

**Titelbild:** Das elektronische Herzstück der mylife™ YpsoPump®.



## Lagebericht

### Ypsomed bleibt auf dem Wachstumspfad

Im ersten Semester des laufenden Geschäftsjahres 2016/17 erzielte die Ypsomed Gruppe einen konsolidierten Gesamtumsatz von CHF 185.4 Mio., CHF 27.6 Mio. mehr im Vergleich zum Vorjahressemester (CHF 157.8 Mio.). Dies entspricht einer Umsatzsteigerung von 17.5 %. Das Betriebsergebnis (EBIT) hat sich im ersten Halbjahr 2016/17 gegenüber der Vorjahresperiode um stattliche 45.0 % auf CHF 28.1 Mio. gesteigert. Die EBIT-Marge liegt neu bei 15.2 % (Vorjahr: 12.3 %). Der gesteigerte EBIT ist vor allem auf den Mehrumsatz und die gesteigerte Produktionsauslastung zurückzuführen, aber auch auf die Effizienzverbesserungen in den Produktions- und Vertriebsprozessen. Als Reingewinn werden in der Berichtsperiode CHF 22.4 Mio. rapportiert.

#### Neue Segmentbezeichnungen im finanziellen Reporting

Der Verwaltungsrat hat aus Wettbewerbsgründen entschieden, die Offenlegung der Segmentberichterstattung anzupassen. Ypsomed wird neu die Umsätze aus Vertriebsicht offenlegen und die Profitabilität auf Konzernstufe ausweisen. Eine genaue Übersicht zur neuen Offenlegungssystematik finden Sie auf Seite 4 dieses Berichts.

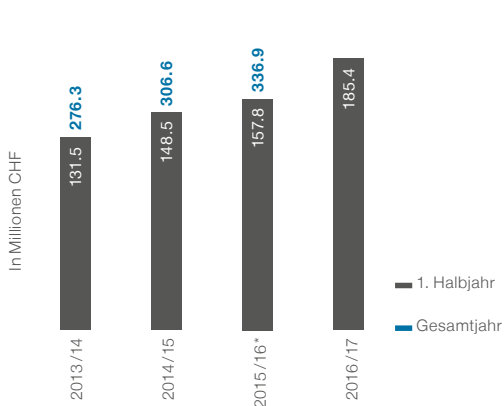
#### Ypsomed Delivery Systems: anhaltendes Umsatzwachstum

Über den Bereich Ypsomed Delivery Systems (YDS) beziehen Pharma- und Biotechkunden Injektionssysteme und zugehörige Dienstleistungen. In diesem Geschäftsbereich konnte der Umsatz im Vergleich zur Vorjahresperiode um CHF 6.7 Mio. bzw. 11.5 % auf CHF 64.2 Mio. gesteigert werden. Die Gründe für dieses anhaltende Umsatzwachstum sind vielseitig. Im Bereich der GLP-1 Pens konnte mit unseren Grosskunden AstraZeneca und GSK weiteres Wachstum realisiert werden. Bei GLP-1 handelt es sich um ein Hormon, das vor der Insulintherapie bei Typ 2 Diabetikern eingesetzt wird. Weiter kamen mehrere Customising- und Industrialisierungsprojekte mit bestehenden und neuen Kunden für unsere Injektionssysteme dazu, und es wurden Pens für klinische Studien und für die Qualifizierung der Endmontageautomaten unserer Kunden geliefert. Zusätzlicher Wachstumstreiber in diesem Bereich sind die gesteigerten Liefermengen für Komponenten für den SoloStar® Einwegpen von Sanofi.

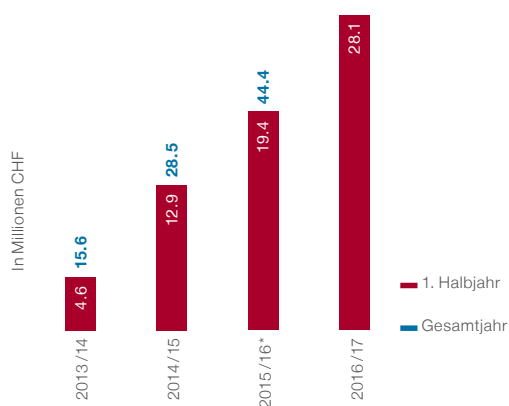
#### Ypsomed Diabetes Care: Launch der mylife™ YpsoPump®

Ypsomed Diabetes Care (YDC) agiert mit der Marke mylife™ Diabetescare erfolgreich im Direktgeschäft mit Produkten und Dienstleistungen für Menschen mit Diabetes mellitus. Die Produkte werden über Ypsomed's Tochtergesellschaften und Distributoren an Krankenhäuser, Ärzte, Apotheken und Patienten direkt vertrieben. Für den Bereich ergibt sich ein Umsatz von CHF 113.4 Mio.

Umsatzentwicklung auf Konzernstufe



EBIT-Entwicklung auf Konzernstufe



\* Einfluss des Wechselkurses EUR/CHF: Durchschnittskurs 2014/15 EUR/CHF 1.18, Durchschnittskurs 2015/16 EUR/CHF 1.07.

Dies entspricht einem Umsatzwachstum von beeindruckenden 23.0 % (Vorjahr CHF 92.2 Mio.). Unsere Pen-Nadeln und Blutzuckermesssysteme sind in der Berichtsperiode über dem Markt gewachsen, obschon ein leichter Preisdruck im tiefen einstelligen Prozentbereich spürbar ist. Der Grossteil des Wachstums für Ypsomed Diabetes Care setzt sich aus dem gesteigerten Absatz von Drittprodukten via DiaExpert und dem Wachstum der Insulin Patch-Pumpe mylife™ OmniPod® zusammen. Hier schlägt die Einführung in neue Märkte positiv zu Buche. Besonders die Markteinführung in Frankreich hat die Erwartungen übertroffen. Typ 1 Diabetiker in Frankreich nehmen den mylife™ OmniPod® sehr gut an und haben seit einigen Jahren auf die Einführung der einzigartigen Patch-Pumpe gewartet. Ein weiterer wichtiger Meilenstein für die Ypsomed Gruppe ist die Markteinführung der eigenen Insulinpumpe mylife™ YpsoPump® im ersten Semester 2016/17. Umfassende Informationen zur Markteinführung finden sich auf Seite 9 dieses Semesterberichts.

