

WAS UN BEWEGT

Geschäftsbericht 2013
der HARTMANN GRUPPE

Unsere Leistungen

Die HARTMANN GRUPPE ist ein international tätiges Unternehmen im Bereich von Medizin- und Pflegeprodukten. Grundlagen unseres Erfolgs sind unsere langjährige medizinische Kompetenz und ein ständiger Dialog mit unseren Kunden.

Den Kern unseres Portfolios unter der etablierten Marke HARTMANN bilden professionelle Systemlösungen in den Sortimentsbereichen Wundbehandlung, Inkontinenzhygiene und Infektionsprophylaxe. Ergänzungsprodukte und unterstützende Dienstleistungen runden unser Angebot für Medizin und Pflege ab.

Die Jahre 2009 bis 2013 im Überblick

Umsatzerlöse		Umsatzwachstum	
in Mio. EUR		in Prozent	
2013	1.794,4	2,1	
2012	1.758,4	3,5	
2011	1.699,4	4,1	
2010	1.633,0	4,6	
2009	1.560,5	13,3	
EBIT		Konzernergebnis	
in Mio. EUR		in Mio. EUR	
2013	102,1	62,5	
2012	90,7 ¹⁾	55,8 ¹⁾	
2011	107,6	70,8	
2010	103,4	69,8	
2009	96,3	58,6	

1) Jahr 2012 angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

27

Mitarbeiterinnen
und Mitarbeiter

Konsequenter

Dialog,

g mit

onsequenzen.

Der Vorstand
stellt sich den Fragen der
Mitarbeiterinnen
und Mitarbeiter

L.A.C.E.
Die Richtschnur unseres Handelns

LEADERSHIP
{ FÜHRUNG }

Wir zeigen Führung an
jedem Arbeitsplatz.

ACCOUNTABILITY
{ VERANTWORTUNG }

Wir übernehmen Verantwortung
für unsere Arbeit.

COMMITMENT
{ VERBINDLICHKEIT }

Wir halten uns an getroffene
Vereinbarungen.

EXECUTION
{ UMSETZUNG }

Wir setzen beschlossene Projekte
schnell und effizient um.

Im Jahr des Übergangs an der Unternehmensspitze. Dr. Rinaldo Riguzzi hat mit der Führung auf das medizinische Kerngeschäft erfolgreich Schwerpunkte für HARTMANN gesetzt. Andreas Joehle baut darauf auf. Seit 1. Juli schreibt er gemeinsam mit den über 10.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der HARTMANN GRUPPE ein neues Kapitel im Buch der Geschichte unseres fast 200-jährigen Unternehmens.

Dabei ein klares Ziel: Wir machen HARTMANN zu einem profitablen Weltklasseunternehmen. Die richtigen Antworten auf die Herausforderungen der sich rasant wandelnden Märkte zu finden – das wird das Leitmotiv dieses neuen Kapitels sein. Dazu unser Handeln konsequent an den Bedürfnissen unserer Kunden und der Märkte

zurückzuführen. Nur in einer Kultur des offenen Dialogs gelingt, der aktiv gefördert und gepflegt wird. Über alle Hierarchien hinweg. Deshalb steht der Vorstand für alle Fragen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur Verfügung, sei es im persönlichen Gespräch oder über die Medien. Nur wenn wir als Team auf allen Ebenen den Kurs der HARTMANN GRUPPE stehen und mittragen, kann er erfolgreich eingehalten werden.

Konsequenter Dialog, Dialog mit Konsequenzen – die folgenden Seiten sind eine Momentaufnahme dieses Prozesses. Sie geben Einblick in die wichtigsten Fragen, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit aktuell bewegen, und dokumentieren die Antworten des Vorstands. Kurzum: Sie zeigen, was uns bewegt.

Unsere Leistungen

Die HARTMANN GRUPPE ist ein international tätiges Unternehmen im Bereich von Medizin- und Pflegeprodukten. Grundlage unseres Erfolgs sind unsere langjährige medizinische Erfahrung und ein ständiger Dialog mit unseren Kunden.

Den Kern unseres Portfolios unter der etablierten Marke HARTMANN bilden professionelle Systemlösungen in den Sortimentsbereichen Wundbehandlung, Infektionsprophylaxe. Ergänzungsprodukte und Dienstleistungen runden unser Angebot für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ab.

Die Jahre 2009 bis 2013 im Überblick

Umsatzerlöse		Umsatzwachstum	
in Mio. EUR		in Prozent	
2013	1.794,4	2,1	
2012	1.758,4	3,5	
2011	1.699,4	4,1	
2010	1.633,0	4,6	
2009	1.560,5		
EBIT		Konzernergebnis	
in Mio. EUR		in Mio. EUR	
2013	102,1		
2012	90,7 ¹⁾		
2011	107,6		70,8
2010	103,4		69,8
2009	96,3		58,6

1) Jahr 2012 angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

S. 14 Überblick

Vorwort des Vorstands	14
HARTMANN-Aktie	18

S. 20 Lagebericht

Geschäftsmodell der HARTMANN GRUPPE	20
Forschung und Entwicklung	22
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	24
Ertragslage	26
Finanzlage	30
Vermögenslage	32
Mitarbeiter	34
Sicherheits-, Umwelt- und Qualitätsmanagement	37
Chancen- und Risikenbericht	39
Prognosebericht	42

S. 45 Weitere Informationen

Aufsichtsrat, Vorstand, Group Management Team, Beirat	45
Bericht des Aufsichtsrats	46
Bericht zur Corporate Governance	50

S. 54 Konzernabschluss

Konzernbilanz	54
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	56
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	57
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	58
Konzern-Kapitalflussrechnung	60
Konzernanhang	61

27

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Konsequenter

Dialog,

Dialog mit

5

Vorstände

Konsequenzen.

Der Vorstand stellt sich den Fragen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

ANDREAS JOEHLE
CHIEF EXECUTIVE OFFICER

DR. FELIX FREMEREY
CHIEF PROCESS OFFICER

MICHEL KUEHN
CHIEF OPERATIONS OFFICER

DR. WOLFGANG NEUMANN
CHIEF MEDICAL OFFICER

STEPHAN SCHULZ
CHIEF FINANCIAL OFFICER
UND ARBEITSDIREKTOR

2013 war ein Jahr des Übergangs an der Unternehmensspitze. Dr. Rinaldo Riguzzi hat mit der Fokussierung auf das medizinische Kerngeschäft erfolgreich Schwerpunkte für HARTMANN gesetzt. Andreas Joehle baut darauf auf. Seit 1. Juli schreibt er gemeinsam mit den über 10.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der HARTMANN GRUPPE ein neues Kapitel im Buch der Erfolgsgeschichte unseres fast 200-jährigen Unternehmens.

Wir haben dabei ein klares Ziel: Wir machen HARTMANN zu einem profitablen Weltklasse-Unternehmen. Die richtigen Antworten auf die Herausforderungen der sich rasant wandelnden Gesundheitsmärkte zu finden – das wird das Leitmotiv dieses neuen Kapitels sein. Dazu müssen wir unser Handeln konsequent an den Bedürfnissen unserer Kunden und der Märkte ausrichten.

Das kann nur in einer Kultur des offenen Dialogs gelingen, der aktiv gefördert und gepflegt werden muss. Über alle Hierarchien hinweg. Deshalb steht der Vorstand für alle Fragen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur Verfügung, sei es im persönlichen Gespräch oder über elektronische Medien. Nur wenn wir als Team auf allen Ebenen den Kurs der HARTMANN GRUPPE verstehen und mittragen, kann er erfolgreich eingehalten werden.

Konsequenter Dialog, Dialog mit Konsequenzen – die folgenden Seiten sind eine Momentaufnahme dieses Prozesses. Sie geben Einblick in die wichtigsten Fragen, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit aktuell bewegen, und dokumentieren die Antworten des Vorstands. Kurzum: Sie zeigen, was uns bewegt.

Unsere Leistungen

Die HARTMANN GRUPPE ist ein international tätiges Unternehmen im Bereich von Medizin- und Pflegeprodukten. Grundlagen unseres Erfolgs sind unsere langjährige medizinische Kompetenz und ein ständiger Dialog mit unseren Kunden.

Den Kern unseres Portfolios unter der etablierten Marke HARTMANN bilden professionelle Systemlösungen in den Sortimentsbereichen Wundbehandlung, Inkontinenzhygiene und Infektionsprophylaxe. Ergänzungsprodukte und unterstützende Dienstleistungen runden unser Angebot für Medizin und Pflege ab.

Die Jahre 2009 bis 2013 im Überblick

Umsatzerlöse		Umsatzwachstum	
in Mio. EUR		in Prozent	
2013	1.794,4	2,1	
2012	1.758,4	3,5	
2011	1.699,4	4,1	
2010	1.633,0	4,6	
2009	1.560,5	13,3	

EBIT		Konzernergebnis	
in Mio. EUR		in Mio. EUR	
2013	102,1	62,5	
2012	90,7 ¹⁾	55,8 ¹⁾	
2011	107,6	70,8	
2010	103,4	69,8	
2009	96,3	58,6	

1) Jahr 2012 angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

27

Mitarbeiterinnen
und Mitarbeiter

Konsequenter

Dialog,

Dialog mit

Der Vorstand
stellt sich den Fragen der
Mitarbeiterinnen
und Mitarbeiter

5

Vorstände

Konsequenzen.

ANDREAS JOEHLE
CHIEF EXECUTIVE OFFICER

DR. FELIX FREMEREY
CHIEF PROCESS OFFICER

MICHEL KUEHN
CHIEF OPERATIONS OFFICER

DR. WOLFGANG NEUMANN
CHIEF MEDICAL OFFICER

STEPHAN SCHULZ
CHIEF FINANCIAL OFFICER
UND ARBEITSDIREKTOR

2013 war ein Jahr des Übergangs an der Unternehmensspitze. Dr. Rinaldo Riguzzi hat mit der Fokussierung auf das medizinische Kerngeschäft erfolgreich Schwerpunkte für HARTMANN gesetzt. Andreas Joehle baut darauf auf. Seit 1. Juli schreibt er gemeinsam mit den über 10.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der HARTMANN GRUPPE ein neues Kapitel im Buch der Erfolgsgeschichte unseres fast 200-jährigen Unternehmens.

Wir haben dabei ein klares Ziel: Wir machen HARTMANN zu einem profitablen Weltklasse-Unternehmen. Die richtigen Antworten auf die Herausforderungen der sich rasant wandelnden Gesundheitsmärkte zu finden – das wird das Leitmotiv dieses neuen Kapitels sein. Dazu müssen wir unser Handeln konsequent an den Bedürfnissen unserer Kunden und der Märkte ausrichten.

Das kann nur in einer Kultur des offenen Dialogs gelingen, der aktiv gefördert und gepflegt werden muss. Über alle Hierarchien hinweg. Deshalb steht der Vorstand für alle Fragen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur Verfügung, sei es im persönlichen Gespräch oder über elektronische Medien. Nur wenn wir als Team auf allen Ebenen den Kurs der HARTMANN GRUPPE verstehen und mittragen, kann er erfolgreich eingehalten werden.

Konsequenter Dialog, Dialog mit Konsequenzen – die folgenden Seiten sind eine Momentaufnahme dieses Prozesses. Sie geben Einblick in die wichtigsten Fragen, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit aktuell bewegen, und dokumentieren die Antworten des Vorstands. Kurzum: Sie zeigen, was uns bewegt.



»In welcher Beziehung stehen die drei Werte ›partnerschaftlich, pragmatisch, passioniert‹ zu L.A.C.E.?«

DUŠAN PAVLIŠIN
BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER
TSCHHECHISCHE REPUBLIK

ANDREAS JOEHLE:
„Die Werte gelten nach wie vor. L.A.C.E. wird dazu beitragen, dass wir sie wieder intensiver leben.“



»WARUM IST IN ERSTER LINIE L.A.C.E. MOMENTAN SO WICHTIG UND NICHT MARKT-FORSCHUNG ODER PRODUKTENTWICKLUNG?«

JÜRGEN RAUTER
VICE PRESIDENT AND DEPUTY REGIONAL DIRECTOR
DEUTSCHLAND

ANDREAS JOEHLE: „Jeder kann durch sein Verhalten zum Wachstumskurs von HARTMANN beitragen. Hier setzt L.A.C.E. an. Führung, Verantwortung, Verbindlichkeit und Umsetzung, englisch Leadership, Accountability, Commitment und Execution, kurz L.A.C.E., sind die Prinzipien, nach denen wir alle bei HARTMANN unser konkretes Handeln auf die Unternehmensziele hin ausrichten.“

»HARTMANN möchte wachsen. Bedeutet das Wachstum um jeden Preis?«

BEAT GERBER
HEAD OF PRODUCTION
SCHWEIZ

ANDREAS JOEHLE:
„Nein, HARTMANN strebt ein nachhaltiges Wachstum an, mit klaren ökonomischen Zielen und klar gesetzten Prioritäten.“



»WIE WOLLEN SIE DIE L.A.C.E.-PRINZIPIEN MIT LEBEN FÜLLEN?«

SALLY NESTA
SENIOR PRODUCT MANAGER
WOUNDMANAGEMENT DIVISION
GROSSBRITANNIEN

DR. FELIX FREMEREY: „L.A.C.E. zu leben, ist Teil der Unternehmenskultur, die der Vorstand nicht nur mittragen, sondern selbst vorleben muss. Nur so gelangen Veränderungen über die Führungskräfte sukzessive ins gesamte Unternehmen. Aber L.A.C.E. gilt nicht nur für die Führungskräfte, sondern für alle im Unternehmen.“



»Was sind für Sie die Schlüsselemente, um die nötigen Veränderungen voranzutreiben?«

RAIMUND KOCH
LEITER REFERAT GESUNDHEITSPOLITIK
PAUL HARTMANN AG
DEUTSCHLAND

ANDREAS JOEHLE:
„Konsequente Kommunikation und Kommunikation mit Konsequenzen! Botschaften müssen mehrfach in geeigneter Form auf allen Ebenen vermittelt werden. Nur so wird klar, was vom Einzelnen erwartet wird.“



»Sie fordern mehr Dialog und Transparenz im Unternehmen. Wie sieht die Offenheit gegenüber Kunden aus?«

STEVAN MIHO
INTERNATIONAL BRAND MANAGER
PERSONAL DIAGNOSTICS
DEUTSCHLAND

MICHEL KUEHN: „Eine Möglichkeit ist beispielsweise, dass Kunden demnächst im neuen Medical Innovation Center am Standort Heidenheim ‚live‘ Einblick in die Produktion moderner Wundaufgaben und kundenindividueller OP-Sets nehmen können.“



»WIE WILL HARTMANN KONKRET RESSOURCEN FÜR WACHSTUM MOBILISIEREN?«

CLAUDIA JAMES
MITGLIED DER GESCHÄFTSLEITUNG BODE CHEMIE GMBH,
DIRECTOR BODE SCIENCE CENTER
DEUTSCHLAND

ANDREAS JOEHLE: „Bei allen Projekten stellen wir uns die ‚Killer-Fragen‘: Unterstützt das Projekt unser nachhaltiges Wachstum? Unterstützt es beim Preiskampf? Unterstützt es unser Ergebnisziel? Liegt es in unserem strategischen Rahmen? Stimmt es mit den gesetzlichen Vorgaben überein?“



»Wo sehen Sie HARTMANN in einigen Jahren? Was ist Ihre Vision?«

RICARD SERRA
GROUP PRODUCT MANAGER
INFECTION PREVENTION
SPANIEN

ANDREAS JOEHLE: „HARTMANN steht bei seinen Kunden für Kontinuität und Verlässlichkeit. Darauf dürfen wir uns aber nicht ausruhen. Auf unserem Weg zu einem weltweit führenden Unternehmen müssen wir es schaffen, neue Ideen und Marktströmungen schneller aufzugreifen, damit wir der bevorzugte Partner unserer Kunden bleiben und es für potenzielle Neukunden werden.“



WOLFGANG RÖHL
SENIOR VICE PRESIDENT
BUSINESS DIVISION
INCONTINENCE MANAGEMENT
DEUTSCHLAND

»SIE WOLLEN AUS HARTMANN EIN WELTKLASSE-UNTERNEHMEN MACHEN. WAS HEISST DAS FÜR SIE KONKRET?«

ANDREAS JOEHLE: „Das hat zunächst einmal nichts mit Umsatz- und Ergebniszielen zu tun. In unseren Geschäftsfeldern wollen wir der bevorzugte Partner unserer Kunden sein. Dafür müssen wir mit unseren Sortimenten und Geschäftsprozessen neue Akzente setzen. Die Zahlen ziehen dann fast automatisch nach.“

» Wo setzen Sie im Hinblick auf die Erholung des Inkontinenzgeschäfts an? «

ANDREAS BÖHMLER
SENIOR MANAGER KEY SUPPLIER
MANAGEMENT & PROJECTS BUSINESS DIVISION
INCONTINENCE MANAGEMENT
DEUTSCHLAND



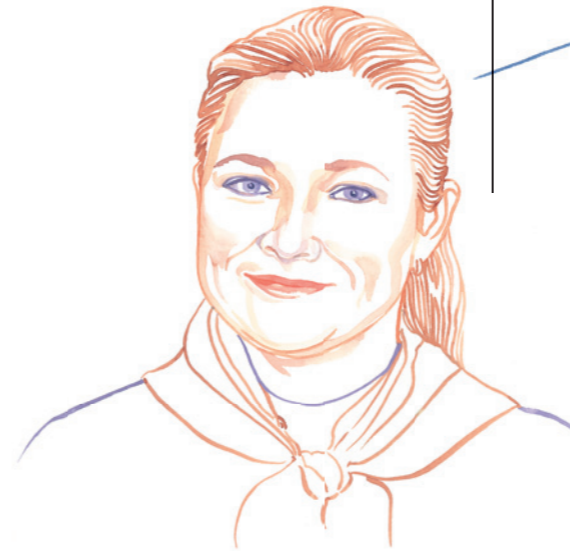
DR. WOLFGANG NEUMANN:
„Kurzfristig zu realisierende Aktivitäten sind beispielsweise die häusliche Patientenbelieferung im Geschäft mit Krankenkassen und staatlichen Gesundheitssystemen. Im Selbstzahlgeschäft, also dem Verkauf unserer Produkte an Endverbraucher über Apotheken, gilt es, die Marke HARTMANN langfristig zu stärken und beispielsweise Kommunikationskanäle wie das Internet intensiver zu nutzen.“



SEBASTIAN REUPSCH
SENIOR MANAGER CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT
DEUTSCHLAND

» WELCHE ZIELE HAT HARTMANN, MIT WELCHEN MASSNAHMEN WOLLEN WIR SIE ERREICHEN UND WIE KÖNNEN WIR SIE SCHNELL UMSETZEN? «

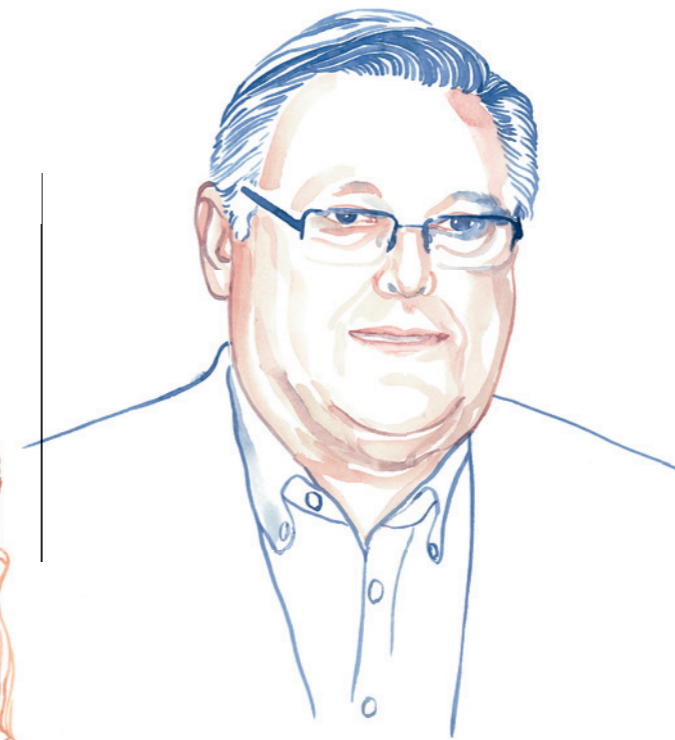
DR. WOLFGANG NEUMANN: „Wir möchten stärker wachsen als der vergleichbare Markt und müssen vor allem im Geschäftsfeld Inkontinenzmanagement zulegen. Daneben setzen wir in den weiteren Geschäftsfeldern auf innovative Produkte, kombiniert mit überzeugenden Therapieansätzen wie Vivano oder HydroTherapy.“



» HARTMANN ist stark im institutionellen Bereich. Welche Rolle spielt der immer wichtiger werdende selbstzahlende Patient? «

ANNA GLUHOVA
ADVERTISING AND PR MANAGER
RUSSLAND

ANDREAS JOEHLE:
„Wir müssen uns aktiver um die selbstzahlenden Patienten bemühen und sie über die Kanäle erreichen, die sie selbst nutzen, beispielsweise Social Media. Wir müssen es ihnen einfacher machen, etwas für ihre Gesundheit zu tun.“



» IST DER CEO NICHT VIELMEHR EIN CRO – EIN CHIEF RESTRUCTURING OFFICER? «

MARC VANDER GUCHT
MANAGING DIRECTOR
BELGIEN

ANDREAS JOEHLE: „Es geht darum, Dinge anzupacken, um Ziele zu erreichen. Wenn es notwendig ist, müssen dazu Restrukturierungen stattfinden, aber das ist kein Selbstzweck. Es gilt, eine gute Organisation schlagkräftiger, ein gutes Unternehmen noch besser zu machen.“

» Wie ist eine zentrale Vertriebs- und Marketingstrategie für so unterschiedliche Märkte, wie sie HARTMANN bedient, denn umsetzbar? «

CLAUDIA BRÖSAMLE
SENIOR MANAGER
ADVANCED WOUND CARE
DEUTSCHLAND

MICHEL KUEHN: „Wir brauchen eine globale Strategie, um unsere Ressourcen in den Absatzmärkten effizient einzusetzen. Wie wir das tun, hängt auch von den Besonderheiten in den nationalen Gesundheitssystemen ab. Wir müssen also einerseits flexible Lösungen entwickeln, andererseits dürfen wir das große Ganze nicht aus den Augen verlieren.“



» WIE
MÖCHTEN SIE
MENSCHEN
BEGEISTERN? «

CAMELIA ELEONORA GROSS
MITARBEITERIN KANTINE
DEUTSCHLAND



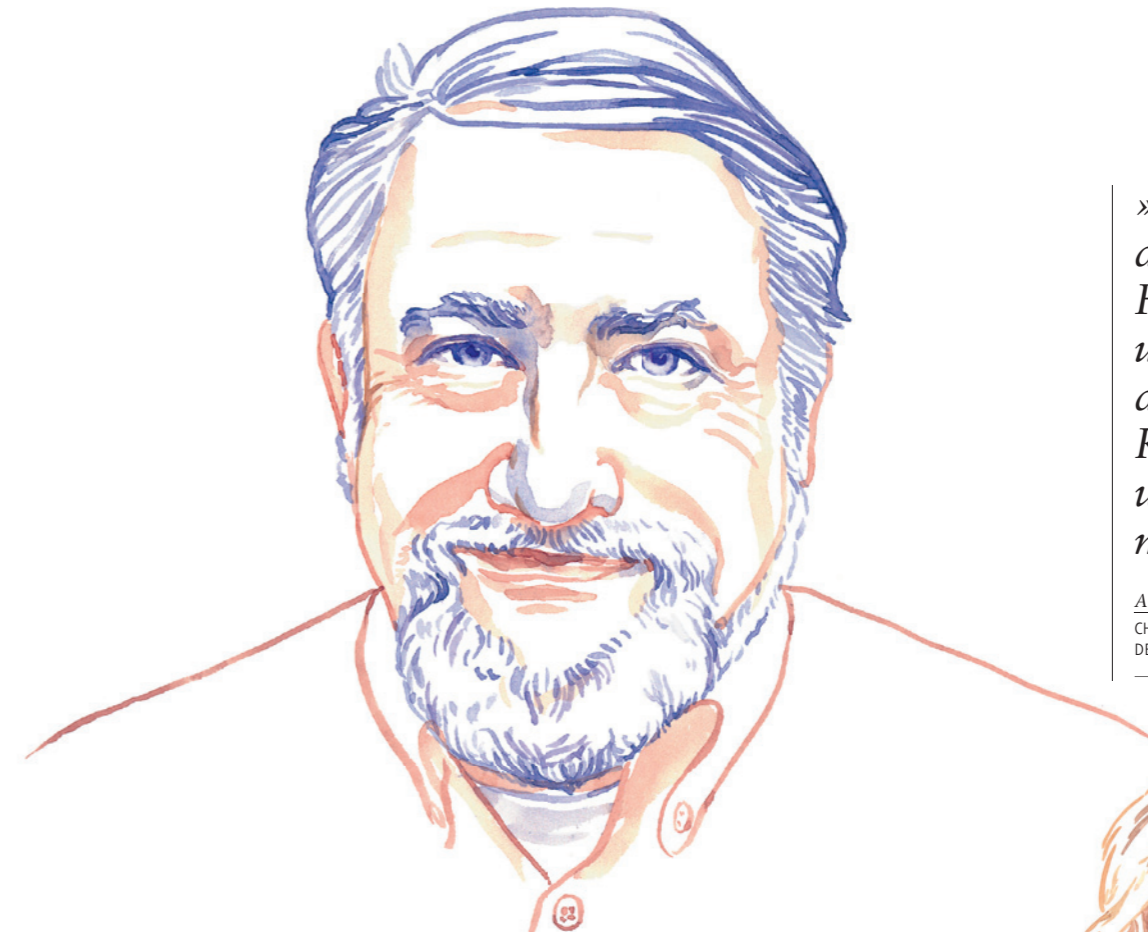
STEPHAN SCHULZ: „Gute Leistung und Begeisterung entstehen, wenn die richtigen Menschen auf den richtigen Positionen sitzen. Dies sicherzustellen, ist eine Aufgabe für das Team von Human Resources und die Führungskräfte. Die Führungskräfte sind darüber hinaus besonders als Vorbilder gefragt, die beispielsweise die L.A.C.E.-Prinzipien vorleben.“



» Wie wollen wir
bei unseren Kunden
die Nummer 1
werden? «

ANJA CITRICH
FACHLICHE LEITUNG FACHBERATER PFLEGE
DEUTSCHLAND

MICHEL KUEHN: „Wir müssen das anbieten, wofür die Kunden zu zahlen bereit sind – passende Produkte und erstklassigen Service.“



» Unterstützt
die derzeitige
Fokussierung
unserer Projekte
die nächsten
Kapitel, die
wir schreiben
müssen? «

ANDREA BERNEIS
CHIEF COMPLIANCE OFFICER
DEUTSCHLAND

» WIRD SICH
HARTMANN IN DEN
NÄCHSTEN JAHREN MEHR
AUF DIE EIGENFERTIGUNG
ODER MEHR AUF DEN
FREMDBEZUG VON PRODUKTEN
KONZENTRIEREN? «

MARTY RAWLS
DIRECTOR SUPPLY CHAIN MANAGEMENT AND LOGISTICS
USA

DR. FELIX FREMEREY: „Wichtig ist hier die Beantwortung von drei Fragen. Erstens: Was sind die jeweiligen direkten Kostenvorteile? Zweitens: Haben wir dafür das nötige Wissen? Und drittens: Welche marktrelevanten Vorteile haben wir davon? Wir müssen das permanent in einer sehr offenen und ehrlichen Weise prüfen.“



ANDREAS JOEHLE:
„Wir haben alle laufenden strategischen Projekte, darunter die BENCHMARK-Projekte, bewertet und in neu definierten Programmen gebündelt. Deren Umsetzung ist zwingend erforderlich, um aus HARTMANN ein weltweit führendes Unternehmen zu machen. Die Gliederung unserer Projekte in neun Step-Change-Programme gibt uns eine solide Struktur für unser Projektmanagement und fördert zwei L.A.C.E.-Komponenten, nämlich Verantwortung und Umsetzung.“



»Nach welchen Kriterien erfolgen die Auswahl und die Bewertung von Mitarbeitern auf Schlüsselpositionen?«

MICHAL KREJSA
DIRECTOR CONTROLLING GROUP
AND COUNTRIES
DEUTSCHLAND

STEPHAN SCHULZ:
„Der Vorstand hat konzernweit diejenigen Positionen identifiziert, die entscheidend für den Geschäftserfolg sind. Die Stelleninhaber wurden mit größtmöglicher Objektivität hinsichtlich ihrer Leistung im derzeitigen Verantwortungsbereich sowie mit Blick auf ihr Potenzial bewertet.“



»WIE WIRD DIE ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN DER KONZERNZENTRALE UND DEN LANDESGESELLSCHAFTEN INTENSIVIERT?«

MARC PÉREZ PEY
MANAGING DIRECTOR
SPANIEN

DR. WOLFGANG NEUMANN: „Hier setzen wir auf Kooperation bei klarer Aufgabenteilung und klaren Richtlinien. Themen wie Qualitätsmanagement und Regulatory Affairs sind aufgrund ihrer konzernweiten Relevanz und der nötigen Einheitlichkeit bei der Zentrale angesiedelt. Die Stärke der Landesgesellschaften liegt in ihrem Wissen über lokale Märkte. Im Rahmen der Konzernstrategie sollen sie genau hier ihre Ressourcen einsetzen.“

»Wo sehen Sie bereits erste Erfolge innerhalb des nächsten Jahres?«

ANGELA DI LIBERTO
DIRECTOR ACCOUNTING CONSOLIDATION
DEUTSCHLAND



DR. FELIX FREMEREY:
„Wir treffen aus gesamtunternehmerischer Sicht Entscheidungen zum Erreichen unserer Wachstums- und Finanzziele. Ein Ansatzpunkt neben der Effizienzsteigerung in der Wertschöpfungskette ist die Überarbeitung von Teilen unseres Produktportfolios, zum Beispiel die Optimierung unseres Geschäfts mit kundenindividuellen OP-Sets.“



DAVID MATAS MENSAH
MASCHINENFÜHRER
FERTIGUNG WUNDAUFLAGEN
DEUTSCHLAND

»WARUM IST IHNEN DER DIALOG MIT DER BASIS WICHTIG?«

ANDREAS JOEHLE: „Weil ich so die Möglichkeit bekomme, meine Ideen dorthin zu tragen, wo sie am Schluss ihre Wirkung entfalten müssen, und zu lernen und zu hören, was die Mitarbeiter an ihrem Arbeitsplatz konkret beschäftigt. Nur wenn sie unsere Strategie auch verstehen und umsetzen, werden wir Erfolg haben.“

» WIE BEKOMMEN
SIE DIE RICHTIGEN
MITARBEITER
FÜR DAS
UNTERNEHMEN? «

TIMO SCHÄFER
AUSZUBILDENDER ZUR FACHKRAFT FÜR LAGERLOGISTIK
DEUTSCHLAND

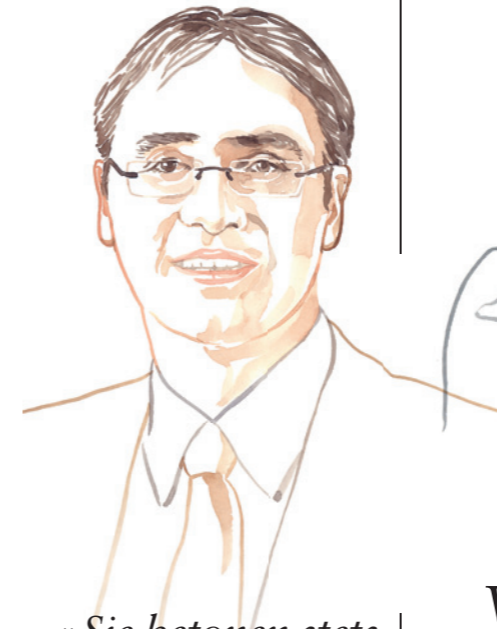


STEPHAN SCHULZ: „Entscheidend ist unsere Attraktivität als Arbeitgeber. Dazu zählen wirtschaftlicher Erfolg und Perspektiven, die wir aufzeigen können, etwa die Talent- oder Managemententwicklung. Am Ende müssen Kandidat und Stellenprofil zusammenpassen.“

» Wie lange
dauert der Wandel
in der Kommu-
nikationskultur? «

JOHANNA MUSCHNER
ASSISTENTIN LEITUNG LOGISTIK
DEUTSCHLAND

ANDREAS JOEHLE:
„Das ist ein permanenter Prozess der aktiven Auseinandersetzung mit Veränderungen, der nie zu Ende ist. Unsere Town Hall Meetings haben schon Anstoß zu mehr und inhaltlich verbessertem Dialog im Konzern gegeben.“



» Sie betonen stets die Bedeutung von Kommunikation. Was können wir hierzu erwarten? «

ANDREAS LÄMMLEIN
DIRECTOR PEOPLE DEVELOPMENT
DEUTSCHLAND

ANDREAS JOEHLE:
„Wir müssen sicherstellen, dass die Strategie auf allen Ebenen verstanden wird und klar ist, was jeder Einzelne dazu beitragen muss. Nur dann wird sie auch wirklich umgesetzt und wir erzielen messbare Erfolge. Transparenz in der Mitarbeiterkommunikation ist hierbei entscheidend. Statt Verlautbarungen von oben wird die konzernweite Kommunikation untereinander massiv an Bedeutung gewinnen. Nur so können wir voneinander lernen.“



» WIE HILFT
UNS DER
VORSTAND DABEI,
DASS WIR DEN
VERÄNDERUNGS-
PROZESS
ERFOLGREICH
UMSETZEN
KÖNNEN? «

CORNELIA LAQUAI
SENIOR MANAGER HUMAN RESOURCES
DEUTSCHLAND

ANDREAS JOEHLE: „Indem wir die Führungskräfte mit individuellen Entwicklungsplänen ausstatten und ihnen so dabei helfen, als Multiplikatoren den Veränderungsprozess bei HARTMANN voranzutreiben.“

» Wie werden
wir die Mit-
arbeiter, die
wichtigste
Ressource bei
HARTMANN,
entwickeln? «

HERVÉ MILLION
DEVELOPMENT MANAGER
WOUND CARE SETS
FRANKREICH

STEPHAN SCHULZ:
„Wir werden einen Entwicklungsdialog etablieren, bei dem erst Ziele und danach Qualifizierungsmaßnahmen definiert werden, die den Mitarbeitern helfen, ihren Job besser zu machen. Wir erarbeiten einheitliche Bewertungsmaßstäbe, die einen besseren internationalen Austausch von Talenten ermöglichen.“





Heidenheim, den 27. März 2014

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

ANDREAS JOEHLE
CHIEF EXECUTIVE OFFICER

als neuer Chief Executive Officer der HARTMANN GRUPPE begrüße ich Sie ganz herzlich. Zum 1. Juli 2013 habe ich diese Funktion von Dr. Rinaldo Riguzzi übernommen, der seit 2004 das Unternehmen erfolgreich geführt hat. Als Vorstandsmitglied hatte ich seit Anfang 2013 die Gelegenheit, das Unternehmen umfassend kennenzulernen und mich so gründlich auf meine jetzige Funktion vorzubereiten.

In annähernd 30 Jahren Berufserfahrung habe ich auf internationaler Ebene fünf Konzerne im Bereich Medizinprodukte kennengelernt und kann sagen, dass diese Branche meine berufliche Heimat geworden ist. Es ist faszinierend, welche bahnbrechenden Lösungen im Sinne einer bestmöglichen Patientenversorgung allein in diesem Zeitraum entwickelt wurden. Außerdem habe ich erleben können, dass die Kultur in den einzelnen Unternehmen ganz individuell ausgeprägt ist. Hier bei HARTMANN habe ich sehr schnell in Gesprächen mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aller Funktionsebenen wahrgenommen, dass eine besondere Beziehung zum Unternehmen besteht. Sie ist geprägt von einer überdurchschnittlichen Identifikation mit dem Unternehmen, einer hohen Leistungsbereitschaft und einem profunden Fachwissen. In dieser Kultur sind, das ist meine tiefe Überzeugung, jene Grundsätze angelegt, die die Beziehung von HARTMANN zu seinen Kunden ausmachen: langfristige Partnerschaft, permanenter Dialog und die gemeinsame Suche nach bestmöglichen Lösungen für die Patienten.

Unsere Aktivitäten im Geschäftsjahr 2013 zeigen: Wir sind erneut ein gutes Stück vorangekommen, die Position der HARTMANN GRUPPE als ein führendes Unternehmen in der Branche international auszubauen. Im Geschäftssegment Wundmanagement sind wir in der Produktkategorie der modernen Wundbehandlung deutlich über dem Markt gewachsen. Das Geschäft mit unserem unter der Marke Vivano angebotenen System zur Unterdruck-Wundtherapie entwickelte sich dynamisch. Im Segment Inkontinenzmanagement konnte HARTMANN trotz eines starken Preisdrucks im Ausschreibungsgeschäft und ungünstiger Wechselkursrelationen seinen Wachstumskurs fortsetzen, sowohl im Geschäft mit Pflegeeinrichtungen als auch in dem mit privat zahlenden Endverbrauchern. Mit einem neuen Produktionsstandort in der Nähe von Moskau, der am 24. Oktober 2013 nach einer Bauzeit von weniger als einem Jahr eingeweiht wurde, positionieren wir uns im Wachstumsmarkt Russland. Das Geschäftssegment Infektionsmanagement war mit einem Umsatzplus von 3,4 % Wachstumssieger in der HARTMANN GRUPPE. Mithilfe der in Kundenkreisen anerkannten Hygieneexpertise des BODE SCIENCE CENTERS und international ausgeweiteter Vertriebskapazitäten ist es uns gelungen, bei Hände- und Flächendesinfektionsmitteln über dem Markt zu wachsen. Im Rahmen der Prozessoptimierung in Kliniken profitierte HARTMANN von einer steigenden Nachfrage nach eingriffsspezifischen und kunden-

individuellen OP-Kompletts. Die weiteren Konzernaktivitäten, denen die endverbrauchernahen Sortimente und Handelsaktivitäten zugeordnet sind, waren im Geschäftsjahr 2013 erneut auf Wachstumskurs; mit der Umsatzentwicklung der drei Unternehmensgruppen CMC, Kneipp und NOGE sind wir zufrieden.

Viele unserer Geschäfte in den vier Berichtssegmenten sind somit gut aufgestellt und bilden auch künftig die Eckpfeiler für den Wachstumskurs der HARTMANN GRUPPE. Insgesamt erzielten wir 2013 weltweit Umsatzerlöse in Höhe von 1,79 Mrd. EUR. Dies entspricht einer Steigerung um 2,1 % gegenüber dem Rekordumsatz des Vorjahres. Ohne Währungs- und Akquisitionseffekte lag das organische Wachstum sogar bei 3,5 % und damit über der Entwicklung des Gesamtmarkts. Diese positive Umsatzentwicklung, aber auch der erhöhte Absatz margenstarker Produkte und die weitere Produktivitätssteigerung entlang der Lieferkette haben dazu beigetragen, dass sich HARTMANN weiterhin auf einem profitablen Wachstumskurs befindet: Das EBIT verbesserte sich um 12,5 % auf 102,1 Mio. EUR. Das Konzernergebnis lag bei 62,5 Mio. EUR; dies entspricht einem Anstieg um 11,9 % gegenüber dem Vorjahr.

Die Substanz von HARTMANN ist weiterhin solide. Bei einer leicht erhöhten Bilanzsumme verbesserte sich die Eigenkapitalquote von 53,9 % im Vorjahr auf 54,5 % zum Jahresende 2013. Trotz des gestiegenen Investitionsvolumens konnte die Nettoverschuldung um knapp 13 Mio. EUR auf 59,0 Mio. EUR zum Jahresende reduziert werden. Aufgrund der guten Bonitätseinstufung haben wir mit einem ausgewählten Bankenkreis die Anschlussfinanzierung für unseren syndizierten Kredit im Berichtsjahr erfolgreich verhandelt. Unsere Kreditlinie gibt uns ausreichenden Spielraum zur Finanzierung anstehender Investitionen beziehungsweise möglicher Akquisitionen.

