



Hilft. Pflegt. Schützt.

Geschäftsbericht 2025 der HARTMANN GRUPPE

KURZPROFIL DER HARTMANN GRUPPE

Die HARTMANN GRUPPE ist ein führender europäischer Anbieter von Systemlösungen für Medizin und Pflege. Medizinisches Fachpersonal und Patienten verlassen sich jeden Tag auf HARTMANNs Produktmarken in den Segmenten Inkontinenzmanagement (u. a. MoliCare®), Wundversorgung (u. a. Zetuvit®, Cosmopor®) sowie Infektionsmanagement (u. a. Sterillium®). Dies bringen wir mit unserem Markenversprechen „Hilft. Pflegt. Schützt.“ zum Ausdruck. Das 1818 gegründete Unternehmen ist mit seinen Produkten und Lösungen in mehr als 130 Ländern präsent.

Organisches Umsatzwachstum

2,6 %
2024

2,2 %
2025

Bereinigtes EBITDA

in EUR

261,4 Mio.
2024

276,9 Mio.
2025

Umsatz

in EUR

2.407,9 Mio.
2024

2.449,6 Mio.
2025

Investitionen

in EUR

165,5 Mio.
2024

160,4 Mio.
2025

Free Cash-Flow¹

in EUR

50,3 Mio.
2024

27,2 Mio.
2025

Eigenkapitalquote

57,0 %
2024

56,6 %
2025

Dividende

in EUR

8,00
2024

8,00
2025

¹ Exklusive Mittelzufluss/-abfluss aus M&A-Aktivitäten.

Eine ausführliche Kennzahlentabelle über fünf Jahre finden Sie auf Seite 105. Erläuterungen zu den Steuerungskennzahlen „Bereinigtes EBITDA“ und „Organisches Umsatzwachstum“ präsentieren wir auf unserer Internetseite www.hartmann.de/apm.

Sie wollen aktuelle Informationen zu HARTMANN? Folgen Sie uns unter: www.hartmann.info oder auf LinkedIn und Facebook.

INHALT

AN UNSERE AKTIONÄRE

Vorwort des Vorstands	2
Vorstand der PAUL HARTMANN AG	4
Bericht des Aufsichtsrats	6
Aufsichtsrat und Vorstand im Überblick	9
Transformationsprogramm und Produktinnovationen	10
HARTMANN-Aktie	14
Die HARTMANN GRUPPE weltweit	16

KONZERNLAGEBERICHT

Grundlagen des Konzerns	18
Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	20
Ertragslage	22
Finanzlage	25
Vermögenslage	27
Mitarbeitende	29
Chancen- und Risikobericht	30
Prognosebericht	34

KONZERNABSCHLUSS

Konzernbilanz	38
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	40
Konzern-Gesamtergebnisrechnung	41
Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals	42
Konzern-Kapitalflussrechnung	44
Konzernanhang	45
Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers	101

WEITERE INFORMATIONEN

Finanzkalender, Ansprechpartner, Impressum	104
HARTMANN GRUPPE Fünfjahresüberblick	105



VORWORT DES VORSTANDS

Britta Fünfstück

Vorsitzende des Vorstands
der PAUL HARTMANN AG

liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

HARTMANN hat sich im Geschäftsjahr 2025 in einem anspruchsvollen Marktumfeld erfolgreich weiterentwickelt und seine Wettbewerbsposition gestärkt.

Im Jahresverlauf war HARTMANN insbesondere von Einschränkungen in der Rückerstattung von Produkten wichtiger Segmente betroffen. In Frankreich sorgten regulatorische Änderungen für einen Rückgang des ambulanten Wundversorgungsmarktes. In Deutschland führten unklare Erstattungsregelungen zu einem Rückgang in der Verschreibung von Wundversorgungsprodukten. Darüber hinaus entstanden aus der Zollpolitik der USA Mehrkosten. Trotz dieser schwierigen Rahmenbedingungen ist es HARTMANN gelungen, Umsatz und bereinigtes EBITDA erneut zu steigern.

Die HARTMANN GRUPPE erzielte im Geschäftsjahr 2025 ein organisches Umsatzwachstum von 2,2 % auf 2.449,6 Mio. EUR. Es gelang uns, mit neuen Produkteinführungen in strategischen Kernsegmenten Marktanteile zu gewinnen. So erzielten wir in der modernen Wundversorgung mit unserem Fokus auf den ambulanten Versorgungssektor deutliche Marktanteilsgewinne in den USA. In Frankreich konnten wir die Auswirkungen der veränderten Rückerstattungsregelungen durch Marktanteilsgewinne teilweise kompensieren. Das Segment Inkontinenzmanagement war dank der Neueinführungen der MoliCare® Lady & Men Einlagen sowie der MoliCare® Mobile Einweghosen insbesondere im Apothekenbereich in Frankreich, der Schweiz und der Tschechischen Republik erfolgreich. Im Bereich Desinfektion wuchs HARTMANN in allen Kernmärkten und erreichte im Apothekenmarkt neben der führenden Position bei der Händedesinfektion auch den Spitzenplatz in der Flächendesinfektion.

HARTMANN erhöhte im Berichtszeitraum das bereinigte EBITDA um 15,5 Mio. EUR auf 276,9 Mio. EUR und steigerte die EBITDA-Rendite gegenüber dem Vorjahr um 0,4 %-Punkte auf 11,3 %. Insbesondere die Umsetzung von Umsatz- und Kostenmaßnahmen aus dem Transformationsprogramm trug mit über 50 Mio. EUR zur Ergebnisverbesserung im Geschäftsjahr 2025 bei und konnte damit Kostenerhöhungen mehr als kompensieren. Vorgezogene Vertriebs- und Marketingaufwendungen zur Einführung neuer Produkte und Belastungen aus der Zollpolitik der USA wirkten sich ergebnisdämpfend aus. Die Material- und Energiekosten blieben auf einem weiterhin hohen Niveau.

“Die 2025 entwickelte Strategie PLUS₂₀₃₀ setzt auf einer soliden Basis auf, die wir durch das Transformationsprogramm geschaffen haben.“

In 2025 wurden auch strukturelle Änderungen und Projekte umgesetzt: Ein großes IT-Infrastrukturprojekt, die Umstellung des SAP-Systems auf S/4HANA, erfolgte innerhalb des geplanten Zeitrahmens und Budgets; die Versorgung unserer Kunden blieb dabei zu jeder Zeit zu 100 % gesichert. Zur Resilienz der Kundenversorgung bei geopolitischen Risiken wurden weitere Maßnahmen ergriffen.

Die Inflation der letzten Jahre führte zu einer deutlichen Marktreduktion bei Naturkosmetik in Frankreich, von der Cattier, das Tochterunternehmen von Kneipp, betroffen war. Verbunden mit den Materialmehrkosten wurde dieser Bereich nachhaltig unwirtschaftlich, sodass sich HARTMANN von Cattier trennte.

Neben der positiven Entwicklung des bereinigten EBITDA der Gruppe erzielten erneut alle Divisionen stabile positive Ergebnisbeiträge.

Der Vorstand schlägt eine Dividende von 8 EUR je Aktie vor und trägt damit zugleich der auf Kontinuität ausgerichteten Dividendenpolitik und der Bedeutung der soliden Finanzlage Rechnung.

Für das Geschäftsjahr 2026 gehen wir von einem unverändert anspruchsvollen Markt- und Wettbewerbsumfeld aus. Belastungen in wichtigen Absatzmärkten sowie handels- und geopolitische Unsicherheiten dürften fortbestehen. In Deutschland werden insbesondere die Auswirkungen der Krankenhausreform sowie weitere regulatorische Veränderungen im Gesundheits- und Pflegebereich das Bestellverhalten der Kunden beeinflussen. Umso wichtiger ist es, uns mit innovativen Produkten und Versorgungslösungen weiterhin als starker und verlässlicher Partner für Kunden und Patienten zu positionieren.

Wir erwarten für 2026 eine Fortsetzung der positiven Entwicklung unseres Unternehmens. Die HARTMANN GRUPPE rechnet mit einem moderaten organischen Umsatzwachstum sowie einem bereinigten EBITDA in einer Bandbreite von 270 bis 310 Mio. EUR.

Nach der Transformationsphase der Jahre 2019 bis 2025 stehen alle Kernsegmente auf einer soliden Basis. Die Divisionen gewinnen in wichtigen Segmenten Marktanteile – dank einer stark erhöhten Innovationsrate, verbunden mit einer wettbewerbsfähigen Kostenposition. Diese Erfolge wurden durch die Mitarbeitenden von HARTMANN erreicht, deren Engagement erneut deutlich stieg, wie die Mitarbeiterbefragung im Jahr 2025 ergab.

In den kommenden Jahren wird die 2025 entwickelte Strategie PLUS₂₀₃₀ auf dieser soliden Basis aufsetzen. Das Ziel ist, im Wettbewerbsvergleich weiterhin eine stärkere Entwicklung bei Marktanteilen und Margen zu erzielen. Ein besonderer Fokus wird auf der Vertriebseffizienz liegen, nachdem in den vergangenen Jahren hierfür die Basis gelegt wurde. Auch künftig sollen Produktneuheiten und strukturelle Verbesserungen der Kostenposition das Unternehmen stärken. Effizienzsteigerungen aus Digitalisierung und Standardisierung, die gezielte Nutzung von künstlicher Intelligenz und globale Kostenoptimierungen leisten dazu ebenfalls einen Beitrag.

Mit besten Grüßen

Brigitte Jünplich



VORSTAND DER PAUL HARTMANN AG

(von links nach rechts)

BRITTA FÜNFSTÜCK

Vorsitzende des Vorstands (CEO)

Die Physikerin Britta Fünfstück führt die HARTMANN GRUPPE. In ihrer Verantwortung liegen die strategische Ausrichtung des Unternehmens sowie das Transformationsprogramm-Office. Zudem verantwortet sie das Segment Infektionsmanagement mit den Divisionen Risikoprävention und Desinfektion sowie die Tochtergesellschaft Kneipp. Darüber hinaus umfasst ihr Ressort den Heimatmarkt Deutschland und die Bereiche Apothekengeschäft, Digital, Human Resources, Communications, Qualitätsmanagement und Compliance.

OLIVER NEUBRAND

Mitglied des Vorstands (CFO)

Der Diplom-Kaufmann Oliver Neubrand ist als CFO der HARTMANN GRUPPE verantwortlich für Controlling, Finanzen, Rechnungswesen, Mergers & Acquisitions, Interne Revision, Recht, Intellectual Property, Risikomanagement, IT und Investor Relations. Zudem fallen die Geschäftsaktivitäten der Tochtergesellschaften CMC und IVF HARTMANN in der Schweiz in seinen Aufgabenbereich.

FRANÇOIS GEORGELIN

Mitglied des Vorstands

Der Biomedizin-Ingenieur François Georgelin trägt die Verantwortung für das Segment Wundversorgung, den Bereich Regulatory Affairs und die Tochtergesellschaft KOB. Darüber hinaus steuert er die Marktaktivitäten in Nord- und Osteuropa, Frankreich, Südamerika und den USA.

STEFAN GROTE

Mitglied des Vorstands

Der Betriebswirt Stefan Grote ist zuständig für das Segment Inkontinenzmanagement sowie für die Bereiche Einkauf, Supply Chain, Real Estate, Nachhaltigkeit, Online und E-Commerce. Zusätzlich verantwortet er im operativen Bereich das Lean Management und den technischen Service. Seine Zuständigkeit umfasst außerdem die Marktaktivitäten in West- und Südeuropa, Asien, Australien, Afrika und dem Mittleren Osten.

A portrait of Fritz-Jürgen Heckmann, a middle-aged man with short grey hair, wearing a dark suit jacket over a white shirt. He is standing in a modern interior with vertical wooden slats in the background. The image is partially covered by a white curved graphic element on the right side.

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Fritz-Jürgen Heckmann

Vorsitzender des Aufsichtsrats
der PAUL HARTMANN AG

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

unter herausfordernden Rahmenbedingungen verzeichnete die HARTMANN GRUPPE im Geschäftsjahr 2025 eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung. Das Unternehmen konnte in wichtigen Kernsegmenten seine Wettbewerbsposition weiter verbessern. Dazu haben innovative Lösungen mit spürbaren Vorteilen insbesondere in der Anwendung für Kunden einen wertvollen Beitrag geleistet. Diese Erfolge sind maßgeblich auf die erfolgreiche Umsetzung des Transformationsprogramms zurückzuführen.

Tätigkeitsschwerpunkte des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat im Berichtszeitraum die Geschäftsentwicklung der HARTMANN GRUPPE, das anspruchsvolle Marktumfeld und die verbesserte Wettbewerbsfähigkeit unter anderem durch die Transformation sowie die erzielten Marktanteilsgewinne kontinuierlich mit dem Vorstand erörtert. Dabei hat das Gremium die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben konsequent wahrgenommen. Der Aufsichtsrat hat den Vorstand bei wesentlichen Angelegenheiten beratend begleitet sowie sorgfältig und kontinuierlich überwacht. Der Vorstand hat den Aufsichtsrat in schriftlichen und mündlichen Berichten regelmäßig, zeitnah und ausführlich über die Lage des Unternehmens und wichtige Geschäftsvorfälle unterrichtet. Zu den bereitgestellten Informationen zählten monatliche Berichte über die Umsatz- und Ergebnisentwicklung, die Liquiditätslage und die Wettbewerbssituation ebenso wie alle Quartalsabschlüsse einschließlich der jeweiligen Plan-Ist-Abweichungen und unterjährigen Prognosen.

In Entscheidungen von wesentlicher Bedeutung war der Aufsichtsrat frühzeitig eingebunden. Dem Gremium wurden alle Maßnahmen zur Beschlussfassung vorgelegt, die eine Entscheidung oder Zustimmung des Aufsichtsrats erforderten.

” Unter herausfordernden Rahmenbedingungen verzeichnete die HARTMANN GRUPPE im Geschäftsjahr 2025 eine erfolgreiche Geschäftsentwicklung.“

Der Aufsichtsratsvorsitzende stand auch außerhalb der Sitzungen in einem regelmäßigen Informationsaustausch mit der Vorsitzenden des Vorstands und ließ sich über die aktuelle Geschäftsentwicklung und wesentliche Geschäftsvorfälle unterrichten. Er hielt darüber hinaus auch mit allen anderen Mitgliedern des Vorstands, dem Chief Compliance Officer und dem Leiter Interne Revision der HARTMANN GRUPPE regelmäßig Rücksprache.

Im Zentrum der Beratungen des Aufsichtsrats stand die Fortentwicklung der auf Marktanteils- und Profitabilitätswachstum ausgerichteten Konzernstrategie. Dabei waren die Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der HARTMANN GRUPPE durch das Transformationsprogramm, strukturelle Kostenmaßnahmen und organisatorische Weiterentwicklungen ebenso einbezogen wie die Investitionen in Innovationsprojekte und Wachstum. Der Aufsichtsrat hat bei seinen Beratungen die anspruchsvollen Rahmen- und Marktbedingungen berücksichtigt. Diese waren unter anderem von den Chancen und Risiken der Geschäftsentwicklung geprägt – insbesondere auch im Hinblick auf die geopolitische Situation, die Wettbewerbsfähigkeit, die Entwicklung der Absatzmärkte, die gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen, die Änderungen in Zöllen sowie die Finanzlage. Der Vorstand hat dem Gremium Planabweichungen beim Geschäftsverlauf detailliert erläutert. Auch die Entwicklungen der Märkte für Rohstoffe, Energie und Währungen sowie deren

Effekte auf den Geschäftsverlauf und die Ertragslage der HARTMANN GRUPPE waren Gegenstand der Besprechungen im Aufsichtsrat.

Der Aufsichtsrat ließ sich über den Stand der überarbeiteten Strategien der Kerndivisionen der HARTMANN GRUPPE informieren. Die Innovationsprojekte wurden anhand von Produkt- und Anwendungspräsentationen erörtert.

Der Aufsichtsrat befasste sich näher mit den regionalen Chancen und Risiken und der Umsetzung der Divisionsstrategien in den einzelnen Ländergesellschaften.

Über die Zielsetzungen und den Umsetzungsgrad der Nachhaltigkeitsstrategie und die regulatorischen Anforderungen insbesondere hinsichtlich der voraussichtlich künftig verpflichtenden Berichterstattung der HARTMANN GRUPPE wurde der Aufsichtsrat informiert.

Das Gremium ließ sich regelmäßig über den Fortschritt in der Implementierung von SAP S/4HANA¹ unterrichten, die im Mai 2025 erfolgreich umgesetzt wurde. Dabei befasste es sich neben den mit der Migration einhergehenden Chancen und Herausforderungen sowie den ergriffenen Maßnahmen zur Risikominimierung auch mit den in einer zweiten Umsetzungsphase geplanten Aktivitäten, wie weitere Integrationen, Standardisierung und Prozessverbesserungen.

Der Aufsichtsrat ließ sich regelmäßig über die rechtlichen Risiken insbesondere in Spanien und Frankreich, den juristischen Umgang mit diesen sowie deren mögliche finanzielle Implikationen informieren. Daneben waren der aktuelle Stand der Produktion im Segment Wundversorgung in Polen und ein Produktrückruf bei Kneipp Gegenstand der Erörterungen.

Da für die Leistungsfähigkeit der Organisation hochqualifizierte und motivierte Mitarbeitende eine zentrale Grundlage bilden, hat sich der Aufsichtsrat mit den Themen Diversität und Fluktuation, den ergriffenen Maßnahmen zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität von HARTMANN sowie den Ergebnissen der Mitarbeiterbefragung auseinandergesetzt. Auch die Frauenquote war dabei im Rahmen des Diversity Managements ein Thema.

Daneben ließ sich der Aufsichtsrat zur KI-Strategie der HARTMANN GRUPPE, den identifizierten Anwendungsfeldern in den Kernprozessen, den definierten Leitplanken und Richtlinien im Rahmen der KI-Einführung sowie den damit einhergehenden Chancen und Risiken informieren.

Da der Vorbereitung auf mögliche künftige Krisen eine zunehmende Bedeutung zukommt, ließ sich der Aufsichtsrat über das Krisenresilienzkonzept des Unternehmens und die ergriffenen Maßnahmen unterrichten.

Das Gremium behandelte insbesondere die Bedeutung von Compliance, M&A-Aktivitäten – dabei auch die Trennung vom Tochterunternehmen Cattier innerhalb der Kneipp-Gruppe –, die Cyber Security-Strategie zur Optimierung der Informationssicherheit, Marketing-Strategien, die Finanzierungsstruktur und die Interne Revision. Der Aufsichtsrat befasste sich mit

wesentlichen Prozessen innerhalb der HARTMANN GRUPPE und der Vorbereitung der Hauptversammlung 2025.

Der Aufsichtsrat beschäftigte sich in einer zur Fortbildung genutzten separaten Sitzung mit der Krankenhausreform in Deutschland sowie dem deutschen und französischen Rückerstattungsmarkt für Wundversorgungsprodukte und dessen Entwicklung.

Mit Hilfe eines strukturierten Fragebogens hat der Aufsichtsrat in Abwesenheit des Vorstands die Effizienz der Aufsichtsrats-tätigkeit überprüft. Die Schwerpunkte lagen dabei auf den Beurteilungen der relevanten Absatzmärkte sowie der Werte der HARTMANN GRUPPE und deren Handhabung.

Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat seine Geschäftsordnung überprüft und überarbeitet.

Der Aufsichtsrat befasste sich nach einer vorausgehenden Beratung im Präsidialausschuss mit der Vorstandsvergütung. Insbesondere die variablen Bestandteile für das Geschäftsjahr 2024 unter Berücksichtigung des Erreichens der Zielwerte für den Jahres- und Mittelfristbonus, die Überprüfung der Zielvorgaben für 2025, die Jahres-Zielvorgaben für 2026 sowie die Fortschreibung der Mittelfristziele bis 2028 waren Gegenstand der Besprechung. Außerdem erörterte der Aufsichtsrat die Gestaltung der Zusammenarbeit sowie Regelungen der Dienstverhältnisse von Vorstandsmitgliedern.

In den Sitzungen des Nominierungsausschusses wurde perspektivisch die Zusammensetzung des Aufsichtsrats behandelt.

Die Jahres- und Investitionsplanung für 2026 sowie die entsprechende Mehrjahresplanung hat der Aufsichtsrat nach einer intensiven Erörterung mit dem Vorstand genehmigt. Die unterjährigen Prognosen nehmen vor dem Hintergrund des anspruchsvollen Marktumfelds und der geopolitischen Unsicherheiten weiterhin einen hohen Stellenwert ein.

Der Tätigkeitsschwerpunkt des Prüfungsausschusses lag auf der Prüfung des Jahresabschlusses der PAUL HARTMANN AG und des Konzernabschlusses der HARTMANN GRUPPE, der Vorbereitung der Bilanzfeststellungssitzung sowie der Beratung mit dem Vorstand in Fragen der Rechnungslegung, des Risikomanagementsystems und des internen Revisionssystems. Dieser Ausschuss hat sich ausführlich zur Festlegung der Prüfungsschwerpunkte im Rahmen der Abschlussprüfung, zur Honorarvereinbarung mit dem Abschlussprüfer und zur Beurteilung von dessen Unabhängigkeit beraten. Der Prüfungsausschuss hat sich mit der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses einschließlich der erwarteten Fortentwicklungen der maßgeblichen Rechtsgrundlagen und der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems beschäftigt. Gegenstand der Erörterungen waren darüber hinaus der Risikobericht und die Überwachung der Wirksamkeit des Risikomanagementsystems. Behandelt wurden die rechtlichen Risiken insbesondere in Spanien, Frankreich und Italien sowie die in diesem Zusammenhang ergriffenen Maßnahmen. Der Ausschuss befasste sich mit dem Status und Maßnahmen im Bereich Compliance, den Erkenntnissen aus im Berichtsjahr durchgeführten Revisionen

¹ eine ERP-Softwarelösung, die von der Firma SAP SE entwickelt wurde und verschiedene Geschäftsprozesse und -funktionen innerhalb einer Organisation integriert und verwaltet.

sowie den bereits ergriffenen und zukünftigen Maßnahmen im Bereich der IT-Sicherheit. Gegenstand eingehender Erörterungen waren das Working Capital Management, die internen Leistungsverrechnungen und steuerliche Fragestellungen.

Daneben erfolgte die Freigabe der Nichtprüfungsleistungen durch den Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2025.

Die Ausschüsse haben den Aufsichtsrat jeweils nachfolgend über ihre Tätigkeiten unterrichtet.

Jahres- und Konzernabschluss

Der Prüfungsausschuss hat sich in Anwesenheit des Abschlussprüfers und teilweise in Abwesenheit des Vorstands zur Vorbereitung der Prüfung und Beschlussfassung durch den Aufsichtsrat eingehend mit dem vom Vorstand aufgestellten und erläuterten Jahresabschluss und dem Lagebericht der PAUL HARTMANN AG, dem Konzernabschluss, dem Konzernlagebericht sowie dem Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns befasst. Die Mitglieder des Ausschusses haben die Prüfungsberichte und die Bestätigungsvermerke mit dem Abschlussprüfer diskutiert.

Außerdem hat sich der Prüfungsausschuss mit dem vom Vorstand aufgestellten Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen im Geschäftsjahr 2025 (Abhängigkeitsbericht) gemäß § 312 AktG beschäftigt.

In der Bilanzfeststellungssitzung des Plenums hat der Abschlussprüfer über die Prüfungsschwerpunkte und die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung informiert und die Prüfungsberichte ausführlich erläutert. Dies fand teilweise in Abwesenheit des Vorstands statt. Auf Basis der Vorprüfung durch den Prüfungsausschuss hat der Aufsichtsrat in der Sitzung den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss und den Lagebericht der PAUL HARTMANN AG, den Konzernabschluss und Konzernlagebericht sowie den Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns geprüft und mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer erörtert. Die Grundlage hierfür bildeten die Berichterstattung des Vorstands und die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers, die jedem Aufsichtsratsmitglied rechtzeitig zugegangen waren.

Die von der Hauptversammlung gewählte PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft aus Stuttgart hat unter Einbeziehung der Buchführung den Jahresabschluss der PAUL HARTMANN AG sowie den nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellten Konzernabschluss einschließlich der Lageberichte jeweils mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Der Aufsichtsrat hat auf der Grundlage der Vorprüfung durch den Prüfungsausschuss und in Anwesenheit der Abschlussprüfer den vom Vorstand aufgestellten und erläuterten Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen im Geschäftsjahr 2025 gemäß § 312 AktG geprüft und erörtert. Der Abschlussprüfer hat folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt:

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“

Die Berichte des Abschlussprüfers hat der Aufsichtsrat zustimmend zur Kenntnis genommen. Nach dem abschließenden Ergebnis der Vorprüfung des Prüfungsausschusses und der eigenen Prüfung des Aufsichtsrats waren keine Einwendungen gegen das Ergebnis der Prüfung des Abschlussprüfers zu erheben. Der Aufsichtsrat hat deshalb in der Bilanzfeststellungssitzung den Jahresabschluss der PAUL HARTMANN AG und den Konzernabschluss gebilligt. Damit ist der Jahresabschluss 2025 der PAUL HARTMANN AG festgestellt. Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns einschließlich des Vorschlags zur Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 8,00 EUR pro Aktie an. Dieser Vorschlag folgt dem Grundsatz der Kontinuität und ist das Ergebnis einer mehrjährigen Betrachtung bei gleichzeitiger Berücksichtigung des anspruchsvollen Marktumfelds und einer soliden finanziellen Ausrichtung des Unternehmens.

Der Aufsichtsrat hat als Ergebnis seiner Prüfung den Abhängigkeitsbericht gebilligt und schließt sich dem Ergebnis der Prüfung des Abhängigkeitsberichts durch den Abschlussprüfer an. Der Aufsichtsrat hat nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung keine Einwendungen gegen die Erklärung des Vorstands am Schluss des Abhängigkeitsberichts.

Besetzung von Aufsichtsrat und Vorstand

Die Zusammensetzung von Aufsichtsrat und Vorstand blieb im Berichtsjahr unverändert.

Vor dem Hintergrund der Herausforderungen durch das anspruchsvolle Marktumfeld und der nachhaltigen Umsetzung der Konzernstrategie dankt der Aufsichtsrat der Unternehmensleitung und allen Mitarbeitenden der HARTMANN GRUPPE für ihr großes Engagement und ihre im Geschäftsjahr 2025 erbrachten Leistungen. Der Aufsichtsrat wird den Vorstand bei der weiteren Stärkung des Unternehmens mit vollem Engagement unterstützen.

Mit freundlichen Grüßen
Für den Aufsichtsrat

Fritz-Jürgen Heckmann
Vorsitzender

Heidenheim, den 13. März 2026

AUFSICHTSRAT UND VORSTAND IM ÜBERBLICK

AUFSICHTSRAT

Fritz-Jürgen Heckmann

Vorsitzender des Aufsichtsrats
Rechtsanwalt in der Anwaltssozietät
Kees Hehl Heckmann

Tobias Bucher*

Stellvertretender Vorsitzender
des Aufsichtsrats
Erster Bevollmächtigter der
IG Metall Heidenheim

Prof. Dr. Angelika C. Bullinger-Hoffmann

Professorin für Arbeitswissenschaft und
Innovationsmanagement der
Technischen Universität Chemnitz

Christine Geppert*

Freigestellte Betriebsratsvorsitzende der
KOB GmbH

Dr. Sidonie Golombowski-Daffner

Selbstständige Beraterin

Sven Igel*

Mitarbeiter IT-Projektmanagement und
IT-Sicherheit der KOB GmbH
Stellvertretender Konzernbetriebsratsvorsitzender
der HARTMANN GRUPPE

Katja Kollosche*

Freigestellte Betriebsratsvorsitzende
der PAUL HARTMANN AG

Eduard Schleicher

Geschäftsführender Gesellschafter der
SCHWENK Zement GmbH & Co. KG

Heide Schnare*

Gewerkschaftssekretärin beim Vorstand der
IG Metall

Peter Schuck*

Leiter Globaler Vertrieb und
Marketing Division Wundversorgung
der PAUL HARTMANN AG
Vertreter der leitenden Angestellten

Thomas Spannagl

Geschäftsführer (CEO) der SCHWENK Bau-
stoffgruppe, SCHWENK Zement GmbH & Co. KG

Eva Maria van Pelt

Selbstständige Beraterin

* Arbeitnehmervertreter

VORSTAND

Britta Fünfstück

Vorsitzende des Vorstands (CEO)
und Arbeitsdirektorin

François Georgelin

Mitglied des Vorstands

Stefan Grote

Mitglied des Vorstands

Oliver Neubrand

Mitglied des Vorstands (CFO)

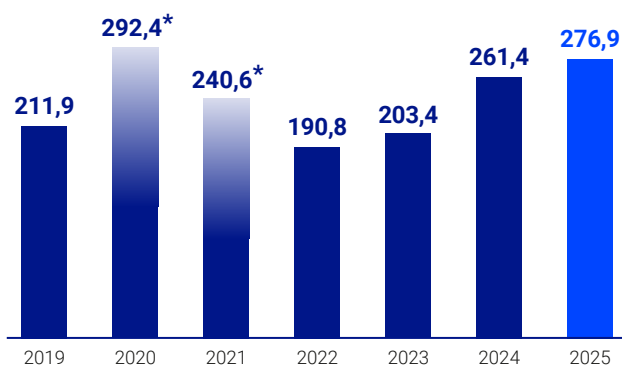
SECHS JAHRE TRANSFORMATIONSPROGRAMM

Eine Erfolgsbilanz

Sechs Jahre nach der strategischen Neuausrichtung des Konzerns zieht HARTMANN eine sehr positive Bilanz. Die Ziele konnten trotz der durch Pandemie und Inflation deutlich schwierigeren Absatz- und Einkaufsmärkte vollumfänglich umgesetzt werden.

Die Strategie des Konzerns ist, in den Kerndivisionen führende Marktpositionen zu erzielen sowie die Ertragskraft zu stärken. Die Umsetzung erfolgt sowohl über innovative Produkte und digitale Lösungen als auch deutliche Verbesserungen in der Kostenposition. Durch eine verstärkte Fokussierung auf den ambulanten Markt sollen neben dem wichtigen Krankenhaus- und Pflegeheimgeschäft neue Geschäftspotenziale erschlossen werden. Das Transformationsprogramm umfasst die Zielsetzung und detaillierte Umsetzungskontrolle von ergebniswirksamen Maßnahmen. Es hat in den letzten Jahren bis einschließlich 2025 kumuliert rund 270 Mio. EUR zum Ergebnis beigetragen, davon weitere über 50 Mio. EUR im Jahr 2025, und damit die Material-, Energie- und Frachtmehrkostenerhöhungen der letzten Jahre mehr als kompensiert. 2026 werden voraussichtlich weitere etwa 50 Mio. EUR hinzukommen. Die Projekte umfassen sowohl Kostenmaßnahmen wie Produktionseffizienz und

Ergebnisentwicklung



Bereinigtes EBITDA in Mio. EUR
* Corona-Pandemieeffekte

-infrastruktur, Produktdesign, Einkauf oder Logistik als auch Maßnahmen zur Umsatzsteigerung wie vornehmlich Produktneuerungen. Innovationsprojekte werden mit dem Ziel verfolgt, messbare Kundenmehrwerte zu schaffen. Speziell im letzten Jahr konnten in strategischen Kernsegmenten wesentliche Marktanteilsgewinne erzielt werden, wie zum Beispiel in der modernen Wundversorgung oder Flächendesinfektion.

Der Erfolg von HARTMANN basiert auf den Mitarbeitenden, die die Unternehmenstransformation gemeinsam vorantreiben. Die Verbesserungen in den Mitarbeiterbefragungen zeigen einen Anstieg des Engagements – ein Beleg dafür, dass sich auch die Unternehmenskultur sehr positiv entwickelt. HARTMANN wird in den kommenden Jahren mit der Strategie PLUS₂₀₃₀ darauf aufbauen, weiterhin mit dem Ziel, im Wettbewerbsvergleich eine stärkere Entwicklung in Marktanteil und Marge zu erzielen.

WUNDVERSORGUNG

Starker Ausbau des US-Geschäfts durch silikonisierte Wundverbände

HARTMANN konnte den Erfolgskurs in der modernen Wundversorgung 2025 fortsetzen. Mit seinem Produktportfolio rund um silikonisierte Wundverbände, wie Zetuvit® Plus Silicone Border, adressiert das Unternehmen präzise die klinischen Anforderungen von Wundexperten. Die Produkte eignen sich insbesondere für chronische Wunden, bei denen ein sicheres Management des Wundexudats und eine sanfte Anwendung entscheidend sind. Die Verbände ermöglichen eine gesunde Wundbalance, also ein optimales Heilungspotential für die Patienten. Sie sind durch ihre weiche Silikonhaftung sanft zur Haut und lassen sich atraumatisch entfernen – wichtig speziell bei empfindlicher oder schmerzsensibler Haut. HARTMANN hat zur Herstellung moderner Wundversorgungsprodukte 2025 auch in seine Produktion investiert. Die moderne Infrastruktur erlaubt es der Division, Innovationen und Wettbewerbsfähigkeit kontinuierlich umzusetzen.



Die erfolgreiche Ausrichtung der modernen Wundversorgung ist besonders dynamisch in den USA, einem wichtigen Wachstumsmarkt für HARTMANN, in dem das Unternehmen bedeutende Marktanteilsgewinne erzielte. Zetuvit® Plus Silicone Border dient bei Kunden als Einstieg in das in den USA verfügbare Sortiment. Ein zertifiziertes Vertriebsteam unterstützt den strukturierten Ausbau des US-Geschäfts und sorgt für ein hohes Niveau an medizinischer Beratung und Zufriedenheit bei Patienten und medizinischem Fachpersonal.

INKONTINENZMANAGEMENT

Neue Saugkörpertechnologie macht den Unterschied für Kunden

Das Segment Inkontinenzmanagement hat 2025 seine Marktposition weiter ausgebaut und in mehreren europäischen Ländern Marktanteile gewonnen. Dafür waren die Neueinführungen der MoliCare® Lady & Men Einlagen sowie der MoliCare® Mobile Einweghosen von wesentlicher Bedeutung. Insbesondere in Apotheken konnte HARTMANN damit Marktanteile steigern – speziell in Frankreich, der Schweiz und der Tschechischen Republik.

Entscheidend für diese Entwicklung ist die einzigartige, patentierte SkinGuard® Saugkörpertechnologie, die HARTMANN 2025 sukzessive in seinen Produkten in Europa und Australien ausgerollt hat. Die neuen SkinGuard® Produktlinien verbinden bewährten Auslauf- und Hautschutz mit mehr Diskretion und Tragekomfort. Damit werden zentrale Anforderungen von Anwendern adressiert.

HARTMANN hat die Produkteinführungen erstmals weltweit mit gezielten digitalen Kommunikationsmaßnahmen unter dem Slogan „**Made to make a difference**“ unterstützt und im Markt positioniert. Für zusätzliche Aufmerksamkeit sorgte die Produkteinführung der absorbierenden Unterwäsche mit austauschbaren X-Change-Einlagen. Sie wurden in Großbritannien, Frankreich und Ungarn mit Innovations- und Nachhaltigkeitspreisen ausgezeichnet. Auch im stationären Bereich überzeugte das Unternehmen durch die Qualität der Produkte, innovative digitale Serviceleistungen und zuverlässige Belieferung. Die erzielten Marktanteilsgewinne bestätigen damit die strategische Ausrichtung des Segments Inkontinenzmanagement.



DESINFEKTION

Ganzheitliches Produktportfolio sorgt für Marktanteilsgewinne

Die Division Desinfektion konnte 2025 in allen Hauptmärkten Marktanteile gewinnen. In der Händedesinfektion entwickelten sich unter anderem Deutschland, Spanien und die Schweiz positiv. Das stärkste Wachstum verzeichnete sowohl im Apothekenumfeld als auch in klinischen Einrichtungen der Bereich Flächendesinfektion. Dieses Geschäft hat HARTMANN in den vergangenen Jahren gezielt ausgebaut. Neben traditionellen Lösungen umfasst das Sortiment heute auch nachhaltige Alternativen wie die Bacillo® 30 Sensitive Green Tissues. Diese sind gleichermaßen leistungsstark, anwenderfreundlich und materialschonend. Auch das Angebot für das klinische Umfeld hat HARTMANN gezielt erweitert: Die neuen Bacillo® Oxy Tissues adressieren die spezifische Desinfektion bei Bakteriosporen in patientennahen Flächen. Dieser Wirkungsbereich der Flächendesinfektion ist eine der größten hygienischen Herausforderungen. Die Produkte kommen insbesondere in sensiblen Bereichen wie Intensivstationen oder Isolierzimmern zum Einsatz. Durch diese Weiterentwicklungen stellt HARTMANN heute ein ganzheitliches Portfolio zur Verfügung, das eine Vielzahl an unterschiedlichen Anwendungsfällen abdeckt.



Zu den Wachstumstreibern gehören im Bereich Desinfektion auch Faktoren, die über das Produktportfolio hinausgehen. In der Schweiz und Deutschland sorgten beispielsweise einheitliche Produktgruppen (Category Management) in Apotheken für eine klare Wiedererkennung. Dies erleichtert Kunden die Produktauswahl. Zudem wirkt sich eine stabile Lieferkette positiv auf die Nachfrage aus, da Kunden ausreichende Bestände, Sicherheitslager und pandemietaugliche Vorratshaltungen besonders schätzen. Ein weiterer wichtiger Baustein für Wachstum sind umfassende Services wie digitale Anwendungen zur Unterstützung hygienerelevanter

Prozesse sowie Schulungs- und Beratungskonzepte für Einrichtungen. Die Angebote werden durch HARTMANNs Hygiene- und Infektionspräventionsspezialisten, alle mit klinischem Hintergrund, begleitet. Kunden werden so fachspezifisch beraten. Diese Kombination aus umfassendem Desinfektionsportfolio, stabilen Lieferketten, einem breiten Dienstleistungsangebot sowie HARTMANN Fachexperten, wie aus dem HARTMANN Science Center, überzeugt die Kunden.

RISIKOPRÄVENTION

Orthopädiestrategie stärkt Marktposition

In Operationssälen stehen Effizienz, stabile Abläufe und verlässliche Prozesse im Mittelpunkt – insbesondere angesichts des anhaltenden Fachkräftemangels. Vor diesem Hintergrund hat die Division Risikoprävention ihr Produktportfolio im wachsenden Bereich der Orthopädie gezielt spezialisiert. Die von HARTMANN entwickelten Lösungen zur Vereinfachung von Arbeitsschritten bieten spürbare Mehrwerte und liefern Antworten auf konkrete Kundenbedürfnisse. Die Erfolge dieser Strategie zeigen sich im Wachstum in mehreren europäischen Märkten.

Ein Beispiel hierfür sind Innovationen wie die neuen Foliodrape®-Hüfttücher. Sie reduzieren Prozessschritte und vereinfachen Abläufe, wodurch weniger Personal im OP notwendig ist, um einen Patienten mit dem Tuch abzudecken. Ein Plus bei den Kunden. 2025 hat die Division außerdem die 2024 eingeführte antimikrobielle Wundspüllösung PREVENTIA® Surgical Irrigation in zwölf weiteren Ländern auf den Markt gebracht. Das Produkt trägt dazu bei, postoperative Komplikationen durch Infektionen zu reduzieren und unterstützt Kliniken bei der Umsetzung sicherer Behandlungen.



Neben solchen Produkten, die einen deutlichen Mehrwert bieten, schätzen Kunden auch die enge Zusammenarbeit der HARTMANN Teams mit Kliniken und deren tiefes Verständnis der Prozesse im OP. Ein Beispiel hierfür ist Österreich. Das Vertriebsteam besteht überwiegend aus ehemaligen OP-Pflegekräften, die die Anforderungen aus ihrer langjährigen Praxis sehr gut kennen. Diese Nähe erleichtert den Austausch und stärkt das Vertrauen der Kunden in HARTMANN. Die Kombination aus einer klaren strategischen Ausrichtung, Lösungen mit konkretem Kundennutzen sowie einer praxisnahen Expertise stärkt die Marktposition der Division Risikoprävention im OP-Umfeld.

