



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 Patientinnen und 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 1 800 Mitarbeitende.



Wachstum im schwierigen Umfeld

Im ersten Semester des Geschäftsjahrs 2020/21 haben wir einen konsolidierten Gesamtumsatz von CHF 199.3 Mio. erzielt (Vorjahr: CHF 190.6 Mio.). Das entspricht einem Wachstum von 4.6 % bzw. CHF 8.7 Mio. im Vergleich zum Vorjahr. Das Betriebsergebnis beträgt CHF 8.3 Mio. (Vorjahr: CHF 9.0 Mio.) und der Reingewinn CHF 6.5 Mio. (Vorjahr: CHF 7.6 Mio.).

Selbst im anspruchsvollen Umfeld schaffen wir ein Wachstum. Wir haben ein diversifiziertes, zukunftsweisendes Geschäftsmodell, das sich bewährt. Unsere Produkte für die einfache und sichere Selbstbehandlung sind für chronisch kranke Menschen lebensnotwendig. Unsere Prozesse sind hochgradig automatisiert und an unseren Produktionsstandorten vertikal integriert. Produktion, Lieferketten und Versorgung der Kunden sind jederzeit sichergestellt.

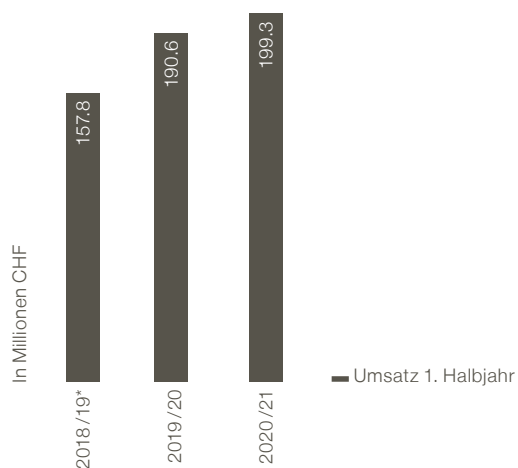
Ypsomed Delivery Systems wächst im Pen-Geschäft um 21.7 % gegenüber Vorjahr

Das Segment Ypsomed Delivery Systems (YDS) ist im ersten Halbjahr 2020/21 um 18.9 % bzw. CHF 17.2 Mio. gewachsen. Der Umsatz beträgt für die Berichtsperiode CHF 108.3 Mio. (Vorjahr: CHF 91.1 Mio.).

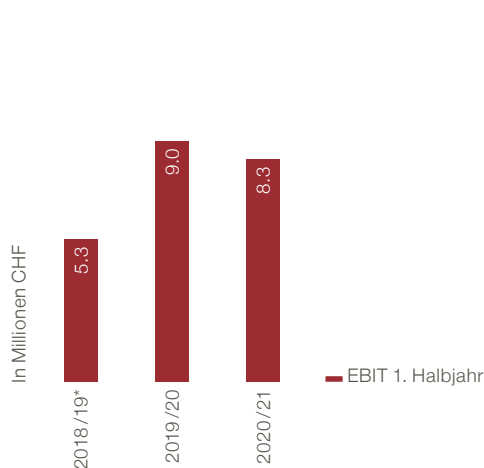
Besonders erfreulich war die Entwicklung im Pen-Geschäft mit einem Wachstum von 21.7 % gegenüber der Vorjahresperiode. Dieses Umsatzwachstum stammt neben den Autoinjektoren-Plattformen YpsoMate® vor allem aus den Pen-Plattformen UnoPen™ und FixPen™ sowie aus Projekterlösen. Projekterlöse umfassen die Anpassungen unserer standardisierten Plattformprodukte an die spezifischen Kundenbedürfnisse bei der Entwicklung und Industrialisierung von neuen Produkten.

Im Bereich Contract Manufacturing liegt der Umsatz 10.3 % über dem Vorjahresniveau.

Umsatz auf Konzernstufe



EBIT auf Konzernstufe



* Im Halbjahr 2018/19 nur Beiträge der fortgeführten Geschäftsbereiche. Für Informationen zum aufzugebender Geschäftsbereich, siehe Geschäftsbericht 2019/20, Anhang 21, Seite 59.

COVID-19 erschwert die nötige Schulung für den Wechsel auf YpsoPump®

Im Segment Ypsomed Diabetes Care (YDC) haben wir im ersten Halbjahr 2020/21 einen Umsatz von CHF 83.9 Mio. erreicht (Vorjahr: CHF 92.1 Mio.). Beinahe die Hälfte des Rückganges von CHF 8.2 Mio. resultiert aus negativen Währungseffekten.

Der Umsatz der mylife™ YpsoPump® reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr um 13.7 %. Da es in sämtlichen Märkten schwierig bis unmöglich war, Menschen mit Diabetes in Spitälern direkt zu erreichen, gelang es kaum, neue Anwenderinnen und Anwender für die Nutzung einer Insulinpumpe zu gewinnen. Wir konnten lediglich Menschen auf unserer Pumpe schulen, die bereits Pumpenerfahrung gehabt hatten. Diese Schulungen fanden neu vermehrt online statt. In Frankreich und im Vereinigten Königreich, die von der Pandemie stark betroffen waren, verzeichneten wir einen Umsatzrückgang im zweistelligen Prozentbereich. In Ländern mit einem mildereren Verlauf, wie die Schweiz oder Deutschland, konnten wir hingegen den Umsatz im einstelligen Prozentbereich (vor Währungseffekten) sogar steigern.

Der Umsatzbeitrag der Pen-Nadeln liegt 12.3 % unter dem Vorjahr. Einerseits weil wir einen Grosskunden in den USA verloren haben und andererseits weil aufgrund von COVID-19 im Februar und März Bevorratungen der Kunden vorgenommen wurden.

Das Geschäft mit den Blutzuckermesssystemen liegt 9.1 % unter Vorjahr.

Segment Übrige geprägt von einem schwierigen Marktumfeld

Der Bereich Übrige setzt sich aus unserer Tochtergesellschaft Ypsotec und betrieblich nicht genutzten Liegenschaften zusammen. Der Umsatz in diesem Segment liegt mit CHF 7.1 Mio. rund CHF 0.3 Mio. unter dem Vorjahr.