HARTMANN verfügt über ein solides Fundament mit einer Vielzahl von Ressourcen, das die Grundlage für künftiges Wachstum bildet. Die langfristige Entwicklung des Unternehmens im Blick, muss ich Ihnen aber auch sagen, dass ein „weiter so wie bisher“ nicht mehr ausreichen wird. Veränderungen in den Gesundheitssystemen, Konzentrationsprozesse auf Kunden- und Anbieterseite und ein damit einhergehender Innovations- und Preisdruck werden in den nächsten Jahren massiv zunehmen. Außerdem werden uns auch künftig externe Faktoren wie Rohstoffpreis- und Währungsschwankungen begleiten.

Mein Fazit: Die HARTMANN GRUPPE muss im Markt mehr Fahrt aufnehmen, um die nächste Entwicklungsstufe erfolgreich zu meistern. Was müssen wir tun? Wir müssen noch mehr als in der Vergangenheit die Brille unserer Kunden aufsetzen und deutlich mehr Synergien in unseren internen Prozessen erzielen. Und vor allem müssen wir das, was wir tun, klarer definieren und schneller umsetzen.

Ich bin überzeugt: Wir haben alle Chancen, zu einem der weltweit führenden Unternehmen in unserer Branche aufzusteigen! Diese positive Botschaft trage ich seit meinem ersten Arbeitstag als Vorstandsvorsitzender ins Unternehmen. Unsere jährlich stattfindende Regionenkonferenz, die am 1. Juli 2013 in einem völlig neuen, interaktiven Veranstaltungsformat an den Start ging, bildete den Auftakt, um zunächst unsere Führungskräfte in eine neue Entwicklungsphase des Unternehmens mitzunehmen. Anders ausgedrückt: Wir haben ein neues Kapitel des HARTMANN-Buchs aufgeschlagen und schreiben nun weiter an der großen Erfolgsgeschichte unseres Unternehmens.

Wir haben das 2. Halbjahr 2013 genutzt, um, beginnend beim Vorstand, die notwendigen Veränderungsprozesse im Unternehmen in Gang zu bringen und organisatorisch abzusichern: Zum 1. Oktober 2013 wurde die Zuordnung der Aufgabenbereiche des Vorstands neu gegliedert.

Damit stellen wir sicher, dass beispielsweise die Verantwortlichkeiten für das medizinische Kerngeschäft, für die gesamte Lieferkette oder für Projekte im Business Development gesamthaft in den Ressorts gebündelt sind. Im September hat der Vorstand mit dem Global Engagement Sounding Board ein Gremium ins Leben gerufen, das Führungskräfte und ausgewählte Kolleginnen und Kollegen aus der Konzernzentrale und den Landesgesellschaften umfasst und sich themenbezogen unterschiedlich zusammensetzt. Seine Aufgabe ist es, die strategischen Botschaften des Vorstands auf verständliche Weise ins Unternehmen zu tragen und so die Veränderungsprozesse voranzutreiben. Als eine weitere Maßnahme, um die Botschaften weltweit in die gesamte Belegschaft zu transportieren und insbesondere um vom einzelnen Mitarbeiter ein direktes Feedback zu erhalten, habe ich als neues Veranstaltungsformat so genannte Town

Hall Meetings etabliert. Inzwischen sind diese Treffen ein fester Programmpunkt auf meinen Reisen in die Landesorganisationen. Ich stelle mit Freude fest, dass die Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter enorm hoch ist, daran mitzuwirken, die HARTMANN GRUPPE auf eine neue Entwicklungsstufe zu heben.

Eine Auswahl der vielen Fragen, die die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den letzten Monaten an den Vorstand gestellt haben, ist im Einleitungsteil dieses Geschäftsberichts dokumentiert. An dieser Stelle bedanke ich mich im Namen des Vorstands bei der gesamten Belegschaft für ihren hohen Einsatz für unser Unternehmen. Ich bin davon überzeugt, dass wir gemeinsam und im hierarchieübergreifenden Dialog HARTMANN noch weiter nach vorn bringen werden.

„Was tun wir?“ und „Wie tun wir es?“ sind die beiden Schlüsselfragen, die auf allen Ebenen des Unternehmens immer mehr die Entscheidungsfindung prägen. Kurzum: Wir müssen das, was wir tun, im Ergebnis besser und konsequenter tun. Beim „Was“ geht es darum, aus der Fülle der Projekte diejenigen auszuwählen, die aus Kunden- wie aus Unternehmenssicht die erfolgversprechendsten sind und in jedem Fall nachhaltiges und profitables Wachstum fördern. Nach einem klaren Suchprofil werden wir künftig unser Innovationsmanagement aufstellen: Dies betrifft die organische Weiterentwicklung des bestehenden Sortiments genauso wie die Vereinbarung strategischer Partnerschaften oder die Akquisition von Unternehmen, die unsere Aktivitäten sinnvoll ergänzen. Darüber hinaus wollen wir durch Exzellenz in den Prozessen gezielt Effizienzpotenziale innerhalb des Unternehmens heben.

Das „Wie“ bezieht sich auf die Unternehmenskultur. Wir müssen das Momentum der erwähnten besonderen Beziehung aufgreifen und zielgerichtet weiterentwickeln. Seit meinem Amtsantritt steht deshalb L.A.C.E. auf unserer Agenda, vier Faktoren, die klar aufzeigen, wie jeder Mitarbeiter durch sein eigenes Verhalten und Handeln zum Wachstumskurs von HARTMANN aktiv beitragen kann:

- **L = Leadership** bedeutet vielfach ein neues Kommunikationsverhalten der Vorgesetzten im Mitarbeiterdialog, denn nur so entsteht eine Kultur des permanenten Feedbacks, die mit der Weiterentwicklung der individuellen Kompetenzen einhergeht.
- **A = Accountability** heißt, Mitarbeitern Verantwortung zu übertragen, die diese auch wahrnehmen und leben.
- **C = Commitment** bedeutet, sich an einmal getroffene Vereinbarungen zu halten und diese nicht einseitig zu verändern.
- **E = Execution** bringt auf den Punkt, dass alles Bemühen um ein besseres Resultat wirkungslos ist, wenn am Ende nicht konsequent umgesetzt wird, was vereinbart wurde.

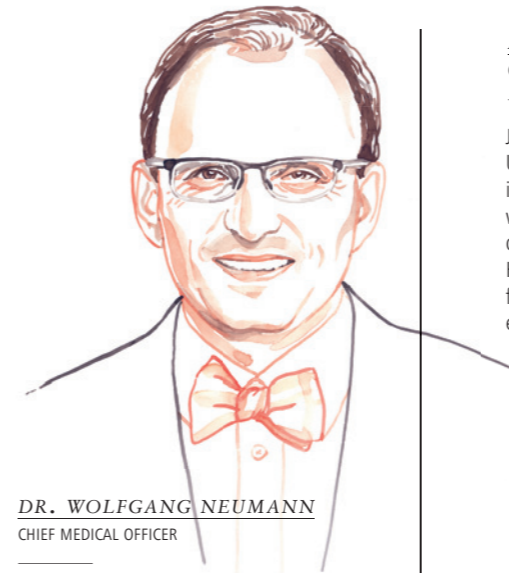
Das „Was“ und das „Wie“ sind für mich zwei Seiten einer Medaille, die entscheidend dafür sind, die HARTMANN GRUPPE zu einem weltweit führenden Unternehmen zu machen. Nur so erkennen unsere Kunden den Mehrwert, der aus einer Zusammenarbeit mit HARTMANN resultiert. Und nur so können wir auch künftig unserem guten Ruf gerecht werden, ein sicherer und verlässlicher Arbeitgeber zu sein. Lassen Sie uns gemeinsam diesen Weg gehen!

Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, danke ich für das große Vertrauen, mit dem Sie unseren Kurs in einem von Veränderungen geprägten Geschäftsjahr begleitet haben. Durch Ihr Interesse an einer langfristigen und wertsteigernden Kapitalanlage geben Sie uns die Möglichkeit, das faszinierende Potenzial, das in einem erfolgreichen Traditionsunternehmen wie HARTMANN steckt, Schritt für Schritt zu heben und Marktpotenziale auch künftig aus eigener Kraft mit entsprechender Wertsteigerung zu realisieren.



ANDREAS JOEHLE
VORSITZENDER DES VORSTANDS

Der Vorstand der PAUL HARTMANN AG



DR. WOLFGANG NEUMANN
CHIEF MEDICAL OFFICER

Der promovierte Betriebswirt, Jahrgang 1963, zeichnet für die drei medizinischen Geschäftssegmente von HARTMANN, Wundmanagement, Inkontinenzmanagement und Infektionsmanagement, sowie für die Emerging Markets, die KOB- und die NOGE-Gruppe verantwortlich.



MICHEL KUEHN
CHIEF OPERATIONS OFFICER

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

ANDREAS JOEHLE
CHIEF EXECUTIVE OFFICER

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



DR. FELIX FREMEREY
CHIEF PROCESS OFFICER

Das Ressort des promovierten Wirtschaftsingenieurs, Jahrgang 1961, vereint die Ressourcen zur Analyse und Optimierung von Geschäftsprozessen. Dazu gehören unter anderem Qualitätsmanagement sowie IT, Logistik und Einkauf.



STEPHAN SCHULZ
CHIEF FINANCIAL OFFICER UND ARBEITSDIREKTOR

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

HARTMANN-Aktie

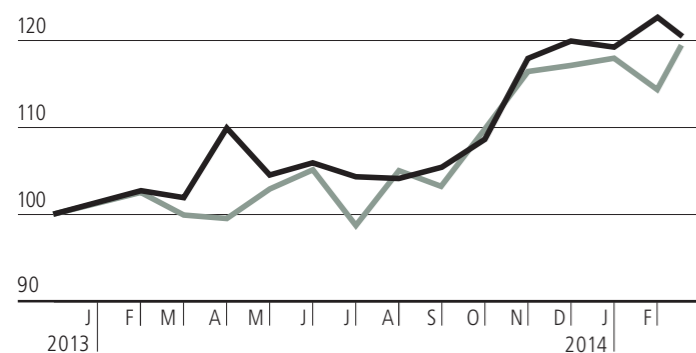
Mit einer Kurssteigerung von 19,2 % im Berichtsjahr konnte die HARTMANN-Aktie den positiven Trend des Vorjahres fortsetzen und erreichte mit einem Kurs von 278,12 EUR je Stück sogar den Höchststand der letzten 20 Jahre. Angesichts der Ergebnisverbesserung lässt HARTMANN seine Aktionäre mit einem auf 5,70 EUR je Aktie erhöhten Dividendenvorschlag erneut an der positiven Unternehmensentwicklung teilhaben.

HARTMANN-Aktie bildete positiven Trend des EURO STOXX 50 ab

Bis Ende Juli 2013 setzte sich die Seitwärtsbewegung des Kurses der HARTMANN-Aktie vom Vorjahr fort. Bezogen auf diese ersten sieben Monate des Jahres erreichte die Aktie am 26. März 2013, dem Tag der Bilanzpressekonferenz, ihren Höchststand von 243,00 EUR je Stück. Im 2. Halbjahr 2013, einer Phase der allgemeinen konjunkturellen Belebung, war die positive Kursentwicklung der HARTMANN-Aktie annähernd vergleichbar mit der Entwicklung des Börsenindex EURO STOXX 50, eines führenden Börsenbarometers in Europa, das die Fokussierung der HARTMANN GRUPPE auf die

Kursentwicklung der HARTMANN-Aktie

Index: 31. Dezember 2012 = 100



PAUL HARTMANN AG
EURO STOXX 50

Kernmärkte Europas abbildet. Der höchste Schlusskurs des Geschäftsjahres im Segment Open Market (Entry Standard) der Frankfurter Wertpapierbörse wurde am 10. Dezember 2013 mit 278,12 EUR je Stück erreicht. Dieser Kurs markierte gleichzeitig den Höchststand der HARTMANN-Aktie in den vergangenen 20 Jahren. Der Jahresschlusskurs lag bei 263,50 EUR je Stück und damit um 19,2 % über dem Kurs am 31. Dezember 2012. Im Vergleich dazu schloss der EURO STOXX 50 das Jahr 2013 mit einem Plus von 18,0 %.

Dividendenvorschlag wie in Vorjahren von Kontinuität geprägt

Im Rahmen der auf Kontinuität angelegten Dividendenpolitik lässt die PAUL HARTMANN AG ihre Aktionäre wie in den Vorjahren an der positiven Unternehmensentwicklung teilhaben. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung deshalb am 16. Mai 2014 vorschlagen, die Dividende von 5,60 EUR auf 5,70 EUR pro Aktie zu erhöhen. Dies entspricht einer Steigerung um 1,8 % gegenüber dem Vorjahr. Die Ausschüttungssumme erhöht sich damit auf 20,2 Mio. EUR. Mit diesem Gewinnverwendungsvorschlag liegt die Dividendenrendite, bezogen auf den Jahresendkurs 2013, bei 2,2 %.

Handelsvolumen im Open Market erhöht

Die positive Kursentwicklung im Geschäftsjahr 2013 beeinflusste auch die Marktkapitalisierung der PAUL HARTMANN AG, die zum Jahresende einen Wert von 941,3 Mio. EUR erreichte. Dies entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 19,2 %. Trotz des vergleichsweise geringen Streubesitzes hat sich das Handelsvolumen der HARTMANN-Aktie erhöht. Im Tagesdurchschnitt wechselten im Open Market der Frankfurter Wertpapierbörse 81 Namensstückaktien den Eigentümer, verglichen mit 71 Stücken pro Handelstag im Jahr 2012.

Der überwiegende Teil unserer etwa 1.850 Aktionäre ist an einer langfristigen Wertsteigerung der HARTMANN GRUPPE interessiert und unterstützt die Unternehmensführung in ihrem Bestreben, das Unternehmen nachhaltig und mithilfe eines stabilen Aktionärskreises zu stärken. Wir werten das weiterhin niedrige Handelsvolumen als Ausdruck dieser Haltung.

Beeindruckende Zustimmung zum Kurs der HARTMANN GRUPPE

Die 99. Hauptversammlung fand am 3. Mai 2013 im HARTMANN-Kommunikationszentrum in Heidenheim statt. Das Interesse unserer Aktionäre war erneut hoch, die Anwesenden repräsentierten rund 84 % des stimmberechtigten Grundkapitals der PAUL HARTMANN AG. Unsere Aktionäre haben allen zur Beschlussfassung vorgelegten Tagesordnungspunkten mit einer beeindruckenden Mehrheit von nahezu 100 % ihre deutliche Zustimmung erteilt und damit erneut ihr Vertrauen in die Unternehmensführung und die Entwicklung der HARTMANN GRUPPE bekräftigt.

Basisinformationen zur HARTMANN-Aktie

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

Wertentwicklung und Kennzahlen der HARTMANN-Aktie

in EUR	2009	2010	2011	2012 ⁵⁾	2013
Jahresendkurs	164,00	235,00	185,40	221,00	263,50
Kursentwicklung	5,05	71,00	-49,60	35,60	42,50
Dividendenzufluss	3,60	4,90	5,40	5,50	5,60
Wertentwicklung ¹⁾	8,65	75,90	-44,20	41,10	48,10
Gesamtrendite in % ²⁾	5,4	46,3	-18,8	22,2	21,8
Dividende je Aktie	4,90	5,40	5,50	5,60	5,70 ⁴⁾
Ergebnis je Aktie	15,48	18,50	18,85	14,40	16,16
Cash-Flow je Aktie	34,49	33,24	38,38	32,61	39,65
Eigenkapital je Aktie	140,34	159,46	171,41	171,78	181,12
Höchster Börsenkurs ³⁾	166,50	275,00	244,99	229,90	278,12
Niedrigster Börsenkurs ³⁾	110,00	162,00	182,00	180,00	221,05
Anzahl Aktien (Jahresende) in Mio. Stück	3,572	3,572	3,572	3,572	3,572
Marktkapitalisierung in Mio. EUR	585,9	839,5	662,3	789,5	941,3
Ausschüttungssumme in Mio. EUR	17,4	19,2	19,5	19,9	20,2 ⁴⁾
Kurs-Gewinn-Verhältnis	10,6	12,7	9,8	15,4	16,3
Dividendenrendite in %	3,0	2,3	3,0	2,5	2,2 ⁴⁾

1) Summe aus Dividendenzufluss und Kursentwicklung

2) Bezogen auf den Vorjahresendkurs

3) Schlusskurse im Open Market der Frankfurter Wertpapierbörse

4) Entspricht dem Dividendenvorschlag

5) Jahr 2012 angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

Geschäftsmodell der HARTMANN GRUPPE

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

Unternehmensstrategie fokussiert auf medizinische Systemangebote

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

Der Schwerpunkt liegt auf Systemangeboten für professionelle Verwender in Kliniken, in Arztpraxen sowie in Alten- und Pflegeheimen oder in der häuslichen Pflege. Mit anwendergerechten Produkten und maßgeschneiderten Serviceleistungen bietet HARTMANN Komplettlösungen an, die dazu beitragen, die tägliche Arbeit zum Wohl der Patienten effektiv und wirtschaftlich zu gestalten. Diese Systemangebote basieren auf fundiertem medizinischem Wissen, langjähriger Praxiserfahrung und einem tiefen Verständnis der Arbeitsabläufe unserer Kunden.

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

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

HARTMANN ist mit eigenen Gesellschaften international marktnah aufgestellt

Die HARTMANN GRUPPE setzt sich aus der PAUL HARTMANN AG und Konzerngesellschaften in Deutschland sowie in ausländischen Absatzmärkten zusammen. Die Gesellschaften sind ergebnisverantwortlich und in fünf geographischen Regionen zusammengefasst, die länderübergreifende Steuerungsfunktionen übernehmen. Die Regionen werden von Regional-Direktoren geleitet. In enger Abstimmung mit den Geschäftsführern in der Region stellen sie die Umsetzung der Konzernstrategie sicher und bündeln die Aktivitäten unter Umsatz- und Ertragsgesichtspunkten sowie unter Berücksichtigung regionaler Besonderheiten. Die unter den weiteren Konzernaktivitäten zusammengefassten Konzerngesellschaften berichten direkt an das jeweils zuständige Vorstandsmitglied.

Die Zuordnung der einzelnen Gesellschaften zu den Absatzregionen ist aus der Aufstellung über den Anteilsbesitz im Konzernanhang ersichtlich (siehe Seite 107 bis 109).

PAUL HARTMANN AG steuert die Konzernaktivitäten

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

Ein durch den Vorstandsvorsitzenden geleitetes internationales Group Management Team stellt die internationale Koordination und die Erreichung der konzernweit gültigen Unternehmensziele sicher. Dem Gremium gehören neben dem Vorstand die Regional-Direktoren und Verantwortliche der einzelnen Zentralfunktionen an.

Funktionsbereiche innerhalb der PAUL HARTMANN AG nehmen die Konzernsteuerung von Produktentwicklung, Marketing, Sourcing, Supply Chain Management, Finanzen, Human Resources, Qualitätsmanagement und IT wahr. Zur weiteren Verbesserung unserer internen Prozesse und zur Steigerung unseres Geschäftserfolgs wurde zum 1. Oktober 2013 die Zuordnung der Funktionsbereiche zu den Vorstandsressorts neu geregelt. Der Chief Medical Officer (CMO) trägt gesamthaft die Verantwortung für die drei medizinischen Kerngeschäftssegmente Wund-, Inkontinenz- und Infektionsmanagement. Der Chief Process Officer (CPO) betreut die Bereiche Process Excellence Management, Corporate Quality, Group Technology Services, Health, Safety and Environment Management sowie Business Services. Der Chief Financial Officer (CFO) wurde enger in die strategische Gestaltung unseres Kerngeschäftes eingebunden und hat zusätzlich den Bereich Business Development übernommen. Der Chief Operation Officer (COO) verantwortet weiterhin die Steuerung des operativen Geschäfts der internationalen HARTMANN-Gesellschaften.

PAUL HARTMANN AG ist keine börsennotierte Gesellschaft im Sinne des Aktiengesetzes

Das gezeichnete Kapital der PAUL HARTMANN AG setzt sich zum 31. Dezember 2013 unverändert aus insgesamt 3.572.424 Namensstückaktien zusammen. Mit Ausnahme der 20.682 eigenen Aktien sind sämtliche Aktien voll stimmberechtigt.

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

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

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

Vorstandsmitglieder werden gemäß den Regelungen der §§ 84 und 85 AktG bestellt und abberufen. Weiterhin regelt die Satzung, dass der Aufsichtsrat der PAUL HARTMANN AG die Zahl der Mitglieder des Vorstands bestimmt und er ein Mitglied des Vorstands zum Vorsitzenden bestellen kann. Der Vorstand besteht aus mindestens zwei Mitgliedern. Die Zusammensetzung des Vorstands ist auf Seite 45 dargestellt. Eine Ermächtigung des Vorstands zur Ausgabe von Aktien besteht derzeit nicht. Jedoch ist der Vorstand gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 7. Mai 2010 bis zum 30. April 2015 ermächtigt, eigene Aktien für das Unternehmen bis zu 10 % des Grundkapitals zu erwerben und wieder zu veräußern.

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

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

Forschung und Entwicklung

Im Berichtsjahr haben wir die Weichen gestellt, unsere Aktivitäten noch stärker auf die Bedürfnisse unserer Kunden auszurichten und so zu fokussieren, dass unsere Sortimente eine therapeutisch und pflegerisch effiziente, aber gleichzeitig auch wirtschaftliche Patientenversorgung ermöglichen. Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung beliefen sich im Jahr 2013 auf 39,5 Mio. EUR.

Kooperationen mit Wissenschaft und Praxis fortgesetzt

Das Medizinische Kompetenzzentrum der HARTMANN GRUPPE in Heidenheim unterhielt auch im abgelaufenen Geschäftsjahr intensive Kontakte zu Meinungsführern im akademischen Bereich und konnte sich so mit praxisorientierten Wissenschaftlern international weiter vernetzen. Ein Arbeitsschwerpunkt lag auch 2013 darauf, wie sich der Heilungsverlauf chronischer Wunden, die etwa als Folge eines lange bestehenden Diabetes oder einer fortgeschrittenen Veneninsuffizienz auftreten können, beeinflussen lässt. Hier konnten wir neue Erkenntnisse gewinnen, wie durch das Mindern heilungshemmender physiologischer Faktoren eine Stagnation in der Wundheilung überwunden und der Gewebeaufbau gefördert werden kann.

Im Mai 2013 war HARTMANN auf der 23. Konferenz der European Wound Management Association (EWMA) in Kopenhagen vertreten. Unser Satelliten-Symposium war mit rund 450 Teilnehmern gut besucht. Präsentiert wurden neue Erkenntnisse über den kombinierten Einsatz von Unterdruck-Wundtherapie und Produkten für die hydroaktive Wundbehandlung.

Angesichts der Budgetrestriktionen im Gesundheitswesen verlangen Leistungserbringer und Kostenträger zunehmend Nachweise, die neben der therapeutischen auch die ökonomische Nutzeneffizienz einer Behandlung belegen. In mehreren Studien und Analysen konnte HARTMANN aus der Kombination klinischer Daten mit Kostendaten die Wirtschaftlichkeit seiner Konzepte zur modernen Wundtherapie nachweisen. Auf den ersten Blick höhere Produktkosten werden durch Faktoren wie einen verkürzten Heilungsverlauf sowie längere Verbandwechselintervalle kompensiert.

Anerkannte Forschung für die Praxis im Bereich Desinfektion

Das BODE SCIENCE CENTER hat im Jahr 2013 erfolgreich eine Interventionsstudie mit dem Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf abgeschlossen. Ziel der Studie war die Verbesserung des Patientenschutzes beim Legen von peripheren Venenkathetern, einer Tätigkeit, die bei Nicht-Beachtung hygiene-relevanter Maßnahmen zu Blutstrominfektionen (Sepsis) führen kann. Der Erfolg der Studie: eine optimierte Handlungsanweisung und eine signifikante Steigerung aller patientenschutzrelevanten Maßnahmen, wie beispielsweise der Händedesinfektion oder der Verwendung eines sterilen Wundverbands. Diese grundlegende Arbeit dient als Basis für die bereits im Markt etablierte Händehygiene-Kampagne von HARTMANN. Die Kampagne unterstützt Gesundheitseinrichtungen dabei, nach dem Modell der Studie weitere Tätigkeiten am Patienten zu optimieren.

Sortimente für die Wundbehandlung gezielt weiterentwickelt

Unser seit 2011 unter der Marke Vivano angebotenes Produktsystem zur Unterdruck-Wundtherapie stieß auch im Berichtsjahr auf wachsendes Kundeninteresse und kam international in immer mehr Kliniken zum Einsatz. Um das Einsatzspektrum unseres Systems zu erweitern, haben wir eine selbsthaftende Wundkontaktschicht auf Silikonbasis entwickelt, die vergleichbar einer Salbenkompressen zwischen Gewebe, etwa nach einer Spalthautübertragung, und Schaumauflage positioniert werden kann. Die Entwicklung für eine weitere Schaumvariante haben wir 2013 abgeschlossen. Sie eignet sich insbesondere für Wunden, bei denen Knochen, Nerven oder Sehnen freiliegen. Der Schaum gibt hier die notwendige Feuchtigkeit an die verletzte Stelle ab und ist gleichzeitig durchlässig für Wundsekret.

Insgesamt haben wir im Jahr 2013 eine Reihe von Wundaufgaben hinsichtlich therapeutischer Eigenschaften, Handling und wirtschaftlicher Herstellung auf den Prüfstand gestellt. Während beispielsweise bei der Saug-Spül-Kompressen HydroClean neue Aufmachungen entwickelt wurden, stand beim Schaumverband HydroTac ein verbessertes Applikationssystem im Fokus. Der international erfolgreiche postoperative Verband Cosmopor steril wird seit dem Berichtsjahr auf modernen Anlagen in Eigenfertigung hergestellt.

Bedürfnisse unserer Kunden bei Inkontinenzprodukten im Fokus

Der Markt für absorbierende Inkontinenzprodukte unterliegt seit Jahren einem strukturellen Wandel: Neben dem klassischen Geschäft mit stationären Pflegeeinrichtungen gewinnen die häusliche Belieferung und zunehmend auch das Selbstzahlergeschäft mit Patienten an Bedeutung. Um den damit verbundenen, differenzierten Anforderungen künftig noch besser gerecht zu werden, haben wir im Berichtsjahr unser komplettes Sortiment hinsichtlich Produktausstattung, Anwendungseigenschaften und Fertigungstechnologien analysiert und konkrete Entwicklungsprojekte für künftige Produktgenerationen abgeleitet.

Der Arbeitsschwerpunkt unserer Entwicklungsarbeit lag auch weiterhin auf der gezielten Anpassung des Sortiments, um international noch genauer auf die Kundenbedürfnisse eingehen zu können. So haben wir beispielsweise für den US-amerikanischen Markt ein neues Sortiment definiert, das den dortigen veränderten Qualitätsstandards entspricht. MoliCare Mobile, die im Markt sehr erfolgreiche Inkontinenzhose für mobile Patienten, wurde 2013 um eine Variante erweitert, die im Produktaufbau auf die männliche Anatomie ausgelegt ist.

Nachdem bereits 2012 namhafte europäische Anbieter, darunter auch HARTMANN, die in der EDANA (Europäischer Verband der Hersteller von Einweg-Hygieneartikeln und Vliesstoffprodukten) zusammengeschlossen sind, die Entwicklung eines gemeinsamen Produktleistungstests ABL („Absorption before leakage“) abgeschlossen haben, wurden im Berichtsjahr die Anstrengungen fortgesetzt, den ABL-Test zu einer internationalen ISO-Norm zu machen. Die praxisnahe und am Patientennutzen orientierte Testmethode würde dann beispielsweise auch zum durchgängigen Kriterium in Ausschreibungen werden. HARTMANN-Inkontinenzprodukte schneiden in diesem Test überdurchschnittlich gut ab.

Hoher Kostendruck leitet Entwicklung bei OP-Einwegprodukten

Um einerseits den hohen Anforderungen an die Sicherheit unserer OP-Einwegprodukte zu entsprechen und andererseits dem hohen Kostendruck im Ausschreibungsgeschäft erfolgreich zu begegnen, hat HARTMANN im Geschäftsjahr 2013 einen Entwicklungsschwerpunkt darauf gelegt, die Sortimente bei Foliodrape Abdecksets und Foliodress OP-Bekleidung zu optimieren. Hauptaufgabe war es, bisherige Sortimente in die neue Struktur zu überführen und produktweise hinsichtlich Eigenschaften wie Saugfähigkeit, Drapierfähigkeit oder Tragekomfort anzupassen. Das 2010 gemeinsam mit der Universitätsklinik Tübingen und der Hochschule für Gestaltung Schwäbisch Gmünd gestartete Forschungsprojekt fand im Berichtsjahr einen erfolgreichen Abschluss. Die dort entstandenen Produktideen fließen nun sukzessive in unsere Produktentwicklung ein.

Convenience als Plus in der Desinfektion

Ein Entwicklungsschwerpunkt lag 2013 auf neuen alkoholischen Schnell-Desinfektionstüchern, die einfach in der Anwendung sind und gleichzeitig den hohen Anforderungen an Wirksamkeit und Sicherheit genügen. Die in Schlauchbeutelverpackungen mit wiederverschließbarer Entnahmeöffnung (Flow-Pack) angebotenen Produkte wurden nicht nur im Handling verbessert, sondern hinsichtlich der Eignung für unterschiedliche Flächeneigenschaften weiterentwickelt. Mit einer neuen Variante der unter der Marke BacilloI angebotenen Tücher lassen sich auch empfindliche Oberflächen, etwa von Smartphones, Touchscreens oder medizinischen Geräten, effektiv desinfizieren. Diese neue Anwendung, die zum Patent angemeldet ist, wurde mit einer Reihe von Vorträgen und Publikationen wissenschaftlich unterstützt.

Im Bereich Händedesinfektionsmittel haben wir im Berichtsjahr Produkte zur Marktreife gebracht, die es HARTMANN ermöglichen, künftig auch in den USA stärker zu wachsen. Sterillium Rub FF für die chirurgische Händedesinfektion erfüllt im Unterschied zu Wettbewerbsprodukten die hohen Anforderungen der Federal Drug Administration (FDA) für diesen Anwendungsbereich bereits innerhalb von anderthalb Minuten und bietet den Anwendern somit wertvolle Zeitersparnis bei der OP-Vorbereitung. Sterillium med, für Routineanwendungen auf der Station geeignet, ist eines der ersten dünnflüssigen Präparate für die hygienische Händedesinfektion in den USA, einem Markt, in dem bislang Gel- und Schaumprodukte vorherrschen.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Trotz eines schwachen gesamtwirtschaftlichen Wachstums entwickelte sich der Markt für Medizinprodukte im Berichtsjahr erneut positiv. Die steigende Lebenserwartung der Bevölkerung, einhergehend mit einer Zunahme chronischer Erkrankungen, ebenso wie die Umsetzung adäquater Hygienemaßnahmen zur Bekämpfung multi-resistenter Keime führten zu einer wachsenden Nachfrage in den Bereichen Wundbehandlung, Inkontinenzhygiene und Infektionsprophylaxe.

Schwache gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Europa

Nach Schätzungen der Weltbank nahm das globale Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2013 um 2,4 % zu. In den Schwellen- und Entwicklungsländern lag das Plus voraussichtlich bei 4,8 %. Die etablierten Industriestaaten entwickelten sich unterdurchschnittlich, hier stieg das Bruttoinlandsprodukt lediglich um 1,3 %. Laut Internationalem Währungsfonds lag das Wachstum in den USA bei 1,9 %.

In Deutschland ist das Bruttoinlandsprodukt laut Statistischem Bundesamt um lediglich 0,4 % gewachsen, der schlechteste Wert seit dem Rezessionsjahr 2009. Trotz einer starken Binnennachfrage wirkten sich die anhaltende Rezession in einigen europäischen Ländern und die gebremste weltwirtschaftliche Entwicklung belastend auf die inländische Konjunktur aus. Der private Konsumsektor war 2013 die wichtigste Konjunkturstütze neben den Ausgaben des Staates. Demgegenüber investierten Unternehmen wegen der gesamtwirtschaftlichen Unsicherheit weniger in Maschinen und Anlagen. Das schwierige außenwirtschaftliche Umfeld belastete zudem den Außenhandel. Importe überstiegen die Exporte, der dadurch entstandene negative Außenbeitrag bremste das BIP-Wachstum in Deutschland zusätzlich.

Rohstoffpreisentwicklung stabil

Im Geschäftsjahr 2013 haben sich die Rohstoffmärkte überwiegend entspannt. HARTMANN verarbeitet verschiedene Rohstoffe, die auf Rohöl basieren. Daher ist der Ölpreis ein wichtiger Faktor für die Preisentwicklung der für HARTMANN relevanten Rohstoffe. Er unterlag im Jahresverlauf 2013 trotz Unruhen und politischer Instabilität in Ölförderländern nur moderaten Schwankungen. Daneben zeigte sich die Preisentwicklung der für HARTMANN wichtigen Rohstoffe Zellulose und Baumwolle stabil. Der Baumwollpreis stieg im Jahresdurchschnitt zwar um 1 % auf 1.995 USD pro Tonne; bei Zellulose lag die Zunahme im Jahresdurchschnitt ebenfalls bei 1 % auf 938 USD pro Tonne. Durch einen gegenüber dem Euro schwächeren US-Dollar konnte diese Entwicklung jedoch ausgeglichen werden.

Markt für Medizinprodukte auch im Jahr 2013 gewachsen

Auf Basis unserer Marktforschung gehen wir beim Weltmarkt für Medizinprodukte, bezogen auf die Kategorie Verbrauchsgüter, von einem jährlichen durchschnittlichen Wachstum von rund 3 % aus. Wachstumstreiber waren erneut die demographische Entwicklung der Bevölkerung und die damit verbundene Zunahme chronischer Erkrankungen, der medizinische Fortschritt sowie ein überdurchschnittliches Wirtschaftswachstum in den Schwellenländern mit entsprechend steigenden Gesundheitsausgaben.

Mit rund 40 % Anteil am Weltmarkt waren die USA auch im Berichtsjahr der größte Einzelmarkt für Medizinprodukte weltweit, gefolgt von Japan (rund 9 %) und Deutschland (rund 8 %), dem größten europäischen Einzelmarkt. Der deutsche Bundesverband Medizintechnik e. V. korrigierte das durchschnittliche Branchenwachstum (inklusive Medizintechnik) im Berichtsjahr auf 2,6 %, verglichen mit 4,4 % im Vorjahr. Wachstumshemmnisse sieht der Verband im starken Preisdruck, der einerseits aus Konzentrationsprozessen auf Kundenseite, andererseits aus sinkenden Erstattungen der Krankenkassen für Medizinprodukte resultierte.

Trotz eines sich leicht abkühlenden gesamtwirtschaftlichen Wachstums hat sich China mit jährlichen Steigerungsraten bei Medizinprodukten von rund 20 % zu einem der dynamischsten Märkte entwickelt. Damit belegte China im Jahr 2013 weltweit bereits Platz 4, gefolgt von Frankreich an fünfter Stelle. Begrenzungen der staatlichen Gesundheitsausgaben führten hier, wie auch in anderen europäischen Ländern, zu einem eher moderaten Marktwachstum.

Wundmanagement war weiterhin erfolgreicher Wachstumsmarkt

Schätzungen des Marktforschungsunternehmens GlobalData zufolge lag im Geschäftsjahr 2013 das globale Marktvolumen aller Produktkategorien für das Wundmanagement bei rund 16 Mrd. EUR. Dieser Berechnung liegt ein durchschnittliches jährliches Wachstum von etwa 5 % zugrunde. Wachstumstreiber waren wie in den Vorjahren vor allem die Zunahme chronischer Erkrankungen einer älter werdenden Bevölkerung, mehr operative Eingriffe

sowie die Etablierung innovativer Therapiemöglichkeiten, wie beispielsweise der Unterdruck-Wundtherapie. Darüber hinaus war eine wachsende Zahl von in Gesundheitseinrichtungen erworbenen Wundinfektionen zu beobachten. GlobalData zufolge sind die weltweiten durchschnittlichen Wachstumsraten in den einzelnen Produktkategorien sehr unterschiedlich und Ausdruck eines Substitutionsprozesses: Während klassische Verbandstoffe nur noch um rund 1 % jährlich zulegen, liegen die Steigerungen bei moderner Wundbehandlung und Unterdruck-Wundtherapie bei 5 beziehungsweise 10 %. Nach Nordamerika ist Europa gemäß GlobalData mit 5,5 Mrd. EUR Marktvolumen der weltweit zweitwichtigste Absatzraum im Bereich Wundbehandlung. Auch in Europa ist, nicht zuletzt vor dem Hintergrund einer wachsenden Zahl chronischer Wunden, ein Trend hin zur Behandlung mit modernen Therapieoptionen erkennbar. Europa ist der größte Markt für Produkte zur modernen Wundbehandlung vor den Regionen Nordamerika und Asien-Pazifik. Deutschland war im Berichtsjahr mit rund 1,3 Mrd. EUR führender Markt in Europa, gefolgt von Frankreich und Großbritannien. Laut GlobalData belegt HARTMANN im europäischen Gesamtmarkt für das Wundmanagement Platz 2; in der Kategorie der traditionellen Wundbehandlung ist HARTMANN Weltmarktführer.

Inkontinenzprodukte mit hohem Wachstumspotenzial in Osteuropa

Laut der Unternehmensberatung Price Hanna Consultants (PHC) lag im Geschäftsjahr 2013 das weltweite Absatzvolumen bei absorbierenden Inkontinenzprodukten bei etwa 33 Mrd. Einheiten. Mit durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten von rund 7 % lag das Volumen im global bedeutendsten europäischen Markt bei etwa 12 Mrd. Einheiten. Deutschland war hier erneut größter Einzelmarkt. Betrachtet man die Marktdurchdringung, so ergibt sich in Europa ein differenziertes Bild: Kann beispielsweise Schweden mit einem Wert von annähernd 100 %, bezogen auf die Versorgung mit absorbierenden Inkontinenzprodukten, als gesättigt angesehen werden, lag die Durchdringungsrate im Jahr 2012 in den Ländern Osteuropas gerade einmal bei 5 %. Dementsprechend geht PHC für Osteuropa von jährlichen Wachstumsraten von etwa 15 % aus. Basierend auf den Absatzzahlen des Jahres 2011 belegte HARTMANN laut PHC weltweit Platz 4 und in Westeuropa Platz 2 in der Kategorie der absorbierenden Inkontinenzprodukte.

Erneut überdurchschnittliches Wachstum bei OP-Komplettssets

Die zunehmende Zahl operativer Eingriffe infolge einer immer älter werdenden Bevölkerung und der Trend von Mehrweg- zu Einweg-Produktsystemen waren Hauptursachen dafür, dass der Weltmarkt für OP-Komplettssets, OP-Abdeckmaterialien, OP-Bekleidung sowie OP- und Untersuchungshandschuhe im Berichtsjahr laut GlobalData um rund 6 % auf 8,5 Mrd. EUR gestiegen ist. Die beiden größten globalen Märkte waren Nordamerika und Europa mit 46 beziehungsweise 30 % Umsatzanteil. Die bedeutendsten europäischen Märkte für Klinik-Einmalprodukte waren Deutschland, Frankreich und Italien. Allein in Deutschland wurden 2012 laut Statistischem Bundesamt fast 16 Mio. operative Eingriffe durchgeführt, wovon über 40 % auf Menschen über 65 Jahre entfielen. Bezogen auf die Produktkategorien lag global mit etwa 7 % das größte Wachstum bei den eingriffsspezifischen

OP-Komplettssets. Immer mehr Kliniken und ambulante OP-Einrichtungen schätzen die Vorteile, die ihnen diese kundenindividuell zusammengestellten Sets bei der Prozessoptimierung bieten.

