



## Brief an die Aktionäre

### Erwartungen übertroffen

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Im ersten Semester 2013/14 erzielte die Ypsomed Gruppe einen konsolidierten Umsatz von insgesamt CHF 131.5 Mio., rund CHF 11.7 Mio. mehr als im Vorjahressemester mit CHF 119.7 Mio. Wir sind sehr erfreut, dass es uns in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2013/14 gelungen ist, den Nettoerlös gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahres um 10% zu steigern und die Profitabilität sogar noch deutlicher zu verbessern. Im ersten Halbjahr 2013/14 stieg das Betriebsergebnis um 90% von CHF 2.4 Mio. auf CHF 4.6 Mio. Der Reingewinn verbesserte sich gar um 125% von CHF 2.0 Mio. auf CHF 4.6 Mio.

#### Das Segment Diabetes Direct Business ist nach Investitionsphase wieder profitabel

Im Diabetes Direct Business konnten wir den Umsatz von CHF 42.7 Mio. auf CHF 55.3 Mio. erhöhen und erzielten eine Umsatzzunahme von 30% gegenüber dem Vorjahr. Treiber dieses starken Umsatzwachstums ist primär die grosse Nachfrage nach der schlauchlosen Insulinpumpe mylife™

OmniPod®. Dieser Umsatz hat sich im Vergleich zur Vorjahresperiode mit einer Zunahme von 117% mehr als verdoppelt. Aber auch die Umsatzzunahmen von 24% im Geschäft mit den Blutzuckermesssystemen bzw. von 8% im Diabetesfachhandel DiaExpert haben zu diesem Wachstum beigetragen. Sehr erfreulich ist die Verbesserung der Profitabilität im Segment Diabetes Direct Business: Erstmals seit der Implementierung der Diversifikationsstrategie und dem Ausbau der Diabetesversorgung konnte ein positives Betriebsergebnis (EBIT) ausgewiesen werden. In der Vorjahresperiode erwirtschaftete Ypsomed in diesem Segment noch einen Betriebsverlust von CHF –2.5 Mio., und nun resultierte im ersten Halbjahr 2013/14 ein Betriebsgewinn von CHF 1.2 Mio. Die leicht höheren Betriebskosten für Marketing und Vertrieb konnten mit starkem Umsatzwachstum und verbesserten Einkaufskonditionen mehr als kompensiert werden. Die langjährigen Investitionen in den Aufbau des Diabetes Direct Business beginnen sich auszuzahlen.

#### Im Segment Delivery Devices lancieren Kunden neue Pensysteme

Im Segment Delivery Devices erzielte Ypsomed im ersten Halbjahr 2013/14 einen Umsatz von CHF 68.4 Mio., gegen-

### Schlüsselzahlen im Überblick

In Tausend CHF Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER	1. April 2013 – 30. Sept. 2013	1. April 2012 – 30. Sept. 2012	Veränderung	in %
<b>Nettoerlös</b>	<b>131 473</b>	<b>119 745</b>	<b>11 727</b>	<b>9.8%</b>
davon Delivery Devices*	68 415	69 115	-700	-1.0%
davon Diabetes Direct Business*	55 322	42 695	12 628	29.6%
davon Übrige*	7 736	7 936	-200	-2.5%
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>30 646</b>	<b>27 360</b>	<b>3 286</b>	<b>12.0%</b>
<b>Bruttoergebnis in %</b>	<b>23.3%</b>	<b>22.8%</b>		
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>4 644</b>	<b>2 429</b>	<b>2 215</b>	<b>91.2%</b>
<b>Betriebsergebnis in %</b>	<b>3.5%</b>	<b>2.0%</b>		
<b>Reingewinn</b>	<b>4 600</b>	<b>2 037</b>	<b>2 563</b>	<b>125.8%</b>
<b>Reingewinn in %</b>	<b>3.5%</b>	<b>1.7%</b>		
<b>Reingewinn pro Aktie (in CHF)</b>	<b>0.36</b>	<b>0.16</b>	<b>0.20</b>	<b>125.0%</b>
<b>Forschungs- und Entwicklungsausgaben total</b>	<b>11 223</b>	<b>10 240</b>	<b>983</b>	<b>9.6%</b>
<b>Investitionen in Sachanlagen</b>	<b>10 146</b>	<b>8 126</b>	<b>2 020</b>	<b>24.9%</b>
<b>Eigenkapitalquote in %</b>	<b>62.9%</b>	<b>63.6%</b>		
<b>Anzahl Mitarbeitende (per 30. September)</b>	<b>989</b>	<b>1 020</b>	<b>-31</b>	<b>-3.0%</b>
<b>Anzahl Vollzeitstellen (umgerechnet per 30. September)</b>	<b>948</b>	<b>974</b>	<b>-26</b>	<b>-2.7%</b>

\*Das Segment Delivery Devices enthält die von Ypsomed hergestellten Produktgruppen Pensysteme, Pen-Nadeln, Infusionssets und übrige Spritzgussteile. Das Segment Diabetes Direct Business umfasst das Direkthandelsgeschäft mit verschiedenen Diabetesartikeln. Unter Übrige werden der Geschäftsbereich Präzisionsteile und die zurzeit nicht betrieblich genutzten Liegenschaften zusammengefasst.

## Brief an die Aktionäre

über CHF 69.1 Mio. in der Vorjahresperiode. Der Betriebsgewinn lag mit CHF 3.9 Mio. unter dem Vorjahreswert von CHF 5.7 Mio. Das Segmentergebnis wurde durch den Produktmix und durch zusätzliche Kosten für die Verlagerung der Pen-Nadel-Produktion von Burgdorf nach Solothurn belastet. Für die Zukunft erwarten wir im Delivery Devices dank neu lancierten Pensystemen und einer Vielzahl von Kundenanfragen und -projekten, wie Sie auf den folgenden Seiten sehen werden, ein Umsatzwachstum und eine steigende Profitabilität. Dies dank einem besseren Auslastungsgrad der bestehenden Infrastruktur sowie einem profitableren Produktmix.

### **Im Segment Übrige zeichnen sich positive Marktrends ab**

Bei Ypsotec konnten wir im ersten Halbjahr 2013/14, trotz einem von CHF 7.9 Mio. auf CHF 7.7 Mio. gesunkenen Umsatz, den Betriebsverlust um CHF 0.3 Mio. auf CHF –0.5 Mio. reduzieren. Positive Signale aus dem Markt und Effizienzsteigerungen in der Produktion sollten dazu beitragen, dass wir künftig wieder in die Gewinnzone gelangen werden.

### **Ypsomed erhöht den operativen Cashflow und investiert weiter in den Ausbau der Produktionskapazitäten**

Im der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2013/14 hat Ypsomed im Vergleich zur Vorjahresperiode den Cashflow aus Geschäftstätigkeit von CHF 8.8 Mio. um 136% auf CHF 20.8 Mio. gesteigert, hauptsächlich aufgrund der verbesserten Profitabilität und des Abbaus von Vorräten. Der Abbau der Vorräte ist darauf zurückzuführen, dass für die Verlagerung der Nadel-Produktion per 31. März 2013 ein Sicherheitslager aufgebaut worden ist, welches nun auf ein normales Niveau zurückgeführt wurde. In der Berichtsperiode hat Ypsomed insgesamt CHF 15.4 Mio. investiert, gegenüber CHF 12.8 Mio. in der Vorjahresperiode. Davon wurden CHF 10.1 Mio., also rund zwei Drittel, in Sachanlagen investiert, vor allem in neue Betriebsanlagen wie Pen-Montageautomaten und Spritzgusswerkzeuge. Diese Investitionen wurden im Hinblick auf die gestiegenen Kundenanfragen und -projekte getätigt. Ein Drittel der Investitionssumme, rund CHF 5.3 Mio., haben wir in immaterielle Vermögenswerte investiert, hauptsächlich in die Entwicklung der eigenen Insulinpumpe mylife™ YpsoPump®. Ypsomed realisierte in der Berichtsperiode einen positiven Free Cashflow von CHF 5.8 Mio., was für eine nachhaltige Geschäftsentwicklung zentral ist.

