



Hilft. Pflegt. Schützt.

Jahresabschluss 2025 der PAUL HARTMANN AG

INHALTSVERZEICHNIS

Jahresabschluss

Bilanz der PAUL HARTMANN AG	2
Gewinn- und Verlustrechnung der PAUL HARTMANN AG	3
Anhang der PAUL HARTMANN AG	4
Erläuterungen zur Bilanz	6
Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung	14

Anlagenspiegel

Anlagenspiegel der PAUL HARTMANN AG	20
-------------------------------------	----

Anteilsbesitz

Anteilsbesitz der PAUL HARTMANN AG	22
------------------------------------	----

Aufsichtsrat, Vorstand

Aufsichtsrat und Vorstand im Überblick	25
--	----

Bestätigungsvermerk

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	26
--	----

Lagebericht

Grundlagen der Gesellschaft

Grundlagen des Konzerns	29
-------------------------	----

Wirtschaftsbericht

Wirtschaftliche Rahmenbedingungen	31
Umsatz- und Ertragslage	33
Vermögens- und Finanzlage	34
Bericht des Vorstands über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen	35
Erklärung zur Unternehmensführung	36
Mitarbeitende	37

Chancen-, Risiko- und Prognosebericht

Chancen- und Risikobericht	38
Prognosebericht	42

Weitere Informationen

Finanzkalender, Ansprechpartner und Impressum	45
---	----

BILANZ DER PAUL HARTMANN AG

in Tausend EUR	Anhang	31.12.2024	31.12.2025
Aktiva			
A. Anlagevermögen	4		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände	5	73.544	65.005
II. Sachanlagen	6	130.023	137.895
III. Finanzanlagen	7	493.818	540.579
		697.385	743.479
B. Umlaufvermögen			
I. Vorräte	8	134.109	131.784
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	9	497.977	535.384
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten, Schecks	10	8.717	5.281
		640.803	672.450
C. Rechnungsabgrenzungsposten	11	9.680	13.431
		1.347.868	1.429.360
Passiva			
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital	12	91.328	91.328
abzüglich Eigene Anteile		-529	-529
II. Kapitalrücklage	13	50.828	50.828
III. Gewinnrücklagen	14	274.069	314.069
IV. Bilanzgewinn	33	97.623	118.678
		513.318	574.374
B. Rückstellungen			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	15	100.207	95.296
2. Übrige Rückstellungen	16	111.440	92.984
		211.647	188.280
C. Verbindlichkeiten	17	622.903	666.707
		1.347.868	1.429.360

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG DER PAUL HARTMANN AG

in Tausend EUR		Anhang	2024	2025
1.	Umsatzerlöse	22	1.040.273	1.068.732
2.	Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	23	–2.619	–8.545
3.	Andere aktivierte Eigenleistungen	24	14.801	7.793
4.	Gesamtleistung		1.052.455	1.067.980
5.	Sonstige betriebliche Erträge	25	91.945	109.506
6.	Materialaufwand	26	–541.155	–564.920
7.	Personalaufwand	27	–232.577	–228.481
8.	Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	28	–31.967	–33.449
9.	Sonstige betriebliche Aufwendungen	29	–292.724	–308.212
10.	Finanzergebnis	30	21.474	48.631
11.	Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	31	–2.133	–343
12.	Ergebnis nach Steuern		65.317	90.712
13.	Sonstige Steuern	32	–1.407	–1.243
14.	Jahresüberschuss	33	63.910	89.469
15.	Einstellung in Gewinnrücklagen		–20.000	–40.000
16.	Gewinnvortrag		53.713	69.209
17.	Bilanzgewinn	33	97.623	118.678

ANHANG DER PAUL HARTMANN AG

1 Allgemeine Bemerkungen

Der Jahresabschluss der PAUL HARTMANN AG ist nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches und des Aktiengesetzes aufgestellt. Sitz der Gesellschaft ist Heidenheim an der Brenz, sie ist unter der Nummer HRB 661090 im Register des Amtsgerichts Ulm eingetragen.

Um eine übersichtlichere Darstellung zu erreichen, wurden in der Bilanz sowie in der Gewinn- und Verlustrechnung einzelne Posten zusammengefasst und im Anhang gesondert ausgewiesen. Für die Gewinn- und Verlustrechnung haben wir das Gesamtkostenverfahren gewählt. Alle Beträge sind kaufmännisch gerundet, was bei der Addition zu geringfügigen Abweichungen führen kann.

2 Währungsumrechnung

Geschäftsvorfälle in Fremdwährung werden mit den zum Zeitpunkt der Transaktion geltenden Devisenkursen erfasst. Die Bewertung von Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährung mit einer voraussichtlichen Laufzeit von über einem Jahr erfolgt zu dem jeweiligen Transaktionskurs oder dem jeweils ungünstigeren Kurs am Bilanzstichtag. Für die Umrechnung von Forderungen und Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von unter einem Jahr sowie für flüssige Mittel wird der Devisenkassamittelkurs am Bilanzstichtag verwendet.

3 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Das immaterielle Anlagevermögen und das Sachanlagevermögen wurden zu Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten, vermindert um planmäßige und außerplanmäßige Abschreibungen, angesetzt. Erhaltene und auf Anlagegegenstände direkt zuordenbare Investitionszuschüsse werden unmittelbar von den Anschaffungskosten abgesetzt (Nettomethode).

Die planmäßigen Abschreibungen des immateriellen Anlagevermögens werden linear, die des Sachanlagevermögens linear oder degressiv berechnet. Soweit in den Folgejahren beim beweglichen Anlagevermögen die lineare Abschreibung die degressive Abschreibung übersteigt, wird auf die lineare Methode übergegangen. Für Gebäude wurde die lineare Abschreibung beziehungsweise bei einer Anschaffung bis zum 31. Dezember 2009 die Abschreibung gemäß § 7 Abs. 5 EStG in Anspruch genommen.

Die Nutzungsdauern des immateriellen Anlagevermögens betragen im Wesentlichen zwischen drei und zehn Jahre. Die Nutzungsdauer des erworbenen Geschäfts- oder Firmenwertes wurde unter Berücksichtigung des Vorsichtsprinzips auf 10 Jahre geschätzt. Bei Verwaltungs-, Fabrik- und anderen Bauten wurde grundsätzlich eine Nutzungsdauer von 25 bis 50 Jahren zugrunde gelegt. Die Nutzungsdauer beträgt bei technischen Anlagen und Maschinen im Wesentlichen acht bis zehn Jahre, bei anderen Anlagen sowie bei der Betriebs- und Geschäftsausstattung im Wesentlichen drei bis dreizehn Jahre.

Geringwertige Wirtschaftsgüter mit Anschaffungskosten von nicht mehr als 250 EUR wurden im Jahr der Anschaffung in voller Höhe abgeschrieben.

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

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. Nicht enthalten sind Finanzierungskosten. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der Kosten für die Fertigstellung und den Vertrieb.

Der Ansatz von Forderungen und sonstigen Vermögensgegenständen erfolgte zum Nennwert oder zu dem am Bilanzstichtag niedrigeren beizulegenden Wert. Im Rahmen der Bewertung wurde erkennbaren Risiken durch Einzelwertberichtigungen in ausreichendem Maße Rechnung getragen. Zusätzlich wurde das allgemeine Kreditrisiko durch eine Pauschalwertberichtigung in angemessener Weise berücksichtigt.