Weiterhin wachsende Nachfrage nach Desinfektionsmitteln

Laut eines im Geschäftsjahr vom European Centre for Disease Prevention and Control veröffentlichten Berichts infizieren sich allein in der Europäischen Union jährlich über 4 Mio. Patienten mit Keimen, die während eines Aufenthalts in Gesundheitseinrichtungen übertragen werden (Nosokomialinfektionen). Gemäß einer Studie des deutschen Robert Koch-Instituts entfällt fast ein Viertel aller Krankenhausinfektionen auf Wundinfektionen, die nach einem operativen Eingriff auftreten. Angesichts der Zunahme multiresistenter Keime und der steigenden Infektionsanfälligkeit immer älterer Patienten wird das Thema Prophylaxe und damit die Vermeidung von Komplikationen immer dringlicher. Schätzungen von Hygieneexperten gehen davon aus, dass sich rund ein Drittel aller Nosokomialinfektionen durch adäquate Hygienemaßnahmen, allen voran durch eine wirksame Händedesinfektion, vermeiden ließe.

Der globale Gesamtmarkt im Gesundheitswesen für Produkte zur Hände-, Flächen- und Instrumentendesinfektion lag im Geschäftsjahr 2013 nach eigenen Schätzungen bei rund 4 Mrd. EUR; das durchschnittliche jährliche Wachstum betrug rund 5 %. Von gleichen Wachstumsraten wird für den europäischen Markt für Desinfektionsmittel ausgegangen, der auf insgesamt rund 900 Mio. EUR beziffert wird. Innerhalb der drei Produktkategorien weisen Händedesinfektionsmittel die stärksten Zuwächse auf, da Hände der Hauptübertragungsweg für Infektionen sind. Im Industriesektor wird der Gesamtmarkt auf weitere 6 Mrd. EUR mit einem Wachstum von etwa 6 % geschätzt.

Ertragslage

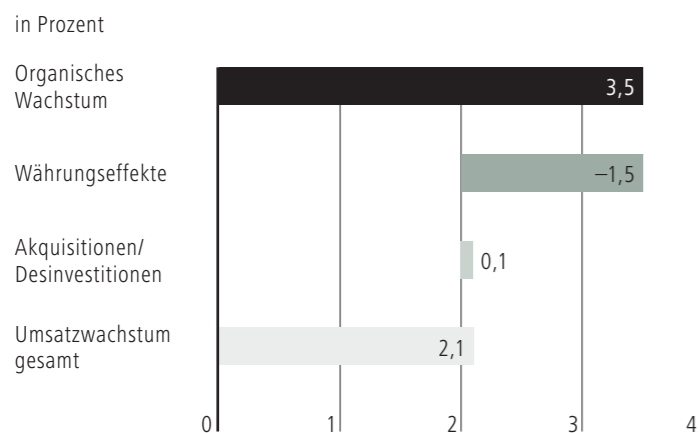
Mit einem organischen Wachstum von 3,5 % hat die HARTMANN GRUPPE im Berichtsjahr 2013 einen Rekordumsatz von 1.794 Mio. EUR erzielt. Trotz anhaltend schwieriger Rahmenbedingungen ist es uns gelungen, das EBIT um 12,5 % auf 102,1 Mio. EUR zu steigern. Das Konzernergebnis nach Steuern verbesserte sich um 11,9 % auf 62,5 Mio. EUR.

HARTMANN GRUPPE organisch um 3,5 % gewachsen

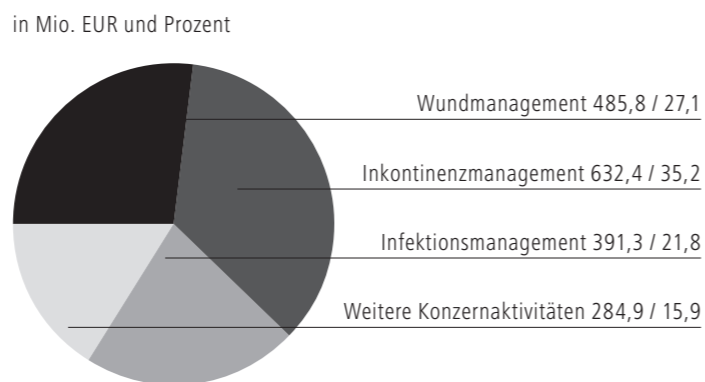
Im Geschäftsjahr 2013 erzielte die HARTMANN GRUPPE weltweit Umsatzerlöse in Höhe von 1.794,4 Mio. EUR. Dies entspricht einer Steigerung um 2,1 % gegenüber dem Rekordumsatz des Vorjahres. Im Geschäft außerhalb des Euroraums waren wir mit ungünstigen Wechselkursveränderungen konfrontiert. Das Gesamtwachstum wurde insbesondere durch die Schwäche des Australischen Dollars und des Russischen Rubels gedämpft. Ohne Währungs- und Akquisitionseffekte lag das organische Wachstum bei 3,5 % und damit im Rahmen unserer Erwartungen.

In den drei medizinischen Kernsegmenten stiegen die Umsatzerlöse um 1,9 % auf 1.509,5 Mio. EUR; das um Währungs- und Akquisitionseffekte bereinigte Umsatzplus lag bei 3,3 % und damit über dem Marktwachstum. Der Anteil des medizinischen Kerngeschäfts am Konzernumsatz betrug 84,1 %. Dies entspricht etwa dem Vorjahresniveau.

Einflussgrößen auf das Umsatzwachstum der HARTMANN GRUPPE im Jahr 2013



Anteile der Geschäftssegmente am Gesamtumsatz



Osteuropa erneut Wachstumstreiber im Segment Wundmanagement

Die Umsätze im Segment Wundmanagement lagen im Berichtsjahr bei 485,8 Mio. EUR. Die Steigerung zum Vorjahr betrug 2,6 %; währungsbereinigt lag sie bei 3,8 %. Das Wachstum resultierte sowohl aus dem In- als auch aus dem Ausland: Während die Umsatzerlöse in Deutschland um 2,3 % auf 115,1 Mio. EUR zunahmen, stiegen sie in den ausländischen Märkten um 2,7 % auf 370,7 Mio. EUR. Hinsichtlich der Absatzregionen gingen im Jahr 2013 erneut die größten Wachstumsimpulse von Osteuropa aus.

Sortimentsbezogen verzeichneten wir ein kräftiges Wachstum bei Produktsystemen zur modernen Wundbehandlung, bei postoperativen Verbänden sowie bei MediSet, den vorkonfektionierten Sets für die ambulante und stationäre Wundversorgung. Das Geschäft mit unserem unter der Marke Vivano angebotenen System zur Unterdruck-Wundtherapie entwickelte sich auch im Berichtsjahr dynamisch. Unsere in Apotheken erhältlichen medizinischen Produkte für Endverbraucher in den Kategorien Erste Hilfe und Diagnostik fanden ebenfalls wachsende Kundenakzeptanz.

Segment Inkontinenzmanagement legte im Ausland zu

Mit Erlösen von 632,4 Mio. EUR erwies sich das Segment Inkontinenzmanagement 2013 erneut als das umsatzstärkste; der Strukturanteil am Gesamtumsatz lag bei 35,2 %. Der Zuwachs gegenüber dem Vorjahr betrug 0,5 %, währungsbereinigt lag er bei 2,4 %. Während die Umsätze im Hauptabsatzmarkt Deutschland mit 165,3 Mio. EUR leicht rückläufig waren, verzeichnete HARTMANN in den Auslandsmärkten ein moderates Plus auf 467,1 Mio. EUR. Wachstumssieger dort war die Region West-/Südeuropa.

Obwohl im Berichtsjahr in Pflegeheimen der Trend zur Umstellung von Inkontinenzslips auf kostengünstigere Vorlagen und Fixierhosen anhielt, realisierte HARTMANN bei beiden Produktsystemen Zuwächse. Im Jahr 2013 profitierten wir überdies von einer guten Umsatzentwicklung bei unseren Inkontinenzhosen MoliCare Mobile und den Einlagen zur Versorgung bei leichter Inkontinenz der Marke MoliMed. Menalind professional, die speziell auf die Haut älterer Menschen abgestimmte Pflegeserie, erfreute sich erneut steigender Beliebtheit bei unseren Kunden.

Deutschland war Wachstumsmotor im Segment Infektionsmanagement

Das Segment Infektionsmanagement war im Geschäftsjahr 2013 mit einem Plus von 3,4 % auf 391,3 Mio. EUR Wachstumssieger in der HARTMANN GRUPPE. Bereinigt um Währungseffekte lag die Umsatzverbesserung sogar bei 4,4 %. Im Hauptabsatzmarkt Deutschland konnten wir die Segmentumsätze um 4,9 % auf 177,9 Mio. EUR verbessern; in den ausländischen Absatzmärkten nahmen sie um 2,1 % auf 213,4 Mio. EUR zu. Hier erzielten wir in den Regionen Zentral- und Osteuropa, aber auch in Australien ein solides Wachstum.

Innerhalb unserer Sortimente für eine umfassende Infektionsprophylaxe waren Hände- und Flächendesinfektionsmittel sowie die unter der Marke CombiSet angebotenen kundenindividuellen OP-Komplettsätze die Wachstumstreiber. Die Umsatzentwicklung bei OP-Bekleidung und OP-Abdeckungen war ebenfalls erfreulich. Bei Untersuchungshandschuhen wirkte sich die sukzessive Umstellung der Kliniken von potenziell allergenen Naturlatexprodukten auf Nitrilprodukte positiv auf die Umsätze aus. Unser breites Sortiment an Einweginstrumenten profitierte im Berichtsjahr wiederum von der hohen Kundenakzeptanz im klinischen und ambulanten OP-Sektor.

Weitere Konzernaktivitäten erneut auf Wachstumskurs

Bei den weiteren Konzernaktivitäten, denen einerseits die Handelsaktivitäten mit Medizinprodukten, andererseits die endverbraucherorientierten Sortimente zugeordnet sind, erzielte die HARTMANN GRUPPE im Geschäftsjahr 2013 Umsatzerlöse von insgesamt 284,9 Mio. EUR. Dies entspricht einem Wachstum von 3,0 % gegenüber dem Vorjahr; ohne Währungs- und Akquisitionseffekte lag das organische Umsatzplus bei 4,0 %. Während wir bei den Auslandsumsätzen wechselkursbedingt einen leichten Rückgang auf 138,1 Mio. EUR hinnehmen mussten, entwickelte sich das Deutschlandgeschäft mit einem Plus von 6,9 % auf 146,8 Mio. EUR sehr positiv.

Die in der NOGE-Gruppe zusammengefassten Handelsunternehmen bedienen den deutschen Homecare-Markt und versorgen pflegebedürftige Menschen mit medizinischen Verbrauchsgütern und medizintechnischen Produkten. Als anerkannter Partner der Krankenkassen konnte NOGE auch im Berichtsjahr seine Umsätze mit medizinischen Hilfsmitteln ausbauen. Darüber hinaus profitierte die Unternehmensgruppe vom wachsenden Direktgeschäft mit Patienten, die mit Eigenleistungen eine maßgeschneiderte Versorgung mit Medizinprodukten wünschen.

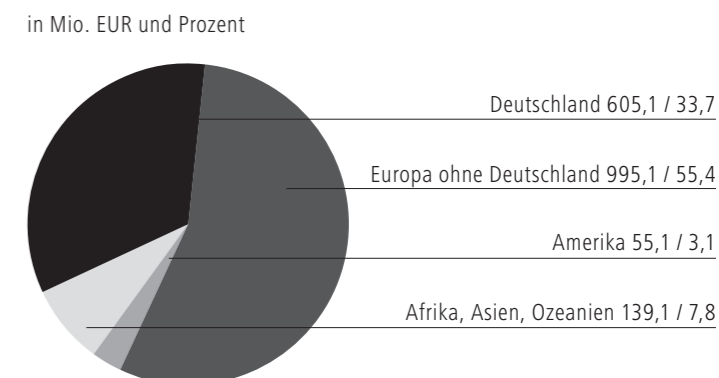
Der CMC-Gruppe, Hersteller von Handelsmarken insbesondere in den Bereichen Cosmetic- und Medical Care, ist es im Jahr 2013 erneut gelungen, die Umsatzerlöse zu steigern. Wachstumsimpulse kamen in erster Linie aus dem Bereich hochwertiger Produkte für die Erste Hilfe. Auch im traditionellen Kerngeschäft mit trockenen Kosmetikpads konnte CMC die Distribution im Einzelhandel verbessern. Durch die erfolgreiche Zusammenarbeit mit namhaften Markenanbietern nahmen ebenfalls die Umsatzerlöse bei feuchten Abschminkpads und -tüchern zu.

Auch die Kneipp-Gruppe setzte im Geschäftsjahr ihren Wachstumskurs fort. Kneipp erzielte ein erfreuliches Umsatzplus im Hauptabsatzmarkt Deutschland und verbesserte seine Distribution in Japan und der Schweiz. Vertriebschwerpunkte lagen auch 2013 auf Innovationen in der Kategorie Badeprodukte, in der Kneipp seit Jahren die führende Marktposition innehat, aber auch in den Bereichen Körperpflege und Naturkosmetik. Die 2011 in die Kneipp-Gruppe integrierte Bio-Naturkosmetikmarke Cattier fand insbesondere im französischen Heimatmarkt wachsende Akzeptanz bei Handel und Endverbrauchern.

Währungsbedingt gedämpftes Wachstum im Ausland

Im Berichtsjahr wuchs die HARTMANN GRUPPE sowohl im Heimatmarkt Deutschland als auch im Ausland. Während die Umsätze im Inland um 3,1 % auf 605,1 Mio. EUR zunahmen, stiegen sie im Ausland lediglich um 1,5 % auf 1.189,3 Mio. EUR. Ohne Währungseffekte in Höhe von 2,2 Prozentpunkten ergibt sich ein organisches Wachstum außerhalb Deutschlands von 3,7 %.

Anteile der Regionen am Gesamtumsatz



Wachstum in allen europäischen Absatzregionen

In der Region Zentraleuropa verbesserten sich die Kundenumsätze 2013 um 2,4 % auf 753,3 Mio. EUR. Im Hauptabsatzmarkt Deutschland profitierte HARTMANN im medizinischen Kerngeschäft insbesondere von der Umsatzentwicklung im Segment Infektionsmanagement. Hier stießen wir mit kundenindividuellen OP-Komplettsätzen und mit Desinfektionsmitteln auf wachsende Kundenakzeptanz. Darüber hinaus ist es uns nach dem Rückruf einiger Medizinprodukte im Jahr 2012 bereits im Berichtsjahr wieder gelungen, unsere Kunden von der hohen Qualität von HARTMANN-Produkten zu überzeugen. Das Geschäft mit absorbierenden Inkontinenzprodukten war durch sinkende Kostenerstattungen der Krankenkassen bei der Versorgung stationär und häuslich betreuter Patienten negativ tangiert. Positive Wachstumsimpulse gingen von der zunehmenden Akzeptanz unseres Vivano-Systems für die Unterdruck-Wundtherapie sowie von Systemangeboten für ambulante OP-Einrichtungen aus. Bei den weiteren Konzernaktivitäten profitierte HARTMANN vom Umsatzzuwachs der NOGE-Gruppe bei der Belieferung pflegebedürftiger Menschen ebenso wie von der positiven Entwicklung bei den im Endverbrauchersegment agierenden Unternehmen Kneipp und CMC. Die Umsatzentwicklung in Österreich und der Schweiz lag im Rahmen unserer Erwartungen.

Mit einem Umsatzplus von 4,7 % auf 519,5 Mio. EUR war West-/Südeuropa im Berichtsjahr die wachstumsstärkste HARTMANN-Region weltweit. In Frankreich, unserem nach Deutschland bedeutendsten Absatzmarkt, verbesserten wir unsere Position insbesondere im Segment Inkontinenzmanagement. Mit einem spezialisierten Außendienst konnten wir uns bei Ärzten und Pflegekräften erfolgreich als Partner in der modernen Wundbehandlung positionieren. Trotz hohem Kostendruck in den Gesundheitssystemen Südeuropas ist es uns in den bedeutenden Absatzmärkten Spanien und Italien gelungen, mit zielgruppengerechten Vermarktungskonzepten erfolgreich zu wachsen. Mit der Entwicklung unserer Gesellschaften in Belgien und den Niederlanden sind wir zufrieden. HARTMANN agiert hier zunehmend erfolgreich mit Konzepten zur häuslichen Belieferung pflegebedürftiger Patienten.

In der Region Osteuropa steigerte die HARTMANN GRUPPE ihre Umsatzerlöse um 3,0 % auf 256,4 Mio. EUR. Trotz ungünstiger Währungsrelation trugen insbesondere unsere beiden russischen Gesellschaften zu dieser positiven Entwicklung bei. Hier konnten wir unsere Marktposition insbesondere im Segment Wundmanagement verbessern. Ebenfalls erfreulich war die Umsatzentwicklung in Polen, Ungarn und Rumänien.

In den Ländern der Region Nordeuropa nahmen die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr währungsbedingt lediglich um 0,8 % auf 71,1 Mio. EUR zu. Wachstumsmotor war unsere Gesellschaft in Großbritannien, wo es uns mithilfe eines spezialisierten Außendienstes gelungen ist, uns zunehmend als bevorzugter Partner in der Wundbehandlung zu etablieren.

Überdurchschnittliches organisches Wachstum außerhalb Europas

In den Absatzmärkten außerhalb Europas war HARTMANN mit einem Umsatzrückgang um 6,3 % auf 194,2 Mio. EUR konfrontiert. Währungsbereinigt lag das Plus bei 6,0 %, woran die Region Asien, Afrika, Ozeanien maßgeblichen Anteil hatte. In Australien, unserem größten Absatzmarkt in der Region Asien, Afrika, Ozeanien, wird im Gesundheitssystem stark auf den Dialog mit dem Patienten gesetzt; gerade bei der Versorgung inkontinenter Menschen konnte HARTMANN dort mit überzeugenden Konzepten punkten.

Ungünstige Währungsentwicklungen belasteten das Ergebnis

Die anhaltende Schwäche einer Vielzahl von Währungen gegenüber dem Euro, insbesondere in den so genannten Schwellenländern und Rohstoffländern, hatte 2013 für HARTMANN einen negativen Einfluss auf die Ergebnissituation. Insbesondere in den Ländern, in denen HARTMANN primär Produkte aus anderen Währungsräumen importiert, belastete eine Abwertung der lokalen Währung die Profitabilität auf der Gesamtstrecke, da Preiserhöhungen zur Kompensation der Importverteuerung nicht immer in ausreichendem Maße und in der notwendigen Geschwindigkeit umsetzbar waren. Durch eine stärkere Diversifikation im Einkauf und den Auf- und Ausbau lokaler Produktionsstätten konnten wir diese Effekte teilweise kompensieren.

Rohstoffpreise im Wesentlichen auf Vorjahresniveau

Bei den für HARTMANN wichtigen Rohstoffen gab es 2013 insgesamt nur moderate Preisschwankungen. So bewegten sich die Preise für Zellulose wie auch für rohölbasierte Vorprodukte auf dem Niveau des Vorjahres. Bei den Einstandspreisen für unsere wichtigsten Handelswaren zeigte sich in den einzelnen Sortimenten ein unterschiedliches Bild. Insgesamt hatte die Preisentwicklung für Rohstoffe und Handelswaren nur einen geringen Einfluss auf die Ergebnissituation.

EBIT und Konzernergebnis gemäß unseren Erwartungen verbessert

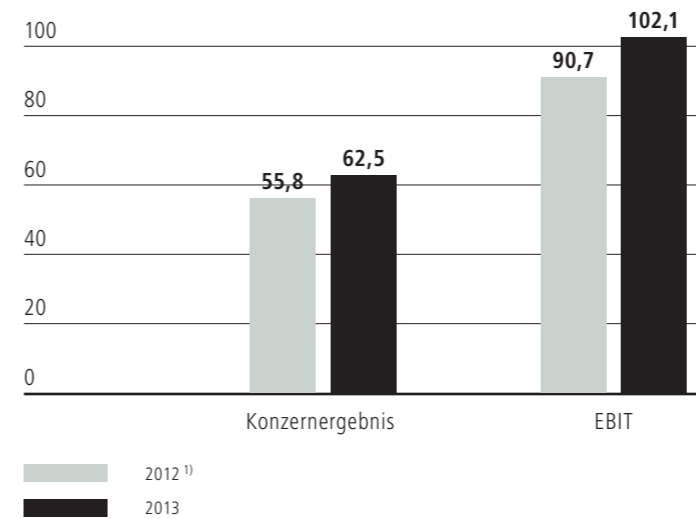
Mit einem EBIT von 102,1 Mio. EUR konnte die HARTMANN GRUPPE das Vorjahresergebnis um 12,5 % verbessern. Damit lag die EBIT-Rendite bei 5,7 % gegenüber 5,2 % im Vorjahr. Neben der positiven Umsatzentwicklung trugen der erhöhte Absatz margenstärkerer Produkte und die weitere Produktivitätssteigerung entlang der Lieferkette zu dieser Ergebnisverbesserung bei. Dabei ist es HARTMANN gelungen, Aufwendungen im Rahmen der Reorganisation unserer Logistikstrukturen in Deutschland, Maßnahmen zur Sicherstellung der Lieferfähigkeit bei einigen Sterilprodukten und negative Währungseffekte in Höhe von 14,2 Mio. EUR zu kompensieren.

Das Finanzergebnis betrug –7,0 Mio. EUR und verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr um 1,1 Mio. EUR. Diese positive Entwicklung ist im Wesentlichen auf die niedrigere Verschuldung der HARTMANN GRUPPE zurückzuführen. Im Durchschnitt lag die konzernweite Nettoverschuldung im Geschäftsjahr 2013 rund 40 Mio. EUR unter dem vergleichbaren Vorjahreswert.

Der Steueraufwand belief sich auf 32,6 Mio. EUR nach 26,7 Mio. EUR im Vorjahr, woraus sich eine Steuerquote von 34,3 % ergibt. Das Konzernergebnis lag bei 62,5 Mio. EUR; dies entspricht einem Anstieg von 11,9 % gegenüber dem Vorjahr.

Entwicklung des Konzernergebnisses und EBIT der HARTMANN GRUPPE

in Mio. EUR



¹⁾ Jahr 2012 angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

Insgesamt positive Ergebnisentwicklung in den Segmenten

Im Segment Wundmanagement verbesserte sich das Ergebnis im Berichtsjahr um 0,6 Mio. EUR auf 47,7 Mio. EUR. Investitionen in die Vermarktung des unter der Marke Vivano angebotenen Systems zur Unterdruck-Wundtherapie und des Sortiments für die hydroaktive Wundbehandlung wurden im geplanten Umfang getätigt und trugen zum Umsatzwachstum bei.

Das Segment Inkontinenzmanagement verzeichnete einen Ergebnisrückgang von 2,7 Mio. EUR auf 34,5 Mio. EUR. Ergebnisbelastend wirkten insbesondere Aufwendungen aus der Reorganisation der Logistikstrukturen in Deutschland sowie des Standorts in den USA.

Das Ergebnis im Segment Infektionsmanagement konnte um 12,2 Mio. EUR auf 15,0 Mio. EUR gesteigert werden. Positiv wirkten sich vor allem günstigere Rohstoffpreise sowie eine überarbeitete Vermarktungsstrategie bei Handschuhen aus. Für Desinfektionsmittel hat HARTMANN Kampagnen für die Hände- und Flächendesinfektion durchgeführt, die gute Marktakzeptanz fanden und zu nachhaltigem Umsatzwachstum beitrugen.

Im Segment Weitere Konzernaktivitäten verbesserte sich das Ergebnis im Jahr 2013 um 1,2 Mio. EUR auf 4,9 Mio. EUR. Trotz einer positiven Umsatzentwicklung im Geschäft mit Handelsmarken konnte die CMC-Gruppe die im Zusammenhang mit der Optimierung der Produktion angefallenen Aufwendungen nicht kompensieren, sodass das Ergebnis rückläufig war. Die Kneipp-Gruppe profitierte bereits im Berichtsjahr von den strukturverbessernden Maßnahmen, die 2012 im Rahmen des Standortkonzepts verabschiedet worden waren. Darüber hinaus wirkte sich die gute Umsatzentwicklung positiv auf das Ergebnis aus. Auch das Ergebnis der NOGE-Gruppe im Handelsgeschäft mit Medizin- und Pflegeprodukten verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr. Verantwortlich für diese Entwicklung war die positive Umsatzentwicklung im Produktbereich Stomaversorgung.

Finanzlage

Im abgelaufenen Geschäftsjahr ist es der HARTMANN GRUPPE gelungen, die Nettoverschuldung gegenüber dem Vorjahr um 13 Mio. EUR auf 59 Mio. EUR weiter zurückzuführen. Das Investitionsvolumen lag mit 70,5 Mio. EUR um 12,3 Mio. EUR über dem Vorjahresniveau. Durch den Neuabschluss einer syndizierten Kreditlinie sind unsere finanziellen Handlungsspielräume bis 2018 gesichert.

Free-Cash-Flow in Höhe von 44 Mio. EUR

Der operative Cash-Flow lag im Geschäftsjahr 2013 bei 116,8 Mio. EUR und damit 41,2 Mio. EUR unter dem Vorjahr. Während sich die Ergebnisentwicklung positiv auf den Cash-Flow auswirkte, stieg die Mittelbindung im Net Working Capital. Nachdem es HARTMANN in den Jahren 2011 und 2012 gelungen war, das Net Working Capital trotz Umsatzwachstums zu reduzieren und somit Liquidität freizusetzen, entwickelte es sich im Berichtsjahr annähernd proportional zum Umsatz.

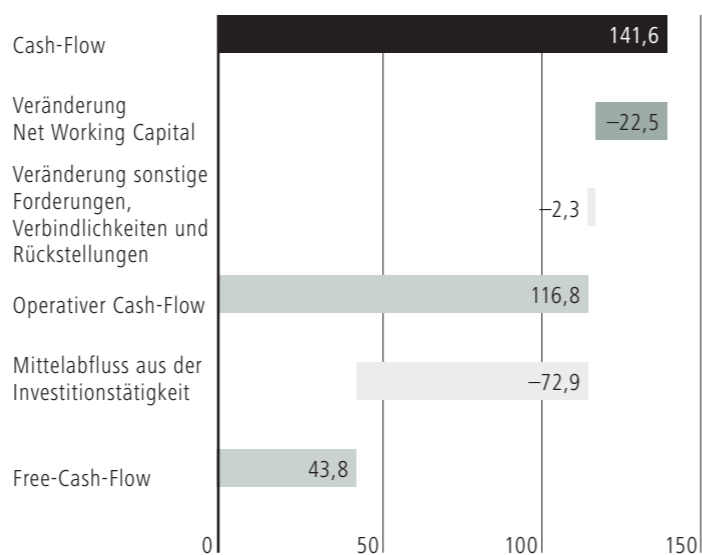
Im Geschäftsjahr 2013 betrug der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit 72,9 Mio. EUR und lag damit 10,0 Mio. EUR über dem Vorjahreswert. Der Anstieg resultierte aus höheren Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte. Diese stiegen von 49,8 Mio. EUR um 19,0 Mio. EUR auf 68,8 Mio. EUR. Einzahlungen aus Desinvestitionen spielten mit 0,9 Mio. EUR verglichen mit 2,6 Mio. EUR im Vorjahr nur eine untergeordnete Rolle.

Insgesamt ergab sich daraus ein Free-Cash-Flow von 43,8 Mio. EUR, der 51,2 Mio. EUR unter dem Vorjahreswert lag. Für die Auszahlung der Dividende für 2012 an die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG wurden 19,9 Mio. EUR verwendet. Die Dividendenzahlungen an Minderheitsgesellschafter bei Tochtergesellschaften beliefen sich insgesamt auf 1,5 Mio. EUR. Die liquiditätswirksamen Zinsaufwendungen betrugen 5,2 Mio. EUR; dies entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahr von 2,3 Mio. EUR. Der Bestand an liquiden Mitteln lag zum 31. Dezember 2013 bei 56,8 Mio. EUR und damit 8,7 Mio. EUR über dem Vorjahreswert. Der verbleibende Betrag wurde im Wesentlichen für die Rückführung von Darlehen eingesetzt.

Darstellung des Cash-Flow

in Mio. EUR

Rundungsdifferenzen nicht ausgeglichen



Investitionsvolumen erhöht

Das Investitionsvolumen der HARTMANN GRUPPE lag 2013 mit 70,5 Mio. EUR um 12,3 Mio. EUR über dem Vorjahr. Davon entfielen 64,9 Mio. EUR und damit 92 % auf Investitionen in Sachanlagen. Die restlichen 8 % in Höhe von 5,6 Mio. EUR resultierten im Wesentlichen aus Investitionen in Software.

Schwerpunkte dabei waren Investitionen zur Optimierung unserer Logistikstrukturen sowie zur Produktivitätsverbesserung in unseren Betrieben. Außerdem haben wir unsere Produktionskapazitäten ausgeweitet und in die Modernisierung unserer Produktionsstandorte investiert. Mit einem Volumen von 38,8 Mio. EUR lag der Fokus auf Deutschland. Darüber hinaus hat HARTMANN an Standorten in Frankreich, der Türkei und in Russland insgesamt 19,1 Mio. EUR investiert.

Bezogen auf die Geschäftssegmente entfiel mit 22,2 Mio. EUR das größte Investitionsvolumen auf das Segment Inkontinenzmanagement. HARTMANN investierte hier in die Optimierung der deutschen Logistikstrukturen. Daneben wurden Investitionen in Produktionsanlagen und Produktivitätssteigerungen an Standorten in Frankreich und Deutschland vorgenommen. Weitere Investitionen standen im Zusammenhang mit dem Aufbau des Fertigungsstandorts in Russland.

Mit 21,1 Mio. EUR lag ein weiterer Investitionsschwerpunkt im Aufbau hochmoderner Fertigungsstrukturen für Produkte zur modernen Wundbehandlung und für kundenindividuelle OP-Sets am Standort Deutschland. Darüber hinaus tätigte HARTMANN wiederum Investitionen in neue Fertigungstechnologien sowie in Produktivitätssteigerungen an Standorten in Frankreich und der Schweiz.

Die Investitionen im Segment Infektionsmanagement in Höhe von 9,6 Mio. EUR bezogen sich im Wesentlichen auf unsere Standorte.

Bei den weiteren Konzernaktivitäten betrugen die Investitionen 17,6 Mio. EUR. Sie betreffen insbesondere das Standortkonzept zur Effizienzsteigerung bei Kneipp in Deutschland sowie den Ausbau des Bereichs Reha- und Medizintechnik der zur NOGE-Gruppe gehörenden Sanimed GmbH. Die CMC-Gruppe investierte insbesondere in die Fertigung kosmetischer Watteprodukte in der Türkei.

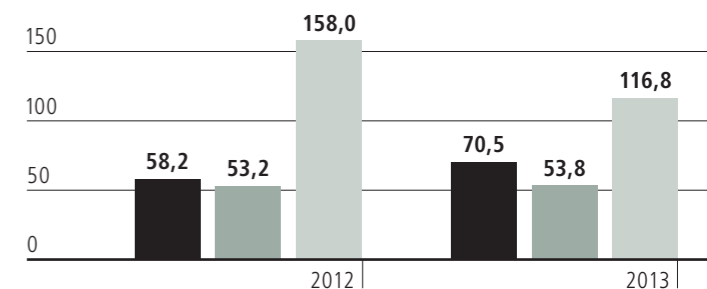
Neue syndizierte Kreditlinie sichert Finanzierung bis 2018

Trotz des gestiegenen Investitionsvolumens ist es der HARTMANN GRUPPE gelungen, die Nettoverschuldung gegenüber dem Vorjahr um 12,9 Mio. EUR auf 59,0 Mio. EUR abzubauen.

Basierend auf der hohen Eigenkapitalquote und der nachhaltigen Ertragskraft erhielten wir im Berichtsjahr von unseren Bankpartnern weiterhin eine gute Bonitätseinstufung. Die im Geschäftsjahr 2013 neu verhandelte Anschlussfinanzierung für unseren syndizierten Kredit ist daher auf großes Interesse gestoßen. Mit einem ausgewählten Bankenkreis haben wir eine neue Kreditlinie mit einer Laufzeit bis 2018 abgeschlossen. In Verbindung mit weiteren bilateralen Kreditlinien haben wir das Unternehmen liquiditätsseitig abgesichert und verfügen über einen ausreichenden Spielraum für künftiges Wachstum, insbesondere für anstehende Investitionen sowie mögliche Akquisitionen.

Entwicklung Investitionen, planmäßige Abschreibungen und operativer Cash-Flow

in Mio. EUR



- Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte
- Planmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte
- Operativer Cash-Flow

Vermögenslage

Die HARTMANN GRUPPE konnte ihre solide Bilanzstruktur im Berichtsjahr weiter stärken. Die Eigenkapitalquote verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr um 0,6 Prozentpunkte auf 54,5 %. Die Bilanzsumme erhöhte sich um 4,2 %.

Bilanzsumme hat sich 2013 leicht erhöht

Die Bilanzsumme der HARTMANN GRUPPE lag zum 31. Dezember 2013 bei 1.187 Mio. EUR und damit 48 Mio. EUR über dem Vorjahreswert. Während das langfristige Vermögen weitgehend auf Vorjahresniveau geblieben ist, hat sich das kurzfristige Vermögen erhöht.

Langfristiges Vermögen weitgehend auf Vorjahresniveau

Das langfristige Vermögen ist im Berichtsjahr um 1,7 Mio. EUR auf 477,6 Mio. EUR gestiegen. Der Anteil des langfristigen Vermögens an der Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr um 1,6 Prozentpunkte auf 40,2 % verringert.

Das Sachanlagevermögen betrug zum Jahresende 333,8 Mio. EUR und lag damit 10,5 Mio. EUR über dem Vorjahreswert. Das Investitionsvolumen in Höhe von 64,9 Mio. EUR lag 19,9 Mio. EUR über den planmäßigen Abschreibungen der Sachanlagen. Gegenläufig wirkten sich negative Effekte aus der Währungsumrechnung mit 4,4 Mio. EUR sowie Abgänge in Höhe von 1,7 Mio. EUR auf das Sachanlagevermögen aus. Außerdem wurden Vermögenswerte mit einem Buchwert von 2,8 Mio. EUR als „zur Veräußerung bestimmt“ umklassifiziert.

Bei den immateriellen Vermögenswerten betragen die Investitionen 5,6 Mio. EUR. Dem standen planmäßige Abschreibungen in Höhe von 8,9 Mio. EUR und außerplanmäßige Abschreibungen von 1,8 Mio. EUR gegenüber.

Kurzfristiges Vermögen gestiegen

Zum 31. Dezember 2013 hat sich das kurzfristige Vermögen der HARTMANN GRUPPE um 43,6 Mio. EUR auf 706,3 Mio. EUR erhöht. Dies entspricht einem Anstieg um 6,6 % gegenüber dem Vorjahr. Der Anteil an der Bilanzsumme betrug 59,6 %, verglichen mit 58,2 % zum Jahresende 2012.

Die Vorräte sind gegenüber dem Vorjahr um 16,4 Mio. EUR auf 302,3 Mio. EUR gestiegen. Die Vorratsreichweite erhöhte sich um 9,7 Tage auf 108,3 Tage. Neben einer Verbesserung der Lieferbereitschaft bei einigen Sterilprodukten haben auch strukturelle Effekte, beispielsweise durch den Aufbau von Produktionskapazitäten im neuen Betrieb in Russland oder die Neuordnung der Logistikstruktur in Tschechien, zum höheren Vorratsbestand beigetragen.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind um 1,3 % und damit unterproportional zum Umsatz auf 297,7 Mio. EUR gestiegen. Die Laufzeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen lag mit 57,8 Tagen auf Vorjahresniveau, wobei das Zahlungsverhalten in den verschiedenen Märkten sehr unterschiedlich war. So war die Situation in einzelnen Absatzmärkten Süd- und Osteuropas aufgrund der Staatsschuldenkrise in diesen Ländern weiterhin schwierig. Die daraus resultierenden Risiken und negativen Effekte haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr durch ein mit entsprechenden Vertriebsmaßnahmen unterstütztes Debitorenmanagement erfolgreich begrenzt. Die sonstigen kurzfristigen Forderungen sind um 15,2 Mio. EUR auf 38,8 Mio. EUR gestiegen. Hierzu hat unter anderem eine Anzahlung für den Erwerb der brasilianischen Gesellschaft Bace Comércio Internacional Ltda. beigetragen. Der Bestand an Zahlungsmitteln ist im Konzern zum Bilanzstichtag um 8,7 Mio. EUR auf 56,8 Mio. EUR gestiegen.

Finanzierungsstruktur weiter gestärkt

Infolge des Neuabschlusses einer syndizierten Kreditlinie wurde im Berichtsjahr deren Inanspruchnahme im Gegensatz zu 2012 wieder unter den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Dadurch nahmen diese um 96,2 Mio. EUR auf 122,1 Mio. EUR zu. Die kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten verringerten sich entsprechend um 104,7 Mio. EUR auf 16,3 Mio. EUR.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sind um 10,8 Mio. EUR auf 120,0 Mio. EUR gestiegen. Die Laufzeit der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöhte sich dadurch um 3,6 Tage auf 35,3 Tage.

Insgesamt sind die langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber dem Vorjahr um 85,8 Mio. EUR auf 255,9 Mio. EUR gestiegen. Dadurch hat sich der Anteil der langfristigen Verbindlichkeiten an der Bilanzsumme um 6,7 Prozentpunkte auf 21,6 % erhöht. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten sind um 70,9 Mio. EUR auf 283,8 Mio. EUR gesunken. Der Anteil an der Bilanzsumme verringerte sich so um 7,3 Prozentpunkte auf 23,9 %.

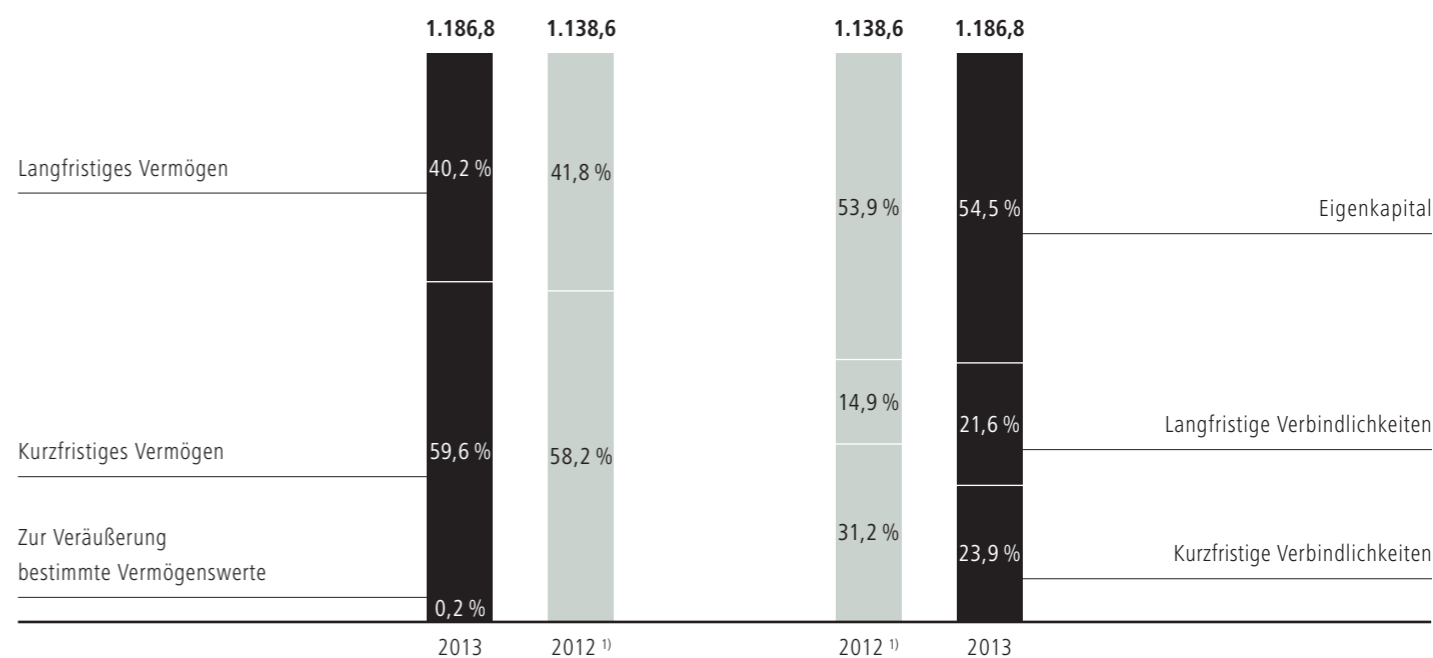
Gemäß unseren Erwartungen konnte die Nettoverschuldung der HARTMANN GRUPPE im Berichtszeitraum weiter reduziert werden und lag zum Jahresende mit 59,0 Mio. EUR um 12,9 Mio. EUR unter dem Vorjahreswert.