Unter Berücksichtigung der im Juli ausgezahlten Dividende von CHF 2.5 Mio. und der Zunahme des kurzfristigen Fremdkapitals erwirtschaftete Ypsomed im ersten Halbjahr 2013/14

einen Cashflow von CHF 5.3 Mio., rund 50% mehr als in der Vorjahresperiode.

Mit einer hohen Eigenkapitalquote von 63% ist Ypsomed weiterhin sehr solide finanziert. Das bestehende Aktionärsdarlehen über CHF 20.0 Mio. bleibt unverändert bestehen, weil der Hauptaktionär Willy Michel, wie im Jahr zuvor und auch für das kommende Geschäftsjahr, auf eine jährliche Rückzahlung von CHF 5.0 Mio. verzichtet hat. Die Ypsomed Gruppe soll auch in Zukunft unternehmerisch und unabhängig geführt werden.

### **Reingewinn mehr als verdoppelt**

Der Finanzertrag fiel mit CHF 1.9 Mio. um CHF 1.0 Mio. höher aus als in der Vorjahresperiode, was auf die Auflösung einer Wertberichtigung von CHF 1.0 Mio. auf der Beteiligung an Bionime Corp. zurückzuführen ist. Der Finanzaufwand stieg im ersten Semester 2013/14 gegenüber der Vorjahresperiode von CHF 1.0 Mio. auf CHF 1.5 Mio., grösstenteils durch Währungseffekte und leicht höhere Finanzverbindlichkeiten bedingt. Insgesamt hat sich der Reingewinn im ersten Halbjahr 2013/14 mehr als verdoppelt und betrug pro durchschnittlich ausgegebener Namenaktie CHF 0.36 (Vorjahr CHF 0.16).

*«Die positive Entwicklung der Geschäftszahlen bestätigt unsere Strategie und unser unternehmerisches Handeln. Mindestens ebenso wichtig ist, dass wir Ypsomed für die Zukunft bestens gerüstet sehen und ein profitables Wachstum erwarten.»*

## **Exzellente Voraussetzungen für profitables Wachstum**

Ypsomed ist für die Zukunft bestens gerüstet, und wir erwarten aus folgenden Gründen ein profitables Wachstum:

### **Attraktive Pipeline mit einer Vielzahl konkreter Projekte für neue Injektionssysteme**

Die Plattformen von Ypsomed bieten Pharmakunden eine breite Palette an benutzerfreundlichen und preislich kompetitiven Injektionssystemen. Die Zunahme von konkreten Anfragen von Kunden aus aller Welt und die Vielzahl der derzeit laufenden Entwicklungs- und Industrialisierungsprojekte sind vielversprechend. Wir erwarten ab dem nächsten Jahr die Marktlancierung zahlreicher Pensysteme, die von Ypsomed

entwickelt und hergestellt werden, vor allem für Insuline, GLP-1 sowie für Biosimilars und neue Flüssigmedikamente. Natürlich spielen regulatorische Rahmenbedingungen bei der Markteinführung von Injektionssystemen eine wichtige Rolle und sind durch Ypsomed nicht direkt beeinflussbar. Dennoch sind wir zuversichtlich, dass wir in den kommenden zwei Jahren die Kundenbasis deutlich verbreitern werden.

### **Steigende Nachfrage nach Insulinpens und Pen-Nadeln**

Die weltweite starke Zunahme von Diabetes ist hinlänglich bekannt. Die International Diabetes Federation empfiehlt ausdrücklich die intensiviertere Insulintherapie als bestmögliche Form der Diabetesbehandlung. Ypsomed profitiert von dieser deutlichen Zunahme von Menschen mit Diabetes, die sich mit Insulin therapieren und hierfür vermehrt Injektionssysteme und Pen-Nadeln verwenden. Die Nachfrage nach wiederverwendbaren Pens und Einwegpens steigt weltweit. Ypsomed verfügt, auch dank den erheblichen Investitionen in jüngster Vergangenheit, über die notwendigen Produktionskapazitäten zur Herstellung von solchen Injektionssystemen und Pen-Nadeln.

### **Etablierter Geschäftsbereich mylife™ Diabetescare mit weiterem Wachstumspotenzial**

Ypsomed hat, basierend auf der jahrzehntelangen und branchenweit anerkannten Diabeteskompetenz, in den letzten Jahren mit mylife™ Diabetescare ein zweites Standbein in der Diabetesversorgung aufgebaut. Ypsomed ist heute über eigene Tochtergesellschaften in Europa und Indien sowie über Partnerschaften mit Distributoren in über 50 Ländern präsent und verkauft neben Pen-Nadeln und Infusionssets auch Blutzuckermesssysteme und die schlauchlose Insulinpumpe mylife™ OmniPod®. Ypsomed ist über den Erfolg des mylife™ OmniPod® sehr erfreut und sieht weiteres Umsatzpotenzial, sowohl in den bisherigen Märkten wie auch durch die Markteinführung in neuen Ländern. Ypsomed fokussiert künftig auf die eigene mylife™ Produktpalette und wird sich vom Diabetesfachhandelsgeschäft DiaExpert trennen. Wir haben den entsprechenden Prozess im Mai 2013 gestartet.

### **Mit der neuen Insulinpumpe zurück zu den Wurzeln**

Ein wichtiger Erfolgsfaktor für die Zukunft der Ypsomed ist die selber entwickelte mylife™ YpsoPump®, die ab Ende 2014 in den ersten Märkten lanciert wird. Ypsomed wird die neue Insulinpumpe auch selber herstellen und kehrt damit definitiv zu ihren erfolgreichen Disetronic-Wurzeln zurück.

### **Steigerung der Profitabilität**

Wir haben konsequent betriebliche Kosteneinsparungen vorgenommen und Produktionsprozesse optimiert, wie bei-

spielsweise die Zentralisierung der Pen-Nadel-Produktion in Solothurn. Gleichzeitig haben wir in den Ausbau der Kapazitäten investiert, die wir nun optimal auslasten werden.

### **Ausblick**

Das Umsatzwachstum im mylife™ Diabetescare-Geschäft und die bereits erfolgten und noch anstehenden Lancierungen von Pensystemen in verschiedenen Märkten stimmen uns sehr zuversichtlich, sodass wir folgende Prognose für das Geschäftsjahr 2013/14 abgeben: Wir erwarten unverändert ein Umsatzwachstum von gegen 10% und einen Gewinn vor Zinsen und Steuern (EBIT) von rund CHF 10 Mio.

Für Ihr Vertrauen danken wir Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, bestens.



**Dr. h. c. Willy Michel**

Chief Executive Officer  
und Präsident des Verwaltungsrates



**Simon Michel**

Senior Vice President  
Marketing & Sales

## Ypsomed Delivery Systems

### Ypsomed Delivery Systems im Aufschwung

Dies zeigt sich an der Vielzahl von neuen Anfragen und konkreten Projekten mit Kunden für Injektionssysteme von Ypsomed und an den für die nächsten 12 bis 24 Monate geplanten Markteinführungen von Ypsomed Pensystemen durch Pharmakunden. Bereits im ersten Semester des Geschäftsjahres 2013/14 erfolgte die Markteinführung neuer Insulinpens in Indien durch Lupin Ltd., in der Volksrepublik China durch Tonghua Dongbao Pharmaceutical Co., Ltd. sowie durch MJ Biopharm/Bioswiss in Südafrika.

