

Ypsomed ist die führende Entwicklerin und Herstellerin von Injektions- und Infusionssystemen für die Selbstmedikation und ausgewiesene Diabetesspezialistin mit über 35 Jahren Erfahrung. Als Innovations- und Technologieführerin ist sie die bevorzugte Partnerin von Pharma- und Biotechunternehmen für Injektions-Pens, Autoinjektoren und Pumpensysteme zur Verabreichung von flüssigen Medikamenten. Ypsomed präsentiert und vertreibt ihre Produktportfolios unter den Dachmarken mylife™ Diabetescare direkt an Patientinnen und Patienten oder über Apotheken und Kliniken sowie unter YDS Ypsomed Delivery Systems im Business-to-Business-Geschäft an Pharmafirmen.

Sie hat ihren Hauptsitz in Burgdorf, Schweiz, und verfügt über ein globales Netzwerk aus Produktionsstandorten, Tochtergesellschaften und Vertriebspartnern und beschäftigt weltweit über 2000 Mitarbeitende.



Starke Steigerung der Profitabilität

Ypsomed ist auf Kurs. Trotz anspruchsvoller Rahmenbedingungen und einem inflationären Umfeld, konnten wir unseren Umsatz und die Profitabilität deutlich steigern.

Im ersten Semester des Geschäftsjahres 2022/23 haben wir einen konsolidierten Gesamtumsatz von CHF 244.2 Mio. erzielt (Vorjahr: CHF 222.6 Mio.). Das entspricht einem Wachstum von 9.7% bzw. CHF 21.7 Mio. im Vergleich zum Vorjahr. Bei konstanten Wechselkursen im Vergleich zum Vorjahr wäre es eine Zunahme von rund 13% bzw. rund CHF 30 Mio. gewesen. Dabei konnten wir das Betriebsergebnis von CHF 10.5 Mio. auf CHF 19.4 Mio. beinahe verdoppeln. Damit einher geht eine Verdoppelung des Reingewinns auf CHF 15.4 Mio. (Vorjahr: CHF 7.1 Mio.).

Dieses Resultat bestätigt die langfristigen, fundamentalen Trends hin zu einer einfachen und sicheren Selbstbehandlung für Menschen mit chronischen Krankheiten. Diese Trends bieten unserem Unternehmen ein enormes Wachstumspotenzial. Unsere hochgradig automatisierten, skalierbaren und vertikal integrierten Prozesse bewähren sich und ermöglichen uns, vom Wachstum mit gesteigerter Profitabilität zu profitieren.

Ypsomed Delivery Systems wächst weiter stark

Das Segment Ypsomed Delivery Systems ist im ersten Halbjahr 2022/23 um 21.5% bzw. CHF 25.4 Mio. gewachsen. Der Umsatz beträgt für die Berichtsperiode CHF 143.7 Mio. (Vorjahr: CHF 118.3 Mio.).

Besonders erfreulich war die Entwicklung im Pen-Geschäft mit einem Wachstum von 25.6%. Dazu beigetragen

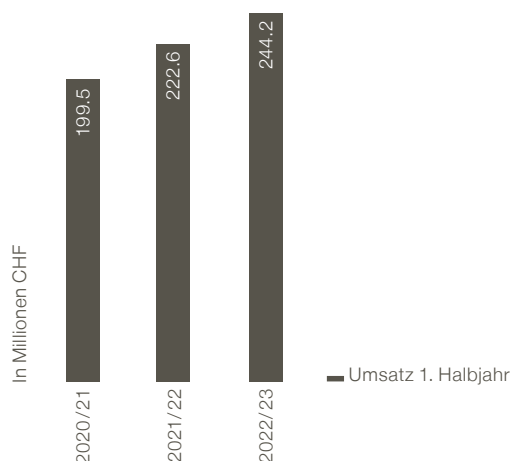
haben vor allem der Autoinjektor Ypsomate® 2.25 für grössere Volumina, die beiden wiederverwendbaren Insulinpens und der FixPen™ sowie die Projekterlöse. Projekte umfassen Anpassungen unserer standardisierten Plattformprodukte an spezifische Kundenbedürfnisse bei der Entwicklung und Industrialisierung von neuen Produkten.

Die Akquise neuer Kundenprojekte mit bestehenden und neuen Pharmakunden entwickelt sich weiterhin positiv und stützt ein nachhaltiges Wachstum. Zuletzt haben wir den Autoinjektor für Volumina bis 5.5ml vorgestellt. Der Ypsomate® 5.5 ist die neueste Erweiterung der wachsenden Ypsomate® Familie. Indem grössere Mengen injiziert werden, ermöglicht er den Einsatz neuer Medikamente für die Selbstbehandlung.

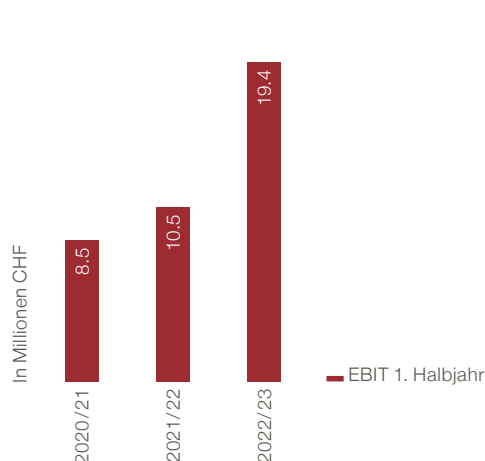
Gleichzeitig beschleunigen wir unsere Investitionen in Schwerin sowie unser neues Produktionswerk in China, um für den schnell wachsenden chinesischen Markt, Pens vor Ort herzustellen. Hierzu haben wir im Oktober einen Kaufvertrag für Bauland in einem Industriepark in Changzhou, westlich von Shanghai, unterschrieben.

Im Zuge der Weiterentwicklung und Digitalisierung des Portfolios haben wir eine Kooperation mit Sidekick Health, einem führenden Anbieter digitaler Therapielösungen abgeschlossen. Gemeinsam entwickeln wir ein neues Modul für die Behandlungen mit Selbstinjektionen, das in die bewährte, digitale Therapielösung von Sidekick integriert wird und herstellerunabhängig verwendet werden kann. Dadurch erweitern wir unser Plattformportfolio um digitale Lösungen und innovative Dienstleistungen.

Umsatz auf Konzernstufe



EBIT auf Konzernstufe



Wachstum mit mylife™ Loop™

Im Segment Ypsomed Diabetes Care haben wir im ersten Halbjahr 2022/23 einen leichten Rückgang des Umsatzes von 3.4 % auf CHF 92.0 Mio. (Vorjahr: CHF 95.2 Mio.) verbucht. Hauptgrund für diesen Rückgang war die Geschäftsentwicklung von DiaExpert in Deutschland. Der kommerzielle Umsatz der mylife™ YpsoPump® stieg um sehr erfreuliche 31.8 %, bereinigt um negative Währungseffekte im Vergleich zum Vorjahr sogar um mehr als 40 %. Die Einführung unserer automatisierten Insulindosierung mylife™ Loop™ mit einem selbstlernenden Algorithmus zusammen mit unserem Partner CamDiab Ltd. im Sommer erzielt bereits grosse Nachfrage. Die Bearbeitung durch die lokalen Krankenkassen verursacht jedoch eine zeitliche Verzögerung bis zur Genehmigung der Rechnungsstellung für die Insulinpumpen. Die sehr positiven Impulse sind daher nur teilweise in den aktuellen Umsatzzahlen ersichtlich.

Im Juni 2022 ist Sébastien Delarive als Chief Business Officer Diabetes Care zu uns gestossen. Mit ihm haben wir einen international erfahrenen Manager in unseren Reihen gewonnen, der sich viele Jahre in verschiedenen Funktionen intensiv mit der Behandlung von Diabetes befasst hat. Er und sein neu organisiertes Team arbeiten fokussiert, um mit mylife™ Loop™ eine enorme Verbesserung für Menschen mit Diabetes zu erreichen. Ein weiterer Schwerpunkt für sein Team wird sein, das Produktdesign zu beschleunigen und die Entwicklung agiler zu gestalten.

Der Umsatzbeitrag der Pen-Nadeln konnte um 12.3 % gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Der Umsatz mit Teststreifen ist aufgrund der allgemein rückläufigen Marktentwicklung im Geschäft mit konventioneller Blutzuckermessung um 14.0 % gefallen.

Im Oktober 2022 haben wir bekannt gegeben, dass wir mit Mediq einen Vertrag über den Verkauf von DiaExpert unterschrieben haben. Wir sind überzeugt, dass wir unsere Kräfte dadurch noch stärker auf das Potential im Insulinpumpengeschäft ausrichten können. Dieser Schritt unterstützt unsere Strategie auf die Entwicklung und Herstellung sowie den Vertrieb unserer hochwertigen Eigenprodukte zu fokussieren.

