



PAUL HARTMANN AG
Paul-Hartmann-Straße 12
89522 Heidenheim
Postfach 14 20
89504 Heidenheim
Deutschland
Telefon +49/73 21/36-0
Telefax +49/73 21/36-36 36
www.hartmann.info



Jahresabschluss 2005

der PAUL HARTMANN AG

Inhalt

Jahresabschluss

Bilanz der PAUL HARTMANN AG	4
Gewinn- und Verlustrechnung der PAUL HARTMANN AG	5
Anhang der PAUL HARTMANN AG	6

Anlagespiegel

Anlagespiegel der PAUL HARTMANN AG	18
------------------------------------	----

Anteilsbesitz

Anteilsbesitz der PAUL HARTMANN AG	20
------------------------------------	----

Organe

Aufsichtsrat, Vorstand, Group Management Team	23
Bericht des Aufsichtsrats	24

Lagebericht

Allgemeine Angaben	27
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	28
Ertragslage	29
Finanzlage	31
Vermögenslage	32
Mitarbeiter	33
Forschung und Entwicklung	34
Risikomanagement	35
Ausblick	37
Termine, Kontakt	39

Bilanz der PAUL HARTMANN AG

in Tausend EUR	Anhang	31.12.2005	%	31.12.2004
Aktiva				
A. Anlagevermögen	5			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	6	4.206	0,9	5.363
II. Sachanlagen	7	81.151	16,8	88.281
III. Finanzanlagen	8	151.764	31,3	169.633
		237.121	49,0	263.277
B. Umlaufvermögen				
I. Vorräte	9	67.825	14,0	71.216
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	10	176.677	36,5	163.240
III. Wertpapiere	11	40	0,0	40
IV. Schecks, Kasse, Bank- und Postscheckguthaben	12	1.896	0,4	8.869
		246.438	50,9	243.365
C. Rechnungsabgrenzungsposten	13	555	0,1	1.068
		484.114	100,0	507.710
Passiva				
A. Eigenkapital				
I. Gezeichnetes Kapital	14	91.327	18,9	91.327
II. Kapitalrücklage	15	50.828	10,5	50.828
III. Gewinnrücklagen	16	65.690	13,6	47.690
IV. Bilanzgewinn		12.350	2,6	10.478
		220.195	45,5	200.323
B. Rückstellungen				
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	17	39.189	8,1	38.029
2. Übrige Rückstellungen	18	67.267	13,9	86.193
		106.456	22,0	124.222
C. Verbindlichkeiten	19	157.286	32,5	183.157
D. Rechnungsabgrenzungsposten	20	177	0,0	8
		484.114	100,0	507.710

Gewinn- und Verlustrechnung der PAUL HARTMANN AG

in Tausend EUR	Anhang	31.12.2005	Struktur %	31.12.2004	Struktur %
1. Umsatzerlöse	23	600.283	100,0	643.736	100,0
2. Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	24	3.899	0,6	-8.623	-1,3
3. Andere aktivierte Eigenleistungen		1.160	0,2	1.581	0,2
4. Gesamtleistung		605.342	100,8	636.693	98,9
5. Sonstige betriebliche Erträge	25	72.740	12,1	42.149	6,5
6. Materialaufwand	26	378.854	63,1	398.186	61,9
7. Personalaufwand	27	109.609	18,3	124.383	19,3
8. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	28	19.844	3,3	28.649	4,5
9. Sonstige betriebliche Aufwendungen	29	127.939	21,3	170.585	26,5
10. Finanzergebnis	30	-11.038	-1,8	-11.137	-1,7
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		30.798	5,1	-54.097	-8,4
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	32	-561	-0,1	345	0,1
13. Sonstige Steuern	33	1.009	0,2	1.337	0,2
14. Jahresüberschuss	34	30.350	5,1	-55.779	-8,7
15. Entnahme aus/Einstellung in Gewinnrücklagen		-18.000		66.257	
16. Bilanzgewinn		12.350		10.478	

Anhang der PAUL HARTMANN AG

1 Allgemeine Bemerkungen

Der Jahresabschluss der PAUL HARTMANN AG ist nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches und des Aktiengesetzes aufgestellt.

Um eine übersichtlichere Darstellung zu erreichen, wurden in der Bilanz sowie in der Gewinn- und Verlustrechnung einzelne Posten zusammengefasst und im Anhang gesondert ausgewiesen. Für die Gewinn- und Verlustrechnung haben wir das Gesamtkostenverfahren gewählt.

2 Währungsumrechnung

Im Einzelabschluss werden Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährung mit einer voraussichtlichen Laufzeit von über einem Jahr zu dem jeweiligen Tageskurs oder dem jeweils ungünstigeren Kurs am Bilanzstichtag bewertet. Bei einer Laufzeit von unter einem Jahr wird zur Umrechnung der Mittelkurs am Bilanzstichtag verwendet.

3 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Das immaterielle Anlagevermögen und das Sachanlagevermögen wurden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige, nur steuerrechtlich zulässige und außerplanmäßige Abschreibungen, angesetzt. Die planmäßigen Abschreibungen des immateriellen Anlagevermögens werden linear, des Sachanlagevermögens linear oder degressiv berechnet; soweit in Folgejahren beim beweglichen Anlagevermögen die lineare Abschreibung die degressive Abschreibung übersteigt, wird auf die lineare Methode übergegangen. Für Gebäude wurde die lineare Abschreibung bzw. die Abschreibung gemäß § 7 Abs. 5 EStG in Anspruch genommen.

Die Nutzungsdauern des immateriellen Anlagevermögens betragen im Wesentlichen zwischen drei und fünf Jahre. Bei Verwaltungs-, Fabrik- und anderen Bauten wurde grundsätzlich eine Nutzungsdauer von 25 bis 50 Jahren zugrunde gelegt. Die Nutzungsdauer beträgt bei technischen Anlagen und Maschinen im Wesentlichen acht bis zehn Jahre, bei anderen Anlagen sowie bei der Betriebs- und Geschäftsausstattung im Wesentlichen drei bis dreizehn Jahre. Außerplanmäßige Abschreibungen sind technologisch oder wirtschaftlich begründet bzw. aufgrund eines niedrigeren beizulegenden Wertes durchgeführt worden. Der beizulegende Wert wurde durch am Markt erzielbare Veräußerungspreise oder Wiederbeschaffungszeitwerte bestimmt.

Geringwertige Wirtschaftsgüter wurden im Jahr der Anschaffung in voller Höhe abgeschrieben.

Die Anteile an verbundenen Unternehmen und die Beteiligungen wurden zu Anschaffungskosten bzw. zum niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt.

Die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie die bezogenen Waren wurden mit den gleitenden durchschnittlichen Anschaffungskosten oder – unter Beachtung des Niederstwertprinzips – mit den niedrigeren Tageswerten am Abschlussstichtag bewertet.

Die Bewertung der fertigen und unfertigen Erzeugnisse erfolgte zu Herstellungskosten, soweit nicht zur Beachtung des Niederstwertprinzips ein niedrigerer Wertansatz geboten war. Die Herstellungskosten entsprechen den nach § 255 Abs. 2 Satz 2 HGB aktivierungspflichtigen Einzelkosten. Branchenbedingte Wagnisse und Überalterungen, hervorgerufen durch technologische und medizinische Fortschritte, wurden ebenso wie bestehende Vertriebsrisiken in angemessener Weise berücksichtigt.

Bei den Forderungen und Sonstigen Vermögensgegenständen wurde erkennbaren Risiken durch Einzelwertberichtigungen in ausreichendem Maße Rechnung getragen. Zusätzlich wurden das allgemeine Kredit- sowie das Wechselkursrisiko durch eine Pauschalwertberichtigung in angemessener Weise berücksichtigt. Die Pauschalwertberichtigung wurde entsprechend den steuerrechtlichen Vorschriften berechnet.

Die Bewertung der Wertpapiere erfolgte zu Anschaffungskosten.

Pensionsrückstellungen für Direktzusagen und Rückstellungen für Altersteilzeit wurden nach versicherungsmathematischen Grundsätzen zum Teilwert auf der Basis der Richttafeln von Dr. Klaus Heubeck von 2005 und eines Rechnungszinsfußes von 3 % angesetzt.

Unmittelbare Pensionszusagen im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge („Bausteinmodell“) wurden entsprechend der Bewertung in den Vorjahren nach versicherungsmathematischen Grundsätzen zum Teilwert auf der Basis der Richttafeln von Dr. Klaus Heubeck von 2005 und eines Rechnungszinsfußes von 6 % angesetzt.

In den Sonstigen Rückstellungen wurden alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verbindlichkeiten im Rahmen vorsichtiger kaufmännischer Beurteilung berücksichtigt.

Die Verbindlichkeiten wurden mit den Rückzahlungsbeträgen angesetzt.

4 Veränderungen bei Tochterunternehmen und Assoziierten Unternehmen

Die PAUL HARTMANN AG hat im Geschäftsjahr 2005 weitere Anteile an der Karl Otto Braun KG, Wolfstein, übernommen. Der Anteil am Kapital beträgt 94,9 %.

In 2005 wurde weitere Anteile der PAUL HARTMANN Iran Kish LLC, Iran, erworben. Der Anteil am Kapital beträgt 90,0 %.

Bei folgenden Unternehmen wurden im Laufe des Jahres 2005 durch die PAUL HARTMANN AG weitere Kapitalerhöhungsmaßnahmen vorgenommen: PAUL HARTMANN (Qingdao) Medical Devices Co. Ltd., China, PAUL HARTMANN A/S, Dänemark.

Zum 1. April 2005 wurden 100 % der Anteile der Watte- und Verbandstoffe Verwaltungsgesellschaft mbH von der PAUL HARTMANN Finance B.V. übernommen. Die Gesellschaft wurde zum 1. Juni 2005 umfirmiert in CMC Consumer Medical Care GmbH, Heidenheim. Zur teilweisen Finanzierung der geplanten Übertragung von Vermögen der PAUL HARTMANN AG erfolgte eine Kapitalerhöhung in Höhe von 7,0 Mio. EUR.

Die PAUL HARTMANN AG hat zum 1. Juli 2005 einen Teil ihres Vermögens auf die CMC Consumer Medical Care GmbH als übernehmenden Rechtsträger übertragen. Bei dem übertragenen Vermögen handelte es sich um den ehemaligen Betrieb Düren sowie um die Verbandkastenfertigung in Heidenheim. Folgende Vermögensgegenstände und Schuldposten waren Gegenstand der Übertragung:

in Tausend EUR	
Anlagevermögen	
Immaterielle Vermögensgegenstände	1.312
Sachanlagen	5.007
	6.319
Umlaufvermögen	
Vorräte	7.160
Flüssige Mittel	7
	7.167
Rückstellungen	
Pensionsrückstellungen	1.026
Sonstige Rückstellungen	1.761
	2.787

Im Rahmen der Übertragung des Anlagevermögens und anderer Vermögensgegenstände wurde ein Ertrag in Höhe von 3,0 Mio. EUR erzielt.

In 2005 wurden alle Anteile an der Fixies GmbH, Heidenheim, sowie der National Medical Products Co. Ltd., Saudi Arabien, verkauft. Die PAUL HARTMANN AG ist zum 13. September 2005 als Partner der Hygiene Partners LLP, Großbritannien, ausgeschieden.

Erläuterungen zur Bilanz

- 5 Anlagevermögen** Die Entwicklung des Anlagevermögens der AG ist im Anlagespiegel in Anlage 2 zum Anhang dargestellt.
- 6 Immaterielle Vermögensgegenstände** Der aktivierte Betrag umfasst erworbene EDV-Software, Patente, Marken, Warenzeichen, Lizenzen und Know-how.
- 7 Sachanlagen** Die Investitionen im Sachanlagevermögen betragen 13,5 Mio. EUR.
- 8 Finanzanlagen** Der Anteilsbesitz ist in einer gesonderten Übersicht in Anlage 1 zum Anhang dargestellt.

9 Vorräte	in Tausend EUR	31.12.05	31.12.04
	Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	22.848	24.265
	Unfertige Erzeugnisse	403	1.302
	Fertige Erzeugnisse	20.119	15.321
	Waren	23.868	30.096
	Anzahlungen für Vorräte	587	232
		67.825	71.216

Im Rahmen der Ausgliederung der CMC Consumer Medical Care GmbH zum 1. Juli 2005 wurden Vorräte im Gesamtwert von 7,2 Mio. EUR übertragen.

Gegenüber dem Geschäftsjahr 2004 wurden deutlich geringere Abschreibungen auf den niedrigeren Tageswert vorgenommen. Dies ist im Wesentlichen auf die gegenüber Vorjahr stabile Wechselkursentwicklung des USD zurückzuführen.

10 Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	in Tausend EUR	31.12.05	31.12.04
	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	24.481	36.817
	Forderungen gegen verbundene Unternehmen	137.346	122.769
	davon aus Lieferungen und Leistungen	(41.334)	(37.781)
	Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	458	236
	davon aus Lieferungen und Leistungen	(0)	(0)
	Sonstige Vermögensgegenstände	14.391	3.418
		176.676	163.240

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen fremde Unternehmen sanken um 33,5 % auf 24,5 Mio. EUR. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen auf den Verkauf des Babywindelgeschäfts zurückzuführen.

In den Forderungen gegen verbundene Unternehmen sind kurzfristige Forderungen aus dem konzern-internen Cash-Pooling in Höhe von 41,7 Mio. EUR (+ 7,5 Mio. EUR) sowie Darlehen enthalten. Davon weisen 1,9 Mio. EUR eine Laufzeit von über einem Jahr aus.

Der Anstieg der Sonstigen Vermögensgegenstände ist im Wesentlichen auf offene Kaufpreisansprüche aus dem Verkauf der Anteile an der Fixies GmbH sowie auf den Verkauf des Babywindelgeschäfts zurückzuführen. Von den Sonstigen Vermögensgegenständen haben 6,1 Mio. EUR eine Laufzeit von mehr als einem Jahr.

11 Wertpapiere	in Tausend EUR	31.12.05	31.12.04
	Eigene Anteile	31	31
	Sonstige Wertpapiere	9	9
		40	40

Die Gesellschaft besitzt 20.682 eigene Namensstückaktien (= 0,6 % der Gesamtzahl von 3.572.424 Namensstückaktien). Diese Aktien wurden 1959 zur Abgeltung von ausländischen Forderungen erworben.