### Übrige: weiterhin schwieriges Umfeld im Bereich Übrige

Im Bereich Übrige, welcher sich aus Ypsotec und den betrieblich nicht genutzten Liegenschaften zusammensetzt, wird ein leichter Umsatzrückgang verbucht. Er beläuft sich im ersten Halbjahr 2016/17 auf CHF 7.8 Mio. und verringert sich um 2.6 % (Vorjahr: CHF 8.1 Mio.). Der Umsatzrückgang ist dem anhaltenden schwierigen Umfeld in der Branche sowie dem hohen Wettbewerbsdruck in der Schweiz zuzuschreiben. Ein Wachstum konnte bei der Tochtergesellschaft Ypsotec in Tschechien verbucht werden. Es konnten einige Neuaufträge für diesen Produktionsstandort akquiriert werden.

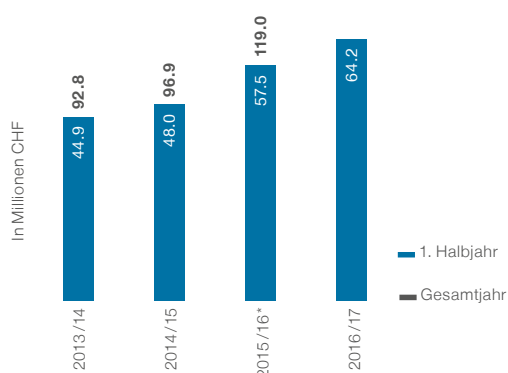
### Profitabilität auf Stufe Betriebsgewinn über 15 %

Das Betriebsergebnis (EBIT) hat sich im ersten Halbjahr 2016/17 gegenüber der Vorjahresperiode um stattliche 45.0 % auf CHF 28.1 Mio. gesteigert (Vorjahr: CHF 19.4 Mio.). Die EBIT-Marge liegt neu bei 15.2 % im Vergleich zu 12.3 % im Vorjahressemester.

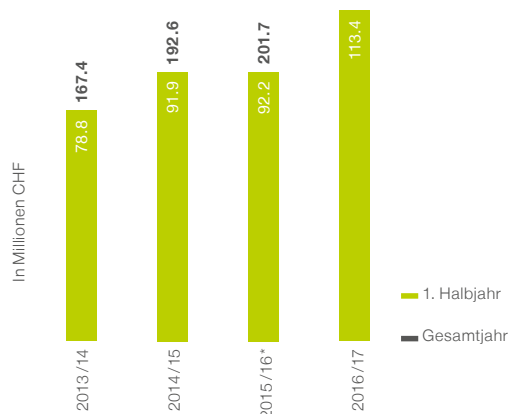
Auf Stufe des Bruttogewinns wirkten sich folgende Punkte auf den Erfolg aus:

- Das Umsatzwachstum in allen Produkten führte zu zusätzlichen Deckungsbeiträgen. Die Mehrumsätze führten bei den Injektionssystemen und bei den Pen-Nadeln zu einer verbesserten Kapazitätsauslastung in der Produktion.

Umsatz Ypsomed Delivery Systems



Umsatz Ypsomed Diabetes Care



\* Einfluss des Wechselkurses EUR/CHF: Durchschnittskurs 2014/15 EUR/CHF 1.18, Durchschnittskurs 2015/16 EUR/CHF 1.07.

- Durch die Optimierung der Einkaufs- und Verkaufsprozesse konnte die Marge bei DiaExpert gesteigert werden. Denn das Pauschalvergütungssystem im deutschen Gesundheitswesen, das bereits gegen 50 % des Umsatzes bei DiaExpert ausmacht, kann die Marge erheblich belasten, wenn das Geschäft nicht aktiv bewirtschaftet wird.
- Im ersten Halbjahr 2016/17 kam es zusätzlich zu ergebniswirksamen Auflösungen von Garantierückstellungen für Injektionssysteme im Umfang von CHF 0.7 Mio., welche im Jahresabschluss 2015/16 gebildet wurden.

Auf Stufe der operativen Kosten im Bereich Marketing und Vertrieb sowie in der Administration beeinflussten nachfolgende Sachverhalte das Ergebnis:

- Durch das Wachstum in den Tochtergesellschaften und durch die Einführung der mylife™ YpsoPump® im ersten Halbjahr wurden die Vertriebsstrukturen der Tochtergesellschaften noch besser ausgelastet.
- Belastet wird das erste Halbjahr 2016/17 durch die Launchaktivitäten unserer neuen Insulinpumpe mylife™ YpsoPump®. Die Belastung des Betriebsergebnisses beträgt hier rund CHF 1.0 Mio. Dies ist auf die Amortisation der aktivierten Entwicklungskosten zurückzuführen sowie auf andere Launchkosten, unter anderem die Auslieferung von Demopumpen an Ärzte und Krankenhäuser.
- Weiter belastete auch der Aufbau der neuen Tochtergesellschaften in Tschechien und Australien.

#### Ypsomed finanziert Ausbau aus operativem Geschäft

In der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2016/17 hat Ypsomed im Vergleich zur Vorjahresperiode den Cashflow aus Geschäftstätigkeiten von CHF 34.4 Mio. auf CHF 36.2 Mio. gesteigert. Die Investitionstätigkeit wurde im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls gesteigert. Insgesamt wurden CHF 17.5 Mio. in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte investiert. Der grösste Anteil davon, über CHF 9.5 Mio., entfiel auf den Ausbau des Werkzeugbaus, die Erneuerung diverser Maschinen und auf den weiteren Kapazitätsausbau in der Produktion. Hier vor allem auf die Anschaffung neuer Spritzgusswerkzeuge und neuer Automaten für die UnoPen™- und YpsoMate®-Plattformen. Der Ausbau neuer Kapazitäten im Bereich der Lohnfertigung belief sich auf Investitionen in der Höhe von CHF 3.3 Mio. CHF 4.3 Mio. wurden in immaterielle Vermögenswerte investiert. Die Mehrheit davon flossen in die Weiterentwicklung bestehender und den Aufbau neuer Produktplattformen für Pens und Autoinjektoren sowie in die Weiterentwicklung der Insulinpumpen. Auf Grundlage des guten operativen Geschäftsverlaufs konnten Investitionstätigkeiten vollumfänglich über die Betriebstätigkeit finanziert werden. Der Free Cashflow im Umfang von CHF 18.8 Mio. wurde dann auch für eine weitere Reduktion der Verschuldung verwendet. Um CHF 5.0 Mio. wurde das Darlehen des Hauptaktionärs reduziert. Weiter wurden CHF 12.6 Mio. als steuerbefreite Dividenden aus Kapitaleinlagereserven ausgeschüttet.

