Ypsomed Holding AG – Semesterbericht 2023/24

YPSOMED
SELFCARE SOLUTIONS

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 2 200 Mitarbeitende.

Zukunft gestalten

Sehr geschätzte Aktionärinnen und Aktionäre

Im ersten Semester des Geschäftsjahres 2023/24 haben wir unsere Wachstumsstrategie weiter erfolgreich und konsequent umgesetzt. Wir haben einen konsolidierten Umsatz von CHF 255.4 Mio. erzielt. Bereinigt um den Verkauf von DiaExpert entspricht das einem vergleichbaren Wachstum von 24 % für die fortgeführten Geschäftsbereiche.

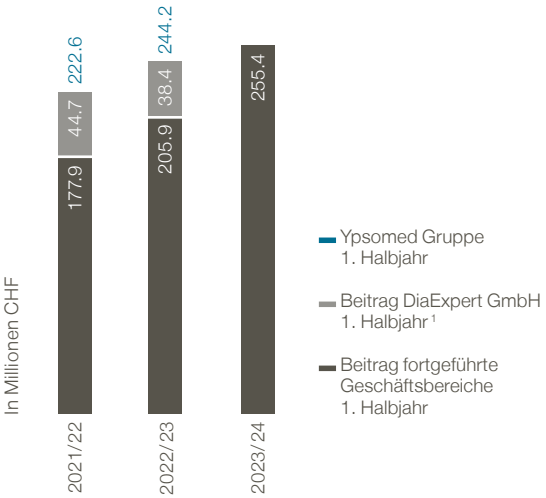
Delivery Systems wächst um 23 %

Im Geschäftsbereich mit eigenen Injektionsgeräten, haben wir im ersten Semester erneut ein starkes Wachstum mit bestehenden und neuen Kundenprodukten erreicht. Insbesondere unsere Autoinjektoren haben dazu beigetragen. In den vergangenen Monaten haben wir zudem gemeinsam mit unseren Pharmapartnern die FDA-Zulassungen für ein weiteres Adalimumab-Biosimilar in unserem Autoinjektor YpsoMate zur Behandlung rheumatischer Erkrankungen und für ein originäres Wachstumshormon in unserem UnoPen erlangt. Zusammen mit unserem chinesischen Pharmakunden Innovent haben wir zur Senkung des Cholesterinspiegels die erste Zulassung überhaupt für einen Autoinjektor in China erreicht. Wir sehen China weiterhin als sehr interessanten Markt für uns und bekennen uns zu unserem Engagement.

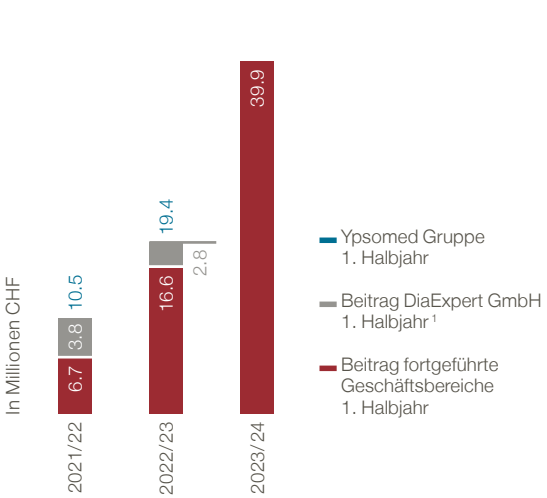
Mit Stolz konnten wir einen bedeutenden, langfristigen Liefervertrag im Bereich der metabolischen Erkrankungen mit Novo Nordisk abschliessen. Der Abschluss dieses Vertrages ist ein wichtiger Meilenstein für Ypsomed. Diese langfristige Zusammenarbeit unterstützt unsere Wachstumsstrategie massgeblich und nachhaltig. Der Vertrag wird erst in zwei Jahren kommerziell zu unserem Ergebnis beitragen, aber das langfristige Potenzial ist enorm. Bei einem Vertrag dieser Grössenordnung haben wir bewusst Massnahmen gesetzt, um hier Abhängigkeiten und Risiken im partnerschaftlichen Sinn zu begrenzen. Erstens trägt Novo Nordisk einen wesentlichen Teil der Investitionen für die neue zusätzliche Produktionsinfrastruktur bei. Zweitens werden wir Drittherstellern erlauben, unseren Autoinjektor im Rahmen eines Lizenzmodells zu produzieren. Durch die Verteilung der Produktion verringern wir das operative Risiko zugunsten der Versorgungssicherheit der Patienten und begrenzen ein mögliches Klumpenrisiko.

Währenddessen erweitern wir laufend unser Plattformangebot. Das jüngste Beispiel ist die Partnerschaft mit Interface Analysis Associates LLC (IAA) für integrierte Human-Factors-Dienstleistungen. Gleichzeitig ergänzen wir unsere etablierten Injektionsgeräte mit digitalen, therapiespezifischen Patientenlösungen und schaffen so ein einzigartiges und ganzheitliches Angebot im Therapiemanagement.

Umsatz auf Konzernstufe



EBIT auf Konzernstufe



1 DiaExpert GmbH per 31. Dezember 2022 veräussert.

Grosser Erfolg von mylife Loop in Diabetes Care

Nach dem Verkauf der Diabetesfachhändlerin DiaExpert in Deutschland fokussieren wir uns im Bereich Diabetes Care noch stärker auf die Weiterentwicklung und den Vertrieb unserer Insulinpumpe mylife YpsoPump. Für unser mylife Loop Angebot, bestehend aus der YpsoPump und der CamAPS FX App, erleben wir eine aussergewöhnliche Nachfrage. Wir konnten daher den kommerziellen Umsatz mit der YpsoPump im vergangenen Halbjahr um mehr als 150 % steigern. Wir haben gegen 40 000 aktive Anwenderinnen und Anwender der mylife YpsoPump und damit einen wichtigen Meilenstein auf unserem Weg zurück in Richtung Profitabilität im Pumpengeschäft verlässlich erreicht. Dabei erweitern wir den Zugang zu weiteren Märkten laufend. Wir konnten im Herbst die Zulassung und Rückerstattungsfähigkeit für grosse Teile des spanischen Marktes erlangen und wichtige Tender in Italien sowie in den nordischen Ländern gewinnen. Im Oktober 2023 haben wir alle nötigen Zulassungen für den bedeutenden Markt in Frankreich erhalten.

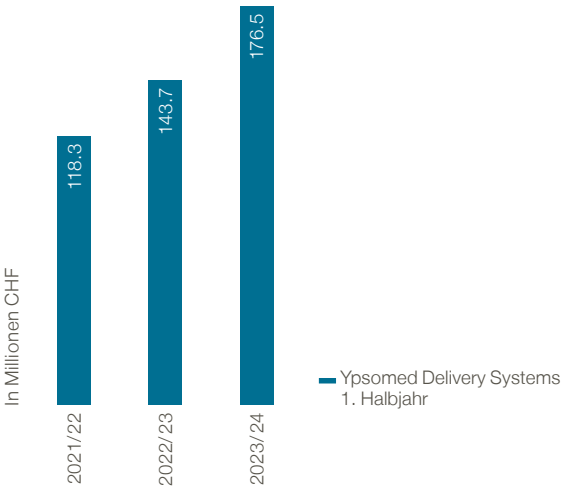
Gleichzeitig treiben wir unsere internationale Expansion konsequent voran. Im September haben wir das Zulassungsgesuch für mylife Loop in Kanada eingereicht. In den kommenden Monaten wollen wir die Zulassung unserer YpsoPump bei der FDA in den USA beantragen. Für die spätere Kommerzialisierung unserer Insulinpumpe im wichtigen amerikanischen Markt überprüfen wir weiterhin alle Optionen. Wir sind von unserem Angebot im Insulinpumpenmarkt überzeugt. Rückmeldungen in Deutschland bestätigen uns die ausgesprochen hohe Zufriedenheit mit unserem YpsoPump-System. Wir nehmen uns die nötige Zeit, um eine langfristig optimale Entscheidung für Ypsomed zu treffen.

