



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 1500 Mitarbeitende.



## Wachstum durch Eigenprodukte

Im ersten Semester des Geschäftsjahrs 2018/19 haben wir einen konsolidierten Gesamtumsatz von CHF 258.7 Mio. erzielt (Vorjahr: CHF 213.4 Mio.). Dies entspricht einer Zunahme von CHF 45.3 Mio.

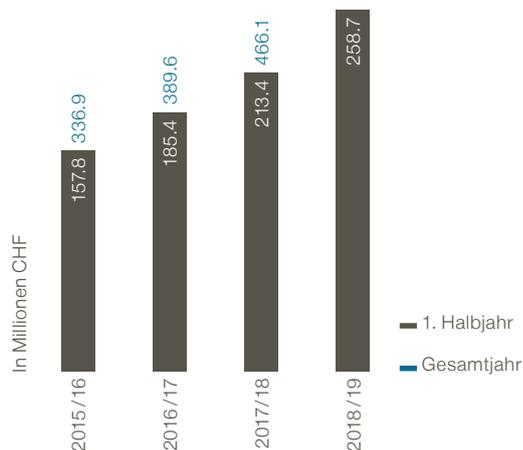
In diesem Ergebnis enthalten ist eine erlös- und gewinnwirksame Kompensation von Insulet Corp. über CHF 49.8 Mio. für den Aufbau der europäischen Vertriebsstruktur für die Omnipod® Insulin Patch-Pumpe. Bereinigt um sämtliche Omnipod®-Effekte haben wir ein Wachstum von CHF 16.8 Mio. erzielt, was einer Steigerung von 12.6 % entspricht. Das Betriebsergebnis (EBIT) beträgt CHF 68.4 Mio. (Vorjahr: CHF 26.9 Mio.) mit einer EBIT-Marge von 26.4 %. Der Reingewinn für die Berichtsperiode beträgt CHF 56.1 Mio. (Vorjahr: CHF 23.4 Mio.).

### Ypsomed Diabetes Care: Starke Leistung mit Eigenprodukten

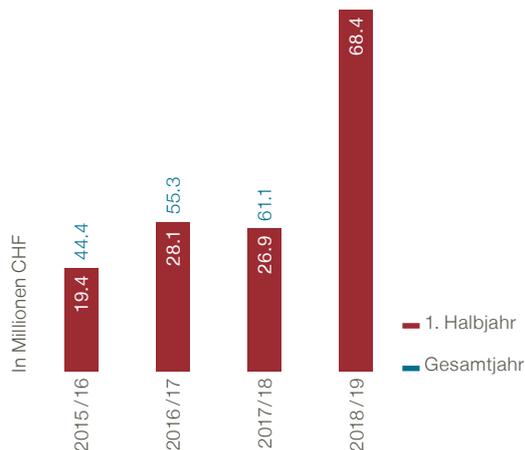
Im Segment Ypsomed Diabetes Care (YDC) haben wir im ersten Halbjahr 2018/19 einen Umsatz von CHF 181.7 Mio. (Vorjahr: CHF 141.9 Mio.) erreicht. Der Erlös beinhaltet die erwartete Kompensation von Insulet Corp. in der Höhe von CHF 49.8 Mio. sowie die Beiträge aus dem Vertrieb des mylife™ OmniPod® bis zum 30. Juni 2018. Für das zweite Quartal ab dem 01. Juli 2018 entfallen im Vorjahresvergleich CHF 28.9 Mio. Umsatzbeitrag durch den Wegfall des mylife™ OmniPod®. Gleichzeitig hat unser Diabetesfachhändler DiaExpert einen Händlervertrag für den Direktvertrieb des Omnipod® in Deutschland ab dem 01. Juli 2018 mit Insulet Corp. abschliessen können, der mit CHF 7.6 Mio. zum Segmentumsatz für das erste Halbjahr 2018/19 beiträgt.

Im angestammten Geschäft ohne Beiträge aus Omnipod®, also auch ohne den erwähnten Umsatzbeitrag aus Omnipod®-Verkäufen durch DiaExpert, konnten wir im Vergleich zum Vorjahr den Umsatz um 18.1 % auf CHF 73.2 Mio. (Vorjahr: CHF 62.0 Mio.) steigern. Besonders unsere eigene Insulinpumpe mylife™ YpsoPump®, aber auch das Geschäft mit den Pen-Nadeln hat erfreulich und über den Erwartungen zur Umsatzsteigerung beigetragen. Der Umsatz mit Teststreifen ist wegen den neuen Technologien zur Glukosemessung unterproportional zum Markt leicht rückläufig.

Umsatzentwicklung auf Konzernstufe



EBIT-Entwicklung auf Konzernstufe



### Ypsomed Delivery Systems: Stabiles Wachstum

Das Segment Ypsomed Delivery Systems (YDS) hat im ersten Halbjahr 2018/19 einen Umsatz von CHF 68.1 Mio. (Vorjahr: CHF 62.7 Mio.) erzielt. Dies entspricht einer Umsatzsteigerung von 8.6%. Der Marktaustritt von GSK mit ihrem GLP-1-Produkt Tanzeum® konnte durch unser diversifiziertes Produkt- und Kundenportfolio überkompensiert werden. Zusätzlich tragen gesteigerte Projekterlöse sowie vermehrte Lieferungen für klinische Studien zum Ergebnis bei. Hinzu kamen in der Berichtsperiode gestiegene Liefermengen, damit unsere Pharmapartner die Endmontage testen und den kommerziellen Markteintritt vorbereiten können. Der Bereich Lohnfertigung wächst weiterhin und beweist sich dank guter Partnerschaften als stabiler Umsatzträger.

### Übrige: Weiterhin leichtes Umsatzwachstum

Der Bereich Übrige setzt sich aus unserer Tochterfirma Ypsotec und betrieblich nicht genutzten Liegenschaften zusammen. In diesem Segment konnten wir ein leichtes Umsatzwachstum von 2.1% auf CHF 8.9 Mio. (Vorjahr: CHF 8.7 Mio.) verzeichnen.