#### Eigenkapital steigt auf über 70 %

Bilanzseitig kann für das erste Halbjahr 2016/17 ein Bestand an flüssigen Mitteln von CHF 27.8 Mio. berichtet werden. Der hohe Cashbestand gibt Ypsomed Flexibilität im operativen Geschäft und wird für den geplanten Ausbau der Kapazitäten verwendet. In naher Zukunft sind Investitionen für den geplanten Neubau eines Produktionsstandorts vorgesehen, welche damit finanziert werden sollen. Schlussendlich steigerte sich das Eigenkapital der Ypsomed Gruppe von 68.9 % auf 70.6 % und beläuft sich für die Berichtsperiode auf CHF 277.3 Mio.

#### Ausblick

Wir erhöhen den Ausblick für das Umsatzwachstum für das gesamte Jahr 2016/17 auf rund 15.0 %. Das Betriebsergebnis von rund CHF 55.0 Mio. wird bestätigt, da im zweiten Halbjahr der Launch der mylife™ YpsoPump® das Ergebnis stärker belastet.



**Dr. h. c. Willy Michel**  
Präsident des  
Verwaltungsrates



**Simon Michel**  
Chief Executive Officer

## Änderung in der Segmentierung

Der Verwaltungsrat hat aus Wettbewerbsgründen entschieden, die Offenlegung der Segmentberichterstattung anzupassen. Ypsomed wird ab diesem Konzernabschluss die Umsätze aus Sicht der Vertriebsstrukturen offenlegen, nach Ypsomed Delivery Systems (Injektionssystemen) und Ypsomed Diabetes Care (Insulinpumpen, Infusionssets, Pen-Nadeln, Blutzuckermesssystemen und weiterem Zubehör). Der Betriebsgewinn wird nur noch auf Stufe Konzern ausgewiesen.

Über den Bereich Ypsomed Delivery Systems (YDS) beziehen Pharma- und Biotechkunden Injektionssysteme und zugehörige Dienstleistungen. Es handelt sich dabei um ein B2B-Geschäft, welches direkt vom Hauptsitz in Burgdorf aus abgewickelt wird. Im Bereich Ypsomed Diabetes Care (YDC) werden die Produkte über Ypsomed Tochtergesellschaften und Distributoren an Krankenhäuser, Ärzte, Apotheken und Patienten direkt vertrieben. Der Bereich Übrige setzt sich aus Ypsotec und den betrieblich nicht genutzten Liegenschaften zusammen.

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

In der folgenden grafischen Darstellung finden Sie die Überleitung der bisherigen finanziellen Segmentierung auf die neue Offenlegung der Umsätze nach YDS und YDC.

Bisherige finanzielle Segmentierung							
Diabetes Direct Business							
Delivery Devices							
<b>Produkte</b>	<b>DiaExpert</b>	<b>BGMS*</b>	<b>OmniPod</b>	<b>YpsoPump &amp; Orbit**</b>	<b>Pen-Nadeln</b>	<b>Injektions-systeme</b>	<b>Lohn-fertigung</b>
Ypsomed Diabetes Care							
Ypsomed Delivery Systems							
Neue Offenlegung des Umsatzes aus Vertriebsicht							

\* BGMS = Blood Glucose Monitoring Systems (Blutzuckermessgeschäft)  
 \*\* Infusionssets



## Lean Management in der Produktion

### Optimierung in Prozess- und Energieeffizienz

Ypsomed operiert in einem stark umkämpften Umfeld und ist auch mit der Währung exponiert. Um auch künftig erfolgreich auf dem Markt aufzutreten und weiterhin in der Schweiz produzieren zu können, wird bei Ypsomed der Lean-Ansatz konsequent umgesetzt.

Unsere Kunden erwarten die von uns angebotenen Leistungen zum gewünschten Zeitpunkt, in den gewünschten Mengen, in der geforderten Qualität und zu angemessenen Preisen. Diese Anforderungen gilt es abteilungsübergreifend umzusetzen. Es ist essenziell, dass Ypsomed ganzheitlich und effizient funktioniert. Das Ziel des Lean-Ansatzes ist es, effizienter und kostenoptimaler zu wirtschaften und gleichzeitig das Arbeitsumfeld für die Mitarbeitenden angenehmer zu gestalten. Arbeitsabläufe sollen ergonomischer und effizienter werden, Leerläufe sollen ganz vermieden werden. Die grössten Verschwendungsarten in den Produktionsbereichen – Überproduktion, unnötige Wartezeiten, ineffiziente Transport- und Kommunikationswege sowie überflüssige Arbeitsschritte – sollen vollständig eliminiert werden. Um nur ein Beispiel zu nennen: Die Optimierung eines Dokumentationsprozesses hatte zur Folge, dass innerhalb eines Jahres 439 000 handschriftliche Einträge auf 6500 Seiten eingespart werden konnten. Der Lean-Ansatz beschränkt sich aber nicht nur auf die Produktion, sondern wird auch in der gesamten Wertschöpfungskette von Ypsomed implementiert.

### Energieeffizienz

Ein weiterer Aspekt des Lean-Ansatzes ist die Reduktion von Energiekosten und eine erhöhte Effizienz im Energieverbrauch. Seit April 2016 setzen wir den Grossverbraucherartikel, einen Bestandteil der Energiestrategie 2015 des Bundes, um. Dieser Artikel sieht vor, innerhalb von zehn Jahren 20 % Effizienzsteigerung im Energieverbrauch zu erreichen. Im Rahmen der erarbeiteten Universalzielvereinbarung mit dem Bund werden wir diese Pflicht erfüllen und dürfen ab dem kommenden Jahr das Label "Energie- und CO<sub>2</sub>-reduziert" tragen. Nach derzeitiger Einschätzung gehen wir davon aus, dass die Energiekosten in der Schweiz jährlich um rund eine halbe Million Schweizer Franken gesenkt werden können.

