



Ypsomed ist die führende Entwicklerin und Herstellerin von Injektions- und Infusionssystemen für die Selbstmedikation und ausgewiesene Diabetesspezialistin mit über 30 Jahren Erfahrung. Als Innovations- und Technologieführerin ist sie die bevorzugte Partnerin von Pharma- und Biotechunternehmen für Injektions-Pens, Autoinjektoren und Pumpensysteme zur Verabreichung von flüssigen Medikamenten. Ypsomed präsentiert und vertreibt ihre Produktportfolios unter den Dachmarken mylife™ Diabetescare direkt an Patienten oder über Apotheken und Kliniken sowie unter YDS Ypsomed Delivery Systems im Business-to-Business-Geschäft an Pharmafirmen.

Sie hat ihren Hauptsitz in Burgdorf, Schweiz, und verfügt über ein globales Netzwerk aus Produktionsstandorten, Tochtergesellschaften und Vertriebspartnern und beschäftigt weltweit rund 1 400 Mitarbeitende.



Wachstum mit positivem Ausblick

Erstes Halbjahr auf Kurs – Prognose erhöht

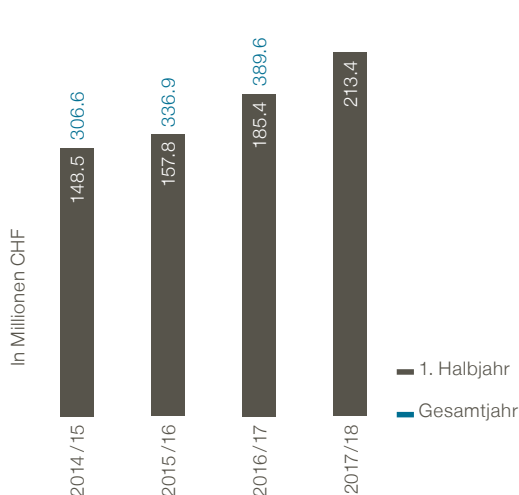
Im ersten Semester des Geschäftsjahrs 2017/18 erzielten wir einen konsolidierten Gesamtumsatz von CHF 213.4 Mio. Der Zuwachs entspricht einer Umsatzsteigerung von 15.1 % (Vorjahr: CHF 185.4 Mio.). Das Betriebsergebnis (EBIT) beträgt CHF 26.9 Mio. (Vorjahr: CHF 28.1 Mio.) mit einer EBIT-Marge von 12.6 %. Das erste Halbjahr wird durch die Kosten für die Markteinführung und Amortisationen unserer neuen Insulinpumpe mylife™ YpsoPump® von insgesamt CHF 7.5 Mio. belastet. Der Reingewinn beläuft sich im ersten Halbjahr auf CHF 23.4 Mio. (Vorjahr: CHF 22.4 Mio.). Der Anstieg des Reingewinns wird unter anderem durch positive Währungseffekte und tiefere Steuerbelastungen beeinflusst.

Ypsomed Diabetes Care: Erfolgreich in neuen Märkten

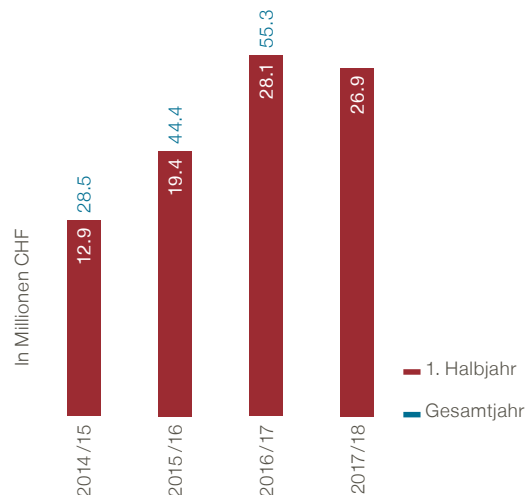
Ypsomed vertreibt unter der Marke mylife™ Diabetescare im Direktgeschäft Produkte und Dienstleistungen für Menschen mit Diabetes mellitus. Wir haben im Segment Ypsomed Diabetes Care (YDC) im ersten Halbjahr 2017/18 ein Umsatzwachstum von 25.2 % auf CHF 141.9 Mio. erzielt (Vorjahr: CHF 113.4 Mio.). Alle Vertriebsorganisationen trugen zum Zuwachs von CHF 28.5 Mio. bei, in etablierten und in neu erschlossenen Märkten, wobei wir in Frankreich ein besonders hohes Wachstum erreichten.

Belastet wird der Gewinn im Segment YDC durch die Launchkosten, den Marktaufbau und die Bereitstellung der mylife™ YpsoPump®. Diese initialen Markteinführungskosten führen mittelfristig zu höheren Umsatz- und Gewinnbeiträgen. Die mylife™ YpsoPump® ist seit gut einem Jahr auf dem Markt und mittlerweile in sechs Ländern eingeführt und vier weiteren in der Einführungsphase. Die Rückmeldungen von Patienten und Ärzten sind sehr positiv und bestätigen, dass der Bedarf nach einer einfach zu bedienenden Insulinpumpe in den Märkten vorhanden ist.

Umsatzentwicklung auf Konzernstufe



EBIT-Entwicklung auf Konzernstufe



Ypsomed Delivery Systems: Starkes Wachstum im zweiten Halbjahr

Über den Bereich Ypsomed Delivery Systems (YDS) beziehen Pharma- und Biotechkunden Injektionssysteme und zugehörige Dienstleistungen. Das Segment YDS hat im ersten Halbjahr 2017/18 einen Umsatz von CHF 62.7 Mio. erzielt. Dies entspricht einem leichten Rückgang von CHF 1.4 Mio. im Vergleich zum Vorjahr. Im Juli 2017 hat GSK kommuniziert, dass sie ihr GLP-1 Produkt Tanzeum vom Markt nehmen wird. Höhere Mengen des Vorjahrs für GLP-1-Pens für unsere Grosskunden GSK und AstraZeneca konnten grösstenteils durch Produkte der neuen Pen- und Autoinjektor-Plattformen kompensiert werden. Aufgrund der aktuellen Auftragslage rechnen wir jedoch für das zweite Halbjahr mit einem Umsatzwachstum von rund 20 % im Vergleich zum ersten Halbjahr.