Eigenkapitalquote weiter gesteigert

Das Konzern-Eigenkapital inklusive Minderheitsanteile stieg im Geschäftsjahr 2013 um insgesamt 33,3 Mio. EUR auf 647,0 Mio. EUR. Das Konzernergebnis in Höhe von 62,5 Mio. EUR führte zu einer entsprechenden Erhöhung des bilanziellen Eigenkapitals. Aus Währungsumrechnungen ergab sich ein negativer Effekt von 11,9 Mio. EUR. Ausschüttungen an die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG sowie an Minderheitsaktionäre von Konzerngesellschaften reduzierten das Eigenkapital um insgesamt 21,4 Mio. EUR. Durch die erfolgsneutrale Abbildung von Bewertungsänderungen, insbesondere aus dem Hedge Accounting, stieg das Eigenkapital um 4,1 Mio. EUR. Bei einer leicht erhöhten Bilanzsumme verbesserte sich damit die Eigenkapitalquote weiter von 53,9 % im Vorjahr auf 54,5 % zum Jahresende 2013.

Bilanzsumme und Bilanzstruktur

in Mio. EUR und Prozent



¹⁾ Jahr 2012 angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

Mitarbeiter

Zu den zentralen Erfolgsfaktoren für unseren nachhaltig orientierten Wachstumskurs zählt die Umsetzung des Prinzips „Die richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf den richtigen Stellen“. Unsere Führungskräfte sind Multiplikatoren im Unternehmen, und es zählt zu ihren Aufgaben, notwendige Veränderungsprozesse aktiv voranzutreiben. Im Rahmen unserer strategischen Personalarbeit haben wir im Berichtsjahr daher konzernweit Schlüsselpositionen identifiziert und die Stelleninhaber nach Leistung und Potenzial beurteilt.

Zahl der Beschäftigten leicht über Vorjahresniveau

Zum Jahresende 2013 lag die Zahl der Beschäftigten in der HARTMANN GRUPPE weltweit bei 10.257 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern; das waren 37 Personen mehr als Ende 2012. Davon arbeiteten 4.136 in Deutschland; 6.121 waren an Standorten im Ausland tätig. Dies entspricht einem Verhältnis von 40,3 % zu 59,7 %.

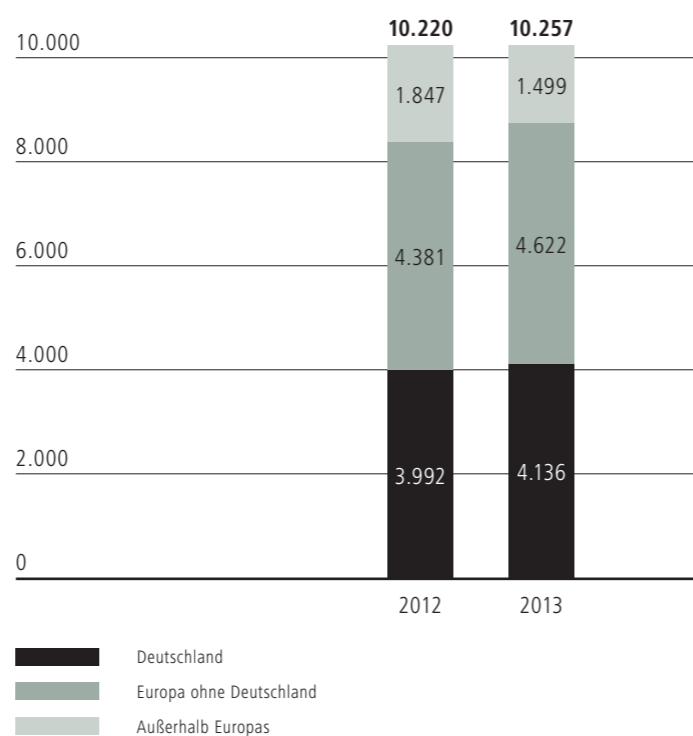
Die Anzahl der Beschäftigten in Deutschland stieg per 31. Dezember 2013 um 144 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, hauptsächlich im Vertrieb und in den Konzernbereichen der PAUL HARTMANN AG sowie im Vertrieb der NOGE-Gruppe und der Kneipp-Gruppe.

Der Beschäftigtenzuwachs an den europäischen Standorten außerhalb Deutschlands betrug 241 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Im Zusammenhang mit dem Aufbau der neuen Inkontinenzprodukte-Fertigung und des Logistikzentrums in Russland erfolgte ein Personalaufbau um 87 Personen. 81 Personen entfielen auf einen produktionsbedingten Zuwachs in Tschechien. Durch den Ausbau des türkischen Produktionsstandortes der CMC-Gruppe stieg dort die Anzahl der Mitarbeiter um 33 Personen.

Die Anzahl der Mitarbeiter außerhalb Europas sank um 348 Personen, maßgeblich bedingt durch den Beschäftigungsabbau in unserem Betrieb in Qingdao/China.

Mitarbeiterzahl in der HARTMANN GRUPPE

jeweils zum 31. Dezember



L.A.C.E. als Teil der HARTMANN-Unternehmenskultur

Um unsere Wachstumsziele zu erreichen, lassen wir uns von vier Prinzipien leiten: Leadership (Führung), Accountability (Verantwortung), Commitment (Verbindlichkeit) und Execution (Umsetzung). Die Anfangsbuchstaben bilden das Wort L.A.C.E. Die vier Prinzipien unterstützen die im Berichtsjahr angestoßenen Veränderungsprozesse und sind auch Verhaltensregeln für den Umgang der Mitarbeiter und Führungskräfte untereinander. Ein intensiver interner Dialog, als weiterer Teil der Unternehmenskultur, wurde durch den Vorstandsvorsitzenden auf zahlreichen Town Hall Meetings an HARTMANN-Standorten vorgelebt. In diesem neuen Veranstaltungsformat informierte er die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in einem offenen Dialog über den weiteren Kurs des Unternehmens.

Management von Schlüsselpositionen

Abgeleitet aus dem Konzernprogramm BENCHMARK haben wir im Rahmen der Strategie für den Bereich Human Resources konkrete Projekte umgesetzt. Im Berichtsjahr bildete das Management von Schlüsselpositionen den Schwerpunkt, da wir unsere Führungskräfte als die wichtigsten Multiplikatoren für die Gestaltung und Umsetzung der Veränderungsprozesse sehen, die für das Erreichen unseres nachhaltigen Unternehmenserfolgs entscheidend sind. Im ersten Schritt wurden diejenigen Positionen identifiziert, die für den Geschäftserfolg der HARTMANN GRUPPE erfolgskritisch sind. Im zweiten Schritt erfolgte die Bewertung der Positionsinhaber mit Blick auf die bereits gezeigte Leistung im derzeitigen Verantwortungsbereich sowie auf ihr Potenzial.

Kompetenzentwicklung im Konzern

HARTMANN unterstützt seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beim Erwerb von Kompetenzen, die ihnen helfen, ihre Arbeit besser zu machen, oder die sie auf neue Aufgaben vorbereiten. Bei der Schweizer IVF HARTMANN AG lag der Schwerpunkt auf Führungs- und Verkaufsschulungen, während die PAUL HARTMANN AG gezielt Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem gewerblichen Bereich in die Weiterqualifizierungsprogramme einbezog. Ein wichtiges Projekt in der spanischen Landesgesellschaft war die Identifizierung von Nachwuchskräften für den Vertrieb. Die identifizierten Vertriebs Talente werden mit Unterstützung eines Mentors aus dem Managementteam in einem mehrjährigen individuellen Entwicklungsplan weiterqualifiziert. Zur weiteren Unterstützung wurde die E-Learning-Plattform um Kurse zu vertriebsorientierten Themen erweitert.

Der HR-Bereich der russischen Landesgesellschaft unterstützte den Aufbau der neuen Inkontinenzprodukte-Fertigung am Standort Domodedovo mit der Rekrutierung qualifizierter Mitarbeiter. Diese wurden in einem mehrstufigen Trainingskonzept, entwickelt von russischen und deutschen Kollegen, vor Ort und am Standort Brück auf ihre zukünftigen Aufgaben vorbereitet. Zu den Erfolgen der HR-Initiativen der australischen Landesgesellschaft 2013 zählt ein Prozess, bei dem messbare Ziele gemäß der Strategie identifiziert und priorisiert wurden. Die Ergebnisse fließen in die Ausgestaltung der aktuellen und zukünftigen HR-Projekte ein. In Frankreich fanden 2013 ebenfalls eine Bewertung der Leistung der Mitarbeiter und eine Einschätzung ihrer Potenziale statt.

Vereinbarkeit von Beruf und Familie

Im Berichtsjahr hat HARTMANN seine familienfreundliche Personalpolitik vor allem am Standort Heidenheim/Herbrechtingen fortgeführt. HARTMANN möchte so die Vereinbarkeit von Beruf und Familie erleichtern, die Zufriedenheit und Motivation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhöhen und das Interesse externer Bewerber am Unternehmen fördern. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erhalten Unterstützung bei der Betreuung von Kindern und bei der Pflege von Angehörigen. Seit September 2013 stehen in der Einrichtung „Kinderwelt“ nahe der Konzernzentrale zehn Hortplätze für Mitarbeiterkinder im Grundschulalter zur Verfügung. Sie sind eine Ergänzung zu den dort für HARTMANN bereits reservierten 30 Belegplätzen in der Kinderkrippe und im Kindergarten.

Die PAUL HARTMANN AG unterstützt nicht nur junge Familien, sondern auch Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit einem Pflegefall in der Familie konfrontiert sind. In Abstimmung mit ihren Vorgesetzten und der Abteilung Human Resources können sie individuelle Regelungen bezüglich ihrer Arbeitszeit und des Arbeitsortes treffen. Möglich sind aufgrund des Pflegezeitgesetzes geregelte Auszeiten mit Wiedereinstiegsgarantie, Teilzeit, Umverteilung von Arbeitszeit oder -pensum sowie die Möglichkeit, von einem Home Office aus zu arbeiten. Mitarbeiter aus der Produktion können ihre Schichten wechseln oder mit Kollegen tauschen. HARTMANN arbeitet mit verschiedenen Kooperationspartnern an diesen Themen, unter anderem mit dem Pflegestützpunkt Heidenheim.

Ergonomie am Arbeitsplatz und Betriebliches Gesundheitsmanagement

Die Förderung der Gesundheit und Leistungsfähigkeit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter war auch 2013 großes Thema. Darum haben wir im Berichtsjahr unsere Aktivitäten zur ergonomischen Gestaltung von Arbeitsplätzen in Produktion, Logistik und Verwaltung an den Standorten Heidenheim/Herbrechtingen und Brück gestartet, fortgeführt und erweitert. Im Rahmen des Projekts für ein neues Bürokonzept in der Konzernzentrale wurden dort weitere Büroarbeitsplätze modernisiert. Diese Aktivitäten wurden durch Angebote des Betrieblichen Gesundheitsmanagements ergänzt, darunter Trainings zum Work-Life-Management, Beratungsangebote oder vom Unternehmen geförderte Sportkurse. Erstmals gab es in der Konzernzentrale die „Aktive Mittagspause“, eine präventive Gesundheitsmaßnahme mit Entspannungstechniken. Die HARTMANN-Gesellschaft KOB veranstaltete im März einen Gesundheitstag, um die Belegschaft für Themen wie Ernährung, Bewegung, Entspannung und Vorsorge zu sensibilisieren. Bei der IVF HARTMANN AG stand die Herzgesundheit im Mittelpunkt. Zudem beteiligten sich die Schweizer Kolleginnen und Kollegen an der Aktion „Bike to Work“ und einem Gehwettbewerb.

Sicherheits-, Umwelt- und Qualitätsmanagement

Hohes Niveau der beruflichen und akademischen Ausbildung

HARTMANN versteht die berufliche und akademische Ausbildung als wesentlichen Beitrag zu seiner Nachwuchssicherung und damit zum Erhalt der eigenen Zukunftsfähigkeit. Daher investieren wir in die fachliche und persönliche Qualifikation junger Menschen. Zum 1. Oktober 2013 haben wir unser Studienangebot an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg um den Aufbaustudiengang Medizintechnische Wissenschaften erweitert.

Ende 2013 durchliefen 246 junge Menschen im Konzern eine berufliche Erstausbildung. 194 von ihnen bilden wir an deutschen Standorten in elf Ausbildungsberufen und neun Studiengängen an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Heidenheim aus. Bei der PAUL HARTMANN AG waren zum Ende des Berichtsjahres 72 Auszubildende und 32 Studierende der Dualen Hochschule Baden-Württemberg tätig. Dies entspricht einer Ausbildungsquote von rund 5 %. Die Zahl der Studierenden anderer Hochschulen im Konzern belief sich auf 287.

Unser Engagement im Bereich Nachwuchssicherung spiegelte sich 2013 in herausragenden Ausbildungsabschlüssen wider: Unter den besten Absolventen im Bezirk der Industrie- und Handelskammer Ostwürttemberg waren fünf Auszubildende der PAUL HARTMANN AG aus dem kaufmännischen und gewerblich-technischen Bereich.

Im Berichtsjahr zielten die zahlreichen Aktivitäten des Ausbildungsmarketings am Standort der Konzernzentrale darauf ab, die PAUL HARTMANN AG bereits bei Schülerinnen und Schülern als Ausbildungspartner bekannt und attraktiv zu machen. Unter anderem kooperiert HARTMANN dazu mit einer Heidenheimer Hauptschule. Und seit März 2013 erleichtert „Xperience@HARTMANN“, ein Programm zur Berufsorientierung von Schülern, die Gestaltung von Schnupperpraktika.

HARTMANN engagierte sich 2013 außerdem im Hochschulmarketing mit der Teilnahme an Studenten- und Absolventenmessen im süddeutschen Raum. Zusätzlich bestehen Kooperationen, zum Beispiel Projektaufgaben mit Hochschulen, durch die wir regelmäßig neue Praktikanten, Trainees und Mitarbeiter gewinnen.

Kompetenzentwicklung während der Ausbildung

Unsere Angebote zum ausbildungsbegleitenden Ausbau der persönlichen und sozialen Kompetenzen unserer Auszubildenden und Studierenden haben sich im Berichtsjahr bewährt. Ein Schwerpunkt der Kompetenzvermittlung lag auf Organisationsfähigkeit, Projektkompetenz und Präsentationsfähigkeit. 2013 nahmen Auszubildende und Studierende aus Heidenheim und Herbrechtingen an einem Planspiel teil, bei dem sie unter Realbedingungen betriebswirtschaftliche Zusammenhänge erkannten und ihr unternehmerisches Denken und Handeln trainierten.

Employer Branding und Bildungsförderung am Standort der Konzernzentrale

Flankierend im Bereich Employer Branding setzte die PAUL HARTMANN AG im Rahmen der Fachkräftekampagne „Erstaunliches Ostwürttemberg“ der Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH Region Ostwürttemberg und der Industrie- und Handelskammer Ostwürttemberg Akzente für das Fachkräftemarketing. Die Initiative richtet sich an Berufsnachwuchs und Professionals. Sie zielt darauf ab, die sehr gute unternehmerische Infrastruktur mit der Lebensqualität der Region zu verbinden und Unternehmen eine Plattform zu bieten, sich als attraktive Arbeitgeber zu präsentieren.

Am Standort der Konzernzentrale setzte sich HARTMANN für die Bildungsförderung ein. Wir unterstützten die Duale Hochschule Baden-Württemberg in Heidenheim mit der Einrichtung einer Stiftungsprofessur im Studienfeld Gesundheit. Für HARTMANN eröffnen sich dadurch Chancen, künftige Fachkräfte in einem zukunftsweisenden Fachgebiet auszubilden.

Um sich im Wettbewerb um junge Talente rechtzeitig einen Namen machen zu können, ist die PAUL HARTMANN AG Mitglied im Trägerverein und Kooperationspartner der Zukunftsakademie Heidenheim. Der Schwerpunkt des außerschulischen Kursangebots liegt auf Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik (MINT) und fördert das Interesse von Kindern und Jugendlichen an diesen Themen.

Im Geschäftsjahr hat unser Gesundheits-, Sicherheits- und Umweltmanagement (HSE-Management) erneut externe Bestätigung seines Leistungsstands durch weitere Zertifizierungen erfahren, 2013 erstmals hinsichtlich eines systematischen Energiemanagements nach ISO 50001. Die Zertifizierungen unserer Qualitätsmanagementsysteme wurden durch die jeweiligen Benannten Stellen uneingeschränkt verlängert. Wir haben uns im Berichtsjahr organisatorisch neu aufgestellt, um unseren Internationalisierungskurs auch beim Thema Qualitätsmanagement adäquat abzusichern.

Energiemanagement nach ISO 50001 erfolgreich zertifiziert

Im Geschäftsjahr 2013 ist es HARTMANN gelungen, Energieverbräuche und Kohlendioxid-Emissionen erneut zu senken. Die Reduzierung des spezifischen Energieverbrauchs, bezogen auf den Konzernumsatz, beträgt seit unserem Referenzjahr 2007 knapp 30 %. Dies gilt vergleichbar auch für die Emission von Kohlendioxid, da Energieeinsparungen bei fossilen Energieträgern auch hier zu einem Rückgang führen. Wir haben auch im Berichtsjahr unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gezielt dabei gefördert, Energieeinsparpotenziale zu identifizieren und zu realisieren. So konnten beispielsweise durch Anreizsysteme und fahrpsychologische Schulungen beim Flottenfuhrpark der PAUL HARTMANN AG, der rund 500 Fahrzeuge umfasst, in den vergangenen fünf Jahren durchschnittlich 110 Tonnen Kohlendioxid pro Jahr eingespart werden.

Um unsere bisherigen Erfolge bei der Energieeinsparung auch in Zukunft strukturiert fortzusetzen, wurde im Jahr 2013 für die größten deutschen Produktionsstandorte eine Zertifizierung nach der internationalen Norm ISO 50001 vorbereitet und dank des hohen Engagements der Belegschaft erfolgreich abgeschlossen. Wir werten diesen Erfolg als Zeichen für die Reife unserer etablierten Systeme, allen voran der zertifizierten Umweltmanagementsysteme nach ISO 14001, die schon immer das Thema Energie als festen Bestandteil beinhaltet hatten. Unsere Energiemanagementsysteme werden mittelfristig zu weiteren Energieeinsparungen führen und damit nicht nur unsere Umweltauswirkungen, sondern auch unsere Kosten senken, denn Aufwendungen für Strom und Wärmeenergie stellen einen bedeutenden Kostenblock im Konzern dar. In den Jahren 2014 und 2015 wollen wir deshalb weitere Organisationseinheiten nach ISO 50001 zertifizieren.

HSE-Erfahrungsaustausch intensiviert

Unsere HSE-Beauftragten an den einzelnen Konzernstandorten sind mit einer stetig wachsenden Komplexität der Prozesse und steigenden rechtlichen Anforderungen konfrontiert. Deshalb haben wir 2013 den standortübergreifenden Erfahrungsaustausch intensiviert, um Synergien herzustellen und den Best Practice-Austausch zu fördern. Ein Beispiel ist die sukzessive Umstellung der Beleuchtung an den Standorten auf LED-Technik, wodurch sich bis zu 90 % der Energie- sowie Wartungskosten einsparen lassen.

Umwelt- und Unfallkennzahlen weiter verbessert

Unsere zentral erfassten Kennzahlen zum Wasserverbrauch und Abfallaufkommen zeigen, dass die HARTMANN GRUPPE auch im Berichtsjahr weitere Verbesserungen erzielen konnte. Indexiert zum Konzernumsatz ergeben sich inzwischen Verbesserungen von über 35 % beziehungsweise 25 % im Vergleich zum Referenzjahr 2007. Die in den Vorjahren erbrachten Anstrengungen, die Unfallzahlen zu senken und den Arbeitsschutz auszubauen, zahlten sich 2013 in Form niedrigerer Unfallzahlen aus. Die zum Umsatz indexierten Werte konnten im Vergleich zum Vorjahr um etwa 15 % gesenkt werden und seit 2007 um insgesamt rund 20 %. Erfreulicherweise gingen im Berichtsjahr dank gezielter Präventionsmaßnahmen auch die absoluten Zahlen zurück. Die Zertifizierung weiterer Standorte nach dem Arbeitsschutzmanagementsystem OHSAS 18001 haben wir im Geschäftsjahr vorangetrieben, um unter anderem die Unfallzahlen im Konzern weiter zu senken.

Chancen- und Risikenbericht

Brandschutz bleibt zentrales HSE-Anliegen

Auch im Berichtsjahr war HARTMANN an Konzernstandorten mit Brandereignissen konfrontiert, die zu Einsätzen unserer Werkfeuerwehren und der öffentlichen Feuerwehren führten. Durch ihren schnellen Einsatz konnten Großschäden vermieden werden. Bei kleineren Vorfällen, die durch die Verarbeitung brennbarer Rohstoffe und den Einsatz unvermeidbarer Zündquellen wie elektrischer Motoren, Anlagen für Heißschmelzklebstoffe oder Trocknungsanlagen entstehen können, hat sich unser organisatorischer Brandschutz insgesamt bewährt; Schäden konnten auf ein Minimum reduziert werden. Die erfolgreiche Schulung von Mitarbeitern in der Brandprävention sorgte dafür, dass prozessbedingte Brände im Keim erstickt werden konnten. Demgegenüber waren zwei größere Brandereignisse auf Sondersituationen mit externen Fachfirmen bei Umbauarbeiten zurückzuführen. Sowohl am Standort Heidenheim als auch bei Kneipp in Ochsenfurt-Hohestadt kam es im Zuge von Umbaumaßnahmen zu Bränden. Die Schäden sind inzwischen beseitigt; die Erkenntnisse aus den Bränden nutzen wir für eine noch bessere Prävention.

HSE-Site Assessments erneut mit gutem Ergebnis

Im Geschäftsjahr 2013 haben wir im Rahmen so genannter Compliance Assessments 19 Produktions- und Lagerstandorte gemäß einer seit Jahren erprobten internen Bewertungsmatrix daraufhin überprüft, wie umfassend ihre HSE-Managementsysteme und -organisationen landesspezifische rechtliche Anforderungen und internationale Standards umsetzen. Alle Standorte erzielten gute Ergebnisse; kleinere Schwächen und einige Verbesserungsmöglichkeiten konnten aufgezeigt werden.

Qualitätsmanagementsystem erfolgreich zertifiziert

Im Zuge regelmäßiger Überprüfungen hat die Benannte Stelle TÜV Süd Product Service GmbH, zuständig für die PAUL HARTMANN AG, im Juni 2013 erneut den hohen Standard unseres Qualitätsmanagementsystems anerkannt. Die Zertifikate nach den Qualitätsnormen ISO 9001 und ISO 13485 für Medizinprodukte wurden uneingeschränkt verlängert, die Konformität mit der Medizinprodukterichtlinie 93/42/EWG bestätigt. Darüber hinaus haben im Berichtsjahr insgesamt 36 Produktionsstandorte, Logistikzentren und Vertriebsgesellschaften in 20 Ländern ihre Zertifizierungsaudits durch die jeweiligen Benannten Stellen erfolgreich bestanden. Damit konnte HARTMANN erfolgreich die Verkehrs- und Marktfähigkeit seiner Produkte unter Beweis stellen.

Die zunehmende Internationalisierung von HARTMANN über Europa hinaus veranlasst in zunehmendem Maße die jeweiligen nationalen Behörden, das HARTMANN-Qualitätsmanagementsystem intensiv zu prüfen. Inspektionen durch brasilianische und südkoreanische Behörden verliefen erfolgreich. Somit können die bestehenden Geschäftsaktivitäten in diesen Ländern weiter ausgebaut werden. Um HARTMANN im Bereich Qualitätsmanagementsystem stärker an den globalen Anforderungen auszurichten, haben wir im Geschäftsjahr 2013 ein Programm gestartet, mit dem wir unser Qualitätsmanagementsystem an die nationalen Standards künftiger Absatzmärkte

anpassen. Im Zuge des Aufbaus unseres neuen russischen Betriebs hat HARTMANN dort ein System nach europäischen Standards aufgebaut, das außerdem die lokalen Besonderheiten berücksichtigt.

Produktqualität und Kundenreklamationen im Fokus

Ein effektives und auf Prävention ausgerichtetes Qualitätsmanagement sichert nachhaltig die Qualität unserer Medizinprodukte und bildet die Basis für das Vertrauen unserer Kunden in HARTMANN. Die kontinuierliche Überwachung von Prozessen, deren ständige Verbesserung und regelmäßige interne Audits sind wesentliche Elemente unseres Qualitätsmanagementsystems. Ein zentrales Produktqualitäts-Datensystem wird nach seiner konzernweiten Einführung dazu beitragen, die Qualitätsprüfungen nachhaltig zu verbessern und eventuelle Abweichungen noch frühzeitiger zu erkennen.

Als weiterer Baustein zur Sicherung der Produktqualität wurde 2013 die Zahl der unabhängigen Produktaudits entlang des kompletten Wertschöpfungsprozesses erhöht. Für sieben Sortimentsfamilien fanden Audits an den jeweiligen Produktionsstandorten statt. Die gewonnenen Erkenntnisse helfen uns, laufend die Produktqualität zu verbessern und Erfahrungen für die Entwicklung künftiger Produktgenerationen zu gewinnen.

Innerhalb unseres Qualitätsmanagements bildeten auch 2013 Kundenreklamationen und deren konsequente und schnelle Bearbeitung einen Schwerpunkt. Durch ein permanentes Tracking der Reklamationszahlen in ausgewählten Fehlerschwerpunkten, deren systematische Bearbeitung und entsprechende Fehlerkorrekturmaßnahmen sowie durch die Sensibilisierung der Mitarbeiter konnten in diesen Feldern im Berichtsjahr erste Erfolge erzielt werden.

RA&Q Board weltweit als interner Ansprechpartner etabliert

Unter dem Motto „Qualität in aller Munde“ hat HARTMANN im Geschäftsjahr 2013 mehrere Projekte und Initiativen gestartet, die der engeren Zusammenarbeit der Bereiche Regulatory Affairs und Corporate Quality dienen. Davon versprechen wir uns, nationale und internationale Anforderungen an Medizinprodukte noch besser in HARTMANN-Prozesse zu überführen. Mit gezielten Schulungen wollen wir Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nun sukzessive für die Einhaltung regulatorischer und qualitätsbezogener Vorgaben sensibilisieren. Im Berichtsjahr haben wir ein RA&Q Board ins Leben gerufen, das weltweit als Entscheidungsgremium und Ansprechpartner bei regulatorischen Fragen für die HARTMANN-Gesellschaften dient.

Das Ergreifen von Chancen ist die Basis unternehmerischen Handelns. HARTMANN stellt sich erfolgreich den Herausforderungen sich wandelnder Märkte. Die damit verbundenen Risiken werden im Rahmen des Risikoreduktionsmanagements systematisch geprüft und überwacht, Gegenmaßnahmen werden gegebenenfalls eingeleitet. Unterstützt durch ein unternehmensweit einheitliches Risikomanagementsystem, geht HARTMANN mit Risiken verantwortungsvoll um. Hierbei ist Prävention oberstes Ziel. Auf Basis der aktuellen Informationen sehen wir den Fortbestand der HARTMANN GRUPPE als gesichert an.

Demographische Entwicklung, Wachstum der BRICS-Staaten und innovative Behandlungsansätze als Chancen

Die globale demographische Entwicklung verursacht eine Zunahme des Bevölkerungsanteils der über 65-Jährigen. Dies ist auf alternde geburtenstarke Jahrgänge, eine steigende Lebenserwartung durch verbesserte medizinische Versorgung und eine verbesserte Gesundheitsprävention zurückzuführen. Die Entwicklung betrifft alle Kernabsatzmärkte von HARTMANN. Für Europa gehen die Vereinten Nationen von einem Anstieg des Anteils der über 65-Jährigen an der Gesamtbevölkerung von 2010 bis 2030 um rund 6 % aus. Wir helfen mit unseren Medizinprodukten insbesondere Patienten mit chronischen Erkrankungen, unter denen vorwiegend ältere Personen leiden, und sehen die demographische Entwicklung deshalb als bedeutende Chance, mit Teilen unseres Portfolios die absehbar steigende Nachfrage befriedigen zu können.

Der globale demographische Trend ist auch in Schwellenländern wie Russland und China zu beobachten. In Russland wird der Anteil der über 65-Jährigen von 2010 bis 2030 um etwa 5 % wachsen, in China um knapp 8 %. Das Wirtschaftswachstum in aufstrebenden Schwellenländern erlaubt immer mehr Menschen eine bessere Gesundheitsversorgung. Die steigende Nachfrage führt zu einem Ausbau der nationalen Gesundheitssysteme und somit zu wachsenden nationalen Absatzmärkten für Medizinprodukte. Gleichzeitig sind die heute bereits vorhandenen Märkte zum Teil noch unvollständig erschlossen und bieten Raum für eine Expansion unseres Geschäftes. Wir erkennen in der wirtschaftlichen Entwicklung dieser Staaten Möglichkeiten eigenen Wachstums und sind dort mit unseren Gesellschaften beziehungsweise mit Vertriebspartnern vertreten.

Innovationen sehen wir als große Chance zum Ausbau unseres Geschäftes. Beispiele hierfür sind unter anderem die von uns entwickelten umfassenden Konzepte für die moderne Wundbehandlung sowie für die Infektionsprophylaxe. HydroTherapy ist ein neues Therapiekonzept zur einfachen und wirksamen Behandlung von chronischen und schwer heilenden Wunden. Mit zwei perfekt aufeinander abgestimmten Produkten ermöglicht HydroTherapy einen optimierten Heilungsprozess. HydroClean reinigt die Wunde effektiv und schnell. HydroTac schützt sie und fördert die Heilung. Beide Produkte wirken aktiv und bewirken so eine Beschleunigung der Wundheilung. Im Alltag der Anwender muss ein Therapiekonzept auch durch eine sichere Handhabung überzeugen. HydroTherapy fokussiert dabei auf Einfachheit: Durch ein einfaches Therapiekonzept, basierend auf nur zwei Produkten, können diese klar und eindeutig den Indikationen zugeordnet werden, was eine Erleichterung in der täglichen Arbeit darstellt.

Die Unterdruck-Wundtherapie ist einer der innovativsten Ansätze, die heute in der Wundbehandlung zum Einsatz kommen, um das Wachstum von Zellgewebe insbesondere bei großen oder schwer heilenden Wunden zu stimulieren und die Wundheilung zu fördern. HARTMANN hat mit Vivano ein kompaktes System für die Unterdruck-Wundtherapie entwickelt, das eine sichere und intuitive Handhabung bietet und gleichzeitig einen hohen Patientenkomfort gewährleistet. Beim Vivano-System wird Unterdruck durch eine entsprechende Therapieeinheit erzeugt und über ein Schlauchsystem und eine Wundaufgabe auf die Wunde verteilt. Dabei wird überschüssige Wundflüssigkeit abgesaugt und in einen angeschlossenen Behälter geleitet. Die leistungsstarke, hochwertige Technologie ermöglicht einen dauerhaften und sicheren Einsatz. Durch die elektronische Einstellung des Drucks und der Saugleistung wird eine besonders schonende Behandlung von vielen akuten und chronischen Wunden ermöglicht.

In Gesundheitseinrichtungen erworbene Infektionen und eine zunehmende Antibiotikaresistenz der Erreger stellen Medizin und Pflege vor große Probleme. Die Lösung liegt in der Infektionsprophylaxe, für die HARTMANN innovative Desinfektionsprodukte entwickelt. Unterstützt werden diese marktnahen Entwicklungen durch das BODE SCIENCE CENTER, dem es seit Gründung 2011 innerhalb kurzer Zeit gelungen ist, sich international bei Meinungsführern, Praktikern, aber auch bei den Fachmedien als wissenschaftlich fundierter Ansprechpartner rund um den Infektionsschutz zu positionieren. Anwender der Produkte nutzen zudem den direkten Beratungsservice des BODE SCIENCE CENTERS zu Hygiene- und Infektionsschutzthemen.

Breit gestreute Aktivitäten reduzieren Risikoanhäufungen

Durch die Diversifizierung unserer Geschäftsaktivitäten in die drei Geschäftssegmente Wundmanagement, Inkontinenzmanagement und Infektionsmanagement sowie die Expansion in unterschiedliche Märkte und Vertriebskanäle vermeiden wir gezielt Cluster-Risiken. Mit spezialisierten Vertriebskanälen geht die HARTMANN GRUPPE auf die zielgruppenspezifischen Anforderungen ihrer Kunden kompetent ein und stellt eine bedarfsgerechte Versorgung mit Systemangeboten sicher. Mithilfe seiner marktnah angesiedelten Vertriebsorganisation ist HARTMANN in der Lage, schnell und flexibel auf die Veränderungen in den sich zunehmend dynamisch entwickelnden nationalen Gesundheitssystemen zu reagieren.

Dynamischen Marktrisiken mit dynamischer Risikosteuerung begegnet

Die HARTMANN GRUPPE ist weltweit in Märkten tätig, die durch starken Wettbewerb und derzeit durch erhebliche Veränderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen in den national geprägten Gesundheitssystemen gekennzeichnet sind. Mit einem klar gegliederten Portfolio aus Systemlösungen, einer kontinuierlichen Kostenoptimierung sowie einem eindeutigen Fokus auf die medizinische Kompetenz und die Bedürfnisse der Kunden wirken wir Marktrisiken entgegen. Gleichzeitig bietet HARTMANN mit seinen innovativen Produkten, vor allem aber mit seinen Systemangeboten, einen interessanten Mehrwert für die Kunden, der dem Unternehmen Wettbewerbsvorteile verschafft und kontinuierlich hilft, zusätzliche Marktpotenziale zu erschließen. Zum Ausbau dieser Potenziale stärken wir unsere Wettbewerbsposition durch gezielte Akquisitionen.

Laufende Analysen des Wettbewerbs und die systematische Identifikation von Markttrends unterstützen die vorausschauende Bearbeitung der Märkte. Basis hierfür sind die langjährige Erfahrung der HARTMANN GRUPPE in den Gesundheitsmärkten und die Verwendung differenzierter Instrumente zur Marktbeobachtung.

Absicherung der Finanzrisiken in turbulenten Zeiten

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

Mögliche Risiken aus Akquisitionen prüfen wir im Vorfeld mittels Due Dilligence und kontrollieren sie nach der Akquisition durch ein permanentes Beteiligungscontrolling. So werden unbefriedigende Geschäftsentwicklungen von Beteiligungsgesellschaften frühzeitig erkannt und Maßnahmen zur Korrektur eingeleitet. Die zur Durchführung des Geschäfts notwendigen Investitionen werden abhängig von ihrer Bedeutung einer Wirtschaftlichkeitsberechnung unterzogen.

Aktive Steuerung der Risiken aus dem operativen Geschäft

Die Beschaffung von Rohstoffen unterliegt Risiken hinsichtlich Preis, Qualität und Liefertreue. Eine intensive Beobachtung der Beschaffungsmärkte, strenge Qualitätskontrollen, Zertifizierungen sowie Rahmenverträge reduzieren die Risiken, die bei einem Ausfall von Lieferanten entstehen würden. Zur Absicherung der Rohstoffversorgung betreiben wir, je nach Möglichkeit, eine gezielte Vorratspolitik, schließen mittelfristige Lieferverträge ab und betreiben vorzugsweise Dual Sourcing. Zusätzlich werden Preisschwankungen bei für HARTMANN bedeutenden Rohstoffen oder Ausgangsprodukten durch das zentrale Corporate Treasury Management überwacht und, wenn möglich, durch geeignete Instrumente begrenzt.

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

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

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

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

Das Risikomanagementsystem hat sich bewährt

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

Ausgehend von der strategischen Planung des Konzerns, in die auch die chancen- wie risikoorientierten Zukunftsanalysen des Risikoreduktionsmanagements einfließen, und der darauf aufbauenden kurz- und mittelfristigen Planung, erfolgt ein systematisches Risikocontrolling auf Ebene der Geschäftseinheiten, der Einzelgesellschaften, der Regionen und des Konzerns. Ergänzt werden diese Aktivitäten durch die Konzernrevision als Teil unserer internen Kontrollsysteme. Die intensive Zusammenarbeit mit der Internen Revision und dem Beteiligungscontrolling sowie die systematische Einbindung interner Expertengremien sichern eine hohe Risikotransparenz.

Die ganzheitliche Betrachtung potenzieller Risikoquellen trägt dazu bei, den Grad des Risikobewusstseins in der gesamten Organisation zu verbessern. Darüber hinaus reduziert das verstärkte Augenmerk des Risikomanagements auf die Effektivität und Effizienz der Präventionsmaßnahmen potenzielle Schwachstellen. Die quantitativen Risikobewertungsverfahren nach der Value-at-Risk-Methode sowie zusätzlich nach der potenziellen Nettoschadenhöhe helfen, Risiken realistisch einzuschätzen und effektive Maßnahmen einzuleiten.

Systematischer Risikomanagementansatz

Als weitere Maßnahme neben Ad-hoc-Berichten erheben wir halbjährlich das Gesamtportfolio der Risiken und Präventionsmaßnahmen auf Bereichs-, Funktions- und Konzernebene. Die Ergebnisse werden auf verschiedenen Konzernebenen konsolidiert, durch das Risikoreduktionsmanagement auf Plausibilität geprüft, von Experten bewertet und an Vorstand und Aufsichtsrat berichtet. Basis hierfür ist die aktuelle, konzernweit standardisierte Risikomanagementsoftware, die von der gesamten Risikoorganisation des Konzerns genutzt wird.

Prognosebericht

Im Rahmen eines umfassenden Veränderungsprozesses betätigen wir im laufenden Geschäftsjahr eine Vielzahl von Stellhebeln, die dazu dienen, HARTMANN langfristig zu einem der weltweit besten Unternehmen in den Bereichen Wundbehandlung, Inkontinenzhygiene und Infektionsprophylaxe mit einem profitablen Umsatzwachstum über dem Markt zu entwickeln.

Positive Aussichten für die Weltwirtschaft

Die Weltbank hat ihre globale Wachstumsprognose für das Jahr 2014 auf 3,2 % angehoben. Neben den Schwellenländern tragen zunehmend auch die Industriestaaten den Aufschwung. Für die größte Volkswirtschaft weltweit, die USA, wird ein Anstieg des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 2,8 % vorhergesagt. Bezogen auf die Eurozone geht die Weltbank von einem Wirtschaftswachstum von 1,1 % aus. Für Deutschland prognostiziert die Bundesbank ein Wachstum des BIP um 1,7 %. Grund für den Optimismus sind die nach wie vor expansive Geldpolitik, die Konjunkturerholung im Euroraum und der stabile Arbeitsmarkt. Zentrale Konjunkturstütze wird auch 2014 wieder der private Konsum sein. Damit ergeben sich erstmals seit fünf Jahren Anzeichen dafür, dass in den etablierten Industriestaaten eine wirtschaftliche Erholung einsetzt, die das Wachstum der Weltwirtschaft belebt.