Unser Partner CamDiab Ltd. stellt eine weltweit führende, adaptive Lösung bereit, die Anwenderinnen und Anwendern die Möglichkeit bietet, von einem selbstlernenden Algorithmus zu profitieren, der auf dem Smartphone läuft. Es war das erste System, das für die Anwendung bei Kleinkindern zugelassen wurde, und ist nach wie vor das einzige, das für Frauen in der Schwangerschaft mit Typ-1-Diabetes zugelassen ist. Beide Anwendergruppen zeichnen sich durch spezielle Anforderungen beim Therapiemanagement aus. Als Anerkennung für diese Leistungen erhielt der Gründer von CamDiab Ltd., Professor Roman Hovorka, kürzlich den renommierten EASD-Novo Nordisk Foundation Diabetes Prize for Excellence 2023. Der Preis wird jährlich an einen international anerkannten Forscher verliehen, der einen wichtigen Beitrag zur Diabetesforschung geleistet hat. Die Entscheidung wird damit begründet, dass seine Studien bemerkenswerte Verbesserungen bei den Blutzuckerwerten und dem psychosozialen Wohlbefinden von Menschen mit Typ-1-Diabetes und ihren Familien gezeigt haben. Wir gratulieren Professor Hovorka herzlich zu dieser Auszeichnung.

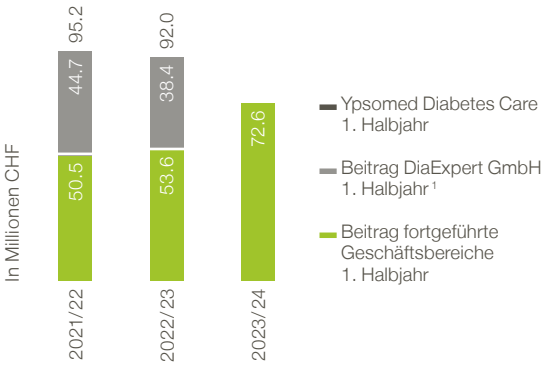
Erfolg durch Innovation

In einer aktuellen Erhebung der BILANZ und von Statista wurden wir als innovativstes Unternehmen der Schweiz ausgezeichnet. Innovation ist bei uns als strategischer Pfeiler fest in der Unternehmensstrategie verankert, und wir freuen uns, dass uns unser Engagement in diesem Bereich diese Anerkennung einbringt. Unser Weg zum innovativsten Unternehmen der Schweiz ist ein Zeugnis für die harte Arbeit und die Kreativität unseres talentierten Teams. Gemeinsam werden wir auch in Zukunft die Grenzen der Innovation für die Bedürfnisse von Menschen mit chronischen Krankheiten erweitern.

Umsatz Ypsomed Delivery Systems



Umsatz Ypsomed Diabetes Care



1 DiaExpert GmbH per 31. Dezember 2022 veräussert.

Darum Ypsomed als Arbeitgeberin

Unsere motovierten Mitarbeitenden sind das Fundament dieser positiven Leistungen. Es ist unsere Aufgabe eine offene Kultur anzubieten, in der man Verantwortung übernehmen kann um zusammen die Medizintechnikbranche zu gestalten. Es freut uns, dass wir in sechs Monaten weltweit weitere 172 Mitarbeitende für uns gewinnen konnten, davon 69 in der Schweiz. Durch unser Wachstum tragen wir bei, dass unsere Standorte an Attraktivität gewinnen.

Anhaltend hohe Wachstumsinvestitionen

Auf Basis dieser erfreulichen Geschäftsentwicklung investieren wir verstärkt in den langfristigen Ausbau unserer Produktionskapazitäten. Nach den Spatenstichen in China für ein neues Werk und in Schwerin, Deutschland, für eine neue Produktionshalle haben wir im September 2023 unseren modernisierten und erweiterten Produktionsstandort in Burgdorf feierlich wiedereröffnet. In diesem Produktionsgebäude sind über 50 Spritzguss- und Montageanlagen für den Autoinjektor YpsoMate sowie für die Insulinpumpe YpsoPump untergebracht.

Veränderungen in der Geschäftsleitung

Nach über 30 Jahren trat Dr. Beat Maurer als Chief Legal Officer (CLO) am 31. März 2023 in den Ruhestand. Er hat unser Unternehmen über Jahrzehnte hinweg verlässlich begleitet. Dank seinen Leistungen sind wir für die Zukunft bestens aufgestellt, dafür danken wir ihm. Sein Nachfolger ist Dr. Nicolas Meyer, der die Position als CLO bei Ypsomed am 01. Mai 2023 angetreten und sich bestens in unseren Betrieb eingelebt hat. Er war in den vergangenen drei Jahren als General Counsel bei RUAG tätig und zuvor acht Jahre General Counsel bei der EMS Gruppe.

Niklaus Ramseier führt seit 2002 die Abteilung Finance & Controlling. Per Ende März 2024 wird er seine Funktionen als CFO abgeben. Er hat unser Unternehmen über mehr als zwei Jahrzehnte lang mit viel Sachverstand und grossem Engagement begleitet. Wir danken ihm für seine wertvollen Beiträge. Mit Samuel Künzli haben wir einen ausgewiesenen Finanzexperten mit Kapitalmarkterfahrung als Nachfolger gewonnen. In den vergangenen drei Jahren war Samuel Künzli CFO bei Feintool. Er war zuvor acht Jahre lang bei Stadler in verschiedenen Führungsfunktionen tätig. Wir sind überzeugt, dass er die Umsetzung unserer Wachstumsstrategie optimal unterstützen wird.

Gesellschaftliche Verantwortung

Nach der Installierung einer Photovoltaikanlage auf den Dächern unserer Fabrikhallen an unserem Standort in Schwerin haben wir entschieden, dass wir auch an unserem Standort in Solothurn eine Photovoltaikanlage installieren werden.

Zudem bereiten wir uns auf die neuen Offenlegungspflichten nichtfinanzieller Belange vor und werden im kommenden Frühjahr pflichtgemäss den ersten Bericht zur Genehmigung vorlegen. Dabei stützen wir uns auf unser etabliertes Nachhaltigkeitsprogramm, entwickeln es laufend weiter und werden es punktuell ergänzen.

Zuletzt haben wir das Ypsomed Forum in Solothurn vorgestellt. Das Konferenz- und Kulturzentrum wird auch der Öffentlichkeit für gesellschaftliche und kulturelle Anlässe zur Verfügung stehen.