12 Flüssige Mittel Der Bestand an Flüssigen Mitteln fiel um 7,0 Mio. EUR auf 1,9 Mio. EUR.

13 Aktive Rechnungsabgrenzungsposten Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten enthalten transitorische Abgrenzungen, insbesondere für Werbe- und Verkaufsförderungsmaßnahmen sowie Lizenzgebühren für Software.

14 Gezeichnetes Kapital Das Gezeichnete Kapital beträgt unverändert 91.327.569,38 EUR. Es ist eingeteilt in 3.572.424 Namensstückaktien.

15 Kapitalrücklage Die Kapitalrücklage beträgt unverändert 50,8 Mio. EUR.

16 Gewinnrücklagen	in Tausend EUR	31.12.05	31.12.04
	Gesetzliche Rücklage	471	471
	Rücklage für eigene Aktien	31	31
	Rücklage für Werkserhaltung	7.828	7.828
	Andere Gewinnrücklagen	57.359	39.360
		65.689	47.690

Bei Aufstellung des Jahresabschlusses 2005 wurden 18,0 Mio. EUR den Anderen Gewinnrücklagen zugeführt.

17 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	in Tausend EUR	31.12.05	31.12.04
	Rückstellungen für laufende Pensionen und Anwartschaften	28.222	27.196
	Rückstellungen für Direktzusagen im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge	7.336	7.706
	Rückstellungen für Entgeltumwandlung im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge	3.631	3.127
		39.189	38.029

Pensionsrückstellungen für Direktzusagen und unmittelbare Pensionszusagen im Rahmen der betrieblichen Altersvorsorge („Bausteinmodell“) wurden auf Basis der Richttafeln von Dr. Klaus Heubeck von 2005 ermittelt. Gegenüber einer Bewertung auf Basis der Richttafeln von 1998 steigen die Pensionsverpflichtungen um Tausend EUR 636.

Für Verpflichtungen aus mittelbaren Pensionszusagen, die über das Vermögen der Unterstützungskasse in Höhe 7,1 Mio. EUR hinausgehen, wurde eine Rückstellung in Höhe von Tausend EUR 197 gebildet.

18 Übrige Rückstellungen	in Tausend EUR	31.12.05	31.12.04
	Steuerrückstellungen	1.313	2.369
	Sonstige Rückstellungen	65.955	83.824
	davon Aufwandsrückstellungen	(4.122)	(4.536)
	davon Rückstellungen Personalbereich	(27.981)	(43.085)
	davon Rückstellungen Vertriebsbereich	(23.608)	(23.538)
	davon Sonstige Verpflichtungen	(10.244)	(12.665)
	67.268	86.193	

Die Steuerrückstellungen betreffen Steuern vom Einkommen und Ertrag für die Geschäftsjahre 1997 bis 2005.

Die Rückstellungen für den Personalbereich enthalten Verpflichtungen aus Altersteilzeit, Urlaubs- und Gleitzeitguthaben, variablen Gehaltsansprüchen, Restrukturierung sowie Zuwendungen für Arbeitsjubiläen.

Die Rückstellungen für den Vertriebsbereich enthalten im Wesentlichen mögliche Verpflichtungen aus Gewährleistung sowie für Garantien und Lizenzen.

Aufwandsrückstellungen und Rückstellungen für Sonstige Verpflichtungen wurden im Wesentlichen für Aufwandsabgrenzungen, Einkaufsrisiken und möglichen Verpflichtungen aus Beteiligungen gebildet.

19 Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten verringerten sich insgesamt um 25,9 Mio. EUR (– 14,1 %) auf 157,3 Mio. EUR. Während die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten deutlich um 36,7 Mio. EUR (– 27,0 %) zurückgeführt wurden, stiegen die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen um 16,5 Mio. EUR (+ 80,4 %). Dieser Anstieg beruht im Wesentlichen auf gestiegene Verbindlichkeiten aus dem konzern-internen Cash-Pooling (+ 11,8 Mio. EUR).

Verbindlichkeitspiegel 2005 der PAUL HARTMANN AG	31.12.05				31.12.04
	davon mit einer Restlaufzeit bis 1 Jahr		davon gesichert*		
in Tausend EUR					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	99.571	(88.697)	(10.874)	(1.181)	136.308
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	127	(127)	(–)	(–)	110
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	13.218	(13.218)	(–)	(–)	17.626
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	36.953	(36.953)	(0)	(–)	20.487
davon aus Lieferungen und Leistungen	(10.932)	(10.932)	(–)	(–)	(10.743)
Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	0	(0)	(0)	(–)	0
davon aus Lieferungen und Leistungen	(0)	(0)	(–)	(–)	(0)
Sonstige Verbindlichkeiten	7.417	(7.417)	(–)	(–)	8.626
davon aus Steuern	(3.050)	(3.050)	(–)	(–)	(3.690)
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	(2.144)	(2.144)	(–)	(–)	(2.600)
	157.286	(146.412)	(10.874)	(1.181)	183.157

* vgl. Anlage 3 zum Anhang

20 Passive Rechnungs- abgrenzungsposten

Die passiven Rechnungsabgrenzungsposten enthalten transitorische Abgrenzungen für erhaltene Aufwandsentschädigungen.

21 Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

in Tausend EUR	31.12.05	31.12.04
Bürgschaften	17.084	26.581
davon für verbundene Unternehmen	(16.924)	(26.421)
Gewährleistungsverträge	19.283	31.063
davon für verbundene Unternehmen	(19.283)	(30.398)

Für Verpflichtungen gemäß § 285 Nr. 3 HGB sind im Jahr 2006 voraussichtlich 12,3 Mio. EUR in der AG für Leasing und Bestellobligo aufzuwenden. Die durchschnittliche Laufzeit der Verträge ist in Anlage 3 zum Anhang angegeben.

Die Eventualverbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen betreffen Patronats- und Garantieerklärungen zugunsten von Tochtergesellschaften und Dritten. Der Rückgang gegenüber Vorjahr ist im Wesentlichen auf die geringere Inanspruchnahme von Darlehen bei Kreditinstituten zurückzuführen. Alle Eventualverbindlichkeiten sind in Anlage 3 zum Anhang angegeben.

22 Derivative Finanzierungs- instrumente

Durch ihren Geschäftsbetrieb ist die HARTMANN GRUPPE einer Reihe finanzieller Risiken wie Auswirkungen von Veränderungen auf den Devisen- und Rohstoffmärkten und bei den Zinssätzen ausgesetzt. Das Risikomanagement-System des Konzerns versucht, die potentiellen negativen Auswirkungen auf das Konzernergebnis zu begrenzen.

Das Risikomanagement wird von der zentralen Treasury Abteilung der PAUL HARTMANN AG gemäß den vom Vorstand genehmigten Richtlinien durchgeführt. Die Basis bildet die Risikostrategie, die vom Risikokomitee je Geschäftsjahr vorgegeben wird. Die aktuelle Risikostrategie benennt neben Gesamtverlustlimits aus Währungs-, Zins- und Rohstoffrisiken im Verhältnis zum Plan-EBT auch Mindestsicherungsquoten für Einzelrisiken wie USD-Exposure und Planbedarf am Rohstoff Fluff Pulp.

Die Treasury Abteilung identifiziert die Finanzrisiken, bewertet sie, überwacht die Einhaltung der Verlustlimite und Sicherungsquoten und schließt ggf. in enger Zusammenarbeit mit operativen Einheiten geeignete Sicherungsgeschäfte ab. Gesichert werden Portfolios und Netto-Exposures (Macrohedges) und nur in Einzelfällen spezifische Geschäfte. Derivative Finanzkontrakte werden nur mit Banken hoher Bonität abgeschlossen und sind auf die Absicherung des operativen Geschäftes sowie der damit verbundenen Finanzierungsvorgänge beschränkt.

Zum Bilanzstichtag bestanden folgende derivative Finanzpositionen:

in Tausend EUR	Nominalvolumen		Marktwerte	
	31.12.05	31.12.04	31.12.05	31.12.04
Devisentermingeschäfte/-optionen	50.701	21.994	2.561	-2.487
Rohstoffswaps	0	10.243	0	1.672
Zinscap	4.602	7.669	0	10
Zinsswap	75.000	75.000	-601	-861
Summe	130.303	114.906	1.960	-1.666

Für Finanzpositionen mit einem negativen Marktwert, wurden im Jahresabschluss Rückstellungen gebildet.

Das Nominalvolumen ist die Summe aller Kauf- und Verkaufsbeträge derivativer Finanzgeschäfte. Die Marktwerte ergeben sich aus der Bewertung der offenen Positionen zu Marktpreisen welche den beizulegenden Zeitwerten entsprechen. Die beizulegenden Zeitwerte stellen dabei die Aufwendungen bzw. Erträge bei einer hypothetischen Glattstellung der Derivatkontrakte zum Bilanzstichtag dar.

Der beizulegende Zeitwert von börsennotierten Derivaten und zu Handelszwecken gehaltenen oder zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten basiert auf Mark-to-Market-Bewertungen der jeweiligen Finanzinstitute am Bilanzstichtag, die soweit möglich durch interne Bewertungen verifiziert werden. Der beizulegende Zeitwert von Zinsswaps wird dabei auf Basis der Barwerte der zukünftigen Zahlungsflüsse berechnet. Der beizulegende Zeitwert von Devisenoptionen wird mithilfe eines Optionspreismodells bestimmt.

Für die Sicherungsgeschäfte (Nominalvolumen) bestehen zum Bilanzstichtag folgende Restlaufzeiten:

in Tausend EUR	31.12.05			31.12.04		
	bis 1 Jahr	über 1 Jahr	Gesamt	bis 1 Jahr	über 1 Jahr	Gesamt
Devisentermingeschäfte und -optionen	16.909	33.792	50.701	21.994	0	21.994
Rohstoffswaps	0	0	0	6.462	3.781	10.243
Zinscap	0	4.602	4.602	0	7.669	7.669
Zinsswap	0	75.000	75.000	0	75.000	75.000
Summe	16.909	113.394	130.303	28.456	86.450	114.906

Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

23 Umsatzerlöse

Gegenüber dem Vorjahr sanken die Umsatzerlöse um 6,7 %.

in Tausend EUR	2005	2004
Umsatzerlöse nach Geschäftssegmenten*:		
Wundmanagement	128.853	125.589
Inkontinenzmanagement	292.760	283.330
OP-Management	93.835	93.410
Sonstige Aktivitäten	83.141	139.910
Sonstige Umsatzerlöse	1.694	1.497
Umsatzerlöse	600.283	643.736
Aufgliederung nach Regionen:		
Deutschland	347.559	390.326
Europa	197.734	207.382
Außerhalb Europas	54.990	46.028
Umsatzerlöse	600.283	643.736

* Vorjahreswerte angepasst

In 2005 wurde die Zuordnung von Produktgruppen zu Geschäftssegmenten überarbeitet. Dies betraf im Wesentlichen Diagnostika, die im Rahmen der Reorganisation aus dem Segment „Sonstige Aktivitäten“ dem Segment „Wundmanagement“ zugeordnet wurden. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend der Neuordnung angepasst.

Der Rückgang der Umsatzerlöse im Geschäftssegment „Sonstige Aktivitäten“ um 56,8 Mio. EUR ist im Wesentlichen auf den Verkauf des Babywindelgeschäfts zum 1.5.2005 (– 38,6 Mio. EUR) sowie auf die Ausgliederung des Watte- und Konsumgütergeschäfts (– 16,5 Mio. EUR) zurückzuführen.

Der Verkauf des Babywindelgeschäfts sowie die Ausgliederung des Watte- und Konsumgütergeschäfts führte zu einem Umsatzrückgang mit Gesellschaften der HARTMANN GRUPPE (– 11,0 Mio. EUR auf 223,5 Mio. EUR in 2005); der Strukturanteil der Gruppenumsätze stieg um 0,8 %-Punkte auf 37,2 %.

24 Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen

Die Bestände an fertigen und unfertigen Erzeugnissen stiegen um 3,9 Mio. EUR.

25 Sonstige betriebliche Erträge

in Tausend EUR	2005	2004
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	10.135	1.327
Erträge aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	8.246	1.564
Übrige Erträge	54.359	39.258
	72.740	42.149

Die Höhe der übrigen Erträge wird wesentlich durch Konzernfunktionen der AG bestimmt. Neben Erträgen aus Konzernfunktionen setzen sich die übrigen Erträge aus folgenden Positionen zusammen:

in Tausend EUR	2005	2004
Verrechnung von Leistungen an verbundene Unternehmen	16.126	12.271
Kursgewinne	15.601	14.812
davon mit verbundenen Unternehmen	(8.378)	(6.627)
Erträge aus der Ausgliederung bzw. dem Verkauf von Geschäftsfeldern	8.212	0
Weiterberechnete Kosten der AG für Investitions- und Kostenprojekte von verbundenen Unternehmen	6.075	5.359
Mieterträge	2.848	3.181
Sonstige Erträge Vorjahre	2.862	521
Sonstiges	2.635	3.114
	54.359	39.258

26 Materialaufwand

in Tausend EUR	2005	2004
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	374.215	391.305
Bezogene Leistungen	4.639	6.881
	378.854	398.186

27 Personalaufwand

in Tausend EUR	2005	2004
Löhne und Gehälter	89.600	102.568
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	16.516	18.666
Aufwendungen für Altersversorgung	3.493	3.149
	109.609	124.383

Aufgrund der im Vorjahr beschlossenen Restrukturierungsmaßnahmen und der Ausgliederung des Watte- und Konsumgütergeschäfts auf die CMC Consumer Medical Care GmbH, fielen die Aufwendungen für Löhne und Gehälter (inkl. Sozialabgaben) um 12,5 % auf 106,1 Mio. EUR.

Der Anstieg der Aufwendungen für Altersversorgung ist im Wesentlichen auf die Anwendung neuer Richttafeln für die Berechnung von Pensionsrückstellungen zurückzuführen (+ 0,6 Mio. EUR).

Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt (nach § 285 Ziffer 7 HGB):

	2005	2004
Angestellte	1.113	1.282
Arbeiter	831	999
Arbeitnehmer i. S. von § 267 Abs. 5 HGB	1.944	2.281
Auszubildende	67	78

28 Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen

Die Abschreibungen des Geschäftsjahres 2005 sind im Einzelnen aus dem Anlagespiegel in Anlage 2 zum Anhang ersichtlich. Im Geschäftsjahr wurden folgende außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen:

in Tausend EUR	2005
Außerplanmäßige Abschreibungen auf Gebäude	63
Außerplanmäßige Abschreibungen auf Technische Anlagen und Maschinen	1.792
	1.855

29 Sonstige betriebliche Aufwendungen

in Tausend EUR	2005	2004
Verluste aus dem Abgang von Gegenständen des Anlage- und Umlaufvermögens sowie Wertminderungen des Umlaufvermögens	5.569	13.420
Ausgangsfrachten	36.544	35.329
Werbung und Werbekostenzuschüsse	14.573	24.141
Instandhaltung, Wartung, Reinigung	8.557	9.834
Miete und Leasing	9.352	9.754
Recht und Beratung, Gebühren und Beiträge	6.461	6.763
Kursverluste und Kurssicherungsmaßnahmen lfd. Jahr	10.359	13.254
Weiterberechnete Aufwendungen von Tochtergesellschaften	5.387	7.439
Übrige Aufwendungen	31.137	50.651
	127.939	170.585

Im Geschäftsjahr wurden Einzelwertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie ausgegebenen Darlehen in Höhe von Tausend EUR 5.395 gebildet.

Der Rückgang der übrigen Aufwendungen um Tausend EUR 19.424 ist im Wesentlichen auf Sondereffekte des Vorjahres zurückzuführen.

30 Finanzergebnis

in Tausend EUR	2005	2004
Erträge aus Beteiligungen	+22.496	+17.753
davon aus verbundenen Unternehmen	(22.433)	(17.726)
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	+3.787	+3.162
davon aus verbundenen Unternehmen	(3.346)	(2.637)
davon aus beteiligten Unternehmen	(29)	(31)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-5.681	-7.928
davon an verbundene Unternehmen	(473)	(542)
Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen	+0	+58
Aufwendungen aus Ergebnisabführungsverträgen	-4.926	-3
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-26.714	-24.179
	-11.038	-11.137

31 Erträge und Aufwendungen aus Gewinnabführungsverträgen

Gemäß Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag zwischen der PAUL HARTMANN AG und der CMC Consumer Medical Care GmbH ist der Jahresüberschuss an die herrschende Gesellschaft abzuführen. In 2005 erzielte die CMC Consumer Medical Care GmbH einen Jahresfehlbetrag in Höhe von Tausend EUR 4.926.

32 Steuern vom Einkommen und Ertrag

Auf Grund des steuerlichen Ergebnisses ergibt sich für das Geschäftsjahr 2005 eine ertragssteuerliche Belastung in Höhe von Tausend EUR 200. Die sonstigen in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Einkommen- und Ertragsteuern betreffen Vorjahre (Tausend EUR - 878) sowie entsprechende ausländische und weiterberechnete inländische Steuern (Tausend EUR 117).

32 Sonstige Steuern

Die sonstigen Steuern in Höhe von Tausend EUR 1.009 betreffen im Wesentlichen den Bezug von Energie (Tausend EUR 357), Grundsteuer (Tausend EUR 306) sowie nicht abzugsfähige Vorsteuer (Tausend EUR 247).

34 Jahresüberschuss, Zuführung aus den Gewinnrücklagen, Bilanzgewinn

Der Jahresüberschuss beträgt Tausend EUR 30.350. Den Anderen Gewinnrücklagen wurden gem. § 270 Abs. 2 HGB Tausend EUR 18.000 zugeführt, so dass sich ein Bilanzgewinn von Tausend EUR 12.350 ergibt.

35 Gesamtbezüge des Aufsichtsrats und des Vorstands

Der Aufsichtsrat erhielt satzungsgemäß eine Vergütung von insgesamt Tausend EUR 381.

Die Höhe der Vorstandsvergütung richtet sich nach den Aufgaben des einzelnen Vorstandsmitglieds, seinen Leistungen und der Entwicklung der HARTMANN GRUPPE unter Berücksichtigung des Vergleichsumfeldes. Die Gesamtvergütung setzt sich in Übereinstimmung mit den Empfehlungen der Regierungskommission „Deutscher Corporate Governance Kodex“ aus einem fixen und einem variablen Bestandteil zusammen; sie enthält jedoch keine „Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter“. Der Aufsichtsrat behält sich die Möglichkeit einer Normierung vor. Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands für das Berichtsjahr beliefen sich auf Tausend EUR 1.966 (davon fix: Tausend EUR 1.047, variabel: Tausend EUR 919).

Für die Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstands und ihren Hinterbliebenen sind insgesamt 8,6 Mio. EUR zurückgestellt; die laufenden Bezüge betragen Tausend EUR 734.

Die Namen der Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands sind in Anlage 4 zum Anhang angegeben.

Gewinnverwendung

Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns

Der Hauptversammlung der PAUL HARTMANN AG wird vorgeschlagen, wie folgt über die Verwendung des Bilanzgewinns zu beschließen:

in Tausend EUR

Bilanzgewinn	12.350	
An die Aktionäre werden auf das Grundkapital ausgeschüttet: 3,30 EUR je Namensstückaktie auf die dividendenberechtigten 3.551.742 Namensstückaktien	11.721	
Einstellung in die Anderen Gewinnrücklagen	629	12.350

Heidenheim an der Brenz, den 3. März 2006

PAUL HARTMANN Aktiengesellschaft

Dr. Riguzzi

Pohl

Unterharnscheidt

Dr. Wurster

**Wiedergabe des
Bestätigungsvermerks**

Nach dem abschließenden Ergebnis unserer Prüfung haben wir mit Datum vom 17. März 2006 den folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt:

**Bestätigungsvermerk des
Abschlussprüfers**

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der PAUL HARTMANN Aktiengesellschaft, Heidenheim/Brenz, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegen in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Stuttgart, den 17. März 2006

PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Wagner
Wirtschaftsprüfer

Bäder
Wirtschaftsprüfer

Anlagespiegel der PAUL HARTMANN AG

in Tausend EUR		kumulierte Anschaffungs-/Herstellungswerte			
		Zugänge	Umbuchungen	Abgänge	Stand 31.12.2005
	Stand 1.1.2005				
Anlagevermögen					
I. Immaterielle Vermögensgegenstände					
1. Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	35.223	954	911	1.454	35.634
2. Geleistete Anzahlungen und Immaterielle Vermögensgegenstände im Bau	889	556	-852	-	593
	36.112	1.511	58	1.454	36.228
II. Sachanlagen					
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	100.228	428	2.326	652	102.331
2. Technische Anlagen und Maschinen	183.608	5.964	818	30.499	159.892
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	107.556	1.659	-2.109	10.024	97.082
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	1.124	5.408	-1.094	41	5.396
	392.516	13.459	-58	41.216	364.701
III. Finanzanlagen					
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	214.298	9.045	-	153	223.189
2. Beteiligungen	3.643	-	-	175	3.468
	217.941	9.045	-	328	226.657
Summe I – III	646.569	24.014	0	42.998	627.586

Stand Abschreibungen 1.1.2005	Abschreibungen				Restbuchwerte	
	Abschreibungen	Umbuchungen	Abgänge	Stand 31.12.2005	Stand 1.1.2005	Stand 31.12.2005
30.749	2.708	–	1.436	32.022	4.474	3.613
–	–	–	–	–	889	593
30.749	2.708	–	1.436	32.022	5.363	4.206
64.906	2.379	2.117	640	68.761	35.323	33.570
144.083	11.310	–	28.550	126.843	39.525	33.049
95.247	3.447	–2.117	8.632	87.945	12.309	9.137
–	–	–	–	–	1.124	5.396
304.235	17.136	–	37.821	283.549	88.281	81.151
45.139	26.714	–	128	71.724	169.160	151.465
3.169	–	–	–	3.169	474	299
48.308	26.714	–	128	74.893	169.633	151.764
383.292	46.558	–	39.386	390.464	263.277	237.121

Anteilsbesitz der PAUL HARTMANN AG zum 31. Dezember 2005

		Anteil in %
	Region Zentraleuropa	
DE	CMC Consumer Medical Care GmbH	100,0
	HARTMANN Konsumgüter GmbH i.L.	100,0
	PAUL HARTMANN AG & Co. Logistikzentrum Süd OHG	98,0
	Karl Otto Braun KG	94,9
	Hans Braun GmbH	94,9
	HARTMANN Pardes GmbH (vormals: Novamar GmbH)	94,9
	Sanimed GmbH	100,0
	NOGE Gesellschaft für Medizinprodukte und -dienstleistungen mbH	100,0
	DIG Dienstleistungen im Gesundheitswesen GmbH	100,0
	Medicus Handelsvertretungs GmbH	60,0
	Kneipp-Werke Kneipp-Mittel-Zentrale GmbH & Co. KG	80,0
	Sebastian Kneipp Gesundheitsmittel-Verlag GmbH	80,0
	Kneipp-Werbe-Agentur u. Vertriebs GmbH	80,0
	Kneipp Verwaltungsgesellschaft mbH	80,0
	Kneipp International GmbH	80,0
	Vlesia GmbH	60,0
AT	PAUL HARTMANN Ges.mbH	100,0
	Region West-/Südeuropa	
BE	N.V. PAUL HARTMANN S.A.	100,0
CH	IVF HARTMANN Holding AG	60,0
	Vlesia AG	60,0
	IVF HARTMANN AG	60,0
	Kistler AG	60,0
	IVF Technology AG (vormals: IVF Maschinenfabrik)	60,0
	IVF Novatech AG	60,0
	Kneipp GmbH	80,0
DZ	Laboratoires PAUL HARTMANN S.A.R.L.	51,0
ES	PAUL HARTMANN S.A.	100,0
	Laboratorios UNITEX-HARTMANN S.A.	100,0

		Anteil in %
FR	PAUL HARTMANN S.A.	100,0
	Laboratoires PAUL HARTMANN S.A.R.L.	100,0
	HYGIENE PARTNERS S.A.R.L.	100,0
	STERIMA S.A.	100,0
	Poyet Medical SAS	75,0
	Les Bandes Somos S.A.	94,9
	Medical Service et Logistique SAS	100,0
	Kneipp France S.A.R.L.	100,0
	Max Lorne S.A.	100,0
GR	PAUL HARTMANN Hellas A.E.	100,0
IT	PAUL HARTMANN S.p.A.	100,0
	B.S. BIOCHEMICAL SYSTEMS s.r.l.	100,0
	FORO.MED. Production s.r.l.	100,0
	D.A.S. Distributori Articoli Sanitari s.r.l.	100,0
	Genesi s.r.l.	100,0
MA	PAUL HARTMANN S.A.R.L.	55,0
NL	PAUL HARTMANN B.V.	100,0
	PAUL HARTMANN Finance B.V.	100,0
	Kneipp Nederland B.V.	80,0
PT	PAUL HARTMANN LDA	100,0
Region Osteuropa		
CZ	HARTMANN-RICO A.S.	100,0
	SANICARE s.r.o.	100,0
HR	PAUL HARTMANN d.o.o.	100,0
HU	HARTMANN-RICO Hungária Kft.	100,0
PL	PAUL HARTMANN Polska Sp. z o.o.	100,0
RO	S.C. PAUL HARTMANN S.R.L.	100,0
RU	PAUL HARTMANN OOO	100,0
SI	PAUL HARTMANN Adriatic d.o.o.	100,0
SK	HARTMANN-RICO S.R.O.	100,0
TR	HCI HARTMANN Cotton Invest Ltd. Sti.	100,0
	PAUL HARTMANN Ltd. Sti.	100,0

		Anteil in %
Region Nordeuropa		
DK	PAUL HARTMANN A/S	100,0
GB	PAUL HARTMANN Ltd.	100,0
NO	PAUL HARTMANN AS	100,0
SE	HARTMANN-ScandiCare AB	100,0
Region Amerika		
CA	PAUL HARTMANN Inc.	100,0
US	PAUL HARTMANN Corp.	100,0
	HARTMANN-Conco, Inc.	100,0
	Kneipp Corporation of America, Inc.	80,0
Region Afrika, Asien, Ozeanien		
AE	PAUL HARTMANN Middle East FZE	100,0
AU	PAUL HARTMANN Pty. Ltd.	100,0
CN	PAUL HARTMANN (Qingdao) Medical Devices Co., Ltd.	99,3
	PAUL HARTMANN (Shanghai) Trade Co., Ltd.	100,0
EG	PAUL HARTMANN Egypt S.A.E.	99,9
	PAUL HARTMANN Egypt Industries S.A.E.	70,0
HK	PAUL HARTMANN Asia-Pacific Ltd.	100,0
IN	KOB Medical Textiles Private Ltd.	94,9
IR	PAUL HARTMANN Iran Kish LLC	90,0
	Pioneer Healthcare Pars Private Joint Stock Company	90,0
MY	PAUL HARTMANN Malaysia Sdn. Bhd.	100,0
SG	PAUL HARTMANN Pte. Ltd.	100,0
ZA	HARTMANN-Vitamed (Pty) Ltd.	100,0

Die vollständigen Angaben zum Anteilsbesitz der PAUL HARTMANN AG werden beim Registergericht des Amtsgerichts Heidenheim hinterlegt.

