





EBIT-Marge steigt in zweistelligen Bereich

Aussichten bleiben hervorragend

Im ersten Semester 2015/16 erzielte die Ypsomed Gruppe einen konsolidierten Umsatz von insgesamt CHF 157.8 Mio., CHF 9.3 Mio. mehr als im Vorjahressemester (CHF 148.5 Mio.), was einer Steigerung von 6.2 % entspricht. Das Betriebsergebnis (EBIT) hat sich gegenüber der Vorjahresperiode um ganze 50.1 % bzw. CHF 6.5 Mio. auf CHF 19.4 Mio. erhöht und erreicht so die ansprechende EBIT-Marge von 12.3 %. In der Vorjahresperiode waren noch 8.7 % EBIT-Marge erzielt worden.

Die Steigerung bekräftigt den Erfolgskurs, auf dem sich unser Unternehmen seit längerem befindet. Und dieses Resultat spricht noch deutlicher, wenn man sich die nach wie vor herausfordernde Währungssituation vor Augen hält, welche seit der Aufgabe des Franken-Mindestkurses gegenüber dem Euro von CHF 1.20 Anfang 2015 durch die Schweizerische Nationalbank entstanden ist: Wäre der Kurs bei CHF 1.20 geblieben, so läge der Umsatz in der Berichtsperiode sogar bei CHF 168.9 Mio. (Wachstum gegenüber Vorjahr um rund 14 %), der EBIT bei CHF 23.9 Mio. (Wachstum um rund 85 %).

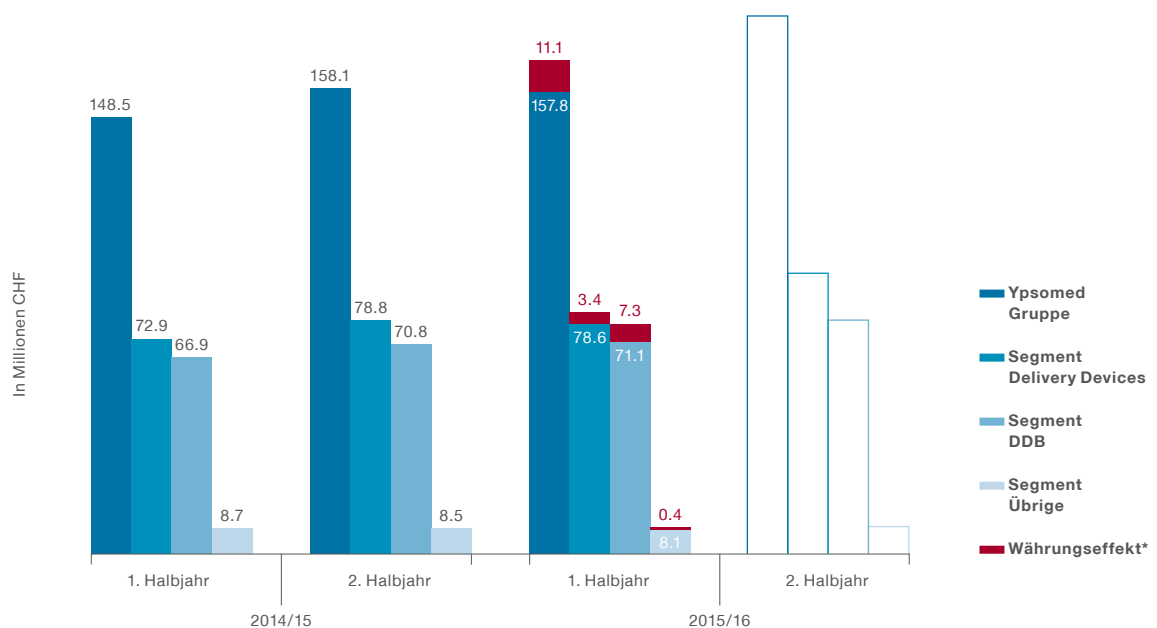
CHF 15.2 Mio. schliesslich resultierten in der Berichtsperiode als Reingewinn, wodurch die Profitabilität auf dieser Stufe nun bei 9.6 % liegt (Vorjahresperiode 6.1 %).

Delivery Devices: EBIT erneut deutlich besser

Das Segment Delivery Devices konnte für das erste Semester 2015/16 ein Umsatzwachstum von CHF 5.7 Mio. bzw. 7.9 % auf CHF 78.6 Mio. verzeichnen. Das grösste Wachstum, nämlich CHF 10 Mio., wurde mit Pen-Systemen erzielt. Der Fokus liegt hier auf den GLP-1 Pens, deren Produktion schrittweise weiter hochgefahren wurde, aber auch auf weiteren Produkten, die sich positiv entwickeln. Bei der Herstellung von Pen-Komponenten für den Grosskunden Sanofi wiederum wurde die Produktion gegenüber der Vorjahresperiode – wo diese auf einem 24/7-Maximum lief – auf einem leicht tieferen Niveau gehalten, was den Umsatz in diesem Bereich um rund CHF 5 Mio. schmälerte. Im Bereich Pen-Nadeln schliesslich erfolgte weiteres Mengenwachstum, dessen Effekt jedoch durch Währungseffekte neutralisiert wurde.

Der EBIT für das Segment Delivery Devices lag in der Berichtsperiode bei CHF 11.8 Mio. – das sind CHF 4.7 Mio. bzw. 67.2 % mehr als in der Vorjahresperiode. Das gute Ergebnis ergibt sich primär aus den oben erwähnten Mehrumsätzen bei den Pen-Systemen sowie aus einer besseren Auslastung der optimierten Produktion, wodurch die anteiligen Fixkosten weiter gesenkt werden konnten. Zudem haben weiter erfolgreiche Forschungs-, Entwicklungs- sowie Industrialisierungsprojekte das Ergebnis positiv beeinflusst.

Umsatz



* Zusätzlicher Umsatz, welcher bei einem Wechselkurs von EUR/CHF 1.20 realisiert worden wäre (effektiver Durchschnittskurs EUR/CHF 1.06).

Konstant hohes Wachstum im Segment Diabetes Direct Business

Das Segment Diabetes Direct Business (DDB) konnte im ersten Halbjahr 2015/16 erneut wachsen, und zwar um CHF 4.2 Mio. auf nunmehr CHF 71.1 Mio. Umsatz, was einer Steigerung von 6.2% entspricht. Gewachsen ist das Segment in allen Ypsomed-Märkten in Europa und in Indien; absolut gesehen am deutlichsten im neuen Markt Italien, dessen Zahlen deutlich über unseren Erwartungen liegen. Wichtiger Faktor dieser erfreulichen Ergebnisse bleibt weiterhin die schlauchlose Insulinpumpe mylife™ OmniPod®: Die Zahl ihrer Nutzer ist im ersten Halbjahr 2015/16 um 19% angestiegen.