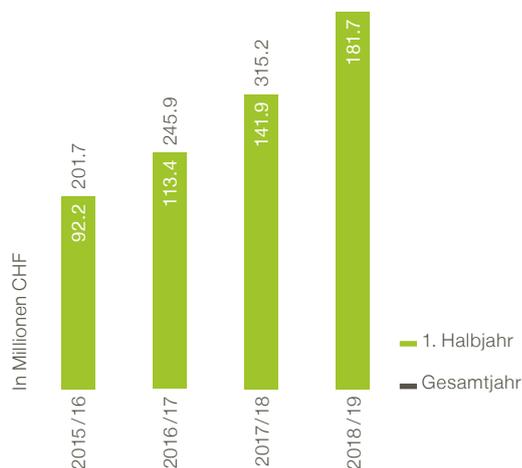
### Eigenprodukte und Expansion beeinflussen Ergebnis

Das Betriebsergebnis (EBIT) ist im ersten Halbjahr 2018/19 gegenüber der Vorjahresperiode von CHF 26.9 Mio. auf CHF 68.4 Mio. gestiegen. Die EBIT-Marge beträgt 26.4% (Vorjahr: 12.6%).

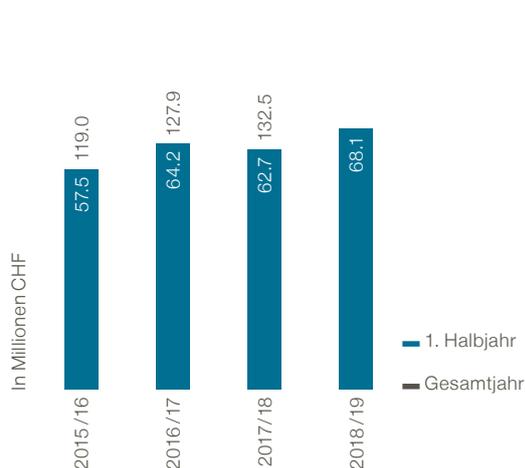
Folgende Faktoren haben das Ergebnis im ersten Halbjahr beeinflusst:

- In der Berichtsperiode wurde der Vertrieb des Omnipod® zum 30. Juni 2018 an Insulet Corp. übergeben. Wir haben eine Kompensation von Insulet Corp. über CHF 49.8 Mio. für den Aufbau der europäischen Vertriebsstruktur für die Omnipod® Insulin Patch-Pumpe verbucht. Im aufgegebenen Geschäftsbereich haben wir zusätzlich zur Kompensation einen EBIT von CHF 13.2 Mio. erwirtschaftet, positiv beeinflusst durch die erfolgswirksame Auflösung von Wertberichtigungen und eine positive Währungssituation in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahrs von Schweizer Franken zu US-Dollar und Euro.

Umsatz Ypsomed Diabetes Care



Umsatz Ypsomed Delivery Systems



- Wir haben unsere Ländervertriebs- und Marketingstrukturen nicht nur vollständig aufrechterhalten, sondern investieren weiter in den konsequenten Aufbau neuer Tochtergesellschaften, beispielsweise in Australien, Kanada und Belgien. Hinzu kommen höhere Amortisationen für Entwicklungskosten. Insgesamt belastet die mylife™ YpsoPump® unser Gruppenergebnis negativ mit CHF 10.8 Mio.
- Kosten für die Weiterentwicklung unserer Plattformen für unsere Injektionspens und Autoinjektoren, zum Beispiel für den Patch-Injektor YpsoDose®, belasten ebenfalls das Ergebnis.

### Stark gestiegener Cashflow und Investitionen

In der ersten Hälfte des Geschäftsjahrs 2018/19 ist der Cashflow aus Geschäftstätigkeiten im Vergleich zum Vorjahr von CHF 31.4 Mio. auf CHF 54.2 Mio. gestiegen. Grössere Veränderungen ergeben sich durch das Vertriebsende des mylife™ OmniPod® für die Positionen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, übrige Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen, Vorräte sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Unsere Investitionstätigkeiten in der Berichtsperiode haben sich im Vergleich zum Vorjahr mehr als verdoppelt und belaufen sich auf CHF 66.9 Mio. (Vorjahr: CHF 26.4 Mio.). Davon entfallen CHF 59.0 Mio. auf Investitionen in Sachanlagen, darunter CHF 26.0 Mio. für den Aufbau des neuen Produktionswerks in Schwerin, CHF 9.7 Mio. für die Fertigungsinfrastruktur für Spritzgusswerkzeuge und die zusätzlichen Büroarbeitsplätze in Burgdorf und CHF 23.3 Mio. für den Ausbau und die Erneuerung von Infrastruktur an den bestehenden Standorten. Ausserdem haben wir CHF 8.4 Mio. in immaterielle Vermögenswerte investiert. Die Mehrheit davon floss in die Weiterentwicklung unserer Injektions- und Infusionssysteme.

Unsere kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber Banken stiegen im ersten Halbjahr 2018/19 um CHF 34.0 Mio. auf neu CHF 83.0 Mio. Am 05. Juli haben wir CHF 17.6 Mio. als steuerfreie Dividende aus Kapitaleinlagereserven ausgeschüttet.



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

### Eigenkapital wächst stark

Aufseiten der Bilanz ergibt sich für das erste Halbjahr 2018/19 ein Bestand an flüssigen Mitteln von CHF 35.0 Mio. In den übrigen kurzfristigen Forderungen von CHF 58.6 Mio. ist die Kompensation über CHF 49.8 Mio. von Insulet Corp. enthalten. Diese sieht eine quartalsweise Zahlungsverpflichtung vor, beginnend am 30. November 2018. Unser Eigenkapital beläuft sich auf CHF 376.3 Mio. (Vorjahr: CHF 341.5 Mio.). Die Eigenkapitalquote liegt bei 69%.

