

HARTMANN



# Going further for health

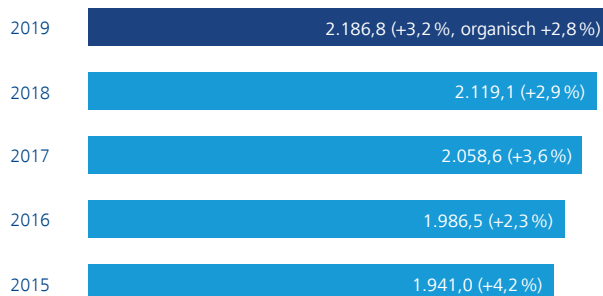
Geschäftsbericht 2019 der  
HARTMANN GRUPPE

# Die HARTMANN GRUPPE

Die HARTMANN GRUPPE, einer der führenden europäischen 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 „Gesundheit ist unser Antrieb“ zum Ausdruck. Den Kern unseres Portfolios bilden professionelle Systemangebote für Wundbehandlung, Inkontinenzversorgung und Infektionsschutz, ergänzt durch konsumentennahe medizinische Sortimente sowie Pflege- und Kosmetikprodukte.

## Die Jahre 2015 bis 2019 im Überblick

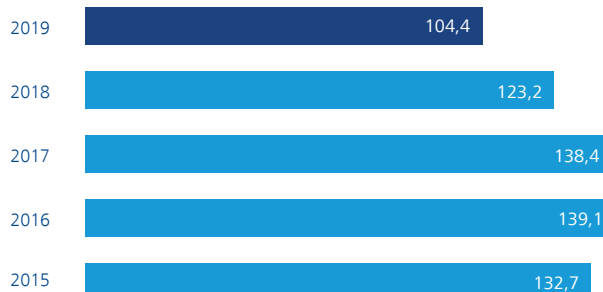
Umsatzerlöse  
in Mio. EUR



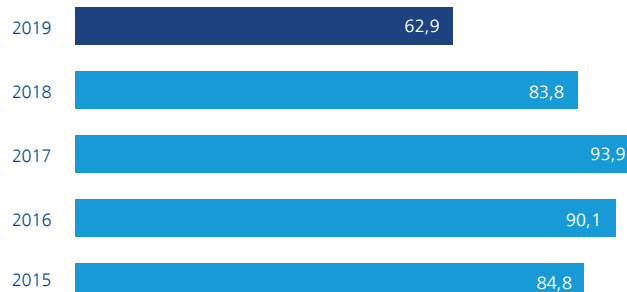
EBITDA  
in Mio. EUR



EBIT  
in Mio. EUR



Konzernergebnis  
in Mio. EUR



# Inhalt

## An unsere Aktionäre

Vorwort des Vorstands	2
Bericht des Aufsichtsrats	6
Aufsichtsrat und Vorstand im Überblick	9
Vorstand der PAUL HARTMANN AG	10
HARTMANN-Aktie	12

---

## Lagebericht der HARTMANN GRUPPE

Grundlagen des Konzerns	14
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	16
Ertragslage	18
Finanzlage	22
Vermögenslage	24
Mitarbeiter	26
Nachhaltigkeit	27
Chancen- und Risikobericht	28
Prognosebericht	31

---

## Konzernabschluss

Konzernbilanz	34
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	36
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	37
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	38
Konzern-Kapitalflussrechnung	40
Konzernanhang	41
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	99

---

## Weitere Informationen

Die HARTMANN GRUPPE weltweit	102
Ansprechpartner, Finanzkalender, Impressum	104



” *Wir haben die Weichen für die Zukunft der HARTMANN GRUPPE gestellt und ein umfassendes, auf fünf Jahre angelegtes, strategisches Transformationsprogramm gestartet. Unser Ziel: eine europaweit führende Marktposition in unseren drei Kernsegmenten Wund-, Inkontinenz- und Infektionsmanagement.*

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

in einem herausfordernden Marktumfeld konnten wir auch in 2019 unsere positive Wachstumsentwicklung der letzten Jahre weiter fortsetzen. Der Ertrag der HARTMANN GRUPPE lag im Geschäftsjahr 2019 im Prognosekorridor. Große Fortschritte konnten in der Umstellung auf die neue Medizinprodukteverordnung (MDR) erzielt werden. Damit schaffen wir eine wichtige Grundlage für unser zukünftiges Geschäft und positionieren uns als starker Partner unserer Kunden. Bedeutende Produkteinführungen konnten erfolgreich in den Markt gebracht werden. Und: Das Jahr 2019 stand stark unter dem Zeichen des Transformationsprogramms der HARTMANN GRUPPE.

Das Jahresergebnis von HARTMANN war in den letzten Jahren rückläufig. Um diese Entwicklung mittelfristig umzukehren und HARTMANN auf nachhaltiges, profitables Wachstum auszurichten, haben wir die Wettbewerbsposition unseres Unternehmens und unserer Segmente im jeweiligen Marktumfeld tiefgehend analysiert und auf dieser Basis die Strategie unseres Unternehmens deutlich geschärft sowie in Teilen geändert. Wir wissen, dass HARTMANN mit seinen Stärken in Schlüsselsegmenten der Medizin- und Pflegemärkte ein deutlich höheres Potenzial besitzt. Dieses möchten wir in den nächsten Jahren konsequent heben. Unser strategisches Ziel ist es, eine europaweit führende Marktposition in unseren drei Kernsegmenten Wund-, Inkontinenz- und Infektionsmanagement einzunehmen und uns damit als noch stärkerer Partner in den Gesundheitsmärkten zu etablieren.

Daher haben wir im Geschäftsjahr 2019 die Weichen für die Zukunft der HARTMANN GRUPPE gestellt und ein umfassendes, auf fünf Jahre angelegtes, strategisches Transformationsprogramm gestartet.

#### **Vier zentrale Hebel als Treiber des strategischen Transformationsprogramms**

Die erfolgreiche Umsetzung der Strategie und der damit festgelegten Ziele erfolgt über vier zentrale Hebel:

- HARTMANN strebt ein höheres Wachstum durch Innovationen an
- HARTMANN verstärkt sein Leistungsportfolio in attraktiven Marktsegmenten
- HARTMANN entwickelt digitale Services und Geschäftsmodelle
- HARTMANN verbessert die Kostenposition entlang der gesamten Wertschöpfungskette

Im zurückliegenden Jahr haben wir in diesen zentralen Handlungsfeldern bereits erste wichtige Impulse setzen können.

#### **1. Wachstum durch Innovationen**

Durch eine größere Zahl an Produkteinführungen in den nächsten Jahren und eine überregionale Produktstrategie sollen die Wettbewerbsfähigkeit und das Umsatzwachstum gestärkt werden. Dazu setzt HARTMANN auf seine starke und regionale Kundennähe und integriert diese optimiert in sein globales Produktmanagement. Zudem erhöhen wir unser Entwicklungsbudget und steuern neue Produktentwicklungen entlang globaler, stringenter Prozesse.

Für das Jahr 2019 können wir bereits auf erfolgreiche Innovationen zurückblicken. In unserem Kerngeschäftsfeld Wundmanagement stellen Silikontechnologien einen Hauptwachstumstreiber dar. Mit Zetuvit® Plus Silicone Border brachte HARTMANN weltweit eine der ersten selbstklebenden

superabsorbierenden Wundauflagen mit Silikon-Kontaktschicht heraus. Mit ihrer hohen Absorptionsfähigkeit, selbst für stark exsudierende Wunden, und ihrer hautschonenden Attribute, kombiniert sie erstmals zwei essenzielle Anforderungen in der Wundbehandlung und erfüllt neue Leistungsstandards.

In unserem Kerngeschäftsfeld Inkontinenzmanagement wurde der innovative Inkontinenz-Slip MoliCare® Premium Elastic global in 14 Ländern eingeführt, nachdem dieser im Vorjahr in Frankreich erfolgreich im Markt getestet wurde.

## 2. Leistungsportfolio für attraktive Marktsegmente

Die Geschäfte mit unseren vielzähligen Kundenmärkten tragen ein sehr unterschiedliches Geschäftspotenzial. So stellen beispielsweise Apotheken und der medizinische Fachhandel ein strategisch an Bedeutung gewinnendes Marktsegment für HARTMANN dar. Ebenso versuchen wir, die wachsende Zahl an selbstzahlenden Patienten und privaten Konsumenten stärker zu adressieren. Für solche Märkte werden wir unser Leistungsportfolio von Produkten und Serviceleistungen erweitern.

Im vergangenen Jahr wurden Marketing- und Vertriebsstrukturen für strategisch wichtige Marktsegmente erweitert, über diese auch neue Wundprodukte erfolgreich platziert werden konnten.

## 3. Entwicklung digitaler Services und Geschäftsmodelle

Für Krankenhäuser und Pflegeheime entstehen hohe Kosten im gesamten Beschaffungsmanagement. HARTMANN möchte mit Hilfe von digitalen Lösungen unterstützen, Prozesskosten zu senken – ob im Hygienemanagement, der Patientenpflege oder im Bestell- und Logistikmanagement. Darüber hinaus sollen neue digitale Geschäftsmodelle, die auf der Auswertung großer Datenmengen basieren, neue, wertsteigernde Lösungen im Management von Pflege und Infektionsprävention schaffen.

Im vergangenen Jahr konnten wir beispielsweise in der Schweiz viele Kunden mit dem digitalen Logistiksystem easyShelf überzeugen. Das System ermöglicht Krankenhäusern und Pflegeheimen eine individuelle Optimierung ihres Lagers. Zur Wahl stehen eine vollautomatisierte Warenbeschaffung mit neuesten Schnittstellen und elektronischen Regalen oder eine halbautomatisierte Bestandsführung über Scan-Funktionen.

## 4. Verbesserung der Kostenposition

Der im Gesundheitsmarkt besonders starke Preis- und Wettbewerbsdruck erfordert eine attraktive Kostenposition, um Wachstumspotenziale erschließen zu können. Dabei hat HARTMANN Initiativen ergriffen, Kosten entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu senken: Von neuen Design-to-Cost Projekten in der Produktentwicklung, über nachhaltige Materialkostenverbesserungen, Produktivitätssteigerungen in den Werken bis hin zu neuen Konzepten in der Supply Chain.

Für die Modernisierung und Effizienzsteigerung in Produktion und Logistik haben wir im zurückliegenden Jahr Entscheidungen zur Anschaffung neuer Produktionsmaschinen mit einem hohen zweistelligen Millionenwert getroffen. Es wurden auch Projekte zur Standardisierung und Modularisierung durchgeführt, die zu Effizienzsteigerungen beitragen.

**”** *Durch eine größere Zahl an Produkteinführungen in den nächsten Jahren und eine überregionale Produktstrategie soll die Wettbewerbsfähigkeit und das Umsatzwachstum gestärkt werden.*

” *Vor uns liegt eine Zeit besonderer Anstrengungen, die HARTMANN aber Schritt für Schritt nachhaltig stärken und zu einem noch wertvolleren Unternehmen machen werden.*

#### **Aktives Portfoliomanagement und Optimierung der Konzernorganisation**

Die vier zentralen Hebel werden durch ein aktives Portfoliomanagement unterstützt. Mit der Akquisition von Safran Coating S.A.S. (jetzt: Advanced Silicone Coating S.A.S.), einer der innovativsten europäischen Anbieter von Silikon-Technologien, verfolgen wir konsequent unser Ziel, das Kerngeschäft Wundmanagement, speziell im Bereich Moderner Wundversorgung, auszubauen.

Im März 2020 haben wir zudem den Verkauf der SANIMED-Gruppe einschließlich ihrer Tochtergesellschaften und der Medicus GmbH bekannt gegeben. Die Marktaktivitäten von SANIMED wiesen nur geringe Synergien mit dem strategischen Kerngeschäft von HARTMANN auf.

Im Rahmen des aktiven Portfoliomanagements haben wir auch die Einstellung eines unprofitablen Geschäfts, das der kundenspezifischen OP-Kompletts in Australien, im abgelaufenen Jahr beschlossen und umgesetzt.

Die Schärfung des Portfolios wird durch die Optimierung der Konzernorganisation ergänzt. Die beiden größten Geschäftsbereiche Inkontinenz- und Wundmanagement wurden direkt im Vorstand verankert – mit dem Vorteil beschleunigter Entscheidungen und einer stärkeren wettbewerblichen Orientierung in allen Bereichen.

#### **Ausrichtung auf mittel- bis langfristige Wertsteigerung**

Das Transformationsprogramm wird die Entwicklung von HARTMANN über mehrere Jahre prägen. Über eine zentrale Projektorganisation soll der Fortschritt der Transformationsmaßnahmen engmaschig und transparent anhand von Meilensteinen verfolgt werden. Unsere neuen zentralen Steuerungskennzahlen, das organische Umsatzwachstum und das um Sondereffekte bereinigte EBITDA, ermöglichen ebenfalls einen unverfälschten Blick auf den Fortschritt der Transformation.

Vor uns liegt eine Zeit besonderer Anstrengungen, die HARTMANN aber Schritt für Schritt nachhaltig stärken und zu einem noch wertvolleren Unternehmen machen werden. Die Transformation erfordert im Geschäftsjahr 2020 und darüber hinaus höhere Investitionen und Aufwendungen, denen mittel- und langfristig immer sichtbarere positive Effekte gegenüberstehen werden.

Für 2020 rechnen wir daher mit einem deutlich reduzierten Ergebnis und streben bei einem moderaten organischen Umsatzwachstum ein bereinigtes EBITDA von 159 bis 176 Mio. EUR an. Die solide Finanzierung von HARTMANN, die sich zum Bilanzstichtag 2019 erneut in einer starken Eigenkapitalquote und einem positiven Nettofinanzstatus ausdrückt, stellt eine verlässliche Basis für die künftige Geschäftsentwicklung dar.

Wir freuen uns darüber, dass Sie, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, uns auf der Transformationsreise begleiten. Auch das gesamte Team von HARTMANN, Mitarbeitende und Führungskräfte, wird wie im vorherigen Jahr seine ganze Expertise leidenschaftlich, ehrgeizig und kundenorientiert miteinbringen. Gemeinsam machen wir das Transformationsprogramm zu einem Erfolg für HARTMANN.

Herzlichst

*Britta Fünfstück*

**Britta Fünfstück**

# Bericht des Aufsichtsrats



**Fritz-Jürgen Heckmann**  
Vorsitzender des Aufsichtsrats  
der PAUL HARTMANN AG

## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die HARTMANN GRUPPE hatte im Geschäftsjahr 2019 große Herausforderungen zu meistern. Der beschleunigte strukturelle Wandel der Gesundheitsmärkte geht einher mit zunehmenden Beschränkungen öffentlicher Gesundheitsbudgets und einem wachsenden Wettbewerbs- und Preisdruck. Gleichzeitig schreitet die branchenweite Konsolidierung, auch getrieben durch immer höhere regulatorische Anforderungen, voran.

Diese Herausforderungen waren in die Prognose für das Geschäftsjahr 2019 eingeflossen. Damit lag die tatsächliche Umsatz- und Ergebnisentwicklung von HARTMANN im Rahmen der Erwartungen. Vor diesem Hintergrund ist es uns möglich, den Aktionären eine stabile Gewinnausschüttung vorzuschlagen. Gleichwohl sind auch aus Sicht des Aufsichtsrats konsequente Schritte erforderlich, um die Wachstums- und Ertragsperspektive langfristig zu verbessern. Dies nicht nur, um die Phase besonderer Marktbelastungen sicher zu überstehen, sondern auch, um die Chancen der Branchentransformation für Kunden, Aktionäre und Mitarbeiter nutzen zu können.

Die Zustimmung des Aufsichtsrats zum angelaufenen Transformationsprogramm beruht auf der Überzeugung, dass eine deutlich erhöhte Innovationsrate ebenso wie eine Fokussierung auf die Kernsegmente und die Verbesserung der Kosten- und Wettbewerbsposition essenziell ist, um die Marktführerschaft in Zukunftsmärkten zu erobern und in der Ertragskraft zu den Besten der jeweiligen Segmente aufzuschließen. Die Ende 2019 getroffene

Vereinbarung zur Veräußerung der SANIMED-Gruppe ebenso wie die Stärkung im Bereich der Modernen Wunde durch die Akquisition von Safran Coating resultieren aus dieser Fokussierung der HARTMANN GRUPPE. Der für 2020 geplante, aus der Transformation resultierende Ergebnisrückgang spiegelt die sinnvollen Investitionen in eine Ausrichtung hin zu einem nachhaltig profitablen Wachstum in den Folgejahren wider.

## Tätigkeitsschwerpunkte des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat die Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2019 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 und die Wettbewerbssituation sowie die Quartalsabschlüsse einschließlich der jeweiligen Plan-Ist-Abweichungen und der Hochrechnungen.

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

Im Vordergrund der Beratungen des Aufsichtsrats standen Fragen der Rentabilität einzelner Geschäftssegmente sowie der Chancen und Risiken der Geschäftsentwicklung und der Finanzlage. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den Plänen wurden dem Gremium vom Vorstand im Einzelnen erläutert. Ausführlich diskutiert wurden auch die Entwicklungen der Rohstoff- und Währungsmärkte und ihre Auswirkung auf den Geschäftsverlauf sowie die Geschäftslage und die Marktperspektiven einzelner Konzerngesellschaften. Die Umsetzung der europäischen Medizinprodukteverordnung einschließlich deren Auswirkungen auf die Geschäftslage wurde wie schon in den Vorjahren regelmäßig erörtert. Überdies befasste sich der Aufsichtsrat intensiv mit der Entwicklung einzelner Konzerngesellschaften. Besonderes Augenmerk lag hier auf den nicht-strategischen Geschäftsbereichen, deren Entwicklung ganzjährig sorgfältig verfolgt wurde. Der Aufsichtsrat wurde vom Vorstand bezüglich möglicher Optionen der weiteren Entwicklung auf dem Laufenden gehalten. Gegenstand der Erörterungen waren darüber hinaus die Gesamtstrategie der HARTMANN GRUPPE sowie die Strategie und die Ergebnissituation der einzelnen Geschäftssegmente einschließlich eines neuen Modells zur Unternehmenssteuerung. Dem aus der Gesamtstrategie abgeleiteten mehrjährigen Transformationsprogramm stimmte der Aufsichtsrat zu. Die neu fokussierte Strategie hat zum Ziel, die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu steigern und somit führende Marktpositionen in den Kerngeschäftsfeldern zu erlangen. Die Marktaktivitäten der SANIMED-Gruppe weisen nur geringe Synergien mit dem Kerngeschäft und dem neuen strategischen Fokus von HARTMANN auf, weshalb der Aufsichtsrat deren Veräußerung zugestimmt hat. Ebenfalls zugestimmt hat der Aufsichtsrat der Akquisition von Safran Coating, einem innovativen Anbieter von Silikontechnologien im Gesundheitswesen. Über die Fortschritte bei der Integration der nun in Advanced Silicone Coating S.A.S. umfirmierten Gesellschaft ließ sich der Aufsichtsrat fortlaufend und ausführlich berichten. Diese Akquisition bedeutet für die HARTMANN GRUPPE eine erhebliche Beschleunigung der Strategieumsetzung im Bereich Moderne Wunde.

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

Hochqualifizierte und motivierte Mitarbeiter bilden eine zentrale Grundlage des Unternehmenserfolgs. Der Aufsichtsrat hat sich deshalb unter anderem mit dem Personalkonzept und dessen Fortentwicklung befasst.

Daneben wurden insbesondere Themen aus den Bereichen Compliance, Veräußerungen und Akquisitionen, IT, Finanzen, Investitionen und Revision behandelt.

Mittels eines strukturierten Fragebogens überprüfte der Aufsichtsrat in Abwesenheit des Vorstands die Effizienz der Aufsichtsratsaktivität mit entsprechenden Schwerpunktbildungen und traf Festlegungen für seine künftige Arbeit.

Auf Basis der Vorberatung durch den Präsidialausschuss beschäftigte sich der Aufsichtsrat mit dem Ausscheiden von Herrn Schulz aus dem Vorstand und seiner Nachfolge sowie mit der Berufung von Herrn François Georgelin in den Vorstand mit Wirkung zum 01. Januar 2020 und befasste sich überdies mit dem Geschäftsverteilungsplan des Vorstands sowie der Vorstandsvergütung, insbesondere mit den variablen Bestandteilen für das Geschäftsjahr 2018.

Die Jahres- und Investitionsplanung für 2020 sowie die entsprechende Mehrjahresplanung wurden 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 mit dem Vorstand in Fragen der Rechnungslegung, des Risikomanagementsystems und des internen Revisionssystems. Außerdem waren die Festlegung der Prüfungsschwerpunkte im Rahmen der Abschlussprüfung, die Honorarvereinbarung mit dem Abschlussprüfer und die Überwachung dessen Unabhängigkeit Gegenstand ausführlicher Beratungen. Darüber hinaus beschäftigte sich der Prüfungsausschuss mit der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses einschließlich der erwarteten Fortentwicklungen der maßgeblichen Rechtsgrundlagen und der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems. Überdies wurden der Risikoreduktionsbericht sowie die Ergebnisse der im Berichtsjahr 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

*„Die Wachstums- und Ertragsperspektiven gilt es langfristig zu verbessern. Unser Ziel muss es sein, zu den Besten der jeweiligen Segmente aufzuschließen.“*

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 2019 (Abhängigkeitsbericht) gemäß § 312 AktG beschäftigt.

Der Abschlussprüfer berichtete in der Bilanzfeststellungssitzung des Plenums 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 bildeten 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 der 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 2019 (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 2019 der PAUL HARTMANN AG ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns, einschließlich der Ausschüttung einer gegenüber dem Vorjahr unveränderten Dividende in Höhe von 7,00 EUR pro Aktie, schließt sich der Aufsichtsrat an. Die nachhaltige Ausrichtung

des Unternehmens und die Einleitung des Transformationsprogramms bilden eine solide Basis für eine weiterhin angemessene und kontinuierliche Ausschüttung.

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

### Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand

Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats blieb im Berichtsjahr unverändert.

Zum 01. Januar 2019 hat Frau Britta Fünfstück den Vorsitz des Vorstands der PAUL HARTMANN AG und die Funktion der CEO der HARTMANN GRUPPE übernommen. Im Rahmen der organisatorischen Änderungen bestellte der Aufsichtsrat Frau Britta Fünfstück zudem mit Wirkung zum 01. Januar 2020 zum Arbeitsdirektor.

Herr Stephan Schulz ist zum 31.12.2019 nach zehn Jahren äußerst engagierter Zusammenarbeit bei der PAUL HARTMANN AG ausgeschieden. Er hat sich entschieden, sich neuen beruflichen Herausforderungen zuzuwenden. Über seine Zuständigkeit für den Finanzbereich hinaus hat er die Ausrichtung von Kneipp und CMC, die Akquisition von Lindor sowie die bilanzielle Stärkung des Unternehmens mitverantwortet. Als Arbeitsdirektor hat er darüber hinaus die Modernisierung des Personalmanagements vorangetrieben. Er war ein stets loyaler Partner im Vorstand und des Aufsichtsrats. Wir danken Herrn Schulz sehr für sein intensives Mitwirken und seinen Beitrag zur Entwicklung von HARTMANN. Der Aufsichtsrat wünscht Herrn Schulz beruflich und privat für die Zukunft alles Gute.

Herr François Georgelin wurde mit Wirkung zum 01. Januar 2020 in den Vorstand der PAUL HARTMANN AG berufen. Er ist für die Bereiche Wundmanagement, Apothekengeschäft und E-Business sowie die Länder USA und Australien verantwortlich.

Im Übrigen blieb die Zusammensetzung des Vorstands im Berichtsjahr unverändert.

Der Aufsichtsrat dankt der Unternehmensleitung und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der HARTMANN GRUPPE für ihre engagierten Leistungen im Geschäftsjahr 2019.

Heidenheim, den 20. März 2020

Mit freundlichen Grüßen

Für den Aufsichtsrat



**Fritz-Jürgen Heckmann**

Vorsitzender

# Aufsichtsrat und Vorstand im Überblick

## Aufsichtsrat

Fritz-Jürgen Heckmann  
Rechtsanwalt in der Anwalts-  
sozietät Kees Hehl Heckmann  
und Aufsichtsrat  
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

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

\* Arbeitnehmervertreter

Gerhard Hirth  
Geschäftsführer der  
SCHWENK Zement International  
Geschäftsführungs GmbH

Horst Mund\*  
Gewerkschaftssekretär beim  
Vorstand der IG Metall

Wolfgang Röhl\*  
Vertreter der leitenden  
Angestellten

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

Eduard Schleicher  
persönlich haftender  
Gesellschafter der  
SCHWENK Zement KG

Prof. Dr. med. Sevgi Tercanli  
selbstständige Fachärztin für  
Gynäkologie und Geburtshilfe

## Vorstand

Britta Fünfstück  
Vorsitzende des Vorstands (CEO)  
Arbeitsdirektorin (ab 1. Januar 2020)

François Georgelin  
Mitglied des Vorstands  
(ab 1. Januar 2020)

Dr. Raymund Heinen  
Mitglied des Vorstands

Michel Kuehn  
Mitglied des Vorstands

Stephan Schulz  
Chief Financial Officer  
und Arbeitsdirektor  
(bis 31. Dezember 2019)



Vorstand der  
PAUL HARTMANN AG



**Britta Fünfstück** – Vorsitzende des Vorstands (CEO)

Die Physikerin leitet die HARTMANN GRUPPE seit dem 1. Januar 2019. Dabei verantwortet die 47-Jährige die Unternehmensstrategie, das Transformationsprogramm-Office sowie das Kernsegment Infektionsmanagement mit den Divisionen Risk Prevention und Desinfektion. Ebenso beinhaltet Britta Fünfstücks Ressort den Heimatmarkt Deutschland, die Bereiche Digital, Human Resources, Communications und Compliance sowie die Tochtergesellschaft Kneipp. Interimistisch sind der CEO darüber hinaus die Themenfelder Finanzen, Controlling, Legal, Mergers & Acquisitions, Investor Relations, Interne Revision und Risikomanagement zugeordnet.



**François Georgelin** – Mitglied des Vorstands

Der Bio-Mediziningenieur ist seit dem 1. Januar 2020 Mitglied des Vorstands. In dieser Funktion ist der 54-Jährige für das Kernsegment Wundmanagement sowie die Vertriebskanäle Apotheke und E-Business verantwortlich. Darüber hinaus leitet er die Marktaktivitäten in den USA und Australien.



**Dr. Raymund Heinen** – Mitglied des Vorstands

Der Maschinenbauingenieur verantwortet neben Regulatory Affairs, Qualitätsmanagement und IT auch Logistik, Einkauf, Real Estate, das Lean Management im Operationsbereich sowie den technischen Service. Darüber hinaus obliegen dem 61-Jährigen auch die Steuerung der HARTMANN-Betriebe weltweit und die Verantwortung für die Supply Chain, die Tochtergesellschaften KOB und CMC sowie aufstrebende Märkte in Asien, Südamerika und Afrika.



**Michel Kuehn** – Mitglied des Vorstands

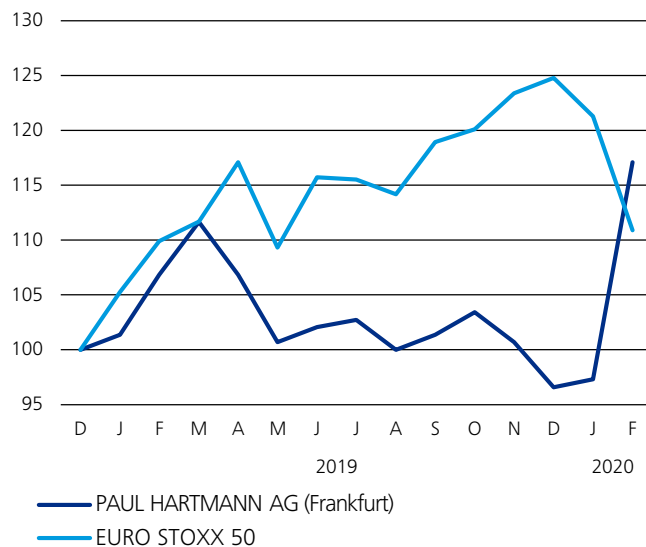
Der Wirtschaftsingenieur zeichnet sich für das Kernsegment Inkontinenzmanagement verantwortlich. Darüber hinaus leitet der 65-Jährige die strategische Führung und die Steuerung des operativen Geschäfts der west-, mittel- und osteuropäischen Märkte sowie den Bereich Strategic Pricing.

# HARTMANN-Aktie

*Seit mehr als 25 Jahren beteiligt die PAUL HARTMANN AG ihre Aktionäre mit steigenden oder gleichbleibenden Dividendenausschüttungen am Erfolg des Unternehmens. Diesen Kurs setzt HARTMANN auch für das Jahr 2019 mit einem Dividendenvorschlag von 7,00 EUR je Aktie fort. Die HARTMANN-Aktie ist mit ihrer durchschnittlichen Wertsteigerung um jährlich 7,7% in den vergangenen zehn Jahren ein gerade für langfristig orientierte Anleger attraktives Papier.*

Monatsschlusskurse der HARTMANN-Aktie im Vergleich zum EURO STOXX 50

31. Dezember 2018 = 100 Prozent



## HARTMANN führt Dividendenkontinuität fort

Vorstand und Aufsichtsrat der PAUL HARTMANN AG werden der 106. Hauptversammlung am 30. April 2020 erneut eine Dividende von 7,00 EUR je Aktie vorschlagen. Entsprechend summiert sich die Ausschüttung an die Aktionäre der Gesellschaft auf insgesamt 24,9 Mio. EUR.

HARTMANN führt damit die seit mehr als 25 Jahren verfolgte Linie fort, die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG mit gesteigerten oder gleichbleibenden Dividenden kontinuierlich am Unternehmenserfolg zu beteiligen. Durchschnittlich wurde die Dividende in den letzten 25 Jahren um rund 5% pro Jahr angehoben.

Bezogen auf den Jahresendkurs 2019 ergibt sich für den Beschlussvorschlag eine Dividendenrendite von 2,5%. Mit dem Dividendenvorschlag verfolgt das Unternehmen wie in den Vorjahren

eine auf Kontinuität angelegte Dividendenpolitik, die auf der nachhaltig soliden Ausrichtung des Unternehmens basiert.