Aufgrund der Steigerung der Umsätze und aufgrund des effizienten Ressourceneinsatzes hat sich der EBIT im Segment DDB weiter erhöht, und zwar um CHF 1.6 Mio. bzw. 28.6% auf CHF 7.3 Mio. Das Segment DDB ist am stärksten von der aktuellen Währungssituation betroffen: Mit dem alten Franken-Mindestkurs von CHF 1.20 wären der Nettoerlös um ganze CHF 7.3 Mio. und der EBIT um CHF 2.1 Mio. höher ausgefallen.

Ypsotec behauptet sich in schwierigem Umfeld

Die Ypsomed-Tochter Ypsotec (Segment Übrige) behauptet sich weiterhin in einem aktuell schwierigen und hart umkämpften Umfeld. Der Lieferant mechanischer Präzisionsteile aus Grenchen verzeichnete im ersten Halbjahr 2015/16 einen Um-

satz von CHF 8.1 Mio., was einem leichten Rückgang von CHF 0.6 Mio. (-7.6%) gegenüber dem Vorjahr entspricht. Davon sind CHF 0.4 Mio. durch Währungseffekte verursacht. Ypsotec ist dank ihrem Zweitstandort im tschechischen Tábor grundsätzlich gut aufgestellt. So fällt der EBIT des Bereichs Übrige – auf tiefem Niveau – leicht besser als im Vorjahr aus: Er steigt von CHF 0.2 Mio. auf CHF 0.3 Mio.

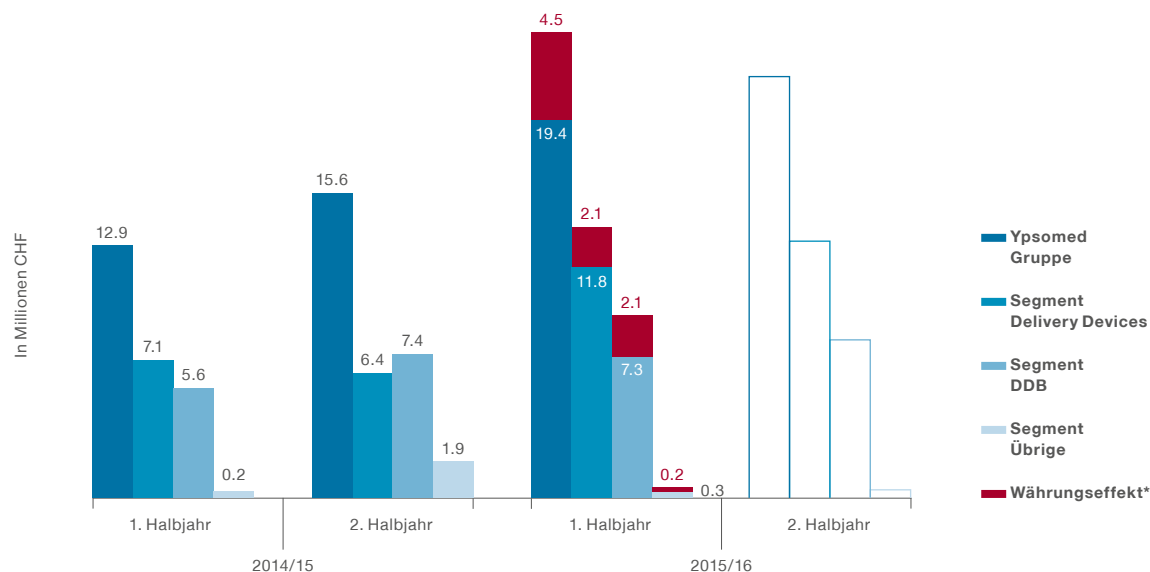
Tieferer Zinsaufwand

Im für die Berichtsperiode ausgewiesenen Finanzaufwand sind Wertberichtigungen auf der Beteiligung am Blutzuckermessgeräte-Hersteller Bionime enthalten: Diese wurden aufgrund aktueller Kursentwicklungen um CHF 0.7 Mio. auf nunmehr total CHF 2.5 Mio. erhöht. Der Zinsaufwand wiederum schlug im ersten Halbjahr 2015/16 dank tieferer Verschuldung und tieferen Zinssätzen mit CHF 0.2 Mio. weniger zu Buche als im Vorjahr.

Guter Free Cashflow, rege Investitionstätigkeit

In der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2015/16 hat Ypsomed im Vergleich zur Vorjahresperiode den Cashflow aus Geschäftstätigkeit von CHF 31.2 Mio. auf CHF 34.4 Mio. gesteigert. Dank diesem guten Wert konnten Investitionen von rund CHF 16 Mio. aus der laufenden Geschäftstätigkeit finanziert werden. Davon entfiel das meiste, nämlich CHF 10.9 Mio., auf Investitionen in Sachanlagen, na-

EBIT



*Zusätzlicher EBIT, welcher bei einem Wechselkurs von EUR/CHF 1.20 realisiert worden wäre (effektiver Durchschnittskurs EUR/CHF 1.06).

mentlich in weitere Ausbauten bzw. Anpassungen der Produktionsinfrastruktur, sowie in Spritzgusswerkzeuge.

Mit dem resultierenden positiven Free Cash-flow reduzierte Ypsomed die Verschuldung um insgesamt CHF 9.0 Mio. und verdoppelte für das vergangene Geschäftsjahr die Auszahlung von Dividenden aus Kapitaleinlagereserven an die Aktionäre von insgesamt CHF 3.8 Mio. auf CHF 7.6 Mio., was CHF 0.60 pro Aktie entspricht. Ihren Eigenfinanzierungsgrad hat Ypsomed weiter gestärkt: Dieser liegt jetzt bei 67.6% gegenüber 66.6% in der Vorjahresperiode.

Der allgemeine Wachstumstrend von Ypsomed schlägt sich auch in den Mitarbeiterzahlen nieder: Seit Ende März 2015 wurden insgesamt 57 neue Stellen geschaffen, davon 20 in den Bereichen Produktion und Technologie an den Schweizer Standorten Burgdorf und Solothurn. Weitere 32 Stellen waren in der Schweiz per Ende September in der Rekrutierungsphase. In den Ypsomed-Auslandsgesellschaften wurden in den Bereichen Vertrieb, Logistik und Produktion 37 Stellen aufgebaut.

Die laufenden Kundenprojekte und die Weiterentwicklung der eigenen Produkte hatten zur Folge, dass weiterhin substantielle Ausgaben in Forschung und Entwicklung getätigt wurden. CHF 12.8 Mio. (Vorjahresperiode: 12.9 Mio.) flossen in Varianten-Entwicklungen der Pen-Plattformen YpsoMate®, UnoPen™ und FixPen™ sowie für die nächste Version der mylife™ YpsoPump® und für das dazu gehörende Infusionsset.

Zwei Drittel mehr Reingewinn

Der Reingewinn für das erste Halbjahr 2015/16 beträgt CHF 15.2 Mio. und hat sich gegenüber der Vorjahresperiode (CHF 9.1 Mio.) um 67.2% erhöht. Dies entspricht einer Reingewinn-Marge von 9.6%. Pro durchschnittlich ausgegebener Namenaktie beläuft sich der Reingewinn somit auf CHF 1.20 (Vorjahr CHF 0.72).