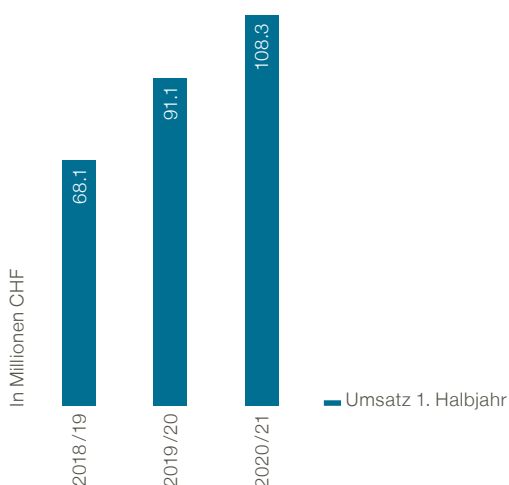
Erfreulicher Ergebnisbeitrag aus dem Mehrumsatz im Pen-Geschäft

Das Betriebsergebnis (EBIT) liegt im ersten Halbjahr 2020/21 bei CHF 8.3 Mio. (Vorjahr: CHF 9.0 Mio.).

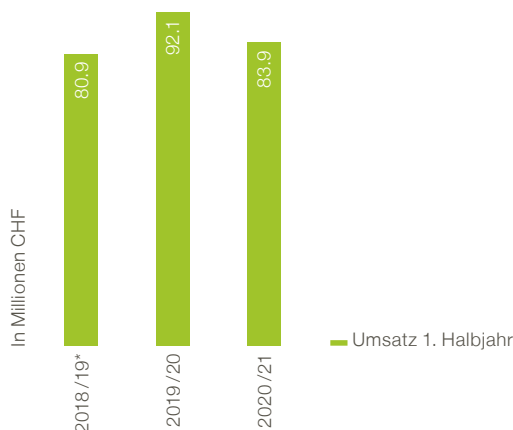
Folgende Faktoren haben das Ergebnis im ersten Halbjahr 2020/21 beeinflusst:

- Der Mehrumsatz und die höhere Produktionsauslastung in der Schweiz tragen bei den Pen-Systemen und im Bereich Contract Manufacturing erfreulich zum Ergebnis bei. Hinzu kommen höhere Beiträge aus dem Projektgeschäft.
- mylife™ YpsoPump® belastet das Ergebnis mit CHF 23.7 Mio. (Vorjahr: CHF 20.8 Mio.). Aufgrund von COVID-19 liegen die Absätze von Pumpen bei Neukunden 50 % unter jenen des Vorjahres. Ausserdem belasten die Abschreibungen der Reinraumstrukturen sowie die Inbetriebnahme des neuen Werks in Schwerin erstmals das Ergebnis.

Umsatz Ypsomed Delivery Systems



Umsatz Ypsomed Diabetes Care



* Im Halbjahr 2018/19 nur Beiträge der fortgeführten Geschäftsbereiche. Für Informationen zum aufzugebender Geschäftsbereich, siehe Geschäftsbericht 2019/20, Anhang 21, Seite 59.

- Im Vorjahr hatten wir CHF 4.7 Mio. höhere Lizenzerträge, die in anderen betrieblichen Erträgen abgebildet waren. Einerseits weil ein Lizenzvertrag aus Patenten abgelaufen ist und andererseits weil im Vorjahr ein Einkauf in eine Patenlizenzierung stattgefunden hat, der auch vergangene Patentbeanspruchung entschädigte.
- Als Zulieferer in der Metallverarbeitung leidet Ypsotec unter der aktuell negativen Wirtschaftsentwicklung verschiedener Branchen.

Kapazitätsausbau ermöglicht nachhaltiges Wachstum

In der ersten Hälfte des Geschäftsjahrs 2020/21 beläuft sich der Cashflow aus Geschäftstätigkeiten auf CHF 43.7 Mio. (Vorjahr: CHF 33.1 Mio.). Die Zunahme der Anzahlungen von Kunden für Entwicklungs- und Industrialisierungsprojekte um CHF 5.3 Mio. und die Bezahlung von Debitorenforderungen in der Höhe von CHF 7.9 Mio. beeinflussen den Cashflow positiv. Der Aufbau von Warenlagern, mehrheitlich zur Abdeckung des Wachstums bei Pens und im Bereich Contract Manufacturing, belastet den Cashflow aus Geschäftstätigkeit mit CHF 6.3 Mio.

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit liegt in der Berichtsperiode mit CHF 59.6 Mio. über dem Vorjahr (Vorjahr: CHF 52.9 Mio.). Davon entfallen CHF 35.4 Mio. auf Investitionen in Sachanlagen (Vorjahr: CHF 42.3 Mio.). Rund CHF 18 Mio. wurden in automatisierte Montageanlagen (primär für Autoinjektoren), Spritzgussmaschinen sowie -werkzeuge im Produktionswerk in Schwerin investiert. In der Schweiz haben wir in Spritzgusswerkzeuge für Pen-Plattformen sowie in den Maschinenpark, hauptsächlich für den Ausbau und die Erneuerung von Spritzgussmaschinen, investiert.

Von den CHF 28.6 Mio. Investitionen in immaterielle Vermögenswerte (Vorjahr: 13.3 Mio.) flossen rund 15 Mio. in die Weiterentwicklung der YpsoPump® und der Softwaresysteme. Dies betrifft u. a. die Weiterentwicklung der mylife™ App, die bevorstehende CGM-Integration und die zukünftige digitale Pumpensteuerung via Smartphone. Der Grossteil der verbleibenden Investitionen floss in die Weiterentwicklung bestehender Pen-Plattformen und in die neue, grossvolumige Patchinjektor-Plattform YpsoDose®.




Dr. h.c. Willy Michel
 Präsident des
 Verwaltungsrates

Solide Eigenkapitalquote

Unsere kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber Banken stiegen im ersten Halbjahr 2020/21 um CHF 27.0 Mio. auf neu CHF 210.0 Mio. Im Juli 2020 haben wir CHF 2.5 Mio. als Dividende an unsere Aktionäre ausgeschüttet, davon die Hälfte steuerfrei aus Kapitaleinlagereserven.