Das Projektgeschäft im Segment YDS bleibt auf hohem Niveau mit weiterhin steigender Anzahl an Projektakquisitionen und einer gut gefüllten Pipeline.

Übrige: Leichte Erholung in schwierigem Umfeld

Der Bereich Übrige setzt sich aus unserer Tochterfirma Ypsotec und betrieblich nicht genutzten Liegenschaften zusammen. In diesem Segment kam es mit einem Umsatzwachstum von CHF 7.8 Mio. auf CHF 8.7 Mio. zu einer leichten Erholung in einem nach wie vor schwierigen Marktumfeld. Die steigende Nachfrage nach Produktionskapazitäten in Tschechien führt uns dazu, den Standort Tábor weiter auszubauen.

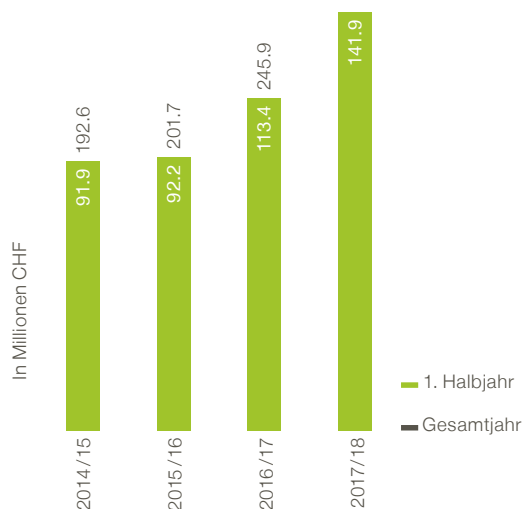
Leicht abgeschwächter Betriebsgewinn

Das Betriebsergebnis (EBIT) ist im ersten Halbjahr 2017/18 gegenüber der Vorjahresperiode um 4.3 % auf CHF 26.9 Mio. gesunken (Vorjahr: CHF 28.1 Mio.). Die EBIT-Marge beträgt 12.6 % (Vorjahr: 15.2 %).

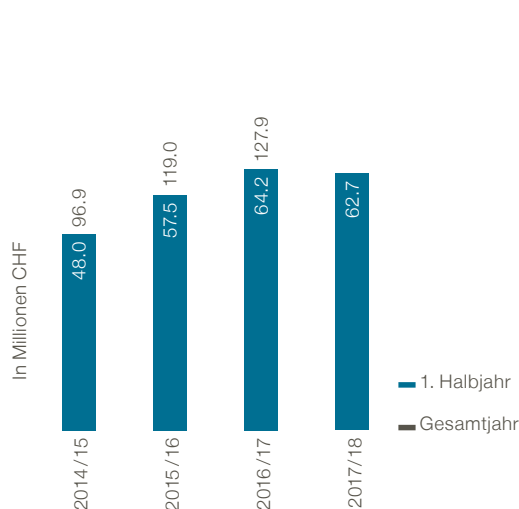
Folgende Faktoren haben das Ergebnis im ersten Halbjahr beeinflusst:

- Die geographische Expansion in neue Märkte belasten das Betriebsergebnis im Bereich YDC. In den neu erschlossenen Ländern Australien, Spanien, Belgien und Polen ist die Insulinpumpentherapie gut etabliert, was die zukünftigen Absatzmöglichkeiten für die mylife™ YpsoPump® erweitert.

Umsatz Ypsomed Diabetes Care



Umsatz Ypsomed Delivery Systems



- Die Markteinführungsprogramme und Amortisationen der Entwicklungskosten von CHF 3.1 Mio. und die notwendige Zeit zur Etablierung der neuen mylife™ YpsoPump® belasteten mit CHF 7.5 Mio.
- Mit dem mylife™ OmniPod® konnten wir im ersten Halbjahr wiederum ein überzeugendes Wachstum erzielen. Preisregulierungen, insbesondere im wachstumsstarken Markt Frankreich, wirkten sich jedoch negativ auf die Gewinnmarge aus.
- Die Einrichtung und Inbetriebnahme zusätzlicher Maschinen und Automaten für unsere Pen- und Autoinjektor-Plattformen verursachten Mehrkosten.
- Im laufenden Jahr konnten per Ende Geschäftsjahr 2016/17 gebildete Rückstellungen von CHF 1 Mio. für Abgaben auf Marketingaufwendungen aufgelöst werden. Demgegenüber stand im Vorjahr eine Auflösung von Garantierückstellungen von CHF 0.7 Mio.
- Im Segment YDS kam es im Vergleich zum Vorjahr zu einer temporär tieferen Produktionsauslastung. Im zweiten Halbjahr werden die Produktionskapazitäten deutlich besser ausgelastet sein.

Aufbau neuer Märkte und Produktionsstandorte beeinflussen Cashflow



Dr. h.c. Willy Michel
Präsident des
Verwaltungsrates

In der ersten Hälfte des Geschäftsjahrs 2017/18 ist der Cashflow aus Geschäftstätigkeiten im Vergleich zum Vorjahr von CHF 36.2 Mio. auf CHF 31.4 Mio. leicht gesunken. Mehrumsätze und längere Zahlungsfristen führen zu höheren Kundenguthaben mit entsprechend höherer Kapitalbindung.

Unsere Investitionstätigkeiten sind in der Berichtsperiode auf CHF 26.4 Mio. gestiegen (Vorjahr: CHF 17.4 Mio.). Davon entfallen CHF 6 Mio. auf den Neubau in Burgdorf für unser Kompetenzzentrum für Spritzgusswerkzeuge, unser erweitertes Labor und das technische Prüfzentrum sowie neue Büroarbeitsplätze in Burgdorf und Solothurn. Weitere CHF 5 Mio. wurden in den Kapazitätsausbau der Pen- und Autoinjektor-Plattformen investiert.

Zudem wurden CHF 10 Mio. für den weiteren Ausbau der Produktionsräumlichkeiten in Burgdorf und Solothurn und für die vertiefte Planung der technischen Infrastruktur für den neuen Produktionsstandort in Schwerin ausgegeben. Zusätzliche CHF 5.6 Mio. wurden in immaterielle Vermögenswerte investiert. Die Mehrheit davon floss in die Weiterentwicklung unserer Injektions- und Infusionssysteme.