Solide Grundlagen für anhaltenden Erfolg

Nicht nur die vergangene Berichtsperiode, auch die Zukunft bietet viel Anlass zu positiven Prognosen. Für die Unternehmensentwicklung stehen aktuell unter anderem folgende Erfolgsfaktoren im Zentrum:

- Seitens Business Development von Ypsomed Delivery Systems ist weiterhin ein hohes Mass an Dynamik zu verzeichnen. Im Berichtszeitraum konnte gegenüber der Vorperiode ein erneuter Anstieg der Kundenanfragen und im Sommer gar ein neuer Rekordhochstand von laufenden Projekten notiert werden.


- Ypsomed identifiziert bei ihren Kunden je länger, je stärker Bedarf nach Injektionsgeräten, welche die Verabreichung von Medikamenten mit intelligenten, durch Elektronik und Software realisierten Zusatzfunktionen unterstützen. Damit soll insbesondere die Adhärenz (Therapietreue) von Patienten verbessert und so die Effizienz von Therapien nachhaltig gesteigert werden. Ypsomed hat diesen Trend mit einer klaren Strategie zur Entwicklung von Smart Devices antizipiert und verfügt über mehrere Projektstudien.
- Schliesslich ist ab November 2015 die Einführung der neuen Insulinpumpe mylife™ YpsoPump® geplant, wobei die Produktion hochgefahren und das Produkt für die verschiedenen Zielmärkte vorbereitet wird. Die YpsoPump® hat das CE-Zeichen im September erhalten und wird für den Markteintritt bereit sein, sobald die dazugehörige vorgefüllte Insulinampulle die Zulassung erhält. Konkret hängt das effektive Einführungsdatum der YpsoPump® von der Zulassung der vorgefüllten Ampulle in Kombination mit unserer Insulinpumpe ab. Wir erwarten diese Zulassung im vierten Quartal 2015/16.

Ausblick

Aufgrund dieser positiven Entwicklungen erhöhen wir für den Abschluss des Geschäftsjahres 2015/16 unsere Prognose: Wir erwarten ein Umsatzwachstum von rund 10% und einen EBIT von rund CHF 41 Mio. Begünstigt wird dies grösstenteils durch Mehrumsätze, bessere Auslastung und weitere Optimierung der Produktion im Bereich Delivery Devices.

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




Dr. h. c. Willy Michel
Präsident des
Verwaltungsrates




Simon Michel
Chief Executive Officer



Ypsomed Delivery Systems Rekordstand von Kundenprojekten

Über die Marke YDS, Ypsomed Delivery Systems, beziehen unsere Pharma- und Biotechkunden Injektionssysteme und zugehörige Dienstleistungen. Seitens des Business Development von Ypsomed Delivery Systems ist weiterhin ein hohes Mass an Dynamik zu verzeichnen. Im Berichtszeitraum konnte gegenüber der Vorperiode ein erneuter Anstieg der Kundenanfragen verzeichnet werden, und im Sommer wurde ein neuer Rekordhochstand von konkreten Projekten verzeichnet.

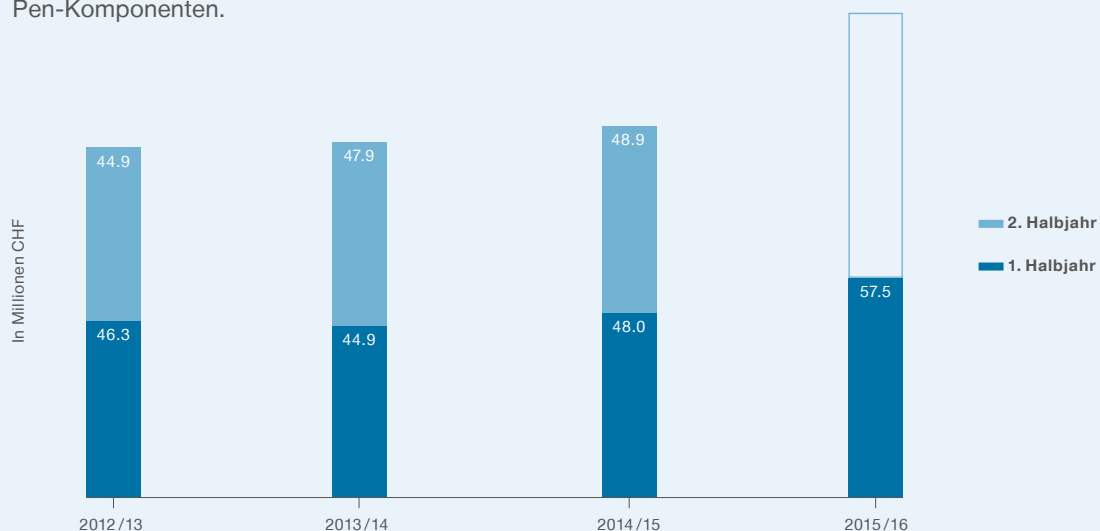
Konkret konnte Ypsomed in den vergangenen sechs Monaten folgende Verträge und Kooperationen kommunizieren:

- Diabetiker in Indien werden künftig den YpsoPen® zur Verabreichung des Insulins der Pharmafirma Lupin Limited verwenden. Der YpsoPen® ist ein preislich attraktiver und wiederverwendbarer Pen, der in Burgdorf entwickelt wurde und in China von einem Partner produziert wird. Gemäss Schätzungen der International Diabetes Federation gibt es in Indien über 65 Millionen Diabetiker und bis 2030 sollen es gar über 100 Millionen sein.
- In Polen wird der YpsoPen® seit Juni unter dem Namen PolhuminPen eingesetzt. Polfa Tarchomin, welche ihren Hauptsitz in Warschau hat und zu den ältesten Pharmafirmen weltweit zählt, vertreibt den wiederverwendbaren Insulinpen zusammen mit ihrem Insulin Polhumin® derzeit ausschliesslich im polnischen Markt. Eine Ausweitung der Kooperation in weitere Länder ist in Verhandlung.
- Einen umfassenden Rahmenvertrag für Pen-Systeme und Autoinjektoren mit der südkoreanischen Firma Hanmi Pharmaceutical Co., Ltd. konnte Ypsomed im Juli vermelden. Hanmi verfügt über drei biotechnologisch hergestellte Proteine, welche sich noch in unterschiedlichen Entwicklungs- und Zulassungsstufen befinden. Hanmis Produktportfolio wird in der Fachwelt als sehr eindrücklich bezeichnet.

Umsatzentwicklung Ypsomed Delivery Systems

Folgende Grafik zeigt die Umsatzentwicklung aus der Vertriebsperspektive. Sie umfasst die Umsätze aus dem Geschäft mit den Injektionssystemen: Pens, Autoinjektoren und Lohnfertigung von Pen-Komponenten.

Für die kommenden Jahre erwarten wir ein beschleunigtes Wachstum bei den Injektionssystemen, dies im zweistelligen Prozentbereich.



