
MEDIENMITTEILUNG

Ypsomed Geschäftsjahr 2015/16: Erwartungen übertroffen

Burgdorf, 20. Mai 2016, 7:00 Uhr – Im Geschäftsjahr 2015/16 erzielte die Ypsomed Gruppe einen konsolidierten Umsatz von CHF 336.9 Mio. (Vorjahr: CHF 306.6 Mio.). Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einer Umsatzsteigerung von 9.9%. Auch das Betriebsergebnis (EBIT) konnte im Vergleich zum Vorjahr um 55.7% von CHF 28.5 Mio. auf CHF 44.4 Mio. gesteigert werden und liegt deutlich über den Erwartungen von CHF 41 Mio. Somit liegt die Profitabilität auf Stufe EBIT bei 13.2% (Vorjahr: 9.3%) – und das trotz der aktuellen Währungssituation. Für das laufende Geschäftsjahr 2016/17 erwartet Ypsomed ein beschleunigtes Umsatzwachstum von rund 12% und einen EBIT von rund CHF 55 Mio.

Alle Segment, Delivery Devices, Diabetes Direct Business und Übrige, haben zum sehr guten Ergebnis des vergangenen Geschäftsjahres beigetragen. Vor allem das Umsatzwachstum in den beiden Segmenten Delivery Devices und Diabetes Direct Business, aber auch die verbesserte Kosteneffizienz in der Produktion und im Vertrieb waren massgebend. Die aktuelle Währungssituation mit dem starken Franken hat auf Stufe Umsatz eine Einbusse von rund CHF 21 Mio. verursacht. Das operative Ergebnis wurde mit rund CHF 10 Mio. belastet.

Segment Delivery Devices: Gute Ergebnisse dank Plattformprodukten und -projekten

Im Segment Delivery Devices wurde ein Umsatzwachstum von 11.3% auf CHF 168.9 Mio. (Vorjahr: CHF 151.7 Mio.) verzeichnet. Somit setzt sich der Erfolgskurs des letzten Jahres in diesem Segment fort. Die folgenden Faktoren beeinflussten den Umsatz:

- Der Markt für Glucagon-like-Peptide-1 (GLP-1), ein immer wichtiger werdendes Diabetesmedikament zur Behandlung von Diabetes Typ 2, wächst nach wie vor stark. Nach der erfolgreichen Markteinführung im Geschäftsjahr 2014/15, konnte im vergangenen Geschäftsjahr mit den Pharmapartnern GlaxoSmithKline sowie AstraZeneca ein Mehrumsatz erwirtschaftet werden.
- Durch viele verschiedene Kundenprojekte für die Plattformprodukte UnoPen™, FixPen™ und die Autoinjektoren wurden die Entwicklungs- und Industrialisierungserträge um rund CHF 8 Mio. gesteigert.
- Trotz einem Mengenwachstum von rund 6% erzielten die Komponenten für den SoloStar®, welche in Solothurn exklusiv für den Partner Sanofi gefertigt werden, einen leichten Umsatzrückgang zum Vorjahr. Tiefere Verkaufspreise sowie insbesondere der Währungseffekt kompensierten den Effekt aus den höheren Absatzmengen.
- Im Geschäft mit den Pen-Nadeln ergibt sich ein Mengenwachstum von rund 3%. Auch hier wird das Wachstum im Absatz durch den Währungseffekt kompensiert, sodass der Umsatz um CHF 4.0 Mio. zurückgegangen ist.

Der EBIT für das Segment Delivery Devices lag im Geschäftsjahr 2015/16 bei CHF 24.9 Mio. Dies entspricht einer Steigerung um 85.3% bzw. CHF 11.5 Mio. im Vergleich zur Vorjahresperiode. Das sehr gute Ergebnis ergibt sich vor allem aus den oben beschriebenen Mehrumsätzen im Bereich der GLP-1-Produkte und den Projekten für die anderen

Plattformprodukte. Ebenso konnte die Produktion weiter optimiert und die Auslastung gesteigert werden, was zu einer Senkung der anteiligen Fixkosten führte.

Segment Diabetes Direct Business: Alle Sparten tragen zur Profitabilität bei

Im Berichtsjahr 2015/16 verzeichnete auch das Segment Diabetes Direct Business wieder ein starkes Wachstum. Im Vergleich zum Vorjahr stieg der Umsatz von CHF 137.7 Mio. auf CHF 151.8 Mio. Dies entspricht einem Umsatzwachstum von 10.3%.

Für den mylife™ OmniPod®, die schlauchlose Insulin Patch-Pumpe, konnte im vergangenen Geschäftsjahr die Patientenbasis wie angekündigt um rund 40% ausgebaut werden. Rund die Hälfte des Umsatzwachstums in diesem Segment kommt aus den neuen mylife™ OmniPod®-Vertriebsmärkten Norwegen, Schweden und Italien. Bei den Blutzuckermesssystemen konnte mit den Produkten des langjährigen Partners Bionime ein positives Mengenwachstum verzeichnet werden. Auch der Diabetesfachhändler DiaExpert wuchs im Berichtsjahr in Lokalwährung im einstelligen Prozentbereich überdurchschnittlich, was aber durch den Währungseffekt kompensiert wurde.

