



GESCHÄFTS 
BERICHT 2018

Das Gesundheitssystem ist fast so komplex wie der menschliche Körper. B. Braun tut alles, um die bestmöglichen Produkte und Systemlösungen für die Medizin zu entwickeln. Aber kein Anbieter kann die Herausforderungen alleine meistern. „Sharing Expertise“ lautet unser Markenversprechen. Wir teilen unser Wissen, unsere Leidenschaft, treten aktiv in den Dialog mit internationalen Experten und Partnern – und profitieren auch von ihren Perspektiven und ihrem Fachwissen. Ein Bekenntnis zu noch mehr Austausch, mit dem wir Antworten auf die großen Fragen der Gesundheitsbranche finden wollen. Wenn sich alle einbringen, können wir gemeinsam Gesundheit schützen und verbessern. Machen Sie mit?

INHALT

MANAGEMENT	4
Vorstand	4
Im Dialog: Gemeinsam wachsen, nachhaltig wirken	6

LASSEN SIE UNS REDEN	12
Zusammenarbeiten statt durcheinanderreden	12
Smart Hospital oder: Wenn Ihnen schlecht wird, fragen Sie erstmal Ihr Unterhemd	22
Was tun gegen Volkskrankheiten?	24
Die Antibiotika-Krise: Es ist Zeit, aufzuwachen	26

KONZERNLAGEBERICHT	28
--------------------	----

KONZERNABSCHLUSS	74
------------------	----

BERICHT DES AUFSICHTSRATS	161
---------------------------	-----



VORSTAND



(von links nach rechts)

DR. JOACHIM SCHULZ | Sparte Aesculap

DR. MEINRAD LUGAN | Sparten Hospital Care und Out Patient Market

ANNA MARIA BRAUN LL.M. | Region Asien-Pazifik

PROF. DR. HEINZ-WALTER GROSSE | Vorsitzender des Vorstands, Personal- und Rechtswesen, Arbeitsdirektor

CAROLL H. NEUBAUER LL.M. | Region Nordamerika

DR. ANNETTE BELLER | Finanzen, Steuern, Service-Bereiche

MARKUS STROTMANN | Sparte B. Braun Avitum

GEMEINSAM WACHSEN, NACHHALTIG WIRKEN

Am 1. April übergibt Prof. Dr. Heinz-Walter Große den Vorstandsvorsitz von B. Braun an Anna Maria Braun. Sie wird in sechster Generation das Familienunternehmen leiten. In unserem Doppelinterview schauen beide miteinander zurück und nach vorn.

Herr Professor Große, Sie waren 40 Jahre lang mit Leib und Seele für B. Braun tätig und in den vergangenen acht Jahren Vorstandsvorsitzender. Diese Ära geht Ende März zu Ende. Wie geht es Ihnen damit?

PROF. DR. HEINZ-WALTER GROSSE | Ja, da beginnt in der Tat etwas Neues für mich. Allerdings gab es in den zurückliegenden 40 Jahren immer Neuanfänge. Veränderungen habe ich immer gemocht. Und die Bereitschaft dazu ist eine wertvolle Qualität, die wir bei B. Braun leben. Insofern freue ich mich auf die neue Lebensphase. Es bleibt spannend!

Frau Braun, auch für Sie beginnt eine neue Ära: Am 1. April übernehmen Sie in der sechsten Generation als erste Frau im Unternehmen den Vorstandsvorsitz. Vor dem Hintergrund der Unternehmensgeschichte ist das ein sehr besonderer Moment. Was löst dieser Moment aus?

ANNA MARIA BRAUN | Ich denke nicht in „besonderen Momenten“. Wir halten bis zum 1. April nicht den Atem an, sondern stecken mitten im Tagesgeschäft und gehen konzentriert die Aufgaben an, die vor uns liegen.

Bevor wir den Blick auf diese neuen Aufgaben richten, lassen Sie uns zunächst aufs vergangene Geschäftsjahr schauen. Herr Professor Große, was war positiv? Worauf können wir stolz sein?

PROF. DR. HEINZ-WALTER GROSSE | Da ist zunächst zu verzeichnen, dass wir weiterhin ein Umsatzwachstum in der Größenordnung haben, wie wir uns das vorstellen. Und zwar in allen vier Sparten und in allen Regionen, in denen wir tätig sind. Konkret: Wir haben Produkte in 112 Fabriken rund um den Globus produziert und diese für nahezu 7 Milliarden Euro verkauft. Das entspricht einem währungsbereinigten Wachstum von über 5 Prozent. Diese Entwicklung freut uns. Wenn man dann noch sieht, dass wir 2018 Investitionen in Höhe von rund 900 Millionen Euro getätigt und eine ganze Reihe von Projekten erfolgreich abgeschlossen haben, darf man sagen: Da ist uns einiges gelungen.

Gibt es bei den Investitionsprojekten, die abgeschlossen wurden, persönliche Highlights?

ANNA MARIA BRAUN | Ein Highlight war sicher die Eröffnung unseres Campus 1 und 2 in Penang, Malaysia, dem größten Einzelstandort im Konzern. Das Investitionsprojekt lief seit 2009 und ist 2018 zum Abschluss gekommen.

PROF. DR. HEINZ-WALTER GROSSE | Das war auf jeden Fall ein bewegender Moment für uns und die Mannschaft vor Ort und setzt auch ein deutliches Zeichen unserer Präsenz auf dem asiatischen Markt.

Durch das Wachstum in allen Sparten und in allen Regionen, eine hervorragende Automatisierungs- und Produktionstechnik sowie die Qualität unserer Produkte sind wir absolut wettbewerbsfähig.

PROF. DR. HEINZ-WALTER GROSSE



Ein weiteres Highlight war die Einweihung der Fabrik in Wilsdruff, Europas modernster hochautomatisierter Dialysatorenfertigung. Hier haben wir auf der sprichwörtlichen grünen Wiese ein absolutes Vorzeigeprojekt realisiert.

Wenn wir den Blick auf die internen Strukturen richten, was waren die großen Fragen im vergangenen Jahr und welche davon werden uns auch weiterhin beschäftigen?

ANNA MARIA BRAUN | Im Zentrum stand zum einen die Frage, wie wir unseren Vertrieb weltweit organisieren und verändern können, um effizienter und schlanker zu werden. Da haben wir Vieles intensiv vorange-

trieben, zum Beispiel mit dem Projekt Enterprise in den USA oder dem Projekt Uno in Deutschland. Darüber hinaus ordnen und systematisieren wir alle Projekte und Aktivitäten, um die Chancen der digitalen Transformation noch besser zu nutzen.

Welche Rolle hat das Thema Systempartnerschaft im vergangenen Jahr gespielt?

PROF. DR. HEINZ-WALTER GROSSE | Eine bedeutende.

ANNA MARIA BRAUN | Und das wird es auch in Zukunft.

PROF. DR. HEINZ-WALTER GROSSE | Denn die Art, wie wir die Beziehungen zu unseren Kunden gestalten, und ob wir deren Probleme und Themen verstehen, um optimal reagieren zu können, ist und bleibt elementar.

ANNA MARIA BRAUN | Unbedingt! Denn mit unserem Ansatz der Systempartnerschaft haben wir neue Formen der Kooperation geschaffen – zwischen unseren Sparten und auch mit externen Partnern. Dieser Ansatz hilft uns nicht nur, unsere Kunden besser zu verstehen, sondern auch dabei, die großen Themen, die uns in der Gesundheitsbranche alle bewegen, zu bewältigen. So zum Beispiel die Finanzierung der Gesundheitssysteme, die Gewährleistung von Versorgungssicherheit, oder die Frage, wie wir Patienten neue medizinische Ent-

wicklungen zur Verfügung stellen können. Genau um diese Fragen geht es auch im diesjährigen Geschäftsbericht, mit dem wir zum Dialog einladen zu den großen Aufgaben im Gesundheitssystem.

Welche Projekte werden Sie in diesem Jahr außerdem weiter vorantreiben?

ANNA MARIA BRAUN | Als Allererstes fällt mir da das Pilotprojekt Tasks & Teams ein, das Herr Professor Grobe ins Leben gerufen hat, und mit dem wir die Form unserer Zusammenarbeit hinterfragen und neu organisieren. Denn ganz gleich, um welche Herausforderungen es geht – seien es steigende Komplexität, regulatorische Anforderungen oder die großen Themen in der Gesundheitsbranche: Die Lösung liegt nicht im Personal-



aufbau, sondern in neuen, kreativen und flexiblen Formen der Zusammenarbeit.

PROF. DR. HEINZ-WALTER GROSSE | Absolut! Wir können uns keine immer größer werdenden Verwaltungsstrukturen mehr leisten. Und das Pilotprojekt Tasks & Teams, das wir bereits in den beiden Bereichen Corporate Human Resources und Corporate Communications eingeführt haben, hat sich in vielfacher Hinsicht bewährt. Entstanden ist ein zu B. Braun passendes, flexibles Konzept, das viele Einsatzmöglichkeiten in sich birgt und auf großes Interesse trifft.

ANNA MARIA BRAUN | Es kommen immer mehr Abteilungen auf uns zu, die Tasks & Teams für sich nutzen wollen. Das Besondere hierbei ist, dass es keine Schablone gibt, die für alle gleich gut geeignet ist. Jede Abteilung entwickelt die passenden Formen der Zusammenarbeit für sich. Das bedarf großer Eigeninitiative und auch der Bereitschaft, das Organigramm erst mal in die Luft zu sprengen. Aber der Gewinn ist immens, und die Bereiche, die es entwickelt haben und täglich anwenden, sind begeistert. Nicht zuletzt, weil sie erleben, dass sie ihre Aufgaben besser und schneller meistern.



Vor welchen Herausforderungen steht das Unternehmen in diesem Jahr?

ANNA MARIA BRAUN | Wenn wir diese Frage unseren langjährigen Mitarbeitern stellen würden, dann würden sie zu Recht antworten, dass das Unternehmen seit jeher und ohne Unterlass vor Herausforderungen stand. Und das sehe ich auch so. Denn in der Gesundheitsbranche haben sich schon immer Gesetze, Erstattungsmodelle, Regularien oder Märkte verändert. Damit können wir umgehen, und es wird dynamisch bleiben. Ich denke aber, dass sich das Tempo, in dem Veränderungen stattfinden, durchaus erhöht hat – ebenso wie die Komplexität und Reichweite der Veränderungen. Da ist es unsere Aufgabe, Einfachheit und Klarheit in die Prozesse zu bringen.

Können Sie uns ein paar Beispiele nennen?

ANNA MARIA BRAUN | Zum Beispiel neue regulatorische Anforderungen wie die Medical Device Regulation, für die wir Lösungen erarbeiten. Oder Track- und Trace-Anforderungen, die wir in kurzer Zeit zu bewältigen hatten. Aber auch Themen, wie zum Beispiel der Handelskonflikt zwischen den USA und China oder der Brexit stellen uns vor neue Aufgaben. Um all diesen Veränderungen zu begegnen, müssen wir sicherstellen, dass wir sowohl über ein starkes Rückgrat als auch über genügend Flexibilität verfügen, um adäquat handeln zu können.

Was braucht es für dieses starke Rückgrat sowie die nötige Flexibilität?

PROF. DR. HEINZ-WALTER GROSSE | Hierfür haben wir glücklicherweise die besten Voraussetzungen: Durch das Wachstum in allen Sparten und in allen Regionen, eine hervorragende Automatisierungs- und Produktionstechnik sowie die Qualität unserer Produkte sind wir absolut wettbewerbsfähig. Dafür sorgen unsere Mitarbeiter in den Produktionsbereichen, in der Verwaltung und im Vertrieb. Wir haben in allen Landesorganisationen hervorragende Geschäftsführer, Mitarbeiter und Führungskräfte, die mit Leib und Seele Braunianer sind.

Woran erkennt man einen Braunianer?

ANNA MARIA BRAUN | Ich glaube, vor allem daran, dass unsere Vision, die Gesundheit von Menschen zu schützen und zu verbessern, nicht nur ein Slogan ist, sondern etwas, wozu jeder Mitarbeiter wirklich seinen Beitrag leistet. Ich persönlich schöpfe daraus sehr viel Energie. Dazu beizutragen, dass Menschen wieder gesund und schmerzfrei werden oder Krankheiten und Unfälle dank unserer Produkte und Services überleben, ist etwas, was sehr berührt. Es macht uns aber auch bewusst, in welcher Verantwortung wir stehen. Dieser Verantwortung gerecht zu werden, bedeutet jeden Tag harte Arbeit. Das wissen unsere Mitarbeiter, und dem stellen sie sich.

Das klingt fast, als gälte es, einfach in bewährter Form weiterzumachen.

BEIDE (zeitgleich) | Auf keinen Fall (lachen beide)!

PROF. DR. HEINZ-WALTER GROSSE | Nein, einfach weitermachen, geht gar nicht. Wir haben Herausforderungen zu meistern, denen wir nur gewachsen sind, wenn wir uns weiterentwickeln. Wie gesagt, zum Beispiel bei den Vertriebsstrukturen oder der Art unserer Zusammenarbeit. Nur durch kluge und umsichtige Veränderungen können wir unsere Aufgaben in der Zukunft meistern.

ANNA MARIA BRAUN | Und wir müssen die Profitabilität steigern. Sicherlich ist Wachstum essenziell für uns. Aber vor allem Wachstum aus eigener Kraft. Auch um Investitionen und Akquisitionen tätigen zu können. Wir müssen sicherstellen, dass diese Kraft weiterhin gegeben ist. Ich sehe das wie einen Muskel, den wir trainieren müssen – unseren Profitabilitätsmuskel. Und weil wir nicht alles überall und gleichzeitig machen können, müssen wir gemeinsam diskutieren: Wie engagieren

wir uns wo, wie stark, mit welchen Ressourcen? Es gibt großartige Möglichkeiten, aber wir sind aufgefordert, genau zu schauen, wo wir unseren Fokus setzen.

Herr Professor Große, Sie übergeben den Vorstandsvorsitz in wenigen Wochen an Frau Braun. Was geben Sie Ihrer Nachfolgerin mit auf den Weg?

PROF. DR. HEINZ-WALTER GROSSE | Ich freue mich zunächst einmal sehr, dass ein Mitglied der Familie wieder den Vorsitz des Vorstands übernimmt. Es ist aber ganz bestimmt nicht meine Aufgabe, Frau Braun „etwas mitzugeben“. Sie ist seit vielen Jahren im Unternehmen, hat langjährige Erfahrung auch durch ihre Tätigkeit in Asien, sie kennt die Menschen, die Produkte und die Kultur bei B. Braun. Eine aus meiner Sicht ganz wichtige Eigenschaft lebt sie täglich: das Zuhören.

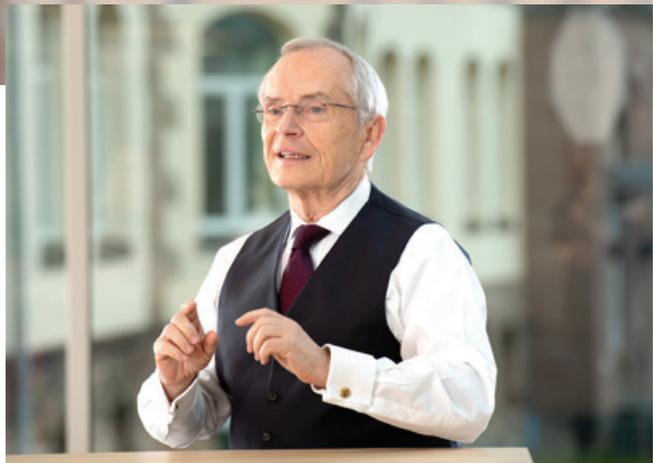
Frau Braun, worauf freuen Sie sich im Zusammenhang mit Ihrer neuen Aufgabe?

ANNA MARIA BRAUN | Ich freue mich darauf, die erfolgreiche Geschichte von B. Braun fortzuschreiben. Das mache ich nicht alleine, sondern gemeinsam mit meinen Kollegen im Vorstand und allen Mitarbeitern.



Ich freue mich darauf, die Geschichte
des Unternehmens mit meinen Kollegen
im Vorstand und allen Mitarbeitern
fortzuschreiben.

ANNA MARIA BRAUN





ZUSAMMEN ARBEITEN

STATT DURCHEINANDERREDEN

A man with glasses and a beard, wearing a dark suit jacket over a light blue shirt, is seated at a table. He is pointing with both hands towards a woman whose back is to the camera. She has long brown hair and is wearing a black dress with a colorful floral pattern. On the table in front of them is a wooden toolbox labeled 'werk' in red, containing various tools like pens and a spray bottle. A blue water bottle is also on the table. The background shows a window with a white frame and a door with silver handles.

Bei einem Workshop im Innovationslabor von B.Braun ringt ein interdisziplinärer Expertenkreis um Antworten auf die großen Fragen des Gesundheitssystems. Es ist ein Experiment. Und der Auftakt eines Dialogprozesses, mit dem sich B.Braun noch weiter öffnet, um Expertise zu teilen.



» Im Bereich der Palliativmedizin hat sich ja zum Beispiel in den letzten fünf Jahren doch viel getan. Der neue Prozess verbraucht weniger Ressourcen und bietet eine bessere Erfahrung für den Patienten.

FLORIAN SOMMER



Die schwere, rote Metalltür im Erdgeschoss des alten Fabrikgebäudes ist eine Grenze: Alltag und Business-as-usual haben hier keinen Zutritt. Wer die Schwelle übertritt und die Stufen emporsteigt, muss bereit sein, sich auf neue Gedanken und Perspektiven einzulassen. „When everything seems to be under control, you are not going fast enough“, wird auf einer Wand der Rennfahrer Mario Andretti zitiert. Ein Poster im Treppenhaus fordert: „Leave your comfort zone.“ Längst nicht jeder ist dafür bereit.

WILLKOMMEN IM WERK_39, DEM INNOVATIONSLABOR VON B. BRAUN.

„Dies ist ein neutraler Ort“, sagt Anton Feld, Design-Thinking-Experte und Moderator, während er im großen, offenen Workshop-Raum die letzten Vorbereitungen trifft. Im werk_39 arbeiten Ingenieure und Techniker von B. Braun an neuen Produkten und mit Krankenhaus-Teams daran, die Effizienz im OP zu verbessern. Die Annahme: Auch im 21. Jahrhundert gibt es kein mächtigeres Werk-

zeug als das menschliche Gehirn. Wenn man Bedingungen schafft, damit es richtig arbeiten kann. Anton Feld sagt: „Wir unterstützen die Workshop-Teilnehmer mit Mentoring und Analyse, und helfen dabei, die Probleme und Pain Points zu identifizieren.“

STEP 1: INITIATE

An diesem Spätwintertag geht es in Tuttlingen nicht um Produktdesign, sondern um ein größeres Problem: „Wie kann man Effizienz und Gerechtigkeit im Gesundheitssystem steigern?“ Aus ganz Europa sind Experten zu dem interdisziplinären Workshop angereist. Aus Brüssel kommt der Gesundheitsökonom Axel Mühlbacher. Aus Bern die WHO-Beraterin Ilona Kickbusch. Aus Berlin der Arzt und Start-up-Unternehmer Paul Brandenburg. Zusammen mit der Philosophin Weyma Lübke, dem IoT-Experten Tobias Gebhardt und dem Chirurgen Florian Sommer wollen sie über die Zukunft reden. Aber nicht in der üblichen Talkshow-Logik, in der Buzzwords herumschwirren und jeder seine Position verteidigt. Stattdessen verlassen sie



» Gerechtigkeit ist nicht ein Wert unter anderen, sondern eine Norm. Niemand treibt Gesundheitspolitik mit Sätzen wie ‚Diese Maßnahme ist zwar ungerecht, aber per saldo ist das eine nützliche Sache‘.

WEYMA LÜBBE

ihre „Comfort Zone“ und gehen aufeinander zu. „Es ist ein Experiment“, sagt auch Markus Strotmann, Physiker und Vorstand bei B. Braun, Gastgeber des Workshops. „Wir wissen nicht, was heute herauskommt. Das ist ja das Spannende.“

STEP 2: DISCOVER

Ein maximal gerechtes und effizientes Gesundheitssystem: Geht es nicht eine Nummer kleiner? 374 Milliarden Euro wurden in Deutschland 2017 ausgegeben. Gut elf Prozent des Bruttosozialprodukts – 1992 waren es noch neun Prozent. Und laut OECD könnten sich die Gesundheitskosten bis 2060 weltweit mehr als verdoppeln. Gleichzeitig haben arme Menschen in Deutschland eine um bis zu zehn Jahre kürzere Lebenserwartung als wohlhabende Menschen. Was tun? Kurz verharrt die Gruppe, lernt sich

kennen und umkreist das Thema. Der Workshop ist weniger Podiumsdiskussion als offener Raum. Daran muss man sich gewöhnen. Erst mal Notizen machen. Begriffe. Ansätze. Definitionen. Mit grünem Magic Marker schreibt Moderator Anton Feld auf einem großen Whiteboard mit. Es herrscht, wie er es nennt, „Brainstorming-freundliches Klima“.

Axel Mühlbacher: „Wenn ich ehrlich bin, weiß ich nicht genau, was Gerechtigkeit ist. Und bislang hat es noch keinen allgemein akzeptierten Ansatz gegeben, um Effizienz der Versorgung messbar zu machen. Es müsste also etwas ganz Großes passieren, wenn wir in sechs Stunden einen Heureka-Moment generieren.“ (lacht)

Weyma Lübbe: „Wir müssten eigentlich auch über das ideengeschichtliche Verhältnis von Gerechtigkeit und Effizienz sprechen. Wie kam es dazu, dass Ökonomen



sich auf Effizienz konzentriert und das Nachdenken über Gerechtigkeit anderen Disziplinen überlassen haben?"

Paul Brandenburg: „Sind das überhaupt die richtigen Begriffe?“

Ilona Kickbusch: „Bei uns ist das Menschenrecht auf Gesundheit ja eine Selbstverständlichkeit. Aber für 50 Prozent der Menschheit gilt das nicht. Die werden gleichzeitig krank und arm.“

Markus Strotmann: „Es liegt an uns, den Hebelpunkt unserer Diskussion zu finden. Was muss ein Gesundheitssystem leisten?“

STEP 3: EXPERIMENT & BUILD

10:30 Uhr. Kaffeepause. Doch anstatt sich von der Debatte zu erholen oder sich in die Privatsphäre des Smartphone-Displays zurückzuziehen, machen die Workshop-Teilnehmer einfach weiter: bilden kleine Gruppen, reden, zweifeln, denken – Arbeit eben. Das werk_39 stellt eine Verbindung

her zwischen dem analogen Ursprung von B.Braun und der digitalen Hightech- und Wissensgesellschaft. An der Seite dienen historische Schraubzwingen aus der Werkstatt als Ständer für Info-Materialien. Die Workshop-Ausstattung wie Stifte oder Post-it-Zettel werden in alten Werkzeugkästen aus Holz aufbewahrt. Die moderne Informationsarchitektur aus Smartphone, Beamer und WLAN steht im Kontrast zu unverputzten Wänden, freigelegten Fachwerkbalken und Kabelsträngen – das Innenleben des Gebäudes liegt offen da. „We tend to forget the principles behind the methods. We only look at the artefacts“, steht auf einem Flyer. Und genau darum geht es: Hinter die Oberfläche zu blicken. Die Workshop-Teilnehmer einigen sich darauf, die Diskussion auf zwei Fragen zu beschränken und teilen sich in zwei Gruppen auf:

Gruppe A: Der Zugang zum Gesundheitssystem

Satzfetzen schwirren durch den großen Raum: „Erhöhung der Schlagzahl“ – „Das ist wirklich paradox“ – „Nur 15 Prozent der Patienten wissen, wie das System genau



» Auch ein hochentwickeltes Gesundheitssystem, wie wir es in Deutschland haben, steht vor großen Herausforderungen. Jeder wird sich weitentwickeln müssen.

MARKUS STROTMANN



» Die Verfügbarkeit von Medizin erzeugt Nachfrage: Es gibt es keine Sättigung. Wer sagt schon: „Ich bin zu gesund“? Wir müssen uns fragen, wo die Grenze zu Wellness verläuft. Oder warum kommen Leute um drei Uhr nachts mit Rückenschmerzen in die Notaufnahme?

PAUL BRANDENBURG



» Das Gesundheitssystem ist längst ein transnationales: Es gibt die Migration von Arbeitskräften und Krankheiten, internationale Finanzströme und Patentrecht.

ILONA KICKBUSCH



funktioniert“ – „Was nichts kostet, ist nichts wert.“ Wer der Arbeitsgruppe um Strotmann, Kickbusch, Sommer und Gebhardt nur eine Minute

schraube, an der man drehen kann und alles wird besser oder gar gut. Die Bürger müssen mehr Eigenverantwortung zeigen. Die Krankenkassen und Arbeitgeber Incentives einsetzen, um effizientes Verhalten zu belohnen. Die Leistungsanbieter eine Vielfalt der Therapien und Angebote entwickeln, die den Menschen wirklich hilft. Es geht nur zusammen. Gut, dass man zusammenarbeitet.

te nicht zuhört, verliert den Anschluss. Manager, Arzt, Politikwissenschaftlerin und Start-up Gründer ergänzen sich gut und finden einen Common Ground: „Es gibt ein Recht auf Zugang zum Gesundheitssystem.“

Gruppe B: Gerechtigkeit vs. Effizienz

Tobias Gebhardt: „Um den Zugang zu verbessern, braucht es eine bessere Steuerung.“

Die zweite Workshop-Gruppe wählt einen anderen, eher diskursiven Weg. Die Philosophin Weyma Lübke, der Ökonom Axel Mühlbacher und der Arzt Paul Brandenburg sitzen um einen kleinen runden Tisch und führen eine ruhige und gleichzeitig hitzige Debatte. Immer wieder blitzt bei den Kontrahenten auch das intellektuelle Vergnügen auf, wenn den Diskussionspartnern eine neue clevere Formulierung oder Zuspitzung gelingt. Über das Ziel sind sie sich dennoch einig: „Ein wesentlicher Teil des Problems ist nicht Unterversorgung, sondern Überversorgung, die nicht im Sinne der Patienten ist.“

Florian Sommer: „Was genau meinst du damit?“

Tobias Gebhardt: „Ja, das sollten wir konkretisieren.“

Diese Aussage bildet den Grundstein einer Matrix, die sie mit Post-it-Zetteln und roten und grünen Magic Marker-Strichen auf dem Whiteboard entwerfen. Schnell wird klar: Niemand kann das Problem allein lösen. Es gibt keine Stell-

Weyma Luebbe: „Völlig richtig. Aber als innovative These eignet sich das so noch nicht.“

Paul Brandenburg: „Für viele da draußen ist das nicht trivial: Die denken, das System funktioniert. Dabei wird viel Geld verschwendet. Wie beenden wir das?“

Axel Mühlbacher: „Ohne die Messung des Patientennutzens ist eine Messung der Wirtschaftlichkeit der Gesundheitsversorgung nicht möglich.“

Weyma Lübbe: „Was verstehen Sie unter Wirtschaftlichkeit? Eine Veränderung der Güterverteilung, bei der es mindestens einer Person besser geht und keiner Person schlechter? Oder meinen Sie Umschichtung von Mitteln an den Ort, wo sie am meisten Nutzen erzeugen?“

Axel Mühlbacher: „Und wenn man es so formuliert? Gerechtigkeit sollte sich stets am Patientennutzen orientieren.“

Weyma Lübbe: „Am Nutzen welches Patienten? Darum geht es doch bei Verteilungsfragen. Und dann ist Gerechtigkeit Trumpf, kein Wert unter anderen. Niemand treibt Gesundheitspolitik mit Sätzen wie 'Diese Maßnahme ist zwar ungerecht, aber per saldo ist das eine nützliche Sache'. Und das ist auch gut so.“

Axel Mühlbacher: „Also ist die Wirtschaftlichkeit nachrangig zur Gerechtigkeit. Das würde ich aus gesellschaftlicher Perspektive sogar unterschreiben.“

*Paul Brandenburg: „Gleichzeitig gilt: Ein verschwen-
derisches System ist notwendigerweise ungerecht.“*

STEP 4: TRANSFER

Normalerweise wird die Debatte am Ende eines Workshop-Tages immer strukturierter. Die Teilnehmer priorisieren mit Methoden die wichtigsten Themen – etwa durch Methoden wie Dot-Voting, bei der man kleine Farbpunkte auf präferierte Ansätze klebt. Es geht um Next Steps, To-dos und Roadmaps. Und natürlich hat auch der B. Braun-Workshop viele Ideen entwickelt, wie das Gesundheitssystem die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts besser meistern kann:

- Falsche Incentives fördern Fehlallokation von Mitteln.
- Kleine, smarte Denkanstöße können Leben retten.
- Verbesserung der Gesundheitskompetenz von Patienten – und der Ausbildung der Ärzte und Pflegeberufe.