Am 6. Juli wurden CHF 16.4 Mio. als steuerbefreite Dividenden aus Kapitaleinlagereserven ausgeschüttet. Bei tiefem Aktienkurs wurden für rund CHF 8 Mio. eigene Aktien gekauft. Die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber Banken stiegen im ersten Halbjahr um CHF 15 Mio.

Eigenkapital bleibt auf hohem Niveau stabil



Simon Michel
Chief Executive Officer

Auf Seiten der Bilanz ergibt sich für das erste Halbjahr 2017/18 ein Bestand an flüssigen Mitteln von CHF 35.4 Mio. Der hohe Cash-Bestand gibt uns die nötige Flexibilität im operativen Geschäft und erlaubt uns, weiter in den Ausbau unserer Produktionskapazitäten zu investieren, vor allem am neuen Produktionsstandort in Schwerin. Unser Eigenkapital beläuft sich auf insgesamt CHF 303.8 Mio. (Vorjahr: CHF 301.8 Mio.). Die Eigenkapitalquote liegt neu bei 69%.

Ausblick

Nach aktueller Lage wird unser zweites Halbjahr gegenüber der Berichtsperiode deutlich stärker ausfallen.

Das starke Umsatzwachstum im Segment YDS mit entsprechend höherer Produktionsauslastung wirkt sich positiv auf unsere Prognosen aus. Wir erwarten ein Umsatzwachstum von rund 18% gegenüber den bisher prognostizierten 15%. Darauf basierend erwarten wir ein Betriebsergebnis gegen CHF 60 Mio.



Der Anwender steht im Zentrum

Unser Portfolio startet in die Zukunft

Die Zahl der Menschen mit Diabetes steigt weltweit und soll nach Schätzungen der International Diabetes Federation (IDF) im Jahr 2040 bei rund 650 Millionen liegen. Davon sind mehr als 10 % insulinbedürftig. Die Ausgaben für die Diabetestherapie steigen ebenfalls. Einer der Gründe dafür ist das aufwendige Therapiemanagement. Patienten müssen ihre Blutzuckerwerte oft händisch protokollieren. Entsprechend schlecht sind die Therapiedaten dokumentiert. Die Therapieeinstellung und somit der Therapieerfolg leiden darunter. Umso wichtiger ist es, die Zukunft für Diabetiker einfacher zu machen und das Therapiemanagement an die heutige und die zukünftige Lebensweise anzupassen. Mit unserem heutigen Portfolio gehen wir in diese Richtung und planen, dieses in Zukunft noch stärker zu vernetzen.

Das mylife™ YpsoPump® System wird mit der mylife™ App zur vernetzten Insulinpumpe. Die Datenerfassung und der Datenaustausch mit der Insulinpumpe geschehen über Bluetooth®. Ergänzt wird das System mit dem neuen mylife™ Unio™ Neva Blutzuckermessgerät, das ebenfalls über Bluetooth® mit der App verbunden ist. Somit können Anwender Therapiedaten in der mylife™ App verbinden und automatische Therapieempfehlungen, wie etwa Mahlzeitbolusabgaben, ablesen. In einem nächsten Schritt soll auch die mylife™ YpsoPump® direkt über die Steuerungs-App mylife™ Control bedient werden.

Zusammenarbeit mit Partnern erhöht den Kundennutzen

Neben der vorgefüllten NovoRapid® PumpCart® können Anwender mit dem selbst befüllbaren mylife™ YpsoPump® Reservoir eine Leerampulle mit dem Insulin ihrer Wahl befüllen. Somit kann die mylife™ YpsoPump® mit jedem schnellwirkenden Insulin verwendet werden.

Und in Zukunft werden die Anwender noch mehr Wahlmöglichkeiten haben. In den nächsten Jahren ist die Kompatibilität mit weiteren vorgefüllten Ampullen geplant. Ebenfalls sollen Daten von Sensoren von kontinuierlichen Blutzuckermesssystemen in das mylife™ Insulinpumpen-System integriert werden, um so den Alltag der Anwender noch einfacher zu gestalten.

Unser Produktportfolio für die Zukunft

Das "Internet of Things" bestimmt auch die Weiterentwicklung unserer digitalen Therapieunterstützung und -angebote. Die mylife™ App wird noch intelligenter und wird die Anwender im täglichen Leben immer besser unterstützen.

- Bolusvorschläge basierend auf Blutzuckerdaten, aktivem Insulin und konsumierten Kohlehydraten
- Eine Beobachtungs-App für Eltern und Betreuungspersonen für mehr Sicherheit in der Therapie von Kindern oder Hilfsbedürftigen
- Noch schnellere und bessere Anbindung des Arztes, um die Therapie zu optimieren

Auch im digitalen Servicebereich und Kundendienst ergänzen wir unser Portfolio.

- Interaktive, digitale Produkttrainings
- Messagingdienste zum Kundendienst
- Automatisierte Bestellungen in den mylife™ Onlineshops
- Standortsuche von Bezugsquellen für Ersatzgeräte oder zusätzliches Verbrauchsmaterial



- mylife™ App
- Steuerungs-App für Insulinpumpen

- Interaktive, digitale Produkttrainings
- Messagingdienste zum Kundendienst
- Automatisierte Bestellungen
- Bezugsquellen



- Bolusvorschlagsrechner
- Therapievorschläge
- Beobachtungs-App für Eltern und Betreuungspersonen
- Anbindung des Tagebuchs an den Arzt

- Vorgefullte 1.6 ml-Ampulle (NovoRapid® PumpCart®)
- Kompatibilität mit weiteren vorgefüllten Ampullen
- Sensordaten von kontinuierlichen Blutzuckermesssystemen

Disclaimer

Die Bluetooth® Wortmarke und Logos sind registrierte Handelsmarken von Bluetooth SIG, Inc. und jeder Gebrauch solcher Marken durch Ypsomed AG ist unter Lizenz.

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

Ansicht mylife™ Ypsopod® nach derzeitigem Planungsstand.