Ypsomed verfügt weiterhin über eine solide und gesunde Finanzierungsstruktur für das anstehende Wachstum. Unser Eigenkapital beläuft sich auf CHF 382.1 Mio. (Vorjahr: CHF 376.0 Mio.). Die Eigenkapitalquote liegt bei 53.4 %.

Ausblick

Insbesondere aufgrund der Unsicherheit über die Möglichkeit, Neukunden für die Insulinpumpentherapie zu gewinnen, ist ein verlässlicher Ausblick für die Gruppe weiterhin schwierig. Wir nutzen jedoch die Zeit konsequent für die Umsetzung des mylife™ Loop™ Programms, integrieren derzeit Dexcom G6 Continuous Glucose Monitoring (CGM) in unser Pumpensystem und bereiten den Eintritt der YpsoPump® in den US-Markt vor.

Gestützt auf unser gut diversifiziertes Geschäftsmodell erwarten wir für das Geschäftsjahr 2020/21 ein leichtes Umsatzwachstum und weiterhin eine Steigerung des Betriebsergebnisses aus der operativen Geschäftstätigkeit. Dabei setzen wir unseren Wachstumskurs fort, wenn auch auf etwas tieferem Niveau als zu Beginn der Pandemie angenommen.




Simon Michel
 Chief Executive Officer



Fortschritt im Kapazitätsausbau

Gewappnet für künftiges Wachstum

Vor etwas mehr als einem Jahr haben wir unser hochmodernes Produktionswerk im norddeutschen Schwerin eröffnet. Ein Teil des neuen Werkes ist bereits gut ausgelastet. Weitere Anlagen nehmen in Kürze den Betrieb auf. Ausserdem haben wir in Solothurn zwei Megasilos für Kunststoffgranulat errichtet, um zusätzliche Produktionsfläche zu gewinnen.



Über 50 Mitarbeitende arbeiten inzwischen an unserem neuen Standort in Schwerin, der Landeshauptstadt von Mecklenburg-Vorpommern. “Die Mitarbeitenden aller Abteilungen sind zu gut strukturierten Teams zusammengewachsen. Sie ergänzen sich sehr gut in den Aufgaben und setzen diese optimal um”, beschreibt Maren Kirsch, HR Specialist bei Ypsomed in Schwerin, die Entwicklung im letzten Jahr und ergänzt: “Wir wollen etwas bewegen und freuen uns auf die neuen Produkte, die wir ab 2021 produzieren werden.”

Bei diesen neuen Produkten handelt es sich insbesondere um den Autoinjektor YpsoMate® sowie um die neue Generation unseres Infusionssets, das mylife™ YpsoPump® Orbit® Infusionsset 2.0.

Steigende Nachfrage nach Autoinjektoren

Zukünftige Lieferungen neuer Kundenprojekte für den YpsoMate® übersteigen dereinst die ausgebauten Produktionskapazitäten in Burgdorf und Solothurn. Um diese gesteigerte Nachfrage bedienen zu können, installieren und qualifizieren wir in Schwerin zwei weitere Produktionsanlagen für unseren bedienerfreundlichen Autoinjektor YpsoMate®. Die Infrastruktur besteht aus 21 Spritzgussmaschinen und zwei vollautomatischen Montageanlagen. Die Spritzgusswerkzeuge für die Produktion des YpsoMate® werden weiterhin im Werkzeugbau in Burgdorf hergestellt. Der Produktionsstart im Dreischichtbetrieb in Schwerin ist für das Frühjahr 2021 geplant.

Vollautomatisierte Anlage für Infusionssets

Zusätzlich zur Produktion des YpsoMate® entsteht in Schwerin eine vollautomatisierte Produktionsanlage für die neue Generation unseres Infusionssets für die YpsoPump®. Diese wird im Reinraum in Schwerin installiert. Das Infusionsset wurde bei der Neukonzeptionierung für die automatisierte Herstellung optimiert. Dank des Umstiegs auf die vollautomatische Produktion sind wir auch in diesem Bereich für die steigende Nachfrage gerüstet. Bis anhin wurde unser mylife™ YpsoPump® Orbit® Infusionsset in manueller Lohnfertigung in Mexiko hergestellt. Indem wir die Produktion in Schwerin ausbauen, schaffen wir hochqualifizierte Arbeitsplätze in Europa, während die Produktion in Mexiko als Reserve bestehen bleibt.

Der Produktionsbeginn für das YpsoPump® Orbit® Infusionsset 2.0 ist in der zweiten Jahreshälfte 2021 geplant.

Zusätzliche Produktionsfläche in Solothurn

Auch an unserem Standort in Solothurn benötigen wir zusätzliche Produktionsfläche, um die steigende Nachfrage der Pen-Komponenten für Sanofi und des UnoPen® bedienen zu können. Deshalb haben wir zwei Doppelkammersilos mit je 50 Tonnen Lagerkapazität errichtet, was uns erlaubt, bisherige Lagerfläche für die Produktion zu nutzen. In den Megasilos lagern wir Granulate für die Produktion unserer Grosskunden.

Die Megasilos sind jedoch nicht nur aus Sicht der Expansion von strategischer Wichtigkeit. Sie weisen auch aus der Perspektive der Nachhaltigkeit bedeutende

Vorteile auf. Durch die kostengünstigere Anlieferung und Aufbewahrung des Schüttguts in Silos sparen wir Verpackungsmaterial sowie Entsorgungsaufwand und -gebühren. Ausserdem entfallen die Materialbewegungen mit Staplern zwischen Lager und Abfüllstation, was auch die Arbeitssicherheit deutlich erhöht.

Mit dem Ausbau der Produktionskapazität in Schwerin und in Solothurn stellen wir die Weichen für den zukünftigen Erfolg, den wir uns mit engagierten Mitarbeitenden an allen Standorten erarbeiten.

Die zwei 16 Meter hohen Stehsilos fassen zusammen 100 Tonnen Material. Befüllt werden sie über Schlauchanschlüsse (rechts).