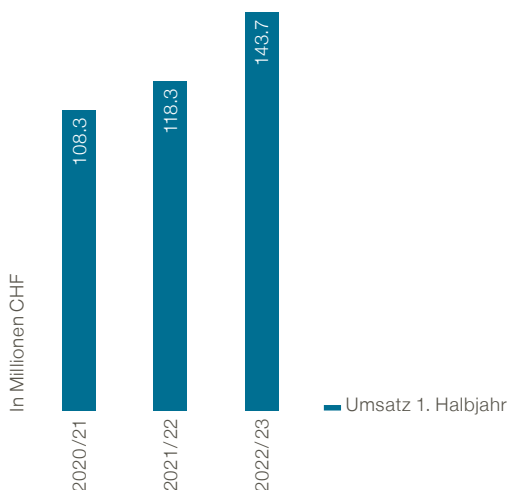
Gestiegener Ergebnisbeitrag aus dem Pen-Geschäft

Das Betriebsergebnis (EBIT) im ersten Halbjahr 2022/23 der Ypsomed Gruppe konnte aufgrund der positiven Entwicklung deutlich auf CHF 19.4 Mio. gesteigert werden (Vorjahr: CHF 10.5 Mio.).

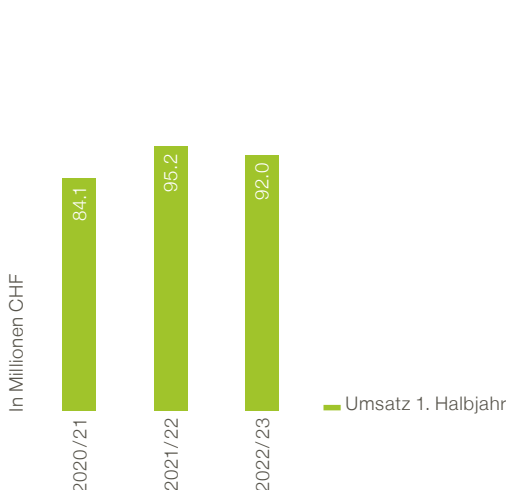
Folgende Faktoren haben das Ergebnis im ersten Halbjahr 2022/23 beeinflusst:

- Der Mehrumsatz und die sehr hohe Produktionsauslastung in der Schweiz tragen bei den Pen-Systemen erfreulich zum Ergebnis bei. Hinzu kommen höhere Erträge aus dem Projektgeschäft.
- Der Ausbau der Kapazitäten am Standort Schwerin belastet das Ergebnis mit höheren Abschreibungen.
- Erfreulich waren zusätzliche Lizenzerträge von CHF 1.2 Mio.
- Mit der Einführung des mylife™ Loop™ Systems über den Sommer eröffnete sich für unsere YpsoPump® der Zugang zu zusätzlichen Ärztinnen und Ärzten sowie Kliniken. Damit einher ging ein initial höherer Aufwand für Schulungen, Marketing und Produktpflege. Zusammen mit höheren Abschreibungen von CHF 2.4 Mio. stieg die Gesamtbelastung für das EBIT auf CHF 27.5 Mio.
- Ertrag und Aufwand in den diversen Fremdwährungen kompensieren sich grossteils und belasten das EBIT nur mit rund CHF 1 Mio.

Umsatz Ypsomed Delivery Systems



Umsatz Ypsomed Diabetes Care



Der Reingewinn wurde in der Berichtsperiode mit CHF 15.4 Mio. gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt (Vorjahr: CHF 7.1 Mio.).

Weiterhin hohe Investitionen für künftiges Wachstum

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit liegt in der Berichtsperiode mit CHF 83.2 Mio. wieder über dem des Vorjahres (Vorjahr: CHF 69.4 Mio.). Davon entfallen CHF 55.0 Mio. auf Investitionen in Sachanlagen. Die Investitionen in Autoinjektoren und UnoPen™, automatisierte Montageanlagen, Bedruckungsanlagen, Spritzgussmaschinen und -werkzeuge sowie in weitere Betriebsinfrastruktur in unseren Produktionswerken beliefen sich in Deutschland auf rund CHF 30 Mio. und in der Schweiz auf rund CHF 20 Mio.

Dazu kommen CHF 28.4 Mio. Investitionen in immaterielle Vermögenswerte. Je die Hälfte davon ging in die Weiterentwicklung von Plattformen für Pen-Systeme und in die Weiterentwicklung des YpsoPump® Systems und der zugehörigen Softwarelösungen.



Gilbert Achermann
Präsident des
Verwaltungsrates

Gestärkte Eigenkapitalquote

Im Juli 2022 konnten wir unseren Aktionärinnen und Aktionären im Sinne unserer nachhaltigen Dividendenpolitik CHF 8.2 Mio. an Dividende ausschütten. Die Dividende wurde je zur Hälfte aus Gewinnreserven und aus steuerfreien Kapitaleinlagereserven ausgezahlt.

Ypsomed verfügt nun über eine gestärkte und robuste Finanzierungsstruktur für das anstehende Wachstum. Unser Eigenkapital beläuft sich auf CHF 509.0 Mio. (Vergleichsperiode: CHF 392.5 Mio.). Die Eigenkapitalquote liegt neu bei soliden 64.4 %.

Gesellschaftliche Verantwortung

Wir nehmen unsere gesellschaftliche Verantwortung weiter wahr. Unser Umweltmanagementsystem wurde erfolgreich nach dem internationalen Standard ISO 14001 zertifiziert. Die Produktion wurde ISCC+ zertifiziert. Dabei handelt es sich um einen internationalen Standard für nachhaltige Kunststoffe. Damit können wir Granulate aus Biomaterialien verarbeiten und unsere Produkte mit diesem Nachweis weitergeben.



Simon Michel
Chief Executive Officer

Ausblick

Die Anzeichen verdichten sich zunehmend, dass sich unsere Anstrengungen für ein profitables und nachhaltiges Wachstum lohnen. Unsere positive Einschätzung der mittel- bis langfristigen Geschäftsentwicklung hat sich bestätigt. Wir blicken zuversichtlich in die Zukunft.

Für das Geschäftsjahr 2022/23 erwartet Ypsomed ein Umsatzwachstum des fortgeführten Geschäfts in der Grössenordnung des vorangegangenen Geschäftsjahres. Auf Stufe EBIT bestätigen wir ein Wachstum von mindestens 50 %, trotz negativer Inflationseffekte, höherer Energiekosten und der angekündigten Veräusserung von DiaExpert.

Darüber hinaus erwartet Ypsomed bei Abschluss des Verkaufs von DiaExpert auf EBIT-Stufe einen zusätzlichen, einmaligen Gewinn im niedrigen zweistelligen Millionenbereich.

Für das folgende Geschäftsjahr 2023/24 bestätigen wir auch ohne Ergebnisbeitrag von DiaExpert eine Verdoppelung des Betriebsergebnisses (EBIT) gegenüber 2022/23.



Betroffene digital und umfassend in der Selbstbehandlung begleiten

Eine Nachricht erscheint auf dem Smartphone von Anna: Es ist Zeit für ihre nächste Injektion. Die 19-Jährige leidet unter Psoriasis und muss sich regelmässig ein Medikament spritzen. Anna ist etwas ängstlich, denn die Nadel, der Stich und der leichte Schmerz bereiten ihr immer noch Unbehagen. Ausserdem ist sie nach wie vor unsicher, ob sie bei der Injektion alles richtig macht. Trotzdem ist es eine grosse Erleichterung, dass sie ihre Therapie nun selbstständig zu Hause durchführen kann und nicht mehr so oft zum Arzt gehen muss. Mit Unterstützung der App auf ihrem Mobiltelefon und ihres YpsoMate® Autoinjektors, kombiniert mit dem SmartPilot™, überwindet sie sich, setzt sich die fällige Injektion und freut sich, als sich auf dem Bildschirm eine Schatzkiste öffnet, die goldenes Licht verströmt. Das zeigt ihr, dass sie alles richtig gemacht hat.

Der geschilderte Fall ist fiktiv und ein Beispiel dafür, wie die Selbstbehandlung mit digitaler Begleitung in Zukunft aussehen wird. In vielen Lebensbereichen nutzen Menschen heute Apps auf ihrem Smartphone, um sich im Alltag besser zu organisieren. Sie lassen sich daran erinnern, regelmässig zu trinken, Sport zu treiben oder ihre Schlafzeiten einzuhalten. Wir wollen diese Entwicklung nutzen, um chronisch kranke Menschen besser in ihrem Alltag zu unterstützen, und sind deshalb mit Sidekick Health eine strategische Partnerschaft eingegangen. Das isländische Unternehmen ist führend bei innovativen digitalen Lösungen im Gesundheitsbereich, die auf medizinisch validierter Verhaltensforschung und Gamification beruhen. Gemeinsam entwickeln wir ein Modul für die digitale Begleitung der Selbstbehandlung mittels Injektionen, das in die bestehende digitale Therapielösung von Sidekick integriert wird. Das Ziel ist, den langfristigen Therapieerfolg in der Selbstbehandlung und damit die Lebensqualität von Menschen mit chronischen Krankheiten nachhaltig und deutlich zu verbessern.