### Ypsomed baut Partnerschaft in China weiter aus

Im September 2013 konnte Ypsomed ankündigen, dass der langjährige Partner und Pharmakunde Tonghua Dongbao Pharmaceutical Co., Ltd. im chinesischen Markt ein neues Pensystem für Insulin lanciert hat. Der Sulin Pen ist ein kostengünstiger wiederverwendbarer Pen, welcher auf der Technologieplattform YpsoPen® basiert. Tonghua Dongbao Pharmaceutical Co., Ltd. bezieht mit dem Sulin Pen bereits das vierte Pensystem von Ypsomed und will damit im chinesischen Markt weitere Marktanteile gewinnen. Der preislich attraktive Sulin Pen eignet sich hervorragend für die Erschließung ländlicher Regionen mit eher geringerer Kaufkraft. Damit ergänzt der neue Sulin Pen den ebenfalls von Ypsomed entwickelten Gansulin Pen, der bereits seit mehreren Jahren erfolgreich eingeführt ist und sich als Premiumprodukt vor allem in den Städten der Volksrepublik China grosser Beliebtheit erfreut.

**«Als einer der lokal führenden Insulinhersteller vertraut Tonghua Dongbao Pharmaceutical Co., Ltd. auf die Qualität und Zuverlässigkeit der Ypsomed Pensysteme und sieht darin einen Schlüsselfaktor für den eigenen Markterfolg der letzten zehn Jahre in der Volksrepublik China.»**

### Ypsomed lanciert den ersten ServoPen® in Indien

In einer Rekordzeit von gerade einmal viereinhalb Monaten hat das Projektteam der Ypsomed, ausgehend von der ServoPen®-Technologieplattform, eine Variantenentwicklung realisiert, sodass bereits Anfang des Semesters die ersten Produktionschargen ausgeliefert werden konnten. Der neue Kunde in Indien ist Lupin Ltd., die drittgrösste Pharmafirma in Indien und eine weltweit führende Generikaherstellerin. Dank der raschen Entwicklung und Produktion durch Ypsomed konnte Lupin Ltd. schon ab Mai dieses Jahres den Lupisulin Pen zur Verabreichung von Lupins Humaninsulin Lupisulin im indischen Markt einführen. In Indien leben heute über 51 Millionen Menschen mit Diabetes und die Anzahl von Diabetespatienten wächst rasant. Experten erwarten eine Zunahme auf rund 85 Millionen Diabetiker bis ins Jahr 2030.

### Erfolgreiche Akquisition neuer Projekte und Aufträge

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2013/14 ist es Ypsomed gelungen, neue Kundenprojekte für Injektionssysteme zu akquirieren. Zahlreiche Anfragen von Pharmakunden aus aller Welt haben zu Varianten- sowie zu Entwicklungs- und Industrialisierungsprojekten in Burgdorf und Solothurn geführt. Das Interesse an Injektionssystemen von Ypsomed kommt sowohl von grossen Pharmakonzernen, die global aktiv sind, und kleineren Biotechfirmen, welche während der klinischen Studien nach Vermarktungspartnern suchen, als auch von regional tätigen Pharmaherstellern in Schwellenländern. Blockbuster-Medikamente, deren Patente ablaufen, werden durch Generika und Biosimilar-Produkte konkurrenziert. Ebenfalls kommen Nachfolgeprodukte oder neue Originalpräparate in fortgeschrittene klinische Phasen. In diesen Märkten bietet Ypsomed den Pharmakunden die Möglichkeit, ihr Produkt mit einem getesteten, robusten und anwendungsfreundlichen Injektionssystem zu vervollständigen.

**«Die Pharmaindustrie befindet sich im Umbruch und setzt sowohl für neue Originalpräparate als auch Biosimilars vermehrt moderne Pensysteme und Autoinjektoren ein.»**

## Attraktive und breit diversifizierte Pipeline

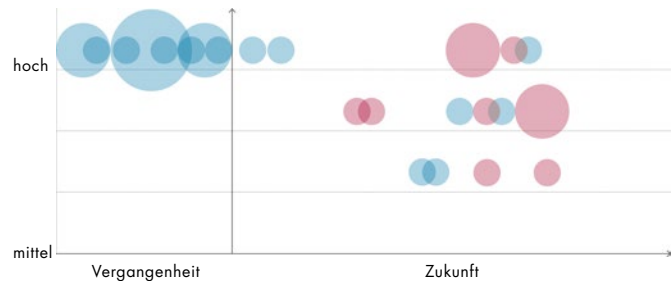
Ypsomed bearbeitet derzeit eine Vielzahl konkreter Projekte für neue Injektionssysteme. Bei den wiederverwendbaren Pensystemen offeriert Ypsomed mit dem federunterstützten ServoPen® ein Premiumprodukt und mit dem YpsoPen® einen modernen Pen für preissensitive Märkte. Wie die Darstellung nebenan verdeutlicht, sind insgesamt sechzehn Kundenanfragen für wiederverwendbare Pensysteme in der Pipeline, wovon sechs mit einer hohen Wahrscheinlichkeit im Markt eingeführt werden. Zwei Kunden stehen dabei kurz vor der Lancierung neuer Insulinpens in stark wachsenden Schwellenländern. Der YpsoPen® und der ServoPen® eignen sich ideal für die Verabreichung von Insulin, aber auch für andere Medikamente wie Wachstums- und Parathormone.

Bei den Einwegpens interessieren sich Pharmakunden für den technisch ausgereiften UnoPen™ und für den einzigartigen und patentgeschützten LyoTwist™ Pen, der zusammen mit Doppelkammerampullen eingesetzt wird. Aktuell sind zwölf konkrete Kundenanfragen in der Pipeline, wovon fünf eine hohe Wahrscheinlichkeit für eine Lancierung im Markt aufweisen. Besonders erfreulich ist, dass zwei dieser Kunden ein überdurchschnittlich hohes Umsatzpotenzial aufweisen.

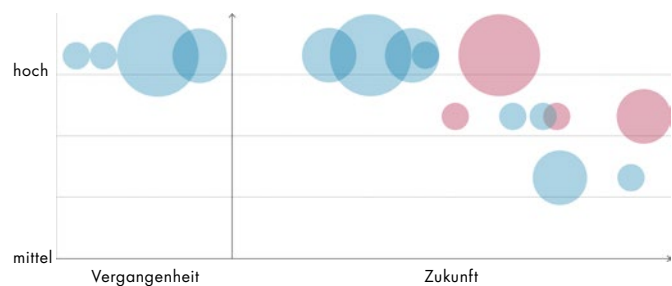
Im Bereich Autoinjektoren bietet Ypsomed mit dem YpsoMate™ und YpsoMate™ Control einmal verwendbare Autoinjektoren für vorgefüllte Spritzen aus Glas oder Plastik an. Insgesamt sind acht Autoinjektoren-Projekte/-Anfragen in der Pipeline, deren Markteinführung mittelfristig geplant sind. Mehrere YpsoMate™-Kunden führen zurzeit Handlingstudien durch, einige planen dessen Einsatz in klinischen Studien.