Wir fokussieren auf Eigenprodukte

Entwicklung des Portfolios schreitet voran

Per Juli 2018 werden wir den Vertrieb der schlauchlosen Insulinpumpe OmniPod® in Europa einstellen. Der Vertrieb der Patch-Pumpe wird in den europäischen Ländern ab dann vom Hersteller Insulet Corp. übernommen. Damit können wir voll auf unsere Eigenprodukte mylife™ YpsoPump®, die eigenen Infusionssets sowie Pen-Nadeln fokussieren und das Portfolio mittelfristig mit einer eigenen schlauchlosen Insulinpumpe, dem mylife™ YpsoPod®, ergänzen.

Insulet Corp. und Ypsomed haben entschieden, den Distributionsvertrag nicht zu verlängern. Insulet hat uns mit vertraglichen und preislichen Konditionen konfrontiert, die eine Vertragsverlängerung für uns unmöglich machten. Wie die vertragliche Trennung vonstatten geht, wird derzeit verhandelt. Wir werden von Insulet Corp. eine Entschädigung von rund CHF 50 Mio. für den erfolgreichen Aufbau des europäischen Markts in den letzten sieben Jahre erhalten. Der genaue Betrag ist abhängig von der Anzahl OmniPod® Kunden, die wir bis 30. Juni 2018 gewonnen haben werden. Die Entschädigung wird den Ergebniseffekt aus der Nichtverlängerung des Distributionsvertrags kompensieren. In den Geschäftsjahren 2018/19 und 2019/20 rechnen wir mit einem vorübergehenden Rückgang im Umsatz- und Gewinnanteil des Segments Ypsomed Diabetes Care, bis die mylife™ YpsoPump® in allen Märkten etabliert sein wird.

Weiterentwicklung des Portfolios

Die Trennung von Insulet Corp. eröffnet auch neue Möglichkeiten. Seit längerer Zeit arbeitet ein dediziertes, erfahrenes Entwicklerteam an der Entwicklung unserer eigenen schlauchlosen Insulinpumpe mylife™ YpsoPod®. Aufgrund des Konstruktionsansatzes bietet unser künftiges Eigenprodukt deutlich bessere finanzielle Konditionen als der OmniPod®. Unser Ziel ist es nach wie vor, die verschiedenen Segmente im Insulinpumpenmarkt abzudecken und für die Anwender die freie Wahl in der Insulinpumpentherapie zu gewährleisten.

Mehr Flexibilität und höhere Margen

Mit der bereits erfolgreich lancierten mylife™ YpsoPump® und dem kommenden mylife™ YpsoPod®, aber auch mit unserer mylife™ Software, unseren Blutzuckermessgeräten und Pen-Nadeln konzentrieren wir uns nun auf unsere eigenen Produkte. Ein Produktportfolio, in dem das Herzstück, die Insulinpumpe, aus dem eigenen Hause kommt, bietet wesentliche Vorteile. Wir können die digitale Integration unserer Produkte so schneller und direkter, ohne zusätzliche Schnittstellen, vorantreiben. In naher Zukunft wollen wir zudem Daten von Sensoren zur kontinuierlichen Glukosemessung integrieren, um unseren Kunden mehr Flexibilität und verschiedene Optionen beim Diabetesmanagement zu ermöglichen. Mit unserem künftigen Portfolio werden wir noch flexibler auf dem Markt agieren können und unsere künftigen Margen im Segment Diabetes Care positiv beeinflussen. Mittelfristig ist die Beendigung des Insulet-Distributionsvertrages für uns gewinnsteigernd und wird uns als Diabetes Care-Firma stärken.





Smart Devices schliessen Datenlücke

Grosses Potenzial für klinische Studien

Bevor ein Medikament in Kombination mit einem Injektionsgerät die Marktzulassung erhält, durchläuft es strenge, mehrstufige klinische Studien. Diese Studien sind zeitintensiv und mit einem grossen administrativen Aufwand verbunden. Zusätzlich verhalten sich Studienteilnehmende nicht immer konform. Die Qualität der gesammelten Daten kann darunter leiden. Die Lösung bieten intelligente Injektionssysteme.

Die Anforderungen an das Gesundheitswesen verändern sich durch digitale, vernetzte Produkte und Dienstleistungen. Der Patientennutzen, Therapieüberwachung in Echtzeit, effiziente Vergütungssysteme und möglichst kurze Phasen bis zur Markteinführung eines Medikaments treiben die Entwicklung von innovativen Therapielösungen voran. Klinische Studien zur Medikamentenzulassung verlangsamen jedoch diesen Prozess. Für Patienten, die an den Studien teilnehmen, ist die Teilnahme mit grossem persönlichem Einsatz verbunden und der individuell wahrgenommene Aufwand-Nutzen-Vorteil nicht immer offensichtlich. Die Folgen sind eine hohe Abbruchquote und ein nicht konformes Therapieverhalten. Darunter leidet die Datenqualität. Für die Studienzentren ist die Durchführung mit grossem administrativem Aufwand verbunden, da die gesammelten Daten oft noch per Hand dokumentiert werden und deren Auswertung zeitaufwendig und mühsam ist. Letztlich verzögert dies die Markteinführung des Medikaments.

Vernetzte Lösungen in klinischen Studien

Intelligente und vernetzte Geräte zur Injektion von Medikamenten bieten neue Lösungen, um diese Hürden bei klinischen Studien zu reduzieren. Intelligente Geräte führen Patienten durch die einzelnen Bedienschritte, und die korrekte Anwendung des Injektionsgeräts führt zu einer höheren Datenqualität. Gleichzeitig erhöht die einfache Bedienung die Teilnehmerzahl und verringert Studienabbrüche. Zudem reduzieren diese "Smart Devices" den Administrationsaufwand für die Anwender und Studienzentren. Alle Daten werden elektronisch, lückenlos und korrekt erfasst. Studienzentren gewinnen so in Echtzeit neue Einblicke in das Therapieverhalten.