Betroffene in ihrem Therapiealltag an die Hand nehmen

Die Selbstbehandlung zu Hause ist ein wichtiger Ansatzpunkt, um die Belastung durch chronische Beschwerden für Betroffene zu reduzieren und das Gesundheitswesen zu entlasten. Damit gehen aber eine hohe Selbstverantwortung und ein hohes Mass an Selbstorganisation für Patientinnen und Patienten einher. Um hier den Druck auf die Betroffenen zu reduzieren, bietet die App von Sidekick wichtige Hilfestellungen, beispielsweise indem sie die Anwenderinnen und Anwender darin unterstützt, sich persönliche Ziele zu setzen und diese kontinuierlich zu verfolgen. Über die App steht zudem eine Person als Coach regelmässig in Kontakt mit dem User oder der Userin, sie begleitet die Fortschritte, ermuntert zum Weitermachen und steht für Fragen zur Verfügung. So entwickelt sich

ein interaktiver Prozess, der die Betroffenen und ihr Umfeld nicht allein lässt, denn auch Familienmitglieder und Betreuungspersonen erhalten wichtige Informationen, Anleitungen und Tipps rund um die Krankheit und die Therapie. Eventuelle Motivationstiefs im Therapieverlauf werden durch die interaktive Gestaltung der App leichter überwunden. Um die psychischen und physischen Belastungen der Krankheit zu mildern, lernen die Betroffenen, wie sie neben der medizinischen Behandlung durch Stressreduktion, Achtsamkeitsübungen, Ernährung oder Bewegung neue Kraft schöpfen können. Das Engagement der Betroffenen wird durchgehend gefördert und positiv bestätigt.

Wie im Beispiel von Anna aufgezeigt, ist die Selbstverabreichung mit verschiedenen, oft sehr individuellen Herausforderungen und dem Anspruch, die Selbstbehandlung weitgehend eigenverantwortlich durchzuführen verknüpft. Ypsomed verfügt über jahrelange Erfahrung in diesem Bereich, kennt die Sorgen und Probleme der Betroffenen und den damit einhergehenden Beratungs- und Begleitungsbedarf. Unsere YpsoMate® Autoinjektoren sind für eine leichte Anwendung sehr benutzerfreundlich und einfach konzipiert, sie erfolgt in nur zwei Schritten: Schutzkappe entfernen und YpsoMate® auf die Injektionsstelle drücken. Akustische und visuelle Signale geben dem Benutzer eine gute Kontrolle über den Erfolg der Injektion. Der YpsoMate® ist mit dem wiederverwendbaren SmartPilot™-Add-on kompatibel, der den bewährten Autoinjektor in ein vollständig vernetztes, intelligentes Produktsystem verwandelt. Der SmartPilot™ ermöglicht die Benutzerführung und eine erweiterte Adhärenzüberwachung. Indem wir künftig die herkömmliche Selbstmedikation also vollumfänglich digital begleiten und spielerisch motivierend auf ein positives Verhalten der Anwender einwirken, wird die Therapie wirksamer und benutzerfreundlicher. Anwenden lässt sich das digitale Therapiemanagement in den allermeisten injektionsbasierten Therapien, beispielsweise in der Onkologie, der Immunologie oder bei Stoffwechselerkrankungen wie Übergewicht.

Auf dem Weg zur Anbieterin integrierter Gesundheitsdienstleistungen

Unsere Injektionssysteme in Kombination mit der Expertise von Sidekick bilden eine einzigartige Lösung, die Menschen mit chronischen Erkrankungen ein motivierendes und personalisiertes Patientenerlebnis bietet. Unseren Pharmakunden stellen wir damit ein vorgefertigtes, digitales Therapiemanagementsystem zur Verfügung. Sie erhalten dadurch insbesondere einen besseren Einblick in die Therapietreue und Wirksamkeit der Behandlung. Das Modul zur Selbstinjektion wird klinisch validiert und, wo angezeigt, in Übereinstimmung mit den geltenden regulatorischen Vorschriften für Software-as-a-Medical-Device (SaMD) entwickelt. "Die Partnerschaft mit Sidekick ist ein Meilenstein für Ypsomed und ein wichtiger Schritt auf unserem Weg zu einer Anbieterin von integrierten Gesundheitsdienstleistungen. Wir werden unser Dienstleistungsangebot im Bereich Digital Health und darüber hinaus mit zusätzlichen Partnerschaften weiter ausbauen, um die Bedürfnisse eines wachsenden Marktes zu erfüllen", kommentiert Ulrike Bauer, Chief Business Officer Delivery Systems bei Ypsomed, die Partnerschaft.

"Die Kombination der Plattformen von Ypsomed mit der digitalen Therapielösung von Sidekick wird es uns ermöglichen, neue verhaltensbezogene Gesundheitsinterventionen zu entwickeln und patientenspezifische Herausforderungen im Zusammenhang mit der Selbstinjektion zu bewältigen", sagt Tryggvi Thorgeirsson, CEO von Sidekick. "Wir sind der festen Überzeugung, dass

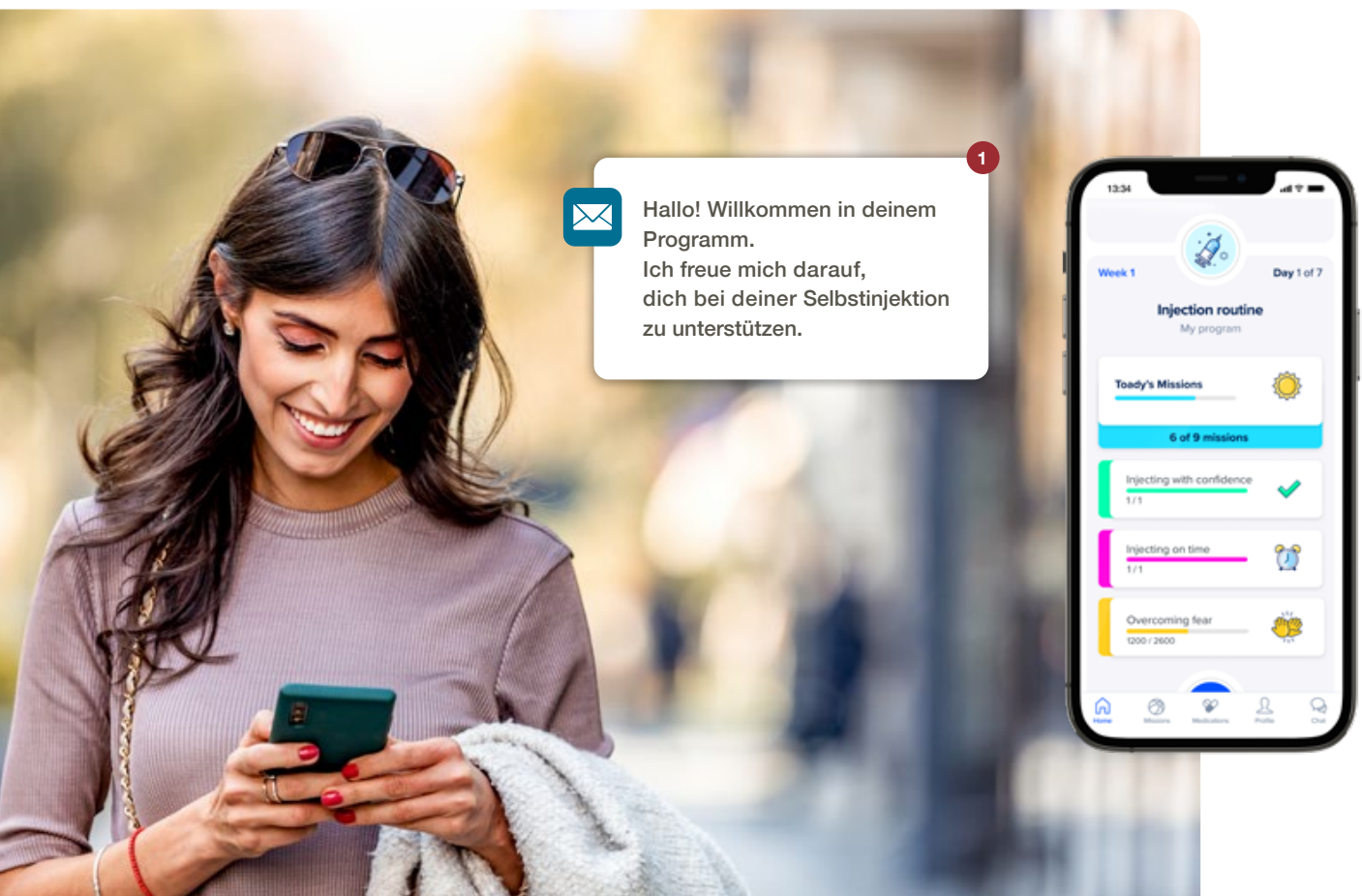
Patienten ausserhalb des klinischen Umfeldes aktiver an ihrer eigenen Behandlung mitwirken. Dadurch werden unnötige Krankenhausaufenthalte vermieden und letztlich die Kosten für chronische Krankheiten im Gesundheitswesen gesenkt."