Markt für Medizinprodukte wächst trotz Restriktionen

Nach eigenen Schätzungen gehen wir in den kommenden Jahren von einem durchschnittlichen jährlichen globalen Wachstum in den für HARTMANN relevanten medizinischen Produktkategorien von rund 3 % aus. Maßgebliche Einflussfaktoren für die künftige Nachfrageentwicklung sind neben dem nationalen Wirtschaftswachstum die Bevölkerungsentwicklung und die damit einhergehende Entwicklung der Alterspyramide. Eine der größten Herausforderungen für die Gesundheitssysteme ist es, die zunehmende Belastung durch chronische Erkrankungen in den Griff zu bekommen. In den einzelnen Volkswirtschaften hat die individuelle Ausgestaltung des Gesundheitssystems und des Sozialversicherungssystems einen starken Einfluss auf die Höhe und die Struktur der Gesundheitsausgaben.

Je nach Reife des Gesundheitssystems zeigt sich weltweit ein differenziertes Bild. In den etablierten Industrieländern geht es primär darum, den im Zuge des demographischen Wandels ansteigenden Gesundheitskosten über Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und eine höhere Kostenbeteiligung der Patienten zu begegnen. Darüber hinaus hat der Konsolidierungsdruck auf die öffentlichen Haushalte aufgrund der Finanz- und Wirtschaftskrise, etwa in Südeuropa, zugenommen. Demgegenüber steht in den wachstumsstarken

Schwellenländern der Aufbau einer öffentlichen medizinischen Grundversorgung mit entsprechend hohen Wachstumsraten bei den Gesundheitsausgaben im Vordergrund. Zahlen der OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) und der GTAI (Germany Trade & Invest) belegen diese Entwicklung: Während die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate in Deutschland bei 2,1 % liegt und in Spanien mit -0,5 % sogar negativ ist, wachsen einige Schwellenländer zweistellig, wenngleich auf einer niedrigen Basis.

Kundenperspektive leitet Weiterentwicklung unseres Portfolios

Der Markt für Medizinprodukte wird auch weiterhin wachsen. Dennoch wird sich auch in den kommenden Jahren der Trend zu großen Veränderungen in den nationalen Gesundheitssystemen fortsetzen, um die steigenden Gesundheitsausgaben zu bewältigen und dennoch eine bestmögliche Patientenversorgung sicherzustellen. Überalterte Gesellschaften, Mangel an medizinisch-pflegerischem Personal, Überprüfung der Erstattungssysteme in Verbindung mit einem höheren Anteil privat finanzierter Gesundheitsleistungen, Zunahme des Ausschreibungsgeschäfts oder der Trend in der Pflege von der stationären zur ambulanten Betreuung sind Stichworte für die Herausforderungen, für die HARTMANN bei der Entwicklung kundengerechter Lösungen die richtigen Antworten finden muss.

Wir werden künftig bei der Festlegung unserer Angebotspalette an Produkten und Dienstleistungen unsere Kunden noch umfangreicher einbeziehen. So möchten wir einerseits ihre Bedürfnisse möglichst individuell bedienen, andererseits bei hoher Übereinstimmung in den Anforderungen maximale Synergieeffekte durch standardisierte Lösungen erzielen. Mit großem Fachwissen optimieren wir Kundenprozesse und tragen so dazu bei, die Kosten in den Gesundheitseinrichtungen zu senken und die Patientenversorgung effizienter zu gestalten.

Überzeugende Produktkonzepte für die moderne Wundbehandlung

Innerhalb der Produktkategorien für die Wundbehandlung wächst die Unterdruck-Wundtherapie in den kommenden Jahren mit jährlich rund 10 % weltweit am stärksten. HARTMANN ist hier seit 2012 mit dem unter der Marke Vivano angebotenen Therapiesystem auf dem Markt. Es erzeugt einen kontrollierten, örtlich begrenzten Unterdruck in der Wunde, wodurch Sekret abgesaugt, der Aufbau von neuem Gewebe gefördert und der Heilungsprozess insgesamt beschleunigt wird. Inzwischen findet Vivano aufgrund seiner hohen therapeutischen Effizienz und der einfachen Anwendung hohe Akzeptanz bei unseren Kunden, sodass wir überzeugt sind, mit einem fokussierten Vertrieb und der Erschließung neuer Absatzmärkte auch im Jahr 2014 unsere Position in dieser Produktkategorie signifikant ausbauen zu können.

Im Bereich der hydroaktiven Wundbehandlung, einem ebenfalls stark wachsenden Produktsegment mit einer unüberschaubar großen Sortimentsvielfalt, wählt HARTMANN mit dem HydroTherapy-Konzept bei der Behandlung chronischer und schwer heilender Wunden einen innovativen Ansatz: Nur zwei aufeinander abgestimmte Wundaufgaben, HydroClean und HydroTac, sorgen von der Wundreinigung bis zur Abheilung für einen schnelleren Heilungsverlauf. Im Therapiekonzept und in der Produkthanwendung setzt HydroTherapy auf Einfachheit und auf Sicherheit. Erste positive Erfahrungen aus Pilotländern zeigen, dass HARTMANN mit HydroTherapy gut aufgestellt ist, um künftig verstärkt international am Marktwachstum in der modernen Wundbehandlung zu partizipieren.

Markt für Inkontinenzprodukte verlangt nach neuen Konzepten

Als größtes Geschäftssegment spielt Inkontinenzmanagement für das mittel- und langfristige profitable Wachstum der HARTMANN GRUPPE eine zentrale Rolle. Wir stellen uns in unseren Absatzmärkten darauf ein, dass die Versorgungsstrukturen Pflegebedürftiger einem permanenten Wandel unterliegen. Neben der stationären Versorgung gewinnt in immer mehr Ländern die häusliche Versorgung, oft über Ausschreibungen durch Krankenversicherungen gebündelt, an Bedeutung. Hier agiert HARTMANN bereits in mehreren Ländern erfolgreich. Deshalb werden wir künftig unser Engagement im Bereich Home Delivery international ausweiten. Bedarfsgerechtes Produktsortiment, Logistik, Kundenberatung und Leistungsabrechnung mit den Kostenträgern sind Schlüsselfaktoren für den Erfolg im Markt.

Über den Pflegesektor hinaus entwickelt HARTMANN seit vielen Jahren Lösungen für mobile Menschen, die trotz Inkontinenz aktiv bleiben möchten. Sie suchen oftmals professionelle Hilfe, etwa über den Arzt oder die Apotheke, und sind bereit, für eine qualitativ hochwertige Versorgung absorbierende Inkontinenzprodukte selbst zu bezahlen beziehungsweise Zahlungen zu leisten. Für dieses sich in den Bedürfnissen verändernde Marktsegment werden wir neue, innovative und international einsetzbare Konzepte entwickeln. Wir wollen damit Endkunden noch besser erreichen und uns nachhaltig als bevorzugte Marke positionieren. Dabei setzen wir im Marketing verstärkt auf Internet und Soziale Medien.

Fokussiertes Angebot für die Infektionsprophylaxe

Aufgrund intensiver gesundheitspolitischer Diskussionen spielt das Thema Hygiene in Gesundheitseinrichtungen inzwischen in vielen Ländern eine große Rolle. Über die hohe wissenschaftlich-medizinische Kompetenz positioniert sich HARTMANN, etwa mithilfe des BODE SCIENCE CENTERS, als anerkannter Spezialist im Bereich Infektionsprophylaxe. Im Rahmen unserer globalen Wachstumsstrategie im Geschäftssegment Infektionsmanagement spielen auch künftig eingriffsspezifische OP-Komplettssets und Desinfektionsmittel für Hände und Flächen die zentrale Rolle. Zur besseren Differenzierung aus Kundensicht und internen Prozessoptimierung werden wir im Jahr 2014 unsere Sortimente im Bereich Infektionsmanagement überprüfen und neu strukturieren.

Die richtigen Mitarbeiter in Schlüsselpositionen

Im Rahmen des Veränderungsprozesses der HARTMANN GRUPPE setzen wir auf das Wissen und Engagement unserer über 10.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf allen Ebenen. Ihnen kommt eine zentrale Rolle beim Erreichen der Unternehmensziele zu. Sie in ihren Kompetenzen und Fähigkeiten so weiterzuentwickeln, dass die richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die richtigen Aufgaben eingesetzt werden, ist daher ein zentrales Leitprinzip unserer Human Resources-Strategie.

Führungskräfte in Schlüsselpositionen sind Multiplikatoren im Hinblick darauf, dass wir unsere Wachstumsziele realisieren und unseren Geschäftserfolg sichern. Im Berichtsjahr identifizierte der Vorstand Schlüsselpositionen, deren Inhaber nach einem einheitlichen Verfahren hinsichtlich Leistung und Potenzial bewertet wurden. Auf dieser Grundlage wurde inzwischen damit begonnen, individuelle Entwicklungspläne mit gezielten Lernfeldern nach einem konzernweiten Standard zu erarbeiten. Die Umsetzung dieser Entwicklungspläne beginnt im April 2014.

Ein weiteres wichtiges Element im Rahmen des Key Position Managements ist die Entwicklung konzernweit einheitlicher Richtlinien, was die Rekrutierung und Integration neuer Führungskräfte, aber auch die Identifikation talentierter Nachwuchsführungskräfte innerhalb der HARTMANN GRUPPE betrifft.

Weitere Optimierung der Prozesse entlang der Lieferkette

Die Lieferkette der HARTMANN GRUPPE ist in den letzten Jahren innerhalb und vor allem außerhalb Europas komplexer geworden. Ursachen hierfür sind unter anderem die zunehmende Zahl an Lieferanten, die organisatorische Integration akquirierter Unternehmen sowie die Ausweitung der Vertriebsaktivitäten in neue Absatzmärkte. Darüber hinaus hat die Komplexität unserer Produkte und Dienstleistungen zugenommen, ebenso wie die Erwartungen unserer Kunden in Bezug auf eine reibungslose Auftragsabwicklung von der Bestellung bis zum Zahlungseingang (Order-to-Cash).

Um weiteres profitables Wachstum organisatorisch abzusichern, richtet HARTMANN seine Lieferkette noch stärker auf einheitliche, kennzahlenbasierte Prozesse in den beschaffungs- und vertriebsorientierten Funktionen aus. Dies dient dem Ziel, einerseits Kundenbestellungen in der vereinbarten Servicequalität zuverlässig abzuwickeln, andererseits die internen Kosten für Lagerbestand, Handling und Transport zu minimieren. Hier setzt HARTMANN an seinen Fertigungsstandorten künftig konsequent auf die Schaffung schlanker Strukturen und einen permanenten Verbesserungsprozess (Lean Manufacturing), um Effizienz und damit Produktivität zu steigern.

Medical Innovation Center geht Mitte 2014 an den Start

Mit dem Medical Innovation Center am Sitz der Konzernzentrale in Heidenheim leistet HARTMANN einen Beitrag zum Erhalt des Produktionsstandorts Deutschland. Nach nur anderthalbjährigen Umbauarbeiten wird Mitte 2014 eine hochmoderne Fertigung für die Herstellung kundenindividueller OP-Komplettsätze sowie des Sortiments zur modernen Wundbehandlung in Betrieb genommen. Das Medical Innovation Center zeichnet sich durch moderne Reinraumbedingungen und schlanke Produktionsstrukturen aus. Leitmotive hinter der Konzeption sind Transparenz und Flexibilität, die sich sowohl in den internen Abläufen als auch im intensiven Dialog mit Kunden vor Ort ausdrücken.

Konzernweite Vereinheitlichung des Qualitätsmanagements

Die Anforderungen an unser konzernweites Qualitätsmanagement nehmen ständig zu. HARTMANN ist im Zuge seines Wachstumskurses in neuen Absatzmärkten über den EU-Raum hinaus mit den dortigen rechtlichen Rahmenbedingungen für Medizinprodukte konfrontiert. Darüber hinaus beobachten wir generell neue, verschärfte gesetzliche Grundlagen, deren Erfüllung Voraussetzung für das Inverkehrbringen von Medizinprodukten ist.

Als Markenanbieter qualitativ hochwertiger Medizinprodukte ist es unser Anspruch, das Qualitätsmanagementsystem der HARTMANN GRUPPE entsprechend den Rechtsgrundlagen permanent zu verbessern. Intensive internationale Zusammenarbeit in Qualitätsfragen ist Teil unserer Unternehmenskultur. Damit stellen wir sicher, dass Beispiele für Best Practice global weitergegeben werden.

Moderate Steigerung von Umsatz und Ergebnis erwartet

HARTMANN verfügt über eine Vielzahl kundenorientierter Lösungen und eine solide finanzielle Basis, um trotz eines schwierigen Marktumfelds seinen profitablen Wachstumskurs fortzusetzen. Zusätzlich zum organischen Wachstum setzen wir in unserem Portfoliomanagement künftig beispielsweise auch auf Produktlizenzierungen im Rahmen von strategischen Partnerschaften. Investitionen der vergangenen Jahre in Sortimente, Märkte und interne Prozesse wirken sich sukzessive positiv auf die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der HARTMANN GRUPPE aus.

Damit sehen wir uns insgesamt gut aufgestellt und erwarten vor dem Hintergrund der zuvor dargestellten Chancen und Risiken für das kommende Geschäftsjahr ein moderates Umsatzwachstum und eine moderate Steigerung des EBIT. Für die Nettoverschuldung erwarten wir eine moderate Reduzierung gegenüber dem Stand zum Jahresende 2013.

Nachtragsbericht

HARTMANN weitet Engagement in Schwellenländern aus

Mit Wirkung vom 1. Januar 2014 hat HARTMANN die Bace Comércio Internacional Ltda., ein brasilianisches Healthcare-Unternehmen mit Sitz in Osasco, São Paulo, erworben. Bace ist bereits seit 1991 unser Vertriebspartner in Brasilien und vertreibt Produkte für Wundbehandlung, Inkontinenz- und Patientenhigiene sowie OP-Risikoschutz. Die größten Umsätze werden derzeit mit Kliniken im Großraum São Paulo getätigt, jedoch bietet der brasilianische Markt ein großes, langfristiges Wachstumspotenzial für HARTMANN. Allein der Bundesstaat São Paulo ist im Hinblick auf Bevölkerungszahl und Wirtschaftskraft vergleichbar mit einem Land wie Polen. Die Akquisition eines bereits etablierten Partners, der auch in unserem Kerngeschäft tätig ist, ermöglicht es uns, dort schneller voranzukommen und unsere Wachstumsstrategie umzusetzen.

Nach dem 31. Dezember 2013 sind keine weiteren Vorgänge von besonderer Bedeutung eingetreten, von denen ein wesentlicher Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der HARTMANN GRUPPE zu erwarten ist.

Aufsichtsrat, Vorstand, Group Management Team, Beirat

Aufsichtsrat

Fritz-Jürgen Heckmann
Wirtschaftsjurist
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Peter Donath*
IG Metall Vorstand
Bereichsleiter Betriebs- und Branchenpolitik
Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats
ab 3. Mai 2013

Andreas Strobel*
früherer erster Bevollmächtigter der IG Metall Heidenheim
Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats
bis 3. Mai 2013

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

Yvonne Brix*
Mitglied im Betriebsrat der BODE Chemie GmbH
ab 3. Mai 2013

Dr. Werner Casper*
Regional-Direktor
Leiter Customer Solution Management

Ulrich Gärtner
früherer Geschäftsführer der Telegärtner Karl Gärtner GmbH
bis 3. Mai 2013

Christine Geppert*
Freigestelltes Betriebsratsmitglied

Gerhard Hirth
Geschäftsführer der SCHWENK Geschäftsführungs GmbH

Roland Lanzinger*
Freigestelltes Betriebsratsmitglied
bis 3. Mai 2013

* Arbeitnehmervertreter

Dr. Rinaldo Riguzzi
früherer Vorsitzender des Vorstands der PAUL HARTMANN AG
ab 1. Juli 2013

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

Eduard Schleicher
Persönlich haftender Gesellschafter der SCHWENK Zement KG

Wolfgang Schwarz*
Freigestellter
Gesamtbetriebsratsvorsitzender

Ralf Willeck*
Erster Bevollmächtigter der IG Metall Heidenheim
ab 3. Mai 2013

Vorstand

Andreas Joehle
Chief Executive Officer und Vorsitzender des Vorstands
ab 1. Juli 2013
Mitglied des Vorstands
ab 1. Januar 2013

Dr. Rinaldo Riguzzi
Chief Executive Officer und Vorsitzender des Vorstands
bis 30. Juni 2013

Dr. Felix Fremerey
Chief Process Officer

Michel Kuehn
Chief Operations Officer

Dr. Wolfgang Neumann
Chief Medical Officer

Stephan Schulz
Chief Financial Officer und Arbeitsdirektor

Stand: 31. Dezember 2013

Group Management Team

Dr. Michael Banz
Vice President
Corporate Legal

Werner Benz
Regional Director
Vice President
bis 31. August 2013

Michael Brauner
Vice President
Business Division Infection Prevention
ab 1. September 2013

Dieter Buschmann
Regional Director
Senior Vice President

Dr. Werner Casper
Regional Director
Senior Vice President
Customer Solution Management

Dr. Ralf Fenske
Senior Vice President
Corporate Accounting Treasury Tax

Andreas Gisler
Chief Executive Officer
IVF HARTMANN GRUPPE
Schweiz

Peter Halbauer
Vice President
Incontinence Purchasing und Supplier Management
bis 31. August 2013

Krzysztof-Daniel Malowaniec
Senior Vice President
Strategic Development und Corporate Communications
bis 30. September 2013

Gabriele Müller
Vice President
Human Resources Management

Lubomír Páleník
Regional Director
Managing Director
HARTMANN-RICO a.s.
Tschechische Republik

Jürgen Rauter
Deputy Regional Director
Vice President

Wolfgang Röhl
Senior Vice President
Business Division Incontinence Management

Dr. Hendrik Rosenboom
Senior Vice President
Process Excellence Management

Dr. Klaus Ruhнау
Senior Vice President
Business Division Wound Management

Christian Sievert
Vice President
Program und Project Management
ab 1. November 2013

Christian Stenske
Senior Vice President
Controlling

Beirat

Fritz-Jürgen Heckmann
Wirtschaftsjurist
Vorsitzender des Beirats

Wolfgang Feil
früherer Hofkammerdirektor des Hauses Württemberg

Ulrich Gärtner
früherer Geschäftsführer der Telegärtner Karl Gärtner GmbH
ab 4. Mai 2013

Hans Kahlich
früheres Vorstandsmitglied der PAUL HARTMANN AG

Bericht des Aufsichtsrats



Fritz-Jürgen Heckmann
Vorsitzender des Aufsichtsrats
der PAUL HARTMANN AG

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

die HARTMANN GRUPPE war auch im Geschäftsjahr 2013 mit großen Herausforderungen aus dem Marktumfeld in den Gesundheitsmärkten konfrontiert. Der Konzentrationsprozess auf Kundenseite mit entsprechend immer größeren Einkaufsvolumina hat zugenommen. Innerhalb der nationalen Gesundheitssysteme steht die Erstattung für Medizinprodukte durch die staatlichen Versicherungen zunehmend auf dem Prüfstand. Die häusliche Betreuung pflegebedürftiger Menschen gewinnt neben der stationären zunehmend an Bedeutung. Überdies entwickeln sich selbstzahlende, gesundheitsbewusste Endverbraucher zunehmend zu einer bedeutenden Zielgruppe im Gesundheitsmarkt, die speziell zugeschnittene Vermarktungskonzepte verlangt.

HARTMANN hat diese Herausforderungen frühzeitig antezipiert und die Weichen in den vergangenen Jahren entsprechend gestellt. Das von Dr. Rinaldo Riguzzi in Anknüpfung an die Strategie FOCUS aufgesetzte Konzernprogramm Benchmark konzentriert sich deshalb auf Projekte, die einerseits mit eng an Kundenbedürfnissen orientierten Sortimenten profitables Wachstum realisieren, andererseits die internen Prozesse, wie beispielsweise beim Supply Chain Management oder Human Resources Management, verbessern. Andreas Joehle, seit Mitte 2013 Nachfolger von Dr. Rinaldo Riguzzi als CEO der HARTMANN GRUPPE, konnte auf einem soliden Fundament aufsetzen, um mit zukunftsgerichteten und fortentwickelten Projekten und neuen Aktionsfeldern den nachhaltigen Wachstumskurs des Unternehmens fortzusetzen und die gute Positionierung von HARTMANN in den drei medizinischen Kernsegmenten Wundmanagement, Inkontinenzmanagement und Infektionsmanagement auszubauen.

Konzernweit steht die Ausrichtung und Führung des Unternehmens hin zu einer besonderen Stärkung der Verbindlichkeit und der Eigenverantwortung in der Zielerfüllung im Vordergrund. Das neu eingerichtete Global Engagement Sounding Board, dem Führungskräfte und Fachexperten aus der HARTMANN-Organisation angehören, arbeitet in themenbezogenen situativen Zusammensetzungen gemeinsam mit dem Vorstand an der erfolgreichen Vermittlung des Veränderungsprozesses im Unternehmen.

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

Der Aufsichtsratsvorsitzende stand auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen mit dem jeweiligen Vorsitzenden des Vorstands in ständigem Kontakt und ließ sich über die aktuelle Entwicklung der Geschäftslage und über wesentliche Geschäftsvorfälle unterrichten. In Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung war der Aufsichtsrat frühzeitig eingebunden. Alle Maßnahmen, die aufgrund gesetzlicher oder satzungsgemäßer Bestimmungen oder aufgrund der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats die Zustimmung des Aufsichtsrats erfordern, wurden dem Aufsichtsrat zur Beschlussfassung vorgelegt.

Schwerpunkte der Beratungen im Gesamtgremium

Der Aufsichtsrat ist im Geschäftsjahr 2013 zu sieben Sitzungen zusammengetreten. Drei dieser Sitzungen (13. März, 14. März, 3. Mai) fanden in der Zusammensetzung vor der Neuwahl des Aufsichtsrats im Rahmen der Hauptversammlung 2013 statt. Der neu gewählte Aufsichtsrat tagte im vergangenen Jahr vier Mal (3. Mai, 9. Juli, 19. September, 11. Dezember). An sechs der Sitzungen nahmen die Mitglieder des Vorstands teil; am 13. März 2013 fand eine gesonderte Sitzung zur Effizienzprüfung statt, bei der der Vorstand nicht anwesend war. Ein Aufsichtsratsmitglied war an einer Sitzung, ein weiteres an zwei Sitzungen entschuldigt verhindert. Im Übrigen tagte das Gremium vollzählig.

Die von den Aktionären und von den Arbeitnehmern gewählten Mitglieder des Aufsichtsrats haben die Sitzungen in getrennten Besprechungen vorbereitet. Der Vorsitzende des Vorstands nahm an diesen Vorbesprechungen teil. Ein Interessenkonflikt bestand bei keinem Aufsichtsratsmitglied. Auch bestanden – mit Ausnahme der Dienstverträge der Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat – keine Berater- oder sonstigen Dienst- oder Werkverträge zwischen einem Mitglied des Aufsichtsrats und der Gesellschaft. Auf der Grundlage der Berichterstattung des Vorstands erörterte der Aufsichtsrat die Entwicklung von Umsatz und Ergebnis im Konzern, die Rentabilität der einzelnen Geschäftssegmente sowie die Finanzlage und erhielt tiefer gehende Erläuterungen bei Plan/Ist-Abweichungen. Ausführlich diskutiert wurde die Geschäftslage einzelner Tochtergesellschaften. Außerdem wurden der Strategieansatz und die kurz- und mittelfristige Unternehmensplanung mit den Schwerpunkten Absatzmärkte, integrierte Systemangebote in den medizinischen Kernsegmenten sowie Personal, Finanzen und Investitionen behandelt.

In der gesonderten Sitzung am 13. März 2013 beschäftigte sich der Aufsichtsrat mit der Effizienz seiner Tätigkeit und traf Festlegungen für die künftige Arbeit. Die Umsetzung der im Vorjahr vorgeschlagenen Maßnahmen wurde eingehend beleuchtet und die Effizienz der Aufsichtsratsaktivität mit entsprechender Schwerpunktbildung überprüft. In der Sitzung am 14. März 2013 befasste sich das Gremium mit der Vorstandsvergütung und deren mittelfristigen Zielvorgaben. Die Sitzung am 3. Mai 2013 diente der Vorbereitung der Hauptversammlung. In einer weiteren Sitzung an diesem Tag, unmittelbar nach der Hauptversammlung, konstituierte sich der neu gewählte Aufsichtsrat.

Der Aufsichtsrat informierte sich im Rahmen seiner Sitzungen auch über Einzelmaßnahmen der Strategieumsetzung in der HARTMANN GRUPPE, um das Unternehmen bei der strategischen Konzernentwicklung qualifiziert begleiten und beraten zu können. Ein Schwerpunkt lag auf der Erörterung der Projekte, mit denen das Unternehmen seinen langfristigen Wachstumskurs absichern will. In der Sitzung am 9. Juli 2013 gab der neu amtierende Vorstandsvorsitzende einen Ausblick auf die unter dem Motto „HARTMANN – Die nächsten Kapitel“ stehende Strategie der HARTMANN GRUPPE, die auf dem soliden Fundament des Unternehmens aufbaut. Darüber hinaus ließ sich der Aufsichtsrat über die Ausrichtung des Geschäftsfelds Wundmanagement und die Arbeitsschwerpunkte des Chief Compliance Officers informieren. Ferner hatte der Aufsichtsrat die Neuregelung des Finanzierungsrahmens der HARTMANN GRUPPE beschlossen. Im Rahmen der Sitzung am 19. September 2013 befasste sich der Aufsichtsrat mit der Strategie im Geschäftsfeld OP-Management. Darüber hinaus informierte er sich über die Geschäftslage der Akquisitionen Bode Chemie GmbH, Funny Hygiene AG und Whitestone (in HARTMANN USA, Inc. integriert). Überdies stimmte der Aufsichtsrat der Akquisition des brasilianischen Healthcare-Unternehmens Bace Comércio Internacional Ltda. zu.

Die Planung für das Jahr 2014 wurde nach Erörterung mit dem Vorstand am 11. Dezember 2013 genehmigt. Darüber hinaus ließ sich der Aufsichtsrat über strategische Projekte im Bereich Human Resources Management sowie über den Status der CMC Consumer Medical Care GmbH informieren. Am selben Tag nahm der Aufsichtsrat außerhalb der Sitzung eine Weiterbildungsmaßnahme zum Thema Strategieentwicklung in Unternehmen wahr.

Corporate Governance

Zur Corporate Governance wird gesondert berichtet (siehe Seite 50 bis 53).

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat vier Ausschüsse: den Ausschuss für personelle Angelegenheiten des Vorstands (Präsidialausschuss), den Prüfungsausschuss, den Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG und den Nominierungsausschuss. Dem Präsidialausschuss und dem Vermittlungsausschuss gehören der Aufsichtsratsvorsitzende Fritz-Jürgen Heckmann als Vorsitzender, Peter Donath (bis 3. Mai 2013 Andreas Strobel) sowie Eduard Schleicher und Wolfgang Schwarz an. Der Präsidialausschuss tagte im Berichtszeitraum dreimal (5. März, 3. Mai, 11. Dezember) und hat sich unter anderem vorbereitend mit den Zielen und der Vergütung für die Vorstandsmitglieder, im Rahmen des bestehenden Vergütungssystems, befasst.

Der Vermittlungsausschuss musste nicht tagen. Der Nominierungsausschuss, dem Fritz-Jürgen Heckmann und Eduard Schleicher angehören, ist im Geschäftsjahr 2013 am 31. Januar und 4. März zusammengetreten. Seine Aufgabe besteht darin, dem Aufsichtsrat für dessen Vorschlag an die Hauptversammlung zur Wahl der Anteilseigner im Aufsichtsrat geeignete Kandidaten vorzuschlagen. Der Ausschuss hat dem Aufsichtsrat für seine Sitzung am 14. März 2013 entsprechende Vorschläge unterbreitet.

Der Prüfungsausschuss kam im Jahr 2013 zu drei Sitzungen am 5. März, 9. Juli und 18. September zusammen, an denen jeweils auch Mitarbeiter des Abschlussprüfers teilnahmen. Schwerpunkte seiner Tätigkeit waren die Prüfung des Jahresabschlusses der PAUL HARTMANN AG und des Konzernabschlusses der HARTMANN GRUPPE, die Vorbereitung der Bilanzfeststellungssitzung sowie die Beratung des Vorstands in Fragen der Rechnungslegung, des Risikomanagementsystems und des internen Revisionsystems. Außerdem waren die Erörterung und Festlegung der Prüfungsschwerpunkte im Rahmen der Abschlussprüfung, die Empfehlung über die Honorarvereinbarung mit dem Abschlussprüfer und die Überwachung seiner Unabhängigkeit Gegenstand ausführlicher Beratungen. Darüber hinaus beschäftigte sich der Prüfungsausschuss mit den Überwachungsaufgaben des Aufsichtsrats hinsichtlich des Rechnungslegungsprozesses und der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems (IKS). Weitere Sitzungsschwerpunkte waren die Finanzstrategie sowie das Working Capital Management im Konzern, die Ergebnisse der im Jahr 2012 durchgeführten Revisionen sowie die Sicherstellung der Compliance in den Gesellschaften der HARTMANN GRUPPE. Dem Prüfungsausschuss gehören Eduard Schleicher (Vorsitzender), Peter Donath, Fritz-Jürgen Heckmann und Ralf Willeck (bis 3. Mai 2013 Andreas Strobel) an.

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

Prüfung des Jahres- und Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr 2013 und des Berichts des Vorstands über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen (Abhängigkeitsbericht) sowie Feststellung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr 2013

Der Prüfungsausschuss hat sich zur Vorbereitung der Prüfung und Beschlussfassung durch den Aufsichtsrat in einer Sitzung am 10. März 2014 in Anwesenheit des Abschlussprüfers eingehend mit dem vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und Lagebericht der PAUL HARTMANN AG, dem Konzernabschluss und Konzernlagebericht sowie dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns befasst. Die Mitglieder des Prüfungsausschusses haben den Prüfungsbericht und den Bestätigungsvermerk zur Kenntnis genommen, kritisch gewürdigt und diese ebenso wie die Prüfungen selbst mit dem Abschlussprüfer diskutiert.

Der Prüfungsausschuss hat sich ferner in dieser Sitzung mit dem vom Vorstand aufgestellten Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen im Geschäftsjahr 2013 (Abhängigkeitsbericht) gemäß § 312 AktG beschäftigt und ließ ihn sich von den Vertretern der Gesellschaft erläutern.

Der Abschlussprüfer berichtete in der Bilanzfeststellungssitzung am 20. März 2014 über die Prüfungsschwerpunkte und die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung, insbesondere hinsichtlich des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems. Zudem erläuterte er ausführlich die Prüfungsberichte.

Der Aufsichtsrat hat in dieser Sitzung auf der 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, erörtert und mit dem Vorstand beraten.

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

Der Aufsichtsrat hat ferner auf Basis der Vorprüfung durch den Prüfungsausschuss und in Anwesenheit der Abschlussprüfer den vom Vorstand aufgestellten Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen im Geschäftsjahr 2013 (Abhängigkeitsbericht) gemäß § 312 AktG geprüft, erörtert und mit dem Vorstand beraten. Der Abschlussprüfer hat folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt:

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

Die Berichte des Abschlussprüfers hat der Aufsichtsrat zustimmend zur Kenntnis genommen. Nach dem abschließenden Ergebnis der Vorprüfung des Prüfungsausschusses und der eigenen Prüfung des Aufsichtsrats sind keine Einwendungen gegen das Ergebnis der Prüfung des Abschlussprüfers zu erheben. Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss der PAUL HARTMANN AG und den Konzernabschluss daher auf der Bilanzfeststellungssitzung am 20. März 2014 gebilligt. Der Jahresabschluss 2013 der PAUL HARTMANN AG ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns mit einer Ausschüttung von 5,70 EUR pro Aktie schließt sich der Aufsichtsrat an.

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

Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand

Im Geschäftsjahr 2013 fanden satzungsgemäß Neuwahlen zum Aufsichtsrat statt. Die Amtszeit der neuen Aufsichtsratsmitglieder hat mit Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung am 3. Mai 2013 begonnen.

Als Aktionärsvertreter wurden Helmut Althammer, Gerhard Hirth, Fritz-Jürgen Heckmann, Joachim E. Schielke und Eduard Schleicher wieder gewählt. Neu in den Aufsichtsrat gewählt wurde Dr. Rinaldo Riguzzi mit aufchiebender Befristung ab 1. Juli 2013. Bei der Wahl der Arbeitnehmervertreter, die bereits vor der Hauptversammlung abgeschlossen war, wurden Dr. Werner Casper, Peter Donath, Christine Geppert und Wolfgang Schwarz wieder gewählt. Yvonne Brix und Ralf Willeck gehören als Arbeitnehmervertreter neu dem Gremium an. Der Aufsichtsrat wählte in seiner konstituierenden Sitzung am 3. Mai 2013 Fritz-Jürgen Heckmann zu seinem Vorsitzenden und Peter Donath zu dessen Stellvertreter.

Ulrich Gärtner als Aktionärsvertreter sowie Roland Lanzinger und Andreas Strobel als Arbeitnehmervertreter schieden mit der Hauptversammlung am 3. Mai 2013, in der ihre engagierte Tätigkeit im Gremium zum Ausdruck gebracht wurde, aus dem Aufsichtsrat aus. Für ihre loyale Mitarbeit sprechen wir unseren großen Dank aus.

Zum 1. Januar 2013 wurde Andreas Joehle zum ordentlichen Vorstandsmitglied der PAUL HARTMANN AG bestellt. Nach Einarbeitung hat er zum 1. Juli 2013 den Vorsitz des Vorstands übernommen und Dr. Rinaldo Riguzzi abgelöst, der mit Ende seines Dienstvertrags aus dem Vorstand ausgeschieden ist. Der Aufsichtsrat dankt im Anschluss an die Würdigung in der letztjährigen Hauptversammlung in besonderer Weise Dr. Rinaldo Riguzzi für seine bedeutenden Leistungen für HARTMANN. Ihm ist es gelungen, unter seiner neunjährigen Leitung die HARTMANN GRUPPE aus einer schwierigen Unternehmensphase herauszuführen und dem Unternehmen durch die Fokussierung auf das medizinische Kerngeschäft eine langfristige Perspektive zu geben. Er ist für eine nachhaltige Unternehmensführung eingetreten und hat diese umgesetzt. Die konsequente inhaltliche und internationale Erweiterung der Unternehmensgruppe ist auch an den getätigten Akquisitionen abzulesen. Wir freuen uns, dass er seit dem 1. Juli 2013 sein umfangreiches unternehmerisches Wissen in den Aufsichtsrat einbringt.

Um die internen Prozesse entsprechend dem Wachstumskurs der HARTMANN GRUPPE auszurichten, wurden zum 1. Oktober 2013 die Aufgabenbereiche der Vorstandsressorts neu festgelegt. Dr. Felix Fremerey verantwortet das neu geschaffene Ressort Chief Process Officer. Damit wird sichergestellt, dass die Ressourcen zur Analyse und Optimierung interner Prozesse in einer Hand vereint sind und die Organisationseinheiten auf der Basis konzernweiter Standards noch enger verzahnt werden. Dr. Wolfgang Neumann hat als Chief Medical Officer die Verantwortung für die HARTMANN-Kerngeschäftssegmente Wund-, Inkontinenz- und Infektionsmanagement. Stephan Schulz, Chief Financial Officer, ist eng in die strategische Gestaltung unseres Kerngeschäfts eingebunden und verantwortet zusätzlich den Bereich Business Development. Michel Kuehn verantwortet unverändert das Ressort Chief Operations Officer.

Wir danken dem Vorstand sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den Konzerngesellschaften der HARTMANN GRUPPE für ihr großes Engagement und ihre Leistung im erfolgreichen Geschäftsjahr 2013.

Mit freundlichen Grüßen

Fritz-Jürgen Heckmann
Vorsitzender

Heidenheim, den 20. März 2014

Bericht zur Corporate Governance

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

Führungs- und Kontrollstruktur: Vorstand und Aufsichtsrat

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

Der Aufsichtsrat hat die gesetzliche Pflicht, die Mitglieder des Vorstands zu bestellen. Der Vorstand der PAUL HARTMANN AG besteht derzeit aus fünf Mitgliedern; eines der Mitglieder ist zum Vorstandsvorsitzenden bestellt.

Im Berichtsjahr hat der Aufsichtsrat mit Wirkung zum 1. Januar 2013 Andreas Joehle zum ordentlichen Vorstandsmitglied für einen Zeitraum von drei Jahren bestellt. Mit Ablauf des 30. Juni 2013 ist Dr. Rinaldo Riguzzi aus dem Vorstand ausgeschieden; seit 1. Juli 2013 ist Andreas Joehle Vorstandsvorsitzender der Gesellschaft. Die Namen aller Vorstandsmitglieder sind auf Seite 45 angegeben.

Im Hinblick auf die Diversity (Vielfalt) im Vorstand wird der Aufsichtsrat, wie bisher auch, seine Entscheidungen über die Besetzung des Vorstands anhand von sachlichen Gesichtspunkten fällen, insbesondere der Eignung der jeweiligen Person für die konkrete Aufgabe. Der Aufsichtsrat wird, ebenso wie der Vorstand, eine Diskriminierung von einzelnen Personen oder Gruppen oder deren Belästigung oder Benachteiligung aufgrund bestimmter Merkmale nicht dulden und insbesondere eine Ungleichbehandlung nicht zulassen; er hält jedoch eine formalistische und schematische, insbesondere eine an Quoten orientierte Betrachtungsweise, nicht für zielführend.

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

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

Der Vorstand fällt seine Entscheidungen über die Besetzung von Führungsfunktionen im Unternehmen anhand von sachlichen Gesichtspunkten wie der Eignung der jeweiligen Person für die konkrete Aufgabe. Dabei achtet er auch auf Diversity und strebt dabei insbesondere eine angemessene Berücksichtigung von Frauen an. Er hat dies in den zurückliegenden Jahren mit mehreren Personalentscheidungen unterstrichen.

Der Aufsichtsrat der PAUL HARTMANN AG besteht aus zwölf Mitgliedern. Er ist gemäß dem deutschen Mitbestimmungsgesetz zu gleichen Teilen mit Vertretern der Aktionäre und der Arbeitnehmer besetzt. Die Namen der Aufsichtsratsmitglieder sind im Geschäftsbericht auf Seite 45 angegeben.

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

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

Die Vertreter der Aktionäre werden von der Hauptversammlung gewählt. Dies geschah zuletzt in der ordentlichen Hauptversammlung am 3. Mai 2013. Die Amtsperiode aller Mitglieder des Aufsichtsrats endet mit Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung im Jahr 2018.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat

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

Die Grundzüge des Vergütungssystems des Vorstands sind einerseits in den Jahresabschlüssen erläutert und wurden andererseits der Hauptversammlung weiter gehend offen gelegt.

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

Die Gesamtvergütung des Vorstands ist im Anhang des Konzernabschlusses auf Seite 110 ausgewiesen. Die durch das Gesetz über die Offenlegung der Vorstandsvergütungen vom 3. August 2005 eingeführten Ergänzungen des Handelsgesetzbuchs, nach denen eine individualisierte Offenlegung der Vorstandsvergütungen erfolgen muss, ist nur auf börsennotierte Gesellschaften und damit nicht auf die PAUL HARTMANN AG anwendbar. Die Gesellschaft sieht von darüber hinausgehenden Veröffentlichungen ab. Dies geschieht zum einen mit Rücksicht auf die Privatsphäre der Vorstandsmitglieder; zum anderen sind aus weiteren Angaben keine nennenswerten kapitalmarktrelevanten Zusatzinformationen abzuleiten.

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

Das Aufsichtsratsplenum ist im Geschäftsjahr 2013 zu sieben Sitzungen zusammengetreten; daneben fanden drei Sitzungen des Prüfungsausschusses, drei Sitzungen des Präsidialausschusses sowie zwei Sitzungen des Nominierungsausschusses statt; der Ständige Ausschuss hat im Berichtsjahr nicht getagt. Kein Mitglied des Aufsichtsrats hat an weniger als der Hälfte der Sitzungen des Aufsichtsratsplenums beziehungsweise des Ausschusses, in dem er vertreten ist, teilgenommen.