SmartPilot™ steigert den Therapieerfolg

SmartPilot™ verwandelt den YpsoMate® Autoinjektor in eine solche intelligente Lösung. Das Gerät zum Aufstecken ist mit Sensoren ausgestattet und erfasst die Handhabungsschritte der Anwender. Durch die Verbindung mit einer App führt SmartPilot™ den Anwender Schritt für Schritt durch den Injektionsprozess und gibt akustisch und visuell Feedback, wenn die Injektion korrekt beendet

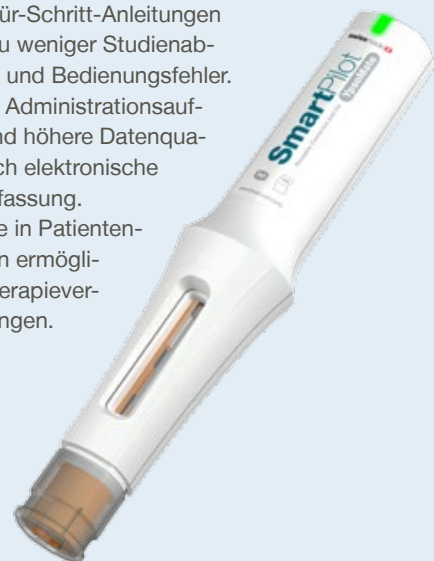
wurde oder wenn der Benutzer einen Fehler gemacht hat. Durch die Erinnerungsfunktion der zugehörigen App werden keine Injektionen mehr ausgelassen. Die Anwendungsdaten werden über die Cloud den Studienzentren verschlüsselt weitergeleitet. Sie können aber auch z.B. Ärzten oder Betreuungspersonal zur Verfügung stehen, die die Therapie so besser verfolgen und rechtzeitig korrigierend eingreifen können.

Von der Studie in den Markt

SmartPilot™ ist für unsere YpsoMate® Plattformen für 1 ml sowie 2.25 ml Spritzen entworfen worden. So können unsere Pharmakunden die Ergebnisse aus der klinischen Studie eins zu eins auf das Endprodukt, das schlussendlich im Markt zugelassen wird, übertragen.

SmartPilot™ ermöglicht patientenorientierte Studiendesigns

- Weniger Aufwand für Patienten erhöht die Teilnahmemotivation.
- Erinnerungsfunktionen und Schritt-für-Schritt-Anleitungen führen zu weniger Studienabbrüchen und Bedienungsfehlern.
- Weniger Administrationsaufwand und höhere Datenqualität durch elektronische Datenerfassung.
- Einblicke in Patientenverhalten ermöglichen Therapieverbesserungen.





Ypsomed's Projektpipeline auf Kurs

Die Plattformen rüsten sich für die Zukunft

Ulrike Bauer ist verantwortlich für unser Firmenkundengeschäft. Im Interview erklärt sie, warum die Pipeline für Projekte nicht einfach planbar ist. Sie zeigt auf, wie wir dank der Plattformstrategie die neuen Markttrends rasch bedienen können und wie sich das Projektgeschäft in Zukunft verändern wird.



Ulrike Bauer
Senior Vice President
Delivery Systems

Von der Akquirierung eines Kundenprojekts bis zur Markteinführung des Medikaments passiert viel. Anpassung der Plattformprodukte an die Kundenbedürfnisse, Bereitstellung der Produktionskapazitäten und die Registrierung geschehen dabei in enger Zusammenarbeit mit dem Kunden. Wie läuft ein Kundenprojekt bei Ypsomed üblicherweise ab?

Ein Kundenprojekt durchläuft in der Regel fünf Phasen. Nach der Phase der Projektakquisition geht ein Kundenprojekt in die Anpassungs- und Umsetzungsphase. Während dieser zweiten Phase werden die Plattformen auf die kundenspezifischen Wünsche und Bedürfnisse angepasst und die bestehenden Produktionsanlagen für die neue Kundenvariante eingerichtet. So können wir erste Muster produzieren, womit der Kunde dann in die dritte Phase, oft eine Phase III klinische Studie, startet. Nach der erfolgreichen Studie erfolgt Phase vier, die Registrierung, wo wir unsere Kunden mit allen relevanten Daten bedienen. Nach erfolgter Zulassung durch die Behörden kommt in der fünften Phase das Medikament zusammen mit unseren Injektionssystemen auf den Markt. Wir arbeiten je nach Plattform in allen Phasen an einer Vielzahl von Projekten.

Projektverläufe sind nicht immer vorhersehbar und nur bedingt beeinflussbar. Wie erklären sich die zum Teil langen Phasen bis zur Kommerzialisierung?

Dies hat diverse Gründe. In unserer Branche müssen überdurchschnittlich viele und strenge Auflagen erfüllt werden, bevor ein Produkt kommerzialisiert werden darf. Zu Recht, immerhin geht es hier um die Gesundheit der Anwender unserer Produkte. Vor allem die Dauer und auch der Ausgang der klinischen Studien liegen nicht in unserer Hand. Hier kommt es am häufigsten zu zeitlichen Verzögerungen. Der administrative Aufwand solcher Studien ist extrem hoch, für die Studienzentren gleichermassen wie für die Patienten. Patienten brechen die Teilnahme ab, neue Patienten müssen rekrutiert werden, die Datenqualität leidet darunter. Mit unserem intelligenten SmartPilot™ kann die Therapietreue während den klinischen Studien in Zukunft erhöht werden. Wir sehen in unserem SmartPilot™ grosses Potenzial, unsere Kunden in der Phase der klinischen Studien zu unterstützen und somit auch die Zeit bis zur Kommerzialisierung zu verkürzen.

Der Markt für Injektionssysteme ist hart umkämpft, und die Anforderungen wandeln sich stetig. Welche Vorteile bietet Ypsomed gegenüber ihren Mitbewerbern?

Wir sind Technologie- und Kostenführerin. Unsere ausgereiften und industrialisierten Plattformen bieten wesentliche Wettbewerbsvorteile. Mit dem Plattformansatz sind wir in der Lage, auf aktuelle Trends kurzfristig zu reagieren und Kundenanforderungen schnell und unkompliziert umzusetzen. Wir müssen keine neuen Montageanlagen einbringen, sondern können die bestehenden dahingehend modifizieren. Ein weiterer Vorteil von uns ist die räumliche Nähe von Produktion, Entwicklung und Kundenbetreuung. Unsere Entwicklung und die Projektteams sind nah an der Produktion. Wir können so sehr schnell reagieren, und wir haben alles jederzeit in der Hand. So reduziert sich das Risiko für unsere Kunden enorm. Zudem legt Ypsomed grossen Wert auf Termintreue, Qualität, Offenheit und Partnerschaft. Da ein Injektionssystem nie der kritische Pfad im Prozess der Zulassung eines neuen Medikaments sein sollte, wird dieses Verhalten von unseren Kunden sehr geschätzt.