**«Ypsomed hat derzeit eine grosse Anzahl an Kundenanfragen und Projekten in der Pipeline, viele davon mit einer konkret geplanten Markteinführung und einige mit einem für die Zukunft grossen Umsatzpotenzial.»**

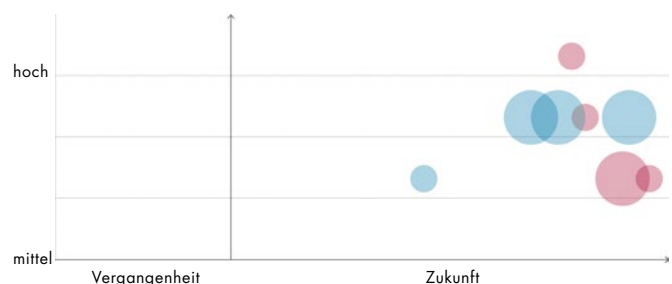
### Wiederverwendbare Injektionssysteme



### Einmalig verwendbare Injektionssysteme



### Autoinjektoren



Originalpräparate  
Generika/Biosimilars

## mylife™ Diabetescare

### mylife™ OmniPod® weiter auf Wachstumskurs

Wie bereits erwähnt hat Ypsomed im ersten Semester des Geschäftsjahres 2013/14 den Verkauf der mylife™ OmniPod® Insulin-Patch-Pumpe erneut massiv steigern können. Der auf Diabetes und Insulinpumpen spezialisierte Aussendienst der Ypsomed in Deutschland, Grossbritannien, der Schweiz, den Niederlanden, Österreich sowie in Schweden und Norwegen bearbeitet die jeweiligen Märkte intensiv und höchst erfolgreich. Pumpenträger, Diabetesfachpersonal und Ärzte werden gezielt über die zahlreichen Vorteile der Patch-Pumpe informiert und in der Handhabung der weltweit ersten und in Europa nach wie vor einzigen schlauchlosen Insulinpumpe geschult. Inzwischen ist der Marktanteil der mylife™ OmniPod® in den Niederlanden, in Grossbritannien und in der Schweiz auf über 10% gestiegen und wächst auch in den anderen europäischen Märkten stark.

mylife™ OmniPod®



### Umfangreiches mylife™ Diabetesangebot

Seit der Einführung der übergeordneten Dachmarke mylife™ Diabetescare vor genau vier Jahren hat Ypsomed das Diabetesproduktangebot laufend erweitert: zum einen mit selber hergestellten Produkten wie neuen Pen-Nadeln, Sicherheits-Pen-Nadeln und Infusionssets, zum anderen mit exklusiven

Handelsprodukten wie zum Beispiel dem innovativen mylife™ OmniPod® von Insulet Inc. oder dem Blutzuckermesssystem von Bionime Corp. sowie anderen Zubehörprodukten wie Lanzetten.

#### mylife™ Diabetescare Produktsortiment



## Unterschiedliche Märkte in Europa

Die Märkte in Europa für den Vertrieb von Diabetesprodukten unterscheiden sich sehr stark in Bezug auf Krankenkassenversicherungssysteme, Vertriebswege und regulatorische Vorschriften. Während zum Beispiel die Ypsomed Tochtergesellschaft DiaExpert in Deutschland über 170 000 Kunden direkt mit Diabetesprodukten beliefert, ist in Frankreich ein solcher Direktverkauf nicht gestattet. Ein wesentlicher Unterschied besteht zudem in der Höhe der Rückvergütung für die Produkte und in der Freiheit der Produktauswahl. Aufgrund des grossen Kostendrucks im Gesundheitswesen ist zudem ein Trend zum Tenderverfahren festzustellen, bei dem gewisse Produkte über ein Bieterverfahren durch nationale oder regionale Leistungsträger eingekauft werden. Aufgrund der Heterogenität der einzelnen Märkte ist eine lokale Verankerung mit Vertriebsstandorten ein wesentlicher Erfolgsfaktor der Ypsomed Gruppe. Im Folgenden eine Übersicht der Märkte, in denen Ypsomed aktiv ist.

### Deutschland (gegründet 2003<sup>1</sup>)

Die beiden deutschen Niederlassungen Ypsomed GmbH und DiaExpert GmbH in Liederbach bei Frankfurt am Main sind mit zusammen rund 170 Mitarbeitenden die grösste Vertriebsorganisation der Ypsomed Gruppe. In Deutschland wird die gesamte mylife™ Diabetescare Produktpalette vertrieben. Der Aussendienst in Deutschland ist auf intensive Insulintherapie spezialisiert und fokussiert vorwiegend auf Diabeteszentren, Schwerpunktpraxen und deren Diabetespatienten, vor allem Insulinpumpenträger. Zudem bietet Ypsomed in Deutschland einen 24/7-Kundenservice an. Über die DiaExpert GmbH ist Ypsomed auch als spezialisierter Diabetesfachhändler aktiv und hat mit allen Krankenkassen Verträge zur umfassenden Versorgung und direkten Belieferung der rund 170 000 Kunden abgeschlossen. Das breite Diabetesangebot umfasst auch Konkurrenzprodukte. Ypsomed will sich in Zukunft auf das wachsende Diabetescare Geschäft für intensivierete Insulin- und Insulinpumpentherapie mit dem eigenen mylife™ Sortiment konzentrieren und steht deshalb mit Interessenten in Verhandlungen über einen Verkauf der DiaExpert.

### Frankreich (gegründet 2003<sup>1</sup>)

Die Ypsomed S.A.S hat ihren Firmensitz in Paris und ist derzeit umsatzmässig die zweitgrösste Vertriebsorganisation der Ypsomed Gruppe. In Frankreich ist der Markt für Diabetes-hilfsmittel wie Pen-Nadeln, Infusionssets und Blutzuckermessstreifen aufgrund von Preisnachlässen und Mengenkontingentierung derzeit leicht rückläufig. Umso erfreulicher ist der deutliche Umsatzanstieg der französischen Tochtergesellschaft, vor allem auch deshalb, weil in Frankreich die mylife™ OmniPod® Insulin-Patch-Pumpe wegen fehlender Zulassung und Kostenrückerstattung noch nicht eingeführt werden konnte. Die rund 30 Aussendienstmitarbeiter verkaufen aufgrund der staatlich regulierten Vertriebswege vor allem in Diabeteszentren und Apotheken. Eine weitere Besonderheit in Frankreich ist die ausschliessliche Versorgung von Patienten mit Insulinpumpen über die institutionalisierten Pflegedienste der französischen Sozialversicherung. Nicht erstaunlich ist, dass Frankreich die höchsten Kosten pro Insulinpumpen-Patient in Europa aufweist und deshalb eine Revision dieses Modells angekündigt hat. Ypsomed sieht dank der wachsenden Insulinpumpen-Therapie in Frankreich ein vielversprechendes Umsatzpotenzial für den mylife™ OmniPod® und ab Anfang 2015 auch für die eigene Insulinpumpe.

### Grossbritannien (gegründet 2010)

Die erst im Jahr 2010 gegründete Tochtergesellschaft der Ypsomed mit Sitz in Selby North Yorkshire ist in den letzten drei Jahren, begünstigt durch regulatorische Änderungen im Gesundheitssystem, stark gewachsen. Der traditionelle National Health Service (NHS) hat die Budgetverantwortung und Kompetenz für Produkteinkäufe an die regionalen Clinical Commissioning Groups (CCG) delegiert. In der Folge konnte Ypsomed dank einem breiten Portfolio von Diabetesprodukten, exzellentem Service und konkurrenzfähigen Preisen Verträge in verschiedenen Regionen abschliessen, was zu Umsatzsteigerungen geführt hat. Erfreulich ist der Marktanteil mit dem mylife™ OmniPod® von bereits mehr als 10% nach nur kurzer Zeit. Die englische Tochtergesellschaft mit fünfzehn Mitarbeitenden wird personell weiterwachsen und verdeutlicht, welches Potenzial sich aufgrund der regulatorischen Veränderungen für Ypsomed mit dem umfassenden mylife™ Diabetescare Sortiment bietet.