### Ausblick

Im Geschäftsjahr 2018/19 wird sich der Umsatz in gleicher Grössenordnung wie im Geschäftsjahr 2017/18 bewegen. Auf Stufe EBIT rechnen wir für das laufende Geschäftsjahr mit einem Ergebnis von CHF 73 Mio. Dies unter der Annahme einer Kompensation von Insulet Corp. über rund CHF 50 Mio. Der definitive Betrag ist abhängig von der Service- und Vertriebsleistung von Insulet in Europa und kann negativ abweichen, wenn bisherige Kunden ihre Diabetestherapie mit dem Omnipod® innerhalb von zwölf Monaten nach Vertragsende beenden. Für unser operatives Geschäft rechnen wir mit einem leicht höheren EBIT von CHF 23 Mio.



**Simon Michel**  
Chief Executive Officer



## Den Anwendern verpflichtet

### Individualisierung in der Diabetestherapie

Die Digitalisierung ermöglicht neue Therapieformen. Damit einher geht eine gestiegene Erwartung der Anwender an individualisierte Therapielösungen. Um diese Bedürfnisse der Anwender zu erfüllen, müssen künftige Entwicklungen klar in Richtung offener Systeme gehen.

Die Digitalisierung schafft neue Netzwerke im Gesundheitsbereich. In den sozialen Medien gruppiert sich die Diabetesgemeinschaft seit Längerem unter dem Hashtag #wearenotwaiting. Sie fordert, dass Hersteller die Kommunikationsprotokolle ihrer Geräte öffnen, um sie so flexibler nutzen zu können. Hinzu kommt eine beträchtliche Anzahl an "Do-it-yourself-Loopern", die mit alten Insulinpumpen und Sensoren sowie einer öffentlichen App die Insulinabgabe noch individueller und vor allem höher automatisiert steuern.

Mittlerweile bekommt die Diabetesgesellschaft Rückenwind von internationalen Organisationen. Die global tätige und renommierte Juvenil Diabetes Research Foundation (JDRF) hat mit ihrer "Open-Protocol Automated Insulin Delivery (AID) Systems Initiative" einen Rahmen geschaffen, in dem sie Hersteller bei der Entwicklung offener Systeme unterstützt.

#### Eine Insulinpumpe für mündige Anwender

Unser Fokus liegt klar auf den unterschiedlichen Bedürfnissen der Anwender unserer Produkte. Getreu unserer Vision "Freie Wahl in der Pumpentherapie" konzipieren und entwickeln wir unsere Produkte daher modular, also nicht als geschlossenes System, sondern auch für Menschen, die sich für ihre Therapie selbst verantwortlich fühlen. Aus diesem Grund haben wir uns auch entschieden, der Initiative der JDRF beizutreten.

Über zwei Jahre wird JDRF finanzielle Mittel bereitstellen, um die Entwicklung der nächsten Generation der mylife™ YpsoPump® zu beschleunigen, die durch den Datenaustausch über offene Kommunikationsprotokolle mit entsprechenden Smartphone-Apps und Geräten eine noch besser automatisierte Insulinabgabe erlauben wird. Diese Entwicklung ermöglicht eine nahtlose Verbindung mit der mylife™ YpsoPump® über sichere, gut dokumentierte und verifizierte Kommunikationsprotokolle.

Im nächsten Geschäftsjahr planen wir, auch Daten von kontinuierlichen Glukose-Messsystemen (CGM) in die mylife™ App zu integrieren und die beidseitige Kommunikation zwischen unserer Insulinpumpe und der mylife™ App herzustellen, damit die Pumpe vom Mobiltelefon aus gesteuert werden kann. Die Teilnahme an der "Open-Protocol Automated Insulin Delivery (AID) Systems Initiative" von JDRF ist somit die nächste logische technische Entwicklung und ein weiterer Beitrag, um Menschen mit Diabetes eine grössere Wahlfreiheit bei ihren Therapieoptionen zu ermöglichen und die Belastung für Menschen mit Diabetes deutlich zu reduzieren.

Gemeinsam mit Partnern wie JDRF, dem Diabetes Center Berne, der Universitätsklinik für Diabetologie (UDEM) in Bern sowie weiteren internationalen Forschungseinrichtungen sind wir überzeugt, dass wir eine offene Plattform schaffen können, die eine noch individualisiertere Insulinpumpentherapie ermöglichen wird. Unser Ziel ist es, diese Interoperabilität zu unterstützen, damit die Anwender die für ihre Therapiebedürfnisse am besten geeignete Lösung wählen können: Von der einfachen Handhabung ohne Kombination mit einem kontinuierlichen Glukosesensor bis hin zu individuell optimierten und höher automatisierten Lösungen.