YDS Injektionsgeräte der Zukunft Smart statt bloss connected

Ypsomed identifiziert bei ihren Kunden je länger, je stärker Bedarf nach Injektionsgeräten, welche die Verabreichung von Medikamenten mit intelligenten, durch Elektronik und Software realisierten Zusatzfunktionen unterstützen. Die Gründe für diese Entwicklung sind in den folgenden Trends zu finden.

Patienten brauchen mehr Unterstützung

Weltweit fokussieren die grossen Pharmaunternehmen auf biologisch hergestellte Präparate und insbesondere auf monoklonale Antikörper. Diese müssen aufgrund der Molekülgrösse zwingend subkutan verabreicht werden. Jedoch ist die Injektion häufig nur noch wöchentlich, zweiwöchentlich oder gar monatlich notwendig.

Erfolgsabhängige Vergütung auf dem Vormarsch

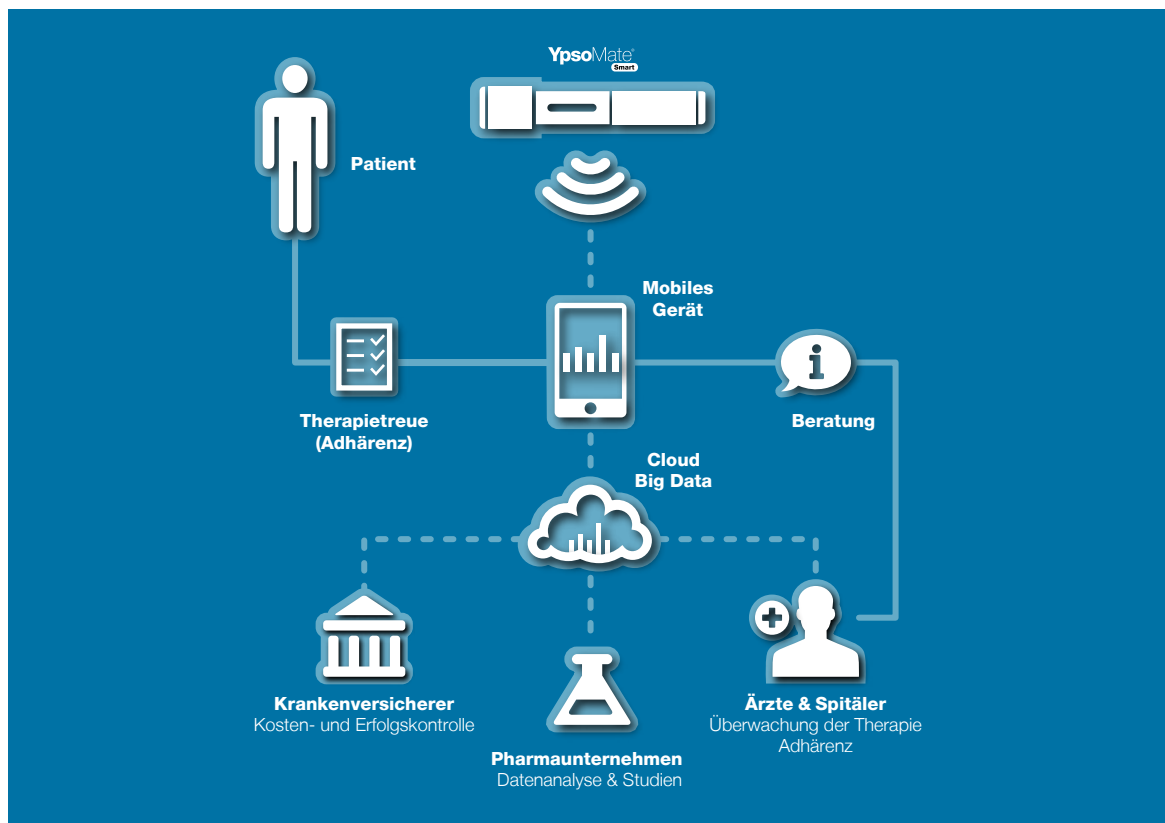
Die Krankenversicherer – insbesondere in den wichtigen Märkten USA, Grossbritannien und Deutschland – sind je länger, je mehr bestrebt, die Vergütung eines Medikaments stärker von dessen langfristigem Erfolg abhängig zu machen. Dabei steht die Kostenersparnis, welche ein neues Medikament im Verlauf der Therapie insgesamt erzielen

kann, im Vordergrund. Besonders gross ist dieses Augenmerk natürlich bei chronischen Krankheiten wie Diabetes. Immer häufiger sind Medikamente Teil eines therapeutischen Gesamtpakets, welches gebündelt mit dem Krankenversicherer abgerechnet wird. Diese werden an ihrem Erfolg gemessen – entsprechend hoch ist der Bedarf, den Therapieverlauf insbesondere auch mithilfe von technischen Lösungen aufzuzeigen.

Big Data auch in der Medizin

Generell verfügen die Gesundheitswesen und Krankenversicherer vieler Länder mittlerweile zusätzlich zu den traditionellen klinischen Studien über umfangreiche Datenbanken zum Therapieerfolg von Medikamenten in der "realen Therapie-Welt". Mit den rasant gewachsenen Möglichkeiten zur Auswertung solcher Big-Data-Sammlungen können Krankenversicherer heute teilweise selbstständig die Kosteneffizienz von Therapien beurteilen. Medizinische Geräte, welche solche Daten liefern respektive zur Verfügung stellen können, haben deshalb in Zukunft einen deutlichen Wettbewerbsvorteil.

Konzept Smartdevices



Megathema Adhärenz

Eine weitere Auswirkung der breiteren Verfügbarkeit von medizinischen Big Data ist ein erstarkter Fokus auf das Thema Adhärenz. Damit bezeichnet man das Ausmass, mit welchem der Patient sich an die Empfehlungen seines Arztes hält, z.B. was die Medikamenteneinnahme, ein Diätregime oder eine Lebensstiländerung betrifft. Hier schlummert ein riesiges Potenzial: Schätzungen aus den USA gehen von Kosten gegen USD 290 Mia. aus, welche durch fehlende Adhärenz seitens der Patienten verursacht werden. Entsprechend gross sind die Bestrebungen, das Problem durch Aufklärungs- und Coachingprogramme in Kombination mit geeigneten technischen Lösungen – Stichwort Connected Devices – besser in den Griff zu bekommen. Ein Beispiel: Die Eltern erhalten einen Warnhinweis auf ihr Smartphone, wenn der Blutzuckerspiegel des Kindes zu hoch ist und es keine Insulininjektion verabreicht hat.

Mobile Apps und Social Media immer wichtiger

Schliesslich wird eine deutliche Verschiebung der Verantwortung für den Therapieerfolg weg vom Arzt hin zum Patienten und zum Krankenversicherer beobachtet. Der Grund hierfür liegt in der breiten Verfügbarkeit von mobilen Geräten sowie dem dank Internet und sozialen Netzwerken stark gestiegenen Therapie-Know-how der Patienten. Letztere verlangen höhere Transparenz über Kosten und Nutzen von Medikamenten und Therapien und nehmen gegenüber dem Arzt eine selbstbewusstere Haltung ein.