In der zurückliegenden Dekade stieg der Wert der Aktie um durchschnittlich 7,7% pro Jahr. Die HARTMANN-Aktie steht damit nach wie vor für Nachhaltigkeit und Ausschüttungsqualität. Zur Berechnung und Verfolgung der Entwicklung ihres Investments steht allen Anteilseignern auf der HARTMANN-Website ein Renditerechner zur Verfügung, den sie im Bereich Aktie über folgenden Link abrufen können:

<https://www.hartmann.info/en-corp/investor-relations//corp/aktie>.

## Entwicklung der HARTMANN-Aktie

Zum Jahresbeginn 2019 startete die HARTMANN-Aktie mit einem Wert von 292 EUR je Aktie. Bis Ende März stieg der Kurs auf sein Jahreshoch mit einem festgestellten Schlusskurs an der Frankfurter Wertpapierbörse von 336 EUR je Aktie. Im zweiten Quartal setzte anders als bei der Entwicklung des Vergleichsindex EURO STOXX 50 eine Gegenbewegung ein und der Kurs stabilisierte sich auf einem leicht über dem Niveau des Vorjahreschlusskurses von 292 EUR liegenden Wert. Im Dezember machten sich die angesichts des engen Marktes mit überschaubarem Streubesitz deutlichen Auswirkungen einzelner Transaktionen negativ bemerkbar und die Aktie schloss das Jahr mit ihrem Tiefstand von 282 EUR je Aktie. Die im Rahmen der langfristigen Ausrichtung erforderlichen Investitionen haben mit ihrer Auswirkung auf die Ergebnisprognose dazu beigetragen, dass die Aktie im Berichtsjahr eine rückläufige Entwicklung aufweist. Diese hat auch die Marktkapitalisierung der PAUL HARTMANN AG beeinflusst, die zum Jahresende einen Wert von 1.007,4 Mio. EUR erreicht hat. Zu Beginn des Jahres 2020 setzte eine Kurserholung ein, die Ende Februar einen Wert von 342 EUR je Aktie erreicht hat.

Das im Jahr 2019 gegenüber dem Vorjahr deutlich gesteigerte, im Vergleich zum Grundkapital der PAUL HARTMANN AG jedoch weiterhin relativ niedrige Handelsvolumen wertet die HARTMANN GRUPPE als Ausdruck eines stabilen Aktionärskreises mit langfristigem Anlagehorizont.

### Erneut großes Interesse an der Hauptversammlung

Wie schon in den Vorjahren war das Interesse der Aktionäre an der 105. ordentlichen Hauptversammlung hoch. Das Unternehmen führte die Veranstaltung am 30. April 2019 im HARTMANN-Kommunikationszentrum durch. Die rund 400 Anwesenden repräsentierten etwa 81 % des Grundkapitals der PAUL HARTMANN AG.

Mit großen Mehrheiten von nahezu 100 % haben die Aktionäre allen zur Beschlussfassung vorgelegten Tagesordnungspunkten eine deutliche Zustimmung erteilt und damit erneut ihr Vertrauen in die Unternehmensführung und die Entwicklung der HARTMANN GRUPPE bekräftigt.

### Digitaler Aktionärservice

Mit dem Aktionärsportal bietet die PAUL HARTMANN AG ihren Aktionären einen schnellen und komfortablen digitalen Service. Über das Portal können alle Aktionäre Einsicht in ihren Aktienregistereintrag nehmen, sich zur Hauptversammlung anmelden oder ihre Eintrittskarte selbst ausdrucken. Das Aktionärsportal ist über die HARTMANN-Internetseite im Bereich Investor Relations / Hauptversammlung oder direkt über den folgenden Link erreichbar: <https://investor.computershare.de/paul-hartmann#/login>.

### PAUL HARTMANN AG ist keine börsennotierte Gesellschaft im Sinne des Aktiengesetzes

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

#### Basisinformationen zur HARTMANN-Aktie

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

#### Wertentwicklung und Kennzahlen der HARTMANN-Aktie

in EUR	2015	2016	2017	2018	2019
Jahresendkurs	430,00	391,00	415,00	292,00	282,00
Kursentwicklung	112,00	-39,00	24,00	-123,00	-10,00
Dividendenzufluss	6,50	6,70	7,00	7,00	7,00
Wertentwicklung <sup>1</sup>	118,50	-32,30	31,00	-116,00	-3,00
Gesamtrendite in % <sup>2</sup>	37,3	-7,5	7,9	-28,0	-1,0
Dividende je Aktie	6,70	7,00	7,00	7,00	7,00 <sup>3</sup>
Ergebnis je Aktie	22,21	23,91	24,86	22,25	16,41
Cash-Flow je Aktie	47,07	44,05	47,43	43,86	53,46
Eigenkapital je Aktie	212,49	228,47	239,33	258,41	261,00
Höchster Börsenkurs <sup>4</sup>	430,00	459,85	451,90	414,00	336,00
Niedrigster Börsenkurs <sup>4</sup>	321,71	376,00	391,25	292,00	282,00
Anzahl Aktien (Jahresende) in Mio. Stück	3,572	3,572	3,572	3,572	3,572
Marktkapitalisierung in Mio. EUR	1.536,1	1.396,8	1.482,6	1.043,1	1.007,4
Ausschüttungssumme in Mio. EUR	23,8	24,9	24,9	24,9	24,9 <sup>3</sup>
Kurs-Gewinn-Verhältnis	19,4	16,4	16,7	13,1	17,2
Dividendenrendite in %	1,6	1,8	1,7	2,4	2,5 <sup>3</sup>

<sup>1</sup> Summe aus Dividendenzufluss und Kursentwicklung

<sup>2</sup> Bezogen auf den Vorjahresendkurs

<sup>3</sup> Entspricht dem Dividendenvorschlag

<sup>4</sup> Schlusskurse im Open Market der Frankfurter Wertpapierbörse

# Grundlagen des Konzerns

## Geschäftssegmente der HARTMANN GRUPPE

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

Entsprechend der internen Steuerung werden die Aktivitäten der HARTMANN GRUPPE in Geschäftssegmenten ausgewiesen. Diese sind nach den Schwerpunkten Wund-, Inkontinenz- und Infektionsmanagement sowie das Segment Weitere Konzernaktivitäten gegliedert.

Im Segment Wundmanagement fokussiert sich HARTMANN auf Wundauflagen und -verbände im Bereich der traditionellen und modernen Wundversorgung. Letztere beinhaltet u. a. das etablierte Behandlungskonzept HydroClean® sowie die 2019 eingeführte superabsorbierende Kompresse Zetuvit® Plus Silicone Border. Im Bereich der traditionellen Wundversorgung ist HARTMANN marktführend in Europa.

Im Segment Inkontinenzmanagement liegt der Schwerpunkt auf körpernahen saugenden Produkten für unterschiedliche Schweregrade der Inkontinenz. Hierzu zählen die Produktkategorien MoliCare® Pants und MoliCare® Elastic. Des Weiteren fallen in dieses Segment Produkte für die Patientenhigiene und medizinische Hautpflege.

Das Segment Infektionsmanagement besteht aus den Geschäftsbereichen Risk Prevention und Desinfektion. In Risk Prevention führt das Unternehmen kundenspezifische, vorkonfektionierte Komponenten-Sets, Bekleidungs- und Abdeckmaterialien für den OP-Bereich sowie Untersuchungshandschuhe. Im Segment Desinfektion werden Produkte zur Hände- und Flächendesinfektion zum Schutz vor Infektionskrankheiten entwickelt und produziert. Hierzu zählt das mehrfach als Marke des Jahrhunderts ausgezeichnete Desinfektionsmittel Sterillium®, das unter dem Namen Protect & Care auch für Endverbraucher zugänglich ist.

Das Segment Weitere Konzernaktivitäten sind die Geschäfte der Konzerngesellschaften KNEIPP, CMC, KOB und SANIMED zugeordnet. Unter dem Markenkern „Glück, das wirkt“ vermarktet die KNEIPP-Gruppe Körperpflegeprodukte, Nahrungsergänzungsmittel und pflanzliche Arzneimittel. Über die CMC-Gruppe werden hauptsächlich Handelsmarken in den Bereichen Cotton/Cosmetic, Medical, Baby und Home Care vertrieben. Die KOB-Gruppe ist Experte für spezielle medizinische Textilien und Binden. Die SANIMED-Gruppe bedient den ambulanten und stationären Homecare-Markt.

*Die HARTMANN GRUPPE bietet Systemlösungen für professionelle Kunden in Medizin und Pflege sowie Sortimente für Endverbraucher an. Über eine hohe Innovationsrate und strategische Investitionen sollen der Kundennutzen gesteigert, die Wettbewerbsfähigkeit verbessert und eine führende Marktposition in den Kernsegmenten erreicht werden.*

## HARTMANN GRUPPE weltweit

HARTMANN hat eine über 200-jährige Firmengeschichte und ist einer der führenden Anbieter, speziell im europäischen Markt. Weltweit ist HARTMANN in 36 Ländern mit eigenen Gesellschaften vertreten. Neben dem Heimatmarkt Deutschland zählen Zentral-, West-, Süd- und Osteuropa zu den wichtigsten Vertriebsregionen. Der Umsatz in den Regionen Nordeuropa, Amerika, Asien, Afrika und Ozeanien trägt noch untergeordnet zum Gesamtumsatz bei. Die bedeutendsten Produktionsstandorte liegen auf europäischer Ebene in Deutschland, Frankreich, Spanien, Tschechien und der Schweiz sowie außereuropäisch in Russland, Indien und der Türkei. HARTMANN entwickelt, produziert und vertreibt sein vielfältiges Produkt- und Serviceportfolio an Gesundheitsdienstleister in mehr als 130 Ländern.

## Kundenzentrierte globale Organisationsstruktur

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

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

Die beiden umsatzstärksten Geschäftssegmente, Inkontinenz- und Wundmanagement, stellen seit Jahresbeginn 2020 jeweils ein eigenes Vorstandsressort dar. Der Vorstand ist ferner verantwortlich für die Organisation der weltweiten Lieferkette, das Führungskräfte-Management, die strategiekonforme Zuordnung der Ressourcen und das Management der Finanzen.

## Kundensegmente und Vertriebskanäle

Den Schwerpunkt der medizinischen Sortimente bilden die Systemangebote für professionelle Anwender in Kliniken, Arztpraxen, Apotheken, Pflege- und Altenheimen sowie Produkte für die häusliche Pflege. Das Portfolio von HARTMANN basiert auf fundiertem medizinischem Wissen, langjähriger Praxiserfahrung und einem tiefen Verständnis für die Bedürfnisse, Anforderungen und Arbeitsabläufe unserer Kunden. Um die umfassende und kostengünstige Versorgung mit Medizin- und Pflegeprodukten sicherzustellen, kooperiert HARTMANN eng mit den Trägern der Gesundheitssysteme, dem Sanitätsfachhandel und Apotheken. Auch bei Ausnahmesituationen, wie dem Ende 2019 ausgebrochenen neuartigen Coronavirus, steht HARTMANN in einem engen Austausch mit seinen Kunden, um Versorgungssicherheit zu gewährleisten.



Zusätzlich zu den medizinischen Sortimenten für professionelle Zielgruppen führt HARTMANN Medizin- und Pflegesortimente für Endverbraucher, die vorrangig über Apotheken, den Sanitätsfachhandel, Drogerien und zukünftig verstärkt über Online-Kanäle vertrieben werden. Auf diese Weise trägt HARTMANN der gestiegenen Bedeutung des Markts für Selbstzahler Rechnung.

### **Strategischer Fokus: Wettbewerbsfähigkeit stärken, Zukunftschancen nutzen**

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

Mit dieser Strategie reagiert HARTMANN auf die aktuellen Marktherausforderungen. Der strukturelle Wandel der Gesundheitsmärkte ist neben dem demografischen Wandel bestimmt vom wachsenden Druck auf öffentliche Gesundheitsbudgets, einem zunehmenden Wettbewerbs- und Preisdruck, Konsolidierungen sowie regulatorischen Anforderungen. Die konsequente Umsetzung der Strategie wird die Marktposition von HARTMANN stärken und zugleich die Voraussetzungen dafür schaffen, die Chancen der Branchentransformation zum Vorteil für Kunden, Aktionäre und Mitarbeiter zu nutzen.

Das Unternehmen wird signifikante Zukunftsinvestitionen vornehmen, mit denen es sich als starker Partner in den Gesundheitsmärkten verankert. Hierfür werden im Sinne eines langfristigen profitablen Wachstums vorübergehende Ergebnisbeeinträchtigungen in Kauf genommen.

Das Strategieprogramm verfolgt im Wesentlichen drei Ziele: Zum einen strebt HARTMANN – auch über digitale Geschäftsmodelle – eine erhöhte Innovationsrate an. Darüber hinaus wird HARTMANN die Kerngeschäftsfelder über gezielte Investitionen wesentlich stärker auf profitable Kundensegmente und Vertriebskanäle ausrichten. Letztlich gilt es, die Effizienz in globalen Prozessen zu erhöhen und die Kosten- und Wettbewerbsposition entlang der gesamten Wertschöpfungskette signifikant zu verbessern.

Im Bereich der Wundauflagen hat es sich HARTMANN zum Ziel gesetzt, seine Marktposition als einer der führenden Anbieter von traditionellen Verbandstoffen weiter zu bestärken, während die Position im Bereich moderner Wundversorgung weiter ausgebaut werden soll. Die Akquisition von Advanced Silicone Coating S.A.S. (früher: Safran Coating S.A.S.), einem innovativen Anbieter von Silikon-Technologien im Gesundheitswesen, im Geschäftsjahr 2019 unterstreicht diese Ambition.

Im Markt für Inkontinenzprodukte ergeben sich einerseits Chancen aus dem demografischen Wandel. Andererseits steigt, auch resultierend aus Überkapazitäten im Markt, der Kostendruck

in Gesundheitsmärkten und Erstattungssystemen. Wir begegnen diesen Herausforderungen mit Produktinnovationen, auf deren Basis wir nachhaltig wachsen wollen – sowohl im Kerngeschäft mit Pflegeeinrichtungen und in der häuslichen Versorgung als auch im wachsenden Markt der selbstzahlenden Endverbraucher. Digitale Geschäftsmodelle sollen hier zunehmend an Bedeutung gewinnen.

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

Bei Desinfektionsmitteln profitiert HARTMANN mit seiner führenden Position in der Krankenhaushygiene 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 zukünftig die führende Rolle im Infektionsschutz europaweit ausbauen zu können, arbeitet HARTMANN bei der Entwicklung neuer Hygienestandards eng mit Kliniken, nationalen Hygieneinstituten sowie mit Pflegeeinrichtungen und ambulanten Behandlungszentren zusammen. Zudem zielt HARTMANN darauf ab, die Zusammenarbeit mit den Apotheken zu intensivieren, um die Chancen des gestiegenen Hygienebewusstseins der Endverbraucher zu nutzen.

### **Gezielte Entwicklungsprojekte für effiziente Lösungen in Medizin und Pflege**

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 durch digitale Prozesse, steht die Reduktion der Gesamtkosten einer Behandlung im Fokus.

In Summe wendete das Unternehmen im Berichtsjahr 71,6 Mio. EUR (2018: 63,8 Mio. EUR) für Forschung und Entwicklung auf.

Um den Marktanforderungen bestmöglich zu entsprechen, setzt HARTMANN auf ein breit gefächertes, internationales Kompetenznetzwerk und arbeitet dabei eng mit seinen Kunden in Medizin und Pflege zusammen, um ihre Bedürfnisse hinsichtlich der Entwicklung von Produkteigenschaften und -anwendungen zu verstehen. Darüber hinaus steht das Unternehmen mit führenden Forschungs- und Gesundheitseinrichtungen in engem Austausch, um in seinen Technologiefeldern richtungsweisende Lösungen zu erarbeiten und zu erproben.

# Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

*Die positive Marktentwicklung bei Medizinprodukten hat sich im Jahr 2019 fortgesetzt. Das Wachstum in den medizinischen Kernsegmenten wurde von einer steigenden Zahl chronischer Erkrankungen und Infektionen im Zusammenhang mit der alternden Bevölkerung vorangetrieben. Der zunehmende Preiswettbewerb und die gleichzeitig steigenden Kosten setzte die Margen international unter Druck.*

## Geringeres Wachstum im Jahr 2019

Die deutsche Wirtschaft befindet sich im zehnten Jahr in Folge auf Wachstumskurs. Während sie jedoch im vergangenen Jahr um 1,5 % zulegen konnte, meldete das Statistische Bundesamt für 2019 nur ein Wachstum von 0,6 %. Dabei befinden sich die Baubranche und die konsumnahen Dienstleistungen nach wie vor in einer Phase der Hochkonjunktur, die Industrie leidet jedoch unter der globalen Investitionsschwäche. Der Handelskonflikt zwischen den USA und China und Zollstreitigkeiten der USA mit Europa hemmen ebenso wie weltweit politische Unruhen und die Unsicherheit aus dem Brexit die Investitionstätigkeit. Der Strukturwandel in der Automobilindustrie führt unter anderem in der Zulieferindustrie zu zusätzlichen Unsicherheiten. Gleichzeitig entwickelten sich der Arbeitsmarkt und die Löhne positiv.

Auch weltweit wird die Wirtschaft 2019 lediglich um ca. 3 % wachsen. Für die USA als weltgrößte Volkswirtschaft erwartet die OECD im Jahr 2019 ein Wachstum von rund 2 %. In den Euroländern geht die EU-Kommission vom siebten Wachstumsjahr in Folge mit einer Wachstumsrate von etwa 1 % aus.

## Uneinheitliche Entwicklung bei den Rohstoffpreisen

Die für die HARTMANN GRUPPE bedeutenden Rohstoffe haben sich 2019 heterogen entwickelt: Der Ölpreis stieg bis Mai stark an und fiel im August nahezu auf das Jahresanfangsniveau. Danach folgte ein erneuter Anstieg bis zum Jahresende. Daraus ergibt sich eine Ölpreissteigerung um 23 % seit Jahresbeginn. Der Baumwollpreis stieg im ersten Quartal, blieb im zweiten Quartal auf gleichem Niveau und fiel im Anschluss bis zu einem leichten Anstieg im Dezember, der ihn erneut auf das Niveau des Jahresbeginns brachte. Der Zellulosepreis fiel hingegen im Jahr 2019 kontinuierlich und reduzierte sich seit Jahresanfang um insgesamt knapp 20 %. Der für die HARTMANN GRUPPE positive Effekt wurde im Wesentlichen durch den noch auf dem Preisniveau des Vorjahres basierenden Rohstoffverbrauch und von belastenden Währungseffekten beim Einkauf, die auf den starken US-Dollar zurückzuführen sind, kompensiert.

## Markt für Medizinprodukte mit moderatem Wachstum

Nach Angaben von GlobalData ist der Weltmarkt für Medizinprodukte, der neben Verbandmitteln, OP-Produkten und OP-Sets auch weitere Hilfsmittelkategorien für verschiedene OP-Disziplinen enthält, 2019 insgesamt etwa 4 bis 5 % gewachsen. Dabei verzeichnete Europa ein Wachstum des Medizinproduktmarktes von 3 bis 4 %. Am stärksten legte mit einem Plus von knapp 6 % die Region

Asia-Pacific zu. In Deutschland waren die Zuwachsraten im Markt für Medizinprodukte rückläufig. Nach dem Vorjahreswachstum von ca. 4 % erwarten die Unternehmen der Branche laut der Herbstumfrage des Bundesverbands Medizintechnik (BVMed) für 2019 ein Umsatzwachstum von ca. 3 %.

Wie auch in den vergangenen Jahren waren im Geschäftsjahr 2019 der medizinische Fortschritt, die steigende Anzahl älterer Menschen in den Industriestaaten und die daraus resultierende Zahl chronischer Erkrankungen die Wachstumstreiber. Außerdem kurbelten der Ausbau der Gesundheitssysteme in den Schwellen- und Entwicklungsländern und ein generell gestiegenes Gesundheitsbewusstsein das Wachstum ebenso an wie die steigende Nachfrage nach digitalen Technologien im Gesundheitsbereich.

Die deutsche Medizinprodukte-Branche nutzt nach Ergebnissen der BVMed-Herbstumfrage 2019 digitale Lösungen hauptsächlich, um Prozesse und Produkte zu verbessern. Eine zunehmend wichtige Rolle spielen aber auch die Entwicklung von medizinischen Apps für Anwender, telemedizinische Anwendungen sowie die Entwicklung von digitalen Lösungen für Kliniken oder Arztpraxen.

Im internationalen Vergleich hinkt Deutschland bei der Digitalisierung im Gesundheitsbereich hinterher. Dies belegen auch einige Umfrage-Ergebnisse des Deutschen Krankenhausinstituts (DKI) aus dem Jahr 2019: Nach diesen ist die IT-Infrastruktur der deutschen Krankenhäuser teilweise veraltet und intern wie extern zu wenig vernetzt. Telemedizinische und telematische IT-Lösungen kommen nur selektiv zum Einsatz. Einer im März 2019 in deutschen Arztpraxen durchgeführten Jameda-Umfrage zufolge würden 45 % der Patienten Diagnose-Apps nutzen, lediglich für 14 % der Patienten standen solche Apps bisher zur Verfügung.

Auch das Jahr 2019 war in Deutschland von einem signifikanten Mangel an Pflegekräften geprägt, der im Vergleich mit dem Vorjahr nochmals zugenommen hat. Angaben des Deutschen Pflegegerats zufolge fehlten 2019 allein in deutschen Krankenhäusern ca. 50.000 Pflegekräfte. Laut einer aktuellen Umfrage des DKI haben inzwischen vier von fünf Krankenhäusern Probleme, offene Stellen zu besetzen. Jedes dritte Haus musste aufgrund der Personalknappheit zeitweise Intensivbetten sperren und Fachbereiche von der Notfallversorgung abmelden. Die Politik fordert vor diesem Hintergrund dringend wirksame Gegenmaßnahmen zur Entlastung des Personals, da ansonsten eine ernste Versorgungskrise droht.

Die Gewinnsituation der Medizinprodukte-Unternehmen war 2019 in Deutschland aufgrund sinkender Preise und höherer Kosten weiterhin angespannt. Die Anpassungen an die EU-Medizinprodukteverordnung und die damit verbundenen Investitionen in neue Stellen im regulatorischen Bereich sowie die Implementierung neuer Prozesse waren dabei für die Unternehmen auch im Berichtsjahr ein wesentlicher Kostentreiber. Weitere Hemmnisse waren neben dem Preisdruck durch Einkaufsgemeinschaften, den Krankenkassenverhandlungen im Hilfsmittelbereich und der innovationsfeindlichen Einstellung der Krankenkassen auch die Absenkung sachkostenintensiver DRG-Fallpauschalen, die als pauschalisierendes Abrechnungssystem für stationäre Krankenhausleistungen dienen.

Der allgemeine Kostendruck hat sich im Jahr 2019 vor allem auf das Innovationsklima ausgewirkt: Der BVMed-Innovationsklima-Index befand sich 2019 mit 4,2 Punkten auf dem niedrigsten Stand seit seiner Erhebung und ist gegenüber dem Vorjahr um 0,5 Punkte gefallen. 2012 und 2013 lag er auf der 10-stelligen Bewertungsskala von 0 (sehr schlecht) bis 10 (sehr gut) noch bei 6,2 Punkten.

### Wundmanagement erneut auf Wachstumskurs

Das Marktvolumen der Produktkategorien Moderne & Traditionelle Wundversorgung, zu der auch die Unterdrucktherapie und die Kompressionstherapie gehören, belief sich nach Berechnungen von GlobalData im Jahr 2019 weltweit auf rund 12,3 Mrd. EUR. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Wachstum um knapp 4 %. Der europäische Markt für Wundmanagement wuchs im abgelaufenen Geschäftsjahr um ca. 3 % auf rund 3,6 Mrd. EUR.

Nach Schätzungen des Marktanalyse-Unternehmens SmartTRAK ist der Markt für Moderne Wundversorgung im Jahr 2019 in Europa um ca. 3 % auf insgesamt 1,5 Mrd. EUR gewachsen. Die größten Einzelmärkte innerhalb Europas sind dabei Frankreich (412,3 Mio. EUR), Deutschland (368,9 Mio. EUR) und Großbritannien (258,3 Mio. EUR). Diese drei Länder repräsentieren insgesamt rund 67 % des gesamteuropäischen Marktes für Moderne Wundversorgung.

### Schaumverbände dominieren den europäischen Markt

Laut SmartTRAK dominierten Schaumverbände mit einem Anteil von rund 42 % im Jahr 2019 den europäischen Markt für Moderne Wundversorgung. Der wesentliche Treiber ist in diesem Markt die Produktkategorie der silikonbeschichteten Schaumverbände, die 2019 einen Marktanteil von rund 67 % innerhalb der Produktkategorie der Schaumverbände erreichte. Schätzungen von SmartTRAK zufolge ist dieser Markt 2019 gegenüber dem Vorjahr um ca. 5 % auf ein Volumen von 428 Mio. EUR gewachsen. Auch für die nächsten Jahre wird eine vergleichbare Wachstumsrate prognostiziert.

Allein in Deutschland sind mehr als 2,7 Millionen Menschen auf eine Versorgung mit erstattungsfähigen Verbandmitteln angewiesen. Davon leiden rund 900.000 Menschen an chronischen Wunden, die den Einsatz hochmoderner Verbandmittel erfordern. Die jährlichen Kosten für die Behandlung chronischer Wunden liegen nach Angaben des BVMed zwischen 2 und 4 Milliarden Euro.

### Wachstumspotenzial für absorbierende Inkontinenzprodukte

Nach auf internen und externen Quellen beruhenden Schätzungen der HARTMANN GRUPPE ist der europäische Markt für Inkontinenzprodukte im Jahr 2019 zwischen 2 und 3 % auf ein Volumen von 3,8 Mrd. EUR gewachsen. Damit erwies sich Deutschland im Berichtsjahr erneut als stärkster europäischer Markt.

Außerhalb Europas identifizierten Price Hanna Consultants die USA/Kanada und Japan als stärkste Absatzmärkte für absorbierende Inkontinenzprodukte.

Besonders stark wachsen die Produktkategorien Pull-Up Pants und Protective Underwear gefolgt von Leichten Inkontinenz-Liners & Pads.

Die Nachfrage nach Inkontinenzprodukten ist stark von der demographischen Entwicklung getrieben. Hier spielt insbesondere die wachsende Zahl der Hochbetagten eine Rolle. Angaben des BVMed zufolge sind rund 40 % der Personen dieser Altersgruppe (80+) inkontinent.

Der BVMed schätzt, dass in Deutschland rund 9 Millionen Menschen von Inkontinenz betroffen sind. Inkontinenz ist eine anerkannte Krankheit der WHO und fällt damit in die Leistungspflicht der gesetzlichen Krankenkassen. Die Betroffenen in Deutschland haben gegenüber ihrer Krankenkasse einen Anspruch auf eine adäquate medizinisch notwendige Versorgung mit Inkontinenzhilfen.

### Infektionsmanagement: Sicherheit im Fokus

Die Alterung der Bevölkerung lässt in vielen Ländern auch die Zahl der Krankenhauseinweisungen steigen. Die Sicherheit von Patienten und Personal im Hinblick auf Hygiene- und Infektionsrisiken hat in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen und maßgeblich zu einer steigenden Nachfrage nach Einweg- und Desinfektionsprodukten im OP- und Patientenbereich beigetragen.

Das Robert Koch-Institut (RKI) schätzt, dass sich in Deutschland jedes Jahr 400.000 bis 600.000 Patienten im Krankenhaus mit einem Erreger infizieren. Ungefähr 10.000 bis 15.000 dieser Krankenhausinfektionen führen zum Tod. Eine Hochrechnung der Deutschen Gesellschaft für Krankenhaushygiene geht sogar von 800.000 bis 1,2 Millionen nosokomialen Infektionen und 20.000 bis 30.000 Todesfällen pro Jahr in Deutschland aus. Dabei gelten 20 bis 30 % der Infektionen als vermeidbar – insbesondere durch bessere Hygiene.

Der Markt für OP-Einmalprodukte erreichte 2019 nach Schätzungen der HARTMANN GRUPPE für die Länder Deutschland, Frankreich, Schweiz, Spanien, Belgien, die Tschechische Republik, Italien, Polen und Österreich ein Volumen von rund 1,1 Mrd. EUR und ist damit gegenüber dem Vorjahr um ca. 3 % gewachsen. Die bedeutendsten europäischen Märkte waren 2019 erneut Deutschland, gefolgt von Frankreich und Spanien.

Als am stärksten wachsende Produktkategorie innerhalb Europas erwiesen sich nach Angaben von Global Data 2019 die OP-Handschuhe mit einer Wachstumsrate von rund 5 %.

Die HARTMANN GRUPPE geht davon aus, dass der Weltmarkt für Desinfektionsprodukte im Berichtsjahr um etwa 7 bis 9 % auf rund 3,8 Mrd. EUR gewachsen ist. Hand-Desinfektionsprodukte haben mit 60 % den größten Anteil an diesem Markt, 20 % Marktanteil entfallen auf das Segment Flächendesinfektion.

# Ertragslage

*Mit einem Umsatzplus von 3,2 % auf 2.186,8 Mio. EUR setzte die HARTMANN GRUPPE im Jahr 2019 ihren Wachstumskurs trotz schwieriger Rahmenbedingungen in den Märkten fort. Das EBIT lag mit 104,4 Mio. EUR im Prognosekorridor und unter dem Vorjahreswert.*

## Umsatzwachstum in allen Geschäftssegmenten

Im Geschäftsjahr 2019 konnte die HARTMANN GRUPPE trotz verschärfter Marktbedingungen erneut die Umsatzerlöse in allen Segmenten steigern. Die Umsatzerlöse nahmen moderat wie erwartet um 3,2 % auf 2.186,8 Mio. EUR zu. Dabei wirkte sich das überdurchschnittliche Wachstum in den Segmenten Wundmanagement und Weitere Konzernaktivitäten positiv aus. Im Berichtsjahr waren nur geringfügige Währungs-, Desinvestitions- und Akquisitionseffekte zu verzeichnen, sodass das organische Wachstum bei 2,8 % lag.

## Umsatzplus resultiert aus dem In- und Ausland

Im Berichtsjahr verbesserte die HARTMANN GRUPPE die Umsatzerlöse sowohl in Deutschland als auch in den Auslandsmärkten. Während diese sich im Inland um 2,2 % auf 716,5 Mio. EUR erhöhten, stiegen sie im Ausland um 3,7 % auf 1.470,3 Mio. EUR. Das organische Wachstum lag im Inland bei 2,2 % und im Ausland bei 3,2 %. Der Auslandsanteil lag mit 67,2 % leicht über dem Vorjahresniveau.