Ypsopump®

13:34 22.04.2018

Fi

all-in-1

0.900/h

Fi Fi Fi



## Digitale Lösungen schaffen Mehrwert Daten erhöhen Therapietreue

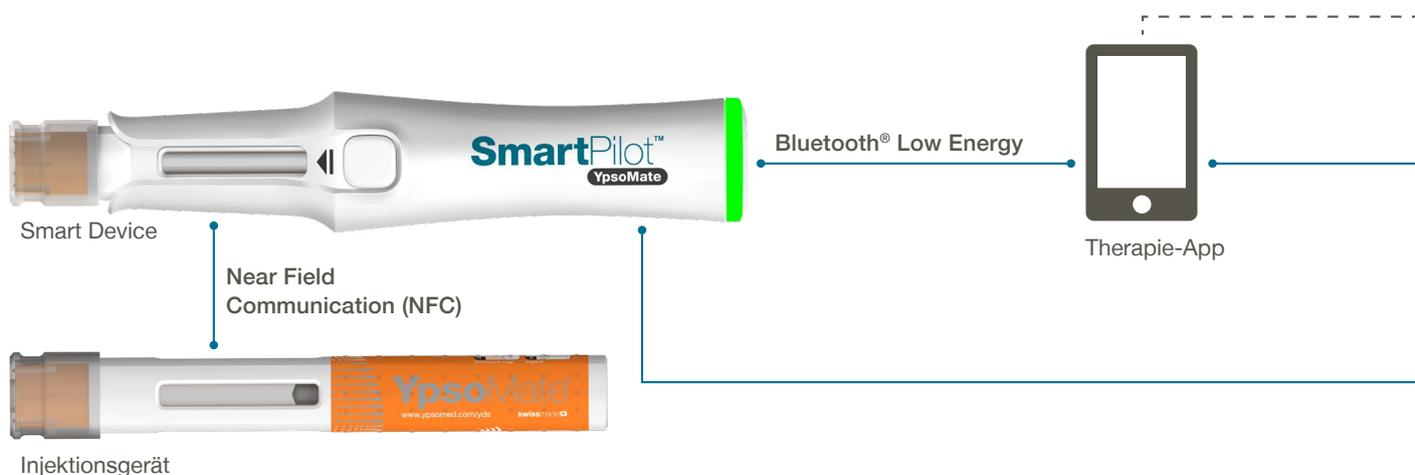
Mit YDS SmartServices™ bauen wir in Zusammenarbeit mit Philips im Bereich Ypsomed Delivery Systems (YDS) unser Portfolio um digitale Dienstleistungen aus. Die Lösung erlaubt es unseren Kunden, direkt auf die Daten aus den vernetzten Injektionsgeräten zuzugreifen und diese mit den ihnen bekannten Patientendaten zu verbinden. Das Resultat ist ein digitales Management der Injektionsgeräte und so ein wichtiger Beitrag zur Verbesserung des Therapieerfolges.

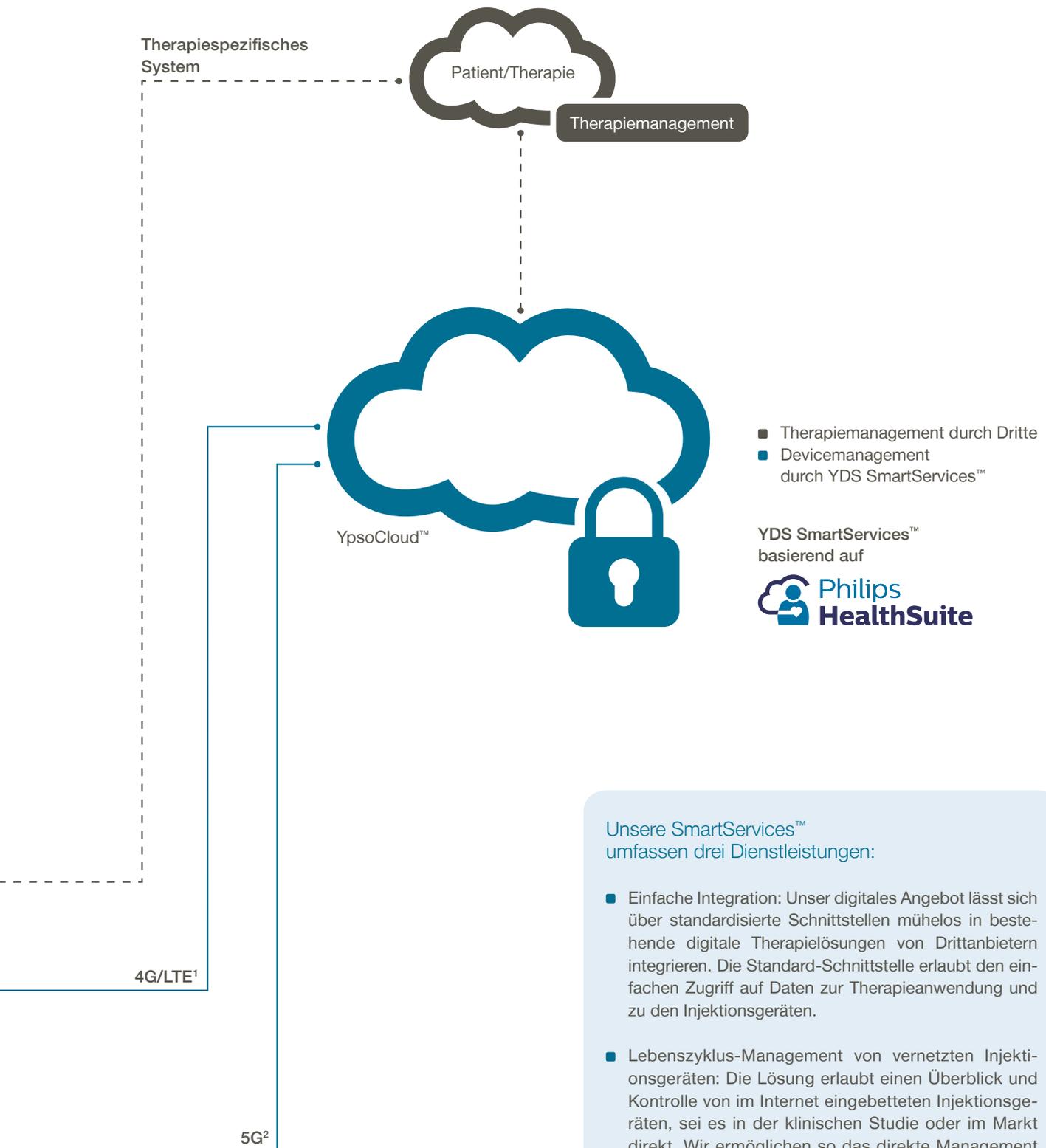
Im Zuge der voranschreitenden Digitalisierung hat sich unsere Industrie primär auf therapiespezifische Herausforderungen und weniger auf die Komplexität digital vernetzter Injektionsgeräte konzentriert. Die neuen Möglichkeiten im Therapiemanagement machen jedoch deutlich, welche Rolle effizient vernetzte und intelligente Injektionssysteme bei einer erfolgreichen Therapie spielen können. Sicher mit dem Internet verbundene Injektionspens ermöglichen es, die Therapietreue der Anwender genau zu kontrollieren, Patienten in der Anwendung zu unterstützen und so den Therapieerfolg deutlich zu steigern.