Die Bewertung der Wertpapiere des Umlaufvermögens erfolgte zu Anschaffungskosten; Abwertungen auf den handelsrechtlichen Niederstwert waren nicht erforderlich.

Flüssige Mittel werden mit dem Nennwert angesetzt.

Die Bewertung der Pensionsverpflichtungen erfolgte in einigen Fällen nach dem Projected Unit Credit-Verfahren (PUC-Verfahren) und ansonsten nach einem modifizierten Teilwertverfahren. Die Bewertung wurde auf Basis der Heubeck-Richttafeln 2018 G mit einem Rechnungszins von 2,05 % p. a. (10-Jahres Durchschnittsbildung, Annahme einer pauschalen Restlaufzeit von 15 Jahren) durchgeführt.

Des Weiteren wurden folgende grundlegende Bewertungsannahmen getroffen:

Gehaltserhöhung p.a.	3%
Renten Anpassungen p.a.	2%
Fluktuationsrate	6%
Erhöhungen der Beitragsbemessungsgrenze p.a.	3%

Die Rückstellungen für Altersteilzeit wurden mit dem Erfüllungsbetrag angesetzt. Der Erfüllungsbetrag wurde nach versicherungsmathematischen Grundsätzen auf Basis der Heubeck-Richttafeln 2018 G mit einem Rechnungszins von 1,83 % p. a. (Restlaufzeit von mindestens einem Jahr) bzw. 0,00 % p. a. (Restlaufzeit unter einem Jahr) ermittelt.

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

Die Verbindlichkeiten wurden mit den Erfüllungsbeträgen angesetzt.

Latente Steuern werden gemäß der Verbindlichkeitsmethode auf temporäre Differenzen, die aus Unterschieden zwischen dem Steuerwert von Vermögenswerten und Schulden und ihrem Buchwert im HGB-Abschluss resultieren, erfasst. Aktive und passive Latenzen werden verrechnet; ein aktivischer Überhang wird bilanziell nicht erfasst. Im Abschluss der PAUL HARTMANN AG werden die temporären Differenzen aller Organgesellschaften berücksichtigt. Zur Berechnung der latenten Steuern werden die Steuersätze verwendet, die am Bilanzstichtag gelten oder faktisch beschlossen sind.

Soweit Bewertungseinheiten gemäß §254 HGB gebildet werden, kommen folgende Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze zur Anwendung: Ökonomische Sicherungsbeziehungen werden durch die Bildung von Bewertungseinheiten bilanziell nachvollzogen. In den Fällen, in denen sowohl die 'Einfrierungsmethode', bei der die sich ausgleichenden Wertänderungen aus dem abgesicherten Risiko nicht bilanziert werden, als auch die 'Durchbuchungsmethode', wonach die sich ausgleichenden Wertänderungen aus dem abgesicherten Risiko sowohl des Grundgeschäfts als auch des Sicherungsinstruments bilanziert werden, angewandt werden können, wird die Einfrierungsmethode verwendet. Die sich ausgleichenden positiven und negativen Wertänderungen bleiben unberücksichtigt.

ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

4 Anlagevermögen

Die Entwicklung des Anlagevermögens der PAUL HARTMANN AG ist im Anlagenspiegel dargestellt.

5 Immaterielle Vermögensgegenstände

Die Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände betrugen Tausend EUR 8.422. Im Wesentlichen handelte sich dabei um Investitionen in die Softwaremigration SAP S/4HANA.

6 Sachanlagen

Die Investitionen im Sachanlagevermögen betrugen Tausend EUR 24.881.

7 Finanzanlagen

Der Anteilsbesitz ist in einer gesonderten Übersicht zum Anhang dargestellt.

8 Vorräte

in Tausend EUR	31.12.2024	31.12.2025
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	24.308	22.186
Unfertige Erzeugnisse	244	33
Fertige Erzeugnisse	33.567	25.233
Waren	75.990	84.332
	134.109	131.784

9 Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

in Tausend EUR	31.12.2024	31.12.2025
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	31.126	32.393
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	455.110	497.869
davon aus Lieferungen und Leistungen	(168.605)	(184.457)
Sonstige Vermögensgegenstände	11.741	5.121
	497.977	535.384

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Forderungen gegen verbundene Unternehmen haben eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr. In den Forderungen gegen verbundene Unternehmen sind Forderungen aus dem Inhouse Banking in Höhe von Tausend EUR 54.475 sowie Darlehen in Höhe von Tausend EUR 241.325 enthalten. Von den sonstigen Vermögensgegenständen haben Tausend EUR 148 eine Laufzeit von mehr als einem Jahr.

10 Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten, Schecks

Der Bestand an Flüssigen Mitteln reduzierte sich von Tausend EUR 8.717 auf Tausend EUR 5.281.

11 Aktive Rechnungsabgrenzungsposten

Die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten enthalten transitorische Abgrenzungen, insbesondere Vorauszahlungen für die Versicherungsleistungen und Lizenz- und Wartungsgebühren für Software.

12 Gezeichnetes Kapital

Das Gezeichnete Kapital beträgt unverändert 91.327.569,38 EUR. Es ist eingeteilt in 3.572.424 Namensstückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von 25,56 EUR je Aktie. Die Gesellschaft besitzt 20.682 eigene Namensstückaktien (= 0,6 % der Gesamtzahl) mit einem rechnerischen Nennwert von 528.726,85 EUR. Diese Aktien wurden 1959 zur Abgeltung von ausländischen Forderungen erworben.

13 Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt unverändert Tausend EUR 50.828.

14 Gewinnrücklagen

in Tausend EUR	31.12.2024	31.12.2025
Gesetzliche Rücklage	471	471
Andere Gewinnrücklagen	273.598	313.598
	274.069	314.069

Bei Aufstellung des Jahresabschlusses 2025 wurden Tausend EUR 40.000 den anderen Gewinnrücklagen zugeführt.

15 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

in Tausend EUR	31.12.2024	31.12.2025
Rückstellungen für unmittelbare Pensionsverpflichtungen	97.889	93.109
Rückstellungen für mittelbare Pensionsverpflichtungen	2.318	2.187
	100.207	95.296

Rückstellungen für unmittelbare Pensionsverpflichtungen beinhalten im Wesentlichen Direktzusagen und Verpflichtungen aus Kapitalbausteinmodellen.

Für Verpflichtungen aus mittelbaren Pensionszusagen, die über das Vermögen der Unterstützungskasse in Höhe von Tausend EUR 2.153 hinausgehen, wurde eine Rückstellung in Höhe von Tausend EUR 2.187 gebildet.

Aus dem HARTMANN-Altersversorgungsplan besteht eine wertpapiergebundene Verpflichtung, die dem Aktivwert der

Rückdeckungsversicherung in Höhe von Tausend EUR 31.601 entspricht und somit zu keinem Bilanzausweis führt.

Der Unterschiedsbetrag im Sinne des § 253 Abs. 6 HGB zwischen dem durchschnittlichen Marktzinssatz aus den vergangenen sieben Jahren und den vergangenen zehn Jahren beträgt Tausend EUR 1.882.