Sorgsamer Umgang mit personenbezogenen Daten gewährleistet

Die Digitalisierung bietet ein grosses Potenzial für Verbesserungen im Gesundheitswesen. Skeptiker warnen in diesem Zusammenhang immer wieder vor einem möglichen Missbrauch personenbezogener Daten für kommerzielle Zwecke. Wir bewegen uns im Gesundheitssektor jedoch in einem streng regulierten Umfeld. Das beinhaltet auch den sorgsamen Umgang mit personenbezogenen Daten. Personenbezogene Informationen in der digitalen Therapielösung von Sidekick werden ausschliesslich nach Zustimmung durch den Anwender an behandelnde Ärzte, Betreuende oder Verwandte weitergegeben. Die Daten werden mit geeigneten technischen und organisatorischen Massnahmen vor unbefugtem und unrechtmässigem Zugriff sowie Verlust geschützt und stets vertraulich behandelt.

Gesamtbetrachtet entlastet ein erfolgreiches Therapiemanagement das Gesundheitssystem langfristig finanziell ganz erheblich und leistet zugleich eine kontinuierliche, aber trotzdem flexible Betreuung, die auf die Einzelne und den Einzelnen abgestimmt werden kann.

Betroffene werden in ihrer Therapie digital unterstützt und von einem persönlichen Coach begleitet.





Mehr Lebensqualität mit dem mylife™ Loop™ System

Im Durchschnitt verbringen Menschen mit Typ-1-Diabetes vier bis fünf Stunden pro Tag mit ihrer Therapie, wobei die Therapieziele oft nicht erreicht werden, was langfristig zu schweren diabetesbezogenen Komplikationen führen kann.¹ Dies wird auch als die „Last des Diabetes“ bezeichnet. Mit der Diagnose von Typ-1-Diabetes, die häufig im Kindes- und Jugendalter gestellt wird, ändert sich das Leben der Betroffenen und ihrer Familien grundlegend. Der Blutzuckerspiegel muss den ganzen Tag und auch in der Nacht überwacht werden. Das bedeutet eine enorme psychische und physische Belastung. Mit unseren neuen Therapielösungen können wir die Betroffenen nun deutlich entlasten und die Behandlungsergebnisse verbessern.

Um den Diabetes und seine Auswirkungen besser in den Griff zu bekommen, sollte der Blutzuckerspiegel so lange wie möglich in einem Zielbereich zwischen 70 und 180 Milligramm Glukose pro Deziliter Blut (Time in Range) bleiben.² Bei gesunden Menschen ist dies in etwa 90 % der Zeit der Fall, bei Typ-1-Diabetes-Patienten dagegen nur in etwa 50 % der Zeit. Dank dem neuen mylife™ Loop™ Angebot von Ypsomed kann nun bei Typ-1-Diabetes ein Wert von bis zu 80 % erreicht werden³, was die Behandlung für die Patienten und ihre Familien erheblich erleichtert.

Der mylife™ Loop™ lernt täglich dazu

Mit dem mylife™ Loop™ System, das aktuell aus den drei Komponenten mylife™ YpsoPump®, Dexcom G6 und der mylife™ CamAPS® FX App von CamDiab Ltd. besteht, haben wir im Frühsommer eine automatisierte, algorithmusgesteuerte Insulindosierung (AID) für unsere Insulinpumpe eingeführt. Basierend auf den Sensormessungen des Dexcom G6 rtCGM⁴ Systems wird die Insulinabgabe automatisch angepasst, um den Blutzuckerspiegel im Zielbereich zu halten. Diese Lösung ermöglicht eine diskrete und bequeme Verwaltung der Insulindosierungen über die App. Das automatische Therapiemanagement übernimmt viele Entscheidungen und entlastet damit Patientinnen und Patienten deutlich.

Durch Partnerschaften mit führenden Anbietern in der Branche schaffen wir Zugang zu verbesserten Therapien und bieten Menschen mit Diabetes Wahlmöglichkeiten. Ab Anfang 2023 wird mylife™ Loop™ um den FreeStyle® Libre 3 Sensor⁵ von Abbott erweitert. Damit haben Nutzerinnen und Nutzer die Wahl, welchen Sensor sie im mylife™ Loop™ verwenden möchten – den Dexcom G6 von Dexcom oder den FreeStyle® Libre 3 von Abbott.

Erfolgsfaktor Benutzerfreundlichkeit

Es ist unsere Vision, Selbstbehandlung zur Selbstverständlichkeit werden zu lassen. Deshalb bietet das mylife™ Loop™ System verschiedene Vorteile:

- Es ist diskret, d.h., es wird über das Smartphone gesteuert und ermöglicht so ein unauffälliges Therapiemanagement im Alltag.
- Es ist selbstlernend und adaptiv, d.h., die Tagesinsulinmenge sowie der tägliche und postprandiale Glukoseverlauf werden automatisch ermittelt und kontinuierlich angepasst.
- Es ist modular aufgebaut, d.h., Patientinnen und Patienten können zwischen zwei Sensoren für die kontinuierliche Glukoseüberwachung wählen – Dexcom G6 oder ab 2023 FreeStyle® Libre 3.
- Es ist vielseitig, d.h., es ist für Kinder (mit dem Dexcom G6 Sensor ab zwei Jahren, mit dem FreeStyle® Libre 3 ab vier Jahren) und für Erwachsene einschliesslich Schwangerer zugelassen.
- Es ist einfach und schnell, d.h., zu Beginn müssen nur zwei Parameter eingegeben werden, die technische Einrichtung ist in nur fünf Schritten möglich.
- Es ist komfortabel designt, d.h., die YpsoPump® verfügt über eine einfach zu bedienende Benutzeroberfläche und kann mit vorgefüllten Insulinkarpulen sowie dem 360° drehenden mylife™ Orbit® Infusionsset kombiniert werden.

Bereits wenige Monate nach der Einführung verzeichnen wir eine sehr erfreuliche Nachfrage nach der mit mylife™ Loop™ ergänzten YpsoPump®. Unsere Anwenderinnen und Anwender berichten von mehr Freiheit in ihrem täglichen Leben: Sie haben mehr Zeit für ihre Familien, sind aktiver und können nachts besser schlafen. Gerade Eltern von Kindern mit Diabetes gibt das mylife™ Loop™ System ein Gefühl von Sicherheit, denn sie können über das Smartphone jederzeit die Glukosewerte ihres Kindes einsehen – wenn es in der Schule ist, beim Sport oder bei Freunden – und notfalls eingreifen. Ein zweiter, langfristig sehr wesentlicher Vorteil ist die eingangs erwähnte Verbesserung der Time in Range. Folgeerkrankungen von

¹ State of Type 1 Diabetes Management and Outcomes from the T1D Exchange in 2016–2018, <https://bit.ly/3FH7jbj>;
www.nejm.org/doi/full/10.1056/nejm199309303291401

² Definition der American Diabetes Association (ADA).

³ Quelle: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/35359882/>.

⁴ rtCGM bedeutet "realtime Continuous Glucose Monitoring".

⁵ Ab Anfang 2023 in Deutschland erhältlich.

Diabetes wie Hirnschlag, Herzinfarkt, Erblindung oder Nierenversagen können so reduziert werden.

Diskrete Bolusabgabe über das Smartphone mit der mylife™ App

Eine Alternative zur automatisierten Insulindosierung ist die Nutzung der mylife™ App. Eine neue Funktion der mylife™ App ermöglicht es, den Bolus bequem und diskret über das persönliche Smartphone abzugeben, ohne die Pumpe in die Hand nehmen zu müssen. Es können alle Bolusvarianten – vom normalen über den verzöger-

ten bis hin zu einem kombinierten Bolus – auf diese Weise abgegeben werden. Menschen mit Diabetes haben damit die Wahlfreiheit, die Therapielösung zu verwenden, die sie bevorzugen.

Mit den immer besser werdenden Therapiemöglichkeiten lässt sich Diabetes heute insgesamt gut behandeln, und Folgeerkrankungen können reduziert werden. Unterstützt durch Veränderungen des Lebensstils, ist ein Leben mit hoher Lebensqualität und Lebenserwartung möglich. Wir arbeiten weiterhin kontinuierlich daran, mit unseren Therapielösungen die Diabetesbehandlung einfacher und sicherer zu gestalten.