Mit YDS SmartServices™ entwickeln wir eine generische Lösung für unsere Pharma- und Biotechkunden, um die Therapietreue der Anwender zu überprüfen und digital vernetzte Injektionssysteme sicher und effektiv zu verwalten. Die Lösung ermöglicht die einfache Einbindung der Injektionsgeräte in bestehende digitale Plattformen auf Kundenseite. Dies ermöglicht die mühelose Integration von therapielevanten Patientendaten beim Kunden. Über unseren SmartPilot™ werden die Injektionsdaten aus Injektionspens und Autoinjektoren verschlüsselt gesammelt und von unseren Kunden ausgewertet. Der Zugang zu therapielevanten Daten aus den

Injektionsgeräten ermöglicht es unseren Kunden, sich vollständig auf den Aufbau therapiespezifischer digitaler Lösungen für Patienten, medizinisches Fachpersonal und Betreuungspersonen zu fokussieren. Zu diesem Zweck sind wir eine Partnerschaft mit Philips, einem führenden Anbieter im Bereich der Gesundheitstechnologie, eingegangen. Auf Basis der Cloud-Plattform von Philips entwickeln die beiden Firmen eine Lösung, die die Einbettung unserer intelligenten Geräte in die digitale Architektur erleichtert. Dies verkürzt die Zeitdauer der Markteinführung, ermöglicht eine sichere, datenschutzkonforme Skalierung der Lösung und die Integration von Daten von unseren Geräten mit anderen Datenquellen zur Unterstützung verschiedener Anwendungsfälle.

Mit dem Fokus auf eine einfache Integration, einem digitalen Lebenszyklus-Management und einer sicheren, durchgängigen Anbindung der Injektionsgeräte in die Cloud überwinden wir Hürden, die bis dato bei Injektionssystemen im Zusammenhang mit Therapieerfolgen existierten.





### Unsere SmartServices™ umfassen drei Dienstleistungen:

- **Einfache Integration:** Unser digitales Angebot lässt sich über standardisierte Schnittstellen mühelos in bestehende digitale Therapielösungen von Drittanbietern integrieren. Die Standard-Schnittstelle erlaubt den einfachen Zugriff auf Daten zur Therapieanwendung und zu den Injektionsgeräten.
- **Lebenszyklus-Management von vernetzten Injektionsgeräten:** Die Lösung erlaubt einen Überblick und Kontrolle von im Internet eingebetteten Injektionsgeräten, sei es in der klinischen Studie oder im Markt direkt. Wir ermöglichen so das direkte Management des Lebenszyklus unserer vernetzten Injektionsgeräte und unterstützen so z.B. eine effizientere Abwicklung von klinischen Studien.
- **Sichere, durchgängige Anbindung des Injektionsgeräts an die YpsoCloud™:** YDS SmartServices™ bieten eine nach höchsten Standards verschlüsselte, durchgängige Anbindung des Injektionsgeräts an die YpsoCloud™.

<sup>1</sup> 4G/LTE steht für die vierte Mobilfunkgeneration. LTE ermöglicht im mobilen Breitband Datenraten von aktuell bis zu 150 Mbit/s.

<sup>2</sup> 5G ist darauf ausgelegt, Geschwindigkeiten von bis zu 1 GBit/s für Dutzende von Verbindungen oder Dutzende von MBit/s für zehntausende von Verbindungen verfügbar zu machen. Vorbehaltlich länderspezifischer Verfügbarkeit.



## Globale Verantwortung

# Nachhaltigkeit ist eine Selbstverständlichkeit

Das Thema Nachhaltigkeit ist in aller Munde. Der Begriff umfasst nicht nur umwelt- und ressourcenschonendes Handeln, sondern auch die Verantwortung gegenüber der Gesellschaft und den unternehmensspezifischen Anspruchsgruppen. Im Interview erklärt CEO Simon Michel, was wir unter dem Begriff verstehen und wie wir unsere Verantwortung in Zukunft noch stärker wahrnehmen werden.



**Simon Michel**  
Chief Executive Officer

**Welche Motivation hat Ypsomed, sich verstärkt mit dem Thema Nachhaltigkeit auseinanderzusetzen, und was versteht Ypsomed darunter?**

Als stark wachsendes Unternehmen expandieren wir global. Neue Tochtergesellschaften werden auf der ganzen Welt gegründet, neue Produktionsstandorte werden gebaut. Das Produktionsvolumen nimmt aufgrund der hohen Nachfrage stetig zu. Was als kleines Familienunternehmen im schweizerischen Emmental angefangen hat, ist mittlerweile zu einem globalen Konzern gewachsen. Dadurch wächst auch der ökologische Fussabdruck, den wir hinterlassen. Und damit wächst auch die Verantwortung, die produzierende Unternehmen wie wir haben.

Globales Unternehmen, globale Verantwortung – gegenüber Umwelt, Gesellschaft und dafür, einen Teil des erwirtschafteten Ertrags für alle nutzbringend zurückzugeben. Für Unternehmen bedeutet das auch, Produkte und Dienstleistungen anzubieten, die den Anwendern und der Gesellschaft den grösstmöglichen Nutzen bringen.

**Ökologie und soziale Verantwortung sind Trend-Themen der heutigen Zeit und bei vielen Unternehmen fest in der Nachhaltigkeitsstrategie verankert. Wie steht es um diese Themen bei Ypsomed?**

Umweltbewusstes und soziales Handeln gehören zu den Eckpfeilern unserer Unternehmenskultur. Ein Beispiel dafür ist der Bereich Mobilität. Wir fördern die Nutzung des öffentlichen Verkehrs, indem wir allen Mitarbeitenden unentgeltlich ein Halbtax-Abo der SBB zur Verfügung stellen. Finanziert wird dieses Angebot aus dem Pool der Gebühren, die auf die firmeneigenen Parkplätze erhoben werden. Zudem erhält jeder Lernende kostenlos ein Generalabonnement. Auf dem Parkplatz beim Hauptsitz in Burgdorf haben wir Ladestationen für Elektroautos installiert.