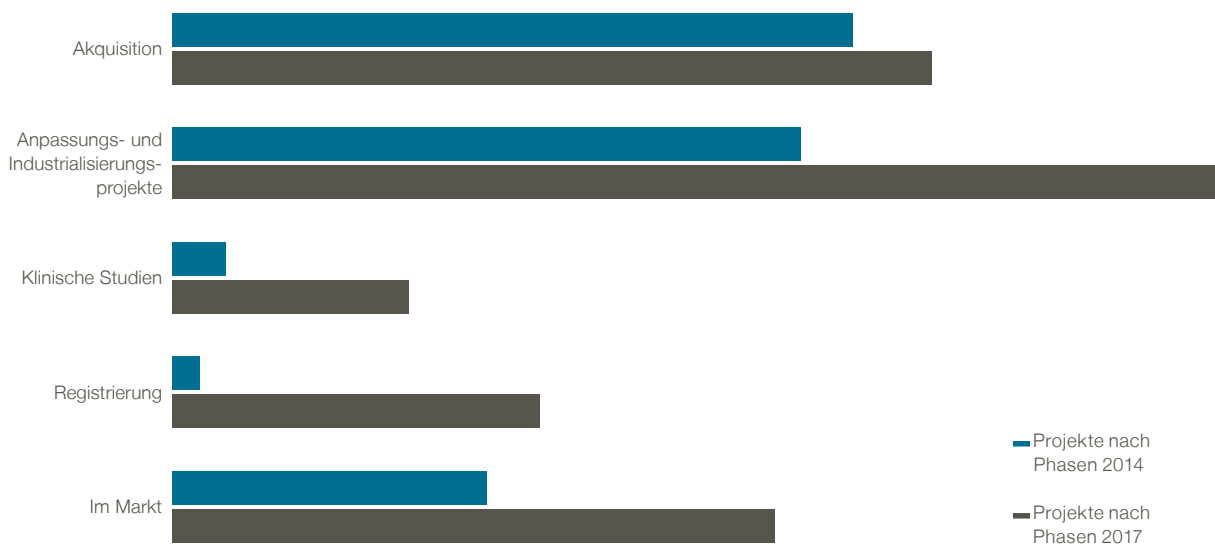
Im Markt lassen sich viele neue Trends beobachten, die bedient werden müssen. Biosimilars kommen auf den Markt, und neue Anwendungen mit komplexeren Wirkstoffen und grossen Injektionsvolumina werden diskutiert. Wie flexibel muss man heutzutage sein, und wie flexibel ist Ypsomed?

Diese neuen Trends und die neuen Anforderungen beobachten wir schon länger. Neue Indikationsgebiete verlangen nach neuen Produkten und Lösungen. Medikamente müssen heutzutage nicht mehr so oft injiziert werden, manchmal sogar nur noch einmal im Monat, aber dafür in einer grösseren Menge. Gleichzeitig steigt die Viskosität mancher Medikamente. Die Plattformstrategie zahlt sich hier ebenfalls für uns aus. Beispielsweise bieten wir unseren Autoinjektor YpsoMate® für die Standard 1 ml Spritze auch in einer Version für eine 2.25 ml Spritze und als Pro-Variante mit stärkerem Antrieb für hohe Viskosität an. Diese basieren auf der YpsoMate® Plattform, sind also eine Weiterentwicklung des Standards. Die Entwicklung des YpsoDose®, eines Patch-Injektors für Injektionen zwischen 5 und 10 ml und mit Injektionszeiten von bis zu 15 Minuten, läuft auf Hochtouren. Wir sind flexibel genug, in kürzester Zeit auf die neuen Kundenanforderungen reagieren zu können.

Nicht nur die Indikationsgebiete wandeln sich. Auch die Anforderungen an die Injektionsgeräte selber ändern sich im Zeitalter des "Internet of Things" und der Digitalisierung. Was sind Ypsomed's Pläne, und wie sieht die Zukunft des Geschäfts mit Pharma- und Biotechnologieunternehmen aus?

Die Zukunft ist auch bei uns digital. Wir werden nach und nach unsere Plattformen digitalisieren. Unser SmartPilot™ ist ein erstes Beispiel dafür, wie sogenannte "Smart Devices" unsere Plattformen in Zukunft ergänzen werden. Wir sehen darin einen echten Mehrwert für die Anwender und können die Therapietreue und somit den Therapieerfolg verbessern. Hier bauen wir unser Know-how intern aus. Seit Längerem beschäftigen wir ein Team, das sich ausschliesslich mit digitalen Innovationen beschäftigt. Kompetenzen in der App-Entwicklung oder für Cloud-Lösungen haben wir im Haus und können diese bei der Umsetzung von Kundenprojekten sowie bei Neu- und Weiterentwicklungen unserer Plattformen von Anfang an mit einbinden. Gleichzeitig gehen wir Kooperationen mit externen Profis, beispielsweise aus der Industrie und an technischen Hochschulen, ein. So können wir sicher sein, dass wir die neusten Entwicklungen nicht verpassen. Wir sind für die Zukunft sehr gut aufgestellt.