Die Vergütung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2013 setzt sich entsprechend den Regelungen unserer Satzung wie folgt zusammen (ohne Berücksichtigung von Umsatzsteuer oder Quellensteuereinbehalt):

- Der Aufsichtsratsvorsitzende erhält für seine Mitgliedschaft im Aufsichtsrat, im Prüfungs- und im Präsidialausschuss eine feste Vergütung von 33.000 EUR sowie eine variable Vergütung von 36.000 EUR. Für die Teilnahme an den Sitzungen des Plenums wurden 31.500 EUR, für die Teilnahme an den Sitzungen des Prüfungsausschusses 4.500 EUR und für die Teilnahme an den Sitzungen des Präsidialausschusses 9.000 EUR bezahlt.
- Der amtierende stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende erhält für seine Mitgliedschaft im Aufsichtsrat, im Prüfungs- und im Präsidialausschuss eine feste Vergütung von 17.451 EUR sowie eine variable Vergütung von 19.957 EUR. Die Sitzungsgelder beliefen sich auf 16.500 EUR (Plenum) beziehungsweise 4.500 EUR (Prüfungsausschuss) und 1.500 EUR (Präsidialausschuss). Der mit Ablauf der Hauptversammlung ausgeschiedene stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende erhält für seine Mitgliedschaft im Aufsichtsrat, im Prüfungs- und im Präsidialausschuss eine feste Vergütung von 7.414 EUR sowie eine variable Vergütung von 8.088 EUR. Die Sitzungsgelder beliefen sich auf 9.000 EUR (Plenum) beziehungsweise 1.500 EUR (Prüfungsausschuss) und 3.000 EUR (Präsidialausschuss).
- Die feste Vergütung beträgt für den Vorsitzenden des Prüfungsausschusses 22.000 EUR, die variable Vergütung beträgt 24.000 EUR. Die Sitzungsgelder beliefen sich auf 21.000 EUR (Plenum) beziehungsweise 9.000 EUR (Prüfungsausschuss) und 4.500 EUR (Präsidialausschuss).
- Die feste Vergütung für das weitere Mitglied des Prüfungsausschusses beträgt 5.636 EUR, die variable Vergütung beträgt 7.956 EUR. Die Sitzungsgelder beliefen sich auf 6.000 EUR (Plenum) beziehungsweise 3.000 EUR (Prüfungsausschuss).
- Die feste Vergütung für das weitere Mitglied des Präsidialausschusses beträgt 8.500 EUR, die variable Vergütung beträgt 12.000 EUR. Die Sitzungsgelder beliefen sich auf 10.500 EUR (Plenum) beziehungsweise 4.500 EUR (Präsidialausschuss).
- Die anderen Aufsichtsratsmitglieder erhalten je eine feste Vergütung von 6.000 EUR sowie eine variable Vergütung von 12.000 EUR sofern sie dem Gremium während des gesamten Geschäftsjahres angehört haben. Die Mitglieder, welche dem Aufsichtsrat nur während eines Teils des Geschäftsjahres angehörten, haben eine entsprechende zeitanteilige feste und variable Vergütung erhalten. Die Sitzungsgelder für Plenumsitzungen betragen für diese Aufsichtsratsmitglieder insgesamt 67.500 EUR, wovon auf vier Aufsichtsratsmitglieder je 10.500 EUR und auf ein Mitglied 7.500 EUR und auf vier Mitglieder 4.500 EUR entfallen.

Für das Geschäftsjahr 2013 werden wiederum keine auf den langfristigen Unternehmenserfolg bezogenen Vergütungen fällig.

Die Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats beträgt somit in Übereinstimmung mit den Regelungen der Satzung 532.140 EUR; davon entfallen auf feste Vergütungen 135.047 EUR, auf variable Vergütungen 190.093 EUR und auf Sitzungsgelder 207.000 EUR.

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

Beziehungen zu den Aktionären

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

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

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

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

Die PAUL HARTMANN AG hat in der Vergangenheit keine Zwischenberichte im Sinne von § 40 des Börsengesetzes erstellt, da das Unternehmen kein börsennotiertes Unternehmen im Sinne des § 3 Absatz 2 AktG ist. Auch die Vorschriften über die Pflicht zur Erstellung von Halbjahresfinanzberichten nach § 37w Absatz 1 Satz 1 des Wertpapierhandelsgesetzes sowie zur Publizierung von Quartalsfinanzberichten beziehungsweise Zwischenmitteilungen der Geschäftsführung nach § 37x Absatz 1 und 3 des Wertpapierhandelsgesetzes sind nur auf börsennotierte Gesellschaften und somit nicht auf die PAUL HARTMANN AG anwendbar.

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

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

Abschlussprüfung

Die Hauptversammlung der PAUL HARTMANN AG hat am 3. Mai 2013 die PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, zum Jahres- und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2013 gewählt. Der Prüfungsausschuss prüfte im Vorfeld die erforderliche Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Die durch den Deutschen Corporate Governance Kodex empfohlene Erklärung des Wirtschaftsprüfers lag dem Prüfungsausschuss vor. Nach der Wahl unterbreitete der Prüfungsausschuss an den Aufsichtsrat die Empfehlung zur Erteilung des Prüfungsauftrags. Dies schloss eine Empfehlung zur Honorarvereinbarung ein. Der Prüfungsausschuss hat die Prüfungsschwerpunkte festgelegt und den Abschlussprüfer zu den Beratungen über den Jahres- und Konzernabschluss hinzugezogen und hat ihn über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung berichten lassen. Der Konzernabschluss wird unter Beachtung der einschlägigen internationalen Rechnungslegungsgrundsätze aufgestellt.

Deutscher Corporate Governance Kodex

Vorstand und Aufsichtsrat sehen von einer bislang auf freiwilliger Basis und in Anlehnung an § 161 AktG abgegebenen Erklärung über Abweichungen von den im Deutschen Corporate Governance Kodex enthaltenen Standards sowie von einem bisher ebenfalls auf freiwilliger Basis über den Stand der Umsetzung der Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex erteilten Bericht ab.

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

Im Hinblick auf die fortlaufenden, sehr formalen Weiterentwicklungen des Kodexes und den hieraus resultierenden Bearbeitungsaufwand sowie die zunehmenden rechtlichen Folgerisiken wird künftig von einer freiwilligen Übernahme dieser Regelungen abgesehen; unberührt hiervon ist auch weiterhin die inhaltliche Wahrnehmung der bisherigen Corporate Governance und eine entsprechende Berichterstattung.

Heidenheim, den 20. März 2014

Vorstand und Aufsichtsrat

Konzernbilanz der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	Anhang	31. Dezember 2013	31. Dezember 2012 ¹⁾	1. Januar 2012 ¹⁾
Aktiva				
Langfristiges Vermögen				
Sachanlagen	1	333.775	323.260	329.381
Immaterielle Vermögenswerte	2	103.218	109.960	100.811
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	3	3.561	3.356	2.906
Finanzielle Vermögenswerte	4	1.344	1.570	1.431
Sonstige Forderungen	5	5.047	2.578	2.423
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern	6	8.293	11.183	12.084
Aktive latente Steuern	7	22.399	23.990	15.122
		477.637	475.897	464.158
Kurzfristiges Vermögen				
Vorräte	8	302.255	285.846	306.023
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	9	336.556	317.691	304.612
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern	10	8.108	10.238	10.734
Finanzielle Vermögenswerte	11	2.558	759	6.302
Zahlungsmittel	12	56.841	48.156	44.715
		706.318	662.690	672.386
Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	13	2.827	0	0
Bilanzsumme Aktiva		1.186.782	1.138.587	1.136.544

1) Angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

in Tausend EUR	Anhang	31. Dezember 2013	31. Dezember 2012 ¹⁾	1. Januar 2012 ¹⁾
Passiva				
Eigenkapital				
	14			
Gezeichnetes Kapital		91.328	91.328	91.328
Kapitalrücklage		47.902	47.902	47.902
Eigene Anteile		-31	-31	-31
Gewinn- und andere Rücklagen		424.687	401.210	368.308
Ergebnisanteil der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG		57.412	51.134	66.935
Eigenkapital der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG		621.298	591.543	574.442
Nicht beherrschende Anteile		25.744	22.130	22.628
		647.042	613.673	597.070
Langfristige Verbindlichkeiten				
Finanzielle Verbindlichkeiten	15	122.090	25.922	184.851
Passive latente Steuern	7	4.335	4.029	3.165
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	16	102.128	106.095	88.885
Sonstige Rückstellungen	17	24.062	31.603	31.333
Sonstige Verbindlichkeiten	18	3.292	2.484	3.015
		255.907	170.133	311.249
Kurzfristige Verbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	19	209.841	198.065	177.154
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	20	24.668	20.549	15.012
Finanzielle Verbindlichkeiten	21	16.268	120.938	18.049
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	16	8.843	2.121	2.173
Sonstige Rückstellungen	17	24.213	13.108	15.837
		283.833	354.781	228.225
Bilanzsumme Passiva		1.186.782	1.138.587	1.136.544

1) Angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	Anhang	2013	2012 ¹⁾
Umsatzerlöse		1.794.442	1.758.377
Bestandsveränderungen		17.490	-3.618
Andere aktivierte Eigenleistungen		2.664	2.768
Gesamtleistung		1.814.596	1.757.527
Sonstige Erträge	22	32.650	44.311
Materialaufwand	23	-820.246	-808.174
Personalaufwand	24	-449.675	-430.272
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	25	-56.650	-57.745
Sonstige Aufwendungen	26	-418.621	-414.944
Betriebsergebnis ²⁾		102.054	90.703
Finanzierungsaufwendungen		-8.860	-11.995
Finanzierungserträge		1.229	3.077
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen		841	780
Ergebnis aus Beteiligungen		-227	0
Finanzergebnis	27	-7.017	-8.138
Ergebnis vor Steuern		95.037	82.565
Ertragsteuern	28	-32.560	-26.727
Konzernergebnis		62.477	55.838
davon entfallen auf:			
die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG		57.412	51.134
die nicht beherrschenden Anteile		5.065	4.704
Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie in EUR	29	16,16	14,40

1) Angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

2) Entspricht dem EBIT der HARTMANN GRUPPE

Konzern-Gesamtergebnisrechnung der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	2013	2012 ¹⁾
Konzernergebnis	62.477	55.838
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen (vor Steuer)	-722	-14.184
Direkt im Eigenkapital erfasste latente Steuern	340	4.363
Posten ohne Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	-382	-9.821
Währungsumrechnung	-11.879	2.934
Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten (vor Steuer)	6.508	-9.589
Direkt im Eigenkapital erfasste latente Steuern	-2.004	2.804
Posten mit Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	-7.375	-3.851
Gesamtergebnis	54.720	42.166
davon entfallen auf:		
die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG	49.645	36.678
die nicht beherrschenden Anteile	5.075	5.488

1) Angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Eigene Anteile	Gewinn- und andere Rücklagen			Währungs- umrechnung	Ergebnisanteil der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG	Eigenkapital der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG	Nicht beherrschende Anteile	Gesamt
				Konzern-Gewinn- rücklagen	Versicherungs- mathematische Gewinne und Verluste	Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte/ Verbindlichkeiten					
Stand 1. Januar 2012	91.328	47.902	-31	370.566	0	-4.063	14.814	66.935	587.450	24.897	612.347
Anpassung ¹⁾	0	0	0	-77	-12.931	0	0	0	-13.008	-2.269	-15.277
Stand 1. Januar 2012 ¹⁾	91.328	47.902	-31	370.489	-12.931	-4.063	14.814	66.935	574.442	22.628	597.070
Gesamtergebnis ¹⁾	0	0	0	0	-10.289	-6.785	2.618	51.134	36.678	5.488	42.166
Dividendenzahlung	0	0	0	0	0	0	0	-19.534	-19.534	-1.327	-20.861
Einstellung in Rücklagen	0	0	0	47.401	0	0	0	-47.401	0	0	0
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	0	0	-83	0	0	40	0	-43	-4.659	-4.702
Stand 31. Dezember 2012 ¹⁾	91.328	47.902	-31	417.807	-23.220	-10.848	17.472	51.134	591.543	22.130	613.673
Stand 1. Januar 2013 ¹⁾	91.328	47.902	-31	417.807	-23.220	-10.848	17.472	51.134	591.543	22.130	613.673
Gesamtergebnis	0	0	0	0	-570	4.504	-11.701	57.412	49.645	5.075	54.720
Dividendenzahlung	0	0	0	0	0	0	0	-19.890	-19.890	-1.461	-21.351
Einstellung in Rücklagen	0	0	0	31.244	0	0	0	-31.244	0	0	0
Stand 31. Dezember 2013	91.328	47.902	-31	449.051	-23.790	-6.344	5.771	57.412	621.298	25.744	647.042

1) Angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

Konzern-Kapitalflussrechnung der HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	2013	2012 ¹⁾
Ergebnis vor Steuern	95.037	82.565
Abschreibungen (+)/Zuschreibungen (–) auf Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und finanzielle Vermögenswerte	55.851	57.745
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen (+)/Erträge (–)	5.077	-12.842
Zinsergebnis	7.631	8.918
Gezahlte Ertragsteuern	-22.917	-20.577
Gewinn (–)/Verlust (+) aus Abgängen von langfristigem Vermögen	965	675
Cash-Flow	141.644	116.484
Zunahme (–)/Abnahme (+) der Vorräte	-22.612	21.804
Zunahme (–)/Abnahme (+) der kurz- und langfristigen Forderungen	-24.547	-14.357
Zunahme (+)/Abnahme (–) der kurz- und langfristigen Rückstellungen	6.602	14.706
Zunahme (+)/Abnahme (–) der kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten (ohne finanzielle Verbindlichkeiten)	15.689	19.335
Mittelzufluss/-abfluss aus betrieblicher Tätigkeit (operativer Cash-Flow)	116.776	157.972
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	-68.817	-49.842
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	876	2.615
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte	0	-409
Einzahlungen aus Abgängen aus finanziellen Vermögenswerten	0	139
Einzahlungen aus Dividenden aus finanziellen Vermögenswerten	388	100
Einzahlungen aus Zinsen	1.051	1.311
Auszahlungen für den Erwerb von Konzernunternehmen (abzüglich übernommener Zahlungsmittel)	-6.446	-16.815
Mittelzufluss/-abfluss aus der Investitionstätigkeit	-72.948	-62.901
Free-Cash-Flow	43.828	95.071
Zahlung der Dividende der PAUL HARTMANN AG	-19.890	-19.534
Zahlung der Dividende und Nennwertrückzahlungen von Konzerngesellschaften an andere Gesellschafter	-1.461	-1.327
Einzahlungen aus der Aufnahme von kurz- und langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten	147.703	7.269
Auszahlungen für die Tilgung von kurz- und langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten	-155.131	-67.770
Auszahlungen für Zinsen	-5.178	-7.497
Auszahlungen für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen bei bestehender Kontrolle	0	-2.943
Mittelzufluss/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit	-33.957	-91.802
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	9.871	3.269
Entwicklung des Finanzmittelbestands		
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	48.156	44.715
Wechselkursbedingte Wertänderungen des Finanzmittelbestands	-1.186	172
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	9.871	3.269
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	56.841	48.156

1) Angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

Konzernanhang der HARTMANN GRUPPE

Allgemeine Angaben

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

Die SCHWENK Limes GmbH & Co. KG, Ulm, hat uns Anfang März 2008 gemäß § 20 Abs. 4 AktG mitgeteilt, dass ihr eine Mehrheitsbeteiligung an unserer Muttergesellschaft, der PAUL HARTMANN AG gehört.

Der Konzernabschluss der PAUL HARTMANN AG wurde nach den zum Bilanzstichtag zur Anwendung in der Europäischen Gemeinschaft ratifizierten International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB) aufgestellt. Daneben werden alle für das Geschäftsjahr 2013 ratifizierten Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) beachtet.

Die PAUL HARTMANN AG macht von der Vorschrift des § 315a, III HGB Gebrauch und erstellt und veröffentlicht einen Abschluss nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften. Darüber hinaus werden alle nach deutschem Handelsrecht verlangten Angaben und Erläuterungen veröffentlicht, auch wenn sie nach IFRS nicht verpflichtend sind. Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt.

Folgende in den Konzernabschluss der PAUL HARTMANN AG einbezogene deutsche Tochtergesellschaften machten im Geschäftsjahr 2013 von der Befreiungsvorschrift des § 264 Absatz 3 beziehungsweise § 264b HGB Gebrauch:

- Bode Chemie GmbH
- CMC Consumer Medical Care GmbH
- DIG Dienstleistungen im Gesundheitswesen GmbH
- HARTMANN Beteiligungen GmbH
- Karl Otto Braun GmbH & Co. KG
- Kneipp-Werke Kneipp-Mittel-Zentrale GmbH & Co. KG
- QMSservice GmbH
- Reha-Service Loose GmbH
- Reha und Rollstuhl Handels GmbH
- Sanimed GmbH
- Vlesia GmbH

Die Bilanz wird gemäß IAS 1.60 ff. in langfristige und kurzfristige Posten untergliedert. Die Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenver-

fahren dargestellt. Die Zusammensetzung einzelner Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung wird im Anhang erläutert. Der Konzernabschluss ist auf Basis historischer Anschaffungs- und Herstellungskosten erstellt mit der Ausnahme, dass derivative Finanzinstrumente und zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte zum Marktwert bilanziert sind.

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

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

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

Auswirkungen von neuen Rechnungslegungsstandards

Erstmals angewendete Rechnungslegungsstandards

Im Geschäftsjahr 2013 fanden einige Rechnungslegungsstandards und Interpretationen erstmals Anwendung. Mit Ausnahme der Änderungen des IAS 19 hatte keine der neuen Rechnungslegungsvorschriften einen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Gemäß der im Juni 2011 veröffentlichten Änderung des IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“ werden die im sonstigen Ergebnis ausgewiesenen Posten gesondert nach Posten unterteilt, die in Folgeperioden möglicherweise in den Gewinn oder Verlust umgliedert werden („Recycling“), und solche, die nicht „recycle“ werden. Die Darstellung in der Gesamtergebnisrechnung wurde entsprechend angepasst. Die Regelung ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am

oder nach dem 1. Juli 2012 beginnen, und hat darüber hinaus keine Auswirkung auf den Konzernabschluss der HARTMANN GRUPPE.

Die im Dezember 2010 veröffentlichte Änderung des IAS 12 „Ertragsteuern“ beinhaltet die Einführung einer verpflichtenden Ausnahmvorschrift bezüglich der Behandlung temporärer steuerlicher Differenzen bei als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien im Zusammenhang mit der Anwendung des Zeitwertmodells nach IAS 40. Der geänderte Standard ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, und hat keine Auswirkung auf den Konzernabschluss der HARTMANN GRUPPE.

Durch den im Juni 2011 veröffentlichten überarbeiteten IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ ergaben sich im Berichtsjahr wesentliche Auswirkungen auf die Erfassung und Bewertung des Aufwands für leistungsorientierte Altersversorgungspläne und Leistungen aus Anlass der Beendigung eines Arbeitsverhältnisses. Darüber hinaus sind entsprechende Auswirkungen auf die Bilanz und teilweise geänderte Angabepflichten zu berücksichtigen. Im Zusammenhang mit den leistungsorientierten Altersversorgungsplänen sind insbesondere die sofortige Erfassung der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste (Umbewertungen) in den Gewinnrücklagen sowie die einheitliche Verzinsung der Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen und des Planvermögens mit dem Abzinsungssatz von Bedeutung. Des Weiteren sind insbesondere detailliertere Vorschriften zur Erfassung der Verwaltungskosten zu nennen. Im Zusammenhang mit Altersteilzeitverpflichtungen ergibt sich eine geänderte Einordnung.

Mit Inkrafttreten des geänderten IAS 19 zum 1. Januar 2013 wurden aufgrund der retrospektiven Anwendung die Vorjahreswerte der betreffenden Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung entsprechend angepasst. Zum 31. Dezember 2012 haben sich die Rückstellungen für leistungsorientierte Altersversorgungspläne um 29,8 (1. Januar 2012: 16,6) Mio. EUR erhöht sowie die sonstigen Forderungen (Guthaben nach IAS 19.65) um 3,8 (1. Januar 2012: 3,5) Mio. EUR reduziert. Darüber hinaus erhöhten sich die aktiven latenten Steuern um 7,7 (1. Januar 2012: 3,4) Mio. EUR während sich die passiven latenten Steuern um 1,3 (1. Januar 2012: 1,4) Mio. EUR verringerten. In Summe wurden die Gewinnrücklagen durch die genannten Effekte sowie die Umgliederung der in 2012 erfolgswirksam erfassten versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste um 23,2 (1. Januar 2012: 12,9) Mio. EUR reduziert. Die nicht beherrschenden Anteile reduzierten sich dadurch ebenfalls um 1,8 (1. Januar 2012: 2,2) Mio. EUR. Der Personalaufwand 2012 reduzierte sich durch den in diesem Zusammenhang angepassten Ausweis der Nettozinskomponente aus Pensionen um 3,8 Mio. EUR, während sich die Finanzierungsaufwendungen entsprechend erhöhten. Darüber hinaus wurde der Personalaufwand 2012 um die bislang erfolgswirksam erfassten versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste in Höhe von 0,7 Mio. EUR entlastet, wobei sich das Finanzergebnis aufgrund der veränderten Ermittlung der Nettozinskomponente um 0,025 Mio. EUR verringerte. Entsprechend erhöhten sich die Aufwendungen für latente Steuern um 0,2 Mio. EUR. Das Konzernergebnis 2013 wird durch die Anwendung des geänderten Standards um etwa 0,5 Mio. EUR entlas-

tet während sich die Gewinn- und anderen Rücklagen um 0,4 Mio. EUR reduzierten. Darüber hinaus wurden mit der oben dargestellten Umstellung auf IAS 19 revised in unwesentlichem Umfang weitere Pensionsverpflichtungen erstmalig erfasst bzw. aus anderen Bilanzpositionen umgegliedert. Durch den retrospektiven Ansatz erhöhte sich die zum 31. Dezember 2012 ausgewiesene Nettoverpflichtung um 3,1 (1. Januar 2012: 2,8) Mio. EUR während sich die sonstigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten um 3,0 (1. Januar 2012: 2,7) Mio. EUR reduzierten. Die übrigen Effekte auf Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung sind für den Konzern von untergeordneter Bedeutung.

Im Dezember 2010 wurden vom IASB die Änderungen an IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“ bezüglich der Befreiungsregelung bei schwerwiegender Hochinflation und der Beseitigung fester Anwendungszeitpunkte für erstmalige Anwender veröffentlicht. Die Änderung schafft Erleichterungen für von einer schweren Hochinflation betroffenen Unternehmen bei der Erstellung der IFRS-Eröffnungsbilanz. Darüber hinaus sind diverse Regelungen des IAS 39 nunmehr prospektiv ab dem Zeitpunkt des Übergangs auf IFRS anzuwenden. Der geänderte Standard ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, und hat keine Auswirkung auf den Konzernabschluss der HARTMANN GRUPPE.

Die im Mai 2012 veröffentlichte Änderung des IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards“ gestattet die prospektive Anwendung der Bewertung zum Fair Value gemäß IAS 39 für unterverzinsliche öffentliche Darlehen, die am oder nach dem Übergangszeitpunkt gewährt wurden. Die Regelung ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, und hat keine Auswirkung auf den Konzernabschluss der HARTMANN GRUPPE.

Die im Oktober 2010 veröffentlichten Ergänzungen des IFRS 7 „Finanzinstrumente: Angaben“ steht im Zusammenhang mit der Ergänzung des IAS 32 zur Darstellung der Saldierung finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten und fordert umfangreiche Anhangangaben bezüglich der Aufrechnungsansprüche, insbesondere auch jener, die nach IFRS nicht zu einer Saldierung führen. Der geänderte Standard ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, und hat keine Auswirkung auf den Konzernabschluss der HARTMANN GRUPPE.

Durch die im Juni 2012 veröffentlichten Übergangsregelungen zu den neuen Standards IFRS 10 „Konzernabschlüsse“, IFRS 11 „Gemeinsame Vereinbarungen“ und IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen“ wird klargestellt, dass der Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung der Beginn der Berichtsperiode ist, in welcher der Standard erstmals angewendet wird (1. Januar 2014). Darüber hinaus wurden Erleichterungen für die Anhangangaben der Vergleichsperiode nach IFRS 12 geschaffen. Die Änderungen sind erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, und haben keine Auswirkung auf den Konzernabschluss der HARTMANN GRUPPE.

Durch den im Mai 2011 veröffentlichten IFRS 13 „Bemessung des beizulegenden Zeitwerts (Fair Value)“ werden standardübergreifende einheitliche Bewertungsmaßstäbe für die Bewertung zum Fair Value vorgegeben. Gefordert ist eine konkrete Darstellung der Verfahren, die für die Bestimmung des Fair Value angewandt werden. Die Anwendung führt zu weiteren Anhangangaben (vergleiche Abschnitt „Sonstige Erläuterungen“). Darüber hinaus ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss der HARTMANN GRUPPE. Die Regelung ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2012 beginnen.

IFRIC 20 „Abraumkosten in der Produktionsphase eines Tagebaubergwerks“ regelt, wann und wie anfallende Kosten von Abraumbeseitigungen im Tagebau angesetzt und bewertet werden. Die Art und Höhe der Bilanzierung richtet sich danach, welcher Vorteil sich für das Unternehmen aus der Abraumbeseitigung ergibt. Werden aus dem abgebauten Material weitere Vorräte gewonnen, sind diese gemäß IAS 2 zu erfassen. Hat das Unternehmen dagegen nach der Abraumbeseitigung einen verbesserten Zugang zu weiteren Bodenschätzen, ist ein Vermögenswert anzusetzen. Die Regelung ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen und hat keine Auswirkung auf den Konzernabschluss der HARTMANN GRUPPE.

Noch nicht anzuwendende neue beziehungsweise geänderte Rechnungslegungsstandards

- IAS 27 „Einzelabschlüsse“; anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.
- IAS 28 „Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen“; anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.
- IFRS 10 „Konzernabschlüsse“; anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.
- IFRS 11 „Gemeinsame Vereinbarungen“; anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.
- IFRS 12 „Angaben zu Anteilen an Unternehmen“; anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.
- IAS 32 „Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten“; anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.
- IAS 36 „Angaben zum erzielbaren Betrag für nicht finanzielle Vermögenswerte“; anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.
- IAS 39 „Novation von Derivaten und Fortsetzung der Bilanzierung von Sicherungsgeschäften“; frühestens anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.
- IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12 „Investmentgesellschaften“; anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.
- IFRIC 21 „Abgaben“; anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2014 beginnen.

- IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer – Leistungsorientierte Pläne: Arbeitnehmerbeiträge“; anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen.
- Annual-Improvements-Project Zyklus 2010-2012; anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen.
- Annual-Improvements-Project Zyklus 2011-2013; anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen.
- IFRS 9 „Finanzinstrumente: Klassifizierung und Bewertung/Hedge Accounting“; frühestens anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2017 beginnen.
- IFRS 9 und IFRS 7 „Verpflichtender Anwendungszeitpunkt und Angaben zum Übergang“; frühestens anzuwenden für alle Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2017 beginnen.

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

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

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

Konsolidierungskreis und Konsolidierungsmethoden

Tochterunternehmen

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

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

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

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

Assoziierte Unternehmen und Joint Ventures

Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures werden nach der Equity-Methode konsolidiert. Bei Joint Ventures liegt eine gemeinschaftliche Führung vor, in der Regel mit einem Anteilsbesitz von 50 %. Als assoziierte Unternehmen werden diejenigen bezeichnet, bei denen der Konzern einen maßgeblichen Einfluss besitzt und in der Regel zwischen 20 und 50 % der Stimmrechte hält, ohne das Unternehmen zu beherrschen. Die Erstbewertung der Anteile von assoziierten Unternehmen und Joint Ventures erfolgt zu Anschaffungskosten. Die Beteiligungsbuchwerte enthalten den beim Anteilserwerb identifizierten Goodwill nach Abzug von Wertminderungen. Die Bilanzierung nach der Equity-

Methode wird zum Zeitpunkt des Wegfallens des maßgeblichen Einflusses auf ein assoziiertes Unternehmen oder auf ein Joint Venture beendet. Wenn der Buchwert der Anteile an dem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture den Wert Null erreicht, werden keine weiteren Verlustanteile erfasst, es sei denn, dass der Konzern zusätzlich Verbindlichkeiten oder Garantien für das assoziierte Unternehmen übernommen hat.

Konzerninterne Transaktionen

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

Währungsumrechnung

Funktionale Währung und Berichtswährung

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

Geschäftsvorfälle in Fremdwährung

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

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

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

Umrechnung der Jahresabschlüsse der Konzerngesellschaften

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

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

Sachanlagen

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

Geschätzte Nutzungsdauer:

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

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

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

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien

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

Geschätzte Nutzungsdauer:

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

Immaterielle Vermögenswerte

Goodwill

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

Der Goodwill wird zum Zweck des Werthaltigkeitstests auf Zahlungsmittel generierende Einheiten verteilt.

Für den Goodwill wird eine unbestimmte Nutzungsdauer unterstellt. Dementsprechend unterliegt er gemäß IFRS 3 nicht der planmäßigen Abschreibung. Er wird vielmehr nach IAS 36 mindestens jährlich und zusätzlich bei Vorliegen konkreter Anhaltspunkte einem Werthaltigkeitstest unterzogen.

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

Forschung und Entwicklung

Ausgaben für Forschungsaktivitäten werden sofort als Aufwand erfasst. Die Entwicklungskosten werden sofort als Aufwand erfasst, sofern die Voraussetzungen für eine Aktivierung nach IAS 38 nicht erfüllt sind.

Andere immaterielle Vermögenswerte

Ausgaben für erworbene Patente, Markenzeichen, Kundenbeziehungen und Lizenzen werden aktiviert und über ihre Nutzungsdauer linear abgeschrieben.

Geschätzte Nutzungsdauer:

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

Wertminderungen langfristiger Vermögenswerte

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

Sind die Gründe für eine zuvor bei planmäßig abgeschriebenen Vermögenswerten erfasste außerplanmäßige Wertminderung entfallen, werden diese Vermögenswerte erfolgswirksam zugeschrieben. Dabei darf diese Wertaufholung nicht den fortgeführten Buchwert übersteigen, der bestimmt worden wäre, wenn in den früheren Perioden keine außerplanmäßige Wertminderung erfasst worden wäre.

Finanzielle Vermögenswerte

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte umfassen die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte. Dieser Bewertungskategorie werden die in den sonstigen finanziellen Vermögenswerten

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

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

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

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

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

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Rechte auf Zahlungen aus den finanziellen Vermögenswerten nicht mehr bestehen

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

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

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

Leasingverhältnisse

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

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

Vorräte

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

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

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

Zahlungsmittel

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

Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

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

Eigenkapital

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

Wenn die PAUL HARTMANN AG oder eines ihrer Tochterunternehmen eigene Aktien der PAUL HARTMANN AG kauft, wird die bezahlte Gegenleistung einschließlich zurechenbarer Transaktionskosten unter Berücksichtigung der Steuereffekte vom Eigenkapital abgezogen. Wenn solche Aktien später verkauft oder neu ausgegeben werden, wird die erhaltene Gegenleistung wieder im Eigenkapital erfasst. Im Geschäftsjahr 2013 kam es nicht zu einem Erwerb eigener Aktien.

Finanzielle Verbindlichkeiten

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

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

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

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

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

Ertragsteuern

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

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

Aktive latente Steuern sind grundsätzlich mit der Maßgabe angesetzt, dass ein künftiges zu versteuerndes Einkommen wahrscheinlich ist, mit dem die temporären Differenzen genutzt werden können. Aktive und passive latente Steuern werden saldiert, soweit das Unternehmen ein Recht zur Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerverbindlichkeiten hat und

wenn sich die latenten Steueransprüche und latenten Steuerverbindlichkeiten auf die gleiche Steuerbehörde beziehen.

Zur Berechnung der latenten Steuern werden die Steuersätze verwendet, die nach der derzeitigen Rechtslage gültig oder für den Zeitpunkt angekündigt sind, zu dem sich die temporären Differenzen wahrscheinlich ausgleichen werden. Die latenten Steuern für inländische Unternehmen wurden mit einem Gesamtsteuersatz von 29,2 (2012: 29,2) % ermittelt. Hierbei wurden neben der Körperschaftsteuer von 15,0 % der Solidaritätszuschlag von 5,5 % auf die Körperschaftsteuer und die Gewerbesteuer von 13,4 % berücksichtigt. Für ausländische Gesellschaften werden die jeweiligen nationalen Steuersätze angewandt.

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

Pensionsverpflichtungen und andere Leistungen

Pensionsverpflichtungen

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

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

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

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

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

Die Pensionsverpflichtung sowie deren Sensitivität wird auf Basis versicherungsmathematischer Gutachten bewertet. Zur Abzinsung werden Zinssätze von hochwertigen Unternehmensanleihen verwendet, die eine vergleichbare Fälligkeit wie

die zugehörigen Verpflichtungen besitzen. Die für die Sensitivitätsanalyse relevanten Parameter wurden in Abstimmung mit den Versicherungsmathematikern ermittelt. Die Berechnung der Sensitivitäten erfolgt entsprechend der Methode zur Berechnung der leistungsorientierten Verpflichtung, wobei jeweils der betreffende Parameter verändert wird.

Die Neubewertung der Nettoverpflichtung sowie darauf entfallende latente Steuern werden erfolgsneutral in den Gewinnrücklagen erfasst. Nachzuerrechnender 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 Bei-

spiel im Rahmen eines Versicherungsvertrags, wird der Erstattungsanspruch als eigenständiger Vermögenswert bilanziert, sofern die Erstattung so gut wie sicher ist.

Gewährleistungsverpflichtungen

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

Drohverlustrückstellungen

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

Restrukturierungsrückstellungen

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

Ertragsrealisierung

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

Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte

Derivate

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

Hedge Accounting

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

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

Im Eigenkapital abgegrenzte Beträge werden in der Periode in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht und als Ertrag oder Aufwand erfasst, in der das abgesicherte Grundgeschäft erfolgswirksam wird (zum Beispiel zu dem Zeitpunkt, zu dem ein abgesicherter zukünftiger Verkauf stattfindet).

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

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

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

Ermittlungsmethoden des Fair Value

Der Fair Value von Derivaten basiert auf Mark-to-Market-Bewertungen am Bilanzstichtag, die durch Bankbewertungen verifiziert werden. Der Fair Value von Zinsswaps, Rohstoffswaps, Devisenswaps und Devisentermingeschäften wird

dabei als Barwert der erwarteten zukünftigen Zahlungsflüsse berechnet. Der Fair Value von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten basiert auf Börsenkursen am Bilanzstichtag.

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

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

Erläuterungen zur Konzernbilanz

1 Sachanlagen

in Tausend EUR	Grundstücke und Bauten	Maschinen, technische Anlagen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Kumulierte Anschaffungs-/ Herstellungskosten					
Stand 1. Januar 2012	292.379	414.051	254.349	14.269	975.048
Zugänge	9.262	8.688	17.585	10.303	45.838
Umbuchungen	2.338	4.922	1.486	-9.189	-443
Veränderung im Konsolidierungskreis	14	21	630	0	665
Abgänge	-4.127	-11.518	-11.640	-141	-27.426
Währungsumrechnung	793	424	663	25	1.905
Stand 31. Dezember 2012	300.659	416.588	263.073	15.267	995.587

Kumulierte Abschreibungen

Stand 1. Januar 2012	160.022	301.398	184.247	0	645.667
Planmäßige Abschreibungen	7.797	20.191	16.830	0	44.818
Wertminderungen	2.374	2.144	33	0	4.551
Umbuchungen	0	586	-636	0	-50
Veränderung im Konsolidierungskreis	8	21	341	0	370
Abgänge	-2.454	-10.868	-10.830	0	-24.152
Währungsumrechnung	343	329	451	0	1.123
Stand 31. Dezember 2012	168.090	313.801	190.436	0	672.327
Restbuchwert am 31. Dezember 2012	132.569	102.787	72.637	15.267	323.260

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

Im Rahmen der im Vorjahr durchgeführten Impairmenttests wurden Wertminderungen bei Gebäuden, Maschinen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung von insgesamt 4,6 Mio. EUR vorgenommen. Die Abschreibungen erfolgten im Wesentlichen aufgrund von Maßnahmen im Zusammenhang mit Qualitätsproblemen bei einigen Medizinprodukten.

Im Rahmen der in 2013 durchgeführten Impairmenttests wurden Wertminderungen bei Gebäuden, Maschinen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von insgesamt 1,0 Mio. EUR und Wertaufholungen bei Maschinen in Höhe von insgesamt 0,8 Mio. EUR vorgenommen. Die Wertminderungen erfolgten im Wesentlichen aufgrund einer Neuausrichtung der Logistikstrukturen in Deutschland.

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 10,5 (2012: 10,0) Mio. EUR und für Reparaturen und Ersatzteile in Höhe von 0,2 (2012: 0,3) Mio. EUR.

Im Berichtsjahr wurden Investitionszuschüsse bei Technischen Anlagen und Maschinen in Höhe von 0,3 (2012: 0,1) Mio. EUR, bei Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von 0,2 (2012: 0,3) Mio. EUR sowie bei Gebäuden in Höhe von 0,4 (2012: 0,8) Mio. EUR von den Anschaffungskosten abgesetzt. Im Berichtsjahr wurden keine wesentlichen Finanzierungskosten identifiziert, die die Ansatzkriterien des IAS 23 erfüllten.

Im Rahmen von Finanzierungsleasing genutzte Betriebs- und Geschäftsausstattung

in Tausend EUR	2013	2012
Kumulierte Anschaffungs-/Herstellungskosten	3.652	4.756
Kumulierte Abschreibungen	-1.265	-3.145
Restbuchwert am 31. Dezember	2.387	1.611

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

2 Immaterielle Vermögenswerte

in Tausend EUR	Konzessionen, Schutzrechte und ähnliche Werte	Goodwill	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Kumulierte Anschaffungs-/Herstellungskosten				
Stand 1. Januar 2012	106.205	83.093	850	190.148
Zugänge	3.295	7.049	2.014	12.358
Umbuchungen	757	0	-314	443
Abgänge	-475	0	0	-475
Veränderung im Konsolidierungskreis	4.789	0	0	4.789
Währungsumrechnung	-134	78	0	-56
Stand 31. Dezember 2012	114.437	90.220	2.550	207.207
Kumulierte Abschreibungen				
Stand 1. Januar 2012	71.601	17.736	0	89.337
Planmäßige Abschreibungen	8.376	0	0	8.376
Umbuchungen	50	0	0	50
Veränderung im Konsolidierungskreis	17	0	0	17
Abgänge	-458	0	0	-458
Währungsumrechnung	-145	70	0	-75
Stand 31. Dezember 2012	79.441	17.806	0	97.247
Restbuchwert am 31. Dezember 2012	34.996	72.414	2.550	109.960

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

Der Goodwill wurde im Rahmen eines Impairmenttests gemäß IAS 36 auf Werthaltigkeit überprüft (siehe Ziffer 25). Am Bilanzstichtag bestanden vertragliche Verpflichtungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 0,2 (2012: 0,5) Mio. EUR. Im Berichtsjahr wurden Investitionszuschüsse in Höhe von 0,1 (2012: 0,1) Mio. EUR von den Anschaffungskosten abgesetzt.

Die im Jahr 2013 angefallenen Entwicklungskosten erfüllten wie im Vorjahr nicht die Aktivierungskriterien nach IFRS. Insgesamt wurden Forschungskosten und nicht aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von 39,5 (2012: 38,1) Mio. EUR aufwandswirksam erfasst.