Smarte Lösungen dank langer Erfahrung

Ypsomed ist gut positioniert, um diesen Trends mit innovativen Lösungen optimal zu begegnen. Dabei stehen nicht bloss Connected Devices, welche grundsätzlich über die Fähigkeit verfügen, z.B. via Bluetooth mit einem Smartphone zu kommunizieren, im Vordergrund. Ypsomed geht hier von Anfang an einen Schritt weiter, hin zu Smart Devices, welche für die Therapie relevanter Parameter abzufragen in der Lage sind und diese in geeigneter Form übermitteln können. Dank ihrer über 30-jährigen Erfahrung, unter anderem mit den damals weltweit ersten elektronischen Injektionspens, verfügt Ypsomed über das nötige Know-how zur Entwicklung von intelligenten Injektionsgeräten. In den vergangenen Jahren wurde dieses durch das Entwicklungsprojekt für die mylife™ YpsoPump® nochmals stark erweitert: Die neue Insulinpumpe von Ypsomed kommuniziert via Bluetooth mit dem Computer oder dem Smartphone und kann so sämtliche relevanten Therapiedaten jederzeit an die eigens entwickelte mylife™ Software oder auch an die Therapiemanagement-Software von Partnern übermitteln. Die mylife™ Software ist

für Desktop-Computer, als Smartphone-App und in der Cloud verfügbar und kann auch die Daten der Blutzuckermessgeräte von Ypsomed sowie Mitbewerbern einlesen. Um Kosten und Time to Market möglichst tief zu halten, verwendet Ypsomed bei der Entwicklung intelligenter Injektionsgeräte wo immer möglich und sinnvoll erprobte Komponenten aus der Konsumelektronik-Industrie. Dies ermöglicht es uns, z.B. im Fall eines "smarten" Injektionspens, Anforderungen wie Konnektivität, Datenhandling sowie deren Steuerung durch rasch verfügbare Standardkomponenten abzudecken. Dadurch können wir uns voll auf unsere Kernkompetenz fokussieren: das Bereitstellen der Schnittstelle zwischen Mechanik und Elektronik. Durch deren durchdachte Integration wird eine optimale Übertragung der Zustände des Injektionspens wie z.B. vor/nach Gebrauch, Füllstand, Zeitpunkt und Dosiermenge erreicht.

Wegweisende Kooperation mit Thinfilm

Ein nächster, wichtiger Schritt in dieses zukunfts-trächtige Feld ist bereits erfolgt: Ypsomed konnte jüngst eine Kooperation mit der norwegischen Firma Thinfilm etablieren. Thinfilm ist führend im Bereich der "printed electronics", elektronischer Schaltkreise, welche mit herkömmlichen Drucktechniken äusserst kostengünstig hergestellt werden können. Gemeinsam planen Ypsomed und Thinfilm, den YpsoMate® Smart als weiteres Plattform-Produkt von Ypsomed zu realisieren. Der YpsoMate® Smart entsteht aus dem bei Kunden sehr erfolgreichen Ypsomed-Autoinjektor YpsoMate®, welcher dank einem zusätzlich aufgeklebten, kostengünstigen Smart Label seinen aktuellen Zustand drahtlos via NFC (Near Field Communication) an Smartphones übertragen kann. Damit können Pharmapartner eine Vielzahl spannender Anwendungen realisieren: Zum Beispiel lässt sich vor Anwendung des Autoinjektors durch Scannen mit dem Smartphone eine entsprechende multimediale Bedienungsanleitung anzeigen. Und nach der Verabreichung des Medikaments kann der Patient dem behandelnden Arzt eine zweifelsfreie Bestätigung senden, dass die Injektion erfolgreich verlaufen ist. Doch nicht nur für ihre Autoinjektoren, auch für den Injektionspen UnoPen™ verfügt Ypsomed über Konzepte, wie dieser durch innovative, kostengünstige Technik zu einem Smart Device aufgerüstet werden kann. Hier gilt es, die Herausforderung zu meistern, dass es sich beim UnoPen™ – dem allgemeinen Branchentrend folgend – um ein Einweggerät handelt, welches nach der Anwendungsdauer von wenigen Tagen oder Wochen entsorgt wird. Die vorliegenden Konzepte zielen in einem ersten Schritt auf einen wiederverwendbaren Zusatz zum Pen, in endgültiger Konsequenz jedoch auf eine radikale Kostenoptimierung, indem die smarten Komponenten in jeden UnoPen™ einzeln eingebaut werden können.



mylife™ Diabetescare Einzigartiges Produktportfolio

Unter der Marke mylife™ Diabetescare agiert Ypsomed erfolgreich im Direktgeschäft mit Produkten und Dienstleistungen für Menschen mit Diabetes mellitus. Zum Produktportfolio gehören unter anderem:

- die mylife™ Clickfine® und mylife™ Penfine® Classic Pen-Nadeln
- die Blutzuckermessgeräte mylife™ Unio™ und mylife™ Pura®
- die schlauchlose Insulin Patch-Pumpe mylife™ OmniPod® des amerikanischen Herstellers Insulet, wofür Ypsomed die weltweiten Vertriebsrechte (ausser USA, Kanada und Israel) besitzt
- die Insulinpumpe mylife™ YpsoPump® mit den Infusionssets mylife™ Orbit® soft und Orbit® micro

Innovation mit dem mylife™ Diabetes Network

Innovation ist zentral für mylife™ Diabetescare; unter anderem im Sinn von Open Innovation mit Einbezug von Diabetikerinnen und Diabetikern. Deshalb hat Ypsomed das mylife™ Diabetes Network gegründet mit dem Ziel, die lebhafteste internationale Diabetes-Online-Community und Ypsomed-Mitarbeitende auch offline miteinander ins Gespräch zu bringen.

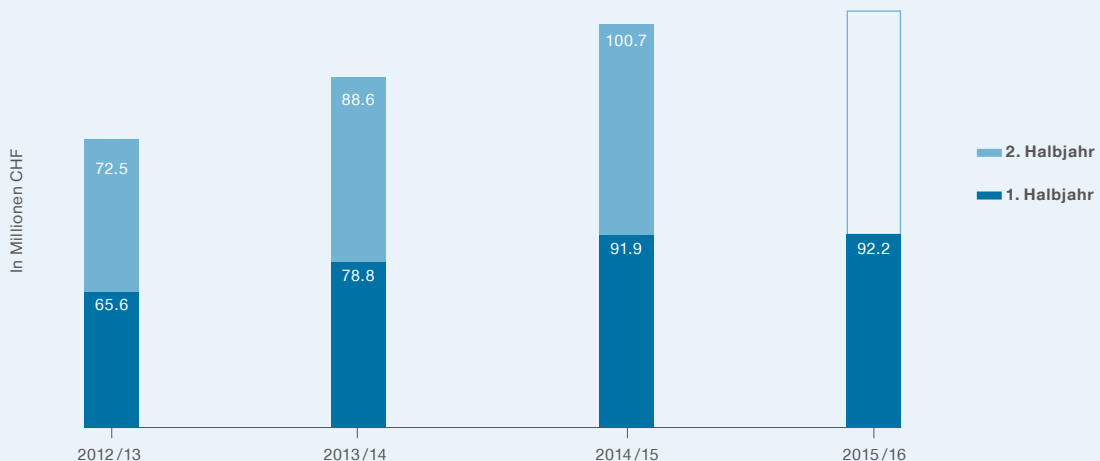
mein-diabetes-blog.com, eendiabetes.nl, Il Diabetico Scettico oder wearehoney.org: So heissen einige der zahlreichen Web-Blogs, Facebook-Seiten oder online organisierten Patientengruppen, die das Bild von Diabetes (speziell Typ 1) immer stärker prägen. Viele setzen sich intensiv mit ihrem Diabetes auseinander und entwickeln eine ausgesprochen positive Einstellung zu der Herausforderung, welche das Leben ihnen beschert hat. Manche von ihnen veröffentlichen ihre Meinungen, Gedanken und Geschichten online und sind jederzeit gerne bereit, öffentlich über ihr Leben mit Diabetes zu sprechen. So werden sie zu Meinungsführern mit einer starken Gefolgschaft, welche perfekt zur mylife™-Zielgruppe passt.