In Europa verzeichnete die Unternehmensgruppe Umsätze in Höhe von 1.951,3 Mio. EUR. Dies entspricht einer Steigerung um 3,2 % gegenüber dem Vorjahr. In den europäischen Absatzmärkten ohne Deutschland wuchs HARTMANN im Jahr 2019 um 3,8 % auf 1.234,8 Mio. EUR.

## Wachstum in allen europäischen Regionen

In der Region Zentraleuropa stiegen die Kundenumsätze im abgelaufenen Geschäftsjahr moderat um 3,0 % auf 897,4 Mio. EUR. Das Umsatzplus im Hauptabsatzmarkt Deutschland resultierte insbesondere aus der positiven Entwicklung in den Segmenten Wundmanagement und bei den Weiteren Konzernaktivitäten.

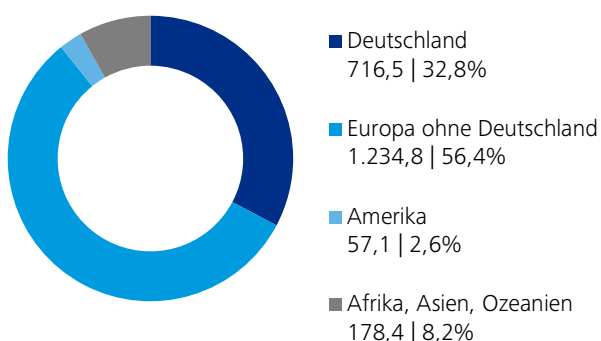
Einflussgrößen auf das Umsatzwachstum der HARTMANN GRUPPE im Jahr 2019 in Prozent



In den Ländern West- und Südeuropas nahmen die Umsatzerlöse um 2,4 % auf 676,5 Mio. EUR zu. Hier konnte HARTMANN in Frankreich, dem zweitgrößten Absatzmarkt des Konzerns, erneut ein Wachstum in den medizinischen Kernsegmenten erzielen.

In Osteuropa stiegen die Umsatzerlöse um 5,0 % auf 287,5 Mio. EUR. Auch in der Region Nordeuropa konnte HARTMANN seine Marktposition weiter verbessern.

Anteile der Regionen am Gesamtumsatz  
in Mio. EUR und Prozent



### Geschäft außerhalb Europas belebt

Im Berichtsjahr realisierte HARTMANN in den außereuropäischen Märkten ein Umsatzwachstum von 2,9%. Mit einem Plus von 5,6% entwickelte sich die Region Afrika, Asien, Ozeanien überdurchschnittlich. In der Region Amerika mussten wir bedingt durch die Bereinigung des Geschäftsportfolios einen Umsatzrückgang hinnehmen.

### Geringe Währungseffekte im Berichtsjahr

Währungseffekte haben sich 2019 mit 0,3 Prozentpunkten leicht positiv auf das Gesamtwachstum des Unternehmens ausgewirkt. Bei den umsatzrelevanten Währungen der HARTMANN GRUPPE stand die Abwertung des australischen Dollars der Aufwertung des Schweizer Frankens, des US-Dollars und des russischen Rubels gegenüber.

### Uneinheitliche Entwicklung bei den Rohstoffpreisen

Bei den für HARTMANN wichtigen Rohstoffen entwickelten sich die Preise im Jahresverlauf 2019 uneinheitlich.

Der Preis für Zellulose, der Rohstoff mit dem größten Einkaufsvolumen im Unternehmen, reduzierte sich im Jahresverlauf auf 1.105 USD/t. Das höhere Preisniveau des Vorjahres wirkte sich allerdings über den Rohstoffverbrauch und Währungseffekte im Berichtsjahr belastend aus.

Demgegenüber waren die Preise für rohölbasierte Vorprodukte im Berichtsjahr volatil. Polyethylen und Polypropylen notierten zum Jahresende 2019 bei 1.255 EUR/t beziehungsweise bei 1.215 EUR/t.

Bei den Handelswaren war die Entwicklung der Preise im Berichtsjahr heterogen.

Insgesamt hatten die veränderten Einstandspreise bei den verschiedenen Rohstoffen und Handelswaren im Geschäftsjahr 2019 keinen wesentlichen Einfluss auf die Ertragslage der HARTMANN GRUPPE.

### EBIT im Prognosekorridor

Das EBIT der HARTMANN GRUPPE lag 2019 bei 104,4 Mio. EUR gegenüber 123,2 Mio. EUR im Vorjahr. Dies entspricht einer EBIT-Rendite von 4,8% nach 5,8% im Vorjahr. Diese Entwicklung resultiert im Wesentlichen aus nichtoperativen Maßnahmen zur Portfoliofokussierung, insbesondere bezüglich der SANIMED-Gruppe sowie die Einstellung des nicht profitablen Geschäftes mit kundenspezifischen Kompletts in Australien. Zusätzlich belasten regulatorische Kosten zur Umsetzung der neuen EU-Medizinprodukteverordnung (MDR) auch im Berichtsjahr das Ergebnis.

Mit einem im Geschäftsjahr 2019 gestarteten mehrjährigen Transformationsprogramm treibt HARTMANN die nachhaltige Profitabilitätsentwicklung und das organische Wachstum in den strategischen Produktgruppen und Kundensegmenten voran. Die Ende 2019 getroffene Vereinbarung zur Veräußerung der SANIMED-Gruppe resultiert aus dieser Fokussierung der HARTMANN GRUPPE. Als Folge dieser Entscheidung waren die zur Veräußerung stehenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach IFRS 5 im bilanziellen Ausweis zu separieren und die langfristigen Vermögenswerte der SANIMED-Gruppe neu zu bewerten, was zu einer Wertminderung von 9,5 Mio. EUR im EBIT geführt hat.

Das Finanzergebnis betrug -6,3 Mio. EUR gegenüber -2,5 Mio. EUR im Vorjahr. Dieser Rückgang ist auf Zinseffekte aus der Erstanwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 und der damit verbundenen Erfassung von Leasingverbindlichkeiten zurückzuführen. Der Aufwand für Ertragsteuern belief sich auf 35,1 Mio. EUR gegenüber 36,9 Mio. EUR im Vorjahr. Die im Vorjahresvergleich um 5,2 Prozentpunkte höhere Steuerquote von 35,8% ist im Wesentlichen durch nicht steuerwirksame Wertminderungen im Zusammenhang mit der Bewertung der SANIMED-Gruppe gemäß IFRS 5 beeinflusst. Das Konzernergebnis verringerte sich im Vorjahresvergleich um 20,8 Mio. EUR auf 62,9 Mio. EUR.

#### Wundmanagement erneut profitabler Wachstumstreiber

Die Umsatzerlöse im Segment Wundmanagement nahmen 2019 gegenüber dem Vorjahr um 6,1 % auf 503,3 Mio. EUR zu.

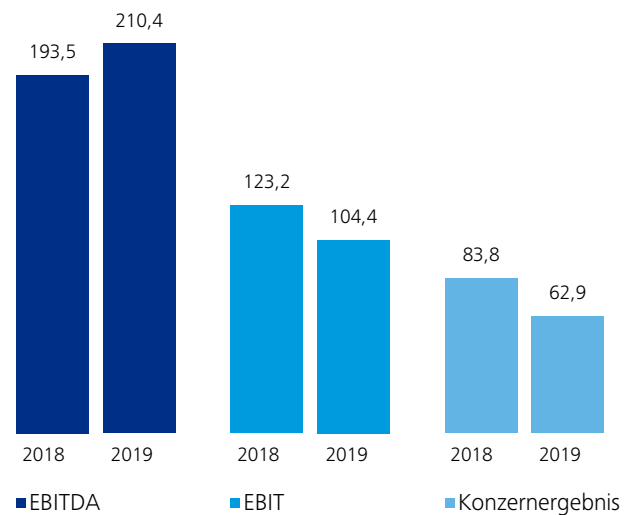
Im Berichtsjahr waren moderne Wundbehandlungskonzepte sowie superabsorbierende Wundauflagen erfolgreiche Wachstumsträger. Innovative Marken wie Zetuvit® Plus Silicone Border fanden in Fachkreisen sofort eine hohe Akzeptanz. Auch Vivano®, die Systemlösung für die Unterdruckwundtherapie, entwickelte sich positiv. Bei traditionellen Verbandstoffen konnte sich HARTMANN insbesondere mit postoperativen Verbänden gut im Markt behaupten.

Der Erwerb von Safran Coating S.A.S. (jetzt: Advanced Silicone Coating S.A.S.), einem führenden Hersteller von Silikonbeschichtungen, im Juli 2019 ermöglicht HARTMANN weitere Innovationen im modernen Wundmanagement.

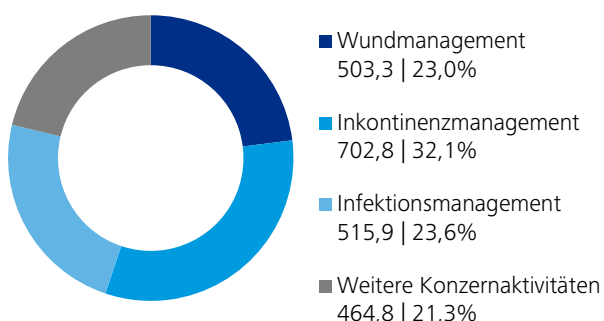
Der Geschäftsbereich Personal Healthcare, der ebenfalls diesem Segment zugeordnet ist, profitierte vom Umsatzplus bei den innovativen Veroval®-Blutdruckmessgeräten.

Das EBIT im Segment Wundmanagement verbesserte sich wachstumsbedingt um 3,4 Mio. EUR auf 66,3 Mio. EUR.

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



Anteile der Geschäftssegmente am Gesamtumsatz  
in Mio. EUR und Prozent



### Inkontinenzmanagement punktet im ambulanten und im stationären Sektor

Im Segment Inkontinenzmanagement verbesserten sich die Umsatzerlöse im Berichtsjahr auf 702,8 Mio. EUR. Dies entspricht einer Steigerung um 0,8%.

Haupttreiber für das Umsatzwachstum waren vor allem maßgeschneiderte Produktlösungen für die ambulante Patientenversorgung. MoliCare® Mobile, die Einweghose für mobile Menschen, war im Berichtsjahr erneut der Hauptumsatzträger und der Wachstumsmotor in diesem Geschäftssegment. Hautpflegeprodukte unter der Marke MoliCare® Skin sowie die anatomischen Einlagen MoliCare® Pads entwickelten sich ebenfalls positiv.

Der Preisdruck in den Absatzmärkten und Investitionsaufwendungen in Marketing und Vertrieb führten zum Rückgang des EBIT auf 26,4 Mio. EUR.

### Infektionsmanagement profitiert vom Hygienebewusstsein

Im Geschäftsjahr 2019 erzielte HARTMANN im Segment Infektionsmanagement ein Umsatzplus von 2,1% auf 515,9 Mio. EUR.

Im Sortiment für eine ganzheitliche Infektionsprophylaxe im klinischen und niedergelassenen Bereich konnte sich das Unternehmen bei kunden- und eingriffsspezifischen Komplettsätzen erfolgreich

behaupten. Auch das breite Sortiment an Einweginstrumenten und Handschuhen profitierte von einer gestiegenen Nachfrage.

Die unter der Marke Sterillium® angebotenen Produkte für die Hände- und Flächendesinfektion sorgten ebenfalls für einen erfreulichen Wachstumsimpuls im Segment Infektionsmanagement. Neben dem Klassiker Sterillium® Med für professionelle Verwender fand das an Endverbraucher gerichtete Sortiment Sterillium® Protect & Care erneut eine wachsende Kundenakzeptanz.

Das Segmentergebnis im Berichtsjahr 2019 ging auf 21,4 Mio. EUR zurück und war im Wesentlichen belastet durch den Preisdruck in den Absatzmärkten des Geschäftsbereichs Desinfektion, höhere Rohstoffpreise bei den Untersuchungshandschuhen sowie durch Einmalaufwendungen im Zusammenhang mit der Einstellung des nicht profitablen Geschäfts mit kundenspezifischen Komplettsätzen in Australien.

### KNEIPP und CMC sind Wachstumstreiber bei den Weiteren Konzernaktivitäten

Aus diesem Geschäftssegment resultierten mit einem Plus von 5,2% erfreuliche Wachstumsimpulse. Zum Jahresende 2019 lagen die Umsätze konzernweit bei 464,8 Mio. EUR.

Die Traditionsmarke Kneipp® steht seit über 125 Jahren für wirksame, innovative und natürliche Produkte für Wohlbefinden und Gesundheit auf Basis der ganzheitlichen Lehre von Sebastian Kneipp. Die attraktive Positionierung der Marke und innovative Sortimente führten im Geschäftsjahr 2019 erneut zu einer hohen Nachfrage bei Handel und Endverbrauchern. Insbesondere im Hauptabsatzmarkt Deutschland wuchs die KNEIPP-Gruppe in allen Produktkategorien. Japan blieb weiterhin ein bedeutender Absatzmarkt für das Unternehmen.

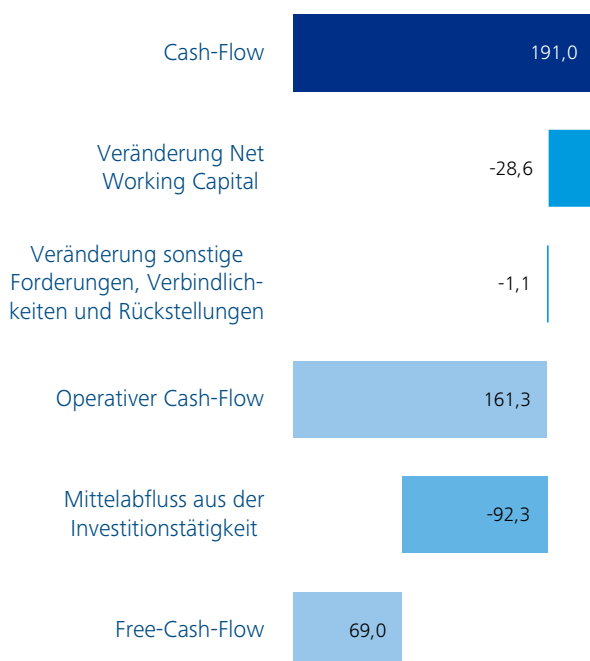
Die CMC-Gruppe gehört zu Europas führenden Anbietern von Eigenmarken für den Handel in den Bereichen kosmetische Watte-pads und persönliche Hygieneprodukte. Bei diesen Hauptumsatzträgern zeigte die CMC-Gruppe im Berichtsjahr ein solides Wachstum.

Das Segment Weitere Konzernaktivitäten verzeichnete im Berichtsjahr einen EBIT-Rückgang um 4,7 Mio. EUR auf -9,6 Mio. EUR. Darin enthalten sind Wertminderungen für die SANIMED-Gruppe gemäß IFRS 5 in Höhe von 9,5 Mio. EUR.

# Finanzlage

*Der Free-Cash-Flow ist mit 69,0 Mio. EUR weiterhin auf solidem Niveau. Damit ist weiterhin ein ausreichender finanzieller Handlungsspielraum für ein organisches und anorganisches Wachstum der HARTMANN GRUPPE gegeben.*

Darstellung des Cash-Flow  
in Mio. EUR



## Free-Cash-Flow weiterhin auf solidem Niveau

Die erstmalige Anwendung des neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 16 hatte keine Auswirkung auf die zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands, wirkte sich aber im Berichtsjahr auf die Darstellung der Cash-Flow Rechnung aus. Es ergab sich dadurch im Vorjahresvergleich eine Erhöhung von rund 30 Mio. EUR im operativen Cash-Flow sowie im Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit.

Der operative Cash-Flow hat sich um 13,8 Mio. EUR auf 161,3 Mio. EUR erhöht. Gegenläufig zum genannten IFRS 16-Effekt wirkte sich die höhere Kapitalbindung im Working Capital belastend aus.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit belief sich auf 92,3 Mio. EUR. Die Zunahme um 24,0 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr ergab sich unter anderem aus Auszahlungen aus dem Erwerb von Safran Coating S.A.S. (jetzt: Advanced Silicone Coating S.A.S.).

Daraus resultierte ein Free-Cash-Flow von 69,0 Mio. EUR. Er lag um 10,2 Mio. EUR unter dem Vorjahr.

Der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit in Höhe von 62,8 Mio. EUR enthielt im Wesentlichen Gewinnausschüttungen und Tilgungen. Als Dividende wurden im Geschäftsjahr unverändert 24,9 Mio. EUR an die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG ausgeschüttet. Die Dividendenzahlungen an Minderheitsgesellschafter von Tochtergesellschaften betragen insgesamt 2,3 Mio. EUR. Der Mittelabfluss für die Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten hat sich entsprechend dem oben beschriebenen IFRS 16-Effekt erhöht. Der Zahlungsmittelbestand lag zum 31. Dezember 2019 bei 115,1 Mio. EUR und damit 7,9 Mio. EUR über dem Vorjahreswert.

## Gezielte Investitionen in die Produktionsstandorte

Das Investitionsvolumen der HARTMANN GRUPPE lag 2019 mit 107,1 Mio. EUR um 22,1 Mio. EUR über dem des Vorjahres. 100,3 Mio. EUR (94 %) entfielen auf Investitionen in Sachanlagen und 6,8 Mio. EUR (6 %) auf immaterielle Vermögenswerte.

In den Investitionen in Sachanlagen sind durch die erstmalige Anwendung von IFRS 16 Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen in Höhe von 21,3 Mio. EUR enthalten. Darüber hinaus lagen die Investitionsschwerpunkte im Berichtsjahr weiterhin auf der Ausweitung unserer Produktionskapazitäten, der Modernisierung unserer Produktionsstandorte zur Erhöhung der Produktivität sowie der



Weiterentwicklung unseres Produktportfolios. Außerdem wurden im Geschäftsjahr 2019 weitere Investitionen in die Erweiterung und Modernisierung der Konzernzentrale in Heidenheim getätigt. Mit einem Volumen von 41,3 Mio. EUR entfiel der größte Teil der Investitionen auf die Standorte in Deutschland. An Standorten in Frankreich, Tschechien, der Schweiz und Spanien beliefen sich die Investitionen auf 29,8 Mio. EUR.

Bezogen auf die Geschäftssegmente investierte HARTMANN 24,0 Mio. EUR in das Segment Wundmanagement. Der Schwerpunkt lag hier auf dem Ausbau der Fertigungsstrukturen zur Herstellung innovativer Produktsysteme in Spanien und der Schweiz.

Die Investitionen in das Segment Inkontinenzmanagement lagen bei 34,2 Mio. EUR. Der Schwerpunkt lag auf der Ausweitung von Fertigungskapazitäten in Deutschland und Frankreich für in der Pflege stark nachgefragte Sortimente.

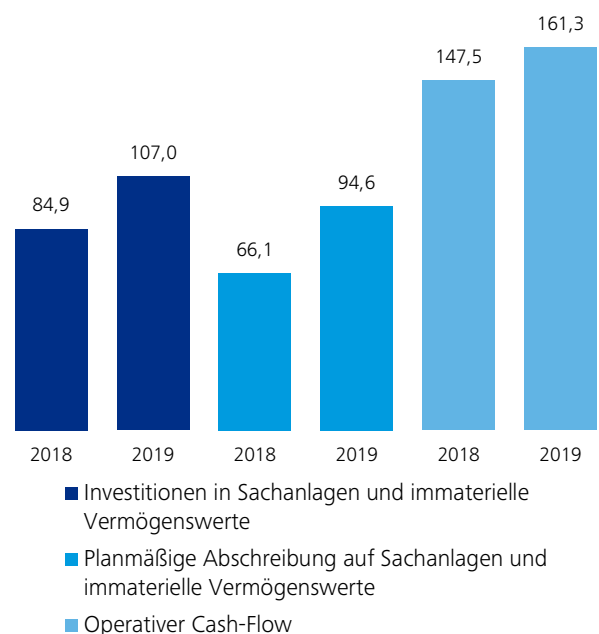
Im Segment Infektionsmanagement lagen die Investitionen im Berichtsjahr bei 18,0 Mio. EUR. Im Wesentlichen handelt es sich hierbei um Investitionen in Tschechien zur Erweiterung der Kapazitäten und zur Modernisierung der Fertigung von OP-Sortimenten.

Das Investitionsvolumen im Segment Weitere Konzernaktivitäten belief sich im Geschäftsjahr 2019 auf 30,8 Mio. EUR. Im Wesentlichen investierten die CMC-Gruppe in der Türkei und die KOB-Gruppe in Deutschland in die Modernisierung der Fertigungskapazitäten, während die KNEIPP-Gruppe den Produktionsstandort in Deutschland weiter ausbaute.

### Finanzlage bleibt stabil

Der Nettofinanzstatus der HARTMANN GRUPPE lag am Ende des Berichtsjahrs bei 33,5 Mio. EUR (Ende 2018: 104,5 Mio. EUR). Dieser Rückgang ist bedingt durch die Erstanwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 und der damit verbundenen Erfassung von Leasingverbindlichkeiten als Finanzverbindlichkeiten. Bereinigt um diesen Effekt hat sich der Nettofinanzstatus um 9,9 Mio. EUR verbessert.

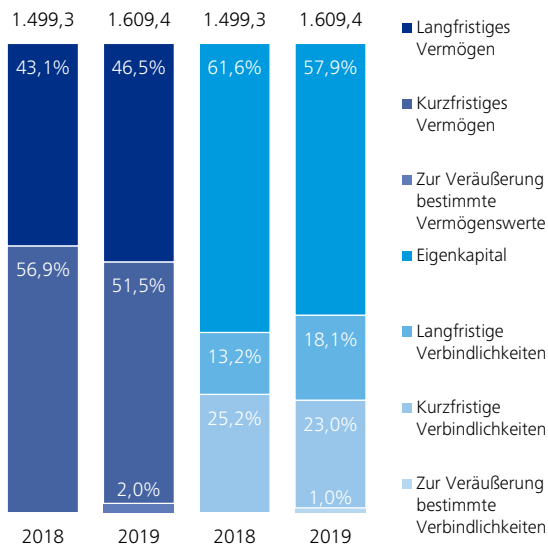
Entwicklung Investitionen, planmäßige Abschreibungen und operativer Cash-Flow in Mio. EUR



# Vermögenslage

*Die Bilanzsumme der HARTMANN GRUPPE erhöhte sich im Wesentlichen bedingt durch aktivierte Nutzungsrechte aus Leasingverträgen infolge der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 um 110,1 Mio. EUR auf 1.609,4 Mio. EUR. Entsprechend reduzierte sich die Eigenkapitalquote um 3,7 Prozentpunkte auf 57,9%.*

Bilanzsumme und Bilanzstruktur in Mio. EUR und Prozent



## Bilanzsumme steigt durch Aktivierung von Nutzungsrechten aus Leasingverträgen

Die Bilanzsumme der HARTMANN GRUPPE lag zum 31. Dezember 2019 bei 1.609,4 Mio. EUR und damit um 110,1 Mio. EUR über dem Vorjahreswert. Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus der erstmaligen Anwendung des Rechnungslegungsstandards IFRS 16 und der damit verbundenen Verpflichtung zur bilanziellen Erfassung von Leasingverbindlichkeiten als Finanzverbindlichkeiten und den korrespondierenden Nutzungsrechten als Sachanlagevermögen.

## Sachanlagevermögen erhöhte sich durch IFRS 16

Das langfristige Vermögen erhöhte sich im Berichtsjahr um 103,5 Mio. EUR auf 749,0 Mio. EUR. Der Anteil des langfristigen Vermögens an der Bilanzsumme beläuft sich auf 46,5%, eine Zunahme gegenüber dem Jahresendstand 2018.

Das Sachanlagevermögen lag zum Jahresende 2019 bei 482,2 Mio. EUR und damit um 88,6 Mio. EUR über dem Vorjahreswert. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die Anwendung von IFRS 16 zurückzuführen. Gegenläufig wirkte die Umgliederung der Vermögenswerte der SANIMED-Gruppe in Höhe von 5,4 Mio. EUR. Das Investitionsvolumen von 100,3 Mio. EUR lag um 17,4 Mio. EUR über den planmäßigen Abschreibungen.

Die immateriellen Vermögenswerte nahmen gegenüber dem Vorjahreswert um 2,4 Mio. EUR auf 216,2 Mio. EUR zu. Den Investitionen von 6,8 Mio. EUR standen planmäßige Abschreibungen in Höhe von 11,7 Mio. EUR sowie Wertminderungen in Höhe von 0,6 Mio. EUR gegenüber.

## Kurzfristiges Vermögen reduzierte sich im Jahr 2019

Das kurzfristige Vermögen der HARTMANN GRUPPE verringerte sich zum 31. Dezember 2019 um 25,5 Mio. EUR auf 828,3 Mio. EUR. Dieser Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Umgliederung von Vermögenswerten der SANIMED-Gruppe gemäß IFRS 5. Der Strukturanteil an der Bilanzsumme nahm von 56,9% Ende 2018 auf 51,5% ab. Bereinigt um die zur Veräußerung bestimmten Vermögenswerte der SANIMED-Gruppe hat sich das kurzfristige Vermögen leicht um 1,0 Mio. EUR erhöht. Hierbei hat sich die Erhöhung der Vorräte und der Forderungen durch den Rückgang der finanziellen Vermögenswerte nahezu kompensiert.

### Anstieg der finanziellen Verbindlichkeiten

Die langfristigen Verbindlichkeiten nahmen im Berichtsjahr um 93,8 Mio. EUR auf 292,1 Mio. EUR zu. Dadurch erhöhte sich der Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten an der Bilanzsumme um 4,9 Prozentpunkte auf 18,1 %. Maßgeblich für diese Entwicklung war der Anstieg der finanziellen Verbindlichkeiten aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 um 58,4 Mio. EUR. Außerdem erhöhten sich die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen um 37,4 Mio. EUR auf 202,7 Mio. EUR im Wesentlichen aufgrund des deutlich rückläufigen Zinsniveaus.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten nahmen dagegen um 9,6 Mio. EUR auf 368,2 Mio. EUR ab. Der Rückgang ist im Wesentlichen durch die Umgliederung von Verbindlichkeiten der SANIMED-Gruppe gemäß IFRS 5 beeinflusst. Der Strukturanteil an der Bilanzsumme reduzierte sich zum 31. Dezember 2019 um 2,3 Prozentpunkte auf 22,9 %. Bereinigt um die zur Veräußerung bestimmten Verbindlichkeiten der SANIMED-Gruppe haben sich die kurzfristigen Verbindlichkeiten um 4,1 Mio. EUR erhöht. Dabei stand der Erhöhung der finanziellen Verbindlichkeiten infolge der Anwendung von IFRS 16 ein Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber.

### Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Mit einem im Geschäftsjahr 2019 gestarteten mehrjährigen Transformationsprogramm treibt HARTMANN das organische Wachstum in den strategischen Produktgruppen und Kundensegmenten voran. Die Ende 2019 getroffene Vereinbarung zur Veräußerung der SANIMED-Gruppe resultiert aus dieser Fokussierung der

HARTMANN GRUPPE. Als Folge dieser Entscheidung waren die zur Veräußerung stehenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach IFRS 5 im bilanziellen Ausweis zu separieren und die langfristigen Vermögenswerte der SANIMED-Gruppe mit dem niedrigeren beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten anzusetzen.

### Bilanzverlängerung reduziert die Eigenkapitalquote

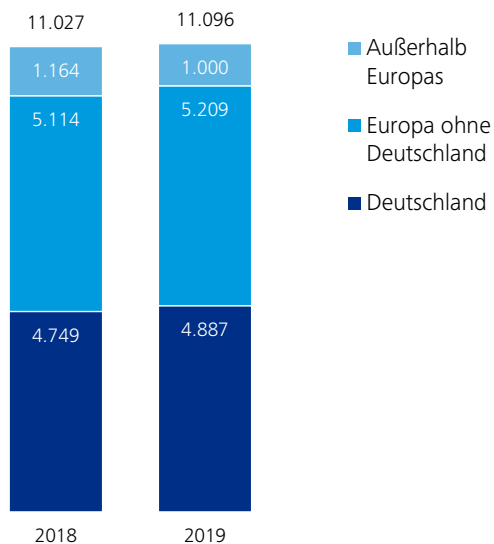
Das Eigenkapital stieg im Geschäftsjahr 2019 um 9,3 Mio. EUR auf 932,4 Mio. EUR. Das Konzernergebnis in Höhe von 62,9 Mio. EUR führte zu einer Erhöhung des bilanziellen Eigenkapitals. Aus Währungsumrechnungen ergab sich ein positiver Effekt von 11,5 Mio. EUR. Ausschüttungen an die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG sowie an Minderheitsgesellschafter von Tochtergesellschaften reduzierten das Eigenkapital um insgesamt 27,2 Mio. EUR.

Durch die erfolgsneutrale Abbildung von Bewertungsänderungen bei Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen, aus dem Hedge Accounting sowie der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 reduzierte sich das Eigenkapital im Saldo um 38,0 Mio. EUR. In Verbindung mit der gestiegenen Bilanzsumme nahm damit die Eigenkapitalquote von 61,6% im Vorjahr auf 57,9% zum 31. Dezember 2019 ab.

# Mitarbeiter

*Die hohe Qualifikation und stetige Weiterentwicklung ihrer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sind die Basis des Erfolgs der HARTMANN GRUPPE. Um den Rahmen zu schaffen, in dem diese ihre Leistungsfähigkeit optimal entfalten können, setzt HARTMANN auf eine nachhaltige Personalstrategie sowie eine erfolgs- und teamorientierte Leistungskultur. Die Personalarbeit trägt über vielfältige Initiativen zum Erreichen der strategischen Unternehmensziele bei.*

Mitarbeiterzahl in der HARTMANN GRUPPE jeweils zum 31. Dezember



## Mitarbeiterzahl leicht gestiegen

Zum 31. Dezember 2019 beschäftigte die HARTMANN GRUPPE weltweit 11.096 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Mit einem Plus von 0,6% entspricht dies einem leichten Anstieg gegenüber dem Vorjahreswert von 11.027 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Dabei wuchs die Belegschaft in den europäischen Kernmärkten um 233 Mitarbeiter (+2,4%). Hierzu trugen der Ressourcenausbau der Funktionen Supply Chain Management, IT und Human Resources in der PAUL HARTMANN AG und die Akquisition der jetzt als Advanced Silicone Coating S.A.S. firmierenden Safran Coating S.A.S. sowie der Produktionsausbau bei der CMC Consumer Medical Care in der Türkei bei. Einige dieser Mitarbeiter werden mit der Durchführung von Projekten im Transformationsprogramm COMPASS

betrachtet. Außerhalb Europas sank die Zahl der Mitarbeiter vor dem Hintergrund produktionsbedingter Anpassungen in Indien und Australien um 164.