16 Übrige Rückstellungen

in Tausend EUR	31.12.2024	31.12.2025
Steuerrückstellungen	31.436	28.274
Sonstige Rückstellungen	80.004	64.711
davon Rückstellungen Personalbereich	(53.460)	(42.455)
davon Rückstellungen Vertriebsbereich	(5.093)	(5.856)
davon sonstige Verpflichtungen	(21.451)	(16.400)
	111.440	92.984

Die Rückstellungen für den Personalbereich enthalten Verpflichtungen aus Altersteilzeit, Urlaubs- und Gleitzeitguthaben, variablen Gehaltsansprüchen, Abfindungen sowie Zuwendungen für Arbeitsjubiläen. Verpflichtungen aus wertpapiergebundenen Versorgungszusagen wurden entsprechend § 246 Abs. 2 Satz 2 HGB mit dem beizulegenden Zeitwert der Vermögensgegenstände verrechnet. Zum 31. Dezember 2025 betragen der Erfüllungsbetrag der Verpflichtungen sowie der Zeitwert des Deckungsvermögens Tausend EUR 6.568. Bei dem Zeitwert des Deckungsvermögens handelt es sich um den Preis der Investmentfonds, zu dem unter normalen Marktbedingungen am Bilanzstichtag die Wertpapiere veräußert werden können.

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

Rückstellungen für Sonstige Verpflichtungen wurden im Wesentlichen für ausstehende Eingangsrechnungen gebildet.

17 Verbindlichkeiten

in Tausend EUR	31.12.2024				31.12.2025			
	davon mit einer Restlaufzeit				davon mit einer Restlaufzeit			
		bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre		bis 1 Jahr	1 bis 5 Jahre	über 5 Jahre
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	202.015	(2.480)	(199.535)	(0)	260.133	(60.467)	(199.666)	(0)
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	0	(0)	(0)	(0)	0	(0)	(0)	(0)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	64.286	(64.286)	(0)	(0)	46.336	(46.336)	(0)	(0)
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	344.767	(344.767)	(0)	(0)	348.749	(348.749)	(0)	(0)
davon aus Lieferungen und Leistungen	(64.054)	(64.054)	(0)	(0)	(85.269)	(85.269)	(0)	(0)
Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	0	(0)	(0)	(0)	0	(0)	(0)	(0)
davon aus Lieferungen und Leistungen	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Sonstige Verbindlichkeiten	11.836	(11.836)	(0)	(0)	11.487	(11.487)	(0)	(0)
davon aus Sonstigen Steuern	(4.740)	(4.740)	(0)	(0)	(5.728)	(5.728)	(0)	(0)
davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	(1)	(1)	(0)	(0)	(1)	(1)	(0)	(0)
	622.903	(423.369)	(199.535)	0	666.707	(467.040)	(199.666)	0

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von Tausend EUR 260.133 resultieren im Wesentlichen aus der Emission eines Schuldscheindarlehens im Juni 2024 sowie kurzfristiger Inanspruchnahme des syndizierten Kredits in Höhe von Tausend EUR 58.000. Das Schuldscheindarlehen hatte ursprüngliche Laufzeiten von drei und fünf Jahren mit jeweils fest

und variabel verzinsten Tranchen. Die Ziehung im Rahmen des syndizierten Kredits hat die Laufzeit von unter einem Jahr.

Durch Grundpfandrechte oder ähnliche dingliche Rechte gesicherte Verbindlichkeiten bestanden am Bilanzstichtag nicht.

18 Latente Steuern

Aktive latente Differenzen resultieren im Wesentlichen aus unterschiedlichen Wertansätzen bei Rückstellungen.

Passive latente Steuern sind im Wesentlichen auf unterschiedliche Abschreibungsdauern der immateriellen Vermögensgegenständen zurückzuführen.

Im Rahmen der saldierten Betrachtung ergibt sich zum 31. Dezember 2025 ein aktiver Überhang, der gemäß § 274 Abs. 1 HGB nicht angesetzt wurde.

19 Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

in Tausend EUR	31.12.2024	31.12.2025
Bürgschaften	5.453	4.182
davon für verbundene Unternehmen	(3.462)	(3.412)
Gewährleistungsverträge	8.174	17.463
davon für verbundene Unternehmen	(8.174)	(16.161)

Für Verpflichtungen gemäß § 285 Nr. 3a HGB sind voraussichtlich Tausend EUR 87.203 in der PAUL HARTMANN AG für Leasing und Bestellobligo aufzuwenden.

Die Eventualverbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen betreffen Patronats- und Garantieerklärungen zugunsten von Tochtergesellschaften und Dritten.

Haftungsverhältnisse werden nur im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit der PAUL HARTMANN AG oder der Geschäftstätigkeit verbundener Unternehmen eingegangen. Auf Basis der bis zum Aufstellungszeitpunkt gewonnenen Erkenntnisse geht die PAUL HARTMANN AG derzeit davon aus, dass die den Haftungsverhältnissen zugrunde liegenden Verpflichtungen von den jeweiligen Hauptschuldnern erfüllt werden können. Das Risiko einer Inanspruchnahme aus den aufgeführten Haftungsverhältnissen wird als nicht wahrscheinlich angesehen.

20 Derivative Finanzinstrumente

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

Das Risikomanagement für Finanzrisiken wird von der zentralen Treasury-Abteilung der PAUL HARTMANN AG gemäß den vom Vorstand genehmigten Richtlinien durchgeführt. Die Basis bildet die Risikostrategie, die vom Risikokomitee vorgegeben wird. Die Risikostrategie wird quartalsweise überprüft. Die aktuelle Risikostrategie benennt neben Gesamtverlustlimits aus Währungs- und Rohstoffrisiken im Verhältnis zum Adjusted EBITDA auch Sicherungszielgrößen für Einzelrisiken wie USD-Exposure, Planbedarf an Rohstoff Flusen-Zellstoff und variable Zinspositionen.

Die Treasury-Abteilung identifiziert die Finanzrisiken, bewertet sie, überwacht die Einhaltung der Verlustlimits und Sicherungsquoten und schließt gegebenenfalls in enger Zusammenarbeit mit operativen Einheiten geeignete Sicherungsgeschäfte ab. Gesichert werden Portfolios und Netto-Exposures (Macro-Hedges). Derivative Finanzkontrakte werden nur mit Banken und Kontrahenten hoher Bonität abgeschlossen und sind auf die Absicherung des operativen Geschäfts sowie der damit verbundenen Finanzierungsvorgänge beschränkt. Zum Bilanzstichtag bestanden folgende derivative Finanzpositionen:

31.12.2024				
in Tausend EUR	Marktwerte	Nominalwert	Restlaufzeit des Nominalwerts	
	Gesamt	Gesamt	Bis zu einem Jahr	mehr als 1 Jahr
Devisensicherungsgeschäfte	6.657	254.334	208.420	45.914
davon mit positivem Marktwert	7.487			
davon mit negativem Marktwert	-830			
Rohstoffsicherungsgeschäfte	-2.452	38.764	38.764	0
davon mit positivem Marktwert	0			
davon mit negativem Marktwert	-2.452			

31.12.2025				
in Tausend EUR	Marktwerte	Nominalwert	Restlaufzeit des Nominalwerts	
	Gesamt	Gesamt	Bis zu einem Jahr	mehr als 1 Jahr
Devisensicherungsgeschäfte	-6.127	300.369	232.709	67.660
davon mit positivem Marktwert	1.356			
davon mit negativem Marktwert	-7.483			
Rohstoffsicherungsgeschäfte	-3.912	37.924	37.924	0
davon mit positivem Marktwert	0			
davon mit negativem Marktwert	-3.912			

Für Finanzpositionen mit einem negativen Marktwert wurden im Jahresabschluss Rückstellungen gebildet, wenn eine Zuordnung zu Bewertungseinheiten nicht möglich war. Der Gesamtbetrag dieser Rückstellungen beläuft sich auf Tausend EUR 19.