Beschleunigte Digitalisierung

Die Krise als Chance

Die Digitalisierung wird in der Medizintechnik immer wichtiger. Sie unterstützt Anwenderinnen und Anwender bei der korrekten Nutzung der Medizintechnikgeräte und erleichtert ihnen das Therapiemanagement. Zudem eröffnet sie neue Geschäftsmodelle. Die Coronakrise beschleunigt diese Entwicklung zusätzlich. Ypsomed hat diese Chance früh erkannt und sich mit seinem diversifizierten Produktportfolio gut positioniert. Dank unserem Standortprojekt für Softwareentwicklung in Barcelona besitzen wir die Ressourcen und die Flexibilität, um unser digitales Portfolio optimal weiterzuentwickeln. Mittlerweile arbeiten bei Ypsomed gegen 120 interne und externe Mitarbeitende in der Softwareentwicklung.

Die Digitalisierung wird in der Medizintechnik immer wichtiger. Um in dieser Branche auch in Zukunft erfolgreich zu sein, muss ein Unternehmen vor allem eins sein: fit in der digitalen Welt. Die COVID-19-Pandemie hat eindrücklich gezeigt, wie gefragt intuitive, digitale Therapiemanagement-Systeme und Lösungen für einen einfachen Datenaustausch zwischen medizinischem Fachpersonal und Anwenderinnen und Anwendern von Medizintechnikgeräten sind.

Smartphone-gesteuerte Insulinpumpe

Der Markt hat sehr interessiert und positiv reagiert, als wir unsere Partnerschaft mit Dexcom, einem weltweit führenden Anbieter von CGM-Systemen, angekündigt haben. CGM steht für Continuous Glucose Monitoring und bedeutet kontinuierliche Glukosemessung. Die Partnerschaft bildet die Basis unseres dreistufigen mylife™ Loop™ Entwicklungsprogramms.

Vielversprechendes Trio, welches das Leben mit Diabetes einfacher macht: mylife™ YpsoPump®, mylife™ App und Dexcom G6 Continuous Glucose Monitoring (CGM) System.



Im ersten Schritt, dem mylife™ Assist¹, ermöglichen wir die kabellose Integration der CGM-Daten von Dexcom G6 in unser mylife™ YpsoPump® system. Dort sind alle relevanten Therapiedaten, das heisst die Insulinwerte der mylife™ YpsoPump® sowie die Blutzuckerwerte des Dexcom G6 Sensors, in der mylife™ App einsehbar. Ist der Glukosewert zu hoch oder zu tief, alarmiert die App die Anwenderinnen und Anwender. Zudem ist es möglich, die Therapiedaten mit dem medizinischen Fachpersonal sehr einfach zu teilen.

Im zweiten Schritt, dem mylife™ Dose¹, ermöglichen wir Anwenderinnen und Anwendern der YpsoPump®, den Bolus direkt über die mylife™ App auf ihrem Smartphone abzugeben. Und zwar ohne die Insulinpumpe hervorheben zu müssen.

Im dritten und letzten Schritt des mylife™ Loop™ Programms geben wir den Anwenderinnen und Anwendern die Möglichkeit zu "loopen". Das bedeutet, dass wir einen Algorithmus in die mylife™ App integrieren, der es ermöglicht, Insulin dank der CGM-Daten präziser abzugeben.

Virtuelle Insulinpumpenschulung

Eine weitere digitale Entwicklung ist die YpsoPump® Explorer App. Sie kommt genau zur richtigen Zeit, weil unsere Kontaktmöglichkeiten derzeit durch Corona stark eingeschränkt sind. Mit der YpsoPump® Explorer App können Interessentinnen und Interessenten unsere Insulinpumpe virtuell erleben. In einem 3D-Simulator ist die Pumpe in Originalgrösse dargestellt. Interaktive Touren vermitteln ein Gefühl für die Pumpe und in der kostenlosen App lassen sich alle Funktionen der Pumpe kennenlernen und durchspielen, ohne sie physisch in den Händen zu halten.

Die YpsoPump® Explorer App bildet auch die Basis für die Entwicklung der neuen Trainings-App für die mylife™ YpsoPump®. Damit kann in naher Zukunft noch einfacher und besser geschult werden.

Intelligente Add-ons für Injektionsgeräte

Bereits vor Ausbruch des Coronavirus sind der Bedarf und die Nachfrage nach telemedizinischen Lösungen gestiegen. Denn diese erleichtern das Leben der Betroffenen und entlasten gleichzeitig das Gesundheitswesen. Der Lockdown hat diese Forderung nun nochmals bekräftigt. Im Bereich Delivery Systems sind wir bereits vor zwei Jahren eine für unsere digitale Zukunft wegweisende Partnerschaft eingegangen. Mit unseren YDS SmartServices™, die wir gemeinsam mit Philips, einem weltweit führenden Anbieter von Gesundheitstechnologie, entwickeln, können wir unseren Pharmakunden einen deutlichen Mehr-

wert bieten. YDS SmartServices™ erlauben die vollständig zentrale Verwaltung aller verbundenen Geräte in einer sogenannten Device-Management-Lösung, die das technische Rückgrat des digitalen Therapiesystems bildet. Wir bieten YDS SmartServices™ als Managed Service an, weshalb Kunden im regulierten Umfeld der pharmazeutischen Industrie vom kontinuierlichen Unterhalt der Lösung profitieren. Damit lassen sich intelligente Injektionsgeräte in kundenspezifische Gesundheitsapplikationen einbinden, um Patientinnen und Patienten bei der Behandlung chronischer Krankheiten zu unterstützen und deren Therapietreue zu verbessern. Unsere YDS SmartServices™ stossen auf grossen Anklang bei unseren Pharmakunden. Diese sehen darin die Möglichkeit, intelligente Injektionsysteme als zentralen Bestandteil einer medikamentenspezifischen Therapielösung anbieten zu können. Mittlerweile bereiten wir zusammen mit den ersten Kunden klinische Studien vor.

Unsere YDS SmartServices™ bieten standardisierte Software-Module, die unsere Kunden direkt in ihr Therapiemanagement-System integrieren können. Dank diesen Bausteinen beschleunigen wir die Time-to-Market für unsere Kunden deutlich und reduzieren das Entwicklungsrisiko.