KNEIPP

Klare Sortimentsakzente und wachsende Health-Kategorie

2025 ist Kneipp in wichtigen Märkten wie Deutschland, Österreich, der Schweiz, Spanien und der Tschechischen Republik gewachsen. Insbesondere im nationalen Hauptmarkt wurden Marktanteile gewonnen. Grundlage dafür sind strategische Anpassungen in den Kategorien sowie erfolgreiche Neueinführungen, die gezielt Bedürfnisse der Kunden nach Entspannung oder Gesundheitsförderung adressieren. Darüber hinaus wurde das Neuproduktportfolio gezielt weiterentwickelt und klar auf natürliche Inhaltsstoffe sowie wirksame Produkte für eine bewusste Gesundheits- und Selbstfürsorge ausgerichtet.

Im Segment Baden ist Kneipp in Deutschland entgegen dem rückläufigen Markttrend gewachsen und hat seine Nummer-1-Position weiter ausgebaut. Dazu trug unter anderem die erfolgreiche Weiterentwicklung der Kinderbäder bei. Das Packungsdesign für Kinderbäder wurde deutlich überarbeitet und setzt sich in dem umkämpften Markt noch besser durch. Auch die Erwachsenenbäder und das Segment Duschen konnten die Marktanteile weiter ausbauen.

Parallel gewinnt die Kategorie Health weiter an Bedeutung und ist inzwischen die am dynamischsten wachsende Kategorie von Kneipp. Mit den Markteinführungen der Magnesium + B12 Gummies Anfang 2025 und der Vitamin D3 + B12 Gummies im September wurden neue, jüngere Käufergruppen erreicht. Rund 66 % der Käuferinnen und Käufer des Magnesiumprodukts waren zuvor nicht in dieser Warengruppe aktiv. Die modernen Gummies sprechen besonders die Altersgruppe der 30- bis 50-Jährigen an und zeigen, dass eine zeitgemäße Form der Einnahme neue Impulse im Markt setzen kann.

Unter anderem führten die Neuheiten im Health-Segment in Spanien zu Wachstum, unterstützt durch einen starken Fokus auf den Apothekenkanal und den schrittweisen Ausbau bei Drogeriemärkten. Das Gummie-Sortiment umfasst dort inzwischen 13 Varianten, die über Apotheken, Einzelhandel und E-Commerce erhältlich sind.



Globale SAP S/4HANA-UMSTELLUNG

Basis für mehr Transparenz und Effizienz

HARTMANN hat die weltweite Umstellung auf das SAP System S/4HANA erfolgreich abgeschlossen. Mit der neuen Systemlandschaft verfügt das Unternehmen über eine moderne digitale Basis, die die zentralen Prozesse verschiedener Bereiche in einer Plattform zusammenführt. Dazu zählen Finanzen, Controlling, Einkauf, Produktion und Logistik, Vertrieb und Qualitätsmanagement. Durch das neue System stehen Daten bereichsübergreifend konsistent und schneller zur Verfügung, was optimierte Entscheidungs- und Prozessabläufe ermöglicht.

Die Umstellung ist das Ergebnis eines mehrjährigen konzernweiten Projekts, an dem mehrere hundert Mitarbeitende aus unterschiedlichen Funktionen und Regionen beteiligt waren. Vom 30. April bis 5. Mai 2025 erfolgte der planmäßig und erfolgreich umgesetzte Go-live. Insgesamt wurden 28 Länder, 17 Produktionsstätten und 104 Lagerstandorte auf einmal erfolgreich migriert. Heute nutzen mehr als 5.500 Mitarbeitende das modernisierte und zukunftssichere SAP-System. Für Kunden steigert die neue Systemwelt vor allem die Prozessqualität. HARTMANN stellt damit kontinuierlich reibungslose Betriebsabläufe in seinem Kerngeschäft ebenso wie Compliance und die Einhaltung von Regularien sicher. Die Umstellung bietet dem Unternehmen außerdem die Gelegenheit, zahlreiche Prozesse zu standardisieren und zu optimieren und damit die Wettbewerbsfähigkeit von HARTMANN zu stärken.



„Die erfolgreiche Umstellung ist ein strategisch wichtiger Schritt für die Digitalisierung und Optimierung unseres Unternehmens“, so Oliver Neubrand, CFO der HARTMANN GRUPPE. „Dass wir dieses anspruchsvolle Projekt planmäßig abgeschlossen haben, verdanken wir dem außergewöhnlichen Engagement der weltweit beteiligten Teams und unserem starken internen Programmmanagement.“

REGULATORIK & QUALITÄT

Marktverfügbarkeit sichern und Kundenvertrauen intensivieren

HARTMANN hat in der Qualität seiner Produkte einen wichtigen Meilenstein erreicht: Mit Atrauman® Ag wurde im August 2025 erstmals ein Medizinprodukt der höchsten europäischen Risikoklasse III erfolgreich nach den erweiterten Vorgaben der EU-Medizinprodukteverordnung (MDR) zugelassen. Das Produkt wird als nichthaftende Wundkontaktschicht für die Behandlung von chronischen Wunden eingesetzt. Die Zertifizierung durch den TÜV SÜD und das erfolgte Listing durch die US-amerikanische Behörde für Lebens- und Arzneimittel (Food and Drug Administration – FDA) sind das Ergebnis jahrelanger interdisziplinärer Arbeit. Atrauman® Ag ist damit das erste HARTMANN-Produkt, das sowohl die strengen europäischen als auch die US-amerikanischen Regulierungsanforderungen erfüllt – ein entscheidender Vorteil in einem Umfeld, in dem Wettbewerber aufgrund komplexer Anforderungen bei der Zulassung für diese höchste Risikoklasse Produkte in der Vergangenheit bereits zurückziehen mussten.



Darüber hinaus hat der Bereich Regulatorik 2025 die Umsetzung des verpflichtenden europäischen Registrierungssystems EUDAMED weiter vorangetrieben. EUDAMED erhöht als zentrale Plattform für den Informations- und Datenaustausch zu Medizinprodukten in Europa die Transparenz und die Nachvollziehbarkeit entlang der Beschaffungskette. Für Kunden bedeutet dies verlässlichere Produktinformationen, schnellere Datenverfügbarkeit und mehr Sicherheit. Bei HARTMANN sorgt das System für eine Standardisierung von Prozessen und eine vereinfachte länderübergreifende Pflege von Produktdaten in Europa und den USA. Angesichts steigender behördlicher Anforderungen sichert HARTMANN so die Marktverfügbarkeit wichtiger Produkte und stärkt das Vertrauen der Kunden.



Nachhaltigkeitsbericht 2025

Lesen Sie auch unseren neuen Nachhaltigkeitsbericht 2025. Ab sofort zu finden auf unserer Internetseite unter www.hartmann.de/Nachhaltigkeitsbericht-2025

HARTMANN-AKTIE

HARTMANN hält Dividendenausschüttung stabil

Vorstand und Aufsichtsrat der PAUL HARTMANN AG werden 2025 erneut eine Dividende von 8,00 EUR je Aktie vorschlagen. Die Ausschüttung der Gesellschaft an ihre Anteilseigner beträgt damit 28,4 Mio. EUR. Grundlage des Dividendenvorschlags ist eine mehrjährige Betrachtung. Das Unternehmen hat sowohl die aktuelle Geschäftsentwicklung als auch das anspruchsvolle Marktumfeld einbezogen. Zusätzlich hat HARTMANN die gesamtwirtschaftlichen und geopolitischen Unsicherheiten ebenso wie den Grundsatz einer nachhaltig soliden finanziellen Ausrichtung des Unternehmens berücksichtigt.

Das Unternehmen setzt seit mehr als 30 Jahren auf eine Dividen-denpolitik, bei der die Aktionäre mit gleichbleibenden oder stei-genden Dividenden kontinuierlich am Erfolg des Unternehmens beteiligt werden. In den vergangenen drei Jahrzehnten stieg die Dividende im Durchschnitt um mehr als 4 % pro Jahr. Aus dem Beschlussvorschlag ergibt sich eine Dividendenrendite auf das eingesetzte Kapital von 3,5 % (Vorjahr: 3,6 %).

Entwicklung der HARTMANN-Aktie

Die HARTMANN-Aktie beendete das Jahr 2025 mit einem Schlusskurs von 230 EUR und damit 10 EUR über dem Vorjah-reswert. Der Anstieg in den ersten Monaten des Berichtsjahres erreichte am 6. Mai den Jahreshöchstkurs von 257 EUR. Der Kurs ging in der Folgezeit zurück. Nach einem kurzzeitigen Anstieg im Oktober erreichte der Aktienkurs am 9. Dezember seinen Jahrestiefkurs von 213 EUR. Bis zum Jahresende ergab sich eine positive Entwicklung des Kurses der HARTMANN-Aktie.

Die HARTMANN-Aktie blieb mit einem Plus von 4,6% hinter dem Vergleichsindex EURO STOXX 50 zurück. Dieser verzeichnete im Jahr 2025 ein zweistelliges Plus.

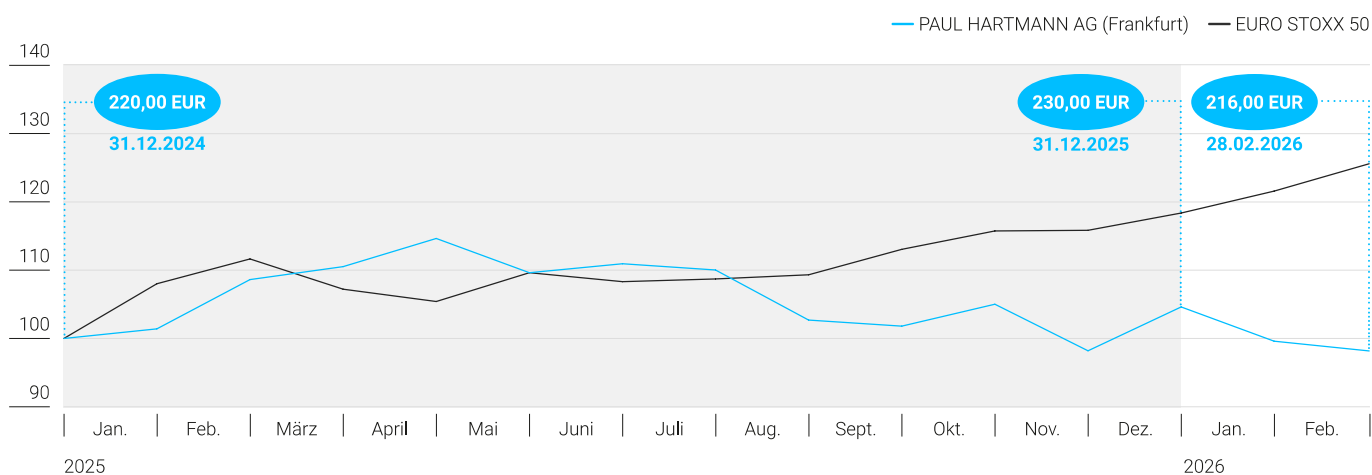
Das Handelsvolumen der Aktie ist gegenüber dem Vorjahr gesunken und bleibt gemessen am Grundkapital der PAUL HARTMANN AG relativ niedrig. Dies lässt sich als Hin-weis auf einen stabilen Aktionärskreis mit einem langfristigen Anlagehorizont werten. Dabei wies die auf Privatanleger spezialisierte Wertpapierbörse Tradegate Exchange mit einem erneuten Anstieg weiterhin das höchste Handelsvolumen auf. Dahinter löste die Börse Stuttgart erstmals die Börse Frankfurt als zweitgrößten Handelsplatz für HARTMANN-Aktien ab. Die PAUL HARTMANN AG zählte zum Stichtag am 31. Dezem-ber 2025 rund 5.250 Aktionäre.

Hohe Zustimmungswerte auf der Hauptversammlung

Am 30. April 2025 hielt die PAUL HARTMANN AG ihre 111. ordentliche Hauptversammlung am Firmenstammsitz in Heidenheim in Präsenz ab. Die Hauptversammlung war mit interessanten Vorträgen und vielfältigen Begegnungsmöglich-keiten auch im Berichtsjahr ein wichtiger Baustein der vom Unternehmen gepflegten lebendigen und transparenten Aktionärskommunikation. Mehr als 200 Teilnehmende nutzten die Versammlung für den persönlichen Austausch untereinander und mit dem Management. Während der Generaldebatte beantwortete das HARTMANN-Management zahlreiche Fragen zur Geschäftsentwicklung in den verschiedenen Unterneh-mensbereichen, zum Transformationsprogramm und zum Jahresabschluss.

ENTWICKLUNG DER HARTMANN-AKTIE IM VERGLEICH ZUM EURO STOXX 50

Monatsschlusskurse indexiert, 31. Dezember 2024 = 100 Prozent



Zum Zeitpunkt der Abstimmung waren in der Hauptversammlung rund 74 % des eingetragenen Grundkapitals vertreten. Die Aktionäre haben allen zur Beschlussfassung vorgelegten Tagesordnungspunkten mit sehr hohen Mehrheiten zugestimmt. Damit bestätigten die Aktionäre ihr Vertrauen in die Führung des Unternehmens und ihre Unterstützung auf dem gemeinsamen Weg.

Transparente Finanzkommunikation

Das Unternehmen setzt auf eine transparente Finanzkommunikation. Mit einer freiwilligen Quartalsberichterstattung und den Geschäftsberichten stellt die PAUL HARTMANN AG über die Vorgaben hinausgehende Informationen zur Verfügung. Darüber hinaus steht auf der Homepage ein interaktives Kurschart und ein Renditerechner zur Verfügung. Außerdem können alle Aktionäre im Aktionärsportal Einsicht in ihren Aktienregistereintrag nehmen, die Anmeldung zur Hauptversammlung vornehmen sowie Eintrittskarten ausdrucken oder Weisungen und Vollmachten erteilen.

Unter www.hartmann.de/aktie finden sich das Kurschart und ein Renditerechner. Das Aktionärsportal ist unter www.hartmann.de/portal aufrufbar.

Keine börsennotierte Gesellschaft im Sinne des Aktiengesetzes

Die HARTMANN-Aktie ist in den Handel des Open Market an der Frankfurter Wertpapierbörse einbezogen. Die PAUL HARTMANN AG ist keine börsennotierte Gesellschaft im Sinne von § 3 Absatz 2 Aktiengesetz. Die HARTMANN-Aktie wird nicht an einem organisierten Markt im Sinne des § 2 Absatz 11 Wertpapierhandelsgesetz gehandelt.

BASISINFORMATIONEN ZUR HARTMANN-AKTIE

WKN	747404
ISIN	DE0007474041
Handelsplatz	Wertpapierbörse Frankfurt
Segment	Open Market
Aktienart	Girosammelverwahrte Namensstückaktien
Grundkapital	91,3 Mio. EUR
Anzahl Aktien	3.572.424 Stück, davon 20.682 Stück eigene Aktien

WERTENTWICKLUNG UND KENNZAHLEN DER HARTMANN-AKTIE

in EUR	2021	2022	2023	2024	2025
Jahresendkurs	337,00	208,00	206,00	220,00	230,00
Kursentwicklung	-19,00	-129,00	-2,00	14,00	10,00
Dividendenzufluss	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00
Wertentwicklung ¹	-11,00	-121,00	6,00	22,00	18,00
Gesamtrendite in % ²	-3,1	-35,9	2,9	10,7	8,2
Dividende je Aktie	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00 ³
Ergebnis je Aktie	26,66	10,18	8,00	30,53	17,23
Eigenkapital je Aktie	305,95	315,94	312,27	334,81	342,16
Höchster Börsenkurs ⁴	416,00	353,00	234,00	235,00	257,00
Niedrigster Börsenkurs ⁴	330,00	208,00	178,50	185,00	213,00
Anzahl Aktien (Jahresende) in Mio. Stück	3,572	3,572	3,572	3,572	3,572
Marktkapitalisierung in Mio. EUR ⁵	1.203,9	743,1	735,9	785,9	821,7
Ausschüttungssumme in Mio. EUR	28,4	28,4	28,4	28,4	28,4 ³
Kurs-Gewinn-Verhältnis ⁶	12,6	20,4	25,8	7,2	13,3
Dividendenrendite in %	2,4	3,8	3,9	3,6	3,5 ³

¹ Summe aus Dividendenzufluss und Kursentwicklung vom 31.12. des Vorjahres bis zum 31.12. des Geschäftsjahres

² Wertentwicklung in Prozent des eingesetzten Kapitals

³ Entspricht dem Dividendenvorschlag

⁴ Schlusskurse im Open Market der Frankfurter Wertpapierbörse

⁵ Einschließlich der eigenen Aktien

⁶ Börsenkurs zum 31.12. des Geschäftsjahres geteilt durch das Ergebnis je Aktie im Geschäftsjahr

DIE HARTMANN GRUPPE WELTWEIT

HARTMANN ist mit eigenen Gesellschaften
in weltweit 36 Ländern vertreten.



● Sitz einer HARTMANN-Konzerngesellschaft
● Hauptsitz der PAUL HARTMANN AG, Paul-Hartmann-Straße 12, 89522 Heidenheim

Konzernlagebericht

für das Geschäftsjahr 2025

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

Geschäftsaktivitäten im Überblick

Die HARTMANN GRUPPE ist einer der führenden europäischen Anbieter von Systemlösungen für Medizin und Pflege sowie unterstützenden Dienstleistungen. Konsumentennahe medizinische Sortimente, Pflege- und Kosmetikprodukte ergänzen das Kernportfolio. Entsprechend der internen Steuerung strukturiert HARTMANN seine Aktivitäten in Geschäftssegmente und Divisionen. Die übergeordneten Segmente sind nach den Schwerpunkten in Wundversorgung, Inkontinenzmanagement, Infektionsmanagement und Komplementäre Divisionen der Gruppe gegliedert.

Im Segment Wundversorgung konzentriert sich HARTMANN auf Wundprodukte mit einem breiten Spektrum an traditionellen und modernen Wundaufgaben. Die moderne Wundversorgung umfasst die innovative Reihe der atraumatischen, silikonbeschichteten Wundaufgaben Zetuvit® Plus Silicone Border. Hinzu kommen Angebote an Wundheillösungen wie der superabsorbierenden Wundaufgaben der Zetuvit® Plus-Familie, die postoperativen Cosmopor®-Wundverbände oder die antimikrobiellen, silberhaltigen Atrauman®-Verbände. In der traditionellen Wundversorgung ist HARTMANN marktführend in Europa.

Der Schwerpunkt im Segment Inkontinenzmanagement liegt auf körpernahen aufsaugenden Produkten für verschiedene Ausprägungen der Inkontinenz. Zu diesen Produkten zählen MoliCare® Premium Mobile, MoliCare® Premium Elastic und MoliCare® Premium Form. Aktuell modernisiert HARTMANN das Sortiment mit der neuen MoliCare SkinGuard®-Saugkörpertechnologie. Diese ermöglicht unter anderem eine schnellere Absorption von Urin und trägt gezielt zur Vorbeugung von Hautreizungen bei. Ergänzend umfasst das Segment Produkte für die Patientenhigiene und eine speziell auf Inkontinenz zugeschnittene Hautpflege. Darüber hinaus erweitert das Unternehmen sein Angebot um absorbierende Unterwäsche als diskrete und nachhaltige Lösung bei leichter Blasenschwäche oder Menstruation.

Das Segment Infektionsmanagement setzt sich aus den Divisionen Risikoprävention und Desinfektion zusammen. Im Bereich Risikoprävention bietet HARTMANN neben kundenspezifischen sterilen Komponenten-Sets (CombiSet®, MediSet®) ein umfassendes Sortiment an Untersuchungshandschuhen (Peha-soft®) sowie Produkten für den OP-Bedarf. Hierzu zählen unter anderem Einweginstrumente, Bekleidungs- und Abdeckmaterialien sowie Innovationen wie die Spüllösung PREVENTIA® Surgical Irrigation zur Vermeidung postoperativer Wundinfektionen. Die Division Desinfektion leistet mit der Entwicklung und Herstellung von Hände- und Flächendesinfektionsprodukten einen wichtigen Beitrag zum Schutz vor Infektionskrankheiten. Dazu zählt das vielfach als „Marke des Jahrhunderts“ ausgezeichnete Desinfektionsmittel Sterillium®. Im Bereich Flächendesinfektion hat HARTMANN nachhaltige Produktvarianten eingeführt, zum Beispiel Bacillol® Zero Tissues.

Hinzu kamen zuletzt Produkte mit einem erweiterten Wirkspektrum wie Bacillol® 30 Oxy Tissues.

Zum Segment Komplementäre Divisionen der Gruppe gehören die Konzerngesellschaften Kneipp, CMC und KOB. Die Kneipp-Gruppe vertreibt Körperpflegeprodukte, Nahrungsergänzungsmittel und pflanzliche Arzneimittel. Die CMC-Gruppe produziert und vertreibt überwiegend Handelsmarken in den Bereichen Kosmetik, Baumwolle, Medikal und Baby. Die KOB-Gruppe ist spezialisiert auf elastische Textilien, darunter Kompressions-, Fixier-, Stütz- und Entlastungsverbände.

HARTMANN GRUPPE weltweit

Das Unternehmen wurde im Jahr 1818 gegründet und zählt heute in Europa zu den führenden Anbietern in der Branche. HARTMANN ist in 36 Ländern mit eigenen Gesellschaften vertreten und vertreibt sein breites Produkt- und Serviceportfolio in über 130 Ländern. Die Vertriebsregionen sind in der Finanzberichterstattung unterteilt in den Heimatmarkt Deutschland, EMEA (Europa ohne Deutschland, Mittlerer Osten, Afrika), Americas und APAC (Asien, pazifischer Raum). Die Produktionsstandorte befinden sich unter anderem in Deutschland, Frankreich, Spanien, der Tschechischen Republik, Polen und der Schweiz.

Kundenzentrierte globale Organisationsstruktur

Die Organisationsstruktur ermöglicht dem Unternehmen eine wettbewerbsorientierte und auf Innovationsstärke sowie Produktionskostenoptimierung ausgerichtete Ausgestaltung des Produkt-, Service-, und Fortbildungsangebots. Dies unterstützt die nachhaltige Wettbewerbsstärke der HARTMANN GRUPPE. Die Konzernsteuerung erfolgt durch die PAUL HARTMANN AG und deren Funktionsbereiche. Der Vorstand legt die Konzernstrategie fest und steuert Divisionen, Funktionen, Regionen (ab 2026: Cluster) und Gesellschaften. Die Divisionen definieren ihr Produkt- und Dienstleistungsportfolio, entwickeln Vermarktungskonzepte und verantworten ihre Produktionsaktivitäten. Die Funktionsbereiche sind weitestgehend organisatorisch an den Divisionen ausgerichtet.

Kundensegmente und Vertriebskanäle

Der Fokus der medizinischen Sortimente liegt auf Systemlösungen für professionelle Anwender in Kliniken, Arztpraxen, Apotheken, Pflege- und Altenheimen, auf medizinischen Produkten für den Apotheken- und Sanitätsfachhandel sowie auf Produkten für die häusliche Pflege. Das Portfolio basiert auf fundiertem medizinischen Wissen, langjähriger Erfahrung und einem tiefen Verständnis für Anforderungen und Abläufe der verschiedenen Kundengruppen. Zur Sicherstellung einer umfassenden und wirtschaftlichen Versorgung mit Medizin- und Pflegeprodukten wird mit den Trägern der Gesundheitssysteme, Apotheken und dem Sanitätsfachhandel kooperiert. Neben Sortimenten für professionelle Anwender bietet HARTMANN

auch Medizin- und Pflegeprodukte für Endverbraucher an. Diese werden überwiegend über Apotheken, den Sanitätsfachhandel, Online-Kanäle, darunter der Web-Shop HARTMANN direct, sowie vereinzelt über Drogerien vertrieben, wodurch der steigenden Bedeutung des Selbstzahlermarktes Rechnung getragen wird.

Strategischer Fokus

Im Jahr 2019 definierte HARTMANN seine Strategie zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und Sicherung einer führenden Marktposition in den drei Kernsegmenten Wundversorgung, Inkontinenz- und Infektionsmanagement neu und hat ein umfassendes Transformationsprogramm gestartet. Die Strategie adressiert zentrale Herausforderungen und Chancen der Märkte. Neben dem demografischen Wandel prägen ein wachsender Druck auf öffentliche Gesundheitsbudgets, zunehmender Preisdruck, Konsolidierungen sowie steigende regulatorische Anforderungen die Branche. Die Krisen der vergangenen Jahre haben einige dieser Entwicklungen noch verstärkt. Mit der konsequenten Umsetzung seiner Strategie hat HARTMANN seine Marktposition und Geschäftslage gestärkt und die Grundlage geschaffen, die Chancen der Branchentransformation zum Vorteil für Kunden, Aktionäre und Mitarbeitende zu nutzen. HARTMANN investiert gezielt in ein langfristig profitables Wachstum. Das Transformationsprogramm leistet einen wesentlichen Beitrag zum Konzernergebnis.

Nach der Transformationsphase der Jahre 2019 bis 2025 stehen die Kerngeschäftsbereiche von HARTMANN und die Komplementären Divisionen der Gruppe auf einer soliden Basis. HARTMANN ist heute eine klar wettbewerbsorientierte Organisation nach Divisionen, verfügt über eine starke Kostenposition und Innovationsrate durch Produkte mit messbarem Kundenmehrwert, die zu Marktanteilsgewinnen führten. HARTMANN wird in den kommenden Jahren mit der Strategie PLUS₂₀₃₀ darauf aufbauen, weiterhin mit dem Ziel, im Wettbewerbsvergleich eine stärkere Entwicklung in Marktanteil und Marge zu erzielen. In den nächsten Jahren gilt ein verstärkter Fokus der Vertriebseffizienz, nachdem in den letzten Jahren die Basis dafür geschaffen wurde: Das Angebotsportfolio wurde erneuert und um attraktive Innovationen ergänzt sowie Produktkosten deutlich gesenkt. Weiterhin sollen auch in den nächsten Jahren Produktneheiten und strukturelle Verbesserungen der Kostenposition das Unternehmen stärken. Effizienzsteigerungen aus Digitalisierung und Standardisierung, die gezielte Nutzung von künstlicher Intelligenz und globale Kostenoptimierungen sollen dazu beitragen. Zudem folgt das Unternehmen seiner Nachhaltigkeitsstrategie mit klar definierten Zielen in den Bereichen Umwelt, Gesellschaft und Unternehmensführung. Die Compliance-Strategie stellt sicher, dass gesetzliche Vorgaben und interne Richtlinien eingehalten und verantwortungsvolles Handeln im Unternehmen verankert werden.

Im Segment Wundversorgung setzt sich HARTMANN das Ziel seine führende Marktstellung bei traditionellen Verbandstoffen zu festigen

und die Position im Bereich moderner Wundversorgung weiter auszubauen. Ein besonderer Fokus liegt auf Silikon als zukunftsweisender Technologie. Dabei unterstützen Investitionen in neue Maschinen für silikonbeschichtete Wundauflagen und umfangreiche Produkteinführungen. Mit den Hochgeschwindigkeitslinien für Zetuvit® Plus Silicone Border in Frankreich und Cosmopor® in Polen zählt HARTMANN zu den führenden Herstellern von Wundauflagen in Europa. Neben Innovationen investiert das Unternehmen auch gezielt in den Vertriebsausbau. Ein Schwerpunkt ist der wachsende ambulante Markt für moderne Wundversorgung in den USA.

Im Segment Inkontinenzmanagement strebt HARTMANN nachhaltiges Wachstum sowohl im Kerngeschäft mit Pflegeeinrichtungen als auch im Bereich der häuslichen Versorgung und dem wachsenden Selbstzahlermarkt an. Das Unternehmen setzt auf digitale Geschäftsmodelle, die Modernisierung seiner Infrastruktur und Produktionsanlagen sowie Produktinnovationen. Die neue MoliCare SkinGuard®-Saugkörpertechnologie wurde nach ihrer Einführung bei MoliCare® Premium Form auch in allen weiteren Produktgruppen wie MoliCare® Premium MEN, lady Pads und MoliCare® Premium Mobile Pants implementiert, was zu Marktanteilsgewinnen führte.

Im Segment Infektionsmanagement nimmt HARTMANN dank seines breiten Portfolios eine führende Rolle in der Infektionsprävention und Krankenhaushygiene ein. Zur Stärkung dieser Position in Europa arbeitet das Unternehmen eng mit Kliniken und Hygieneinstituten zusammen. Die Division Risikoprävention entwickelt Lösungen, welche Anforderungen zur Prozessoptimierung in stationären und ambulanten Behandlungsbereichen bedienen. Der Fokus liegt auf dem klinischen und stationären Pflegesektor. Ziel ist, Chancen aus dem gestiegenen Kundenbewusstsein zu Folgekosten von Infektionen zu nutzen. Die Division Desinfektion erhöht die Produktivität ihres breiten Sortiments durch moderne Fertigungsanlagen am Standort Hamburg und erschließt zusätzliche Marktpotenziale durch kontinuierliche Innovationen, speziell bei Flächendesinfektion.

Produktentwicklung für effiziente und effektive Lösungen

HARTMANN investierte im Berichtsjahr 97,4 Mio. EUR (2024: 93,5 Mio. EUR) in Forschung und Entwicklung. Ziel der Produktentwicklung ist, Kundenmehrwerte in fünf Kategorien zu schaffen: klinisch, operativ, geschäftlich, patientenbezogen und ökologisch. HARTMANN bietet Lösungen nach modernsten medizinischen Standards, die zugleich die Anforderungen nach Kosteneffizienz im Gesundheitswesen berücksichtigen. Grundlagen sind ein internationales Kompetenznetzwerk, Partnerschaften mit Forschungs- und Gesundheitseinrichtungen sowie eine enge Zusammenarbeit mit Anwendern in Medizin und Pflege, um deren Erwartungen an Produkteigenschaften, Anwendungen und beruflicher Weiterbildung zu erfüllen.

WIRTSCHAFTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN

Leichtes Wachstum der deutschen Wirtschaft

Nach zwei Jahren der Rezession ist die deutsche Wirtschaft 2025 leicht gewachsen. Nach Angaben des Statistischen Bundesamts stieg das Bruttoinlandsprodukt um 0,2%. Während sich private und staatliche Konsumausgaben positiv auswirkten, haben insbesondere höhere US-Zölle und die starke Konkurrenz aus China die deutsche Wirtschaft belastet.

Die Wirtschaft der Europäischen Union ist laut EU-Kommission um 1,4% im Berichtszeitraum gewachsen, das weltweite Wirtschaftswachstum beziffert die OECD mit 3,2%. Für China gibt sie ein Wachstum von 5% und für die USA ein Plus von 1,8% an.

Rohstoffpreise weiterhin volatil auf hohem Niveau

Auch im Berichtsjahr haben die geopolitischen Entwicklungen die Rohstoffpreise beeinflusst. Zellulose blieb bei HARTMANN der Rohstoff mit dem größten Einkaufsvolumen. Im ersten Quartal stieg der Preis für Zellulose kontinuierlich und erreichte zu Beginn des zweiten Quartals seinen Jahreshöchststand von 2.050 USD/mt. Anschließend setzte eine Gegenbewegung ein und der Preis ging bis auf 1.805 USD/mt zum Jahresende stetig zurück. Der Jahresendkurs lag rund 50 USD unter dem Schlusskurs des Vorjahres von 1.855 USD/mt.

Auch Polymere wie Polyethylene, Polypropylen und Propylen, die durch den Ölpreis beeinflusst werden, unterlagen 2025 weiterhin moderaten Schwankungen: Nach einem Preisanstieg zu Jahresbeginn gingen sie im weiteren Jahresverlauf zurück. Die Jahresendkurse von Polypropylen und Propylen lagen unter denen des Vorjahres, während Polyethylen das Jahr über dem Vorjahresendkurs beendete.

Der im Vergleich mit dem Vorjahr im Jahresdurchschnitt schwächere US-Dollar wirkte sich in Summe positiv auf die Entwicklung der HARTMANN GRUPPE aus.

Markt für Medizinprodukte von steigendem Bedarf und Kostendruck geprägt

Weltweit geht die OECD bis 2030 von einem Anstieg des Anteils der Menschen ab 70 Jahre um jährlich 3,5% aus. Dies führt auch zu einer wachsenden Zahl multimorbider Menschen und einem steigenden Bedarf an Gesundheitsleistungen. Im Jahr 2025 ist der europäische Markt für Medizintechnikprodukte nach Angaben des Analyseinstituts Fitch Solutions gegenüber Vorjahr um 5,9% gewachsen.

Die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) in Deutschland stand währenddessen vor zunehmenden finanziellen Herausforderungen: Die demografische Entwicklung, medizinischer Fortschritt und höhere Ansprüche an die Versorgung führten

2025 zu einem Anstieg der Gesundheitsausgaben um 7,8% gegenüber 2024. Die Einnahmenbasis ist dagegen mit einem Plus von 5,6% geringer gewachsen. Die Gesundheitssysteme in anderen europäischen Ländern wie z. B. Großbritannien und Italien stehen vor ähnlichen Herausforderungen.

Die Inflationserwartungen in der EU haben sich trotz anhaltender geopolitischer Unsicherheiten weiter reduziert. Für den Euro-Raum sieht die Europäische Zentralbank (EZB) die Inflationsrate für 2025 bei 2,1%.

Die vorsichtige Zuversicht von Unternehmen spiegelt sich unter anderem in der Einschätzung der Mitgliedsunternehmen des Bundesverbandes Medizintechnologie (BVMed) wider: Die Umsatzerwartungen für 2025 liegen mit einem Plus von 3,1% in Deutschland und 5,5% weltweit über den Vorjahren. Die Gewinne der Unternehmen stehen dabei weiterhin stark unter Druck.

Die US-Regierung hat im Berichtsjahr Zölle auf die meisten medizinischen Produkte erhoben. Für diese Erzeugnisse aus der Europäischen Union galten 2025 pauschal Zölle von 15%. Die Branche reagiert darauf zum Teil mit einer Neuausrichtung der Lieferketten und der Ankündigung von Investitionen in den USA, um von Ausnahmeregelungen und Zollbefreiungen durch lokale Produktion zu profitieren. Der US-Markt bleibt für europäische Exporteure weiterhin ein essenzieller Markt.

Weiter Herausforderungen für Gesundheitseinrichtungen

In Europa stehen Gesundheitseinrichtungen unter zunehmendem Kostendruck, müssen aber gleichzeitig weiter steigende Standards in der Versorgung der Patienten sicherstellen. Das Krankenhaus Barometer des Deutschen Krankenhausinstituts (DKI) bewertet die wirtschaftliche Lage deutscher Krankenhäuser als äußerst kritisch: 66% der Kliniken schreiben Verluste – fünf Prozentpunkte mehr als im Vorjahr. Nur 6% beurteilen ihre aktuelle wirtschaftliche Situation als eher gut. Die Umsetzung der Krankenhausreform verstärkt die Unsicherheit in den Kliniken. Ähnliche Entwicklungen sind auch in anderen europäischen Ländern wie zum Beispiel in Frankreich zu beobachten.

Auch die wirtschaftliche Lage vieler Medizinischer Versorgungszentren (MVZ) in Deutschland blieb 2025 angespannt. Fachanalysen zeigen einen kontinuierlichen Anstieg von Insolvenzen. Pflegeheime stehen in Deutschland ebenfalls wirtschaftlich unter Druck: Steigende Sach- und Energiekosten sowie akuter Personalmangel verschlechtern die Ertragslage und haben in den letzten Jahren zu mehr Insolvenzen bzw. Schließungen geführt. Gleichzeitig steigen die Eigenanteile der Bewohner weiter und liegen im Schnitt bei mehr als 3.000 Euro pro Monat, was die Zahlungsfähigkeit vieler Haushalte belastet. Europaweit

bleibt die Nachfrage aufgrund der Alterung der Bevölkerung strukturell hoch.

In Deutschland setzte sich der Rückgang stationärer Apotheken 2025 fort. Gab es zur Jahresmitte 16.803 Apotheken, sank ihre Zahl bis zum Ende des dritten Quartals auf 16.732. Auch andere europäische Länder verzeichnen einen Rückgang. In Frankreich sank das Apotheken-Netz 2025 auf weniger als 19.500, ein Minus von rund 250 Apotheken gegenüber dem Vorjahr.

Wachstum bei moderner Wundversorgung

Das Marktforschungsunternehmen SmartTRAK gibt für das Jahr 2025 ein Wachstum von 3,9 % im Bereich moderne Wundversorgung an. Gründe für das gegenüber Vorjahr schwächere Wachstum sind Unsicherheiten im Hinblick auf Erstattungen unter anderem in Deutschland, staatlich festgelegte Reduzierungen der Erstattung in Frankreich sowie Schwächen im chinesischen Markt. Auf dem deutschen Markt besteht Unklarheit im Hinblick auf die Erstattung von antimikrobiellen Produkten, insbesondere denen mit Silberanteil. In Frankreich dürfen Apotheken seit April 2025 zudem nur noch Wundprodukte für eine Sieben-Tages-Versorgung abgeben. In Folge der Einführung der Regelung reduzierte sich das Marktvolumen in den Monaten April bis Dezember um 4,5 %.

Das Marktwachstum wird durch eine alternde Gesellschaft sowie den Anstieg von Diabetes, Fettleibigkeit und Herz-Kreislauf-Erkrankungen getrieben. Diese gehen häufig mit einer geringen Dichte der Blutgefäße und infolgedessen mit chronischen Wunden einher. Weltweit sind davon weit mehr als eine halbe Milliarde Menschen betroffen. Vor diesem Hintergrund wirken moderne Produkte mit verbesserten Eigenschaften als Wachstumstreiber für den globalen Wundversorgungsmarkt.

Der europäische Apothekenmarkt wies bis Ende September 2025 einen Wertzuwachs von 1 % auf. Die höherpreisigen modernen Wundprodukte wuchsen im Wert um über 1 %, die traditionellen Wundprodukte hingegen weniger als 1 %.

Wachstum bei Inkontinenzprodukten

Der europäische Markt für Inkontinenzprodukte verzeichnete 2025 ein Umsatzwachstum um 3,6 % und ein Mengenwachstum von 2,1 %. Diese Entwicklung hat ihren Grund in der demografischen Entwicklung und der steigenden Prävalenz altersbedingter Erkrankungen.

Zusätzlich hat sich das Konsumverhalten spürbar verändert: Verbraucher achten stärker auf Preise, Eigenmarken und Online-Kanäle. Aus Daten von europäischen Apotheken kann der Trend zu höheren Mengen und geringeren Preisen beobachtet werden. Auch der Inkontinenz-Onlinehandel legte 2025 sowohl in Europa als auch global mit zweistelligen Wachstumsraten zu.

Alten- und Pflegeheime weisen eine höhere Auslastung und Preisanpassungen vor, stehen jedoch weiterhin unter starkem Kosten- und Effizienzdruck. Die Auslastung spiegelt sich im Absatzwachstum bei Inkontinenzprodukten wider. In Krankenhäusern stieg der Verbrauch von Inkontinenzprodukten ebenfalls. Dort ist der Kostendruck besonders hoch, da staatliche Vergütungssätze die Kostenentwicklung nicht abbilden.

Weiter positive Tendenz im Infektionsmanagement

Auf dem europäischen Markt für Infektionsschutzprodukte setzte sich nach Jahren der Stagnation die im Vorjahr begonnene Erholung fort. Trotz zahlreicher regulatorischer und struktureller Veränderungen entwickelte sich der Markt insgesamt leicht positiv. Treiber dieser Entwicklung ist die unverändert hohe Bedeutung des Infektionsschutzes in Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen zur Vermeidung nosokomialer Infektionen.