<sup>1</sup> Aus den Tochtergesellschaften der 1984 gegründeten Disetronic hervorgegangen.



### **Niederlande (gegründet 2003<sup>1</sup>)**

In den Niederlanden konzentriert sich die Ypsomed BV mit ihren zehn Mitarbeitenden primär auf den Vertrieb der mylife™ OmniPod® Insulin-Patch-Pumpe. Dies mit sehr grossem Erfolg: Innerhalb von knapp drei Jahren hat Ypsomed in den Niederlanden gegen 15% Marktanteil erobert, weil sich über die Hälfte aller Neukunden für eine mylife™ OmniPod® Insulinpumpe entschieden haben und zudem viele langjährige Insulinpumpen-Kunden zur Ypsomed gewechselt sind. Sie schätzen neben der Kompetenz der Ypsomed-Mitarbeitenden ganz besonders den umfassenden 24/7-Kundenservice. Dies sind ideale Voraussetzungen für den zukünftigen Vertrieb der eigenen Insulinpumpe. In den Niederlanden will Ypsomed in Zukunft aber auch die anderen mylife™ Diabetescare Produkte wie Pen-Nadeln und Blutzuckermesssysteme aktiver vertreiben.

### **Schweiz (gegründet 2003<sup>1</sup>)**

Im Heimatmarkt Schweiz ist es mit den innovativen mylife™ Diabetescare Produkten gelungen, den Umsatz im ersten Halbjahr 2013/14 um 40% zu steigern, dies in einem weitgehend gesättigten Markt. Der Aussendienst bearbeitet in der Schweiz schwerpunktmässig qualifizierte Diabetologen, Spitäler und auch Alters- und Pflegeheime. Ypsomed hat darüber hinaus auch Kooperationen mit Apothekenketten abschliessen können. In der Schweiz werden Diabetespatienten immer noch häufig vom Allgemeinmediziner und nicht von spezialisierten Diabetologen behandelt. Insofern bestehen für Ypsomed im Heimatmarkt Schweiz mit der mylife™ OmniPod® und später mit der eigenen Insulinpumpe bedeutende Wachstumsmöglichkeiten.

### **Nordics (gegründet 2003<sup>1</sup>)**

Die Tochtergesellschaft Ypsomed AB Nordic umfasst die Länder Schweden, Norwegen, Finnland und Dänemark. In diesen Ländern sind insgesamt zehn Mitarbeitende über eigene Vertriebsbüros aktiv. In den letzten Jahren wurden primär Pen-Nadeln vertrieben, in Schweden und Finnland oft über Bieterverfahren. Diese regionalen Ausschreibungen für mehrjährige Verträge haben den Markteintritt für gewisse mylife™ Diabetescare Produkte zunächst verzögert, aber inzwischen kann Ypsomed neben Pen-Nadeln in den nordischen Ländern auch Blutzuckermesssysteme erfolgreich absetzen. Zu Beginn des Jahres 2013 hat Ypsomed Nordic auch in Schweden und Norwegen die Zulassung für die mylife™ OmniPod® Insulin-Patch-Pumpe erwirken können und steigert seither den Umsatz. Die Bieterverfahren der Behörden führen dazu, dass Patienten und Ärzte eine geringere Produktauswahl erhalten und oft nur die günstigsten Produkte berücksichtigt werden.

### **Österreich (gegründet 2011)**

Die Ypsomed GmbH mit Sitz in Wien wurde Ende 2011 gegründet. Dank der eigenen Niederlassung in Österreich konnte die Marktbearbeitung intensiviert und rasch eine Zulassung für den mylife™ OmniPod® erreicht werden. Die Österreichische Tochtergesellschaft wächst seither mit allen Produkten aus dem umfangreichen mylife™ Diabetescare Sortiment. Der Aussendienst bearbeitet in Österreich neben Diabetologen speziell auch Spitäler sowie Alters- und Pflegeheime. Der 24/7-Kundenservice wird organisatorisch von der Schweiz und Deutschland aus gewährleistet. Der Kostendruck im Gesundheitssystem führt in Österreich dazu, dass Hersteller zur direkten Belieferung von Patienten verpflichtet werden, was zu einer vermehrten Umgehung des Grosshandels und der Apotheken führt.

<sup>1</sup> Aus den Tochtergesellschaften der 1984 gegründeten Disetronic hervorgegangen.

## Ypsomed Tochtergesellschaften in Europa

### Niederlande

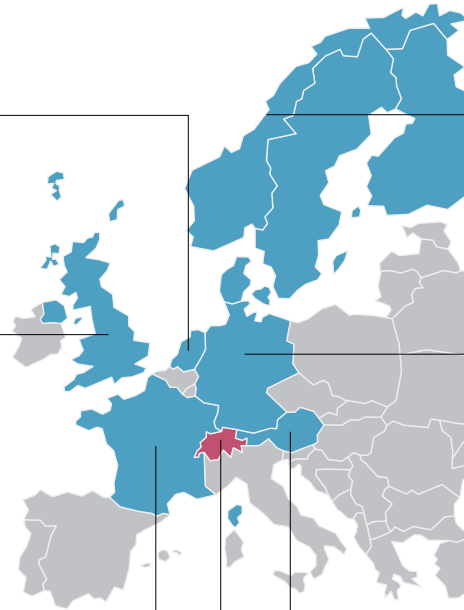
**Ypsomed-Mitarbeitende:** 10 Mitarbeitende fokussiert auf Diabeteszentren und Insulin-pumpentherapie  
**Krankenkassensystem:** Private Krankenkassen  
**Kostenrückerstattung:** Vollständige Kostenrückerstattung – teilw. mit Mengenbeschränkung  
**Vertriebssystem:** Ärzte, Apotheken und Direktvertrieb inkl. Internet-Apotheken für Medikamente  
**Bieterverfahren:** Keine

### Grossbritannien

**Ypsomed-Mitarbeitende:** 15 auf Apotheken und Spitäler fokussierte Mitarbeitende  
**Krankenkassensystem:** Staatliche Sozialversicherung – National Health Service (NHS), seit Kurzem mit dezentraler Budgetverantwortung in den Regionen  
**Kostenrückerstattung:** Vollständige Kostenrückerstattung – teilw. abhängig von den regional vorhandenen Finanzmitteln  
**Vertriebssystem:** Direkte Verträge zw. Herstellern und Clinical Commissioning Groups (CCG), womit Grosshandel und Apotheken umgangen werden  
**Bieterverfahren:** Ja, regional mit jeweiligen Clinical Commissioning Groups (CCG)

### Frankreich

**Ypsomed-Mitarbeitende:** 30 auf Apotheken und Diabetespraxen fokussierte Mitarbeitende  
**Krankenkassensystem:** Staatliche Sozialversicherung  
**Kostenrückerstattung:** Vollständige Kostenrückerstattung  
**Vertriebssystem:** Ausschliesslich über Apotheken – der Direktvertrieb ist verboten  
**Bieterverfahren:** Keine



### Nordics

**Ypsomed-Mitarbeitende:** 10 Mitarbeitende, auf Behörden, Apotheken und Diabetespraxen fokussiert  
**Krankenkassensystem:** Staatliche Sozialversicherung – Schweden, Finnland und teilw. Dänemark mit dezentraler Budgetverantwortung in Bezirken  
**Kostenrückerstattung:** Vollständige Kostenrückerstattung, teilweise mit begrenzter Zuzahlung  
**Vertriebssystem:** Apotheken, aber in Schweden und Finnland direkte Verträge zw. Hersteller und Behörden  
**Bieterverfahren:** Ja, national und in Bezirken regional