Entwicklung der Projekte nach Phasen in den letzten drei Jahren





Konsolidierte Erfolgsrechnung

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

	Anhang	1. April 2017– 30. Sept. 2017	in %	1. April 2016– 30. Sept. 2016	in %
Nettoerlös	2	213 363	100.0 %	185 386	100.0 %
Herstellkosten der verkauften Produkte und Dienstleistungen		-151 662	-71.1 %	-124 182	-67.0 %
Bruttoergebnis		61 701	28.9 %	61 204	33.0 %
Marketing- und Vertriebsaufwand		-26 855	-12.6 %	-25 590	-13.8 %
Verwaltungsaufwand		-9 502	-4.5 %	-8 858	-4.8 %
Andere betriebliche Erträge		2 482	1.2 %	2 350	1.3 %
Andere betriebliche Aufwendungen		-893	-0.4 %	-972	-0.5 %
Betriebsergebnis	2	26 932	12.6 %	28 135	15.2 %
Finanzertrag	4	4 248	2.0 %	1 498	0.8 %
Finanzaufwand	4	-3 880	-1.8 %	-2 630	-1.4 %
Ergebnis vor Ertragssteuern		27 300	12.8 %	27 003	14.6 %
Ertragssteuern		-3 897	-1.8 %	-4 574	-2.5 %
Reingewinn		23 403	11.0 %	22 429	12.1 %
Gewinn pro Aktie (Basis und Verwässerung) in CHF	5	1.86		1.78	
Betriebsergebnis		26 932		28 135	
Abschreibungen auf Sachanlagen		8 939		9 355	
Amortisationen auf immateriellen Vermögenswerten		6 734		4 548	
EBITDA (Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen)		42 604	20.0 %	42 037	22.7 %



Konsolidierte Bilanz

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

Aktiven	Anhang	30. Sept. 2017	in %	31. März 2017	in %
Flüssige Mittel		35448	8.0%	38884	9.2%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		72421	16.4%	63699	15.1%
Übrige kurzfristige Forderungen		7189	1.6%	6806	1.6%
Aktive Rechnungsabgrenzungen		11193	2.5%	10060	2.4%
Laufende Ertragssteuerguthaben		139	0.0%	29	0.0%
Vorräte		53993	12.3%	48320	11.5%
Kundenanlagen		4715	1.1%	7580	1.8%
Total kurzfristige Aktiven		185097	42.0%	175378	41.6%
Finanzanlagen		8961	2.0%	10378	2.5%
Latente Ertragssteuerguthaben		2576	0.6%	3855	0.9%
Sachanlagen		171451	38.9%	158615	37.6%
Immaterielle Vermögenswerte		72474	16.5%	73575	17.4%
Total langfristige Aktiven		255463	58.0%	246422	58.4%
Total Aktiven		440560	100.0%	421801	100.0%
Passiven	Anhang	30. Sept. 2017	in %	31. März 2017	in %
Finanzverbindlichkeiten		42000	9.5%	27000	6.4%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		27433	6.2%	21956	5.2%
Anzahlungen von Kunden		8304	1.9%	12536	3.0%
Laufende Ertragssteuerverbindlichkeiten		5504	1.2%	4036	1.0%
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten		5415	1.2%	5611	1.3%
Passive Rechnungsabgrenzungen		31190	7.1%	29407	7.0%
Kurzfristige Rückstellungen		1558	0.4%	2460	0.6%
Total kurzfristige Verbindlichkeiten		121404	27.5%	103006	24.5%
Langfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär		10000	2.3%	10000	2.4%
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		55	0.0%	57	0.0%
Langfristige Rückstellungen		2486	0.6%	2970	0.7%
Latente Ertragssteuerverbindlichkeiten		2806	0.6%	3972	0.9%
Total langfristige Verbindlichkeiten		15347	3.5%	16999	4.0%
Aktienkapital		178994	40.6%	178994	42.4%
Kapitalreserven		134259	30.5%	150677	35.7%
Eigene Aktien/Währungsumrechnungsdifferenzen		-18502	-4.2%	-13530	-3.2%
Verrechneter Goodwill		-322892	-73.3%	-322892	-76.6%
Gewinnreserven		331950	75.3%	308547	73.1%
Total Eigenkapital	6	303809	69.0%	301796	71.5%
Total Passiven		440560	100.0%	421801	100.0%



Konsolidierte Geldflussrechnung

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

	Anhang	1. April 2017 – 30. Sept. 2017	1. April 2016 – 30. Sept. 2016
Reingewinn		23 403	22 429
Abschreibungen des Anlagevermögens		15 672	13 902
Verluste aus Wertbeeinträchtigungen (+)/ Wegfall von Wertbeeinträchtigungen (-)	4	1 382	671
Veränderung Rückstellungen (inkl. latenter Steuern)		-1 246	1 264
Sonstige fondsunwirksame Aufwendungen/Erträge		-1 686	290
Erfolg aus Veräusserung von Sach- und Finanzanlagen		-113	-13
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		-6 120	6 582
Zunahme (-)/Abnahme (+) der übrigen Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen		-1 277	-3 825
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte		-4 680	-2 540
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Kundenanlagen		2 865	-2 036
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		5 168	-3 290
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Anzahlungen von Kunden		-4 233	2 160
Zunahme (+)/Abnahme (-) der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und passiven Rechnungsabgrenzungen		2 287	614
Cashflow aus Geschäftstätigkeit		31 424	36 209
Erwerb von Sachanlagen		-20 933	-13 255
Veräusserung von Sachanlagen		116	73
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-5 578	-4 257
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-26 395	-17 440
Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär		0	-5 000
Aufnahme (+)/Rückzahlung (-) von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten		15 000	1 000
Kauf (-)/Verkauf (+) eigener Aktien		-8 048	0
Ausschüttung Kapitalreserven	6	-16 406	-12 613
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-9 453	-16 613
Umrechnungsdifferenzen auf flüssigen Mitteln		988	145
Total Cashflow		-3 436	2 301
Bestand flüssige Mittel am 1. April		38 884	25 507
Bestand flüssige Mittel am 30. September		35 448	27 809
Zunahme (+)/Abnahme (-) flüssige Mittel		-3 436	2 301



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 1. April 2016	178 994	162 647	-3 830	-9 383	-322 892	262 300	267 836
Gewinn des Geschäftshalbjahres						22 429	22 429
Ausschüttung Dividende aus Reserven aus Kapitaleinlagen		-12 613					-12 613
Umrechnungsdifferenzen				-304			-304
Stand 30. September 2016	178 994	150 034	-3 830	-9 687	-322 892	284 729	277 349

	Aktien- kapital	Kapital- reserven	Eigene Aktien	Kumulierte Umrechnungs- differenzen	Verrechneter Goodwill nach Steuern	Gewinn- reserven	Total
Stand 1. April 2017	178 994	150 677	-3 090	-10 440	-322 892	308 547	301 796
Gewinn des Geschäftshalbjahres						23 403	23 403
Ausschüttung Dividende aus Reserven aus Kapitaleinlagen		-16 406					-16 406
Kauf von eigenen Aktien		-13	-8 035				-8 048
Umrechnungsdifferenzen				3 063			3 063
Stand 30. September 2017	178 994	134 259	-11 125	-7 377	-322 892	331 950	303 809



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 2017 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 2017 zu Grunde liegen. Die

konsolidierte Halbjahresrechnung wurde am 26. Oktober 2017 vom Verwaltungsrat zur Veröffentlichung freigegeben. Ypsomed ist in ihrer Geschäftstätigkeit keinen wesentlichen saisonalen oder zyklischen Schwankungen innerhalb des Geschäftsjahres ausgesetzt.