Auch in Deutschland entwickelte sich der Markt für Infektionsmanagement im Krankenhaus weiter positiv. Ein Beleg dafür sind die Ausgaben der gesetzlichen Krankenversicherungen für Krankenhausbehandlungen. Diese sind bis Ende September 2025 um 9,9 % bzw. 7,43 Milliarden Euro angestiegen. Insbesondere Hände- und Flächendesinfektionsmittel verzeichneten durch eine steigende Zahl von Krankenhausbehandlungen erneut ein mengen- und wertmäßiges Wachstum. Im Bereich der privaten Gesundheitsvorsorge und des präventiven Infektionsschutzes kommt Apotheken unverändert eine hohe Bedeutung zu. Gleichzeitig bleibt der Versandhandel ein wesentlicher Wachstumstreiber und gewinnt insbesondere bei standardisierten Gesundheits- und Hygieneprodukten weiter an Relevanz.

Das regulatorische Umfeld beim Einsatz von Ethanol in Desinfektionsmitteln ist weiterhin von erheblicher Unsicherheit geprägt. Die im Rahmen der EU-Biozidverordnung durchgeführte Überprüfung des Wirkstoffstatus durch die Europäische Chemikalienagentur (ECHA) wurde von November 2025 auf Mai 2026 verschoben und bildet die Grundlage für die abschließende Entscheidung der EU-Kommission. Eine mögliche Einstufung von Ethanol als gesundheitsgefährdender Stoff hätte weitreichende Konsequenzen für die Zulassung, Nutzung und langfristige Verfügbarkeit ethanolbasierter Desinfektionsmittel in der EU.

ERTRAGSLAGE

Positive Entwicklung in anspruchsvollem Marktumfeld

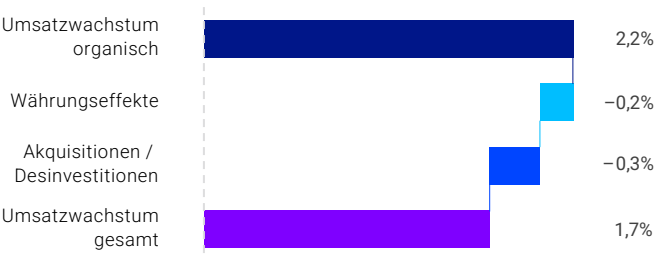
Die wichtigsten Veränderungen im Marktumfeld von HARTMANN stellen die Marktreaktion wichtiger Segmente dar. Auch aus der Zollpolitik der USA entstanden Mehrkosten. Dennoch hat sich die HARTMANN GRUPPE im Berichtsjahr positiv entwickelt. Ein zentraler Grund hierfür liegt in der erfolgreichen Umsetzung des Transformationsprogramms: Das Unternehmen hat dabei von neu eingeführten Produkten und Lösungen profitiert und auch strukturelle Kostenverbesserungen erzielt. Im Jahr 2025 hat das Transformationsprogramm mit über 50 Mio. EUR erneut einen wesentlichen Beitrag zum bereinigten EBITDA geleistet.

Organischer Umsatz wächst moderat

HARTMANN verwendet im Sinne einer transparenten Kommunikation und für die Steuerung das organische Umsatzwachstum als zentrale Bewertungskennzahl für die Umsatzentwicklung. Das Unternehmen verzeichnete im Berichtsjahr insgesamt ein moderates organisches Umsatzwachstum von 2,2%.

Über alle Geschäftssegmente hinweg erzielte die HARTMANN GRUPPE im Jahr 2025 einen Konzernumsatz von 2.449,6 Mio. EUR. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einem Wachstum von 1,7%. Währungseffekte haben sich mit -0,2% und Effekte aus der Desinvestition mit -0,3% auf das Umsatzwachstum ausgewirkt.

EINFLUSSGRÖSSEN AUF DAS UMSATZWACHSTUM DER HARTMANN GRUPPE im Jahr 2025 in Prozent



Anstieg des bereinigten EBITDA

Das bereinigte EBITDA dient der HARTMANN GRUPPE als zentrale Steuerungsgröße für die Ertragsentwicklung. Das bereinigte EBITDA bildet das operative Ergebnis vor Abschreibungen auf

Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte, Wertminderungen/Wertaufholungen sowie Anpassungen/Bereinigungen ab. Letztere beziehen sich auf die Kategorien Restrukturierungsaufwendungen, Gewinne bzw. Verluste aus Desinvestitionen und akquisitionsbezogene Aufwendungen sowie sonstige Anpassungen.

Nach einem Wert von 261,4 Mio. EUR im Jahr 2024 lag das bereinigte EBITDA im Berichtsjahr bei 276,9 Mio. EUR. Die Kennzahl liegt damit sowohl innerhalb des im Geschäftsbericht 2024 benannten Prognosekorridors von 260 bis 300 Mio. EUR als auch innerhalb des im August 2025 angepassten Prognosekorridors von 250 bis 290 Mio. EUR. Die bereinigte EBITDA-Rendite stieg im Jahresvergleich von 10,9% auf 11,3%. Dies ist insbesondere auf Innovationsmaßnahmen und Kostenreduktionsprojekte des Transformationsprogramms zurückzuführen.

Das operative Ergebnis ist um Anpassungen bereinigt worden. Für die Summe von Restrukturierungen mit Mindestaufwendungen von einer Million EUR sind Gesamtaufwendungen in Höhe von 10,6 Mio. EUR entstanden. Davon entfallen 5,7 Mio. EUR auf die Produktionsverlagerung nach Polen im Segment Wundversorgung. Zusätzlich sind Anpassungen aus der Veräußerung von Pierre Cattier S.A.S. in Höhe von 18,7 Mio. EUR entstanden, die der Kategorie Gewinne bzw. Verluste auf Desinvestitionen und akquisitionsbezogene Aufwendungen zuzuordnen sind. Darüber hinaus sind Sonstige Anpassungen in Höhe von 16,6 Mio. EUR angefallen – insbesondere im Zusammenhang mit der fortgeführten Migration des IT-Systems SAP auf S/4HANA¹ in Höhe von 11,2 Mio. EUR.

ÜBERLEITUNG VOM EBITDA ZUM BEREINIGTEN EBITDA

in Mio. EUR	2025
EBITDA	231,0
Bereinigungen	45,9
davon Veräußerung Pierre Cattier S.A.S.	18,7
davon Migration des IT-Systems SAP auf S/4HANA	11,2
davon Produktionsverlagerung im Segment Wundversorgung nach Polen	5,7
davon weitere Bereinigungen	10,3
Bereinigtes EBITDA	276,9

Für das Berichtsjahr beträgt das EBITDA der HARTMANN GRUPPE 231,0 Mio. EUR. Es liegt damit 12,1 Mio. EUR unter dem Vorjahreswert von 243,1 Mio. EUR.

¹ eine ERP-Softwarelösung, die von der Firma SAP SE entwickelt wurde und verschiedene Geschäftsprozesse und -funktionen innerhalb einer Organisation integriert und verwaltet.

Das Finanzergebnis liegt im Berichtsjahr bei -15,2 Mio. EUR nach einem Vorjahreswert von -13,2 Mio. EUR. Der Aufwand für Ertragsteuern lag nach 11,4 Mio. EUR im Vorjahr bei 41,1 Mio. EUR. Der gestiegene Steueraufwand beruht im Wesentlichen auf den nicht abzugsfähigen Aufwendungen im Zusammenhang mit der Veräußerung von Pierre Cattier S.A.S. Im Vorjahr war der Steueraufwand durch die Aktivierung latenter Steuern auf steuerliche Verlustvorträge und die Auflösung von Rückstellungen beeinflusst. Im Vergleich mit dem Jahr 2024 ist das Konzernergebnis von 113,7 Mio. EUR auf 65,8 Mio. EUR gesunken.

Moderne Wundversorgung bleibt Wachstumstreiber

Im Segment Wundversorgung erzielte HARTMANN im Berichtszeitraum Umsatzerlöse von 623,6 Mio. EUR. Das organische Umsatzwachstum lag bei 2,6% und basiert in erster Linie auf dem Volumenwachstum in den strategischen Wachstumsbereichen der atraumatischen Verbände rund um Zetuvit® Silicone und Resposorb® Silicone. Dieses lag über dem ausgewiesenen Marktwachstum.

Obgleich auf dem deutschen Heimatmarkt unklare künftige Erstattungsregelungen und in Frankreich regulatorische Einschränkungen das Geschäft belastet haben, blieb der Bereich der modernen Wundversorgung auch 2025 der Wachstumstreiber in diesem Segment. HARTMANN konnte in den USA und Frankreich im Bereich der atraumatischen Verbände Marktanteilsgewinne verzeichnen.

Auf dem europäischen Apothekenmarkt bleibt HARTMANN die Nummer 1 unter den Marken für Wundversorgung. Dabei ist das Unternehmen als Marktführer im Bereich der traditionellen Wundversorgung einem starken Wettbewerbsdruck aus Südostasien ausgesetzt.

Die Vivano®-Produktreihe für die Unterdruck-Wundtherapie ist im Berichtsjahr insbesondere in Frankreich und Osteuropa gewachsen.

Das bereinigte EBITDA sank im Berichtsjahr um 4,5 Mio. EUR auf 105,4 Mio. EUR. Dazu haben vor allem Rückgänge in den Märkten Deutschland und Frankreich sowie anhaltende Investitionen im Wachstumsmarkt USA und in Deutschland beigetragen.

Segment Inkontinenzmanagement verzeichnet profitables Wachstum

Im Segment Inkontinenzmanagement erzielte die HARTMANN GRUPPE im Berichtsjahr Umsatzerlöse von 785,8 Mio. EUR und damit ein organisches Wachstum von 2,8%.

Das Segment verzeichnete in allen Produktkategorien ein solides organisches Wachstum. Besonders der Bereich der Inkontinenzhosen profitierte von erfolgreichen Produkt-Relaunches und der Einführung der absorbierenden Unterwäsche, MoliCare® Absorbent Underwear. Mit den neuen MoliCare® Lady & Men Einlagen sowie der MoliCare® Mobile Einweghosen konnte HARTMANN insbesondere im Apothekenbereich in Frankreich, der Schweiz und der Tschechischen Republik Marktanteile gewinnen. Zusätzlich trug die medizinische Hautpflege maßgeblich zum Wachstum bei.

Dies führte gegenüber dem Vorjahr zu einer Ergebnissteigerung im bereinigten EBITDA um 9,5 Mio. EUR auf 96,5 Mio. EUR. Dies, obwohl HARTMANN die Investitionen in Marketing, Vertrieb, Digitalprojekte sowie Aufwendungen für Produkteinführungen gezielt erhöht hat.

UMSATZANTEILE NACH SEGMENTEN

in Mio. EUR und Prozent

Komplementäre Divisionen der Gruppe

502,6 (Vorjahr: 510,2) | 20,5%

Wundversorgung

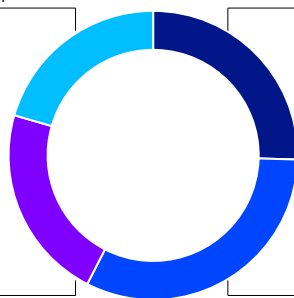
623,6 (Vorjahr: 608,9) | 25,5%

Infektionsmanagement

537,6 (Vorjahr: 518,9) | 21,9%

Inkontinenzmanagement

785,8 (Vorjahr: 769,9) | 32,1%



► **2.449,6**
Umsatz HARTMANN GRUPPE
in Mio. EUR

Umsatzwachstum im Infektionsmanagement

Im Segment Infektionsmanagement verzeichnete HARTMANN im Berichtsjahr einen Umsatz von 537,6 Mio. EUR. Dies entspricht einem organischen Umsatzwachstum von 3,3 %.

Insbesondere der Bereich Flächendesinfektion hatte dabei einen positiven Einfluss: HARTMANN setzte seine erfolgreichen Produktinnovationen (z.B. Bacillo® 30 Sensitive Green und Sterillium® 2in1 Wipes) in einem Wachstumsmarkt erfolgreich in Marktanteile um. Im wachsenden Flächendesinfektionsmarkt in deutschen Apotheken konnte die Nr. 1-Position erzielt werden. Einen positiven Einfluss auf das organische Umsatzwachstum hatten auch die sterilen Komponentensets CombiSet® und MediSet®, insbesondere durch Produktinnovationen für die Orthopädie. Der Preisdruck im Markt blieb im Berichtsjahr weiterhin hoch. Dies gilt insbesondere für das Geschäft mit Untersuchungshandschuhen.

Im Segment Infektionsmanagement lag das bereinigte EBITDA bei 46,3 Mio. EUR und damit 0,6 Mio. EUR unter dem Vorjahreswert.

Ergebnisverbesserung bei Komplementären Divisionen der Gruppe

Im Segment Komplementäre Divisionen der Gruppe verzeichnete HARTMANN mit Umsatzerlösen von 502,6 Mio. EUR im Berichtszeitraum einen leichten organischen Umsatzrückgang um 0,2%. Das bereinigte EBITDA in Höhe von 28,7 Mio. EUR übertraf den Vorjahreswert um 11,1 Mio. EUR. Alle Bereiche trugen zu dieser Ergebnisverbesserung bei.

Kneipp konnte seine Umsätze im Berichtsjahr steigern – ein Grund hierfür liegt in der sehr guten Umsatzentwicklung in Deutschland. Auch die KOB-Gruppe verzeichnet gegenüber dem Vorjahr ein Umsatzplus. Wesentlicher Treiber hierfür war der US-Markt. Bei der CMC-Gruppe verlief die Umsatzentwicklung rückläufig aufgrund von Portfoliobereinigungen.

Umsatzplus auf dem Heimatmarkt

Im Berichtszeitraum erzielte die HARTMANN GRUPPE in ihrem deutschen Kernabsatzmarkt Umsatzerlöse in Höhe von 775,6 Mio. EUR. Dies entspricht einem moderaten organischen Umsatzwachstum von 3,5% gegenüber dem Jahr 2024. In der Region EMEA (Europa ohne Deutschland, Mittlerer Osten, Afrika) lagen die Umsatzerlöse mit einem organischen Wachstum von 1,3% gegenüber dem Vorjahr bei 1.436,5 Mio. EUR. In der Region APAC (Asien, pazifischer Raum) erzielte HARTMANN Umsatzerlöse in Höhe von 145,8 Mio. EUR. Im Jahresvergleich entspricht dies einem organischen

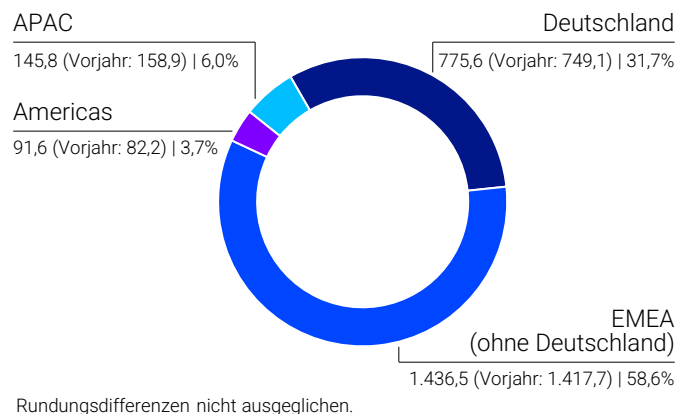
Umsatzrückgang um 3,3%. Mit einem organischen Umsatzwachstum von 15,6% erzielte HARTMANN in der Region Americas Umsatzerlöse in Höhe von 91,6 Mio. EUR.

Leichter Anstieg des Inlandsanteils am Umsatz

Im Berichtszeitraum hat sich das Verhältnis von Umsatzerlösen im In- und Ausland erneut leicht in Richtung Inland verschoben. 775,6 Mio. EUR und damit ein Anteil von 31,7% am Konzernumsatz entfielen auf Deutschland. Im Vorjahr lag der Anteil bei 31,1%. Jenseits des deutschen Heimatmarktes erzielte das Unternehmen mit 1.674,0 Mio. EUR 68,3% des Konzernumsatzes. Im Vorjahr lag dieser Wert bei 68,9%.

ANTEILE DER REGION AM GESAMTUMSATZ

in Mio. EUR und Prozent



Weiter hohes Niveau bei Rohstoff- und Energiepreisen

Im Berichtsjahr blieben die Preise für Energie und die für HARTMANN wesentlichen Rohstoffe auf einem unverändert hohen Niveau im Vorjahresvergleich. Durch das Transformationsprogramm konnten Einsparungen bei den Materialkosten erreicht werden.

FINANZLAGE

Rückgang beim Free Cash-Flow

Der operative Cash-Flow der HARTMANN GRUPPE ist 2025 gegenüber dem Vorjahr um 43,8 Mio. EUR auf 154,9 Mio. EUR gesunken. Dieser Rückgang ergibt sich im Wesentlichen aus einer höheren Kapitalbindung im Nettoumlaufvermögen.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit ohne M&A-Aktivitäten lag im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 127,7 Mio. EUR um 20,7 Mio. EUR unter dem Vorjahreswert. Damit ergibt sich ein Free Cash-Flow von 27,2 Mio. EUR, was einer Reduktion um 23,1 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr entspricht.

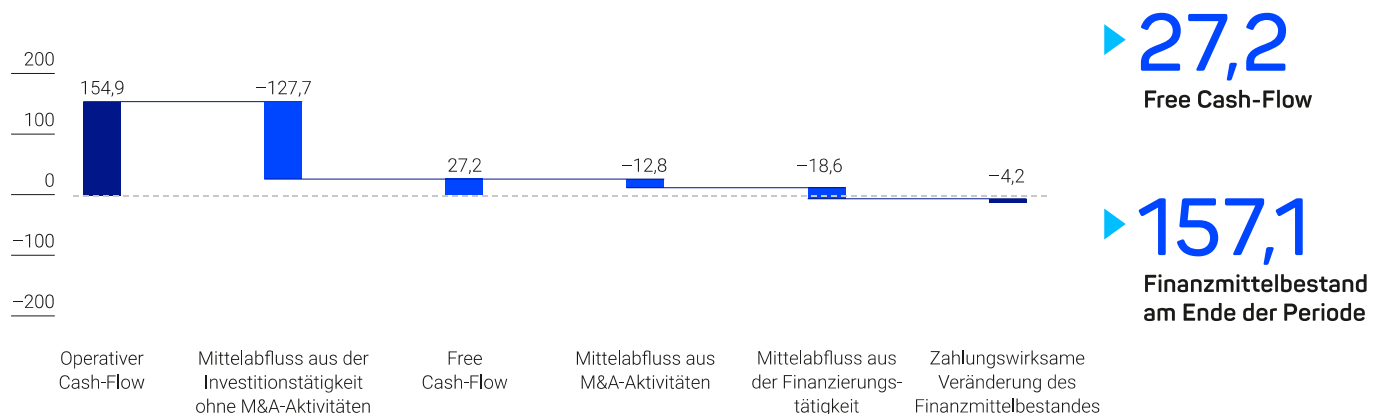
Mit 18,6 Mio. EUR ist der Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit um 13,2 Mio. EUR geringer als der Vorjahreswert.

Der Wert setzt sich im Wesentlichen aus der Auszahlung der Dividende an die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG und Dividenden an Minderheitsgesellschafter in Höhe von insgesamt 32,1 Mio. EUR, der Tilgung von Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 27,2 Mio. EUR, den Auszahlungen für Zinsen in Höhe von 14,4 Mio. EUR sowie Einzahlungen aus der Inanspruchnahme des syndizierten Kredits in Höhe von 58,0 Mio. EUR zusammen.

Zum Stichtag am 31. Dezember 2025 lag der Zahlungsmittelbestand bei 157,1 Mio. EUR und damit 3,8 Mio. EUR unter dem Vorjahreswert.

DARSTELLUNG DES CASH-FLOW

in Mio. EUR



Investitionen in Produktion und Infrastruktur

Alle nachfolgenden Erläuterungen zum Investitionsvolumen beziehen sich auf die bilanziellen Investitionen des Berichtsjahres in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte. Darin sind auch die Nutzungswerte von Leasinggegenständen gemäß IFRS 16 enthalten, die nicht im Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit berücksichtigt sind.

Im Jahr 2025 lag das Investitionsvolumen der HARTMANN GRUPPE bei 160,4 Mio. EUR und damit 5,1 Mio. EUR unter dem Wert des Vorjahres. Dabei entfiel mit 149,7 Mio. EUR ein Anteil von 93,3% auf Investitionen in Sachanlagen. Die HARTMANN GRUPPE tätigte Investitionen in Höhe von 10,7 Mio. EUR in immaterielle Vermögenswerte.

Die Schwerpunkte der Investitionen lagen im Berichtsjahr erneut auf der Erweiterung und Modernisierung von Produktionsanlagen und Infrastruktur. Außerdem hat HARTMANN die Investitionen für die Migration des ERP-Systems auf SAP S/4HANA erfolgreich abgeschlossen.

Der größte Teil der Investitionen entfiel mit einem Anteil von 56,0% und einem Volumen von 89,8 Mio. EUR auf Deutschland. Darüber hinaus hat HARTMANN an den Standorten in Frankreich, der Tschechischen Republik, Spanien und der Schweiz 50,2 Mio. EUR investiert.

Im Berichtsjahr hat HARTMANN im Segment Inkontinenzmanagement 52,4 Mio. EUR in die Erweiterung und Optimierung von Produktionsanlagen in Deutschland, Frankreich und Spanien investiert. Diese Investitionen dienen der Adaption neuer Produkteigenschaften.

Im Segment Wundversorgung betrugen die Investitionen im Berichtszeitraum 35,5 Mio. EUR. Die eingesetzten Mittel flossen vor allem in die Modernisierungen der Produktionsanlagen und der Infrastruktur in Deutschland.

Die Investitionssumme von 27,5 Mio. EUR im Segment Infektionsmanagement floss vor allem in die Erweiterung und Optimierung der Produktionsanlagen in der Tschechischen Republik sowie in Anlagen für die Produktion von Flächendesinfektionstüchern in Deutschland.

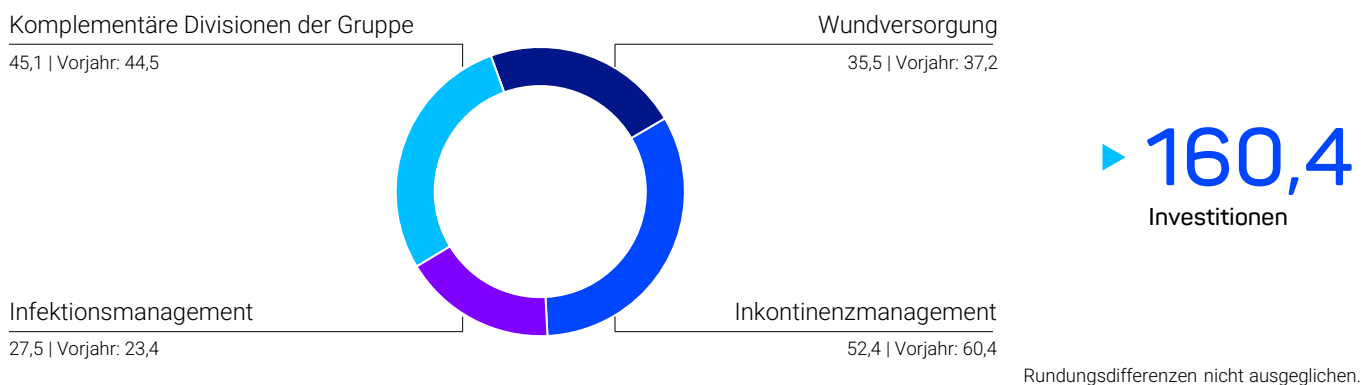
Im Segment Komplementäre Divisionen der Gruppe hat HARTMANN im Jahr 2025 insgesamt 45,1 Mio. EUR investiert. Hauptsächlich flossen diese Mittel in Modernisierungen und Optimierungen von Produktion und Logistik bei Kneipp in Deutschland sowie in die Modernisierung der Infrastruktur bei der KOB-Gruppe im Inland.

Rückgang beim Nettofinanzstatus

Der Nettofinanzstatus der HARTMANN GRUPPE lag zum Stichtag am 31. Dezember 2025 bei -171,3 Mio. EUR. Dies entspricht einem Rückgang um 59,1 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr.

INVESTITIONEN NACH SEGMENTEN

in Mio. EUR



VERMÖGENSLAGE

Bilanzsumme gestiegen

Die Bilanzsumme der HARTMANN GRUPPE lag zum 31. Dezember 2025 bei 2.161,1 Mio. EUR. Gegenüber dem Vorjahreswert entspricht dies einem Anstieg von 63,3 Mio. EUR. Der Grund hierfür liegt vor allem in der weiterhin hohen Investitionstätigkeit des Unternehmens.

Anstieg des Vermögens

Das langfristige Vermögen der HARTMANN GRUPPE ist im Berichtszeitraum insbesondere durch Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte um 44,2 Mio. EUR auf 1.047,3 Mio. EUR gestiegen. Dabei beträgt der Strukturanteil des langfristigen Vermögens an der Bilanzsumme 48,5 %. Dies entspricht einem Anstieg um 0,7 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr.

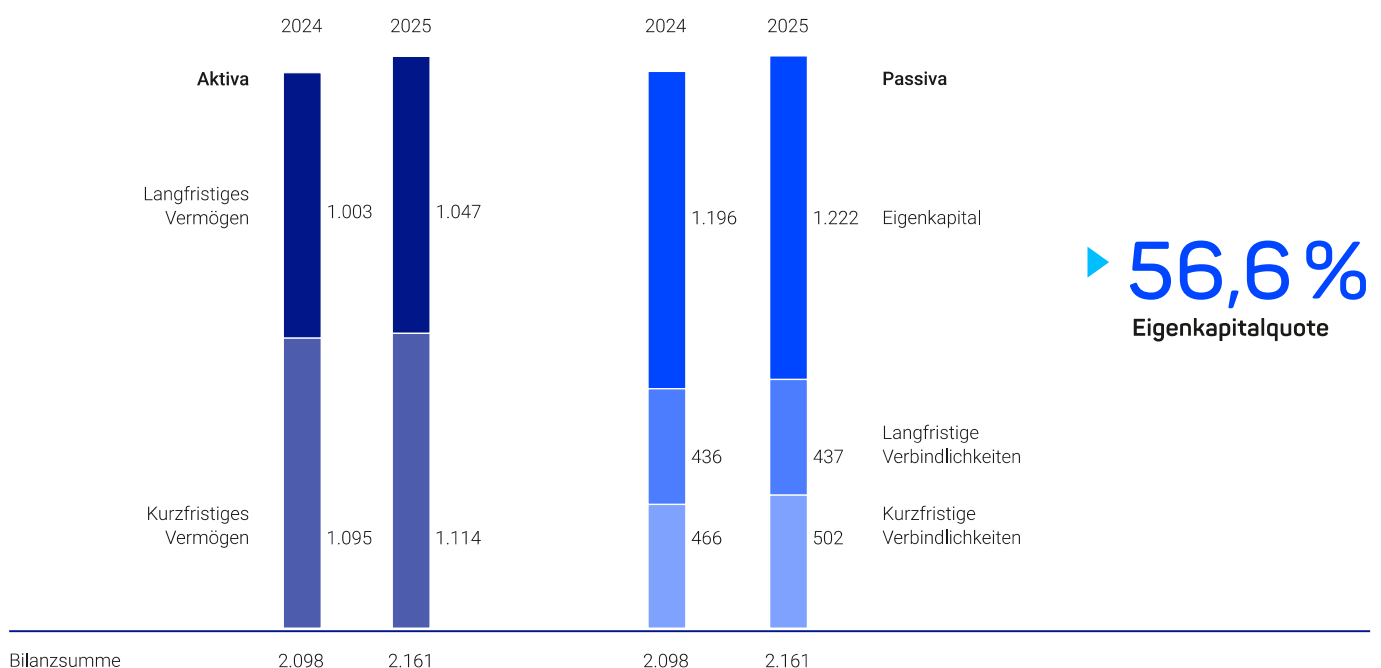
Zum Bilanzstichtag lag das Sachanlagevermögen bei 746,5 Mio. EUR und damit 54,1 Mio. EUR über dem Vorjahreswert. Den Investitionen in einem Umfang von 149,7 Mio. EUR standen im Berichtsjahr planmäßige Abschreibungen in Höhe von 92,0 Mio. EUR sowie Wertminderungen in Höhe von 0,9 Mio. EUR gegenüber. Die Wertminderungen sind im Wesentlichen in den Segmenten Infektionsmanagement und Wundversorgung entstanden.

Die immateriellen Vermögenswerte der HARTMANN GRUPPE sind gegenüber dem Vorjahr um 7,2 Mio. EUR auf 260,2 Mio. EUR gesunken. Das Investitionsvolumen lag hier bei 10,7 Mio. EUR, die planmäßigen Abschreibungen bei 16,0 Mio. EUR und die Wertminderungen bei 0,1 Mio. EUR. Letztere sind gleichmäßig auf die Kernsegmente verteilt.

Zum 31. Dezember 2025 lag das kurzfristige Vermögen der HARTMANN GRUPPE bei 1.113,9 Mio. EUR. Dies entspricht im Vergleich mit dem Wert aus dem Vorjahr einem Anstieg um 19,1 Mio. EUR. Die Begründung dafür liegt im Wesentlichen in einem leichten Anstieg bei den Vorräten und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Im Berichtsjahr reduzierte sich der Strukturanteil des kurzfristigen Vermögens an der Bilanzsumme um 0,7 Prozentpunkte auf 51,5 %.

BILANZSUMME UND BILANZSTRUKTUR

in Mio. EUR



Gestiegene Verbindlichkeiten

Die langfristigen Verbindlichkeiten der HARTMANN GRUPPE sind im Jahr 2025 um 1,2 Mio. EUR auf 437,4 Mio. EUR gestiegen. Die passiven latenten Steuern haben sich aufgrund höherer steuerlicher Abschreibungen im Anlagevermögen um 10,0 Mio. EUR auf 16,0 Mio. EUR erhöht. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen gingen vor allem wegen des leicht gestiegenen Zinsniveaus um 8,5 Mio. EUR zurück. Der Strukturanteil der langfristigen Verbindlichkeiten blieb auf dem Niveau des Vorjahres.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten sind im Berichtsjahr um 35,8 Mio. EUR auf 501,4 Mio. EUR gestiegen. Die wesentliche Ursache hierfür ist die Aufnahme kurzfristiger Bankdarlehen aus der Inanspruchnahme des syndizierten Kredits über 58,0 Mio. EUR. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen verringerten sich im Berichtsjahr um 31,5 Mio. EUR. Der Strukturanteil ist im Vergleich mit dem Jahr 2024 um einen Prozentpunkt auf 23,2 % gestiegen.

Anstieg des Eigenkapitals

Im Jahr 2025 ist das Eigenkapital der HARTMANN GRUPPE um 26,3 Mio. EUR auf 1.222,4 Mio. EUR gestiegen. Aus dem Konzernergebnis resultiert ein Zuwachs des bilanziellen Eigenkapitals um 65,8 Mio. EUR. Währungsumrechnungen sorgten im Berichtsjahr für einen positiven Effekt in Höhe von 0,6 Mio. EUR. Erfolgsneutrale Bewertungsänderungen bei Pensionen und dem Hedge Accounting haben das Eigenkapital um 6,6 Mio. EUR reduziert.

Dividendenausschüttungen an die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG und die Minderheitsgesellschafter von Tochtergesellschaften reduzierten das Eigenkapital um insgesamt 32,1 Mio. EUR. Der Erwerb von bisher von Minderheitsgesellschaftern gehaltenen Anteilen sorgte für einen Rückgang des Eigenkapitals um 1,3 Mio. EUR. Die Eigenkapitalquote der HARTMANN GRUPPE verzeichnete in Verbindung mit der gestiegenen Bilanzsumme einen leichten Rückgang von 57,0 % im Jahr 2024 auf 56,6 % zum Bilanzstichtag 2025.

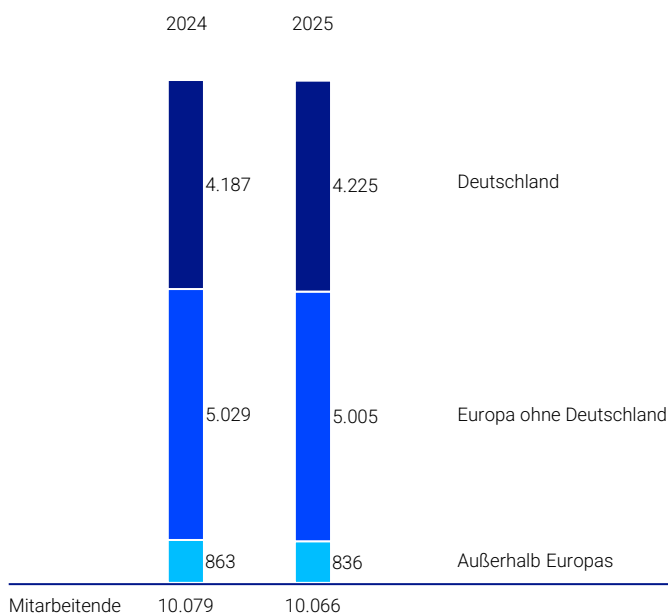
MITARBEITENDE

Beschäftigtenzahl auf Vorjahresniveau

Zum 31. Dezember 2025 beschäftigte HARTMANN weltweit 10.066 Mitarbeitende. Gegenüber dem Vorjahresstichtag entspricht dies einem Rückgang um 13 Personen bzw. 0,1 %. Während die Zahl der Beschäftigten in Deutschland mit einem Plus von 38 Personen auf 4.225 Mitarbeitende gestiegen ist (+0,9 %), verringerte sich die Beschäftigtenzahl in den europäischen Kernmärkten außerhalb Deutschlands um 24 Personen auf 5.005 Mitarbeitende (-0,5 %). Außerhalb Europas sank die Zahl der Mitarbeitenden von 863 auf 836 (-3,1 %).

ANZAHL MITARBEITENDE IN DER HARTMANN GRUPPE

jeweils zum 31. Dezember



Attraktivität als Arbeitgeber weiter gestärkt

Die Arbeitgeberattraktivität und die emotionale Bindung von Mitarbeitenden an das Unternehmen sind von herausragender Bedeutung für den Erfolg von HARTMANN. Aus diesem Grund befragt das Unternehmen seine Mitarbeitenden regelmäßig zu diesen Themen. So führte HARTMANN bereits im September 2025 erneut eine ergänzende weltweite Pulsbefragung der Mitarbeitenden durch, nachdem in 2019, 2021 und 2024 ausführliche Erhebungen stattfanden. HARTMANN arbeitet bei den Umfragen mit dem Meinungsforschungsinstitut Gallup zusammen. Dessen Befragungsansatz bietet die Möglichkeit,

Entwicklungen zu dokumentieren und diese im Vergleich mit anderen Unternehmen einzuordnen. Die erneut sehr hohe Beteiligungsquote der Umfrage lag bei 82 %. Basierend auf Vergleichsdaten von Gallup liegt dieser Wert über den Erwartungen für Pulsbefragungen. Das Befragungsergebnis zeigt, dass sich das Engagement und die Bindung der Mitarbeitenden sehr positiv entwickelt haben. Besonders stark hat sich das Empfinden der Mitarbeitenden verbessert, für gute Leistungen anerkannt zu werden. Aus dem Feedback der Befragungen leitet HARTMANN, auch im Berichtsjahr, kontinuierlich Maßnahmen ab. Diese sollen weiter zur positiven Entwicklung der Unternehmensstrategie und -kultur beitragen. HARTMANN wird auch im Jahr 2026 die Umsetzung der Maßnahmen auf Team-, Abteilungs- und Unternehmensebene fortsetzen.

Förderung von Führungskompetenzen

Ein Schwerpunkt der aus Mitarbeitendenbefragungen abgeleiteten Maßnahmen lag unter anderem auf der Förderung von Führungskompetenzen. In diesem Kontext hat HARTMANN im Berichtsjahr unternehmensweit ein Führungskräfteprogramm erfolgreich eingeführt, das alle Führungsebenen anspricht. Das Programm fördert den strukturierten Dialog zwischen Führungskräften und Mitarbeitenden. Die Ziele des Programms sind, das Führungsverhalten situativ und anlassbezogen zu verbessern. Insgesamt haben mehr als 850 Führungskräfte der ersten und zweiten Führungsebene an Präsenz- sowie digitalen Veranstaltungen teilgenommen.

Vielfältiges Betriebliches Gesundheitsmanagement

HARTMANN hat das bereits bestehende, umfassende Angebot im Betrieblichen Gesundheitsmanagement (BGM) im Berichtsjahr durch eine funktionsübergreifende Zusammenarbeit mit Human Resources um die digitale Plattform „nilo“ zur Förderung mentaler Gesundheit und Resilienz erweitert. Die BGM-Maßnahmen stoßen bei der Belegschaft auf positive Resonanz. Im Jahr 2025 wurde EGYM Wellpass, eine deutschlandweit verfügbare Fitness-App, besonders häufig genutzt. Auch das jährlich in Kooperation mit der Betriebskrankenkasse des Unternehmens angebotene Hautkrebscreening erfreute sich großer Nachfrage. HARTMANN nimmt zudem das Thema Arbeitssicherheit an seinen weltweiten Standorten sehr ernst. Ziel ist die Unfallprävention. Das Unternehmen startete aus diesem Grund die Kampagne „Zero is the Mission“, mit deren Hilfe Mitarbeitende in Produktion und Büroumfeld erneut für das Thema sensibilisiert werden.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Konzernrisikomanagementsystem

Bei der PAUL HARTMANN AG verantwortet der Vorstand ein angemessenes und wirksames Risikofrüherkennungs- und managementsystem und dessen kontinuierliche Weiterentwicklung. Dieses System legt einheitliche Regeln, Strukturen und Prozesse für das frühzeitige Erkennen, die Bewertung und die Steuerung von Risiken fest. Es basiert auf den gesetzlichen Anforderungen und orientiert sich an der ISO-Norm 31000 in ihrer aktuellen Form. Die Wirksamkeit des Systems wird vom Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats überwacht.

Das zentral koordinierte Enterprise-Risk-Management-System des Unternehmens umfasst eine strategische und eine operative Perspektive. Dabei ist der Betrachtungshorizont der strategischen Perspektive deutlich länger. Neben den strategischen Risiken erfasst die HARTMANN GRUPPE auch strategische Chancen und betrachtet diese im Chancen- und Risikobericht getrennt. Gemeinsam mit dem Enterprise-Risk-Manager identifiziert und bewertet der Vorstand regelmäßig strategische Chancen und Risiken und deren Steuerung auf Konzernebene.

Die HARTMANN GRUPPE analysiert und bewertet operative Risiken mit Hilfe quantitativer Methoden und führt regelmäßige Erhebungen auch zum Stand der Maßnahmen durch. Dieses System ermöglicht auch Ad hoc-Risikomeldungen. Das Unternehmen integriert operative Risiken mit hoher Eintrittswahrscheinlichkeit in seine Finanzplanung. Die quantifizierten Risiken werden anhand des geplanten Geschäftsergebnisses bewertet, simuliert und zu einem Gesamtrisiko aggregiert. Die folgenden Ausführungen zu den operativen Risiken für das Geschäftsjahr 2026 basieren auf Bewertungen aus dem vierten Quartal 2025. Als sogenannte Nettobewertung berücksichtigt die Bewertung Risikosteuerungseffekte durch Maßnahmen. Die operativen Risiken sind zur besseren Nachvollziehbarkeit nach ihren Ursachen in Kategorien gegliedert.

Darüber hinaus stellt eine globale und dezentrale Risikomanagementorganisation die Identifikation und Aktualität der operativen Risiken und der erforderlichen Maßnahmen zur Risikosteuerung sicher. Der Organisation gehören Risikoverantwortliche in allen Organisationseinheiten an. Diese werden regelmäßig geschult. Die operativen Risiken werden in ein Risikoinventar aufgenommen. Dieses bildet die Grundlage für die nachfolgende Beschreibung der Einzelrisiken. Das Enterprise Risk Management arbeitet eng mit den Bereichen Compliance, Interne Revision, Versicherungsmanagement, Finanzen sowie weiteren Zentralfunktionen zusammen.