Aber im werk_39 geht es nicht um die Artefakte, sondern um die dahinterliegenden Prinzipien. Vielleicht muss man grundsätzlich werden. Gerade wenn die Entwicklung so schnell ist, dass es schwerfällt, Chancen von Risiken zu unterscheiden. Und deshalb öffnet sich beim B. Braun-Workshop noch einmal der Fokus. „Das Gesundheitssystem ist natürlich von der Gesellschaft nicht zu trennen“, sagt Ilona Kickbusch. „Gerade weil wir in einer Konsumgesellschaft leben, verlangen alle nach der nächsten Pille, der nächsten Therapie.“ Das bedeutet natürlich im Umkehrschluss: Nur wenn sich die Haltung der Gesellschaft ändert, kann das Gesundheitssystem durch den Einsatz von Zeit, Pflege, Know-how und Technologie entscheidend verbessert werden. Und das ist nicht unmöglich: „Im Bereich der Palliativmedizin hat sich ja zum Beispiel in den letzten fünf Jahren doch viel getan“, meint Florian Sommer. Und erntet große Zustimmung in der Runde. „Der neue Prozess verbraucht weniger Ressourcen und bietet eine bessere Erfahrung für den Patienten.“

Und ist man der Antwort auf die Frage nach einem gerechten Gesundheitssystem näher gekommen? „Gerechtigkeitstheorie ist ein schwieriges und umstrittenes Feld – und trotzdem unverzichtbar“, sagt Weyma Lübbe. „Vieles lässt sich immerhin festhalten, wenn man es sich einmal klargemacht hat. Zum Beispiel, dass es nicht um das Herstellen von Gleichheit geht. Am gleichsten sind wir nämlich, wenn wir alle nicht mehr leben.“ Kurz herrscht Stille in dem Raum. Alle denken nach. Bei Podiumsdiskussionen und Talkshows kämpfen alle um Redezeit. Hier hört man einander zu. „Manchmal muss man doch Philosoph sein“, sagt Markus Strotmann mit einem nachdenklichen Lächeln. „Ich habe viel gelernt. Das Gespräch wird weitergehen.“ Ein Workshop ist nie der Endpunkt. Sondern nur der Anfang eines Prozesses. Wurden alle Probleme gelöst? Natürlich nicht. Hat es sich gelohnt? Auf jeden Fall!



WOLLEN SIE MEHR ÜBER
DEN WORKSHOP ERFAHREN?

HIER GEHT'S
ZUR WEBSITE





» Die Preissteigerung im Gesundheitsbereich setzt das Konzept Universal Healthcare unter Druck: Eventuell sind wir die erste Generation, die weiß: Ich sterbe jetzt, aber man hätte noch etwas unternehmen können. Doch es war kein Geld da!

AXEL MÜHLBACHER



» Kann ein digitales Vor-Screening der Patienten nicht viele unserer Herausforderungen lösen? Smartwatches und Health-Apps könnten die Patienten in die richtige Richtung weisen.

TOBIAS GEBHARDT



WAS VOM WORKSHOP-TAG ÜBRIG BLEIBT

Der Experten-Workshop im werk_39 war nur der Beginn eines nachhaltigen, spannenden Prozesses. Über folgende Fragen würden wir gerne mit Ihnen diskutieren:

- 1 | Welche positiven Anreize führen dazu, dass Menschen gesünder leben und das Gesundheitssystem weniger belasten?
- 2 | Wie erhöhen wir im digitalen Zeitalter die Gesundheitskompetenz von Patienten, Pflegern, Ärzten und Management?
- 3 | Wie ermitteln wir möglichst rational den Patientennutzen von Behandlungen – und vermeiden Überversorgung?
- 4 | Welche neuen Technologien machen Hoffnung?
- 5 | Über welche Werte müssen wir als Gesellschaft diskutieren, um das Gesundheitssystem nachhaltig zu verbessern?

Sie wollen sich an der Diskussion beteiligen? Schreiben Sie eine E-Mail an lets-talk@bbraun.com.

Wir freuen uns auf Ihren Input.



DR. PAUL BRANDENBURG

Selbstständiger Arzt mit Schwerpunkt Notfall- und Tauchmedizin, Gründer des Start-ups DIPAT (Online-Patientenverfügungen)

„Wir bräuchten medizinische Parameter, um den Nutzen von Behandlungen zu evaluieren – stattdessen rechnen wir mit Bett- und Beatmungstagen.“

Aktuelle Veröffentlichung: „Kliniken und Nebenwirkungen“, Scherz, 2013



PROF. DR. AXEL C. MÜHLBACHER

Professor für Gesundheitsökonomie und Medizinmanagement an der Hochschule Neubrandenburg; Adjunct Professor, Duke University; Leitender Direktor der Gesellschaft für empirische Beratung mbH

„Der Patient muss den Netto-Nutzen einer Behandlung genau einschätzen können – etwa zwischen der eventuell verlängerten Lebenszeit und den Nebenwirkungen einer Krebstherapie abwägen.“

Aktuelle Veröffentlichung: „Adaptive Nutzenbewertung für Untersuchungs- und Behandlungsmethoden mit Medizinprodukten hoher Klassen“, MWV, 2016



PROF. DR. WEYMA LÜBBE

Professorin der Philosophie in Regensburg, ehemaliges Mitglied des Deutschen Ethikrats

„Effizienz und Gerechtigkeit sind keine Werte, die man gegeneinander abwägen kann.“

Aktuelle Veröffentlichung: „Nonaggregationismus: Grundlagen der Allokationsethik“, ethica, 2015



TOBIAS GEBHARDT

Innovationsmanager, Gründer und Head of Business Development beim IoT-Start-up GWA Hygiene

„Digitalisierung kann helfen, Arbeitsabläufe zu optimieren und somit die Patientenversorgung zu verbessern.“



PROF. DR. ILONA KICKBUSCH

Stiftungsrätin Careum Stiftung, ehemalige WHO-Beraterin und Professorin in Yale und Tokio

„Gesundheit ist ein Menschenrecht.“

Aktuelle Veröffentlichung: „Die Gesundheitsgesellschaft“, Huber, 2014



DR. FLORIAN SOMMER

Oberarzt für Viszeralchirurgie im Klinikum Augsburg, MBA

„Die Gesetzgebung kann großen Einfluss auf das Gesundheitssystem nehmen: etwa bei der Widerspruchsregelung bei Organspenden.“



MARKUS STROTMANN

Diplom-Physiker, Vorstand der B. Braun Melsungen AG

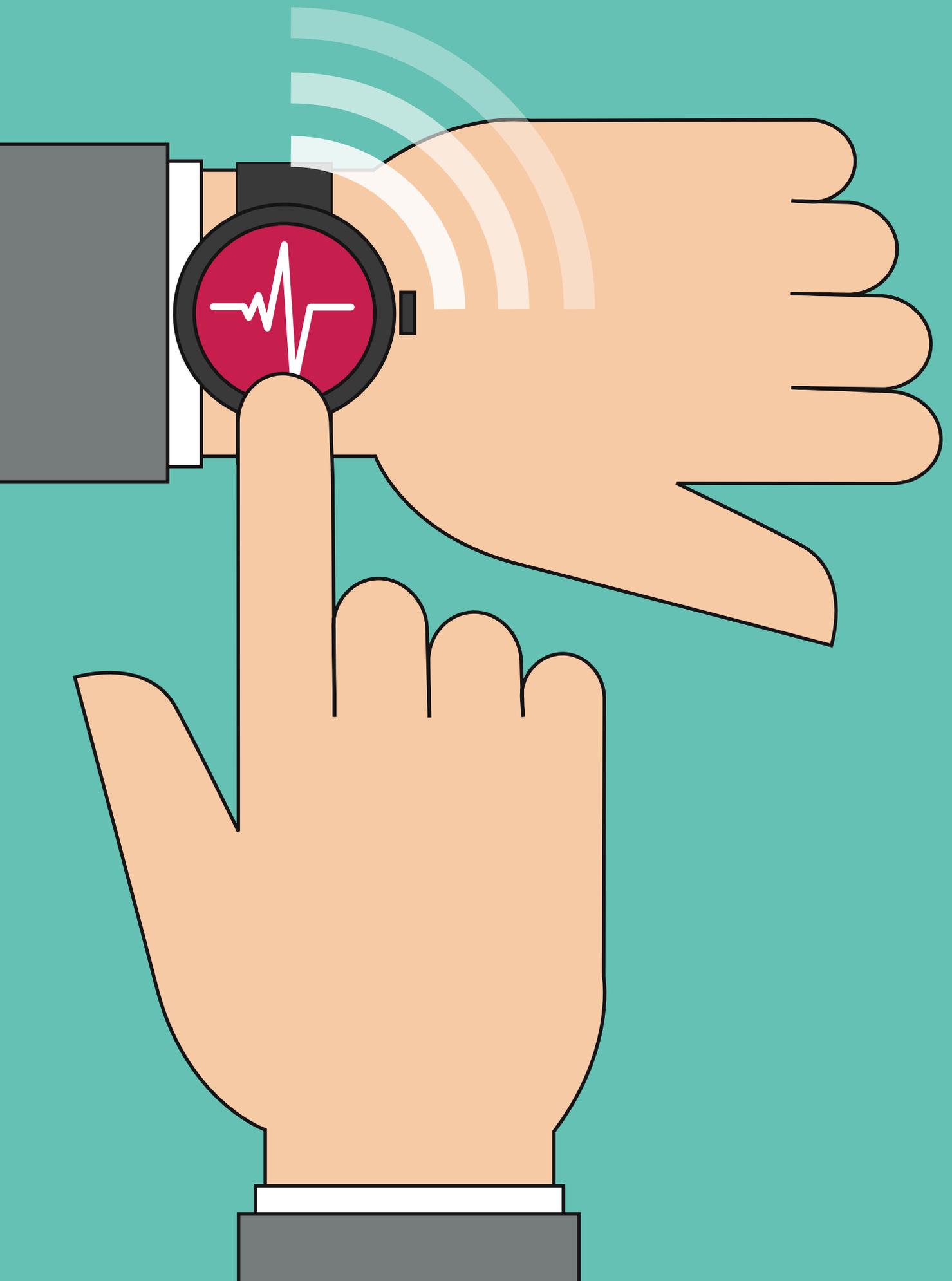
„Unternehmen müssen sich heutzutage auf ganz neue Art und Weise an den gesellschaftlichen Diskursen beteiligen. Dieser Verantwortung stellen wir uns.“

WERK_39



Das Innovationslabor von B. Braun wurde 2017 in einem alten Werksgebäude in Tuttlingen eröffnet. Das werk_39-Team arbeitet mit Methoden wie Design Thinking, Scrum und Minimal Viable Products – hat aber zudem eine eigene Innovationsmethode

entwickelt. Das werk_39 steht dem gesamten B. Braun-Konzern, dessen Kunden und Partnern offen. Vor allem aber sollen unternehmerisch denkende und erfahrene Mitarbeiter hier in drei bis sechs Monaten in innovativer Atmosphäre ihre Ideen verwirklichen. Auch ein Maker-Space steht den Innovativen zur Verfügung, um Prototypen bauen zu können.



SMART HOSPITAL ODER: WENN IHNEN SCHLECHT WIRD, FRAGEN SIE IHR UNTERHEMD

Das Jahr 2040 ist gar nicht mehr so weit entfernt. Das Jahr 2040 ist Science-Fiction. Was erlebt der Mensch im Krankenhaus der Zukunft? Ein Rundgang.

Als Karla beim Mittagessen plötzlich zusammensackt, erschrecken die Kollegen natürlich. Doch sie rufen keinen Krankenwagen, sondern richten Karla nur vorsichtig auf. Denn sie trägt ja einen Ersthelfer direkt am Körper: ihr Unterhemd. Das smarte Kleidungsstück misst über eingewebte Sensoren die EKG-Daten, die Herzfrequenz und die Hautleitfähigkeit und bezieht über eine Software auch Karlas Gesundheitsdaten wie Vorerkrankungen und genetische Eigenheiten mit ein. Die Software registriert eine bedrohliche Situation – Herzinfarkt – und sendet diese Einschätzung an Karlas Smartwatch, die nun rot blinkt wie eine Ampel. Ein Notarztwagen ist unterwegs. Denn...

WOLLEN SIE HERAUSFINDEN,
WIE ES MIT DER PATIENTIN WEITERGEHT?

HIER GEHT'S
ZUR VISITE



UND WAS SAGEN EXPERTEN DAZU?

Dr. Katrin Sternberg, Vorstand Forschung und Entwicklung des B. Braun-Tochterunternehmens Aesculap AG, und viele weitere Bioinformatiker, Chirurgen, Programmierer und Architekten haben ihre Meinung mit uns geteilt.

- » Eine Maschine-Mensch-Kombination kann schon heute viel filigraner und präziser operieren, als es ein Mensch alleine je könnte.
- » Im Jahr 2040 wird eine Software 48 Stunden vor einem Herzstillstand die Ärzte vorwarnen.
- » Die Aufenthaltsdauer im Krankenhaus wird sich für die Patienten stark verkürzen. Denn die Rehabilitation wird auch zuhause gehen – mit der Hilfe von Drohnen, Telemedizin und mobilen Anwendungen.

WAS TUN GEGEN VOLKSKRANKHEITEN?

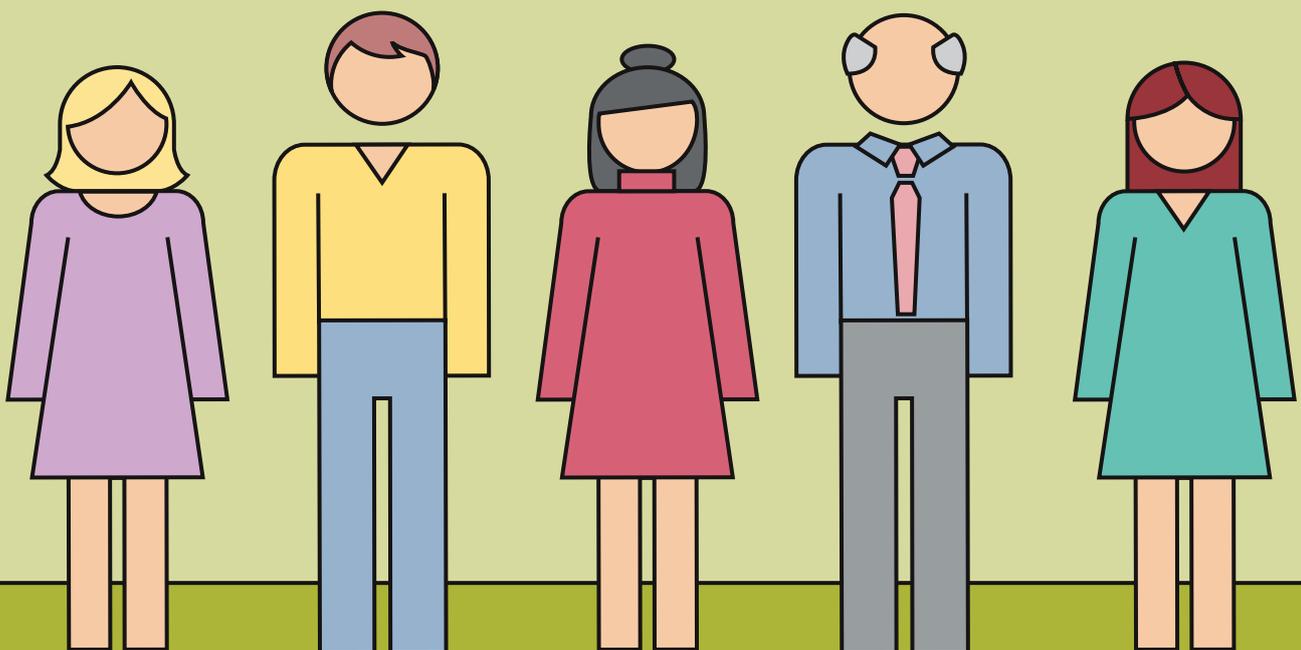
Volkserkrankungen plagen Millionen und kosten Milliarden. Herz-Kreislauf-Erkrankungen, psychische Störungen, Erkrankungen des Verdauungssystems und der Zähne, des Muskel-Skelett-Systems und Krebs zählen zu den weit verbreiteten Leiden, die die meisten Krankheitskosten für die Volkswirtschaft verursachen.

B. Braun hat bei Ernährungswissenschaftlern, Medizinsoziologen und internationalen Wissenschaftlern nachgefragt, wie wir wirkungsvoller mit Volkskrankheiten umgehen können. Lässt sich die Verbreitung der Gebrechen bremsen? Welche Rolle spielen Vorsorge und gesellschaftliche Verhältnisse dabei? Wie kann man die Therapien verbessern? Und was lässt sich aus international erfolgreichen Präventionsprojekten lernen?

» Wir haben medizinisch Erfolg – den wir jedoch selbst gefährden.

» Zwei Drittel der Männer und etwa die Hälfte der Frauen hierzulande gelten derzeit als zu schwer.

» Sowohl die Prävention als auch die Behandlung von Volkskrankheiten könnten in Zukunft einen großen Schritt nach vorn machen.



» Die Medizin kann heute viele Volksleiden wirksam behandeln. Zwar nimmt die Zahl der chronisch kranken Patienten zu, doch wird unsere Gesellschaft gleichzeitig immer älter. Das zeigt, dass viele Therapien gut funktionieren, sonst würde die Lebenserwartung nicht weiter steigen. Offensichtlich werden erkrankte Menschen meist gut behandelt und können so im Durchschnitt länger leben. Wir haben also medizinisch Erfolg – den wir jedoch selbst gefährden.

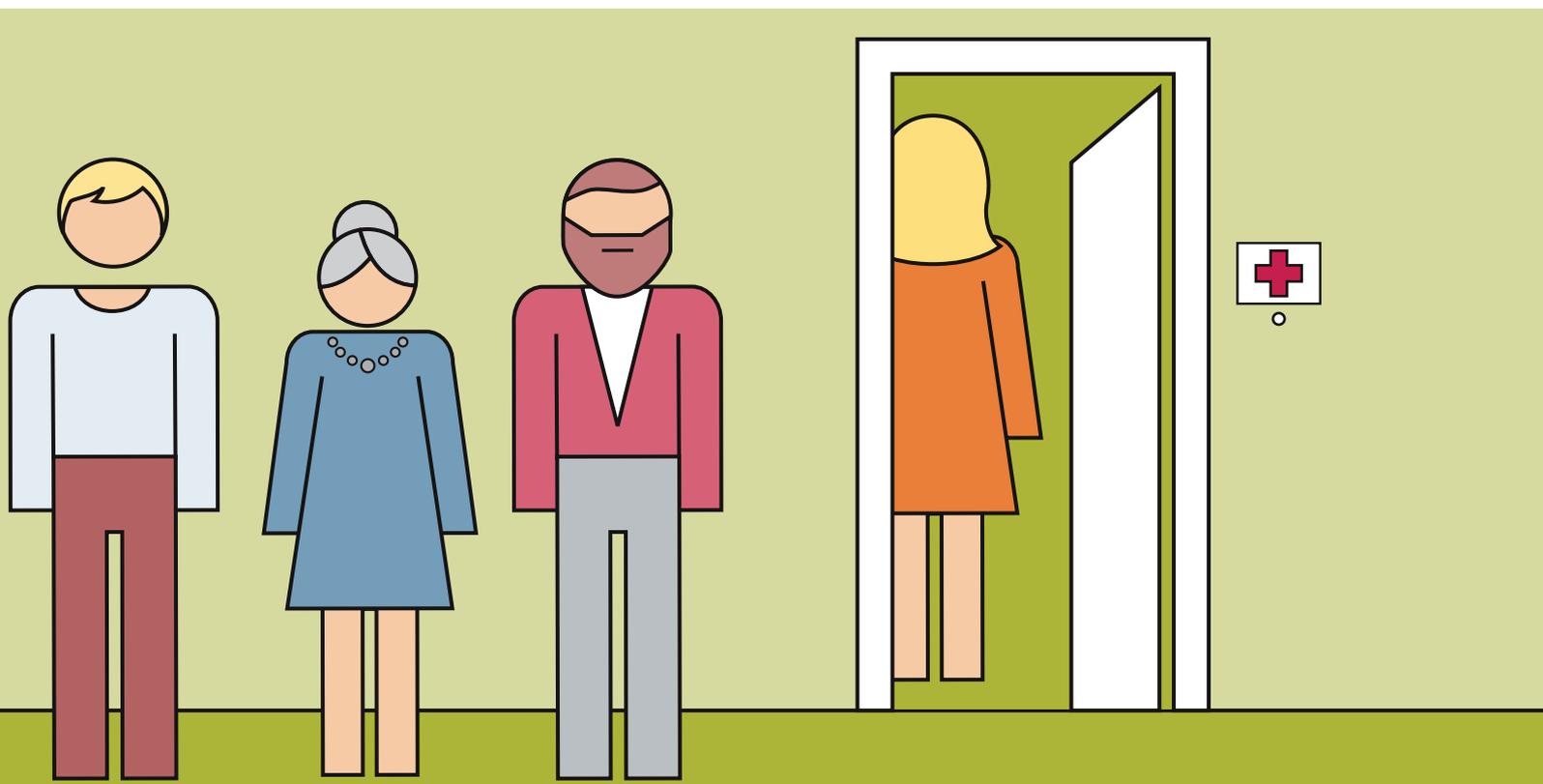
Denn Volkskrankheiten wie Herz-Kreislauf-Leiden und Diabetes sind nicht unausweichlich. Sie sind eine Folge des persönlichen Lebensstils, und mit einem bewussten Umgang können die Risiken minimiert werden. Und diese Risiken sind relativ klar erkennbar.

Die Frage ist, wie die Gesellschaft den Einzelnen dabei unterstützen kann, ungesundes Verhalten zu ändern. Sowohl die Prävention als auch die Behandlung von Volkskrankheiten könnten in Zukunft einen großen Schritt nach vorn machen: wenn es gelingt, wichtige Daten über den Organismus und das Verhalten eines Menschen auszuwerten und sinnvoll miteinander zu verknüpfen. Bereits heute ist es möglich, viele Informationen mittels Analyse von Genen und Stoffwechsel sowie Protokollierung von Aktivitäten wie Schlafen und Bewegung zu gewinnen. Wenn es gelingt, diese Daten richtig im Zusammenhang zu interpretieren, kann man für jede Person ein individuelles Risikoprofil erstellen und sogar die Ansprechrate auf bestimmte Therapien erfassen. Mithilfe dieser Präzisionsmedizin wäre es dann sogar möglich, Therapien und Medikamente nicht mehr wie bisher auf ganze Gruppen auszulegen, sondern sie für den Einzelfall maßzuschneidern.

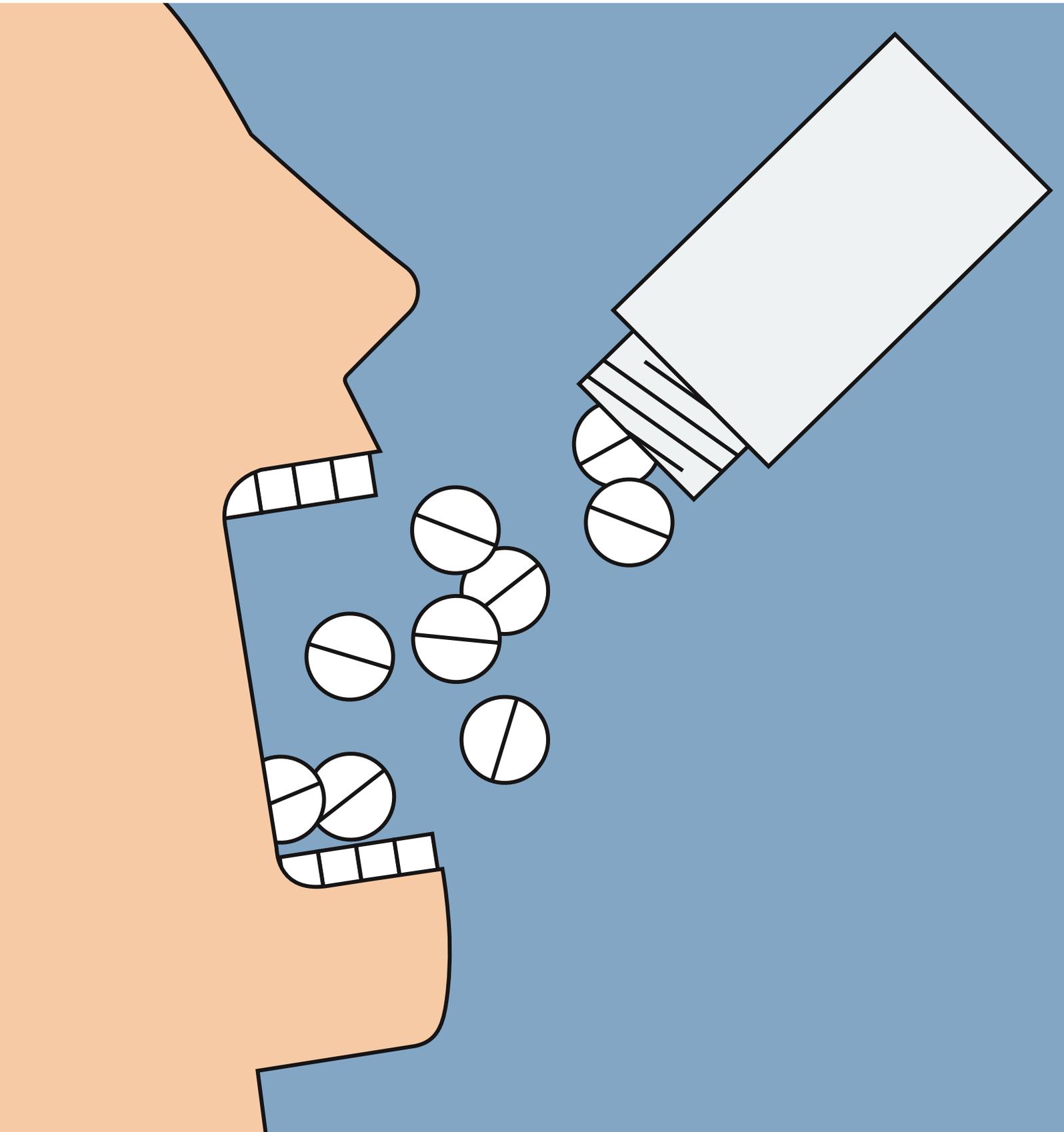
PROF. DR. ALEXANDER SCHACHTRUPP | Geschäftsführer der B. Braun-Stiftung
und Leiter der Vorstandsabteilung Medical Scientific Affairs, B. Braun Melsungen AG

B. BRAUN HAT BEI INTERNATIONALEN EXPERTEN NACHGEFRAGT:
WAS TUN GEGEN VOLKSKRANKHEITEN?

LESEN SIE DIE
ANTWORTEN



DIE ANTIBIOTIKA-KRISE: ZEIT, AUFZUWACHEN!



Das Ausmaß des Problems ist riesig und beängstigend: Bereits jetzt sterben allein in der Europäischen Union jährlich 30.000 Menschen aufgrund von Antibiotikaresistenzen. In den Vereinigten Staaten sind es mindestens 23.000. Viele weitere leiden ein Leben lang an Behinderungen und teilweise schmerzhaften Folgeschäden. Die noch immer weit verbreitete Vorstellung, Antibiotikaresistenzen seien ein vages Negativszenario der Zukunft, trifft eindeutig nicht mehr zu. Die Bedrohung ist real, sie ist andauernd, und die Zeit zu handeln, ist jetzt.

Verschaffen Sie sich einen Überblick über das ganze Ausmaß der Antibiotikakrise: wie Resistenzen entstehen, wie sie sich verbreiten und welche Rolle wir alle dabei spielen – und was das heute und in Zukunft ganz konkret bedeutet. Hören und lesen Sie, was führende Experten zu sagen haben und an welchen Alternativen und smarten Lösungen Forscher im Augenblick arbeiten, um hochgradig anpassungsfähige Krankheitserreger zu überlisten. Wissenschaftler, Regierungen und globale Organisationen sammeln Daten, versuchen Regelwerke und Aktionspläne zu formulieren und Programme zur Eindämmung von Antibiotikaresistenzen und ihren Folgen zu implementieren.

Der Kampf hat begonnen, sein Ausgang ist offen. Um den Rückfall ins medizinische Mittelalter zu verhindern, in dem jede Infektion ein potenzielles Todesurteil bedeuten würde, muss sich jeder Einzelne von uns seiner Verantwortung bewusst sein – und sich ihr stellen.

ES IST ZEIT,
AUFZUWACHEN.

HIER IST IHR
WECKRUF



Dr. Marc Sprenger | Direktor des WHO-Sekretariats für antimikrobielle Resistenz

» Einfach ausgedrückt: Wenn wir dieses Problem jetzt nicht angehen, werden wir künftig nicht mehr in der Lage sein, gewöhnliche Infektionen zu behandeln. Die übermäßige und falsche Nutzung von Antibiotika in Tieren und Menschen trägt zur Zunahme von Antibiotikaresistenzen bei.

» Ein globales Bewusstsein zu schaffen und das Wissen zu erweitern, wann und wie Antibiotika korrekt angewendet oder verschrieben werden sollten, ist ein langer Weg, und es ist einer, den wir gerade erst eingeschlagen haben.

Lord Jim O'Neill | Mitglied des Oberhauses des Britischen Parlaments und ehemaliger Vorsitzender der Kommission „Review on Antimicrobial Resistance“

» Was jeder Einzelne von uns tun kann im Kampf gegen Antibiotikaresistenzen, ist aufzuhören, Antibiotika wie Süßigkeiten zu behandeln.