Das Nominalvolumen ist die Summe aller Kauf- und Verkaufsbeträge derivativer Finanzgeschäfte. Die Marktwerte ergeben sich aus der Bewertung der offenen Positionen zu Marktpreisen, die den beizulegenden Zeitwerten entsprechen. Die beizulegenden Zeitwerte stellen dabei die Aufwendungen beziehungsweise

Erträge bei einer hypothetischen Glättstellung der Derivatkontrakte zum Bilanzstichtag dar.

Der beizulegende Zeitwert von Derivaten basiert auf Mark-to-Market-Bewertungen am Bilanzstichtag, die durch externe

Bankbewertungen verifiziert werden. Der beizulegende Zeitwert wird dabei als Barwert der erwarteten zukünftigen Zahlungsflüsse berechnet.

21 Bewertungseinheiten

Entsprechend der gesetzlichen Regelungen können Vermögensgegenstände, Schulden, schwebende Geschäfte oder mit hoher Wahrscheinlichkeit erwartete Transaktionen zum Ausgleich gegenläufiger Wertänderungen oder Cash-Flows mit Finanzinstrumenten zu einer Bewertungseinheit zusammengefasst werden. Mit einer hohen Eintrittswahrscheinlichkeit kann dabei aus der routinemäßigen Durchführung in der Vergangenheit gerechnet werden. Zum 31. Dezember 2025 wurden folgende Bewertungseinheiten gebildet:

Zur Sicherung des Cash-Flow-Risikos aus geplanten Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Fremdwährung in den Jahren 2026, 2027 und 2028 hat die PAUL HARTMANN AG Devisensicherungsgeschäfte abgeschlossen. Zum 31. Dezember 2025 waren Devisensicherungsgeschäfte in Höhe von Tausend EUR 289.142 als Sicherungsinstrumente mit einem positiven Marktwert von Tausend EUR 1.322 und einem negativen Marktwert von Tausend EUR 7.465 im Rahmen von Cash-Flow-Hedges in Makro-Bewertungseinheiten designiert. Der Betrag der designierten Grundgeschäfte entspricht dem Nominalwert der Sicherungsgeschäfte. Die Höhe der mit der gebildeten Bewertungseinheit abgesicherten Fremdwährungsrisiken aus zukünftigen erwarteten nachteiligen bzw. vorteilhaften Zahlungsstromänderungen zukünftiger Forderungen und Verbindlichkeiten in Fremdwährung entspricht den positiven und negativen Marktwerten der Devisensicherungsgeschäfte.

Cash-Flow-Risiken aus schwankenden Preisen für im Geschäftsjahr 2026 geplante Einkäufe von Rohstoffen wurden teilweise über Rohstoffswaps abgesichert.

Zum 31. Dezember 2025 waren Rohstoffswaps in Höhe von Tausend EUR 37.924 als Sicherungsinstrumente mit einem negativen Marktwert von Tausend EUR 3.912 in Portfolio-Bewertungseinheiten designiert. Der Betrag der designierten Grundgeschäfte entspricht dem Nominalwert der Sicherungsgeschäfte. Zum Abschlussstichtag ergibt sich die Höhe der mit der gebildeten Bewertungseinheit abgesicherten Risiken aus dem geplanten errechneten Risiko schwankender Rohstoffpreise und aus den erwarteten nachteiligen bzw. vorteilhaften Zahlungsstromänderungen der geplanten Einkäufe von Rohstoffen in vorgenannter Höhe.

Zinssicherungen waren zum Stichtag 31.12.2025 nicht im Bestand.

Die Wert- und Zahlungsstromänderungen der Grundgeschäfte und Devisensicherungsgeschäfte bzw. Rohstoffswaps gleichen sich nahezu vollständig aus, da Grund- und Sicherungsgeschäft demselben Risiko ausgesetzt sind und jeweils in den risikobestimmenden Parametern übereinstimmen.

Der Nachweis der prospektiven und retrospektiven Effektivität wird mithilfe regelmäßig durchgeführter Effektivitätstests erbracht. Die Ermittlung der prospektivischen Effektivität erfolgt anhand der so genannten „Critical-Terms-Match-Methode“, die der retrospektiven Effektivität anhand der so genannte „Dollar-Offset-Methode“; bei Rohstoffswaps kommt jeweils die Regressionsanalyse zur Anwendung.

ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

22 Umsatzerlöse

in Tausend EUR	2024	2025
Umsatzerlöse nach Geschäftssegmenten:		
Wundversorgung	241.691	238.303
Inkontinenzmanagement	383.711	392.870
Infektionsmanagement	262.068	281.515
Komplementäre Divisionen der Gruppe	15.801	14.650
Sonstige Umsatzerlöse	137.002	141.394
Umsatzerlöse	1.040.273	1.068.732
Aufgliederung nach Regionen:		
Deutschland	596.632	578.316
Europa	351.928	386.997
Außerhalb Europas	91.712	103.418
Umsatzerlöse	1.040.273	1.068.732

Die sonstigen Umsatzerlöse beinhalten im Wesentlichen konzerninterne Lizenz- und Dienstleistungsverrechnungen.

23 Veränderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen

Die Bestände an fertigen und unfertigen Erzeugnissen gingen um Tausend EUR 8.545 zurück.

24 Andere aktivierte Eigenleistungen

Aktivierte Eigenleistungen beinhalten aktivierungsfähige Ausgaben, die überwiegend im Rahmen der Migration des ERP-Systems auf SAP S/4HANA verursacht wurden.

25 Sonstige betriebliche Erträge

in Tausend EUR	2024	2025
Erträge aus der Weiterberechnung von Aufwendungen an verbundene Unternehmen	45.700	62.653
Kursgewinne	23.300	26.972
Sonstige Erträge Vorjahre	3.506	6.630
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	9.445	6.453
Erträge aus der Weiterberechnung an Arbeitnehmer (Sachbezüge und Kraftfahrzeuge)	4.427	3.833
Erträge aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	856	637
Erträge aus der Auflösung von Einzelwertberichtigungen auf Forderungen	137	324
Sonstiges	4.574	2.004
	91.945	109.506

26 Materialaufwand

in Tausend EUR	2024	2025
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	528.451	551.419
Bezogene Leistungen	12.704	13.501
	541.155	564.920

27 Personalaufwand

in Tausend EUR	2024	2025
Löhne und Gehälter	198.127	191.757
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Unterstützung	30.056	32.257
Aufwendungen für Altersversorgung	4.394	4.466
	232.577	228.481

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

	2024	2025
Angestellte	1.691	1.721
Arbeiter	518	502
Arbeitnehmer i. S. von § 267 Abs. 5 HGB	2.209	2.223
Auszubildende	69	76

28 Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen

Die Abschreibungen betrugen Tausend EUR 33.449. Im Einzelnen sind die Abschreibungen aus dem Anlagenspiegel ersichtlich.