### Deutschland

**Ypsomed-Mitarbeitende:** 170 (inkl. DiaExpert), davon 35 auf intensivierte Insulintherapie spezialisierte Fachpersonen  
**Krankenkassensystem:** Private Krankenkassen (mit Konsolidierungstendenz)  
**Kostenrückerstattung:** Vollständige Kostenrückerstattung, teilweise geringer Selbstbehalt, Tendenz zur Pauschalversorgung  
**Vertriebssystem:** Ärzte, Apotheken und Direktvertrieb für Diabeteshilfsmittel  
**Bieterverfahren:** Keine

### Österreich

**Ypsomed-Mitarbeitende:** 5 Mitarbeitende fokussiert auf Diabetologen, Spitäler und Altersheime  
**Krankenkassensystem:** Öffentliche Sozialversicherung pro Bundesland (Berufsgruppen)  
**Kostenrückerstattung:** Vollständige Kostenrückerstattung  
**Vertriebssystem:** Primär direkte Verträge zwischen Hersteller und Sozialversicherungen der Bundesländer, vermehrt mit Umgehung des Grosshandels und Apotheken  
**Bieterverfahren:** Keine

### Schweiz

**Ypsomed-Mitarbeitende:** 10 Mitarbeitende fokussiert auf Diabetologen, Spitäler und Altersheime  
**Krankenkassensystem:** Private Krankenkassen mit Grund- und Zusatzversicherung  
**Kostenrückerstattung:** Vollständige Kostenrückerstattung – mit Selbstbehalt  
**Vertriebssystem:** Ärzte, Grosshandel, Apotheken und Direktvertrieb über Online-Shop  
**Bieterverfahren:** Keine

**Eine weitere geografische Expansion mit Tochtergesellschaften im west- wie auch im osteuropäischen Raum wird laufend analysiert.**

## Internationale Distributoren und Tochtergesellschaft in Indien bringen Umsatzwachstum

In beinahe allen Distributorenmärkte konnte im ersten Halbjahr 2013/14 ein positives Umsatzwachstum verzeichnet werden. Dies speziell in den USA, in Israel und den übrigen westlichen Ländern, aber auch in Regionen wie beispielsweise Nordafrika, wo die politische Lage angespannt ist. Erfreulich ist die Zunahme der Verkäufe in der Volksrepublik China, wo Ypsomed dank bestehenden Insulinpen-Kunden und zahlreichen neuen Pen-Projekten Zugang zu lokalen Insulinherstellern hat, die sich für die hochwertigen Pen-Nadeln von Ypsomed interessieren. Für Ypsomed öffnen sich so neue Türen direkt bei Herstellern wie auch bei unabhängigen Distributoren. Ypsomed

hat damit die Chance, den Pen-Nadel-Umsatz zusammen mit der stetig zunehmenden Anzahl von Pen-Benutzern in China weiter zu steigern. Für unsere langjährigen Distributionspartner und deren Kunden spielt die «Swissness» der Ypsomed-Pen-Nadeln, die zu 100% in der Schweiz hergestellt werden, eine wichtige Rolle.

Mit der Tochtergesellschaft in Indien, welche zehn Mitarbeitende beschäftigt, konnte im Vergleich zur Vorjahresperiode ein Wachstum von über 30% erwirtschaftet werden. Dies insbesondere bei den Pen-Nadeln und dem Blutzuckermessgeschäft.

## Konsolidierte Erfolgsrechnung

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

	Anhang	1. April 2013– 30. Sept. 2013	in %	1. April 2012– 30. Sept. 2012	in %
<b>Nettoerlös</b>	<b>2</b>	<b>131 473</b>	<b>100%</b>	<b>119 745</b>	<b>100.0%</b>
<b>Herstellkosten der verkauften Produkte und Dienstleistungen</b>		<b>-100 827</b>	<b>-76.7%</b>	<b>-92 386</b>	<b>-77.2%</b>
<b>Bruttoergebnis</b>		<b>30 646</b>	<b>23.3%</b>	<b>27 360</b>	<b>22.8%</b>
<b>Marketing- und Vertriebsaufwand</b>		<b>-20 326</b>	<b>-15.5%</b>	<b>-19 382</b>	<b>-16.2%</b>
<b>Verwaltungsaufwand</b>		<b>-6 721</b>	<b>-5.1%</b>	<b>-6 393</b>	<b>-5.3%</b>
<b>Andere betriebliche Erträge</b>		<b>2 079</b>	<b>1.6%</b>	<b>1 957</b>	<b>1.6%</b>
<b>Andere betriebliche Aufwendungen</b>		<b>-1 035</b>	<b>-0.8%</b>	<b>-1 113</b>	<b>-0.9%</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>2</b>	<b>4 644</b>	<b>3.5%</b>	<b>2 429</b>	<b>2.0%</b>
<b>Finanzertrag</b>	<b>3</b>	<b>1 914</b>	<b>1.5%</b>	<b>963</b>	<b>0.8%</b>
<b>Finanzaufwand</b>	<b>3</b>	<b>-1 529</b>	<b>-1.2%</b>	<b>-960</b>	<b>-0.8%</b>
<b>Ergebnis vor Ertragssteuern</b>		<b>5 029</b>	<b>3.8%</b>	<b>2 432</b>	<b>2.0%</b>
<b>Ertragssteuern</b>		<b>-429</b>	<b>-0.3%</b>	<b>-395</b>	<b>-0.3%</b>
<b>Reingewinn</b>		<b>4 600</b>	<b>3.5%</b>	<b>2 037</b>	<b>1.7%</b>
<b>Gewinn pro Aktie</b> (Basis und Verwässerung) in CHF	<b>4</b>	<b>0.36</b>		<b>0.16</b>	
<b>Betriebsergebnis</b>		<b>4 644</b>		<b>2 429</b>	
<b>Abschreibungen auf Sachanlagen</b>		<b>9 234</b>		<b>9 696</b>	
<b>Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten</b>		<b>2 632</b>		<b>2 569</b>	
<b>EBITDA</b> (Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen)		<b>16 510</b>	<b>12.6%</b>	<b>14 694</b>	<b>12.3%</b>