Wir danken an dieser Stelle unseren Mitarbeitenden, die sich mit ihrem unermüdlichen Einsatz für das Wohl von Menschen mit chronischen Krankheiten einsetzen und zu unserem Erfolg beitragen. Im Namen des Verwaltungsrats gilt unser aufrichtiger Dank auch unseren Partnern und Aktionären, für ihre anhaltende Unterstützung und ihr Vertrauen in unser Unternehmen.

Gilbert Achermann
Präsident des Verwaltungsrats

Simon Michel
Chief Executive Officer

Erfolg durch Innovation

Ypsomed bekennt sich zum Werkplatz Schweiz und sieht sich als Pionierin in ihrem Markt. Um diese führende Position weiter auszubauen und langfristig konkurrenzfähig zu bleiben, ist Innovation unerlässlich. Wie wir kontinuierlich neue Produkt-, Prozess- und Geschäftsmodellinnovationen skizzieren, entwickeln und skalieren, erläutert Andreas Schneider, Head of Innovation Delivery Systems.

Innovation ist essenziell für den langfristigen Erfolg von Ypsomed. Unsere Industrie hat lange Vorlaufzeiten. Daher müssen wir bereits jetzt über die Herausforderungen nachdenken, mit denen unsere Kunden, Patienten und Pflegekräfte in fünf bis zehn Jahren konfrontiert sein werden, und sie in neue Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsmodelle umsetzen.

Wir investieren überdurchschnittlich viel in Forschung und Entwicklung. Die Ypsomed Gruppe beschäftigt in diesem Bereich derzeit fast 400 Mitarbeitende und hat im vergangenen Geschäftsjahr rund CHF 80 Mio. in immaterielle Vermögenswerte investiert. So konnten wir im vergangenen Geschäftsjahr 24 Erstanmeldungen von Patenten einreichen, diverse Kollaborationen initiieren und neue Lösungen im Markt einführen. Im laufenden Geschäftsjahr steigern wir das Budget für Forschung und Entwicklung weiter. Auch wenn Innovation und Kreativität auf den ersten Blick chaotisch und zufällig erscheinen – sie erfordern viel Aufmerksamkeit sowie die richtige Kultur und die richtigen Prozesse, um gezielt gefördert zu werden.

Die Kultur ist entscheidend

Bei Ypsomed vereinen wir Offenheit, Kooperationsbereitschaft, Experimentierfreudigkeit, Neugier und eine flache Hierarchie zu einer erfolgreichen Innovationskultur. Doch Forschung erfordert Disziplin, Zusammenarbeit verlangt ein hohes Mass an Eigenverantwortung und flache Hierarchien bedingen eine starke Führung. Wir versuchen jeden Tag aufs Neue, dieses Gleichgewicht zu finden – und sehen dies als unser Erfolgsrezept, um sowohl kontinuierliche Weiterentwicklung wie auch transformative Innovationen zu fördern.

Plattform-Geschäftsmodell als transformative Innovation

Der wohl grundlegendste Wandel, der sich in den letzten Jahren in unserer Branche vollzogen hat, ist die Einführung des Plattformkonzepts für die Entwicklung neuer Geräte zur Verabreichung flüssiger Medikamente in Zusammenarbeit mit unseren Pharmakunden. Ypsomed hat hier Pionierarbeit geleistet und war die erste Firma, die das Plattformkonzept für Injektionssysteme konsequent implementiert hat. Das Plattformkonzept vereint drei Dimensionen: Produkt-, Prozess- und Geschäftsmodellinnovation. Die Entwicklung neuer Technologien wird gepaart mit der Bereitstellung zukunftsweisender, hoch automatisierter Fertigungsprozesse. Automatisierung in der Fertigung ist die Voraussetzung für die modulare Skalierbarkeit unserer Produktionskapazitäten. Damit sind wir ein verlässlicher und attraktiver Partner für Kunden

Ypsomed ist das innovativste Unternehmen in der Schweiz

Ypsomed wurde in einer neuen Erhebung der BILANZ und von Statista als innovativstes Unternehmen der Schweiz ausgezeichnet. Innovation ist bei Ypsomed als strategischer Pfeiler fest in der Unternehmensstrategie verankert.

mit kleinen Volumina genauso wie für Pharmafirmen mit einem sehr grossen Mengenbedarf.

Wir investieren heute proaktiv in neue Technologie und Infrastruktur, während dies in der Vergangenheit auf kundenspezifischer Basis geschah. Dadurch haben wir ein grundlegend neues Wertangebot für Pharmaunternehmen geschaffen – und als Resultat nicht nur Entwicklungsrisiken minimiert, sondern auch die Markteinführung neuer Medikamente beschleunigt. So ist die subkutane Selbstverabreichung inzwischen zum Standard für eine Vielzahl von Therapien geworden.

Alle Produktinnovationen und Erweiterungen unseres Serviceangebots folgen dieser Vision der Vereinfachung und Beschleunigung von Kundenentwicklungen und bauen den Plattform-Gedanken konsequent aus.

Kontinuierliche Weiterentwicklungen unserer Plattformen

Das jüngste Beispiel der Weiterentwicklung der Plattformstrategie ist unser neuartiger Autoinjektor YpsoMate 5.5, der Injektionen bis zu einem Volumen von 5.5 ml ermöglicht, sowie unser tragbarer Injektor YpsoDose für Injektionen bis zu 10 ml. Durch die Verabreichung grösserer Volumina eines Wirkstoffs kann die Häufigkeit der Injektion verringert oder sogar die Wirkung verbessert werden. Damit erweitern wir den Zugang zu einfacher Verabreichung neuer innovativer Therapien für die Behandlung verschiedener chronischer Krankheiten wie Autoimmunerkrankungen, Entzündungskrankheiten oder Krebs.

Das übergeordnete Ziel unserer Innovationsaktivitäten ist es, ein Gleichgewicht zwischen kontinuierlicher Weiterentwicklung und radikaleren Transformationen zu schaffen und die langfristigen strategischen Ziele der Geschäftseinheit zu unterstützen. Einerseits arbeiten wir an der nächsten Generation von Injektionssystemen, um unser Produktportfolio den sich ständig ändernden Anforderungen der Gesundheitssysteme anzupassen. Andererseits skizzieren wir innovative Ansätze, um unseren pharmazeutischen Partner durch ganzheitliche Lösungen noch umfassender bei der Produktentwicklung zu unterstützen sowie Zulassungsverfahren und damit die Markteinführung zu beschleunigen.

Von innovativen Geräten zu ganzheitlichen Lösungsansätzen

Jüngstes Beispiel hierfür ist die Erweiterung des Plattformangebots mit integrierten Dienstleistungen im Bereich Human-Factors (HF). Durch unsere HF-Services wird das kritische Element der Gebrauchstauglichkeit von Injektionssystemen wie Pens und Autoinjektoren sichergestellt und optimiert. Ypsomed ist dazu eine strategische Partnerschaft mit Interface Analysis Associates LLC (IAA) eingegangen, einem führenden HF-Dienstleister mit langjähriger Erfahrung in der Unterstützung der Pharmaindustrie während des gesamten Entwicklungsprozesses neuer Geräte für die Verabreichung flüssiger Medikamente. Im Einzelnen bietet Ypsomed Dienstleistungen wie massgeschneiderte Bedienungsanleitungen, verschiedene Formate von Anwenderstudien oder Unterstützung bei der Strategie und beim Zulassungsantrag an Zulassungsbehörden weltweit an.