29 Sonstige betriebliche Aufwendungen

in Tausend EUR	2024	2025
Ausgangsfrachten	64.416	65.591
Weiterberechnete Aufwendungen von verbundenen Unternehmen	34.356	48.285
Miete und Leasing	24.743	27.896
Werbung und Werbekostenzuschüsse	25.258	26.763
Recht und Beratung, Gebühren und Beiträge	21.822	24.306
Kursverluste und Kurssicherungsmaßnahmen	26.414	24.041
Fremdpersonal und sonstige Dienstleistungen	22.705	23.445
Instandhaltung, Wartung und Reinigung	22.994	20.786
Reise- und Repräsentationsaufwendungen	6.086	6.466
Aufwendungen im Personalbereich	4.038	5.389
Entwicklung- und Konstruktion	4.371	2.914
Paletten	2.970	2.554
Patent- und Lizenzkosten	679	641
Übrige Aufwendungen	31.872	29.135
	292.724	308.212

Im Geschäftsjahr wurden Pauschal- und Einzelwertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie auf Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von Tausend EUR 627 (Vorjahr: Tausend EUR 530) gebildet.

30 Finanzergebnis

in Tausend EUR	2024	2025
Erträge aus Beteiligungen	+35.791	+42.790
davon aus verbundenen Unternehmen	(35.791)	(42.790)
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	+15.541	+12.568
davon aus verbundenen Unternehmen	(13.544)	(12.183)
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-22.184	-18.976
davon an verbundene Unternehmen	(-11.204)	(-6.648)
davon Zinsanteil aus Rückstellungsveränderung	(-2.143)	(-2.235)
Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen	+9.544	+12.661
Aufwendungen aus Ergebnisabführungsverträgen	-7.948	-1.311
Zuschreibungen auf Finanzanlagen	+2.630	+900
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-11.900	0
	21.474	48.631

Im Berichtsjahr erfolgte eine Zuschreibung auf Finanzanlagen in Höhe von Tausend EUR 900, da die Gründe für eine frühere außerplanmäßige Wertminderung weggefallen sind.

Im Geschäftsjahr bestanden Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge zwischen der PAUL HARTMANN AG als herrschender Gesellschaft und der CMC Consumer Medical Care GmbH, der HARTMANN Beteiligungen GmbH, der Bode Chemie GmbH, der Kneipp GmbH sowie der KOB GmbH.

31 Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Für im Geschäftsjahr 2025 aktivierte digitale Wirtschaftsgüter wurden die entsprechenden Möglichkeiten der steuerlichen Sofortabschreibung gemäß den geltenden gesetzlichen Regelungen genutzt.

Die PAUL HARTMANN AG hat im Berichtsjahr keinen Steueraufwand im Zusammenhang mit der globalen Mindestbesteuerung zu verzeichnen (Vorjahr: Tausend EUR 64).

32 Sonstige Steuern

Die sonstigen Steuern in Höhe von Tausend EUR 1.243 betreffen im Wesentlichen den Bezug von Energie in Höhe von Tausend EUR 775.

33 Jahresüberschuss, Zuführung zu den Gewinnrücklagen, Bilanzgewinn

Der Jahresüberschuss beträgt Tausend EUR 89.469. Den anderen Gewinnrücklagen wurden gemäß §270 Abs. 2 HGB Tausend EUR 40.000 zugeführt, sodass sich unter Berücksichtigung des Gewinnvortrages in Höhe von Tausend EUR 69.209 ein Bilanzgewinn von Tausend EUR 118.678 ergibt.

34 Nachtragsbericht

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

35 Mitteilungen nach § 20 Abs. 4 AktG

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

36 Gesamtbezüge des Aufsichtsrats und des Vorstands

Die Höhe der Vergütung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr beträgt satzungsgemäß Tausend EUR 941.

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.

37 Gebühren des Abschlussprüfers

Angaben zu Honoraren des Abschlussprüfers gemäß § 285 Nr. 17 HGB erfolgen im Anhang des Konzernabschlusses der PAUL HARTMANN AG.

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands für das Berichtsjahr beliefen sich auf Tausend EUR 5.448 (2024: Tausend EUR 7.185). Der variable Anteil beträgt Tausend EUR 2.144 (2024: Tausend EUR 4.025). Langfristig fällige Leistungen bestehen in Höhe von Tausend EUR 447 (2024: Tausend EUR 0,0).

Für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstands und deren Hinterbliebenen sind insgesamt Tausend EUR 7.465 zurückgestellt. Die Gesamtbezüge früherer Mitglieder des Vorstands betrugen für das Geschäftsjahr Tausend EUR 770.

Die Namen der Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands sind in der Übersicht „Aufsichtsrat, Vorstand“ angegeben.

Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns:

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

in Tausend EUR	2025
Bilanzgewinn	118.678
An die Aktionäre werden auf das Grundkapital ausgeschüttet: 8,00 EUR je Namensstückaktie auf die dividendenberechtigten 3.551.742 Namensstückaktien	28.414
Gewinnvortrag	90.264

Heidenheim an der Brenz, den 10. März 2026

PAUL HARTMANN AG

Fünfstück

Georgelin

Grote

Neubrand

ANLAGENSPIEGEL DER PAUL HARTMANN AG

in Tausend EUR		kumulierte Anschaffungs-/Herstellungswerte			
Anlagevermögen	Stand 1.1.2025	Zugänge	Umbuchungen	Abgänge	Stand 31.12.2025
I. Immaterielle Vermögensgegenstände					
1. Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	198.629	8.422	40.120	-3.569	243.602
2. Geleistete Anzahlungen und Immaterielle Vermögensgegenstände im Bau	40.422	0	-40.120	-63	239
	239.051	8.422	0	-3.632	243.842
II. Sachanlagen					
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten	162.148	1.658	102	-127	163.781
2. Technische Anlagen und Maschinen	184.987	10.264	23.821	-241	218.831
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	127.747	9.688	1.470	-4.429	134.475
4. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	35.139	3.271	-25.393	-286	12.731
	510.021	24.881	0	-5.084	529.818
III. Finanzanlagen					
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	590.940	45.890	0	-2.604	634.227
2. Beteiligungen	0	0	0	0	0
3. Geleistete Anzahlungen auf Finanzanlagen	0	0	0	0	0
	590.940	45.890	0	-2.604	634.227
Summe I-III	1.340.012	79.194	0	-11.319	1.407.886

Abschreibungen						Restbuchwerte		
	Stand Abschreibungen 1.1.2025	Abschreibungen	Zuschreibungen	Umbuchungen	Abgänge	Stand 31.12.2025	Stand 1.1.2025	Stand 31.12.2025
	165.508	16.866	0	0	-3.536	178.838	33.121	64.764
		0	0	0	0	0	40.422	239
	165.508	16.866	0	0	-3.536	178.838	73.543	65.005
	104.981	4.094	0	0	-60	109.015	57.167	54.765
	167.584	6.289	0	0	-241	173.632	17.403	45.199
	107.433	6.200	0	0	-4.358	109.275	20.314	25.200
	0	0	0	0	0	0	35.139	12.731
	379.998	16.583	0	0	-4.658	391.923	130.023	137.895
	97.122	0	-900	0	-2.574	93.648	493.818	540.579
	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0	0	0
	97.122	0	-900	0	-2.574	93.648	493.818	540.579
	642.628	33.449	-900	0	-10.769	664.409	697.384	743.479