KONZERNLAGEBERICHT

01 FÜNFJAHRESÜBERSICHT

02 GRUNDLAGEN DES B. BRAUN-KONZERNS

03 WIRTSCHAFTSBERICHT

04 RISIKO- UND CHANCENBERICHT

05 PROGNOSEBERICHT

FÜNFJAHRESÜBERSICHT

	2014 Mio. Euro	2015 Mio. Euro	2016 Mio. Euro	2017 Mio. Euro	2018 Mio. Euro
Umsatzerlöse	5.429,6	6.129,8	6.471,0	6.788,9	6.908,1
Umsatzkosten	3.041,6	3.447,1	3.608,1	3.833,7	3.984,2
Funktionskosten	1.950,0	2.150,3	2.250,6	2.366,6	2.390,7
Vertriebs- und Verwaltungskosten	1.721,2	1.887,9	1.959,2	2.050,7	2.072,7
Kosten für Forschung und Entwicklung	228,8	262,4	291,4	315,9	318,0
Ergebnis nach Funktionskosten	437,9	532,4	612,3	588,5	533,2
Operatives Ergebnis	422,7	482,9	582,2	546,4	495,7
Ergebnis vor Steuern	407,6	445,5	527,8	513,7	451,6
Konzernjahresüberschuss	316,3	319,7	396,0	411,5	328,4
EBIT	480,3	516,9	597,4	574,9	520,5
EBITDA	798,4	878,1	975,0	985,1	952,5
Vermögenswerte	6.766,8	7.266,1	7.981,8	8.525,9	9.224,4
Immaterielle Vermögenswerte (inkl. Goodwill)	514,6	566,6	623,3	757,0	818,3
Sachanlagen	3.302,6	3.642,3	3.987,3	4.196,4	4.589,3
sonstige Finanzanlagen	30,3	46,0	50,3	62,0	63,3
Vorräte	1.005,7	1.056,7	1.135,4	1.178,5	1.344,4
Forderungen aus Lieferung und Leistung	993,7	1.034,7	1.089,1	1.148,0	1.141,8
Eigenkapital	2.564,0	2.900,4	3.172,0	3.436,4	3.699,9
Verbindlichkeiten	4.202,8	4.365,8	4.809,9	5.089,6	5.524,5
Pensionsverpflichtungen	1.098,5	1.079,7	1.300,8	1.269,0	1.332,1
Finanzschulden	1.870,2	1.923,4	1.992,1	2.224,5	2.463,5
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	311,9	348,6	442,9	483,9	532,1
Investitionen in Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Finanzanlagen inklusive Unternehmensakquisitionen	930,9	787,0	806,7	969,2	921,6
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	318,1	361,1	377,7	410,2	431,9
Personalaufwand	2.031,3	2.259,9	2.388,1	2.552,8	2.651,7
Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt)*	52.196	54.770	56.849	59.851	62.855
Mitarbeiter (zum 31. Dezember)*	54.019	55.719	58.037	61.583	63.751

*inklusive Mitarbeiter der Familienholding

GRUNDLAGEN DES B. BRAUN-KONZERNS

GESCHÄFTSMODELL

B. Braun ist einer der weltweit führenden Hersteller von Medizintechnik- und Pharmaprodukten sowie Anbieter medizinischer Dienstleistungen. Das Unternehmen beschäftigt 63.751 Mitarbeiter in 64 Ländern. B. Braun ist ein Systemanbieter, der in 18 Therapiefeldern im konstruktiven Austausch mit Anwendern und Partnern wirksame Lösungen und richtungsweisende Standards für das Gesundheitswesen entwickelt. Ziel ist es, die Gesundheit von Menschen auf der ganzen Welt zu schützen und zu verbessern. Die Produktpalette umfasst insgesamt 5.000 Produkte, die zu 95 Prozent in eigener Fertigung hergestellt werden. Dazu gehören Infusionslösungen und die erforderlichen Verbrauchsmaterialien für die Infusions-, Ernährungs- und Schmerztherapie, Infusionspumpen und -systeme, Desinfektionsprodukte, chirurgische Instrumente, Nahtmaterial sowie Hüft- und Knie-Endoprothesen, Geräte und Zubehör für die Dialyse ebenso wie Angebote für die Stomatherapie sowie die Diabetiker- und Wundversorgung. Hinzu kommen eigene Dialysezentren sowie Dienstleistungen und Beratungsangebote, die Prozesse in Kliniken optimieren und Abläufe sicherer und effizienter machen. Patienten und deren Familien bereitet B. Braun mit Schulungen für die Pflege zu Hause vor. Alle 18 B. Braun-Therapiefelder und -Indikationsgebiete

werden gemeinsam durch die vier Sparten B. Braun Hospital Care, B. Braun Aesculap, B. Braun Out Patient Market und B. Braun Avitum betreut.

B. Braun Hospital Care

Die Sparte Hospital Care versteht sich als die erste Wahl der Kunden für Produkte und Dienstleistungen zur bestmöglichen Versorgung von Patienten in den Bereichen Infusionstherapie, Ernährungstherapie und Schmerztherapie. Zum Portfolio gehören Infusions- und Ernährungslösungen sowie spezifische Arzneimittel. Produkte für die Medikamentenzubereitung, den Patientenzugang und den Verabreichungsprozess sowie Angebote für das Entlassmanagement komplettieren das Systemangebot. Hospital Care versorgt Krankenhäuser ebenso wie den außerklinischen Bereich mit Infusionsgeräten und -zubehör, Infusions- und Injektionslösungen, Venenverweilkanülen, Produkten für die klinische Ernährung sowie Infusionspumpen mit dazugehörigen Systemen. Der Fokus liegt darauf, die Sicherheit und Effizienz in der Therapie zu verbessern und Behandlungsergebnisse im Interesse der Patienten und Partner zu optimieren. In den wesentlichen Therapiefeldern der Sparte Hospital Care sind wir auf der ganzen Welt vertreten und gehören zu den führenden Anbietern. Von einem wachsenden Markt für medizinische Sicherheitsprodukte sowie effizienzsteigernden Lösungen profitieren wir überdurch-

B. BRAUN-THERAPIEFELDER UND -INDIKATIONSGBIETE

Akutdialyse	Hämodialyse	Laparoskopie
Allgemeinchirurgie	Herz-Thorax-Chirurgie	Neurochirurgie
Apherese	Hygiene	Orthopädischer Gelenkersatz
Degenerative Wirbelsäulenerkrankungen	Infusionstherapie	Schmerztherapie
Diabetesversorgung	Interventionelle Gefäßdiagnostik und -therapie	Stoma
Ernährungstherapie	Kontinenzversorgung	Wundmanagement

schnittlich und erhöhen so weiter unsere Präsenz. Konzepte für Systempartnerschaften, in denen wir gemeinsam mit unseren Kunden Prozesse in Krankenhäusern verbessern, finden zunehmendes Interesse. Die Vernetzung des Angebotes aller Sparten bringt zusätzlichen Nutzen für unsere Kunden und behandelte Patienten.

B. Braun Aesculap

Die Sparte Aesculap ist Experte für chirurgische, orthopädische und interventionelle Behandlungskonzepte für die stationäre und ambulante Patientenversorgung. Dabei stehen die Allgemeinchirurgie, orthopädischer Gelenkersatz und regenerative Therapien, Neurochirurgie, Laparoskopie, interventionelle Gefäßdiagnostik und -therapie, degenerative Wirbelsäulenerkrankungen sowie Herz-Thorax-Chirurgie im Zentrum der Geschäftsaktivitäten. Bei chirurgischen Instrumenten, der Steriltechnologie und den Dienstleistungen Beratung, Optimierung und Reparatur ist Aesculap einer der führenden Anbieter im Weltmarkt. Dies gilt auch bei Produkten für die Neurochirurgie wie Aneurysmen-Clips, Motorsysteme und Miethke-Shunts. Beim knieendoprothetischen Gelenkersatz bieten wir moderne Produkttechnologien zur Infektionsprophylaxe und bei Hüftersatz minimalinvasive Produktkonzepte sowie abrieboptimierte Gleitpaarungen an. Die Wirbelsäulenchirurgie umfasst insbesondere lumbare und cervikale Pedikelschraubensysteme. In den Fachgebieten der Allgemein- und Viszeralchirurgie sowie der Herz-Thorax-Chirurgie entwickelt Aesculap Konzeptlösungen sowohl für die offene als auch für die endoskopische Versorgung. Dies beinhaltet die innovative 3-D-Kamera Einstein Vision®, spezielle Instrumente und Nahtmateriallösungen sowie indikationsspezifische Verbrauchsgüter, die patientenschonend und minimalinvasiv sind. Im Bereich Wundverschluss belegt Aesculap einen der vorderen Plätze im Weltmarkt. In der interventionellen Gefäßtherapie bietet die Sparte innovative und Polymer-freie Lösungen bei Medikament-freisetzen Ballonkathetern und Stentsystemen. Unser Ansatz der Systempartnerschaft bewährt sich beispielsweise auch in der Sterilgutaufbereitung, in der Bewirtschaftung des OP-Saals sowie im Bereich der orthopädischen Gelenkersatzes oder der kolorektalen Patientenversorgung. Somit können Qualität und Sicherheit in den Abläufen im Einklang mit ökonomischen Lösungen umgesetzt werden.

B. Braun Out Patient Market

Die Sparte Out Patient Market konzentriert sich auf die Versorgung von Patienten mit chronischen Erkrankungen außerhalb des Krankenhauses. Der Kundenkreis umfasst unter anderem niedergelassene Ärzte, ambulante und stationäre Pflegedienste sowie Apotheken. Dabei fokussiert sich die Sparte Out Patient Market auf fünf strategische Therapiefelder: Hygiene, Diabetes, Kontinenzversorgung und Urologie, Stoma sowie Wundversorgung. Mit einem ganzheitlichen Ansatz in Beratung und Betreuung verfolgt die Sparte das Ziel, Patienten eine Versorgung zu bieten, die hohe Qualität und Wirtschaftlichkeit miteinander verbindet. Wir verfügen über stationärambulante Patientenüberleitungskonzepte und organisieren die ambulante Versorgung von Patienten. Darüber hinaus bieten wir eine breite Palette von Dienstleistungen für den ambulanten Sektor an. Das Ziel ist ein gebietsübergreifender Wissenstransfer zum Beispiel bei der Überleitung von parenteral ernährten Patienten aus dem stationären in den ambulanten Bereich. Unsere erfahrenen Mitarbeiter entlasten Patienten, Angehörige, Krankenhäuser, niedergelassene Ärzte und Pflegedienste von administrativen Aufgaben und sorgen für einen qualitativ optimalen Verlauf der Therapie.

B. Braun Avitum

B. Braun Avitum ist einer der weltweit führenden Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Menschen mit chronischem und akutem Nierenversagen. Als Systempartner in der Dialyse fokussiert sich B. Braun Avitum auf die drei Therapiefelder Hämodialyse, Akutdialyse sowie Apherese und bietet Produkte und Dienstleistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Diese Breite – kombiniert mit dem vollständigen B. Braun-Portfolio und der Kompetenz aller Sparten – ermöglicht es, Patienten mit Niereninsuffizienz umfassend zu versorgen. Lokal angepasste Therapiekonzepte helfen, die optimale Balance zwischen erstklassiger Versorgung und tragfähiger Finanzierbarkeit herzustellen und notwendige Dialysebehandlungen für immer mehr Menschen weltweit zugänglich zu machen. Wir betreiben ein Netzwerk von mehr als 375 Dialysezentren in Europa, Asien-Pazifik, Lateinamerika sowie Afrika, in denen wir über 31.000 Patienten versorgen. In unseren Kliniken stehen Ärzte und Pflegekräfte den Dialysepatienten mit chronischen Nieren- oder Stoffwechselerkrankungen als Ansprechpartner und Ratgeber zur

Seite. B. Braun differenziert sich von den Wettbewerbern durch konstant hohe Produktqualität und -verfügbarkeit sowie ein umfangreiches Angebot an Anwenderschulungen, technischer Unterstützung und IT-Lösungen. Unser Anspruch ist es, die Lebensqualität der Patienten zu verbessern sowie neue, effiziente Behandlungsprozesse zu schaffen.

Aesculap Akademie

2018 hat die Aesculap Akademie ihr Veranstaltungskonzept weiterentwickelt und das ausgebaute Kursportfolio weltweit implementiert. Neben rein wissenschaftlichen Angeboten werden zukünftig auch Schulungen zur sicheren Anwendung der Produkte sowie klassische Produktschulungen für die Klinik und auch den niedergelassenen Bereich von der Aesculap Akademie organisiert und durchgeführt. Wir folgen damit dem Separationsprinzip, welches die Trennung von Schulung und kommerziellen Aktivitäten vorgibt. Neu sind auch Informationsveranstaltungen für Patienten und Anwender zu allgemeinen Gesundheitsthemen und wirtschaftlichem Handeln im Gesundheitswesen.

Mehr als 70.000 Teilnehmer wurden 2018 in über 1.600 Kursen geschult. Mit der Eröffnung eines Training-Centers in Penang, Malaysia, und durch Kooperationen mit Referenzkrankenhäusern in Spanien und Italien konnten wir unser Schulungsangebot weiter ausbauen. Auch in Frankreich und Indonesien entwickelten wir neue Konzepte, um das Kursangebot zu erweitern. Die langjährige Kooperation mit dem „Royal College of Surgeons“ in Großbritannien führte zu neuen gemeinsamen Projekten. In Deutschland wurden die Kooperationen mit dem Berufsverband der Deutschen Chirurgen (BDC), dem Berufsverband der Orthopäden und Unfallchirurgen (BVOU) sowie der Deutschen Gesellschaft für Thorax- und Herzchirurgie (DGTHG) weiter vertieft. Zudem konnte die Zusammenarbeit mit der Deutschen Gesellschaft für Sterilgutversorgung (DGSV) ausgebaut werden. Ein weiterer wichtiger Meilenstein im Jahr 2018 ist die Einführung eines „E-Learning“-Konzeptes. Neben dem Aufbau des eigenen Online-Campus in Deutschland hat die Aesculap Akademie hierzu weitere Kooperationen mit verschiedenen Partnerfirmen begonnen – zum Beispiel mit dem Bibliomedverlag. Auch die Aesculap Akademie in China reagiert auf die steigende Nachfrage mit „E-Learning“-Angeboten für

das lokale Pflegepersonal. Der von der Aesculap Akademie unterstützte „Hand Hygiene Excellence Award“ wird seit 2018 auch in Afrika verliehen. Er wird bereits jährlich in den Regionen Asien-Pazifik, Lateinamerika, Europa und im Mittleren Osten ausgeschrieben.

Bibliomed

Bibliomed ist einer der führenden deutschen Fachverlage für Medizin, Pflege und Gesundheitswirtschaft. Mit „Die Schwester Der Pfleger“ und „f&w führen und wirtschaften im Krankenhaus“ gibt der Verlag regelmäßig erstrangige Publikationen für Kliniken heraus. Mit insgesamt acht Printpublikationen und vier Onlinepräsenzen erreicht er mehr als eine Million Leser unter Ärzten, Pflegenden und Krankenhausmanagern sowie in Politik, Industrie und Wissenschaft. Darüber hinaus richtet Bibliomed Seminare und Kongresse aus, wie zum Beispiel den jährlichen Branchen-Treff der deutschen Krankenhausmanager, das Nationale DRG- und Reha-Forum mit mehr als 1.500 Teilnehmern oder die beiden Veranstaltungen Deutscher Fachpflegekongress/Deutscher OP-Tag und die Fortbildung für Pflegenden mit ebenfalls mehr als 1.500 Teilnehmern. Mit Bibliomed CAMPUS umfasst das Verlagsportfolio seit 2015 zudem ein umfangreiches „E-Learning“-Angebot mit Pflichtunterweisungen und Fortbildungen für Krankenhaus, Altenpflege und pflegende Angehörige.

UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Im Berichtsjahr haben wir die Gesellschaftsstruktur oberhalb der B. Braun Melsungen AG neu aufgestellt, um die Fortführung von B. Braun als Familienunternehmen sicherzustellen. Dabei haben wir die Konzernfunktionen Finanzen, Controlling, Treasury, Steuern, Recht, Interne Revision, internationales Personalwesen sowie die Unternehmenskommunikation in eine übergeordnete, strategisch-geschäftsleitende Familienholding überführt. Diese Familienholding übt zukünftig die Konzernsteuerungsfunktionen aus und stellt das Bindeglied zwischen Eigentümerfamilie und Unternehmen dar. Zusätzlich wurde unterhalb der Familienholding die B. Braun SE als operative Obergesellschaft gegründet, die im Wesentlichen die Anteile an der B. Braun Melsungen AG hält. Organe der Gesellschaft sind der Vorstand, der Aufsichtsrat und

die Hauptversammlung. Die Mitglieder des Vorstands sind mit klaren Ressortzuständigkeiten gemeinschaftlich für den Erfolg des Unternehmens verantwortlich. Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung am 18. Oktober 2018 Anna Maria Braun ab dem 1. April 2019 zur Vorstandsvorsitzenden berufen. Der amtierende Vorstandsvorsitzende Prof. Dr. Heinz-Walter Große tritt nach 14-jähriger Tätigkeit im Vorstand, von denen er acht Jahre den Vorsitz innehatte, in den Ruhestand. Der Aufsichtsrat und die Familien Braun danken Prof. Dr. Heinz-Walter Große für seine Tätigkeit für das Unternehmen und herausragende Unterstützung in den letzten 40 Jahren. Der Aufsichtsrat besteht aus 16 Mitgliedern, die zur Hälfte von der Hauptversammlung des Unternehmens und zur anderen Hälfte von den Arbeitnehmern gewählt werden. Um die Arbeit des Aufsichtsrats effizient zu unterstützen, sind Ausschüsse eingerichtet. Der Personalausschuss behandelt unter anderem Fragen zu Vorstandsverträgen und -vergütungen. Der Prüfungsausschuss überwacht die internen Kontrollsysteme, das integrierte Compliance Management System, den Rechnungslegungsprozess sowie die Abschlussprüfung.

B. Braun will ein geschlossenes, unabhängiges Familienunternehmen bleiben. Diesem Anspruch hat sich die Familie Braun langfristig verpflichtet. Prof. Dr. h. c. Ludwig Georg Braun, der das Unternehmen 34 Jahre lang führte, hat seit 2011 den Vorsitz des Aufsichtsrats inne. Barbara Braun-Lüdicke gehört diesem Gremium seit 1992 an. Die sechste Generation der Gründerfamilie besetzt führende Positionen an unterschiedlichen Standorten. Der nachhaltige Umgang mit ökonomischen, ökologischen und sozialen Ressourcen ist für uns entscheidend. Er steht für eine wertorientierte Unternehmenskultur, die Verantwortung für gegenwärtige und nachfolgende Generationen übernimmt. Wir sind überzeugt, dass nachhaltiges Handeln die Organisation unseres Unternehmens stärkt, Wachstum fördert und dazu beiträgt, auch in Zukunft ein eigenständiges Familienunternehmen zu bleiben. Zu den strategischen Steuerungsgrößen gehören die Kennzahlen Umsatz und EBITDA sowie definierte Bilanzrelationen (wie der Verschuldungsgrad). Das operative Geschäft steuern

wir im Wesentlichen über die Messgrößen Ergebnis nach Funktionskosten und EBIT. Zusätzlich beurteilen wir die Entwicklung des Working Capital anhand der Kennzahlen Days Sales Outstanding (DSO), Days Payables Outstanding (DPO) und Coverage in Weeks (CIW). Unsere in „Centers of Excellence“ (CoEs) gegliederte Spartenorganisation ermöglicht eine schnelle Reaktion auf Marktveränderungen und stellt einen Austausch von Wissen in kurzer Zeit sicher. Dabei will B. Braun durch die Kombination von Produkten und Dienstleistungen als ganzheitlicher Systemanbieter den Nutzen für Kunden erhöhen. Wir sind uns der Verpflichtung gegenüber unseren Kunden, Patienten, Mitarbeitern und der Gesellschaft bewusst. Dies berücksichtigen wir in unseren täglichen und strategischen Entscheidungen. Unser „Code of Conduct“ definiert seit 1996 die Regeln der Zusammenarbeit mit den Kunden. „Corporate Governance“ und „Compliance“ sind für uns nicht nur Pflicht, sondern selbstverständliche Voraussetzung nachhaltigen Wirtschaftens. Rechtlich und ethisch einwandfreies Verhalten unserer Mitarbeiter ist ein Teil unseres Wertesystems. Die Einhaltung nationaler und internationaler Vorschriften zur Produktregistrierung, Produktionsvalidierung und Produktsicherheit ist dabei eine wichtige Verpflichtung. B. Braun verfügt über ein globales Compliance-Management-System, das neben Rechtskonformität auch ethische Werte wie Fairness, Integrität, Offenheit untereinander sowie Nachhaltigkeit umfasst. Unterstützt durch ein übergeordnetes Group Compliance Office sowie lokale Compliance Officer stellt das Management sicher, dass alle Mitarbeiter nach einheitlichen Maßstäben handeln.

B. Braun ist über Tochtergesellschaften und Beteiligungen in 64 Ländern tätig. Zum Konzernkreis der B. Braun Melsungen AG zählen 282 (Vorjahr: 269) vollkonsolidierte Unternehmen. Nach der Equity-Methode werden 24 (Vorjahr: 26) Beteiligungen erfasst. Wesentliche Fertigungsstandorte sind unter anderem in Melsungen, Tuttlingen, Berlin, Glandorf und Radeberg (alle Deutschland), São Gonçalo (Brasilien), Suzhou (China), Santo Domingo (Dominikanische Republik), Nogent (Frankreich), Neu-Delhi (Indien), Mirandola (Italien), Tochigi (Japan), Penang

(Malaysia), Nowy Tomyśl (Polen), Timișoara (Rumänien), Crissier, Escholzmatt und Sempach (alle Schweiz), Rubí (Spanien), Gyöngyös (Ungarn), Allentown, PA (USA), Irvine, CL (USA), sowie in Hanoi (Vietnam) angesiedelt.

KONZERNSTRATEGIE

Die 2015 gestartete Strategieperiode umfasst den Zeitraum bis 2020. Im Berichtsjahr haben wir die begonnenen Strategieinitiativen fortgeführt und weitere Initiativen eingeleitet, um unsere strategischen Ziele zu erreichen. Systempartnerschaft, Zusammenarbeit und Profitabilität sind die Kernthemen, die in allen Sparten und Regionen verfolgt und durch Zentralbereiche und Stabsabteilungen unterstützt werden. Ziel ist es, gemeinsam zu wachsen, um die unternehmerische Unabhängigkeit dauerhaft zu gewährleisten. So können wir auch in Zukunft dazu beitragen, die Gesundheit von Menschen auf der ganzen Welt zu schützen und zu verbessern. Als Systempartner ist es unser Anspruch, Kunden bestmöglich sowie umfassend zu bedienen. Mehrwert für unsere Kunden entsteht oft durch das Zusammenspiel mehrerer B. Braun-Produkte und -Leistungen. Unser breites Portfolio mit den daraus entstehenden Produkt- und Dienstleistungskombinationen bildet hierfür die Basis. Dies ist eine besondere Stärke von B. Braun. Wir sind überzeugt, dass hohe Qualität zu fairen Preisen, ein an Therapiekonzepten und Kundenprozessen ausgerichtetes Angebot sowie unbedingte Lieferbereitschaft die Mehrwerte bieten, die heute und in Zukunft nachgefragt werden. Indem wir unser Angebot an den Zielen und Prozessen unserer Kunden ausrichten, erhöhen wir den Nutzen unserer Arbeit, reduzieren den Aufwand für unsere Partner und unterstützen so ihren Erfolg. Die Zusammenarbeit im Unternehmen wie auch mit Patienten, Anwendern und Lieferanten ist durch Transparenz, Vertrauen sowie Wertschätzung geprägt. Bis 2020 haben wir uns vorgenommen, den Umsatz jährlich zwischen fünf und sieben Prozent zu steigern. Zum Ende der Strategieperiode ist dann ein Jahresumsatz von bis zu acht Milliarden Euro möglich. Dabei erwarten wir

von B. Braun Avitum eine sehr dynamische Entwicklung. Asien-Pazifik und Lateinamerika sind zudem wichtige Wachstumsregionen. Die EBITDA-Marge soll im Jahr 2020 mindestens 16 Prozent betragen. Wir möchten Strukturen und Prozesse weiter verbessern sowie Abläufe standardisieren und automatisieren, um die Effektivität und Effizienz in Administration und Produktion – und damit die Profitabilität – zu erhöhen. Dabei erwarten wir von allen Sparten und Regionen einen wesentlichen Beitrag. Durch die Steigerung der Profitabilität und die kontrollierte Entwicklung des Working Capital können wir wesentliche Investitionen aus eigener Ertragskraft ermöglichen. Innerhalb der Strategieperiode werden wir das Wachstum von B. Braun mit Investitionen in Höhe von etwa fünf Milliarden Euro unterstützen.

ZUKUNFTSSICHERUNG

Zum Ausbau und zur Sicherung unserer Geschäftsaktivitäten haben wir 2018 erneut über eine Milliarde Euro in neue Produktionen sowie Forschungs- und Entwicklungsprojekte investiert. Davon entfallen 37,9 Prozent auf unsere deutschen Standorte.

Für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten wendeten wir 352 Millionen Euro (Vorjahr: 352 Millionen Euro) auf. Der Zugang bei Finanz- und Sachanlagen (inklusive aktivierter Entwicklungsleistungen) aufgrund der konzernweiten Investitionstätigkeit beträgt im Berichtsjahr 921,6 Millionen Euro (Vorjahr: 969,2 Millionen Euro).

Forschung und Entwicklung

Innerhalb des B. Braun-Konzerns sind die Aktivitäten im Bereich Forschung und Entwicklung in mehreren CoEs angesiedelt. Diese bündeln jeweils für bestimmte Therapiefelder Forschung, Entwicklung, Produktion und Zulassung. Die einzelnen Abteilungen stehen in engem Austausch miteinander. Wesentliche CoEs befinden sich in Melsungen, Berlin und Tuttlingen (alle Deutschland), Boulogne (Frankreich), Penang (Malaysia), Sempach (Schweiz), Rubí

(Spanien) sowie Allentown, PA (USA). Diese dezentrale Struktur ermöglicht sowohl eine schnelle Reaktion auf Marktveränderungen als auch den kontinuierlichen Austausch von Wissen.

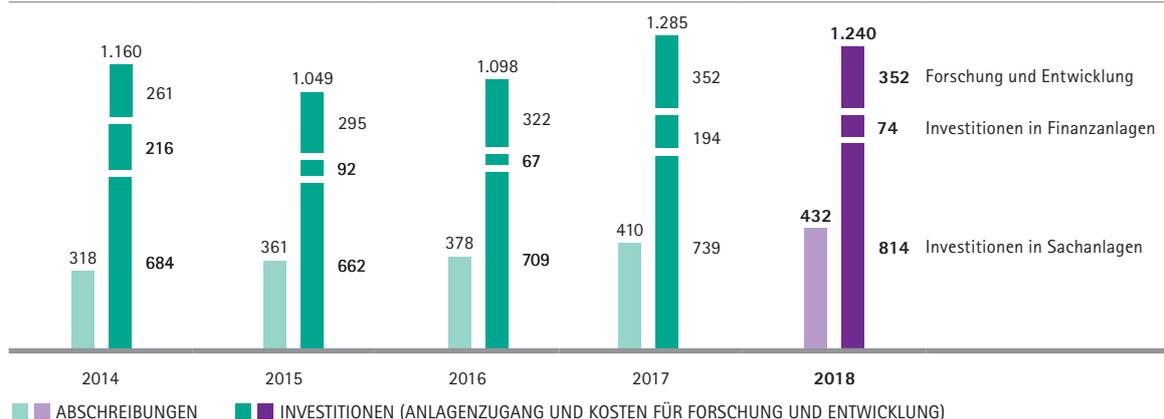
Die Sparte Hospital Care fokussiert ihre Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten auf die Erhöhung der Patienten- und Anwendersicherheit. Zusätzlich sollen Prozesse im Krankenhaus verbessert und eine wirtschaftliche Gesundheitsversorgung sichergestellt werden. Mit der Infusionspumpenfamilie Compact Plus und einer neuen Generation von Infusions-Sets entwickeln wir Produkte, die eine sichere Anwendung ermöglichen und gleichzeitig ökonomischen Zielen gerecht werden können. Als Portfolioergänzung haben wir Ibuprofen-Präparate als erstes „Ready-to-use“-Produkt sowie Viant, ein neues parenterales Multivitaminpräparat, im Markt eingeführt. Im Herbst 2018 erhielten wir für das in Kanada entwickelte und hergestellte Heparin in vorgefüllten Spritzen die Zulassung der FDA für den amerikanischen Markt.

Die Sparte Aesculap verbindet in ihren Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten interne und externe Innovationen. Mit diesem aktiven Innovationsma-

nagement begegnen wir den immer kürzer werdenden Produktzyklen und können, auch unter ökonomischen Aspekten, unseren Partnern neue und wertschöpfende Lösungen anbieten. Im Berichtsjahr haben wir unsere Entwicklungsprozesse überarbeitet, um noch schneller marktreife Neuprodukte erhalten zu können sowie digitale Lösungen in unsere Produkte zu integrieren. Schwerpunkte unserer internen Entwicklungsaktivitäten bilden die Innovationsfelder Miniaturisierung und Biologisierung. Durch optimierte minimal-invasive Instrumente, leistungsfähigere 3-D-Visualisierung und ganzheitliche Prozessverbesserung wollen wir zu einem erfolgreichen und beschleunigten Behandlungsabschluss beitragen. Mit regenerativer Medizin und oberflächenfunktionalisierten Implantaten, beispielsweise zur Infektionsprophylaxe, ergeben sich neue Behandlungskonzepte, die ebenfalls zu einer optimalen Patientenversorgung beitragen können. Gleichzeitig entwickeln wir unterschiedliche digitale Produkt- und Servicekonzepte, die die Wertschöpfungskette im Krankenhaus verbessern und insbesondere die Prozesssicherheit und damit die Patientensicherheit erhöhen. Mit Ennovate® haben wir ein System entwickelt, das komplexe Operationen zur Korrektur von Fehlstellungen an

INVESTITIONEN IN FINANZ- UND SACHANLAGEN SOWIE FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

in Mio. Euro



der Wirbelsäule durchführbar macht. Bei den handgehaltenen Motorsystemen haben wir die Acculan-Familie um ein handliches und leistungsstarkes Modell, Acculan 4, mit optimierter Ergonomie ergänzt.

Bei der Sparte Out Patient Market konzentrieren wir uns auf die kontinuierliche Weiterentwicklung der Produktbereiche Urologie, Stomaversorgung, Händedesinfektion und Wundversorgung. Im Berichtsjahr haben wir beispielsweise die verbesserte Version des Einmalkatheters Actreen® Hi-Lite zur Marktreife gebracht. Dieser ist diskret transportierbar sowie sanft und sicher in der Anwendung.