Schliesslich sehen wir grosse Opportunitäten im Bereich Digital Health. Durch digitale Öko- und Therapiemanagementsysteme in der Selbstbehandlung, zum Beispiel durch personalisierte Gesundheits Apps, die den Bedürfnissen der Patientinnen und Patienten entsprechen, erhöhen wir die Therapietreue und verbessern dadurch die Therapieergebnisse. Die Ergänzung unserer etablierten Injektionsgeräte mit therapiespezifischen Patientenlösungen und cloudbasierter Infrastruktur schafft ein integriertes, komplettes und einzigartiges Angebot im Therapiemanagement.

Dr. Andreas Schneider, Head of Innovation des Geschäftsbereichs Delivery Systems

Andreas Schneider verantwortet mit einem interdisziplinären Team von rund 30 Mitarbeitenden die Innovation und die langfristige Geschäftsentwicklung für den Geschäftsbereich der Injektionssysteme. Er publiziert regelmässig Beiträge zu Innovation und Verabreichung flüssiger Medikamente in führenden Fachzeitschriften. Andreas Schneider hat einen Doktortitel in Innovation und Strategie von der ETH Zürich.

Der Mensch steht im Mittelpunkt unserer Arbeit

Sophie-Clémentine Schweitzer ist für ihre Arbeit bei Ypsomed von Paris nach Solothurn gezogen. Die 33-jährige Pariserin startete vor sechs Jahren als Marketing und Operation Managerin bei Ypsomed in Frankreich. Als man ihr die Stelle als Head of Global Marketing Diabetes Care in Solothurn anbot, musste sie nicht lange überlegen und nahm sie an. Die Entscheidung sei ihr leichtgefallen, denn die Stelle biete viele Entwicklungsmöglichkeiten, erklärt die Französin im Interview. Mit ihrem Team will die junge Frau für Menschen mit Diabetes viel bewegen.

Wie bist du zu Ypsomed gekommen?

Ich kam vor sechs Jahren als Marketingverantwortliche zu Ypsomed Frankreich. Ich betreute den Launch verschiedener Produkte, allen voran der mylife YpsoPump in Frankreich. Es war eine aufregende Zeit! Unsere Organisation wuchs von rund 30 auf über 50 Mitarbeitende. Über die Zeit hat sich mein Verantwortungsbereich vergrössert, ich war auch im Customer Service und in Regulatory Affairs tätig. Bevor ich in die Schweiz kam, war ich Operation Managerin und führte ein Team von neun Mitarbeitenden.

Du bist von der Weltmetropole Paris ins beschauliche Solothurn gezogen. Ist dir die Entscheidung schwergefallen?

Die Stelle ist grossartig, hier kann ich Teil unserer Entwicklung sein, deshalb ist mir die Entscheidung leichtgefallen. Ich fühle mich wohl hier und wurde sehr gut aufgenommen. Alle sind sehr freundlich, und in der mehrsprachigen Schweiz ist es einfach zurechtzukommen. Ich bin aber auch dabei, Deutsch zu lernen. Meine Familie und mein Partner leben in Paris, das heisst, dass wir uns organisieren müssen, um uns zu sehen. Die Zugverbindungen sind aber sehr gut, und ich kann unterwegs arbeiten. Momentan absolviere ich noch ein Studium zum Executive MBA, das ich voraussichtlich Ende des Jahres abschliessen werde. Dafür bin ich international viel unterwegs. Ich reise aber sehr gerne und interessiere mich für fremde Kulturen.

Sophie-Clémentine Schweitzer,
Head of Global Marketing Diabetes Care

Sophie und ihr Team leiten die globalen Marketingaktivitäten für Diabetes Care, um Menschen mit Diabetes zu helfen, ihre bestmögliche Lebensqualität zu erreichen. Im Frühjahr 2023 zog sie von Paris nach Solothurn, um diese Aufgabe zu übernehmen. Sie wurde in Paris geboren und ist Ingenieurin in Biotechnologie.

“Wir wollen, dass Menschen mit Diabetes durch unsere Produkte die bestmögliche Lebensqualität für sich erreichen.”

Mit der Einführung von mylife Loop im Sommer 2022 hat eine Erfolgsgeschichte begonnen. Was ist die Stärke von mylife Loop?

Mit der mylife Loop Lösung können wir allen Patientengruppen helfen, zum Beispiel auch schwangeren Frauen und kleinen Kindern. Das war bisher erst ab einem Alter von sechs Jahren möglich. Unser Angebot geht aber noch weit darüber hinaus. Menschen mit Diabetes können in Diskretion leben. Sie müssen nicht mehr offenlegen, dass sie Diabetes haben, sondern die Entscheidung bleibt ihnen überlassen. Wir bieten ihnen Wahlfreiheiten. Gemeinsam mit ihren medizinischen Beratern können sie den für sie besten Sensor zur kontinuierlichen Glukoseüberwachung (CGM) wählen und so die Therapielösung für sich selbst personalisieren. Das bedeutet beispielsweise auch, dass Menschen, die gegen einen Klebstoff allergisch sind, bei uns eine Alternative haben. Sie können den Sensor wechseln, ohne dass sie das ganze System neu lernen müssen. Dank unserem System kommen wir einer Lösung näher, die es Menschen mit Diabetes ermöglicht, ihr Leben so zu leben, als hätten sie keinen Diabetes. Wir haben im Moment die beste Lösung für sie.

Was möchtest du mit deinem Team für Ypsomed Diabetes Care bewirken?

Das Ziel ist einfach und kompliziert zugleich. Es geht um Customer Excellence, also herausragende Leistungen für Kunden. Dabei stellen wir den Kunden in den Mittelpunkt und wollen, dass Menschen mit Diabetes durch unsere Produkte die bestmögliche Lebensqualität für sich erreichen. Das heisst, wir müssen dafür sorgen, dass jede und jeder Betroffene eine für sie oder ihn passende Lösung findet und die richtige Therapieform wählen kann. Wir möchten, dass Patientinnen und Patienten eine gewisse Autonomie in ihrer Behandlung bekommen und bieten ihnen dafür die grösstmögliche Wahl- und Entscheidungsfreiheit. Wenn wir den Prozess zu Ende denken, bedeutet dies, dass Krankenkassen, das medizinische Fachpersonal und Patienten die möglichen Therapieformen verstehen müssen. Dazu werden sie von uns geschult und umfassend betreut. In der Vergangenheit lag der Schwerpunkt auf der Technologie und dem Produkt. Die Produkte sind nach wie vor entscheidend, aber mit dem Marketing gehen wir besser auf die Bedürfnisse unserer Kunden ein und schaffen so ein Bewusstsein für unsere Produkte.

Welche Bedürfnisse von Menschen mit Diabetes müssen wir dafür in Betracht ziehen?