Aufsichtsrat, Vorstand, Group Management Team

Ehrenvorsitzender des Hauses HARTMANN

Dr. Friedrich-Wilhelm
v. Seydlitz-Kurzbach
Ulm

Aufsichtsrat

Fritz-Jürgen Heckmann
Rechtsanwalt
Stuttgart
Vorsitzender ab 8. Juli 2005

Dr. Karl Heinz Weiss
Rechtsanwalt
München
Vorsitzender bis 8. Juli 2005

Rudolf Neidlein*
Bevollmächtigter der IG-Metall
Heidenheim
Stellvertretender Vorsitzender

Dr. Heinz Ahrens
Geschäftsführungsvorsitzender i. R.
Memmingen
ab 8. Juli 2005

Dr. Werner Casper*
Regional-Direktor Amerika
Leiter Customer Management
Heidenheim

Peter Donath*
Ressortleiter IG Metall Vorstand
Frankfurt

Wolfgang Feil
Hofkammerdirektor
Stuttgart

Ulrich Gärtner
Geschäftsführer der Telegärtner
Karl Gärtner GmbH
Stuttgart

Christine Geppert*
Freigestelltes Betriebsratsmitglied
Oberweiler-Tiefenbach

Roland Lanzinger*
Freigestelltes Betriebsratsmitglied
Nattheim

Rainer Neumann
Mitglied des Vorstands der R+V
Versicherungsgruppe
Wiesbaden

Wolfgang Schwarz*
Freigestellter
Gesamtbetriebsratsvorsitzender
Heidenheim

Anna Maria Gräfin von Pocci
Geschäftsführerin der Gräflin
von Pocci Verwaltungs GmbH
Füssen

Vorstand

Dr. Rinaldo Riguzzi
Vorsitzender des Vorstands

Friedrich Pohl
Personalwesen

Norbert Unterharnscheidt
Finanzen und Informationssysteme
ab 1. Juli 2005

Dr. Thomas Wurster
Product Supply Management
Private Label Management

Dr. Hans-Peter Wagner
Finanzen
bis 30. April 2005

Group Management Team

Thorsten Ahrend
Leiter Corporate
Accounting/Treasury

Dr. Michael Banz
Leiter Corporate Legal
ab 6. Juni 2005

Werner Benz
Regional-Direktor
Afrika, Asien, Ozeanien

Dieter Buschmann
Leiter Marketing und
Vertrieb Deutschland

Dr. Werner Casper
Regional-Direktor Amerika
Leiter Customer Management

Stephan Eckhart
Geschäftsführer
IVF HARTMANN AG, Schweiz
bis 16. Januar 2006

Dr. Ralf Fenske
Leiter Financial Controlling

Andreas Gisler
Geschäftsführer der
IVF HARTMANN-Gruppe, Schweiz
ab 24. Januar 2006

Bengt Gustafson
Regional-Direktor Nordeuropa
Geschäftsführer HARTMANN-
ScandiCare AB, Schweden

Klaus Hitzler
Leiter Information Services

Michel Kuehn
Regional-Direktor West-/Südeuropa
Geschäftsführer
PAUL HARTMANN S.A.,
Frankreich

Krzysztof-Daniel Malowaniec
Leiter Development und
Corporate Communication

Jörg Müller
Leiter Human Resources
Management
ab 24. Januar 2006

Dr. Wolfgang Neumann
Regional-Direktor Zentraleuropa
Leiter Solution Management

L'ubomír Páleník
Regional-Direktor Osteuropa
Geschäftsführer
HARTMANN-RICO A.S.,
Tschechische Republik

Wolfgang Röhl
Leiter Supply Network
Management und Produktion
Region Zentraleuropa

Dr. Hendrik Rosenboom
Leiter Supply Process
Management

Dr. Klaus Ruhnau
Leiter Marketing

Dr. Peter Horndasch
Leiter Human Resources
Management
bis 31. August 2005

* von den Arbeitnehmern gewählt

Bericht des Aufsichtsrats

Überblick

HARTMANN hat sich zum Ziel gesetzt, mithilfe innovativer Lösungen für seine Kunden eine führende Marktposition bei Systemlösungen und Produkten zur Wundbehandlung, Inkontinenzhygiene und zum OP-Risikoschutz einzunehmen. Mit der Strategie FOCUS wurden entsprechende Weichen dafür gestellt, und der Erfolg ist an den Zahlen des Geschäftsjahres 2005 abzulesen. Die Ergebnisse zeigen, dass HARTMANN auf dem richtigen Weg ist, aber auch, dass dieser Weg konsequent weiterverfolgt werden muss.

Der Aufsichtsrat hat im abgelaufenen Geschäftsjahr das Unternehmen in seiner Ausrichtung zum lösungsorientierten Systemanbieter unterstützt. Wir haben den Vorstand sorgfältig und regelmäßig überwacht und ihn bei wesentlichen Einzelmaßnahmen beratend begleitet. Wir haben uns durch schriftliche Berichte des Vorstands über die Lage des Unternehmens und über wichtige Geschäftsvorfälle informieren lassen. Hierzu gehörten monatliche Berichte über den Umsatz und die Liquiditätslage sowie über die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung einschließlich der Plan/Ist-Abweichungen. Auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen ließ sich der Vorsitzende des Aufsichtsrats regelmäßig vom Vorstandsvorsitzenden über die aktuelle Entwicklung der Geschäftslage und über wesentliche Geschäftsvorfälle informieren. In Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung waren wir frühzeitig eingebunden. Alle Maßnahmen, die aufgrund gesetzlicher oder satzungsgemäßer Bestimmungen oder aufgrund der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats die Zustimmung des Aufsichtsrats erfordern, wurden eingehend beraten und zur Beschlussfassung vorgelegt.

In turnusmäßigen Sitzungen umfassend über die Geschäftsentwicklung informiert

Der Aufsichtsrat hat im Jahr 2005 unter Teilnahme des Vorstands vier turnusmäßige Sitzungen abgehalten (15. März, 29. April, 28. September, 29. November). Weiterhin fanden am 26. Januar 2005 und am 8. Juli 2005 Sitzungen zu den Veränderungen im Vorstand und Aufsichtsrat statt. Drei Aufsichtsratsmitglieder konnten an jeweils einer der Sitzungen nicht teilnehmen, ansonsten tagte das Gremium vollzählig. Ein Interessenkonflikt trat bei keinem Aufsichtsratsmitglied zutage. Auch bestehen keine Berater- oder sonstigen Dienst- oder Werkverträge zwischen einem Mitglied des Aufsichtsrats und der Gesellschaft.

Auf Grundlage der Berichterstattung des Vorstands erörterten wir die Entwicklung von Umsatz und Ergebnis im Konzern, die Rentabilität der einzelnen Segmente und die Finanzlage. Ausführlich diskutierten wir die Geschäftslage einzelner Tochtergesellschaften, schwerpunktmäßig Kneipp und Sanimed. Deren Geschäftsführer informierten detailliert im Rahmen von Sitzungen und beantworteten unsere Fragen. Wiederholt beschäftigten wir uns mit den wesentlichen Veränderungen im Wettbewerbsumfeld und in der Gesundheitspolitik. Insbesondere im 1. Halbjahr 2005 besprachen wir die Strategie FOCUS und verfolgten und begleiteten ganzjährig deren Umsetzung im Konzern. Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat die kurz- und mittelfristige Finanz-, Investitions- und Personalplanung vorgestellt. Wir haben sie zur Kenntnis genommen und die Investitionsplanung für das Jahr 2006 nach Erörterung mit dem Vorstand am 29. November 2005 genehmigt.

Anpassungen bei Corporate Governance und der Entsprechenserklärung vorgenommen

Die aktuelle freiwillige Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex in Anlehnung an § 161 AktG wird am 28. März 2006 abgegeben. Der Aufsichtsrat konnte sich mit Rücksicht auf die Privatsphäre der Vorstandsmitglieder nicht für eine Veröffentlichung der individuellen Vorstandsgehälter entscheiden, was im Übrigen für eine nicht börsennotierte Gesellschaft wie die PAUL HARTMANN AG auch gesetzlich nicht gefordert

ist. Wir begrüßen die Entscheidung des Vorstands, den Jahres- und Konzernabschluss bereits innerhalb von 90 Tagen nach Ende des Geschäftsjahres zugänglich zu machen und ein freiwilliges Insiderverzeichnis in Anlehnung an § 15 b WpHG zu führen.

Im Bestreben, unserer Aufsichts- und Kontrollfunktion angemessen gerecht zu werden, haben wir die Aufsichtsratssitzungen anhand der rechtzeitig und allen Gremiumsmitgliedern gleichzeitig zur Verfügung gestellten Sitzungsunterlagen vorbereitet. Zur weiteren Verbesserung prüften wir unter anderem in einer gesonderten Sitzung am 27. März 2006 die Effizienz unserer Tätigkeit und trafen Festlegungen für die künftige Arbeit.

Ausschüsse haben in regelmäßigen Sitzungen getagt

Der Aufsichtsrat hat drei paritätisch besetzte Ausschüsse gebildet: den Ausschuss für personelle Angelegenheiten des Vorstands (Präsidialausschuss), den Prüfungsausschuss und den Vermittlungsausschuss gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG. Dem Präsidialausschuss und dem Vermittlungsausschuss gehören der Aufsichtsratsvorsitzende Dr. Karl Heinz Weiss (bis 8. Juli 2005) bzw. Fritz-Jürgen Heckmann (ab 8. Juli 2005) als Vorsitzender, Rudolf Neidlein als stellvertretender Vorsitzender sowie Rainer Neumann und Wolfgang Schwarz an. Der Präsidialausschuss tagte im Berichtszeitraum viermal. Der Vermittlungsausschuss musste nicht einberufen werden.

Der Prüfungsausschuss kam im Jahr 2005 zu zwei Sitzungen zusammen, an denen jeweils auch der Abschlussprüfer teilnahm. Schwerpunkte seiner Tätigkeit waren die Prüfung des Jahresabschlusses der PAUL HARTMANN AG und des Konzernabschlusses der HARTMANN GRUPPE, die Vorbereitung der Bilanzfeststellungssitzung, die Beratung des Vorstands in Fragen der Rechnungslegung, des Risikocontrollings und der Investitionsanalyse. Außerdem waren die Vorbereitung des Vorschlags des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung zur Wahl des Abschlussprüfers, die Erörterung und Festlegung der Prüfungsschwerpunkte im Rahmen der Abschlussprüfung, die Empfehlung über die Honorarvereinbarung mit dem Abschlussprüfer und die Überwachung seiner Unabhängigkeit Kernpunkte dieser Arbeit. Über die Aufgaben und Verantwortlichkeiten der internen Revision und die wesentlichen Revisionsergebnisse im Jahr 2005 ließ sich das Gremium gesondert berichten. Dem Prüfungsausschuss gehörten im Jahr 2005 unverändert Rainer Neumann (Vorsitzender), Peter Donath, Fritz-Jürgen Heckmann und Rudolf Neidlein an. Über die Arbeit der Ausschüsse wurde dem Aufsichtsratsplenum berichtet.

Jahres- und Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2005 gebilligt

Der Aufsichtsrat hat auf Basis der Vorprüfung durch den Prüfungsausschuss den Jahresabschluss der PAUL HARTMANN AG sowie den Konzernabschluss der HARTMANN GRUPPE und den Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns geprüft, erörtert und mit dem Vorstand beraten. Die von der Hauptversammlung gewählte PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, hat unter Einbeziehung der Buchführung den Jahresabschluss und den Lagebericht der PAUL HARTMANN AG sowie den nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellten Konzernabschluss geprüft und jeweils mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers wurden jedem Aufsichtsratsmitglied rechtzeitig zugesandt. Der Abschlussprüfer nahm an der Bilanzfeststellungssitzung am 28. März 2006 teil und berichtete über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung. Zudem gab der Abschlussprüfer in der Sitzung des Prüfungsausschusses am 16. März 2006 ausführliche Erläuterungen zu den Prüfungsberichten.

Die Berichte des Abschlussprüfers haben wir zustimmend zur Kenntnis genommen. Das Ergebnis der Vorprüfung des Prüfungsausschusses und das Ergebnis unserer eigenen Prüfung entsprechen vollständig

dem Ergebnis des Abschlussprüfers. Wir haben den Jahresabschluss der PAUL HARTMANN AG und den Konzernabschluss auf der heutigen Bilanzfeststellungssitzung gebilligt. Der Jahresabschluss 2005 der PAUL HARTMANN AG ist damit festgestellt. Dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns mit einer Ausschüttung von 3,30 EUR pro Aktie schließt sich der Aufsichtsrat an.

Veränderungen in der Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand

Dr. Karl Heinz Weiss hat mit Wirkung ab Beendigung der Hauptversammlung am 8. Juli 2005 den Vorsitz im Aufsichtsrat der PAUL HARTMANN AG niedergelegt und ist aus dem Gremium ausgeschieden. Er hat dem Aufsichtsrat 17 Jahre angehört, davon zwölf Jahre als Vorsitzender. Die Jahre, in denen Dr. Weiss den Aufsichtsratsvorsitz des Unternehmens innehatte, waren für HARTMANN richtungweisend. Mit großem Sachverstand und Engagement sah er sich den Interessen des Unternehmens stets verpflichtet und hat sich um die HARTMANN GRUPPE in herausragender Weise verdient gemacht. Der Aufsichtsrat ist ihm hierfür zu besonderem Dank verpflichtet. Dr. Heinz Ahrens, der am 11. Juli 2003 von der Hauptversammlung zum Ersatzmitglied bestimmt worden war, rückte in den Aufsichtsrat nach. Zum neuen Aufsichtsratsvorsitzenden wurde Fritz-Jürgen Heckmann gewählt.

Wie bereits an gleicher Stelle im Vorjahr berichtet, schied Dr. Hans-Peter Wagner zum 30. April 2005 auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand aus, dem er seit dem 1. Mai 2002 angehört hatte. Zu seinem Nachfolger berief der Aufsichtsrat Norbert Unterharnscheidt. Er ist im Vorstand für das Ressort Finanzen und Informationssysteme zuständig. Seine Bestellung erfolgte zum 1. Juli 2005.

Zum 31. März 2006 wird der langjährige Personalvorstand der PAUL HARTMANN AG, Friedrich Pohl, in den Ruhestand treten. Seine Aufgaben als Arbeitsdirektor und die Verantwortung für das Personalwesen im Vorstand werden von Herrn Unterharnscheidt übernommen. Herr Pohl gehörte dem Unternehmen 35 Jahre an, davon war er 13 Jahre im Vorstand für das Ressort Personalwesen zuständig. Darüber hinaus verantwortete er in den Jahren 2003 bis 2004 das Konsumgütergeschäft. Wir sprechen Herrn Pohl Dank und Anerkennung für seine langjährige, stets erfolgreiche Tätigkeit zum Wohle des Hauses HARTMANN aus.

Unser Dank gilt den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der HARTMANN GRUPPE für ihren persönlichen Einsatz und ihre Leistung im Geschäftsjahr 2005.