Ausserdem haben wir eine Testumgebung geschaffen, in der wir unsere Device-Management-Lösung gemeinsam mit führenden Pharmapartnern testen. Die Testumgebung liefert wichtige Erkenntnisse, die in die Weiterentwicklung der YDS SmartServices™ Plattform einfließen und sie stetig verbessern. Gleichzeitig erlaubt sie uns, unsere Partner von unserem Angebot zu überzeugen, indem sie erste Erfahrungen mit dem Management von intelligenten Injektionsgeräten sammeln können.

Internalisierung von Software-Know-how

Um sicherzustellen, dass wir auch weiterhin zu den Vorreitern in der digitalen Entwicklung der Medizintechnikbranche gehören, bauen wir unsere Ressourcen für die Software-Entwicklung aus. Aufgrund eines gewissen Fachkräftemangels in diesem Bereich in der Schweiz siedeln wir neue Mitarbeitende nicht nur an unserem Hauptsitz in Burgdorf sowie in Solothurn an, sondern auch in Spanien. Bis Frühjahr 2022 wird unser Software-Entwicklungsstandort in Barcelona rund 40 Mitarbeitende umfassen.

Die Internalisierung der Software-Entwicklung macht uns unabhängig von externen Partnern und sie erlaubt uns, zentrale Kompetenzen für die Zukunft intern nachhaltig aufzubauen. Diese sind entscheidend für die Entwicklung und den Betrieb unserer vernetzten Produkte. Damit sichern wir uns unsere Wettbewerbsfähigkeit in Diabetes Care – wie auch für Delivery Systems.

Disclaimer: Dexcom und Dexcom G6 sind eingetragene Marken von Dexcom, Inc. in den USA und werden möglicherweise in anderen Ländern eingetragen.

¹ mylife™ Assist, mylife™ Dose, mylife™ Loop™: Die beschriebene Innovation befindet sich derzeit in der Entwicklung. Effektive Merkmale und Leistungen der Technologien können variieren. Eine behördliche Zulassung ist Voraussetzung für den Zugang zu zukünftigen Technologien.



Ambitionierte Ziele

Nachhaltigkeitsprogramm weiterentwickeln

Als langfristig denkendes Unternehmen ist nachhaltiges Handeln seit jeher eines unserer Grundprinzipien. Dass wir die Nachhaltigkeit als vierten Pfeiler in unsere Strategie aufgenommen haben, steigert die Bedeutung unseres Nachhaltigkeitsprogramms nochmals. Wir entwickeln dieses aktuell mit grossem Tatendrang weiter. Wir wollen bei der Nachhaltigkeit eine Vorreiterrolle in unserer Branche einnehmen. Unsere Entwicklung des weltweit ersten CO₂-neutralen Autoinjektors, des YpsoMate® Zero, bezeugt diesen Anspruch.

Im letzten Geschäftsjahr haben Verwaltungsrat und Geschäftsleitung die Nachhaltigkeit als vierten Schwerpunkt – neben Expansion, Innovation sowie Optimierung der Betriebsabläufe – in die Unternehmensstrategie von Ypsomed aufgenommen. Damit wird das Nachhaltigkeitsprogramm auch zu einer hohen strategischen Priorität, die wir noch breiter als bis anhin in unser Geschäft integrieren werden.

Unser Specialist Sustainability ist verantwortlich für die Implementierung unseres Nachhaltigkeitsprogramms. Die massgeblichen Entscheidungen fällt das Sustainability Steering Committee, das aus Geschäftsleitungsmitgliedern besteht. Vertreterinnen und Vertreter verschiedener Geschäftsbereiche bilden das Sustainability Board, welches die Massnahmen des Nachhaltigkeitsprogramms umsetzt und überwacht.

Von der Wesentlichkeitsanalyse zur Nachhaltigkeitsstrategie

In einem ersten Schritt für die Weiterentwicklung unseres Nachhaltigkeitsprogramms überprüfen wir, ob wir diejenigen Themen berücksichtigt haben, die für unsere Anspruchsgruppen relevant sind. Dieser Frage sind wir mit einer Wesentlichkeitsanalyse nachgegangen. Die Analyse haben wir durchgeführt, die Resultate evaluieren wir zurzeit.

Die Wesentlichkeitsanalyse deckt zwei Dimensionen ab: Die Stakeholder-Relevanz sowie die Business-Relevanz. Bei der Stakeholder-Relevanz haben wir Vertreterinnen und Vertreter unserer Anspruchsgruppen gefragt, welche Nachhaltigkeitsthemen aus ihrer Sicht für Ypsomed wichtig und am relevantesten sind. Bei der Business-Relevanz haben wir unternehmensintern nachgefragt, welchen Nachhaltigkeitsthemen die grösste Relevanz für den Unternehmenserfolg zukommt.

Im Geschäftsbericht 2020/21 werden wir einen entsprechend ausgebauten Nachhaltigkeitsbericht vorlegen. Darin berichten wir über die Resultate der Wesentlichkeitsanalyse und erläutern unsere Nachhaltigkeitsstrategie mit messbaren und ambitionierten Zielen.

CO₂-Neutralität und Profitabilität mit gesellschaftlicher Verantwortung

Die einzelnen Nachhaltigkeitsthemen und deren Relevanz für unser Nachhaltigkeitsprogramm evaluieren wir derzeit neu. Unsere übergeordneten, langfristigen Ziele bleiben dabei unverändert. Bei unserer Verantwortung für die Umwelt orientieren wir uns an der Kreislaufwirtschaft. Dazu haben wir uns das ambitionierte Ziel gesetzt, bis 2030 CO₂-neutral zu werden. Im Bereich der Ökonomie ist unser oberstes Ziel die langfristige Profitabilität. Zudem legen wir grossen Wert auf verantwortungsbewusstes Handeln gegenüber unseren Anspruchsgruppen und der Gesellschaft.

Pionierprojekt YpsoMate® Zero

Unser Ziel der CO₂-Neutralität beeinflusst auch unsere Produktentwicklung sowie unsere Fertigungsprozesse. In einem wegweisenden Projekt entwickeln wir zurzeit den weltweit ersten CO₂-neutralen Autoinjektor, den YpsoMate® Zero.