Die Steigerung der Behandlungsqualität und Effizienz im Bereich der extrakorporalen Blutbehandlung steht im Mittelpunkt der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der Sparte B. Braun Avitum. Im Jahr 2018 stand die Erweiterung der Funktionalitäten des Akutsystems Omni sowie des neuen Hämodialysesystems Dialog IQ® im Fokus. Darüber hinaus lag der Schwerpunkt der Aktivitäten auf der Weiterentwicklung und Komplettierung des Verbrauchsmaterials zur Dialysebehandlung. Dies beinhaltet beispielsweise unseren neuen Katheter OMNICath sowie den exklusiven Vertrieb von Trockenkonzentratmischanlagen der Firma Intermedt Medizin & Technik GmbH. Mit der Erweiterung des breiten Produktportfolios stärken wir die Position von B. Braun Avitum als Systemanbieter. Durch unsere Produkte ist eine sichere, zuverlässige und effiziente Therapie für eine wirtschaftliche Dialysebehandlung gewährleistet. Im Bereich Serviceprovider haben wir in Deutschland ein innovatives Konzept für die Hämodialysebehandlung von chronischen Patienten im eigenen häuslichen Umfeld eingeführt. Dieses Konzept wird durch eine Cloud-basierte Lösung unterstützt, die alle datenschutzrechtlichen Anforderungen erfüllt. Hierzu haben wir vom hessischen Datenschutzbeauftragten die Freigabe erhalten.

Spartenübergreifend haben wir im Berichtsjahr mit der Entwicklung einer „Digital Health Cloud Plattform“ begonnen. Hierüber werden Medizintechnikgeräte und Online-Applikationen miteinander verbunden, um Daten speichern und analysieren zu können sowie Logistik- und Behandlungsprozesse zu optimieren. Dabei spielen Datenschutz und gesi-

cherte Zugangskonzepte eine wichtige Rolle. Mit dem „Internet of medical things“ (IoMT) wird Medizintechnik zukünftig vermehrt online sein, und das Gesundheitswesen wird sich von einer reaktiven zu einer proaktiven Behandlungsmethodik entwickeln. Wir arbeiten beispielsweise an vernetzten Konzepten im Rahmen von Dialysebehandlungen oder an automatisierten Update- und Wartungsstrukturen.

Das im Jahr 2017 begonnene Accelerator-Programm und das „werk 39“ haben auch im Berichtsjahr vielfältige Aktivitäten begonnen bzw. fortgeführt. Das Accelerator-Programm bietet ausgewählten Start-ups maßgeschneiderte Unterstützung in Form von Know-how, Marktzugang und Finanzierung. B. Braun und die Start-up-Gründer prüfen die Ideen auf Kundennachfrage, technische Machbarkeit und Marktchancen. Ziel ist es, innovative Ideen schneller in erfolgreiche Geschäftsmodelle umzusetzen und einsatzfähige Lösungen zu präsentieren. Das „werk 39“ in Tuttlingen bietet eine inspirierende Arbeitsumgebung mit Projekträumen und Werkstätten für Start-ups und B. Braun-Mitarbeiter, in denen sie agil, kreativ und möglichst schnell einsatzfähige Lösungen entwickeln können. Kunden aus dem medizinischen Fachbereich werden frühzeitig in die Entwicklung einbezogen. Der Fokus liegt dabei auf Geschäftsmodellen, digitalen Lösungen und Services. Um Teilnehmer in den beiden jeweils sechsmonatigen Initiativen zu werden, bewerben sich Start-up-Gründer mit ihrer Idee und stellen sie einem Gremium vor, das die vielversprechendsten Ideen auswählt.

Investitionen

Im Berichtsjahr 2018 lag der Schwerpunkt der Investitionstätigkeit auf der Erweiterung unserer Produktionskapazitäten sowie auf neuen Produkten und Verfahren. Zusätzlich sicherten wir uns mit gezielten Akquisitionen Technologien und Marktzutritte in strategisch wichtigen Geschäftsfeldern. Die Summe der bilanziellen Zugänge zum Sachanlagevermögen, immateriellen Vermögen und zu Finanzanlagen sowie der Zugänge an assoziierten Unternehmen und Akquisitionen in vollkonsolidierte Gesellschaften betrug 921,6 Millionen Euro (Vorjahr: 969,2 Millionen Euro). Dem standen Abschreibungen mit einem Volumen von 431,9 Millionen Euro (Vorjahr: 410,2 Millionen Euro) gegenüber. Die Sparte Hospital Care erweiterte die globalen

Kapazitäten für großvolumige Infusionslösungen in Spanien, Indonesien, Malaysia, Rumänien und Argentinien. In den USA wurden umfangreiche Investitionen am Standort Allentown, Pennsylvania, sowie an dem neuen Standort in Daytona Beach, Florida, getätigt. Der Ausbau der Kapazitäten von Überleitungssystemen und weiterem Zubehör an verschiedenen Standorten wurde fortgeführt. Im Jahr 2018 bildete die offizielle Eröffnung der neuen Produktionsstätten und der dazugehörigen Infrastruktur den vorläufigen Abschluss der umfangreichen Baumaßnahmen am Standort Penang. In den letzten neun Jahren wurden ca. 770 Millionen Euro investiert und mehr als 3.000 neue Arbeitsplätze geschaffen. Heute ist der Standort Penang eine der größten Fertigungsstätten medizinischer Artikel für die Infusionstherapie, pharmazeutische Lösungen sowie chirurgische Instrumente zur Behandlung von Patienten in der ganzen Welt. Der Ausbau der Kapazitäten, insbesondere für Venenverweilkanülen, wird fortgeführt. In Kenia wurde ein Hersteller von großvolumigen Infusionslösungen erworben, um unsere Position auf dem afrikanischen Kontinent zu stärken. In Spanien setzte die Sparte Aesculap die weitere Automatisierung der Fertigung im Bereich Closure Technologies fort. Darüber hinaus konnte

der Ansatz eines ganzheitlichen Therapiekonzeptes im Bereich der Herz-Thorax-Chirurgie über Akquisitionen gestärkt werden. Die Sparte Out Patient Market investiert weiterhin in die Fertigung von Penkanülen am Standort Penang. In Frankreich wurde mit der Realisierung des Standort-Masterplans begonnen, der einen Kapazitätsausbau für die Herstellung von Produkten der Kontinenzversorgung sowie die Erneuerung der Sterilisation vorsieht. In den USA wurde die Entwicklung einer ambulatorischen Pumpe fortgeführt. Durch den Ausbau bestehender Dialysezentren, den Bau neuer Zentren sowie die Übernahme von Zentren in verschiedenen Ländern erhöhte B. Braun Avitum seine Marktanteile. Der Neubau einer modernen Filterproduktion am deutschen Standort Wilsdruff ist weitestgehend fertiggestellt, die offizielle Einweihung der Fabrik ist erfolgt. Neben umfangreichen Investitionen in Deutschland fließen wesentliche Mittel in die Produktionsstandorte in den USA, Spanien, Malaysia, Frankreich, Ungarn und Rumänien. Zum Bilanzstichtag liegen Investitionsverpflichtungen in Höhe von 276 Millionen Euro vor. Diese stehen überwiegend im Zusammenhang mit bereits begonnenen Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen an den genannten Standorten.

WIRTSCHAFTSBERICHT

GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHEN- BEZOGENE RAHMENBEDINGUNGEN

Entwicklung der Weltwirtschaft¹

Der weltwirtschaftliche Aufschwung entwickelte sich 2018 weiterhin positiv. Er verlief jedoch weniger dynamisch als im Vorjahr. Dazu trug maßgeblich die Erhebung von Zöllen auf Stahl und Aluminium durch die USA bei. Deren langfristige Auswirkungen sind zwar insgesamt gering, die US-Regierung prüfte jedoch weitere protektionistische Maßnahmen. Im Gegenzug kündigten auch China und die EU Strafzölle an. Die Brexit-Verhandlungen zwischen der EU und der britischen Delegation konnten zwar 2018 abgeschlossen werden, jedoch lehnte das britische Unterhaus die Austrittsvereinbarung ab. Insgesamt haben sich die handelspolitischen Konflikte im Vergleich zum Vorjahr verschärft. Schließlich hatten einige Länder im Berichtsjahr Schwierigkeiten, ihre Produktion zu erhöhen, da sie nicht über eine ausreichende Anzahl an qualifizierten Arbeitskräften und technischen Kapazitäten verfügten. Diese Produktionsbehinderungen waren vor allem in Deutschland und Frankreich zu spüren. Die Schwellen- und Entwicklungsländer wuchsen hingegen, trotz etwas schlechterer Finanzierungsbedingungen, mit gleicher Dynamik wie 2017. Infolgedessen blieb das globale Wirtschaftswachstum mit 3,7 Prozent auf Vorjahresniveau. Die Finanzpolitik war weltweit expansiv ausgerichtet, wobei sowohl in China als auch in den USA besonders unterstützende Maßnahmen in Form von Steuersenkungen in Kraft traten.

Nach einer kurzen Stagnation zu Jahresbeginn konnte die deutsche Wirtschaft im Laufe des Berichtsjahres wieder an Schwung gewinnen. Die hohe Zuwachsrate aus 2017 von 2,5 Prozent konnte zwar nicht erreicht werden, dennoch wuchs die Wirtschaft um 1,9 Prozent. Getragen wurde die konjunkturelle Entwicklung vom Privatkonsum, der von einer

steigenden Beschäftigung und kräftigen Einkommenszuwächsen profitierte. Die weiterhin günstigen Finanzierungsbedingungen und der hohe Auslastungsgrad führten dazu, dass viele Unternehmen in die Erweiterung ihrer Produktionskapazitäten investierten. Schließlich förderte die beständige Weltkonjunktur den deutschen Export.

VERÄNDERUNG BRUTTOINLANDSPRODUKT in %

	2017	2018
Europa	3,1	2,3
Deutschland	2,5	1,9
Frankreich	2,3	1,6
Griechenland	1,4	2,0
Großbritannien	1,7	1,4
Italien	1,5	1,2
Polen	4,6	4,4
Russland	1,5	1,7
Spanien	3,0	2,7
Türkei	7,4	3,5
Nordamerika	2,2	2,7
Kanada	3,0	2,1
USA	2,2	2,9
Asien-Pazifik	5,7	5,6
China	6,9	6,6
Indien	6,7	7,3
Indonesien	5,1	5,1
Japan	1,7	1,1
Malaysia	5,9	4,7
Lateinamerika	0,7	0,6
Argentinien	2,9	-2,6
Brasilien	1,0	1,4
Chile	1,5	4,0
Mexiko	2,0	2,2
Afrika und Naher Osten	2,1	2,4
Iran	3,7	-1,5
Kenia	4,9	6,0
Südafrika	1,3	0,8

¹ifo Konjunkturprognose Herbst und Winter 2018, sowie IMF: World Economic Outlook, Oktober 2018

Die Wirtschaftsleistung im Euroraum stieg im Berichtsjahr um 2,3 Prozent (Vorjahr: 3,1 Prozent). Damit verlor die Konjunktur im Vergleich zu 2017 deutlich an Fahrt. Zu dieser Abschwächung trugen mehrere Länder bei, deren Zuwachsraten signifikant unter dem Vorjahr lagen. So schwächte sich das Wachstum in Italien gegenüber dem Vorjahr um 0,3 Prozentpunkte auf 1,2 Prozent ab. Eine Verschlechterung der Auslands- und Inlandsnachfrage führte zu diesem Rückgang. Das größere Hemmnis für die wirtschaftliche Entwicklung stellte jedoch die politische Lage Italiens dar. Neben einer schwierigen Regierungsbildung gefährdeten auch die hohe Staatsverschuldung und Turbulenzen an den Finanzmärkten die Stabilität des Landes. Auch in Frankreich wuchs die Wirtschaft, bedingt durch eine geringe Auslandsnachfrage und niedrigerer Renten, nur moderat um 1,6 Prozent (Vorjahr: 2,3 Prozent). Mit einer Zuwachsrate von 2,7 Prozent (Vorjahr: 3,0 Prozent) wies Spanien eine der höchsten wirtschaftlichen Dynamiken auf. Seit dem Brexit-Beschluss im Jahr 2016 verlangsamte sich das Wirtschaftswachstum in Großbritannien merklich. Der Grund hierfür liegt in der Unsicherheit von Unternehmen und Konsumenten, da auch wenige Monate vor dem geplanten Austritt am 29. März 2019 die zukünftigen politischen und wirtschaftlichen Beziehungen der beiden Parteien nicht geklärt werden konnten. Dementsprechend sank die Steigerungsrate 2018 um 0,3 Prozentpunkte auf 1,4 Prozent. Im Berichtsjahr setzte sich der Aufschwung in Polen weiter fort, sodass die Wirtschaft um 4,4 Prozent wuchs. Dennoch konnte auch hier die Wachstumsrate des Vorjahres von 4,6 Prozent nicht erreicht werden. In der Türkei sank die Zuwachsrate deutlich um 3,9 Prozentpunkte auf 3,5 Prozent. Diese Entwicklung ist auf die wachsende politische Unsicherheit im Land und die damit einhergehende Schwächung der Lira und Erhöhung der Zinsen zurückzuführen. Investitionen und der private Konsum gingen im Berichtsjahr zurück.

In seinen Dekreten vom Mai 2018 legte der russische Präsident zwölf nationale Entwicklungsziele für seine Amtszeit fest, mit denen er die wirtschaftliche und soziale Lage in Russland verbessern möchte. Grundlegende Reformen, die für ein höheres Wachstum notwendig wären, wurden darin jedoch nicht aufgeführt. Dennoch setzte sich im

Berichtsjahr der wirtschaftliche Aufschwung im Land weiter fort. Die Wachstumsrate der Russischen Föderation stieg um 0,2 Prozentpunkte auf 1,7 Prozent. Gestützt wurde diese Entwicklung durch den höheren Ölpreis, der für zusätzliche Staatseinnahmen von 6 Milliarden Euro sorgte. Auch der private Verbrauch war 2018 ein Wachstumstreiber der russischen Wirtschaft. Er wurde durch eine niedrige Inflation sowie den stabil niedrigen Leitzins belebt. Andererseits zogen die Verbraucher Anschaffungen aufgrund der geplanten Mehrwertsteueranhebung zum 1. Januar 2019 vor. Zudem erfuhr der russische Außenhandel zu Jahresbeginn eine positive Belebung. Dieser konnte infolge der sanktionsbedingten Rubelabwertung jedoch nicht fortgeführt werden.

Die gute Konjunktur in Nordamerika hielt mit einem Anstieg der Wirtschaftsleistung von 2,7 Prozent (Vorjahr: 2,2 Prozent) 2018 weiter an. Dabei betrug das Wachstum in den USA, gestützt durch prozyklische Staatsanreize und nach wie vor lockeren finanziellen Bedingungen, 2,9 Prozent (Vorjahr: 2,2 Prozent). Förderlich wirkte insbesondere die Ende 2017 beschlossene Steuerreform. Die Unternehmen investierten eingesparte Steuern teils in die Modernisierung ihrer Fertigungen, was durch die derzeit niedrigen Zinsen zusätzlich gefördert wird. Andere gaben die erzielten Einsparungen in Form von Gehaltsanpassungen an ihre Belegschaft weiter, wodurch die Privateinkommen und somit die Konsumausgaben im Berichtsjahr deutlich zulegten. Kanadas anhaltend gute Konjunktur sorgte im Berichtsjahr zwar weiterhin für Wachstum, die Steigerungsrate sank jedoch um 0,9 Prozentpunkte auf 2,1 Prozent. Dabei wurde die Wirtschaft hauptsächlich von der Binnennachfrage angetrieben, die durch den privaten Konsum, steigende Investitionen und Staatsausgaben positiv beeinflusst wurde. Negative Impulse setzten die zunächst stockenden NAFTA-Verhandlungen sowie die mögliche Schwächung Kanadas im Wettbewerb um Investitionen nach der US-Steuerreform.

Die Zuwachsrate in Asien blieb 2018 mit 5,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahr (5,7 Prozent) nahezu konstant. Japans Wachstum fiel um 0,6 Prozentpunkte auf 1,1 Prozent. Weiterhin machte der Arbeitskräftemangel all jenen Unternehmen zu

schaffen, die ihre Kapazitäten erweitern wollten, da sich die Arbeitslosenquote auf dem niedrigsten Stand seit 25 Jahren befand. In China wuchs die Wirtschaft mit 6,6 Prozent (Vorjahr: 6,9 Prozent) vergleichsweise moderat. Der zunehmende Protektionismus im Welthandel setzte China als weltgrößte Exportnation besonders zu. Indien konnte seine Wachstumsrate im Berichtsjahr um 0,6 Prozentpunkte auf 7,3 Prozent erhöhen. Positiv wirkte sich maßgeblich die gestiegene Kapazitätsauslastung der Unternehmen aus, welche die Investitionen im Privatsektor ankurbelte. Die Entwicklung in Indien war durch die angespannte Lage des indischen Finanzsektors geprägt. Sie wurde unter anderem durch die Insolvenz und die sich anschließende staatliche Rettung des privaten Finanzdienstleisters IL&FS ausgelöst. Dabei handelt es sich um eine sogenannte Schattenbank, die Bankaktivitäten außerhalb des regulären Bankensystems durchführt. Diese sind für die indische Wirtschaft von großer Bedeutung, da die indischen Staatsbanken ihre Kreditvergabe aufgrund notleidender Kredite drosseln mussten. Die malaysische Wirtschaft wuchs, bedingt durch die unsichere globale Wirtschaftslage und die zunehmenden protektionistischen Tendenzen im internationalen Handel sowie beeinflusst durch die neue Regierung, mit 4,7 Prozent weniger dynamisch als im Vorjahr (5,9 Prozent).

Das Wachstum in Lateinamerika lag im Berichtsjahr bei 0,6 Prozent und damit auf Vorjahresniveau (0,7 Prozent). Mexikos Wirtschaftswachstum verbesserte sich 2018 um 0,2 Prozentpunkte auf 2,2 Prozent. Triebfeder hierfür war der starke Export, der durch die gute Konjunktur in den USA Aufschwung erhielt. Ebenso konnte sich das Land mit den USA und Kanada Ende September 2018 auf das United-States-Mexico-Canada-Abkommen (USMCA) verständigen, welches den bisherigen NAFTA-Vertrag ersetzen soll. Das brasilianische Wirtschaftswachstum betrug im Berichtsjahr 1,4 Prozent (Vorjahr: 1,0 Prozent). Die Steigerung fiel jedoch unter anderem durch einen landesweiten Streik der Lkw-Fahrer im Mai 2018, der bei vielen Unternehmen hohe Einbußen verursachte, geringer aus als zunächst erwartet. Nach einem Wachstum von 2,9 Prozent 2017 rutschte Argentinien im Berichtsjahr erneut in eine schwere Rezession. Die Wirtschaft des Landes

schrumpfte um 2,6 Prozent. Der Auslöser hierfür war eine Serie von externen und internen Schocks, für die Argentinien aufgrund seiner hohen Defizite in Staatshaushalt und Leistungsbilanz nicht gerüstet war. Zudem sanken die Realeinkommen infolge der Währungsabwertung und der anziehenden Inflation, was zu sinkenden Konsumausgaben führte. Im Weiteren wurde auch die Investitionstätigkeit deutlich gebremst.

In der Region Afrika und Naher Osten zeichnete sich auch 2018 eine differenzierte Entwicklung ab. Das südafrikanische Wirtschaftswachstum ging – trotz der Bemühungen der neugebildeten Regierung – auf 0,8 Prozent (Vorjahr: 1,3 Prozent) zurück. Die strukturellen Hürden, die für ein stärkeres Wachstum nötig waren, konnten 2018 von der neuen Regierung noch nicht abgebaut werden. In Kenia erhöhte sich das Wachstum der Wirtschaft um 1,1 Prozentpunkte auf 6,0 Prozent. Wachstumstreiber waren eine verbesserte Wasserversorgung durch ausreichende Regenfälle und eine steigende Verbrauchernachfrage. Zudem wurde der Aufschwung von der zunehmenden Verstärkung und durch Infrastrukturinvestitionen begünstigt. Bedingt durch die Reaktivierung der US-Sanktionen fiel der Iran in eine Rezession. Die Wirtschaftsleistung des Landes sank um 1,5 Prozent (Vorjahr: Anstieg um 3,7 Prozent). Wie auch in den Vorjahren wurde die gesamte Region 2018 durch politische Unruhen beeinflusst.

Entwicklung des Gesundheitsmarktes

Wie bereits in den vergangenen Jahren stiegen 2018 die Ausgaben im Gesundheitssektor aufgrund der alternden und wachsenden Bevölkerung, durch die Expansion des Marktes, den Fortschritt der klinischen und technologischen Entwicklung und die steigenden Lohnkosten. Dennoch variierten die Gesundheitsausgaben je nach Land sehr stark. Zudem hatten viele Gesundheitssysteme Probleme, veraltete Infrastrukturen und Technologien mit den verfügbaren finanziellen Ressourcen zu modernisieren. Durch die steigenden Kosten fiel es dem Krankenversicherungssektor immer schwerer, den Versicherungsschutz für Patienten erschwinglich zu halten. Hinzu kommt, dass die Bemühungen der Akteure im Gesundheitsmarkt, die steigenden Kosten zu bewältigen, erschwert wurden. Einerseits leiden die

forschenden Unternehmen der Branche unter den zunehmenden Preiskontrollen, andererseits müssen Krankenhäuser und Gesundheitsdienstleister mit reduzierten Finanzmitteln wirtschaften. Um dem Preisdruck entgegenzuwirken, nahm im Berichtsjahr die Anzahl der Gemeinschaftsunternehmen, öffentlich-privaten Partnerschaften (PPP) und anderen Kooperationsvereinbarungen im Gesundheitswesen weiter zu. Regierungen, Versorger, Arbeitgeber und Versicherer entwickelten gemeinsame Programme, um den öffentlichen Gesundheitssektor zu entlasten und zu unterstützen. Darüber hinaus suchten die Akteure des Gesundheitswesens 2018 vermehrt nach neuen Einnahmequellen. Einige Unternehmen prüften beispielsweise die Vermarktung ihres geistigen Eigentums, welches sie zuvor zusammen mit ihren Mitarbeitern entwickelt hatten. Zu den vermarkteten Innovationen gehörten medizinische Geräte, Schulungsvideos, Instrumente der Gesundheitsinformationstechnologie oder Lösungen für die Patientensicherheit. Sie wurden nach Anmeldung des Patent- oder Urheberrechtsschutzes an andere Interessengruppen der Branche verkauft oder lizenziert.

Die Geschäftslage der deutschen Gesundheitswirtschaft war 2018 sehr gut. Getragen wurde der Aufschwung vom demografischen Wandel, einem höheren Gesundheitsbewusstsein und einer durch die Zuwanderung gestiegenen Nachfrage. Außerdem blieb Medizintechnik aus Deutschland aufgrund ihrer hohen Qualität weiterhin weltweit gefragt. Nachteilig wirkten sich hingegen die schwierigen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen, protektionistische Tendenzen sowie der bevorstehende Brexit auf die Geschäfte aus. Einbußen – etwa im Geschäft mit der Türkei oder Großbritannien – konnten die Unternehmen durch gute Umsätze in der Eurozone und die dynamische Wirtschaftsentwicklung in den USA und China ausgleichen. Auch 2018 blieb der Fachkräftemangel ein wichtiges Thema im Gesundheitssektor, da die Unternehmen der Branche hier gleich zweifach vom demografischen Wandel betroffen waren. Zum einen blieben die Nachwuchskräfte aus und zum anderen erhöhte sich der Personalbedarf aufgrund der steigenden Zahl älterer und pflegebedürftiger Menschen.

Der europäische Gesundheitsmarkt wies im Berichtsjahr differenzierte Entwicklungen auf. In Spanien steigerte die wachsende Lebenserwartung der Bevölkerung die Nachfrage nach medizinischen Dienstleistungen und Produkten. Zudem wurde 2018 ein neues Gesetz über öffentliche Ausschreibungen verabschiedet, um den Preisdruck auf den öffentlichen Gesundheitssektor zu reduzieren. Die französischen Krankenhäuser hingegen waren im Berichtsjahr zum Sparen angehalten, da der Anstieg der öffentlichen Gesundheitsausgaben für 2018 auf 2,0 Prozent beschränkt worden war. In Großbritannien wurde bekannt, dass sich der Bau mehrerer Krankenhäuser aufgrund der Insolvenz von Carillion, dem zweitgrößten Bauunternehmen des Landes, verzögern wird. Weitere Projekte wurden aufgrund der rückläufigen Nachfrage im privaten Gesundheitssektor sogar gänzlich eingefroren. In Polen wurden von der Regierung mehr Gelder für die Gesundheitsbranche zur Verfügung gestellt, wodurch sich der Markt dynamisch entwickelte. Darüber hinaus stellten auch Mittel aus der Europäischen Union wieder eine wichtige Finanzierungsquelle für den Sektor dar. Sie ermöglichten den Bau neuer Krankenhäuser sowie die Erweiterung bestehender Kliniken. Der türkische Markt für medizinisch-technische Apparate, Geräte und Instrumente wies auch 2018 wieder ein hohes Volumen auf und konnte internationalen Herstellern somit vielfältige Lieferchancen bieten. Belastet wurde das Branchengeschäft jedoch durch die starke Abwertung der türkischen Lira. Weiterhin profitierte der Sektor vom Ausbau des Gesundheitstourismus, der vor allem Patienten aus dem Nahen Osten und aus Europa in die Türkei lockte.

Das russische Gesundheitswesen erhielt 2018 erneut einen Finanzierungsschub, da der russische Präsident das Ziel verfolgt, bis 2024 die Lebenserwartung seiner Bevölkerung von 73 auf 78 Jahre zu steigern. Um dies zu erreichen, plant er, die Gesundheitsausgaben jährlich um 15 Prozent zu erhöhen. Im Rahmen des Programms „Pharma 2020“ wuchsen zudem die staatlichen Ausgaben für die Beschaffung von Arzneimitteln und medizinischer Ausrüstung. Bei der Vergabe dieser öffentlichen Aufträge werden russische Hersteller bevorzugt, da die Regierung es sich zum Ziel gesetzt hat, den Markt-

anteil einheimischer Medizintechnik auf 90 Prozent zu erhöhen. Durch diese Maßnahme soll die Abhängigkeit des Landes von medizinischen Importprodukten verringert werden. Im Berichtsjahr investierten aus diesem Grund sowohl russische als auch ausländische Hersteller in neue Kapazitäten und verstärkten damit ihr Engagement auf dem Markt.

Auch in Nordamerika ließ der Gesundheitsmarkt 2018 unterschiedliche Entwicklungstendenzen erkennen. Zwar nahmen in den USA die Verkäufe auf dem Medizintechnikmarkt zu, das Wachstumstempo der Branche verlangsamte sich jedoch, bedingt durch die stagnierende Anzahl großer Kliniken und dem allgemeinen Sparzwang in der Branche. Letzteres war eine direkte Folge der seit Jahren unverhältnismäßig hohen Kosten für Behandlungen und medizinisches Personal in den USA. Sparbestrebungen kamen sowohl von den öffentlichen Gesundheitsbehörden und Krankenhausbetreibern als auch aus der privaten Versicherungswirtschaft. Der kanadische Markt für Medizintechnik hingegen wuchs 2018 im dritten Jahr in Folge mit hoher Dynamik, da die schnell alternde Gesellschaft des Landes Gesundheitsleistungen stärker nachfragte. Darüber hinaus zeichnete sich im Berichtsjahr ein neuer Trend auf dem kanadischen Gesundheitsmarkt ab: Im Gegensatz zu den USA war E-Health bisher in Kanada wenig etabliert. Um dies zukünftig zu ändern, gründete das Gesundheitsministerium eine neue Abteilung, die den Markt für digitale Gesundheitstechnologien gezielt beobachten soll, um den Zugang zu therapeutischen Produkten in Kanada zu beschleunigen und zu verbessern.

In der Region Asien-Pazifik entwickelten sich die Gesundheitsmärkte 2018 positiv. Der Bedarf Japans an Medizintechnik und Pharmazeutika blieb im Berichtsjahr weiterhin auf hohem Niveau, obwohl die Bevölkerung insgesamt schrumpft. Wie auch in den Jahren zuvor stiegen die öffentlichen Gesundheitsausgaben trotz geltender Preis- und Gebührenkontrollen. Bei gleichbleibender lokaler Produktion stiegen die Importe erneut, was Japans Status als Nettoimporteur von Medizintechnik untermauerte. Der wichtigste Branchenlieferant blieben die USA gefolgt von China. Die chinesische Regierung arbeitete 2018 weiterhin an dem Aufbau eines bedarfs-

gerechten und effizienten Gesundheitswesens. In diesem Zusammenhang verpflichtete sie Lieferanten von Krankenhäusern zu schlankeren Vertriebsformen, um Kosten abzubauen und die Transparenz in der Branche zu erhöhen. Derweil kündigte Indien im Berichtsjahr das größte staatlich finanzierte Gesundheitsfürsorgeprogramm der Welt an. Zusätzlich wurden auch der Bau neuer Krankenhäuser sowie eine verbesserte Ausbildung der Ärzte versprochen. Experten kündigten jedoch bereits erste Zweifel an der Realisierbarkeit der Maßnahmen an, da sie ihnen zu optimistisch erschienen. Der Gesundheitssektor der ASEAN-Region expandierte 2018 weiter. Der steigende Wohlstand der Bevölkerung erhöhte vor allem die Nachfrage nach privater medizinischer Versorgung, da die Wartezeiten in den privaten Kliniken geringer sind und deren Qualität höher ist. Weiterhin wurde der Großteil des Bedarfs an Medizinprodukten durch Importe gedeckt. Die hohe Importabhängigkeit eröffnet den ausländischen Lieferanten sehr gute Geschäftsmöglichkeiten.