3 Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen

in Tausend EUR	2013	2012
Stand am 1. Januar	3.356	2.906
Anteiliges Ergebnis nach Steuern	593	550
Dividendenzahlung	-388	-100
Stand am 31. Dezember	3.561	3.356

Die Anteile der HARTMANN GRUPPE an ihren assoziierten Unternehmen stellen sich wie folgt dar:

in Tausend EUR	Sitz der Gesellschaft	Vermögen	Verbindlichkeiten	Erlöse	Ergebnis nach Steuern	2012 Gehaltene Anteile
Roth Grundstücks- gesellschaft mbH	Deutschland	462	8	185	123	30,0 %
Medical Service und Logistik GmbH	Deutschland	3.197	2.236	29.691	43	50,0 %
Farmaban S.A.	Spanien	11.959	3.687	10.958	1.393	35,3 %
		15.618	5.931	40.834	1.559	

in Tausend EUR	Sitz der Gesellschaft	Vermögen	Verbindlichkeiten	Erlöse	Ergebnis nach Steuern	2013 Gehaltene Anteile
Roth Grundstücks- gesellschaft mbH	Deutschland	442	1	185	105	30,0 %
Medical Service und Logistik GmbH	Deutschland	3.666	2.678	31.558	30	50,0 %
Farmaban S.A.	Spanien	12.417	2.933	11.079	1.550	35,3 %
		16.525	5.612	42.822	1.685	

4 Finanzielle Vermögenswerte (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2013	2012
Beteiligungen	11	238
Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	1.333	1.332
	1.344	1.570

Die Beteiligungen, verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere sind in voller Höhe zu Anschaffungskosten (gegebenenfalls abzüglich Wertberichtigungen) bewertet.

5 Sonstige Forderungen (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2013	2012 ¹⁾
Langfristige sonstige Forderungen		
gegen Fremde	5.168	3.867
darauf Wertberichtigung auf uneinbringliche und zweifelhafte Forderungen	-121	-1.289
	5.047	2.578

1) Angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

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

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

in Tausend EUR	2013	2012
Stand am 1. Januar	-1.289	-121
Umbuchungen	1.131	-1.169
Währungsumrechnung	37	1
Stand am 31. Dezember	-121	-1.289

Die Umbuchungen erfolgten in den Wertminderungsbestand für kurzfristige sonstige Forderungen.

6 Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2013	2012
Körperschaftsteuerguthaben	8.293	11.183

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

7 Latente Steuern

Die Bewertung der aktiven und passiven latenten Steuern erfolgt nach IAS 12 „Ertragsteuern“. Aktive latente Steuern werden für steuerliche Verlustvorräte in dem Maß berücksichtigt, in dem deren Verwertung durch zukünftige steuerbare Erträge wahrscheinlich ist. Von den bestehenden steuerlichen Verlustvorräten in Höhe von 31,9 (2012: 33,0) Mio. EUR sind 19,0 (2012: 23,6) Mio. EUR zeitlich unbegrenzt nutzbar, während 4,9 (2012: 3,8) Mio. EUR innerhalb der nächsten zehn Jahre und 8,0 (2012: 5,6) Mio. EUR innerhalb der nächsten 12 bis 20 Jahre zu verwenden sind. Von diesen Verlustvorräten werden derzeit 21,1 (2012: 24,0) Mio. EUR als nicht realisierbar angesehen.

Auf abzugsfähige temporäre Differenzen wurden Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern in Höhe von 4,9 (2012: 4,1) 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 292,4 Mio. EUR (2012: 254,7 Mio. EUR) wurden keine latenten Steuerverbindlichkeiten bilanziert, da es nicht wahrscheinlich ist, dass sich diese temporären Differenzen in absehbarer Zeit umkehren werden.

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

in Tausend EUR	2013	2012 ¹⁾
Stand am 1. Januar ¹⁾	19.961	11.957
Währungsumrechnung	-117	-62
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste latente Steuern	-116	1.870
Latente Steuern auf Posten des Eigenkapitals	-1.664	7.167
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	-971
Stand am 31. Dezember	18.064	19.961

Die aktiven und passiven latenten Steuern verteilen sich auf folgende Bilanzpositionen

in Tausend EUR	2013		2012 ¹⁾	
	aktiv	passiv	aktiv	passiv
Sachanlagen	1.124	13.991	2.171	15.311
Immaterielle Vermögenswerte	2.572	3.615	3.104	3.523
Forderungen und finanzielle Vermögenswerte	4.156	1.922	2.757	790
Vorräte	5.328	1.052	5.673	1.522
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	33.037	5.338	29.270	803
Verlustvorräte	2.708		3.084	
Wertberichtigung auf aktive latente Steuern	-4.943		-4.149	
	43.982	25.918	41.910	21.949
Davon kurzfristig	(18.884)	(5.258)	(14.315)	(2.863)
Saldierung	-21.583	-21.583	-17.920	-17.920
Bilanzansatz	22.399	4.335	23.990	4.029

1) Angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

8 Vorräte

in Tausend EUR	2013	2012
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	71.788	78.066
Unfertige Erzeugnisse	25.881	22.656
Fertige Erzeugnisse und Waren	204.363	184.727
Geleistete Anzahlungen für Vorräte	223	397
	302.255	285.846

Fertige Erzeugnisse und Waren wurden in Höhe von 21,2 (2012: 24,3) Mio. EUR zum Nettoveräußerungspreis bewertet. Die Abschreibungen auf den Nettoveräußerungspreis beliefen sich auf 9,4 (2012: 10,4) Mio. EUR. Des Weiteren be-

stehen am Bilanzstichtag vertragliche Verpflichtungen für den Erwerb von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie Waren in Höhe von 61,0 (2012: 58,8) Mio. EUR.

9 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

in Tausend EUR	2013	2012
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
gegen Fremde	304.046	301.449
darauf Wertberichtigung auf uneinbringliche und zweifelhafte Forderungen	-21.978	-22.361
gegen assoziierte Unternehmen	585	688
aus Wechselforderungen	15.088	14.260
	297.741	294.036
Kurzfristige sonstige Forderungen		
gegen Fremde	27.062	18.360
darauf Wertberichtigung auf uneinbringliche und zweifelhafte Forderungen	-1.252	-1.525
aus aktiver Rechnungsabgrenzung	7.910	3.889
aus Erstattungsansprüchen sonstiger Steuern	5.095	2.931
	38.815	23.655
	336.556	317.691

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

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

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

Wertminderungsbestand für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

in Tausend EUR	2013	2012
Stand am 1. Januar	-23.886	-26.011
Zuführung	-4.398	-3.902
Umbuchungen	-1.131	1.169
Verbrauch	1.891	3.709
Auflösung	3.917	1.306
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	-16
Währungsumrechnung	377	-141
Stand am 31. Dezember	-23.230	-23.886

Der Gesamtbestand der Zuführungen von 4,4 (2012: 3,9) Mio. EUR setzt sich zusammen aus Zuführungen aufgrund von Einzelwertberichtigungen in Höhe von 3,6 (2012: 2,4) Mio. EUR und portfoliobasierenden Wertberichtigungen in Höhe von 0,8 (2012: 1,5) Mio. EUR. Im Rahmen der Auflösung wurden Einzel-

wertberichtigungen in Höhe von 2,4 (2012: 1,1) Mio. EUR und portfoliobasierende Wertberichtigungen in Höhe von 1,5 (2012: 0,2) Mio. EUR berücksichtigt. Die Umbuchungen erfolgten aus dem Wertminderungsbestand für langfristige sonstige Forderungen.

10 Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern (kurzfristige Posten)

in Tausend EUR	2013	2012
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern	8.108	10.238

11 Finanzielle Vermögenswerte (kurzfristige Posten)

in Tausend EUR	2013	2012
Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	158	190
Derivative Finanzinstrumente	2.400	569
	2.558	759

Von den verzinslichen Ausleihungen und Wertpapieren sind 0,05 (2012: 0,05) Mio. EUR zu Anschaffungskosten (gegebenenfalls abzüglich Wertminderungen) bewertet.

12 Zahlungsmittel

in Tausend EUR	2013	2012
Kontokorrentkonten, Bargeld und Termineinlagen	56.841	48.156

Es bestanden keine Verfügungsbeschränkungen.

13 Zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte

in Tausend EUR	2013	2012
Zur Veräußerung bestimmte Sachanlagen	2.827	0

Bei der Konzerngesellschaft PAUL HARTMANN S.A. (Frankreich) wird ein Grundstück und Gebäude mit Betriebs- und Geschäftsausstattung als zur Veräußerung gehalten ausgewiesen, das voraussichtlich in 2014 verkauft wird.

14 Eigenkapital

Das Gezeichnete Kapital der PAUL HARTMANN AG beträgt unverändert 91,3 Mio. EUR. Es ist eingeteilt in 3.572.424 Namensstückaktien. Davon werden 20.682 Stücke mit einem Buchwert von 0,03 Mio. EUR als eigene Aktien bei der PAUL HARTMANN AG gehalten. Die Kapitalrücklage mit 47,9 Mio. EUR stammt im Wesentlichen aus dem Agio aus Kapitalerhöhungen der PAUL HARTMANN AG. In den Gewinn- und anderen Rücklagen ist eine Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte nach IAS 39 mit -6,3 (2012: -10,8) Mio. EUR enthalten.

Des Weiteren beinhalten die Gewinn- und anderen Rücklagen versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionen in Höhe von -23,8 (2012: -23,2) Mio. EUR.

Den anderen Gewinnrücklagen der PAUL HARTMANN AG wurden gemäß § 270 Absatz 2 HGB 5,0 (2012: 7,0) Mio. EUR zugeführt.

15 Finanzielle Verbindlichkeiten (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2013	2012
Langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		
gegenüber Kreditinstituten	106.826	7.976
aus Finanzierungsleasing	1.225	759
aus derivativen Finanzinstrumenten	6.196	9.914
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	7.843	7.273
	122.090	25.922
Restlaufzeit der langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten (ohne Finanzierungsleasing)		
Zwischen einem und fünf Jahren	115.315	16.101
Mehr als fünf Jahre	5.550	9.062
	120.865	25.163
Restlaufzeit der langfristigen Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing		
Zwischen einem und fünf Jahren	1.225	759
Langfristige Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (Mindestleasingzahlungen)		
Zwischen einem und fünf Jahren	1.475	949
Enthaltener Zinsanteil	-250	-190
Barwert der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.225	759

Die finanziellen Verbindlichkeiten enthalten, unverändert zum Vorjahr, keine abgesicherten Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Die sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten den langfristigen Anteil einer gesetzlichen Mitarbeiterbeteiligung in Höhe von 7,7 (2012: 7,1) Mio. EUR

für Mitarbeiter unserer französischen Gesellschaften. Durch den Neuabschluss der syndizierten Kreditlinie mit fünfjähriger Laufzeit wird die entsprechende Inanspruchnahme zum Bilanzstichtag unter den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen.

16 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

in Tausend EUR	2013	2012 ¹⁾
Zusammensetzung der in der Bilanz ausgewiesenen Beträge		
Barwert der extern finanzierten Verpflichtungen	90.720	92.748
Fair Value des Planvermögens	-84.941	-83.782
Das Vermögen übersteigende Leistungsverpflichtungen	5.779	8.966
Barwert der nicht extern finanzierten Verpflichtungen	104.324	99.536
Umbuchung in die sonstigen Verbindlichkeiten	0	-320
Gemäß IAS 19.57 (b) nicht als Vermögenswert erfasster Betrag	834	0
Zwischensumme ²⁾	110.937	108.182
Korrektur durch Umbuchung von Vermögenswerten aus leistungsorientiertem Plan	34	34
Verpflichtung in der Bilanz	110.971	108.216

Veränderung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtungen

	2013	2012
Stand am 1. Januar	192.284	169.944
Währungsumrechnung	-1.323	601
Laufender Dienstzeitaufwand	4.076	4.889
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	-1.327	-520
Zinsaufwand	5.188	5.886
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung demographischer Annahmen	2.695	91
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung finanzieller Annahmen	-3.756	16.257
Erfahrungsbedingte Anpassungen	2.947	2.116
Gezahlte Leistungen	-8.368	-8.328
Beiträge der Teilnehmer des Plans	2.629	1.348
Stand am 31. Dezember	195.045	192.284

Veränderung des Planvermögens

	2013	2012
Stand am 1. Januar	83.782	78.671
Währungsumrechnung	-1.363	556
Erträge aus Planvermögen	1.507	2.088
Neubewertung	1.998	4.342
Beiträge des Arbeitgebers	2.217	1.989
Beiträge der Teilnehmer des Plans	1.508	1.348
Gezahlte Leistungen	-4.707	-5.212
Stand am 31. Dezember	84.942	83.782

1) Angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

2) In dieser Summe sind 0,03 (2012: 0,03) Mio. EUR Guthaben nach IAS 19.64 und 19.65 enthalten. Die Korrektur erfolgte durch Umbuchung zu den langfristigen sonstigen Forderungen.

in Tausend EUR	2013	2012 ¹⁾
Veränderung des Barwerts der Nettoverpflichtung		
Stand am 1. Januar	108.502	91.273
Währungsumrechnung	39	-14
Laufender Dienstzeitaufwand	4.076	4.889
Nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand	-1.327	-520
Nettozinsaufwand	3.681	3.798
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung demographischer Annahmen	2.695	91
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung finanzieller Annahmen	-3.756	16.257
Neubewertung Planvermögen	-1.998	-4.342
Erfahrungsbedingte Anpassungen	2.947	2.176
Gezahlte Leistungen	-3.661	-3.116
Beiträge des Arbeitgebers	-2.217	-1.990
Beiträge der Teilnehmer des Plans	1.122	0
Gemäß IAS 19.57 (b) nicht als Vermögenswert erfasster Betrag	834	0
Stand am 31. Dezember	110.937	108.502

Zusammensetzung des Planvermögens

	2013	2012
Verzinsliche Wertpapiere	51.522	52.355
Aktien	19.479	18.569
Liquidität	4.042	1.926
Immobilienfonds	4.982	0
Sonstige Vermögenswerte	4.917	10.932
	84.942	83.782

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 49,5 (2012: 49,9) Mio. EUR, Aktien in Höhe von 19,5 (2012: 18,6) Mio. EUR, Immobilienfonds in Höhe von 5,0 (2012: 0) Mio.

EUR sowie sonstige Anlageformen in Höhe von 2,8 (2012: 2,5) Mio. EUR. Für das Geschäftsjahr 2014 werden Einzahlungen in das Planvermögen in Höhe von 3,7 Mio. EUR sowie Auszahlungen aus dem Planvermögen in Höhe von 3,8 Mio. EUR erwartet. Das Planvermögen sowie die zugehörigen Pläne werden teilweise durch Gremien von Stiftungen und Vereinen verwaltet.

in Tausend EUR	2013	2012
Zukünftige Zahlungsströme		
Voraussichtliche Auszahlung im Folgejahr	7.796	8.653
Summe der voraussichtlichen Auszahlungen in den Folgejahren 2 bis 5	29.944	30.550
Summe der voraussichtlichen Auszahlungen in den Folgejahren 6 bis 10	41.261	41.389

Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit der Verpflichtung beträgt 14,5 (2012: 14,6) Jahre.

Wesentliche versicherungsmathematische Annahmen (gewichtet)

in Prozent	2013	2012
Zinssatz	2,99	2,76
Erwartete Lohn- oder Gehaltssteigerungen	2,36	2,31
Erwartete Rentensteigerungen	1,15	0,90

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

Sensitivitäten

in Tausend EUR	verpflichtungserhöhende Veränderung		verpflichtungsmindernde Veränderung	
Zinssatz	-0,5 %	14.279	+0,5 %	-12.812
Erwartete Lohn- oder Gehaltssteigerungen	+0,5 %	1.281	-0,5 %	-1.403
Erwartete Rentensteigerungen	+0,5 %	7.145	-0,5 %	-6.980
Lebenserwartung	+1 Jahr	4.372	-1 Jahr	-4.442

17 Sonstige Rückstellungen

in Tausend EUR	Rückstellung für Vertriebsbereich	Rückstellung für Personalbereich	Drohende Verluste aus schwebenden Geschäften	Übrige Rückstellungen	Gesamt
Stand 1. Januar 2013 ¹⁾	14.902	19.229	1.464	9.116	44.711
Zuführung	4.652	6.586	0	5.465	16.703
Auflösung	-196	-541	0	-771	-1.508
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst	4.456	6.045	0	4.694	15.195
Umgliederungen von/zu den sonstigen Verbindlichkeiten gegen Fremde	-540	-62	173	-313	-742
Umbuchungen	-370	-2.428	-1.000	3.798	0
Verbrauch	-2.735	-4.496	-463	-2.937	-10.631
Währungsumrechnung	-51	-154		-53	-258
Stand 31. Dezember 2013	15.662	18.134	174	14.305	48.275

1) Angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

Aufgliederung der Rückstellungen nach ihrer voraussichtlichen Inanspruchnahme

in Tausend EUR	Rückstellung für Vertriebsbereich	Rückstellung für Personalbereich	Drohende Verluste aus schwebenden Geschäften	Übrige Rückstellungen	Gesamt
					2012 ¹⁾
Später als ein Jahr	14.178	13.446	460	3.519	31.603
Innerhalb eines Jahres	724	5.783	1.004	5.597	13.108
	14.902	19.229	1.464	9.116	44.711
					2013
Später als ein Jahr	10.607	9.794	174	3.487	24.062
Innerhalb eines Jahres	5.055	8.340	0	10.818	24.213
	15.662	18.134	174	14.305	48.275

1) Angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

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 Rückstellungen für den Personalbereich enthalten im Wesentlichen Verpflichtungen aus Altersteilzeit, Restrukturierung sowie Zuwendungen für Arbeitsjubiläen.

Drohende Verluste aus schwebenden Geschäften

In den Rückstellungen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften sind Verpflichtungen aus nachteiligen Kunden- und Lieferantenverträgen enthalten.

Übrige Rückstellungen

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

18 Sonstige Verbindlichkeiten (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2013	2012
Zwischen einem und fünf Jahren	3.029	2.399
Mehr als fünf Jahre	263	85
	3.292	2.484

Im Wesentlichen handelt es sich um passive Rechnungsabgrenzungsposten.

19 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

in Tausend EUR	2013	2012 ¹⁾
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
gegen Fremde	117.839	107.222
gegen assoziierte Unternehmen	2.070	1.858
Wechselverbindlichkeiten gegen Fremde	51	100
	119.960	109.180
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten		
gegen Fremde	73.529	71.948
für sonstige Steuern	16.352	16.937
	89.881	88.885
	209.841	198.065

1) Angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

Es sind keine Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nach Ablauf eines Jahres fällig. Der Marktwert der kurzfristigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der sonstigen Verbindlichkeiten entspricht im Wesentlichen dem Buchwert.

20 Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern

in Tausend EUR	2013	2012
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern	24.668	20.549

21 Finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristige Posten)

in Tausend EUR	2013	2012
Kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		
gegenüber Kreditinstituten	9.401	112.517
aus Finanzierungsleasing	1.068	744
aus derivativen Finanzinstrumenten	4.791	6.201
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	1.008	1.476
	16.268	120.938
Verbindlichkeit aus Finanzierungsleasing (Mindestleasingzahlungen)		
Bis zu einem Jahr	1.170	825
Enthaltener Zinsanteil	-102	-81
Barwert der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	1.068	744

Die sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten den kurzfristigen Anteil einer gesetzlichen Mitarbeiterbeteiligung in Höhe von 1,0 (2012: 1,5) Mio. EUR für Mitarbeiter unserer französischen Gesellschaften. Durch den Neuabschluss der syndizierten Kreditlinie mit fünfjähriger Laufzeit

wird die entsprechende Inanspruchnahme zum Bilanzstichtag unter den langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Der Marktwert der kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten entspricht im Wesentlichen dem Buchwert.

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

22 Sonstige Erträge

in Tausend EUR	2013	2012
Kursgewinne	11.879	15.419
Erträge aus Schadensvergütungen	2.624	1.024
Erträge aus Veränderung des langfristigen Vermögens	772	515
Erlöse aus dem Weiterverkauf von Energie	0	6.392
Übrige Erträge	17.375	20.961
	32.650	44.311

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

23 Materialaufwand

in Tausend EUR	2013	2012
Materialaufwand	795.423	783.015
Aufwand für bezogene Leistungen	24.823	25.159
	820.246	808.174

24 Personalaufwand

in Tausend EUR	2013	2012 ¹⁾
Löhne und Gehälter	370.695	352.820
Soziale Abgaben und Unterstützung	71.236	68.039
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen – beitragsorientierte Pläne	4.995	5.044
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen – leistungsorientierte Pläne	2.749	4.369
	449.675	430.272

1) Angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

Die HARTMANN GRUPPE beschäftigte im Jahr 2013 durchschnittlich 10.330 (2012: 10.130) Mitarbeiter. Im Berichtsjahr waren 225 (2012: 204) Mitarbeiter in Ausbildung.

Im Personalaufwand sind 0,1 (2012: 0,1) Mio. EUR Zuwendungen der öffentlichen Hand berücksichtigt.

25 Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte

Die Gesamtabschreibungen betragen 56,7 (2012: 57,7) Mio. EUR. Eine Aufteilung der Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen ist den Erläuterungen der jeweiligen Positionen zu entnehmen.

Die Überprüfung der Buchwerte von Vermögenswerten im Rahmen eines Impairmenttests gemäß IAS 36 auf Werthaltigkeit ergab Wertminderungen, die sich wie folgt verteilen:

in Tausend EUR	2013	2012
Sachanlagen		
Grundstücke und Bauten	24	2.374
Maschinen, technische Anlagen (inkl. Anlagen im Bau)	384	2.144
Betriebs- und Geschäftsausstattung	596	33
	1.004	4.551
Immaterielle Vermögenswerte		
Konzessionen, Schutzrechte und ähnliche Werte	1.824	0
	1.824	0
	2.828	4.551

Im Rahmen der Segmentberichterstattung sind die Wertminderungen den jeweiligen Segmenten zugeordnet.

Die Werthaltigkeitsprüfung wurde entweder für den Vermögenswert selbst oder auf Ebene der „Cash Generating Unit“ (CGU), der der betreffende Vermögenswert zuzuordnen ist, durchgeführt. Der Goodwill ist dagegen ausschließlich auf der Ebene der CGU geprüft worden. Dazu sind die vorhandenen Goodwill-Buchwerte zum 1. Januar 2005 gemäß historischer Informationen auf die jeweiligen CGUs verteilt worden. Danach zugewandene Goodwills wurden zum Erwerbszeitpunkt den entsprechenden CGUs zugeordnet. In der HARTMANN GRUPPE wurden die operativen Geschäftsfelder, die eine Berichtsebene unterhalb der primären Segmente angesiedelt sind, als CGU identifiziert.

Im Rahmen der Überprüfung wurden die Restbuchwerte der einzelnen Vermögenswerte oder CGUs mit ihrem jeweiligen erzielbaren Betrag, das heißt dem höheren Wert aus Fair Value abzüglich Veräußerungskosten (fair value less costs to sell) und seinem Nutzungswert (value in use) verglichen. In den Fällen, in denen der Buchwert des Vermögenswerts oder der CGU höher als sein erzielbarer Betrag war, wurde in Höhe der Differenz eine Impairmentabschreibung vorgenommen. Auf Ebene der CGUs wurden hierzu die zugeordneten einzelnen Vermögenswerte geprüft und gegebenenfalls wertberichtigt.

Aus dieser Prüfung heraus sind im Berichtsjahr keine Abwertungen von Vermögenswerten entstanden. Auch eine für möglich gehaltene Änderung wesentlicher Parameter würde gemäß der durchgeführten Sensitivitätsanalysen zu keiner Abwertung führen.

In der HARTMANN GRUPPE wurden als erzielbarer Betrag sowohl Fair Values als auch Nutzungswerte verwendet. Die Fair Values für Vermögenswerte sind auf Basis von Marktgegebenheiten sachverständig ermittelt worden. Grundlage für die Ermittlung des Nutzungswerts waren die vom Vorstand verabschiedeten Planungsrechnungen für die jeweilige CGU. Die Planungen der CGUs beziehen sich auf den Zeitraum 2014 bis 2018. Dabei sind Erwartungen bezüglich der Marktentwicklungen in den einzelnen Produktsegmenten sowie Erwartungen hinsichtlich der Entwicklung in den unterschiedlichen Absatzmärkten eingeflossen. Für die Währungsumrechnung in der Planung werden die Forwardkurse der Devisenterminmärkte herangezogen.

Für die Impairmenttests der jeweiligen CGUs wurde ein gewogener Kapitalkostensatz (Weighted Average Cost of Capital, WACC) vor Steuer von 8,5 (2012: 8,1) % zur Diskontierung der geplanten Free-Cash-Flows festgesetzt. Das nachhaltige Ergebnis wurde um Wachstumsabschläge bis zu 0,5 % korrigiert, die das langfristige durchschnittliche Wachstum des Marktes nicht überschreiten.

Die im WACC enthaltene Kapitalstruktur sowie der Beta-Faktor zur Ermittlung des spezifischen Risikozuschlag wurden aus der für die HARTMANN GRUPPE definierten Peer Group abgeleitet. Der risikolose Basiszinssatz von 2,5 (2012: 2,5) % wurde unter Berücksichtigung der Zinsstrukturdaten ermittelt.

26 Sonstige Aufwendungen

in Tausend EUR	2013	2012
Ausgangsfrachten	113.778	116.324
Werbung und Werbekostenzuschüsse	52.877	54.309
Miete und Leasing	40.493	36.903
Instandhaltung, Wartung, Reinigung	29.811	26.521
Gebühren, Beiträge, Beratung	25.286	23.424
Reise- und Repräsentationskosten	23.483	22.625
Kursverluste	20.735	15.497
Kosten für Fremdpersonal	15.374	13.453
Sonstige Kosten im Personalbereich	12.768	10.124
Kommunikationskosten	10.349	10.468
Sonstige Steuern	9.868	9.852
Paletten	6.234	5.679
Patent- und Lizenzkosten	5.597	4.481
Versicherungen	5.339	4.548
Büromaterial	4.464	4.035
Entsorgungskosten	3.643	3.280
Sachkosten für Entwicklung und Konstruktion	2.948	2.494
Buchverluste im kurzfristigen Vermögen	1.344	4.507
Buchverluste im langfristigen Vermögen	938	1.190
Stromhandel	0	6.340
Übrige Aufwendungen	33.292	38.890
	418.621	414.944

Die Buchverluste im kurzfristigen Vermögen enthalten Aufwendungen für Forderungswertberichtigungen in Höhe von 4,4 (2012: 3,9) Mio. EUR und Erträge aus Auflösung von Forderungswertberichtigungen von 3,9 Mio. EUR sowie Aufwendungen aus der Ausbuchung von Forderungen in Höhe von

0,8 (2012: 0,6) Mio. EUR. Die übrigen sonstigen Aufwendungen umfassen eine Vielzahl von Aufwendungen, deren Wertansätze im Einzelnen nur von untergeordneter Bedeutung sind.

27 Finanzergebnis

in Tausend EUR	2013	2012 ¹⁾
Finanzierungsaufwendungen	-8.860	-11.995
Finanzierungserträge	1.229	3.077
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	841	780
Ergebnis aus Beteiligungen	-227	0
	-7.017	-8.138

1) Angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

Bei den Finanzierungsaufwendungen handelt es sich ausschließlich um Zinsaufwendungen. Diese beinhalten die Aufzinsung von langfristigen Rückstellungen in Höhe von 3,7 (2012: 3,8) Mio. EUR. Die Finanzierungserträge bestehen in voller Höhe aus Zinserträgen. Die Aufzinsung des Körperschaftsteuerguthabens ist darin mit 0,2 (2012: 1,8) Mio. EUR berücksichtigt. Der im Rahmen des

Cash-Flow Hedge Accounting ermittelte ineffektive Anteil der Zinsswaps ist mit 0,022 (2012: 0,009) Mio. EUR enthalten. Weitere Zinsaufwendungen und -erträge wurden nach der Effektivzinsmethode berechnet. Bei dem Ergebnis aus assoziierten Unternehmen handelt es sich um das Ergebnis vor Steuern. Das Ergebnis aus Beteiligungen betrifft Wertminderungen.

28 Ertragsteuern

in Tausend EUR	2013	2012 ¹⁾
Tatsächlicher Steueraufwand	32.195	28.366
Latenter Steueraufwand/im Vorjahr latenter Steuerertrag	117	-1.870
Auf das Ergebnis aus assoziierten Unternehmen entfallende Ertragsteuern	248	231
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	32.560	26.727
Überleitungsrechnung vom erwarteten zum ausgewiesenen Ertragsteueraufwand		
Ergebnis vor Steuern	95.037	82.565
Erwarteter Ertragsteueraufwand 29,2 (2012: 29,2) %	27.751	24.109
Steuerminderungen aufgrund steuerfreier Erträge	-1.588	-1.030
Steuererhöhungen aufgrund steuerlich nicht abzugsfähiger Ausgaben	2.021	2.656
Auswirkungen abweichender nationaler Steuersätze	690	-813
Auswirkungen aus Steuersatzänderungen	81	-278
Abweichungen durch die Bemessungsgrundlage für die Gewerbesteuer	184	257
Steuereffekt aus der Änderung nicht aktivierter oder wertberichteter latenter Steuern	1.425	-27
Effekte aus Steuergutschriften	-1.710	-908
Sonstige Steuereffekte	3.706	2.761
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	32.560	26.727

1) Angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

Für die Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird für das Geschäftsjahr 2013 ein Gesamtsteuersatz von 29,2 (2012: 29,2) % zugrunde gelegt. Dieser ergibt sich auf Basis eines Körperschaftsteuersatzes von 15,0 (2012: 15,0) % des Solidaritätszuschlags von 5,5 (2012: 5,5) % und eines durchschnittlichen

Gewerbesteuersatzes von 13,4 (2012: 13,4) %. Bei den sonstigen Steuereffekten sind periodenfremde Ertragsteuern in Höhe von 3,7 (2012: 2,4) Mio. EUR enthalten.

29 Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie

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

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

	2013	2012 ¹⁾
Den Aktionären zustehendes Konzernergebnis in Tausend EUR	57.412	51.134
Dividendenberechtigte Stückaktien	3.551.742	3.551.742
Ergebnis je Aktie in EUR	16,16	14,40

1) Angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie entspricht dem verwässerten Ergebnis.

Erläuterungen zur Segmentberichterstattung

Die Segmentberichterstattung wurde im Geschäftsjahr 2013 nach dem Standard IFRS 8 „Geschäftssegmente“ aufgestellt. Die vier Segmente sind: Wundmanagement, Inkontinenzmanagement, Infektionsmanagement und Weitere Konzernaktivitäten.

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

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

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

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

Im Jahr 2013 sind wie im Vorjahr alle Kosten der Konzernführung, der Ergebnisbeitrag der Servicebereiche sowie Effekte aus Konsolidierungsvorgängen im EBIT enthalten.

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

Segmentberichterstattung nach Geschäftssegmenten

	Wundmanagement		Inkontinenzmanagement		Infektionsmanagement		Weitere Konzernaktivitäten		Konzern	
in Tausend EUR	2013	2012 ¹⁾	2013	2012 ¹⁾	2013	2012 ¹⁾	2013	2012 ¹⁾	2013	2012 ¹⁾
Umsatzerlöse	485.837	473.510	632.360	629.492	391.293	378.609	284.952	276.766	1.794.442	1.758.377
EBIT	47.695	47.055	34.490	37.203	14.957	2.770	4.912	3.675	102.054	90.703
./. Finanzergebnis									7.017	8.138
= Ergebnis vor Steuern									95.037	82.565
./. Ertragsteuern									32.560	26.727
= Konzernergebnis									62.477	55.838
Segmentvermögen	305.017	285.877	330.985	331.315	253.313	244.474	194.363	177.669	1.083.678	1.039.335
Davon: Buchwerte										
Goodwill	(11.659)	(13.267)	(23.104)	(23.104)	(28.927)	(28.927)	(7.116)	(7.116)	(70.806)	(72.414)
Davon: zur Veräußerung bestimmte Vermögenswerte	(522)	(0)	(1.979)	(0)	(298)	(0)	(28)	(0)	2.827	0
+ Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen									3.561	3.356
+ nicht den Segmenten zugeordnetes Vermögen									99.543	95.896
= Konzernvermögen									1.186.782	1.138.587
Segmentverbindlichkeiten	97.815	90.904	137.190	126.783	94.925	92.459	42.449	43.330	372.379	353.476
+ nicht den Segmenten zugeordnete Verbindlichkeiten									167.361	171.438
= Konzernverbindlichkeiten									539.740	524.914

1) Angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

in Tausend EUR	Wundmanagement		Inkontinenzmanagement		Infektionsmanagement		Weitere Konzernaktivitäten		Konzern	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Segmentinvestitionen	21.077	14.311	22.215	22.509	9.612	10.946	17.575	10.430	70.479	58.196
Planmäßige Segmentabschreibungen	13.209	12.931	21.556	22.077	9.805	9.899	9.252	8.287	53.822	53.194
Wertminderungen Segmente	98	4.518	2.570	27	125	0	35	6	2.828	4.551
Davon: auf Grundstücke und Bauten	(0)	(2.374)	(0)	(0)	(0)	(0)	(24)	(0)	(24)	(2.374)
Davon: auf technische Anlagen und Maschinen (inkl. Anlagen im Bau)	(2)	(2.144)	(373)	(0)	(3)	(0)	(6)	(0)	(384)	(2.144)
Davon: auf Betriebs- und Geschäftsausstattung	(96)	(0)	(373)	(27)	(122)	(0)	(5)	(6)	(596)	(33)
Davon: auf Konzessionen, Schutzrechte und ähnliche Werte	(0)	(0)	(1.824)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(1.824)	(0)
= Planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen auf Konzernebene									56.650	57.745
Wertaufholungen Segmente	799	0	0	0	0	0	0	0	799	0
Davon: auf technische Anlagen und Maschinen (inkl. Anlagen im Bau)	(799)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(799)	(0)

Segmentberichterstattung nach Regionen

in Tausend EUR	2013	2012 ¹⁾
Zentraleuropa	753.328	735.433
West-/Südeuropa	519.461	496.341
Osteuropa	256.370	248.826
Nordeuropa, Amerika	126.201	133.338
Asien, Afrika, Ozeanien	139.082	144.439
Segmentumsätze nach geographischem Sitz der Kunden	1.794.442	1.758.377
Zentraleuropa	622.265	612.974
West-/Südeuropa	286.855	266.018
Osteuropa	150.164	131.574
Nordeuropa, Amerika	39.075	43.181
Asien, Afrika, Ozeanien	88.423	84.840
Segmentvermögen nach geographischer Aufteilung	1.186.782	1.138.587
Zentraleuropa	42.472	41.062
West-/Südeuropa	12.419	9.694
Osteuropa	13.745	5.639
Nordeuropa, Amerika	468	448
Asien, Afrika, Ozeanien	1.375	1.353
Segmentinvestitionen nach geographischer Aufteilung	70.479	58.196

1) Angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

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 Rohstoffpreisrisiken 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 (2012: 95) % angesetzt. Dies bedeutet, dass der Wertverlust des entsprechenden Risikoportfolios im folgenden Geschäftsjahr mit dieser Wahrscheinlichkeit nicht höher als die folgenden Beträge liegen wird:

Korrelierter Value-at-Risk aus Währungsexposures	7,9 (2012: 9,8) Mio. EUR
Korrelierter Value-at-Risk aus Rohstoffen	9,9 (2012: 13,2) Mio. EUR
Korrelierter Value-at-Risk aus Zins	2,1 (2012: 2,5) Mio. EUR
Korrelierter Gesamt-Value-at-Risk	8,7 (2012: 7,4) Mio. EUR

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 Rohstoffpreisrisiken festgelegt, bei deren Überschreitung im Rahmen der Risikopolitik definierte Maßnahmen und Berichtspflichten ausgelöst werden.

Währungsrisiken

Die HARTMANN GRUPPE ist international tätig und daher in verschiedenen Währungen einem Wechselkursrisiko ausgesetzt. Die PAUL HARTMANN AG

sichert die Währungsexposures im Rahmen der Risikostrategie durch den Abschluss von Devisentermingeschäften, -optionen und -swaps ab.

Die HARTMANN GRUPPE hat zum Bilanzstichtag 62 (2012: 60) % ihres geplanten Nettobedarfs an US-Dollar für das Geschäftsjahr 2014 durch Devisentermingeschäfte abgesichert. Der Nettobedarf an US-Dollar besteht im Wesentlichen aus dem geplanten Bedarf an Rohstoffen und Handelswaren.

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

Zinsrisiken

Die HARTMANN GRUPPE ist Nettoschuldner und 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 Jahresende 2013 lag dieser Anteil bei 73 (2012: 79) %.

Rohstoffrisiken

Das mit Abstand bedeutendste Preisrisiko beim Rohstoff Fluff Pulp ist im Jahr 2014 zu 8 (2012: 11) % durch Vereinbarung von Fixpreisanteilen in den Lieferantenverträgen und zu 43 (2012: 40) % durch Rohstoffswaps auf den RISI-Index gesichert. Für weitere Rohstoffe in der HARTMANN GRUPPE werden zum Teil ebenfalls Festpreiskontrakte mit Lieferanten und Rohstoffswaps abgeschlossen. Die Möglichkeiten sind jedoch aufgrund der hohen Illiquidität der entsprechenden Märkte stark begrenzt.

Kapitalrisiken

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

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

Die Eigenkapitalquote stellte sich wie folgt dar:

in Tausend EUR	31. Dezember 2013	31. Dezember 2012 ¹⁾
Eigenkapital	647.042	613.673
Bilanzsumme	1.186.782	1.138.587
Eigenkapitalquote	54,5 %	53,9 %

1) Angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

Ausfallrisiken

Das theoretisch maximale Ausfallrisiko entspricht grundsätzlich den Buchwerten der betreffenden Vermögenswerte gegenüber den Vertragspartnern. Finanzderivate und andere relevante finanzielle Transaktionen werden nur mit Kernbanken oder vergleichbaren Partnerbanken geschlossen, deren Rating von Standard & Poors oder Fitch nicht unter „A“ liegt. Es liegt keine Konzentration von Ausfallrisiken vor.

Für mögliche Ausfälle bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie bei sonstigen Forderungen wurden in angemessenem Umfang Wertberichtigungen gebildet. Bei zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten bestehen keine Anzeichen für Wertminderungsrisiken.

Das Ausfallrisiko für Sicherungsgeschäfte liegt bei 2,4 (2012: 0,6) Mio. EUR.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind in Höhe von 107,1 (2012: 105,2) Mio. EUR versichert. Im Geschäftsjahr wurden Zahlungskonditionen für nicht wertgeminderte Forderungen in Höhe von 0,8 (2012: 0,4) Mio. EUR neu verhandelt. Nach unserem Ermessen werden die weder überfälligen noch wertgeminderten Forderungen von unseren Schuldnern ausgeglichen.

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

in Tausend EUR	Buchwert zum 31. Dezember 2012	davon: weder wertgemindert noch überfällig	davon: nicht wertgemindert und in den folgenden Zeitbändern überfällig			
			bis 3 Monate	4 bis 6 Monate	7 bis 12 Monate	über 12 Monate
Langfristige Vermögenswerte						
Finanzielle Vermögenswerte	1.570	1.570	0	0	0	0
Sonstige Forderungen	1.228	1.228	0	0	0	0
Kurzfristige Vermögenswerte						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	294.036	200.259	59.854	18.386	11.177	3.496
Sonstige Forderungen	13.398	13.028	293	21	46	10
Finanzielle Vermögenswerte	759	759	0	0	0	0

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

Liquiditätsrisiken

Zu einem vorsichtigen Liquiditätsrisikomanagement gehören die Verfügbarkeit eines ausreichenden Bestands an Zahlungsmitteln, marktfähigen Wertpapieren oder von ausreichenden Kreditlinien sowie die Fähigkeit, Marktpositionen glatt zu stellen. Die HARTMANN GRUPPE hat die Flexibilität im finanziellen Bereich vor allem durch eine syndizierte Kreditlinie mit einem Gesamtvolumen von 330 (2012: 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, der derivativen Finanzinstrumente mit negativem Fair Value sowie von nicht bilanzierten Finanzgarantien ersichtlich:

in Tausend EUR	Fälligkeitsanalyse der erwarteten Cash-Flows zum 31. Dezember 2012			
	bis 3 Monate	4 Monate bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	mehr als 5 Jahre
Finanzielle Verbindlichkeiten (lang- und kurzfristig)				
gegenüber Kreditinstituten	108.811	4.212	7.568	1.155
aus Finanzierungsleasing	224	601	949	0
aus derivativen Finanzinstrumenten	2.390	7.066	6.843	780
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	3	1.473	5.018	2.766
Verbindlichkeiten				
aus Lieferungen und Leistungen	109.080	100	0	0
aus sonstigen Verbindlichkeiten	42.492	16.987	1.107	50
Finanzgarantien				
aus Bürgschaften	643	0	0	0
aus Gewährleistungsverträgen	1.278	0	0	0

in Tausend EUR	Fälligkeitsanalyse der erwarteten Cash-Flows zum 31. Dezember 2013			
	bis 3 Monate	4 Monate bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	mehr als 5 Jahre
Finanzielle Verbindlichkeiten (lang- und kurzfristig)				
gegenüber Kreditinstituten	108.899	1.700	6.521	0
aus Finanzierungsleasing	325	845	1.475	0
aus derivativen Finanzinstrumenten	2.092	5.074	4.172	145
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	3	1.005	5.314	3.174
Verbindlichkeiten				
aus Lieferungen und Leistungen	119.639	321	0	0
aus sonstigen Verbindlichkeiten	50.443	11.258	792	50
Finanzgarantien				
aus Bürgschaften	538	0	0	0
aus Gewährleistungsverträgen	1.267	0	0	0

Einbezogen wurden alle Instrumente, die am 31. Dezember 2013 im Bestand waren und für die bereits Zahlungen vertraglich vereinbart waren.