Wir bringen damit einen Autoinjektor auf den Markt, dessen ökologischer Fussabdruck komplett CO₂-frei ist. Das erreichen wir hauptsächlich durch den Einsatz von alternativem Kunststoff. Auch die Wiederverwendung von Verpackungsmaterial (Trays) hat Potenzial, die CO₂-Bilanz bedeutend zu reduzieren. Die restlichen Emissionen kompensieren wir; in einem ersten Schritt mit zugekauften Zertifikaten, bald schon komplett über unsere eigenen.

Weiter streben wir eine Allianz mit Partnerunternehmen an, um mit ihnen eine ganze Palette an Zero-Produkten zu lancieren. Gemeinsam erarbeiten wir dazu ökologische Lösungen, die den strengen regulatorischen Anforderungen an ein Medizintechnikprodukt genügen und wirtschaftlich vertretbar sind.



Sabine Huber ist seit Februar 2020 Specialist Sustainability bei Ypsomed. Sie verfügt über einen Master in Umweltwissenschaften und langjährige Erfahrung im Nachhaltigkeitsmanagement von Unternehmen.

Sabine Huber



In welchen Bereichen ist Ypsomed bereits heute besonders nachhaltig unterwegs?

Ypsomed ist als Arbeitgeberin vorbildlich aufgestellt. Attraktive und sichere Arbeitsbedingungen, gezielte Förderung der Mitarbeitenden und die kooperative Zusammenarbeit innerhalb des Unternehmens zahlen sich in einer hohen Mitarbeitendenzufriedenheit aus. Im Um-

weltbereich konnten der Energieverbrauch und die CO₂-Emissionen unserer Produktionsstandorte in den vergangenen Jahren bereits deutlich reduziert werden. Es gilt aber, in diesen wie auch in allen anderen relevanten Unternehmensbereichen zu evaluieren, wie wir uns noch weiter hinsichtlich Nachhaltigkeit verbessern können.

Wo liegt die grösste Herausforderung im Nachhaltigkeitsbereich von Ypsomed?

Ich sehe die grösste Herausforderung in der nachhaltigen Beschaffung. Wir müssen die an uns gestellten Nachhaltigkeitsanforderungen auch an unsere Lieferanten weitertragen. Dies ist in der globalisierten Welt mit den komplexen Warenflüssen kein einfaches Unterfangen, aber zukünftig unumgänglich, da gefordert wird, Nachhaltigkeitsaspekte entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu berücksichtigen. Partnerschaften mit Lieferanten, die ähnliche Nachhaltigkeitsziele verfolgen, werden in diesem Zusammenhang ausschlaggebend sein.

Welche Bedeutung hat das Ypsomed Nachhaltigkeitsprogramm?

Bei unserem Nachhaltigkeitsprogramm handelt es sich um ein unternehmensweites Programm. Die Verantwortung liegt bei jedem einzelnen Mitarbeitenden. Die Nachhaltigkeit soll in jedem Geschäftsentscheid berücksichtigt werden. Wir möchten als Ypsomed Teil der Lösung sein. Ganz im Sinne von: "Was wir heute tun, entscheidet darüber, wie die Welt morgen aussieht."



Konsolidierte Erfolgsrechnung

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

	Anhang	01. April 2020– 30. Sept. 2020	in %	01. April 2019– 30. Sept. 2019	in %
Nettoerlös	2	199 333	100.0%	190 622	100.0%
Herstellkosten der verkauften Produkte und Dienstleistungen		-152 015	-76.3%	-144 674	-75.9%
Bruttoergebnis		47 318	23.7%	45 948	24.1%
Marketing- und Vertriebsaufwand		-30 491	-15.3%	-32 860	-17.2%
Verwaltungsaufwand		-10 434	-5.2%	-10 540	-5.5%
Andere betriebliche Erträge		2 334	1.2%	7 049	3.7%
Andere betriebliche Aufwendungen		-385	-0.2%	-562	-0.3%
Betriebsergebnis	2	8 342	4.2%	9 035	4.7%
Finanzertrag	4	3 608	1.8%	3 789	2.0%
Finanzaufwand	4	-4 320	-2.2%	-3 805	-2.0%
Ergebnis vor Ertragssteuern		7 630	3.8%	9 019	4.7%
Ertragssteuern		-1 102	-0.6%	-1 416	-0.7%
Reingewinn		6 528	3.3%	7 603	4.0%
Gewinn pro Aktie (Basis und Verwässerung) in CHF	5	0.52		0.60	
Betriebsergebnis		8 342		9 035	
Abschreibungen auf Sachanlagen		15 698		13 413	
Amortisationen auf immateriellen Vermögenswerten		9 793		9 301	
EBITDA (Betriebsergebnis vor Abschreibungen und Amortisationen)		33 834	17.0%	31 749	16.7%