Wir wollen das Leben von Menschen mit Diabetes verbessern



Sébastien Delarive
Chief Business Officer
Diabetes Care

Im Juni 2022 ist Sébastien Delarive als Chief Business Officer Diabetes Care zu Ypsomed gestossen. Mit ihm haben wir einen international erfahrenen Manager in unseren Reihen, der viele Jahre in biopharmazeutischen und medizintechnischen Unternehmen gearbeitet und sich in verschiedenen Funktionen intensiv u.a. mit der Behandlung von Diabetes, Immunologie und seltenen Krankheiten befasst hat. Im Interview spricht er über die ersten Monate bei Ypsomed und seine Pläne.

Warum haben Sie sich für Ypsomed entschieden?

Ypsomed ist eine Vorreiterin in der modernen Diabetes-therapie, und die Behandlung von Diabetes hat mich schon immer fasziniert. Gleichzeitig frustriert mich die Tatsache, dass nur 40 % der Patientinnen und Patienten mit einer Insulintherapie das Behandlungsziel erreichen. Ich bin überzeugt, dass wir durch die Kombination von Insulin mit medizinischen Geräten, digitaler Technologie und gezielter Patientenaufklärung ein deutlich besseres Ergebnis erzielen können. Mit dem mylife™ Loop™ System schaffen wir es, die Time in Range auf bis zu 80 % zu erhöhen. Ausserdem können wir damit die Belastung durch die Diabetesbehandlung von vier bis fünf Stunden

pro Tag auf zwei, drei oder vier Eingriffe pro Tag reduzieren. Das bedeutet, dass wir eine enorme Verbesserung für Menschen mit Diabetes erreichen können.

Ein zentrales Organisationsprinzip von Ypsomed ist die Ausrichtung auf den Kunden. Was wollen Sie mit Ypsomed Diabetes Care erreichen, und wo liegen die Herausforderungen dabei?

Wir müssen den Wechsel von einem produktzentrierten Denken, das auf der Hardware liegt, zu einer patientenorientierten, digitalen Behandlungslösung schaffen. Das ist eine grosse Veränderung, denn dafür muss jede bzw. jeder im Unternehmen die Bedürfnisse der Betroffenen und des medizinischen Personals verstehen und ihre bzw. seine tägliche Arbeit darauf ausrichten. Wir wollen unseren Kundinnen und Kunden eine bessere Lebensqualität ermöglichen und uns weniger auf Produkte und Prozesse konzentrieren. Den Fokus richten wir also voll auf den Nutzen, für den unsere Kunden zahlen.

Welche Schwerpunkte und Prioritäten setzen Sie in den kommenden Monaten?

Zunächst konzentrieren wir uns darauf, so vielen Patientinnen und Patienten wie möglich den Zugang zum mylife™ Loop™ System zu ermöglichen, um die Erfahrungen von Menschen mit Diabetes zu verbessern und so das Wachstum zu fördern. Ein weiterer Schwerpunkt wird sein, das Produktdesign zu beschleunigen und agiler zu gestalten. Um all dies zu erreichen, müssen wir ein Umfeld schaffen, in dem die Menschen ihr Bestes geben, sich selbst verwirklichen und zu einem grösseren Ziel beitragen können. Wir werden unsere Kräfte zum Wohle der Betroffenen und des Unternehmens bündeln.



Breit aufgestellt gegen den Fachkräftemangel

In Europa lässt sich seit einiger Zeit ein Mangel an qualifizierten und gut ausgebildeten Arbeitskräften feststellen. Vor allem für MINT-Berufsfelder (Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik) sind Fachkräfte gesucht. Um diesem Problem vorzubeugen, bilden wir unsere Fachkräfte verstärkt selbst aus. Jedes Jahr absolvieren rund 20 junge Menschen ihre Berufslehre bei Ypsomed und tragen dazu bei, die Selbstbehandlung zur Selbstverständlichkeit werden zu lassen. Zusätzlich nehmen wir unsere gesellschaftliche Verantwortung als Unternehmen wahr, indem wir ausbilden und attraktive Arbeitsplätze anbieten.

Fachkräfte einfach selbst ausbilden

Als ein international erfolgreiches Unternehmen in der Medizintechnik bieten wir verschiedene Lehrberufe in einem spannenden Umfeld an und zeigen kontinuierlich, dass wir ein guter Ausbildungsbetrieb sind. Lernende können bei Ypsomed in zwölf Lehrberufen eine Ausbildung machen – und wir erschliessen regelmässig neue Berufsfelder. Das bedeutet, dass wir neue Ausbildungsprogramme für die Bereiche entwickeln, in denen wir neue Mitarbeitende benötigen. Durch die Teilnahme an Berufsbildungsereignissen platzieren wir uns und zeigen Präsenz. Damit stossen wir auf viel Interesse, und unser Engagement zahlt sich bereits aus: Unsere Lernenden haben an den SwissSkills (Schweizer Berufsmeisterschaften) sehr gut abgeschnitten. Wir profitieren von dem

Zusammenwachsen als Team – die Lernenden meistern in den Einführungstagen erste Aufgaben gemeinsam.



Know-how der jungen Talente, während wir unsere Erfahrung weitergeben. So bleiben dem Unternehmen Qualität und Wissen erhalten, und die Lernenden werden für ihr Engagement während der Ausbildung belohnt.

Neben der Möglichkeit einer spannenden Lehre haben wir diesen Sommer vier Lernenden die Möglichkeit gegeben, ihren Arbeitsort zu tauschen und somit internationale Erfahrungen innerhalb der Ypsomed Gruppe zu sammeln. Lernende am Standort Schwerin in Deutschland konnten während vier Wochen ihre Rollen mit zwei Lernenden aus Burgdorf (BE) und Solothurn tauschen – und dabei ihre Lehre weiterführen. Damit belohnen wir die jungen Talente für ihren Einsatz und ihre guten schulischen Leistungen im Verlauf ihrer Lehre. Bei Ypsomed wird ein Grossteil der Lernenden nach erfolgreich bestandener Abschluss weiterhin im Unternehmen beschäftigt.

Fachkräfte und High Potentials finden und binden

Die neue Generation an Arbeitskräften legt immer mehr Wert auf Themen wie Work-Life-Balance, Sinnhaftigkeit und Nachhaltigkeit. Unsere integrierte, nachhaltige Strategie zeigt auf, dass unser Unternehmen über alle vier strategischen Pfeiler hinweg einen wesentlichen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung leistet und unsere Ambitionen sich gegenseitig fördern und bereichern. Mit unseren Produkten tragen wir zudem zu mehr Freiheit, mehr Autonomie und einer besseren Lebensqualität von Menschen mit Diabetes und anderen chronischen Krankheiten bei. Ypsomed stärkt mit der Ausbildung ausserdem das duale Bildungssystem. In Zukunft wollen wir auch vermehrt auf junge Talente aus dem Mittel- und Hochschulsektor setzen – ein sehr vielversprechender Markt für Fachkräfte.

Momentan sind etwa 15% unserer Mitarbeitenden Hochschulabgängerinnen und Hochschulabgänger. Durch direkte Massnahmen, z.B. das Anbieten von Hochschulpraktika, wollen wir diese Quote in den nächsten Jahren weiter erhöhen. Neben den Lernenden nimmt Ypsomed junge Berufsleute auf, die wir intern zu Fachkräften weiterbilden und denen wir die notwendige Berufserfahrung ermöglichen – so entwickelt sich ein Junior über die Zeit zum Senior. Mit der ständigen Möglichkeit für Mitarbeitende zur Weiterbildung bietet sich die Option, intern Mitarbeitende in Hinsicht auf verantwortungsvolle Positionen weiter zu entwickeln.

Zusätzlich haben wir durch den Aufbau unseres Software Delivery Centers in Barcelona auf den Fachkräftemangel in der Schweiz reagiert: Die Kolleginnen und Kollegen in Spanien fokussieren sich auf die Entwicklung von Apps und Clouds – die schon heute von grosser Bedeutung für uns sind und in Zukunft noch wichtiger werden. Der Austausch mit Fachkräften aus anderen Regionen ist für uns sehr wertvoll: Die Zusammenarbeit mit anderen Kulturen, Sprachen und Planungsmethoden bringt unseren Mitarbeitenden nicht nur fachlich, sondern auch persönlich viel Positives. Diese internationale Zusammenarbeit ist ein wichtiger Faktor für Ypsomed als global tätiges Unternehmen.