## Gesundheitsmanagement und Sicherheit am Arbeitsplatz

Gesunde und motivierte Beschäftigte sind ein zentraler Faktor für die Wettbewerbsfähigkeit der HARTMANN GRUPPE. Aus diesem Grund fördert das Unternehmen die Sicherheit und Gesundheit seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit einer Vielzahl von Angeboten. Dazu zählen unter anderem adäquate Schutzmaßnahmen, ergonomisch gestaltete Arbeitsplätze oder medizinische Betreuung.

## Unfälle in der HARTMANN GRUPPE

Die Sicherheit der Mitarbeiter hat bei HARTMANN höchste Priorität. Schulungsmaßnahmen an den Standorten sensibilisieren die Mitarbeiter für Gefährdungspotenziale und dienen damit der Unfallvermeidung. Bei Eintreten eines Unfalls analysiert das Unternehmen die Ursachen umgehend und leitet, sofern erforderlich, Gegenmaßnahmen ein. Die Unfälle werden seit Mitte des Jahres fast ausschließlich zentral gemeldet, wodurch verbesserte Auswertungen und Präventionsmaßnahmen möglich sind. Die Unfallzahlen liegen weiterhin deutlich unterhalb der berufsgenossenschaftlichen Vergleichszahlen.

## Mitarbeiterbefragung zur Unternehmenskultur

Im November 2019 wurde die erste globale Mitarbeiterbefragung VOICES of HARTMANN durchgeführt. Mehr als 11.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus 35 Ländern hatten die Gelegenheit, ein Feedback zu HARTMANN als Unternehmen, den Arbeitsbedingungen sowie der Unternehmenskultur zu geben. Die Beteiligungsquote lag bei erfreulichen 74%.

Die Ergebnisse der Umfrage unterstützen die HARTMANN GRUPPE dabei, Maßnahmen zu identifizieren und zu definieren, die zur Gestaltung der Unternehmenskultur beitragen und die Umsetzung der neuen Strategie vorantreiben. Beispiele dafür sind die positive Verstärkung einer Feedbackkultur und der abteilungsübergreifenden Zusammenarbeit.

# Nachhaltigkeit

*Die Nachhaltigkeitsaktivitäten der HARTMANN GRUPPE sind von einem hohen Qualitätsanspruch bestimmt und stellen neben der Patientensicherheit den Umwelt- und Arbeitsschutz ins Zentrum. Dafür setzt HARTMANN die kontinuierlich steigenden regulatorischen Anforderungen konsequent um und arbeitet mit hohem Engagement an der Verbesserung des eigenen Qualitätsmanagementsystems.*

## Erhöhte Anforderungen des Marktes und der Regulatorik

Die allgemeinen und regulatorischen Anforderungen an Produkte der HARTMANN GRUPPE steigen kontinuierlich. Dies gilt sowohl in Europa als auch in außereuropäischen Märkten – insbesondere im asiatischen Raum. Um die durch neue Verordnungen veränderten Vorgaben zu erfüllen, hat HARTMANN im Jahr 2019 die umfangreichen Aktivitäten aus den Vorjahren konsequent fortgesetzt. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf die ab 26. Mai 2020 gültige Verordnung für Medizinprodukte (EU) 2017/745 sowie die Verordnungen für persönliche Schutzausrüstung (EU) 2016/425 und Biozide (EU) 528/2012. Die Schwerpunkte lagen dabei in den Bereichen Technische Dokumentation, eindeutige Produktverfolgbarkeit, klinische Bewertung, Risikomanagement, Marktüberwachung sowie den zusätzlichen Anforderungen an das Qualitätsmanagementsystem.

Als Reaktion auf die Anforderungen der Märkte der Schweiz und Spanien wurden verschiedene Produktionsstandorte innerhalb der Lieferkette in Deutschland, der Schweiz und Spanien erfolgreich FSC® zertifiziert (FSC® C131245).

Der Forest Stewardship Council® (FSC®) zertifiziert nachhaltige Forstwirtschaft und deren Produkte und steht für eine ökologisch angepasste, sozial förderliche und wirtschaftlich rentable Bewirtschaftung der Wälder.

## Qualitätsmanagementsystem erfolgreich zertifiziert

Die HARTMANN GRUPPE hat sich intensiv auf die Einführung der neuen Medizinprodukteverordnung (EU) 2017/745 vorbereitet und mit Hochdruck daran gearbeitet, den neuen Qualitätsanforderungen gerecht zu werden. Das Audit des Qualitätsmanagementsystems der PAUL HARTMANN AG und der IVF HARTMANN AG durch die Benannte Stelle TÜV SÜD hat 2019 bestätigt, dass HARTMANN die Anforderungen vollständig erfüllt. Eine Auditierung der anderen Ländergesellschaften führt die Benannte Stelle im laufenden Geschäftsjahr durch.

Die HARTMANN GRUPPE arbeitet kontinuierlich an der Weiterentwicklung und Optimierung ihrer Qualitätsmanagementsysteme. Dies haben die entsprechenden Audits im Berichtsjahr bestätigt.

Die standardisierten Prozesse tragen ebenso wie die hochqualifizierten Mitarbeiter zur nachhaltigen Sicherung der hohen Produktqualität bei HARTMANN bei.

Darüber hinaus hat HARTMANN auch die Verordnung für persönliche Schutzausrüstung (EU) 2016/425 erfolgreich umgesetzt und bis April 2019 alle Produkte auf diese neue Verordnung umgestellt.

## Globale Steuerung von Regulatory Affairs und Qualitätsmanagement

Als Reaktion auf die gestiegenen regulatorischen Anforderungen hat HARTMANN die zentralen Fachbereiche Regulatory Affairs und Qualitätsmanagement im Berichtsjahr durch zusätzliche Mitarbeiter gestärkt. Im Fokus standen dabei insbesondere die klinische Bewertung, die Marktüberwachung, die Anforderungen an die Technische Dokumentation und die Anpassung der Qualitätsmanagementsysteme.

## Vielfältige Umweltschutzaktivitäten

Ein wichtiges Anliegen ist der HARTMANN GRUPPE auch das Thema Umweltschutz. Das Unternehmen betreibt deshalb an weltweit 15 Produktions- und Lagerstandorten ein nach ISO 14001 zertifiziertes Umweltmanagementsystem. An neun Standorten in Deutschland und der Tschechischen Republik ist ein nach ISO 50001 zertifiziertes Energiemanagementsystem im Einsatz. Darüber hinaus arbeitet HARTMANN über eine Vielzahl unterschiedlicher Aktivitäten an der Verbesserung des Umweltschutzes. So führt die PAUL HARTMANN AG beispielsweise Abfälle in einen Wertschöpfungskreislauf zurück und retourniert Kartonabfälle an den Hersteller, der aus diesen neue Umverpackungen produziert. Verschnittmaterial aus der Wundaufgabenproduktion stellt die PAUL HARTMANN AG der lokalen Industrie für eine hocheffiziente Energiegewinnung zur Verfügung. Die Kneipp GmbH ist nach dem Eco Management and Audit Scheme (EMAS) zertifiziert und wurde vor dem Hintergrund ihrer Bemühungen zur Minimierung von Verpackungen und Emissionen im Berichtsjahr 2019 mit dem Green Brands Siegel ausgezeichnet.

# Chancen- und Risikobericht

*Chancen aktiv zu ergreifen, bildet die Grundlage des unternehmerischen Handelns der HARTMANN GRUPPE. Zugleich werden die mit Geschäften verbundenen Risiken im Rahmen des konzernweiten Risikoreduktionsmanagements systematisch identifiziert, bewertet, überwacht und gesteuert. Auf Basis der aktuell verfügbaren Informationen sieht das Unternehmen den Fortbestand der HARTMANN GRUPPE als gesichert an.*

## Demografische Entwicklung vergrößert Absatzmarkt

Die Anzahl der über 65-jährigen wächst weltweit stetig an. Bis zum Jahr 2030 gehen die Vereinten Nationen von einer Zunahme der globalen Bevölkerung in dieser Altersklasse um rund 42 % aus. Allein im europäischen Kernmarkt der HARTMANN GRUPPE wird ein Zuwachs um fast 30 Millionen (21,3 %) in den kommenden elf Jahren erwartet. Dies bedeutet gleichzeitig eine Zunahme von chronischen Krankheiten, wie etwa Diabetes und Alzheimer, welche die Anzahl pflegebedürftiger Menschen und damit den Bedarf an Pflegeprodukten und -leistungen erhöht. Mit dieser Entwicklung steigt auch der Bedarf an Ärzten und Pflegekräften, bei denen schon heute ein Mangel beklagt wird. Der wachsende Bedarf an Gesundheitsleistungen und dessen Finanzierung stehen 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 betrachtet die Gesundheit ganzheitlich. Die zahlreichen Medizinprodukte und Dienstleistungen stellen den direkten praktischen und ökonomischen Nutzen für die Patienten und das handelnde medizinische Personal in den Vordergrund. Das Unternehmen sieht daher die erwartete demografische Entwicklung als Chance, an der es mit weiten Teilen seines Produkt- und Serviceportfolios partizipieren wird.

## Unabsehbare Entwicklungen durch Coronavirus

Neben den absehbaren Entwicklungen betrifft die globale Ausbreitung des Coronavirus auch HARTMANN. Die sich dynamisch verändernde Situation wird seitens HARTMANN durch eine Task Force eng überwacht. Eine Einschätzung auf die Chancen und Risiken für HARTMANN kann vor diesem Hintergrund derzeit nicht verlässlich vorgenommen werden. Während einerseits eine erhöhte Nachfrage nach einzelnen Produktkategorien zu verzeichnen ist, beeinflussen negative Auswirkungen auf der Beschaffungsseite und Ausfuhrbeschränkungen durch Regierungen unser Geschäft.

## Digitalisierung als Chance

Der steigende Kostendruck in den Gesundheitsmärkten zwingt die Marktteilnehmer zu innovativeren und effizienteren Lösungen. Insbesondere von einer stärkeren Digitalisierung der Gesundheitssysteme versprechen sich die Beteiligten deutliche Verbesserungen. Digitale Technologien könnten helfen, die Kosten- und Leistungs Herausforderungen besser zu lösen, vor denen die Gesundheitssysteme stehen. Die Digitalisierung verändert dabei auch die Rolle der

Patienten, die schon heute durch internetbasierte Gesundheitsinformationsangebote und private Finanzierung von Gesundheitsleistungen einen aktiveren Einfluss auf den Markt ausüben. HARTMANN hat diese Trends frühzeitig erkannt und setzt u. a. auf neue digitale Geschäftsmodelle und eine Stärkung von E-Business, um diese Zukunftschancen zu nutzen.

## Innovative Behandlungsansätze

Innovationen sind für die HARTMANN GRUPPE essenzieller Bestandteil ihrer Wachstumsstrategie. Beispiele hierfür sind unter anderem das im Markt erfolgreich etablierte HydroClean®-Behandlungskonzept, die adhäsiven Superabsorber-Wundauflagen mit Silikonwundkontaktschicht zur einfachen und wirksamen Behandlung von chronischen, schwer heilenden Wunden oder die von HARTMANN entwickelten, umfassenden Konzepte für die Infektionsprophylaxe. Gesundheitseinrichtungen, aber auch ambulante Dienste, haben die Herausforderung, Infektionen zu vermeiden, die auf unzureichende Hygiene zurückzuführen sind. Ebenso wie für die zunehmende Antibiotikaresistenz von Erregern sind hierfür entsprechende Produkte und Ansätze vonnöten. HARTMANN stellt innovative Desinfektionsprodukte und -systeme sowie Anwendungsprozesse für die Infektionsprophylaxe zur Verfügung. Unterstützt werden diese markt- und kundennahen Neuerungen durch das BODE SCIENCE CENTER, das HARTMANN-Kompetenzzentrum für Hygiene und Infektionsschutz, das sowohl national als auch international als wissenschaftlich fundierter Ansprechpartner auf diesem Gebiet anerkannt ist. Unsere Innovationen bedürfen einer adäquaten Absicherung. Deshalb werden Patentrisiken laufend beobachtet, analysiert und aktiv gesteuert.

## Compliance als Basis des Geschäfts

HARTMANN unterliegt als weltweit tätiges Unternehmen im Gesundheitswesen einer Vielzahl von Regularien, die sich lokal teilweise stark unterscheiden. Neben den branchentypischen Risiken aus Gesetzen zu Medizinprodukten, Anti-Korruption, Kartell- und Wettbewerbsrecht, spielen auch ethische Fragestellungen eine bedeutende Rolle bei der Compliance. Das Selbstverständnis der Einhaltung von ethischen und rechtlichen Verhaltensgrundsätzen stellt seit jeher einen wesentlichen Faktor in unserer Unternehmenskultur dar. Der HARTMANN Code of Conduct greift diese Verhaltensgrundsätze auf und macht sie für alle Mitarbeiter verbindlich.

Das Compliance-Programm von HARTMANN stellt über Prozesse, Richtlinien, Schulungen und Kontrollen sicher, dass ethische

Standards, Gesetze und interne Vorgaben eingehalten werden. Dabei verfolgt es einen globalen Ansatz, nach dem lokale Compliance-Verantwortliche insbesondere die länderspezifischen Risiken adressieren und die Corporate Compliance Abteilung zentral die Umsetzung des globalen Compliance-Programms steuert. Ein global verantwortlicher Chief Compliance Officer mit direkter Berichtslinie zum Vorstandsvorsitz überwacht die Implementierung, Einhaltung und Fortentwicklung des Compliance-Programms in allen Geschäftsbereichen. Zur Meldung von Compliance-Verstößen steht den Mitarbeitern, aber auch Externen, ein Meldesystem zur Verfügung. Regelmäßige Compliance-Audits stellen zudem sicher, dass Prozessschwächen erkannt und bei der fortlaufenden Überarbeitung des Compliance-Programms beseitigt werden können.

Bei HARTMANN beschränkt sich das Compliance-Verständnis jedoch nicht nur auf das eigene Unternehmen und seine Mitarbeiter. Daher verlangt HARTMANN auch von seinen Lieferanten, dass sie die HARTMANN-Verhaltensgrundsätze akzeptieren, oder eigene – vergleichbare – Grundsätze befolgen, und entlang der Wertschöpfungs- oder Lieferkette umsetzen.

### Risikoreduktion durch Diversifizierung

Durch die Diversifizierung der Geschäftsaktivitäten in die Bereiche Wundmanagement, Inkontinenzmanagement, Desinfektion und Risk Prevention, verbunden mit der Expansion in unterschiedliche Märkte und Vertriebskanäle, vermeidet die HARTMANN GRUPPE Risikohäufungen und kann auch konjunkturelle Schwankungen in einem lokalen Markt ganz oder teilweise kompensieren. Mithilfe seiner Vertriebsorganisationen vor Ort ist das Unternehmen in der Lage, schnell und flexibel auf Veränderungen der sich zunehmend wandelnden nationalen Gesundheitssysteme zu reagieren.

### Marktrisiken dynamisch begegnen

Die HARTMANN GRUPPE ist weltweit in Märkten tätig, die durch starken Wettbewerb und 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 medizinischer Kompetenz wirkt die HARTMANN GRUPPE Marktrisiken entgegen. Die Neuausrichtung der Strategie und die Maßnahmen des auf der Strategie aufbauenden Transformationsprogramms unterstützen diese Ansätze. Sein Produktportfolio richtet das Unternehmen konsequent am messbaren Nutzen für Patienten und Pflegende aus. Dadurch generiert HARTMANN für seine Kunden einen Mehrwert, der dem Unternehmen Wettbewerbsvorteile verschafft und die kontinuierliche Erschließung zusätzlicher Marktpotenziale fördert.

Die systematische Identifikation von Trends und die laufende Analyse des Wettbewerbs unterstützt die HARTMANN GRUPPE in ihrer Ausrichtung auf die Schlüsselmärkte der Zukunft. Basis hierfür sind die langjährigen Erfahrungen der Unternehmensgruppe in den Prozessen zur Markt- und Wettbewerbsbeobachtung sowie die profunden Kenntnisse der Märkte, in denen sie aktiv ist.

### 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 aufgrund volatiler Währungen, werden durch geeignete Finanzinstrumente begrenzt. Diese Instrumente setzt HARTMANN unter Berücksichtigung der jeweiligen Risikoeinschätzung und der internen Standards systematisch ein. Weitere Informationen zu den Finanzinstrumenten und -risiken sind dem Konzernanhang zu entnehmen.

Im Vorfeld von Akquisitionen prüft das Unternehmen systematisch potenzielle Risiken (Due Diligence). Nach dem Zukauf beobachtet die HARTMANN GRUPPE Neuerwerbungen im Rahmen eines kontinuierlichen Beteiligungscontrollings. 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 in Verbindung mit detaillierten Investitionsplanungen Abschreibungs- und Abwertungsrisiken vorzubeugen.

Um die Kontinuität der Finanzgeschäfte sicherzustellen, setzt das Unternehmen auf seine Kernbanken, die ein solides Rating vorweisen können.

### Aktive operative Risikosteuerung

Die Beschaffung von Rohstoffen und Handelswaren unterliegt Preis-, Qualitäts- und Liefertreuerisiken. Diesen Risiken begegnet HARTMANN über eine intensive Beobachtung der Beschaffungsmärkte, strenge Qualitätskontrollen, Zertifizierungen sowie Rahmenverträge. Zur Absicherung der Versorgung hat das Unternehmen ein entsprechendes Bestandsmanagement installiert und schließt längerfristige Lieferverträge ab, sofern dies angemessen ist. 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 Versorgungskette begegnet die HARTMANN GRUPPE durch ständig verbesserte Verfahren sowie

durch kontinuierliche prozessbegleitende Kontrollen zur Erfüllung eigener und internationaler Standards und Normen. In außergewöhnlichen Geschäftssituationen, wie der globalen Ausbreitung des Coronavirus, arbeiten wir mit Expertengruppen an der Absicherung unserer Lieferketten unter gleichzeitiger Steigerung unserer Produktionsmengen, um den erhöhten Marktbedarf unserer Produkte zu bedienen.

#### **IT-Sicherheit und Datenschutz vor dem Hintergrund der Digitalisierung**

Die Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit und Effizienz seiner IT-Systeme sind Basis der täglichen Arbeit des Unternehmens. Dies gilt umso mehr in Zeiten des digitalen Wandels und der zunehmenden Cyberkriminalität. Durch die Modernisierung der Systeme der HARTMANN GRUPPE und die Standardisierung genutzter Software, die Überarbeitung des zugrunde liegenden Berechtigungsmanagements sowie den Aufbau weiterer verfügbarer Ressourcen wurde das System in den vergangenen Jahren generell verbessert. Alle IT-Systeme werden systematisch überwacht sowie durch verschiedene Unterstützungsebenen abgesichert. Zur Sicherung der dauerhaften Funktionsfähigkeit der IT-Infrastruktur wird das IT-Sicherheitsmanagement kontinuierlich weiter ausgebaut.

Vor dem Hintergrund der fortschreitenden Digitalisierung der Geschäftsprozesse, der Sensibilität der Tätigkeitsfelder und des gesteigerten Sanktionspotenzials trägt HARTMANN dem Schutz persönlicher Daten durch die Präventionsaktivitäten der Datenschutzabteilung Rechnung.

#### **Hochqualifiziertes Personal als Triebfeder des Geschäfts**

Die Entwicklung der HARTMANN GRUPPE ist nicht zuletzt in hohem Maße davon abhängig, qualifizierte Fach- und Führungskräfte zu gewinnen und zu binden. Mit professionellem Personalmanagement begegnet HARTMANN demografischen Risiken und begrenzt diese durch differenzierte, international ausgerichtete Qualifizierungsprogramme, attraktive Vergütungssysteme, eine Positionierung des Unternehmens als attraktiver Arbeitgeber sowie eine offene interne Kommunikationspolitik.

#### **Bewährtes Risikoreduktionsmanagementsystem**

Das der Risikobehandlung zugrunde liegende Risikoreduktionsmanagementsystem unterstützt die Unternehmensführung bei der Gestaltung von Geschäftsprozessen. Es basiert auf den gesetzlichen Anforderungen und orientiert sich an den Vorgaben der Norm ISO 31000 in ihrer aktuellen Form. Das System trägt wesentlich dazu bei, dass alle relevanten Risiken rechtzeitig erkannt, bewertet und

kommuniziert werden, um bei Bedarf 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 Schadensrisiko zu reduzieren, führt das Unternehmen gemeinsam mit Versicherungsexperten regelmäßig Audits vor Ort durch. Den dabei identifizierten Risiken begegnet HARTMANN mit adäquaten Präventions- und Schutzmaßnahmen. Im ständigen Dialog mit den Versicherern 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 der 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, die das Risikobewusstsein in der gesamten Organisation stärkt.

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

#### **Ganzheitlicher Risikomanagementansatz**

Halbjährlich erhebt die HARTMANN GRUPPE das Gesamtportfolio der Risiken und Maßnahmen auf Bereichs-, Funktions- und Konzernebene. Zusätzlich werden jederzeit Ad-hoc-Risikomeldungen erfasst. Diese Risikomeldungen werden auf verschiedenen Konzernebenen konsolidiert, durch das Risikoreduktionsmanagement auf Plausibilität geprüft und bei erheblicher Risikorelevanz zusätzlich von Experten bewertet. Mit Hilfe der Monte-Carlo-Simulation werden die Ergebnisse 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 konzernweit standardisierte elektronische Risikomanagementplattform.



# Prognosebericht

*Mit einem klaren Fokus auf der Stärkung ihrer Wettbewerbsfähigkeit nutzt die HARTMANN GRUPPE die Chancen, die angesichts einer weltweiten Zunahme pflegebedürftiger Menschen in kosteneffizienten und auf die Kundenbedürfnisse ausgerichteten Lösungen liegen. Die HARTMANN GRUPPE strebt für das Jahr 2020 ein moderates organisches Umsatzwachstum an und rechnet mit einem bereinigten EBITDA von EUR 159 bis EUR 176 Mio.*

## Schwache Konjunkturaussichten für das Wirtschaftsjahr 2020

Die zunehmende Unsicherheit durch Handelskonflikte und geopolitische Spannungen führt weltweit zu einer Investitionszurückhaltung, die für das Jahr 2020 die Konjunkturaussichten eintrübt. Die OECD prognostiziert das globale Wirtschaftswachstum für das laufende Jahr auf ca. 3 %.

Während sie für die USA ein Wachstum von ca. 2 % vorhersagen, erwarten die Experten für China eine Wachstumsrate von knapp 6 %. In der Eurozone soll die Wirtschaft um etwa 1 % wachsen. Die Bundesregierung prognostiziert auch dem deutschen Bruttoinlandsprodukt ein Plus von ca. 1 %. Die exportorientierte deutsche Wirtschaft leidet demnach besonders unter Handelsstreitigkeiten und den Unsicherheiten wegen des Brexits. Gestützt wird die Wirtschaft von einer nach wie vor robusten Binnennachfrage.

## Markt für Medizinprodukte trotz Margendruck auf Wachstumskurs

Die Aussichten für die globale Gesundheitswirtschaft sind weiterhin positiv. Die Gesundheitskosten werden laut einer OECD-Studie vom November 2019 OECD-weit in Zukunft weit schneller wachsen als das Bruttoinlandsprodukt: Bis 2030 werden die OECD-Länder im Schnitt voraussichtlich rund 10 % ihres Bruttoinlandsproduktes (BIP) für Gesundheitskosten aufwenden. Das sind 1,4 Prozentpunkte mehr als bisher.

Zu den Kostentreibern gehört unter anderem die steigende Zahl chronischer Erkrankungen, die auch auf die Bevölkerungsalterung zurückzuführen ist. Der Einsatz moderner Technik wird die Systeme leistungsfähiger, aber auch teurer machen. Mit den steigenden Einkommen wachsen außerdem die Erwartungen an hochwertige Behandlungen, was ebenfalls höhere Kosten verursachen wird.

Die langfristige Branchenentwicklung wird in besonderem Maße durch die demografische Entwicklung und den Gesundheitszustand der Bevölkerung bestimmt. Die Lebenserwartung nimmt weiterhin stetig zu. Laut Deloitte werden 2023 weltweit mehr als 686 Millionen Menschen und damit ca. 12 % der Weltbevölkerung 65 Jahre oder älter sein. Am stärksten wird sich dieser Trend in Japan bemerkbar machen. Dort wird der Anteil der Menschen 65+ im Jahr 2023 bei annähernd 29 % liegen, in Westeuropa wird diese Gruppe rund 22 % der Bevölkerung ausmachen.

Mit der demographischen Entwicklung geht die Zunahme chronischer Erkrankungen einher. Dabei weisen viele ältere Menschen Mehrfacherkrankungen auf. 2024 werden in Deutschland beispielsweise rund 8 Millionen Menschen mit Diabetes leben. Rund 384.000 Menschen werden ein diabetisches Ulcus entwickeln. 60 % dieser generell schlecht heilenden diabetischen Wunden und Fußgeschwüre werden chronisch und müssen dauerhaft versorgt werden. Innerhalb Europas wird vor allem Russland stark von dieser Entwicklung betroffen sein. Hier werden 2024 8,6 Millionen Menschen von Diabetes betroffen sein. Die Zahl der Menschen mit einem diabetischen Ulcus wird dann bei rund 414.000 liegen.

Eine der wesentlichen Herausforderungen der Zukunft liegt in der Pflege älterer Menschen. Dies belegt beispielhaft ein Blick auf die Pflegelandschaft in Deutschland: Im Jahr 2030 dürfte die Anzahl der Pflegebedürftigen bei 4,1 Millionen liegen. Bis 2050 wird diese kontinuierlich auf rund 5,4 Millionen ansteigen. Vor allem die Gruppe der Hochbetagten (80+) wird nach Angaben des Statistischen Bundesamts stark ansteigen. Dem steht ein Mangel an Pflegekräften gegenüber. Laut eines aktuellen Gutachtens des Krankenhausinstituts DKI vom März 2019 werden bei einer Fortdauer der derzeitigen Entwicklung 2030 in Deutschland zusätzlich 187.000 Pflegevollkräfte benötigt: im Krankenhausbereich 63.000 Vollzeit-Pflegekräfte (+20 %), in der stationären Pflege 51.000 (+21 %) und in der ambulanten Pflege 73.000 (+49 %). Schon heute werden rund drei Viertel der pflegebedürftigen Personen zu Hause betreut. Dies erfolgt überwiegend über pflegende Angehörige. Ambulante Pflegedienste unterstützen bisher nur ein Drittel der zu Hause lebenden Pflegebedürftigen.

Auch im Krankenhaussektor führt der Kostendruck auf die Gesundheitssysteme zu einer stärkeren Verlagerung der Patientenbehandlung vom stationären in den ambulanten Sektor: Minimalinvasive chirurgische Eingriffe, neue Anästhesie-Techniken und nicht zuletzt der Wunsch der Patienten, möglichst schnell wieder nach Hause zu kommen, sorgen laut einer Analyse von Deloitte dafür, dass Untersuchungen oder Operationen, die früher einen Krankenhausaufenthalt erforderten, heute ambulant durchgeführt werden.

Das Beratungsunternehmen McKinsey und der Bundesverband Managed Care sehen die Digitalisierung der Gesundheitssysteme als künftige Lösung für eine günstigere und effizientere Gestaltung der Gesundheitsversorgung. Sektorenübergreifende papierlose Datenflüsse, Telekonsultationen zwischen Arzt und Patient, die mobile Datenverbindung mit ambulanten Pflegekräften und die Fernüberwachung von chronisch erkrankten Patienten sind hierfür nur einige Beispiele.

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

#### Moderates organisches Umsatzwachstum erwartet

Im Dezember hat der Aufsichtsrat einer Mehrjahresplanung zugestimmt, in deren Zentrum die wettbewerbliche Stärkung der HARTMANN GRUPPE steht. Mit einer strategischen Fokussierung reagiert HARTMANN auf die aktuellen Herausforderungen des Marktumfeldes. Zu diesen zählen insbesondere der durch den wachsenden Druck auf öffentliche Gesundheitsbudgets weiter zunehmende Preisdruck, die sich in und außerhalb der EU verschärfenden regulatorischen Anforderungen sowie der Trend zur Digitalisierung.

Die Mehrjahresplanung hat das Ziel, die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens zu steigern, um führende Marktpositionen in den Kerngeschäftsfeldern zu erlangen und als Partner der Kunden einen wichtigen Beitrag im Gesundheitswesen zu leisten. Dabei setzt die HARTMANN GRUPPE auf eine erhöhte Innovationsrate, die Erschließung neuer digitaler Geschäftsmodelle, gezielte Investitionen in profitable Kundensegmente und Vertriebskanäle ebenso wie auf eine Steigerung der Effizienz in globalen Prozessen und eine Verbesserung der Kosten- und Wettbewerbsposition.

Dies erfordert deutliche Investitionen in neue Produktionsanlagen, Logistiklösungen und Infrastruktur. Ebenso plant das Unternehmen erhöhte Aufwendungen in den Bereichen Produktentwicklung, Vertrieb und Marketing sowie für regulatorische Anforderungen und Zukunftsinvestitionen z. B. auf dem Feld der Digitalisierung.

Angesichts dieser Entwicklung und im Sinne einer transparenten Kommunikation gibt die HARTMANN GRUPPE nun ab dem Geschäftsjahr 2020 ihre Prognose ausschließlich auf die erwartete Entwicklung des bereinigten EBITDA und das erwartete organische Umsatzwachstum ab. Diese beiden sowohl intern als auch extern wichtigen Bewertungskennzahlen sind nicht durch Sondereffekte belastet und stellen damit die zugrundeliegende Geschäftsentwicklung besser dar als EBIT und Umsatzwachstum.

Das organische Umsatzwachstum zeigt die Geschäftsentwicklung als prozentuale Veränderung der Umsatzerlöse zu einer Vergleichsperiode und ist bereinigt um Währungseffekte, die im externen Umfeld entstehen und jenseits unserer Kontrolle liegen, sowie Effekte aus Akquisitionen und Desinvestitionen.