## Konsolidierte Bilanz

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

Aktiven	Anhang	30. Sept. 2013	in %	31. März 2013	in %
<b>Flüssige Mittel</b>		<b>14 908</b>	<b>4.3%</b>	<b>9 613</b>	<b>2.8%</b>
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>		<b>29 851</b>	<b>8.5%</b>	<b>31 189</b>	<b>9.1%</b>
<b>Übrige kurzfristige Forderungen</b>		<b>5 424</b>	<b>1.6%</b>	<b>4 474</b>	<b>1.3%</b>
<b>Aktive Rechnungsabgrenzungen</b>		<b>7 472</b>	<b>2.1%</b>	<b>6 198</b>	<b>1.8%</b>
<b>Laufende Ertragssteuerguthaben</b>		<b>94</b>	<b>0.0%</b>	<b>100</b>	<b>0.0%</b>
<b>Vorräte</b>		<b>52 491</b>	<b>15.0%</b>	<b>56 573</b>	<b>16.6%</b>
<b>Kundenanlagen</b>		<b>1 159</b>	<b>0.3%</b>	<b>584</b>	<b>0.2%</b>
<b>Total kurzfristige Aktiven</b>		<b>111 399</b>	<b>31.9%</b>	<b>108 731</b>	<b>31.8%</b>
<b>Finanzanlagen</b>		<b>9 393</b>	<b>2.7%</b>	<b>8 338</b>	<b>2.4%</b>
<b>Latente Ertragssteuerguthaben</b>		<b>8 320</b>	<b>2.4%</b>	<b>7 897</b>	<b>2.3%</b>
<b>Sachanlagen</b>		<b>162 366</b>	<b>46.5%</b>	<b>161 686</b>	<b>47.3%</b>
<b>Immaterielle Vermögenswerte</b>		<b>57 775</b>	<b>16.5%</b>	<b>55 141</b>	<b>16.1%</b>
<b>Total langfristige Aktiven</b>		<b>237 853</b>	<b>68.1%</b>	<b>233 062</b>	<b>68.2%</b>
<b>Total Aktiven</b>		<b>349 252</b>	<b>100.0%</b>	<b>341 793</b>	<b>100.0%</b>
<b>Passiven</b>					
<b>Finanzverbindlichkeiten</b>		<b>66 500</b>	<b>19.0%</b>	<b>64 500</b>	<b>18.9%</b>
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</b>		<b>16 774</b>	<b>4.8%</b>	<b>16 659</b>	<b>4.9%</b>
<b>Anzahlungen von Kunden</b>		<b>2 697</b>	<b>0.8%</b>	<b>2 050</b>	<b>0.6%</b>
<b>Laufende Ertragssteuerverbindlichkeiten</b>		<b>1 431</b>	<b>0.4%</b>	<b>2 014</b>	<b>0.6%</b>
<b>Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>2 328</b>	<b>0.7%</b>	<b>2 169</b>	<b>0.6%</b>
<b>Passive Rechnungsabgrenzungen</b>		<b>16 072</b>	<b>4.6%</b>	<b>13 378</b>	<b>3.9%</b>
<b>Kurzfristige Rückstellungen</b>		<b>609</b>	<b>0.2%</b>	<b>597</b>	<b>0.2%</b>
<b>Total kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>106 412</b>	<b>30.5%</b>	<b>101 367</b>	<b>29.7%</b>
<b>Langfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär</b>		<b>20 000</b>	<b>5.7%</b>	<b>20 000</b>	<b>5.9%</b>
<b>Übrige langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>1 740</b>	<b>0.5%</b>	<b>1 693</b>	<b>0.5%</b>
<b>Langfristige Rückstellungen</b>		<b>992</b>	<b>0.3%</b>	<b>1 008</b>	<b>0.3%</b>
<b>Latente Ertragssteuerverbindlichkeiten</b>		<b>549</b>	<b>0.2%</b>	<b>350</b>	<b>0.1%</b>
<b>Total langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>23 281</b>	<b>6.7%</b>	<b>23 052</b>	<b>6.7%</b>
<b>Aktienkapital</b>		<b>178 994</b>	<b>51.3%</b>	<b>178 994</b>	<b>52.4%</b>
<b>Kapitalreserven</b>		<b>173 492</b>	<b>49.7%</b>	<b>176 015</b>	<b>51.5%</b>
<b>Eigene Aktien/Währungsumrechnungsdifferenzen</b>		<b>-8 121</b>	<b>-2.3%</b>	<b>-8 228</b>	<b>-2.4%</b>
<b>Verrechneter Goodwill</b>		<b>-322 892</b>	<b>-92.5%</b>	<b>-322 892</b>	<b>-94.5%</b>
<b>Gewinnreserven</b>		<b>198 085</b>	<b>56.7%</b>	<b>193 485</b>	<b>56.6%</b>
<b>Total Eigenkapital</b>	<b>5</b>	<b>219 559</b>	<b>62.9%</b>	<b>217 375</b>	<b>63.6%</b>
<b>Total Passiven</b>		<b>349 252</b>	<b>100.0%</b>	<b>341 793</b>	<b>100%</b>

## Konsolidierte Mittelflussrechnung

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF	Anhang	1. April 2013 – 30. Sept. 2013	1. April 2012 – 30. Sept. 2012
<b>Reingewinn</b>		<b>4 600</b>	<b>2 037</b>
Abschreibungen des Anlagevermögens		11 866	12 265
Verluste aus Wertbeeinträchtigungen (+) / Wegfall von Wertbeeinträchtigungen (-)	3	-1 033	0
Veränderung Rückstellungen (inkl. latenter Steuern)		-196	-762
Sonstige fondsunwirksame Aufwendungen/Erträge		-34	-380
Erfolg aus Veräusserung von Sach- und Finanzanlagen		-121	18
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		1 392	-5 959
Zunahme (-)/Abnahme (+) der übrigen Forderungen und akt. Rechnungsabgrenzungen		-2 278	1 642
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte		4 173	-5 369
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Kundenanlagen		-574	-419
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		161	5 095
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Anzahlungen von Kunden		647	-1 139
Zunahme (+)/Abnahme (-) der sonstigen kurzfr. Verbindlichkeiten und pass. Rechnungsabgr.		2 260	1 792
<b>Cashflow aus Geschäftstätigkeit</b>		<b>20 863</b>	<b>8 821</b>
Erwerb von Finanzanlagen		0	-304
Erwerb von Sachanlagen		-10 146	-8 126
Veräusserung von Sachanlagen		439	288
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-5 316	-4 671
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>		<b>-15 023</b>	<b>-12 813</b>
Rückzahlung kurzfr. Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär		0	-4 500
Aufnahme von kurzfr. Finanzverbindlichkeiten		2 000	14 500
Ausschüttung Kapitalreserven	5	-2 523	-2 523
Kosten aus genehmigter Kapitalerhöhung		0	-20
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>-523</b>	<b>7 457</b>
Umrechnungsdifferenzen auf flüssigen Mitteln		-21	63
<b>Total Cashflow</b>		<b>5 295</b>	<b>3 528</b>
Bestand flüssige Mittel am 1. April		9 613	9 735
Bestand flüssige Mittel am 30. September		14 908	13 264
<b>Zunahme (+)/Abnahme (-) flüssige Mittel</b>		<b>5 295</b>	<b>3 528</b>

## Konsolidierter Eigenkapitalnachweis

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF	Aktien- kapital	Kapital- reserven	Eigene Aktien	Kumulierte Umrechnungs- differenzen	Verrechneter Goodwill nach Steuern	Gewinn- reserven	Total
<b>Stand 31. März 2012</b>	<b>178 994</b>	<b>178 558</b>	<b>-2 337</b>	<b>-6 159</b>	<b>-322 892</b>	<b>191 839</b>	<b>218 004</b>
Gewinn des Geschäftshalbjahres						2 037	2 037
Ausschüttung Dividende aus Reserven aus Kapitaleinlagen		-2 523					-2 523
Kosten aus genehmigter Kapitalerhöhung		-20					-20
Umrechnungsdifferenzen				205			205
<b>Stand 30. September 2012</b>	<b>178 994</b>	<b>176 015</b>	<b>-2 337</b>	<b>-5 954</b>	<b>-322 892</b>	<b>193 876</b>	<b>217 702</b>
<b>Stand 31. März 2013</b>	<b>178 994</b>	<b>176 015</b>	<b>-2 337</b>	<b>-5 891</b>	<b>-322 892</b>	<b>193 485</b>	<b>217 375</b>
Gewinn des Geschäftshalbjahres						4 600	4 600
Ausschüttung Dividende aus Reserven aus Kapitaleinlagen		-2 523					-2 523
Umrechnungsdifferenzen				107			107
<b>Stand 30. September 2013</b>	<b>178 994</b>	<b>173 492</b>	<b>-2 337</b>	<b>-5 784</b>	<b>-322 892</b>	<b>198 085</b>	<b>219 559</b>

## 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 2013 endende Berichtsperiode. Die konsolidierte Halbjahresrechnung wurde in Übereinstimmung mit Swiss GAAP FER 12 «Zwischenberichterstattung» erstellt. Die zur Erstellung der Halbjahresrechnung angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze stimmen mit den Rechnungslegungsgrundsätzen überein, die auch der konsolidierten Jahresrechnung per 31. März 2013 zu Grunde liegen. Die konsolidierte Halbjahresrechnung wurde am 24. Oktober 2013 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

Zur Unternehmensführung ist die Ypsomed Gruppe nach Produkten und Dienstleistungen in Geschäftsbereiche organisiert. Der Geschäftsbereich «Delivery Devices» enthält die von Ypsomed hergestellten Produktgruppen Pensysteme, Pen-Nadeln, Infusionssets und übrige Spritzgussteile. Der Geschäftsbereich «Diabetes Direct Business» umfasst das Direkthandelsgeschäft mit

verschiedenen Diabetesartikeln. Unter «Übrige» werden der Geschäftsbereich «Präzisionsteile» und die zurzeit nicht betrieblich genutzten Liegenschaften zusammengefasst. Die Umsätze zwischen den Geschäftsbereichen werden zu marktüblichen Konditionen getätigt.