Vor allem im Produktionsbereich für Injektionsysteme finden sich die grössten Einsparpotenziale. So wird der Einbau einer Wärmepumpe am Standort Solothurn uns von fossilen Energieträgern unabhängig machen. "Spritzgiessen ist energieintensiv. Wir wussten daher, dass wir viel Wärme vernichten, nicht jedoch, wie viel Energie man über eine Wärmepumpe zurück in den Kreislauf bringen kann", resümiert der Projektverantwortliche Patrik Gfeller. Die Abwärme aus dem Heizwasser wird genutzt, um die Gebäudeheizung zu substituieren. Die Massnahme beläuft sich auf eine Investition von einer Million Schweizer Franken.

### Ypsomed ist mit der Energiestrategie des Bundes konform



YDS

## Ypsomed plant neues Produktionswerk in Schwerin

Nach der Entscheidung, den Produktionsstandort Solothurn voll auszubauen und bereits vorhandene Flächen optimal zur Fertigung von verschiedenen Injektionssystemen und Pen-Nadeln zu nutzen, sind die Produktionskapazitäten in der Schweiz in absehbarer Zukunft ausgeschöpft. Die Mittelfristplanungen zeigen einen Bedarf an zusätzlichen Produktionskapazitäten ab 2019. Dies vorerst für den Aufbau weiterer Montagelinien für den UnoPen™ und YpsoMate®. Der neue Produktionsstandort bedeutet für Ypsomed einen Kapazitätsausbau, keine Kapazitätsverlagerung.

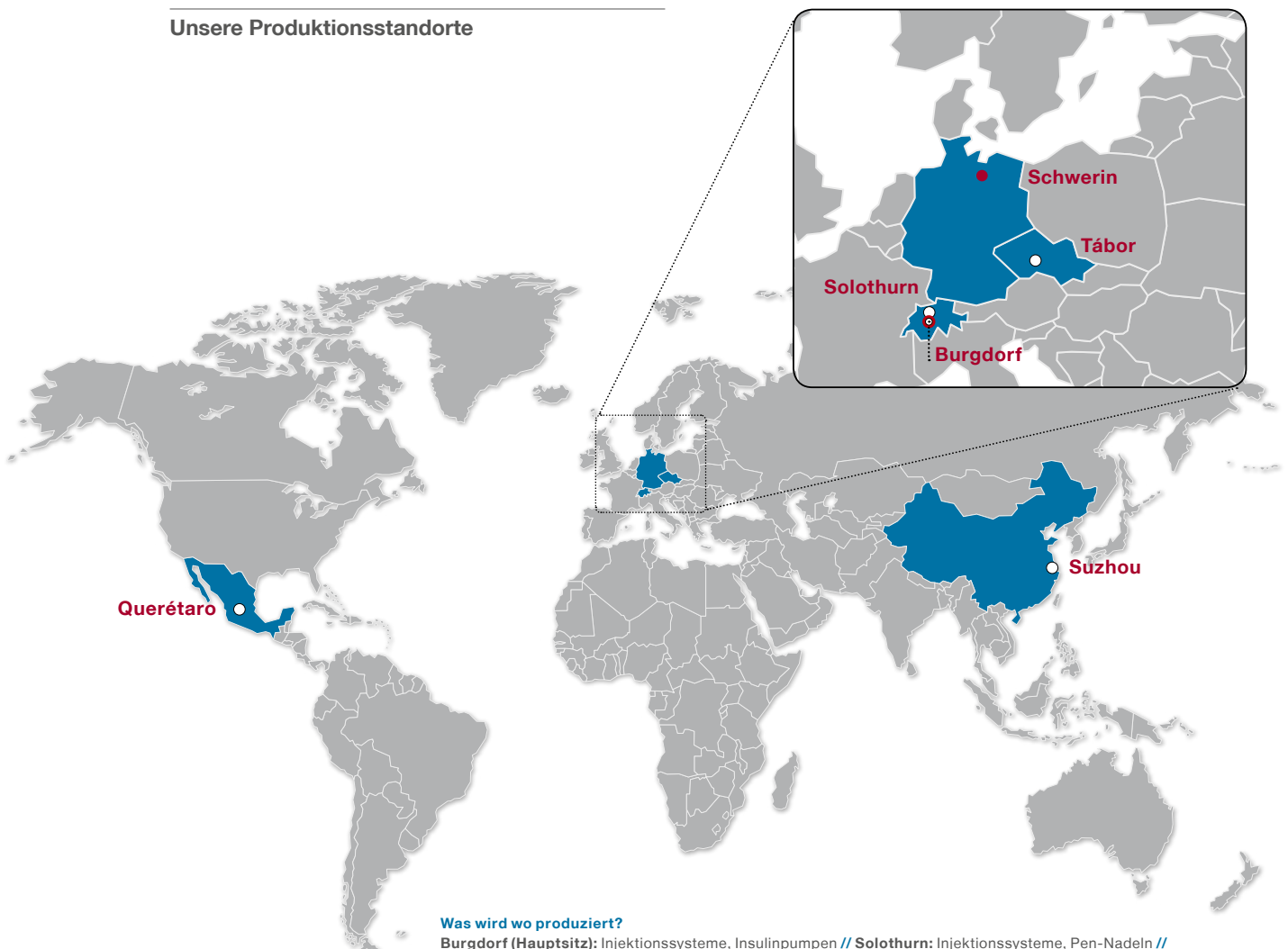
Seit Herbst 2015 wurden umfangreiche Evaluationen betreffend einen neuen Standort und die diversen Rahmenbedingungen einer Kapazitätserweiterung in der Schweiz, Deutschland, Tschechien und Polen durchgeführt. Im Juli 2016 fiel der Entscheidung den weiteren Kapazitätsausbau in Schwerin in Deutschland detailliert zu planen. Ypsomed beabsichtigt ein Grundstück im Industriepark von 10ha mit Option auf 10ha Erweiterungsflächen zu erwerben.