Eine Auswahl solcher Frauen und Männer aus ganz Europa sind seit 2014 Mitglied des mylife™ Diabetes Network, kurz #mylifeDN. Zwei- bis dreimal pro Jahr finden Treffen statt mit Ypsomed-Mitarbeitenden, vorrangig aus den Abteilungen Product Management, Entwicklung und Marketing Communications, aber auch mit Gästen wie z.B. CEO Simon Michel. Trotz der hohen Online-Affinität der Beteiligten geschieht das nicht bloss virtuell, sondern es werden Treffen an unterschiedlichen Orten in Europa organisiert. An diesen Events geht es unter anderem darum, dass Ypsomed als Medizintechnikunternehmen direkt von aktuellen oder potenziellen Kunden lernt und dass jene wiederum besser verstehen, wie und unter welchen Voraus-

Umsatzentwicklung mylife™ Diabetescare

Folgende Grafik zeigt die Umsatzentwicklung aus der Vertriebsperspektive. Sie umfasst die Umsätze aus dem Geschäft mit Pen-Nadeln, Infusionssystemen,

Blutzuckermesssystemen und aus dem Geschäft mit Drittprodukten der Firma DiaExpert.



setzungen wir unsere Produkte entwickeln. So hat z.B. das mylife™ YpsoPump® Team unsere neue Insulinpumpe bereits im Februar 2014 erstmals den mylife™ Diabetes Network-Mitgliedern vorgestellt und dabei einen wichtigen Input zur Bolus-Funktion aufgenommen, welcher in der Folge zeitnah umgesetzt und bereits beim nächsten Treffen mit dem fertigen Produkt präsentiert werden konnte. Die Diabetes-Online-Community im Internet verzeichnet jeweils während und kurz nach den Treffen eine regelrechte Welle von Nachrichten zu Ypsomed und mylife™ Diabetescare. Von den Teilnehmenden verfasste ausführliche Blog-Artikel setzen sich positiv mit dem Network-Programm und unseren Produkten auseinander – was insbesondere auch auf die mylife™ YpsoPump® zutrifft.

Neue Sicherheitsprodukte liegen voll im Trend

Die bewährte Sicherheits-Pen-Nadel mylife™ Clickfine® AutoProtect™ wird von Ypsomed neu auch in 5 mm Länge produziert und ergänzt damit die bereits etablierte Sicherheits-Pen-Nadel mit 8 mm Länge. Gleichzeitig ist die neue 5mm-Nadel die dünnste Sicherheits-Pen-Nadel auf dem Markt (Durchmesser 0.25 mm/31G). mylife™ Clickfine® AutoProtect™ zeichnet sich durch den von Ypsomed patentierten Verriegelungsmechanismus zum Schutz vor Nadelstichverletzungen aus und minimiert somit das Risiko vor allem für medizinisches Fach- und Pflegepersonal. Die automatische Verriegelung nach der Injektion stellt zudem sicher, dass jede Nadel nur einmal benutzt wird und somit höchste hygienische Ansprüche erfüllt.

Mit der Ergänzung des mylife™ Clickfine® AutoProtect™ Sortiments durch die 5mm-Nadel entspricht Ypsomed dem Trend zur Verwen-

dung kürzerer Injektionsnadeln. Die 5mm-Sicherheits-Pen-Nadel kann ohne Bildung einer Hautfalte angewendet werden, wodurch das Risiko einer versehentlichen Nadelstichverletzung der Betreuungspersonen während der Injektion erheblich verringert wird.

Ypsomed profitiert von neuer Gesetzgebung

Zusätzlich erweitert Ypsomed das mylife™ Portfolio an Sicherheitsprodukten auch um eine neue Sicherheitslanzette für die Blutentnahme bei der Blutzuckermessung: Aufgrund von Kundenbedürfnissen haben wir im Oktober 2015 die mylife™ SafetyLancets Comfort auf den Markt gebracht, welche einen kleineren Durchmesser (0.26 mm/30G) und eine geringere Einstichtiefe aufweisen.

Nadelstichverletzungen durch spitze oder scharfe Instrumente zählen zu den häufigsten Arbeitsunfällen im Gesundheitswesen und in der Pflege. In der EU werden jährlich rund 1 Million Unfälle gemeldet, was nach Schätzungen allerdings nur 10 Prozent der tatsächlichen Nadelstichverletzungen ausmacht. Die EU-Kommission hat deshalb 2010 Richtlinien zur Vermeidung von Verletzungen durch scharfe oder spitze Instrumente im Krankenhaus- und Gesundheitssektor erlassen. Da die Richtlinien nun in vielen Ländern bindend werden, verzeichnet Ypsomed einen steilen Anstieg der Bestellmengen und ist dank ihrem Portfolio an Sicherheitsprodukten optimal für dieses zukunftssträchtige Geschäft positioniert.

mylife™ Clickfine® AutoProtect® 5 mm und mylife™ SafetyLancets Comfort



mylife™ YpsoPump® steht vor dem Launch

Mit der mylife™ YpsoPump® lanciert Ypsomed eine neue, innovative Insulinpumpe: Sie ist das Resultat aus über 30 Jahren Erfahrung in der Diabetologie, vereint mit neuester Technologie und abgestimmt auf die aktuellen Kundenbedürfnisse. Der Launch markiert den Höhepunkt einer intensiven Entwicklungsphase, wobei nicht nur die zentrale Pumpeneinheit, sondern sämtliche Bestandteile eines ganzen Insulinpumpensystems neu geschaffen und aufeinander abgestimmt werden mussten: Insulinpumpe, Infusionsset, Einstechhilfe, wahlweise selbst befüllbare oder vorgefüllte Insulinampullen sowie eine Therapiemanagement-Software.