Strategische Chancen und Risiken

Für HARTMANN bergen globale und lokale Entwicklungen sowie Trends unterschiedliche strategische Chancen und Risiken. Zu den Chancen zählt die weltweite demografische Entwicklung in den Absatzmärkten des Unternehmens. Der Anteil der Menschen, die älter als 70 Jahre sind, wird laut OECD bis 2030 jährlich um mehr als drei Prozent steigen. Es ist davon auszugehen, dass diese demografische Entwicklung weltweit auch zu einer steigenden Zahl an multimorbiden Menschen und damit einem steigenden Bedarf an Medizin- und Pflegeprodukten führen wird.

Der wirtschaftliche Erfolg der HARTMANN GRUPPE als international tätigen Unternehmen ist mit der geopolitischen Situation verknüpft. Kriege sowie schwelende und offene Konflikte mit bedeutenden Auswirkungen auf die Weltmärkte führen zu geopolitischen Unsicherheiten und beinhalten strategische Risiken für HARTMANN. Zudem erhöht der sich weiter fortsetzende Anstieg weltweiter Spannungen Risiken, die sich aus der Abhängigkeit von globalen Lieferketten ergeben. Auch die Gefahr von Cyber-Kriminalität jeglicher Art steigt im Rahmen einer sich ausweitenden hybriden Kriegsführung.

Die Entwicklung der chinesischen Wirtschaft ist für HARTMANN ebenfalls bedeutsam und birgt Chancen und Risiken. Eine weitere Verlangsamung des chinesischen Wachstums könnte die Wettbewerbssituation für das Unternehmen beim Einkauf in China verbessern, andererseits die Internationalisierung chinesischer Hersteller bestärken. Es bleibt vornehmlich ein wesentliches Wettbewerbsrisiko, vor allem aufgrund der niedrigen lokalen Produktionskosten in China. Weiterhin besteht das strategische Risiko einer Eskalation des Konflikts mit Taiwan mit möglichen Auswirkungen auf die Weltwirtschaft.

Die verschärfte geopolitische Situation bietet aufgrund der steigenden Nachfrage im Bereich Verteidigung auch Chancen für das Unternehmen. Auch der technologische Fortschritt ist mit erheblichen Chancen für die HARTMANN GRUPPE verbunden. Insbesondere die Adaption und Integration künstlicher Intelligenz in die Prozesse des Unternehmens bieten Potential zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung. Die im Berichtsjahr erfolgte Umstellung auf SAP S/4HANA bietet die Möglichkeit, Prozesse zu standardisieren und zu optimieren.

Weitere potenzielle Chancen ergeben sich für HARTMANN als Anbieter von Systemlösungen für Medizin und Pflege. Auch das Erschließen weiterer Märkte und die Einführung neuer Produkte ermöglichen dem Unternehmen, den erfolgreichen Kurs der vergangenen Jahre fortzusetzen und seine Wettbewerbsfähigkeit weiter zu stärken.

Die Situation im Gesundheitssektor in Deutschland hat für die HARTMANN Gruppe eine große Bedeutung. Aufgrund der Abhängigkeit von der Erstattungspolitik bergen die Finanzierung der Krankenkassen und die Profitabilitätssituation der Krankenhäuser Umsatzrisiken und Ertragsrisiken für HARTMANN. Konkret würden Rückerstattungsreduzierungen oder -streichungen kurzfristig in ihrer Ergebnisreduktion nicht kompensiert werden können. Die Krankenhausreform und dadurch veränderte Strukturen, zunehmender Kostendruck und mehr Ambulantisierung bringen weitere strategische Risiken mit sich. Derartige Veränderungen bieten HARTMANN aber auch die Chance, sich als Partner zu positionieren, der mit seinen Produkten und Versorgungslösungen Vorteile für Kunden und Patienten schafft.

Der Themenkomplex der Nachhaltigkeit beeinflusst die Chancen und Risiken von HARTMANN in mehrerlei Hinsicht. Zum einen ist das Unternehmen langfristig Risiken ausgesetzt, die der Klimawandel mit sich bringt. Zum anderen wirken sich die ESG-Risiken (Environmental, Social, Governance) kurzfristiger vor allem in Form operativer Risiken aus. Die sich in Richtung Nachhaltigkeit verändernden Kundenpräferenzen bieten dem Unternehmen gleichzeitig strategische Chancen durch die Entwicklung entsprechender Produkte.

Im Spannungsfeld dieser wesentlichen strategischen Chancen und Risiken sieht der Vorstand der HARTMANN GRUPPE das Unternehmen weiterhin gut aufgestellt. Insbesondere durch das in den Jahren 2019 bis 2025 umgesetzte Transformationsprogramm wurde eine solide Basis geschaffen, auf der HARTMANN mit der 2025 entwickelten Strategie PLUS₂₀₃₀ aufsetzen kann, mit dem Ziel das Unternehmen weiter zu stärken.

Compliance und rechtliche Risiken

Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen in relevanten Märkten oder Rechtsstreitigkeiten im Allgemeinen können in allen Segmenten zu rechtlichen Risiken führen. Das Unternehmen trifft im Einzelfall ausreichende Vorsorge in Form von Rückstellungen. Derzeit liegen vor allem in Spanien und Frankreich nennenswerte rechtliche Risiken vor. HARTMANN arbeitet aktiv an deren juristischer Lösung.

Gegen zwei unserer spanischen Tochtergesellschaften wurden gemeinsam mit anderen Unternehmen Kartellschadensersatzansprüche geltend gemacht. Die in 2022 dafür gebildete Rückstellung hat HARTMANN im Berichtsjahr weiter auf 11,8 Mio. EUR angepasst. Die Anpassung basiert auf einer weitestgehend unveränderten Risikoeinschätzung, Zinsanpassungen und einer aktualisierten Marktanteilsbewertung. Zudem berücksichtigt sie unter anderem Kosten, die unabhängig vom Ausgang des Rechtsstreits sehr wahrscheinlich anfallen werden. Einen Ressourcenabfluss innerhalb der nächsten zwölf Monate erachtet das Unternehmen als möglich. Um sich in rechtlichen

Verfahren zu verteidigen, ergreift die HARTMANN GRUPPE geeignete Rechtsmittel. Dabei bezieht das Unternehmen die sich ständig weiterentwickelnde Rechtsprechung in Risikoeinschätzungen und strategische Entscheidungen ein.

Änderungen bei den steuerlichen Rechtsvorschriften, der Rechtsprechung und -auslegung können zu Steuerbelastungen und Zinszahlungen, dem Wegfall von steuerlichen Verlustvorträgen, Strafzahlungen oder sonstigen Strafen führen. HARTMANN trägt diesen Risiken mit einer kontinuierlichen Überwachung und Einschätzung der steuerlichen Rahmenbedingungen, internen steuerlichen Kontrollsystemen sowie einer qualifizierten steuerlichen Beratung Rechnung.

Die HARTMANN GRUPPE unterliegt als global agierendes Unternehmen einer Vielzahl von Gesetzen, Verordnungen und Richtlinien, die sich lokal teilweise deutlich unterscheiden. Um die Einhaltung dieser Vorgaben zu gewährleisten, prüft HARTMANN diese regelmäßig auf Änderungen und passt seine eigenen Prozesse und Richtlinien entsprechend an. In seinem für alle Mitarbeitenden verbindlichen Code of Conduct hat das Unternehmen darüber hinaus die Grundlagen korrekten Verhaltens bei geschäftlichen Aktivitäten festgeschrieben. Die HARTMANN GRUPPE verpflichtet auch ihre Lieferanten, diese Verhaltensgrundsätze zu akzeptieren und umzusetzen oder eigene, vergleichbar weitreichende Grundsätze entlang der Wertschöpfungs- und Lieferkette einzuhalten. HARTMANN hat ein unternehmensweites Compliance-Programm implementiert, um Verstöße zu vermeiden und Reputationsrisiken zu minimieren. Das Programm wird von der zentralen Compliance-Abteilung gesteuert. Sie stellt sicher, dass interne Vorgaben ebenso eingehalten werden wie ethische Standards und Gesetze, wie etwa Antikorruptionsgesetze, kartell- und wettbewerbsrechtliche Vorschriften oder das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz. Das Unternehmen entwickelt dieses Programm kontinuierlich weiter. Neben regelmäßigen Trainings für die Mitarbeitenden umfasst es Kontrollen und Audits. Für Compliance-Verstöße stellt HARTMANN ein Meldesystem zur Verfügung, das auch anonym genutzt werden kann.

Ein wichtiger Bestandteil der Risikofrüherkennung sind die zertifizierten Qualitätsmanagementsysteme des Konzerns. Eindeutig dokumentierte und strukturierte Prozesse sorgen bei der HARTMANN GRUPPE für hohe Transparenz. Sie sind eine Vorbedingung für den Vertrieb von Produkten. Die nach den Normen ISO 9001 und ISO 13485 sowie nach der Verordnung für Medizinprodukte (EU) 2017/745 durch die Benannten Stellen zertifizierten Qualitätsmanagementsysteme entwickelt das Unternehmen kontinuierlich weiter. HARTMANN überwacht Kundenreklamationen, regulatorische Entwicklungen und laufende Zulassungsverfahren exakt, um rechtzeitig Qualitätsrisiken erkennen und angemessen reagieren zu können.

Einige der HARTMANN-Produkte und -Systemlösungen bergen grundsätzlich das Risiko von Fehlfunktionen, die Verletzungen oder Beeinträchtigungen zur Folge haben können. Der Einsatz aller vertretbaren Maßnahmen des zertifizierten Qualitätsmanagements und die Beachtung aller gesetzlichen Vorschriften haben dafür gesorgt, dass bis heute keine bedeutenden Schadenersatzansprüche aus Produkthaftungen gegen HARTMANN geltend gemacht wurden. Für die Zukunft lassen sich solche Ansprüche jedoch nicht gänzlich ausschließen. Unabhängig vom tatsächlichen Schadenersatzanspruch könnte ein solcher Vorgang für einen Reputationsschaden und Kosten für juristische Unterstützung oder Rückrufaktionen sorgen. In diesem Kontext sichert sich das Unternehmen mit einer Produkthaftpflichtversicherung ab.

HARTMANN geht von einem aggregierten Risiko in der Kategorie Compliance und rechtlichen Risiken in Höhe eines geringen dreistelligen Millionen-Euro-Bereichs aus.

Umfeldrisiken

Umfeldrisiken treten beispielsweise in Form von gesellschaftlichen, politischen oder regulatorischen Änderungen auf. Insbesondere bei Unternehmen aus der hochregulierten Medizin- und Pflegebranche können regulatorische Änderungen zu Einschränkungen beim Verkauf der Produkte führen. Hier besteht nur eine begrenzte Möglichkeit zur Risikosteuerung durch HARTMANN. Besonders weltpolitische Entwicklungen mit direkten Auswirkungen auf international tätige Unternehmen können auch kurzfristig das operative Risiko von HARTMANN beeinflussen und finden sich im Risikoinventar wieder.

Das Gesamtrisiko dieser Kategorie verortet HARTMANN in einem mittleren zweistelligen Millionen-Euro-Bereich.

Risiken in Unterstützungsprozessen

In Unterstützungsprozessen entstehen Risiken, wenn die Prozesse nicht zuverlässig und effizient ablaufen. So können sie die Kernprozesse und damit die gesamte Wertschöpfungskette beeinträchtigen. In diese Risikokategorie fallen vor allem Risiken des Ausfalls von benötigten Ressourcen wie Gebäuden, Maschinen oder technische Anlagen. Insbesondere das Risiko einer nicht zuverlässigen Energiebelieferung gewinnt im Kontext globaler Konflikte an Bedeutung. Es liegen jedoch auch andere Risiken wie beispielsweise der Ausfall von Produktionsanlagen durch Brände vor. Das Unternehmen steuert solche Risiken mit Hilfe geeigneter Vorsorgemaßnahmen und eines Versicherungsprogramms im Bereich Sachschaden und Betriebsunterbrechung.

Der erfolgreiche Ablauf der Unternehmensprozesse basiert bei HARTMANN auf zahlreichen IT-Anwendungen. Deren Ausfall

birgt für das Unternehmen ein Risiko. Für die weltweit immer häufiger auftretenden Cyber-Angriffe hat HARTMANN umfassende Vorsorgemaßnahmen getroffen und eine Cyber-Versicherung abgeschlossen.

Die Verfügbarkeit von Personal stellt ebenfalls ein Risiko aus den Unterstützungsprozessen dar. Insbesondere durch den demografischen Wandel, den Fachkräftemangel und den Wettbewerb um qualifiziertes Personal bestehen bei der Besetzung offener Stellen Herausforderungen. Lassen sich wichtige Positionen nicht besetzen, könnte dies die geschäftliche Entwicklung auf allen Ebenen behindern. Diesem Risiko steuert die HARTMANN GRUPPE mit unterschiedlichen Maßnahmen entgegen – unter anderem durch ein professionelles Personalmanagement, ein aktives Arbeitgebermarketing, die gezielte Weiterentwicklung der Mitarbeitenden und eine strategische Nachfolgeplanung.

Mit Hilfe des genannten Maßnahmenpakets hält HARTMANN Risiken in den Unterstützungsprozessen niedrig. Das Unternehmen rechnet aktuell mit einem Risiko im geringen zweistelligen Millionen-Euro-Bereich.

Absatzmarktrisiken

Die HARTMANN GRUPPE ist in allen Segmenten einem hohen Kosten- und Wettbewerbsdruck ausgesetzt. Gleichzeitig verschärfen sich die gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen. Die aktuellen wirtschaftlichen Herausforderungen in Kombination mit volatilen Zinsen zwingen Regierungen und Behörden weltweit weiterhin zur Sanierung der öffentlichen Kassen. In der Gesundheitsindustrie führt dies vor allem zu Anpassungen in den Regelungen zur Erstattung von medizinischen Produkten. Dies erhöht die Risikolage der HARTMANN GRUPPE. Die Kostensituation verbleibt auf einem weiterhin hohen Niveau. Das Unternehmen kann diese hohen Kosten vor dem Hintergrund bestehender Verträge, Erstattungsregelungen und eines intensiven Wettbewerbsdrucks generell nur bedingt an Kunden weitergeben.

Der Markteintritt neuer Wettbewerber kann für eine weitere Steigerung des bestehenden Wettbewerbsrisikos sorgen. Außerdem können der Zusammenschluss von Wettbewerbern untereinander oder Zukäufe durch Finanzinvestoren die Wettbewerbslandschaft verändern. Daraus ergeben sich die Risiken sinkender Absatzpreise, eines steigenden Margendrucks und des Verlusts von Marktanteilen. HARTMANN führt in den Segmenten kontinuierliche Wettbewerbs- und Marktanalysen durch, um frühzeitig Veränderungen zu erkennen und Maßnahmen abzuleiten.

Das Unternehmen sieht in den zahlreichen Herausforderungen auf den Absatzmärkten jedoch auch Chancen, die HARTMANN

durch gezielte Investitionen in Vertrieb und Marketing nutzen will – insbesondere in Europa und den USA. Das Unternehmen geht in diesem Bereich von einem Risiko im mittleren zweistelligen Millionen-Euro-Bereich aus.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Die aktuell bestehenden ökonomischen Rahmenbedingungen sorgen für ein latentes Bonitätsrisiko bei Geschäftsbanken. Ein Ausfall einzelner Institute könnte die dort bestehenden Guthaben von HARTMANN gefährden. Das Unternehmen ergreift verschiedene Maßnahmen zur Risikobegrenzung. Zu diesen zählen die Auswahl von Kernbanken mit einem soliden Rating, die Verteilung der Guthaben auf mehrere Institute sowie ein kontinuierliches Bonitätsmonitoring der Banken, zu denen HARTMANN Geschäftsbeziehungen unterhält. Auf dieser Grundlage stuft HARTMANN das Risiko des Ausfalls von Kernbanken als gering ein.

Die HARTMANN GRUPPE ist als global operierendes Unternehmen den Auswirkungen von Währungsschwankungen ausgesetzt. Das Management von Währungs-, Zins-, Energie- und Rohstoffpreisrisiken erfolgt im Unternehmen durch das Corporate Treasury in enger Abstimmung mit den betroffenen relevanten Unternehmensfunktionen. Die HARTMANN GRUPPE begrenzt potenziell negative Auswirkungen durch Finanzinstrumente oder vertragliche Vereinbarungen, soweit dies möglich und wirtschaftlich sinnvoll ist. Im Konzernanhang finden sich detaillierte Informationen zu diesen Finanzinstrumenten und -risiken.

Liquiditätsrisiken steuert die HARTMANN GRUPPE im Rahmen ihrer mittelfristigen Finanzplanung. Dabei berücksichtigt das Unternehmen Schwankungen im Liquiditätsbedarf und hält für ungünstigere Szenarien eine entsprechende Liquiditätsreserve vor.

Die Organisation beziffert das aggregierte finanzwirtschaftliche Risiko im geringen zweistelligen Millionen-Euro-Bereich. Insgesamt ist HARTMANN durch eine vergleichsweise hohe Eigenkapitalquote und die zugesagten offenen Kreditlinien finanziell gut aufgestellt.

Risiken in der Wertschöpfungskette

Das Unternehmen nutzt für seine Produktion in allen Geschäftssegmenten Rohstoffe, Komponenten, Handelswaren, Energie und Dienstleistungen von externen Lieferanten. Eine Verteuerung der Einsatzfaktoren, eine begrenzte Zahl qualifizierter Zulieferer oder Unterbrechungen der Lieferkette können sich negativ auf Produktion, Absatz und Qualität der Produkte auswirken. Es besteht insbesondere das Risiko von Ausfällen oder der eingeschränkten Lieferfähigkeit bei Zulieferern. Zudem können

Störungen in der Lieferkette die Logistik von HARTMANN vor Herausforderungen stellen. Die HARTMANN GRUPPE begegnet diesen Risiken mit einer engen Überwachung der Beschaffungsmärkte, der strengen Auswahl und Qualifizierung von Lieferanten, engmaschigen Qualitätskontrollen, einem vorsichtigen Bestandsmanagement sowie Rahmenverträgen mit Zulieferern. Sofern dies in der Gesamtbetrachtung sinnvoll ist, identifiziert und qualifiziert das Unternehmen zudem kontinuierlich Zweitlieferanten und reduziert damit die Abhängigkeit von einzelnen Zulieferern.

Grundsätzlich bestehen in den Produktionsstätten von HARTMANN Risiken der Unterbrechung von Produktionsabläufen durch interne und externe Ereignisse. Beispiele hierfür sind Unfälle, Feuer oder geophysikalische Ereignisse. Diese können HARTMANN an der Leistungserbringung hindern. HARTMANN hat verschiedene Maßnahmen ergriffen, um negative Auswirkungen solcher Ereignisse abzufedern. Zu diesen zählen das regelmäßige Durchspielen und Üben von Krisenszenarien ebenso wie Maßnahmen zum Schutz der Mitarbeitenden und zum Erhalt der Liefersicherheit insbesondere bei dringend benötigten Produkten. Durch den gezielten Abschluss von Versicherungen sichert HARTMANN seine Standorte zusätzlich ab.

Das aggregierte Risiko der Wertschöpfungskette beziffert das Unternehmen mit einem geringen zweistelligen Millionen-Euro-Betrag.

Gesamtaussagen zur Risikosituation

Einzelne Risiken führen für sich genommen in der Regel nicht zu bestandsgefährdenden Entwicklungen. Aus diesem Grund überwacht HARTMANN das Verhältnis aus Gesamtrisiko und verfügbarer Liquidität bzw. vorhandenem Eigenkapital. Aus diesen Erhebungen leitet das Unternehmen die Wahrscheinlichkeit von bestandsgefährdenden Entwicklungen ab.

Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Chancen- und Risikoberichts waren bestandsgefährdende Entwicklungen hinreichend unwahrscheinlich. Der Vorstand sieht weiterhin eine solide Grundlage für die künftige Entwicklung der HARTMANN GRUPPE.

PROGNOSEBERICHT

Wirtschaftswachstum in Deutschland erwartet

Für das Jahr 2026 erwartet der Internationale Währungsfonds (IWF) ein globales Wirtschaftswachstum von 3,3%. Handelskonflikte und geopolitische Spannungen werden als die wesentlichsten Unsicherheitsfaktoren gesehen. Die USA als größte Volkswirtschaft soll nach der IWF-Prognose um 2,4% wachsen. Für China sieht der IWF ein Wachstum um 4,5% voraus. Für die Eurozone prognostizieren die Experten ein Wachstum von 1,3%, während die Wirtschaft in Deutschland aufgrund der staatlichen Investitionen im laufenden Jahr um 1,1% zulegen soll.

Allgemeine Marktentwicklung 2026

Für das Jahr 2026 prognostiziert der Marktdatenanbieter Fitch gegenüber dem Vorjahr ein Wachstum von 4,5% auf dem europäischen Medizintechnikmarkt. Das Wachstum bei den medizinischen Verbrauchsmaterialien schätzen die Experten mit einem Plus von 4,2% etwas geringer ein. Die EZB erwartet zudem eine Inflation von 1,9%.

Angesichts des in Deutschland insgesamt schwachen Wirtschaftswachstums und der angespannten öffentlichen Haushalte bleibt der finanzielle Spielraum knapp. Durch den hohen Konsolidierungsdruck sind die Möglichkeiten, Wirtschaft und Gesundheitssysteme durch zusätzliche öffentliche Mittel zu stabilisieren, begrenzt. Die Unsicherheit wird zusätzlich durch das 2025 vereinbarte Zollabkommen und dessen unklare Rechtsgültigkeit verstärkt. Das Zollabkommen belegt EU-Exporte in die USA pauschal mit 15 % Zöllen. Auch die gesamtwirtschaftlichen Erwartungen bleiben laut ifo-Prognosen mit einem nur leichten Anstieg des Wachstums verhalten. Die Industrie rechnet vielerorts mit einer weiteren Eintrübung der Geschäftslage.

Unter diesen Rahmenbedingungen rechnen wir weiterhin mit eher steigenden, im besten Fall auf hohem Niveau verweilenden, Rohstoffpreisen. Insbesondere bei ölbasierten Rohstoffen kann es zu starken Preisanstiegen kommen. Die Energiekosten sollten auf dem Niveau des Vorjahres liegen, solange es auch hier nicht zu geopolitischen Verwerfungen kommen wird.

Relevant für den Medizintechnikmarkt wird auch das 2025 vorgelegte Reformpaket der EU-Kommission zur Überarbeitung der Verordnungen für Medizinprodukte (MDR) und In-vitro-Diagnostika (IVDR). Dieses soll Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit der Medizintechnikbranche stärken sowie den Zugang zu sicheren und leistungsfähigen Produkten beschleunigen.

Krankenkassen stehen weiter vor erheblichen Herausforderungen

Im Jahr 2026 bleibt die finanzielle Lage der Gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) trotz politischer Eingriffe zur Stabilisierung der Beitragssätze sehr angespannt. Die jüngste Prognose des GKV-Schätzerkreises geht für 2026 von einem Anstieg des durchschnittlichen Zusatzbeitragssatzes auf 2,9% aus. Auch die fortbestehende Dynamik steigender Gesundheitsausgaben sowie strukturelle Verzerrungen im Finanzierungssystem lassen erwarten, dass sich die finanzielle Schieflage der GKV 2026 trotz der kurzfristigen staatlichen Entlastung weiter verfestigt.

Situation der Krankenhäuser bleibt angespannt

Für 2026 rechnen laut DKI Krankenhaus Barometer 44 % der Krankenhäuser mit einer weiteren Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation – nur 13 % mit einer Verbesserung. Zusätzlich belasten anhaltende Kostensteigerungen für Material, Energie und Löhne die Liquidität.

Die Kliniken erwarten fortgesetzte Strukturveränderungen im operativen Geschäft: Sie gehen von einer weiter anhaltenden Verlagerung ehemals stationärer Leistungen in den ambulanten Bereich aus. Die laufende Krankenhausreform führt bereits heute zu einer eingeschränkten Planungssicherheit und erfordert Anpassungen in der Wirtschaftsplanung. Insgesamt blicken die Krankenhäuser vorsichtig auf das Jahr 2026 und legen den Fokus auf Liquiditätssicherung, Prozessanpassungen und selektive Investitionen. Auch in anderen europäischen Ländern wie etwa Frankreich bleibt die Finanzierungssituation der öffentlichen Krankenhäuser angespannt.

Ambulantisierung schreitet weiter voran

Seit einigen Jahren ist die Verlagerung medizinischer Leistungen vom stationären in den ambulanten Bereich ein zentraler Trend in den Gesundheitssystemen. Auch 2025 waren der medizinische Fortschritt und der zunehmende Kostendruck in der Gesundheitsversorgung die Treiber der Ambulantisierung. Dadurch verändern sich Nachfrage und Systeme der Warenversorgung mit Medizinprodukten. Angepasste Versorgungsabläufe schaffen gleichzeitig Raum für neue Produkte und Dienstleistungen. Aufgrund moderner Verfahren zur Diagnose und Therapie besteht heute die Möglichkeit, Eingriffe und Behandlungen ambulant durchzuführen. Außerdem steigt bei Patienten die Nachfrage nach Behandlungskonzepten, die den Umfang stationärer Aufenthalte klein halten. Vor diesem Hintergrund steigt die Bedeutung des Homecare-Markts erheblich. Zahlreiche Aufgaben, die früher ausschließlich Krankenhäuser oder Pflegeheime erfüllt haben, übernehmen heute Dienstleister.

Beispiele sind die Versorgung mit medizinischen Hilfsmitteln oder die spezialisierte Wundversorgung.

Wachstum bei modernen Wundversorgungsprodukten

Für den Markt der Wundversorgung liegen uneinheitliche Prognosen vor: Bei den traditionellen Wundversorgungsprodukten wird für den europäischen Apothekenmarkt eine Stagnation im Wert und eine weitere Reduktion des Volumens erwartet. Zeitgleich sorgt der demographische Wandel europaweit für eine steigende Zahl chronischer Wunden und damit voraussichtlich für ein Wachstum von Wert und Volumen bei modernen Wundprodukten. Dieser Entwicklung stehen Kosteneinsparungsmaßnahmen von Gesundheitssystemen gegenüber, die auch bei Wundversorgungsprodukten greifen. Für das laufende Jahr erwartet die Marktforschungsfirma SmartTRAK weltweit ein Wertwachstum des Marktes für moderne Wundauflagen von 3%.

Marktveränderungen im Inkontinenzbereich

Im Segment Inkontinenzmanagement ist nach Berechnungen von Price Hanna Consultants vor dem Hintergrund alternder Bevölkerungsgruppen bis 2029 mit einem durchschnittlichen jährlichen Mengenwachstum von 4,5% auf dem europäischen Markt auszugehen.

Die Apothekenlandschaft befindet sich im Umbruch: Niedrigpreis- und Eigenmarken verdrängen führende Anbieter. Apothekenketten bauen durch Konsolidierungen und Übernahmen ihre Marktanteile aus. Neue Wettbewerber aus dem Drogeriehandel erhöhen den Preisdruck mit dem Start eigener Online-Apotheken. Die zunehmende Verzahnung von Online- und Offline-Kanälen zwingt auch stationäre Apotheken, E-Commerce-Modelle zu entwickeln. Pflegeheime und Krankenhäuser stehen weiterhin unter hohem Kosten- und Effizienzdruck, profitieren jedoch von steigender Auslastung und Preisanpassungen. Digitale Lösungen und Telemedizin sollen die operative Resilienz stärken, während sich Einrichtungen auf Veränderungen bei Vergütungssystemen und Nachhaltigkeitsauflagen vorbereiten müssen. Gleichzeitig gewinnt die Mitarbeiterbindung an Bedeutung – Investitionen in Schulungsprogramme und attraktive Arbeitsbedingungen sind dafür entscheidend.

Für die Hersteller wird erfolgreiches Wachstum im Bereich Inkontinenz künftig maßgeblich vom Preis-Leistungs-Verhältnis der Produkte, zusätzlichen Serviceangeboten sowie der Fähigkeit abhängen, alle Vertriebskanäle flexibel und schnell zu beliefern.

Infektionsmanagement bietet Potenzial für Wachstum

Auch im Jahr 2026 spielt das Infektionsmanagement eine zentrale Bedeutung in Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen. Gleichzeitig stellen anhaltende Herausforderungen wie der

Fachkräftemangel oder die Auswirkungen der Krankenhausreform in Deutschland den Markt vor komplexe Aufgaben.

Wachstumsimpulse ergeben sich aus den geplanten Umgestaltungen der deutschen Kliniklandschaft. Insbesondere der Ausbau ambulanter Versorgungsstrukturen und spezialisierter Operationszentren, die auf effiziente Prozesse und eine optimierte Ressourcennutzung ausgerichtet sind, eröffnen neue Wachstumsperspektiven. Dazu zählen das Erschließen neuer Kundengruppen, gezielte Sortimentserweiterungen durch innovative und nachhaltige Produkte, ganzheitliche Präventionskonzepte und digitale Services.

Eine Analyse des Wissenschaftlichen Instituts der AOK (WiDO) weist darauf hin, dass Kliniken vor der Herausforderung stehen, ihre Prozesse neu auszurichten, um Qualität, Patientensicherheit und Wirtschaftlichkeit gleichzeitig zu gewährleisten – ein Umfeld, in dem präventive und prozessoptimierende Produktlösungen zunehmend an Bedeutung gewinnen, so wie eingriffsspezifische sterile OP-Sets für operative Effizienz.

Strategie PLUS₂₀₃₀ soll Unternehmen weiter stärken

Nach dem von 2019 bis 2025 erfolgreich durchgeführten Transformationsprogramm wird HARTMANN im Jahr 2026 den eingeschlagenen Kurs mit der Strategie PLUS₂₀₃₀ fortsetzen. Ziel ist weiterhin, eine im Wettbewerbsvergleich stärkere Entwicklung in Marktanteil und Marge zu erzielen. Dafür legt das Unternehmen den Fokus auf Vertriebseffizienz, Produktneuheiten und strukturelle Verbesserungen der Kostenposition des Unternehmens. Effizienzsteigerungen aus Digitalisierung und Standardisierung, die gezielte Nutzung von künstlicher Intelligenz und globale Kostenoptimierungen sollen ebenso dazu beitragen.

HARTMANN rechnet in allen Kernsegmenten mit einem Umsatzanstieg. Unterschiede zeigen sich beim bereinigten EBITDA: Für die Segmente Wundversorgung und Infektionsmanagement erwartet das Unternehmen im Vergleich mit dem Vorjahr einen Ergebniszuwachs, für das Segment Inkontinenzmanagement hingegen ein Ergebnis auf Vorjahresniveau. Sofern die aktuellen Annahmen zutreffen, geht HARTMANN nach sorgfältiger Abwägung der aus den wesentlichen Einflussfaktoren resultierenden Risiken und Chancen für das Jahr 2026 von einem moderaten organischen Umsatzwachstum aus. Das Unternehmen rechnet mit einem bereinigten EBITDA in einer Bandbreite von 270 bis 310 Mio. EUR.

Die HARTMANN GRUPPE überprüft ihre Annahmen, Planungen und Prognosen fortlaufend und aktualisiert diese bei Bedarf. Für den Fall, dass die Erwartungen und Annahmen nicht eintreten, kann die tatsächliche Entwicklung sowohl positiv als auch negativ von der Prognose abweichen.

Konzernabschluss

für das Geschäftsjahr 2025

KONZERNBILANZ DER HARTMANN GRUPPE

zum 31. Dezember 2025

AKTIVA

in Tausend EUR	Anhang	31. Dezember 2024	31. Dezember 2025
Aktiva			
Langfristiges Vermögen			
Sachanlagen	1	692.441	746.539
Immaterielle Vermögenswerte	2	267.366	260.203
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	3	6.667	7.062
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	4	1.931	683
Sonstige Forderungen	5	7.170	6.590
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern		1.742	9.157
Aktive latente Steuern	6	25.772	17.025
		1.003.089	1.047.259
Kurzfristiges Vermögen			
Vorräte	7	500.172	510.609
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	8	403.590	412.972
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern		9.144	10.548
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	9	20.966	22.680
Zahlungsmittel	10	160.906	157.079
		1.094.778	1.113.888
Bilanzsumme Aktiva		2.097.867	2.161.147

PASSIVA

in Tausend EUR	Anhang	31. Dezember 2024	31. Dezember 2025
Passiva			
Eigenkapital	11		
Gezeichnetes Kapital		91.328	91.328
Kapitalrücklage		48.897	48.897
Eigene Anteile		-31	-31
Gewinn- und andere Rücklagen		899.903	973.246
Ergebnisanteil der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG		108.452	61.213
Eigenkapital der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG		1.148.549	1.174.653
Nicht beherrschende Anteile		47.519	47.706
		1.196.068	1.222.359
Langfristige Verbindlichkeiten			
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	12	263.815	263.618
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	13	128.253	119.728
Sonstige Rückstellungen	14	36.194	36.932
Sonstige Verbindlichkeiten	15	1.956	1.154
Passive latente Steuern	6	5.986	15.999
		436.204	437.431
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	16	381.845	342.589
Verbindlichkeiten aus Ertragsteuern		28.302	32.362
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	17	29.743	99.262
Sonstige Rückstellungen	14	25.705	27.144
		465.595	501.357
Bilanzsumme Passiva		2.097.867	2.161.147

KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER HARTMANN GRUPPE

zum 31. Dezember 2025

in Tausend EUR	Anhang	2024	2025
Umsatzerlöse	18	2.407.917	2.449.619
Bestandsveränderungen		2.781	11.547
Andere aktivierte Eigenleistungen	2	17.883	9.364
Gesamtleistung		2.428.581	2.470.530
Sonstige Erträge	19	51.184	49.608
Materialaufwand	20	-988.414	-991.569
Personalaufwand	21	-672.068	-686.481
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	1,2	-104.758	-108.906
Aufwendungen / Erträge aus Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten	22	-1.497	-1.686
Sonstige Aufwendungen	23	-574.713	-609.394
Betriebsergebnis ¹		138.315	122.102
Finanzierungsaufwendungen		-18.911	-19.045
Finanzierungserträge		4.431	2.712
Ergebnis aus assoziierten / beteiligten Unternehmen		1.272	1.100
Finanzergebnis	24	-13.208	-15.233
Ergebnis vor Steuern		125.107	106.869
Ertragsteuern	25	-11.412	-41.093
Konzernergebnis		113.695	65.776
davon entfallen auf:			
die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG		108.452	61.213
die nicht beherrschenden Anteile		5.244	4.563
Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie in EUR	26	30,53	17,23

¹ Entspricht dem EBIT der HARTMANN GRUPPE

KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG DER HARTMANN GRUPPE

zum 31. Dezember 2025

in Tausend EUR	2024	2025
Konzernergebnis	113.695	65.776
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionen und ähnlichen Verpflichtungen (vor Steuern)	5.143	6.420
Ertragsteuern auf diese Posten	-1.350	-2.773
Posten ohne Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	3.793	3.647
Währungsumrechnung	-6.214	561
Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten (vor Steuern)	12.618	-17.283
- darin enthaltene Rücklage für Sicherungsgeschäfte (Kassakomponente)	13.648	-19.330
- darin enthaltene Rücklage für Sicherungskosten (Terminkomponente)	-1.030	2.047
Ertragsteuern auf diese Posten	-3.681	4.846
Posten mit Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	2.723	-11.876
Gesamtergebnis	120.211	57.547
davon entfallen auf:		
die Aktionäre der PAUL HARTMANN AG	115.937	52.976
die nicht beherrschenden Anteile	4.274	4.571

ENTWICKLUNG DES KONZERN-EIGENKAPITALS DER HARTMANN GRUPPE

	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Eigene Anteile	Konzern- Gewinnrücklagen	Versicherungs- mathematische Gewinne und Verluste
in Tausend EUR					
Stand 1. Januar 2024	91.328	48.897	-31	936.999	-39.407
Gesamtergebnis	0	0	0	0	3.928
Umbuchung von der Cash-Flow Hedge Rücklage in die Vorräte	0	0	0	0	0
Dividendenzahlung	0	0	0	0	0
Einstellung in Rücklagen	0	0	0	-75	83
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	0	0	-4.208	0
Stand 31. Dezember 2024	91.328	48.897	-31	932.716	-35.396
Stand 1. Januar 2025	91.328	48.897	-31	932.716	-35.396
Gesamtergebnis	0	0	0	0	3.772
Umbuchung von der Cash-Flow Hedge Rücklage in die Vorräte	0	0	0	0	0
Dividendenzahlung	0	0	0	0	0
Einstellung in Rücklagen	0	0	0	80.038	-68
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	0	0	-581	-43
Stand 31. Dezember 2025	91.328	48.897	-31	1.012.173	-31.735

Weitere Erläuterungen hierzu unter Textziffer 11 im Konzernanhang

Gewinn- und andere Rücklagen					Ergebnisanteil der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG	Eigenkapital der Aktionäre der PAUL HARTMANN AG	Nicht beherrschende Anteile	Gesamt
Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte/ Verbindlichkeiten	- darin enthaltene Rücklage für Sicherungs- geschäfte	- darin enthaltene Rücklage für Sicherungskosten	Währungs- umrechnung					
-7.792	-9.224	1.432	4.981		28.422	1.063.397	52.150	1.115.547
8.937	9.673	-736	-5.380		108.452	115.937	4.274	120.211
1.837	1.837	0	0		0	1.837	0	1.837
0	0	0	0		-28.414	-28.414	-5.119	-33.533
0	0	0	0		-8	0	0	0
0	0	0	0		0	-4.208	-3.786	-7.994
2.982	2.286	696	-399		108.452	1.148.549	47.519	1.196.068
2.982	2.286	696	-399		108.452	1.148.549	47.519	1.196.068
-12.437	-13.943	1.506	428		61.213	52.976	4.571	57.547
2.167	2.167	0	0		0	2.167	0	2.167
0	0	0	0		-28.414	-28.414	-3.680	-32.094
0	0	0	0		-80.038	0	0	0
0	0	0	0		0	-625	-704	-1.329
-7.288	-9.490	2.202	29		61.213	1.174.653	47.706	1.222.359

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG DER HARTMANN GRUPPE

in Tausend EUR	2024	2025
Ergebnis vor Steuern	125.107	106.869
Abschreibungen (+)/Zuschreibungen (–) auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	104.758	108.906
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen (+)/Erträge (–)	–1.331	–6.549
Zinsergebnis	14.480	16.333
Gezahlte Ertragsteuern	–26.341	–26.120
Gewinn (–)/Verlust (+) aus Abgängen von langfristigem Vermögen	–876	17.847
Zunahme (–)/Abnahme (+) der Vorräte	–32.953	–16.149
Zunahme (–)/Abnahme (+) der kurz- und langfristigen Forderungen	6.643	–12.186
Zunahme (+)/Abnahme (–) der kurz- und langfristigen Rückstellungen	–11.069	1.291
Zunahme (+)/Abnahme (–) der kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten (ohne finanzielle Verbindlichkeiten)	20.245	–35.389
Mittelzufluss/-abfluss aus betrieblicher Tätigkeit (operativer Cash-Flow)	198.663	154.853
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	–138.601	–126.455
Einzahlungen aus Abgängen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	1.659	1.858
Auszahlungen für Investitionen in finanzielle Vermögenswerte	–15.625	–21.473
Einzahlungen aus Abgängen aus finanziellen Vermögenswerten	0	15.031
Einzahlungen aus Dividenden aus finanziellen Vermögenswerten	353	705
Einzahlungen aus Zinsen	3.801	2.643
Auszahlungen aus dem Abgang von Konzernunternehmen (inklusive abgegebener Zahlungsmittel)	0	–12.784
Mittelzufluss/-abfluss aus der Investitionstätigkeit	–148.413	–140.475
Zahlung der Dividende der PAUL HARTMANN AG	–28.414	–28.414
Zahlung der Dividende an Minderheitsgesellschafter	–5.119	–3.680
Einzahlungen aus der Aufnahme von kurz- und langfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	199.778	58.030
Auszahlungen für die Tilgung von kurz- und langfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten	–178.492	–28.725
Auszahlungen für Zinsen	–11.509	–14.444
Auszahlungen für den Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen bei bestehender Kontrolle	–7.992	–1.330
Mittelzufluss/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit	–31.748	–18.563
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	18.502	–4.185
Entwicklung des Finanzmittelbestands		
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	145.132	160.906
Wechselkursbedingte Wertänderungen des Finanzmittelbestands	–2.728	358
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	18.502	–4.185
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	160.906	157.079

KONZERNANHANG DER HARTMANN GRUPPE

Allgemeine Angaben

Die PAUL HARTMANN AG ist im Handelsregister beim Amtsgericht Ulm unter der Nr. HRB 661090 eingetragen. Sitz der Gesellschaft ist Paul-Hartmann-Straße 12 in 89522 Heidenheim, Deutschland. Die Satzung besteht in der Fassung vom 13. Juni 2025. Die Firma der Gesellschaft lautet PAUL HARTMANN AG. Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr. Gegenstand des Unternehmens sind die Herstellung und/oder der Vertrieb von Produkten, die mit den Bereichen Gesundheit und Wohlbefinden im weitesten Sinne im Zusammenhang stehen, sowie das Erbringen von Dienstleistungen im Sozial- und Gesundheitswesen, ausgenommen solchen, die nur durch zugelassene Personen erbracht werden dürfen.