Die Bedürfnisse sind sehr vielfältig. An vorderster Stelle stehen sicherlich Diskretion, Sicherheit und Benutzerfreundlichkeit. Wir haben im September einen mehrtägigen Workshop durchgeführt, um die Bedürfnisse unserer Kunden über alle Tochtergesellschaften und die Zentrale hinweg zu ermitteln. Wir können nun die Bedürfnisse und ihre Ausprägungen besser definieren und haben ein klares Bild davon, wen wir wie ansprechen müssen. Daraus haben wir einen Marketingplan für das kommende Jahr erarbeitet. Ausserdem nehmen wir den Marktzugang in Angriff. Wir bauen den Kundenservice und -support weiter aus. Diabetes Typ 1 muss 24 Stunden am Tag gemanagt werden. Jede Möglichkeit, sich hier Unterstützung und Entlastung zu holen, ist willkommen. Und wir haben die Produkte und Dienstleistungen, die dies ermöglichen.

Wie wird das Marketing das konkret umsetzen?

Wir möchten unsere Zielgruppen direkt ansprechen. Eine grundlegende Unterteilung ist sicherlich die in Patienten und medizinisches Fachpersonal. In diesem Jahr werden wir verschiedene Aspekte von Diabetes thematisieren und unterschiedliche Zielgruppen ansprechen. Im nächsten Jahr werden wir uns auf zwei Themen konzentrieren: Freiheit und Schwangerschaft. Auf Frauen, welche eine Schwangerschaft planen, auf schwangere Frauen und auf Frauen nach der Geburt. Erst kürzlich wurde eine Studie[1] veröffentlicht, die belegt, dass unser mylife Loop ganz erheblich zur Gesundheit von Müttern mit Diabetes und zur Gesundheit ihrer Babys beiträgt.

Wir sind nicht allein auf dem Markt. Wie können wir unseren Vorsprung sichern?

Der Wettbewerb ist uns auf den Fersen, das ist klar. Aber wir entwickeln unsere Lösungen technisch laufend weiter. Ein wesentlicher Punkt ist auch, dass wir uns als Unternehmen weiterentwickeln und unsere Exzellenz weiter ausbauen. Wir sind in einer Phase, in der sich die Therapiemöglichkeiten für Diabetes schnell verändern und vieles möglich wird, wovon man früher nur geträumt hat. Wir sind hier ganz vorne mit dabei. Wir haben eine sehr gute Organisation und stellen uns auf ein nachhaltiges Wachstum ein.

1 Lee T.M. et al: Automated Insulin Delivery in Women with Pregnancy Complicated by Type 1 Diabetes: a multicentre randomized controlled trial. The New England Journal of Medicine. Oct 5, 2023. DOI: 10.1056/NEJMoa2303911.

Was macht Ypsomed als Arbeitgeberin aus?

Ypsomed wächst kontinuierlich und damit auch die Anzahl spannender Arbeitsmöglichkeiten für motivierte neue Mitarbeitende. Um uns als attraktive Arbeitgeberin zu positionieren, wurde mit “Ypsomade” ein neuer Employer-Brand-Auftritt lanciert.

Ab Herbst 2022 haben wir mit Hochdruck an unserem neuen Auftritt als Arbeitgeberin gearbeitet. Das umfangreiche Projekt beinhaltete neben dem neuen Auftritt auch zwei Kampagnen, die im Frühjahr und im Herbst 2023 durchgeführt wurden. Viele Kolleginnen und Kollegen aus ganz unterschiedlichen Unternehmensbereichen haben uns wertvolle Inputs geliefert und engagiert mitgearbeitet. Die tolle Zusammenarbeit und die Bereitschaft unserer Kolleginnen und Kollegen, als Testimonial, als Fotomodell oder als Hauptperson in unseren kurzen Filmen mitzuwirken, haben einen authentischen und frischen neuen Auftritt ermöglicht, auf den wir stolz sind. “Ypsomade” – gemacht von Ypsomed.

Im Rahmen der beiden Kampagnen waren Plakate und animierte Sujets auf digitalen Werbeflächen in Burgdorf, Solothurn, Bern und weiteren Schweizer Städten zu sehen, ergänzt durch eine hohe Präsenz in den Social-Media-Kanälen sowie im Radio. Unser Auftritt und die durchgeführten Kampagnen geben glaubwürdige Einblicke in unseren Unternehmensalltag und fokussieren dabei auf Themen, die uns als Arbeitgeberin auszeichnen.

Unsere Unternehmenskultur

Potenzielle neue Kolleginnen und Kollegen lernen über Erfahrungsberichte, was uns als Arbeitgeberin ausmacht und uns von Wettbewerbern unterscheidet: eine gesunde Kultur, ein Umfeld, in dem man Verantwortung übernehmen kann, ein breites Angebot an Freizeitaktivitäten, eine grosse Vielfalt an abwechslungsreichen Jobs und interessanten Entwicklungsmöglichkeiten.

Alle Mitarbeitenden tragen mit ihrer Arbeit bei uns dazu bei, dass Ypsomed und ihre Mitarbeitenden wachsen können. Mit flexiblen Arbeitsmodellen, einem gesunden Teamgeist und Gestaltungsmöglichkeiten bei Aufgaben und Laufbahn bietet Ypsomed eine inspirierende Unternehmenskultur.

Darum Ypsomed

Eine Arbeit, die Sinn macht
Mit unseren Produkten und Leistungen ermöglichen wir Menschen auf der ganzen Welt die Selbstbehandlung. Trotz chronischer Krankheit erhalten sie damit grösstmögliche Freiheit und Lebensqualität.

FlexWork & Team Spirit
Unsere Kultur verändert sich und wird im Zuge unseres Wachstums flexibler und internationaler. Was bleibt, ist die offene und kollegiale Zusammenarbeit. Wertschätzung und Sicherheit für alle Mitarbeitenden prägen unser familiengeführtes Unternehmen.

Mitwachsen & mitgestalten
Ypsomed ist ein erfolgreiches und rasch wachsendes Unternehmen. Das bietet Mitarbeitenden spannende Aufgaben und vielfältige Entwicklungs- und Gestaltungsmöglichkeiten.

Ypsomed bietet Sportangebote in der ganzen Schweiz.

Durchatmen. Ypsomade.

Unsere Zielgruppen

Auf unserer Ypsomed-Website bestehen spezielle Fokusseiten, wo wir gezielt folgende Berufsgruppen ansprechen:

- ICT- und Softwareingenieur/innen
- Ingenieur/innen
- Berufseinsteiger/innen
- Manufacturing und Tool Manufacturing
- Quality Management und Regulatory Affairs

Auf diesen Fokusseiten zeigen wir auf, dass wir weit mehr sind als ein Industrieunternehmen. Unsere Kolleginnen und Kollegen geben Einblick in ihren Aufgabenbereich und ihren Arbeitsalltag. Mit dem Go-Live unseres neuen Auftritts als Arbeitgeberin ist die Arbeit aber noch nicht abgeschlossen: Wir werden diesen kontinuierlich aktualisieren, damit insbesondere unser Webauftritt für potenzielle neue Mitarbeitende interessant bleibt und sie Teil unseres Teams werden.

Bleiben Sie weiterhin auf dem Laufenden, und besuchen Sie unsere Website unter www.ypsomed.ch/karriere

Olga Rosa, Head of HR Management

Olga Rosa verantwortet mit ihrem Team die operative HR-Arbeit in der Schweiz und unterstützt unsere Tochtergesellschaften. Das Team sorgt dafür, dass die richtigen Mitarbeitenden zum richtigen Zeitpunkt an der richtigen Stelle die richtige Arbeit richtig erledigen können.