Die lateinamerikanischen Gesundheitssysteme sahen sich mit wachsender Nachfrage bei gleichzeitig hohem Kostendruck konfrontiert. Als Reaktion darauf setzten viele Regierungen stärker auf den Privatsektor sowie IT-basierte Lösungen, um die Effizienz im Gesundheitssektor zu erhöhen. So auch in Mexiko, wo chronische Krankheiten und eine alternde Gesellschaft sowie mehr Versicherte im öffentlichen System und das Aufkommen privater Krankenversicherungen für eine starke Nachfrage nach Gesundheitsleistungen sorgten. Nach einer Krise in den vergangenen Jahren nahm die Nachfrage nach Medizintechnik auch in Brasilien wieder zu. Allerdings investierte vor allem das private Gesundheitswesen, während sich der öffentliche Sektor aufgrund begrenzter finanzieller Mittel überlastet zeigte. Die argentinische Gesundheitswirtschaft war vom Konjunkturinbruch weniger stark betroffen als andere Branchen. Die strukturellen Veränderungen des Gesundheitssystems lockten neue Anbieter auf den Markt. Der zunehmende Wettbewerb schmälerte jedoch - insbesondere im Pharmabereich - die bisherigen Margen.

In vielen afrikanischen Ländern war das Gesundheitswesen 2018 weiterhin von Investitionsstaus gekennzeichnet. Um dem entgegenzuwirken, for-

cierten sowohl die nationalen Regierungen als auch private Investoren den Ausbau der Gesundheitsinfrastrukturen. In diesem Zusammenhang trieb auch die südafrikanische Regierung im Berichtsjahr die Einführung der gesetzlichen Krankenversicherung (National Health Insurance, NHI) weiter voran. In einem ersten Schritt stellte sie im Mai 2018 Pläne vor, die eine freie Preisfestsetzung der privaten Anbieter im Gesundheitswesen einschränken sollen. Zudem stand die Reformierung der Zulassungsregelungen für Medizintechnikprodukte weiter im Fokus. Dazu wurde die 2017 neugegründete Zulassungsbehörde weiter aufgebaut. In der Vergangenheit blieb der Markt weitgehend unreguliert. Eine Registrierung war lediglich für bestimmte elektromedizinische Geräte notwendig. Die Kosten für die künftig erforderliche Registrierung wurden bislang noch nicht bekanntgegeben. In Kenia wirkte sich das dynamische Wirtschaftswachstum bisher nicht auf die Investitionen in der Gesundheitswirtschaft aus. Viele Patienten konnten aufgrund der schlechten

Infrastrukturen in öffentlichen Gesundheitseinrichtungen nicht behandelt werden. Auch die wichtigste Neuerung der letzten Jahre – die Möglichkeit der Leasingfinanzierung für Medizintechnik – schuf wenig Abhilfe. Aus diesem Grund bewilligte der staatliche Versicherungsträger National Hospital Insurance Fund (NHIF) auch Behandlungen durch privatwirtschaftliche Kliniken. Der Gesundheitssektor in den Golfstaaten wuchs 2018, jedoch langsamer als in den Jahren mit höheren Ölpreisen, da aufgrund der gesunkenen Staatseinnahmen mehr Projekte gestoppt oder auf den Prüfstand gestellt wurden. Außerdem setzten die Länder vermehrt auf die Beteiligung des privaten Gesundheitssektors.

GESCHÄFTSVERLAUF UND LAGE

Geschäftsverlauf

Im Berichtsjahr 2018 erzielte B. Braun zu konstanten Wechselkursen einen Umsatzzuwachs von

AUSGEWÄHLTE B. BRAUN-KENNZAHLEN

	2017	2018	Veränderung in %
Umsatz (in Mio. EUR)	6.788,9	6.908,1	1,8
Bruttomarge (in %)	43,5	42,3	
Umsatzrendite nach Steuern (in %)	6,1	4,8	
Ergebnis nach Funktionskosten (in Mio. EUR)	588,5	533,2	-9,4
Ergebnis vor Steuern (in Mio. EUR)	513,7	451,6	-12,1
Konzernjahresüberschuss (in Mio. EUR)	411,5	328,4	-20,2
EBIT (in Mio. EUR)	574,9	520,5	-9,5
EBITDA (in Mio. EUR)	985,1	952,5	-3,3
EBITDA-Marge (in %)	14,5	13,8	
Eigenkapitalquote (in %)	40,3	40,1	
Eigenkapitalquote unter Berücksichtigung von Aktionärsdarlehen (in %)	40,9	40,7	
Eigenkapitalquote, bereinigt um Effekte aus IAS 19 (in %)	45,0	44,6	
Nettofinanzschulden (in Mio. EUR)	2.126,1	2.339,7	10,0
Verschuldungsgrad (Nettofinanzschulden / EBITDA)	2,2	2,5	
Forschungs- und Entwicklungskosten (in Mio. EUR)	315,9	318,0	0,7
Investitionen in Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Finanzanlagen (in Mio. EUR)	969,2	921,6	-4,9
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (in Mio. EUR)	410,2	431,9	5,3
Net Working Capital (in Mio. EUR)	1.815,1	1.918,0	5,7
Personalaufwand (in Mio. EUR)	2.552,8	2.651,7	3,9
Mitarbeiter (zum 31. Dezember)	61.583	63.751	3,5

5,3 Prozent, der innerhalb unseres strategischen Wachstumskorridors von fünf bis sieben Prozent liegt. Der Euro zeigte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr stark gegenüber den meisten Währungen. Im Wesentlichen beeinflussten die Abwertungen des US-Dollars, des russischen Rubels, des brasilianischen Reals sowie des argentinischen Pesos die Entwicklung. Der Umsatz stieg in Euro um 1,8 Prozent auf 6,9 Milliarden Euro (Vorjahr: 6,8 Milliarden Euro). Wie prognostiziert, war der Geschäftsverlauf in den Sparten B. Braun Avitum und Aesculap dynamisch. Ebenfalls wie erwartet zeigte sich die Sparte Hospital Care am stärksten durch die Währungskursentwicklung belastet. Die Sparte Out Patient Market erhöhte den Umsatz weiter, wobei sich der Absatz von Produkten aus den Bereichen Diabetes und Desinfektion erfreulich entwickelte. Die Region Asien-Pazifik erreichte die hohen Wachstumserwartungen nicht durchgängig. In lokalen Währungen konnten zwar zum Teil gute Umsatzsteigerungen erzielt werden, in Euro liegt die Region jedoch nur leicht über Vorjahr. Lateinamerika und Nordamerika wuchsen in lokalen Währungen entsprechend unserer Erwartungen. Aber auch hier belastet die Währungskursveränderung die Entwicklung in Euro. Die Region Afrika und Naher Osten erhöhte erneut ihren Umsatz. Deutschland zeigte sich im Berichtsjahr stabil und erzielte eine zufriedenstellende Umsatzsteigerung. Sehr erfreulich und über unseren Erwartungen entwickelte sich Europa. Dabei hatte die Unsicherheit über die Austrittskonditionen von Großbritannien aus der EU bisher keine wesentlichen Auswirkungen auf B. Braun.

Im Berichtsjahr konnten wir unser operatives Ergebnis nicht steigern und erreichen damit nicht unser selbst gesetztes Ziel einer kontinuierlichen Ergebnisverbesserung. Kostenerhöhungen in unseren Produktionen, Anlaufkosten neuer Werke, stetig steigende regulatorische Anforderungen und letztlich der sich erneut verschärfende Preiswettbewerb belasten die Ergebnissituation. In 2017 erhielten wir einen „Warning Letter“ der amerikanischen Gesundheitsbehörde FDA für unser Werk in Irvine, CA (USA). Die von der FDA geforderten Aufrüstungen werden vorschriftsgemäß und in Abstimmung mit der Behörde durchgeführt. Wir erwarten, die notwendigen Arbeiten im Geschäftsjahr 2019 abschließen zu können. Die Kennzahl EBITDA zu konstanten

Wechselkursen liegt um 2,2 Prozent unter Vorjahr und beträgt 964,3 Millionen Euro (Vorjahr: 985,1 Millionen Euro). Wir verfehlen damit das angestrebte Zielniveau von über einer Milliarde Euro. Die für uns steuerungsrelevanten Messgrößen Ergebnis nach Funktionskosten und EBIT liegen unter dem prognostizierten Zielbereich von 585 bis 625 Millionen Euro. Diese Steuerungsgrößen betragen zu konstanten Wechselkursen 542,9 Millionen Euro bzw. 522,5 Millionen Euro und liegen damit 7,7 Prozent beziehungsweise 8,9 Prozent unter dem Vorjahr. Der Konzernjahresüberschuss geht zu konstanten Wechselkursen auf 327,2 Millionen Euro (Vorjahr: 411,5 Millionen Euro) zurück. Im Vorjahr war das Nachsteuerergebnis durch eine geringere Steuerquote positiv beeinflusst. Dabei profitierten wir insbesondere von der Unternehmenssteuerreform in den USA. Gleichzeitig waren im Vorjahr Steuergutschriften für ein Investitionsprojekt in Malaysia vereinnahmt, denen im Berichtsjahr keine vergleichbaren Beträge gegenüberstanden.

Durch die steigende Nachfrage nach Verbrauchs- und Investitionsgütern des Gesundheitsmarktes konnten wir Mengenzuwächse realisieren, die zu einem guten Umsatzwachstum führten. Mit der Ergebnisentwicklung sind wir demgegenüber nicht zufrieden. Mit kontinuierlichen Maßnahmen zur internen Kostenreduktion und Effizienzsteigerung konnten wir einem stärkeren Ergebnisrückgang entgegenwirken. Beispielsweise haben wir unsere Verwaltungskosten 2018 um 13,6 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr reduzieren können. Ebenso optimieren wir unsere Vertriebsstrukturen, um steigende Frachtkosten zumindest teilweise kompensieren zu können. Darüberhinaus arbeiten wir in mehreren Initiativen entlang der vollständigen Supply Chain an Prozessverbesserungen, die kurz- bis mittelfristig eine Profitabilitätsverbesserung ermöglichen sollten. Der B. Braun-Konzern befindet sich weiterhin in einer guten und stabilen wirtschaftlichen Verfassung. Wir erkennen zurzeit keine weiteren Einflussfaktoren, die die Lage des Konzerns wesentlich negativ beeinflussen könnten.

Ertragslage

Umsatzentwicklung des B. Braun-Konzerns

Im Geschäftsjahr 2018 erzielte der B. Braun-Konzern Umsatzerlöse in Höhe von 6.908,1 Millionen

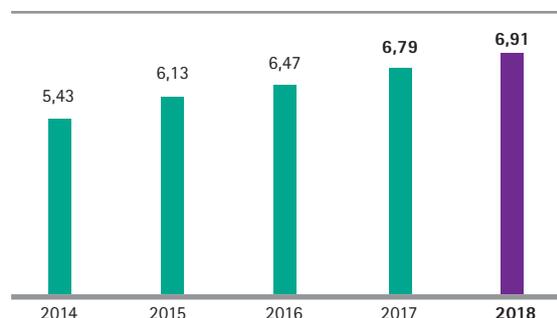
Euro (Vorjahr: 6.788,9 Millionen Euro) und steigerte damit den Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 1,8 Prozent.

Alle Sparten trugen zu dieser Umsatzentwicklung bei. Die Sparten B. Braun Avitum und Aesculap zeigten sich mit einem Wachstum von 4,9 Prozent und 2,1 Prozent dynamisch. Auch Out Patient Market mit einem Plus von 1,6 Prozent erzielte eine befriedigende Umsatzsteigerung. Hospital Care liegt mit einer Zunahme von 0,5 Prozent leicht über Vorjahr.

Europa (ohne Deutschland) erzielte zu konstanten Wechselkursen mit +7,1 Prozent eine sehr gute Umsatzsteigerung. Dabei zeigten sich insbesondere die Tschechische Republik, die Slowakei, Polen, die Niederlande und Belgien sowie die Schweiz stark. Auch Russland entwickelte sich in lokaler Währung sehr gut. Die Abwertung des russischen Rubel belastet die Entwicklung in Euro aber deutlich. Deutschland erreichte mit einem Umsatzwachstum von 2,5 Prozent eine stabile Entwicklung und behauptete sich erneut in einem sehr wettbewerbsintensiven Umfeld. Die Region Asien-Pazifik steigerte den Umsatz zu konstanten Wechselkursen um 4,4 Prozent. Wachstumstreiber waren hier China, die Philippinen und Vietnam. Indonesien, Thailand und Japan zeigten sich im Berichtsjahr schwach und blieben unter unseren Erwartungen. Die Region Lateinamerika legte in lokalen Währungen um 9,2 Prozent kräftig zu, wobei alle Länder bis auf Paraguay erfreuliche Umsatzsteigerungen erzielten. In Euro verliert der Umsatz jedoch 5,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr aufgrund der Abwertung der lateinamerikanischen Währungen. Nordamerika erzielte in US-Dollar mit 5,4 Prozent eine gute Entwicklung im Umsatz. In Konzernwährung liegt der Umsatz mit +0,8 Prozent nur leicht über dem Vorjahr. Die Region Afrika und Naher Osten blieb in lokalen Währungen mit einem Wachstum von 0,4 Prozent auf dem Niveau des Vorjahres. Währungskursveränderungen reduzieren den Umsatz der Region in Euro um 1,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

UMSATZENTWICKLUNG

in Mrd. Euro



Geschäftsentwicklung der Sparte

B. Braun Hospital Care

Die Sparte Hospital Care behauptete sich in einem wettbewerbsintensiven Marktumfeld und erhöhte den Umsatz um 0,5 Prozent auf 3.131,1 Millionen Euro (Vorjahr: 3.114,0 Millionen Euro). Dabei sind die Umsätze deutlich durch Währungskursveränderungen belastet. Zu konstanten Wechselkursen beträgt das Umsatzwachstum 4,7 Prozent. Die USA, Russland, Brasilien sowie Argentinien sind von den Währungskurseffekten am stärksten betroffen. Obwohl in lokalen Währungen zufriedenstellende Entwicklungen erzielt werden konnten, liegen die Umsätze dieser Länder in Euro teilweise unter Vorjahr. Eine gute Umsatzsteigerung zeigten Deutschland und Großbritannien. Sehr gut entwickelten sich im Berichtsjahr die Tschechische Republik, die Niederlande und Belgien sowie das Direktgeschäft im Mittleren und Nahen Osten. Demgegenüber blieben Indonesien und Russland unter den Erwartungen. Aus Produktsicht wurde ein starkes Wachstum in den Bereichen „Compounding“ zur Herstellung von kundenspezifischen Lösungen für die klinische Ernährung sowie automatische Infusionspumpen erzielt. Ebenso erhöhten wir den Absatz mit Produkten aus dem Bereich der Regionalanästhesie. Die Umsätze mit Arzneimitteln sowie Mehrkammerbeuteln für die klinische Ernährung verliefen 2018 nicht zufriedenstellend. Ein intensiver Preiswettbewerb, regulatorische Anforderungen sowie Einschränkungen in unseren Produktionen verhinderten eine bessere Entwicklung.

Geschäftsentwicklung der Sparte

B. Braun Aesculap

Die Sparte Aesculap erwirtschaftete im Berichtsjahr einen Umsatz von 1.824,4 Millionen Euro (Vorjahr: 1.786,4 Millionen Euro) und lag somit 2,1 Prozent (zu konstanten Wechselkursen 5,3 Prozent) über dem Vorjahr. Die wesentlichen Wachstumstreiber sind China, Deutschland, Russland, Spanien und Polen. Auch die USA konnte in US-Dollar eine gute Umsatzsteigerung erzielen. Zusätzliche Wachstumsimpulse kamen vor allem aus Argentinien, Australien, Vietnam, Mexiko und der Türkei. Nach einer Erholung des Projektgeschäftes im Nahen Osten im Vorjahr konnte diese Entwicklung 2018 nicht fortgesetzt werden. Ebenfalls schwächer zeigten sich Indonesien, Malaysia und Thailand. Sehr erfreulich entwickelte sich der Umsatz mit Produkten der An-

gioplastie und Endoskopie sowie mit Nahtmaterial, High Speed Power Systems und Access Ports. Der Bereich der Orthopädie konnte das Vorjahresniveau dagegen nicht erreichen. Trotz deutlich gesteigerter Absatzmengen verhindern erhebliche Rückgänge der Marktpreise für Hüft- und Knieprothesen, insbesondere in Deutschland, eine Umsatzsteigerung.

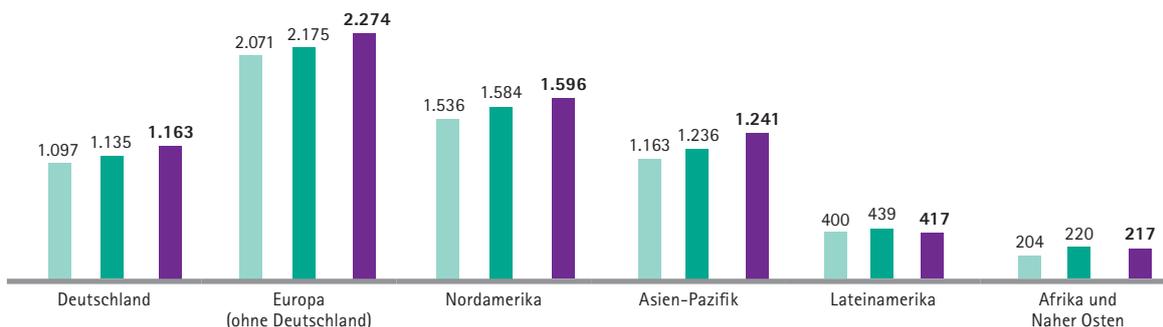
Geschäftsentwicklung der Sparte

B. Braun Out Patient Market

Die Sparte Out Patient Market erreichte einen Umsatz von 840,9 Millionen Euro (Vorjahr: 827,5 Millionen Euro) und erzielte damit eine Steigerung von 1,6 Prozent (zu konstanten Wechselkursen 4,3 Prozent) zum Vorjahr. Ein starkes Umsatzwachstum konnten wir in den USA erzielen, aber aufgrund der Kursentwicklung des US-Dollars fällt die Steigerung

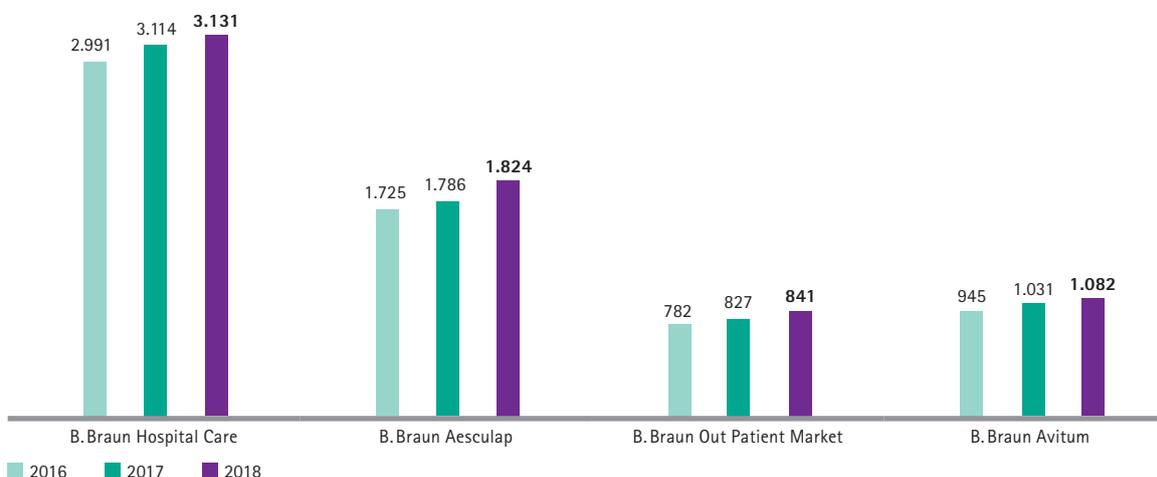
UMSATZ NACH REGIONEN

in Mio. Euro



UMSATZ NACH SPARTEN

in Mio. Euro



in Euro deutlich geringer aus. Wachstumstreiber waren zudem China, Großbritannien, die Türkei und die Tschechische Republik. In Deutschland verblieb der Umsatz auf dem Niveau des Vorjahres. Schwächer zeigten sich hier die Bereiche Wund- und Kontinenzversorgung. Die 2017 erworbene B. Braun prolabor, ein Großhändler und Dienstleister für die Fachbereiche Ärztebedarf, Medizintechnik, Home Care und Palliative-Care, entwickelte sich demgegenüber sehr gut. Im Berichtsjahr belasteten Logistikprobleme in Frankreich und eine Produktionsunterbrechung in Sligo, Irland, die Spartenentwicklung. Wir haben noch innerhalb des abgelaufenen Geschäftsjahres diese Herausforderungen lösen können.

Geschäftsentwicklung der Sparte B. Braun Avitum

Der Umsatz der Sparte B. Braun Avitum steigerte sich im Berichtsjahr um 4,9 Prozent (zu konstanten Wechselkursen 8,4 Prozent) auf 1.082,3 Millionen Euro (Vorjahr: 1.031,3 Millionen Euro). Im Produktgeschäft wurde eine gute Umsatzentwicklung bei Verbrauchsprodukten und Dialysemaschinen erreicht. Dabei sind Deutschland, China und die Philippinen die Wachstumstreiber. Schwächer zeigten sich dagegen die Märkte in Mexiko und Großbritannien. Die B. Braun-Dialysekliniken entwickelten sich weltweit positiv. Dabei unterstützten Akquisitionen in Portugal, Australien und Neuseeland sowie die Erweiterung des Kliniknetzes in Russland, der Tschechischen Republik und der Schweiz das Wachstum.

Entwicklung des Bruttoergebnisses

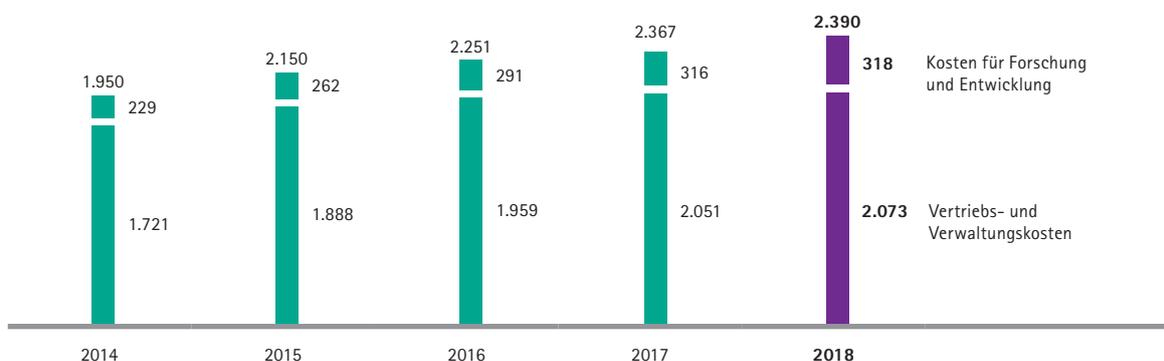
Im Jahr 2018 reduzierte sich der Bruttogewinn um 1,1 Prozent auf 2.923,9 Millionen Euro (Vorjahr: 2.955,1 Millionen Euro). Gleichzeitig verringerte sich die Bruttomarge um 1,2 Prozentpunkte auf 42,3 Prozent (Vorjahr: 43,5 Prozent). Anlaufkosten in unseren neuen Werken und höhere Produktionskosten an den Standorten Melsungen (Deutschland), Sligo (Irland) sowie Irvine, CA, und Daytona Beach, FL (beide USA), reduzierten das Bruttoergebnis deutlich. Zudem belasteten erhöhte regulatorische Anforderungen, beispielsweise am Standort Radeberg (Deutschland), das Ergebnis. Der weiterhin intensive Preiswettbewerb verhinderte ebenfalls eine bessere Entwicklung der Bruttomarge.

Entwicklung der Funktionskosten

Die Vertriebskosten stiegen um 2,1 Prozent auf 1.734,3 Millionen Euro (Vorjahr: 1.698,7 Millionen Euro). Höhere Frachtkosten sowie gestiegene Volumina wirkten sich kostenerhöhend aus. Gleichzeitig optimierten wir unsere Vertriebs- und Logistikstrukturen, sodass sich die Vertriebskosten insgesamt annähernd proportional zum Umsatz entwickelten. Die Verwaltungskosten betragen im Geschäftsjahr 338,4 Millionen Euro (Vorjahr: 352,0 Millionen Euro) und reduzierten sich um 3,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Damit halten wir eine wichtige strategische Vorgabe zur Ergebnisverbesserung ein. Die bereits Ende 2017 begonnenen Maßnahmen zur Prozessoptimierung und Kostenreduzierung zeigten Wirkung und wir konnten Personalkosten-

FUNKTIONSKOSTEN

in Mio. Euro



steigerungen sowie deutlich höhere Kosten für Softwarelizenzen ausgleichen. Unsere Shared Service-Organisation, die bisher transaktionale Finanzprozesse umfasste, erweitern wir um IT- und Personalprozesse, um weitere Kosteneinsparungen realisieren zu können. Gleichzeitig führen wir mit Hilfe von „Artificial Intelligence“ Prozessanalysen (sog. „Process Mining“) durch, um unsere Prozesse weiter zu optimieren.

2018 haben wir die Ausgaben für Forschung und Entwicklung auf konstant hohem Niveau gehalten. Die nicht zu aktivierenden Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen um 0,7 Prozent auf 318,0 Millionen Euro (Vorjahr: 315,9 Millionen Euro). Darüber hinaus wurden Entwicklungsleistungen in Höhe von 32,6 Millionen Euro (Vorjahr: 36,1 Millionen Euro) als immaterielle Vermögenswerte aktiviert.

Entwicklung des sonstigen Ergebnisses

Der Saldo der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen verbesserte sich im Berichtsjahr um 4,7 Millionen Euro auf -37,4 Millionen Euro (Vorjahr: -42,1 Millionen Euro). Dabei nahmen die Aufwendungen zur Währungskursabsicherung um 12,6 Millionen Euro auf -27,8 Millionen Euro (Vorjahr: -15,2 Millionen Euro) zu. Im Vergleich zum Vorjahr waren die sonstigen betrieblichen Aufwendungen insbesondere durch höhere Aufwendungen für das Genussrechtsprogramm und geringere Wertberichtigungen von Forderungen beeinflusst. Zusätzlich fielen die sonstigen betrieblichen Erträge im Berichtsjahr deutlich höher aus. Der Verkauf eines Bürogebäudes in Frankreich sowie Versicherungserstattungen wirkten sich positiv aus.

Entwicklung des Finanzergebnisses

Das Finanzergebnis inklusive Beteiligungserträge veränderte sich im Geschäftsjahr 2018 um -11,6 Millionen Euro auf -44,2 Millionen Euro (Vorjahr: -32,6 Millionen Euro). Dabei lagen die Zinsaufwendungen mit 48,6 Millionen Euro um 6,2 Millionen Euro über dem Vorjahr (42,4 Millionen Euro). Die Zinserträge blieben mit 7,0 Millionen Euro konstant zum Vorjahr (7,0 Millionen Euro). Zusätzlich sind die Beteiligungsgewinne (inklusive Gewinne aus at

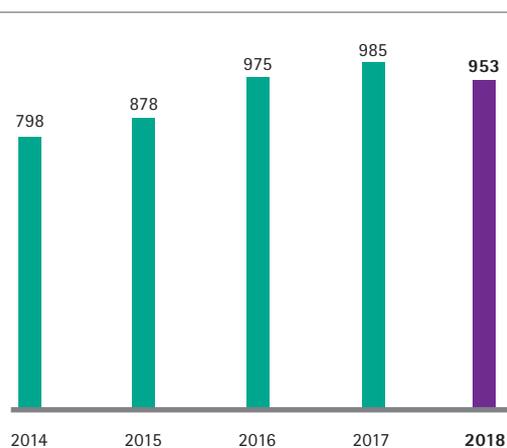
Equity bewerteten Finanzanlagen) um 3,9 Millionen Euro geringer ausgefallen und betragen 24,9 Millionen Euro (Vorjahr: 28,8 Millionen Euro).

Entwicklung der Ergebniskennzahlen

Das Ergebnis nach Funktionskosten reduzierte sich im Berichtsjahr auf 533,2 Millionen Euro, nach 588,5 Millionen Euro im Vorjahr. Die Kennzahl EBIT erreichte im Berichtsjahr 520,5 Millionen Euro und fiel damit um 9,5 Prozent geringer aus als im Vorjahr (574,9 Millionen Euro). Die Abschreibungen erhöhten sich um 5,3 Prozent auf 431,9 Millionen Euro (Vorjahr: 410,2 Millionen Euro) und leiten zu einem EBITDA von 952,5 Millionen Euro über. Das EBITDA lag um 3,3 Prozent unter dem Vorjahr. Die EBITDA-Marge reduzierte sich um 0,7 Prozentpunkte auf 13,8 Prozent (Vorjahr: 14,5 Prozent).

Mit einem Rückgang von 12,1 Prozent erreichte das Ergebnis vor Steuern 451,6 Millionen Euro (Vorjahr: 513,7 Millionen Euro). Die Ertragsteuern betragen im Geschäftsjahr 123,2 Millionen Euro und lagen damit 20,9 Millionen Euro über dem Vorjahr (102,3 Millionen Euro). Die Steuerquote belief sich 2018 auf 27,3 Prozent (Vorjahr: 19,9 Prozent) und war im Vorjahr im Wesentlichen durch Einmaleffekte von der Steuerreform in den USA positiv beeinflusst. Der Konzernjahresüberschuss lag mit 328,4 Millionen Euro 20,2 Prozent unter dem des Vorjahres (411,5 Millionen Euro).