Das bereinigte EBITDA zeigt das EBIT vor Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte, Wertminderungen/Wertaufholungen sowie Anpassungen beim operativen Ergebnis. Diese Anpassungen beziehen sich auf die folgenden Kategorien: Restrukturierungsaufwendungen, Gewinne / Verluste aus Desinvestitionen und akquisitionsbezogene Aufwendungen sowie sonstige Anpassungen. Angesichts der für die nachhaltige Unternehmensentwicklung erforderlichen bedeutenden Investitionen ist diese Kennzahl die am besten geeignete, um die finanziellen Auswirkungen des Transformationsprogramms angemessen und präzise widerzuspiegeln.

Unter Abwägung der Chancen und Risiken, die aus den wesentlichen Einflussfaktoren resultieren, rechnet die HARTMANN GRUPPE für das Geschäftsjahr 2020 mit einem moderaten organischen Umsatzwachstum und einem rückläufigen bereinigten EBITDA von EUR 159 bis EUR 176 Mio. Mögliche Auswirkungen der Coronavirus-Ausbreitung auf unser Geschäft sind noch nicht quantifizierbar und daher auch nicht in der Prognose berücksichtigt.



# Konzernabschluss

*für das Geschäftsjahr 2019*

# Konzernbilanz der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	Anhang	31. Dezember 2018	31. Dezember 2019
<b>Aktiva</b>			
<b>Langfristiges Vermögen</b>			
Sachanlagen	1	393.519	482.163
Immaterielle Vermögenswerte	2	213.761	216.154
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	3	4.770	4.727
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	4	545	892
Sonstige Forderungen	5	6.757	7.752
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern	6	437	0
Aktive latente Steuern	7	25.721	37.310
		<b>645.510</b>	<b>748.998</b>
<b>Kurzfristiges Vermögen</b>			
Vorräte	8	350.094	347.266
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	9	372.051	357.019
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern	10	14.543	6.228
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	11	9.904	2.666
Zahlungsmittel	12	107.201	115.130
		<b>853.793</b>	<b>828.309</b>
<b>Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte</b>	<b>13</b>	<b>0</b>	<b>32.050</b>
<b>Bilanzsumme Aktiva</b>		<b>1.499.303</b>	<b>1.609.357</b>

in Tausend EUR	Anhang	31. Dezember 2018	31. Dezember 2019
<b>Passiva</b>			
<b>Eigenkapital</b>			
	<b>14</b>		
Gezeichnetes Kapital		91.328	91.328
Kapitalrücklage		47.902	47.902
Eigene Anteile		-31	-31
Gewinn- und andere Rücklagen		665.510	691.015
Ergebnisanteil der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG		79.016	58.269
<b>Eigenkapital der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG</b>		<b>883.725</b>	<b>888.483</b>
Nicht beherrschende Anteile		39.422	43.921
		<b>923.147</b>	<b>932.404</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>			
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	15	6.508	63.818
Passive latente Steuern	7	1.562	2.021
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	16	165.277	202.678
Sonstige Rückstellungen	17	23.114	22.204
Sonstige Verbindlichkeiten	18	1.873	1.361
		<b>198.334</b>	<b>292.082</b>
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	19	319.716	289.459
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	20	35.142	36.127
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	21	7.119	29.929
Sonstige Rückstellungen	17	15.845	12.681
		<b>377.822</b>	<b>368.196</b>
<b>Zur Veräußerung bestimmte Verbindlichkeiten</b>	<b>13</b>	<b>0</b>	<b>16.675</b>
<b>Bilanzsumme Passiva</b>		<b>1.499.303</b>	<b>1.609.357</b>

# Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	Anhang	2018	2019
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>22</b>	<b>2.119.103</b>	<b>2.186.765</b>
Bestandsveränderungen		14.797	-2.843
Andere aktivierte Eigenleistungen		5.766	7.710
<b>Gesamtleistung</b>		<b>2.139.666</b>	<b>2.191.631</b>
Sonstige Erträge	23	41.986	52.666
Materialaufwand	24	-920.001	-946.756
Personalaufwand	25	-551.989	-578.489
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	26	-70.309	-105.969
Aufwendungen aus Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten	27	-2.713	-1.840
Sonstige Aufwendungen	28	-513.471	-506.861
<b>Betriebsergebnis <sup>1</sup></b>		<b>123.169</b>	<b>104.382</b>
Finanzierungsaufwendungen		-4.789	-8.051
Finanzierungserträge		1.298	1.057
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen		1.012	663
<b>Finanzergebnis</b>	<b>29</b>	<b>-2.479</b>	<b>-6.331</b>
<b>Ergebnis vor Steuern</b>		<b>120.690</b>	<b>98.051</b>
Ertragsteuern	30	-36.916	-35.121
<b>Konzernergebnis</b>		<b>83.774</b>	<b>62.930</b>
davon entfallen auf:			
die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG		79.016	58.269
die nicht beherrschenden Anteile		4.758	4.661
<b>Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie in EUR</b>	<b>31</b>	<b>22,25</b>	<b>16,41</b>

<sup>1</sup> Entspricht dem EBIT der HARTMANN GRUPPE

# Konzern-Gesamtergebnisrechnung der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	2018	2019
<b>Konzernergebnis</b>	<b>83.774</b>	<b>62.930</b>
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen (vor Steuer)	6.858	-37.695
Direkt im Eigenkapital erfasste latente Steuern	-2.210	10.920
<b>Posten ohne Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung</b>	<b>4.648</b>	<b>-26.775</b>
Währungsumrechnung	-2.148	11.516
Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten (vor Steuer)	18.715	-13.258
- darin enthaltene Risikokomponente (Kassakomponente)	16.395	-11.975
- darin enthaltene Rücklage für Sicherungskosten (Terminkomponente)	2.320	-1.283
Direkt im Eigenkapital erfasste latente Steuern	-5.446	3.794
<b>Posten mit Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung</b>	<b>11.121</b>	<b>2.052</b>
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>99.543</b>	<b>38.207</b>
davon entfallen auf:		
die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG	93.344	31.349
die nicht beherrschenden Anteile	6.199	6.858

# Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Eigene Anteile	Konzern- Gewinn- rücklagen	Gewinn- und Versicherungs- mathematische Gewinne und Verluste
<b>Stand 1. Januar 2018</b>	<b>91.328</b>	<b>47.902</b>	<b>-31</b>	<b>651.515</b>	<b>-57.386</b>
Gesamtergebnis	0	0	0	0	4.723
Umbuchung von der Cash Flow Hedge Rücklage in die Vorräte	0	0	0	0	0
Dividendenzahlung	0	0	0	0	0
Einstellung in Rücklagen	0	0	0	63.436	0
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	0	0	-12	0
<b>Stand 31. Dezember 2018</b>	<b>91.328</b>	<b>47.902</b>	<b>-31</b>	<b>714.939</b>	<b>-52.663</b>
<b>Stand 1. Januar 2019</b>	<b>91.328</b>	<b>47.902</b>	<b>-31</b>	<b>714.939</b>	<b>-52.663</b>
Umstellungseffekt IFRS 16				-3.434	
<b>Stand 1. Januar 2019</b>	<b>91.328</b>	<b>47.902</b>	<b>-31</b>	<b>711.505</b>	<b>-52.663</b>
Gesamtergebnis	0	0	0	0	-27.341
Umbuchung von der Cash Flow Hedge Rücklage in die Vorräte	0	0	0	0	0
Dividendenzahlung	0	0	0	0	0
Einstellung in Rücklagen	0	0	0	54.154	0
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	0	0	-1	0
<b>Stand 31. Dezember 2019</b>	<b>91.328</b>	<b>47.902</b>	<b>-31</b>	<b>765.658</b>	<b>-80.004</b>



andere Rücklagen				Ergebnisanteil der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG	Eigenkapital der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG	Nicht beherrschende Anteile	Gesamt
Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte/ Verbindlichkeiten	- darin enthaltene Risiko- komponente	- darin enthaltene Rücklage für Sicherungs- kosten	Währungs- umrechnung				
<b>-3.296</b>	<b>-3.296</b>		<b>1.446</b>	<b>88.298</b>	<b>819.777</b>	<b>35.484</b>	<b>855.261</b>
13.269	11.624	1.645	-3.664	79.016	93.344	6.199	99.543
-4.522	-4.522	0	0	0	-4.522	0	-4.522
0			0	-24.862	-24.862	-2.250	-27.112
0			0	-63.436	0	0	0
0			0	0	-12	-11	-23
<b>5.451</b>	<b>3.806</b>	<b>1.645</b>	<b>-2.218</b>	<b>79.016</b>	<b>883.725</b>	<b>39.422</b>	<b>923.147</b>
						-6	
<b>5.451</b>	<b>3.806</b>	<b>1.645</b>	<b>-2.218</b>	<b>79.016</b>	<b>883.725</b>	<b>39.422</b>	<b>923.147</b>
					-3.434	-6	-3.440
<b>5.451</b>	<b>3.806</b>	<b>1.645</b>	<b>-2.218</b>	<b>79.016</b>	<b>880.291</b>	<b>39.416</b>	<b>919.707</b>
-9.465	-8.218	-1.247	9.886	58.269	31.349	6.858	38.207
1.706	1.706	0	0	0	1.706	0	1.706
0	0	0	0	-24.862	-24.862	-2.335	-27.197
0	0	0	0	-54.154	0	0	0
0	0	0	0	0	-1	-18	-19
<b>-2.308</b>	<b>-2.706</b>	<b>398</b>	<b>7.668</b>	<b>58.269</b>	<b>888.483</b>	<b>43.921</b>	<b>932.404</b>

# Konzern-Kapitalflussrechnung der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	2018	2019
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>120.690</b>	<b>98.051</b>
Abschreibungen (+)/Zuschreibungen (-) auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	70.309	105.969
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen (+)/Erträge (-)	1.936	1.151
Zinsergebnis	3.609	6.994
Gezahlte Ertragsteuern	-39.931	-21.304
Gewinn (-)/Verlust (+) aus Abgängen von langfristigem Vermögen	89	130
<b>Cash-Flow</b>	<b>156.702</b>	<b>190.991</b>
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte	-31.278	1.329
Zunahme (-)/Abnahme (+) der kurz- und langfristigen Forderungen	-5.074	-2.934
Zunahme (+)/Abnahme (-) der kurz- und langfristigen Rückstellungen	-352	-5.656
Zunahme (+)/Abnahme (-) der kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten (ohne finanzielle Verbindlichkeiten)	27.457	-22.469
<b>Mittelzufluss/-abfluss aus betrieblicher Tätigkeit (operativer Cash-Flow)</b>	<b>147.455</b>	<b>161.261</b>
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-84.703	-85.748
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	1.098	1.041
Einzahlungen aus Abgängen aus finanziellen Vermögenswerten	13.765	0
Einzahlungen aus Dividenden aus finanziellen Vermögenswerten	705	705
Einzahlungen aus Zinsen	1.181	1.057
Auszahlungen für den Erwerb von Konzernunternehmen oder sonstiger Geschäftseinheiten (abzüglich übernommener Zahlungsmittel)	-297	-9.328
<b>Mittelzufluss/-abfluss aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>-68.251</b>	<b>-92.273</b>
<b>Free-Cash-Flow</b>	<b>79.204</b>	<b>68.988</b>
Zahlung der Dividende der PAUL HARTMANN AG	-24.862	-24.862
Zahlung der Dividende an Minderheitsgesellschafter	-2.250	-2.335
Einzahlungen aus der Aufnahme von kurz- und langfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	1.438	312
Auszahlungen für die Tilgung von kurz- und langfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	-17.142	-32.219
Auszahlungen für Zinsen	-1.607	-3.697
Auszahlungen für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen bei bestehender Kontrolle	-48	-20
<b>Mittelzufluss/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-44.471</b>	<b>-62.821</b>
<b>Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands</b>	<b>34.733</b>	<b>6.167</b>
<b>Entwicklung des Finanzmittelbestands</b>		
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	73.691	107.201
Wechselkursbedingte Wertänderungen des Finanzmittelbestands	-1.223	2.228
Umgliederungen in zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	0	-466
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	34.733	6.167
<b>Finanzmittelbestand am Ende der Periode</b>	<b>107.201</b>	<b>115.130</b>

# 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 zuzurechnen ist.

Der Konzernabschluss der PAUL HARTMANN AG, wurde nach den zum Bilanzstichtag zur Anwendung in der Europäischen Gemeinschaft ratifizierten International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB) aufgestellt. Daneben werden alle für das Geschäftsjahr 2019 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 2019 von der Befreiungsvorschrift des § 264 Absatz 3 beziehungsweise § 264b HGB Gebrauch:

- Bode Chemie GmbH, Hamburg
- CMC Consumer Medical Care GmbH, Sontheim
- CMC Technologies GmbH & Co. KG, Sontheim
- DIG Dienstleistungen im Gesundheitswesen GmbH, Heidenheim
- HARTMANN Beteiligungen GmbH, Heidenheim
- HARTMANN Venture GmbH, Grünwald
- 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, Grünwald
- Reha-Service Loose GmbH, Hamburg
- Reha und Rollstuhl Handels GmbH, Leipzig
- Sanimed GmbH, Ibbenbüren
- Spray-liner GmbH, Kaiserslautern
- Vlesia GmbH, Herbrechtingen

Die Bilanz wird gemäß IAS 1.60 ff. in langfristige und kurzfristige Posten untergliedert. Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren dargestellt. Die Zusammensetzung einzelner Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung wird im Anhang erläutert. Der Konzernabschluss ist auf Basis historischer Anschaffungs- und Herstellungskosten erstellt mit der Ausnahme, dass derivative Finanzinstrumente und erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzinstrumente zum Marktwert bilanziert sind.

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

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

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

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

## Auswirkungen von neuen Rechnungslegungsstandards

### Erstmals angewendete Rechnungslegungsstandards

Im Geschäftsjahr 2019 fanden einige Rechnungslegungsstandards und Interpretationen erstmals Anwendung. Mit Ausnahme der Erstanwendung des IFRS 16 hatte keiner der neuen Rechnungslegungsvorschriften einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Der im Januar 2016 veröffentlichte IFRS 16 „Leasingverträge“ regelt den Ansatz und die Bewertung von Leasingverhältnissen. Der Standard wurde am 7. Februar 2018 in das EU-Recht übernommen und ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen.

Die im Februar 2018 veröffentlichten Änderungen an IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ beinhalten Bilanzierungsvorgaben von Plananpassungen, -kürzungen und -abgeltungen. Die Änderungen sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen, und haben keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der HARTMANN GRUPPE.

Durch die im April 2017 vorgenommenen Änderungen an IFRS 9 „Finanzinstrumente“ werden Vorfälligkeitsregelungen negativer Ausgleichszahlungen bilanziell neu geregelt. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen anzuwenden, und haben keine Auswirkungen auf die HARTMANN GRUPPE.

Die im Oktober 2017 veröffentlichten Änderungen an IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“ stellen die Bilanzierung langfristiger Anteile in ein nach Equity-Methode bilanziertes Unternehmen klar. Die Änderungen sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen anzuwenden und haben keine Auswirkungen auf die HARTMANN GRUPPE.

Durch die im Juni 2017 veröffentlichten Interpretationen IFRIC 23 „Steuerisikopositionen aus Ertragsteuern“ erfolgt eine Klarstellung der Bilanzierung unsicherer und latenter Steuerpositionen. Die Interpretation sind für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen anzuwenden und haben keine wesentliche Auswirkung auf die HARTMANN GRUPPE.

Im Rahmen seines Prozesses zur Vornahme von Verbesserungen von Standards veröffentlichte der IASB im Dezember 2017 den Änderungsstandard „Annual Improvements to IFRS 2015-2017“. Dieser enthält Klarstellungen bestehender Regelungen sowie weitere Angaben. Die betroffenen Standards sind IFRS 3 „Unternehmenszusammenschlüsse“, IFRS 11 „Gemeinsame Vereinbarungen“, IAS 12 „Angaben zu Ertragsteuern“ und IAS 23 „Fremdkapitalkosten“. Die Änderungen sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen, und haben keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss der HARTMANN GRUPPE.

### Auswirkung der Erstanwendung von IFRS 16 „Leasingverhältnisse“

IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ wurde am 13. Januar 2016 veröffentlicht und am 7. Februar 2018 von der Europäischen Union übernommen.

Der Standard IFRS 16 ersetzt den Vorgängerstandard IAS 17 „Leasingverhältnisse“, sowie die dazugehörigen Interpretationen. Der neue Standard sieht vor, dass generell alle Leasingverhältnisse und die damit verbundenen vertraglichen Rechte und Pflichten in der Bilanz des Leasingnehmers abzubilden sind. Damit entfällt die unter IAS 17 erforderliche Klassifizierung in Operating- bzw. Finanzierungsleasingverhältnisse beim Leasingnehmer. Für Leasingverhältnisse bilanziert der Leasingnehmer eine Verbindlichkeit für die in Zukunft zu leistenden diskontierten Leasingzahlungen. Ebenfalls werden Kündigungs- und Verlängerungsoption bei den zu leistenden Leasingzahlungen berücksichtigt, wenn deren Nutzung hinreichend sichergestellt ist. Korrespondierend wird ein Nutzungsrecht am geleasteten Vermögenswert zu Anschaffungskosten aktiviert und über die Nutzungsdauer abgeschrieben wird. Die Anschaffungskosten entsprechen grundsätzlich dem Barwert der zukünftigen Leasingzahlungen zuzüglich direkt zurechenbarer Kosten und unter Berücksichtigung gewährter Anreize.

Der Standard wird zum 1. Januar 2019 erstmals durch die HARTMANN GRUPPE nach dem modifiziert retrospektiven Ansatz angewendet. Die HARTMANN GRUPPE verzichtete auf das Wahlrecht der vorzeitigen Anwendung des IFRS 16. Die Vergleichsinformationen für das Geschäftsjahr 2018 werden im

Konzernabschluss 2019 gemäß IFRS 16.C7 nicht angepasst. Die Darstellung der Vergleichsperiode erfolgt somit in Übereinstimmung mit den bisherigen Regelungen.

Im Rahmen der Erstanwendung wurden die Nutzungsrechte nach IFRS 16 C8 (b) mit ihrem Restbuchwert ausgehend vom originären Bereitstellungsdatum aktiviert.

Im Rahmen des Wahlrechtes gemäß IFRS 16.5 werden Nutzungsrechte und Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen deren Laufzeit 12 Monate oder weniger beträgt, sowie geringwertige Vermögenswerte aufwandswirksam erfasst.

Die Leasingverbindlichkeiten werden unter Verwendung eines Grenzfremdkapitalzinssatzes des Leasingnehmers abgezinst. Im Wesentlichen werden die Referenzzinssätze über einem Zeitraum von bis zu 30 Jahren aus länder- bzw. währungsabhängigen Zinssätzen abgeleitet und um eine individuelle Leasingrisikoprämie ergänzt.

Im Rahmen der Erstanwendung wurden zum 1. Januar 2019 Nutzungsrechte in Höhe von rund 89 Mio. EUR in der Bilanz in den Sachanlagen aktiviert. Korrespondierend wurden Leasingverbindlichkeiten in den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von rund 93 Mio. EUR bilanziert. Der daraus resultierende Umstellungseffekt aus der Änderung der Rechnungslegung IFRS 16 wurde als Teil des Eigenkapitals im Other Comprehensive Income (OCI) im Umfang von rund 3,4 Mio. EUR nach Berücksichtigung von latenter Steuer erfasst. Der gewichtete durchschnittliche Zinssatz betrug im Rahmen der Erstanwendung 3,4%. Aufgrund der Bilanzverlängerung hat sich die Eigenkapitalquote zum Umstellungszeitpunkt um 3,7 Prozentpunkte verringert. Durch die Umstellung auf IFRS 16 resultieren positive Effekte in Höhe von rund 2,9 Mio. EUR auf das Konzern-EBIT 2019. Die Auswirkung auf das Ergebnis je Aktie ist in der HARTMANN GRUPPE von untergeordneter Bedeutung.

In der nachfolgenden Tabelle wird die Überleitung der operativen Leasingverpflichtungen nach IAS 17 zum 31. Dezember 2018 auf die Eröffnungsbilanzwerte aus Leasingverpflichtungen zum 1. Januar 2019 dargestellt:

in Tausend EUR	
<b>Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen zum 31. Dezember 2018</b>	<b>81.448</b>
Abzinsung im Rahmen der Erstanwendung IFRS 16	-6.006
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing zum 31. Dezember 2018	951
Kurzfristige Leasingverhältnisse	-2.963
Leasingverhältnisse über geringe Vermögenswerte	-559
Anpassungen auf Grund von Verlängerungsoptionen	21.099
Sonstiges	106
<b>Leasingverbindlichkeiten zum 1. Januar 2019</b>	<b>94.076</b>

### Noch nicht anzuwendende neue beziehungsweise geänderte Rechnungslegungsstandards

#### Neue Rechnungslegungsstandards

- IFRS 17 „Versicherungsverträge“, frühestens anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2021 beginnen.

#### Geänderte Rechnungslegungsstandards

- IFRS 3 „Unternehmenszusammenschlüsse“- Definition eines Geschäftsbetriebes, frühestens anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2020 beginnen.
- IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“ und IAS 8 „Rechnungsmethoden, Änderungen von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen und Fehler“-Definition von Wesentlichkeit, frühestens anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2020 beginnen.

Darüber hinaus ergeben sich im Rahmen des Annual-Improvements-Project Zyklus 2018-2020 Änderungen an IFRS 1, IFRS 9, IFRS 16 und IAS 41. Das Endorsement dieser Änderungen in EU-Recht hat aktuell noch nicht stattgefunden.

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

## Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

### Konsolidierungskreis und Konsolidierungsmethoden Tochterunternehmen

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

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

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

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

### Assoziierte Unternehmen und Joint Ventures

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

teile erfasst, es sei denn, dass der Konzern zusätzlich Verbindlichkeiten oder Garantien für das assoziierte Unternehmen übernommen hat.

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

### Konzerninterne Transaktionen

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

### Währungsumrechnung

#### Funktionale Währung und Berichtswährung

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

#### Geschäftsvorfälle in Fremdwährung

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

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

#### Umrechnung der Jahresabschlüsse der Konzerngesellschaften

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

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

## Sachanlagen

Sachanlagen werden zu ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen bilanziert. Es bestehen keine wesentlichen Rückbau- oder 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.

## Immaterielle Vermögenswerte

### Goodwill

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

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

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

Für den Goodwill wird eine unbestimmte Nutzungsdauer unterstellt, er unterliegt dementsprechend nicht der planmäßigen Abschreibung. Er wird vielmehr nach IAS 36 mindestens jährlich und zusätzlich bei Vorliegen konkreter Anhaltspunkte einem Werthaltigkeitstest unterzogen. Dabei wird der Buchwert der CGUs mit dem jeweiligen erzielbaren Betrag, das heißt dem höheren Wert aus Nutzungswert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Kosten der Veräußerung verglichen.

In den Fällen, in denen der Buchwert der CGU höher als sein erzielbarer Betrag ist, liegt in Höhe der Differenz ein Wertminderungsbedarf vor. In diesem Fall wird in einem ersten Schritt ein allokierter Goodwill abgeschrieben. Bei einem verbleibenden Restbetrag werden auch die zugeordneten einzelnen Vermögenswerte auf Werthaltigkeit geprüft und gegebenenfalls wertberichtigt.

Ein für den Goodwill erfasster Wertminderungsaufwand wird in den nachfolgenden Perioden nicht mehr aufgeholt.

### Forschung und Entwicklung

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

### Andere immaterielle Vermögenswerte

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

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

### Wertminderungen langfristiger nicht finanzieller Vermögenswerte

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

Sind die Gründe für eine zuvor bei planmäßig abgeschriebenem 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.

### Sonstige Finanzielle Vermögenswerte

Die Bilanzierung und Bewertung finanzieller Vermögenswerte erfolgt gemäß den Vorschriften des IFRS 9. Der Ansatz erfolgt an Tag, an dem der Konzern Vertragspartei wird oder bei Ausnahmeregelungen des IFRS 9 bei üblichem Kauf oder Verkauf von finanziellen Vermögenswerten zum Handelstag.

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

Die Folgebewertung von finanziellen Vermögenswerten ist abhängig von der Zuordnung zu den Bewertungskategorien im Sinne des IFRS 9 und erfolgt entweder zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum Fair Value.

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

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

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

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

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

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

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

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

Umgliederungen von finanziellen Vermögenswerten sind im Geschäftsjahr nicht vorgenommen worden.

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

die sich aus den Ausfallereignissen ergeben, welche über die vollständige Restlaufzeit auftreten können.

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

Im Konzern werden erwartete Kreditverluste auf finanzielle Vermögenswerte, die nicht erfolgswirksam zum Fair Value bewertet werden auf einer zukunftsgerichteten Basis, in Kombination mit Erfahrungen aus der Vergangenheit und internen Einschätzungen, ermittelt. Die Höhe wird zum einen durch das Kreditrisiko eines finanziellen Vermögenswerts und zum anderen durch die Veränderung desselben bestimmt.

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

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

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

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Rechte auf Zahlungen aus den finanziellen Vermögenswerten nicht mehr bestehen oder übertragen wurden und der

Konzern die finanziellen Vermögenswerte mit allen wesentlichen Chancen und Risiken übertragen hat. Die bei der Ausbuchung entstandenen Gewinne und Verluste werden erfolgswirksam erfasst.

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

### Leasingverhältnisse

Leasingverhältnisse werden grundsätzlich als Rechte und Verpflichtungen analog der zu Grunde liegenden vertraglichen Modalitäten in der Bilanz zum Zeitpunkt der Nutzungsüberlassung ausgewiesen. Hiervon ausgenommen sind Leasingverhältnisse über immaterielle Vermögenswerte, welche nicht den Anwendungsbereich des IFRS 16 betreffen.

Für Leasingverhältnisse im Anwendungsbereich bilanziert der Leasingnehmer eine Verbindlichkeit für die Barwerte der in Zukunft zu leistenden Leasingzahlungen im Sinne des IFRS 16.27. Korrespondierend wird ein Nutzungsrecht am geleasteten Vermögenswert zu Anschaffungskosten aktiviert, welches grundsätzlich dem Barwert der zukünftigen Leasingzahlungen unter Abzug gewährter Anreize und zuzüglich direkt zurechenbarer Kosten entspricht. Das



Nutzungsrecht wird über den kürzeren der beiden Zeiträume aus Nutzungsdauer und vertraglich erwarteter Laufzeit abgeschrieben.

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

Die Barwerte der Leasingverbindlichkeiten werden unter Verwendung eines Grenzfremdkapitalzinsatzes des Leasingnehmers abgezinst. Im Wesentlichen werden diese Referenzzinssätze über einem Zeitraum von bis zu 30 Jahren aus länder- bzw. währungsabhängigen Zinssätzen abgeleitet und um eine individuell bestimmte Leasingrisikoprämie ergänzt.

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

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

### Vorräte

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

### Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gewähren einen unbedingten Anspruch auf den Erhalt einer Gegenleistung und werden beim erstmaligen Ansatz in Höhe des Fair Value bilanziert.

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

Die Folgebewertung wird unter Anwendung der Effektivzinsmethode und abzüglich der Wertminderung durchgeführt. Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird der nach IFRS 9 vorgeschriebene vereinfachte Ansatz zur Risikovorsorge für erwartete Kreditrisiken angewendet, der die Erfassung von Wertminderungen für erwartete Verluste auf die Lebenszeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen vorschreibt. Hierzu werden innerhalb des Konzerns bei dem Großteil der Gesellschaften die Kunden in Risikoklassen eingeteilt und individuell unter Beurteilung von externen Ratinginformation, Insolvenz-Indizes sowie interner Beurteilungsmaßstäbe bewertet. Für einige wenige Gesellschaften erfolgt

die Ermittlung der Wertberichtigungen portfoliobasiert, wobei die erwarteten Verluste auf Basis von historischen Ausfallraten ermittelt werden und um zukunftsgerichtete Elemente ergänzt werden.

Zum Jahresende erfolgt zusätzlich eine Durchsicht aller ausstehenden Beträge, um festzustellen, ob objektive Hinweise auf eine Wertminderung vorliegen. Uneinbringliche Forderungen werden abgeschrieben, sobald der Zahlungsausfall feststeht. Gemäß konzerninternen Vorgaben werden die Wertansätze bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen finanziellen Forderungen grundsätzlich über ein Wertberichtigungskonto korrigiert.

### Zahlungsmittel

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

### Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

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

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

### Eigenkapital

Externe Kosten, die direkt der Emission von neuen Aktien zugerechnet werden können, werden, sofern es sich nicht um 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 2019 kam es nicht zu einem Erwerb oder Verkauf eigener Aktien.

### Finanzielle Verbindlichkeiten

Der Ansatz Finanzieller Verbindlichkeiten erfolgt, wenn der Konzern Vertragspartei wird. 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

gen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesenen Verbindlichkeiten aus Derivaten zugeordnet, die nicht in einer bilanziellen Sicherungsbeziehung stehen. Änderungen des Fair Value finanzieller Verbindlichkeiten dieser Kategorie werden zum Zeitpunkt der Wertänderung erfolgswirksam erfasst. Beim erstmaligen Ansatz werden diese zum Fair Value bewertet und ohne Berücksichtigung von Transaktionskosten bilanziert. Die Fair Value-Option wird nicht genutzt.

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

Finanzielle Verbindlichkeiten, die als zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet klassifiziert werden, werden bei Zugang mit ihrem Fair Value unter Berücksichtigung von Transaktionskosten bewertet. In den Folgeperioden werden diese finanziellen Verbindlichkeiten grundsätzlich zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bilanziert. Differenzen zwischen den Anschaffungskosten und dem Rückzahlungsbetrag werden demnach über die Laufzeit des Kredits verteilt in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

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

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

### Ertragsteuern

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

Latente Steuern werden gemäß der Verbindlichkeitsmethode auf temporäre Differenzen, die aus Unterschieden zwischen dem Steuerwert von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten und ihrem Buchwert im IFRS-Abschluss resultieren, sowie auf Konsolidierungsvorgänge erfasst. Die wesentlichen temporären Differenzen ergeben sich aus der Abschreibung auf Sachanlagen, derivativen Finanzinstrumenten und Rückstellungen sowie bei Unternehmenserwerben aus Unterschieden zwischen den Fair Values der erworbenen Vermögenswerte und deren steuerlichen Werten. Steuerliche Verlust- und Zinsvorräte, 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 (2018: 29,1) % ermittelt. Hierbei wurden neben der Körperschaftsteuer von 15,0 % der Solidaritätszuschlag von 5,5 % auf die Körperschaftsteuer und die Gewerbesteuer von 13,3 % berücksichtigt. Für ausländische Gesellschaften werden die jeweiligen nationalen Steuersätze angewandt.