Konsolidierte Bilanz

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

Aktiven	Anhang	30. Sept. 2020	in %	31. März 2020	in %
Flüssige Mittel		22063	3.1 %	13394	2.0 %
Wertschriften		7002	1.0 %	8940	1.3 %
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		68840	9.6 %	76290	11.3 %
Übrige kurzfristige Forderungen		9618	1.3 %	11502	1.7 %
Aktive Rechnungsabgrenzungen		14445	2.0 %	14672	2.2 %
Laufende Ertragssteuerguthaben		65	0.0 %	60	0.0 %
Vorräte		62805	8.8 %	56286	8.3 %
Kundenanlagen		5505	0.8 %	5242	0.8 %
Total kurzfristige Aktiven		190344	26.6 %	186387	27.6 %
Langfristige Forderungen	3	42566	5.9 %	43484	6.4 %
Finanzanlagen		165	0.0 %	185	0.0 %
Latente Ertragssteuerguthaben		33587	4.7 %	33069	4.9 %
Sachanlagen		326535	45.6 %	309097	45.8 %
Immaterielle Vermögenswerte		122286	17.1 %	102516	15.2 %
Total langfristige Aktiven		525139	73.4 %	488351	72.4 %
Total Aktiven		715483	100.0 %	674738	100.0 %
Passiven					
Finanzverbindlichkeiten	7	210000	29.4 %	182999	27.1 %
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		21221	3.0 %	24044	3.6 %
Anzahlungen von Kunden		17196	2.4 %	11917	1.8 %
Laufende Ertragssteuerverbindlichkeiten		22715	3.2 %	22839	3.4 %
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten		3994	0.6 %	3911	0.6 %
Passive Rechnungsabgrenzungen		30355	4.2 %	26678	4.0 %
Kurzfristige Rückstellungen		2916	0.4 %	2599	0.4 %
Total kurzfristige Verbindlichkeiten		308395	43.1 %	274987	40.8 %
Langfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber Hauptaktionär		10000	1.4 %	10000	1.5 %
Erhaltene staatliche Zuschüsse		7695	1.1 %	7687	1.1 %
Langfristige Rückstellungen		5019	0.7 %	4723	0.7 %
Latente Ertragssteuerverbindlichkeiten		2265	0.3 %	2168	0.3 %
Total langfristige Verbindlichkeiten		24979	3.5 %	24579	3.6 %
Aktienkapital		178994	25.0 %	178994	26.5 %
Kapitalreserven		110936	15.5 %	112196	16.6 %
Eigene Aktien/Währungsumrechnungsdifferenzen		-22393	-3.1 %	-25321	-3.8 %
Verrechneter Goodwill		-322892	-45.1 %	-322892	-47.9 %
Gewinnreserven		437463	61.1 %	432195	64.1 %
Total Eigenkapital	6	382108	53.4 %	375172	55.6 %
Total Passiven		715483	100.0 %	674738	100.0 %



Konsolidierte Geldflussrechnung

(Ungeprüfte Werte nach Swiss GAAP FER) in Tausend CHF

	Anhang	01. April 2020– 30. Sept. 2020	01. April 2019– 30. Sept. 2019
Reingewinn		6 528	7 603
Abschreibungen des Anlagevermögens		25 492	22 714
Verluste aus Wertbeeinträchtigungen (+)/Wegfall von Wertbeeinträchtigungen (-)	4	0	-413
Veränderung Rückstellungen (inkl. latenter Steuern)		250	-1 874
Sonstige fondsunwirksame Aufwendungen/Erträge		-1 252	81
Fondsunwirksame Zunahme (-)/Abnahme (+) der langfristigen Forderungen	3	918	-120
Erfolg aus Veräusserung von Sach- und Finanzanlagen		-676	-89
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		7 940	25 103
Zunahme (-)/Abnahme (+) der übrigen Forderungen und aktiven Rechnungsabgrenzungen		2 288	-977
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Vorräte		-6 287	-10 481
Zunahme (-)/Abnahme (+) der Kundenanlagen		-262	-1 214
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		103	-214
Zunahme (+)/Abnahme (-) der Anzahlungen von Kunden		5 278	-1 070
Zunahme (+)/Abnahme (-) der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten und passiven Rechnungsabgrenzungen		3 420	-5 966
Cashflow aus Geschäftstätigkeit		43 740	33 083
Abnahme der langfristigen Forderungen	3	0	2 531
Veräusserung von Finanzanlagen		4 205	0
Erwerb von Sachanlagen		-35 437	-42 290
Veräusserung von Sachanlagen		177	135
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		-28 586	-13 324
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-59 641	-52 949
Aufnahme (+)/Rückzahlung (-) von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten		27 001	39 000
Ausschüttung Dividende aus Kapitalreserven und Gewinnvortrag	6	-2 521	-6 932
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		24 480	32 068
Umrechnungsdifferenzen auf flüssigen Mitteln		89	-294
Total Cashflow		8 669	11 908
Bestand flüssige Mittel am 01. April		13 394	12 083
Bestand flüssige Mittel am 30. September		22 063	23 991
Zunahme (+)/Abnahme (-) flüssige Mittel		8 669	11 908



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 01. April 2019	178 994	119 128	-6 595	-10 574	-322 892	420 743	378 804
Gewinn des Geschäftshalbjahres						7 603	7 603
Ausschüttung Dividende aus Reserven aus Kapitaleinlagen		-6 932					-6 932
Umrechnungsdifferenzen				-3 521			-3 521
Stand 30. September 2019	178 994	112 196	-6 595	-14 095	-322 892	428 346	375 954

	Aktien- kapital	Kapital- reserven	Eigene Aktien	Kumulierte Umrechnungs- differenzen	Verrechneter Goodwill nach Steuern	Gewinn- reserven	Total
Stand 01. April 2020	178 994	112 196	-6 595	-18 726	-322 892	432 195	375 172
Gewinn des Geschäftshalbjahres						6 528	6 528
Ausschüttung Dividende aus Reserven aus Kapitaleinlagen		-1 260					-1 260
Ausschüttung Dividende aus Gewinnvortrag						-1 260	-1 260
Umrechnungsdifferenzen				2 928			2 928
Stand 30. September 2020	178 994	110 936	-6 595	-15 798	-322 892	437 463	382 108



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 2020 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 2020 zugrunde liegen. Die konsolidierte Halbjahresrechnung wurde am 29. Oktober 2020 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, 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 Patientinnen 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.

	Ypsomed Diabetes Care	Ypsomed Delivery Systems	Übrige	Eliminationen	Konzern
Halbjahr 2019/20					
Nettoerlös von Drittkunden	92 105	91 115	7 402		190 622
Nettoerlös aus Intersegmentverkäufen			524	-524	0
Total Nettoerlös	92 105	91 115	7 926	-524	190 622
Betriebsergebnis					9 035
EBIT-Marge					4.7%
Investitionen					54 170
Abschreibungen/Wertbeeinträchtigungen					22 714

	Ypsomed Diabetes Care	Ypsomed Delivery Systems	Übrige	Eliminationen	Konzern
Halbjahr 2020/21					
Nettoerlös von Drittkunden	83 918	108 328	7 087		199 333
Nettoerlös aus Intersegmentverkäufen			993	-993	0
Total Nettoerlös	83 918	108 328	8 080	-993	199 333
Betriebsergebnis					8 342
EBIT-Marge					4.2%
Investitionen					60 671
Abschreibungen/Wertbeeinträchtigungen					25 492

3. Langfristige Forderungen

Am 21. Juli 2017 hat Ypsomed angekündigt, dass der Distributionsvertrag mit Insulet Corp. für den Vertrieb des Omnipod® nicht verlängert wird. Der Vertrag mit Insulet Corp. endete per 30. Juni 2018.