Herr Eduard Schleicher, Ulm, hat uns im August 2014 gemäß §20 Abs. 4 AktG mitgeteilt, dass ihm eine Mehrheitsbeteiligung an unserer Muttergesellschaft, der PAUL HARTMANN AG, zuzurechnen ist.

Der Konzernabschluss der PAUL HARTMANN AG wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt.

Die PAUL HARTMANN AG macht von der Vorschrift des §315e Absatz 3 HGB Gebrauch und erstellt und veröffentlicht einen Abschluss nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften. Darüber hinaus werden alle nach deutschem Handelsrecht verlangten Angaben und Erläuterungen veröffentlicht. Der Konzernabschluss wurde in Euro aufgestellt. Die Wertangaben erfolgen grundsätzlich in Tausend beziehungsweise in Millionen Euro. Alle Beträge sind kaufmännisch gerundet, was bei der Addition zu geringfügigen Abweichungen führen kann.

Folgende in den Konzernabschluss der PAUL HARTMANN AG einbezogene deutsche Tochtergesellschaften machten im Geschäftsjahr 2025 von der Befreiungsvorschrift des §264 Absatz 3 beziehungsweise §264b HGB Gebrauch:

- Balata GmbH, Heidenheim
- Bode Chemie GmbH, Hamburg
- BRAWO SYSTEMS GmbH, Kaiserslautern
- CMC Beteiligungen GmbH, Sontheim
- CMC Consumer Medical Care GmbH, Sontheim
- CMC Technologies GmbH & Co. KG, Sontheim
- HARTMANN Beteiligungen GmbH, Heidenheim
- HARTMANN Venture GmbH, Grünwald
- Kneipp GmbH, Würzburg
- Kneipp Werbe-Agentur u. Vertriebs-GmbH, Würzburg
- KOB GmbH, Wolfstein
- KOB Medical Devices (Deutschland) GmbH, Wolfstein
- NOGE Gesellschaft für Medizinprodukte und -dienstleistungen mbH, Heidenheim

- PAUL HARTMANN AG & Co. Logistikzentrum Süd oHG, Grünwald
- web care LBJ GmbH, Hamburg

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfordert Schätzungen, Ermessensentscheidungen und Annahmen, welche die Beträge der Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Eventualverbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sowie die Erträge und Aufwendungen des Geschäftsjahres beeinflussen.

Hauptanwendungsbereiche für Schätzungen, Ermessensentscheidungen und Annahmen liegen in der Festlegung der Nutzungsdauer von Vermögenswerten des Anlagevermögens, der Ermittlung der Werthaltigkeit nicht finanzieller Vermögenswerte, der Ermittlung der Höhe und Laufzeit einiger Verbindlichkeiten aus Leasing, der Bestimmung des Fair Value bei einigen Finanzinstrumenten sowie der Bildung von Rückstellungen für Rechtsverfahren, Pensionen und anderen Leistungszusagen, Steuern, Gewährleistungen und Garantien.

Die von Schätzungen, Ermessensentscheidungen und Annahmen betroffenen Parameter umfassen vor allem die bei der Anwendung von Barwertmethoden verwendeten zukünftigen Cash-Flows und Abzinsungssätze. Bei der Bewertung von Ertragsteuerforderungen und -verbindlichkeiten besteht außerdem Unsicherheit in Bezug auf den Eintrittszeitpunkt und die Höhe des zu versteuernden Einkommens. Im Bereich der Rückstellungen werden Annahmen zur Bestimmung von Abzinsungssätzen, künftiger Lohn- und Gehaltssteigerungen, der Sterblichkeitsrate und Rentensteigerungen sowie der Fluktuationsrate getroffen.

Obwohl diese Schätzungen, Ermessensentscheidungen und Annahmen mit größter Sorgfalt auf Basis aller verfügbaren Informationen vorgenommen beziehungsweise getroffen wurden, können die tatsächlichen Ergebnisse davon abweichen.

Auswirkungen von neuen Rechnungslegungsstandards

Erstmals angewendete Rechnungslegungsstandards

Im Geschäftsjahr 2025 fanden die Änderungen an IAS 21 „Fehlende Umtauschbarkeit“ erstmals Anwendung. Durch die Änderungen wird IAS 21 um Regelungen ergänzt, die anzuwenden sind, wenn eine Währung nicht in eine andere Währung umtauschbar ist. Die Änderungen haben keinen wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

Noch nicht anzuwendende neue beziehungsweise geänderte Rechnungslegungsstandards

IFRS 18 „Darstellung und Angaben im Abschluss“ wird IAS 1 „Darstellung des Abschlusses“ ersetzen und ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2027 beginnen. Der Konzern prüft derzeit die potenziellen Auswirkungen des neuen Standards. Dies betrifft insbesondere die Struktur der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Kapitalflussrechnung sowie die erweiterten Angabepflichten im Zusammenhang mit Management-definierten Leistungskennzahlen (MPMs). Darüber hinaus analysiert der Konzern, inwieweit sich die neuen Vorgaben auf die Zusammenfassung und Gliederung von Informationen in den Abschlüssen auswirken.

Darüber hinaus wurden verschiedene neue und geänderte Rechnungslegungsstandards veröffentlicht, sind jedoch für Berichtsperioden bis zum 31. Dezember 2025 nicht verpflichtend und wurden von der HARTMANN GRUPPE nicht vorzeitig angewendet.

Auswirkungen von IAS 29

Die Türkei wird seit dem Geschäftsjahr 2022 als hochinflationäre Volkswirtschaft klassifiziert. Infolgedessen wurde im Konzern die Anwendung des IAS 29 „Rechnungslegung in Hochinflationärländern“ untersucht. Aufgrund der geringfügigen Auswirkungen auf den Konzern wird auf die Anwendung des Standards im Geschäftsjahr, wie auch in den Vorjahren, verzichtet.

Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Im Folgenden werden die bei der Aufstellung dieses Konzernabschlusses angewendeten grundlegenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden dargestellt:

Konsolidierungskreis und Konsolidierungsmethoden

Tochterunternehmen

Tochterunternehmen sind alle Unternehmen (inklusive Zweckgesellschaften), bei denen der Konzern die Kontrolle über die Finanz- und Geschäftspolitik innehat. Dies ist regelmäßig begleitet von einem Stimmrechtsanteil von mehr als 50 %. Bei der Beurteilung, ob der Konzern eine andere Gesellschaft beherrscht, wird unter anderem das Vorhandensein und der Effekt von potenziellen jederzeit ausübenden oder wandelbaren Stimmrechten berücksichtigt.

Tochterunternehmen werden ab dem Zeitpunkt in den Konzernabschluss einbezogen, zu dem die Möglichkeit der Beherrschung vorliegt, und werden nicht mehr voll konsolidiert, wenn das Beherrschungsverhältnis endet. Für Akquisitionen erfolgt die Kapitalkonsolidierung gemäß IFRS 3 nach der Methode der vollständigen Neubewertung (Erwerbsmethode). Das bedeutet, dass Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie Eventualverbindlichkeiten, soweit sie die Ansatzkriterien des IFRS 3 erfüllen, mit ihren Fair Values zum Erwerbszeitpunkt bewertet werden. Hierfür lagen entsprechende Zwischenabschlüsse vor. Ein verbleibender, auf den Konzern entfallender Unterschiedsbetrag wird als Goodwill im Anlagevermögen ausgewiesen und entsprechend IFRS 3 in Verbindung mit IAS 36 einem zumindest jährlichen Werthaltigkeitstest (Impairmenttest) unterzogen. Ein verbleibender negativer Unterschiedsbetrag wird sofort erfolgswirksam vereinnahmt. Beim sukzessiven Unternehmenserwerb erfolgt zum Zeitpunkt der Erlangung der Beherrschung eine erfolgswirksame Neubewertung der bereits gehaltenen Anteile an dem erworbenen Unternehmen zum Fair Value.

Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss der PAUL HARTMANN AG.

Eine Aufstellung der vollkonsolidierten Tochterunternehmen ist in den sonstigen Erläuterungen (Aufstellung über den Anteilsbesitz) enthalten.

Assoziierte Unternehmen

Anteile an assoziierten Unternehmen werden nach der Equity-Methode konsolidiert. Als assoziierte Unternehmen werden diejenigen bezeichnet, bei denen der Konzern einen maßgeblichen Einfluss besitzt und in der Regel zwischen 20 % und 50 % der Stimmrechte hält, ohne das Unternehmen zu beherrschen. Die Erstbewertung der Anteile von assoziierten Unternehmen

erfolgt zu Anschaffungskosten. Die Beteiligungsbuchwerte enthalten den beim Anteilserwerb identifizierten Goodwill nach Abzug von Wertminderungen. Die Bilanzierung nach der Equity-Methode wird zum Zeitpunkt des Wegfallens des maßgeblichen Einflusses auf ein assoziiertes Unternehmen beendet. Wenn der Buchwert der Anteile an dem assoziierten Unternehmen den Wert Null erreicht, werden keine weiteren Verlustanteile erfasst. Es sei denn, der Konzern hat zusätzlich Verbindlichkeiten oder Garantien für das assoziierte Unternehmen übernommen.

Eine Aufstellung der nach der Equity-Methode konsolidierten Unternehmen ist in den sonstigen Erläuterungen (Aufstellung über den Anteilsbesitz) enthalten.

Konzerninterne Transaktionen

Alle konzerninternen Transaktionen und Salden sowie nicht realisierte Gewinne und Verluste aus Transaktionen innerhalb des Konzerns werden eliminiert. Dies gilt nicht, wenn der Verlust aus einer zuvor erfolgten Wertminderung des übertragenen Vermögenswerts resultiert.

Währungsumrechnung

Funktionale Währung und Berichtswährung

Die im Jahresabschluss jedes Konzernunternehmens enthaltenen Posten werden in der Währung ermittelt, welche die Währung des primären Wirtschaftsumfelds ist, in dem das Unternehmen tätig ist (funktionale Währung). Der Konzernabschluss wird in der Berichtswährung Euro dargestellt, die gleichzeitig die funktionale Währung der PAUL HARTMANN AG ist.

Geschäftsvorfälle in Fremdwährung

Geschäftsvorfälle in Fremdwährung werden mit dem Wechselkurs am Tag des Geschäftsvorfalles umgerechnet.

Gewinne und Verluste aus der Begleichung solcher Geschäftsvorfälle sowie aus der Umrechnung von monetären Vermögenswerten und Verbindlichkeiten werden in der Gewinn- und Verlustrechnung verbucht.

Umrechnung der Jahresabschlüsse der Konzerngesellschaften

Die Posten der Gewinn- und Verlustrechnung werden mit dem Durchschnittskurs des Geschäftsjahres in die Berichtswährung des Konzerns umgerechnet. Die Bilanzposten werden zum Umrechnungskurs am 31. Dezember umgerechnet. Währungsdifferenzen, die sich aus der Umrechnung ergeben, werden erfolgsneutral im Eigenkapital ausgewiesen. Beim Abgang einer ausländischen Gesellschaft werden die kumulierten Umrechnungsdifferenzen in der Gewinn- und Verlustrechnung als Teil des Veräußerungsgewinns beziehungsweise -verlusts berücksichtigt.

Der Goodwill und Anpassungen der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten an den Fair Value, die aus dem Erwerb einer ausländischen Gesellschaft resultieren, werden zu Stichtagskursen umgerechnet.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen bilanziert. Es bestehen keine wesentlichen Rückbau- oder Rekultivierungsverpflichtungen. Die planmäßige Abschreibung wird für jeden Vermögenswert linear auf Basis der Anschaffungs- oder Herstellungskosten berechnet.

Zugrunde gelegte Nutzungsdauer:	
Gebäude	15 – 40 Jahre
Maschinen und technische Anlagen	8 – 15 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie Fahrzeuge	3 – 15 Jahre

Die aus Veräußerungen resultierenden Gewinne und Verluste werden als Differenz zwischen den Veräußerungserlösen und den Buchwerten ermittelt und erfolgswirksam als Ertrag beziehungsweise Aufwand erfasst. Finanzierungskosten werden als Bestandteil der Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten aktiviert, sofern diese direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts zugeordnet werden können.

Leasingverhältnisse

Leasingverhältnisse werden grundsätzlich als Rechte und Verpflichtungen analog der zu Grunde liegenden vertraglichen Modalitäten in der Bilanz zum Zeitpunkt der Nutzungsüberlassung ausgewiesen. Hiervon ausgenommen sind Leasingverhältnisse über immaterielle Vermögenswerte, welche nicht den Anwendungsbereich des IFRS 16 betreffen. Verträge können sowohl Leasing- als auch Nichtleasingkomponenten beinhalten. Nichtleasingkomponenten werden grundsätzlich von Leasingkomponenten getrennt und aufwandswirksam erfasst. Eine Ausnahme bildet die Anlageklasse Fuhrpark, bei der aus Vereinfachungsgründen gemäß IFRS 16.15 keine Trennung zwischen Nichtleasingkomponenten und Leasingkomponenten vorgenommen wird. Beide Elemente werden in der Bilanz entsprechend ausgewiesen.

Für Leasingverhältnisse im Anwendungsbereich des IFRS 16 bilanziert der Leasingnehmer eine Verbindlichkeit für die Barwerte der in Zukunft zu leistenden Leasingzahlungen im Sinne des IFRS 16.27. Korrespondierend wird ein Nutzungsrecht am geleasteten Vermögenswert zu Anschaffungskosten aktiviert. Dies entspricht grundsätzlich dem Barwert der zukünftigen Leasingzahlungen, zuzüglich aller bei oder vor der Bereitstellung geleisteten Leasingzahlungen, abzüglich

gewährter Leasinganreize sowie zuzüglich direkt zurechenbarer Kosten und etwaiger Rückbauverpflichtungen.

Das Nutzungsrecht wird grundsätzlich über den kürzeren der beiden Zeiträume aus Nutzungsdauer und vertraglich erwarteter Laufzeit abgeschrieben. Davon ausgenommen sind Leasingverträge, welche einen Eigentumsübergang oder eine Kaufoption beinhalten, deren Ausübung zu dem Zeitpunkt der Erstaktivierung des Vertrages als hinreichend sicher anzusehen ist. In diesem Fall ist auf die Nutzungsdauer des Leasingobjekts abzustellen.

In einigen Leasingverträgen sind zur Erhöhung der Flexibilität Kündigungs- und Verlängerungsoptionen enthalten. Diese können überwiegend durch die Gesellschaften der HARTMANN GRUPPE, aber nicht vom jeweiligen Leasinggeber, ausgeübt werden. Bei der Bestimmung der Leasinglaufzeit werden neben der vertraglichen Grundlaufzeit sämtliche Tatsachen und Umstände berücksichtigt, welche den wirtschaftlichen Anreiz der Ausübung einer Kündigungs- oder Verlängerungsoption hinreichend sicherstellen.

Die Barwerte der Leasingverbindlichkeiten werden grundsätzlich unter Verwendung eines Grenzfremdkapitalzinssatzes des Leasingnehmers abgezinst. Im Wesentlichen werden diese Referenzzinssätze über einen Zeitraum von bis zu 20 Jahren aus länder- bzw. währungsabhängigen Zinssätzen abgeleitet und um eine individuell bestimmte Leasingrisikoprämie ergänzt.

Eine Ausnahme hierzu bilden Leasingverhältnisse mit einer Laufzeit von bis zu maximal 12 Monaten, sowie Leasingverhältnisse die gemäß IFRS 16.5 als Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte anzusehen sind. Diese Leasingverhältnisse werden für alle Anlagenklassen über die Vertragslaufzeit linear in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die in der HARTMANN GRUPPE abgeschlossenen Leasingverträge beinhalten im Wesentlichen Nutzungsrechte von Immobilien, Geschäftswagen, sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung.

Immaterielle Vermögenswerte

Goodwill

Der Goodwill stellt die positive Differenz zwischen den Anschaffungskosten und dem Fair Value des Anteils des Konzerns am Reinvermögen des Tochterunternehmens beziehungsweise des assoziierten Unternehmens zum Zeitpunkt des Erwerbs dar.

Der Goodwill wird zum Zweck des Werthaltigkeitstests auf „Cash Generating Units“ (CGUs) verteilt.

In der HARTMANN GRUPPE werden die Geschäftsbereiche als CGU definiert.

Für den Goodwill wird eine unbestimmte Nutzungsdauer unterstellt. Er unterliegt dementsprechend nicht der planmäßigen Abschreibung. Der Goodwill wird vielmehr nach IAS 36 mindestens jährlich und zusätzlich bei Vorliegen konkreter Anhaltspunkte einem Werthaltigkeitstest unterzogen. Dabei wird der Buchwert der CGUs mit dem jeweiligen erzielbaren Betrag, das heißt dem höheren Wert aus Nutzungswert und beizulegendem Zeitwert abzüglich der Kosten der Veräußerung, verglichen.

Sofern der Buchwert der CGU höher ist als sein erzielbarer Betrag, liegt in Höhe der Differenz ein Wertminderungsbedarf vor. In diesem Fall wird zunächst ein allozierter Goodwill abgeschrieben. Bei einem verbleibenden Restbetrag werden auch die zugeordneten einzelnen Vermögenswerte auf Werthaltigkeit geprüft und gegebenenfalls wertberichtigt.

Ein erfasster Wertminderungsaufwand für den Goodwill wird in den nachfolgenden Perioden nicht mehr aufgeholt.

Forschung und Entwicklung

Ausgaben für Forschungsaktivitäten werden sofort als Aufwand erfasst. Entwicklungskosten werden ebenfalls sofort als Aufwand erfasst, sofern die Voraussetzungen für eine Aktivierung nach IAS 38 nicht erfüllt sind. Bei Vorliegen der Voraussetzungen werden die Entwicklungskosten aktiviert und linear über den erwarteten Produktlebenszyklus abgeschrieben.

Andere immaterielle Vermögenswerte

Erworbene Patente, Markenzeichen, Kundenbeziehungen und Lizenzen werden zu ihren Anschaffungskosten aktiviert und über ihre Nutzungsdauer linear abgeschrieben.

Zugrunde gelegte Nutzungsdauer:

Patente, Lizenzen, Schutzrechte, Marken, Kundenbeziehungen	3 – 20 Jahre
Software	3 – 5 Jahre

Wertminderungen langfristiger nicht finanzieller Vermögenswerte

Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden nicht planmäßig abgeschrieben. Eine Prüfung auf Wertminderungsbedarf erfolgt für sie mindestens jährlich oder wenn Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen. Vermögenswerte mit einer bestimmten Nutzungsdauer werden planmäßig abgeschrieben. Diese werden auf Wertminderungsbedarf geprüft, wenn Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Buchwert gegebenenfalls nicht mehr erzielbar ist. Ein Wertminderungsverlust wird in Höhe des Betrags erfasst, um den der Buchwert den erzielbaren Betrag übersteigt. Der erzielbare Betrag ist der höhere Wert aus dem beizulegenden Zeitwert abzüglich

Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Wenn die Bestimmung des erzielbaren Betrags für einzelne Vermögenswerte nicht möglich ist, werden Vermögenswerte zur kleinsten Gruppe zusammengefasst, der unabhängige Mittelzuflüsse zugeordnet werden können (CGU).

Sind die Gründe für eine zuvor bei planmäßig abgeschriebenen Vermögenswerten erfasste außerplanmäßige Wertminderung entfallen, werden diese Vermögenswerte erfolgswirksam zugeschrieben. Diese Wertaufholung übersteigt nicht den fortgeführten Buchwert, der bestimmt worden wäre, wenn in den früheren Perioden keine außerplanmäßige Wertminderung erfasst worden wäre.

Finanzinstrumente

Die Bilanzierung und Bewertung finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten erfolgt gemäß den Vorschriften des IFRS 9. Der Ansatz erfolgt an dem Tag, an dem der Konzern Vertragspartei wird. Bei üblichem Kauf oder Verkauf von finanziellen Vermögenswerten gemäß den Regelungen des IFRS 9 erfolgt der Ansatz zum Handelstag.

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden saldiert und mit dem Nettobetrag ausgewiesen, wenn die Aufrechnungsvoraussetzungen nach IAS 32 erfüllt sind.

Finanzielle Vermögenswerte

Die Erstbewertung von finanziellen Vermögenswerten erfolgt zum Fair Value. Bei finanziellen Vermögenswerten, die in der Folgezeit nicht erfolgswirksam zum Fair Value bewertet werden, erfolgt die Erstbewertung unter Einbeziehung von Transaktionskosten, die direkt dem Erwerb des finanziellen Vermögenswerts zuzurechnen sind.

Die Folgebewertung von finanziellen Vermögenswerten ist abhängig von der Zuordnung zu den Bewertungskategorien im Sinne des IFRS 9 und erfolgt entweder zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum Fair Value.

Finanzielle Vermögenswerte gliedern sich in Abhängigkeit davon, ob es sich um Fremd- oder Eigenkapitalinstrumente handelt sowie abhängig von den Zahlungsstrombedingungen und dem Geschäftsmodell, in welchem sie gehalten werden, in nachstehende Kategorien:

- Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet,
- erfolgsneutral zum Fair Value bewertet,
- erfolgswirksam zum Fair Value bewertet.

Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte umfassen verzinsliche Ausleihungen, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die in den

sonstigen Forderungen ausgewiesenen weiteren finanziellen Forderungen sowie Zahlungsmittel.

Bei erfolgsneutral zum Fair Value bewerteten Eigenkapital- und Fremdkapitalinstrumenten wird der Gewinn oder der Verlust aus der Bewertung im sonstigen Konzernergebnis angesammelt. Sowohl im Berichtsjahr als auch im Vorjahr hatte die HARTMANN GRUPPE keine erfolgsneutral zum Fair Value bewerteten finanziellen Vermögenswerte im Bestand.

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte umfassen sonstige Beteiligungen sowie Wertpapiere und Derivate, welche nicht im Rahmen von Hedge Accounting designiert wurden. Änderungen des Fair Value finanzieller Vermögenswerte dieser Kategorie werden zum Zeitpunkt der Wertänderung erfolgswirksam erfasst.

Wertminderungen für finanzielle Vermögenswerte, die nicht erfolgswirksam zum Fair Value bewertet werden, sind bereits zum Zeitpunkt der erstmaligen Erfassung des finanziellen Vermögenswerts zu berücksichtigen. Diese sind als erwarteter Verlust aus Kreditausfällen zu ermitteln, die in den folgenden zwölf Monaten eintreten können. Wenn ein finanzieller Vermögenswert eine wesentliche Erhöhung des Kreditrisikos seit dem Zeitpunkt der erstmaligen Erfassung verzeichnet oder objektive Hinweise auf eine Wertminderung vorliegen, ist auf die erwarteten Kreditausfälle abzustellen, welche sich aus den Ausfallereignissen ergeben.

Zur Feststellung objektiver Hinweise auf eine Wertminderung erfolgt zusätzlich zum Jahresende eine Durchsicht aller ausstehenden Beträge. Bei der HARTMANN GRUPPE werden diese objektiven Hinweise, wie zum Beispiel Insolvenzen, kundenspezifisch beurteilt. Uneinbringliche Forderungen werden ausgebucht, sobald der Zahlungsausfall feststeht.

Abweichend davon werden entsprechend dem vereinfachten Ansatz für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen die über die jeweilige Gesamtlaufzeit erwarteten Kreditverluste als Wertminderung berücksichtigt.

Im Konzern werden erwartete Kreditverluste auf finanzielle Vermögenswerte, die nicht erfolgswirksam zum Fair Value bewertet werden, auf einer zukunftsgerichteten Basis in Kombination mit Erfahrungen aus der Vergangenheit und internen Einschätzungen ermittelt. Die Höhe wird zum einen durch das Kreditrisiko eines finanziellen Vermögenswerts und zum anderen durch die Veränderung desselben bestimmt.

Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige finanzielle Forderungen werden gemäß konzerninternen Vorgaben grundsätzlich auf separaten

Wertberichtigungskonten erfasst. Sie werden zum selben Zeitpunkt wie die entsprechende wertberichtigte Forderung ausgebucht.

In der HARTMANN GRUPPE erfolgt die Beurteilung des Kreditrisikos eines finanziellen Vermögenswertes sowohl anhand interner Informationen als auch externer Ratinginformationen in Bezug auf den jeweiligen Vertragspartner. Eine signifikante Erhöhung des Kreditrisikos wird unterstellt, wenn der finanzielle Vermögenswert einer schlechteren Ausfallrisikoklasse zugeordnet wird bzw. der Konzern Kenntnis über entsprechende finanzielle Schwierigkeiten des Schuldners erlangt hat.

Aufgrund der bisherigen Erfahrungen des Konzerns kann die Vermutung nicht bestätigt werden, dass vertragliche Zahlungen, welche mehr als 30 Tage überfällig sind, ein erhöhtes Kreditrisiko aufweisen. Ebenfalls kann die Vermutung nicht bestätigt werden, dass vertragliche Zahlungen, welche mehr als 90 Tage überfällig sind, als ausgefallen gelten. Insbesondere bei unseren staatlichen Kunden sehen wir hier in der Regel keine Ausfallrisiken.

Ein Ausfall eines finanziellen Vermögenswertes wird angenommen, wenn keine vernünftige Erwartung auf Vereinnahmung der vertraglichen Zahlungsströme mehr besteht. Ein Indikator dafür ist zum Beispiel ein erfolgloser Beitreibungsprozess.

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Rechte auf Zahlungen aus den finanziellen Vermögenswerten nicht mehr bestehen oder die finanziellen Vermögenswerte mit allen wesentlichen Chancen und Risiken übertragen werden.

Finanzielle Vermögenswerte mit einer Laufzeit von mehr als zwölf Monaten werden als langfristige finanzielle Vermögenswerte ausgewiesen.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gewähren einen unbedingten Anspruch auf den Erhalt einer Gegenleistung und werden beim erstmaligen Ansatz zum Transaktionspreis nach IFRS 15 bilanziert.

Eine Forderung aus Lieferungen und Leistungen wird erfasst, wenn der Kunde die Verfügungsmacht über die Güter und Dienstleistungen erhält. Zu diesem Zeitpunkt ist der Anspruch auf Gegenleistung unbedingte, das heißt, dass die Fälligkeit ab diesem Zeitpunkt automatisch mit Zeitablauf eintritt.

Die Folgebewertung wird unter Anwendung der Effektivzinsmethode und abzüglich der Wertminderung durchgeführt. Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird der nach IFRS 9 vorgeschriebene vereinfachte Ansatz zur Risikovorsorge für

erwartete Kreditrisiken angewendet. Dieser schreibt die Erfassung von Wertminderungen für erwartete Verluste auf die Lebenszeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen vor. Hierzu werden innerhalb des Konzerns bei dem Großteil der Gesellschaften die Kunden in Risikoklassen eingeteilt und individuell unter Beurteilung von externen Ratinginformationen sowie interner Beurteilungsmaßstäbe bewertet. Für einige wenige Gesellschaften erfolgt die Ermittlung der Wertberichtigungen portfoliobasiert, sofern diese eine ähnliche Kundenstruktur aufweisen. Hierbei werden die erwarteten Verluste auf Basis von historischen Ausfallraten ermittelt und um zukunftsgerichtete Elemente ergänzt.

Zahlungsmittel

Zahlungsmittel werden in der Bilanz zu fortgeführten Anschaffungskosten ausgewiesen. Für Zwecke der Kapitalflussrechnung enthält der Finanzmittelbestand Bargeld, jederzeit abrufbare Guthaben bei Kreditinstituten und andere kurzfristige, hochliquide Finanzinvestitionen mit einer ursprünglichen Restlaufzeit von höchstens drei Monaten.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten enthalten insbesondere Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen und sonstige Verbindlichkeiten. Finanzielle Verbindlichkeiten werden, mit Ausnahme der Leasingverbindlichkeiten, entweder der Kategorie erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten oder den zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten zugeordnet.

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten umfassen die zu Handelszwecken gehaltenen Verbindlichkeiten. Dieser Bewertungskategorie werden auch die in den sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesenen Verbindlichkeiten aus Derivaten zugeordnet, die nicht in einer bilanziellen Sicherungsbeziehung stehen. Änderungen des Fair Values finanzieller Verbindlichkeiten dieser Kategorie werden zum Zeitpunkt der Wertänderung erfolgswirksam erfasst. Beim erstmaligen Ansatz werden diese zum Fair Value bewertet und ohne Berücksichtigung von Transaktionskosten bilanziert. Die Fair Value-Option wird nicht genutzt.

Alle weiteren finanziellen Verbindlichkeiten werden der Kategorie zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten zugeordnet.

Finanzielle Verbindlichkeiten, die als zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet klassifiziert werden, werden bei Zugang mit ihrem Fair Value unter Berücksichtigung von Transaktionskosten bewertet. In den Folgeperioden werden diese finanziellen Verbindlichkeiten grundsätzlich zu fortgeführten

Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bilanziert. Differenzen zwischen dem Zugangswert und dem Rückzahlungsbetrag werden demnach über die Laufzeit des Kredits verteilt im Finanzergebnis erfasst.

Darlehensverbindlichkeiten werden als kurzfristige Verbindlichkeiten klassifiziert, sofern die Konzerngesellschaft nicht das Recht hat, die Begleichung der Verbindlichkeit auf einen Zeitpunkt mindestens zwölf Monate nach dem Bilanzstichtag zu verschieben.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn die vertraglichen Verpflichtungen beglichen, aufgehoben oder ausgelaufen sind.

Derivative Finanzinstrumente und Hedge Accounting

Derivate

Derivative Finanzinstrumente, die nicht Teil einer Hedge Accounting-Beziehung sind, werden in der Bilanz bei der Ersterfassung sowie der Folgebewertung zu ihrem Fair Value bewertet. Wertänderungen auf derivative Finanzinstrumente werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Regelungen zur Bilanzierung von Sicherungsgeschäften nach IFRS 9 werden angewendet, wenn die entsprechenden Voraussetzungen erfüllt sind.

Hedge Accounting

Im Rahmen der operativen Geschäftstätigkeit und im Finanzierungsbereich ist die HARTMANN GRUPPE insbesondere Zins-, Fremdwährungs- und Rohstoffpreisrisiken ausgesetzt. Unternehmenspolitik ist, diese Risiken mithilfe von Zinsswaps, Devisentermingeschäften und Rohstoffswaps im Rahmen von Hedge Accounting (Cash-Flow Hedges) auszuschließen und zu begrenzen.

Die HARTMANN GRUPPE dokumentiert bei Beginn der Transaktion die Beziehung zwischen Grund- und Sicherungsgeschäft, die Risikomanagementstrategien und das Vorgehen für Sicherungsaktionen. Die Überprüfung der Effektivität der Sicherung wird ebenso dokumentiert. Die Volumina der Sicherungsgeschäfte für Devisen resultieren aus der Erstellung von Planung und Forecast, welche regelmäßig überprüft und angepasst werden. Die Volumina der Sicherungsgeschäfte für Rohstoffe resultieren aus der Planung und Beschaffung der jährlichen Rohstoffmengen, die ebenfalls regelmäßig überprüft werden. Die prospektive Effektivitätsmessung von Devisensicherungsgeschäften erfolgt mit Hilfe der Critical Term Match-Methode, für Rohstoffswaps anhand der Regressionsanalyse.

Die Hedge Ratio wird im Einklang mit dem Risikomanagement definiert. Die Hedge Ratio ist definiert als Quotient aus dem Nominal des Sicherungsgeschäfts und dem Nominal des

Grundgeschäfts. Da sich die Nominale entsprechen, kann in der Regel von einer konstanten Hedge Ratio in Höhe von 1 ausgegangen werden.

Mögliche Quellen für Ineffektivität können aus dem Kreditrisiko entstehen, welches im Grundgeschäft nicht designiert wird, wohingegen das Sicherungsgeschäft inklusive Kreditrisiko designiert wird. Die retrospektive Effektivität bzw. Ineffektivität wird mit der kumulierten Dollar-Offset Methode nachgewiesen.

Bei Währungen wird der dem Grundgeschäft zuordenbare Teil der Sicherungskosten sowie der effektive Teil von Änderungen des Fair Value von Derivaten, die für eine Absicherung des Cash-Flows bestimmt sind und als Cash-Flow Hedge eingestuft werden, im Eigenkapital erfasst. Der ineffektive Teil derartiger Wertänderungen wird direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt. Das Wahlrecht, die Kosten der Währungssicherung in einer separaten Komponente im Eigenkapital zu erfassen, wird genutzt. Bei Rohstoffen wird das gesamte Wertänderungsrisiko der Sicherungen im Eigenkapital erfasst. Eine Aufteilung des Fair Values in Kassakomponente und Terminkomponente findet nicht statt.

Im Eigenkapital abgegrenzte Beträge werden grundsätzlich in der Periode in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht und als Ertrag oder Aufwand erfasst, in der das abgesicherte Grundgeschäft erfolgswirksam wird (zum Beispiel zu dem Zeitpunkt, zu dem ein abgesicherter zukünftiger Verkauf stattfindet). Eine Ausnahme hierzu bilden Rohstoffsicherungsgeschäfte, bei denen die Umgliederung in die Anschaffungskosten erfolgt.

Die Sicherungsbeziehung muss beendet werden, sobald zwischen dem Grund- und Sicherungsgeschäft kein wirtschaftlicher Zusammenhang mehr besteht, oder die Volumina des Grund- oder des Sicherungsgeschäftes reduziert werden. Die Veräußerung oder das Auslaufen des Sicherungsinstruments beendet die Sicherungsbeziehung.

Wenn ein Sicherungsgeschäft ausläuft, veräußert wird oder nicht mehr die Kriterien zur Bilanzierung als Sicherungsgeschäft erfüllt, verbleibt der bis dahin im Eigenkapital kumulierte Gewinn oder Verlust im Eigenkapital. Die erfolgswirksame Erfassung in der Gewinn- und Verlustrechnung oder in den Anschaffungskosten erfolgt, wenn die ursprünglich gesicherte, zukünftige Transaktion eintritt. Wird der Eintritt der zukünftigen Transaktion nicht länger erwartet, werden die im Eigenkapital erfassten kumulierten Gewinne oder Verluste sofort in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht.

Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus den Anschaffungs- oder Herstellungskosten und dem Nettoveräußerungswert bewertet. Die Anschaffungskosten von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen und Waren werden auf Basis des gleitenden

Durchschnittspreises ermittelt. Die Herstellungskosten von fertigen und unfertigen Erzeugnissen enthalten Rohstoffe, Fertigungslöhne, andere direkte Kosten und dem Produkt zurechenbare Gemeinkosten, die auf normaler Kapazitätsauslastung basieren. Finanzierungskosten sind nicht enthalten. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der Kosten für die Fertigstellung und den Vertrieb.

Eigenkapital

Stammaktien werden als Eigenkapital klassifiziert. Dividenden für Stammaktien werden in der Periode vom Eigenkapital abgezogen, in der sie beschlossen wurden.

Wenn die PAUL HARTMANN AG oder eines ihrer Tochterunternehmen eigene Aktien der PAUL HARTMANN AG kauft, wird die bezahlte Gegenleistung einschließlich zurechenbarer Transaktionskosten unter Berücksichtigung der Steuereffekte vom Eigenkapital abgezogen. Wenn solche Aktien später verkauft oder neu ausgegeben werden, wird die erhaltene Gegenleistung wieder im Eigenkapital erfasst.

Ertragsteuern

Die Ertragsteuern umfassen sowohl die unmittelbar zu entrichtenden Steuern vom Einkommen und Ertrag als auch die latenten Steuern. Die Steuerverbindlichkeiten enthalten Verpflichtungen für in- und ausländische Ertragsteuern. Diese umfassen sowohl das laufende Jahr als auch etwaige Verpflichtungen aus Vorjahren. Die Verbindlichkeiten werden auf Basis der steuerlichen Vorschriften in den Ländern unserer Geschäftstätigkeit berechnet und berücksichtigen alle uns bekannten Sachverhalte.

Latente Steuern werden gemäß der Verbindlichkeitsmethode auf temporäre Differenzen, die aus Unterschieden zwischen dem Steuerwert von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten und ihrem Buchwert im IFRS-Abschluss resultieren, sowie auf Konsolidierungsvorgänge erfasst. Die wesentlichen temporären Differenzen ergeben sich aus der Abschreibung auf Sachanlagen, derivativen Finanzinstrumenten und Rückstellungen sowie bei Unternehmenserwerben aus Unterschieden zwischen den Fair Values der erworbenen Vermögenswerte und deren steuerlichen Werten. Steuerliche Verlustvorträge, die wahrscheinlich zukünftig genutzt werden, werden in Höhe des latenten Steueranspruchs aktiviert.

Der Ansatz aktiver latenter Steuern erfolgt grundsätzlich mit der Maßgabe, dass ein künftiges zu versteuerndes Einkommen wahrscheinlich ist, mit dem die temporären Differenzen genutzt werden können. Aktive und passive latente Steuern werden saldiert, soweit das Unternehmen ein Recht zur Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und -verbindlichkeiten hat und wenn sich die latenten Steueransprüche und -verbindlichkeiten auf die gleiche Steuerbehörde beziehen.

Zur Berechnung der latenten Steuern werden die Steuersätze verwendet, die nach der derzeitigen Rechtslage gültig oder für den Zeitpunkt angekündigt sind, zu dem sich die temporären Differenzen wahrscheinlich ausgleichen werden. Die latenten Steuern für Unternehmen im Organkreis der PAUL HARTMANN AG wurden mit einem Gesamtsteuersatz von 27,5 % (2024: 29,7 %) ermittelt. Hierbei wurden neben der Körperschaftsteuer von 12,9 % der Solidaritätszuschlag von 5,5 % auf die Körperschaftsteuer und die Gewerbesteuer mit 13,9 % berücksichtigt. Für ausländische Gesellschaften werden die jeweiligen nationalen Steuersätze angewandt.

Latente Steuern werden auf temporäre Differenzen aus Beteiligungen an Tochtergesellschaften und assoziierten Unternehmen gebildet. Soweit der Zeitpunkt der Umkehr der temporären Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Differenzen in der näheren Zukunft nicht umkehren, werden keine latenten Steuern gebildet. Die HARTMANN GRUPPE ist in der Lage den zeitlichen Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen zu steuern.