Weiteres profitables Wachstum

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2023/24 haben wir einen konsolidierten Umsatz von CHF 255.4 Mio. erzielt (Vorjahr: CHF 244.2 Mio.). Bereinigt um den Effekt durch den Verkauf des Fachhändlers DiaExpert in Deutschland per Ende Dezember 2022 ergibt sich für die fortgeführten Geschäftsbereiche ein Wachstum von 24.1 %. Auf seinem Wachstumspfad hat das Unternehmen ihr Betriebsergebnis (EBIT) mit CHF 39.9 Mio. gegenüber dem Vorjahr mit CHF 19.4 Mio. oder bereinigt für das fortgeführte Geschäft mit CHF 16.6 Mio. verdoppelt. Auch der Reingewinn konnte mit CHF 36.6 Mio. (Vorjahr: CHF 15.4 Mio.) mehr als verdoppelt werden.

Dieses Resultat bestätigt die langfristigen, fundamentalen Trends hin zu einer einfachen und sicheren Selbstbehandlung für Menschen mit chronischen Krankheiten mit flüssigen Medikamenten.

Ypsomed Delivery Systems wächst stark

Das Segment Ypsomed Delivery Systems ist im ersten Halbjahr 2023/24 um 22.8 % bzw. CHF 32.8 Mio. gewachsen. Der Umsatz beträgt für die Berichtsperiode CHF 176.5 Mio. (Vorjahr: CHF 143.7 Mio.).

- Mit einem Wachstum von 36.5 % war die Entwicklung der kommerziellen Lieferungen vor allem im Geschäft mit den Autoinjektoren YpsoMate 1.0 und YpsoMate 2.25 für grössere Volumina mit bestehenden und neuen Kundenprodukten besonders erfreulich;
- Die Projekterlöse blieben stabil auf hohem Niveau;
- Im Bereich Contract Manufacturing konnte der Umsatz um 15.6 % gesteigert werden.

Wachstum von über 150 % bei mylife YpsoPump

Im Segment Ypsomed Diabetes Care wurde im ersten Semester 2023/24 ein Umsatz von CHF 72.6 Mio. (Vorjahr: CHF 92.0 Mio.) verbucht. Bereinigt um den Verkauf von DiaExpert wurde in den fortgeführten Geschäftsbereichen ein Wachstum von 35.4 % erzielt (Vorjahr: bereinigt CHF 53.6 Mio.).

- Der kommerzielle Umsatz mit dem mylife YpsoPump System stieg um 153.6 %;
- Unsere Lösung für die automatisierte Insulindosierung mylife Loop mit einem selbstlernenden Algorithmus auf dem Smartphone erreicht gegen 40 000 Anwenderinnen und Anwender;
- Der Umsatz mit Pen-Nadeln ist aufgrund von hohen Lagerbeständen bei Distributionspartnern um CHF 7.2 Mio. rückläufig;
- Das Geschäft mit Blutzuckermesssystemen ist aufgrund der allgemein rückläufigen Marktentwicklung um 7.3 % gefallen.

Deutlich höhere Bruttomarge auf Gruppenstufe

Aufgrund der höheren Umsätze und einer damit verbundenen höheren Auslastung der Produktionsinfrastruktur sowie des Wegfalls der Verwässerung durch den veräusserten Fachhändler DiaExpert ist die Bruttomarge deutlich auf 34.4 % gestiegen (Vorjahr: 26.8 %).

Gestiegener Ergebnisbeitrag von beiden Geschäftsfeldern

Das Betriebsergebnis (EBIT) konnte deutlich auf CHF 39.9 Mio. gesteigert werden.

- Der Mehrumsatz und die höhere Produktionsauslastung tragen bei den Pens und Autoinjektoren erfreulich zum Ergebnis bei;
- Der operative Verlust mit mylife YpsoPump belastet das Ergebnis weiterhin mit CHF –20.4 Mio. (Vorjahr: CHF –27.5 Mio.). Das bessere Ergebnis aus dem Mehrumsatz wurde insgesamt mit rund CHF 8 Mio. zusätzlichen Kosten für die Verstärkung der globalen Vertriebsorganisation und höheren Ausgaben für Marketing belastet, die bereits im vergangenen Sommer angestossen wurde. Dieser Aufbau in den Kernmärkten ist nun mehrheitlich abgeschlossen;
- Der Umsatzrückgang von Ypsotec vermindert das Ergebnis um rund CHF –1.5 Mio. (Vorjahr: CHF –1.0 Mio.).

In der Berichtsperiode erzielte Ypsomed einen Reingewinn von CHF 36.6 Mio. (Vorjahr: CHF 15.4 Mio.). Die Reingewinnmarge verdoppelt sich auf 14.3 % (Vorjahr: 6.3 %). Der Gewinn pro Aktie liegt bei CHF 2.68 (Vorjahr: CHF 1.17).

Anhaltend hohe Wachstumsinvestitionen

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit liegt mit CHF 89.9 Mio. leicht über dem Vorjahresniveau (Vorjahr: CHF 83.2 Mio.). Davon entfallen CHF 50.1 Mio. (Vorjahr: CHF 55.0 Mio.) auf Investitionen in Sachanlagen; insbesondere in den weiteren Ausbau der Kapazitäten für Autoinjektoren in den Schweizer Standorten und in Schwerin, Deutschland. Investitionen in immaterielle Vermögenswerte von CHF 39.8 Mio. (Vorjahr: CHF 28.4 Mio.) flossen in die Weiterentwicklung von Plattformen für Pen- und Autoinjektor-Systeme, von Smartphone-Apps, in die FDA-Zulassung für den US-Pumpenmarkt und in digitalen Dienstleistungen im Bereich Digital Health.

Für die Finanzierung der Investitionen in den weiteren Kapazitätsausbau wird der Kreditrahmen bei den Banken auf Anfang 2024 um CHF 105 Mio. auf CHF 370 Mio. erhöht.

Konsolidierte Erfolgsrechnung

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF	Anhang	01. April 2023 – 30. Sept. 2023	in %	01. April 2022 – 30. Sept. 2022	in %
Nettoerlös	2	**255390**	**100.0 %**	244244	100.0 %
Herstellkosten der verkauften Produkte und Dienstleistungen		**–167572**	**–65.6 %**	–178796	–73.2 %
Bruttoergebnis		**87817**	**34.4 %**	65448	26.8 %
Marketing- und Vertriebsaufwand		**–37501**	**–14.7 %**	–35961	–14.7 %
Verwaltungsaufwand		**–13671**	**–5.4 %**	–13131	–5.4 %
Andere betriebliche Erträge		**3722**	**1.5 %**	3555	1.5 %
Andere betriebliche Aufwendungen		**–480**	**–0.2 %**	–465	–0.2 %
Betriebsergebnis	2	**39888**	**15.6 %**	19445	8.0 %
Finanzertrag	3	**2595**	**1.0 %**	2341	1.0 %
Finanzaufwand	3	**–4219**	**–1.7 %**	–5048	–2.1 %
Ergebnis vor Ertragssteuern		**38263**	**15.0 %**	16739	6.9 %
Ertragssteuern		**–1684**	**–0.7 %**	–1300	–0.5 %
Reingewinn		**36579**	**14.3 %**	15439	6.3 %
Gewinn pro Aktie (verwässert und unverwässert) in CHF	4	**2.68**		1.17	
Betriebsergebnis		**39888**		19445	
Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf Sachanlagen		**20541**		19865	
Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf immateriellen Vermögenswerten		**15403**		17573	
EBITDA (Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen)		**75832**	**29.7 %**	56883	23.3 %