Heidenheim, 28. März 2006

Für den Aufsichtsrat



Fritz-Jürgen Heckmann
Vorsitzender

Allgemeine Angaben

Als größte operative Einheit steuert die PAUL HARTMANN AG weltweit sämtliche Konzernaktivitäten. Die primären Geschäftssegmente bilden die strategische Fokussierung auf die bedeutenden medizinischen Kernsortimente ab. Geographisch hat sich die HARTMANN GRUPPE mit Gesellschaften in 37 Ländern, gegliedert in sechs Regionen, marktnah organisiert. Der Vertriebsschwerpunkt liegt dabei auf den europäischen Märkten.

HARTMANN unterhält 80 Tochtergesellschaften in aller Welt

HARTMANN gehört zu den ältesten deutschen Industrieunternehmen und geht auf einen 1818 von Ludwig von Hartmann gegründeten Textilbetrieb zurück. Bereits 1873 nahm Paul Hartmann die Fertigung von Verbandstoffen im industriellen Maßstab auf. Im Jahr 1912 wurde das Unternehmen in eine Aktiengesellschaft umgewandelt, deren Sitz seitdem Heidenheim ist.

Die HARTMANN GRUPPE setzt sich aus der PAUL HARTMANN AG und 16 Tochtergesellschaften in Deutschland sowie 64 im Ausland zusammen. Sie sind jeweils rechtlich selbstständig und voll konsolidiert. Der überwiegende Teil der Beteiligungen wird über die PAUL HARTMANN Finance B.V., unsere niederländische Finanzierungsgesellschaft, gehalten. Daneben bestehen Teilkonzerne, zu denen im Wesentlichen die Karl Otto Braun Gruppe, Wolfstein/Deutschland, die Kneipp-Gruppe, Würzburg/Deutschland und die IVF HARTMANN-Gruppe, Schaffhausen/Schweiz zählen.

PAUL HARTMANN AG steuert die Konzernaktivitäten

Als größte operative Einheit innerhalb des Konzerns nimmt die PAUL HARTMANN AG konzernweite Steuerungsfunktionen wahr und stellt den Tochtergesellschaften im In- und Ausland Servicefunktionen wie Produktentwicklungs-, Marketing- und IT-Leistungen zur Verfügung. Die PAUL HARTMANN AG wird durch einen vierköpfigen Vorstand geleitet (Stand 31. Dezember 2005). Er bestimmt die Konzernstrategie, legt das Produktsortiment fest, betreibt das Führungskräfte-Management, verteilt die Ressourcen und ist verantwortlich für das Finanzmanagement.

Ein durch den Vorstand geleitetes internationales Group Management Team (GMT) sichert die internationale Koordination und Umsetzung der konzernweit gültigen Unternehmensstrategie. Dem GMT gehören neben den Regionaldirektoren Verantwortliche der einzelnen Corporate- und Servicebereiche an. Zur Etablierung gesamthafter Lösungen bei Produkten und Dienstleistungen haben wir in den drei medizinischen Geschäftssegmenten fünf Business-Teams eingerichtet. Darin arbeiten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing und Produktentwicklung eng mit Vertriebskollegen der in- und ausländischen Gesellschaften zusammen.

Geschäftssegmente bilden die Konzernstrategie ab

Entsprechend der strategischen Fokussierung auf ein klar strukturiertes, medizinisch orientiertes Portfolio ist die Berichtsstruktur der HARTMANN GRUPPE in die drei bedeutendsten Sortimentsbereiche Wund-, Inkontinenz- und OP-Management gegliedert. Alle weiteren Geschäftstätigkeiten sind dem vierten Geschäftssegment, den sonstigen Konzernaktivitäten, zugeordnet.

Das Segment Wundmanagement umfasst das breite HARTMANN-Sortiment für die Wundbehandlung, ergänzt um Angebote für die Kompressions- und Stütztherapie sowie die endverbrauchernahen Freiwahlsortimente in Apotheken. Absorbierende Inkontinenzprodukte bilden den dominierenden Umsatzanteil im Geschäftssegment Inkontinenzmanagement. Ergänzende Sortimente zur Patienten- und Personalhygiene sowie die medizinischen Hautpflegeserien sind ebenfalls diesem Segment zugeordnet. Im Segment OP-Management sind alle Sortimente zusammengefasst, die dem Risikoschutz im OP dienen. Dazu gehören kundenindividuelle OP-Komplettssets, OP-Abdecksets, OP-Bekleidung und OP-Handschuhe. Unter den sonstigen Konzernaktivitäten sind insbesondere die Konsumgütersortimente für die Erste Hilfe, Damenhygiene sowie kosmetische Watteprodukte zusammengefasst. Darüber hinaus sind die unter der Marke Kneipp angebotenen naturheilkundlichen Arznei- und Pflegeprodukte sowie das Handelsgeschäft mit Medizinprodukten anderer Hersteller diesem Segment zugeordnet.

Bündelung der Gesellschaften in sechs Regionen

Organisatorisch sind die Tochtergesellschaften in sechs geographischen Regionen zusammengefasst, in denen die operative Umsatz- und Ergebnisverantwortung marktnah angesiedelt ist. Die Zuordnung der einzelnen Tochtergesellschaften zu den Regionen Zentraleuropa, West-/Südeuropa, Osteuropa, Nordeuropa, Amerika und Afrika, Asien, Ozeanien ist aus der Aufstellung über den Anteilsbesitz im Konzernanhang ersichtlich. Den Regionen steht jeweils ein Regional-Direktor vor. In enger Abstimmung mit den Geschäftsführern in der Region bündelt er die Aktivitäten unter Umsatz- und Ertragsgesichtspunkten sowie unter Berücksichtigung regionaler Besonderheiten.

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Insbesondere die Veränderungen in der Alterspyramide der Industriestaaten trugen im Berichtsjahr trotz verhaltener Weltkonjunktur zu einem weiter gestiegenen Bedarf an Medizinprodukten bei. Demgegenüber blieb die Finanzierung der wachsenden Gesundheitsausgaben in den europäischen Märkten die größte Herausforderung. Insbesondere in Deutschland und Frankreich dämpften Sparbemühungen im Gesundheitswesen die Entwicklung in unseren Kernsortimenten.

Weltkonjunktur verlor im Jahr 2005 erneut an Fahrt

Die Weltwirtschaft hat im Jahr 2005 gegenüber dem Vorjahr leicht an Dynamik eingebüßt. Das Wachstum des globalen Bruttoinlandsprodukts lag nach der Erwartung des Sachverständigenrats der Bundesregierung in dessen Jahresgutachten 2005/06 bei 4,3 % und damit um etwa einen Prozentpunkt unter dem des Vorjahres, das bei 5,1 % lag. Die drastisch angestiegenen Preise für Rohöl trugen maßgeblich zu dieser Entwicklung bei. Insbesondere durch die gestiegene Nachfrage in verschiedenen Schwellenländern und durch Förder- und Raffinerieausfälle infolge von Unwetterkatastrophen in den Vereinigten Staaten erreichten die Ölpreise im abgelaufenen Geschäftsjahr nominale Rekordstände. Die Weltkonjunktur konnte sich jedoch dank eines beschleunigten Rückflusses der Erdöleinnahmen in die Industrieländer und durch günstige langfristige Finanzierungsbedingungen insgesamt robust behaupten.

Beim Blick auf die einzelnen Wirtschaftsregionen zeigte sich im Berichtsjahr ein unterschiedliches Bild: Insbesondere die USA und China, aber auch weitere asiatische Schwellenländer wirkten erneut als Wachstumsmotor. Demgegenüber entwickelte sich der Euro-Raum trotz deutlicher Unterschiede in den einzelnen Mitgliedsstaaten mit einer Zunahme des Bruttoinlandsproduktes um 1,3 % weiterhin nur verhalten. Insgesamt wirkten sich neben dem hohen Ölpreis vor allem die zurückhaltenden Konsumausgaben der Privathaushalte und die geringe Investitionstätigkeit der Unternehmen negativ auf das Wirtschaftswachstum aus.

Nachhaltige Konjunkturbelebung in Deutschland nicht spürbar

Die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland war im Jahr 2005 erneut von der verhaltenen Binnennachfrage geprägt. Die privaten Konsumausgaben entwickelten sich weiterhin rückläufig. Die laut Statistischen Bundesamt leichte Zunahme des Bruttoinlandsproduktes um 0,9 % gegenüber dem Vorjahr beruhte im Wesentlichen auf einer deutlichen Belebung der Exportnachfrage.

Markt für Medizinprodukte wieder gewachsen

Der Weltmarkt für medizinische Verbrauchsgüter erreichte im Jahr 2005 ein Gesamtvolumen von etwa 194 Mrd. EUR. Anders als im Vorjahr blieben wachstumshemmende, starke Währungseffekte aus; der Gesamtmarkt entwickelte sich mit rund 6,5 % Wachstum positiv. Dieser kräftige Zuwachs beruhte maßgeblich auf einer gestiegenen Nachfrage in den USA, dem mit rund 89 Mrd. EUR größten Einzelmarkt. Mit einem Anteil von etwa 57 Mrd. EUR ist Europa der zweitgrößte Markt für Medizinprodukte. Mit 21 Mrd. EUR ist Deutschland nach wie vor der größte europäische Einzelmarkt, gefolgt von Frankreich und Großbritannien.

Budgetrestriktionen belasteten europäische Märkte

Auch im Jahr 2005 setzten sich die Reformbemühungen des national geprägten Gesundheitswesens in Europa fort. Die permanent angespannte Finanzsituation der Versicherungssysteme führte zu weiteren Sparmaßnahmen, die nicht zuletzt gesetzliche Regelungen von Verbrauchsmengen, Preisgestaltung und Produktqualität tangierten. Bedingt durch diese Maßnahmen entwickelte sich der EU-Markt im Berichtsjahr insgesamt schwächer als der Weltmarkt. Tief greifende gesetzgeberische Maßnahmen in den wichtigen europäischen Kernmärkten Deutschland, Frankreich und Spanien hinsichtlich der Erstattungshöhe bei Wundauflagen und absorbierenden Inkontinenzprodukten wirkten sich negativ auf die Umsatzentwicklung in diesen Produktkategorien aus.

Preisdruck in Deutschland weiter verstärkt

Der deutsche Markt für Medizinprodukte wuchs im Berichtsjahr lediglich um etwa 2 % und entwickelte sich damit wie im Jahr 2004 mit einem Plus von 1,5 % nur moderat. Unser größter Absatzmarkt ist nach wie vor geprägt von den engen Finanzspielräumen der gesetzlichen Krankenversicherungen. Insbesondere der Hilfsmittelbereich entwickelte sich aufgrund der zum Jahresanfang 2005 reduzierten nationalen Festbeträge zurückhaltend. Darüber hinaus behinderte der unvermindert hohe Preisdruck bei Medizinprodukten ein kräftigeres

Umsatzwachstum. Hauptauslöser waren Budgetrestriktionen in Kliniken und Pflegeeinrichtungen, die im abgelaufenen Jahr weitere Anstrengungen unternommen hatten, den Kostendruck in den Griff zu bekommen.

Kernsortimente zeigten weiterhin Wachstumspotenziale

Das wachsende Gesundheitsbewusstsein der Bevölkerung, neue Therapieformen infolge des medizinischen Fortschritts, aber auch die sich abzeichnenden Veränderungen in der Alterspyramide führen weiterhin zu einem wachsenden Bedarf an Medizinprodukten. Von dieser Entwicklung profitierten auch die HARTMANN-Kernsortimente, deren Marktvolumina sich in Europa im Jahr 2005 durchweg positiv entwickelten: Während der Gesamtumsatz bei Produkten zur Wundbehandlung Schätzungen zufolge um 5,6 % auf 1,5 Mrd. EUR stieg, nahm das Umsatzvolumen bei absorbierenden Inkontinenzprodukten und OP-Einwegprodukten um 1,0 % bzw. 2,7 % auf 1,7 bzw. 1,2 Mrd. EUR zu.

Der deutsche Gesundheitsmarkt blieb im Berichtsjahr infolge des starken Preiswettbewerbs hinter diesen Entwicklungen zurück. In den genannten Produktkategorien belasteten neben Budgetrestriktionen insbesondere gesetzgeberische Eingriffe bei Hilfsmitteln die Marktentwicklung. Letztere resultierten in rückläufigen Umsätzen bei Produkten zur Versorgung inkontinenter Menschen. Die Entwicklung bei Einweg-OP-Materialien war dagegen mit einem Plus von 2,0 % leicht positiv:

Der gestiegene Kostendruck rückte jedoch auch die Betrachtung der Gesamtkosten einer Behandlung stärker in den Blick. Dies wird besonders deutlich im Bereich Wundbehandlung. Der therapeutische Mehrwert innovativer Versorgungssysteme führt zu besseren Heilergebnissen, die insgesamt kostensenkend wirken. Während sich der gesamte Verbandmittelbereich in Deutschland sogar leicht negativ entwickelte, verzeichneten moderne Produkte wie hydroaktive Wundauflagen Zuwächse von rund 8 %.

Ertragslage

Die Fokussierung auf das medizinische Kerngeschäft und ein weiterhin straffes Kostenmanagement führten zu einem deutlichen Anstieg des operativen Ergebnisses.

Anstieg der Umsatzerlöse im medizinischen Kerngeschäft

Durch die Aufgabe der Unternehmensbereiche und den Verkauf bzw. der Ausgliederung des Konsumgütergeschäftes hat die PAUL HARTMANN AG der neuen Strategie FOCUS Rechnung getragen. Dies hatte Auswirkungen auf alle Vertriebswege. Gegenüber dem Vorjahr sanken die Umsatzerlöse um 6,7 % auf 600,3 Mio. EUR. Dieser Rückgang ist ausschließlich auf das Segment Sonstige Aktivitäten zurückzuführen. Im medizinischen Kerngeschäft stiegen die Umsatzerlöse um 2,6 % auf 515,5 Mio. EUR.

Wundmanagement: Neue Vertriebsstruktur für Produkte der modernen Wundbehandlung

Im Segment Wundmanagement konnten die Umsatzerlöse um 2,6 % auf 128,9 Mio. EUR gesteigert werden. Dabei entwickelte sich das Geschäft mit Unternehmen der Hartmann GRUPPE sehr erfreulich. Im Gegensatz hierzu gestaltete sich das Inlandsgeschäft schwierig.