Dazu kommt eine nachhaltige Personalpolitik mit hohem Engagement für unsere Mitarbeitenden. Die Zufriedenheit unserer Mitarbeitenden ist konstant hoch, die Fluktuationsrate konstant niedrig. Wir fördern aktiv die Möglichkeit des "lebenslangen Lernens" und bieten unseren Mitarbeitenden individualisierte Weiterbildungsmöglichkeiten sowie moderne und flexible Arbeitsmodelle.

**Gibt es neben sozialen und ökologischen Aspekten auch ökonomische Motive? Immerhin muss ein Unternehmen auch an den Gewinn denken.**

Natürlich gibt es die. Unser Handel richtet sich immer nach der langfristigen Profitabilität. Wir sind nicht nur Umwelt und Gesellschaft gegenüber verpflichtet, sondern auch unseren langfristig orientierten Aktionären. Zudem verfolgen wir seit der Firmengründung unverändert die gleiche Dividendenpolitik: Wir schütten jährlich rund einen Drittel des Reingewinns aus. Wir nehmen auch die Verantwortung gegenüber unseren Mitarbeitenden wahr und bieten langfristig sichere Arbeitsplätze und Perspektiven an. Momentan befinden wir uns in einer starken Wachstumsphase und stellen viele neue Kolleginnen und Kollegen ein, insbesondere in der Schweiz. Wir bekennen uns klar zum Standort Schweiz und bauen hier unsere Kapazitäten voll aus.

### Welche konkreten Massnahmen ergreift Ypsomed, um den CO<sub>2</sub>-Ausstoss zu verringern und die Energieeffizienz zu verbessern?

Wir legen viel Wert auf eine Optimierung der Energieeffizienz und eine Reduktion des CO<sub>2</sub>-Ausstosses. Seit 2016 setzen wir konsequent den Grossverbraucherartikel um, der ein Bestandteil der Energiestrategie 2050 der Schweizer Regierung ist. Dieser sieht punkto Energieverbrauch eine Effizienzsteigerung von 20 % in einem Zeitraum von zehn Jahren vor. Im Rahmen der erarbeiteten Universalzielvereinbarung mit dem Bund werden wir die definierten Vorgaben erfüllen.

Wir tragen seit 2017 das Label "Energie- und CO<sub>2</sub>-reduziert". Insbesondere im hochautomatisierten Produktionsbereich konnten grosse Einsparungen erzielt werden. Dank der Installation einer Wärmepumpe am Standort Solothurn wird die beim Kunststoffspritzguss entstehende Wärmeenergie für die Gebäudeheizung genutzt. Wir können in Solothurn somit komplett auf den Einsatz von fossilen Energieträgern verzichten und so die CO<sub>2</sub>-Intensität deutlich reduzieren.

### Wie geht es weiter? Werden weitere Massnahmen folgen?

In den Bereichen Umwelt und soziale Verantwortung ist immer Verbesserungspotenzial vorhanden. Als global tätiges Unternehmen haben wir eine globale Verantwortung gegenüber Umwelt und Gesellschaft. Wir müssen zukunftsorientiert handeln, schliesslich sind wir alle auf ein intaktes Umfeld angewiesen. Wir werden unser Nachhaltigkeitsprogramm fit für die heutige Zeit machen und handeln. In den kommenden Monaten werden wir hier noch mehr zu berichten haben.

---

Die Wärmepumpe in der Produktion ersetzt fossile Energieträger.





## Konsolidierte Erfolgsrechnung

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

	Anhang	01. April 2018– 30. Sept. 2018	in %	01. April 2017– 30. Sept. 2017	in %
Nettoerlös	2	258 701	100.0 %	213 363	100.0 %
Herstellkosten der verkauften Produkte und Dienstleistungen		-148 589	-57.4 %	-151 662	-71.1 %
<b>Bruttoergebnis</b>		<b>110 112</b>	<b>42.6 %</b>	61 701	28.9 %
Marketing- und Vertriebsaufwand		-32 594	-12.6 %	-26 855	-12.6 %
Verwaltungsaufwand		-10 881	-4.2 %	-9 502	-4.5 %
Andere betriebliche Erträge		2 636	1.0 %	2 482	1.2 %
Andere betriebliche Aufwendungen		-912	-0.4 %	-893	-0.4 %
<b>Betriebsergebnis</b>	2	<b>68 362</b>	<b>26.4 %</b>	26 932	12.6 %
Finanzertrag	4	2 354	0.9 %	4 248	2.0 %
Finanzaufwand	4	-6 232	-2.4 %	-3 880	-1.8 %
<b>Ergebnis vor Ertragssteuern</b>		<b>64 484</b>	<b>24.9 %</b>	27 300	12.8 %
Ertragssteuern		-8 395	-3.2 %	-3 897	-1.8 %
<b>Reingewinn</b>		<b>56 088</b>	<b>21.7 %</b>	23 403	11.0 %
<b>Gewinn pro Aktie</b> (verwässert und unverwässert) in CHF	5	<b>4.45</b>		1.86	
Betriebsergebnis		68 362		26 932	
Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf Sachanlagen		11 169		8 939	
Abschreibungen und Wertbeeinträchtigungen auf immateriellen Vermögenswerten		8 836		6 734	
<b>EBITDA</b> (Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen)		<b>88 367</b>	<b>34.2 %</b>	42 604	20.0 %