### Schwerin als idealer Standort

Der Standort Schwerin weist im Vergleich zu den anderen evaluierten Standorten die optimalen Rahmenbedingungen für unsere Bedürfnisse auf. Hervorzuheben ist die Verfügbarkeit von Fläche, Arbeitskräften sowie das Investitionsklima.

- Ein wichtiger Aspekt zu Gunsten von Schwerin ist die Lage innerhalb der Europäischen Union. Dies würde nicht nur eine hohe Rechts- und Planungssicherheit mit sich bringen, sondern auch den Einfluss des starken Schweizer Francs vermindern.
- Der Standort Schwerin weist eine hervorragende Infrastruktur auf, zumal eine beachtliche Auswahl von bestehenden Unternehmen aus dem Gesundheitswesen, der Kunststofftechnik sowie weiteren Hightechindustrien bereits dort ansässig sind.

### Unsere Produktionsstandorte



#### Was wird wo produziert?

**Burgdorf (Hauptsitz):** Injektionssysteme, Insulinpumpen // **Solothurn:** Injektionssysteme, Pen-Nadeln // **Schwerin:** Injektionssysteme (geplanter Bau ab 2017) // **Tábor:** Präzisionsdrehteile // **Suzhou (Lohnunternehmen):** Injektionssysteme // **Querétaro (Lohnunternehmen):** Infusionssets



## Visualisierung der geplanten Produktionsstätte in Schwerin



- Die Nähe zur Grossstadt Hamburg und vor allem zum Hamburger Hafen würde zu einer starken Optimierung unserer Handelswege via Schiff führen und somit unser Exportpotenzial stärken. Auch lässt sich Schwerin aus der Schweiz schnell und einfach erreichen.
- Schwerin wäre auch ein idealer Standort, um lokal verfügbare Fachkräfte zu gewinnen. Beispielsweise pendeln rund 60 000 qualifizierte Arbeitskräfte täglich aus dem Schweriner Raum in den Grossraum Hamburg. Die Nähe zu den Universitäten Rostock und Greifswald sowie diversen Fachhochschulen würde die nachhaltige Rekrutierung künftiger Fachkräfte sicherstellen.
- Letztendlich spielt auch die Tatsache eine gewichtige Rolle, dass Schwerin und Burgdorf die gleiche Sprache und Kultur teilen.

### Stufenweiser Auf- und Ausbau

Das Werk Schwerin soll von Beginn an nach einem zentralen Konzept, das einen einfachen Auf- und Ausbau ermöglicht, geplant und gebaut werden. Dies bedeutet die Möglichkeit einer stufenweisen Erweiterung, stirnseitig oder über die Spiegelung der Versorgungs- und Produktionsflächen. Die Grösse und Aufteilung des Grundstücks sowie das modulare Konzept machen eine Erweiterung ohne Beeinträchtigung der laufenden Produktion möglich.

### Kapazitätsausbau statt -verlagerung

Es ist geplant, dass der Standort Schwerin nach seiner Eröffnung Produktion, Qualitätskontrolle, Logistik und Werkzeugunterhalt beinhalten soll. Prozessseitig werden dort Spritzgussprozesse, Bedruckung, Montage und Reinraumtechnik angesiedelt. Abklärungen haben ergeben, dass sich die Investitionen für den nötigen Kapazitätsausbau auf weit über 50 Millionen Euro belaufen werden. Des Weiteren wird mit einem stufenweisen Personalaufbau auf etwa 200 Stellen in sechs Jahren geplant.

Der Ausbau in Schwerin wäre auch ein weiterer Schritt in Richtung Kontinuität und Transfer unseres Know-hows. In Schwerin würden zusätzliche Produktionslinien von bestehenden Plattformprodukten neu aufgebaut, die bereits in der Schweiz industrialisiert wurden. Auch das Fachpersonal für den neuen Produktionsstandort, das in Schwerin rekrutiert würde, würde in der bestehenden Produktion an den Schweizer Standorten ausgebildet und anschliessend wieder nach Schwerin transferiert werden.

### Produktionsstart im November 2018

In der derzeitigen Projektphase gehen wir von einem möglichen Baubeginn in Schwerin im ersten Halbjahr 2017 aus. Mitte 2018 soll der Bau fertiggestellt sein. Die Werkseröffnung und der Produktionsbeginn sind für das zweite Halbjahr des gleichen Jahres geplant.





## mylife™ Diabetescare Startschuss für die mylife™ YpsoPump®

Innovative Therapielösungen anzubieten, die das Leben von Menschen mit Diabetes verbessern, steht im Fokus der Kooperation zwischen Ypsomed und Novo Nordisk.

Am 28. Juni 2016 kommunizierten Ypsomed und Novo Nordisk die Genehmigung der European Medicines Agency (EMA), dass die mylife™ YpsoPump® in Kombination mit der vorgefüllten Ampulle NovoRapid® PumpCart® verwendet werden kann. Die Kooperation schafft für Menschen mit Diabetes und das medizinische Fachpersonal einen hohen Mehrwert und bietet neue Möglichkeiten, die Insulintherapie zu vereinfachen und gleichsam Therapieresultate zu verbessern. "Die Insulinpumpentherapie kann eine wirkungsvolle Therapieform für Menschen mit Diabetes sein. Die Bedienung einer herkömmlichen Insulinpumpe und das manuelle Befüllen einer Leerampulle können allerdings komplex und zeitaufwendig sein", erklärt Dr. Mark Evans, Lehrbeauftragter und ehrenamtlicher Dozent für Medizin an der Universität Cambridge. "Aufgrund dieser Faktoren und der Belastung für die Gesundheitssysteme, die Patienten im Umgang mit Insulinpumpen zu schulen, werden Vereinfachungen in der Handhabung und der Schulung sehr begrüsst."