Konsolidierte Bilanz

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

Aktiven	Anhang	**30. Sept. 2023**	**in %**	31. März 2023	in %
Flüssige Mittel		**36379**	**3.9%**	25224	2.9%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		**95691**	**10.2%**	93336	10.8%
Übrige kurzfristige Forderungen		**11437**	**1.2%**	15624	1.8%
Aktive Rechnungsabgrenzungen		**15833**	**1.7%**	15053	1.7%
Laufende Ertragssteuerguthaben		**63**	**0.0%**	66	0.0%
Vorräte		**69506**	**7.4%**	57704	6.7%
Kundenanlagen		**20345**	**2.2%**	1319	0.2%
Total kurzfristige Aktiven		**249253**	**26.6%**	208327	24.2%
Finanzanlagen		**2638**	**0.3%**	2639	0.3%
Latente Ertragssteuerguthaben		**30134**	**3.2%**	31498	3.7%
Sachanlagen		**397764**	**42.5%**	387677	45.0%
Immaterielle Vermögenswerte		**256894**	**27.4%**	231738	26.9%
Total langfristige Aktiven		**687430**	**73.4%**	653552	75.8%
Total Aktiven		**936683**	**100.0%**	861879	100.0%

Passiven	Anhang	**30. Sept. 2023**	**in %**	31. März 2023	in %
Finanzverbindlichkeiten	6	**203000**	**21.7%**	157000	18.2%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		**24599**	**2.6%**	19620	2.3%
Anzahlungen von Kunden		**33624**	**3.6%**	23918	2.8%
Laufende Ertragssteuerverbindlichkeiten		**2669**	**0.3%**	2239	0.3%
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten		**8466**	**0.9%**	8101	0.9%
Passive Rechnungsabgrenzungen		**45637**	**4.9%**	44284	5.1%
Kurzfristige Rückstellungen		**4284**	**0.5%**	3826	0.4%
Total kurzfristige Verbindlichkeiten		**322278**	**34.4%**	258988	30.0%
Erhaltene staatliche Zuschüsse		**7492**	**0.8%**	7976	0.9%
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		**22335**	**2.4%**	20234	2.3%
Langfristige Rückstellungen		**8807**	**0.9%**	9839	1.1%
Latente Ertragssteuerverbindlichkeiten		**2079**	**0.2%**	2510	0.3%
Total langfristige Verbindlichkeiten		**40713**	**4.3%**	40558	4.7%
Aktienkapital		**193144**	**20.6%**	193144	22.4%
Kapitalreserven	5	**197496**	**21.1%**	206291	23.9%
Eigene Aktien		**–167**	**0.0%**	–167	–0.0%
Umrechnungsdifferenzen		**–33288**	**–3.6%**	–25736	–3.0%
Verrechneter Goodwill		**–313788**	**–33.5%**	–313788	–36.4%
Gewinnreserven	5	**530294**	**56.6%**	502587	58.3%
Total Eigenkapital		**573692**	**61.2%**	562333	65.2%
Total Passiven		**936683**	**100.0%**	861879	100.0%

Konsolidierte Geldflussrechnung

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF	Anhang	01. April 2023 – 30. Sept. 2023	01. April 2022 – 30. Sept. 2022
Reingewinn		**36579**	15439
Abschreibungen des Anlagevermögens		**35944**	37438
Veränderung Rückstellungen (inkl. latenter Steuern)		**158**	911
Sonstige fondsunwirksame Aufwendungen / Erträge		**–689**	133
Erfolg aus Veräusserung von Sach- und Finanzanlagen		**–16**	52
Zunahme (–)/Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		**–2985**	4208
Zunahme (–)/Abnahme (+) der übrigen Forderungen und aktiven Rechnungsabgrenzungen		**2711**	–2739
Zunahme (–)/Abnahme (+) der Vorräte		**–12200**	–3617
Zunahme (–)/Abnahme (+) der Kundenanlagen [1]		**–5039**	757
Zunahme (+)/Abnahme (–) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		**4547**	4142
Zunahme (+)/Abnahme (–) der Anzahlungen von Kunden		**9706**	–3042
Zunahme (+)/Abnahme (–) der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und passiven Rechnungsabgrenzungen		**2616**	16061
Zunahme (+)/Abnahme (–) der übrigen langfristigen Verbindichkeiten		**2101**	0
Cashflow aus Geschäftstätigkeit		**73432**	69742
Erwerb von Sachanlagen [1]		**–50109**	–55013
Veräusserung von Sachanlagen		**32**	201
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		**–39837**	–28350
Cashflow aus Investitionstätigkeit		**–89913**	–83162
Einzahlungen aus Kapitalerhöhung (inkl. Agio)		**0**	35154
Aufnahme von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber Banken		**46000**	16000
Rückzahlung von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber Banken		**0**	–29000
Dividende aus Kapital- und Gewinnreserven	5	**–17745**	–8190
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		**28255**	13964
Umrechnungsdifferenzen auf flüssigen Mitteln		**–619**	–432
Total Cashflow		**11155**	112
Bestand flüssige Mittel am 01. April		**25224**	17038
Bestand flüssige Mittel am 30. September		**36379**	17150
Zunahme (+)/Abnahme (–) flüssige Mittel		**11155**	112

1 Im September 2023 wurde ein Vertrag mit einem Pharmapartner unterzeichnet. Gemäss diesem Vertrag werden Montageanlagen sowie spezifische Spritzgusswerkzeuge nach erfolgreicher Abnahme ins Eigentum des Pharmapartners übergehen. Damit verbundene Vorauszahlungen an Anlagelieferanten werden neu als Kundenanlagen im Umlaufsvermögen bilanziert. Entsprechend wurden CHF 14.0 Mio., welche im Vorjahr als Sachanlagen (Anlagen in Bau) bilanziert wurden, geldunwirksam in die Kundenanlagen umgebucht. Die Anzahlungen des Pharmapartners werden als kurzfristige Verbindlichkeiten bilanziert. Nach erfolgter Abnahme werden die Kundenanlagen mit den vorhanden Anzahlungen von Kunden verrechnet.

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 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

	Aktien-kapital	Kapital-reserven	Eigene Aktien	Umrechnungs-differenzen	Verrechneter Goodwill	Gewinn-reserven	Total
Stand 01. April 2023	193 144	206 291	–167	–25 736	–313 788	502 587	562 333
Gewinn des Geschäftshalbjahres						**36 579**	**36 579**
Ausschüttung Dividende aus Reserven aus Kapitaleinlagen		**–8 872**					**–8 872**
Ausschüttung Dividende aus Gewinnreserven						**–8 872**	**–8 872**
Aktienbasierte Vergütung [1]		**77**					**77**
Umrechnungsdifferenzen				**–7 552**			**–7 552**
Stand 30. September 2023	**193 144**	**197 496**	**–167**	**–33 288**	**–313 788**	**530 294**	**573 692**

1 Auf das Geschäftsjahr 2023/24 wurde mit dem Long-Term Incentive Plan (LTIP) ein aktienbasiertes Verfügungselement eingeführt.