Die Bedürfnisse der Patienten stehen im Zentrum. So wurden im Lauf der Entwicklung mehrfach aufwendige Tests mit Pumpennutzern sowie medizinischem Fachpersonal durchgeführt. Das Resultat ist eine Insulinpumpe, die sich auf die wesentlichen Funktionen fokussiert. Das neue Insulinpumpensystem ist einfach zu schulen und lässt Ärzten und Betroffenen mehr Zeit für das Therapiemanagement. Das symbolbasierte Menu und der zeitgemässe Touchscreen der mylife™ YpsoPump® machen deren Bedienung für die Nutzer einfach, intuitiv und schnell. Dank der Option, für die mylife™ YpsoPump® vorgefüllte Insulinampulle einzusetzen, entfällt das aufwendige Befüllen des Reservoirs. Zudem lässt das kleine und leichte Design die YpsoPump® zum diskreten Begleiter in allen Alltagssituationen werden. Gerade dieser letzte Punkt sorgt bei Anwendungstests immer wieder für spontane Begeisterung. Der gute Eindruck äussert sich aber nicht bloss spontan, sondern auch bei der zentralen Anwenderstudie zur mylife™ YpsoPump®, wobei die Pumpe als "exzellent" bewertet wurde. Erstmals in der Geschichte der Insulinpumpentherapie ist eine

deutliche Segmentierung des Marktes festzustellen. Einerseits wählen Patienten immer öfter die Freiheit der Patch-Pumpe mylife™ OmniPod®. Dieses jüngste Segment im Pumpenmarkt hat sich mittlerweile fest etabliert mit Marktanteilen von bis zu 20% in einigen Ländern. Andererseits ist ein Trend hin zu noch engmaschigerer metabolischer Kontrolle mittels der komplexen Funktionen und Algorithmen herkömmlicher, schlauchgebundener Insulinpumpen zu beobachten. Dazwischen öffnet sich ein weites Feld für einfachst zu bedienende und zu schulende Insulinpumpen, welche auf die Kernfunktionen fokussieren: Die Abgabe von Insulin erfolgt in definierten Profilen, welche einfach einzustellen sind und keine komplexen Zusatzfunktionen umfassen. Die äusserst einfache Bedienung führt zu weniger Anwendungsfehlern. Mit diesem Marktsegment vor Augen wurde die mylife™ YpsoPump® entwickelt. Ypsomed ist also als einziger Insulinpumpenhersteller in der glücklichen Lage, für zwei von drei Segmenten die ideale Lösung anbieten zu können, und ist mit diesem Angebot einzigartig.

Einführung im vierten Quartal 2015/16

Die Vorbereitungsarbeiten zur Einführung der mylife™ YpsoPump® sind ab November 2015 geplant, wobei die Produktion hochgefahren und das Produkt für die verschiedenen Zielmärkte bereit gemacht wird. Die YpsoPump® hat das CE-Zeichen bereits erhalten und wird für den Markteintritt bereit sein, sobald die dazu gehörende vorgefüllte Insulinampulle die Zulassung erhält. Konkret hängt das effektive Einführungsdatum der YpsoPump® von der Zulassung der vorgefüllten Ampulle in Kombination mit unserer Insulinpumpe ab. Wir erwarten diese Zulassung im vierten Quartal 2015/16.

mylife™ OmniPod® und mylife™ YpsoPump®





Konsolidierte Erfolgsrechnung

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

	Anhang	1. April 2015– 30. Sept. 2015	in %	1. April 2014– 30. Sept. 2014	in %
Nettoerlös	2	157 777	100.0 %	148 522	100.0 %
Herstellkosten der verkauften Produkte und Dienstleistungen		-109 688	-69.5 %	-106 789	-71.9 %
Bruttoergebnis		48 088	30.5 %	41 733	28.1 %
Marketing- und Vertriebsaufwand		-22 454	-14.2 %	-22 054	-14.8 %
Verwaltungsaufwand		-7 533	-4.8 %	-7 757	-5.2 %
Andere betriebliche Erträge		2 213	1.4 %	1 981	1.3 %
Andere betriebliche Aufwendungen		-911	-0.6 %	-978	-0.7 %
Betriebsergebnis	2	19 404	12.3 %	12 923	8.7 %
Finanzertrag	3	2 044	1.3 %	1 342	0.9 %
Finanzaufwand	3	-2 812	-1.8 %	-2 961	-2.0 %
Ergebnis vor Ertragssteuern		18 636	11.8 %	11 305	7.6 %
Ertragssteuern		-3 424	-2.2 %	-2 207	-1.5 %
Reingewinn		15 211	9.6 %	9 098	6.1 %
Gewinn pro Aktie (Basis und Verwässerung) in CHF	4	1.20		0.72	
Betriebsergebnis		19 404		12 923	
Abschreibungen auf Sachanlagen		8 948		9 593	
Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten		3 577		2 889	
EBITDA (Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen)		31 929	20.2 %	25 405	17.1 %



Konsolidierte Bilanz

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

Aktiven	Anhang	30. Sept. 2015	in %	31. März 2015	in %
Flüssige Mittel		18 751	5.1 %	16 243	4.5 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		48 938	13.2 %	45 343	12.6 %
Übrige kurzfristige Forderungen		4 706	1.3 %	5 600	1.6 %
Aktive Rechnungsabgrenzungen		5 666	1.5 %	4 428	1.2 %
Laufende Ertragssteuerguthaben		321	0.1 %	93	0.0 %
Vorräte		49 175	13.3 %	51 781	14.3 %
Kundenanlagen		3 326	0.9 %	10	0.0 %
Total kurzfristige Aktiven		130 884	35.4 %	123 498	34.2 %
Finanzanlagen		7 845	2.1 %	8 591	2.4 %
Latente Ertragssteuerguthaben		6 948	1.9 %	9 169	2.5 %
Sachanlagen		152 791	41.4 %	150 946	41.8 %
Immaterielle Vermögenswerte		70 969	19.2 %	69 007	19.1 %
Total langfristige Aktiven		238 554	64.6 %	237 713	65.8 %
Total Aktiven		369 438	100.0 %	361 211	100.0 %
Passiven					
Finanzverbindlichkeiten		47 000	12.7 %	56 000	15.5 %
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär		5 000	1.4 %	0	0.0 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		15 944	4.3 %	15 484	4.3 %
Anzahlungen von Kunden		5 400	1.5 %	2 189	0.6 %
Laufende Ertragssteuerverbindlichkeiten		1 858	0.5 %	1 854	0.5 %
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten		4 054	1.1 %	3 336	0.9 %
Passive Rechnungsabgrenzungen		23 167	6.3 %	20 243	5.6 %
Kurzfristige Rückstellungen		1 568	0.4 %	1 521	0.4 %
Total kurzfristige Verbindlichkeiten		103 990	28.1 %	100 628	27.9 %
Langfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär		10 000	2.7 %	15 000	4.2 %
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		163	0.0 %	470	0.1 %
Langfristige Rückstellungen		3 250	0.9 %	2 710	0.8 %
Latente Ertragssteuerverbindlichkeiten		2 176	0.6 %	1 766	0.5 %
Total langfristige Verbindlichkeiten		15 589	4.2 %	19 946	5.5 %
Aktienkapital		178 994	48.5 %	178 994	49.6 %
Kapitalreserven		162 651	44.0 %	170 114	47.1 %
Eigene Aktien/Währungsumrechnungsdifferenzen		-10 595	-2.9 %	-12 067	-3.3 %
Verrechneter Goodwill		-322 892	-87.4 %	-322 892	-89.4 %
Gewinnreserven		241 699	65.4 %	226 488	62.7 %
Total Eigenkapital	5	249 858	67.6 %	240 637	66.6 %
Total Passiven		369 438	100.0 %	361 211	100.0 %