Win a colleague – Mitarbeitende rekrutieren in ihrem Umfeld

Ypsomed setzt bei der Suche nach neuen, geeigneten Kolleginnen und Kollegen auch auf die eigenen Mitarbeitenden: Durch ein Empfehlungsprogramm finden wir via unsere eigenen Mitarbeitenden neue, fachlich zu Ypsomed passende Kolleginnen und Kollegen. Unsere Mitarbeitenden kennen unsere Unternehmenskultur genau und können somit selbst als Talentscout agieren. Ausserdem bieten wir für die Vermittlung einer Festanstellung ein Entgelt an – Motivation genug, um aktiv im eigenen Freundeskreis zu suchen. Damit holen wir sehr gut qualifiziertes Personal in unser Unternehmen. Auch Einblicke in unsere Arbeitswelt erhöhen unsere Chance, gute Mitarbeitende zu finden. Durch unsere Social-Media-Präsenz, Storys auf unserem Webauftritt oder z.B. an Industrienächten zeigen wir spannende Einblicke in die Welt eines der führenden Unternehmen in der Medizintechnik in der Schweiz.

Ypsomed ist stolz auf ihre Unternehmenskultur: Als familiengeführtes Unternehmen werden Werte wie Ehrlichkeit und eine offene Fehlerkultur vorgelebt. Attraktive Arbeitsbedingungen wie die Möglichkeit zu Flex Work, dem flexiblen und ortsunabhängigen Arbeiten, und gelebtes Equal Pay bestätigen unsere Position als attraktive Arbeitgeberin. Das zeigt sich in einer Vielzahl an langjährigen Mitarbeitenden und am kontinuierlichen Wachstum, das wir erleben.



Konsolidierte Erfolgsrechnung

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

	Anhang	01. April 2022– 30. Sept. 2022	in %	01. April 2021– 30. Sept. 2021	in %
Nettoerlös	2	244 244	100.0 %	222 588	100.0 %
Herstellkosten der verkauften Produkte und Dienstleistungen		-178 796	-73.2 %	-170 246	-76.5 %
Bruttoergebnis		65 448	26.8 %	52 342	23.5 %
Marketing- und Vertriebsaufwand		-35 961	-14.7 %	-32 723	-14.7 %
Verwaltungsaufwand		-13 131	-5.4 %	-11 142	-5.0 %
Andere betriebliche Erträge		3 555	1.5 %	2 364	1.1 %
Andere betriebliche Aufwendungen		-465	-0.2 %	-353	-0.2 %
Betriebsergebnis	2	19 445	8.0 %	10 489	4.7 %
Finanzertrag	3	2 341	1.0 %	1 114	0.5 %
Finanzaufwand	3	-5 048	-2.1 %	-3 035	-1.4 %
Ergebnis vor Ertragssteuern		16 739	6.9 %	8 567	3.8 %
Ertragssteuern		-1 300	-0.5 %	-1 443	-0.6 %
Reingewinn		15 439	6.3 %	7 124	3.2 %
Gewinn pro Aktie (verwässert und unverwässert) in CHF	4	1.17		0.56	
Betriebsergebnis		19 445		10 489	
Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf Sachanlagen		19 865		18 904	
Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf immateriellen Vermögenswerten		17 573		13 036	
EBITDA (Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen)		56 883	23.3 %	42 429	19.1 %



Konsolidierte Bilanz

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

Aktiven	Anhang	30. Sept. 2022	in %	31. März 2022	in %
Flüssige Mittel		17 150	2.2%	17 038	2.3%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		81 264	10.3%	86 986	11.5%
Übrige kurzfristige Forderungen		8 374	1.1%	8 338	1.1%
Aktive Rechnungsabgrenzungen		13 005	1.6%	10 672	1.4%
Laufende Ertragssteuerguthaben		59	0.0%	164	0.0%
Vorräte		70 949	9.0%	68 299	9.0%
Kundenanlagen		1 329	0.2%	2 086	0.3%
Total kurzfristige Aktiven		192 131	24.3%	193 584	25.6%
Finanzanlagen		2 636	0.3%	2 642	0.3%
Latente Ertragssteuerguthaben		32 882	4.2%	33 756	4.5%
Sachanlagen		362 447	45.8%	336 150	44.4%
Immaterielle Vermögenswerte		200 747	25.4%	190 779	25.2%
Total langfristige Aktiven		598 712	75.7%	563 327	74.4%
Total Aktiven		790 843	100.0%	756 910	100.0%
Passiven	Anhang	30. Sept. 2022	in %	31. März 2022	in %
Finanzverbindlichkeiten	6	144 000	18.2%	157 000	20.7%
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär	6	25 003	3.2%	0	0.0%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		20 701	2.6%	17 386	2.3%
Anzahlungen von Kunden		16 503	2.1%	19 544	2.6%
Laufende Ertragssteuerverbindlichkeiten		707	0.1%	182	0.0%
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten		7 891	1.0%	3 608	0.5%
Passive Rechnungsabgrenzungen		47 303	6.0%	36 789	4.9%
Kurzfristige Rückstellungen		3 041	0.4%	2 827	0.4%
Total kurzfristige Verbindlichkeiten		265 150	33.5%	237 336	31.4%
Langfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär	6	0	0.0%	110 000	14.5%
Erhaltene staatliche Zuschüsse		7 092	0.9%	7 739	1.0%
Langfristige Rückstellungen		6 929	0.9%	6 512	0.9%
Latente Ertragssteuerverbindlichkeiten		2 631	0.3%	2 783	0.4%
Total langfristige Verbindlichkeiten		16 652	2.1%	127 034	16.8%
Aktienkapital		193 144	24.4%	178 994	23.6%
Kapitalreserven		206 222	26.1%	104 313	13.8%
Währungsumrechnungsdifferenzen		-34 186	-4.3%	-23 283	-3.1%
Verrechneter Goodwill		-322 892	-40.8%	-322 892	-42.7%
Gewinnreserven		466 751	59.0%	455 407	60.2%
Total Eigenkapital	5	509 040	64.4%	392 540	51.9%
Total Passiven		790 843	100.0%	756 910	100.0%



Konsolidierte Geldflussrechnung

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

	Anhang	01. April 2022– 30. Sept. 2022	01. April 2021– 30. Sept. 2021
Reingewinn		15 439	7 124
Abschreibungen des Anlagevermögens		37 438	31 940
Verluste aus Wertbeeinträchtigungen (+)/Wegfall von Wertbeeinträchtigungen (-)	3	0	452
Veränderung Rückstellungen (inkl. latenter Steuern)		911	113
Sonstige fondsunwirksame Aufwendungen/Erträge		133	127
Erfolg aus Veräusserung von Sach- und Finanzanlagen		52	-52
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		4 208	-3 544
Zunahme (-)/Abnahme (+) der übrigen Forderungen und aktiven Rechnungsabgrenzungen		-2 739	9 594
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte		-3 617	995
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Kundenanlagen		757	-657
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		4 142	3 541
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Anzahlungen von Kunden		-3 042	-8 461
Zunahme (+)/Abnahme (-) der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und passiven Rechnungsabgrenzungen		16 061	6 816
Cashflow aus Geschäftstätigkeit		69 742	47 988
Veräusserung von Finanzanlagen und Wertschriften		0	278
Erwerb von Sachanlagen		-55 013	-23 771
Veräusserung von Sachanlagen		201	6
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten ¹		-28 350	-44 726
Erwerb von Tochtergesellschaften abzüglich übernommener flüssiger Mittel		0	-1 162
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-83 162	-69 375
Einzahlungen aus Kapitalerhöhung (inkl. Agio)		35 154	0
Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär		0	22 500
Aufnahme von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber Banken		16 000	22 000
Rückzahlung von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber Banken		-29 000	0
Dividende aus Kapital- und Gewinnreserven	5	-8 190	-14 666
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		13 964	29 834
Umrechnungsdifferenzen auf flüssigen Mitteln		-432	-142
Total Cashflow		112	8 305
Bestand flüssige Mittel am 01. April		17 038	19 320
Bestand flüssige Mittel am 30. September		17 150	27 625
Zunahme (+)/Abnahme (-) flüssige Mittel		112	8 305

¹ Von der im Geschäftsjahr 2020/21 erhaltenen Faktura im Umfang von CHF 20 Mio. bezüglich der Patentrechte zur Steuerung der Insulinpumpe, welche in den immateriellen Vermögenswerten aktiviert wurden, wurden im 1. Halbjahr 2021/22 noch CHF 18 Mio. bezahlt.