Latente Steuern werden auf temporäre Differenzen aus Beteiligungen an Tochtergesellschaften und assoziierten Unternehmen gebildet, es sei denn, dass der Zeitpunkt der Umkehr der temporären Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Differenzen in der näheren Zukunft nicht umkehren. Die HARTMANN GRUPPE ist in der Lage den zeitlichen Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen zu steuern.

### Pensionsverpflichtungen und andere Leistungen

#### Pensionsverpflichtungen

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

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

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

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

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

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

Die Neubewertung der Nettoverpflichtung sowie darauf entfallende latente Steuern werden erfolgsneutral in den Gewinnrücklagen erfasst. Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand wird sofort

erfolgswirksam erfasst. Der Nettozinsaufwand wird im Finanzergebnis ausgewiesen, während die übrigen Aufwendungen aus Pensionen im Personalaufwand erfasst werden.

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

### Altersteilzeit

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

### Jubiläen, Sterbegeld- und Überbrückungsgeldverpflichtungen

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

### Zuwendungen der öffentlichen Hand

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

### Rückstellungen

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

### Gewährleistungsverpflichtungen

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

### Drohverlustrückstellungen

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

### Restrukturierungsrückstellungen

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

### Ertragsrealisierung

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

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

Sonstige Erträge werden erfasst, wenn der Nutzenzufluss wahrscheinlich ist und dessen Höhe verlässlich ermittelt werden kann. Zinsen werden periodengerecht unter Anwendung der Effektivzinsmethode als Aufwand beziehungsweise Ertrag erfasst. Dividendenerträge werden erfasst, wenn ein Dividendenbeschluss vorliegt.

### Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte

#### Derivate

Derivative Finanzinstrumente, die nicht Teil einer Hedging-Beziehung sind, werden in der Bilanz bei der Ersterfassung sowie der Folgebewertung zu ihrem Fair Value bewertet. Wertänderungen auf derivative Finanzinstrumente werden in der Gewinn- und Verlustrechnung

erfasst. Die Regelungen zur Bilanzierung von Sicherungsgeschäften nach IFRS 9 werden angewendet, wenn die entsprechenden Voraussetzungen erfüllt sind.

### Hedge Accounting

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

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

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

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

Der dem Grundgeschäft zuordenbare Teil der Sicherungskosten sowie der effektive Teil von Änderungen des Fair Value von Derivaten, die für eine Absicherung des Cash-Flows bestimmt sind und als Cash-Flow Hedge eingestuft werden, wird im Eigenkapital erfasst. Für die Kosten der Sicherung wird das Wahlrecht genutzt, diese in einer separaten Komponente im Eigenkapital zu erfassen. Der ineffektive Teil derartiger Wertänderungen wird dagegen direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

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

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

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

### Ermittlungsmethoden des Fair Value

Der Fair Value von Derivaten basiert auf Mark-to-Market-Bewertungen am Bilanzstichtag, die durch Bankbewertungen verifiziert werden. Der Fair Value von Zinsswaps, Rohstoffswaps, Devisenswaps und Devisentermingeschäften wird dabei als Barwert der erwarteten zukünftigen Zahlungsflüsse mittels Marktdaten diskontiert.

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

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

So wurde bei der Bewertung der Marken die so genannte Lizenzpreis-Analogiemethode angewendet. Bei dieser Methode werden die Kosteneinsparungen geschätzt, die daraus resultieren, dass die HARTMANN GRUPPE Eigentümer der Marken und Patente ist und keine Gebühren an einen Lizenzgeber zahlen muss. Die hieraus resultierende Ersparnis ergibt nach Abzinsung den anzusetzenden Wert für den immateriellen Vermögenswert.

Die Bewertung der Kundenbeziehungen wurde demgegenüber mittels der Residualwertmethode vorgenommen. Bei dieser Methode wird der Barwert der ausschließlich durch den zu bewertenden Vermögenswert generierten Zahlungsstroms ermittelt. Da die betreffenden Vermögenswerte ihre Zahlungsströme regelmäßig nur im Verbund mit anderen Vermögenswerten generieren, werden bei der Ermittlung der relevanten Einzahlungsüberschüsse fiktive Auszahlungen für diese „unterstützenden“ anderen Vermögenswerte (contributory asset charge) berücksichtigt.

Die Bewertung der Grundstücke erfolgte auf Basis eines Marktpreisverfahrens. Gebäude, technische Anlagen und Maschinen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung wurden auf Basis eines kostenorientierten Verfahrens bewertet. Die Vorräte wurden auf Basis der retrograden Methode bewertet.

## Erläuterungen zur Konzernbilanz

### 1 Sachanlagen

in Tausend EUR	Grundstücke und Bauten	Maschinen, technische Anlagen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
<b>Kumulierte Anschaffungs-/Herstellungskosten</b>					
<b>Stand 1. Januar 2018</b>	<b>335.986</b>	<b>454.862</b>	<b>320.258</b>	<b>26.360</b>	<b>1.137.466</b>
Zugänge	4.536	18.358	19.121	31.671	73.686
Umbuchungen	2.035	12.919	2.817	-17.843	-72
Abgänge	-166	-18.174	-10.530	0	-28.870
Währungsumrechnung	1.450	282	-269	40	1.503
<b>Stand 31. Dezember 2018</b>	<b>343.841</b>	<b>468.247</b>	<b>331.397</b>	<b>40.228</b>	<b>1.183.713</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>					
<b>Stand 1. Januar 2018</b>	<b>194.453</b>	<b>336.269</b>	<b>227.749</b>	<b>157</b>	<b>758.628</b>
Planmäßige Abschreibungen	8.575	22.057	24.165	0	54.797
Wertminderungen	113	704	2.388	0	3.205
Abgänge	-93	-17.824	-9.838	0	-27.755
Währungsumrechnung	991	421	-91	-2	1.319
<b>Stand 31. Dezember 2018</b>	<b>204.039</b>	<b>341.627</b>	<b>244.373</b>	<b>155</b>	<b>790.194</b>
<b>Restbuchwert am 31. Dezember 2018</b>	<b>139.802</b>	<b>126.620</b>	<b>87.024</b>	<b>40.073</b>	<b>393.519</b>

Im Rahmen der im Vorjahr durchgeführten Impairmenttests wurden Wertminderungen bei Gebäuden, Maschinen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von insgesamt 3,2 Mio. EUR vorgenommen.

Die Wertminderungen betrafen im Wesentlichen Betriebs- und Geschäftsausstattung im Segment Weitere Konzernaktivitäten.

### Im Rahmen von Finanzierungsleasing genutzte Betriebs- und Geschäftsausstattung

in Tausend EUR	2018
Kumulierte Anschaffungs-/Herstellungskosten	2.049
Kumulierte Abschreibungen	-1.083
<b>Restbuchwert am 31. Dezember</b>	<b>966</b>

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

in Tausend EUR	Grundstücke und Bauten	Maschinen, technische Anlagen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
<b>Kumulierte Anschaffungs-/Herstellungskosten</b>					
<b>Stand 1. Januar 2019</b>	<b>343.841</b>	<b>468.247</b>	<b>331.397</b>	<b>40.228</b>	<b>1.183.713</b>
Anpassung aus der Erstanwendung IFRS 16	130.000	3.577	31.133	0	164.710
<b>Stand 1. Januar 2019</b>	<b>473.841</b>	<b>471.824</b>	<b>362.530</b>	<b>40.228</b>	<b>1.348.423</b>
Zugänge	11.300	16.949	35.536	36.471	100.256
Umbuchungen	5.704	14.322	4.498	-24.837	-313
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	7.720	1.738	94	9.552
Abgänge	-14.603	-15.911	-21.547	-75	-52.136
Umgliederungen in zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	-9.565	-78	-43.302	0	-52.945
Währungsumrechnung	4.927	1.401	1.813	659	8.800
<b>Stand 31. Dezember 2019</b>	<b>471.604</b>	<b>496.227</b>	<b>341.266</b>	<b>52.540</b>	<b>1.361.637</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>					
<b>Stand 1. Januar 2019</b>	<b>204.039</b>	<b>341.627</b>	<b>244.373</b>	<b>155</b>	<b>790.194</b>
Anpassung aus der Erstanwendung IFRS 16	60.396	1.372	14.280	0	76.048
<b>Stand 1. Januar 2019</b>	<b>264.435</b>	<b>342.999</b>	<b>258.653</b>	<b>155</b>	<b>866.242</b>
Planmäßige Abschreibungen	23.857	24.377	34.594	0	82.828
Wertminderungen	0	1.287	17	0	1.304
Umbuchungen	0	155	0	-155	0
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	7.145	1.503	0	8.648
Abgänge	-10.629	-15.297	-20.326	0	-46.252
Umgliederungen in zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	-7.636	-60	-30.412	0	-38.108
Währungsumrechnung	2.537	1.072	1.203	0	4.812
<b>Stand 31. Dezember 2019</b>	<b>272.564</b>	<b>361.678</b>	<b>245.232</b>	<b>0</b>	<b>879.474</b>
<b>Restbuchwert am 31. Dezember 2019</b>	<b>199.040</b>	<b>134.549</b>	<b>96.034</b>	<b>52.540</b>	<b>482.163</b>

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

Im Rahmen der in 2019 durchgeführten Impairmenttests wurden Wertminderungen in Höhe von insgesamt 1,3 Mio. EUR vorgenommen. Die Wertminderungen betreffen im Wesentlichen Technische Anlagen und Maschinen im Segment Inkontinenz und Weitere Konzernaktivitäten.

In 2019 wurden Investitionszuschüsse bei Technischen Anlagen und Maschinen in Höhe von 0,3 (2018: 0,02) 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 29,6 (2018: 14,3) Mio. EUR.

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

**Aufteilung des in den Sachanlagen befindlichen Anlagevermögens**

Die Aufteilung zwischen dem im Eigentum befindlichen Sachanlagen und aktivierten Nutzungsrechten stellt sich zum 31. Dezember 2019 wie folgt dar:

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

**Veränderung beim Sachanlagevermögen aus Leasing**

Die Zugänge, Abschreibungen und sonstigen Veränderungen bei den aktivierten Nutzungsrechten verteilen sich zum 31. Dezember 2019 wie folgt auf die Anlageklassen:

in Tausend EUR						2019
	Nutzungsrechte Grundstücke und Bauten	Nutzungsrechte Maschinen, technische Anlagen	Nutzungsrechte Betriebs- und Geschäftsausstattung	Nutzungsrechte Fuhrpark		Gesamt
<b>Stand 1. Januar</b>	<b>69.604</b>	<b>2.205</b>	<b>1.472</b>	<b>15.381</b>		<b>88.662</b>
Zugänge	6.708	457	1.248	12.849		21.262
Abschreibungen	-15.010	-715	-840	-9.569		-26.134
Umgliederungen in zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	-1.849	-16	-416	-1.610		-3.891
Sonstige Veränderungen	-2.325	-121	-3	-169		-2.618
<b>Restbuchwert am 31. Dezember</b>	<b>57.128</b>	<b>1.810</b>	<b>1.461</b>	<b>16.882</b>		<b>77.281</b>

## 2 Immaterielle Vermögenswerte

in Tausend EUR	Konzessionen, Schutzrechte und ähnliche Werte	Goodwill	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
<b>Kumulierte Anschaffungs-/Herstellungskosten</b>				
<b>Stand 1. Januar 2018</b>	<b>190.812</b>	<b>147.160</b>	<b>5.500</b>	<b>343.472</b>
Zugänge	9.170	0	2.036	11.206
Umbuchungen	1.773	0	-1.703	70
Abgänge	-6.945	0	0	-6.945
Währungsumrechnung	-99	-648	37	-710
<b>Stand 31. Dezember 2018</b>	<b>194.711</b>	<b>146.512</b>	<b>5.870</b>	<b>347.093</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>				
<b>Stand 1. Januar 2018</b>	<b>110.264</b>	<b>17.692</b>	<b>0</b>	<b>127.956</b>
Planmäßige Abschreibungen	11.289	0	0	11.289
Wertminderungen	1.018	0	0	1.018
Abgänge	-6.756	0	0	-6.756
Währungsumrechnung	-97	-78	0	-175
<b>Stand 31. Dezember 2018</b>	<b>115.718</b>	<b>17.614</b>	<b>0</b>	<b>133.332</b>
<b>Restbuchwert am 31. Dezember 2018</b>	<b>78.993</b>	<b>128.898</b>	<b>5.870</b>	<b>213.761</b>



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

Am Bilanzstichtag bestanden vertragliche Verpflichtungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 5,5 (2018: 0,4) Mio. EUR.

Die im Jahr 2019 angefallenen Entwicklungskosten erfüllten wie im Vorjahr nicht die Aktivierungskriterien nach IFRS. Insgesamt wurden Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 71,6 (2018: 63,8) Mio. EUR aufwandswirksam erfasst.

Der Goodwill wurde im Rahmen eines Impairmenttests gemäß IAS 36 auf Werthaltigkeit überprüft. Der Goodwill ist in Höhe von 72,0 (2018: 71,5) Mio. EUR der CGU Inkontinenzmanagement, 28,9 (2018: 28,9) Mio. EUR der CGU Desinfektionsmanagement, sowie in Höhe von 23,6 (2018: 18,4) Mio. EUR der CGU Wundmanagement zugeordnet. Den weiteren CGUs ist ein Goodwill von insgesamt 10,1 (2018: 10,1) Mio. EUR zugeordnet.

Der erzielbare Betrag der CGUs wurde auf Grundlage des Nutzungswerts bestimmt. Die Berechnung des Nutzungswerts basiert auf prognostizierten Cash-Flows, die aus der vom Vorstand verabschiedeten Fünfjahresplanung abgeleitet wurden. Dabei sind Erwartungen bezüglich der Marktentwicklungen in den einzelnen Produktsegmenten sowie Erwartungen hinsichtlich der Entwicklung in den unterschiedlichen Absatzmärkten eingeflossen.

Grundlage für diese Erwartungen sind sowohl Erfahrungen der Vergangenheit als auch externe Informationsquellen. Es wurde ein gewogener Kapitalkostensatz (Weighted Average Cost of Capital, WACC) vor Steuern in Höhe von 6,7 (2018: 6,9) % zur Diskontierung der geplanten Free-Cash-Flows festgesetzt. Für die Extrapolation der Cash-Flows über den Planungszeitraum hinaus wurden Wachstumsraten von bis zu 0,5 % verwendet, die das langfristige durchschnittliche Wachstum des Marktes nicht übersteigen. Nach IAS 36.134 erfolgt bei CGUs mit einem signifikanten Goodwill eine Sensitivitätsanalyse der wesentlichen Annahmen. Für die CGU Inkontinenzmanagement ergab eine für möglich gehaltene Änderung wesentlicher Parameter, dass eine Minderung der zukünftigen Ergebniserwartung um rund 11 Prozent oder ein Anstieg des WACC um 0,6 Prozent dazu führen würde, dass der erzielbare Betrag der CGU Inkontinenzmanagement dem Buchwert entspricht.

Für die weiteren CGUs mit signifikantem Goodwill ergaben Sensitivitätsanalysen keine Notwendigkeit für eine Wertminderung der Goodwills.

**3 Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen**

in Tausend EUR	2018	2019
<b>Stand am 1. Januar</b>	<b>4.711</b>	<b>4.770</b>
Anteiliges Ergebnis nach Steuern	764	662
Dividendenzahlung	-705	-705
<b>Stand am 31. Dezember</b>	<b>4.770</b>	<b>4.727</b>

**4 Sonstige Finanzielle Vermögenswerte (langfristige Posten)**

in Tausend EUR	2018	2019
Beteiligungen	11	9
Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	500	342
Derivative Finanzinstrumente	34	541
	<b>545</b>	<b>892</b>

In den verzinslichen Ausleihungen und Wertpapieren sind zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete Ausleihungen mit einem Buchwert von 0,1 (2018: 0,4) Mio. EUR enthalten.

**5 Sonstige Forderungen (langfristige Posten)**

in Tausend EUR	2018	2019
<b>Langfristige sonstige Forderungen</b>		
gegen Fremde	4.107	4.988
aus aktiver Rechnungsabgrenzung	3.431	3.586
Wertberichtigung	-781	-822
	<b>6.757</b>	<b>7.752</b>

In den langfristigen sonstigen Forderungen sind im Wesentlichen Rechnungsabgrenzungsposten, Mietkautionsforderungen, sowie die Aktivwerte aus Lebensversicherungen für Mitarbeiter enthalten. Die Aufteilung der sonstigen Forderungen in finanzielle und nicht

finanzielle Forderungen befindet sich unter den weiteren Angaben zu den Finanzinstrumenten. Die Überleitung zu den Wertminderungen findet sich unter Tz. 9.

**6 Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern (langfristige Posten)**

in Tausend EUR	2018	2019
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern	437	0

## 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	2018	2019
<b>Stand am 1. Januar</b>	<b>33.603</b>	<b>24.159</b>
Anpassung aus der Erstanwendung IFRS 16	n.a.	1.021
<b>Stand am 1. Januar</b>	<b>33.603</b>	<b>25.180</b>
Währungsumrechnung	-188	-62
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste latente Steuern	-3.439	-3.313
Latente Steuern auf Posten des Eigenkapitals	-5.775	14.015
Erstanwendung IFRS 9	-42	n.a.
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	-531
<b>Stand am 31. Dezember</b>	<b>24.159</b>	<b>35.289</b>

### Die aktiven und passiven latenten Steuern verteilen sich auf folgende Bilanzposten

in Tausend EUR	2018		2019	
	aktiv	passiv	aktiv	passiv
Sachanlagen	3.325	10.087	1.959	27.746
Immaterielle Vermögenswerte	1.662	6.721	1.111	8.896
Forderungen und finanzielle Vermögenswerte	5.859	1.786	8.666	1.975
Vorräte	6.395	1.683	5.387	1.568
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	33.807	1.728	62.942	2.240
Wertberichtigung auf aktive latente Steuern	-5.978	0	-3.957	0
Verlustvorträge	1.094	0	1.606	0
	<b>46.164</b>	<b>22.005</b>	<b>77.714</b>	<b>42.425</b>
Davon kurzfristig	(12.979)	(2.344)	(20.650)	(3.705)
Saldierung	-20.443	-20.443	-40.404	-40.404
<b>Bilanzansatz</b>	<b>25.721</b>	<b>1.562</b>	<b>37.310</b>	<b>2.021</b>

Von den bestehenden steuerlichen Verlust- und Zinsvorträgen in Höhe von 108,4 (2018: 88,0) Mio. EUR sind 60,0 (2018: 41,7) Mio. EUR zeitlich unbegrenzt nutzbar, während 13,6 (2018: 13,5) Mio. EUR innerhalb der nächsten zehn Jahre und 34,8 (2018: 32,8) Mio. EUR innerhalb der nächsten 11 bis 20 Jahre zu verwenden sind. Von diesen Verlust- und Zinsvorträgen werden derzeit 102,3 (2018: 84,0) Mio. EUR als nicht realisierbar angesehen.

Auf abzugsfähige temporäre Differenzen wurden Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern in Höhe von 4,0 (2018: 6,0) Mio. EUR gebildet,

da hierfür künftig voraussichtlich kein ausreichend zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird.

Auf temporäre Unterschiedsbeträge aus Anteilen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen in Höhe von 21,5 (2018: 19,3) Mio. EUR wurden keine latenten Steuerverbindlichkeiten bilanziert, da es nicht wahrscheinlich ist, dass sich diese temporären Differenzen in absehbarer Zeit umkehren werden.

## 8 Vorräte

in Tausend EUR	2018	2019
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	83.802	90.170
Unfertige Erzeugnisse	29.659	28.568
Fertige Erzeugnisse und Waren	235.943	228.275
Geleistete Anzahlungen für Vorräte	690	253
	<b>350.094</b>	<b>347.266</b>

Fertige Erzeugnisse und Waren wurden in Höhe von 23,0 (2018: 22,4) Mio. EUR zum Nettoveräußerungswert bewertet. Die Abschreibungen auf den Nettoveräußerungswert beliefen sich auf 9,8 (2018: 11,6) Mio. EUR. Am Bilanzstichtag bestehen keine we-

sentlichen langfristigen vertraglichen Verpflichtungen für den Erwerb von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie Waren. Im Rahmen der Umgliederung in die zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte wurden Vorräte in Höhe von 6,5 Mio. EUR umgliedert.

## 9 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

in Tausend EUR	2018	2019
<b>Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>		
gegen Fremde	340.505	328.672
gegen assoziierte Unternehmen	2.765	549
aus Wechselforderungen	11.381	12.439
Wertberichtigung	-14.316	-13.304
	<b>340.335</b>	<b>328.356</b>
<b>Kurzfristige sonstige Forderungen</b>		
gegen Fremde	16.247	13.790
aus aktiver Rechnungsabgrenzung	8.107	9.501
aus Erstattungsansprüchen sonstiger Steuern	7.871	5.642
Wertberichtigung	-509	-270
	<b>31.716</b>	<b>28.663</b>
	<b>372.051</b>	<b>357.019</b>

Von den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind analog zum Vorjahr keine nach Ablauf von mehr als einem Jahr fällig. Im Rahmen der Umgliederung in die zur Veräußerung verfügbaren Vermögenswerte wurden Forderungen in Höhe von 19,6 Mio. EUR umgliedert.

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

Der Wertminderungsbestand für die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie für die sonstigen Forderungen entwickelte sich zum 31. Dezember 2018 wie folgt:

in Tausend EUR	Sonstige Forderungen			Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Gesamt
	Erwartete Verluste innerhalb der nächsten 12 Monate	Erwartete Verluste für nicht-wertgeminderte Kredite (Gesamtlaufzeit)	Erwartete Verluste für wertgeminderte Kredite (Gesamtlaufzeit)		
<b>Stand 1. Januar 2018</b>	<b>294</b>	<b>98</b>	<b>0</b>	<b>14.920</b>	<b>15.312</b>
Zuführung	47	720	229	2.710	3.706
Verbrauch	-83	0	0	-1.430	-1.513
Auflösung	0	-6	0	-1.679	-1.685
Währungsumrechnung	0	-9	0	-205	-214
<b>Stand 31. Dezember 2018</b>	<b>258</b>	<b>803</b>	<b>229</b>	<b>14.316</b>	<b>15.606</b>

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

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

Der Gesamtbestand der Zuführungen zu den Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 2,9 (2018: 2,7) Mio. EUR setzt sich zusammen aus Zuführungen aufgrund von Wertberichtigungen für erwartete Verluste von individuell bewerteten Kundenforderungen in Höhe von 2,6 (2018: 2,1) Mio. EUR und Zuführungen aufgrund von Wertberichtigungen für erwartete Verluste von portfoliobasierenden Wertberichtigungen in Höhe von 0,3 (2018: 0,6) Mio. EUR.

Im Rahmen des Verbrauchs wurden Einzelwertberichtigungen in Höhe von 1,5 (2018: 1,4) Mio. EUR berücksichtigt. Im Rahmen der Auflösung wurden Einzelwertberichtigungen in Höhe von 1,7 (2018: 1,3) Mio. EUR und portfoliobasierende Wertberichtigungen in Höhe von 0,3 (2018: 0,4) Mio. EUR berücksichtigt.

Der Gesamtbestand der Zuführungen zu den Wertberichtig-

ungen auf sonstige Forderungen (2018: 1,0 Mio. EUR) setzt sich zusammen aus Zuführungen aufgrund von Wertberichtigungen für erwartete Verluste von individuell bewerteten sonstigen Forderungen. Im Rahmen des Verbrauchs wurden Einzelwertberichtigungen in Höhe von 0,2 (2018: 0,8) Mio. EUR berücksichtigt. Aufgrund des gestiegenen Kreditrisikos wurden Einzelwertberichtigungen in Höhe von 0,1 Mio. EUR von der Stufe „Erwartete Verlust innerhalb der nächsten 12 Monate“ zu der Stufe „Erwartete Verlust innerhalb der Gesamtlaufzeit wertgeminderte Kredite“ umgebucht.

Auf die sonstigen finanziellen Vermögenswerte wurden keine Wertberichtigungen im Geschäftsjahr 2019 gebildet, da diese überwiegend zum Fair Value bewertet sind bzw. keine erwarteten Kreditverluste identifiziert wurden.

### 10 Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern (kurzfristige Posten)

in Tausend EUR	2018	2019
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern	14.543	6.228

### 11 Sonstige Finanzielle Vermögenswerte (kurzfristige Posten)

in Tausend EUR	2018	2019
Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	14	27
Derivative Finanzinstrumente	9.890	2.639
	<b>9.904</b>	<b>2.666</b>

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

### 12 Zahlungsmittel

in Tausend EUR	2018	2019
Kontokorrentkonten, Bargeld und Termineinlagen	107.201	115.130

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

### 13 Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Mit einem im Geschäftsjahr 2019 gestarteten, mehrjährigen Transformationsprogramm treibt HARTMANN das organische Wachstum in den strategischen Produktgruppen und Kundensegmenten voran. Die Ende 2019 getroffene Vereinbarung zur Veräußerung der SANIMED-Gruppe resultiert aus dieser Fokussierung der HARTMANN GRUPPE. Als Folge dieser Entscheidung waren die zur Veräußerung stehenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach IFRS 5 im bilanziellen Ausweis zu separieren und die langfristi-

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

Der Wertminderungsaufwand für die Veräußerungsgruppe betrug 10,0 Mio. EUR auf Sachanlagen zuzüglich latenter Steuer und ist dem Segment Weitere Konzernaktivitäten zugeordnet. Es wird erwartet, dass die vereinbarte Veräußerung im Geschäftsjahr 2020 abgeschlossen wird. Die entsprechenden Vermögenswerte und Schulden der Veräußerungsgruppe setzen sich wie folgt zusammen:

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

### 14 Eigenkapital

Das Gezeichnete Kapital der PAUL HARTMANN AG beträgt unverändert 91,3 Mio. EUR. Es ist in 3.572.424 voll eingezahlte Namensstückaktien eingeteilt. Davon werden 20.682 Stücke mit einem Buchwert von 0,03 Mio. EUR als eigene Aktien von der PAUL HARTMANN AG gehalten. Die Kapitalrücklage mit 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 IFRS 9 mit -2,3 (2018: 5,5) Mio. EUR enthalten.

Des Weiteren beinhalten die Gewinn- und anderen Rücklagen versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionen in Höhe von -80,0 (2018: -52,7) Mio. EUR.

Bei den anderen Gewinnrücklagen der PAUL HARTMANN AG gab es gemäß § 270 Absatz 2 HGB keine (2018: 7,5 Mio. EUR) Zuführung.

**15 Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (langfristige Posten)**

in Tausend EUR	2018
<b>Langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten</b>	
aus Leasingverbindlichkeiten	363
aus derivativen Finanzinstrumenten	459
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	5.686
	<b>6.508</b>
<b>Restlaufzeit der langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten (ohne Finanzierungsleasing)</b>	
Zwischen einem und fünf Jahren	4.644
Mehr als fünf Jahre	1.501
	<b>6.145</b>
<b>Restlaufzeit der langfristigen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing</b>	
Zwischen einem und fünf Jahren	363
<b>Langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (Mindestleasingzahlungen)</b>	
Zwischen einem und fünf Jahren	437
Enthaltener Zinsanteil	-74
<b>Barwert der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing</b>	<b>363</b>
in Tausend EUR	2019
<b>Langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten</b>	
aus Leasingverbindlichkeiten	58.760
aus derivativen Finanzinstrumenten	211
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	4.847
	<b>63.818</b>
<b>Restlaufzeit der langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten</b>	
Zwischen einem und fünf Jahren	46.333
Mehr als fünf Jahre	17.485
	<b>63.818</b>

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

Die sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten im Wesentlichen den langfristigen Anteil einer gesetzlichen Mitarbeiterbeteiligung in Höhe von 4,8 (2018: 5,9) Mio. EUR für Mitarbeiter unserer französischen Gesellschaften.



**16 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen**

in Tausend EUR	2018	2019
<b>Zusammensetzung der in der Bilanz ausgewiesenen Beträge</b>		
Barwert der extern finanzierten Verpflichtungen	115.073	125.358
Fair Value des Planvermögens	-99.538	-112.033
<b>Das Vermögen übersteigende Verpflichtungen</b>	<b>15.535</b>	<b>13.325</b>
Barwert der nicht extern finanzierten Verpflichtungen	149.742	189.353
<b>Verpflichtung in der Bilanz</b>	<b>165.277</b>	<b>202.678</b>

in Tausend EUR	2018	2019
<b>Veränderung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtungen</b>		
<b>Stand am 1. Januar</b>	<b>270.302</b>	<b>264.815</b>
Währungsumrechnung	3.879	3.995
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	565
Laufender Dienstzeitaufwand	6.156	5.565
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	3	-70
Gewinne und Verluste aus Planabgeltungen	-159	0
Zinsaufwand	3.651	4.151
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung demographischer Annahmen	1.455	-26
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung finanzieller Annahmen	-11.523	48.455
Erfahrungsbedingte Anpassungen	-982	-2.904
Planabgeltungen	-50	0
Gezahlte Leistungen	-10.608	-12.430
Beiträge der Teilnehmer des Plans	2.691	2.595
<b>Stand am 31. Dezember</b>	<b>264.815</b>	<b>314.711</b>

in Tausend EUR	2018	2019
<b>Veränderung des Planvermögens</b>		
<b>Stand am 1. Januar</b>	<b>97.870</b>	<b>99.538</b>
Währungsumrechnung	3.400	3.607
Erträge aus Planvermögen	728	899
Verwaltungskosten	-7	-8
Neubewertung des Planvermögens	-3.545	8.592
Beiträge des Arbeitgebers	4.185	4.389
Beiträge der Teilnehmer des Plans	2.683	2.595
Gezahlte Leistungen	-5.776	-7.579
<b>Stand am 31. Dezember</b>	<b>99.538</b>	<b>112.033</b>

in Tausend EUR	2018	2019
<b>Veränderung des Barwerts der Nettoverpflichtung</b>		
<b>Stand am 1. Januar</b>	<b>172.432</b>	<b>165.277</b>
Währungsumrechnung	479	388
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	565
Laufender Dienstzeitaufwand	6.156	5.565
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	3	-70
Gewinne und Verluste aus Planabgeltungen	-159	0
Verwaltungskosten	7	8
Nettozinsaufwand	2.923	3.252
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung demographischer Annahmen	1.455	-26
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung finanzieller Annahmen	-11.523	48.455
Neubewertung des Planvermögens	3.545	-8.592
Erfahrungsbedingte Anpassungen	-982	-2.904
Planabgeltungen	-50	0
Gezahlte Leistungen	-4.832	-4.851
Beiträge des Arbeitgebers	-4.185	-4.389
Beiträge der Teilnehmer des Plans	8	0
<b>Stand am 31. Dezember</b>	<b>165.277</b>	<b>202.678</b>

in Tausend EUR	2018	2019
<b>Zusammensetzung des Planvermögens</b>		
Verzinsliche Wertpapiere	47.757	39.499
Aktien	26.837	36.002
Liquidität	2.828	4.446
Immobilienfonds	9.603	23.823
Sonstige Vermögenswerte	12.513	8.263
	<b>99.538</b>	<b>112.033</b>

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 39,5 (2018: 46,1) Mio. EUR, Aktien in Höhe von 36,0 (2018: 26,8) Mio. EUR sowie Immobilienfonds in Höhe von 23,8 (2018: 9,6) Mio. EUR. Bei den sonstigen Anlageformen, die haupt

sächlich aus Versicherungsverträgen bestehen, liegt keine Marktpreisnotierung in einem aktiven Markt (2018: 5,0 Mio. EUR) vor.