EBITDA
in Mio. Euro



Finanzlage

Liquidität

Der operative Cashflow betrug 626,5 Millionen Euro (Vorjahr: 655,1 Millionen Euro) und fiel damit um 28,7 Millionen Euro niedriger aus als im Vorjahr. Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit² nahm im Berichtsjahr um 93,4 Millionen Euro auf 797,3 Millionen Euro ab (Vorjahr: 890,6 Millionen Euro) und führte zu einem negativen freien Cashflow von -170,8 Millionen Euro (Vorjahr: negativer freier Cashflow von -235,5 Millionen Euro). Dabei erreichte der Mittelabfluss für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte 794,1 Millionen Euro (Vorjahr: 747,3 Millionen Euro) sowie für Investitionen in Finanzanlagen und Unternehmensakquisitionen 55,6 Millionen Euro (Vorjahr: 185,3 Millionen Euro). Gleichzeitig erhielt B. Braun Dividenden und dividendenähnliche Einnahmen in Höhe von 16,6 Millionen Euro (Vorjahr: 23,9 Millionen Euro). Die Nettokreditaufnahme betrug im Berichtsjahr 206,0 Millionen Euro (Vorjahr: 218,9 Millionen Euro). Insgesamt erhöhten sich die liquiden Mittel am Bilanzstichtag um 8,4 Millionen Euro auf 74,7 Millionen Euro (Vorjahr: 66,4 Millionen Euro).

Vermögensstruktur

Die Bilanzsumme des B. Braun-Konzerns erhöhte sich zum 31. Dezember 2018 auf 9.224,4 Millionen Euro (Vorjahr: 8.525,9 Millionen Euro). Dies entspricht einer Steigerung von 8,2 Prozent und spiegelt die über den Abschreibungen liegenden Investitionen in Sach- und Finanzanlagen wider.

Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um 8,5 Prozent auf 6.332,3 Millionen Euro (Vorjahr: 5.835,6 Millionen Euro). Aufgrund der anhaltend hohen Investitionen nahmen die Sachanlagen im Berichtsjahr erneut zu und stiegen um 9,4 Prozent (zu konstanten Wechselkursen 8,8 Prozent) auf 4.589,3 Millionen Euro (Vorjahr: 4.196,4 Millionen Euro). Mit 1.344,4 Millionen Euro liegen die Vorräte zum Bilanzstichtag 14,1 Prozent (zu konstanten Wechselkursen 14,3 Prozent) über dem Vorjahr (1.178,5 Millionen Euro). Die Bestandsreichweite betrug zum Bilanzstichtag 17,5 Wochen (Vorjahr: 16,0 Wochen). Die Forderungen aus Lieferungen und

Leistungen reduzierten sich um 0,5 Prozent (zu konstanten Wechselkursen +1,3 Prozent) auf 1.141,8 Millionen Euro (Vorjahr: 1.148,0 Millionen Euro). Die Außenstandsdauer der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduzierte sich um 1 Tag auf 66 Tage (Vorjahr: 67 Tage).

Finanzierungsstruktur

Das Eigenkapital erhöhte sich um 7,7 Prozent (zu konstanten Wechselkursen 7,1 Prozent) auf 3.699,9 Millionen Euro (Vorjahr: 3.436,4 Millionen Euro). Die Eigenkapitalquote liegt mit 40,1 Prozent (zu konstanten Wechselkursen 39,8 Prozent) auf dem Niveau des Vorjahres (40,3 Prozent). Unter der Berücksichtigung von Gesellschafterdarlehen entspricht dies einer Eigenkapitalquote von 40,7 Prozent. Damit erreichen wir unser Ziel aus dem Vorjahr von über 40 Prozent. Im Berichtsjahr blieb der Kalkulationszinssatz für Pensionsrückstellungen mit 2,2 Prozent konstant (Vorjahr: 2,2 Prozent). Die versicherungsmathematischen Verluste erhöhten sich um -29,1 Millionen Euro. Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen erhöhten sich um 5,0 Prozent auf 1.332,1 Millionen Euro (Vorjahr: 1.269,0 Millionen Euro). Das niedrige Zinsniveau machte insgesamt eine Erhöhung der Pensionsrückstellungen in den letzten Jahren erforderlich. Bereinigt um die entstandenen Effekte im Zeitraum von 2011 bis 2018 aus der Neubewertung der Pensionsverpflichtungen, beläuft sich das Eigenkapital auf 4.116,3 Millionen Euro. Hieraus resultiert eine Eigenkapitalquote von 44,6 Prozent, die damit unser strategisches Zielniveau von 45 Prozent nahezu erreicht. Die Finanzschulden stiegen um 10,2 Prozent auf 2.451,1 Millionen Euro (Vorjahr: 2.224,5 Millionen Euro). Dabei erhöhten sich die langfristigen Finanzschulden um 8,0 Prozent auf 1.673,1 Millionen Euro (Vorjahr: 1.549,0 Millionen Euro). Die kurzfristigen Finanzschulden betragen zum Bilanzstichtag 778,0 Millionen Euro, nach 675,5 Millionen Euro im Vorjahr. Der Großteil der Darlehen ist in Euro und US-Dollar abgeschlossen. Zusätzlich bestehen Darlehen mit geringen Volumina in verschiedenen Fremdwährungen. Zum Bilanzstichtag sind 54,1 Prozent (Vorjahr: 53,6 Prozent) der Finanzverbindlichkeiten gegenüber Banken und Versicherungen

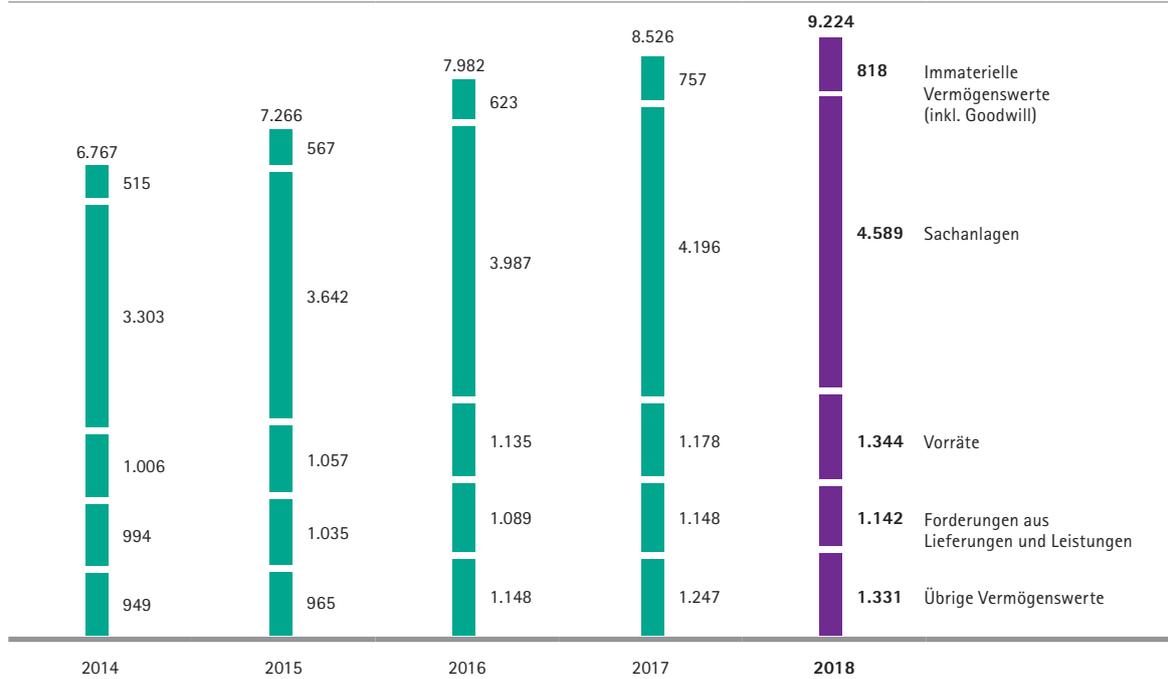
² Die Differenz zwischen dem Zugang zum Anlagevermögen und dem Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit ergibt sich aus der Zahlungswirksamkeit der Investitionen und aus Umrechnungseffekten bei Fremdwährungen.

mit einer fixen Verzinsung ausgestattet. Den höheren Finanzschulden stehen gestiegene liquide Mittel gegenüber, sodass die Nettofinanzschulden um 213,6 Millionen Euro auf 2.339,7 Millionen Euro

(Vorjahr: 2.126,1 Millionen Euro) zunahmen. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich um 10,0 Prozent auf 532,1 Millionen Euro (Vorjahr: 483,9 Millionen Euro). Dabei stieg die

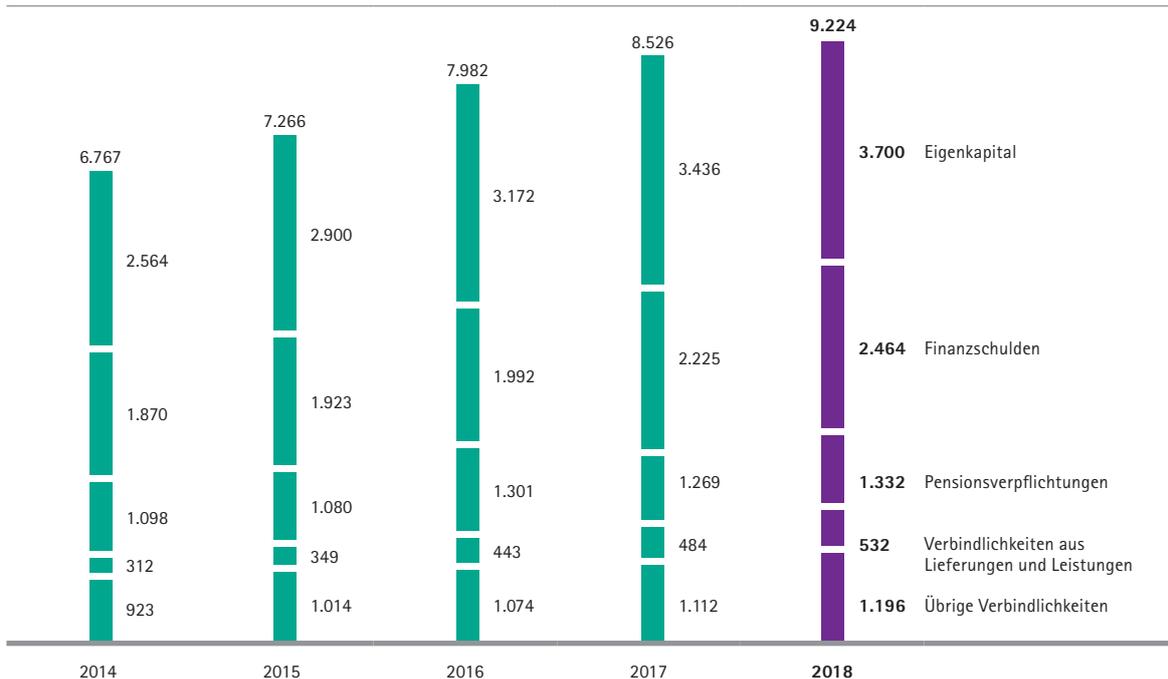
BILANZSTRUKTUR AKTIVA

in Mio. Euro



BILANZSTRUKTUR PASSIVA

in Mio. Euro



Außenstandsdauer der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 3 Tage auf 50 Tage (Vorjahr: 47 Tage).

Fremdfinanzierungen erfolgen ausschließlich mit nach unserer Einschätzung zuverlässigen Banken und erstrecken sich von syndizierten und bilateralen Kreditlinien über Schuldscheindarlehen bis hin zu einem „Asset Backed Securities“-Programm. B. Braun verfügt zum Bilanzstichtag über freie Kreditlinien in Höhe von 1.116,0 Millionen Euro (Vorjahr: 1.087,1 Millionen Euro). Alle mit unseren Banken vereinbarten Finanzkennzahlen, zu deren Einhaltung wir uns verpflichtet haben, wurden erfüllt.

Im Jahr 2018 konnten wir die vorgesehenen Refinanzierungen problemlos realisieren. Zu den Finanzierungsmaßnahmen des Berichtsjahres gehörte der Abschluss bilateraler Darlehen in Kolumbien und in Asien-Pazifik. Zudem führten wir erfolgreich eine Schuldscheintransaktion in Höhe von 300 Millionen Euro durch, um durch die zurzeit niedrigen Zinsen eine langfristig festverzinsliche Finanzierung zu attraktiven Konditionen zu realisieren.

Das „Asset Backed Securities“-Programm wurde im Berichtsjahr im Wesentlichen über die „Back-up“-Liquiditätlinie finanziert.

Personalbericht

Der Wettbewerb um qualifizierte Fach- und Führungskräfte stellt Unternehmen vor die Aufgabe, kompetente Mitarbeiter für sich zu gewinnen und langfristig zu binden. Dazu gehört, unterschiedlichen Lebensphasen von Mitarbeitern gerecht zu werden und darauf abgestimmte Angebote zu schaffen. Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie, flexible Arbeitszeitmodelle sowie die gesetzlichen Rahmenbedingungen zu Teilzeit und Befristungen stehen beispielhaft für eine zeitgemäße Arbeitszeitgestaltung bei B. Braun. Gemeinsam mit den Sozialpartnern im Unternehmen wurden dazu konkrete Konzepte entwickelt, die von den Mitarbeitern stark nachgefragt werden.

In einem globalen Unternehmen sind einheitliche Personalprozesse von hoher Bedeutung, zum Beispiel bei der Erfassung von Mitarbeiterstammdaten. Im Berichtsjahr ist es gelungen, über eine Million Personalstammdaten zentral zu verwalten. Dies bildet eine wichtige Voraussetzung für die weitere Digitalisierung und Harmonisierung der HR-Systemlandschaft. Nur auf Basis validierter Stammdaten kann die Organisation globale Compliance-Anforderungen erfüllen, moderne HR-Services für alle Mitarbeiter anbieten und zukünftige Experten und Führungskräfte weiterentwickeln. Die hierfür benötigten Daten verwaltet und pflegt ein neues HR Shared Service Center am polnischen Standort in Nowy Tomyśl.

Der Wandel der Arbeitswelt führt nicht nur bewährte Abläufe, die lange Zeit funktioniert haben, an ihre Grenzen, sondern überholt auch klassische Organigramme, die häufig nicht den gelebten Arbeitsalltag widerspiegeln. Ziel der Corporate Human-Resource-Strategie ist es, neue Arbeitsformen zu entwickeln und in der Organisation umzusetzen. Seit Anfang 2017 wird in Pilotbereichen nach dem Ansatz „Tasks and Teams“ unabhängig von Organigrammen und Silos und mit einem hohen Anspruch an Vernetzung sowie Selbstverantwortung und Mitgestaltung zusammengearbeitet. Statt für jeden Aufgabenbereich eine Verantwortlichkeit festzulegen, wird in den Teams Arbeit anders verteilt und dadurch Flexibilität geschaffen, die nötig ist, damit die Organisation sich an veränderte Gegebenheiten anpassen kann. Die traditionellen Kommunikations- und Entscheidungswege sind in einem sich schnell verändernden Umfeld oft zu langsam, Wissensaustausch wird durch Silodenken beschränkt. Außerdem haben sich die Erwartungen unserer Mitarbeiter gewandelt. Gleichzeitig suchen wir im Unternehmen nach Möglichkeiten, das stetige Personalwachstum einzudämmen. Auch hier können agilere Formen der Zusammenarbeit Antworten liefern. Durch die erfolgreiche Einführung in den Pilotbereichen ist das Interesse an „Tasks and Teams“ intern wie extern stark gewachsen, sodass wir diese neue Art der Zusammenarbeit weiter in die Organisation tragen und

schrittweise in anderen Bereichen und Sparten verankern wollen. Ausgewählte Kollegen aus den Bereichen Corporate Human Resources und Corporate Communications wurden 2018 zu sogenannten Meetingpiloten und Prozesslotsen ausgebildet, die Bereiche bei der Umsetzung von „Tasks und Teams“ unterstützen.

Im Frühjahr 2018 wurde die Verwaltung der Dialysatorenfabrik in Wilsdruff nach dem neuen Bürokonzept gestaltet. In dem an die Produktion angehängten Bereich stehen den Mitarbeitern informelle und formelle Besprechungsräume, Ruhebereiche und Arbeitsplätze gemäß dem „Clean-Desk“-Prinzips zur Verfügung. Unsere mexikanische Niederlassung ist 2018 in ein neues Büro in Mexiko-Stadt umgezogen, das für Umweltfreundlichkeit und Ressourcenschonung ausgezeichnet wurde. Entstanden ist ein offenes innovatives Bürokonzept auf zwei Etagen, das B. Braun Mexiko als ein effizientes, innovatives, kreatives und mitarbeiterfreundliches Unternehmen präsentiert.

Entwicklung der Mitarbeiterzahl

Zum 31. Dezember 2018 beschäftigte der B. Braun-Konzern (inklusive der Familienholding) 63.751 Mitarbeiter. Dies sind 3,5 Prozent mehr als im Vorjahr (61.583 Beschäftigte). Hauptgrund für diesen Anstieg ist der kontinuierliche Ausbau der Produktionen. Hinzu kommen Akquisitionen und die Gründung von Vertriebsgesellschaften und Dialysezentren.

In Deutschland erhöhte sich die Zahl der Beschäftigten (inklusive Mitarbeiter der Familienholding) um 2,9 Prozent auf 15.860 (Vorjahr: 15.415). Neben einem weiteren Aufbau von Produktionskapazitäten und der Inbetriebnahme des Produktionsstandortes Wilsdruff ist dies auf die Akquisition weiterer Dialysezentren zurückzuführen. 180 Mitarbeiter zentraler Konzernfunktionen, die zum 1. September 2018 in die neu gegründete übergeordnete Familienholding überführt wurden, sind hierbei berücksichtigt.

In Europa stieg die Zahl der Mitarbeiter um 5,4 Prozent auf 19.317 (Vorjahr: 18.323). Hauptgründe für diesen Zuwachs waren Einstellungen in den Produk-

tionswerken in Polen und Spanien. Akquisitionen weiterer Dialysezentren in Russland trugen ebenfalls zu dieser Entwicklung bei.

Im Zusammenhang mit einer erneuten Erhöhung der Produktionskapazität im Bereich Hospital Care sowie zusätzlichen Maßnahmen im Bereich Qualitätskontrolle stieg die Mitarbeiterzahl in Nordamerika und der Karibik um 2,3 Prozent auf 7.314 Mitarbeiter (Vorjahr: 7.153).

Der Ausbau der Vertriebsaktivitäten und des technischen Service in China und der Produktionsbereiche in Malaysia und Vietnam sowie der Dialysezentren auf den Philippinen sorgte für eine Erhöhung der Mitarbeiterzahl in der Region Asien-Pazifik auf 16.861. Dies entspricht einer Steigerung von 3,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr (16.355).

In Lateinamerika sank die Anzahl der Mitarbeiter leicht auf 3.558 (Vorjahr: 3.563). Während in Kolumbien der Personalbedarf aufgrund einer Ausweitung des Produktionsvolumens stieg, war eine Anpassung des Personalbestands in Argentinien erforderlich.

In Afrika und dem Nahen Osten erhöhte sich die Belegschaft auf 841 Mitarbeiter (Vorjahr: 774). Dies entspricht einer Zunahme von 8,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr. So wurde für den Produktionsbereich in Südafrika zusätzliches Personal benötigt, ebenso für erweiterte und neue Vertriebsaktivitäten in Kenia, Simbabwe und den Vereinigten Arabischen Emiraten.

Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen³

Im Vorstand liegt der Anteil an weiblichen Mitgliedern wie auch im Vorjahr bei 29 Prozent. Der Anteil der weiblichen Führungskräfte innerhalb der ersten und zweiten Führungsebene reduzierte sich leicht auf 11,9 Prozent (Vorjahr: 12,1 Prozent), ist aber beeinflusst durch die Veränderungen im Zusammenhang mit der Gründung der Familienholding. Die Zielsetzung, den Frauenanteil in der ersten Führungsebene unter dem Vorstand auf mindestens 20 Prozent bis zum 30. Juni 2022 zu erhöhen, verfolgen wir mit zahlreichen Aktivitäten. Hierzu wurden

³ Zusatzinformation zur Lageberichterstattung

Maßnahmen initiiert, wie zum Beispiel die Weiterentwicklung der Familienteilzeit im Jahr 2018. In dem 2017 gestarteten Projekt „Frauen in Führung“ soll durch die Entwicklung passender Maßnahmen Frauen der Aufstieg in die oberen Führungsebenen erleichtert werden.

Berufsausbildung

Eine duale Berufsausbildung ist die Basis für eine berufliche Zukunft. Grundlage dafür bilden bei B. Braun die vielfältigen Ausbildungsangebote für junge Menschen in technischen, kaufmännischen und naturwissenschaftlichen Berufen. Die Ausbildung erfolgt in einem dualen System, das Auszubildenden einen Einblick in die betriebliche Praxis ermöglicht und diesen mit den theoretischen Kenntnissen aus der Berufsschule verknüpft. 801 junge Menschen befinden sich derzeit in einer Ausbildung an unseren deutschen Standorten. Zusätzlich zum dualen Ausbildungssystem absolvieren im Berichtsjahr 94 (Vorjahr: 104) Auszubildende ein Studium an einer Berufsakademie oder Hochschule. 229 Auszubildende beendeten im Berichtsjahr erfolgreich ihre Ausbildung (Vorjahr: 253) und erhielten ein Übernahmeangebot. Davon haben 204 Auszubildende (Vorjahr: 218) das Angebot angenommen. An unseren internationalen Standorten Brasilien, Malaysia, Vietnam und der Schweiz absolvieren derzeit 233 (Vorjahr: 243) eine Ausbildung. Im Berichtsjahr schlossen international 119 (Vorjahr: 103) Absol-

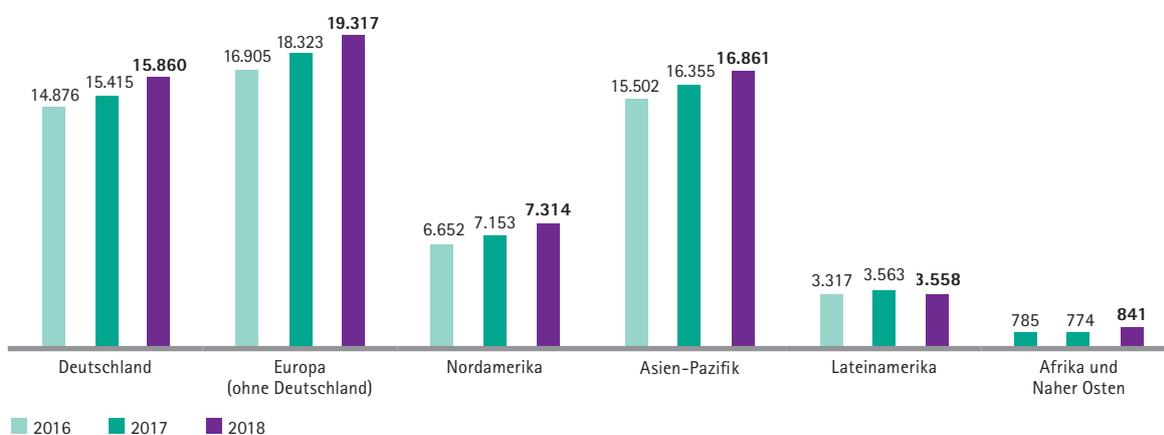
venten ihre Ausbildung erfolgreich ab, wovon 43 (Vorjahr: 50) Absolventen ein Übernahmeangebot angenommen haben.

Weiterentwicklung der Mitarbeiter

Die nachhaltige und stetige Entwicklung unserer Mitarbeiter hat für uns oberste Priorität. Die Grundlage für sämtliche Personalmanagementprozesse von der Einstellung bis zur Nachfolgeplanung bilden die global gültigen B. Braun-Kernkompetenzen. In einer Welt, die von zunehmender Komplexität und Unsicherheit geprägt ist, möchten wir unsere Mitarbeiter für diese Veränderungen optimal ausrüsten und stärken. Das B. Braun-Kernkompetenzmodell vermittelt ein gemeinsames Verständnis der Fähigkeiten und Fertigkeiten, die es Mitarbeitern ermöglicht, Aufgaben selbstständig zu lösen. Ein vielfältiges Angebot an Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten stellt die optimale Förderung und Entwicklung eines jeden Mitarbeiters sicher.

Die B. Braun Business School ist der zentrale Ort für alle Trainings- und Entwicklungsprogramme bei B. Braun. Hier finden Mitarbeiter ein breites Angebot an Trainings zu den Themen Führung und Management, Kommunikation, Digitalisierung, Methoden und Prozesse sowie Persönlichkeitsentwicklung. Für 2019 ist die Einführung eines deutschlandweit einheitlichen Weiterbildungsangebots sowie eine Erweiterung um digitale Lernangebote geplant. Ne-

MITARBEITER NACH REGIONEN



ben bekannten Präsenztrainings werden kombinierte Online- und Präsenztrainings (sog. Blended Learnings) zur Verfügung stehen. Damit ermöglicht B. Braun Mitarbeitern bedarfsgerechtes und selbstständigeres Lernen und gibt durch die digitale Ausrichtung mehr Raum für die Umsetzung von Sharing Expertise im Arbeitsalltag.

Als Familienunternehmen mit Standorten in 64 Ländern und zunehmenden internationalen Verflechtungen sind Entsendungen ein wichtiger Bestandteil der Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter. Durch Entsendeprogramme, die auf eine Dauer von fünf Jahren begrenzt sind, ermöglichen wir es, Fachwissen sowie Kompetenzen in anderen Kulturkreisen auszubauen. Mitarbeiter können ihr internationales Netzwerk vergrößern und leisten einen Beitrag zu einem gemeinsamen Werteverständnis sowie einer konzernweit einheitlichen Anwendung von Wissen. Im Geschäftsjahr 2018 waren insgesamt mehr als 100 Mitarbeiter in 29 Ländern als Teil unseres Entsendeprogramms an einem B. Braun-Standort außerhalb ihres Heimatlandes tätig. Hauptziele waren 2018 Deutschland, Malaysia und die USA. Durch die Erweiterung unseres Geschäftsfelds in Kenia und eine Akquisition in Kanada kamen 2018 beide Länder als Entsendeziele hinzu. Um den internationalen Herausforderungen auch künftig gewachsen zu sein, sind grenzüberschreitende Mitarbeiterereinsätze ein unerlässlicher Bestandteil der geschäftlichen Aktivitäten im B. Braun-Konzern.

Erfolgsorientierte Vergütung

Mit der Neukonzeption des Vergütungssystems haben wir die erfolgsabhängigen Elemente noch stärker an unserer Konzernstrategie ausgerichtet. Die Gesamtvergütung besteht neben der variablen Vergütung aus einem marktconformen Grundgehalt sowie betrieblicher Nebenleistungen in Abhängigkeit von der Position. Das neue Vergütungssystem setzt auf nachvollziehbare und transparente Indikatoren. Es reduziert Komplexität, sorgt für eine faire Differenzierung nach Leistung und Verantwortung, bietet klare Orientierung und unterstützt damit die Umsetzung der Strategie 2020.

Mit dem B. Braun Incentive Scheme werden Genussrechte an Vorstände und bezugsberechtigte Führungskräfte ausgegeben. Wir schaffen damit eine langfristige Bindung und honorieren Erfolge. Die

Wertentwicklung der Genussrechte hängt von der Entwicklung des Konzerneigenkapitals ab. Im Geschäftsjahr 2018 wurden 68.591 (Vorjahr: 80.380) Genussrechte ausgegeben. Von den angebotenen Genussrechten wurden 62 Prozent (Vorjahr: 61 Prozent) von dem bezugsberechtigten Personenkreis gezeichnet. Zum 31. Dezember 2018 waren insgesamt 657.560 (Vorjahr: 687.716) Genussrechte vergeben.

Dank an die Mitarbeiter

Im Sinne von „Sharing Expertise“ arbeiten die Mitarbeiter von B. Braun gemeinsam mit Kunden und Partnern daran, das Leben von Menschen zu schützen und zu verbessern. Unser aufrichtiger Dank gilt allen für das Geleistete und für die Bereitschaft, Neues anzugehen. B. Braun setzt auf eine Kultur, die von Transparenz, Vertrauen und Wertschätzung geprägt ist. Dies wird auch in Zukunft die Grundlage für eine positive Geschäftsentwicklung sein. Den Mitarbeitervertretungen und Gewerkschaften danken wir für die jederzeit faire und konstruktive Zusammenarbeit.

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Qualitäts- und Umweltmanagement

Das Qualitätsmanagement ist ein mehrstufiger Prozess, der bei B. Braun internationalen Material- und Produktstandards folgt – von der Entwicklung über die Produktion bis zur Anwendung unserer Arzneimittel und Medizinprodukte. Dazu kommen Standards für Qualitätssysteme, Umweltschutz und Arbeitssicherheit, die bei B. Braun in einem integrierten Managementsystem kontrolliert werden. Neue oder geänderte gesetzliche Anforderungen und Standards werden im Rahmen bereichsübergreifender Projekte umgesetzt und in das System integriert.

Auf Basis nationaler Richtlinien zur Qualitätssicherung erstellten Regulierungsbehörden das „Medical Device Single Audit Program“ (MDSAP), das eine global einheitliche Zertifizierung des Qualitätsmanagements in der Medizintechnik verfolgt. Schon heute deckt B. Braun die künftigen Anforderungen der MDSAP weitgehend ab. Wir erfüllen zudem die Kriterien der ISO 9001 und ISO 13485, die ein Qualitätsmanagementsystem für Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Medizinprodukten beschreiben.