Konsolidierter Eigenkapitalnachweis

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF	Aktien- kapital	Kapital- reserven	Eigene Aktien	Umrechnungs- differenzen	Verrechneter Goodwill	Gewinn- reserven	Total
Stand 01. April 2021	178 994	111 433	-957	-10 829	-322 892	439 635	395 385
Gewinn des Geschäftshalbjahres						7 124	7 124
Ausschüttung Dividende aus Reserven aus Kapitaleinlagen		-7 333					-7 333
Ausschüttung Dividende aus Gewinnreserven						-7 333	-7 333
Umrechnungsdifferenzen				-3 262			-3 262
Stand 30. September 2021	178 994	104 100	-957	-14 091	-322 892	439 425	384 581

	Aktien- kapital	Kapital- reserven	Eigene Aktien	Umrechnungs- differenzen	Verrechneter Goodwill	Gewinn- reserven	Total
Stand 01. April 2022	178 994	104 313	0	-23 283	-322 892	455 407	392 540
Kapitalerhöhung	14 150	106 004					120 154
Gewinn des Geschäftshalbjahres						15 439	15 439
Ausschüttung Dividende aus Reserven aus Kapitaleinlagen		-4 095					-4 095
Ausschüttung Dividende aus Gewinnreserven						-4 095	-4 095
Umrechnungsdifferenzen				-10 903			-10 903
Stand 30. September 2022	193 144	206 222	0	-34 186	-322 892	466 751	509 040

Aktienkapitalerhöhung der Ypsomed Holding AG im Juni 2022

Am 13. Juni 2022 hat der Verwaltungsrat entschieden, eine Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital, das durch den Beschluss der Generalversammlung vom 30. Juni 2021, geschaffen wurde, im Umfang von maximal 1 Million voll zu liberierender Namenaktien mit einem Nennwert von CHF 14.15 durchzuführen. Im Rahmen des Angebots wurden alle neuen Namenaktien sowohl bei bestehenden wie auch bei neuen Aktionären platziert. Zum Angebotspreis von CHF 122.50 beträgt das Platzierungsvolumen CHF 122.5 Mio. Die Aktionärsdarlehen von Willy Michel im Umfang von CHF 85.0 Mio. wurden verrechnet (Verrechnungsliberierung). Vorgängig zur Kapitalerhöhung wurden sämtliche Darlehen der Techpharma Management AG (eine von Willy Michel kontrollierte Gesellschaft) an Willy Michel übertragen. Der Nettoerlös aus der Kapitalerhöhung betrug nach Abzug der Transaktionskosten von CHF 2.3 Mio. insgesamt CHF 35.2 Mio. Das Aktienkapital besteht neu aus 13 649 739 Namenaktien zu einem Nominalwert von CHF 14.15.



Alternative Performancekennzahlen

Ypsomed ergänzt ihre Berichterstattung nach SWISS GAAP FER mit Finanzkennzahlen, die nicht in SWISS GAAP FER definiert sind. Zur Hauptsache sind dies EBIT und EBITDA.

EBIT und EBITDA

Ypsomed definiert das EBITDA als Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerte und das EBIT als Betriebsergebnis. Ypsomed ist überzeugt, dass EBIT und EBITDA wichtige finanzielle Kennzahlen sind, um die Vergleichbarkeit mit anderen Unternehmen, die

unterschiedliche Kapital- oder Rechtsstrukturen und damit auch unterschiedliche Zins- und Steuerraten aufweisen, sowie mit Unternehmen, bei denen Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten unterschiedlich anfallen, zu ermöglichen.

in Tausend CHF

	01. April 2022– 30. Sept. 2022	01. April 2021– 30. Sept. 2021
Betriebsergebnis	19 445	10 489
EBIT	19 445	10 489
Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf Sachanlagen	20 045	19 098
Aufgelöste Fördermittel	- 180	- 194
Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf immateriellen Vermögenswerten	17 573	13 036
EBITDA (Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen)	56 883	42 429



Anhang zur konsolidierten Halbjahresrechnung

Werte in Tausend CHF, wenn nicht anders angegeben.

1. Grundsätze der Rechnungslegungen

Grundlagen

Die vorliegende konsolidierte Halbjahresrechnung umfasst den nicht geprüften konsolidierten Halbjahresabschluss der Ypsomed Holding AG und ihrer Tochtergesellschaften für die am 30. September 2022 endende Berichtsperiode. Die konsolidierte Halbjahresrechnung wurde in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER 31 "Zwischenberichterstattung" erstellt. Die zur Erstellung der Halbjahresrechnung angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze stimmen mit den Rechnungslegungsgrundsätzen überein, die auch der konsolidierten Jahresrechnung per 31. März 2022 zugrunde liegen. Die konsolidierte Halbjahresrechnung wurde am 08. November 2022 vom Verwaltungsrat zur Veröffentlichung freigegeben. Ypsomed ist in ihrer Geschäftstätigkeit keinen wesentlichen saisonalen oder zyklischen Schwankungen innerhalb des Geschäftsjahres ausgesetzt.

Die Erstellung der konsolidierten Halbjahresrechnung setzt voraus, dass das Management bestimmte Schätzungen vornimmt und Annahmen trifft, die Auswirkungen auf die zum Stichtag bilanzierten Aktiven und Passiven und die im Berichtszeitraum ausgewiesenen Erträge und Aufwendungen haben. Diese Schätzungen und Annahmen basieren auf Zukunftserwartungen und gelten zum Zeitpunkt der Erstellung der Halbjahresrechnung als angemessen. Die tatsächlichen Beträge können von diesen Schätzungen abweichen.

2. Segmentinformationen

Ypsomed legt die Umsätze aus Sicht der Vertriebsstrukturen offen nach Ypsomed Delivery Systems (YDS: Injektionssysteme und Contract Manufacturing) und Ypsomed Diabetes Care (YDC: Insulinpumpen, Infusionssets, Pen-Nadeln, Blutzuckermesssystemen und weiterem Zubehör). Über den Bereich YDS beziehen Pharma- und Biotechkunden Injektionssysteme und zugehörige Dienstleistungen. Es handelt sich dabei um ein B2B-Geschäft, welches direkt vom Hauptsitz in Burgdorf aus abgewickelt wird. Im Bereich YDC werden die Produkte über Ypsomed's Tochtergesellschaften und Distributoren an Krankenhäuser, Ärzte, Apotheken und Patientinnen und Patienten direkt vertrieben. Der Bereich Übrige setzt sich aus Ypsotec und den betrieblich nicht genutzten Liegenschaften zusammen.

Aufgrund möglicher Wettbewerbsnachteile wird gemäss Swiss GAAP FER 31/8 auf die Offenlegung von Segmentergebnissen verzichtet. Diese führt im Vergleich zu relevanten Mitbewerbern im Bereich der Injektionssysteme und der Insulinpumpen zu einer deutlich höheren Transparenz in Bezug auf die Kosten- sowie Margenstruktur und Ypsomed würde als einziges Unternehmen detaillierte Segmentprofitabilitätsangaben darstellen. Die relevanten Mitbewerber sind grösstenteils Gesellschaften ohne öffentlich zugängliche Finanzinformationen (Owen Mumford, SHL Group), oder es handelt sich um Grossunternehmen mit grossen Berichtssegmenten und entsprechend verwässerten Vergleichsinformationen (Roche, Medtronic). Entsprechend ergibt sich bei einer Offenlegung gegenüber den Konkurrenzunternehmen ein erheblicher Wettbewerbsnachteil. Zusätzlich können sich derartige Angaben negativ auf die Verhandlungsposition gegenüber Kunden und Lieferanten auswirken.

	Ypsomed Diabetes Care	Ypsomed Delivery Systems	Übrige	Eliminationen	Konzern
Halbjahr 2021/22					
Nettoerlös von Drittkunden	95 206	118 331	9 050		222 588
Nettoerlös aus Intersegmentverkäufen			902	-902	0
Total Nettoerlös	95 206	118 331	9 952	-902	222 588
Betriebsergebnis					10 489
EBIT-Marge					4.7 %
Investitionen					51 073
Abschreibungen/Wertbeeinträchtigungen					31 940

	Ypsomed Diabetes Care	Ypsomed Delivery Systems	Übrige	Eliminationen	Konzern
Halbjahr 2022/23					
Nettoerlös von Drittkunden	92 013	143 728	8 504		244 244
Nettoerlös aus Intersegmentverkäufen			906	-906	0
Total Nettoerlös	92 013	143 728	9 410	-906	244 244
Betriebsergebnis					19 445
EBIT-Marge					8.0 %
Investitionen					82 955
Abschreibungen/Wertbeeinträchtigungen					37 438

3. Finanzerfolg

	Halbjahr 2022/23	Halbjahr 2021/22
Zinsertrag	3	7
Gewinne aus Wertschriften	0	49
Fremdwährungsgewinne	2332	978
Dividenden / sonstige Finanzerträge	7	80
Total Finanzertrag	2341	1114
Zinsaufwendungen	793	1004
Verluste aus Wertschriften	0	452
Fremdwährungsverluste	4161	1484
Sonstige Finanzaufwendungen	94	95
Total Finanzaufwand	5048	3035

Die restlichen zur Veräusserung gehaltenen Anteile an Bionime Corp. wurden im zweiten Halbjahr 2021/22 veräussert. Im ersten Halbjahr 2021/22 resultierte aus der Bewertung zu aktuellen Werten ein Verlust von CHF 0.5 Mio.