ANTEILSBESITZ DER PAUL HARTMANN AG

		Anteil am Kapital in %	Eigenkapital Tausend EUR ¹⁾	Ergebnis Tausend EUR ¹⁾
	Inland			
DE	Balata GmbH, Heidenheim	100,0	235	1
	Bode Chemie GmbH, Hamburg	100,0	24.539 ⁶⁾	0 ^{2) 6)}
	BRAWO SYSTEMS GmbH, Kaiserslautern	100,0	2.000 ⁶⁾	0 ^{3) 6)}
	CMC Beteiligungen GmbH, Sontheim	100,0	104	-9
	CMC Consumer Medical Care GmbH, Sontheim	100,0	7.026 ⁶⁾	0 ^{2) 6)}
	CMC Technologies GmbH & Co. KG, Sontheim	100,0	95 ⁶⁾	-29 ⁶⁾
	HARTMANN Beteiligungen GmbH, Heidenheim	100,0	18.042 ⁶⁾	0 ^{2) 6)}
	Hartmann Venture GmbH, Grünwald	100,0	12.624	115
	Kneipp GmbH, Würzburg	100,0	69.873 ⁶⁾	0 ^{2) 6)}
	Kneipp Werbe-Agentur u. Vertriebs-GmbH, Würzburg	100,0	635 ⁶⁾	0 ^{4) 6)}
	KOB GmbH, Wolfstein	100,0	24.878 ⁶⁾	0 ^{2) 6)}
	KOB Medical Devices (Deutschland) GmbH, Wolfstein	100,0	31 ⁶⁾	0 ^{3) 6)}
	NOGE Gesellschaft für Medizinprodukte und -dienstleistungen mbH, Heidenheim	100,0	41.188	635
	PAUL HARTMANN AG & Co. Logistikzentrum Süd oHG, Grünwald	100,0	1.716	51
	web care LBJ GmbH, Hamburg	100,0	2.154 ⁶⁾	0 ^{5) 6)}

		Anteil am Kapital in %	Eigenkapital Tausend EUR ¹⁾	Ergebnis Tausend EUR ¹⁾
	Ausland			
AE	PAUL HARTMANN Middle East FZE, Dubai	100,0	7.709	713
AT	Kneipp Austria GmbH, Wiener Neudorf	100,0	1.348	194
	PAUL HARTMANN Gesellschaft m.b.H., Wiener Neudorf	100,0	21.208	2.708
AU	PAUL HARTMANN Pty. Ltd., Sydney/NSW	100,0	13.063	2.791
BE	N.V. PAUL HARTMANN S.A., Saintes	100,0	6.620	1.038
BR	Bace Comércio Internacional Ltda., São Paulo	100,0	10.344	322
CH	IVF HARTMANN AG, Neuhausen	76,7	123.045	13.321
	IVF HARTMANN Holding AG, Neuhausen	76,7	57.646	5.466
	Kistler AG, Gommiswald	76,7	7.177	1.053
	Kneipp GmbH, Wallisellen	100,0	850	322
	Zentral-Apotheke Neuhausen AG, Neuhausen	76,7	10.986	5.439
CL	PAUL HARTMANN Chile SpA, Santiago de Chile	100,0	321	-274
CN	PAUL HARTMANN (Shanghai) Trade Co., Ltd., Shanghai	100,0	1.067	78
CZ	HARTMANN-RICO a.s., Veverská Bítýška	100,0	105.539	5.584
	HARTMANN CARE s.r.o., Veverská Bítýška	100,0	41	0
	SANICARE s.r.o., Veverská Bítýška	100,0	121	-19
DK	PAUL HARTMANN A/S, København	100,0	483	11
DZ	Laboratoires PAUL HARTMANN S.A.R.L., Rouiba	51,0	7.632	-131
ES	Consumer Medical Care Iberia S.L., Barcelona	100,0	982	155
	Farmaban S.A., Sant Fruitós de Bages*	35,3	20.028	3.199
	Laboratorios HARTMANN S.A., Mataró	100,0	51.943	6.382
	PAUL HARTMANN España S.L.U., Mataró	100,0	68.021	2.911
	PAUL HARTMANN Iberia S.A., Mataró	100,0	26.756	-52
	PAUL HARTMANN S.A., Mataró	100,0	17.377	812
FR	Advanced Silicone Coating S.A.S., Pusignan	100,0	8.495	1.763
	CMC France S.A.R.L., Sélestat	100,0	2.828	429
	Laboratoires PAUL HARTMANN S.A.R.L., Châtenois	100,0	5.232	521
	PAUL HARTMANN S.A.S., Châtenois	100,0	136.544	8.358
	Providom S.A.S., Châtenois	100,0	5.243	421
GB	PAUL HARTMANN Ltd., Heywood	100,0	4.492	323
GR	PAUL HARTMANN Hellas A.E., Glyfada/Athina	100,0	9.607	407
HK	PAUL HARTMANN Asia-Pacific Ltd., Kowloon	100,0	2.480	385
HR	PAUL HARTMANN d.o.o., Zagreb	100,0	5.972	293

		Anteil am Kapital in %	Eigenkapital Tausend EUR ¹⁾	Ergebnis Tausend EUR ¹⁾
HU	HARTMANN-RICO Hungária Kft., Biatorbágy	100,0	9.257	696
IN	KOB Medical Textiles Private Ltd., Coimbatore	100,0	10.455	736
IT	HARTMANN FOROMED S.R.L., Verona	100,0	-683	60
	Kneipp Italia S.R.L., Brennero	100,0	-18	-9
	PAUL HARTMANN S.p.A., Verona	100,0	3.719	440
JP	Kneipp Japan K.K., Yokohama	100,0	8.686	464
	KOB Japan K.K., Osaka	100,0	236	2
MA	PAUL HARTMANN S.A.R.L., Casablanca	100,0	740	51
NL	Kneipp Nederland B.V., Utrecht	100,0	998	-32.487
	PAUL HARTMANN B.V., Utrecht	100,0	3.479	945
	PAUL HARTMANN Finance B.V., Nijmegen	100,0	150.006	26.916
PL	PAUL HARTMANN Polska sp. z o.o., Pabianice	100,0	16.066	2.010
	PAUL HARTMANN Manufacturing sp. z o.o., Częstochowa	100,0	84.450	-616
PT	PAUL HARTMANN LDA, Prior Velho	100,0	5.964	814
RO	PAUL HARTMANN S.R.L., Bucharest	100,0	7.695	866
RU	PAUL HARTMANN OOO, Moskwa	100,0	26.424	656
SA	PAUL HARTMANN Regional Headquarters, Riad	100,0	49	4
SE	HARTMANN-ScandiCare AB, Anderstorp	100,0	2.391	117
SI	PAUL HARTMANN Adriatic d.o.o., Ljubljana	100,0	2.066	366
SK	HARTMANN-RICO spol. s.r.o., Bratislava	100,0	5.145	1.162
TR	CMC CONSUMER MEDICAL CARE Pamuk Ambalaj Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti., Mersin	100,0	10.602	3.592
	PAUL HARTMANN Ltd. Sti., Istanbul	100,0	1.272	26
TW	Paul Hartmann Taiwan Limited, Taipei	100,0	719	50
US	HARTMANN USA, Inc., Rock Hill/South Carolina	100,0	12.603	1.277
	Kneipp Corporation of America, Inc., New York	100,0	7.827	145
	KOB USA Corporation, Tucker/Georgia	100,0	918	6
	PAUL HARTMANN Corp., Rock Hill/South Carolina	100,0	28.834	657
ZA	HARTMANN-Vitamed (Pty) Ltd., Johannesburg	100,0	4.717	410