Pensionsverpflichtungen und andere Leistungen

Pensionsverpflichtungen

Die Konzerngesellschaften haben weltweit eine Reihe von beitrags- und leistungsorientierten Versorgungsplänen abgeschlossen. Das diesen Plänen zugeordnete Vermögen wird im Wesentlichen in unabhängige vermögensverwaltende Fonds oder bei externen Versicherern eingezahlt.

Die beitragsorientierten Pensionszusagen werden durch Zahlungen von Arbeitnehmern und den entsprechenden Konzernunternehmen gedeckt. Die Zuwendungen von Konzernunternehmen zu beitragsorientierten Pensionsplänen werden in der Periode in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, zu welcher sie zuzuordnen sind.

Bei den leistungsorientierten Plänen handelt es sich sowohl um betriebliche Altersversorgung als auch um gesetzlich begründete Ansprüche nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Die Leistungen umfassen im Wesentlichen Zahlungen in Form von Altersrenten sowie Einmalkapital- und Ratenzahlungen. Die Form der Zahlung kann bei einigen Plänen frei gewählt werden, was die Höhe der Verpflichtung entsprechend beeinflusst.

Der Pensionsaufwand für leistungsorientierte Pensionszusagen wird anhand der Projected Unit Credit-Methode ermittelt. Die Gesamtkosten für diese Zusagen werden in der Gewinn- und Verlustrechnung über den Zeitraum, der von den Arbeitnehmern dafür zu erbringenden Arbeitsleistungen, verteilt.

Die Pensionsverpflichtung und deren Sensitivität wird auf Basis versicherungsmathematischer Gutachten bewertet. Zur Abzinsung werden Zinssätze von hochwertigen Unternehmens-

anleihen verwendet, die eine vergleichbare Fälligkeit wie die zugehörigen Verpflichtungen besitzen. Die für die Sensitivitätsanalyse relevanten Parameter wurden in Abstimmung mit den Versicherungsmathematikern ermittelt. Die Berechnung der Sensitivitäten erfolgt entsprechend der Methode zur Berechnung der leistungsorientierten Verpflichtung, wobei jeweils der betreffende Parameter verändert wird.

Die Neubewertung der Nettoverpflichtung und darauf entfallende latente Steuern werden erfolgsneutral in den Gewinnrücklagen erfasst. Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand wird sofort erfolgswirksam erfasst. Der Nettozinsaufwand wird im Finanzergebnis ausgewiesen, während die übrigen Aufwendungen aus Pensionen im Personalaufwand erfasst werden.

Die Beurteilung der Aktivierungsfähigkeit einer Überdeckung erfolgt gemäß IAS 19.64 in Verbindung mit IFRIC 14 anhand des Vergleichs zwischen dem künftigen Dienstzeitaufwand des Unternehmens und den zu erwartenden Mindestbeiträgen.

Altersteilzeit

Für Mitarbeitende, die im Rahmen tarifvertraglicher Bestimmungen die Möglichkeit der Altersteilzeit nutzen, wird eine Rückstellung gebildet. Diese enthält den bereits erdienten Erfüllungsrückstand und den anteiligen Aufstockungsbetrag.

Jubiläen, Sterbegeld- und Überbrückungsgeldverpflichtungen

Einzelne Konzerngesellschaften gewähren nach einer bestimmten Betriebszugehörigkeit den Mitarbeitenden Geldgeschenke sowie Sonderurlaubstage. Des Weiteren werden teilweise Sterbe- und Überbrückungsgelder geleistet. Über die Berechnung der Rückstellung liegen versicherungsmathematische Gutachten vor. Es werden Zinssätze herangezogen, die mit den Zinssätzen für die Berechnung von Pensionsverpflichtungen vergleichbar sind.

Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden angesetzt, wenn ihr Erhalt hinreichend sicher ist und die zugehörigen Bedingungen erfüllt werden können. Zuwendungen im Zusammenhang mit Vermögenswerten werden entweder als Minderung der Anschaffungs- oder Herstellungskosten erfasst oder über die Nutzungsdauer ertragswirksam vereinnahmt. Zuwendungen, die sich auf bestimmte Aufwendungen beziehen, werden als Ertrag ausgewiesen oder mit den entsprechenden Aufwendungen verrechnet. Bestehen noch Bedingungen oder potenzielle Rückzahlungsverpflichtungen, erfolgt der Ausweis als Verbindlichkeit.

Rückstellungen

Rückstellungen werden bilanziert, wenn dem Konzern eine gesetzliche oder faktische Verpflichtung aus vergangenen Ereignissen entstanden ist, deren Erfüllung erwartungsgemäß mit einem Abfluss von Ressourcen verbunden ist und deren Höhe verlässlich geschätzt werden kann. Wenn die Unternehmensleitung erwartet, dass eine Zahlungsverpflichtung von Dritten erstattet wird, zum Beispiel im Rahmen eines Versicherungsvertrags, wird der Erstattungsanspruch als eigenständiger Vermögenswert bilanziert, sofern die Erstattung so gut wie sicher ist.

Gewährleistungsverpflichtungen

Der Konzern bilanziert eine Rückstellung für den Austausch von Waren, die am Bilanzstichtag unter die Gewährleistungsverpflichtung fallen. Die Ermittlung basiert auf Erfahrungswerten der vergangenen Jahre in Bezug auf den Ersatz von Wirtschaftsgütern.

Drohverlustrückstellungen

Der Konzern bilanziert eine Drohverlustrückstellung, wenn die erwarteten Erträge aus einem Vertrag geringer sind als die unvermeidbaren Kosten zur Erfüllung der Verpflichtung aus dem Vertrag.

Restrukturisierungsrückstellungen

Diese Rückstellungen beinhalten im Wesentlichen Leistungen an Arbeitnehmer. Sie werden bilanziert, nachdem ein Beschluss über die detaillierten Bedingungen der Beendigung des Arbeitsverhältnisses sowie die Zahl der betroffenen Arbeitnehmer getroffen wurde und die entsprechenden Arbeitnehmer oder Arbeitnehmervertreter über diesen Beschluss informiert worden sind. Für Kosten der künftigen Aktivitäten wird keine Rückstellung angesetzt.

Ertragsrealisierung

Erlöse aus Verträgen mit Kunden werden erfasst, wenn durch Übertragung der zugesagten Güter oder Dienstleistungen auf einen Kunden die Leistungsverpflichtungen erfüllt werden. Bei Leistungsverpflichtungen, die zu einem bestimmten Zeitpunkt erfüllt werden, erfolgt dies bei Lieferungen von Waren bei Übertragung der Verfügungsmacht oder bei Dienstleistungen zum Zeitpunkt der Leistungserbringung. Bei Leistungsverpflichtungen, die über einen Zeitraum erbracht werden, erfolgt die Umsatzrealisierung über den vereinbarten Leistungszeitraum. Bei Verträgen mit mehreren separaten Leistungsverpflichtungen, die zu verschiedenen Zeitpunkten erfüllt werden, erfolgt die Umsatzrealisierung im jeweiligen Erfüllungszeitpunkt.

Die Höhe der Erlöse aus Verträgen mit Kunden bemisst sich nach dem vertraglich vereinbarten Transaktionspreis. Variable Gegenleistungen wie Skonti oder Boni werden als Erlösschmälerungen, basierend auf Erfahrungswerten (Erwartungswertmethode), berücksichtigt. Erwartete Retouren werden erlösschmälernd abgegrenzt. Sofern werthaltig, wird zusätzlich ein Recht auf den Erhalt der Rücksendung aktiviert. Eine Rückstellung wird gebildet für die Verpflichtung, fehlerhafte Produkte im Rahmen von Garantiebedingungen zu reparieren oder zu ersetzen. Bei Verträgen mit mehreren separaten Leistungsverpflichtungen wird der gesamte Transaktionspreis nach relativen Einzelveräußerungspreisen allokiert. Die HARTMANN GRUPPE verzichtet aus praktischen Gründen, die Höhe der zugesagten Gegenleistung um die Auswirkungen aus einer signifikanten Finanzierungskomponente anzupassen, wenn bei Vertragsbeginn erwartet wird, dass die Zeitspanne zwischen der Übertragung von zugesagten Gütern oder Dienstleistungen auf den Kunden und der Bezahlung der Güter oder Dienstleistungen durch den Kunden maximal ein Jahr beträgt. Die Zahlungsziele orientieren sich sowohl an der Bonität des Kunden als auch an den üblichen landestypischen Zahlungszielen. Wenn der Abschreibungszeitraum unter einem Jahr beträgt, werden die zusätzlichen Kosten einer Vertragsanbahnung bei Entstehen als Aufwand erfasst. Auf Angaben zu verbleibenden Leistungsverpflichtungen wird unter Anwendung des IFRS 15.121 verzichtet. Die verbleibenden Leistungsverpflichtungen werden innerhalb der nächsten zwölf Monate fällig.

Sonstige Erträge werden erfasst, wenn der Nutzenzufluss wahrscheinlich ist und dessen Höhe verlässlich ermittelt werden kann. Zinsen werden periodengerecht unter Anwendung der Effektivzinsmethode als Aufwand beziehungsweise Ertrag erfasst. Dividendenerträge werden erfasst, wenn ein Dividendenbeschluss vorliegt.

Ermittlungsmethoden des Fair Value

Der Fair Value entspricht im Allgemeinen dem Markt- oder Börsenwert. Wenn kein aktiver Markt existiert, wird der Fair Value mittels finanzmathematischer Methoden, zum Beispiel durch Diskontierung der zukünftigen Zahlungsströme mit dem Marktzinssatz oder die Anwendung anerkannter Optionspreismodelle, ermittelt. Gemäß IFRS 13 werden Kontrahentenrisiken berücksichtigt.

Die Ermittlung des Fair Values folgt einer dreistufigen Hierarchie, welche die Nähe der herangezogenen Bewertungsfaktoren zu einem aktiven Markt beschreibt (für Finanzinstrumente siehe hierzu zusätzliche Angaben im Abschnitt „Sonstige Erläuterungen“).

Der Fair Value von Derivaten basiert auf Mark-to-Market-Bewertungen am Bilanzstichtag, die durch Bankbewertungen verifiziert werden. Der Fair Value von Zinsswaps, Rohstoffswaps, Devisenswaps und Devisentermingeschäften wird dabei als Barwert der erwarteten zukünftigen Zahlungsflüsse mittels Marktdaten diskontiert.

Die Ermittlung der Fair Values von sonstigen finanziellen Vermögenswerten und sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten, die im Anhang anzugeben sind, erfolgt durch Abzinsung der künftigen, vertraglich vereinbarten Zahlungsströme zu aktuellen Marktzinssätzen, die der Konzern für vergleichbare Finanzinstrumente erhalten würde. Das Kreditrisiko wird dabei berücksichtigt.

Zur Ermittlung der Fair Values von immateriellen Vermögenswerten im Rahmen von Kaufpreisallokationen werden je nach

Art des Vermögenswerts, Komplexität der Wertermittlung und der Verfügbarkeit von Informationen unterschiedliche Bewertungstechniken herangezogen. Grundsätzlich kann nach kosten-, marktpreis- und kapitalwertorientierten Verfahren unterschieden werden. Dabei ist das kapitalwertorientierte Verfahren („income approach“), das im Allgemeinen auf einer Prognose künftiger Zahlungsmittelflüsse beruht, hervorzuheben.

So wird bei der Bewertung der Marken und Technologien die so genannte Lizenzpreis-Analogiemethode angewendet. Dabei werden die Kosteneinsparungen geschätzt. Diese resultieren daraus, dass die HARTMANN GRUPPE Eigentümer der Marken und Patente ist und keine Gebühren an einen Lizenzgeber zahlen muss. Nach Abzinsung ergibt die hieraus resultierende Ersparnis den anzusetzenden Wert für den immateriellen Vermögenswert.

Die Bewertung der Kundenbeziehungen wird mittels der Residualwertmethode vorgenommen. Bei dieser Methode wird der Barwert ausschließlich durch den generierten Zahlungsstrom des zu bewertenden Vermögenswerts ermittelt. Da die betreffenden Vermögenswerte ihre Zahlungsströme regelmäßig nur im Verbund mit anderen Vermögenswerten generieren, werden bei der Ermittlung der relevanten Einzahlungsüberschüsse fiktive Auszahlungen für diese „unterstützenden“ anderen Vermögenswerte (contributory asset charge) berücksichtigt.

Die Bewertung der Grundstücke erfolgt auf Basis eines Marktpreisverfahrens. Gebäude, technische Anlagen und Maschinen sowie Betriebs- und Geschäftsausstattung werden auf Basis eines kostenorientierten Verfahrens bewertet. Die Vorräte werden auf Basis der retrograden Methode berücksichtigt.

1 Sachanlagen

in Tausend EUR	Grundstücke und Bauten	Maschinen, technische Anlagen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Kumulierte Anschaffungs-/Herstellungskosten					
Stand 1. Januar 2024	601.535	616.331	392.444	93.070	1.703.380
Zugänge	17.953	10.710	34.745	74.274	137.682
Umbuchungen	10.206	27.246	4.498	-44.782	-2.832
Abgänge	-10.376	-13.417	-22.569	-115	-46.477
Währungsumrechnung	-1.094	-774	-1.486	92	-3.262
Stand 31. Dezember 2024	618.224	640.096	407.632	122.539	1.788.491
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2024	320.673	448.913	279.971	0	1.049.557
Planmäßige Abschreibungen	25.963	31.268	32.170	0	89.401
Wertminderungen	165	97	498	0	760
Abgänge	-6.588	-13.297	-21.635	0	-41.520
Währungsumrechnung	-505	-746	-897	0	-2.148
Stand 31. Dezember 2024	339.708	466.235	290.107	0	1.096.050
Restbuchwert am 31. Dezember 2024	278.516	173.861	117.525	122.539	692.441

in Tausend EUR	Grundstücke und Bauten	Maschinen, technische Anlagen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Kumulierte Anschaffungs-/Herstellungskosten					
Stand 1. Januar 2025	618.224	640.096	407.632	122.539	1.788.491
Zugänge	27.513	25.194	39.759	57.215	149.681
Umbuchungen	6.927	50.508	8.741	-66.176	0
Veränderung im Konsolidierungskreis	-3.809	-438	-1.240	0	-5.487
Abgänge	-16.074	-4.277	-23.616	-890	-44.857
Währungsumrechnung	2.487	1.410	976	445	5.318
Stand 31. Dezember 2025	635.268	712.493	432.252	113.133	1.893.146
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. Januar 2025	339.708	466.235	290.107	0	1.096.050
Planmäßige Abschreibungen	26.283	31.544	34.156	0	91.983
Wertminderungen	55	513	295	0	863
Veränderung im Konsolidierungskreis	-3.421	-421	-1.206	0	-5.048
Abgänge	-13.053	-3.946	-22.266	0	-39.265
Währungsumrechnung	582	894	548	0	2.024
Stand 31. Dezember 2025	350.154	494.819	301.634	0	1.146.607
Restbuchwert am 31. Dezember 2025	285.114	217.674	130.618	113.133	746.539

In den Sachanlagen der Betriebs- und Geschäftsausstattung befinden sich ebenfalls die Sachanlagen der Anlageklasse Fuhrpark.

Im Berichtsjahr wurden Investitionszuschüsse in geringfügiger Höhe bei Maschinen und technischen Anlagen von den Anschaffungskosten abgesetzt.

Auf Sachanlagen sind, unverändert zum Vorjahr, keine Grundpfandrechte eingetragen. Es bestehen übliche Vereinbarungen über Eigentumsvorbehalte. Des Weiteren bestehen am Bilanzstichtag vertragliche Verpflichtungen für den Erwerb von Sachanlagen in Höhe von 45,8 (2024: 64,7) Mio. EUR sowie für noch nicht begonnene Leasingverhältnisse in Höhe von 16,7 (2024: 16,2) Mio. EUR.

In der Position Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau sind Anzahlungen in Höhe von 23,4 (2024: 30,1) Mio. EUR enthalten.

Im Berichtsjahr und im Vorjahr wurden keine wesentlichen Finanzierungskosten identifiziert, welche die Ansatzkriterien des IAS 23 erfüllten.

Aufteilung des in den Sachanlagen befindlichen Anlagevermögens

Die Aufteilung zwischen dem im Eigentum befindlichen Sachanlagen und aktivierten Nutzungsrechten stellt sich zum 31. Dezember wie folgt dar:

						2024
in Tausend EUR	Grundstücke und Bauten	Maschinen, technische Anlagen	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Fuhrpark	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Sachanlagen in Eigentum	227.694	172.159	90.070	2.309	122.539	614.771
Geleaste Sachanlagen	50.822	1.702	2.314	22.832	0	77.670
Stand am 31. Dezember	278.516	173.861	92.384	25.141	122.539	692.441

						2025
in Tausend EUR	Grundstücke und Bauten	Maschinen, technische Anlagen	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Fuhrpark	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
Sachanlagen in Eigentum	232.885	215.335	101.844	2.839	113.133	666.036
Geleaste Sachanlagen	52.229	2.339	2.012	23.923	0	80.503
Stand am 31. Dezember	285.114	217.674	103.856	26.762	113.133	746.539

Veränderung beim Sachanlagevermögen aus Leasing

Die Zugänge, Abschreibungen und sonstigen Veränderungen bei den aktivierten Nutzungsrechten verteilen sich zum 31. Dezember wie folgt auf die Anlageklassen:

2024					
in Tausend EUR	Nutzungsrechte Grundstücke und Bauten	Nutzungsrechte Maschinen, technische Anlagen	Nutzungsrechte Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Nutzungsrechte Fuhrpark	Gesamt
Stand 1. Januar	59.162	1.875	1.844	19.218	82.099
Zugänge	9.275	766	1.464	15.411	26.916
Abschreibungen	-13.421	-914	-989	-11.198	-26.522
Wertminderungen	-131	0	0	0	-131
Abgänge	-3.653	-9	-8	-651	-4.321
Währungsumrechnung	-410	-16	3	52	-371
Restbuchwert am 31. Dezember	50.822	1.702	2.314	22.832	77.670

2025					
in Tausend EUR	Nutzungsrechte Grundstücke und Bauten	Nutzungsrechte Maschinen, technische Anlagen	Nutzungsrechte Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Nutzungsrechte Fuhrpark	Gesamt
Stand 1. Januar	50.822	1.702	2.314	22.832	77.670
Zugänge	17.270	1.688	767	14.230	33.955
Abschreibungen	-13.629	-872	-945	-12.011	-27.457
Veränderung im Konsolidierungskreis	-389	0	0	-44	-433
Abgänge	-2.609	-224	-125	-896	-3.854
Währungsumrechnung	764	45	1	-188	622
Restbuchwert am 31. Dezember	52.229	2.339	2.012	23.923	80.503

2 Immaterielle Vermögenswerte

in Tausend EUR	Konzessionen, Schutzrechte und ähnliche Werte	Goodwill	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Kumulierte Anschaffungs-/Herstellungskosten				
Stand 1. Januar 2024	240.984	201.092	21.206	463.282
Zugänge	5.052	0	22.784	27.836
Umbuchungen	5.385	0	-2.552	2.833
Abgänge	-2.630	0	-6	-2.636
Währungsumrechnung	-319	-778	6	-1.091
Stand 31. Dezember 2024	248.472	200.314	41.438	490.224
Kumulierte Abschreibungen				
Stand 1. Januar 2024	191.302	19.602	0	210.904
Planmäßige Abschreibungen	14.456	0	0	14.456
Wertminderungen	141	0	0	141
Abgänge	-2.352	0	0	-2.352
Währungsumrechnung	-199	-92	0	-291
Stand 31. Dezember 2024	203.348	19.510	0	222.858
Restbuchwert am 31. Dezember 2024	45.124	180.804	41.438	267.366

in Tausend EUR	Konzessionen, Schutzrechte und ähnliche Werte	Goodwill	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
Kumulierte Anschaffungs-/Herstellungskosten				
Stand 1. Januar 2025	248.472	200.314	41.438	490.224
Zugänge	10.190	0	539	10.729
Umbuchungen	40.664	0	-40.664	0
Veränderung im Konsolidierungskreis	-2.294	0	0	-2.294
Abgänge	-5.802	0	-63	-5.865
Währungsumrechnung	64	-1.796	-16	-1.748
Stand 31. Dezember 2025	291.294	198.518	1.234	491.046
Kumulierte Abschreibungen				
Stand 1. Januar 2025	203.348	19.510	0	222.858
Planmäßige Abschreibungen	16.003	0	0	16.003
Wertminderungen	57	0	0	57
Veränderung im Konsolidierungskreis	-2.287	0	0	-2.287
Abgänge	-5.764	0	0	-5.764
Währungsumrechnung	-7	-17	0	-24
Stand 31. Dezember 2025	211.350	19.493	0	230.843
Restbuchwert am 31. Dezember 2025	79.944	179.025	1.234	260.203

Am Bilanzstichtag bestanden vertragliche Verpflichtungen für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten in Höhe von 2,5 (2024: 6,0) Mio. EUR.

Die im Jahr 2025 angefallenen Entwicklungskosten erfüllten wie im Vorjahr nicht die Aktivierungskriterien nach IFRS. Insgesamt wurden Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von 97,4 (2024: 93,5) Mio. EUR aufwandswirksam erfasst.

Der Goodwill wurde im Rahmen eines Impairmenttests gemäß IAS 36 auf Werthaltigkeit überprüft. Der Goodwill ist in Höhe von 84,5 (2024: 85,8) Mio. EUR der CGU Inkontinenzmanagement, 53,6 (2024: 53,6) Mio. EUR der CGU Desinfektion, sowie in Höhe von 23,6 (2024: 24,1) Mio. EUR der CGU Wundversorgung zugeordnet. Den weiteren CGUs ist ein Goodwill von insgesamt 17,3 (2024: 17,3) Mio. EUR zugeordnet.

Der erzielbare Betrag der CGUs wurde auf Grundlage des Nutzungswerts bestimmt. Die Berechnung des Nutzungswerts basiert auf prognostizierten Cash-Flows, die aus der vom Vorstand verabschiedeten Fünfjahresplanung abgeleitet wurden.

Dabei sind Erwartungen bezüglich der Marktentwicklungen in den einzelnen Produktsegmenten sowie Erwartungen hinsichtlich der Entwicklung in den unterschiedlichen Absatzmärkten eingeflossen.

Grundlage für diese Erwartungen sind sowohl Erfahrungen der Vergangenheit als auch externe Informationsquellen. Es wurde ein gewogener Kapitalkostensatz (Weighted Average Cost of Capital, WACC) vor Steuern in Höhe von 8,6 % (2024: 8,6 %) zur Diskontierung der geplanten Free Cash-Flows festgesetzt. Für die Extrapolation der Cash-Flows über den Planungszeitraum hinaus wurden Wachstumsraten von 1,0% verwendet, die das langfristige durchschnittliche Wachstum des Marktes nicht übersteigen.

Aus der Prüfung der Werthaltigkeit des Goodwills ergaben sich keine Wertminderungen. Nach IAS 36.134 erfolgt bei CGUs mit einem signifikanten Goodwill eine Sensitivitätsanalyse der wesentlichen Annahmen. Die durchgeführten Sensitivitätsanalysen ergaben keine Hinweise für eine Wertminderung des Goodwills.

3 Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen

in Tausend EUR	2024	2025
Stand am 1. Januar	5.749	6.667
Anteiliges Ergebnis nach Steuern	1.271	1.100
Dividendenzahlung	-353	-705
Stand am 31. Dezember	6.667	7.062

Aufgrund untergeordneter Bedeutung der Equity-Beteiligungen wird auf die Angaben der zusammengefassten Finanzinformationen verzichtet.

4 Sonstige finanzielle Vermögenswerte (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2024	2025
Beteiligungen	1	1
Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	489	533
Derivative Finanzinstrumente	1.441	149
	1.931	683

In den verzinslichen Ausleihungen und Wertpapieren sind zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete Ausleihungen mit einem Buchwert von 0,4 (2024: 0,4) Mio. EUR enthalten.

5 Sonstige Forderungen (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2024	2025
Langfristige sonstige Forderungen		
gegen Fremde	6.286	6.654
aus aktiver Rechnungsabgrenzung	1.631	688
Wertberichtigung	-747	-752
	7.170	6.590

In den langfristigen sonstigen Forderungen sind im Wesentlichen Rechnungsabgrenzungsposten, Mietkautionen sowie die Aktivwerte aus Versicherungen für Mitarbeitende enthalten. Die Aufteilung der sonstigen Forderungen in finanzielle und nicht finanzielle Forderungen befindet sich unter den zusätzlichen Angaben zu den Finanzinstrumenten im Abschnitt „Sonstige Erläuterungen“. Die Überleitung zu den Wertminderungen findet sich unter Textziffer 8.

6 Latente Steuern

Die Bilanzierung und Bewertung der aktiven und passiven latenten Steuern erfolgt nach IAS 12 „Ertragsteuern“. Aktive latente Steuern werden für steuerliche Verlustvorträge in dem Maß berücksichtigt, in dem deren Verwertung durch zukünftige steuerbare Erträge wahrscheinlich ist.

ENTWICKLUNG DER LATENTEN STEUERN (NETTOBETRAG AKTIVER LATENTER STEUERN NACH ABZUG PASSIVER LATENTER STEUERN)

in Tausend EUR	2024	2025
Stand am 1. Januar	22.186	19.786
Währungsumrechnung	-23	-120
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste latente Steuern	3.431	-19.573
Latente Steuern auf Posten des Eigenkapitals	-5.808	1.251
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	-318
Stand am 31. Dezember	19.786	1.026

DIE AKTIVEN UND PASSIVEN LATENTEN STEUERN VERTEILEN SICH AUF FOLGENDE BILANZPOSTEN

in Tausend EUR	2024		2025	
	aktiv	passiv	aktiv	passiv
Sachanlagen	3.474	31.808	3.160	31.911
Immaterielle Vermögenswerte	323	16.875	184	32.267
Forderungen und finanzielle Vermögenswerte	4.502	3.216	2.542	1.139
Vorräte	6.392	1.193	5.207	1.311
Verbindlichkeiten und Rückstellungen	54.067	4.693	52.738	3.427
Wertberichtigung auf aktive latente Steuern	-2.151	0	-1.517	0
Verlustvorträge	10.964	0	8.767	0
	77.571	57.785	71.081	70.055
(davon kurzfristig)	(22.569)	(-5.573)	(22.584)	(-3.490)
Saldierung	-51.799	-51.799	-54.056	-54.056
Bilanzansatz	25.772	5.986	17.025	15.999

Von den bestehenden steuerlichen Verlustvorträgen in Höhe von 94,0 (2024: 112,2) Mio. EUR sind 57,0 (2024: 72,3) Mio. EUR zeitlich unbegrenzt nutzbar, während 20,6 (2024: 5,7) Mio. EUR innerhalb der nächsten zehn Jahre und 16,4 (2024: 34,2) Mio. EUR innerhalb der nächsten dreizehn Jahre zu verwenden sind. Von diesen Verlustvorträgen werden derzeit 67,2 (2024: 80,4) Mio. EUR als nicht realisierbar angesehen.

Auf abzugsfähige temporäre Differenzen wurden Wertberichtigungen auf aktive latente Steuern in Höhe von 1,5 (2024: 2,2) Mio. EUR gebildet, da hierfür künftig voraussichtlich kein

ausreichend zu versteuerndes Ergebnis verfügbar sein wird. Auf temporäre Unterschiedsbeträge aus Anteilen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen in Höhe von 15,7 (2024: 17,5) Mio. EUR wurden keine latenten Steuerverbindlichkeiten bilanziert, da es nicht wahrscheinlich ist, dass sich diese temporären Differenzen in absehbarer Zeit umkehren werden.

7 Vorräte

in Tausend EUR	2024	2025
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	129.154	127.794
Unfertige Erzeugnisse	38.978	40.590
Fertige Erzeugnisse und Waren	330.890	341.144
Geleistete Anzahlungen für Vorräte	1.150	1.081
	500.172	510.609

Fertige Erzeugnisse und Waren wurden in Höhe von 20,6 (2024: 25,9) Mio. EUR zum Nettoveräußerungswert bewertet. Die Abschreibungen auf den Nettoveräußerungswert beliefen sich auf 10,1 (2024: 12,8) Mio. EUR.

Am Bilanzstichtag bestehen vertragliche Verpflichtungen für den Erwerb von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie Waren in Höhe von 84,4 (2024: 96,0) Mio. EUR.

8 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

in Tausend EUR	2024	2025
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
gegen Fremde	367.366	375.708
gegen assoziierte Unternehmen	892	1.003
aus Wechselforderungen	11.403	9.492
Wertberichtigung	-11.830	-11.631
	367.831	374.572
Kurzfristige sonstige Forderungen		
gegen Fremde	12.642	12.308
aus aktiver Rechnungsabgrenzung	13.749	18.643
aus Erstattungsansprüchen sonstiger Steuern	9.368	7.459
Wertberichtigung	0	-10
	35.759	38.400
	403.590	412.972

Von den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind analog zum Vorjahr keine nach Ablauf von mehr als einem Jahr fällig. Die Aufteilung der sonstigen Forderungen in finanzielle

und nicht finanzielle Forderungen befindet sich unter den zusätzlichen Angaben zu den Finanzinstrumenten im Abschnitt „Sonstige Erläuterungen“.

Entwicklung des Wertminderungsbestands für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Der Wertminderungsbestand für die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie für die kurz- und langfristigen sonstigen Forderungen entwickelte sich zum 31. Dezember 2024 wie folgt:

	Sonstige Forderungen			Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Gesamt
	Erwartete Verluste innerhalb der nächsten 12 Monate	Erwartete Verluste für nicht-bonitäts-beeinträchtigte Kredite (Gesamtlaufzeit)	Erwartete Verluste für bonitäts-beeinträchtigte Kredite (Gesamtlaufzeit)		
in Tausend EUR					
Stand 1. Januar 2024	0	551	0	13.242	13.793
Zuführung	0	198	0	1.643	1.841
Verbrauch	0	0	0	-1.480	-1.480
Auflösung	0	-2	0	-1.479	-1.481
Umbuchungen	0	-747	747	0	0
Währungsumrechnung	0	0	0	-96	-96
Stand 31. Dezember 2024	0	0	747	11.830	12.577

Der Wertminderungsbestand für die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie für die kurz- und langfristigen sonstigen Forderungen entwickelte sich zum 31. Dezember 2025 wie folgt:

	Sonstige Forderungen			Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Gesamt
	Erwartete Verluste innerhalb der nächsten 12 Monate	Erwartete Verluste für nicht-bonitäts-beeinträchtigte Kredite (Gesamtlaufzeit)	Erwartete Verluste für bonitäts-beeinträchtigte Kredite (Gesamtlaufzeit)		
in Tausend EUR					
Stand 1. Januar 2025	0	0	747	11.830	12.577
Zuführung	0	0	15	2.432	2.447
Verbrauch	0	0	0	-751	-751
Auflösung	0	0	0	-1.513	-1.513
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	0	0	-442	-442
Währungsumrechnung	0	0	0	75	75
Stand 31. Dezember 2025	0	0	762	11.631	12.393

Der Gesamtbestand der Zuführungen zu den Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von 2,4 (2024: 1,6) Mio. EUR setzt sich zusammen aus Zuführungen aufgrund von Wertberichtigungen für erwartete Verluste von individuell bewerteten Kundenforderungen in Höhe von 2,0 (2024:

1,5) Mio. EUR und Zuführungen auf Grund von Wertberichtigungen für erwartete Verluste von portfoliobasierenden Wertberichtigungen in Höhe von 0,4 (2024: 0,1) Mio. EUR. Einzelwertberichtigungen wurden in Höhe von 0,8 (2024: 1,5) Mio. EUR verbraucht. Im Rahmen der Auflösung wurden Einzelwert-

berichtigungen in Höhe von 1,2 (2024: 1,2) Mio. EUR und portfolio-basierende Wertberichtigungen in Höhe von 0,3 (2024: 0,3) Mio. EUR berücksichtigt.

Der Gesamtbestand der Wertberichtigungen auf sonstige Forderungen beläuft sich auf 0,8 (2024: 0,7) Mio. EUR. Im Rahmen der Zuführung wurden Einzelwertberichtigungen in geringfügiger Höhe (2024: 0,2) Mio. EUR berücksichtigt. Im Berichtsjahr und im Vorjahr erfolgten kein Verbrauch und keine Auflösung von Einzelwertberichtigungen. Es gab im Berichtsjahr keine Änderungen des Kreditrisikos, welche zu einer Umbuchung innerhalb der einzelnen Kategorien geführt haben.

Auf die sonstigen finanziellen Vermögenswerte wurden keine (2024: 0,2 Mio. EUR) Wertberichtigungen gebildet, da diese überwiegend zum Fair Value bewertet sind bzw. der zukünftig erwartete Wertminderungsaufwand am Bilanzstichtag als unwesentlich einzuschätzen ist.

9 Sonstige finanzielle Vermögenswerte (kurzfristige Posten)

in Tausend EUR	2024	2025
Verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere	14.920	21.473
Derivative Finanzinstrumente	6.046	1.207
	20.966	22.680

In den verzinslichen Ausleihungen und Wertpapieren sind überwiegend zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete Finanzinstrumente enthalten.

Der für die Zukunft erwartete Wertminderungsaufwand ist zum Bilanzstichtag als unwesentlich einzuschätzen.

10 Zahlungsmittel

in Tausend EUR	2024	2025
Kontokorrentkonten, Bargeld und Termineinlagen	160.906	157.079

Zahlungsmittel unterliegen den Wertminderungsvorschriften von IFRS 9. Der für die Zukunft erwartete Wertminderungsaufwand ist zum Bilanzstichtag als unwesentlich einzuschätzen.

11 Eigenkapital

Das Gezeichnete Kapital der PAUL HARTMANN AG beträgt 91,3 Mio. EUR. Es ist in 3.572.424 voll eingezahlte Namensstückaktien eingeteilt. Davon werden 20.682 Stücke als eigene Aktien von der PAUL HARTMANN AG gehalten. Diese sind mit den historischen Anschaffungskosten von 31 TEUR vom Eigenkapital abgesetzt. Die Kapitalrücklage mit 48,9 (2024: 48,9) Mio. EUR stammt im Wesentlichen aus dem Agio aus Kapitalerhöhungen der PAUL HARTMANN AG.

In den Gewinn- und anderen Rücklagen ist eine Marktbewertung finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten nach IFRS 9 mit -7,3 (2024: 3,0) Mio. EUR enthalten. Des Weiteren beinhalten die Gewinn- und anderen Rücklagen versicherungsmathematische Verluste aus Pensionen in Höhe von 31,7 (2024: 35,4) Mio. EUR. Den anderen Gewinnrücklagen der PAUL HARTMANN AG wurden gemäß § 270 Absatz 2 HGB 40,0 (2024: 20,0) Mio. EUR zugeführt.

12 Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2024	2025
Langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		
aus Schuldscheindarlehen	199.534	199.666
aus Leasingverbindlichkeiten	62.413	61.685
aus derivativen Finanzinstrumenten	0	1.036
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	1.868	1.231
	263.815	263.618
Restlaufzeit der langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten		
Zwischen einem und fünf Jahren	253.850	257.590
Mehr als fünf Jahre	9.965	6.028
	263.815	263.618

Die finanziellen Verbindlichkeiten aus Schuldscheindarlehen in Höhe von 199,7 Mio. EUR resultieren aus der Emission eines Schuldscheindarlehen im Juni 2024. Das Schuldscheindarlehen hat Laufzeiten von drei und fünf Jahren mit jeweils fest und variabel verzinsten Tranchen.

Die finanziellen Verbindlichkeiten enthalten, unverändert zum Vorjahr, keine abgesicherten Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten. Bei den Leasingverbindlichkeiten wurden mögliche zukünftige Mittelabflüsse nicht mit einbezogen, bei denen

die Ausübung entsprechender Kündigungs- und Verlängerungsoptionen als nicht hinreichend sicher gilt.

Die sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten den langfristigen Anteil einer gesetzlichen Mitarbeiterbeteiligung in Höhe von 1,2 (2024: 1,9) Mio. EUR für Mitarbeitende unserer französischen Gesellschaften.

13 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

in Tausend EUR	2024	2025
Zusammensetzung der in der Bilanz ausgewiesenen Beträge		
Barwert der extern finanzierten Verpflichtungen	139.136	145.552
Fair Value des Planvermögens	-138.563	-150.526
Gemäß IAS 19.57 (b) nicht als Vermögenswert erfasster Betrag	1.699	6.874
Das Vermögen übersteigende Verpflichtungen	2.272	1.900
Barwert der nicht extern finanzierten Verpflichtungen	125.981	117.828
Verpflichtung in der Bilanz	128.253	119.728

in Tausend EUR	2024	2025
Veränderung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtungen		
Stand am 1. Januar	262.603	265.117
Währungsumrechnung	-1.496	849
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	-130
Laufender Dienstzeitaufwand	7.487	8.313
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-30	6
Gewinne und Verluste aus Planabgeltungen	18	0
Zinsaufwand	6.186	5.934
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung demographischer Annahmen	-1.807	-5
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung finanzieller Annahmen	3.087	-7.279
Erfahrungsbedingte Anpassungen	-1.114	451
Planabgeltungen	-599	0
Gezahlte Leistungen	-12.162	-12.960
Beiträge der Teilnehmer des Plans	2.944	3.084
Stand am 31. Dezember	265.117	263.380

in Tausend EUR	2024	2025
Veränderung des Planvermögens		
Stand am 1. Januar	130.725	138.563
Währungsumrechnung	-1.539	999
Erträge aus Planvermögen	2.156	1.820
Verwaltungskosten	-5	-5
Neubewertung des Planvermögens	3.912	5.006
Beiträge des Arbeitgebers	7.045	7.376
Beiträge der Teilnehmer des Plans	2.944	3.084
Gezahlte Leistungen	-6.675	-6.317
Stand am 31. Dezember	138.563	150.526

in Tausend EUR	2024	2025
Veränderung des Barwerts der Nettoverpflichtung		
Stand am 1. Januar	134.879	128.253
Währungsumrechnung	-19	-101
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	-130
Laufender Dienstzeitaufwand	7.487	8.313
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-30	6
Gewinne und Verluste aus Planabgeltungen	18	0
Verwaltungskosten	5	5
Nettozinsaufwand	4.076	4.131
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung demographischer Annahmen	-1.807	-5
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus der Veränderung finanzieller Annahmen	3.087	-7.279
Neubewertung des Planvermögens	-3.912	-5.006
Erfahrungsbedingte Anpassungen	-1.114	451
Planabgeltungen	-599	0
Gezahlte Leistungen	-5.487	-6.643
Beiträge des Arbeitgebers	-7.045	-7.376
Änderungen des gemäß IAS 19.57 (b) nicht als Vermögenswert erfassten Betrags	-1.286	5.109
Stand am 31. Dezember	128.253	119.728

in Tausend EUR	2024	2025
Zusammensetzung des Planvermögens		
Verzinsliche Wertpapiere	32.194	32.808
Aktien	32.864	34.555
Liquidität	1.519	1.379
Immobilienfonds	35.494	36.929
Sonstige Vermögenswerte	36.492	44.855
	138.563	150.526

Die Vermögenswerte befinden sich hauptsächlich in Deutschland und der Schweiz. Eine Marktpreisnotierung in einem aktiven Markt besteht für verzinsliche Wertpapiere in Höhe von 32,8 (2024: 32,2) Mio. EUR, Aktien in Höhe von 34,6 (2024: 32,9) Mio. EUR sowie Immobilienfonds in Höhe von 36,9 (2024: 35,5) Mio. EUR. Bei den sonstigen Anlageformen, die hauptsächlich aus Versicherungsverträgen bestehen, liegt in Höhe von 6,4 (2024: 3,5) Mio. EUR eine Marktpreisnotierung in einem aktiven Markt vor. Für das Geschäftsjahr 2026 werden Einzahlungen in das Planvermögen in Höhe von 10,8 (2025: 10,3) Mio. EUR sowie Auszahlungen aus dem Planvermögen in Höhe von 7,4 (2025: 7,3) Mio. EUR erwartet. Die Pläne werden teilweise durch Gremien von Stiftungen und Vereinen verwaltet.