4. Gewinn pro Aktie

Der Gewinn pro Aktie wird mittels Division des Reingewinnes durch die monatlich gewichtete Anzahl der während der Periode ausstehenden Aktien ermittelt. Dabei wird von

den ausgegebenen Aktien die durchschnittliche Anzahl der von den Konzerngesellschaften gehaltenen eigenen Aktien abgezogen.

	Halbjahr 2022/23	Halbjahr 2021/22
Reingewinn in Tausend CHF	15439	7124
Auf Monatsbasis gewichtete Anzahl ausstehender Namenaktien	13221168	12642953
Gewinn pro Namenaktie (verwässert und unverwässert) in CHF	1.17	0.56

5. Auszahlung an Aktionäre

Per 09. Juli 2022 wurde eine Ausschüttung aus dem Gewinnvortrag von CHF 0.30 (Vorjahr: CHF 0.58) und eine verrechnungssteuerfreie Ausschüttung aus den Reserven aus Kapitaleinlagen von CHF 0.30 (Vorjahr: CHF 0.58) je Aktie an die Aktionäre vorgenommen. Die Gesamtausschüttung betrug CHF 8.2 Mio. (Vorjahr: CHF 14.7 Mio.).

6. Finanzverbindlichkeiten

Per 30. September 2022 besteht bei den Festvorschüssen der Banken ein maximaler Kreditrahmen von CHF 265 Mio. Die Festvorschüsse der Banken wurden der Ypsomed Holding AG und der Ypsomed AG mit einer Frist von bis zu zwölf Monaten gewährt.

Im Juni 2022 wurde eine Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital durchgeführt. Die Aktionärsdarlehen von Hauptaktionär Willy Michel wurden bei der Ausübung seiner Bezugsrechte im Umfang von CHF 85.0 Mio. verrechnet (Verrechnungslibrierung). Durch die Verrechnung der Darlehen reduzierten sich die Verbindlichkeiten gegenüber dem Hauptaktionär auf CHF 25.0 Mio. Vorgängig zur Kapitalerhöhung wurden sämtliche Darlehen der Techpharma Management AG (eine von Willy Michel kontrollierte Gesellschaft) an Willy Michel übertragen.

7. Ereignis nach dem Bilanzstichtag

Am 27. Oktober 2022 haben Ypsomed und Mediq eine Vereinbarung über den Verkauf der DiaExpert GmbH, Liederbach unterzeichnet ("signing"). Mit diesem Verkauf fokussiert sich Ypsomed verstärkt auf die Entwicklung, die Herstellung und den Vertrieb von eigenen, hochwertigen Medizintechnikprodukten für Menschen mit chronischen Krankheiten. Die Transaktion wird voraussichtlich in den kommenden Monaten abgeschlossen ("closing") und steht unter dem Vorbehalt regulatorischer Genehmigungen. Der aufzugebende Geschäftsbereich hat im 1. Halbjahr 2022/23 zum konsolidierten Nettoerlös CHF 39 Mio. und zum konsolidierten Betriebsergebnis CHF 3 Mio. beigetragen (Vorjahr: Nettoerlös CHF 45 Mio. und Betriebsergebnis CHF 4 Mio.).



Informationspolitik

Die Ypsomed Holding AG pflegt gegenüber Aktionärinnen und Aktionären, potenziellen Investorinnen und Investoren, Finanzanalytistinnen und Finanzanalysten, Medien, Kundinnen und Kunden und weiteren interessierten Personen eine offene, transparente und sich am Grundsatz der Gleichbehandlung orientierende Kommunikationspolitik. Die Gesellschaft bedient sich folgender Instrumente: Jährlicher Geschäftsbericht, Halbjahresbericht, Präsentation des Jahresergebnisses für Medien und Finanzanalysten vor der Generalversammlung sowie Medienorientierungen und Publikationen des Unternehmens mit potenzieller Relevanz für den Aktienkurs. Die Kommunikation mit Investoren ist Aufgabe des Verwaltungsratspräsidenten.

In der Schweiz läuft die Produktion der Pen-Systeme auf Hochtouren, wie hier beim UnoPen™.



Folgende Research-Banken decken die Entwicklung der Ypsomed Gruppe ab:

Credit Suisse, Zürich: Christoph Gretler
Zürcher Kantonalbank, Zürich: Daniel Buchta
Vontobel AG, Zürich: Sibylle Bischofberger Frick
Octavian AG, Zürich: Sandra Dietschy
Research Partners, Zürich: Urs Kunz

Auf unserer Website www.ypsomed.ch (unter Medien & Investoren) kann jede interessierte Person kostenlos und zeitnah potenziell kursrelevante Tatsachen abrufen (Pull-System). Weiter kann sich jede interessierte Person für die Zustellung von Unterlagen unter www.ypsomed.ch/medienverteiler in einen E-Mail-Verteiler eintragen lassen (Push-System). Offizielles Publikationsorgan der Ypsomed Holding AG ist das Schweizerische Handelsamtsblatt (SHAB). Publikationen des Unternehmens mit potenzieller Relevanz für den Aktienkurs ergehen in der Regel nach Handelsschluss. Solche Publikationen werden vorab an die SIX Swiss Exchange Regulation gemeldet und danach zeitgleich zur Aufschaltung auf der oben erwähnten Website mehreren nationalen Tageszeitungen, elektronischen Informationssystemen sowie den im entsprechenden E-Mail-Verteiler eingetragenen Personen zugestellt.

Aktienhandel

Die Namenaktien der Ypsomed Holding AG werden an der SIX Swiss Exchange gehandelt.

Tickersymbole:
YPSN (Telekurs)
YPSN.S (Reuters)
YPSN SW (Bloomberg)
Valorennummer: 1939 699
ISIN: CH 001 939 699 0

Wichtige Termine und Kontakt

24. Mai 2023: Medienkonferenz und Analystenpräsentation zu den Jahreszahlen 2022/23, Zürich

28. Juni 2023: Generalversammlung, Burgdorf

Ypsomed Holding AG
Thomas Kutt, Head Investor Relations
thomas.kutt@ypsomed.com, +41 34 424 35 55

Herausgeberin
Ypsomed Holding AG, Burgdorf

Text, Konzept und Gestaltung
Ypsomed AG, Marketing Communications, Solothurn

Bildnachweis
Seite 7: Sidekick Health; RealPeopleGroup via Getty Images.

Druck
Stämpfli Kommunikation, staempfli.com

Semester- und Geschäftsberichte der Ypsomed Holding AG erscheinen in englischer und deutscher Sprache. Rechtlich verbindlich ist die deutsche Originalfassung.

Haftungsausschluss
Dieser Semesterbericht enthält gewisse zukunftsgerichtete Aussagen. Diese können erkennbar sein an Begriffen wie "sollen", "annehmen", "erwarten", "rechnen mit", "beabsichtigen", "Ziel", "Ambitionen" oder ähnlichen Begriffen und Formulierungen. Die künftigen tatsächlichen Resultate können wesentlich von den zukunftsgerichteten Aussagen in diesem Bericht abweichen, dies aufgrund von verschiedenen Faktoren, beispielsweise gesetzlichen und regulatorischen Entwicklungen, Wechselkursschwankungen, veränderten Marktbedingungen sowie Aktivitäten der Mitbewerber, Nichteinführung oder verzögerter Einführung neuer Produkte aus verschiedenen Gründen, Risiken in der Entwicklung neuer Produkte, Produktionsunterbrechungen, Verlust oder Nichtgewährung von Immaterialgüterrechten, rechtlichen Auseinandersetzungen und behördlichen Verfahren, negativer Publizität und Medienberichten.

Links zu Websites Dritter und andere Hinweise zu Informationen Dritter werden im Sinne einer Gefälligkeit angeboten; jegliche Verantwortung für Drittinformationen wird abgelehnt.

Bei allen in diesem Bericht erwähnten Produktbezeichnungen handelt es sich um eigene oder in Lizenz genommene Marken der Ypsomed Gruppe. Marken von Drittunternehmen sind mit ® oder ™ in Kombination mit dem Produktnamen gekennzeichnet.

Disclaimer:

Dexcom, Dexcom G6 und Dexcom CLARITY sind registrierte Handelsmarken von Dexcom, Inc. in den Vereinigten Staaten und/oder anderen Ländern. CamAPS® ist eine eingetragene Marke von CamDiab Ltd. FreeStyle, Libre und verwandte Warenzeichen sind Marken von Abbott und werden mit entsprechender Genehmigung verwendet.

Ypsomed Holding AG
Brunnmattstrasse 6
Postfach
3401 Burgdorf
Schweiz

Telefon +41 34 424 41 11
Fax +41 34 424 41 22

www.ypsomed.com
info@ypsomed.com

YPSOMED
SELFCARE SOLUTIONS