Konsolidierte Mittelflussrechnung

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

Anhang 1. April 2015–
30. Sept. 2015 1. April 2014–
30. Sept. 2014

Reingewinn		15 211	9 098
Abschreibungen des Anlagevermögens		12 174	12 481
Verluste aus Wertbeeinträchtigungen (+) / Wegfall von Wertbeeinträchtigungen (-)	3	1 097	1 190
Veränderung Rückstellungen (inkl. latenter Steuern)		3 258	1 298
Sonstige fondsunwirksame Aufwendungen/Erträge		-644	0
Erfolg aus Veräusserung von Sach- und Finanzanlagen		-67	-3
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-2 742	1 839
Zunahme (-)/Abnahme (+) der übrigen Forderungen und akt. Rechnungsabgrenzungen		-464	762
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte		3 373	-5 437
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Kundenanlagen		-3 316	-77
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		333	5 623
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Anzahlungen von Kunden		3 211	-182
Zunahme (+)/Abnahme (-) der sonstigen kurzfr. Verbindlichkeiten und pass. Rechnungsabgr.		2 985	4 641
Cashflow aus Geschäftstätigkeit		34 408	31 233
Erwerb von Sachanlagen		-10 932	-8 982
Veräusserung von Sachanlagen		70	21
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-5 136	-7 324
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-15 998	-16 285
Aufnahme (+)/Rückzahlung (-) von kurzfr. Finanzverbindlichkeiten		-9 000	-10 500
Verkauf eigener Aktien		375	1 441
Ausschüttung Kapitalreserven	5	-7 576	-3 784
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-16 201	-12 843
Umrechnungsdifferenzen auf flüssigen Mitteln		298	-9
Total Cashflow		2 508	2 095
Bestand flüssige Mittel am 1. April		16 243	16 164
Bestand flüssige Mittel am 30. September		18 751	18 259
Zunahme (+)/Abnahme (-) flüssige Mittel		2 508	2 095



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
Stand 31. März 2014	178 994	173 492	-2 337	-6 188	-322 892	207 093	228 162
Gewinn des Geschäftshalbjahres						9 098	9 098
Ausschüttung Dividende aus Reserven aus Kapitaleinlagen		-3 784					-3 784
Veräusserung von eigenen Aktien			1 441				1 441
Gewinn aus Veräusserung eigener Aktien		266	-266				-
Umrechnungsdifferenzen				-128			-128
Stand 30. September 2014	178 994	169 974	-1 162	-6 316	-322 892	216 191	234 789

	Aktien- kapital	Kapital- reserven	Eigene Aktien	Kumulierte Umrechnungs- differenzen	Verrechneter Goodwill nach Steuern	Gewinn- reserven	Total
Stand 31. März 2015	178 994	170 114	-1 635	-10 432	-322 892	226 488	240 637
Gewinn des Geschäftshalbjahres						15 211	15 211
Ausschüttung Dividende aus Reserven aus Kapitaleinlagen		-7 576					-7 576
Veräusserung von eigenen Aktien		113	261				375
Umrechnungsdifferenzen				1 211			1 211
Stand 30. September 2015	178 994	162 651	-1 374	-9 221	-322 892	241 699	249 858



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 2015 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 2015 zu Grunde liegen. Die konsolidierte Halbjahresrechnung wurde am 22. Oktober 2015 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 2014/15	Delivery Devices	Diabetes Direct Business	Übrige	Eliminationen	Konzern
Nettoerlös von Drittkunden	72 905	66 908	8 709		148 522
Nettoerlös aus Intersegmentverkäufen			929	-929	
Total Nettoerlös	72 905	66 908	9 638	-929	148 522

Betriebsergebnis	7 068	5 639	216		12 923
-------------------------	--------------	--------------	------------	--	---------------

Investitionen	14 690	98	1 517		16 306
Abschreibungen / Amortisationen / Wertbeeinträchtigungen	10 739	481	1 261		12 481

Halbjahr 2015/16	Delivery Devices	Diabetes Direct Business	Übrige	Eliminationen	Konzern
Nettoerlös von Drittkunden	78 646	71 079	8 051		157 777
Nettoerlös aus Intersegmentverkäufen			826	- 826	
Total Nettoerlös	78 646	71 079	8 877	-826	157 777

Betriebsergebnis	11 817	7 251	337		19 404
-------------------------	---------------	--------------	------------	--	---------------

Investitionen	14 370	455	1 243		16 067
Abschreibungen / Amortisationen / Wertbeeinträchtigungen	10 799	308	1 418		12 524

3. Finanzerfolg

	Halbjahr 2015/16	Halbjahr 2014/15
Zinsertrag	0	6
Dividendertrag	38	249
Fremdwährungsgewinne	2005	1087
Sonstige Finanzerträge	0	0
Total Finanzertrag	2044	1342
Zinsaufwand	274	469
Verluste aus Wertschriften	5	5
Fremdwährungsverluste	1766	1267
Sonstiger Finanzaufwand	21	30
Wertbeeinträchtigung auf Finanzanlagen	747	1190
Total Finanzaufwand	2812	2961

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 2015/16	Halbjahr 2014/15
Reingewinn in Tausend CHF	15211	9098
Auf Monatsbasis gewichtete Anzahl ausstehender Namenaktien	12627946	12617248
Gewinn pro Namenaktie in CHF (Basis und Verwässerung)	1.20	0.72

5. Auszahlung an Aktionäre

Per 8. Juli 2015 wurden CHF 0.60 pro Aktie verrechnungssteuerfrei aus den Kapitalreserven an die Aktionäre ausbezahlt. Die Auszahlung betrug insgesamt CHF 7.6 Mio. (Vorjahr CHF 3.8 Mio.).



Allgemeine Informationen

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),
Holger Blum

Credit Suisse, Zürich (www.credit-suisse.com),
Christoph Gretler

Vontobel, Zürich (www.vontobel.com),
Carla Bänziger

Zürcher Kantonalbank, Zürich (www.zkb.ch),
Sibylle Bischofberger Frick

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/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 gestellt.

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

20. Mai 2016

Medienkonferenz und Analystenpräsentation zu den Jahreszahlen 2015/16, Burgdorf

29. Juni 2016

Generalversammlung

Kontakt

Ypsomed Holding AG
Benjamin Overney
Head of Investor & Public Relations
benjamin.overney@ypsomed.com

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

www.ypsomed.com

Herausgeber und Gestaltung:
Ypsomed Holding AG, Burgdorf

Druck:
Stämpfli 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
info@ypsomed.com

YPSOMED
SELFCARE SOLUTIONS