# Konsolidierte Bilanz

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

<b>Aktiven</b>	Anhang	<b>30. Sept. 2018</b>	<b>in %</b>	<b>31. März 2018</b>	<b>in %</b>
Flüssige Mittel		35018	6.4%	32111	6.4%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		63055	11.5%	98479	19.7%
Übrige kurzfristige Forderungen	3	58597	10.7%	12116	2.4%
Aktive Rechnungsabgrenzungen		10739	2.0%	8638	1.7%
Laufende Ertragssteuerguthaben		202	0.0%	158	0.0%
Vorräte		49910	9.1%	59284	11.9%
Kundenanlagen		3865	0.7%	7526	1.5%
<b>Total kurzfristige Aktiven</b>		<b>221387</b>	<b>40.5%</b>	<b>218311</b>	<b>43.6%</b>
Finanzanlagen		8622	1.6%	10196	2.0%
Latente Ertragssteuerguthaben		2924	0.5%	2280	0.5%
Sachanlagen		236478	43.2%	192314	38.4%
Immaterielle Vermögenswerte		77813	14.2%	77139	15.4%
<b>Total langfristige Aktiven</b>		<b>325838</b>	<b>59.5%</b>	<b>281928</b>	<b>56.4%</b>
<b>Total Aktiven</b>		<b>547225</b>	<b>100.0%</b>	<b>500239</b>	<b>100.0%</b>
<b>Passiven</b>	Anhang	<b>30. Sept. 2018</b>	<b>in %</b>	<b>31. März 2018</b>	<b>in %</b>
Finanzverbindlichkeiten		83000	15.2%	49000	9.8%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		17810	3.3%	31916	6.4%
Anzahlungen von Kunden		8223	1.5%	13181	2.6%
Laufende Ertragssteuerverbindlichkeiten		10345	1.9%	6819	1.4%
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten		2080	0.4%	7245	1.4%
Passive Rechnungsabgrenzungen		31245	5.7%	32722	6.5%
Kurzfristige Rückstellungen		1356	0.2%	1570	0.3%
<b>Total kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>154059</b>	<b>28.2%</b>	<b>142453</b>	<b>28.5%</b>
Langfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär		10000	1.8%	10000	2.0%
Übrige langfristige Verbindlichkeiten		24	0.0%	32	0.0%
Langfristige Rückstellungen		3533	0.6%	3315	0.7%
Latente Ertragssteuerverbindlichkeiten		3332	0.6%	2897	0.6%
<b>Total langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>16889</b>	<b>3.1%</b>	<b>16245</b>	<b>3.2%</b>
Aktienkapital		178994	32.7%	178994	35.8%
Kapitalreserven		119128	21.8%	136777	27.3%
Eigene Aktien/Währungsrechnungsdifferenzen		-15649	-2.9%	-11944	-2.4%
Verrechneter Goodwill		-322892	-59.0%	-322892	-64.5%
Gewinnreserven		416695	76.1%	360607	72.1%
<b>Total Eigenkapital</b>	6	<b>376276</b>	<b>68.8%</b>	<b>341542</b>	<b>68.3%</b>
<b>Total Passiven</b>		<b>547225</b>	<b>100.0%</b>	<b>500239</b>	<b>100.0%</b>



# Konsolidierte Geldflussrechnung

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

	Anhang	01. April 2018– 30. Sept. 2018	01. April 2017– 30. Sept. 2017
<b>Reingewinn</b>		<b>56 088</b>	23 403
Abschreibungen des Anlagevermögens		20 005	15 672
Verluste aus Wertbeeinträchtigungen (+)/Wegfall von Wertbeeinträchtigungen (-)	4	1 431	1 382
Veränderung Rückstellungen (inkl. latenter Steuern)		-227	-1 246
Sonstige fondsunwirksame Aufwendungen/Erträge		872	-1 686
Erfolg aus Veräusserung von Sach- und Finanzanlagen		-77	-1 113
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		33 602	-6 120
Zunahme (-)/Abnahme (+) der übrigen Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	3	-49 167	-1 277
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte		8 596	-4 680
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Kundenanlagen		3 661	2 865
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		-13 093	5 168
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Anzahlungen von Kunden		-4 958	-4 233
Zunahme (+)/Abnahme (-) der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und passiven Rechnungsabgrenzungen		-2 529	2 287
<b>Cashflow aus Geschäftstätigkeit</b>		<b>54 203</b>	31 424
Veräusserung von Finanzanlagen		252	
Erwerb von Sachanlagen		-59 041	-20 933
Veräusserung von Sachanlagen		260	116
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-8 411	-5 578
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>		<b>-66 940</b>	-26 395
Aufnahme (+)/Rückzahlung (-) von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten		34 000	15 000
Kauf (-)/Verkauf (+) eigener Aktien		-5	-8 048
Ausschüttung Kapitalreserven	6	-17 644	-16 406
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>16 351</b>	-9 453
Umrechnungsdifferenzen auf flüssigen Mitteln		-707	988
<b>Total Cashflow</b>		<b>2 907</b>	-3 436
Bestand flüssige Mittel am 01. April		32 111	38 884
Bestand flüssige Mittel am 30. September		35 018	35 448
<b>Zunahme (+)/Abnahme (-) flüssige Mittel</b>		<b>2 907</b>	-3 436



## 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 01. April 2017</b>	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
<b>Stand 30. September 2017</b>	178 994	134 259	-11 125	-7 377	-322 892	331 950	303 809

	Aktien- kapital	Kapital- reserven	Eigene Aktien	Kumulierte Umrechnungs- differenzen	Verrechneter Goodwill nach Steuern	Gewinn- reserven	Total
<b>Stand 01. April 2018</b>	178 994	136 777	-6 595	-5 349	-322 892	360 607	341 542
Gewinn des Geschäftshalbjahres						56 088	56 088
Ausschüttung Dividende aus Reserven aus Kapitaleinlagen		-17 644					-17 644
Verkauf von eigenen Aktien		-5					-5
Umrechnungsdifferenzen				-3 705			-3 705
<b>Stand 30. September 2018</b>	178 994	119 128	-6 595	-9 054	-322 892	416 695	376 276



## 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 2018 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 2018 zugrunde liegen. Die konsolidierte Halbjahresrechnung wurde am 31. Oktober 2018 vom Verwaltungsrat zur Veröffentlichung freigege-

ben. 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, Blutzuckermesssysteme und weiteres 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 würde als einziges Unternehmen detaillierte Segmentprofitabilitätsangaben darstellen. 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, Becton Dickinson). 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.