### Solidität statt aggressiver Markteroberung

Die EMA-Zulassung war der Startschuss für Ypsomed zur Einführung der mylife™ YpsoPump® in Europa. Anfang August 2016 wurden im Rahmen einer vorgelagerten Anwenderstudie in Deutschland die ersten 35 Patienten auf die mylife™ YpsoPump® eingestellt, und die Pumpe wurde für je 30 Tage im Alltag getestet. Zeitgleich startete eine in mehreren Studienzentren durchgeführte Beobachtungsstudie, die 100 Patienten über einen Anwendungszeitraum von je 12 Monaten einschliesst. Als Resultat dieser Studien sollen die Produktvorteile im klinischen Umfeld bestätigt werden können. Bereits Ende August erfolgte der Markteintritt in den Niederlanden, gefolgt von Grossbritannien im September. Auch hier wurde die neue Insulinpumpe in kleinen Schritten durch einige ausgewählte Schwerpunktpraxen und Diabeteszentren mit einer kleinen Patientenzahl lanciert. Diese sogenannten "Soft-Launches" entsprechen der Ypsomed-Strategie, die Markteinführung der mylife™ YpsoPump® als solides und bedachtes Fussfassen in den Märkten anzugehen. Es wird in den ersten Monaten vor allem darum gehen, Erfahrungen für die weitere Marktbearbeitung zu sammeln.

Nach der erfolgreichen Einführung in den ersten drei Ländern wird die mylife™ YpsoPump® bis zum Ende des Geschäftsjahrs 2016/17 im März nächsten Jahres auch in Tschechien verfügbar sein. Ebenfalls bis dahin erfolgt die Einreichung bei den Tenderorganisationen in den nordischen Ländern und in Italien.

### Erfolgreiche Industrialisierung aller Systemkomponenten

Auch für die Produktion und die Industrialisierungs- und Technikteams hat mit der Pumpenproduktion eine neue Ära begonnen. Der Aufbau und Betrieb der Produktionslinie für die mylife™ YpsoPump® war nicht nur mit einem grossen Aufwand in der Industrialisierung, sondern auch mit einem intensiven und anspruchsvollen Schulungsprogramm für die Produktionsmitarbeitenden verbunden.

Für die Industrialisierung bedeutete dies nebst der Auseinandersetzung und dem Verstehen neuer Technologien auch die Berücksichtigung zusätzlicher regulatorischer und qualitätsrelevanter Anforderungen. Im vergangenen Jahr ging es seitens der Produktion vor allem um die Erstellung der Validierungsdokumente und der Einrichtung der Produktionslinie nach den Aspekten des Lean-Ansatzes. Nun konnte die Produktion dem regulären Betrieb übergeben werden.

Die an Ypsomed gestellten Herausforderungen sind mit der erfolgreichen Produkteinführung jedoch nicht bewältigt. Im Laufe des nächsten Kalenderjahrs wird bereits die Folgeversion der mylife™ YpsoPump® lanciert, die das Indikationsgebiet der neuen Insulinpumpe weiter ausweiten wird. Auch dies ist von Anfang an Teil der Launchstrategie und ein solider nächster Schritt nach den ersten gesammelten Erfahrungen im Markt. Die nächste Version unterscheidet sich zur Launchversion der Insulinpumpe vor allem darin, dass die Altersbegrenzung von heute 12 Jahren aufgehoben wird.

NovoRapid® und PumpCart® sind eingetragene Marken von Novo Nordisk.

**Bild:** Patient bei der ersten mylife™ YpsoPump®-Schulung



## Konsolidierte Erfolgsrechnung

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF	Anhang	1. April 2016– 30. Sept. 2016	in %	1. April 2015– 30. Sept. 2015	in %
<b>Nettoerlös</b>	<b>2</b>	<b>185 386</b>	<b>100.0 %</b>	<b>157 777</b>	<b>100.0 %</b>
<b>Herstellkosten der verkauften Produkte und Dienstleistungen</b>		<b>-124 182</b>	<b>-67.0 %</b>	<b>-109 688</b>	<b>-69.5 %</b>
<b>Bruttoergebnis</b>		<b>61 204</b>	<b>33.0 %</b>	<b>48 088</b>	<b>30.5 %</b>
<b>Marketing- und Vertriebsaufwand</b>		<b>-25 590</b>	<b>-13.8 %</b>	<b>-22 454</b>	<b>-14.2 %</b>
<b>Verwaltungsaufwand</b>		<b>-8 858</b>	<b>-4.8 %</b>	<b>-7 533</b>	<b>-4.8 %</b>
<b>Andere betriebliche Erträge</b>		<b>2 350</b>	<b>1.3 %</b>	<b>2 213</b>	<b>1.4 %</b>
<b>Andere betriebliche Aufwendungen</b>		<b>-972</b>	<b>-0.5 %</b>	<b>-911</b>	<b>-0.6 %</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>2</b>	<b>28 135</b>	<b>15.2 %</b>	<b>19 404</b>	<b>12.3 %</b>
<b>Finanzertrag</b>	<b>3</b>	<b>1 498</b>	<b>0.8 %</b>	<b>2 044</b>	<b>1.3 %</b>
<b>Finanzaufwand</b>	<b>3</b>	<b>-2 630</b>	<b>-1.4 %</b>	<b>-2 812</b>	<b>-1.8 %</b>
<b>Ergebnis vor Ertragssteuern</b>		<b>27 003</b>	<b>14.6 %</b>	<b>18 636</b>	<b>11.8 %</b>
<b>Ertragssteuern</b>		<b>-4 574</b>	<b>-2.5 %</b>	<b>-3 424</b>	<b>-2.2 %</b>
<b>Reingewinn</b>		<b>22 429</b>	<b>12.1 %</b>	<b>15 211</b>	<b>9.6 %</b>
<b>Gewinn pro Aktie</b> (Basis und Verwässerung) in CHF	<b>4</b>	<b>1.78</b>		<b>1.20</b>	
<b>Betriebsergebnis</b>		<b>28 135</b>		<b>19 404</b>	
<b>Abschreibungen auf Sachanlagen</b>		<b>9 355</b>		<b>8 948</b>	
<b>Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten</b>		<b>4 548</b>		<b>3 577</b>	
<b>EBITDA</b> (Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen)		<b>42 037</b>	<b>22.7 %</b>	<b>31 929</b>	<b>20.2 %</b>