In der Überleitung auf die Nettoverpflichtung berücksichtigen wir Beträge, die aufgrund ihrer Vermögenswertbegrenzung nicht angesetzt werden. Übersteigt der Zeitwert des Planvermögens die Verpflichtung aus der Pensionszusage, wird ein Aktivposten nur dann ausgewiesen, wenn ein wirtschaftlicher Nutzen aus diesem Vermögenswert gezogen werden kann („Asset Ceiling“). Im Berichtszeitraum weisen wir einen Betrag in Höhe von 6,9 (2024: 1,7) Mio. EUR als Vermögenswertbegrenzung aus. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus einer durch gestiegenen Zinssätze reduzierten Erhöhung der Verpflichtungen sowie aus einer positiven Entwicklung der Vermögenswerte.

Zudem bestehen Erstattungsansprüche („Reimbursement Rights“) für nicht verpfändete Rückdeckungsversicherungen in Höhe von 2,1 (2024: 2,2) Mio. EUR, für welche im abgelaufenen Geschäftsjahr Beiträge in Höhe von 0,3 Mio. EUR entrichtet

wurden. Für das Geschäftsjahr 2026 werden Einzahlungen in die Rückdeckungsversicherungen in Höhe von 0,3 Mio. EUR erwartet.

WESENTLICHE VERSICHERUNGSMATHEMATISCHE ANNAHMEN (GEWICHTET)

in Tausend EUR	2024	2025
Zukünftige Zahlungsströme		
Voraussichtliche Auszahlung im Folgejahr	14.073	13.644
Summe der voraussichtlichen Auszahlungen in den Folgejahren 2 bis 5	55.200	57.559
Summe der voraussichtlichen Auszahlungen in den Folgejahren 6 bis 10	76.264	78.066

in Prozent	2024	2025
Zinssatz	2,36	2,58
Erwartete Lohn- oder Gehaltssteigerungen	2,26	2,20
Erwartete Rentensteigerungen	0,94	0,90

Die Lebenserwartung wurde anhand der im jeweiligen Land üblichen Richttafeln (Sterbetafeln) ermittelt. Die gewichtete durchschnittliche Laufzeit (Duration) der Verpflichtung beträgt 12,3 (2024: 12,6) Jahre. Der gewichtete Zinssatz für den Euroraum beträgt 3,80 % (2024: 3,35 %).

Die Pensionsverpflichtungen unterliegen den typischen Risiken aus Zinsänderungen, Langlebigkeit sowie Inflations- und Gehaltssteigerungen. Zur besseren Einschätzung dieser Risiken werden Sensitivitätsanalysen gemäß IAS 19.145 durchgeführt.

SENSITIVITÄTEN

in Tausend EUR	2024			
	verpflichtungserhöhende Veränderung		verpflichtungsmindernde Veränderung	
Zinssatz	-0,5%	15.223	+0,5%	-13.659
Erwartete Lohn- oder Gehaltssteigerungen	+0,5%	1.456	-0,5%	-1.395
Erwartete Rentensteigerungen	+0,5%	7.583	-0,5%	-2.819
Lebenserwartung	+1 Jahr	4.748	-1 Jahr	-4.773

in Tausend EUR	2025			
	verpflichtungserhöhende Veränderung		verpflichtungsmindernde Veränderung	
Zinssatz	-0,5%	14.386	+0,5%	-12.931
Erwartete Lohn- oder Gehaltssteigerungen	+0,5%	1.438	-0,5%	-1.392
Erwartete Rentensteigerungen	+0,5%	7.372	-0,5%	-2.645
Lebenserwartung	+1 Jahr	4.375	-1 Jahr	-4.316

14 Sonstige Rückstellungen

in Tausend EUR	Rückstellung für Vertriebsbereich	Rückstellung für Personalbereich	Übrige Rückstellungen	Gesamt
Stand 1. Januar 2024	8.040	34.287	28.851	71.178
Zuführung	5.945	8.900	1.604	16.449
Auflösung	-1.598	-3.540	-771	-5.909
Aufzinsung	0	0	500	500
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst	4.347	5.360	1.333	11.040
Umbuchungen	0	-43	43	0
Verbrauch	-2.573	-15.966	-1.608	-20.147
Währungsumrechnung	-43	-36	-93	-172
Stand 31. Dezember 2024	9.771	23.602	28.526	61.899

in Tausend EUR	Rückstellung für Vertriebsbereich	Rückstellung für Personalbereich	Übrige Rückstellungen	Gesamt
Stand 1. Januar 2025	9.771	23.602	28.526	61.899
Zuführung	6.113	12.939	6.958	26.010
Auflösung	-3.334	-220	-1.535	-5.089
Aufzinsung	0	0	1	1
In der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst	2.779	12.719	5.424	20.922
Umbuchungen	0	150	-150	0
Verbrauch	-4.175	-11.331	-2.241	-17.747
Veränderung im Konsolidierungskreis	0	-450	-532	-982
Währungsumrechnung	-131	36	79	-16
Stand 31. Dezember 2025	8.244	24.726	31.106	64.076

AUFGLIEDERUNG DER RÜCKSTELLUNGEN NACH IHRER VORAUSSICHTLICHEN INANSPRUCHNAHME

in Tausend EUR	Rückstellung für Vertriebsbereich	Rückstellung für Personalbereich	Übrige Rückstellungen	Gesamt
				2024
Später als ein Jahr	6.323	11.844	18.027	36.194
Innerhalb eines Jahres	3.448	11.758	10.499	25.705
	9.771	23.602	28.526	61.899
				2025
Später als ein Jahr	3.365	10.935	22.632	36.932
Innerhalb eines Jahres	4.879	13.791	8.474	27.144
	8.244	24.726	31.106	64.076

Rückstellungen für den Vertriebsbereich

Die Rückstellungen für den Vertriebsbereich enthalten im Wesentlichen mögliche Verpflichtungen aus Gewährleistung, Garantien und Patentverletzungsrisiken.

Rückstellungen für den Personalbereich

Die langfristigen Rückstellungen für den Personalbereich enthalten im Wesentlichen Verpflichtungen aus Zuwendungen für Arbeitsjubiläen, Altersteilzeit, Sterbegeld und Restrukturierung. Der kurzfristige Anteil betrifft überwiegend Verpflichtungen aus Restrukturierung, Abfindungen und Altersteilzeit.

Übrige Rückstellungen

Die übrigen Rückstellungen enthalten erkennbare Risiken in verschiedenen Bereichen der allgemeinen Geschäftstätigkeit. Insbesondere wurden Rückstellungen für rechtliche Risiken, Schadensersatzansprüche und Archivierung gebildet. Aktuell liegen nennenswerte rechtliche Risiken vor allem in Spanien und Frankreich vor, an deren juristischer Lösung HARTMANN aktiv arbeitet. Ein Ressourcenabfluss innerhalb der nächsten zwölf Monate wird als möglich erachtet.

15 Sonstige Verbindlichkeiten (langfristige Posten)

in Tausend EUR	2024	2025
Zwischen einem und fünf Jahren	1.956	1.154
	1.956	1.154

Insbesondere handelt es sich um passive Rechnungsabgrenzungsposten.

16 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

in Tausend EUR	2024	2025
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		
gegen Fremde	240.639	209.045
gegen assoziierte Unternehmen	179	315
	240.818	209.360
Kurzfristige sonstige Verbindlichkeiten		
gegen Fremde	123.163	107.979
für sonstige Steuern	17.864	25.250
	141.027	133.229
	381.845	342.589

Es sind keine Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen nach Ablauf eines Jahres fällig.

Zu Beginn des Geschäftsjahres betrugen die Vertragsverbindlichkeiten 0,5 Mio. EUR. Diese wurden im Verlauf des Jahres durch die Erfüllung von Leistungsverpflichtungen vollständig als Erlöse aus Verträgen mit Kunden erfasst. Neue Vertragsverbindlichkeiten in Höhe von 1,1 Mio. EUR führten zu einem Bestand in Höhe von 1,1 Mio. EUR.

Der Bestand an Vertragsverbindlichkeiten ist vollständig in den kurzfristigen sonstigen Verbindlichkeiten gegen Fremde enthalten.

Die kurzfristigen sonstigen Verbindlichkeiten gegen Fremde beinhalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten gegenüber Arbeitnehmern.

Die Aufteilung der sonstigen Verbindlichkeiten in finanzielle und nicht finanzielle Verbindlichkeiten befindet sich unter den zusätzlichen Angaben zu den Finanzinstrumenten im Abschnitt „Sonstige Erläuterungen“.

17 Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (kurzfristige Posten)

in Tausend EUR	2024	2025
Kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		
gegenüber Kreditinstituten	324	58.032
aus Schuldscheindarlehen	2.480	2.453
aus Leasingverbindlichkeiten	23.151	27.984
aus derivativen Finanzinstrumenten	3.366	10.362
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	422	431
	29.743	99.262

Die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 58,0 (2024: 0,3) Mio. EUR resultieren aus der Inanspruchnahme des syndizierten Kredits.

Die sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten beinhalten den kurzfristigen Anteil einer gesetzlichen Mitarbeiterbeteiligung in Höhe von 0,4 (2024: 0,4) Mio. EUR für Mitarbeitende unserer französischen Gesellschaften.

Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

18 Umsatzerlöse

Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Umsatzerlöse nach Segmenten und Sitz des Kunden:

	2024				
in Tausend EUR	Wundversorgung	Inkontinenzmanagement	Infektionsmanagement	Komplementäre Divisionen der Gruppe	Gesamt
Deutschland	129.580	210.038	225.766	183.668	749.052
EMEA (ohne Deutschland)	400.336	455.224	282.303	279.876	1.417.739
APAC	23.093	94.851	5.381	35.578	158.903
Americas	55.918	9.810	5.442	11.053	82.223
	608.927	769.923	518.892	510.175	2.407.917

	2025				
in Tausend EUR	Wundversorgung	Inkontinenzmanagement	Infektionsmanagement	Komplementäre Divisionen der Gruppe	Gesamt
Deutschland	127.535	216.487	239.698	191.924	775.644
EMEA (ohne Deutschland)	415.621	467.023	287.778	266.126	1.436.548
APAC	14.614	94.315	5.044	31.860	145.833
Americas	65.795	8.012	5.112	12.675	91.594
	623.565	785.837	537.632	502.585	2.449.619

19 Sonstige Erträge

in Tausend EUR	2024	2025
Kursgewinne	21.403	25.759
Erträge aus Schadensvergütungen	4.240	1.846
Erträge aus Veränderung des langfristigen Vermögens	1.491	1.073
Übrige Erträge	24.050	20.930
	51.184	49.608

Die übrigen sonstigen Erträge enthalten Zuwendungen der öffentlichen Hand in Höhe von 1,3 (2024: 1,8) Mio. EUR, sowie eine Vielzahl von Erträgen mit Wertansätzen, die im Einzelfall nur von untergeordneter Bedeutung sind.

20 Materialaufwand

in Tausend EUR	2024	2025
Materialaufwand	944.249	945.966
Aufwand für bezogene Leistungen	44.165	45.603
	988.414	991.569

21 Personalaufwand

in Tausend EUR	2024	2025
Löhne und Gehälter	551.416	557.471
Soziale Abgaben und Unterstützung	108.943	116.301
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen – beitragsorientierte Pläne	8.402	8.815
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen – leistungsorientierte Pläne	3.307	3.894
	672.068	686.481

Die HARTMANN GRUPPE beschäftigte im Jahr 2025 durchschnittlich 10.090 (2024: 10.083) Mitarbeitende. Im Berichtsjahr waren 204 (2024: 192) Mitarbeitende in Ausbildung.

Im Personalaufwand sind 0,5 (2024: 0,5) Mio. EUR Zuwendungen der öffentlichen Hand berücksichtigt.

22 Aufwendungen aus Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten

Die Aufwendungen aus Wertminderungen von finanziellen Vermögenswerten enthalten Aufwendungen für Forderungswertberichtigungen in Höhe von 2,4 (2024: 1,8) Mio. EUR und Erträge aus der Auflösung von Forderungswertberichtigungen von 1,5 (2024: 1,5) Mio. EUR sowie Aufwendungen aus der Ausbuchung von Forderungen in Höhe von 0,8 (2024: 1,1) Mio. EUR. Bei den ausgebuchten Forderungen handelt es sich um uneinbringliche Forderungen, welche im Einzelnen jeweils unwesentlich sind.

23 Sonstige Aufwendungen

in Tausend EUR	2024	2025
Ausgangsfrachten	170.942	172.688
Werbung und Werbekostenzuschüsse	83.408	88.442
Kosten für Fremdpersonal	44.690	48.597
Gebühren, Beiträge, Beratung	42.073	46.167
Instandhaltung, Wartung, Reinigung	44.367	44.362
Miete und Leasing	35.779	39.132
Reise- und Repräsentationskosten	24.746	24.993
Kursverluste	25.549	23.325
Buchverluste im langfristigen Vermögen	614	18.920
Versicherungen	12.229	12.891
Öko- und Entsorgungskosten	8.917	10.822
Sonstige Kosten im Personalbereich	8.181	8.556
Aufwendungen für Entwicklung und Konstruktion	8.415	7.544
Paletten	7.605	7.420
Sonstige Steuern	7.586	7.291
Kommunikationskosten	6.038	6.084
Aus-, Fort- und Weiterbildung	5.620	5.215
Büromaterial	3.729	3.768
Übrige Aufwendungen	34.225	33.177
	574.713	609.394

Im Aufwand für Miete und Leasing sind Aufwendungen aus kurzfristigen Leasingverhältnissen in Höhe von 1,4 (2024: 1,9) Mio. EUR sowie Aufwendungen für Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte in Höhe von 1,2 (2024: 1,2) Mio. EUR enthalten. Insgesamt betragen die Zahlungsmittelabflüsse aus Leasingverhältnissen 34,3 (2024: 33,8) Mio. EUR.

Der Abgangsverlust aus dem Verkauf der Pierre Cattier S.A.S. ist innerhalb der Buchverluste im langfristigen Vermögen ausgewiesen. Die übrigen sonstigen Aufwendungen umfassen eine Vielzahl von Aufwendungen, deren Wertansätze im Einzelnen nur von untergeordneter Bedeutung sind.

24 Finanzergebnis

in Tausend EUR	2024	2025
Finanzierungsaufwendungen	-18.911	-19.045
Finanzierungserträge	4.431	2.712
Ergebnis aus assoziierten / beteiligten Unternehmen	1.272	1.100
	-13.208	-15.233

Die Finanzierungsaufwendungen beinhalten im Wesentlichen Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 4,5 (2024: 4,8) Mio. EUR, die Aufzinsung von langfristigen Rückstellungen in Höhe von 4,2 (2024: 4,6) Mio. EUR sowie Zinsaufwendungen aus der Ausgabe von Schuldscheindarlehen und für

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 10,3 (2024: 9,9) Mio. EUR.

Bei den Finanzierungserträgen handelt es sich im Wesentlichen um Zinserträge. Zinsaufwendungen und -erträge wurden nach der Effektivzinsmethode berechnet.

25 Ertragsteuern

in Tausend EUR	2024	2025
Tatsächlicher Steueraufwand	14.843	21.520
Latenter Steueraufwand (Vorjahr: Latenter Steuerertrag)	-3.431	19.573
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	11.412	41.093
Überleitungsrechnung vom erwarteten zum ausgewiesenen Ertragsteueraufwand		
Ergebnis vor Steuern	125.107	106.869
Erwarteter Ertragsteueraufwand 29,7 % (2024: 29,7 %)	37.157	31.740
Steuerminderungen aufgrund steuerfreier Erträge	-436	-1.005
Steuerermehrungen aufgrund steuerlich nicht abzugsfähiger Ausgaben	5.384	6.203
Auswirkungen abweichender nationaler Steuersätze	-7.683	-5.373
Auswirkungen aus Steuersatzänderungen	-485	-2.322
Abweichungen durch die Bemessungsgrundlage für die Gewerbesteuer	1.073	833
Steuereffekt aus der Änderung nicht aktivierter oder wertberichtigter latenter Steuern	-5.177	-242
Effekte aus Steuergutschriften	-634	-344
Periodenfremde tatsächliche und latente Steuern	-18.167	6.712
Auswirkungen aus dem Verkauf und der Liquidation von Konzerngesellschaften	0	5.341
Sonstige Steuereffekte	380	-450
Ausgewiesener Ertragsteueraufwand	11.412	41.093

Für die Ermittlung des erwarteten Steueraufwands wird für das Geschäftsjahr 2025 ein Gesamtsteuersatz von 29,7 % (2024: 29,7 %) zugrunde gelegt. Dieser ergibt sich auf Basis eines Körperschaftsteuersatzes von 15,0 % (2024: 15,0 %) des Solidaritätszuschlags von 5,5 % (2024: 5,5 %) und eines durchschnittlichen Gewerbesteuersatzes von 13,9 % (2024: 13,9 %).

Im ausgewiesenen Ertragsteueraufwand sind Aufwendungen für die globale Mindestbesteuerung in Höhe von 0,5 (2024: 0,3) Mio. EUR enthalten.

Die Ausnahmeregelung nach IAS 12.88A wurde angewendet, so dass keine latenten Steuerverbindlichkeiten oder Steuerforderungen in Zusammenhang mit der globalen Mindeststeuer nach Pillar 2 angesetzt wurden.

26 Verwässertes und unverwässertes Ergebnis je Aktie

Um das unverwässerte Ergebnis je Aktie zu erhalten, wird das den Aktionären der PAUL HARTMANN AG zustehende Konzernergebnis durch die Anzahl (gewichteter Durchschnitt) der während des Jahres im Umlauf befindlichen Stammaktien geteilt.

Von Konzerngesellschaften gehaltene Stammaktien werden dabei nicht berücksichtigt. Das Ergebnis je Aktie berechnet sich wie folgt:

	2024	2025
Den Aktionären der PAUL HARTMANN AG zustehendes Konzernergebnis in Tausend EUR	108.452	61.213
Dividendenberechtigte Stückaktien	3.551.742	3.551.742
Ergebnis je Aktie in EUR	30,53	17,23

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie entspricht dem verwässerten Ergebnis.

Erläuterungen zur Segmentberichterstattung

Die Segmentberichterstattung wurde nach dem Standard IFRS 8 „Geschäftssegmente“ aufgestellt. Zusammengefasste Geschäftssegmente weisen im Wesentlichen vergleichbare wirtschaftliche Merkmale sowie eine ähnliche langfristige Ertragsentwicklung im Sinne des IFRS 8.12 auf. Die vier Segmente sind: Wundversorgung, Inkontinenzmanagement, Infektionsmanagement und Komplementäre Divisionen der Gruppe. Die Auswahl der Segmente erfolgte entsprechend der Unternehmenssteuerung der HARTMANN GRUPPE.

Im Segment Wundversorgung konzentriert sich HARTMANN auf Wundprodukte mit einem breiten Spektrum an traditionellen und modernen Wundauflagen. Die moderne Wundversorgung umfasst die innovative Reihe der atraumatischen, silikonbeschichteten Wundauflagen Zetuvit® Plus Silicone Border. Hinzu kommen Angebote an Wundheillösungen wie der superabsorbierenden Wundauflagen der Zetuvit® Plus-Familie, die postoperativen Cosmopor®- Wundverbände oder die antimikrobiellen, silberhaltigen Atrauman®- Verbände.

Der Schwerpunkt im Segment Inkontinenzmanagement liegt auf körpernahen aufsaugenden Produkten für verschiedene Ausprägungen der Inkontinenz. Zu diesen Produkten zählen MoliCare® Premium Mobile, MoliCare® Premium Elastic und MoliCare® Premium Form. Ergänzend umfasst das Segment Produkte für die Patientenhigiene und eine speziell auf Inkontinenz zugeschnittene Hautpflege. Darüber hinaus erweitert das Unternehmen sein Angebot um absorbierende Unterwäsche als diskrete und nachhaltige Lösung bei leichter Blasenschwäche oder Menstruation.

Das Segment Infektionsmanagement setzt sich aus den Divisionen Risikoprävention und Desinfektion zusammen. Im Bereich Risikoprävention bietet HARTMANN neben kundenspezifischen sterilen Komponenten-Sets (CombiSet®, MediSet®) ein umfassendes Sortiment an Untersuchungshandschuhen (Peha-soft®) sowie Produkten für den OP-Bedarf. Hierzu zählen unter anderem Einweginstrumente, Bekleidungs- und Abdeckmaterialien sowie Innovationen wie die Spüllösung PREVENTIA® Surgical Irrigation zur Vermeidung postoperativer Wundinfektionen. Die Division Desinfektion leistet mit der Entwicklung und Herstellung von Hände- und Flächendesinfektionsprodukten einen wichtigen Beitrag zum Schutz vor Infektionskrankheiten.

Zum Segment Komplementäre Divisionen der Gruppe gehören die Konzerngesellschaften Kneipp, CMC und KOB. Die Kneipp-Gruppe vertreibt Körperpflegeprodukte, Nahrungsergänzungsmittel und pflanzliche Arzneimittel. Die CMC-Gruppe produziert und vertreibt überwiegend Handelsmarken in den Bereichen Kosmetik, Baumwolle, Medikal und Baby. Die KOB-Gruppe ist spezialisiert auf elastische Textilien, darunter Kompressions-, Fixier-, Stütz- und Entlastungsverbände.

Im Jahr 2025 sind wie im Vorjahr alle Kosten der Konzernführung, der Ergebnisbeitrag der Servicebereiche sowie Effekte aus Konsolidierungsvorgängen im bereinigten EBITDA enthalten.

Die Segmentumsatzerlöse stammen ausschließlich aus Geschäftsvorfällen mit externen Kunden. Die Investitionen beziehen sich auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG NACH REGIONEN

in Tausend EUR	2024	2025
Deutschland	749.052	775.644
EMEA (ohne Deutschland)	1.417.739	1.436.548
APAC	158.903	145.833
Americas	82.223	91.594
Umsätze nach geographischem Sitz der Kunden	2.407.917	2.449.619
Deutschland	516.474	564.398
EMEA (ohne Deutschland)	412.418	417.598
APAC	14.705	15.996
Americas	27.691	25.805
Langfristiges Vermögen nach geographischer Aufteilung ¹	971.288	1.023.797

¹ Das Langfristige Vermögen beinhaltet gemäß IFRS 8.33 (b) alle langfristigen Vermögenswerte des Konzerns, ausgenommen Finanzinstrumente, latente Steueransprüche, Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses und Rechte aus Versicherungsverträgen.

SEGMENTBERICHTERSTATTUNG NACH GESCHÄFTSSEGMENTEN

		Wundversorgung		Inkontinenzmanagement	
in Tausend EUR	2024	2025	2024	2025	
Umsatzerlöse	608.927	623.565	769.923	785.837	
Herstellkosten des Umsatzes	225.679	231.430	402.239	413.291	
EBITDA bereinigt	109.864	105.356	87.015	96.499	
./. Sondereffekte					
EBITDA					
./. Abschreibungen					
EBIT					
./. Finanzergebnis					
= Ergebnis vor Steuern					
./. Ertragsteuern					
= Konzernergebnis					
Segmentvermögen	479.059	490.473	592.629	618.039	
+ nicht den Segmenten zugeordnetes Vermögen					
= Konzernvermögen					
Segmentinvestitionen	37.239	35.487	60.367	52.366	
Planmäßige Segmentabschreibungen	27.934	28.149	33.999	38.173	
Wertminderungen Segmente	150	306	184	24	
davon: auf Grundstücke und Bauten	(10)	(22)	(8)	(0)	
davon: auf technische Anlagen und Maschinen (inkl. Anlagen im Bau)	(4)	(247)	(4)	(0)	
davon: auf Betriebs- und Geschäftsausstattung	(92)	(30)	(136)	(19)	
davon: auf Software und geleistete Anzahlungen	(43)	(7)	(35)	(5)	
= Planmäßige Abschreibungen und Wertminderungen auf Konzernebene					

	Infektionsmanagement		Komplementäre Divisionen der Gruppe		Konzern	
	2024	2025	2024	2025	2024	2025
	518.892	537.632	510.175	502.585	2.407.917	2.449.619
	281.099	297.886	318.715	314.290	1.227.732	1.256.897
	46.932	46.341	17.638	28.722	261.449	276.918
					18.376	45.910
					243.073	231.008
					104.758	108.906
					138.315	122.102
					13.208	15.233
					125.107	106.869
					11.412	41.093
					113.695	65.776
	386.353	413.991	412.698	414.410	1.870.739	1.936.913
					227.128	224.234
					2.097.867	2.161.147
	23.374	27.491	44.538	45.066	165.518	160.410
	22.507	21.990	19.417	19.674	103.857	107.986
	428	473	139	117	901	920
	(144)	(0)	(2)	(33)	(165)	(55)
	(57)	(188)	(32)	(78)	(97)	(513)
	(173)	(241)	(97)	(5)	(498)	(295)
	(55)	(43)	(8)	(2)	(141)	(57)
					104.758	108.906

Sonstige Erläuterungen

Finanzinstrumente und finanzielles Risikomanagement

Finanzielle Risikofaktoren

Durch ihren Geschäftsbetrieb ist die HARTMANN GRUPPE einer Reihe finanzieller Risiken ausgesetzt, wie etwa den Auswirkungen von Veränderungen auf den Devisen- und Rohstoffmärkten sowie bei den Zinssätzen. Das Risikomanagementsystem des Konzerns ist darauf ausgerichtet, die potenziellen Auswirkungen auf das Konzernergebnis zu begrenzen.

Das Risikomanagement für Finanzrisiken wird gemäß den vom Vorstand genehmigten Richtlinien der PAUL HARTMANN AG durchgeführt. Die Basis bildet die Risikostrategie, die vom Risikokomitee vorgegeben wird. Diese wird quartalsweise überprüft. Die aktuelle Risikostrategie steuert das Gesamtverlustlimit aus Währungs-, Zins- und Rohstoffpreisrisiken im Verhältnis zum geplanten bereinigten EBITDA. Daraus werden für Einzelrisiken spezifische Sicherungsstrategien vorgegeben.

Die PAUL HARTMANN AG identifiziert die Finanzrisiken, bewertet sie, überwacht die Einhaltung der Verlustlimits und Sicherungsquoten und schließt gegebenenfalls in enger Zusammenarbeit mit operativen Einheiten geeignete Sicherungsgeschäfte ab.

Marktpreisrisiken

Währungs-, Zins- und Rohstoffpreisrisiken werden durch eine Cash-Flow-at-Risk-Berechnung gemessen. Auf Basis historischer Daten und Volatilitäten sowie einer Haltedauer von 252 Tagen wird eine Normalverteilung berechnet. Das Konfidenzniveau wird mit 95 % angesetzt. Dies bedeutet, dass der Wertverlust aus den Cash-Flows des entsprechenden Risikoportfolios im folgenden Geschäftsjahr mit dieser Wahrscheinlichkeit nicht über den folgenden Beträgen liegen wird:

in Tausend EUR	31. Dezember 2024	31. Dezember 2025
Korrelierter Cash-Flow-at-Risk aus Währungsexposures	14.741	6.739
Korrelierter Cash-Flow-at-Risk aus Rohstoffen	20.328	13.056
Korrelierter Cash-Flow-at-Risk aus Zins	931	1.229
Korrelierter Gesamt-Cash-Flow-at-Risk	25.876	15.107

Diese Werte werden dem bereinigten EBITDA der HARTMANN GRUPPE gegenübergestellt, um ihre Bedeutung für die Ertragssituation einzuschätzen. Es werden dabei Limits für Währungs-, Zins- und Rohstoffpreisrisiken festgelegt, bei deren Überschreitung im Rahmen der Risikopolitik definierte Maßnahmen und Berichtspflichten ausgelöst werden.

Währungsrisiken

Die HARTMANN GRUPPE ist international tätig und daher in verschiedenen Währungen einem Wechselkursrisiko ausgesetzt. Die PAUL HARTMANN AG sichert die Währungsexposures im Rahmen der Risikostrategie durch den Abschluss von Devisentermingeschäften, -optionen und -swaps ab.

Die HARTMANN GRUPPE hat zum Bilanzstichtag für das Geschäftsjahr 2026 68% (2025: 45 %) ihres geplanten Nettobedarfs an US-Dollar durch Devisentermingeschäften und Devisenswaps abgesichert. Der Nettobedarf an US-Dollar besteht im Wesentlichen aus dem geplanten Bedarf an Rohstoffen und Handelswaren.

Darüber hinaus wurden Nettopositionen in weiteren Währungen abgesichert.

Zinsrisiken

Die HARTMANN GRUPPE hält keine wesentlichen variabel verzinslichen Vermögenswerte. Zum Bilanzstichtag bestehen finanzielle zinstragende Verbindlichkeiten in Höhe von 260,2 (2024: 202,3) Mio. EUR im Wesentlichen durch die Ausgabe eines Schuldscheindarlehens. Das Schuldscheindarlehen hatte zum Abschlusszeitpunkt in 2024 Laufzeiten von drei und fünf Jahren mit jeweils fest und variabel verzinsten Tranchen.

Rohstoffpreisrisiken

Das größte Einzelexposure betrifft den Rohstoff Flusen-Zellstoff, der im Jahr 2026 zu 55% (2025: 61 %) durch Vereinbarung von Fixpreisanteilen in den Lieferantenverträgen gedeckt ist. Rohstoffswaps auf den RISI-Index bestehen nicht. Für weitere Rohstoffe in der HARTMANN GRUPPE werden zum Teil ebenfalls Festpreisverträge mit Lieferanten und Rohstoffswaps abgeschlossen. Die Möglichkeiten sind jedoch aufgrund der hohen Illiquidität der entsprechenden Märkte stark begrenzt.

Ausfallrisiken

Das theoretisch maximale Ausfallrisiko der finanziellen Vermögenswerte entspricht grundsätzlich den Buchwerten der betreffenden finanziellen Vermögenswerte gegenüber den Vertragspartnern. Die in der HARTMANN GRUPPE größte

Kategorie, welche Ausfallrisiken unterliegt, sind die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Transaktionen mit Finanzderivaten werden nur mit Kernbanken oder vergleichbaren Partnerbanken geschlossen, deren Rating regelmäßig überprüft wird. Die Bankguthaben liegen überwiegend bei Banken mit guter Bonität. Für mögliche Ausfälle bei finanziellen Vermögenswerten, welche zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, wurden in angemessenem Umfang Wertberichtigungen gebildet, welche unter Textziffer 8 genauer erläutert werden.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind in Höhe von 180,2 (2024: 173,5) Mio. EUR versichert. Im Geschäftsjahr wurden Zahlungskonditionen für Forderungen in Höhe von 2,6 (2024: 2,9) Mio. EUR neu verhandelt. Nach unserer Erwartung werden noch nicht bonitätsbeeinträchtigte Forderungen von unseren Schuldern ausgeglichen.

Für einige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erlangt der Konzern Sicherheiten in Form von Bürgschaften und Garantien, auf die bei Zahlungsverzug zurückgegriffen werden kann.

Die Ermittlung der Bruttobuchwerte nach Ausfallrisikoklassen wurde im Konzern zum einen aus systembasierten und mittels Scoring Cards definierten Risikoklassen übertragen. Zum anderen wurden Bruttobuchwerte mittels Überfälligkeiten unter Berücksichtigung erwarteter Kreditverluste den Risikoklassen zugeordnet. Hierbei wurde mit steigender Überfälligkeit eine sich erhöhende Ausfallrisikoklasse angenommen, sofern eine individuelle Kreditrisikobeurteilung keine besseren Erkenntnisse ergeben hat.

Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Bruttobuchwerte nach Ausfallrisiko-Ratingklassen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, bewertet nach dem vereinfachten Ansatz, und der sonstigen Forderungen, bewertet nach dem allgemeinen Ansatz, zum 31. Dezember:

in Tausend EUR	2024	2025
Sehr gering risikobehaftet	259.282	260.553
Gering risikobehaftet	89.544	91.198
Signifikant risikobehaftet	25.912	29.569
Bonitätsbeeinträchtigt	4.923	4.883
Bruttobuchwerte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	379.661	386.203

in Tausend EUR	Stufe	2024	2025
Sehr gering risikobehaftet	1	11.045	9.993
Gering risikobehaftet	1	2.357	2.860
Signifikant risikobehaftet	2	26	38
Bonitätsbeeinträchtigt	3	747	761
Bruttobuchwerte sonstige Forderungen		14.175	13.652

Bei sonstigen Forderungen der Stufe 1 wird das Kreditrisiko für die nächsten zwölf Monate bemessen, bei sonstigen Forderungen der Stufe 2 über die Gesamtlaufzeit. Sonstige Forderungen in der Stufe 3 gelten als bonitätsbeeinträchtigt.

Im Rahmen des Kreditrisikomanagements wurden alle sonstigen finanziellen Vermögenswerte und Zahlungsmittel bezüglich ihres Ausfallrisikos der Stufe 1 zugeordnet. Das Kreditrisiko wurde dabei für die nächsten zwölf Monate bemessen. Bruttobuchwerte der sonstigen finanziellen Vermögenswerte in Höhe von 22,2 (2024: 15,7) Mio. EUR sind als gering risikobehaftet

anzusehen und Bruttobuchwerte der Zahlungsmittel in Höhe von 157,1 (2024: 160,9) Mio. EUR sind ebenfalls als gering risikobehaftet zu beurteilen.

Liquiditätsrisiken

Zu einem vorausschauenden Liquiditätsrisikomanagement gehören die Verfügbarkeit eines ausreichenden Bestands an Zahlungsmitteln, marktfähigen Wertpapieren oder von ausreichenden Kreditlinien sowie die Fähigkeit, Marktpositionen glatt zu stellen. Die HARTMANN GRUPPE hat die Flexibilität im finanziellen Bereich vor allem durch eine syndizierte Kreditlinie mit

einem Gesamtvolumen von 400 (2024: 185) Mio. EUR und die Ausgabe eines Schuldscheindarlehens mit einem Volumen von 200 (2024: 200) Mio. EUR gesichert. Die Verbindlichkeiten aus dem Schuldscheindarlehen sind als langfristig zu klassifizieren. Die entsprechenden Verbindlichkeiten aus Zinszahlungen sind in den kurzfristigen sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. In Verbindung mit weiteren bilateralen Kreditlinien steht der HARTMANN GRUPPE damit ausreichend

Liquidität zur Verfügung, um ihre finanziellen Verpflichtungen fristgerecht zu erfüllen.

Aus den nachfolgenden Tabellen sind die vertraglich vereinbarten (undiskontierten) Zins- und Tilgungszahlungen der originären finanziellen Verbindlichkeiten und der derivativen Finanzinstrumente mit negativem Fair Value ersichtlich:

Fälligkeitsanalyse der erwarteten Cash-Flows zum 31. Dezember 2024			
in Tausend EUR	Bis zu einem Jahr	1 bis 5 Jahre	Mehr als 5 Jahre
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (lang- und kurzfristig)			
aus Schuldscheindarlehen	7.815	221.513	0
aus Leasingverbindlichkeiten	27.902	59.617	10.722
aus derivativen Finanzinstrumenten mit Brutto-Settlement			
davon Mittelabfluss	36.395	0	0
davon Mittelzufluss	-35.193	0	0
aus derivativen Finanzinstrumenten mit Netto-Settlement	2.243	252	0
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	422	1.912	0
Verbindlichkeiten			
aus Lieferungen und Leistungen	240.818	0	0
aus sonstigen Verbindlichkeiten	113.231	773	0

Fälligkeitsanalyse der erwarteten Cash-Flows zum 31. Dezember 2025			
in Tausend EUR	Bis zu einem Jahr	1 bis 5 Jahre	Mehr als 5 Jahre
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (lang- und kurzfristig)			
aus Schuldscheindarlehen	7.330	213.083	0
gegenüber Kreditinstituten	58.032		
aus Leasingverbindlichkeiten	29.020	63.176	6.600
aus derivativen Finanzinstrumenten mit Brutto-Settlement			
davon Mittelabfluss	160.928	39.762	0
davon Mittelzufluss	-155.129	-39.489	0
aus derivativen Finanzinstrumenten mit Netto-Settlement	3.916	269	0
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	431	1.247	0
Verbindlichkeiten			
aus Lieferungen und Leistungen	209.360	0	0
aus sonstigen Verbindlichkeiten	99.217	498	0

Kapitalrisiken

Die Ziele der HARTMANN GRUPPE im Hinblick auf die Kapitalausstattung liegen zum einen in der Sicherstellung der Unternehmensfortführung, um den Anteilseignern weiterhin Dividenden und den anderen Interessenten die ihnen zustehenden Leistungen bereitzustellen. Zum anderen soll die Aufrechterhaltung einer angemessenen Eigenkapitalquote gewährleistet sein.

Die HARTMANN GRUPPE überwacht ihr Kapital auf Basis der Eigenkapitalquote, berechnet aus dem Verhältnis vom bilanzierten Eigenkapital zur Bilanzsumme.

Auch zukünftig strebt die HARTMANN GRUPPE eine Aufteilung zwischen Eigen- und Fremdkapital an, die es ermöglicht, die Wachstumsstrategie (sowohl organisch als auch durch Akquisitionen) fortzuführen.

in Tausend EUR	31. Dezember 2024	31. Dezember 2025
Eigenkapital	1.196.068	1.222.359
Bilanzsumme	2.097.867	2.161.147
Eigenkapitalquote in %	57,0 %	56,6 %

Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten

In den nachfolgenden Tabellen wird die Überleitung der Bilanzposten zu den Klassen nach IFRS 7 vorgenommen, unterteilt nach den Bilanzbuchwerten und Fair Values der Finanzinstrumente im Anwendungsbereich. Die Fair Values von den zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Finanzinstrumenten werden durch Abzinsung unter Berücksichtigung eines im Risikoprofil und Laufzeit entsprechenden Marktzins ermittelt.

Bei den kurzfristigen Bilanzpositionen wird hierbei aus Wesentlichkeitsgründen der Fair Value dem Bilanzwert gleichgesetzt. Insofern erfolgt auch keine Zuordnung der kurzfristigen Bilanzpositionen zu Bewertungsstufen gemäß IFRS 13. Für Leasingverbindlichkeiten ist gemäß IFRS 7 kein Fair Value anzugeben.