Erwartungsgemäß sanken die Umsatzerlöse insbesondere bei Produkten der traditionellen Wundbehandlung aufgrund des verschärften Preiswettbewerbs. Um den Wachstumsmarkt der Produkte für die moderne Wundbehandlung adäquat bedienen zu können, wurde im Geschäftsjahr eine neue Vertriebsstruktur aufgebaut. Hiermit sind wir gut aufgestellt, um der zunehmend integrierten Versorgung im stationären und ambulanten Sektor gerecht zu werden. Die Umsatzexpectationen in diesem Bereich wurden in diesem Jahr jedoch nicht erfüllt. Im Direktexport konnten wir dagegen deutlich wachsen. Hauptgrund war die Direktbelieferung eines Großkunden in den USA. Der Ergebnisbeitrag des Geschäftsfelds Wundbehandlung konnte durch striktes Kostenmanagement erhöht werden.

Im Geschäftsfeld Kompressionstherapie wurde die im letzten Jahr begonnene Einführung eines eigenen Strumpfsortimentes fortgesetzt und durch eine Premiumqualität ergänzt. Die entsprechenden Vertriebsleistungen spiegeln sich in steigenden Umsatzerlösen und Ergebnisbeiträgen wider. Der Marktanteil von HARTMANN in diesem Produktbereich ist heute noch gering und soll in den nächsten Jahren konsequent weiter ausgebaut werden.

Besonders erfolgreich entwickelte sich das Geschäftsfeld Personal Health Care. Sowohl im deutschen Apothekenmarkt, als auch im Direktexport und bei der Belieferung von Gesellschaften der HARTMANN GRUPPE, konnte ein deutliches Umsatzwachstum erzielt werden.

Inkontinenzmanagement: Höherer Ergebnisbeitrag trotz steigender Rohstoffpreise

Im Segment Inkontinenzmanagement konnten die Umsatzerlöse um 3,3 % auf 292,8 Mio. EUR erhöht werden. Der Anteil an den Umsatzerlösen der PAUL HARTMANN AG stieg auf 48,7 %. Trotz einer Erhöhung der Rohstoffpreise konnte der Ergebnisbeitrag des Vorjahres gesteigert werden, indem wir die Fixkosten gesenkt haben.

Das deutsche Medicalgeschäft war geprägt von weiter verschärften gesetzlichen Rahmenbedingungen im Gesundheitswesen. So gelten seit Beginn des Jahres für saugende Inkontinenzprodukte reduzierte bundeseinheitliche Erstattungsbeträge im ambulanten Bereich. Unsere Antwort darauf war die Entwicklung der Produkte Mit MoliCare Classic und MoliForm Classic, für die keine zusätzliche Aufzahlung erforderlich ist. Parallel dazu wurden hochwertigere Premium-Varianten mit verbesserten Produkteigenschaften eingeführt. Mit diesen Maßnahmen ist es uns gelungen, uns dem verschärften Wettbewerb in diesen Bereichen erfolgreich zu stellen.

Bis Mitte des Jahres 2005 verkaufte die PAUL HARTMANN AG Produkte für leichte Inkontinenz auch im Einzelhandel. Durch die Ausgliederung des Konsumgütergeschäfts in die CMC GmbH reduzierte sich dieser Umsatz im Vergleich zum Vorjahr; gleichzeitig konnten aufgrund wegfallender Marketingaufwendungen deutliche Einsparungen erzielt werden.

Die Umsatzerlöse im Direktexport konnten aufgrund der Einstellung der Geschäftstätigkeit einer amerikanischen Tochtergesellschaft deutlich gesteigert werden. Aufgrund des ungünstigen Dollar-Wechselkurses, insbesondere zum Jahresanfang, konnte allerdings kein befriedigendes Ergebnis erzielt werden.

OP-Management: Umsatzerlöse auf Vorjahresniveau

Im Segment OP-Management lagen die Umsatzerlöse mit 93,8 Mio. EUR nahezu auf Vorjahresniveau. Der Ergebnisbeitrag konnte gegenüber dem Vorjahr leicht gesteigert werden.

Das Krankenhausgeschäft, das einen großen Teil dieses Segments ausmacht, ist weiterhin einem starken Kostendruck unterworfen. Ein starker Preiswettbewerb auf der einen Seite sowie die Notwendigkeit, Prozesse zu standardisieren auf der anderen Seite, bergen zugleich Risiken und Chancen. In dieser Situation helfen partnerschaftliche Lösungen wie der HARTMANN-Lieferservice und kundenindividuelle

OP-Sets unseren Abnehmern in der Klinik, die kommenden Herausforderungen erfolgreich zu meistern.

Mit OP-Abdecksets und kundenindividuellen Sets ist es uns gelungen, Umsatzzuwächse zu erzielen. Auch bei Untersuchungshandschuhen konnten wir deutliche Zuwächse verzeichnen. Aufgrund des preisaggressiven Wettbewerbs mussten wir bei OP-Handschuhen allerdings Umsatzrückgänge hinnehmen.

Sonstige Aktivitäten: Erwarteter Umsatzrückgang aufgrund der strategischen Neuausrichtung

Im Segment Sonstige Aktivitäten sanken die Umsatzerlöse um 56,8 Mio. EUR auf 83,1 Mio. EUR. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen auf den Verkauf des Babywindelgeschäfts sowie auf die Ausgliederung des Watte- und Konsumgütergeschäfts zurückzuführen.

Das Geschäftsfeld Babyhygiene wurde durch den Verkauf der Rechte an der Marke Fixies im Berichtsjahr weit gehend aufgegeben. Neben Lieferungen an den Einzelhandel sind auch, in geringerem Umfang, Umsätze des Medicalvertriebs betroffen. Bis auf Weiteres bleiben Restumsätze im Geschäft mit Gesellschaften der HARTMANN GRUPPE, die sich aufgrund der zentralen Logistikfunktion der PAUL HARTMANN AG ergeben.

Zur Jahresmitte wurden die Konsumgüter- und Handelsmarkenaktivitäten der PAUL HARTMANN AG in die CMC GmbH ausgegliedert. Betroffen hiervon sind vor allem unsere Geschäfte in den Bereichen Damenhygiene, Watte und konsumgüternahe Medicalprodukte wie zum Beispiel Autoverbandkästen. Restumsätze vor allem mit Apotheken werden auch weiterhin über die PAUL HARTMANN AG realisiert; der bei Weitem größte Umsatzanteil wird jedoch künftig in der CMC GmbH anfallen.

In diesem Bereich wird aber ein signifikanter Umsatz mit Gesellschaften der HARTMANN GRUPPE verbleiben. Dies gilt insbesondere für den Bereich der Damenhygiene, da hier die Produktion zur besseren Werksauslastung von Tschechien nach Deutschland verlagert wurde.

Operatives Ergebnis deutlich verbessert

Der in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesene Jahresüberschuss in Höhe von 30,3 Mio. EUR ist durch Sondereffekte geprägt. Die im Jahr 2005 anhaltend schwierigen Marktbedingungen erforderten eine Neubewertung von Beteiligungen der PAUL HARTMANN AG. Erforderliche Sonderabschreibungen wurden nur zum Teil durch Erträge aus Desinvestitionen und Restrukturierungsmaßnahmen kompensiert. Diesen in Summe negativen Sondereffekten in Höhe von 18,7 Mio. EUR standen positive Ergebniswirkungen in Höhe von 11,8 Mio. EUR aus der Ausgliederung der CMC Consumer Medical Care GmbH und geringeren Vorratsabwertungen gegenüber. Unter Berück-

sichtigung dieser Effekte ergibt sich ein operatives Ergebnis in Höhe von 37,2 Mio. EUR.

Die Fokussierung auf das medizinische Kerngeschäft und die inzwischen entlastenden Effekte aus den Sondermaßnahmen des Jahres 2004 führten zu einer deutlichen Verbesserung des operativen Ergebnisses. Durch die Erhöhung des Anteils unserer medizinischen Kernsortimente am Gesamtumsatz und ein aktives Fixkostenmanagement ist es uns gelungen, höheren Bezugspreisen für Rohstoffe und einem deutlich spürbaren Preisdruck auf den Absatzmärkten zu begegnen. Der Anstieg der um Sondereffekte bereinigten Materialquote an der Gesamtleistung um 1,1 Prozentpunkte auf 63,6 % spiegelt die Preisentwicklung auf den Beschaffungs- und Absatzmärkten wider.

Finanzlage

Im Berichtsjahr konnte die Verschuldung der PAUL HARTMANN AG deutlich zurückgeführt werden. Die Investitionstätigkeit konzentrierte sich auf den Ausbau des Logistikstandortes Herbrechtingen sowie auf die bedeutenden medizinischen Geschäftssegmente Inkontinenz- und Wundmanagement.

Nettoverschuldung signifikant reduziert

Im Jahr 2005 haben wir große Anstrengungen unternommen, die Nettoverschuldung zu reduzieren. Sie wurde um 29,8 Mio. EUR auf 97,7 Mio. EUR abgebaut.

Infolge des deutlich verbesserten Ergebnisses lag der operative Cash-Flow im abgelaufenen Geschäftsjahr um 38,8 Mio. EUR höher als im Vorjahr und belief sich auf 49,3 Mio. EUR.

Aufgrund eines geringen Investitionsbedarfs lag der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit mit 24,0 Mio. EUR um 21,5 Mio. EUR unter dem Vorjahr. Unter Berücksichtigung der Mittelzuflüsse aus Zinserträgen und dem Verkauf von Anlagen lag der gesamte Cash-Flow aus Investitionstätigkeit mit – 8,5 Mio. EUR um 31,8 Mio. EUR über dem Vorjahreswert von – 40,3 Mio. EUR. Der Free-Cash-Flow betrug zum Ende des Berichtsjahres 40,8 Mio. EUR. Den positiven Free-Cash-Flow haben wir zur Reduzierung von Bankverbindlichkeiten genutzt.

Deutlich reduziertes Investitionsvolumen

Nachdem wir größere Investitionsprojekte insbesondere im Geschäftssegment Inkontinenzmanagement bereits im Jahr 2004 abgeschlossen hatten, reduzierte sich das Investitionsvolumen im Berichtsjahr deutlich. Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände lagen mit 15,0 Mio. EUR unter den planmäßigen Abschreibungen von 18,0 Mio. EUR.

Der Schwerpunkt der Investitionstätigkeit im Jahr 2005 lag auf der Verbesserung der Logistik- und Produktionsinfrastruktur. Von den Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände entfiel mit 30,0 % der dominierende Anteil auf Bauarbeiten an einem zweiten Hochregallager mit 24.000 Palettenplätzen am Logistikstandort Herbrechtingen. Ziel dieser Maßnahme ist der Ausbau des Standorts zu einer europäischen Logistkdrehscheibe. Insgesamt ist ein Investitionsvolumen von 16 Mio. EUR vorgesehen.

17,5 % des Investitionsvolumens entfielen auf die Erweiterung der Produktionskapazität im Segment Inkontinenzmanagement, weitere 16,7 % auf Erweiterungs- und Ersatzinvestitionen im Segment Wundmanagement.

Vermögenslage

Der Rückgang von Verbindlichkeiten und Rückstellungen führte in Verbindung mit einem verbesserten Ergebnis zu einem deutlichen Anstieg der Eigenkapitalquote.

Bilanzsumme gegenüber dem Vorjahr verkürzt

Gegenüber dem Jahresende 2004 hat sich die Bilanzsumme der PAUL HARTMANN AG zum 31. Dezember 2005 nochmals um 23,6 Mio. EUR auf 484,1 Mio. EUR reduziert. Auf der Aktivseite ging das Anlagevermögen um 26,2 Mio. EUR auf 237,1 Mio. EUR zurück. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen auf den Verkauf von Anlagen an die CMC sowie auf erforderliche Wertberichtigungen bei Beteiligungen zurückzuführen. Einer Verminderung des Anlagevermögens stand eine Erhöhung der Forderungen in Höhe von 13,4 Mio. EUR gegenüber. Während die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen Fremde sanken, stiegen die sonstigen Forderungen gegen Fremde aufgrund der Desinvestition im Konsumgütergeschäft und die Forderungen gegen verbundene Unternehmen um 25,6 Mio. EUR.

Der Rückgang der Rückstellungen in Höhe von 17,8 Mio. EUR ist im Wesentlichen auf den Verbrauch und die Auflösung der Rückstellung für Restrukturierungsmaßnahmen zurückzuführen.

Beeinflussung der Bilanzstruktur durch Wegfall des Konsumgütergeschäfts

Der Verkauf des Babywindelgeschäfts und die Ausgliederung des Konsumgütergeschäfts auf die CMC GmbH führten im Berichtsjahr zu deutlichen Veränderungen bei Forderungen und Verbindlichkeiten gegen Fremde. Der Forderungsbestand fiel um 33,4 % auf 24,5 Mio. EUR; die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegen Fremde sanken um 25,0 % auf 13,2 Mio. EUR.

Die Konzernfinanzierungsfunktion der PAUL HARTMANN AG äußerte sich u.a. in einem deutlichen Anstieg der sonstigen Forderungen gegen verbundene Unternehmen. Die Forderungen aus Darlehen und dem konzerninternen Cash-Pooling stiegen um 11,1 Mio. EUR auf 96,0 Mio. EUR. Der Vorratsbestand sank gegenüber dem Vorjahr um 3,4 Mio. EUR auf 67,8 Mio. EUR. Im Rahmen der Ausgliederung der CMC GmbH wurden Warenbestände in Höhe von 7,2 Mio. EUR übertragen. Die Fremdwährungsentwicklung im Geschäftsjahr führte zu deutlich geringeren handelsrechtlichen Abwertungen auf den niedrigeren Tagespreis am Bilanzstichtag. Dies betraf insbesondere die Bewertung von Inkontinenzprodukten und Rohstoffen.

Eigenkapitalquote deutlich gesteigert

Aufgrund der Ergebnisverbesserung und der Verkürzung der Bilanzsumme stieg die Eigenkapitalquote um 6,0 Prozentpunkte auf 45,5 %. Absolut stieg das Eigenkapital auf 220,2 Mio. EUR und erhöhte sich damit gegenüber dem Vorjahr um 19,9 Mio. EUR; die Eigenkapitalrendite nach Steuern verbesserte sich auf 13,8 %.