Das Betriebsergebnis im Bereich Diabetes Direct Business stieg im Vergleich zur Vorjahresperiode um 47.3% auf insgesamt CHF 19.2 Mio. (Vorjahr: CHF 13.0 Mio.). Alle Bereiche dieses Segments haben zum Profitabilitätswachstum beigetragen. Im Vorjahr wurde in neue Vertriebsmärkte investiert, welche nun zum Umsatzwachstum und somit zur gesteigerten Profitabilität beisteuern. Das Profitabilitätswachstum ist auch das Resultat einer noch besser ausgelasteten Aussendienst- und Vertriebsstruktur, denn diese ist trotz Wachstum und neuen Märkten nur unterproportional vergrößert worden. Das Ergebnis wurde zudem durch die Auflösung einer Rückstellung vom Vorjahr positiv mit CHF 0.7 Mio. beeinflusst. Prozessrisiken im Zusammenhang mit dem internationalen Vertriebsnetz konnten definitiv abgewendet werden.

Segment Übrige: Ypsotec behauptet sich in einem schwierigen Währungsumfeld

Die Ypsomed-Tochter Ypsotec (Segment Übrige) kann sich weiterhin in einem schwierigen und stark umkämpften Markt behaupten. Zusammen mit dem Produktionsstandort in Tábor, Tschechien, konnte ein positives Ergebnis realisiert werden.

Reingewinn um 85% gesteigert und höhere Dividendenausschüttung

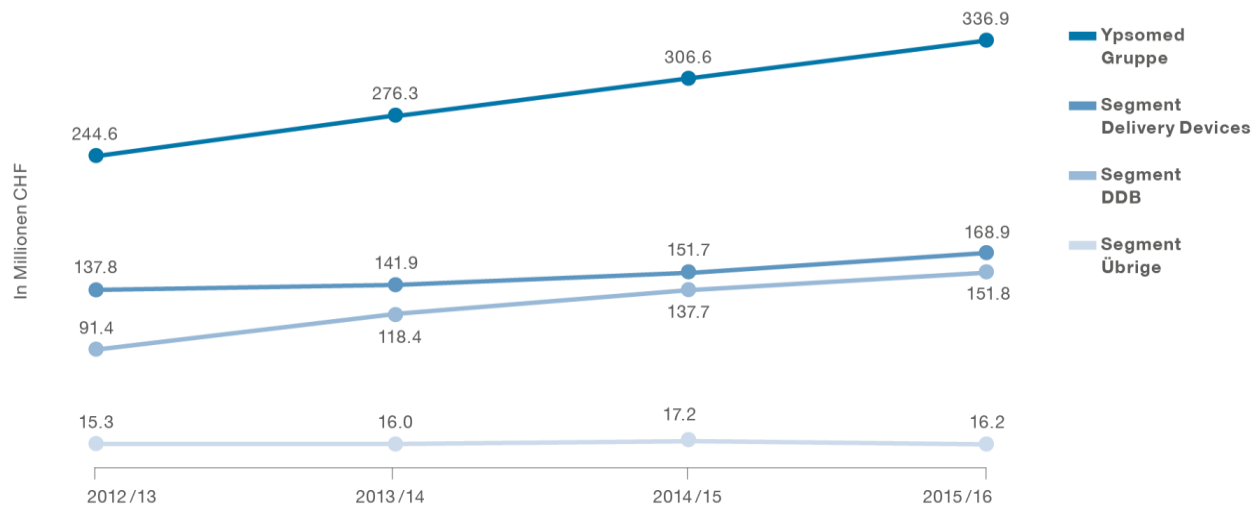
Das Finanzergebnis belastet das Geschäftsjahr 2015/16 mit CHF 1.2 Mio. Davon entfallen CHF 0.5 Mio. auf Zinszahlungen (CHF 0.8 Mio. im Vorjahr), CHF 0.7 Mio. ergeben sich aus Währungsverlusten sowie Wertberichtigungen auf der Beteiligung an Bionime. Im Geschäftsjahr 2014/15 betrug die Währungsverluste und die Wertberichtigung an dieser Beteiligung noch CHF 4.1 Mio. Auch die Steuerbelastung auf dem Gewinn vor Steuern reduzierte sich von 18.3% im Vorjahr auf 17.1%. Somit beläuft sich der Reingewinn im Geschäftsjahr 2015/16 auf insgesamt CHF 35.8 Mio. Im Vergleich zum Vorjahr mit CHF 19.4 Mio. bedeutet dies eine Steigerung von 84.6%. Aufgrund des guten Ergebnisses soll für das Geschäftsjahr 2015/16 eine steuerlich vorteilhafte Ausschüttung aus Reserven aus Kapitaleinzügen von CHF 1.00 pro Namenaktie getätigt werden (Vorjahr: CHF 0.60).

Personeller Wechsel im Management der Ypsomed Gruppe

Yvonne Müller, Leiterin Human Resources, verlässt die Ypsomed Gruppe per Ende November 2016 auf eigenen Wunsch um sich einer neuen beruflichen Herausforderung zu stellen. Sie verantwortete den Bereich Human Resources seit 2003 und hat in diesen 13 Jahren eine professionelle und nachhaltige Personalgewinnung, -betreuung und -entwicklung sichergestellt. Die Ypsomed Gruppe bedankt sich bei Yvonne Müller für ihre zahlreichen wertvollen Beiträge für das Unternehmen und wünscht ihr alles Gute für die Zukunft. Die Nachfolge wird zu gegebener Zeit kommuniziert.

Für weitere Informationen steht Ihnen Benjamin Overney, Leiter Investor & Public Relations der Ypsomed Holding AG, unter der Telefonnummer +41 34 424 41 59 zur Verfügung. Diese Medienmitteilung, den Geschäftsbericht 2015/16 sowie weitere Unterlagen in elektronischer Form finden Sie unter www.ypsomed.ch (unter Medien & Investoren/Downloadbereich und Medienmitteilungen).

Umsatz



EBIT