Die neue Europäische Verordnung für Medizinprodukte – die Medical Device Regulation – ist im Mai 2017 in Kraft getreten und ersetzt die bisherigen Richtlinien für Medizinprodukte. Die neue Regelung wirkt sich auf zahlreiche Unternehmensbereiche aus: So wächst beispielsweise der Umfang der Validierungs- und Qualifizierungsprozesse, die technische Dokumentation gestaltet sich komplexer, und die Anforderungen an die Marktüberwachung steigen. Bei B. Braun erfolgt die Umsetzung der Regulierung bis spätestens zum Ende der Übergangsfrist am 26. Mai 2020.

Zu den verbindlichen Zertifizierungen für alle europäischen B. Braun-Tochtergesellschaften zählen das ISO 14001 Umweltmanagement und ISO 50001 Energiemanagement. Auch außerhalb Europas haben zahlreiche Länder einige ihrer Standorte bereits nach diesen und anderen Umwelt- und Energiemanagementsystemen zertifiziert.

Alle technischen Bereiche des Unternehmens müssen hohe gesetzliche und behördliche Anforderungen erfüllen. Diese werden bei B. Braun durch eigene Standards für den Gesundheits- und Arbeitsschutz erweitert und durch regelmäßige interne Audits überwacht. So sind viele internationale Standorte von B. Braun nach dem Arbeitsschutz-Managementsystem OHSAS 18001 zertifiziert. Der Standort Melsungen verfügt zusätzlich über das Gütesiegel „Sicher mit System“ der Berufsgenossenschaft Rohstoffe und chemische Industrie (BG RCI). Ausgewählte europäische B. Braun-Dialysezentren sind nach EN ISO 9001 und IEC/TR 62653 „Guideline for Safe Operation of Medical Devices Used for Haemodialysis Treatments“ zertifiziert. Zusammen berechtigen diese Gütesiegel zur Verwendung des Zertifikats „Good Dialysis Practice“. Weiterhin ist B. Braun Mitglied im Verband der Chemischen Industrie (VCI) und folgt dessen Leitlinien „Verantwortliches Handeln“ mit dem Ziel, Gesundheits- und Umweltschutz sowie Sicherheit eigenständig zu verbessern.

Kunden- und Produktverantwortung

In der B. Braun-Strategie 2020 haben wir Systempartnerschaften mit unseren Kunden verankert. Für Ärzte, Pflegepersonal, Apotheker und Patienten be-

deutet das, dass wir ihre Bedürfnisse und Anforderungen verstehen. Wir bieten ihnen entsprechende Systemlösungen, die sicher und qualitativ hochwertig sind.

Mit dem seit 2013 laufenden Projekt „B. Braun for Safety“ haben wir unsere Partnerschaften mit verschiedenen Organisationen und Verbänden intensiviert. Dazu gehört die Kooperation mit der „European Association of Hospital Managers“, der Dachorganisation der Krankenhausmanager in Europa. In gemeinsamen Projekten schärfen wir das Bewusstsein für Risiken und tragen langfristig zu einer sicheren und qualitativ hochwertigen Patientenversorgung bei.

Als Bestandteil unserer Kunden- und Produktverantwortung verbessern wir stetig das Design unserer Produkte und Verpackungen: Gut sichtbare, harmonisierte Farbcodes symbolisieren die Größe des Produkts oder zeigen an, aus welchem Material es gefertigt ist. Spezielle Label mit klaren, differenzierenden Farben und Formen erleichtern die Dosierung von Arzneimitteln und sorgen für erhöhte Aufmerksamkeit, was bei kritischen Substanzen besonders wichtig ist. Mehrfache Auszeichnungen im Bereich Produktdesign bestätigen unsere Arbeit.

B. Braun arbeitet aktiv in den Branchenverbänden BVMed (Bundesverband Medizintechnologie e.V.), MedTech Europe und APACMed an neuen medizinischen Standards und Regularien unter anderem zum Thema Sicherheit. So ist B. Braun-Vorstandsmitglied Dr. Meinrad Lugan BVMed-Vorsitzender und engagiert sich als Mitglied im Executive Committee von MedTech Europe. Die zukünftige B. Braun-Vorstandsvorsitzende Anna Maria Braun ist stellvertretende Vorstandsvorsitzende des asiatisch-pazifischen Medizintechnologie Verbands (APACMed). Zudem engagiert sich B. Braun-Vorstandsmitglied Caroll H. Neubauer im Vorstand der Deutsch-Amerikanischen Handelskammern.

Trotz hoher Qualitätsmaßstäbe und Präventionsmaßnahmen kann ein Produkt im seltenen Einzelfall fehlerhaft sein oder falsch angewendet werden. Beanstandungen werden von unseren lokalen Vertriebsorganisationen entgegengenommen und zen-

tral am B. Braun-Hauptsitz in Melsungen koordiniert. Von Melsungen aus werden Untersuchungen an den betroffenen Produktionsstandorten veranlasst, vor Ort erarbeiten dann unsere Experten tragfähige Lösungen.

Unsere Stabsabteilung Datenschutz unterstützt bei der Einhaltung der Rechtsvorschriften und interner Richtlinien. Die Abteilung organisiert regelmäßige Mitarbeiterschulungen, berät bei der Erstellung von Verträgen oder Marketingaktivitäten und bietet ein umfangreiches Datenschutz-Informationcenter an. Die seit Mai 2018 europaweit geltenden Anforderungen der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) vereinheitlichen die Regeln für die Datenverarbeitung. B. Braun arbeitet seit über zehn Jahren kontinuierlich an der Weiterentwicklung der Datenschutzorganisation. Dazu gehören die Einführung einer globalen Datenschutzmanagementsoftware zur Dokumentation aller gesetzlich geforderten und datenschutzrelevanten Prozesse sowie standardisierte Dokumente.

Digitalisierung und Vernetzung dringen in immer mehr Bereiche vor. Durch die zunehmende Vernetzung ergeben sich potenzielle Risiken für die sogenannte kritische Infrastruktur (KRITIS), wie Krankenhäuser und Produktionsanlagen von Industrieunternehmen, die für das Gemeinwesen von Bedeutung sind. Der Gesetzgeber reagiert auf diese Entwicklung mit neuen gesetzlichen Regelungen, wie dem IT-Sicherheitsgesetz. Bei B. Braun haben wir 2018 die Rolle des Chief Information Security Officer (CISO) geschaffen. Dieser hat die Aufgabe, sämtliche Aktivitäten und Maßnahmen zur Informationssicherheit zu koordinieren. Dazu gehört, ein Information Security Management System (ISMS) nach dem internationalen Standard ISO/IEC 27001 einzurichten.

Gesellschaftliche Verantwortung

Unsere Werte Innovation, Effizienz und Nachhaltigkeit machen uns zu dem, was wir sind: ein Familienunternehmen, das sich seiner ökonomischen, ökologischen und sozialen Verantwortung verpflichtet fühlt. Als „Bürger der Gesellschaft“ unterstützt das Unternehmen weltweit seit vielen Jahren soziale Projekte an seinen Standorten mit den Zielen, Wissen zu erweitern, Regionen zu stärken und Perspektiven zu schaffen. Im Jahr 2018 förderten wir

insgesamt 236 soziale Projekte, darunter überwiegend Bildungs- und Gesundheitsprojekte, in 39 Ländern.

Mit der Initiative „B. Braun for Children“ möchte B. Braun Kindern und Jugendlichen die Chance auf eine bessere Zukunft geben. Im Jahr 2018 kamen 108 Projekte der Initiative insgesamt 49.000 Kindern zugute. Für fünf Projekte sammelten fünf sportliche B. Braun-Mitarbeiter, die mit ihren Rennrädern 1.650 Kilometer von Rubí, Spanien, nach Melsungen fuhren. Auf ihrer Tour entlang der spanischen Küste über Frankreich und Deutschland erhielten die Radfahrer Spenden, die jeweils einem Kinderprojekt in ihrem Land zugutekamen. So wurden in Belgien und in den Niederlanden Kinder mit Brandverletzungen unterstützt und in Spanien ein Verein für Familien mit krebserkrankten Kindern gefördert. In Deutschland übergaben wir die Spende an das Kinder-Palliativ-Team „Kleine Riesen Nordhessen e.V.“, das schwerkranke Kinder und Jugendliche sowie deren Familien auf ihrem letzten Lebensweg zuhause im familiären Umfeld begleitet und so dem Wunsch der Betroffenen gerecht wird, möglichst viel Zeit am Lebensende gemeinsam zu Hause zu verbringen.

Sport für den guten Zweck war auch Motto bei Benefizläufen in Malaysia und China. B. Braun organisierte 2018 in beiden Ländern Laufveranstaltungen, um Spenden für „B. Braun for Children“-Projekte zu sammeln. Mehr als 1.600 Mitarbeiter in Penang, Suzhou, Peking, Zibo und weiteren Standorten gingen an den Start, um Projekte für Kinder mit zerebraler Kinderlähmung (China) und Krebserkrankungen (Malaysia) zu unterstützen sowie die medizinische Versorgung von sozial benachteiligten Menschen zu ermöglichen (Malaysia). Unsere Mitarbeiter in den USA beteiligten sich im Jahr 2018 an der partnerschaftlichen Unterstützung des Projekts „United Way of Greater Lehigh Valley“. In zwei Wochen sammelten sie mit verschiedenen Veranstaltungen Spenden, um die Ausbildung von Kindern und die Betreuung älterer Menschen zu verbessern sowie den Zugang zu medizinischen Notdiensten zu erleichtern.

Der B. Braun-Preis für soziale Innovation wird gemeinsam von der B. Braun-Tochter Aesculap in Tuttingen und der Zeppelin Universität Friedrichs-

hafen verliehen. In der Kategorie „Sozialunternehmer“ gewann in diesem Jahr „Clothing the Gap“ – ein Modelabel von hohem sozialem Charakter. Das Start-up entwickelt und fertigt Kleidung für Rollstuhlfahrer, die so ein Angebot für ihre individuellen Bedürfnisse erhalten. Außerdem beschäftigt das Unternehmen Menschen mit Migrationshintergrund und öffnet ihnen dadurch eine Tür ins Berufsleben.

B. Braun leistet auch Hilfe nach Naturkatastrophen. Als im Jahr 2015 Erdbeben in Nepal mehr als 7.900 Menschen töteten und katastrophale Schäden anrichteten, spendeten B. Braun-Mitarbeiter für die Organisation Global Care; das Unternehmen verdoppelte die Spendensumme. Das Geld wurde für den Wiederaufbau der Janakalyan Higher Secondary School im Kaski-Distrikt in Zentral-Nepal eingesetzt, die im Mai 2018 feierlich eingeweiht wurde und in der heute mehr als 250 Kinder ihren Schulalltag verbringen.

Seit über 60 Jahren ist B. Braun in Afrika aktiv und exportiert Medizinprodukte in nahezu alle Länder des Kontinents. Wirtschaftliches Engagement und Ver-

antwortung bedeutet für B. Braun auch, Perspektiven zu schaffen, wie drei Beispiele zeigen. So engagiert sich B. Braun seit 2012 im Rahmen der Initiative „Afrika kommt!“ und förderte seitdem zehn junge talentierte Nachwuchsführungskräfte aus Subsahara-Afrika, die bei B. Braun in Melsungen ihre Kompetenzen ausbauen und anschließend in ihrem Heimatland einbringen. B. Braun-Vorstandsvorsitzender Prof. Dr. Heinz-Walter Große engagiert sich zudem als Vorsitzender der Subsahara Afrika Initiative (SAFRI) der deutschen Wirtschaft. Darüber hinaus setzt sich eine neu gegründete Initiative für eine bessere medizinische Versorgung im Distrikt Mumbwa im Westen Sambias ein, die B. Braun als Partner unterstützt und so einen zukunftsweisenden Beitrag für die dringend benötigte gesundheitliche Versorgung dieser Gegend leistet. Und im dürregeplagten Kenia im Osten Afrikas unterstützt B. Braun eine Spendensammlung seiner Mitarbeiter, deren Gesamtbetrag das Unternehmen verdoppelte. Dank der Spende, die an die Diakonie Katastrophenhilfe floss, konnten über 17.000 Haushalte notleidender Familien mit Wasser versorgt werden, um so ihre Nutztiere, die ihre Lebensgrundlage darstellen, zu retten.

RISIKO- UND CHANCENBERICHT

RISIKOMANAGEMENT UND CONTROLLING

Bei B. Braun werden alle strategischen und operativen Entscheidungen unter Berücksichtigung der damit verbundenen Chancen und Risiken getroffen. Wir verfolgen grundsätzlich eine umsichtige Unternehmensstrategie und meiden unkontrollierbare Gefährdungspotenziale. Risikomanagement und Controlling sind dabei eine zentrale Managementaufgabe und integraler Bestandteil der Konzernsteuerung. Das umfassende Risikomanagement des B. Braun-Konzerns trägt dazu bei, dass Risiken erkannt, erfasst, bewertet, überwacht und gesteuert werden können. Risiken, die sich unmittelbar aus der Geschäftsentwicklung ergeben, werden durch unsere systematischen Controlling-Prozesse, die konzernweit in allen Geschäftsbereichen, Gesellschaften und Regionen implementiert sind, zeitnah erkannt und bewertet. Darüber hinaus erkennen und steuern wir Risiken, die nicht unmittelbar aus dem operativen Geschäft erwachsen. Die Sparten- und Konzern-Risikokomitees bewerten diese und dokumentieren entsprechende Gegenmaßnahmen. Vervollständigt wird unser Risikomanagement durch die interne Revision und letztlich die Jahresabschlussprüfung.

RISIKEN

Die im Folgenden genannten Risiken, die Auswirkungen auf B. Braun haben können, beschreiben nicht in jedem Fall alle Risiken, denen B. Braun ausgesetzt ist beziehungsweise ausgesetzt sein kann. Risiken, die zum Zeitpunkt der Erstellung des Geschäftsberichts nicht bekannt sind oder als unwesentlich eingeschätzt werden, können jedoch die Ergebnis- und Finanzlage des B. Braun-Konzerns zusätzlich beeinflussen.

Gesamtwirtschaftliche Risiken

Insgesamt ist eine Zunahme der volkswirtschaftlichen Risiken festzustellen. Neben geopolitischen Unsicherheiten wird vor allem die von den USA an-

gekündigte Einführung weiterer Zölle die Weltwirtschaft zukünftig stärker belasten. Eine Verschärfung der derzeit schwelenden Handelskonflikte könnte die globalen Wertschöpfungsketten beeinträchtigen und mittelfristig das internationale, regelbasierte Handelssystem bedrohen. Die Entwicklung würde insbesondere das Wachstum in offenen und stark im internationalen Handel tätigen Volkswirtschaften hemmen. Auch das Abschwächen der chinesischen Zuwachsraten stellt in Verbindung mit der enormen Verschuldung ein Risiko für die Gesamtwirtschaft dar. Eine mögliche Rezession des Landes würde durch eine Finanzkrise verstärkt werden. Dabei könnten die Auswirkungen auf die internationalen Kapitalmärkte wesentlich höher ausfallen, als es die Verflechtungen des chinesischen Kapitalmarkts auf den ersten Blick vermuten lassen, da ausländische Unternehmen weiterhin regen Handel mit China treiben.

Belastend könnte sich ferner die Geldpolitik der großen Notenbanken auf das Wirtschaftswachstum der Volkswirtschaften auswirken. Die andauernde Niedrigzinspolitik verleitet zu Fehlallokationen und schwächt die Finanzmarktstabilität. Im Euroraum ist aufgrund der guten Konjunktur und der höheren Inflation ein Anheben der Leitzinsen durch die EZB mittelfristig zunehmend wahrscheinlich. Um bei einem Ausstieg aus der expansiven Geldpolitik Verwerfungen an den Finanzmärkten entgegenzuwirken, müsste die EZB den Beginn ihrer Normalisierungsstrategie im Vorfeld ausreichend kommunizieren. Ebenso könnte der rasche Übergang zu einer restriktiveren Geldpolitik in den USA zu erheblichen Preisanpassungen auf den internationalen Finanzmärkten führen. Dadurch entstehende Turbulenzen könnten das globale Wirtschaftswachstum beeinträchtigen, wobei die weltweit steigende Verschuldung dieses Risiko zusätzlich verstärkt.

Die Wirtschaftsentwicklung Europas wird durch den unklaren Ablauf des EU-Austritts Großbritanniens beeinflusst. Ein unkoordinierter Brexit birgt insbesondere für Großbritannien enorme Risiken. An

dieser Stelle sind vor allem der wahrscheinliche Rückgang der ausländischen Direktinvestitionen, die eine wichtige Finanzierungsquelle des Landes darstellen, sowie die mögliche weitere Abwertung des britischen Pfunds anzuführen. Für die verbleibenden Mitgliedstaaten der EU könnten sich die negativen Folgen des Ausstiegs vor allem in Form von möglichen Finanzmarkturbulenzen zeigen. Als Importeur wäre B. Braun durch eine Abwertung des britischen Pfunds sowie durch mögliche Zölle und Zollformalitäten belastet. Zudem kann die Zulassung von Pharma- und Medicalprodukten nach einem Brexit zusätzliche Kosten und Mehraufwand verursachen. Um mögliche Behinderungen im Warenverkehr aufzufangen zu können, haben wir unsere Lagerkapazitäten in Großbritannien deutlich erhöht. Gleichzeitig bezieht B. Braun vereinzelt Bauteile bzw. Vorprodukte von britischen Lieferanten. Auch hier haben wir durch eine Erhöhung der Bestände außerhalb Großbritanniens Vorkehrungen getroffen, um eine Beeinflussung unserer Produktionsprozesse möglichst auszuschließen. Aufgrund der getroffenen Maßnahmen erkennen wir aus einem ungeordneten Brexit zurzeit kein wesentliches Risiko für den B. Braun-Konzern. Eine Ergebnisbeeinflussung unseres UK-Geschäftes halten wir jedoch für wahrscheinlich.

Die Verschuldung vieler Mitgliedstaaten im Euro-Raum ist nach wie vor sehr hoch. So liegt die Staatsverschuldung in Italien beispielsweise bei über 130 Prozent des BIP. Dies könnte zu einer erneuten Euro-Krise führen, wenn die Finanzmärkte aufgrund der politischen Unsicherheiten im Land das Vertrauen in die Tragfähigkeit der öffentlichen Verschuldung verlieren. Die Stabilität der Finanzmärkte wird in einigen Mitgliedstaaten zudem durch die Unsicherheit der Banken im Hinblick auf die noch vorhandenen notleidenden Kredite geschwächt.

Das Eintreten einzelner gesamtwirtschaftlicher Risiken erscheint wahrscheinlich und kann das Wachstum von B. Braun verlangsamen.

Branchenrisiken

Der Gesundheitsmarkt zeichnet sich generell durch eine geringe Konjunkturabhängigkeit aus, wodurch

wir mit unserem Produktportfolio an Verbrauchsgütern relativ stabile Umsätze erzielen. Die von B. Braun hergestellten Investitionsgüter weisen hingegen eine höhere Abhängigkeit von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung auf. Der wirtschaftliche Verlauf wirkt sich in der Regel auch auf Bereiche aus, in denen die Patienten selbst für Gesundheitsleistungen aufkommen müssen. Durch die signifikanten Kostensteigerungen in der Branche sind nahezu alle staatlichen Gesundheitssysteme angehalten, Einsparungsmaßnahmen zu ergreifen. Diese Kürzungen können einen negativen Einfluss auf die Nachfrage unseres gesamten Produkt- und Dienstleistungsangebots haben. Zudem nimmt die Ausweitung von Zahlungszielen sowie die Einführung beziehungsweise Erhöhung von Zwangsrabatten und anderen Abgaben in einzelnen Staaten immer weiter zu. In einigen Märkten zeichnet sich der Trend ab, dass ausländische Hersteller keinen beziehungsweise nur noch eingeschränkten Zugang zu Ausschreibungen erhalten. Dies ist insbesondere immer dann der Fall, wenn inländische Hersteller vergleichbare Produkte anbieten können. Dies trifft beispielsweise auf Russland zu. Hier will die Regierung den Marktanteil lokaler Hersteller der Branche auf 90 Prozent erhöhen. Um dieser Entwicklungstendenz zu begegnen, bauen wir unsere regionalen Präsenzen weiter aus. Auf diese Weise wollen wir uns langfristig den Zugang zu den weltweiten Wachstumsmärkten erhalten.

Bezüglich der Insolvenzgefahr von Krankenhäusern in Deutschland zeigt der aktuelle „Krankenhaus Rating Report“ des RWI-Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung im Vergleich zum Vorjahr ein verändertes Risiko auf. Bestand im letzten Jahr noch bei etwa neun Prozent der Krankenhäuser eine akute Insolvenzgefahr, so konnte der Anteil nunmehr auf sieben Prozent reduziert werden. Insgesamt attestiert der Report den Kliniken eine gute Ertragslage. Der durchschnittliche Gewinn stieg auf 2,8 Prozent der Umsätze, zuvor lag er bei 1,8 Prozent. Dennoch bleibt den Angaben zufolge der jährliche Investitionsbedarf der Krankenhäuser mit rund 5,8 Milliarden Euro um drei Milliarden Euro höher als die Fördermittel der Bundesländer in Höhe von 2,8 Milliarden Euro.

Es ist eine verstärkte Formalisierung des internationalen Produktzulassungsprozesses zu beobachten, die sowohl mit erhöhtem Aufwand als auch mit steigenden Kosten für B. Braun einhergeht. Gerade die 2017 verabschiedete „Medical Device Regulation (MDR)“ in Europa wird neue klinische Anforderungen sowie Berichts- und Dokumentationspflichten mit sich bringen. Sie wird, nach einer dreijährigen Übergangsfrist, am 26. Mai 2020 in Kraft treten. Allerdings liegen wichtige Rechtsakte zur Umsetzung der MDR immer noch nicht vor. Beispielsweise wurde bisher keine der unabhängigen „Benannten Stellen“, die für den Marktzugang der Produkte eine entscheidende Rolle spielen, akkreditiert. Damit droht den Unternehmen im Mai 2020 die Gefahr, den Vertrieb von Medizinprodukten in der EU einstellen zu müssen. Dies könnte insbesondere die wirtschaftliche Existenz kleiner und mittelständischer Unternehmen bedrohen. Schließlich könnten durch die steigenden Kosten die Forschungsbudgets und damit die Innovationskraft in der Branche abnehmen. Dies ist vor dem Hintergrund einer alternden Bevölkerung, der Zunahme von Multimorbidität und fehlender Fachkräfte besonders beachtenswert. In der Zukunft werden zunehmend individualisierte Therapien notwendig sein, wofür die Medizintechnik einen wesentlichen Beitrag leistet. Die Bündelung von Einkaufsvolumina durch Einkaufsgemeinschaften verstärkt die Marktmacht der Nachfrageseite im Gesundheitswesen. Das könnte zu einer Erhöhung des Preisdrucks und der Abhängigkeit von einzelnen Kunden führen.

Die strukturellen Risiken für Unternehmen, die im Gesundheitsmarkt tätig sind, bleiben somit weiterhin bestehen. Das Eintreten der Risiken kann folglich die Ergebnisentwicklung von B. Braun belasten.

Beschaffungsrisiken

Risiken ergeben sich grundsätzlich aus Rohstoffpreisentwicklungen und Versorgungsengpässen an den Beschaffungsmärkten. Das Eintreten dieser potenziellen Risiken kann Auswirkungen auf die Versorgung der Produktion und damit auf die Lieferfähigkeit von B. Braun haben. Wie in den Vorjahren zeichneten sich in einigen Fällen potenzielle Versorgungsengpässe ab. Insbesondere im Kunst-

stoffmarkt war B. Braun, wie andere Marktteilnehmer auch, mit einigen „Force Majeure“-Erklärungen mehrerer Lieferanten mittelbar und unmittelbar konfrontiert. In allen Fällen war es möglich, potenzielle Versorgungsunterbrechungen abzuwenden. Durch die implementierten Einkaufsprozesse sowie die globale Einkaufsorganisation wurden Gegenmaßnahmen und Strategien entwickelt, die zur Abwendung der Risiken führten, sodass es zu keiner Zeit zu Produktionsverzögerungen oder -unterbrechungen gekommen ist. Unsere lange, vertrauensvolle und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten ist eine wesentliche Grundlage, um die Versorgung kontinuierlich sicherzustellen. Hierauf aufbauend werden wir zukünftig weitergehende Partnerschaften mit den Lieferanten anstreben. Wo immer möglich, setzen wir im Rahmen des aktiven Preismanagements Strategien zur langfristigen Preisabsicherung ein. So bündeln wir beispielsweise unsere Einkaufsbedarfe, schließen langfristige Lieferverträge zur Absicherung von Rohstoffpreisen bei Vorprodukten und vereinbaren Rahmenverträge. Ziel ist es, bei gleichbleibend hoher Qualität die Preis- und Lieferrisiken zu reduzieren. Um die Risiken von Lieferantenausfällen zu minimieren, werden regelmäßig Risikobewertungen unserer Lieferanten durchgeführt. Wird bei einem Lieferanten ein hohes Ausfallrisiko identifiziert, können wir mit etablierten Prozessen und Instrumenten eine durchgehende Versorgung sicherstellen. Hierzu gehören unter anderem Disaster-Recovery-Pläne, ein Bestandsaufbau bei B. Braun oder dem Lieferanten, Second and Dual Sourcing sowie eine notarielle Hinterlegung von Dokumenten zu Produktionsprozessen und Rezepturen. Das vorhandene Risikomanagement in Bezug auf die Lieferantenbasis wird kontinuierlich weiter ausgebaut. Die Situation in einzelnen Bereichen der Beschaffungsmärkte gestaltete sich weiterhin herausfordernd. Unsere Einkaufsorganisation konnte mit den etablierten Prozessen zur Preis- und Liefersicherheit unsere Risikoposition auf einem konstant niedrigen Niveau halten, sodass keine wesentlichen Beschaffungsrisiken erkennbar sind.

Produkttrisiken

Risiken durch Neben- oder Wechselwirkungen begegnen wir mit Qualitätsmanagementsystemen in

unseren Produktionseinheiten. Diese orientieren sich an internationalen Standards und stellen die Einhaltung aller gesetzlichen Vorschriften sicher. Eine regelmäßige Überprüfung der Qualitätsmanagementsysteme mit Hilfe von internen und externen Audits in Verbindung mit kontinuierlich stattfindenden Mitarbeiterschulungen vervollständigt unser Qualitätsmanagement.

Um Risiken aus Produkthaftpflicht zu minimieren, hat die B. Braun Melsungen AG ein sogenanntes internationales Haftpflichtversicherungsprogramm bei einem Konsortium bestehend aus vier Erstversicherern platziert. Um die Einhaltung der jeweiligen landesspezifischen bzw. gesetzlichen Anforderungen sicherzustellen, wurde in jedem Land, in dem B. Braun mit einer eigenen Gesellschaft (Mehrheitsbeteiligung) vertreten ist, eine lokale Police platziert. Im Anschluss daran bietet ein sogenannter Excedentenvertrag einen weitergehenden, weltweit einheitlichen Versicherungsschutz.

Von laufenden Prozessen gehen keine bestandsgefährdenden Risiken aus.

Personalrisiken

Die demografische Entwicklung sowie die digitale Transformation verändern Gesellschaft und Arbeitswelt mit größerer Geschwindigkeit. Unternehmen stehen vor der Aufgabe, in einem zunehmenden Wettbewerb geeignete Fach- und Führungskräfte langfristig für sich zu begeistern. Neben der eigenen Ausbildung und der Einstellung neuer Mitarbeiter sind auch die frühzeitige Nachfolgeplanung und Weiterentwicklung der Mitarbeiter ein wichtiger Bestandteil der strategischen Personalplanung, die sowohl national als auch international ausgerichtet ist. Um einem potenziellen Fachkräftemangel früh zu begegnen, entwickeln wir Lösungen, mit denen Mitarbeiter eigeninitiativ ihre berufliche Entwicklung vorantreiben können. Hierdurch werden vor allem Führungskräfte weltweit befähigt, ihre persönlichen Kompetenzen sichtbar zu machen und mit internen Vakanzen abzugleichen. B. Braun-Stellen können so durch „Active Sourcing“ und auf Eigeninitiative der Mitarbeiter, die sich verändern wollen, mit qualifizierten internen Kandidaten besetzt werden. Neben dem vielseitigen Angebot der B. Braun Business School ermöglichen Mitarbeiterentwicklungsprogramme, die an regionalen und lo-

kalen Gegebenheiten ausgerichtet sind, eine frühzeitige Nachfolgeplanung.

Mit den vorhandenen Personalprozessen und Initiativen begegnen wir den potenziellen Personalrisiken, sodass keine wesentliche Beeinträchtigung durch diese Risiken zu erwarten ist.

IT-Risiken

Ein Ausfall wesentlicher IT-Systeme sowie der Verlust oder die unbefugte Veränderung bzw. Preisgabe von Daten können schwerwiegende Konsequenzen nach sich ziehen. Hierzu zählen Unterbrechungen der Geschäftsprozesse, Reputationsverlust sowie Bußgelder und Regressforderungen.

Um die entsprechenden Risiken zu verringern, wurden eine Reihe von Sicherheitsmaßnahmen umgesetzt. Unter anderem sind dies regelmäßige Datensicherungen, Redundanzen, Virenschutz, Firewalls, Berechtigungskonzepte und Mitarbeiterschulungen. Darüber hinaus wird derzeit ein Information Security Management System (ISMS) nach der internationalen Norm ISO/IEC 27001 implementiert. Ein solches ISMS erfasst systematisch den Schutzbedarf der IT-Systeme und der darauf verarbeiteten Informationen sowie die Risiken, denen diese unterliegen, und definiert angemessene Schutzmaßnahmen. Es wird im Rahmen eines zyklischen „Plan-Do-Check-Act“-Prozesses umgesetzt.