Mitarbeiter

Die Umsetzung der Strategie FOCUS haben wir im Personalbereich auf verschiedenen Ebenen konsequent fortgesetzt. Dabei standen die Anpassung der Unternehmensorganisation und die daraus resultierende Verminderung der Personalstärke im Vordergrund.

Zahl der Beschäftigten weiter rückläufig

Zum Jahresende 2005 beschäftigte die PAUL HARTMANN AG 1.826 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 501 weniger als im Jahr zuvor. Ursächlich hierfür war im Wesentlichen die neue prozessorientierte und deutlich gestraffte Organisation. Darüber hinaus wechselten 265 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in die im Berichtsjahr gegründete CMC Consumer Medical Care GmbH.

Neue Wege des sozialverträglichen Personalabbaus

In intensiver und konstruktiver Zusammenarbeit mit den Interessenvertretern der betroffenen Gesellschaften und Standorte ist es uns gelungen, die neue Organisationsstruktur zügig umzusetzen. Unternehmensleitung und Belegschaftsvertretern war es gleichermaßen wichtig, für die erforderlichen Personalmaßnahmen zielführende und sozialverträgliche Lösungen zu entwickeln. Diese umfassten neben Abfindungsangeboten eine größere Zahl innerbetrieblicher Versetzungen, verbunden mit begleitenden Qualifizierungsmaßnahmen, Teilzeitangeboten und zusätzlichen Altersteilzeitregelungen sowie erweiterte Möglichkeiten des Job-Sharings. Darüber hinaus wurde den betroffenen Mitarbeitern Outplacement-Beratung im Rahmen des Trennungsprozesses angeboten; sie wurden auf ihrem Weg der beruflichen Neuorientierung professionell beraten und unterstützt. Dies umfasste die Durchführung von Weiterbildungsmaßnahmen ebenso wie eine aktive Unterstützung bei der Suche nach geeigneten Positionen auf dem Arbeitsmarkt.

Bei der PAUL HARTMANN AG konnte am Standort Heidenheim aufgrund all dieser Maßnahmen auf betriebsbedingte Kündigungen verzichtet werden. Für alle an diesem Standort vom Personalabbau betroffenen Mitarbeiter, überwiegend Angestellte im Verwaltungsbereich, wurden ausnahmslos einvernehmliche Lösungen gefunden.

Weiterentwicklung der Personal- und Vergütungssysteme

Eine wichtige Voraussetzung für die Weiterentwicklung der Personalsysteme stellt das für die oberen Ebenen der Führungs- und Fachkräfte der HARTMANN GRUPPE neu etablierte Bewertungssystem für alle Funktionen dar. Dieses Managementinstrument leistet einen zentralen

Beitrag zur Umsetzung der Unternehmensstrategie. Es dient der Zuordnung von Funktionen zu definierten Führungsebenen und bietet zukünftig den Ordnungsrahmen für die Vergütungspolitik.

Für die Führungs- und Fachkräfte der PAUL HARTMANN AG sowie der CMC Consumer Medical Care GmbH wurde darüber hinaus ein „Total Compensation-Modell“ entwickelt, in dem feste und erfolgsbezogene Vergütungsbestandteile sowie definierte Nebenleistungen zusammengefasst sind. Diesem Personenkreis wird im Rahmen festgelegter Bandbreiten die Möglichkeit geboten, bei zukünftigen Einkommenserhöhungen die Verteilung der Erhöhungsbeträge auf einzelne Vergütungsbestandteile individuell mitzubestimmen. Nach erfolgreicher Pilotphase ist vorgesehen, das Modell sukzessive in allen Gesellschaften der HARTMANN GRUPPE, jeweils unter Berücksichtigung landesspezifischer Besonderheiten, einzuführen.

Forschung und Entwicklung

Entsprechend der strategischen Neuausrichtung der HARTMANN GRUPPE haben wir die Forschungs- und Entwicklungsarbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr noch deutlicher auf die medizinischen Kernsortimente konzentriert. Bei der Weiterentwicklung unseres Produktangebots lag der Schwerpunkt auf Lösungen, die angesichts der angespannten Finanzsituation in den Gesundheitssystemen einer wirtschaftlichen Patientenversorgung Rechnung tragen.

Innovationsmanagement an Strategie FOCUS angepasst

Mit der engeren organisatorischen Verzahnung von Produktentwicklung, Marketing und Vertriebsregionen ist es uns gelungen, die Projektarbeit noch stärker als bisher auf die unterschiedlichen Bedürfnisse in den Gesundheitsmärkten und die Arbeitsabläufe unserer Kunden auszurichten. In Verbindung mit dem tiefen Wissen um therapeutische und pflegerische Prozesse ist HARTMANN bei der Entwicklung von marktgerechten Komplettlösungen, die einen klaren Wettbewerbsvorteil bieten, gut aufgestellt. In jeder Produktkategorie folgt die Ideenfindung dem klaren Ziel, effiziente, modular einsetzbare und einfach anwendbare Produkte zur Marktreife zu führen und damit einen eindeutigen Mehrwert für unsere Kunden zu bieten.

Neu strukturiertes Netzwerk mit Wissenschaft und Praxis

Zur Verbreiterung unserer Kompetenz bei der Entwicklung therapeutisch effizienter und praxisingerechter Produkte in unseren medizinischen Kernsortimenten haben wir im Berichtsjahr unsere Kontakte zu Wissenschaft und Pflege weiter ausgebaut. Das Medizinische Kompetenzzentrum am Standort Heidenheim bündelt die daraus gewonnenen Erkenntnisse und berät die Projektteams bei der Entwicklung neuer Produktlösungen. Gerade bei der Etablierung neuer, praxisingerechter Wundauflagen will HARTMANN durch einen intensiven internationalen Dialog mit wichtigen Meinungsführern in Universitäten und Forschungseinrichtungen wichtige Impulse gewinnen.

Darüber hinaus war das Medizinische Kompetenzzentrum mit der Durchführung einer Vielzahl von Patientenstudien betraut. Die hohe therapeutische Effizienz und leichte Anwendbarkeit unserer Medizinprodukte wurde dabei erfolgreich bestätigt. Mit der Veröffentlichung verschiedener Studienergebnisse zu HARTMANN-Wundauf-

lagen in renommierten Fachpublikationen konnten wir einmal mehr unsere hohe Kompetenz im Bereich Wundbehandlung unter Beweis stellen.

Wundauflagen in Bezug auf Anwendernutzen optimiert

Im Berichtsjahr lag der Entwicklungsschwerpunkt im Bereich Wundbehandlung auf der therapeutischen und technologischen Überprüfung unseres breiten Sortiments hinsichtlich der zentralen Anforderungskriterien Produktleistung, Handhabung und Wirtschaftlichkeit. Dabei wurden Optimierungspotenziale im bestehenden Sortiment, aber auch im Hinblick auf neue Produkte identifiziert.

Im Zusammenhang mit der therapeutischen Sicherheit unserer Produkte haben wir uns im Jahr 2005 insbesondere mit der wachstumshemmenden Wirkung von Wundauflagen auf Keime befasst. In diesem Zusammenhang wurden verschiedene Materialien für neue Generationen von Wundauflagen entwickelt und deren Eignung erfolgreich getestet.

Hinsichtlich seines Produktnutzens haben wir Hydrosorb comfort weiterentwickelt und inzwischen in den Markt eingeführt: Die transparente hydroaktive Wundauflage verfügt nun über ein Applikationssystem mit Dokumentationsfolie. Damit können Pflegekräfte den Heilungsfortschritt beim Verbandwechsel festhalten; die mit Datum versehene Folie kann einfach in die Patientenakte integriert werden.

Auch weiterhin wird Wirtschaftlichkeit das zentrale Thema bei der Weiterentwicklung von Wundauflagen sein. Im Berichtsjahr haben wir hierzu erste Weichenstellungen vorgenommen. Wichtige Aspekte bleiben in diesem Zusammenhang weiterhin die kontrollierte Aufnahme von Wundflüssigkeit, ein atraumatischer Verbandwechsel sowie eine das Keimwachstum hemmende und damit heilungsfördernde Ausrüstung der Produkte.

Neue Materialkombinationen bei Inkontinenzprodukten

Ein Schwerpunkt unserer Entwicklungsarbeit bei Inkontinenzprodukten im Jahr 2005 lag auf der Weiterentwicklung unseres umsatzstärksten Einzelprodukts MoliCare Premium. Die Verbesserung der Atmungsaktivität durch den Einsatz eines hautfreundlichen Vlies-Folien-Verbunds im gesamten Außenbereich des Inkontinenzslips hat sich in Testmärkten bewährt und hohe Kundenakzeptanz gefunden. Aus den positiven Erfahrungen mit dieser Materialkombination entstanden wichtige Impulse für die Verbesserung weiterer Produktsysteme.

Daneben haben sich Projekte mit den Anforderungen mobiler Menschen hinsichtlich der Diskretion beim Tragen absorbierender Inkontinenzprodukte befasst. Durch optimierte Saugkörper und verbesserte Vlieshüllen erwarten wir hier rasch marktreife Lösungen bei unverändert zuverlässiger Saugleistung. Darüber hinaus haben wir ein einteiliges Produktsystem zur diskreten Versorgung bei leichter

Inkontinenz zur Marktreife gebracht. Akzeptanztests bei Verwendern bestätigten den hohen Tragekomfort und die wäscheähnliche Anmutung des Inkontinenzslips.

Die von unseren Kunden anerkannte hohe Qualität von HARTMANN-Inkontinenzprodukten wurde im Berichtsjahr von der deutschen Verbraucherzeitschrift „test“ der Stiftung Warentest bestätigt. Innerhalb der besten vergebenen Gesamtnote „gut“ belegten alle getesteten HARTMANN-Produkte Plätze im oberen Drittel; MoliCare Premium super war in der Kategorie Inkontinenzslips bei schwerer Inkontinenz Testsieger.

Wirtschaftlichkeit stand bei OP-Risikoschutz im Fokus

Bei der Weiterentwicklung von OP-Abdeckungen und -Bekleidung lag der Fokus auf neuen Sortimenten, die einerseits dem strengen Anforderungskatalog der neuen EU-Norm EN 13795 hinsichtlich Produktleistung, andererseits dem Markttrend zu immer kostengünstigeren Produkten Rechnung tragen. Im Berichtsjahr haben wir uns deshalb mit modifizierten Produktdesigns und Materialkombinationen befasst, die dennoch eine zuverlässige Barrierewirkung gegen Flüssigkeit und Keime haben. Nach erfolgreich abgeschlossenen Tests in Kliniken ist die Einführung dieser Sortimentslinien unter den Marken Foliodrape und Foliodress im laufenden Jahr geplant.

Risikomanagement

HARTMANN ist weltweit auf einer Vielzahl dynamischer Märkte tätig und damit auch Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit unternehmerischem Handeln verbunden sind. Jedoch sehen wir in der Bereitschaft, Risiken einzugehen, gleichzeitig auch Chancen zu einer erfolgreichen Gestaltung der Zukunft unseres Unternehmens. Der Fortbestand der HARTMANN GRUPPE ist auf der Basis der uns heute verfügbaren Informationen nicht gefährdet.

Differenziertes Risikomanagement-System im Konzern

Die Grundsätze unseres Risikomanagement-Systems sind in einer konzernweit gültigen Richtlinie festgelegt. Alle wesentlichen Tochtergesellschaften der HARTMANN GRUPPE haben wir direkt in dieses System eingebunden. Zweimal jährlich wird die Risikoeinschätzung systematisch überprüft und aktualisiert. Über relevante Veränderungen der Risikosituation ist der Vorstand unverzüglich zu informieren. So können rechtzeitig Gegenmaßnahmen ergriffen werden, um eventuellen negativen Entwicklungen entgegenzuwirken.

Ein zentral wie auch dezentral eingerichtetes Risiko-Controlling stellt mittels detaillierter Planungs- und Steuerungsprozesse Budgetabweichungen frühzeitig fest und analysiert diese. Die Ergebnisse dieser Analysen und die daraus resultierenden Maßnahmen fließen in das Risikomanagement-System mit ein. Für gezielte Untersuchungen von Risikopotenzialen wird die interne Revision im Auftrag des Vorstands eingesetzt. Sie überwacht die internen Kontrollsysteme, die Effizienz der Prozesse wie auch die Sicherung von Vermögenswerten. Darüber hinaus wird das gesamte Risikomanagement-System kontinuierlich überprüft und weiterentwickelt.

Das eingeführte Risikomanagement-System entspricht den Anforderungen des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) und berücksichtigt die Empfehlungen des Deutschen Rechnungslegungsstandards DRS 5.

Fokussierung auf Kernkompetenzen begrenzt Marktrisiken

Die HARTMANN GRUPPE ist weltweit auf Märkten tätig, die durch einen starken Wettbewerb und durch Veränderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen in den national geprägten Gesundheitssystemen gekennzeichnet sind. Laufende Analysen des Wettbewerbs und das

systematische Aufspüren von Marktendenzen ermöglichen eine vorausschauende Marktbearbeitung.

So wurde das Konsumgütergeschäft im Berichtsjahr in eine eigene Gesellschaft ausgelagert, um dessen Ertragsorientierung weiter zu stärken. Bei den Tochtergesellschaften Kneipp, Karl Otto Braun und Sanimed in Deutschland sowie bei HARTMANN-Conco/USA haben wir Maßnahmen zur Kostensenkung und Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit auf den Weg gebracht.

Mit einem klar gegliederten Produktportfolio, das streng auf die Bedürfnisse der jeweiligen Zielgruppe ausgerichtet ist, einer professionellen Markenführung sowie dem klaren Fokus auf unsere medizinische Kompetenz wirken wir den Marktrisiken entgegen.

Unsere Akzeptanz im Markt ist eng verknüpft mit unserer Fähigkeit, innovative Problemlösungen schnell marktfähig zu machen. Um dies zu gewährleisten, wurden im Berichtsjahr Produktentwicklung, Marketing und Vertrieb enger verzahnt. Mit einer kundennahen Organisation ist HARTMANN in der Lage, weitere Marktpotenziale zu erschließen und die Wettbewerbsposition zu verbessern.

Daneben untersuchen wir permanent Potenziale zur Kostensenkung, um den zunehmenden Wettbewerbs- und Preisdruck abzufangen. Insgesamt sehen wir unsere langjährige Erfahrung in den Gesundheitsmärkten als solide Basis, den Risiken wirksam begegnen zu können.