* At Equity konsolidierte Beteiligungen

1) Angaben nach IFRS

2) Ergebnisabführungsvertrag mit PAUL HARTMANN AG

3) Ergebnisabführungsvertrag mit KOB GmbH

4) Ergebnisabführungsvertrag mit Kneipp GmbH

5) Ergebnisabführungsvertrag mit HARTMANN Beteiligungen GmbH

6) Werte nach Local GAAP

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

* Arbeitnehmersvertreter

Vorstand

Britta Fünfstück

Vorsitzende des Vorstands (CEO) und Arbeitsdirektorin

François Georgelin

Mitglied des Vorstands

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 Baustoffgruppe,
SCHWENK Zement GmbH & Co. KG

Eva Maria van Pelt

Selbstständige Beraterin

Stefan Grote

Mitglied des Vorstands

Oliver Neubrand

Mitglied des Vorstands (CFO)

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die PAUL HARTMANN AG, Heidenheim an der Brenz

Prüfungsurteile

Wir haben den Jahresabschluss der PAUL HARTMANN AG, Heidenheim an der Brenz, – bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2025 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Lagebericht der PAUL HARTMANN AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025 geprüft. Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f Abs. 4 HGB (Angaben zur Frauenquote) haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigegefügte Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2025 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025 und
- vermittelt der beigegefügte Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Lagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der oben genannten Erklärung zur Unternehmensführung.

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

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts 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 Jahresabschlusses und des Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen 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 Jahresabschluss und zum Lagebericht zu dienen.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f Abs. 4 HGB (Angaben zur Frauenquote) als nicht inhaltlich geprüften Bestandteil des Lageberichts.

Unsere Prüfungsurteile zum Jahresabschluss und zum Lagebericht 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 Jahresabschluss, zu den inhaltlich geprüften Lageberichtsangaben oder zu unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Jahresabschluss und den Lagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses 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 Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft 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, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss 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 Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Lagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist, und ob der Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss 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 Jahresabschluss und zum Lagebericht 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 Jahresabschlusses und Lageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten 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 Jahresabschluss und im Lagebericht 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 Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollen und den für die Prüfung des Lageberichts 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 der Gesellschaft 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 so wie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit der Gesellschaft 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 Jahresabschluss und im Lagebericht 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 die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir Darstellung, Aufbau und Inhalt des Jahresabschlusses insgesamt einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss

unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt.

- beurteilen wir den Einklang des Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage der Gesellschaft.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Lagebericht 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

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 Patientenhgiene 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.

UMSATZ- UND ERTRAGSLAGE

Positive Entwicklung in anspruchsvollem Marktumfeld

Die wichtigsten Veränderungen im Marktumfeld von HARTMANN stellen die Marktreduktion wichtiger Segmente dar. Auch aus der Zollpolitik der USA entstanden Mehrkosten. Dennoch hat sich die PAUL HARTMANN AG 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.

Anstieg der Umsatzerlöse

Im Jahr 2025 erzielte die PAUL HARTMANN AG Umsatzerlöse in Höhe von 1.068,7 Mio. EUR. Dies entspricht einem Anstieg um 2,7% gegenüber dem Vorjahr.

Die Umsatzerlöse in den Geschäftssegmenten sind um 24,1 Mio. EUR auf 927,3 Mio. EUR gestiegen. Dies entspricht einem Plus von 2,7%. Dabei erhöhten sich die externen Kundenumsätze um 3,4% auf 574,6 Mio. EUR. Die internen Umsatzerlöse mit anderen Konzerngesellschaften wuchsen um 1,6% auf 352,7 Mio. EUR.

Die sonstigen Umsatzerlöse stiegen um 4,4 Mio. EUR auf 141,4 Mio. EUR. Zu diesen zählt insbesondere die Leistungsverrechnung mit den Konzerngesellschaften.

Leichter Umsatzrückgang im Segment Wundmanagement

Im Segment Wundversorgung sind die Umsatzerlöse um 1,4% auf 238,3 Mio. EUR zurückgegangen. Dabei haben die externen Kundenumsätze um 1,5% und die internen Umsätze um 1,2% abgenommen. Insbesondere unklare künftige Erstattungsregelungen haben auf dem deutschen Heimatmarkt das Geschäft belastet.

Segment Inkontinenzmanagement verzeichnet profitables Wachstum

Im Segment Inkontinenzmanagement sind die Umsatzerlöse im Berichtsjahr um 2,4% auf 392,9 Mio. EUR gestiegen. Dabei verzeichneten die externen Kundenumsätze ein Wachstum von 3,2%. Die internen Umsätze erhöhten sich um 1,3%.

Besonders der Bereich der Inkontinenzhosen profitierte von erfolgreichen Produkt-Relaunches und der Einführung der absorbierenden Unterwäsche, MoliCare® Absorbent Underwear. Zusätzlich trug die medizinische Hautpflege maßgeblich zum Wachstum bei.

Umsatzwachstum im Infektionsmanagement

Im Segment Infektionsmanagement stiegen die Umsatzerlöse im Berichtsjahr um 7,4% auf 281,5 Mio. EUR. Dabei nahmen die externen Kundenumsätze um 7,1% und die internen Umsätze um 8,4% zu.

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.

Jahresüberschuss gestiegen

Im Vergleich mit dem Vorjahr ist der Jahresüberschuss der PAUL HARTMANN AG 2025 um 25,6 Mio. EUR auf 89,5 Mio. EUR gestiegen. Dazu hat insbesondere das Finanzergebnis mit einem Anstieg um 27,2 Mio. EUR auf 48,6 Mio. EUR beigetragen. Wesentlicher Bestandteil des Finanzergebnisses ist das operative Beteiligungsergebnis, das sich aus Dividendenerträgen und dem Ergebnis aus Ergebnisabführungsverträgen zusammensetzt. Gegenüber dem Vorjahreswert verzeichnete das Unternehmen hier einen Anstieg um 16,8 Mio. EUR.

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.

VERMÖGENS- UND FINANZLAGE

Investitionen in Produktion und Infrastruktur

Die Investitionen in das Sachanlagevermögen lagen im Berichtsjahr bei 24,9 Mio. EUR und damit 8,3 Mio. EUR über den Abschreibungen. Investitionsschwerpunkte waren die Erweiterung und Modernisierung von Produktionsanlagen und der Infrastruktur in den Kernsegmenten.

Zusätzlich investierte die PAUL HARTMANN AG 8,4 Mio. EUR in immaterielle Vermögenswerte. Der Schwerpunkt lag dabei auf der Migration des ERP-Systems auf SAP S/4HANA¹, die im Berichtsjahr erfolgreich abgeschlossen wurde.

Durch Kapitalerhöhungen bei der polnischen Produktionsgesellschaft PAUL HARTMANN Manufacturing sp. z.o.o. und bei der deutschen Kneipp GmbH erhöhten sich die Finanzanlagen im abgelaufenen Geschäftsjahr um 45,9 Mio. EUR.

Nettoumlaufvermögen gestiegen

Das Nettoumlaufvermögen der PAUL HARTMANN AG erhöhte sich im Berichtsjahr mit einem Plus von 11,5 Mio. EUR um 5,6% auf 217,0 Mio. EUR. Dies ist in erster Linie auf den Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 17,1 Mio. EUR auf einen Wert von 216,9 Mio. EUR zurückzuführen.