Halbjahr 2012/13	Delivery Devices	Diabetes Direct Business	Übrige	Eliminationen	Konzern
<b>Nettoerlös von Drittkunden</b>	<b>69 115</b>	<b>42 695</b>	<b>7 936</b>		<b>119 745</b>
<b>Nettoerlös aus Intersegmentverkäufen</b>			<b>1 194</b>	<b>-1 194</b>	
<b>Total Nettoerlös</b>	<b>69 115</b>	<b>42 695</b>	<b>9 130</b>	<b>-1 194</b>	<b>119 745</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>5 698</b>	<b>-2 489</b>	<b>-780</b>		<b>2 429</b>
<b>Investitionen</b>	<b>11 328</b>	<b>209</b>	<b>1 259</b>		<b>12 797</b>
<b>Abschreibungen/Amortisationen/Wertbeeinträchtigungen</b>	<b>10 303</b>	<b>409</b>	<b>1 553</b>		<b>12 265</b>

Halbjahr 2013/14	Delivery Devices	Diabetes Direct Business	Übrige	Eliminationen	Konzern
<b>Nettoerlös von Drittkunden</b>	<b>68 415</b>	<b>55 322</b>	<b>7 736</b>		<b>131 473</b>
<b>Nettoerlös aus Intersegmentverkäufen</b>			<b>976</b>	<b>-976</b>	
<b>Total Nettoerlös</b>	<b>68 415</b>	<b>55 322</b>	<b>8 712</b>	<b>-976</b>	<b>131 473</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>3 941</b>	<b>1 179</b>	<b>-476</b>		<b>4 644</b>
<b>Investitionen</b>	<b>14 875</b>	<b>107</b>	<b>481</b>		<b>15 463</b>
<b>Abschreibungen/Amortisationen/Wertbeeinträchtigungen</b>	<b>9 793</b>	<b>567</b>	<b>1 505</b>		<b>11 866</b>

### 3. Finanzerfolg

	Halbjahr 2013/14	Halbjahr 2012/13
<b>Zinsertrag</b>	<b>11</b>	<b>9</b>
<b>Dividendenenertrag</b>	<b>112</b>	<b>499</b>
<b>Wegfall einer Wertbeeinträchtigung auf Finanzanlagen</b>	<b>1 033</b>	<b>0</b>
<b>Fremdwährungsgewinne</b>	<b>749</b>	<b>446</b>
<b>Sonstige Finanzerträge</b>	<b>8</b>	<b>9</b>
<b>Total Finanzertrag</b>	<b>1 914</b>	<b>963</b>
<b>Zinsaufwand</b>	<b>534</b>	<b>410</b>
<b>Verluste aus Wertschriften</b>	<b>5</b>	<b>5</b>
<b>Fremdwährungsverluste</b>	<b>955</b>	<b>499</b>
<b>Sonstiger Finanzaufwand</b>	<b>35</b>	<b>45</b>
<b>Total Finanzaufwand</b>	<b>1 529</b>	<b>960</b>

### 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 2013/14	Halbjahr 2012/13
<b>Reingewinn in Tausend CHF</b>	<b>4 600</b>	<b>2 037</b>
<b>Auf Monatsbasis gewichtete Anzahl ausstehender Namenaktien</b>	<b>12 614 726</b>	<b>12 614 726</b>
<b>Gewinn pro Namenaktie in CHF (Basis und Verwässerung)</b>	<b>0.36</b>	<b>0.16</b>

### 5. Auszahlung an Aktionäre

Per 11. Juli 2013 wurden CHF 0.20 pro Aktie verrechnungssteuerfrei aus den Kapitalreserven an die Aktionäre ausbezahlt. Die Auszahlung betrug insgesamt CHF 2.5 Mio., analog dem Vorjahr.



## Informationspolitik

Die Ypsomed Holding AG pflegt gegenüber Aktionären, potenziellen Investoren, Finanzanalysten, Medien, 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.

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

BZ-Bank, Wilen ([www.bzbank.ch](http://www.bzbank.ch)),  
**Nils Engel**

Credit Suisse, Zürich ([www.credit-suisse.com](http://www.credit-suisse.com)),  
**Christoph Gretler**

Vontobel, Zürich ([www.vontobel.com](http://www.vontobel.com)),  
**Carla Bänziger**

Zürcher Kantonalbank, Zürich ([www.zkb.ch](http://www.zkb.ch)),  
**Sibylle Bischofberger Frick**

Auf unserer Website [www.ypsomed.ch](http://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/medien.html](http://www.ypsomed.ch/medien.html) 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 an mehrere nationale Tageszeitungen, elektronische Informationssysteme sowie an die sich im entsprechenden E-Mail-Verteiler eingetragenen Personen zugestellt.

## Aktienhandel

Die Namenaktien der Ypsomed Holding AG werden an der SIX Swiss Exchange und an der BX Berne eXchange gehandelt.

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

## Wichtige Termine

**27. Mai 2014**  
Medienkonferenz und Analystenpräsentation  
zu den Jahreszahlen 2013/14, Burgdorf

**1. Juli 2014**  
Generalversammlung, Bern

## Kontakt

Ypsomed Holding AG  
Benjamin Overney, Head of Investor & Public Relations  
[benjamin.overney@ypsomed.com](mailto:benjamin.overney@ypsomed.com)

Telefon +41 34 424 41 59  
Telefax +41 34 424 41 55

[www.ypsomed.com](http://www.ypsomed.com)

Herausgeber und Gestaltung:  
Ypsomed Holding AG, Burgdorf

Konzept:  
KOMET Werbeagentur AG BSW, Bern  
www.komet.ch

Druck:  
Stämpfli Publikationen AG, Bern

Dieser Semesterbericht erscheint 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» oder ähnlichen Begriffen und Formulierungen. Die künftigen tatsächlichen Resultate können wesentlich von den zukunftsgerichteten Aussagen in diesem Bericht abweichen, dies aufgrund verschiedener Faktoren, beispielsweise gesetzlicher und regulatorischer Entwicklungen, Wechselkursschwankungen, veränderter Marktbedingungen sowie von Aktivitäten der Mitbewerber, Nichteinführung oder verzögerter Einführung neuer Produkte aus verschiedenen Gründen, Risiken in der Entwicklung neuer Produkte, Produktionsunterbrechungen, Verlust oder Nichtgewährung von Immaterialgüterrechten, rechtlicher Auseinandersetzungen und behördlicher 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 © in Kombination mit dem Produktnamen gekennzeichnet.



**Ypsomed Holding AG**

Brunnmattstrasse 6  
Postfach  
3401 Burgdorf  
Schweiz

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

[www.ypsomed.com](http://www.ypsomed.com)  
[info@ypsomed.com](mailto:info@ypsomed.com)