Umklassifizierungen von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten wurden nicht vorgenommen.

in Tausend EUR	Bilanz	Zuordnung zu den Kategorien des IFRS 9				Fair Value Stufen gemäß IFRS 13
	Buchwert zum 31. Dezember 2024	davon nicht im Anwendungsbereich des IFRS 9 bzw. keiner Kategorie zuordenbar	davon zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	davon erfolgswirksam zum Fair Value bewertet	Fair Value zum 31. Dezember 2024	
Aktiva						
Langfristiges Vermögen						
Sonstige finanzielle Vermögenswerte						
- Beteiligungen	1	0	0	1	1	3
- Verzinliche Ausleihungen und Wertpapiere	489	0	397	92	587	2
- Derivate mit Hedge Accounting	1.441	1.441	0	0	1.441	2
Sonstige Forderungen	7.170	3.962	3.208	0	2.974	2
Kurzfristiges Vermögen						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	367.831	0	367.831	0	n.a.	n.a.
Sonstige Forderungen	35.759	25.540	10.219	0	n.a.	n.a.
Sonstige finanzielle Vermögenswerte						
- Verzinliche Ausleihungen und Wertpapiere	14.920	0	14.920	0	n.a.	n.a.
- Derivate ohne Hedge Accounting	20	0	0	20	20	2
- Derivate mit Hedge Accounting	6.026	6.026	0	0	6.026	2
Zahlungsmittel	160.906	0	160.906	0	n.a.	n.a.
Gesamte finanzielle Vermögenswerte (inkl. Summe pro Kategorie)	594.563	36.969	557.481	113		
Passiva						
Langfristige Verbindlichkeiten						
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten						
- aus Schuldscheindarlehen	199.534	0	199.534	0	199.534	2
- Leasingverbindlichkeiten	62.413	62.413	0	0	n.a.	n.a.
- Sonstige verzinliche finanzielle Verbindlichkeiten	1.867	0	1.867	0	1.912	2
Sonstige Verbindlichkeiten	1.956	1.486	470	0	446	2
Kurzfristige Verbindlichkeiten						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	240.818	0	240.818	0	n.a.	n.a.
Sonstige Verbindlichkeiten	141.027	28.396	112.631	0	n.a.	n.a.
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten						
- gegenüber Kreditinstituten	324	0	324	0	n.a.	n.a.
- aus Schuldscheindarlehen	2.480	0	2.480	0	n.a.	n.a.
- Leasingverbindlichkeiten	23.151	23.151	0	0	n.a.	n.a.
- Sonstige verzinliche finanzielle Verbindlichkeiten	422	0	422	0	n.a.	n.a.
- Derivate ohne Hedge Accounting	138	0	0	138	138	2
- Derivate mit Hedge Accounting	776	776	0	0	776	2
- Derivate mit Hedge Accounting (Commodity-Derivate)	2.452	2.452	0	0	2.452	3
Gesamte finanzielle Verbindlichkeiten (inkl. Summe pro Kategorie)	677.358	118.674	558.546	138		

	Bilanz	Zuordnung zu den Kategorien des IFRS 9			Fair Value zum 31. Dezember 2025	Fair Value Stufen gemäß IFRS 13
	Buchwert zum 31. Dezember 2025	davon nicht im Anwendungsbereich des IFRS 9 bzw. keiner Kategorie zuordenbar	davon zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	davon erfolgswirksam zum Fair Value bewertet		
in Tausend EUR						
Aktiva						
Langfristiges Vermögen						
Sonstige finanzielle Vermögenswerte						
- Beteiligungen	1	0	0	1	1	3
- Verzinliche Ausleihungen und Wertpapiere	533	0	440	93	632	2
- Derivate mit Hedge Accounting	149	149	0	0	149	2
Sonstige Forderungen	6.590	3.851	2.739	0	2.356	2
Kurzfristiges Vermögen						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	374.572	0	374.572	0	n.a.	n.a.
Sonstige Forderungen	38.400	28.248	10.152	0	n.a.	n.a.
Sonstige finanzielle Vermögenswerte						
- Verzinliche Ausleihungen und Wertpapiere	21.473	0	21.473	0	n.a.	n.a.
- Derivate ohne Hedge Accounting	34	0	0	34	34	2
- Derivate mit Hedge Accounting	1.173	1.173	0	0	1.173	2
Zahlungsmittel	157.079	0	157.079	0	n.a.	n.a.
Gesamte finanzielle Vermögenswerte (inkl. Summe pro Kategorie)	600.004	33.421	566.455	128		
Passiva						
Langfristige Verbindlichkeiten						
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten						
- aus Schuldscheindarlehen	199.666	0	199.666	0	203.177	2
- Leasingverbindlichkeiten	61.685	61.685	0	0	n.a.	n.a.
- Sonstige verzinliche finanzielle Verbindlichkeiten	1.231	0	1.231	0	1.247	2
- Derivate mit Hedge Accounting	1.036	1.036	0	0	1.036	2
Sonstige Verbindlichkeiten	1.154	769	385	0	363	2
Kurzfristige Verbindlichkeiten						
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	209.360	0	209.360	0	n.a.	n.a.
Sonstige Verbindlichkeiten	133.229	34.012	99.217	0	n.a.	n.a.
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten						
- gegenüber Kreditinstituten	58.032	0	58.032	0	n.a.	n.a.
- aus Schuldscheindarlehen	2.453	0	2.453	0	n.a.	n.a.
- Leasingverbindlichkeiten	27.984	27.984	0	0	n.a.	n.a.
- Sonstige verzinliche finanzielle Verbindlichkeiten	431	0	431	0	n.a.	n.a.
- Derivate ohne Hedge Accounting	21	0	0	21	21	2
- Derivate mit Hedge Accounting	6.429	6.429	0	0	6.429	2
- Derivate mit Hedge Accounting (Commodity-Derivate)	3.912	3.912	0	0	3.912	3
Gesamte finanzielle Verbindlichkeiten (inkl. Summe pro Kategorie)	706.623	135.827	570.775	21		

In Abhängigkeit von der Verfügbarkeit von Marktparametern ordnet die HARTMANN GRUPPE die Fair Values der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten gemäß IFRS 13.93 den drei Stufen der Fair Value-Hierarchie zu. Diese Stufen sind wie folgt definiert:

Stufe 1: Bewertungen anhand von notierten Marktpreisen für gleichartige Finanzinstrumente, die aus einem aktiven Markt bekannt sind.

Stufe 2: Bewertung auf Basis von Inputfaktoren, bei denen es sich nicht um die in Stufe 1 berücksichtigten Marktpreise aus aktiven Märkten handelt, die entweder direkt oder indirekt beobachtbar sind.

Stufe 3: Bewertung auf Basis von Modellen, denen nicht am Markt beobachtbare Inputdaten zugrunde liegen.

Treten Umstände ein, die eine veränderte Einstufung erfordern, werden die betroffenen finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten halbjährlich neu zugeordnet.

In den Geschäftsjahren 2024 und 2025 erfolgten keine Stufen-transfers von Finanzinstrumenten. Die folgende Tabelle zeigt die Veränderung der zum Fair Value bewerteten Instrumente in Stufe 3 für das am 31. Dezember beendete Jahr.

in Tausend EUR	2024	2025
Positive Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 1. Januar	0	0
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	0	0
Im Eigenkapital (Marktbewertung Finanzinstrumente) erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	0	0
Erhaltene / geleistete Ausgleichszahlungen (- / +)	0	0
Positive Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 31. Dezember	0	0
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-) derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3, die zum 31. Dezember noch im Bestand sind	0	0
Negative Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 1. Januar	-6.026	-2.452
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	0	0
Im Eigenkapital (Marktbewertung Finanzinstrumente) erfasste Gewinne (+) und Verluste (-)	962	-4.449
Erhaltene / geleistete Ausgleichszahlungen (- / +)	2.612	2.989
Negative Fair Values derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3 zum 31. Dezember	-2.452	-3.912
Im operativen Ergebnis erfasste Gewinne (+) und Verluste (-) derivativer Finanzinstrumente der Stufe 3, die zum 31. Dezember noch im Bestand sind	0	0

Die Rohstoffabsicherung in der HARTMANN GRUPPE erfolgt auf Märkten mit geringer Liquidität. Sowohl die Grundgeschäfte als auch die Sicherungsgeschäfte basieren auf Indizes ohne beobachtbare Forwardkurven und werden deshalb der Stufe 3 zugeordnet. Zur Bewertung der Sicherungsgeschäfte ermittelt das

Unternehmen die zukünftigen Zahlungsströme mithilfe einer flachen Forwardkurve und diskontiert sie mit der währungs- und laufzeitadäquaten Zinskurve. Eine unterstellte Änderung der Indizes von $\pm 10,0\%$ würde eine Änderung des Fair Values in Höhe von $\pm 3,4$ (2024: $\pm 3,6$) Mio. EUR hervorrufen.

Die folgende Tabelle stellt die berücksichtigten Nettogewinne oder -verluste von Finanzinstrumenten anhand der Bewertungs-

kategorien des IFRS 9 dar (ohne derivative Finanzinstrumente, die in ein Hedge Accounting einbezogen sind):

in Tausend EUR	2024	2025
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte	2.169	539
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Vermögenswerte	1.546	1.345
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-13.821	-6.766
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	-2.309	-1.273
	-12.415	-6.155

Die erfolgswirksam zum Fair Value bewerteten finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten beinhalten Fair Value-Veränderungen bei Derivaten in Höhe von 0,1 (2024: -0,8) Mio. EUR.

Die Nettogewinne bei den zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerten beinhalten Nettoverluste aus Wertberichtigungen auf Forderungen sowie verzinsliche Ausleihungen und Wertpapiere in Höhe von 1,7 (2024: 1,7) Mio. EUR sowie nach der Effektivzinsmethode ermittelte

Gesamtzinserträge in Höhe von 2,4 (2024: 3,9) Mio. EUR. Des Weiteren sind Nettoverluste aus Währungsumrechnung in Höhe von 0,2 Mio. EUR (2024: geringfügige Höhe) enthalten. Bei den zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Verbindlichkeiten sind Nettogewinne aus Währungsumrechnung in Höhe von 3,2 (2024: Nettoverluste in Höhe von 4,4) Mio. EUR sowie nach der Effektivzinsmethode ermittelte Gesamtzinsaufwendungen in Höhe von 10,0 (2024: 9,7) Mio. EUR enthalten.

Aufgrund des deutschen Rahmenvertrags für Finanztermingeschäfte in Verbindung mit ISDA-Agreements können Derivate im Insolvenzfall verrechnet werden. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen beinhalten die Wertminderungen und werden mit Abgrenzungen für Kundenboni gemäß IAS 32 bilanziell

saldierte. Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Angaben zur Saldierung:

in Tausend EUR	Bruttobetrag zum 31. Dezember 2024	Bilanzielle Saldierung	Bilanzausweis	Nicht bilanziell saldierte Beträge	Fair Value finanzielle Sicherheiten	Nettobetrag zum 31. Dezember 2024
Finanzielle Vermögenswerte						
Derivate	7.487	0	7.487	909	0	6.578
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	399.752	31.921	367.831	0	0	367.831
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate	3.366	0	3.366	909	0	2.457
Sonstige Verbindlichkeiten	172.948	31.921	141.027	0	0	141.027

in Tausend EUR	Bruttobetrag zum 31. Dezember 2025	Bilanzielle Saldierung	Bilanzausweis	Nicht bilanziell saldierte Beträge	Fair Value finanzielle Sicherheiten	Nettobetrag zum 31. Dezember 2025
Finanzielle Vermögenswerte						
Derivate	1.356	0	1.356	1.356	0	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	407.006	32.434	374.572	0	0	374.572
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Derivate	11.398	0	11.398	1.356	0	10.042
Sonstige Verbindlichkeiten	165.663	32.434	133.229	0	0	133.229

Derivative Finanzinstrumente

Cash-Flow Hedges

Derivative Finanzinstrumente werden in der HARTMANN GRUPPE zur Reduzierung des Währungs- und Rohstoffrisikos eingesetzt. Im Rahmen von Hedge Accounting werden eine Vielzahl von Derivaten als Sicherungsgeschäfte designiert.

Entscheidend für die Anwendung von Hedge Accounting ist ein maßgeblich wirtschaftlicher Zusammenhang zwischen dem Grund- und Sicherungsgeschäft, sowie dem Grundsatz, dass die bilanzielle Hedge Ratio der wirtschaftlichen Hedge Ratio entspricht. Zum Zeitpunkt der Bewertung ist der Einfluss des Kreditrisikos nachweislich unwesentlich. Es bestanden, wie im Vorjahr, keine nennenswerten Ineffektivitäten.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Devisensicherungsgeschäfte im Rahmen von Hedge Accounting zum 31. Dezember 2024, wobei die Wertänderungen des Grund- und Sicherungsgeschäfts als Basis für Ineffektivitäten betrachtet werden: Die Wertänderung des Sicherungsgeschäftes entspricht der Änderung in der Cash-Flow Hedge-Rücklage:

in Tausend EUR	31. Dezember 2024			
	Gesamt	Bis zu einem Jahr	Restlaufzeit	Zugeordneter Bilanzposten
			Mehr als 1 Jahr	
Nominalwert	246.192	200.278	45.914	
Fair Value	6.691	5.250	1.441	
davon mit positivem Marktwert	7.467	6.026	1.441	Sonstige finanzielle Vermögenswerte
davon mit negativem Marktwert	-776	-776	0	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
Wertänderung des Grundgeschäfts in 2024	-7.075			
Wertänderung des Sicherungsgeschäfts in 2024	7.064			
Durchschnittskurs des größten Exposures	1,1059 USD			

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Rohstoffsicherungsgeschäfte im Rahmen von Hedge Accounting zum 31. Dezember 2024, wobei die Wertänderungen des Grund- und Sicherungsgeschäfts als Basis für Ineffektivitäten betrachtet werden:

		31. Dezember 2024
in Tausend EUR		Zugeordneter Bilanzposten
Nominalwert	38.764	
Volumen	25.080	
Einheit	mt	
Fair Value	-2.452	
davon mit positivem Marktwert	-	Sonstige finanzielle Vermögenswerte
davon mit negativem Marktwert	-2.452	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
Wertänderung des Grundgeschäfts in 2024	2.455	
Wertänderung des Sicherungsgeschäfts in 2024	-2.452	
Durchschnittskurs des größten Exposures	1.588 EUR/mt/Polypropylen	

Die Rohstoffsicherungsgeschäfte haben jeweils eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Devisensicherungsgeschäfte im Rahmen von Hedge Accounting zum 31. Dezember 2025, wobei die Wertänderungen des Grund- und Sicherungsgeschäfts als Basis für Ineffektivitäten betrachtet werden. Die Wertänderung des Sicherungsgeschäftes entspricht der Änderung in der Cash-Flow Hedge-Rücklage:

in Tausend EUR	31. Dezember 2025			
	Gesamt	Bis zu einem Jahr	Restlaufzeit	Zugeordneter Bilanzposten
			Mehr als 1 Jahr	
Nominalwert	289.142	221.482	67.660	
Fair Value	-6.143	-5.256	-887	
davon mit positivem Marktwert	1.322	1.173	149	Sonstige finanzielle Vermögenswerte
davon mit negativem Marktwert	-7.465	-6.429	-1.036	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
Wertänderung des Grundgeschäfts in 2025	7.593			
Wertänderung des Sicherungsgeschäfts in 2025	-7.583			
Durchschnittskurs des größten Exposures	1,1542 USD			

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Rohstoffsicherungsgeschäfte im Rahmen von Hedge Accounting zum 31. Dezember 2025, wobei die Wertänderungen des Grund- und Sicherungsgeschäfts als Basis für Ineffektivitäten betrachtet werden:

in Tausend EUR	31. Dezember 2025	
	Zugeordneter Bilanzposten	
Nominalwert	37.924	
Volumen	25.560	
Einheit	mt	
Fair Value	-3.912	
davon mit positivem Marktwert	-	Sonstige finanzielle Vermögenswerte
davon mit negativem Marktwert	-3.912	Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten
Wertänderung des Grundgeschäfts in 2025	3.915	
Wertänderung des Sicherungsgeschäfts in 2025	-3.912	
Durchschnittskurs des größten Exposures	1.527 EUR/mt/Polypropylen	

Die Rohstoffsicherungsgeschäfte haben jeweils eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

Die PAUL HARTMANN AG hat zur Sicherung des Cash-Flow-Risikos von geplanten Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen Termingeschäfte abgeschlossen. Ziel ist die Absicherung schwankender Währungskurse und dadurch die Begrenzung des Risikos schwankender zukünftiger Euro-Gegenwerte beim Kauf beziehungsweise Verkauf der Fremdwährung.

Cash-Flow-Risiken aus schwankenden Preisen von geplanten Rohstoffeinkäufen werden mit Swaps oder Festpreisvereinbarungen mit Lieferanten abgesichert. Ziel ist die Absicherung schwankender Rohstoffpreise und dadurch die Begrenzung des Risikos schwankender zukünftiger Kaufpreise.

Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Entwicklung der Cash-Flow Hedges im Eigenkapital:

in Tausend EUR	Devisen		Rohstoffe	Zinsen	Gesamt
	Rücklage für Sicherungsgeschäfte	Rücklage für Sicherungskosten	Rücklage für Sicherungsgeschäfte	Rücklage für Sicherungsgeschäfte	
Stand 1. Januar 2024	-6.915	2.020	-6.026	-68	-10.989
Zugänge	13.210	0	0	0	13.210
Auflösungen	0	-1.030	962	214	146
Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	-593	0	0	-146	-739
Umgliederung in die Anschaffungskosten	0	0	2.612	0	2.612
Stand 31. Dezember 2024	5.702	990	-2.452	0	4.240

in Tausend EUR	Devisen		Rohstoffe	Zinsen	Gesamt
	Rücklage für Sicherungsgeschäfte	Rücklage für Sicherungskosten	Rücklage für Sicherungsgeschäfte	Rücklage für Sicherungsgeschäfte	
Stand 1. Januar 2025	5.702	990	-2.452	0	4.240
Zugänge	-15.050	2.047	-4.449	0	-17.452
Auflösungen	0	0	0	0	0
Umgliederung in die Gewinn- und Verlustrechnung	169	0	0	0	169
Umgliederung in die Anschaffungskosten	0	0	2.989	0	2.989
Stand 31. Dezember 2025	-9.179	3.037	-3.912	0	-10.054

Ungewisse zukünftige Ereignisse

Zum 31. Dezember 2025 bestanden im Konzern Eventualverbindlichkeiten in Form von Garantien und ähnlichen Verpflichtungen aus dem gewöhnlichen Geschäftsbetrieb. Bei Verpflichtungen aus rechtlichen Risiken wird ein Ressourcenabfluss als

möglich erachtet. Darüber hinaus bestehen keine Hinweise auf Zahlungsverpflichtungen.

Angaben zur Kapitalflussrechnung

Die Kapitalflussrechnung zeigt, wie sich die Zahlungsmittel der HARTMANN GRUPPE im Laufe des Berichtsjahrs durch Mittelzu- und Mittelabflüsse verändert haben. Dabei sind die Zahlungsströme nach Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit gegliedert.

Der operative Cash-Flow lag bei 154,9 (2024: 198,7) Mio. EUR und reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr um 43,8 Mio. EUR. Der Rückgang resultiert hauptsächlich aus der im Vergleich zum Vorjahr höheren Kapitalbindung im Working Capital.

Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit lag bei 140,5 (2024: 148,4) Mio. EUR und verminderte sich im Vergleich zum Vorjahr

um 7,9 Mio. EUR. Dieser ergibt sich aus geringeren Auszahlungen für Investitionen sowie in Summe höheren Einzahlungen aus finanziellen Vermögenswerten. Gegenläufig wirkt sich die Auszahlung aus dem Verkauf von Pierre Cattier S.A.S. in Höhe von 12,8 Mio. EUR aus.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit lag bei 18,6 (2024: 31,7) Mio. EUR und reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr um 13,1 Mio. EUR.

Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Entwicklung der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten mit Zahlungen im Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit:

in Tausend EUR	Cash-Flow		Nicht zahlungswirksame Veränderungen			Stand 31. Dezember 2024
	Stand 1. Januar 2024	+ Mittelzufluss - Mittelabfluss	Währungs- umrechnung	Umbuchungen	Sonstiges	
Langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten						
aus Schuldscheindarlehen	0	199.462	0	0	72	199.534
gegenüber Kreditinstituten	135.000	0	0	-135.000	0	0
aus Leasingverbindlichkeiten	67.067	0	-278	-26.819	22.443	62.413
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	1.893	-559	1	-422	955	1.868
Kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten						
gegenüber Kreditinstituten	16.476	-157.874	0	135.000	9.202	2.804
aus Leasingverbindlichkeiten	22.388	-30.768	-56	26.819	4.768	23.151
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	485	-484	-1	422	0	422
Gesamtsumme	243.309	9.777	-334	0	37.440	290.192

in Tausend EUR	Cash-Flow		Nicht zahlungswirksame Veränderungen			Stand 31. Dezember 2025
	Stand 1. Januar 2025	+ Mittelzufluss - Mittelabfluss	Währungs- umrechnung	Umbuchungen	Sonstiges	
Langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten						
aus Schuldscheindarlehen	199.534	0	0	0	132	199.666
aus Leasingverbindlichkeiten	62.413	0	506	-32.406	31.172	61.685
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	1.868	-747	0	-431	541	1.231
Kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten						
gegenüber Kreditinstituten/ Schuldscheindarlehen	2.804	47.810	0	0	9.871	60.485
aus Leasingverbindlichkeiten	23.151	-31.780	12	32.406	4.195	27.984
aus sonstigen verzinslichen finanziellen Verbindlichkeiten	422	-422	0	431	0	431
Gesamtsumme	290.192	14.861	518	0	45.911	351.482

Die Gesamtsumme des oben ausgewiesenen Cash-Flows entspricht dem Saldo der Zeilen Einzahlungen aus der Aufnahme und Auszahlungen für die Tilgung von kurz- und langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten sowie Auszahlungen für Zinsen in der Kapitalflussrechnung der HARTMANN GRUPPE.

Die sonstigen nicht zahlungswirksamen Veränderungen betreffen im Wesentlichen die Leasingbilanzierung nach IFRS 16.

Veränderung im Konsolidierungskreis sowie Unternehmenszusammenschlüsse

Zum 31. Dezember 2025 wurden in den Konzernabschluss neben der PAUL HARTMANN AG 15 (2024: 15) inländische und 60 (2024: 63) ausländische Tochterunternehmen einbezogen.

zugeordnet. Der Entkonsolidierungsverlust beläuft sich auf 17,9 Mio. EUR und ist im Posten „Sonstige Aufwendungen“ der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Eine weitere Gesellschaft wurde nach der Equity-Methode bewertet. Bei dieser Gesellschaft handelt es sich um ein assoziiertes Unternehmen.

Im August 2025 wurde die HARTMANN Logistic S.R.L., Verona auf die PAUL HARTMANN S.p.A., Verona verschmolzen.

An der IVF HARTMANN Holding AG, Neuhausen/Schweiz wurden in 2025 für 1,3 Mio. EUR weitere 0,4 Prozentpunkte der bisher von den Minderheitsgesellschaftern gehaltenen Anteile erworben. Die Verminderung der nicht beherrschenden Anteile von bisher 23,7 % auf 23,3 % führt im Eigenkapital zu einer Reduzierung der Buchwerte der nicht beherrschenden Anteile um 0,7 Mio. EUR. Der Überschuss der gezahlten Leistung von 0,6 Mio. EUR wurde im Eigenkapital erfasst.

Des Weiteren wurde im September 2025 die Liquidation der Gesellschaft PAUL HARTMANN AS, Oslo beendet und die Gesellschaft entkonsolidiert.

Darüber hinaus erfolgten im Berichtszeitraum keine weiteren Veränderungen im Konsolidierungskreis.

Mit Wirkung zum 30. Juni 2025 wurde die Gesellschaft Pierre Cattier S.A.S., ein Unternehmen der Kneipp-Gruppe, veräußert. Die Gesellschaft war dem Segment Weitere Konzernaktivitäten

Wesentliche Beschränkungen

Beschränkungen der Möglichkeit des Zugangs zu Vermögenswerten der HARTMANN GRUPPE bestehen zum 31. Dezember 2025 im Wesentlichen im Zusammenhang mit lokalen Devisenverkehrsbeschränkungen in diversen Ländern.

AUFSTELLUNG ÜBER DEN ANTEILSBESITZ

		Anteil in %
	Inland	
DE	Balata GmbH, Heidenheim	100,0
	Bode Chemie GmbH, Hamburg	100,0
	BRAWO SYSTEMS GmbH, Kaiserslautern	100,0
	CMC Beteiligungen GmbH, Sontheim	100,0
	CMC Consumer Medical Care GmbH, Sontheim	100,0
	CMC Technologies GmbH & Co. KG, Sontheim	100,0
	HARTMANN Beteiligungen GmbH, Heidenheim	100,0
	HARTMANN Venture GmbH, Grünwald	100,0
	Kneipp GmbH, Würzburg	100,0
	Kneipp Werbe-Agentur u. Vertriebs-GmbH, Würzburg	100,0
	KOB GmbH, Wolfstein	100,0
	KOB Medical Devices (Deutschland) GmbH, Wolfstein	100,0
	NOGE Gesellschaft für Medizinprodukte und -dienstleistungen mbH, Heidenheim	100,0
	PAUL HARTMANN AG & Co. Logistikzentrum Süd oHG, Grünwald	100,0
	web care LBJ GmbH, Hamburg	100,0
	Ausland	
AE	PAUL HARTMANN Middle East FZE, Dubai	100,0
AT	Kneipp Austria GmbH, Wiener Neudorf	100,0
	PAUL HARTMANN Gesellschaft m.b.H., Wiener Neudorf	100,0
AU	PAUL HARTMANN Pty. Ltd., Sydney/NSW	100,0
BE	N.V. PAUL HARTMANN S.A., Saintes	100,0
BR	Bace Comércio Internacional Ltda., São Paulo	100,0
CH	IVF HARTMANN AG, Neuhausen	76,7
	IVF HARTMANN Holding AG, Neuhausen	76,7
	Kistler AG, Gommiswald	76,7
	Kneipp GmbH, Wallisellen	100,0
	Zentral-Apotheke Neuhausen AG, Neuhausen	76,7
CL	PAUL HARTMANN Chile SpA, Santiago de Chile	100,0
CN	PAUL HARTMANN (Shanghai) Trade Co., Ltd., Shanghai	100,0
CZ	HARTMANN-RICO a.s., Veverská Bítýška	100,0
	HARTMANN CARE s.r.o., Veverská Bítýška	100,0
	SANICARE s.r.o., Veverská Bítýška	100,0
DK	PAUL HARTMANN A/S, København	100,0
DZ	Laboratoires PAUL HARTMANN S.A.R.L., Rouiba	51,0
ES	Consumer Medical Care Iberia S.L., Barcelona	100,0
	Farmaban S.A., Sant Fruitós de Bages ¹	35,3
	Laboratorios HARTMANN S.A., Mataró	100,0
	PAUL HARTMANN España S.L.U., Mataró	100,0
	PAUL HARTMANN Iberia S.A., Mataró	100,0
	PAUL HARTMANN S.A., Mataró	100,0

		Anteil in %
FR	Advanced Silicone Coating S.A.S., Pusignan	100,0
	CMC France S.A.R.L., Sélestat	100,0
	Laboratoires PAUL HARTMANN S.A.R.L., Châtenois	100,0
	PAUL HARTMANN S.A.S., Châtenois	100,0
	Providom S.A.S., Châtenois	100,0
GB	PAUL HARTMANN Ltd., Heywood	100,0
GR	PAUL HARTMANN Hellas A.E., Glyfada/Athina	100,0
HK	PAUL HARTMANN Asia-Pacific Ltd., Kowloon	100,0
HR	PAUL HARTMANN d.o.o., Zagreb	100,0
HU	HARTMANN-RICO Hungária Kft., Biatorbágy	100,0
IN	KOB Medical Textiles Private Ltd., Coimbatore	100,0
IT	HARTMANN FOROMED S.R.L., Verona	100,0
	Kneipp Italia S.R.L., Brennero	100,0
	PAUL HARTMANN S.p.A., Verona	100,0
JP	Kneipp Japan K.K., Yokohama	100,0
	KOB Japan K.K., Osaka	100,0
MA	PAUL HARTMANN S.A.R.L., Casablanca	100,0
NL	Kneipp Nederland B.V., Utrecht	100,0
	PAUL HARTMANN B.V., Utrecht	100,0
	PAUL HARTMANN Finance B.V., Nijmegen	100,0
PL	PAUL HARTMANN Polska Sp. z o.o., Pabianice	100,0
	PAUL HARTMANN Manufacturing Sp. z o.o., Częstochowa	100,0
PT	PAUL HARTMANN LDA, Prior Velho	100,0
RO	PAUL HARTMANN S.R.L., Bucharest	100,0
RU	PAUL HARTMANN OOO, Moskwa	100,0
SA	PAUL HARTMANN Regional Headquarters, Riad	100,0
SE	HARTMANN-ScandiCare AB, Anderstorp	100,0
SI	PAUL HARTMANN Adriatic d.o.o., Ljubljana	100,0
SK	HARTMANN-RICO spol. s.r.o., Bratislava	100,0
TR	CMC CONSUMER MEDICAL CARE Pamuk Ambalaj Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti., Mersin	100,0
	PAUL HARTMANN Ltd. Sti., Istanbul	100,0
TW	Paul Hartmann Taiwan Limited, Taipei	100,0
US	HARTMANN USA, Inc., Rock Hill/South Carolina	100,0
	Kneipp Corporation of America, Inc., New York	100,0
	KOB USA Corporation, Tucker/Georgia	100,0
	PAUL HARTMANN Corp., Rock Hill/South Carolina	100,0
ZA	HARTMANN-Vitamed (Pty) Ltd., Johannesburg	100,0

1 At-Equity konsolidierte Gesellschaft

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es ergaben sich keine Ereignisse oder Entwicklungen, die zu einer wesentlichen Änderung des Ausweises oder Wertansatzes der einzelnen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum 31. Dezember 2025 geführt hätten.

Dividende je Aktie

Auf der Hauptversammlung am 29. April 2026 wird eine Dividende von 8,00 EUR je Stückaktie vorgeschlagen. Dividendenberechtigt sind 3.551.742 Aktien. Die Gewinnausschüttung beläuft sich damit, vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung, auf 28,4 Mio. EUR und ist im vorliegenden Konzernabschluss als Bestandteil des Eigenkapitals ausgewiesen. Die Erfassung der Dividende erfolgt im Geschäftsjahr 2026. Die Dividende im Vorjahr betrug 28,4 Mio. EUR (8,00 EUR je Aktie).

Transaktionen mit nahestehenden Personen und Unternehmen

Als nahestehende Personen und Unternehmen im Sinne des IAS 24 („Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen“) müssen Personen und Unternehmen, welche die HARTMANN GRUPPE beherrschen oder von ihr beherrscht werden, angegeben werden. Die Angabepflicht erstreckt sich hierbei auch auf Personen, die unmittelbar oder mittelbar einen maßgeblichen Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik der HARTMANN GRUPPE ausüben, einschließlich deren engerer Familienangehörigen oder zuzurechnender Unternehmen. Ein maßgeblicher Einfluss auf die HARTMANN GRUPPE kann durch einen Anteilsbesitz von 20 % oder mehr beziehungsweise einen Sitz im Vorstand oder Aufsichtsrat begründet werden. Berichtspflichtige Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Personen, insbesondere Beratungs- und Vermittlungsleistungen, wurden nicht unterhalten. Im Zuge der Konsolidierung werden Geschäftsvorfälle zwischen den Konzerngesellschaften der HARTMANN GRUPPE eliminiert.

Darüber hinaus existieren keine wesentlichen wirtschaftlichen und rechtlichen Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen außerhalb des Konsolidierungskreises. Mit dem assoziierten Unternehmen, das nach der Equity-Methode bilanziert wurde, wurden Transaktionen im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit vorgenommen. Die Auswirkungen der Transaktionen mit diesen assoziierten Unternehmen im Berichts- und Vorjahr gestalten sich wie folgt:

in Tausend EUR	2024	2025
Erträge	4.160	3.927
Aufwendungen	4.338	4.163
Forderungen	179	315
Verbindlichkeiten	892	1.003

Aufsichtsrat und Vorstand

Bezüge des Aufsichtsrats

Die Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats der PAUL HARTMANN AG beträgt 0,9 (2024: 0,9) Mio. EUR. Darüber hinaus haben Vertreter der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat Vergütungen für die Ausübung ihrer hauptberuflichen Tätigkeit im Unternehmen in Höhe von 0,5 (2024: 0,3) Mio. EUR bezogen.

Bezüge des Vorstands

Die Höhe der Vorstandsvergütung richtet sich nach den Rollen des einzelnen Vorstandsmitglieds, der wirtschaftlichen Lage, seinen persönlichen Leistungen, der Entwicklung und der Zukunftsaussichten der HARTMANN GRUPPE sowie der Üblichkeit der Vergütung unter Berücksichtigung des Vergleichsumfelds und der Vergütungsstruktur, die ansonsten in der Gesellschaft gilt. Die Gesamtvergütung setzt sich aus einem fixen und einem variablen Bestandteil zusammen. Die festen Vergütungen und noch bis einschließlich des Geschäftsjahres 2025 teilweise die auf eine mehrjährige Bemessungsgrundlage bezogenen variablen Vergütungsanteile weisen betragsmäßig Höchstgrenzen aus. Hinsichtlich der weiteren variablen Vergütungsanteile erfolgt eine Beschränkung des Anspruchs der Vorstandsmitglieder dadurch, dass eine Obergrenze des Zielwertes enthalten ist.

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands für das Berichtsjahr beliefen sich im Konzern auf 5,4 (2024: 7,2) Mio. EUR. Der variable Anteil beträgt 2,1 (2024: 4,0) Mio. EUR. Langfristig fällige Leistungen bestehen in Höhe von 0,4 (2024: 0,0) Mio. EUR.

Für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstands und deren Hinterbliebenen sind insgesamt 7,8 (2024: 9,1) Mio. EUR zurückgestellt. Die Gesamtbezüge früherer Mitglieder des Vorstands betrugen für das Berichtsjahr 0,9 (2024: 0,9) Mio. EUR.

Honorare des Abschlussprüfers

Die Honorare des Abschlussprüfers betrugen im Berichtsjahr insgesamt 1,8 (2024: 1,9) Mio. EUR, hier betrug der Anteil der Honorare in Deutschland 0,8 (2024: 0,7) Mio. EUR. Im Wesentlichen entfielen diese auf die Prüfungshonorare im Konzern in Höhe von 1,7 (2024: 1,7) Mio. EUR, mit einem Anteil der deutschen Prüfungshonorare in Höhe von 0,7 (2024: 0,7) Mio. EUR. Honorare für prüfungsnahe Dienstleistungen und Steuerberatungshonorare sind in geringfügiger Höhe in Deutschland sowie im Ausland angefallen.

Freigabe des Konzernabschlusses

Der Konzernabschluss wurde am 10. März 2026 vom Vorstand zur Vorlage an den Aufsichtsrat freigegeben.

PAUL HARTMANN AG

Fünfstück

Georgelin

Grote

Neubrand

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die PAUL HARTMANN AG,
Heidenheim an der Brenz

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der PAUL HARTMANN AG, Heidenheim an der Brenz, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2025, der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Entwicklung des Konzern-Eigenkapitals und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025 sowie dem Konzernanhang, einschließlich wesentlicher Informationen zu den Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der PAUL HARTMANN AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den vom International Accounting Standards Board (IASB) herausgegebenen IFRS Accounting Standards (im Folgenden „IFRS Accounting Standards“), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2025 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres

Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen den Geschäftsbericht – ohne weitergehende Querverweise auf externe Informationen –, mit Ausnahme des geprüften Konzernabschlusses, des geprüften Konzernlageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die oben genannten sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, zu den inhaltlich geprüften Konzernlageberichtsangaben oder zu unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS Accounting Standards, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen

aufgrund von dolosen Handlungen (d.h. Manipulationen der Rechnungslegung und Vermögensschädigungen) oder Irrtümern ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger

Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressanten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass eine aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, ist höher als das Risiko, dass eine aus Irrtümern resultierende wesentliche falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- erlangen wir ein Verständnis von den für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollen und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit der internen Kontrollen des Konzerns bzw. dieser Vorkehrungen und Maßnahmen abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf

der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.

- beurteilen wir Darstellung, Aufbau und Inhalt des Konzernabschlusses insgesamt einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS Accounting Standards, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- planen wir die Konzernabschlussprüfung und führen sie durch, um ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Teilbereiche innerhalb des Konzerns einzuholen als Grundlage für die Bildung der Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Beaufsichtigung und Durchsicht der für Zwecke der Konzernabschlussprüfung durchgeführten

Prüfungstätigkeiten. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.

- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger bedeutsamer Mängel in internen Kontrollen, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Stuttgart, den 13. März 2026

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Marcus Nickel
Wirtschaftsprüfer

Kai Mauden
Wirtschaftsprüfer

FINANZKALENDER, ANSPRECHPARTNER, IMPRESSUM

Finanzkalender

29. April 2026

112. ordentliche Hauptversammlung

5. Mai 2026

Dividendenzahlung

29. April 2027

113. ordentliche Hauptversammlung

Ihre Ansprechpartner bei HARTMANN

Investor Relations

Oliver Eichelkraut

Telefon +49 7321 36-1106

E-Mail: ir@hartmann.info

External Communications

Stephanie Reuter

Telefon +49 7321 36-1393

E-Mail: presse@hartmann.info

Impressum

Herausgeber

PAUL HARTMANN AG, Heidenheim

Redaktion

Oliver Eichelkraut, PAUL HARTMANN AG

Stephanie Reuter, PAUL HARTMANN AG

Fotos

Seite 2, 4-6: Pascal Albandopulos / Dreamland GmbH & Co. KG

Druck

fec – druck+medien GmbH & Co. KG, Weißenhorn

Der Geschäftsbericht der HARTMANN GRUPPE erscheint in deutscher und englischer (gekürzte Fassung) Sprache. Der Jahresabschluss der PAUL HARTMANN AG erscheint in deutscher Sprache. Die deutschen Versionen können auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.hartmann.de/downloads_de heruntergeladen werden.

Soweit in der Berichterstattung nur die männliche Form verwendet wird, geschieht dies lediglich zur sprachlichen Vereinfachung. Die Angaben beziehen sich gleichermaßen auf alle Geschlechter und Geschlechtsidentitäten.

HARTMANN GRUPPE

FÜNFJAHRESÜBERBLICK

in Tausend EUR	2021	2022	2023	2024	2025	Veränderung zum Vorjahr in %
Ergebnis						
Umsatzerlöse	2.301.769	2.311.605	2.353.262	2.407.917	2.449.619	1,7
davon Auslandsanteil in %	66,2	68,8	69,4	68,9	68,3	-0,6 *
Organisches Umsatzwachstum in %	-5,2	-0,8	2,3	2,6	2,2	-0,4 *
Konzernergebnis	97.098	39.475	32.744	113.695	65.776	-42,1
Nettoumsatzrendite in %	4,2	1,7	1,4	4,7	2,7	-2,0 *
Materialaufwand	1.012.946	1.056.802	1.043.180	988.414	991.569	0,3
Personalaufwand	613.451	611.570	644.587	672.068	686.481	2,1
Bereinigtes EBITDA	240.558	190.838	203.373	261.449	276.918	5,9
Bereinigte EBITDA-Rendite in %	10,5	8,3	8,6	10,9	11,3	0,4 *
Abschreibung auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	97.506	101.650	103.034	104.758	108.906	4,0
EBIT	135.389	63.397	62.512	138.315	122.102	-11,7
EBIT-Rendite in %	5,9	2,7	2,7	5,7	5,0	-0,7 *
Free Cash-Flow ¹	3.543	-115.107	120.688	50.250	27.162	-45,9
Bilanz						
Bilanzsumme	1.825.047	2.006.477	1.986.787	2.097.867	2.161.147	3,0
Langfristiges Vermögen	835.567	900.815	948.792	1.003.089	1.047.259	4,4
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte ²	154.177	180.966	141.008	165.518	160.410	-3,1
Kurzfristiges Vermögen	989.480	1.105.662	1.037.995	1.094.778	1.113.888	1,7
Eigenkapital	1.092.995	1.128.663	1.115.547	1.196.068	1.222.359	2,2
Eigenkapitalquote in %	59,9	56,3	56,1	57,0	56,6	-0,4 *
Eigenkapitalrendite in %	8,9	3,5	2,9	9,5	5,4	-4,1 *
Nettofinanzstatus	80.557	-140.919	-95.798	-112.123	-171.267	-52,7
Mitarbeitende						
Mitarbeiterzahl am 31. Dezember ³	10.628	10.290	10.168	10.079	10.066	-0,1

¹ Anpassung der Definition des Free Cash-Flow im Berichtsjahr 2022. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

² Ohne akquisitionsbedingte Zugänge wie beispielsweise Goodwill.

³ Ohne Mitarbeitende in Elternzeit und Vorstandsmitglieder der PAUL HARTMANN AG.

* Veränderung in Prozentpunkten



Hilft. Pflegt. Schützt.

PAUL HARTMANN AG

Paul-Hartmann-Straße 12
89522 Heidenheim

Postfach 14 20
89504 Heidenheim, Deutschland

Telefon +49 (0) 7321 36-0
Telefax +49 (0) 7321 36-3636
E-Mail info@hartmann.info

www.hartmann.info