	Ypsomed Diabetes Care	Ypsomed Delivery Systems	Übrige	Eliminationen	Konzern
<b>Halbjahr 2017/18</b>					
Nettoerlös von Drittkunden	141 937	62 734	8 692		213 363
Nettoerlös aus Intersegmentverkäufen			686	-686	0
<b>Total Nettoerlös</b>	<b>141 937</b>	<b>62 734</b>	<b>9 379</b>	<b>-686</b>	<b>213 363</b>
<b>Betriebsergebnis</b>					<b>26 932</b>
<b>EBIT-Marge</b>					<b>12.6 %</b>
Investitionen					26 511
Abschreibungen/Wertbeeinträchtigungen					15 672

	Ypsomed Diabetes Care	Ypsomed Delivery Systems	Übrige	Eliminationen	Konzern
<b>Halbjahr 2018/19</b>					
Nettoerlös von Drittkunden	<b>181 705</b>	<b>68 119</b>	<b>8 877</b>		<b>258 701</b>
Nettoerlös aus Intersegmentverkäufen			<b>1 085</b>	<b>-1 085</b>	<b>0</b>
<b>Total Nettoerlös</b>	<b>181 705</b>	<b>68 119</b>	<b>9 962</b>	<b>-1 085</b>	<b>258 701</b>
<b>Betriebsergebnis</b>					<b>68 362</b>
<b>EBIT-Marge</b>					<b>26.4 %</b>
Investitionen					<b>66 988</b>
Abschreibungen/Wertbeeinträchtigungen					<b>20 005</b>

### 3. Aufzugebender Geschäftsbereich

Am 21. Juli 2017 hat Ypsomed angekündigt, dass der Distributionsvertrag mit Insulet Corp. für den Vertrieb des Omnipod® nicht verlängert wird. Der bestehende Vertrag

mit Insulet Corp. endete per 30. Juni 2018. Das Segment Ypsomed Diabetes Care in den Regionen Schweiz und Europa ist davon wie folgt betroffen:

	Gesamtjahr 2017/18	Halbjahr 2018/19	Halbjahr 2017/18
Nettoerlöse Drittkunden Omnipod® bis 30. Juni 2018	181 679	<b>51 007</b>	79 924
Kompensationsertrag für Marktaufbau		<b>49 846</b>	
<b>Total Nettoerlös</b>	181 679	<b>100 853</b>	79 924
<b>Betriebsergebnis</b>	33 985	<b>63 070</b>	14 399

Als vertraglich vereinbarte Entschädigung für den Aufbau der europäischen Vertriebsstrukturen für den Omnipod® verbuchte Ypsomed per 30. Juni 2018 einen Ertrag von CHF 49.8 Mio. als Kompensation von Insulet Corp. In der Bilanz erfolgt der Ausweis in den übrigen kurzfristigen Forderungen. Die Berechnung der Entschädigung basiert auf Lieferungen von Omnipod® an bisherige Kunden während der nächsten zwölf Monate und hängt deshalb stark von der zukünftigen Service- und Vertriebsleistung von Insulet ab. Der definitive Betrag könnte dementsprechend

abweichen, wenn Kunden ihre Diabetestherapie mit dem Omnipod® innerhalb von zwölf Monaten nach Vertragsende nicht fortsetzen.

Am 29. Juni 2018 hat die DiaExpert GmbH, Deutschland, mit der Insulet Corp. einen nicht exklusiven Vertrag für den Vertrieb des Omnipod® in Deutschland zu marktüblichen Fachhandelskonditionen abgeschlossen. Im Rahmen dieses Geschäfts erzielte die DiaExpert im 2. Quartal 2018/19 einen Nettoerlös von CHF 7.6 Mio.

## 4. Finanzerfolg

	Halbjahr 2018/19	Halbjahr 2017/18
Dividendertrag	696	670
Fremdwährungsgewinne	1 638	3 554
Sonstige Finanzerträge	20	24
<b>Total Finanzertrag</b>	<b>2 354</b>	<b>4 248</b>
Zinsaufwendungen	248	145
Wertberichtigung auf Finanzbeteiligung Bionime	1 431	1 382
Fremdwährungsverluste	4 432	2 261
Sonstige Finanzaufwendungen	122	92
<b>Total Finanzaufwand</b>	<b>6 232</b>	<b>3 880</b>

## 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 2018/19	Halbjahr 2017/18
Reingewinn in Tausend CHF	56 088	23 403
Auf Monatsbasis gewichtete Anzahl ausstehender Namenaktien	12 602 953	12 595 524
Gewinn pro Namenaktie in CHF (verwässert und unverwässert)	4.45	1.86

## 6. Auszahlung an Aktionäre

Per 05. Juli 2018 wurden CHF 1.40 pro Aktie verrechnungssteuerfrei aus den Kapitalreserven an die Aktionäre ausbezahlt. Die Auszahlung betrug insgesamt CHF 17.6 Mio. (Vorjahr: CHF 16.4 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:** Holger Blum

**Credit Suisse, Zürich:** Christoph Gretler

**MIRABAUD Securities LLP:** Daniel Jelovcan

**Vontobel AG, Zürich:** Daniel Buchta

**Zürcher Kantonalbank, Zürich:** Sibylle Bischofberger Frick

Auf unserer Website [www.ypsomed.com](http://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](http://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 nationalen Tageszeitungen, elektronischen Informationssystemen 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 und Kontakt

**23. Mai 2019:** Medienkonferenz und Analystenpräsentation zu den Jahreszahlen 2018/19, Burgdorf

**26. Juni 2019:** Generalversammlung, Burgdorf

Ypsomed Holding AG // Thomas Kutt //

Head of Investor Relations //

[thomas.kutt@ypsomed.com](mailto:thomas.kutt@ypsomed.com) //

+41 34 424 35 55

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

**YPSOMED**  
SELFCARE SOLUTIONS