## Konsolidierte Bilanz

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

Aktiven	Anhang	30. Sept. 2016	in %	31. März 2016	in %
<b>Flüssige Mittel</b>		<b>27 809</b>	<b>7.1 %</b>	<b>25 507</b>	<b>6.6 %</b>
<b>Forderungen aus Lieferungen und Leistungen</b>		<b>45 597</b>	<b>11.6 %</b>	<b>52 713</b>	<b>13.6 %</b>
<b>Übrige kurzfristige Forderungen</b>		<b>7 188</b>	<b>1.8 %</b>	<b>5 715</b>	<b>1.5 %</b>
<b>Aktive Rechnungsabgrenzungen</b>		<b>10 505</b>	<b>2.7 %</b>	<b>8 206</b>	<b>2.1 %</b>
<b>Laufende Ertragssteuerguthaben</b>		<b>91</b>	<b>0.0 %</b>	<b>83</b>	<b>0.0 %</b>
<b>Vorräte</b>		<b>51 322</b>	<b>13.1 %</b>	<b>49 095</b>	<b>12.6 %</b>
<b>Kundenanlagen</b>		<b>9 081</b>	<b>2.3 %</b>	<b>7 044</b>	<b>1.8 %</b>
<b>Total kurzfristige Aktiven</b>		<b>151 592</b>	<b>38.6 %</b>	<b>148 363</b>	<b>38.2 %</b>
<b>Finanzanlagen</b>		<b>7 468</b>	<b>1.9 %</b>	<b>8 151</b>	<b>2.1 %</b>
<b>Latente Ertragssteuerguthaben</b>		<b>3 428</b>	<b>0.9 %</b>	<b>5 627</b>	<b>1.4 %</b>
<b>Sachanlagen</b>		<b>157 009</b>	<b>40.0 %</b>	<b>153 752</b>	<b>39.5 %</b>
<b>Immaterielle Vermögenswerte</b>		<b>73 261</b>	<b>18.7 %</b>	<b>72 978</b>	<b>18.8 %</b>
<b>Total langfristige Aktiven</b>		<b>241 166</b>	<b>61.4 %</b>	<b>240 508</b>	<b>61.8 %</b>
<b>Total Aktiven</b>		<b>392 758</b>	<b>100.0 %</b>	<b>388 871</b>	<b>100.0 %</b>
<b>Passiven</b>					
<b>Finanzverbindlichkeiten</b>		<b>35 000</b>	<b>8.9 %</b>	<b>34 000</b>	<b>8.7 %</b>
<b>Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär</b>		<b>5 000</b>	<b>1.3 %</b>	<b>5 000</b>	<b>1.3 %</b>
<b>Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen</b>		<b>16 655</b>	<b>4.2 %</b>	<b>19 968</b>	<b>5.1 %</b>
<b>Anzahlungen von Kunden</b>		<b>14 511</b>	<b>3.7 %</b>	<b>12 350</b>	<b>3.2 %</b>
<b>Laufende Ertragssteuerverbindlichkeiten</b>		<b>1 230</b>	<b>0.3 %</b>	<b>2 966</b>	<b>0.8 %</b>
<b>Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>4 958</b>	<b>1.3 %</b>	<b>4 533</b>	<b>1.2 %</b>
<b>Passive Rechnungsabgrenzungen</b>		<b>25 426</b>	<b>6.5 %</b>	<b>23 682</b>	<b>6.1 %</b>
<b>Kurzfristige Rückstellungen</b>		<b>1 831</b>	<b>0.5 %</b>	<b>2 826</b>	<b>0.7 %</b>
<b>Total kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>104 609</b>	<b>26.6 %</b>	<b>105 325</b>	<b>27.1 %</b>
<b>Langfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär</b>		<b>5 000</b>	<b>1.3 %</b>	<b>10 000</b>	<b>2.6 %</b>
<b>Übrige langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>14</b>	<b>0.0 %</b>	<b>14</b>	<b>0.0 %</b>
<b>Langfristige Rückstellungen</b>		<b>2 935</b>	<b>0.7 %</b>	<b>2 803</b>	<b>0.7 %</b>
<b>Latente Ertragssteuerverbindlichkeiten</b>		<b>2 851</b>	<b>0.7 %</b>	<b>2 892</b>	<b>0.7 %</b>
<b>Total langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>10 800</b>	<b>2.7 %</b>	<b>15 709</b>	<b>4.0 %</b>
<b>Aktienkapital</b>		<b>178 994</b>	<b>45.6 %</b>	<b>178 994</b>	<b>46.0 %</b>
<b>Kapitalreserven</b>		<b>150 034</b>	<b>38.2 %</b>	<b>162 647</b>	<b>41.8 %</b>
<b>Eigene Aktien/Währungsumrechnungsdifferenzen</b>		<b>-13 517</b>	<b>-3.4 %</b>	<b>-13 213</b>	<b>-3.4 %</b>
<b>Verrechneter Goodwill</b>		<b>-322 892</b>	<b>-82.2 %</b>	<b>-322 892</b>	<b>-83.0 %</b>
<b>Gewinnreserven</b>		<b>284 729</b>	<b>72.5 %</b>	<b>262 300</b>	<b>67.5 %</b>
<b>Total Eigenkapital</b>	<b>5</b>	<b>277 349</b>	<b>70.6 %</b>	<b>267 836</b>	<b>68.9 %</b>
<b>Total Passiven</b>		<b>392 758</b>	<b>100.0 %</b>	<b>388 871</b>	<b>100.0 %</b>