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

2. Segmentinformationen

Ypsomed legt die Umsätze aus Sicht der Vertriebsstrukturen offen, nach Ypsomed Delivery Systems (YDS: Injektionssysteme) und Ypsomed Diabetes Care (YDC: Insulinpumpen, Infusionssets, Pen-Nadeln, Blutzuckermesssystemen und weiterem Zubehör). Über den Bereich YDS beziehen Pharma- und Biotechkunden Injektionssysteme und zugehörige Dienstleistungen. Es handelt sich dabei um ein B2B-Geschäft, 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 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
Nettoerlös von Drittkunden	113375	64171	7840		185386
Nettoerlös aus Intersegmentverkäufen			970	-970	0
Total Nettoerlös	113375	64171	8810	-970	185386
Betriebsergebnis					28135
EBIT-Marge					15.2%
Investitionen					17512
Abschreibungen/Amortisationen/Wertbeeinträchtigungen					13902

Halbjahr 2017/18

	Ypsomed Diabetes Care	Ypsomed Delivery Systems	Übrige	Eliminationen	Konzern
Nettoerlös von Drittkunden	141937	62734	8692		213363
Nettoerlös aus Intersegmentverkäufen			686	-686	0
Total Nettoerlös	141937	62734	9379	-686	213363
Betriebsergebnis					26932
EBIT-Marge					12.6%
Investitionen					26511
Abschreibungen/Amortisationen/Wertbeeinträchtigungen					15672

3. Aufzugebender Geschäftsbereich

Am 21.07.2017 hat Ypsomed angekündigt, dass der Distributionsvertrag mit Insulet Corp. für den Vertrieb des OmniPod® nicht verlängert wird. Der bestehende Vertrag

mit Insulet Corp. endet per 30.06.2018. Das Segment Ypsomed Diabetes Care in den Regionen Schweiz und Europa ist davon wie folgt betroffen:

	Gesamtjahr 2016/17	Halbjahr 2017/18	Halbjahr 2016/17
Nettoerlöse von Drittkunden	121 474	79 924	53 358
Betriebsergebnis	24 117	14 399	9 902

4. Finanzerfolg

	Halbjahr 2017/18	Halbjahr 2016/17
Dividendertrag	670	323
Fremdwährungsgewinne	3 554	1 172
Sonstige Finanzerträge	24	3
Total Finanzertrag	4 248	1 498
Zinsaufwendungen	145	177
Wertberichtigung auf Finanzbeteiligung Bionime	1 382	671
Fremdwährungsverluste	2 261	1 722
Sonstige Finanzaufwendungen	92	60
Total Finanzaufwand	3 880	2 630

5. 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 2017/18	Halbjahr 2016/17
Reingewinn in Tausend CHF	23 403	22 429
Auf Monatsbasis gewichtete Anzahl ausstehender Namenaktien	12 595 524	12 612 817
Gewinn pro Namenaktie in CHF (Basis und Verwässerung)	1.86	1.78

6. Auszahlung an Aktionäre

Per 6. Juli 2017 wurden CHF 1.30 pro Aktie verrechnungssteuerfrei aus den Kapitalreserven an die Aktionäre ausbezahlt. Die Auszahlung betrug insgesamt CHF 16.4 Mio. (Vorjahr: CHF 12.6 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)
Holger Blum

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

MIRABAUD Securities LLP (www.mirabaud.com)
Daniel Jelovcan

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

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

Auf unserer Website www.ypsomed.com (unter Medien & Investoren) kann jede interessierte Person kostenlos und zeitnah potenziell kursrelevante Tatsachen abrufen (Pull-System). Weiter kann sich jede interessierte Person für die Zustellung von Unterlagen unter www.ypsomed.ch/ medienverteiler in einen E-Mail-Verteiler eintragen lassen (Push-System). Offizielles Publikationsorgan der Ypsomed Holding AG ist das Schweizerische Handelsamtsblatt (SHAB). Publikationen des Unternehmens mit potenzieller Relevanz für den Aktienkurs ergehen in der Regel nach Handelsschluss. Solche Publikationen werden vorab an die SIX Swiss Exchange Regulation gemeldet und danach zeitgleich zur Aufschaltung auf der oben erwähnten Website mehreren nationale Tageszeitungen, elektronischen Informationssysteme sowie den 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)
Valorennummer 1939 699
ISIN: CH 001 939 699 0

Wichtige Termine

24. Mai 2018
Medienkonferenz und Analystenpräsentation zu den Jahreszahlen 2017/18, Burgdorf

27. Juni 2018
Generalversammlung

Kontakt

Ypsomed Holding AG
Thomas Kutt
Head of Investor Relations
thomas.kutt@ypsomed.com

Telefon +41 34 424 35 55

www.ypsomed.com

Herausgeber

Ypsomed Holding AG, Burgdorf

Text, Konzept und Gestaltung

Ypsomed AG, Marketing Communications, Burgdorf

Druck

Stämpfli AG, Bern

Dieser Geschäftsbericht erscheint in englischer und deutscher Sprache. Rechtlich verbindlich ist die deutsche Originalfassung.

Haftungsausschluss

Dieser Geschäftsbericht 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 von verschiedenen Faktoren, beispielsweise gesetzlichen und regulatorischen Entwicklungen, Wechselkursschwankungen, veränderten Marktbedingungen sowie Aktivitäten der Mitbewerber, Nichteinführung oder verzögerter Einführung neuer Produkte aus verschiedenen Gründen, Risiken in der Entwicklung neuer Produkte, Produktionsunterbrechungen, Verlust oder Nichtgewährung von Immaterialgüterrechten, rechtlichen Auseinandersetzungen und behördlichen Verfahren, negativer Publizität und Medienberichten.

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

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