Die bilanzierten finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beinhalten den syndizierten Kredit, der aufgrund einer Refinanzierungsvereinbarung als langfristig zu klassifizieren ist. Im Gegensatz dazu werden im Liquiditätsrisiko die Zins- und Tilgungszahlungen gemäß tatsächlichem Eintreten im Zeitband bis 3 Monate ausgewiesen.

Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten

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

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

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

Stufe 3: Bewertung auf Basis von Modellen, denen nicht am Markt beobachtbare Inputdaten zugrunde liegen.

Wenn Umstände eintreten, die eine andere Einstufung erfordern, werden diese halbjährlich umgegliedert. Die originären langfristigen Forderungen und Verbindlichkeiten im Anwendungsbereich des IFRS 7, die zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bewertet sind, werden Stufe 2 zugeordnet.

Folgende Tabellen stellen die Buchwerte, Wertansätze und Fair Values nach Bewertungskategorien dar:

in Tausend EUR	Bilanz	Zuordnung zu den Kategorien des IAS 39			Einteilung in Klassen des IFRS 7					Fair Value zum 31. Dezember 2012
	Buchwert zum 31. Dezember 2012 ¹⁾	davon nicht im Anwendungsbereich des IAS 39 bzw. keiner Kategorie zuordenbar ¹⁾	Zu Handelszwecken gehalten	Kredite und Forderungen	Zur Veräußerung verfügbar	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	davon zum Fair Value bewertet			
							davon nicht im Anwendungsbereich des IFRS 7 ¹⁾	davon zu (fortgeführten) Anschaffungskosten bewertet	Stufe 1	
Aktiva										
Langfristiges Vermögen										
Finanzielle Vermögenswerte										
- Beteiligungen	238				238		238			238
- Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	1.332				1.332		1.332			1.332
Sonstige Forderungen	2.578	1.350		1.228			1.350	1.228		1.228
Kurzfristiges Vermögen										
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	294.036			294.036				294.036		-
Sonstige Forderungen	23.655	10.257		13.398			10.257	13.398		-
Finanzielle Vermögenswerte										
- Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	190				190		48	142		142
- Derivate mit Hedging-Beziehung	569	569						569		569
Zahlungsmittel	48.156			48.156			48.156			-
Gesamte finanzielle Vermögenswerte	370.754	12.176	0	356.818	1.760	0	11.607	358.436	142	569
Passiva										
Langfristige Verbindlichkeiten										
Finanzielle Verbindlichkeiten										
- gegenüber Kreditinstituten	7.976					7.976	7.976			8.916
- Finanzierungsleasing	759	759					759			759
- Sonstige verzinsliche finanzielle Verbindlichkeiten	7.273					7.273	7.273			7.775
- Derivate mit Hedging-Beziehung	9.914	9.914						9.756	158	9.914
Sonstige Verbindlichkeiten	2.484	1.327				1.157	1.327	1.157		1.157
Kurzfristige Verbindlichkeiten										
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	109.180					109.180	109.180			-
Sonstige Verbindlichkeiten	88.885	29.406				59.479	29.406	59.479		-
Finanzielle Verbindlichkeiten										
- gegenüber Kreditinstituten	112.517					112.517	112.517			-
- Finanzierungsleasing	744	744					744			-
- Sonstige verzinsliche finanzielle Verbindlichkeiten	1.476					1.476	1.476			-
- Derivate ohne Hedging-Beziehung	83		83					83		83
- Derivate mit Hedging-Beziehung	6.118	6.118						3.804	2.314	6.118
Gesamte finanzielle Verbindlichkeiten	347.409	48.268	83	0	0	299.058	30.733	300.561	0	13.643

1) Angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

in Tausend EUR	Bilanz	Zuordnung zu den Kategorien des IAS 39			Einteilung in Klassen des IFRS 7							
	Buchwert zum 31. Dezember 2013	davon nicht im Anwendungsbereich des IAS 39 bzw. keiner Kategorie zuordenbar	Zu Handelszwecken gehalten	Kredite und Forderungen	Zur Veräußerung verfügbar	Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	davon nicht im Anwendungsbe- reich des IFRS 7	davon zu (fortgeführten) Anschaffungs- kosten bewertet	davon zum Fair Value bewertet			Fair Value zum 31. Dezember 2013
									Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	
Aktiva												
Langfristiges Vermögen												
Finanzielle Vermögenswerte												
- Beteiligungen	11				11		11					11
- Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	1.333				1.333		1.333					1.333
Sonstige Forderungen	5.047	3.900		1.147		3.900	1.147					1.147
Kurzfristiges Vermögen												
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	297.741			297.741			297.741					-
Sonstige Forderungen	38.815	24.736		14.079		24.736	14.079					-
Finanzielle Vermögenswerte												
- Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	158				158		55	103				103
- Derivate ohne Hedging-Beziehung	278		278						278			278
- Derivate mit Hedging-Beziehung	2.122	2.122							1.986	136		2.122
Zahlungsmittel	56.841			56.841			56.841					-
Gesamte finanzielle Vermögenswerte	402.346	30.758	278	369.808	1.502	0	28.636	371.207	103	2.264	136	
Passiva												
Langfristige Verbindlichkeiten												
Finanzielle Verbindlichkeiten												
- gegenüber Kreditinstituten	106.826					106.826	106.826					107.395
- Finanzierungsleasing	1.225	1.225					1.225					1.225
- Sonstige verzinsliche finanzielle Verbindlichkeiten	7.843					7.843	7.843					8.479
- Derivate mit Hedging-Beziehung	6.196	6.196							6.196			6.196
Sonstige Verbindlichkeiten	3.292	2.450				842	2.450	842				842
Kurzfristige Verbindlichkeiten												
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	119.960					119.960	119.960					-
Sonstige Verbindlichkeiten	89.881	28.180				61.701	28.180	61.701				-
Finanzielle Verbindlichkeiten												
- gegenüber Kreditinstituten	9.401					9.401	9.401					-
- Finanzierungsleasing	1.068	1.068					1.068					-
- Sonstige verzinsliche finanzielle Verbindlichkeiten	1.008					1.008	1.008					-
- Derivate ohne Hedging-Beziehung	1		1						1			1
- Derivate mit Hedging-Beziehung	4.790	4.790							4.712	78		4.790
Gesamte finanzielle Verbindlichkeiten	351.491	43.909	1	0	0	307.581	30.630	309.874	0	10.909	78	

Die folgende Tabelle zeigt die Veränderung der Instrumente in Stufe 3 für das am 31. Dezember 2013 beendete Jahr:

in Tausend EUR	2013	2012
Positive Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 1. Januar	0	100
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	5	0
Im Eigenkapital erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	131	0
Erhaltene Ausgleichszahlungen	0	-100
Positive Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 31. Dezember	136	0
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-) derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3, die zum 31. Dezember noch im Bestand sind	5	0
Negative Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 1. Januar	-2.472	-2.577
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	51	-137
Im Eigenkapital erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	340	-2.608
Geleistete Ausgleichszahlungen	2.003	2.850
Negative Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 31. Dezember	-78	-2.472
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-) derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3, die zum 31. Dezember noch im Bestand sind	50	-21

Die Rohstoffabsicherung in der HARTMANN GRUPPE erfolgt auf illiquiden Märkten. Sowohl die Grundgeschäfte als auch die Sicherungsgeschäfte basieren auf Indizes ohne beobachtbare Forwardkurven. Daher erfolgt eine Kategorisierung in Stufe 3. Für die Bewertung der Sicherungsgeschäfte werden die zukünftigen Zahlungsströme mithilfe einer flachen Forwardkurve ermittelt und mit der währungs- und laufzeitadäquaten Zinskurve abdiskontiert. Die am Markt beobachtbaren Schwankungen der Indizes liegen, je nach Rohstoff, bei 10 %

beziehungsweise 20 % und würden sich insgesamt mit etwa 5,4 (2012: 5,6) Mio. EUR auf das Ergebnis auswirken. Für die Sicherungsinstrumente und die Rohstoffeinkäufe wird Hedge Accounting angewendet.

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

in Tausend EUR	2013	2012
Zu Handelszwecken gehalten	-64	-83
Kredite und Forderungen	-143	-2.295
Zur Veräußerung verfügbar	-212	-1
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-8.914	-3.647
	-9.333	-6.026

Die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten umfassen Fair Value-Veränderungen bei Derivaten in Höhe von -0,1 (2012: -0,1) Mio. EUR. Die Nettoverluste aus Krediten und Forderungen beinhalten Wertminderungen in Höhe von -1,3 (2012: -3,2) Mio. EUR, Währungsgewinne in Höhe von 0,2 (2012: -0,4) Mio. EUR sowie Zinserträge in Höhe von 1,0 (2012: 1,3) Mio. EUR. Die Nettoverluste der zur Veräuße-

rung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte beinhalten Zinserträge und Wertberichtigungen. Im Vorjahr waren im Wesentlichen Zinserträge und Buchverluste aus dem Verkauf enthalten. Die aus finanziellen Verbindlichkeiten erfassten Nettoverluste betreffen Zinsaufwendungen in Höhe von -2,4 (2012: -3,5) Mio. EUR und Währungsverluste in Höhe von -6,5 (2012: -0,1) Mio. EUR.

Die folgende Tabelle zeigt die Angaben zur Saldierung für das am 31. Dezember 2012 beendete Jahr:

in Tausend EUR	Bruttobuchwert zum 31. Dezember 2012	Bilanzielle Saldierung	Bilanzausweis	Nicht bilanziell saldierungsfähige Beträge	Fair Value finanzielle Sicherheiten	Nettobetrag zum 31. Dezember 2012
Finanzielle Vermögenswerte						
Derivate	569	0	569	569	0	0
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate	16.115	0	16.115	569	0	15.546

Die folgende Tabelle zeigt die Angaben zur Saldierung für das am 31. Dezember 2013 beendete Jahr:

in Tausend EUR	Bruttobuchwert zum 31. Dezember 2013	Bilanzielle Saldierung	Bilanzausweis	Nicht bilanziell saldierungsfähige Beträge	Fair Value finanzielle Sicherheiten	Nettobetrag zum 31. Dezember 2013
Finanzielle Vermögenswerte						
Derivate	2.400	0	2.400	1.771	0	629
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate	10.987	0	10.987	1.771	0	9.216

Derivative Finanzinstrumente

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

in Tausend EUR	31. Dezember 2012				
	Fair Value Gesamt	Nominalwert Gesamt	Restlaufzeit des Nominalwerts		
			Bis zu einem Jahr	1 bis 5 Jahre	mehr als 5 Jahre
Devisensicherungsgeschäfte	-3.506	211.596	200.227	11.369	0
Rohstoffsicherungsgeschäfte	-2.472	44.561	41.191	3.370	0
Zinssicherungsgeschäfte	-9.568	85.000	0	45.000	40.000

in Tausend EUR	31. Dezember 2013				
	Fair Value Gesamt	Nominalwert Gesamt	Restlaufzeit des Nominalwerts		
			Bis zu einem Jahr	1 bis 5 Jahre	mehr als 5 Jahre
Devisensicherungsgeschäfte	-2.298	216.289	205.412	10.877	0
Rohstoffsicherungsgeschäfte	58	41.483	41.483	0	0
Zinssicherungsgeschäfte	-6.347	85.000	7.500	52.500	25.000

Cash-Flow Hedges

Zur Sicherung des Cash-Flow-Risikos variabel verzinslicher Verbindlichkeiten hat die PAUL HARTMANN AG Zinsswaps abgeschlossen. Die Änderungen des Cash-Flows der Grundgeschäfte, die sich aus den Veränderungen der EURIBOR-Sätze ergeben, werden durch die Änderungen der Cash-Flows der Zinsswaps ausgeglichen. Mit den Sicherungsmaßnahmen wird das Ziel verfolgt, die variabel verzinslichen in festverzinsliche Finanzverbindlichkeiten zu transformieren und damit den Zahlungsstrom aus den finanziellen Verbindlichkeiten zu sichern.

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

schwankender Währungskurse und dadurch die Begrenzung des Risikos schwankender zukünftiger Euro-Gegenwerte beim Kauf beziehungsweise Verkauf der Fremdwährung.

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

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

in Tausend EUR	31. Dezember 2012			
	Fair Value Derivate im Eigenkapital Gesamt	Periode der voraussichtlichen Zahlung		
		Bis zu einem Jahr	1 bis 5 Jahre	mehr als 5 Jahre
Devisensicherungsgeschäfte	-3.424	-3.236	-188	0
Rohstoffsicherungsgeschäfte	-2.451	-2.294	-157	0
Zinssicherungsgeschäfte	-9.447	-2.422	-6.276	-749

in Tausend EUR	31. Dezember 2013			
	Fair Value Derivate im Eigenkapital Gesamt	Periode der voraussichtlichen Zahlung		
		Bis zu einem Jahr	1 bis 5 Jahre	mehr als 5 Jahre
Devisensicherungsgeschäfte	-2.574	-2.452	-122	0
Rohstoffsicherungsgeschäfte	2	2	0	0
Zinssicherungsgeschäfte	-6.241	-2.379	-3.723	-139

Der Nachweis der prospektiven und retrospektiven Effektivität wird mithilfe regelmäßig durchgeführter Effektivitätstests erbracht. Zur Ermittlung der retrospektiven Effektivität kommt die so genannte „Dollar-Offset-Methode“, bei Rohstoffswaps die Regressionsanalyse zur Anwendung. Die Ergebnisse der retrospektiven Effektivitätsmessung liegen dabei in einer Bandbreite von 80 % bis

125 %, sodass von einer hoch effektiven Sicherungsbeziehung ausgegangen werden kann. Der im Periodenergebnis erfasste ineffektive Teil der Absicherung von Zahlungsströmen beträgt 0,08 (2012: -0,01) Mio. EUR.

Ungewisse zukünftige Ereignisse

Zum 31. Dezember 2013 bestanden im Konzern Eventualverbindlichkeiten in Form von Garantien und ähnlichen Verpflichtungen aus dem gewöhnlichen Geschäftsbetrieb, von denen angenommen wird, dass daraus keine wesentlichen Zahlungsverpflichtungen entstehen. Aufgrund des Prüfverfahrens der EU-

Kommission zum EEG und den Ausnahmeregelungen für stromintensive Unternehmen besteht ein Nachzahlungsrisiko. Darüber hinaus bestehen Risiken im Zusammenhang mit laufenden Rechtsstreitigkeiten.

in Tausend EUR	2013	2012
Bürgschaften	538	643
Gewährleistungsverträge	1.267	1.278

Der Zeitpunkt einer möglichen Inanspruchnahme ist derzeit nicht abschätzbar.

Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen

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

in Tausend EUR	2013	2012
Bis zu einem Jahr	23.445	21.520
Zwischen einem und fünf Jahren	48.566	45.352
Mehr als fünf Jahre	15.281	20.907
	87.292	87.779

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 Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit lag bei 72,9 (2012: 62,9) Mio. EUR und erhöhte sich damit im Vergleich zum Vorjahr um 10,0 Mio. EUR. Diese Veränderung resultierte insbesondere aus den höheren Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte. Gegenläufig wirken geringere Auszahlungen für den Erwerb von Konzernunternehmen.

Der operative Cash-Flow reduzierte sich im Wesentlichen aufgrund der schlechteren Entwicklung im Net Working Capital gegenüber dem Vorjahr um 41,2 Mio. EUR auf 116,8 Mio. EUR.

Der Free-Cash-Flow lag als Resultat dieser Entwicklung bei 43,8 (2012: 95,1) Mio. EUR.

Veränderung im Konsolidierungskreis

Zum 31. Dezember 2013 wurden in den Konzernabschluss neben der PAUL HARTMANN AG 22 (2012: 21) inländische und 65 (2012: 65) ausländische Tochterunternehmen im Wege der Vollkonsolidierung einbezogen. Drei Gesellschaften wurden nach der Equity-Methode bewertet.

Im Berichtsjahr wurden die Gesellschaften Atemzentrum Großhansdorf GmbH/Deutschland sowie PAUL HARTMANN do Brasil Participações Ltda./Brasilien gegründet und vollkonsolidiert.

Mit Wirkung zum 1. Januar 2013 wurde die Schweizer Gesellschaft IVF Technology AG auf die IVF HARTMANN AG verschmolzen.

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

Aufstellung über den Anteilsbesitz

		Anteil in %
Region Zentraleuropa		
DE	Balata GmbH	100,0
	Bode Chemie GmbH	100,0
	CMC Consumer Medical Care GmbH	100,0
	DIG Dienstleistungen im Gesundheitswesen GmbH	100,0
	Hans Braun GmbH	100,0
	HARTMANN Beteiligungen GmbH	100,0
	Karl Otto Braun GmbH & Co. KG	100,0
	Kneipp Verwaltungsgesellschaft mbH	100,0
	Kneipp-Werbe-Agentur u. Vertriebs GmbH	100,0
	Kneipp-Werke Kneipp-Mittel-Zentrale GmbH & Co. KG	100,0
	KOB Medical Devices (Deutschland) GmbH	100,0
	MEDICUS GmbH	100,0
	NOGE Gesellschaft für Medizinprodukte und -dienstleistungen mbH	100,0
	PAUL HARTMANN AG & Co. Logistikzentrum Süd oHG	100,0
	QMService GmbH	100,0
	Reha-Service Loose GmbH	100,0
	Reha und Rollstuhl Handels GmbH	100,0
	Sanimed GmbH	100,0
	Vlesia GmbH	100,0
	Atemzentrum Bad Lippspringe GmbH	51,0
	Atemzentrum Grafschaft GmbH	51,0
	Atemzentrum Großhansdorf GmbH	100,0
AT	PAUL HARTMANN Ges.mbH	100,0
CH	Kneipp GmbH	100,0
	Funny Hygiene AG	66,3
	AIR Health Solution AG	66,3
	IVF HARTMANN AG	66,3
	IVF HARTMANN Holding AG	66,3
	Kistler AG	66,3
Region West-/Südeuropa		
BE	N.V. PAUL HARTMANN S.A.	100,0
DZ	Laboratoires PAUL HARTMANN S.A.R.L.	51,0
ES	Laboratorios HARTMANN S.A.	100,0
	PAUL HARTMANN España S.L.U.	100,0
	PAUL HARTMANN S.A.	100,0

	Anteil in %	
FR	Aux Bons Soins S.A.R.L.	100,0
	Aux Bons Soins Sélestat S.A.R.L.	100,0
	Bode France SAS	100,0
	CMC France S.A.R.L.	100,0
	Laboratoires PAUL HARTMANN S.A.R.L.	100,0
	Max Lorne S.A.	100,0
	PAUL HARTMANN S.A.	100,0
	Pierre Cattier SAS	100,0
	Providom SAS	100,0
	STERIMA S.A.	100,0
	Vivello France SAS	100,0
GR	PAUL HARTMANN Hellas A.E.	100,0
IT	Distributori Articoli Sanitari D.A.S. S.R.L. CON SOCIO UNICO	100,0
	HARTMANN FOROMED S.R.L.	100,0
	HARTMANN Logistic S.R.L.	100,0
	GENESI S.R.L. CON SOCIO UNICO	100,0
	PAUL HARTMANN S.p.A.	100,0
MA	PAUL HARTMANN S.A.R.L.	53,5
NL	Kneipp Nederland B.V.	100,0
	PAUL HARTMANN B.V.	100,0
	PAUL HARTMANN Finance B.V.	100,0
PT	PAUL HARTMANN LDA	100,0
	Sterilliacare - Soluções em Higiene, LDA	100,0
Region Osteuropa		
CZ	HARTMANN-RICO a.s.	100,0
	SANICARE s.r.o.	100,0
HR	PAUL HARTMANN d.o.o.	100,0
HU	HARTMANN-RICO Hungária Kft.	100,0
	HTS Medical Kereskedelmi és Szolgáltató Kft.	100,0
PL	PAUL HARTMANN Polska Sp. z o.o.	100,0
RO	S.C. PAUL HARTMANN S.R.L.	100,0
RU	PAUL HARTMANN OOO	100,0
	PAUL HARTMANN Siberia OOO	100,0
SI	PAUL HARTMANN Adriatic d.o.o.	100,0
SK	HARTMANN-RICO spol. s r.o.	100,0
TR	CMC CONSUMER MEDICAL CARE Pamuk Sanayi ve Ticaret Ltd. Sti.	100,0
	PAUL HARTMANN Ltd. Sti.	100,0

	Anteil in %	
Region Nordeuropa, Amerika		
BR	PAUL HARTMANN do Brasil Participações Ltda.	100,0
DK	PAUL HARTMANN A/S	100,0
GB	PAUL HARTMANN Ltd.	100,0
NO	PAUL HARTMANN AS	100,0
SE	HARTMANN-ScandiCare AB	100,0
US	HARTMANN USA, Inc.	100,0
	Kneipp Corporation of America, Inc.	100,0
	PAUL HARTMANN Corp.	100,0
Region Asien, Afrika, Ozeanien		
AE	PAUL HARTMANN Middle East FZE	100,0
AU	PAUL HARTMANN Pty. Ltd.	100,0
CN	KOB (Qingdao) Medical Devices Co., Ltd.	99,3
	PAUL HARTMANN (Shanghai) Trade Co., Ltd.	100,0
HK	PAUL HARTMANN Asia-Pacific Ltd.	100,0
IN	KOB Medical Textiles Private Ltd.	100,0
	PAUL HARTMANN Medical Private Limited	100,0
JP	Kneipp Japan K.K.	100,0
ZA	HARTMANN-Vitamed (Pty) Ltd.	100,0

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Mit Wirkung zum 1. Januar 2014 hat die PAUL HARTMANN do Brasil Participações Ltda. im Rahmen eines Share Deals 100 % der Anteile an der Bace Comércio Internacional Ltda. mit Sitz in São Paulo/Brasilien erworben. Hierbei handelt es sich um ein brasilianisches Healthcare-Unternehmen mit Sitz in Osasco (Bundesstaat São Paulo), das Produkte aus den Bereichen Wundbehandlung, Inkontinenz- und Patientenhygiene sowie OP-Risikoschutz vertreibt. Die Übernahme ermöglicht es uns schneller in dem attraktiven Markt Brasiliens zu wachsen. Der vorläufige Kaufpreis beträgt 14,7 Mio. EUR, enthält variable Bestandteile und wird in liquiden Mitteln beglichen. Insgesamt wurden Vermögenswerte in Höhe von 6,1 Mio. EUR und Verbindlichkeiten in Höhe von 2,0 Mio. EUR erworben. Darin enthalten sind Buchwertanpassungen bei den Vermögenswerten in Höhe von 3,1 Mio. EUR und bei den Verbindlichkeiten in Höhe von 1,2 Mio. EUR, die im Rahmen einer vorläufigen Purchase Price Allocation vorgenommen wurden. Der vorläufige Goodwill beträgt 10,6 Mio. EUR und resultiert im Wesentlichen aus der positiven Ergebniserwartung.

Darüber hinaus ergaben sich bis zum 26. Februar 2014 keine Ereignisse oder Entwicklungen, die zu einer wesentlichen Änderung des Ausweises oder Wertansatzes der einzelnen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2013 geführt hätten.

Dividende je Aktie

Auf der Hauptversammlung am 16. Mai 2014 wird eine Dividende von 5,70 EUR je Stückaktie vorgeschlagen. Dividendenberechtigt sind 3.551.742 Stücke.

Die Gewinnausschüttung beläuft sich damit auf 20,2 Mio. EUR. Diese Dividende ist im vorliegenden Konzernabschluss als Bestandteil des Eigenkapitals ausgewiesen. Die Erfassung der Dividendenverbindlichkeit erfolgt im Geschäftsjahr 2014. Die Dividende im Vorjahr betrug 19,9 Mio. EUR (5,60 EUR je Aktie).

Transaktionen mit nahe stehenden Personen und Unternehmen

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

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

in Tausend EUR	2013	2012
Erträge	20.390	19.693
Aufwendungen	2.161	2.060
Forderungen	2.070	1.858
Verbindlichkeiten	585	688

Darüber hinaus existieren keine wesentlichen wirtschaftlichen und rechtlichen Beziehungen zu nahe stehenden Unternehmen außerhalb des Konsolidierungskreises.

Aufsichtsrat und Vorstand

Bezüge des Aufsichtsrats

Die Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats der PAUL HARTMANN AG beträgt 0,5 (2012: 0,5) Mio. EUR. Darüber hinaus haben die Mitglieder des Aufsichtsrats Arbeitsentgelte in Höhe von 0,4 (2012: 0,4) Mio. EUR bezogen. Weitere Informationen zur Vergütung der Aufsichtsräte sind im Bericht zur Corporate Governance enthalten, der ebenfalls Bestandteil des Geschäftsberichts ist.

Bezüge des Vorstands

Die Höhe der Vorstandsvergütung richtet sich nach den Aufgaben des einzelnen Vorstandsmitglieds, seinen persönlichen Leistungen, der wirtschaftlichen Lage, der Entwicklung und der Zukunftsaussichten der HARTMANN GRUPPE sowie der Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung des Vergleichsumfelds und der Vergütungsstruktur, die ansonsten in der Gesellschaft gilt. Die Gesamtvergütung setzt sich in Übereinstimmung mit den Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ aus einem fixen und einem variablen Bestandteil zusammen; der variable Bestandteil enthält in einem

untergeordneten Umfang eine „mehrjährige Bemessungsgrundlage“. Für außerordentliche Entwicklungen wurde eine Begrenzungsmöglichkeit vereinbart. Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands für das Berichtsjahr beliefen sich im Konzern auf 6,3 (2012: 4,9) Mio. EUR. Davon beträgt der variable Anteil 2,8 (2012: 2,4) Mio. EUR.

Für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstands und deren Hinterbliebenen sind insgesamt 13,0 (2012: 11,8) Mio. EUR zurückgestellt. Die Gesamtbezüge früherer Mitglieder des Vorstands betragen für das Berichtsjahr 1,9 (2012: 0,8) Mio. EUR.

Honorare des Abschlussprüfers

Die Honorare des Abschlussprüfers betragen im Berichtsjahr insgesamt 1,3 (2012: 1,3) Mio. EUR. Dabei entfielen 0,4 (2012: 0,4) Mio. EUR auf Prüfungshonorare, 0,6 (2012: 0,4) Mio. EUR auf prüfungsnahen Dienstleistungen sowie 0,3 (2012: 0,5) Mio. EUR auf Steuerberatungshonorare.

Freigabe des Konzernabschlusses

Der Konzernabschluss wurde am 26. Februar 2014 vom Vorstand zur Vorlage an den Aufsichtsrat freigegeben.

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der PAUL HARTMANN AG, Heidenheim an der Brenz, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung und Gesamtergebnisrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang – sowie den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Ein-

schätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Stuttgart, den 20. März 2014

**PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft**

Klaus Neubarth
Wirtschaftsprüfer

Carolin Schütt
Wirtschaftsprüferin

PAUL HARTMANN AG

Joehle

Dr. Fremerey

Kuehn

Dr. Neumann

Schulz

Die HARTMANN GRUPPE im Fünfjahresüberblick

Ihre Ansprechpartner bei HARTMANN

Investor Relations

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

Public Relations

Matthias Mietka, Anja Krey
Telefon +49 7321 36-1312
Telefax +49 7321 36-3678
E-Mail: presse@hartmann.info

Impressum

Herausgeber

PAUL HARTMANN AG, Heidenheim

Gesamtkonzept, Redaktion

Matthias Mietka, PAUL HARTMANN AG

Texte

Matthias Mietka, Anja Krey,
PAUL HARTMANN AG

Gestaltung Einleitungsteil

Strichpunkt Agentur für visuelle
Kommunikation GmbH, Stuttgart/Berlin

Illustrationen

Anje Jager, Berlin

Satz

Uhl + Massopust GmbH, Aalen

Druck

frey + mareis - druck + medien GmbH, Ulm



Der Geschäftsbericht der HARTMANN GRUPPE erscheint in deutscher und englischer Sprache, der Jahresabschluss der PAUL HARTMANN AG in deutscher Sprache.

Alle Versionen stehen auch im Internet unter www.hartmann.info zum Download bereit.

Termine

27. März 2014

Bilanzpressekonferenz in Stuttgart

16. Mai 2014

100. ordentliche Hauptversammlung in Heidenheim

19. Mai 2014

Dividendenzahlung

8. Mai 2015

101. ordentliche Hauptversammlung in Heidenheim

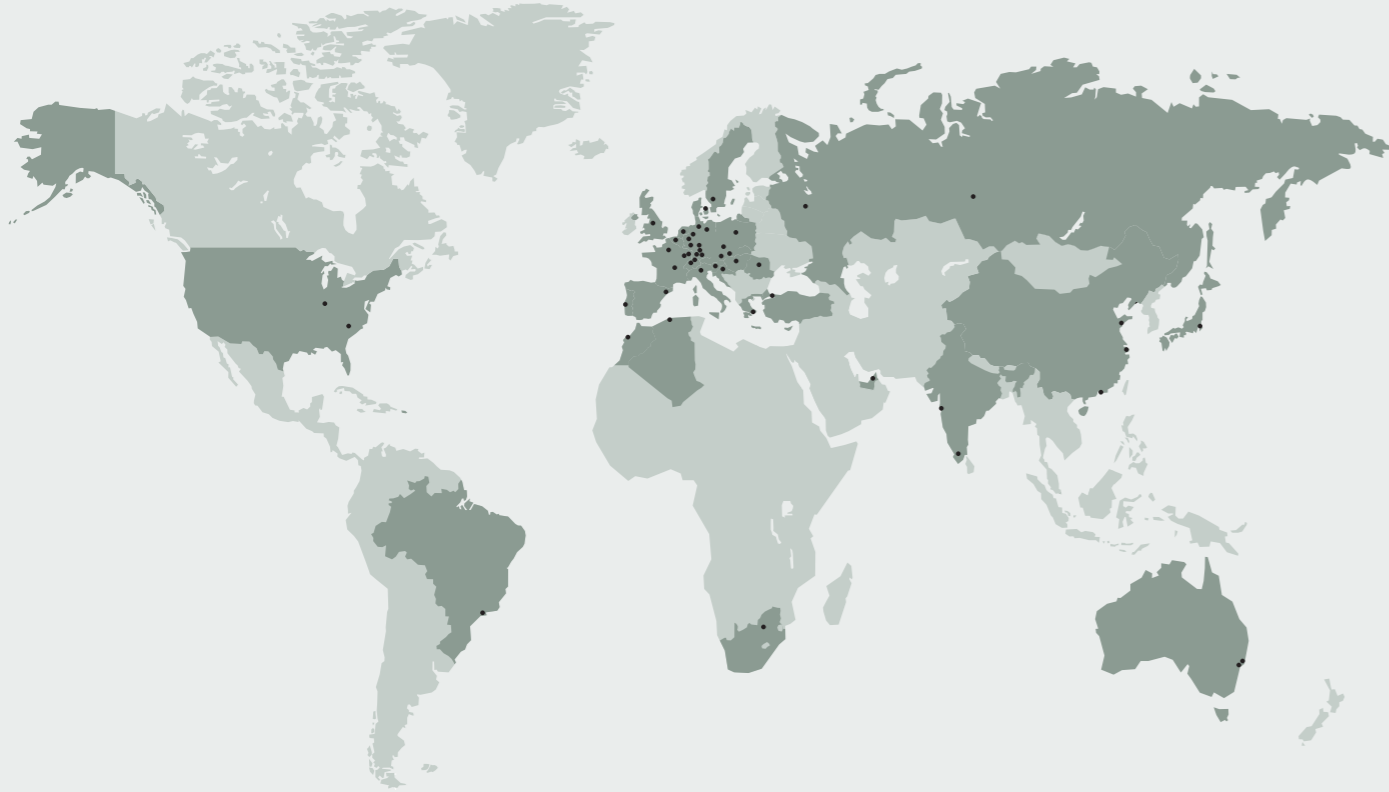
in Tausend EUR

	2009	2010	2011	2012	2013	Veränderung zum Vorjahr in %
Ergebnis						
Umsatzerlöse	1.560.499	1.633.046	1.699.404	1.758.377	1.794.442	2,1
davon Auslandsanteil in %	64,8	65,5	65,6	66,6	66,3	-0,5
Konzernergebnis ¹⁾	58.562	69.834	70.762	55.838	62.477	11,9
Nettoumsatzrendite in %	3,8	4,3	4,2	3,2	3,5	9,4
Materialaufwand	694.337	771.271	789.581	808.174	820.246	1,5
Personalaufwand ¹⁾	375.667	388.664	400.020	430.272	449.675	4,5
EBIT DA ¹⁾	147.654	155.511	159.766	148.447	157.905	6,4
EBIT DA-Rendite in % ¹⁾	9,5	9,5	9,4	8,4	8,8	4,8
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte						
EBIT ¹⁾	53.001	52.128	52.574	57.745	56.650	-1,9
EBIT-Rendite in % ¹⁾	96.254	103.384	107.611	90.703	102.054	12,5
Cash-Flow ¹⁾	6,2	6,3	6,3	5,2	5,7	9,6
Free-Cash-Flow	123.216	118.736	137.118	116.484	141.644	21,6
	98.129	-1.595	71.413	95.071	43.828	-53,9
Bilanz						
Bilanzsumme ¹⁾	1.016.213	1.135.757	1.136.580	1.138.587	1.186.782	4,2
Langfristiges Vermögen ¹⁾	439.683	461.607	464.194	475.897	477.637	0,4
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte						
Kurzfristiges Vermögen	47.962	62.836	64.132	58.197	70.479	21,1
Eigenkapital ¹⁾	573.409	674.150	672.386	662.690	706.318	6,6
Eigenkapitalquote in % ¹⁾	501.363	569.658	612.347	613.673	647.042	5,4
Eigenkapitalrendite in % ¹⁾	49,3	50,2	53,9	53,9	54,5	1,1
Nettoverschuldung	11,7	12,3	11,6	9,1	9,7	6,6
	140.028	172.603	132.807	71.873	58.967	-18,0
Mitarbeiterzahl am 31. Dezember ²⁾	9.515	9.982	9.966	10.220	10.257	0,4

1) Jahr 2012 angepasst im Zusammenhang mit der erstmaligen Anwendung des IAS 19 revised ab Januar 2013

2) Ohne Mitarbeiter in Elternzeit und Vorstandsmitglieder der PAUL HARTMANN AG

Unsere Standorte weltweit



Wesentliche Länderorganisationen in der HARTMANN GRUPPE

DE

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

Karl Otto Braun GmbH & Co. KG
Lauterstraße 50
67752 Wolfstein
Telefon +49 6304 740
GF: Dietmar Wöhrmann

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

Kneipp GmbH

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

Sanimed GmbH

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

AE

PAUL HARTMANN Middle East FZE

Al Tawar Road
Dubai Airport Free Zone
West Wing 3, Office 222
Dubai
Telefon +971 4 2996996
GF: Alexander Burger

AT

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

AU

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

BE

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

BR

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

CH

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

CN

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

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

CZ

HARTMANN-RICO a.s.
Masarykovo nám. 77
66471 Veverská Bítýška
Telefon +420 549 456229
GF: Ľubomír Páleník

DK

PAUL HARTMANN A/S
Arne Jacobsens Allé 7, 5. s.
Center Boulevard
2300 København
Telefon +45 48 220400
GF: Joachim Andersson

DZ

Laboratoires PAUL HARTMANN S.A.R.L.
Villa N° 10
Lotissement communal N° 3
Rouiba
Telefon +213 21 855330
GF: Mohamed Achaïbou

ES

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

FR

PAUL HARTMANN S.A.
9, Route de Sélestat
67730 Châtenois
Telefon +33 3 88824343
GF: Michel Kuehn

GB

PAUL HARTMANN Ltd.
Heywood Distribution Park
Pilsworth Road
Heywood/Lancashire OL10 2TT
Telefon +44 1706 363200
GF: Olaf Heinzel

GR

PAUL HARTMANN Hellas A.E.
L. Vouliagmenis 140
16674 Glyfada/Athina
Telefon +30 210 8986630
GF: Dr. Panos Koronakis

HK

PAUL HARTMANN Asia-Pacific Ltd.
Suite 2501, 25th Floor
Manhattan Place
23 Wang Tai Road
Kowloon Bay, Kowloon
Hong Kong/China
Telefon +852 29537100
GF: Elvin Poon

HR

PAUL HARTMANN d.o.o.
Karlovačka cesta 4 F
10020 Zagreb
Telefon +385 1 4812844
GF: Marin Matulić

HU

HARTMANN-RICO Hungária Kft.
Budapark, Paul Hartmann u. 8
2051 Biatorbágy
Telefon +36 23 530900
GF: László Hornyák

IN

PAUL HARTMANN Medical Private Ltd.
B/506, 5th Floor,
Titanium Square,
Thaltej Cross Road, Thaltej
Ahmedabad 380059
Telefon +91 986 7615394

IT

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

MA

PAUL HARTMANN S.A.R.L.
7, rue Ibn El Jaouzi
20100 Casablanca
Telefon +212 22 483923
GF: Driss Sebti

NL

PAUL HARTMANN B.V.
Kerkenbos 11-03d
6546 BC Nijmegen
Telefon +31 24 7112 000
GF: Rudolf Marinus Krouwel

PL

PAUL HARTMANN Polska Sp. z o.o.
ul. Partyzancka 133/151
95-200 Pabianice
Telefon +48 42 2252260
GF: Grażyna Żeromska-Tiszler

PT

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

RO

S.C. PAUL HARTMANN S.R.L.
Str. Arany Janos, nr. 46, et. 1
540045 Târgu Mureş
Telefon +40 265 2109280
GF: Dr. Cristina Popp

RU

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

SE

HARTMANN-ScandiCare AB
Depågatan 2
33421 Anderstorp
Telefon +46 371 587400
GF: Joachim Andersson

SI

PAUL HARTMANN Adriatic d.o.o.
Letališka cesta 3c
1000 Ljubljana
Telefon +386 1 5484581
GF: Alfred Racek

SK

HARTMANN-RICO spol. s r.o.
Einsteinova 24
85101 Bratislava
Telefon +421 268 299101
GF: Ľubomír Páleník

TR

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

US

HARTMANN USA, Inc.
481 Lakeshore Parkway
Rock Hill, SC 29730
Telefon +1 803 3257600
GF: John Gilbert

ZA

HARTMANN-Vitamed (Pty) Ltd.
Northlands Production Park
Corner New Market /
Epsom Avenue
Northriding 2068
Randburg
Telefon +27 11 7047420
GF: Bill Kelly

PAUL HARTMANN AG
Paul-Hartmann-Straße 12
89522 Heidenheim
Postfach 14 20
89504 Heidenheim
Deutschland
Telefon +49 7321 36-0
Telefax +49 7321 36-3636
info@hartmann.info
www.hartmann.info