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. (USD 50.2 Mio.) als Expiration Fee von Insulet Corp. Die Berechnung basiert auf Lieferungen von Omnipod® an Bestandskunden in den zwölf Monaten nach Ablauf des Vertriebsvertrages. Gemäss Vertrag wird die effektive Zahlung quartalsweise basierend auf den tatsächlichen Lieferungen durch Insulet Corp. berechnet und erstmals per Ende November 2018 für die Monate Juli bis September 2018, Ende Februar 2019 für die Monate Oktober bis Dezember 2018, Ende Mai 2019 für die Monate Januar bis März 2019 und sodann per Ende August 2019 für die Monate April bis Juni 2019 zur Zahlung fällig. Anstelle der erwarteten rund USD 50 Mio. hat Insulet Corp. ohne Offenlegung einer Berechnung USD 5.1 Mio. an Ypsomed überwiesen. Mangels Einigung hat Ypsomed am 21. Dezember 2018 den Antrag auf Einleitung eines Schiedsverfahrens gemäss den einschlägigen Bestimmungen des Vertriebsvertrages gegen Insulet Corp. gestellt. Ypsomed's Management und ihre Rechtsberater gehen davon aus, dass Ypsomed in diesem Verfahren mit

überwiegender Wahrscheinlichkeit obsiegen wird. Insulet Corp. hat im Schiedsverfahren u.a. eine Gegenforderung wegen angeblich ungenügender Verkaufsbemühungen in der Höhe von USD 18.7 Mio. plus Zinsen gegenüber Ypsomed geltend gemacht. Diese Forderung widerspricht dem effektiven Umsatzwachstum von 44 % im letzten Vertragsjahr. Nach heutiger Einschätzung kann ein Urteil über den anwendbaren Abrechnungsmechanismus im Jahr 2021 erwartet werden. Per 30. September 2020 beläuft sich die offene Gesamtforderung gegenüber Insulet Corp. währungsadjustiert auf CHF 42.6 Mio. und wird in der Bilanz unter den langfristigen Forderungen ausgewiesen. Die Gegenforderung über USD 18.7 Mio. wurde in der Jahresrechnung nicht berücksichtigt.

4. Finanzerfolg

	Halbjahr 2020/21	Halbjahr 2019/20
Dividenden'ertrag	246	316
Gewinne aus Wertschriften	2266	0
Wegfall Wertberichtigung an der Finanzbeteiligung Bionime Corp.	0	413
Fremdwährungsgewinne	1084	3048
Sonstige Finanzerträge	13	12
Total Finanzertrag	3608	3789
Zinsaufwendungen	609	351
Fremdwährungsverluste	3559	3352
Sonstige Finanzaufwendungen	152	101
Total Finanzaufwand	4320	3805

Bei den Gewinnen aus Wertschriften handelt es sich um Gewinne aus Veräusserung von Wertschriften (CHF 0.5 Mio.) und Effekten aus der Bewertung zu aktuellen Werten (CHF 1.7 Mio.). Im März 2020 wurde beschlossen, die Anteile an der Bionime Corp. innerhalb eines Jahres zu veräussern. Entsprechend wurde die Beteiligung per Ende des Geschäftsjahres 2019/20 in das Umlaufvermögen umgliedert und die Bewertung erfolgt seither zu aktuellen Werten.

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 2020/21	Halbjahr 2019/20
Reingewinn in Tausend CHF	6 528	7 603
Auf Monatsbasis gewichtete Anzahl ausstehender Namenaktien	12 602 953	12 602 953
Gewinn pro Namenaktie in CHF (Basis und Verwässerung)	0.52	0.60

6. Auszahlung an Aktionäre

Per 10. Juli 2020 wurde eine Ausschüttung aus dem Gewinnvortrag von CHF 0.10 und eine verrechnungssteuerfreie Ausschüttung aus den Reserven aus Kapitaleinlagen von CHF 0.10 (Vorjahr: CHF 0.55) je Aktie an die Aktionäre ausbezahlt. Die Gesamtausschüttung betrug CHF 2.5 Mio. (Vorjahr: CHF 6.9 Mio.).

7. Finanzverbindlichkeiten

Per 30. September 2020 besteht ein maximaler Kreditrahmen bei den Festvorschüssen von CHF 265 Mio. Die Festvorschüsse der Banken wurden der Ypsomed Holding AG und der Ypsomed AG mit einer Frist von bis zu zwölf Monaten gewährt. Der Darlehensvertrag mit der Techpharma Management AG ist neu über CHF 55 Mio. Die erste Rate zur Tilgung des Darlehens von CHF 10 Mio. wird per 31. März 2023 fällig. Die Techpharma Management AG ist eine von Willy Michel kontrollierte Gesellschaft.



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:

Credit Suisse, Zürich: Christoph Gretler
Zürcher Kantonalbank, Zürich: Daniel Buchta
Vontobel AG, Zürich: Sibylle Bischofberger Frick
MIRABAUD Securities LLP: Daniel Jelovcan
Octavian AG, Zürich: Tanya Hansalik

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 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 Swiss AG gehandelt.

Tickersymbole:
 YPSN (Telekurs)
 YPSN.S (Reuters)
 YPSN SW (Bloomberg)
 Valorennummer: 1939 699
 ISIN: CH 001 939 699 0

Wichtige Termine und Kontakt

26. Mai 2021: Medienkonferenz und Analystenpräsentation zu den Jahreszahlen 2020/21, Burgdorf

30. Juni 2021: Generalversammlung, Burgdorf

Ypsomed Holding AG // Thomas Kutt //
 Head of Investor Relations //
thomas.kutt@ypsomed.com //
 +41 34 424 35 55

Herausgeber

Ypsomed Holding AG, Burgdorf

Text, Konzept und Gestaltung

Ypsomed AG, Marketing Communications, Solothurn

Druck

Stämpfli AG, Bern

Dieser Geschäftsbericht 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 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