Aktienkapitalerhöhung der Ypsomed Holding AG im Juni 2022

Am 13. Juni 2022 hat der Verwaltungsrat entschieden eine Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital durchzuführen. Im Rahmen des Angebots wurden alle neuen Namenaktien sowohl bei bestehenden wie auch bei neuen Aktionären platziert. Zum Angebotspreis von CHF 122.50 betrug 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 120.2 Mio. (CHF 35.2 Mio. in Form von flüssigen Mitteln). Das Aktienkapital besteht 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 Wertbeinträchtigungen auf Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten unterschiedlich anfallen, zu ermöglichen.

in Tausend CHF	**01. April 2023 – 30. Sept. 2023**	01. April 2022 – 30. Sept. 2022
Betriebsergebnis	**39888**	19445
EBIT	**39888**	19445
Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf Sachanlagen	**20824**	20045
Aufgelöste Fördermittel	**–283**	–180
Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf immateriellen Vermögenswerten	**15403**	17573
EBITDA (Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen)	**75832**	56883

Anhang zur konsoldierten 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 2023 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 2023 zugrunde liegen. Die konsolidierte Halbjahresrechnung wurde am 07. November 2023 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 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, das direkt vom Hauptsitz in Burgdorf aus abgewickelt wird. Im Bereich YDC werden die Produkte über Ypsomeds Tochtergesellschaften und Distributoren an Krankenhäuser, Ärzte, Apotheken 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 und SHL Group), oder es handelt sich um Grossunternehmen mit grossen Berichtssegmenten und entsprechend verwässerten Vergleichsinformationen (Roche und 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.

Halbjahr 2022/23	Ypsomed Diabetes Care[1]	Ypsomed Delivery Systems	Übrige	Eliminationen	Konzern
Nettoerlös von Drittkunden	92013	143728	8504		244244
Nettoerlös aus Intersegmentverkäufen			906	–906	0
Total Nettoerlös	92013	143728	9410	–906	244244
Betriebsergebnis					19445
EBIT-Marge					8.0%
Investitionen					82955
Abschreibungen/Wertbeeinträchtigungen					37438

Halbjahr 2023/24	Ypsomed Diabetes Care[1]	Ypsomed Delivery Systems	Übrige	Eliminationen	Konzern
Nettoerlös von Drittkunden	**72585**	**176527**	**6278**		**255390**
Nettoerlös aus Intersegmentverkäufen			**1851**	**–1851**	**0**
Total Nettoerlös	**72585**	**176527**	**8129**	**–1851**	**255390**
Betriebsergebnis					**39888**
EBIT-Marge					**15.6%**
Investitionen					**90638**
Abschreibungen/Wertbeeinträchtigungen					**35944**

1 Per 31. Dezember 2022 wurde die DiaExpert GmbH veräussert. Für weitere Informationen siehe Seite 20 unter 7. Devestition DiaExpert GmbH.

3. Finanzerfolg

	Halbjahr 2023/24	Halbjahr 2022/23
Zinsertrag	**106**	3
Fremdwährungsgewinne	**2489**	2332
Dividenden/sonstige Finanzerträge	**0**	7
Total Finanzertrag	**2595**	2341
Zinsaufwendungen	**2147**	793
Fremdwährungsverluste	**1978**	4161
Sonstige Finanzaufwendungen	**94**	94
Total Finanzaufwand	**4219**	5048

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 2023/24	Halbjahr 2022/23
Reingewinn in Tausend CHF	**36 579**	15 439
Auf Monatsbasis gewichtete Anzahl ausstehender Namenaktien	**13 648 739**	13 221 168
Gewinn pro Namenaktie (verwässert und unverwässert) in CHF	**2.68**	1.17

5. Auszahlung an Aktionäre

Per 06. Juli 2023 wurde eine Ausschüttung aus dem Gewinnvortrag von CHF 0.65 (Vorjahr: CHF 0.30) und eine verrechnungssteuerfreie Ausschüttung aus den Reserven aus Kapitaleinlagen von CHF 0.65 (Vorjahr: CHF 0.30) je Aktie an die Aktionäre vorgenommen. Die Gesamtausschüttung betrug CHF 17.7 Mio. (Vorjahr: CHF 8.2 Mio.).

6. Finanzverbindlichkeiten

Per 30. September 2023 besteht bei den Festvorschüssen der Banken ein maximaler Kreditrahmen von CHF 265 Mio. (Vorjahr: 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.

7. Devestition DiaExpert GmbH

Per 31. Dezember 2022 wurde die DiaExpert GmbH an die Mediq Gruppe verkauft. DiaExpert ist eine etablierte Fach- und Versandhändlerin für die Versorgung von Menschen mit Diabetes (ausschliesslich) in Deutschland, mit der Spezialisierung auf Insulinpumpen-Therapie und war wesentlicher Bestandteil des Segmentes Ypsomed Diabetes Care. Mit dem Verkauf bleibt DiaExpert als hilfreiche Begleiterin für Kunden und Krankenkassen bestehen und wird ihre Dienstleistungen fortführen. Ypsomed fokussiert sich verstärkt auf die Entwicklung, die Herstellung und den Vertrieb von eigenen, hochwertigen Medizintechnikprodukten für Menschen mit chronischen Krankheiten.

Die nachfolgende Tabelle zeigt, dass der Umsatz der DiaExpert GmbH im 1. Halbjahr 2022/23 CHF 38.4 Mio. und der EBIT CHF 2.8 Mio. betrug.

Nettoumsatz und EBIT	**Halbjahr 2023/24**	Halbjahr 2022/23
Nettoerlös DiaExpert GmbH	**0**	38 388
Betriebsergebnis DiaExpert GmbH	**0**	2 833

Informationspolitik

Die Ypsomed Holding AG pflegt gegenüber Aktionärinnen und Aktionären, potenziellen Investorinnen und Investoren, Finanzanalystinnen 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: Jährliche Geschäftsberichte, Halbjahresberichte, der 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 nimmt der CEO und der Head of Investor Relations wahr.

Unsere hochvolumige, automatisierte Montageanlage für den Autoinjektor YpsoMate in Schwerin.

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

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

22. Mai 2024: Publikation Geschäftsbericht sowie Medienkonferenz und Analystenpräsentation zu den Jahreszahlen 2023/24, Zürich

26. Juni 2024: Generalversammlung, Burgdorf

Kontakt

Ypsomed Holding AG
Brunnmattstrasse 6
Postfach 3401 Burgdorf

Thomas Kutt, Head of Investor Relations
thomas.kutt@ypsomed.com
Telefon +41 34 424 35 55

Herausgeberin

Ypsomed Holding AG, Burgdorf

Text, Konzept und Gestaltung

Ypsomed AG, Marketing Communications, Solothurn

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.

mylife, YpsoPump, YpsoMate, ServoPen, YpsoPen, UnoPen und YpsoDose sind registrierte Handelsmarken von Ypsomed AG.

CamAPS® ist eine eingetragene Marke von CamDiab Ltd.

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