Für das Geschäftsjahr 2020 werden Einzahlungen in das Planvermögen in Höhe von 7,0 (2019: 6,8) Mio. EUR sowie Auszahlungen aus dem Planvermögen in Höhe von 5,4 (2019: 7,6) Mio. EUR erwartet. Die Pläne werden teilweise durch Gremien von Stiftungen und Vereinen verwaltet.

**Wesentliche versicherungsmathematische Annahmen (gewichtet)**

in Tausend EUR	2018	2019
<b>Zukünftige Zahlungsströme</b>		
Voraussichtliche Auszahlung im Folgejahr	11.959	10.257
Summe der voraussichtlichen Auszahlungen in den Folgejahren 2 bis 5	38.883	39.357
Summe der voraussichtlichen Auszahlungen in den Folgejahren 6 bis 10	54.547	57.854

in Prozent	2018	2019
Zinssatz	1,64	0,59
Erwartete Lohn- oder Gehaltssteigerungen	2,18	2,26
Erwartete Rentensteigerungen	0,90	0,94

Die Lebenserwartung wurde anhand der im jeweiligen Land üblichen Richttafeln (Sterbetafeln) ermittelt. Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit (Duration) der Verpflichtung beträgt 16,9 (2018: 15,6) Jahre

**Sensitivitäten**

in Tausend EUR	2018		2019	
	verpflichtungserhöhende Veränderung		verpflichtungsmindernde Veränderung	
Zinssatz	-0,5 %	21.117	+0,5 %	-18.644
Erwartete Lohn- oder Gehaltssteigerungen	+0,5 %	1.968	-0,5 %	-1.892
Erwartete Rentensteigerungen	+0,5 %	9.567	-0,5 %	-4.018
Lebenserwartung	+1 Jahr	6.160	-1 Jahr	-6.068

in Tausend EUR	2018		2019	
	verpflichtungserhöhende Veränderung		verpflichtungsmindernde Veränderung	
Zinssatz	-0,5 %	27.496	0,5 %	-24.059
Erwartete Lohn- oder Gehaltssteigerungen	0,5 %	2.653	-0,5 %	-2.533
Erwartete Rentensteigerungen	0,5 %	11.536	-0,5 %	-5.310
Lebenserwartung	+1 Jahr	8.163	-1 Jahr	-7.990

**17 Sonstige Rückstellungen**

in Tausend EUR	Rückstellung für Vertriebsbereich	Rückstellung für Personalbereich	Übrige Rückstellungen	Gesamt
<b>Stand 1. Januar 2018</b>	<b>10.904</b>	<b>21.198</b>	<b>8.457</b>	<b>40.559</b>
Zuführung	2.381	5.830	2.777	10.988
Auflösung	-508	-734	-818	-2.060
Aufzinsung	0	2	0	2
<b>In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst</b>	<b>1.873</b>	<b>5.098</b>	<b>1.959</b>	<b>8.930</b>
Umgliederungen von/zu den sonstigen Verbindlichkeiten	0	0	-2.174	-2.174
Umbuchungen	-22	0	22	0
Verbrauch	-2.069	-5.517	-899	-8.485
Währungsumrechnung	7	19	103	129
<b>Stand 31. Dezember 2018</b>	<b>10.693</b>	<b>20.798</b>	<b>7.468</b>	<b>38.959</b>

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

**Aufgliederung der Rückstellungen nach ihrer voraussichtlichen Inanspruchnahme**

in Tausend EUR	Rückstellung für Vertriebsbereich	Rückstellung für Personalbereich	Übrige Rückstellungen	Gesamt
				2018
Später als ein Jahr	8.288	12.890	1.936	23.114
Innerhalb eines Jahres	2.405	7.908	5.532	15.845
	<b>10.693</b>	<b>20.798</b>	<b>7.468</b>	<b>38.959</b>
				2019
Später als ein Jahr	4.796	14.365	3.043	22.204
Innerhalb eines Jahres	3.321	5.952	3.408	12.681
	<b>8.117</b>	<b>20.317</b>	<b>6.451</b>	<b>34.885</b>

**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 Abfindungen.

**Übrige Rückstellungen**

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

**18 Sonstige Verbindlichkeiten (langfristige Posten)**

in Tausend EUR	2018	2019
Zwischen einem und fünf Jahren	1.584	1.306
Mehr als fünf Jahre	289	55
	<b>1.873</b>	<b>1.361</b>

Im Wesentlichen handelt es sich um passive Rechnungsabgrenzungsposten. Im Geschäftsjahr 2019 sind keine Vertragsverbindlichkeiten (2018: 0,6 Mio. EUR) enthalten.

**19 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten**

in Tausend EUR	2018	2019
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</b>		
gegen Fremde	200.899	171.614
gegen assoziierte Unternehmen	532	2.462
	<b>201.431</b>	<b>174.076</b>
<b>Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten</b>		
gegen Fremde	99.796	95.421
für sonstige Steuern	18.489	19.962
	<b>118.285</b>	<b>115.383</b>
	<b>319.716</b>	<b>289.459</b>

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

Zu Beginn des Geschäftsjahres betragen die kurz- und langfristigen Vertragsverbindlichkeiten 7,3 Mio. EUR (2018: 6,8 Mio. EUR).

Davon wurden im Verlauf des Jahres 5,2 Mio. EUR (2018: 4,1 Mio. EUR) durch die Erfüllung von Leistungsverpflichtungen als Erlöse aus Verträgen mit Kunden erfasst.

Neue Vertragsverbindlichkeiten in Höhe von 5,4 Mio. EUR (2018: 4,6 Mio. EUR) führen letztlich zu einem Bestand an kurz- und langfristigen Vertragsverbindlichkeiten in Höhe von 7,5 Mio. EUR (2018: 7,3 Mio. EUR).

Davon sind 0,7 Mio. EUR (2018: 6,7 Mio. EUR) in den kurzfristigen sonstigen Verbindlichkeiten und 6,8 Mio. EUR in den zur Veräußerung bestimmten Verbindlichkeiten enthalten.

**20 Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern**

in Tausend EUR	2018	2019
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	35.142	36.127

**21 Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristige Posten)**

in Tausend EUR	2018
<b>Kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten</b>	
gegenüber Kreditinstituten	2.881
aus Finanzierungsleasing	588
aus derivativen Finanzinstrumenten	2.141
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	1.509
	7.119
<b>Verbindlichkeit aus Finanzierungsleasing (Mindestleasingzahlungen)</b>	
Bis zu einem Jahr	639
Enthaltener Zinsanteil	-51
<b>Barwert der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing</b>	<b>588</b>

in Tausend EUR	2019
<b>Kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten</b>	
gegenüber Kreditinstituten	772
aus Leasingverbindlichkeiten	22.103
aus derivativen Finanzinstrumenten	5.723
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	1.331
	<b>29.929</b>

Die sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten den kurzfristigen Anteil einer gesetzlichen Mitarbeiterbeteiligung in Höhe von 1,3 (2018: 1,5) Mio. EUR für Mitarbeiter unserer französischen Gesellschaften.

## Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

### 22 Umsatzerlöse

Die nachfolgenden Tabellen zeigt die Aufgliederung von Umsatzerlösen aus Verträgen mit Kunden nach Sitz des Kunden und Segmenten:

in Tausend EUR					2018
	Wund- management	Inkontinenz- management	Infektions- management	Weitere Konzernaktivitäten	Gesamt
Zentraleuropa	144.831	213.258	284.705	228.126	870.920
West-/Südeuropa	160.020	283.692	127.261	89.554	660.527
Osteuropa	101.907	76.533	53.293	42.018	273.751
Nordeuropa, Amerika	43.630	50.254	9.411	41.698	144.993
Asien, Afrika, Ozeanien	23.976	73.768	30.692	40.476	168.912
	<b>474.364</b>	<b>697.505</b>	<b>505.362</b>	<b>441.872</b>	<b>2.119.103</b>

in Tausend EUR					2019
	Wund- management	Inkontinenz- management	Infektions- management	Weitere Konzernaktivitäten	Gesamt
Zentraleuropa	150.646	216.630	292.871	237.284	897.431
West-/Südeuropa	164.580	287.760	130.415	93.714	676.469
Osteuropa	109.719	75.418	55.833	46.524	287.494
Nordeuropa, Amerika	49.062	45.819	10.256	41.865	147.002
Asien, Afrika, Ozeanien	29.262	77.212	26.508	45.387	178.369
	<b>503.269</b>	<b>702.839</b>	<b>515.883</b>	<b>464.774</b>	<b>2.186.765</b>

### 23 Sonstige Erträge

in Tausend EUR	2018	2019
Kursgewinne	14.501	26.147
Erträge aus Schadensvergütungen	1.195	615
Erträge aus Veränderung des langfristigen Vermögens	488	1.107
Übrige Erträge	25.802	24.797
	<b>41.986</b>	<b>52.666</b>

Die übrigen sonstigen Erträge enthalten Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von 0,3 (2018: 0,3) Mio. EUR, sowie eine Vielzahl von weiteren Erträgen mit Wertansätzen, die im Einzelfall nur von untergeordneter Bedeutung sind.



## 24 Materialaufwand

in Tausend EUR	2018	2019
Materialaufwand	880.034	908.036
Aufwand für bezogene Leistungen	39.967	38.720
	<b>920.001</b>	<b>946.756</b>

## 25 Personalaufwand

in Tausend EUR	2018	2019
Löhne und Gehälter	454.000	475.866
Soziale Abgaben und Unterstützung	86.465	94.360
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen – beitragsorientierte Pläne	5.524	2.606
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen – leistungsorientierte Pläne	6.000	5.657
	<b>551.989</b>	<b>578.489</b>

Die HARTMANN GRUPPE beschäftigte im Jahr 2019 durchschnittlich 11.124 (2018: 10.873) Mitarbeiter. Im Berichtsjahr waren 259 (2018: 257) Mitarbeiter in Ausbildung.

Im Personalaufwand sind 0,3 (2018: 0,3) Mio. EUR Zuwendungen der öffentlichen Hand berücksichtigt.

## 26 Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

Die Gesamtabschreibungen betragen 106,0 (2018: 70,3) Mio. EUR. Eine Aufteilung der Abschreibungen, sowie der gemäß IAS 36 durchgeführten Impairmenttests vorgenommenen Wertminderungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen ist in den Erläuterungen der jeweiligen Posten zu entnehmen.

Der Wertminderungsaufwand für die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte beträgt im Geschäftsjahr 2019 9,5 Mio. EUR und ist unter Tz.13 erläutert.

## 27 Aufwendungen aus Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten

Die Aufwendungen aus Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten enthalten Aufwendungen für Forderungswertberichtigungen in Höhe von 3,0 (2018: 3,7) Mio. EUR und Erträge

aus Auflösung von Forderungswertberichtigungen von 2,1 (2018: 1,7) Mio. EUR sowie Aufwendungen aus der Ausbuchung von Forderungen in Höhe von 0,9 (2018: 0,7) Mio. EUR.

**28 Sonstige Aufwendungen**

in Tausend EUR	2018	2019
Ausgangsfrachten	134.034	141.315
Werbung und Werbekostenzuschüsse	74.173	75.032
Gebühren, Beiträge, Beratung	32.975	40.770
Miete und Leasing	50.229	23.628
Kosten für Fremdpersonal	35.301	37.246
Instandhaltung, Wartung, Reinigung	28.699	32.447
Reise- und Repräsentationskosten	24.853	25.117
Kursverluste	18.354	16.200
Sonstige Kosten im Personalbereich	14.836	14.534
Sonstige Steuern	12.329	11.614
Kommunikationskosten	8.617	8.428
Versicherungen	6.916	7.370
Entsorgungskosten	5.944	6.781
Patent- und Lizenzkosten	6.038	6.293
Paletten	6.312	6.274
Sachkosten für Entwicklung und Konstruktion	3.843	4.817
Büromaterial	4.222	4.072
Buchverluste im langfristigen Vermögen	695	1.237
Übrige Aufwendungen	45.101	43.686
	<b>513.471</b>	<b>506.861</b>

Im Aufwand für Miete und Leasing sind Aufwendungen aus kurzfristigen Leasingverhältnissen in Höhe von 3,0 Mio. EUR, sowie Mieten aus geringwertigen Vermögenswerten in Höhe von 0,6 Mio. EUR enthalten. Insgesamt betragen die Zahlungsmittelabflüsse aus Leasingverpflichtungen in 2019 30,2 Mio. EUR.

Die übrigen sonstigen Aufwendungen umfassen eine Vielzahl von Aufwendungen, deren Wertansätze im Einzelnen nur von untergeordneter Bedeutung sind.

## 29 Finanzergebnis

in Tausend EUR	2018	2019
Finanzierungsaufwendungen	-4.789	-8.051
Finanzierungserträge	1.298	1.057
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	1.012	663
	<b>-2.479</b>	<b>-6.331</b>

Bei den Finanzierungsaufwendungen handelt es sich im Wesentlichen um Zinsaufwendungen. Diese beinhalten die Aufzinsung von langfristigen Rückstellungen in Höhe von 3,3 (2018: 2,9) Mio. EUR, sowie Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten aus der

Anwendung des IFRS 16 in Höhe von 2,9 Mio. EUR.

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

## 30 Ertragsteuern

in Tausend EUR	2018	2019
Tatsächlicher Steueraufwand	33.477	31.808
Latenter Steueraufwand	3.439	3.313
<b>Ausgewiesener Ertragsteueraufwand</b>	<b>36.916</b>	<b>35.121</b>
Überleitungsrechnung vom erwarteten zum ausgewiesenen Ertragsteueraufwand		
<b>Ergebnis vor Steuern</b>	<b>120.690</b>	<b>98.051</b>
Erwarteter Ertragsteueraufwand 29,1 (2018: 29,1) %	35.121	28.533
Steuerminderungen aufgrund steuerfreier Erträge	-415	-356
Steuerermehrungen aufgrund steuerlich nicht abzugsfähiger Ausgaben	3.661	6.011
Auswirkungen abweichender nationaler Steuersätze	-4.643	-5.659
Auswirkungen aus Steuersatzänderungen	144	-149
Abweichungen durch die Bemessungsgrundlage für die Gewerbesteuer	263	295
Steuereffekt aus der Änderung nicht aktivierter oder wertberechtigter latenter Steuern	2.085	4.519
Effekte aus Steuergutschriften	-2.210	-1.213
Periodenfremde tatsächliche und latente Steuern	2.806	3.032
Sonstige Steuereffekte	104	108
<b>Ausgewiesener Ertragsteueraufwand</b>	<b>36.916</b>	<b>35.121</b>

Für die Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird für das Geschäftsjahr 2019 ein Gesamtsteuersatz von 29,1 (2018: 29,1) % zugrunde gelegt. Dieser ergibt sich auf Basis eines Körperschaft-

steuersatzes von 15,0 (2018: 15,0) % des Solidaritätszuschlags von 5,5 (2018: 5,5) % und eines durchschnittlichen Gewerbesteuer-satzes von 13,3 (2018: 13,3) %.

**31 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:

	2018	2019
Den Aktionären zustehendes Konzernergebnis in Tausend EUR	79.016	58.269
Dividendenberechtigte Stückaktien	3.551.742	3.551.742
<b>Ergebnis je Aktie in EUR</b>	<b>22,25</b>	<b>16,41</b>

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie entspricht dem verwässerten Ergebnis.

## Erläuterungen zur Segmentberichterstattung

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

Im Jahr 2019 hat die HARTMANN GRUPPE die interne Berichtsstruktur weiterentwickelt. Dementsprechend wurde in der Segmentberichterstattung die Allokation geändert. Die Vorjahreszahlen wurden im Vergleich dargestellt.

Im Segment Wundmanagement fokussiert sich HARTMANN auf Wundauflagen und -verbände im Bereich der traditionellen und modernen Wundversorgung. Letztere beinhaltet u.a. das etablierte Behandlungskonzept HydroClean® sowie die 2019 eingeführte superabsorbierende Kompresse Zetuvit® Plus Silicone Border.

Im Segment Inkontinenzmanagement liegt der Schwerpunkt auf körpernahen saugenden Produkten für unterschiedliche

Schweregrade der Inkontinenz. Hierzu zählen die Produktkategorien MoliCare® Pants und MoliCare® Elastic, die aufgrund Ihres marktnahen Innovationsgrades eines besonderen Kundeninteresses erfreuen.

Des Weiteren fallen in dieses Segment Produkte für die Patientenhigiene und medizinische Hautpflege.

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

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

Im Jahr 2019 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.

### Segmentberichterstattung nach Regionen

in Tausend EUR	2018	2019
Zentraleuropa	870.920	897.431
West-/Südeuropa	660.527	676.469
Osteuropa	273.751	287.494
Nordeuropa, Amerika	144.993	147.002
Asien, Afrika, Ozeanien	168.912	178.369
<b>Umsätze nach geographischem Sitz der Kunden</b>	<b>2.119.103</b>	<b>2.186.765</b>
Zentraleuropa	398.215	399.223
West-/Südeuropa	115.284	125.103
Osteuropa	50.838	54.101
Nordeuropa, Amerika	30.822	30.892
Asien, Afrika, Ozeanien	20.794	20.612
<b>Langfristiges Vermögen nach geographischer Aufteilung <sup>1</sup></b>	<b>615.953</b>	<b>629.931</b>

<sup>1</sup> 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	
	2018	2019	2018	2019
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>474.364</b>	<b>503.269</b>	<b>697.505</b>	<b>702.839</b>
<b>EBIT</b>	<b>62.836</b>	<b>66.274</b>	<b>32.425</b>	<b>26.362</b>
./. Finanzergebnis				
= Ergebnis vor Steuern				
./. Ertragsteuern				
= Konzernergebnis				
<b>Segmentvermögen</b>	<b>296.543</b>	<b>333.718</b>	<b>456.939</b>	<b>491.942</b>
Davon: zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte				
+ nicht den Segmenten zugeordnetes Vermögen				
Davon: zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte				
= Konzernvermögen				
<b>Segmentinvestitionen</b>	<b>19.624</b>	<b>24.017</b>	<b>26.253</b>	<b>34.233</b>
Planmäßige Segmentabschreibungen	13.256	20.810	25.181	32.738
Wertminderungen Segmente	627	148	0	783
Davon: auf Grundstücke und Bauten	(0)	(0)	(0)	(0)
Davon: auf technische Anlagen und Maschinen (inkl. Anlagen im Bau)	(439)	(148)	(0)	(766)
Davon: auf Betriebs- und Geschäftsausstattung	(188)	(0)	(0)	(17)
Davon: auf Konzessionen, Schutzrechte und ähnliche Werte	(0)	(0)	(0)	(0)
Davon: auf Software und geleistete Anzahlungen	(0)	(0)	(0)	(0)
= Planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen auf Konzernebene				

Infektionsmanagement		Weitere Konzernaktivitäten		Konzern	
2018	2019	2018	2019	2018	2019
<b>505.362</b>	<b>515.883</b>	<b>441.872</b>	<b>464.774</b>	<b>2.119.103</b>	<b>2.186.765</b>
<b>32.836</b>	<b>21.393</b>	<b>-4.928</b>	<b>-9.647</b>	<b>123.169</b>	<b>104.382</b>
				2.479	6.331
				120.690	98.051
				36.916	35.121
				83.774	62.930
<b>283.607</b>	<b>295.888</b>	<b>299.092</b>	<b>320.367</b>	<b>1.336.181</b>	<b>1.441.915</b>
			(31.557)		(31.557)
				163.122	167.442
					(493)
				1.499.303	1.609.357
<b>18.554</b>	<b>17.986</b>	<b>20.462</b>	<b>30.811</b>	<b>84.892</b>	<b>107.047</b>
10.634	16.334	17.015	24.689	66.086	94.571
396	0	3.200	10.467	4.223	11.398
(113)	(0)	(0)	(0)	(113)	
(265)	(0)	(0)	(373)	(704)	(1.287)
(0)	(0)	(2.200)	(9.469)	(2.388)	(9.486)
(0)	(0)	(1.000)	(625)	(1.000)	(625)
(18)	(0)	0	0	(18)	
				70.309	105.969

## Sonstige Erläuterungen

### Finanzinstrumente und finanzielles Risikomanagement

#### Finanzielle Risikofaktoren

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

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

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

#### Marktrisiko

Währungs-, Zins- und Rohstoffpreissrisiken werden durch eine Value-at-Risk-Berechnung gemessen. Auf Basis historischer Daten und Volatilitäten sowie einer Haltedauer von einem Jahr wird eine Normalverteilung berechnet. Das Konfidenzniveau wird mit 95 (2018: 95) % angesetzt. Dies bedeutet, dass der Wertverlust des entsprechenden Risikoportfolios im folgenden Geschäftsjahr mit dieser Wahrscheinlichkeit nicht höher als die folgenden Beträge liegen wird:

in Tausend EUR	31. Dezember 2018	31. Dezember 2019
Korrelierter Value-at-Risk aus Währungsexposures	15.226	9.970
Korrelierter Value-at-Risk aus Rohstoffen	24.126	22.739
Korrelierter Value-at-Risk aus Zins	465	1.032
Korrelierter Gesamt-Value-at-Risk	20.811	20.411

Diese Werte werden dem geplanten Ergebnis vor Steuern der HARTMANN GRUPPE gegenübergestellt, um ihre Bedeutung für die Ertragsituation einzuschätzen. Es werden dabei Limits für Währungs- und Rohstoffpreissrisiken festgelegt, bei deren Überschreitung im Rahmen der Risikopolitik definierte Maßnahmen und Berichtspflichten ausgelöst werden. Gleiches gilt für etwaige Zinsrisiken, welche durch die Konzerngesellschaften rechtzeitig gemeldet werden und bei signifikanten Auswirkungen anschließend durch im Rahmen der Risikopolitik festgelegten Maßnahmen reduziert werden.

#### Währungsrisiken

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

Die HARTMANN GRUPPE hat zum Bilanzstichtag für das Geschäftsjahr 2020 49 (2019: 65) % ihres geplanten Nettobedarfs an US-Dollar durch Devisentermingeschäfte abgesichert. Der Nettobedarf an US-Dollar besteht im Wesentlichen aus dem geplanten Bedarf an Rohstoffen und Handelswaren. Darüber hinaus wurden Nettopositionen in weiteren Währungen abgesichert.

#### Zinsrisiken

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

Zum Bilanzstichtag bestehen keine wesentlichen finanziellen Schulden.

#### Rohstoffrisiken

Das größte Einzelexposure betrifft den Rohstoff Fluff Pulp, der im Jahr 2020 zu 62 (2019: 31) % durch Vereinbarung von Fixpreisan-teilen in den Lieferantenverträgen gedeckt ist. Rohstoffswaps auf den RISI-Index bestehen nicht (2019: 19 %). Für weitere Rohstoffe in der HARTMANN GRUPPE werden zum Teil ebenfalls Festpreiskon-trakte mit Lieferanten und Rohstoffswaps abgeschlossen. Die Mög-lichkeiten sind jedoch aufgrund der hohen Illiquidität der entspre-chenden Märkte stark begrenzt.

#### Ausfallrisiken

Das theoretisch maximale Ausfallrisiko der Vermögenswerte ent-spricht grundsätzlich den Buchwerten der betreffenden Vermö-genswerte gegenüber den Vertragspartnern. Die in der HARTMANN GRUPPE größte Kategorie, welcher Ausfallrisiken un-terliegt sind die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Transaktionen mit Finanzderivaten werden nur mit Kernbanken oder vergleichbaren Partnerbanken geschlossen, deren Rating regelmä-ßig überprüft wird. Es liegt keine Konzentration von Ausfallrisiken vor. Für mögliche Ausfälle bei finanziellen Vermögenswerten, wel-che zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, wur-den in angemessenem Umfang Wertberichtigungen gebildet, wel-che unter Tz. 9 genauer erläutert werden.



Das Ausfallrisiko für Sicherungsgeschäfte liegt bei 3,2 (2018: 9,9) Mio. EUR.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind in Höhe von 172,3 (2018: 187,7) Mio. EUR versichert. Im Geschäftsjahr wurden Zahlungskonditionen für Forderungen in Höhe von 1,9 (2018: 0,1) Mio. EUR neu verhandelt. Nach unserer Erwartung werden noch nicht bonitätsbeeinträchtigte Forderungen von unseren Schuldnern ausgeglichen.

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

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

Die nachfolgende Tabelle zeigt Bruttobuchwerte nach Ausfallrisiko-Ratingklassen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach dem vereinfachten Ansatz zum 31. Dezember 2019:

in Tausend EUR	
Ausfallrisikoklassen	Bruttobuchwerte
Sehr gering risikobehaftet	235.157
Gering risikobehaftet	68.402
Signifikant risikobehaftet	28.969
Abgeschrieben	9.132
<b>Summe Bruttobuchwerte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>	<b>341.660</b>

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

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

Die Finanzinstrumenten der Stufe 3, die als bonitätsbeeinträchtigt gelten, sind mit Bruttobuchwerte in Höhe von 0,4 Mio. EUR der Kreditrisikoklasse „Abgeschrieben“ zugeordnet.

### Liquiditätsrisiken

Zu einem vorausschauenden Liquiditätsrisikomanagement gehören die Verfügbarkeit eines ausreichenden Bestands an Zahlungsmitteln, marktfähigen Wertpapieren oder von ausreichenden Kreditlinien sowie die Fähigkeit, Marktpositionen glatt zu stellen. Die HARTMANN GRUPPE hat die Flexibilität im finanziellen Bereich vor allem durch eine syndizierte Kreditlinie mit einem Gesamtvolumen von 250 (2018: 250) 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 2018			
	bis 3 Monate	3 Monate bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	mehr als 5 Jahre
Finanzielle Verbindlichkeiten (lang- und kurzfristig)				
gegenüber Kreditinstituten	2.881	0	0	0
aus Leasingverbindlichkeiten	229	410	437	0
aus derivativen Finanzinstrumenten mit Brutto-Settlement				
davon Mittelabfluss	12.824	36.134	19.336	0
davon Mittelzufluss	-11.681	-35.392	-20.196	0
aus derivativen Finanzinstrumenten mit Netto-Settlement	184	789	84	0
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	0	1.509	4.817	1.501
Verbindlichkeiten				
aus Lieferungen und Leistungen	201.134	296	0	0
aus sonstigen Verbindlichkeiten	60.073	27.096	323	0

in Tausend EUR	Fälligkeitsanalyse der erwarteten Cash-Flows zum 31. Dezember 2019			
	bis 3 Monate	3 Monate bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	mehr als 5 Jahre
Finanzielle Verbindlichkeiten (lang- und kurzfristig)				
gegenüber Kreditinstituten	773	0	0	0
aus Leasingverbindlichkeiten	7.013	18.055	44.555	22.570
aus derivativen Finanzinstrumenten mit Brutto-Settlement				
davon Mittelabfluss	18.567	73.000	18.366	0
davon Mittelzufluss	-18.030	-72.057	-18.693	0
aus derivativen Finanzinstrumenten mit Netto-Settlement	769	2.957	284	0
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	6	1.324	5.384	0
Verbindlichkeiten				
aus Lieferungen und Leistungen	173.942	134	0	0
aus sonstigen Verbindlichkeiten	79.321	9.928	413	0

### Kapitalrisiken

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

Die HARTMANN GRUPPE überwacht ihr Kapital auf Basis der Eigenkapitalquote, berechnet aus dem Verhältnis vom bilanzierten Eigenkapital zur Bilanzsumme.

Die Eigenkapitalquote stellte sich wie folgt dar:

in Tausend EUR	31. Dezember 2018	31. Dezember 2019
Eigenkapital	923.147	932.404
Bilanzsumme	1.499.303	1.609.357
Eigenkapitalquote in %	61,6 %	57,9 %

Die Eigenkapitalquote hat sich auf Grund der Erstanwendung des IFRS 16 zum Umstellungszeitpunkt um 3,7% verringert. 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.

### Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten

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

Abzinsung unter Berücksichtigung eines im Risikoprofil und Laufzeit entsprechenden Marktzins ermittelt. Hierbei wird bei den kurzfristigen Bilanzpositionen der Fair Value dem Bilanzwert aus Gründen der Wesentlichkeit gleichgesetzt.

in Tausend EUR	Bilanz		Zuordnung zu den Kategorien des IFRS 9	
	Buchwert zum 31. Dezember 2018	davon nicht im Anwendungs- bereich des IFRS 9 bzw. keiner Kategorie zuordenbar	davon zu fortgeführten Anschaffungs- kosten bewertet	davon erfolgswirksam zum Fair Value bewertet / mit dem Fair Value bemessen
<b>Aktiva</b>				
<b>Langfristiges Vermögen</b>				
Sonstige finanzielle Vermögenswerte				
- Beteiligungen	11			11
- Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	500		307	193
- Derivate mit Hedging-Beziehung	34	34		
Sonstige Forderungen	6.757	3.431	3.326	
<b>Kurzfristiges Vermögen</b>				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	340.335		340.335	
Sonstige Forderungen	31.716	19.236	12.480	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte				
- Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	14		14	
- Derivate ohne Hedging-Beziehung	161			161
- Derivate mit Hedging-Beziehung	9.729	9.729		
Zahlungsmittel	107.201		107.201	
<b>Gesamte finanzielle Vermögenswerte</b>	<b>496.458</b>	<b>32.430</b>	<b>463.663</b>	<b>365</b>
<b>Passiva</b>				
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>				
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
- Finanzierungsleasing	363	363		
- Sonstige verzinsliche finanzielle Verbindlichkeiten	5.686		5.686	
- Derivate mit Hedging-Beziehung	459	459		
Sonstige Verbindlichkeiten	1.873	1.550	323	
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	201.431		201.430	
Sonstige Verbindlichkeiten	118.285	31.117	87.169	
Sonstige Finanzielle Verbindlichkeiten				
- gegenüber Kreditinstituten	2.881		2.882	
- Finanzierungsleasing	588	588		
- Sonstige verzinsliche finanzielle Verbindlichkeiten	1.509		1.509	
- Derivate ohne Hedging-Beziehung	16			16
- Derivate mit Hedging-Beziehung	2.125	2.125		
<b>Gesamte finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>335.217</b>	<b>36.202</b>	<b>298.999</b>	<b>16</b>

		Bewertung der Klassen nach IFRS 7			Fair Value zum 31. Dezember 2018
davon nicht im Anwendungs- bereich des IFRS 7	davon zu fortgeführten Anschaffungs- kosten bewertet	davon erfolgswirksam zum Fair Value bewertet / mit dem Fair Value bemessen			
		Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	
	11		n.a.		
	307		193		193
	0		34		34
3.431	3.326		3.343		3.343
	340.334				
19.236	12.480				
	14				
	0		161		161
	0		7.338	2.391	9.729
	107.201				
<b>22.667</b>	<b>463.673</b>	<b>0</b>	<b>11.069</b>	<b>2.391</b>	
	363		318		318
	5.686		6.318		6.318
			459		459
1.550	323		321		321
0	201.430				
31.117	87.169				
	2.882				
	588				
	1.509				
			16		16
			1.068	1.057	2.125
<b>32.667</b>	<b>299.950</b>	<b>0</b>	<b>8.500</b>	<b>1.057</b>	

in Tausend EUR	Bilanz		Zuordnung zu den Kategorien des IFRS 9	
	Buchwert zum 31. Dezember 2019	davon nicht im Anwendungs- bereich des IFRS 9 bzw. keiner Kategorie zuordenbar	davon zu fortgeführten Anschaffungs- kosten bewertet	davon erfolgswirksam zum Fair Value bewertet / mit dem Fair Value bemessen
<b>Aktiva</b>				
<b>Langfristiges Vermögen</b>				
Sonstige finanzielle Vermögenswerte				
- Beteiligungen	9			9
- Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	342		148	193
- Derivate mit Hedging-Beziehung	541	541		
Sonstige Forderungen	7.752	3.651	4.101	
<b>Kurzfristiges Vermögen</b>				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	328.356		328.356	
Sonstige Forderungen	28.663	18.674	9.988	
Sonstige finanzielle Vermögenswerte				
- Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	27		27	
- Derivate ohne Hedging-Beziehung	162			162
- Derivate mit Hedging-Beziehung	2.477	2.477		
Zahlungsmittel	115.130		115.130	
<b>Gesamte finanzielle Vermögenswerte</b>	<b>483.459</b>	<b>25.343</b>	<b>457.750</b>	<b>364</b>
<b>Passiva</b>				
<b>Langfristige Verbindlichkeiten</b>				
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
- Sonstige verzinsliche finanzielle Verbindlichkeiten	4.847		4.847	
- Derivate mit Hedging-Beziehung	211	211		
Sonstige Verbindlichkeiten	1.361	948	413	
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten</b>				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	174.076		174.076	
Sonstige Verbindlichkeiten	115.383	26.134	89.249	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten				
- gegenüber Kreditinstituten	772		772	
- Sonstige verzinsliche finanzielle Verbindlichkeiten	1.331		1.331	
- Derivate ohne Hedging-Beziehung				
- Derivate mit Hedging-Beziehung	5.723	5.723		
<b>Gesamte finanzielle Verbindlichkeiten</b>	<b>303.705</b>	<b>33.016</b>	<b>270.688</b>	<b>0</b>

Bewertung der Klassen nach IFRS 7						
	davon nicht im Anwendungsbereich des IFRS 7	davon zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	davon erfolgswirksam zum Fair Value bewertet / mit dem Fair Value bemessen			Fair Value zum 31. Dezember 2019
			Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	
				n.a.		n.a.
		148		342		342
				541		541
	3.651	4.101		4.169		4.169
		328.356				
	18.674	9.988				
		27				
				162		162
				2.477		2.477
		115.130				
	<b>22.325</b>	<b>457.750</b>	<b>0</b>	<b>7.691</b>	<b>0</b>	
		4.847		5.384		5.384
				211		211
	948	413		416		416
		174.076				
	26.134	89.249				
		772				
		1.331				
				1.711	4.012	5.723
	<b>27.082</b>	<b>270.688</b>	<b>0</b>	<b>7.722</b>	<b>4.012</b>	

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

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

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

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

Es gab weder im Vorjahr noch im aktuellen Jahr Transfers von Finanzinstrumenten zwischen den einzelnen Stufen.

Die folgende Tabelle zeigt die Veränderung der Instrumente in Stufe 3 für das am 31. Dezember 2019 beendete Jahr:

in Tausend EUR	2018	2019
<b>Positive Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 1. Januar</b>	<b>2.272</b>	<b>2.391</b>
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	0	0
Im Eigenkapital erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	7.219	-2.873
Erhaltene / geleistete Ausgleichszahlungen (- / +)	-7.100	482
<b>Positive Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 31. Dezember</b>	<b>2.391</b>	<b>0</b>
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-) derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3, die zum 31. Dezember noch im Bestand sind	0	0
<b>Negative Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 1. Januar</b>	<b>-689</b>	<b>-1.057</b>
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	0	0
Im Eigenkapital erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	-1.011	-5.030
Erhaltene / geleistete Ausgleichszahlungen (- / +)	643	2.075
<b>Negative Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 31. Dezember</b>	<b>-1.057</b>	<b>-4.012</b>
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. Eine unterstellte Änderung der Indizes von  $\pm 10\%$  würde eine Änderung des Fair Values in Höhe von ca.  $\pm 2,7$  (2018: 5,3) Mio. EUR hervorrufen. Für die Sicherungsinstrumente und die Rohstoffeinkäufe wird Hedge Accounting angewendet.



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

in Tausend EUR	2018	2019
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	-1.528	-851
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte	1.733	2.159
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-5.272	-2.560
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	1.423	0
	<b>-3.644</b>	<b>-1.252</b>

Die erfolgswirksam zum Fair Value bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten beinhalten Fair-Value-Veränderungen bei Derivaten in Höhe von 2,2 (2018: 2,6) Mio. EUR. Die Nettoverluste bei den zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerte beinhalten Wertberichtigungen auf Forderungen in Höhe von 1,8 (2018: 2,7) Mio. EUR sowie

nach der Effektivzinsmethode ermittelte Gesamtzinserträge in Höhe von 0,9 (2018: 1,2) Mio. EUR. Bei den zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten sind Nettoverluste aus Währungsumrechnung in Höhe von 1,7 (2018: 3,8) Mio. EUR sowie nach der Effektivzinsmethode ermittelte Gesamtzinsaufwendungen in Höhe von 0,8 Mio. EUR enthalten.

Die folgende Tabelle zeigt die Angaben zur Saldierung für das am 31. Dezember 2018 beendete Jahr:

in Tausend EUR	Bruttobetrag zum 31. Dezember 2018	Bilanzielle Saldierung	Bilanzausweis	Nicht bilanziell saldierte Beträge	Fair Value finanzielle Sicherheiten	Nettobetrag zum 31. Dezember 2018
<b>Sonstige finanzielle Vermögenswerte</b>						
Derivate	9.924	0	9.924	2.464	0	7.460
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	371.519	31.183	340.335	0	0	340.335
<b>Finanzielle Verbindlichkeiten</b>						
Derivate	2.600	0	2.600	2.464	0	136
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	149.469	31.183	118.285	0	0	118.285

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

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

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

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

## Derivative Finanzinstrumente

### Cash-Flow Hedges

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

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

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

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Devisensicherungsgeschäfte im Rahmen von Hedge Accounting zum 31. Dezember 2019, wobei die Wertänderungen des Grund- und Sicherungsgeschäfts als Basis für Ineffektivitäten betrachtet wird. Die Wertänderung des Sicherungsgeschäftes entspricht der Änderung in der Cash-Flow Hedge-Rücklage:

in Tausend EUR				31. Dezember 2018
	Gesamt	Bis zu einem Jahr	Restlaufzeit mehr als 1 Jahr	Zugeordneter Bilanzposten
Nominalwert	230.397	208.454	21.943	
Fair Value	5.844	6.270	-426	
davon mit positivem Marktwert	7.372	7.338	34	Sonstige finanzielle Vermögenswerte
davon mit negativem Marktwert	-1.527	-1.068	-459	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
Wertänderung des Grundgeschäfts in 2018	-7.091			
Wertänderung des Sicherungsgeschäfts in 2018	6.864			
Durchschnittskurs des größten Exposures	1,2204 USD			

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Rohstoffsicherungsgeschäfte im Rahmen von Hedge Accounting zum 31. Dezember 2018, wobei die Wertänderungen des Grund- und Sicherungsgeschäfts als Basis für Ineffektivitäten betrachtet wird:

in Tausend EUR			31. Dezember 2018
			Zugeordneter Bilanzposten
Nominalwert	52.753		
Volumen	44.820		
Einheit	mt		
Fair Value	1.334		
davon mit positivem Marktwert	2.391		Sonstige finanzielle Vermögenswerte
davon mit negativem Marktwert	-1.057		Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
Wertänderung des Grundgeschäfts in 2018	-1.388		
Wertänderung des Sicherungsgeschäfts in 2018	1.387		
Durchschnittskurs des größten Exposures	1.247,50 USD/mt/Fluff-Pulp		

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Devisensicherungsgeschäfte im Rahmen von Hedge Accounting zum 31. Dezember 2019, wobei die Wertänderungen des Grund- und Sicherungsgeschäfts als Basis für Ineffektivitäten betrachtet wird. Die Wertänderung des Sicherungsgeschäftes entspricht der Änderung in der Cash-Flow Hedge-Rücklage:

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

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

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

Die Rohstoffsicherungsgeschäfte haben jeweils eine Restlaufzeit von kleiner einem Jahr.

Zur Sicherung des Cash-Flow-Risikos von geplanten Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen hat die PAUL HARTMANN AG Termingeschäfte abgeschlossen. Ziel ist die Absicherung schwankender Währungskurse und dadurch die Begrenzung des Risikos schwankender zukünftiger

Euro-Gegenwerte beim Kauf beziehungsweise Verkauf der Fremdwährung.

Cash-Flow-Risiken aus schwankenden Preisen von geplanten Rohstoffeinkäufen werden mit Swaps oder Festpreisvereinbarungen mit Lieferanten abgesichert. Ziel ist die Absicherung schwankender Rohstoffpreise und dadurch die Begrenzung des Risikos schwankender zukünftiger Kaufpreise.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Cash-Flow Hedges im Eigenkapital zum 31. Dezember 2019:

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

### Ungewisse zukünftige Ereignisse

Zum 31. Dezember 2019 bestanden im Konzern Eventualverbindlichkeiten in Form von Garantien und ähnlichen Verpflichtungen aus dem gewöhnlichen Geschäftsbetrieb in geringfügigem Umfang, von denen angenommen wird, dass daraus keine wesentlichen Zahlungsverpflichtungen entstehen. 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	2018
Bis zu einem Jahr	28.836
Zwischen einem und fünf Jahren	51.700
Mehr als fünf Jahre	912
	<b>81.448</b>

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 gegenüber dem Vorjahr um 13,8 Mio. EUR auf 161,3 Mio. EUR.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit lag bei 92,3 (2018: 68,3) Mio. EUR und erhöhte sich im Vergleich zum

Vorjahr um 24,0 Mio. EUR. Diese Veränderung resultierte unter anderem aus der getätigten Auszahlung für die Akquisitionen von Safran Coating S.A.S (Jetzt: Advanced Silicone Coating S.A.S).

Der Free-Cash-Flow lag als Resultat dieser Entwicklung bei 69,0 (2018: 79,2) Mio. EUR.

Im Geschäftsjahr 2018 haben sich die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten mit Zahlungen im Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit wie folgt entwickelt:

in Tausend EUR	Cash-Flow		Nicht zahlungswirksame Veränderungen			Stand 31. Dezember 2018
	Stand 1. Januar 2018	+ Mittelzufluss - Mittelabfluss	Währungs- umrechnung	Umbuchungen	Sonstiges	
<b>Langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten</b>						
aus Leasingverbindlichkeiten	694	0	-45	-470	184	363
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	7.140	-1.436	0	-122	104	5.686
<b>Kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten</b>						
gegenüber Kreditinstituten	15.226	-13.802	0	0	1.457	2.881
aus Leasingverbindlichkeiten	819	-632	-75	470	6	588
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	1.452	-1.441	-12	122	1.388	1.509
<b>Gesamtsumme</b>	<b>25.331</b>	<b>-17.311</b>	<b>-132</b>	<b>0</b>	<b>3.139</b>	<b>11.027</b>

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

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

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 Auswirkungen aus der Anwendung der neuen Leasingbilanzierung nach

IFRS 16 in Höhe von 19,2 Mio. EUR, Umgliederungen von Leasingverbindlichkeiten in die zur Veräußerung verfügbaren bestimmten Verbindlichkeiten in Höhe von 4,0 Mio. EUR, sowie die gesetzliche Mitarbeiterbeteiligung der französischen Gesellschaften und Zinsaufwendungen.

### Veränderung im Konsolidierungskreis sowie Business Combinations

Zum 31. Dezember 2019 wurden in den Konzernabschluss neben der PAUL HARTMANN AG 31 (2018: 31) inländische und 64 (2018: 64) ausländische Tochterunternehmen einbezogen.

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

Mit Wirkung zum 18. Februar 2019 wurde die Liquidation der Bode France S.A.S., Châtenois beendet und die Gesellschaft endkonsolidiert.

Im Berichtsjahr 2019 wurden bei der Hilfsmittel-Center Jakobus GmbH, Ibbenbüren die bisher von Minderheitsgesellschaftern gehaltenen Anteile erworben.

Mit Wirkung zum 17. Juli 2019 hat die PAUL HARTMANN AG im Rahmen eines Share Deals 100% der Anteile an der Safran Coating S.A.S. (Jetzt: Advanced Silicone Coating S.A.S.) mit Sitz in Pusignan, Frankreich, erworben, um weitere Innovationen im modernen Wundmanagement zu ermöglichen. Der Kaufpreis in Höhe von 9,9 Mio. EUR wurde mittels liquider Mittel beglichen. Der Forderungsbestand zum Zeitpunkt des Erwerbs betrug 1,8 Mio. EUR. Insgesamt wurden bilanzierte Vermögenswerte in Höhe von 5,4 Mio.

EUR und Verbindlichkeiten in Höhe von 2,3 Mio. EUR erworben. Der im Rahmen der vorläufigen Purchase Price Allocation ermittelte Goodwill, nach Aufdeckung stiller Reserven im Zusammenhang mit übernommenen technologiebezogenen Vermögenswerten sowie Kundenbeziehungen, beträgt 5,2 Mio. EUR und resultiert im Wesentlichen aus Entwicklungs-Know-How im modernen Wundmanagement. Die Gesellschaft erzielte im Geschäftsjahr bei Umsatzerlösen von 1,8 Mio. EUR ein ausgeglichenes EBIT bereinigt um akquisitionsbedingte Einmalaufwendungen sowie Integrationskosten und kaufpreisbedingten Abschreibungen. Wäre der Erwerb zum Beginn des Geschäftsjahres 2019 erfolgt, wären Umsatzerlöse in Höhe von 5,6 Mio. EUR sowie ein EBIT in Höhe von 0,2 Mio. EUR erzielt worden.

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

### Wesentliche Beschränkungen

Beschränkungen der Möglichkeit des Zugangs zu Vermögenswerten der HARTMANN GRUPPE bestehen zum 31. Dezember 2019 im Wesentlichen im Zusammenhang mit lokalen Devisenverkehrsbeschränkungen in diversen Ländern.



## Aufstellung über den Anteilsbesitz

		Anteil in %
	<b>Inland</b>	
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, Heidenheim	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	100,0
	Hilfsmittel-Center Lamberti GmbH, Ibbenbüren	100,0
	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 <sup>1</sup>	50,0
	MEDICUS GmbH, Oberderdingen	100,0
	Nachsorgezentrum Am Finkenhügel GmbH, Osnabrück	51,0
	NOGE Gesellschaft für Medizinprodukte und -dienstleistungen mbH, Heidenheim	100,0
	PAUL HARTMANN AG & Co. Logistikzentrum Süd oHG, Grünwald	100,0
	PEHA Produktions- und Vertriebsgesellschaft mbH, Heidenheim	100,0
	Reha-Nachsorge Berlin-Brandenburg GmbH, Ludwigsfelde	51,0
	Reha-Service Loose GmbH, Hamburg	100,0
	Reha und Rollstuhl Handels GmbH, Leipzig	100,0
	Sanimed GmbH, Ibbenbüren	100,0
	Spray-liner GmbH, Kaiserslautern	100,0
	Vlesia GmbH, Herbrechtingen	100,0
	<b>Ausland</b>	
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., Rouiba	51,0
ES	Consumer Medical Care Iberia S.L., Barcelona	100,0
	Farmaban S.A., Sant Fruitós de Bages <sup>1</sup>	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
	PAUL HARTMANN S.A., Mataró	100,0
FR	Advanced Silicone Coating S.A.S, Pusignan	100,0
	CMC France S.A.R.L., Sélestat	100,0
	Laboratoires PAUL HARTMANN S.A.R.L., Châtenois	100,0
	Max Lorne S.A.S., Villemaur-sur-Vanne	100,0
	PAUL HARTMANN S.A., Châtenois	100,0
	Pierre Cattier S.A.S., Boulogne-Billancourt	100,0
	Providom S.A.S., Châtenois	100,0
	Sterima S.A.S., Châtenois	100,0
GB	PAUL HARTMANN Ltd., Heywood	100,0
GR	PAUL HARTMANN Hellas A.E., Glyfada/Athina	100,0
HK	PAUL HARTMANN Asia-Pacific Ltd., Kowloon	100,0
HR	PAUL HARTMANN d.o.o., Zagreb	100,0
HU	HARTMANN-RICO Hungária Kft., Biatorbagy	100,0
IN	KOB Medical Textiles Private Ltd., Coimbatore	100,0
	PAUL HARTMANN Medical Private Limited, Coimbatore <sup>2</sup>	100,0

<sup>1</sup> At Equity konsolidierte Gesellschaften

<sup>2</sup> In Liquidation befindliche Gesellschaften

		Anteil in %
IT	Distributori Articoli Sanitari D.A.S. S.R.L. i.L., Verona <sup>2</sup>	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., Osaka	100,0
MA	PAUL HARTMANN S.A.R.L., Casablanca	100,0
NL	Kneipp Nederland B.V., Utrecht	100,0
	PAUL HARTMANN B.V., Utrecht	100,0
	PAUL HARTMANN Finance B.V., Nijmegen	100,0
NO	PAUL HARTMANN AS, Oslo	100,0
PL	PAUL HARTMANN Polska Sp. z o.o., Pabianice	100,0
PT	PAUL HARTMANN LDA, Loures	100,0
RO	PAUL HARTMANN S.R.L., Bucharest	100,0
RU	PAUL HARTMANN OOO, Moskwa	100,0
	PAUL HARTMANN Siberia OOO, Novosibirsk	100,0
SE	HARTMANN-ScandiCare AB, Anderstorp	100,0
SI	PAUL HARTMANN Adriatic d.o.o., Ljubljana	100,0
SK	HARTMANN-RICO spol. s r.o., Bratislava	100,0
TR	CMC CONSUMER MEDICAL CARE Pamuk Ambalaj Sanayi ve Ticaret Ltd Şti., Mersin	100,0
	PAUL HARTMANN Ltd. Sti., Istanbul	100,0
TW	Paul Hartmann Taiwan Limited, Taipei	100,0
US	HARTMANN USA, Inc., Rock Hill/South Carolina	100,0
	Kneipp Corporation of America, Inc., 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

<sup>2</sup> In Liquidation befindliche Gesellschaften

### 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 2019 geführt hätten.

### Dividende je Aktie

Auf der Hauptversammlung am 30. April 2020 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 2020. Die Dividende im Vorjahr betrug 24,9 Mio. EUR (7,00 EUR je Aktie).

### Transaktionen mit nahestehenden Personen und Unternehmen

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

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

Darüber hinaus existieren keine wesentlichen wirtschaftlichen und rechtlichen Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen

außerhalb des Konsolidierungskreises. Mit assoziierten Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden, wurden Transaktionen im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit vorgenommen, die sich im Berichts- und Vorjahr bei diesen Gesellschaften wie folgt ausgewirkt haben:

in Tausend EUR	2018	2019
Erträge	24.900	25.722
Aufwendungen	2.129	2.448
Forderungen	532	2.462
Verbindlichkeiten	2.765	549

### Aufsichtsrat und Vorstand

#### Bezüge des Aufsichtsrats

Die Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats der PAUL HARTMANN AG beträgt 0,8 (2018: 0,9) Mio. EUR. Darüber hinaus haben die Mitglieder des Aufsichtsrats Vergütungen für die Ausübung weiterer Tätigkeiten in Höhe von 0,4 (2018: 0,4) Mio. EUR bezogen.

#### Bezüge des Vorstands

Die Höhe der Vorstandsvergütung richtet sich nach den Aufgaben des einzelnen Vorstandsmitglieds, seinen persönlichen Leistungen, der wirtschaftlichen Lage, der Entwicklung und der Zukunftsaussichten der HARTMANN GRUPPE sowie der Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung des Vergleichsumfelds und der Vergütungsstruktur, die ansonsten in der Gesellschaft gilt. Die Gesamtvergütung setzt sich 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 abstel-

len, 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 4,8 (2018: 5,4) Mio. EUR. Davon beträgt der variable Anteil 2,2 (2018: 2,4) Mio. EUR.

Für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstands und deren Hinterbliebenen sind insgesamt 11,7 (2018: 10,5) Mio. EUR zurückgestellt. Die Gesamtbezüge früherer Mitglieder des Vorstands betragen für das Berichtsjahr 2,2 (2018: 1,9) Mio. EUR.

#### Honorare des Abschlussprüfers

Die Honorare des Abschlussprüfers betragen im Berichtsjahr insgesamt 0,7 (2018: 0,8) Mio. EUR. Dabei entfielen 0,5 (2018: 0,5) Mio. EUR auf Prüfungshonorare, 0,1 (2018: 0,1) Mio. EUR auf prüfungsnahen Dienstleistungen sowie 0,1 (2018: 0,2) Mio. EUR auf Steuerberatungshonorare.

#### Freigabe des Konzernabschlusses

Der Konzernabschluss wurde am 25. Februar 2020 vom Vorstand zur Vorlage an den Aufsichtsrat freigegeben.

## PAUL HARTMANN AG

Fünfstück

Georgelin

Dr. Heinen

Kuehn

# 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 2019, der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 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 2019 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 2019 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

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

### Grundlage für die Prüfungsurteile

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

### Sonstige Informationen

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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### **Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts**

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

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

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

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

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

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

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

Stuttgart, den 20. März 2020

PricewaterhouseCoopers GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Rainer Kroker  
Wirtschaftsprüfer

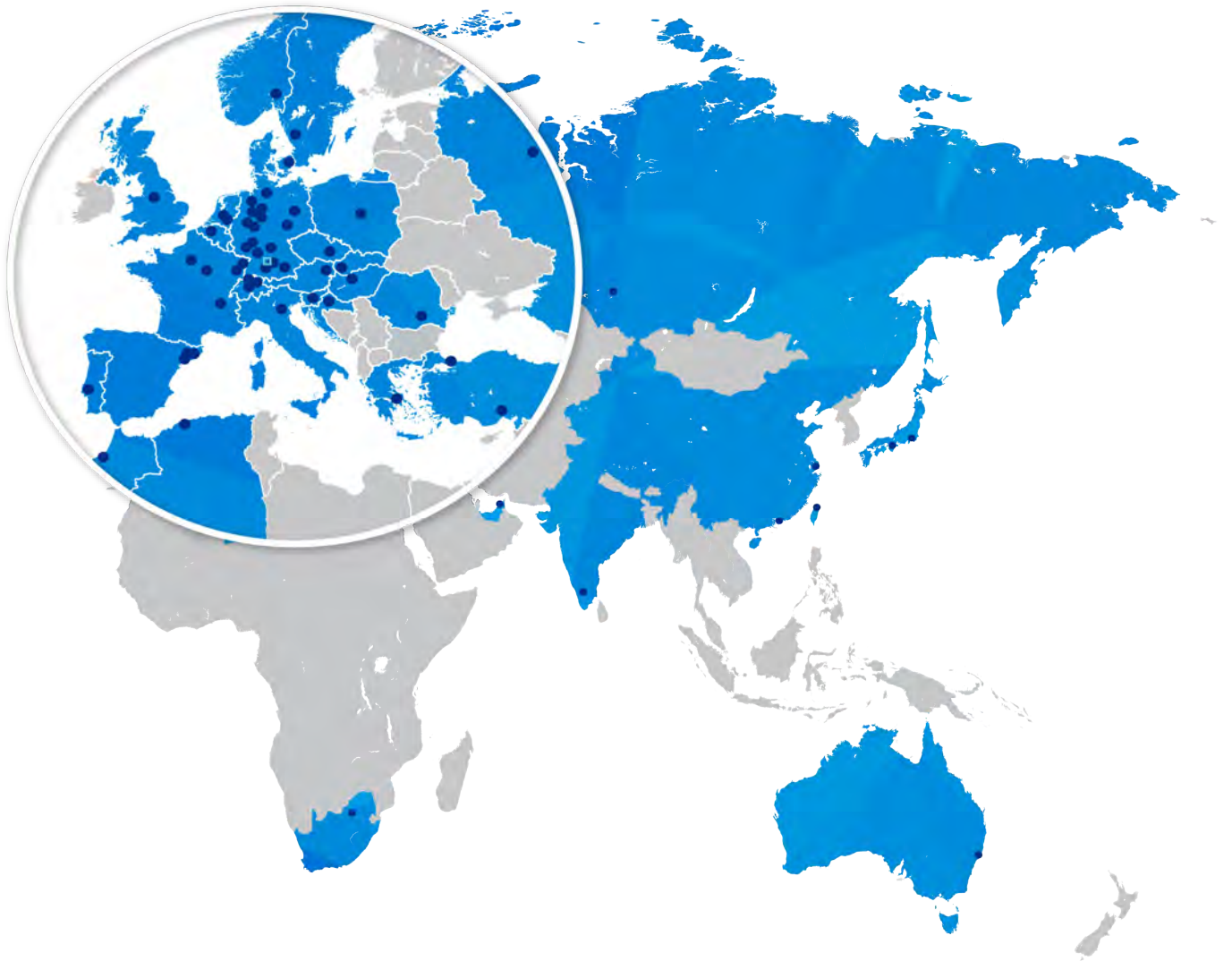
Jürgen Schwehr  
Wirtschaftsprüfer

# 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](mailto:ir@hartmann.info)

### Public Relations

Jeremy Whittaker  
Telefon +49 7321 36-1380 | Telefax +49 7321 36-3678  
E-Mail: [presse@hartmann.info](mailto:presse@hartmann.info)

## Finanzkalender

### 24. März 2020

Bilanzpressekonferenz

### 30. April 2021

107. ordentliche Hauptversammlung  
in Heidenheim

## Impressum

### Herausgeber

PAUL HARTMANN AG, Heidenheim

### Redaktion

Monika Faber, PAUL HARTMANN AG  
Dominik Plonner, PAUL HARTMANN AG

### Fotos

Seite 2, 10, 11: Pascal Albandopulos /  
Dreamland GmbH & Co. KG  
Seite 6: Mathias Müller

### Druck

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

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

# Die HARTMANN GRUPPE im Fünfjahresüberblick

in Tausend EUR	2015	2016	2017	2018	2019	Veränderung zum Vorjahr in %
<b>Ergebnis</b>						
Umsatzerlöse	1.941.004	1.986.450	2.058.628	2.119.103	2.186.765	3,2
davon Auslandsanteil in %	66,1	65,8	66,5	66,9	67,2	0,4
Konzernergebnis	84.778	90.100	93.854	83.774	62.930	-24,9
Nettoumsatzrendite in %	4,4	4,5	4,6	4,0	2,9	-27,2
Materialaufwand	869.469	868.065	873.064	920.001	946.756	2,9
Personalaufwand	483.999	510.422	528.989	551.989	578.489	4,8
EBITDA	198.978	210.818	204.797	193.478	210.351	8,7
EBITDA-Rendite in %	10,3	10,6	9,9	9,1	9,6	5,4
Abschreibung auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	66.757	71.717	66.358	70.309	105.969	50,7
EBIT	132.661	139.101	138.439	123.169	104.382	-15,3
EBIT-Rendite in %	6,8	7,0	6,7	5,8	4,8	-17,9
Cash-Flow	168.152	157.357	169.438	156.702	190.991	21,9
Free-Cash-Flow	63.685	91.603	-2.503	79.204	68.988	-12,9
<b>Bilanz</b>						
Bilanzsumme	1.278.619	1.329.339	1.432.120	1.499.303	1.609.357	7,3
Langfristiges Vermögen	510.121	514.486	640.666	645.510	748.998	16,0
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte <sup>2</sup>	74.475	69.203	66.513	84.892	107.047	26,1
Kurzfristiges Vermögen	768.498	814.853	791.454	853.793	828.309	-3,0
Eigenkapital	759.098	816.208	854.989	923.147	932.404	1,0
Eigenkapitalquote in %	59,4	61,4	59,7	61,6	57,9	-5,9
Eigenkapitalrendite in %	11,2	11,0	11,0	9,1	6,7	-25,6
Nettofinanzstatus	44.609	101.955	71.679	104.522	33.494	-68,0
Mitarbeiterzahl am 31. Dezember <sup>1</sup>	10.346	10.372	10.764	11.027	11.096	0,6

<sup>1</sup> Ohne Mitarbeiter in Elternzeit und Vorstandsmitglieder der PAUL HARTMANN AG

<sup>2</sup> 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](mailto:info@hartmann.info)  
[www.hartmann.info](http://www.hartmann.info)