Dabei sind hauptsächlich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber verbundenen Unternehmen gestiegen. Diese verzeichnen einen Zuwachs von 15,9 Mio. EUR. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich um 1,3 Mio. EUR erhöht. Die Forderungslaufzeit betrug 73,0 Tage.

Während der Vorratsbestand im Vergleich zum Vorjahr um 2,3 Mio. EUR auf 131,8 Mio. EUR zurückgegangen ist, stiegen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im Berichtszeitraum um 3,3 Mio. EUR auf einen Wert von 131,6 Mio. EUR. Die Vorratsreichweite lag bei 84,0 Tagen, die Laufzeit der Verbindlichkeiten betrug 54,4 Tage.

Anstieg der Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten der PAUL HARTMANN AG sind gegenüber dem Vorjahr um 43,8 Mio. EUR gestiegen. Dabei haben

sich die finanziellen Verbindlichkeiten aufgrund der Aufnahme kurzfristiger Bankdarlehen aus der Inanspruchnahme des syndizierten Kredits über 58,0 Mio. EUR erhöht.

Die sonstigen Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber den Konzerngesellschaften werden im Wesentlichen durch die Konzernfunktionen der PAUL HARTMANN AG im Bereich der Finanzierung und des konzerninternen Cash-Poolings beeinflusst. Die Forderungen aus diesen Funktionen stiegen im Berichtszeitraum um 21,8 Mio. EUR auf 295,8 Mio. EUR. Entsprechende Verbindlichkeiten sind um 14,8 Mio. EUR auf 251,2 Mio. EUR zurückgegangen.

Die Rückstellungen reduzierten sich im Berichtsjahr um 23,4 Mio. EUR. Dabei sanken die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen um 4,9 Mio. EUR und die übrigen Rückstellungen um 18,5 Mio. EUR.

Die Bilanzsumme der PAUL HARTMANN AG lag zum 31. Dezember 2025 bei 1.429,4 Mio. EUR und damit 81,5 Mio. EUR über dem Vorjahreswert.

Anstieg der Eigenkapitalquote

Für das Geschäftsjahr 2025 lag der Jahresüberschuss der PAUL HARTMANN AG bei 89,5 Mio. EUR und damit 25,6 Mio. EUR über dem Vergleichswert aus dem Vorjahr. Beim Eigenkapital verzeichnet das Unternehmen einen Anstieg um 61,1 Mio. EUR auf einen Wert von 574,4 Mio. EUR. Bei erhöhter Bilanzsumme stieg die Eigenkapitalquote der PAUL HARTMANN AG von 38,1% im Vorjahr auf 40,2%.

Eigenkapitalentwicklung in Mio. EUR

Eigenkapital zum 31. Dezember 2024	513,3
Dividendenausschüttung	-28,4
Jahresüberschuss 2025	89,5
Eigenkapital zum 31. Dezember 2025	574,4

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

BERICHT DES VORSTANDS ÜBER DIE BEZIEHUNGEN ZU VERBUNDENEN UNTERNEHMEN

Der Vorstand hat gemäß § 312 AktG einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen erstellt. Dieser enthält folgende Schlusserklärung: „Zusammenfassend erklären wir hiermit, dass die PAUL HARTMANN AG und ihre Tochtergesellschaften nach den Umständen, die uns in dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhielten und durch Maßnahmen, die getroffen oder unterlassen wurden, keine Nachteile erlangt haben.“

ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Mitteilung gemäß § 289f Abs. 4 HGB

Mit Beschluss vom 30. Juni 2021 hat der Aufsichtsrat als Zielgröße für den Frauenanteil im Aufsichtsrat 30% und im Vorstand 20% für den Zeitraum vom 1. Juli 2021 bis zum 30. Juni 2026 festgesetzt.

Mit Beschluss vom 23. April 2021 hat der Vorstand für den Frauenanteil in der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstandes eine Zielgröße von 12% und in der zweiten Führungsebene eine Zielgröße von 25% für den Zeitraum bis zum 30. Juni 2026 festgesetzt.

Im Geschäftsjahr 2025 konnte HARTMANN die gesetzten Quoten auf jeder Ebene erreichen.

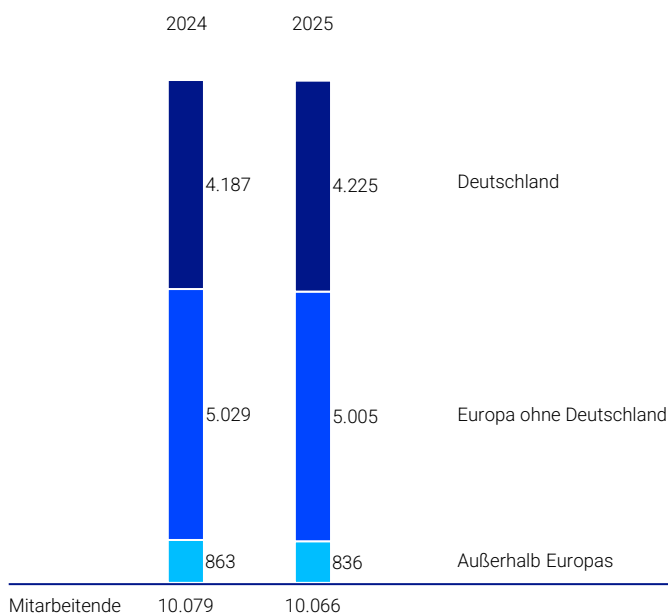
MITARBEITENDE

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

Allgemeine Anmerkung zum Prognosebericht der PAUL HARTMANN AG

Der Jahresabschluss der PAUL HARTMANN AG wurde nach den Regeln des deutschen Handelsgesetzbuchs (HGB) aufgestellt.

Die PAUL HARTMANN AG ist die Muttergesellschaft der HARTMANN GRUPPE. Zum Ende des Geschäftsjahrs 2025 umfasste ihr Geschäft vor allem Aktivitäten in den Segmenten Wundversorgung, Inkontinenz- und Infektionsmanagement.

Die Ergebnisse der PAUL HARTMANN AG sind in erheblichem Maße von ihren direkt und indirekt gehaltenen Tochtergesellschaften und Beteiligungen beeinflusst. Die Geschäftsentwicklung der PAUL HARTMANN AG unterliegt grundsätzlich den gleichen Risiken und Chancen wie die der HARTMANN GRUPPE. Der Ausblick für die HARTMANN GRUPPE spiegelt aufgrund der Verflechtungen zwischen der PAUL HARTMANN AG und ihren Tochtergesellschaften sowie aufgrund des Gewichts der PAUL HARTMANN AG im Konzern größtenteils auch die Erwartungen für die PAUL HARTMANN AG wider. Daher gelten die Ausführungen für den HARTMANN GRUPPE auch für die PAUL HARTMANN AG.

Wir gehen davon aus, dass die Erträge aus Beteiligungen beziehungsweise aus Gewinnabführungsverträgen mit verbundenen Unternehmen sowie die Verrechnungen mit verbundenen Unternehmen den Gewinn der PAUL HARTMANN AG erheblich beeinflussen werden.

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 Wundaufgaben 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 eingriffs-spezifische 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.

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

Der Jahresabschluss der PAUL HARTMANN AG erscheint in deutscher Sprache. Er kann 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.



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