Permanentes Controlling minimiert Beteiligungsrisiken

Währungs-, Zins- und Liquiditätsrisiken aller Gesellschaften in der HARTMANN GRUPPE sind durch ein konzernweit verbindliches Corporate Treasury Management abgesichert. Die hierfür genutzten Instrumente werden unter Berücksichtigung der jeweiligen Risikoeinschätzung eingesetzt, wobei strenge Richtlinien zu deren Anwendung beachtet werden.

Zur Stärkung der Wettbewerbsposition unseres Unternehmens tätigen wir gezielt Akquisitionen und Investitionen. Mögliche Risiken hieraus werden im Vorfeld mittels Due Diligence geprüft und dann im Rahmen eines permanenten Beteiligungscontrollings minimiert. Eine unterplanmäßige Performance bei Beteiligungsgesellschaften wird so frühzeitig erkannt; Gegenmaßnahmen können umgehend eingeleitet werden. Darüber hinaus führt die Konzernrevision regelmäßig Prüfungen bei den Tochtergesellschaften durch, um einen möglichen Restrukturierungsbedarf zu bestimmen. Zur Absicherung von Haftungsrisiken und Schadensfällen haben wir Versicherungen abgeschlossen.

Risiken aus dem operativen Geschäft abgesichert

Die Beschaffung von Rohstoffen unterliegt Risiken hinsichtlich Preis, Qualität und Liefertreue. Eine intensive Beobachtung der Beschaffungsmärkte, strenge Qualitätskontrollen, die Zertifizierung von Lieferanten sowie langfristige Rahmenverträge reduzieren die Risiken, die bei einem Ausfall von Lieferanten entstehen würden. Zur Absicherung gegen Preissteigerungen bei unseren wichtigsten Rohstoffen setzen wir eine gezielte Vorratspolitik und verschiedene Hedging-Instrumente ein.

Qualitäts-, Arbeitssicherheits-, Umwelt- und Unterbrechungsrisiken in Produktion und Logistik begegnen wir durch ständig verbesserte Verfahren sowie durch permanente prozessbegleitende Kontrollen zur Erfüllung eigener Standards und internationaler Normen. Patentrisiken werden laufend verfolgt und analysiert. Die Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit und Effizienz unserer IT-Systeme sichern wir durch den Einsatz modernster Hard- und Software und durch ein umfassendes IT-Sicherheitsmanagement.

Der Erfolg von HARTMANN ist in hohem Maße davon abhängig, inwieweit es uns gelingt, qualifizierte Fach- und Führungskräfte zu gewinnen und langfristig an das Unternehmen zu binden. Wir begegnen Personalrisiken durch differenzierte, international ausgerichtete Qualifizierungsprogramme und attraktive Vergütungssysteme. Während der Restrukturierungsphase im abgelaufenen Jahr konnte eine unerwünschte Mitarbeiterfluktuation durch die zügige Umsetzung der Personalanpassungsmaßnahmen begrenzt werden. Aufgrund eines engen Bewerbermarktes bei stark spezialisierten Funktionen waren wir teilweise mit längeren und aufwändigeren Rekrutierungsprozessen konfrontiert.

Ausblick

Obwohl wir von keiner wesentlichen Belebung des Wirtschafts- und Branchenumfelds ausgehen, sind wir zuversichtlich, dass die HARTMANN GRUPPE auch im Jahr 2006 den eingeschlagenen Erfolgskurs fortsetzen wird. Mit dem forcierten Ausbau von Systemlösungen in unseren medizinischen Kernsortimenten in Verbindung mit einem strikten Kostenmanagement streben wir eine weiter verbesserte Profitabilität unseres Unternehmens an.

Keine wesentliche Konjunkturbelebung in Sicht

Konjunkturprognosen für das Jahr 2006 gehen davon aus, dass die USA als Weltwirtschaftsmotor leicht an Kraft einbüßen. Führende Wirtschaftsinstitute erwarten dennoch, dass sich die europäischen Märkte von dieser Tendenz abkoppeln und durch eine anziehende Binnenachfrage ein gegenüber dem Vorjahr verbessertes Wirtschaftswachstum erzielen. Von dieser Entwicklung wird voraussichtlich auch die deutsche Volkswirtschaft profitieren: Das Bruttoinlandsprodukt Deutschlands soll sich im Bereich des moderat verbesserten durchschnittlichen Wachstums des Euro-Raums bewegen.

Ungeachtet der konjunkturellen Prognose ist HARTMANN auf der Kostenseite weiteren Belastungen ausgesetzt: Die Bezugspreise für Zellulose und Mull sowie für erdölbasierte Halbfabrikate bleiben voraussichtlich weiterhin auf hohem Niveau. Daneben lassen die Diskussionen über die künftigen Tarifabschlüsse in Deutschland höhere Personalaufwendungen erwarten.

Für die HARTMANN GRUPPE hat daher weiterhin das Identifizieren von Rationalisierungspotenzialen entlang der gesamten Wertschöpfungskette hohe Priorität.

Konsequente Umsetzung der Strategie FOCUS in den Märkten

Obwohl das Gesundheitswesen grundsätzlich ein Wachstumsmarkt ist, lassen verschiedene Einflüsse ein nur moderates Wachstum zu: Die Regulierungen der Gesundheitssysteme in unseren Kernmärkten, mit dem Ziel, eine umfassende Patientenversorgung weiterhin bezahlbar zu machen, führten auch im Jahr 2005 zu einem weiteren massiven Preisdruck auf die Anbieter von Medizinprodukten. In diesem Zusammenhang wird das Ausschreibungsgeschäft mit Kliniken und Pflegeeinrichtungen zunehmend anspruchsvoller; Einkaufszusammenschlüsse

bis hin zu Apothekenketten führen zu Strukturverschiebungen bei unseren Absatzgruppen. Aber auch auf Herstellerseite sind infolge der hohen Wettbewerbsintensität weiterhin Konzentrationsprozesse zu beobachten. Billiganbieter aus Schwellenländern üben zusätzlichen Druck auf das Preisgefüge aus.

Obendrein ist in den einzelnen Sektoren des Gesundheitswesens ein Trend zur weiteren Standardisierung und damit Effizienzverbesserung der Abläufe festzustellen: Neben der Etablierung von Behandlungsstandards auf der Ebene einzelner Indikationen ist insgesamt eine Angleichung der nationalen Gesundheitssysteme zu beobachten. So wird die Schweiz ab dem Jahr 2008 ein an das deutsche Modell angelehntes System der Diagnosis Related Groups (DRG) einführen.

All dies sind Gründe, mit hoher Intensität an der weiteren Umsetzung der Strategie FOCUS zu arbeiten. Das bislang Erreichte zeigt, dass die HARTMANN GRUPPE den Veränderungen in den Märkten nicht nur durch erfreuliche Umsatzzuwächse in den Kernsortimenten begegnen kann, sondern auch gut aufgestellt ist, um die Bedürfnisse unserer Kunden zu befriedigen. Nachdem wir im Jahr 2005 die Unternehmensorganisation angepasst haben, geht es im laufenden Geschäftsjahr um die konsequente Umsetzung der Konzernstrategie im Portfolio und in den Märkten.

Home-Care-Markt eröffnet neue Chancen

Der Bereich der häuslichen Pflege wird aufgrund der demographischen Entwicklung in den Industriestaaten und der Suche nach bezahlbaren Versorgungsformen weiter an Bedeutung gewinnen. HARTMANN ist mit seinem breiten Sortiment gut aufgestellt; so sind wir bereits heute ein führender europäischer Anbieter bei der Versorgung von Patienten mit mittlerer und schwerer Inkontinenz. In verschiedenen Märkten verfügen wir über langjährige Erfahrungen bei der häuslichen Versorgung von Patienten.

Um die Chancen, die sich aus dieser Entwicklung ergeben, noch besser nutzen zu können, werden wir unsere Produkt- und Serviceleistungen noch stärker auf die Bedürfnisse im Home-Care-Markt ausrichten. Dies erfordert neue Ansätze, um hohe Versorgungsqualität, einfache Anwendung und Wirtschaftlichkeit in Einklang zu bringen.

Forcierte Erschließung weiterer Wachstumspotenziale

Mit unverminderter Intensität hält die HARTMANN GRUPPE daran fest, in den europäischen Märkten Platz eins oder zwei in den medizinischen Kernsortimenten zu besetzen. Um diesem ambitionierten Anspruch gerecht zu werden, wollen wir konsequent Wachstumsreserven in den Ländern West-, Süd- und Osteuropas ausschöpfen.

Sortimentsbezogen sehen wir Wachstumspotenziale im Bereich der Behandlung chronischer Wunden, die Komplettlösungen aus hydroaktiven Wundauflagen und Produkten zur Kompressionstherapie

verlangt. Aber auch bei OP-Einwegprodukten, die wir verstärkt in Verbindung mit begleitender Beratung zur Prozessoptimierung anbieten wollen, ergeben sich weitere Wachstumspotenziale. In diesem Zusammenhang wird der Trend zu operationsspezifischen Komplettsätzen unvermindert anhalten.

Deutlichere Positionierung als Solution-Partner

Wir haben uns mit unserer strategischen Neuausrichtung konsequent positioniert: als Anbieter mit medizinisch-professioneller Kompetenz, der sich entsprechend den Marktbedingungen und den Kundenbedürfnissen aufstellt. Damit einher ging eine deutlichere Profilierung als Anbieter von Komplettlösungen. Die hohe Akzeptanz dieses Ansatzes bestärkt uns, die vorhandenen Synergiepotenziale der Sortimente im Hinblick auf relevante Indikationen noch stärker zusammenzuführen.

Solution-Partnerschaft heißt für uns: HARTMANN hilft seinen Kunden, Prozesse zu optimieren und damit wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Neben neuen, effizienten Produkten bedeutet Innovation hier insbesondere die Bereitstellung von Beratungsleistungen, die Therapieoptionen und Abläufe in Kliniken, Pflegeheimen, Arztpraxen und in der häuslichen Pflege vereinfachen und insgesamt wirtschaftlich gestalten. Mit darauf ausgerichteten neuen Vertriebsstrukturen wollen wir unsere Position als Systemanbieter weiter festigen.

Programm zur Effizienzsteigerung gestartet

Um dauerhaft wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen wir uns jetzt damit befassen, wie HARTMANN die mit der Strategie FOCUS festgesetzten Ziele schnell und wirtschaftlich erreicht. Wir müssen unsere Effizienz weiter steigern und das Unternehmen optimal entlang kundenorientierter Prozesslinien aufstellen.

Mit dem Ziel, die Wettbewerbsfähigkeit der HARTMANN GRUPPE auch gegenüber preisaggressiven Anbietern nachhaltig zu sichern, hat der Vorstand im Januar 2006 das konzernweite, auf mehrere Jahre angelegte Programm „Operational Excellence“ gestartet. Im Zentrum steht dabei die permanente Überprüfung und Anpassung der internen Prozesse. Damit wollen wir die Voraussetzungen für ein dynamisches Wachstum in unseren Kernmärkten und eine weitere Verbesserung der Profitabilität unserer Konzerngesellschaften schaffen. In diesem Zusammenhang ist die gezielte Qualifizierung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein wichtiges Element zur Zukunftssicherung des Unternehmens.

Ertragsstarkes Wachstum bleibt oberstes Ziel

Nach der Verabschiedung der Strategie FOCUS im Jahr 2004 haben wir in kurzer Zeit die HARTMANN GRUPPE zu operativer Stärke zurückgeführt. Die Konzentration auf margenstärkere medizinische Kernsortimente in den Bereichen Wundbehandlung, Inkontinenzhygiene und

OP-Bedarf resultierte in profitableren Umsatzerlösen und einer deutlichen Verbesserung des operativen Ergebnisses.

Diesen Kurs setzen wir fort: Mit der gezielten Positionierung als medizinischer Vollsортiment-Anbieter verfolgt HARTMANN das Ziel, zum bevorzugten Partner seiner Kunden zu werden und damit die Ergebnisqualität der Umsätze weiter zu verbessern. Mit einem Bündel von Dienstleistungen, die zur Prozessoptimierung in Medizin und Pflege beitragen, wollen wir die Position von HARTMANN als Marke im Premiumsegment stärken.

Vor dem Hintergrund eines weiteren Wachstums bei den medizinischen Sortimenten und nochmals rückläufiger Umsätze bei den sonstigen Konzernaktivitäten infolge der Desinvestitionen erwarten wir für das laufende Jahr insgesamt Umsatzerlöse auf Vorjahreshöhe. Für die Jahre 2007 und 2008 erwarten wir im Zuge der Fokussierung auf die medizinischen Sortimente ein weiteres Umsatzplus. An dem Ziel einer hohen Eigenkapitalquote halten wir unvermindert fest. Auf der Basis profitablerer Umsätze und einer Ergebnisverbesserung bei den Tochtergesellschaften Karl Otto Braun, CMC, Sanimed und Kneipp erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr eine weitere Verbesserung des operativen Ergebnisses. In den Folgejahren soll das Konzernergebnis weiter kontinuierlich gesteigert werden.

Termine

30. März 2006
Bilanzpressekonferenz in Stuttgart

19. Mai 2006
Hauptversammlung in Heidenheim

22. Mai 2006
Dividendenzahlung

16. Mai 2007
Hauptversammlung in Heidenheim

Kontakt

Investor Relations
Erika Fink, Martina Kuhn

Telefon +49/73 21/36-11 05
Telefax +49/73 21/36-36 06
Email: ir@hartmann.info

Public Relations
Krzysztof-Daniel Malowaniec, Matthias Mietka,
Margarete Krämer

Telefon +49/73 21/36-13 12
Telefax +49/73 21/36-36 78
Email: presse@hartmann.info

Impressum

Herausgeber
PAUL HARTMANN AG, Heidenheim

Redaktion
Matthias Mietka, PAUL HARTMANN AG

Druck
Wolf Printkommunikation GmbH, Heidenheim

Der Geschäftsbericht der HARTMANN GRUPPE liegt in deutscher und englischer Sprache, der Jahresabschluss der PAUL HARTMANN AG in deutscher Sprache vor. Alle Versionen stehen auch im Internet unter www.hartmann.info zum Download bereit.