## Konsolidierte Geldflussrechnung

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

Anhang 1. April 2016–  
30. Sept. 2016 1. April 2015–  
30. Sept. 2015

<b>Reingewinn</b>		<b>22 429</b>	<b>15 211</b>
Abschreibungen des Anlagevermögens		13 902	12 174
Verluste aus Wertbeeinträchtigungen (+) / Wegfall von Wertbeeinträchtigungen (-)	3	671	1 097
Veränderung Rückstellungen (inkl. latenter Steuern)		1 264	3 258
Sonstige fondsunwirksame Aufwendungen/Erträge		290	-644
Erfolg aus Veräusserung von Sach- und Finanzanlagen		-13	-67
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		6 582	-2 742
Zunahme (-)/Abnahme (+) der übrigen Forderungen und akt. Rechnungsabgrenzungen		-3 825	-464
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte		-2 540	3 373
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Kundenanlagen		-2 036	-3 316
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-3 290	333
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Anzahlungen von Kunden		2 160	3 211
Zunahme (+)/Abnahme (-) der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und passiven Rechnungsabgrenzungen		614	2 985
<b>Cashflow aus Geschäftstätigkeit</b>		<b>36 209</b>	<b>34 408</b>
Erwerb von Sachanlagen		-13 255	-10 932
Veräusserung von Sachanlagen		73	70
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-4 257	-5 136
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>		<b>-17 440</b>	<b>-15 998</b>
Rückzahlung kurzfr. Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär		-5 000	0
Aufnahme (+)/Rückzahlung (-) von kurzfr. Finanzverbindlichkeiten		1 000	-9 000
Verkauf eigener Aktien		0	375
Ausschüttung Kapitalreserven	5	-12 613	-7 576
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>-16 613</b>	<b>-16 201</b>
Umrechnungsdifferenzen auf flüssigen Mitteln		145	298
<b>Total Cashflow</b>		<b>2 301</b>	<b>2 508</b>
Bestand flüssige Mittel am 1. April		25 507	16 243
Bestand flüssige Mittel am 30. September		27 809	18 751
<b>Zunahme (+)/Abnahme (-) flüssige Mittel</b>		<b>2 301</b>	<b>2 508</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 2015</b>	<b>178 994</b>	<b>170 114</b>	<b>-1 635</b>	<b>-10 432</b>	<b>-322 892</b>	<b>226 488</b>	<b>240 637</b>
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
<b>Stand 30. September 2015</b>	<b>178 994</b>	<b>162 651</b>	<b>-1 374</b>	<b>-9 221</b>	<b>-322 892</b>	<b>241 699</b>	<b>249 858</b>

	Aktien- kapital	Kapital- reserven	Eigene Aktien	Kumulierte Umrechnungs- differenzen	Verrechneter Goodwill nach Steuern	Gewinn- reserven	Total
<b>Stand 31. März 2016</b>	<b>178 994</b>	<b>162 647</b>	<b>-3 830</b>	<b>-9 383</b>	<b>-322 892</b>	<b>262 300</b>	<b>267 836</b>
Gewinn des Geschäftshalbjahres						22 429	22 429
Ausschüttung Dividende aus Reserven aus Kapitaleinlagen		-12 613					-12 613
Umrechnungsdifferenzen				-304			-304
<b>Stand 30. September 2016</b>	<b>178 994</b>	<b>150 034</b>	<b>-3 830</b>	<b>-9 687</b>	<b>-322 892</b>	<b>284 729</b>	<b>277 349</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 2016 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 2016 zu Grunde liegen. Die konsolidierte Halbjahresrechnung wurde am 27. Oktober 2016 vom Verwaltungsrat zur Veröffentlichung freigegeben.

Ypsomed ist in ihrer Geschäftstätigkeit keinen wesentlichen saisonalen oder zyklischen Schwankungen innerhalb des Geschäftsjahres ausgesetzt.

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

### 2. Segmentinformationen

Ypsomed hat die Offenlegung der Segmentberichterstattung im Semesterabschluss 2016/17 angepasst.

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

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

Halbjahr 2016/17	Ypsomed Diabetes Care	Ypsomed Delivery Systems	Übrige	Eliminationen	Konzern
<b>Nettoerlös von Drittkunden</b>	<b>113 375</b>	<b>64 171</b>	<b>7 840</b>		<b>185 386</b>
<b>Nettoerlös aus Intersegmentverkäufen</b>			<b>970</b>	<b>- 970</b>	
<b>Total Nettoerlös</b>	<b>113 375</b>	<b>64 171</b>	<b>8 810</b>	<b>- 970</b>	<b>185 386</b>
<b>Betriebsergebnis</b>					<b>28 135</b>
<b>EBIT-Marge</b>					<b>15.2%</b>
<b>Investitionen</b>					<b>17 512</b>
<b>Abschreibungen / Amortisationen / Wertbeeinträchtigungen</b>					<b>13 902</b>



Halbjahr 2015/16	Ypsomed Diabetes Care	Ypsomed Delivery Systems	Übrige	Eliminationen	Konzern
Nettoerlös von Drittkunden	92 182	57 544	8 051		157 777
Nettoerlös aus Intersegmentverkäufen			826	- 826	
<b>Total Nettoerlös</b>	<b>92 182</b>	<b>57 544</b>	<b>8 877</b>	<b>- 826</b>	<b>157 777</b>
<b>Betriebsergebnis</b>					<b>19 404</b>
<b>EBIT-Marge</b>					<b>12.3 %</b>
Investitionen					16 067
Abschreibungen / Amortisationen / Wertbeeinträchtigungen					12 524

### 3. Finanzerfolg

	Halbjahr 2016/17	Halbjahr 2015/16
Zinsertrag	3	0
Dividenertrag	323	38
Fremdwährungsgewinne	1 172	2 005
<b>Total Finanzertrag</b>	<b>1 498</b>	<b>2 044</b>
Zinsaufwand	177	274
Verluste aus Wertschriften	9	5
Fremdwährungsverluste	1 722	1 766
Sonstiger Finanzaufwand	51	21
Wertbeeinträchtigung auf Finanzanlagen	671	747
<b>Total Finanzaufwand</b>	<b>2 630</b>	<b>2 812</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 2016/17	Halbjahr 2015/16
Reingewinn in Tausend CHF	22 429	15 211
Auf Monatsbasis gewichtete Anzahl ausstehender Namenaktien	12 612 817	12 627 946
<b>Gewinn pro Namenaktie in CHF (Basis und Verwässerung)</b>	<b>1.78</b>	<b>1.20</b>

### 5. Auszahlung an Aktionäre

Per 7. Juli 2016 wurden CHF 1.00 pro Aktie verrechnungssteuerfrei aus den Kapitalreserven an die Aktionäre ausbezahlt. Die Auszahlung betrug insgesamt CHF 12.6 Mio. (Vorjahr CHF 7.6 Mio.).



## 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)),

**Holger Blum**

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 <http://www.ypsomed.ch/medieninvestoren> 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

#### 24. Mai 2017

Medienkonferenz und Analystenpräsentation zu den Jahreszahlen 2016/17, Burgdorf

#### 28. Juni 2017

Generalversammlung

### 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

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

**YPSOMED**  
SELFCARE SOLUTIONS