Vor dem Hintergrund einer zunehmenden Digitalisierung und Vernetzung sowie einer veränderten Bedrohungssituation wird es jedoch auch künftig erforderlich sein, kontinuierlich weitere Sicherheitsmaßnahmen zu prüfen und umzusetzen. Hierzu zählen insbesondere Maßnahmen zur Erkennung und Abwehr von Cyber-Angriffen.

Die Reduzierung der IT-Risiken bleibt auch in Zukunft eine wesentliche Aufgabe, um einen reibungslosen Ablauf der konzerninternen Prozesse zu gewährleisten – insbesondere vor dem Hintergrund, dass einzelne Standorte von B. Braun in Deutschland seit dem 1. Juni 2017 unter das IT-Sicherheitsgesetz zum Schutz kritischer Infrastrukturen (KRITIS) fallen. Aufgrund der implementierten Schutzmaßnahmen sind für B. Braun zurzeit keine überdurchschnittlichen Gefährdungen aus IT-Risiken erkennbar.

Finanzwirtschaftliche Risiken

B. Braun ist aufgrund der internationalen Ausrichtung Währungsrisiken ausgesetzt, die durch Währungssicherungsgeschäfte mit derivativen Finanzinstrumenten reduziert werden. Mit einer regelbasierten, rollierenden Sicherungsstrategie („Layered Hedging“) erreichen wir eine Durchschnittskursbildung für den Zeitraum unseres Sicherungshorizonts und reduzieren den Einfluss der Wechselkursänderungen auf das Konzernjahresergebnis. Bei dauerhafter Verschiebung von Währungsparitäten können diese Risiken jedoch eintreten, sofern Preisanpassungen marktbedingt nicht durchsetzbar sind. Der Handel und die Verwaltung derivativer Finanzinstrumente sind durch interne Richtlinien geregelt und unterliegen einer ständigen Risikokontrolle. Zur Verminderung des Risikos von Zinsänderungen sind variabel verzinsliche Finanzierungen teilweise durch Zinssicherungsgeschäfte („Payer Swaps“) abgesichert.

Einem Liquiditätsrisiko begegnen wir mit dem Halten einer ausreichenden Reserve an kurz- und langfristig zugesagten Kreditlinien. Hierzu gehört insbesondere ein Konsortialkreditvertrag über zurzeit 520 Millionen Euro.

Ein weiteres Risiko besteht in einer möglichen Verschlechterung des Zahlungsverhaltens unserer Kunden oder öffentlicher Kostenträger. Eingeschränkte Finanzierungsmöglichkeiten können die Liquidität und die Zahlungsfähigkeit einzelner Kunden negativ beeinflussen. Auch bei unseren Lieferanten können Risiken in der Form bestehen, dass deren Liquiditätssituation stark belastet ist und im schlimmsten Fall das Fortbestehen des Lieferanten gefährdet sein könnte.

Durch unsere Beteiligung an börsennotierten Unternehmen sind wir Marktpreisschwankungen ausgesetzt, die bei einer dauerhaften Abwertung zu einer Wertminderung führen können. Mit unserem aktiven Beteiligungscontrolling und den etablierten Prozessen im Risikomanagement und Controlling überwachen und analysieren wir die Entwicklung unserer Beteiligungen kontinuierlich. Dies ermöglicht uns, frühzeitig Risiken zu erkennen und erforderliche Maßnahmen zu ergreifen. Im Rahmen von Ent-

wicklungsprojekten werden teilweise Kosten aktiviert, die bei Fehlentwicklungen zu Abschreibungen führen können. Dies kann die Ergebnissituation von B. Braun beeinflussen. Entwicklungsprojekte unterliegen naturgemäß einem höheren Risiko, dem aber wesentliche Chancen gegenüberstehen. Zurzeit sind keine Risiken erkennbar, die über das gewöhnliche Niveau hinausgehen.

CHANCEN

Neben den Risiken identifiziert und bewertet B. Braun regelmäßig die Chancen des Unternehmens. Grundsätzlich können sich Chancen durch die Weiterentwicklung medizinischer Standards oder durch die Markteinführung neuer Produkte ergeben. Durch den engen Dialog mit den Anwendern unserer Produkte und unsere in die CoEs integrierte Forschung und Entwicklung werden wir auch weiterhin Chancen zügig nutzen und darüber hinaus neue Absatzmöglichkeiten schaffen.

Chancen durch eine positive wirtschaftliche Entwicklung

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen haben Einfluss auf die Geschäftsentwicklung von B. Braun. Unsere Aussagen zur weiteren Entwicklung des Konzerns basieren auf dem im Prognosebericht beschriebenen zu erwartenden gesamtwirtschaftlichen Umfeld. Sollte sich die Weltwirtschaft dynamischer entwickeln als derzeit angenommen, können unsere Prognosen zur Umsatz- und Ertrags- sowie Finanzlage übertroffen werden.

Chancen durch Wachstumsstrategie

Kapazitätserweiterungen ermöglichen es uns, an der steigenden Nachfrage nach Produkten der Gesundheitsversorgung und Medizintechnik teilzuhaben. Die neuen, hochmodernen Produktionsprozesse verbessern unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter. Zudem können wir aufgrund unseres umfassenden Produktprogramms und unserer langjährigen Erfahrung effiziente Lösungen für unsere Kunden anbieten. Sollten sich die internationalen Gesundheitsmärkte schneller entwickeln als derzeit erwartet, könnte sich dies positiv auf unsere Umsatz- und Ertragslage sowie unsere Cashflows auswirken.

Chancen durch Forschung und Entwicklung

Innovationen auf Produkt- und Prozessebene sind Basis unserer Wachstumsstrategie. In engem Austausch mit unseren Kunden und den Anwendern arbeiten wir daran, neue und verbesserte Produkte sowie Therapiekonzepte auf den Markt zu bringen. Eine frühere Marktreife unserer Forschungs- und Entwicklungsprojekte als derzeit erwartet, könnte unsere Umsatz- und Ertragslage sowie die Cashflows verbessern.

Chancen durch Digitalisierung

Neue Möglichkeiten in der Massendatenverarbeitung und -analyse können Einfluss auf unsere Produktions- und auch Absatzprozesse nehmen. Die Digitalisierung der Produktionen kann eine weitere Optimierung ermöglichen und somit die Ertragslage verbessern. Gleichzeitig bestehen Chancen in veränderten Interaktionsmöglichkeiten mit unseren Kunden. Ein umfangreicherer und schnellerer Austausch von Kundenbedürfnissen und Lösungsangeboten sowie digitale Vertriebsstrukturen können sich positiv auf unsere Umsatz- und Ertragslage wie auch unsere Cashflows auswirken.

Chancen durch internationale Präsenz

Die Öffnung weiterer Gesundheitsmärkte (beispielsweise in Asien-Pazifik, Afrika und im Nahen Osten) für internationale Medizintechnikunternehmen in Verbindung mit Privatisierungstendenzen im Bereich der Dialysedienstleistungen kann für B. Braun weitere Chancen bieten. Aufgrund unserer internationalen Präsenz haben wir die Möglichkeit, an dieser Entwicklung teilzuhaben. Dies würde die Umsatz- und Ertragsentwicklung des B. Braun-Konzerns nachhaltig verbessern.

Chancen durch Mitarbeiter

Die Ideen unserer Mitarbeiter sind der Motor für Innovationen und schaffen durch den engen Austausch mit Kunden, Anwendern und Patienten einen Mehrwert. Die hohe Identifikation mit dem Unternehmen fördert ihre Motivation und Eigenverantwortlichkeit, die wir durch Maßnahmen der Personalentwicklung weiter stärken wollen. Die erfolgreiche Durchführung dieser Aktivitäten kann die Wettbewerbssituation von B. Braun zusätzlich verbessern. Hieraus können sich positive Effekte auf die Umsatz- und Ertragslage sowie die Cashflows ergeben.

GESAMTAUSSAGE ZUR RISIKO- UND CHANCENSITUATION DES KONZERNS

Aus heutiger Sicht sind keine Risiken oder Abhängigkeiten erkennbar, welche den Fortbestand des B. Braun-Konzerns für die überschaubare Zukunft gefährden könnten. Die Netto-Risikoposition hat sich im Vergleich zum Vorjahr nur geringfügig erhöht, und es wurden erneut keine bestandsgefährdenden Risiken identifiziert. Es ist jedoch ein zunehmender Protektionismus in Teilen der Welt zu beobachten, der ein international tätiges Unternehmen wie B. Braun belasten kann. Der Aufbau von Handelshemmnissen erhöht zudem die Unsicherheit bei Investoren und kann die wirtschaftliche Entwicklung nachhaltig belasten. Die andauernden Konfliktherde im Nahen Osten können zudem destabilisierend wirken. Die Volatilität auf den Devisenmärkten wird für das Jahr 2019 vergleichbar zum Vorjahr erwartet. Während die Risiken auf den Beschaffungsmärkten unverändert bestehen bleiben, beobachten wir eine weitere Zunahme der IT-Risiken. Es muss davon ausgegangen werden, dass die fortschreitende Vernetzung und Digitalisierung sowohl auf der Anwenderseite als auch in den Produktionen zu einer Verschärfung der IT-Risiken führen kann. Die 2017 verabschiedete EU-Verordnung „Medical Device Regulation (MDR)“ wird das Inverkehrbringen neuer Medizintechnikprodukte deutlich erschweren und erhöht somit das Entwicklungsrisiko für B. Braun.

Soweit möglich und angemessen, sind wir gegen Haftungsrisiken und Elementarschäden sowie weitere Risiken versichert. Um finanzielle Auswirkungen aus Cyber-Risiken zu minimieren, hat die B. Braun Melsungen AG eine sogenannte Cyberversicherung ab 2019 abgeschlossen. Diese deckt im Wesentlichen Risiken wie Betriebsunterbrechungsschäden und Haftpflichtansprüche Dritter resultierend aus Informationssicherheitsverletzungen. Trotz der hohen Deckungssumme unseres Versicherungsschutzes ist eine vollständige Absicherung der potenziellen Risiken aus Produkthaftung nicht darstellbar. Insgesamt sind wir aber davon überzeugt, dass die Entwicklung des B. Braun-Konzerns von den immer bestehenden Marktrisiken nicht überdurchschnittlich belastet wird. Diesen Marktrisiken stehen wesentliche Chancen gegenüber, die eine erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens ermöglichen können.

PROGNOSEBERICHT

Bei den hier getroffenen Aussagen über die Entwicklung der Gesamtwirtschaft und des Unternehmens handelt es sich um zukunftsbezogene Aussagen. Die tatsächlichen Ergebnisse können demnach wesentlich (sowohl in positiver als auch in negativer Hinsicht) von den Erwartungen über die voraussichtliche Entwicklung abweichen. Unsere Prognosen beinhalten alle wesentlichen Ereignisse, die uns bei der Ausarbeitung des Konzernlageberichts bekannt waren und die Geschäftsentwicklung des B. Braun-Konzerns beeinflussen können. Die Erwartungen basieren unter anderem auf der beschriebenen gesamtwirtschaftlichen und branchenbezogenen Entwicklung.

ERWARTETE GESAMTWIRTSCHAFTLICHE UND BRANCHENBEZOGENE RAHMENBEDINGUNGEN

Erwartete Entwicklung der Weltwirtschaft⁴

Für das Jahr 2019 prognostiziert der Internationale Währungsfonds (IWF) ein konstantes globales Wirtschaftswachstum von 3,7 Prozent, wobei davon auszugehen ist, dass die Expansion ihren Höhepunkt allmählich erreicht hat. Anders als in den Vorjahren, in denen ein allgemeiner Aufschwung der Weltwirtschaft verzeichnet wurde, werden 2019 die Entwicklungen in den einzelnen Ländern zunehmend unterschiedlich verlaufen. Das gemäßigte Wachstum geht aufgrund erhöhter politischer Unsicherheiten mit verhaltenen Investitionsabsichten in vielen Volkswirtschaften einher. Nachteilig werden sich zudem die abnehmende Geschäftsdynamik in mehreren Ländern sowie nachlassende Reformbemühungen zum Abbau wettbewerbshemmender Produktmarktregulierungen auf die Weltwirtschaft auswirken. Die schwindenden Kapazitätsüberhänge in den Industrieländern werden zu einem Anstieg des Lohn- und Preisniveaus führen. Die Ölpreise werden auf höherem Niveau erwartet, wodurch die Produktionskosten und Verbraucherpreise in allen Volkswirtschaften ansteigen werden. Die Erdölförderländer dürften hingegen von zusätzlichen Investitionen im Ölsektor und höheren Export-

PROGNOSTIZIERTE VERÄNDERUNG BRUTTOINLANDSPRODUKT

in %	2018	2019
Europa	2,3	1,9
Deutschland	1,9	1,9
Frankreich	1,6	1,6
Griechenland	2,0	2,4
Großbritannien	1,4	1,5
Italien	1,2	1,0
Polen	4,4	3,5
Russland	1,7	1,8
Spanien	2,7	2,2
Türkei	3,5	0,4
Nordamerika	2,7	2,5
Kanada	2,1	2,0
USA	2,9	2,5
Asien-Pazifik	5,6	5,4
China	6,6	6,2
Indien	7,3	7,4
Indonesien	5,1	5,1
Japan	1,1	0,9
Malaysia	4,7	4,6
Lateinamerika	0,6	1,9
Argentinien	-2,6	-1,6
Brasilien	1,4	2,4
Chile	4,0	3,4
Mexiko	2,2	2,5
Afrika und Naher Osten	2,4	3,0
Iran	-1,5	-3,6
Kenia	6,0	6,1
Südafrika	0,8	1,4

einnahmen profitieren. Die zunehmenden Spannungen im internationalen Handel sowie die herrschenden Unsicherheiten in der Handelspolitik werden sich allmählich negativ auf die Beschäftigungsentwicklung und den Lebensstandard auswirken. Davon werden insbesondere einkommensschwache Haushalte betroffen sein. Schließlich könnten diese Entwicklungen auch die Produktionskosten der Unternehmen erhöhen, wobei die Auswirkungen besonders gravierend bei all jenen Produktionsprozessen sein werden, die in der globalen Wert-

⁴ IMF: World Economic Outlook, Oktober 2018, sowie OECD-Wirtschaftsausblick, 2018/2

schöpfungskette auf mehrere Länder aufgeteilt sind. Obwohl die direkten gesamtwirtschaftlichen Folgen der restriktiven handelspolitischen Maßnahmen erst langsam spürbar sein werden, sind in den Sektoren, in denen höhere Zollsätze bereits eingeführt oder angekündigt wurden, schon jetzt einige verzerrende Effekte zu erkennen. Diese Entwicklungstendenzen werden sich 2019 weiter fortsetzen und somit das globale Wirtschaftswachstum nachhaltig beeinflussen.

Im Jahr 2019 wird für Deutschland eine Zuwachsrate von 1,9 Prozent und damit auf Vorjahresniveau erwartet. Getragen wird die konjunkturelle Entwicklung vom privaten Konsum, der von einer steigenden Beschäftigung und kräftigen Einkommenszuwächsen profitieren wird. Investitionsentscheidungen werden durch weiterhin günstige Finanzierungsbedingungen gefördert und die hohe Auslastung vieler Unternehmen legt eine Erweiterung der Produktionskapazitäten nahe. Auch die von der Bundesregierung geplante Ausweitung staatlicher Transferleistungen und Ausgabenprogramme sowie die beabsichtigten Entlastungen der Arbeitnehmer dürften die deutsche Wirtschaft 2019 stimulieren.

Für Europa wird 2019 ein Rückgang der Wirtschaftsleistung um 0,4 Prozentpunkte auf 1,9 Prozent prognostiziert. Eingeschränkt wird das Wachstum durch eine nur langsam voranschreitende Steigerung der Produktivität und die ungünstige demografische Entwicklung in den europäischen Ländern. Positiv sollte sich die weiterhin starke Gesamtnachfrage auswirken, die von stabilen Konsumausgaben, der Schaffung von Arbeitsplätzen und einer unterstützenden Geldpolitik getragen wird. Sowohl in Italien als auch in Spanien wird mit einer Abschwächung der Wachstumsraten gerechnet, da durch die zunehmenden internationalen Handelshemmnisse von sinkenden Exportumsätzen auszugehen ist. Für Großbritannien wird eine gleichbleibende Wirtschaftsleistung erwartet, da der bevorstehende Brexit die britische Wirtschaft weiterhin lähmt. Erschwerend kommt hinzu, dass Prognosen zur mittelfristigen Wirtschaftsentwicklung durch die unklaren Rahmenbedingungen des Austritts erschwert werden. Polens Wirtschaftszu-

wächse sollen 2019 mit 3,5 Prozent geringer ausfallen als noch in den Vorjahren. Diese Entwicklung gründet vornehmlich im nachteiligen demografischen Wandel und den strukturellen Engpässen des Landes. In der Türkei wird noch mindestens bis Mitte 2019 von einer Rezession ausgegangen, die einen Rückgang des Wachstums auf 0,4 Prozent begründet. Erst danach werden die Inflation und damit auch die Zinsen sinken. Hinzu kommen die verbesserten Beziehungen zu den USA und der EU, die der Türkei entgegenkommen dürften.

Der wirtschaftliche Aufschwung soll sich in Russland auch 2019 weiter fortsetzen. Der Anstieg wird mit 1,8 Prozent auf Vorjahresniveau prognostiziert. Unterstützen sollen hierbei der steigende Ölpreis sowie das im Mai 2017 verabschiedete Dekret des russischen Präsidenten, das hohe Staatsausgaben in den nächsten Jahren verspricht. Mit den darin beschriebenen Maßnahmen soll die Föderation bis 2024 zu einer der fünf größten Volkswirtschaften der Welt aufsteigen. Für Projekte in den Bereichen Wohnungsbau, Transport und Digitalisierung soll ein etwa 48 Milliarden Euro hoher Entwicklungsfonds aufgelegt werden. Zu dessen Finanzierung ist der allgemeine Mehrwertsteuersatz ab 1. Januar 2019 von 18 auf 20 Prozent angehoben worden, um zusätzliche Steuereinnahmen zu generieren. Die dadurch steigenden Verbraucherpreise könnten jedoch zu sinkenden Konsumausgaben führen.

In Nordamerika wird das Wirtschaftswachstum nach den Erwartungen des IWF leicht um 0,2 Prozentpunkte auf 2,5 Prozent zurückgehen. In diesem Zusammenhang wird auch die Steigerungsrate der USA mit 2,5 Prozent unter der des Vorjahres liegen. Dazu führt, dass die fiskalischen Lockerungen allmählich abklingen und die geldpolitische Normalisierung schrittweise fortgesetzt wird. Die Inlandsnachfrage wird hingegen durch Steuerreformen, höhere Staatsausgaben, ein gestiegenes Vertrauen und gute Arbeitsmarktbedingungen weiterhin stützend wirken. Die höheren Zölle werden jedoch die Kosten der Unternehmen ansteigen lassen und könnten das Investitionswachstum bremsen. Für Kanada wird eine konstante konjunkturelle Entwicklung mit einer Wachstumsrate von 2,0 Prozent

erwartet. Das Wachstum wird vorrangig von der Binnennachfrage getragen werden, die jedoch zugunsten der Investitionen aus privater und öffentlicher Hand mittelfristig leicht zurückgehen könnte. Trotz der allgemein positiven Aussichten für die kanadische Wirtschaft bestehen vor allem seitens der USA auch Unsicherheiten für die Konjunktur.

In der Region Asien-Pazifik soll die Wirtschaft 2019 mit einer etwas niedrigeren Steigerungsrate von 5,4 Prozent weiterwachsen. In Japan wird sich die Wirtschaftsleistung aufgrund der eingetrübten internationalen Konjunkturaussichten und der abgeschwächten Binnenmarktentwicklung weiter verlangsamen. Der IWF prognostiziert eine Zuwachsrate von 0,9 Prozent. Diese könnte mittelfristig durch die ungünstige demografische Entwicklung und den damit verbundenen Rückgang der Erwerbsbevölkerung weiter fallen. In China wird sich das Wirtschaftswachstum reduzieren, da die Wirtschaft den Übergang zu einem nachhaltigeren Wachstumspfad mit finanzieller Risikominimierung und umweltpolitischen Kontrollen fortsetzt. Darüber hinaus wird sich die abgeschwächte externe Nachfrage negativ auf die Wirtschaft des Landes auswirken, da die Unternehmen jenseits des Pazifiks in Erwartung auf eine weitere Eskalation des Handelskonflikts ihre Lager bereits 2018 gefüllt haben. Diese Einbußen werden nicht vollständig durch wirtschaftspolitische Maßnahmen seitens der chinesischen Regierung ausgeglichen werden können. Dennoch wird 2019 eine Zuwachsrate von 6,2 Prozent erwartet. Das Wachstum Indiens wird sich voraussichtlich auch 2019 weiterhin positiv entwickeln und auf 7,4 Prozent steigen. Unterstützend werden sich vor allem die laufenden Strukturreformen sowie das starke Investitionsverhalten und der robuste private Konsum auf die Wirtschaft des Landes auswirken. Negative Impulse könnten jedoch durch die angespannte Situation im Finanzsektor entstehen. Für Malaysia wird eine kontinuierliche Wirtschaftsentwicklung prognostiziert. Die etwas niedrigeren Wachstumsraten sind vornehmlich dem Bestreben der neuen Regierung nach Schuldenabbau und einer gerechteren Verteilung des Wohlstands geschuldet. Langfristig wird dies zu stabileren Wirtschaftsver-

hältnissen führen. Positive Impulse werden von der robusten Binnenkonjunktur sowie dem Expansionskurs im Dienstleistungssektor und in der verarbeitenden Industrie erwartet. Dies führt zu einer stetigen Nachfrage nach Arbeitskräften und somit zu höheren Löhnen, die wiederum den privaten Konsum ankurbeln.

Für Lateinamerika prognostiziert der IWF einen Konjunkturaufschwung, der ein Wirtschaftswachstum von 1,9 Prozent ermöglicht. Die Wirtschaftsleistung Mexikos soll um 2,5 Prozent ansteigen. Eingetrübt werden die Aussichten für die mexikanische Wirtschaft durch die anhaltenden Handelsunsicherheiten, die sich sowohl auf die Investitionen als auch die Inlandsnachfrage auswirken. In Brasilien soll die Zuwachsrate mit 1,0 Prozentpunkten deutlich auf 2,4 Prozent ansteigen. Getrieben wird die Erholung von der privaten Nachfrage, die durch das allmähliche Schließen der Produktionslücke wieder anzieht. Die argentinische Wirtschaft soll auch 2019 weiter schrumpfen. Gelingt eine Eindämmung der Inflation, wäre eine leichte Erholung des privaten Verbrauchs in der zweiten Jahreshälfte 2019 möglich. Von den Investitionen ist hingegen kein positiver Impuls zu erwarten, da vor den Wahlen im Oktober 2019 Unsicherheit über die Fortführung der marktfreundlichen Wirtschaftspolitik herrscht.

Sowohl in Afrika als auch im Nahen Osten wird 2019 ein Ansteigen der Wirtschaftsleistung erwartet. In Südafrika wird mit einem Anziehen der Wirtschaft gerechnet. Zur Minderung der Investitionsschwäche des Landes kündigte die neue Regierung im September 2018 ein Konjunkturpaket an, das sich auf beschäftigungsfördernde Maßnahmen konzentriert. Dieses kann 2019, zusammen mit den vom südafrikanischen Präsidenten versprochenen klareren Rahmenbedingungen, positive Impulse setzen. Für Kenia wird eine Steigerungsrate auf Vorjahresniveau prognostiziert. Nachteilig werden sich die fälligen Rückzahlungen und Zinsen auswirken, die 2019 für die In- und Auslandskredite zu zahlen sind, mit denen ein Großteil des Aufschwungs der vergangenen Jahre teuer erkaufte wurde. Dies

wird nur durch die Aufnahme neuer und noch höherer Schulden möglich sein. Die zukünftige Entwicklung im Iran ist davon abhängig, in welchem Ausmaß sich die US-Sanktionen auf die dortige Wirtschaft auswirken. Besonders starke Einflüsse werden im Öl- und Gassektor sowie in wichtigen Sparten der verarbeitenden Industrie zu spüren sein. Sollte das Land zudem den Atomvertrag seinerseits aufkündigen und seine Urananreicherung wieder signifikant ausweiten, würden auch die aufgehobenen UN- und EU-Sanktionen wieder in Kraft treten. In diesem Fall würde sich die wirtschaftliche Lage des Irans weiter verschlechtern.

Erwartete Entwicklung des Gesundheitsmarktes

In Zeiten volatilerer Märkte und sich weiter verkürzender Innovationszyklen gleichen sich die globalen Gesundheitsmärkte immer weiter aneinander an. Sie erleben eine zunehmende Internationalisierung, handeln einheitlicher und verbinden sich untereinander. Schon heute sind die Gesundheitssysteme der Welt so gut vernetzt und verbraucherorientiert wie nie zuvor. Dennoch können sie zukünftig angesichts ähnlicher Entwicklungen in den verschiedenen Teilen der Welt immer noch weiter voneinander lernen. Denn vor allem demografische und gesellschaftliche Veränderungen wie Urbanisierung und Bevölkerungsalterung verstärken den Kostendruck auf die Branche. So wird erwartet, dass in Japan der Anteil der Menschen über 65 Jahren bis 2021 fast 30 Prozent erreichen wird. In Westeuropa soll der Anteil zu diesem Zeitpunkt bereits 21 Prozent betragen, sodass in den Industrieländern die steigenden Ausgaben im Gesundheitssektor vornehmlich aus dem erhöhten Pflegebedarf und dem therapeutischen Fortschritt resultieren. In den Schwellen- und Entwicklungsländern stellen sowohl die zunehmenden Bevölkerungszahlen als auch eine wachsende Mittelschicht mit erhöhten Erwartungen an die medizinische Versorgung die größten Kostentreiber dar. Darüber hinaus müssen sich die Gesundheitssysteme der Herausforderung stellen, wie sie Infektionskrankheiten und chronische Krankheiten zukünftig besser behandeln und eindämmen wollen. Waren letztere einst vornehmlich ein Problem der Industrienationen, werden sie durch den sich wandelnden Lebensstil in den Schwellen- und Entwicklungsländern immer mehr zu einem gemeinsamen Gesundheits- und Kostenproblem. Die genannten Entwicklungen werden in der Zukunft

die Anforderungen an die Gesundheitswirtschaft prägen und die Anforderungen an sie signifikant erhöhen.

Darüber hinaus wird die zunehmende Digitalisierung die internationalen Gesundheitssysteme stärker fordern. Patienten aller Altersgruppen fühlen sich teilweise unzureichend über den technischen Fortschritt und die Angebote des mHealth-Marktes informiert. Sie werden in Zukunft mehr Informationen über ihre Behandlungsmöglichkeiten verlangen, bevor sie entscheiden, welche medizinischen Eingriffe sie vornehmen lassen. Hier sind die Akteure des Gesundheitswesens dazu aufgefordert, gezielt die Transparenz in der Branche weiter zu erhöhen. Auf der anderen Seite liefert die digitale Gesundheitsfürsorge Lösungen, die den steigenden Bedarf an besseren Diagnosefunktionen und individuelleren therapeutischen Instrumenten decken können. Technologische Neuerungen, wie „Cognitive Computing“, Cloud-basierte, interaktive elektronische Patientenakten und das „Internet of Things“ (IoT) werden den Gesundheitsorganisationen die Chance bieten, Erkenntnisse aus unzähligen Datenquellen zu gewinnen. Leider schränkt die mangelnde Konnektivität zwischen den Systemen derzeit die Möglichkeiten von Big Data noch ein. Sie könnte künftig jedoch dazu beitragen, Kosten zu senken und die Koordinierung in der Pflege zu verbessern. Mit dem Aufkommen offener Systeme sollte sich der Datenaustausch verbessern und die Verwendung von Analysen erhöhen. Die so generierten Daten werden jedoch auch das Risiko der Branche für Cyber-Angriffe deutlich erhöhen und die vorhandenen Daten-systeme unbrauchbar machen. Schon jetzt steht das Gesundheitswesen bei der Anzahl der Cyber-Angriffe jährlich an zweiter Stelle hinter der Finanzbranche.

Die Verbesserung der Finanzperformance und der operativen Margen wird in den nächsten Jahren ein wichtiges Thema im Gesundheitssektor bleiben. Umsatzdruck, steigende Kosten sowie stagnierende oder rückläufige Margen belasten diese bereits seit einigen Jahren. Es wird erwartet, dass sich dieser Trend sowohl im öffentlichen, als auch im privaten Gesundheitssektor weiter fortsetzen wird. Auslöser dafür ist, dass die steigende Nachfrage, die Modernisierung der Infrastruktur und die Fortschritte bei Therapien und Technologien den Druck auf die be-

reits begrenzten finanziellen Ressourcen weiter erhöht. Gesundheitsdienstleister wenden schon heute verschiedene Strategien an, um den geschilderten Entwicklungen entgegen zu wirken. So beteiligen sich insbesondere in den USA immer stärker Krankenhäuser und weitere Gesundheitsanbieter an Fusionen und Übernahmen, um Skaleneffekte zu erzielen. Ein Vorteil dieser Wachstumsstrategie liegt darin, dass die Akteure einfacher Kapital aufnehmen können, um in Anlagen, Technologien und Personal zu investieren. In einem anderen Beispiel versuchen große medizinische Einrichtungen in China, durch die Akquisition von Krankenhäusern eine „geschlossene“ Lieferkette aufzubauen. Generell ist festzustellen, dass die Anzahl der Gemeinschaftsunternehmen, öffentlich-private Partnerschaften (PPP) und andere Kooperationsvereinbarungen sowohl innerhalb des Gesundheitswesens als auch bereichsübergreifend in allen geografischen Regionen einen zunehmenden Trend darstellen.

Für den europäischen Gesundheitssektor wird 2019 durch die Erhöhung der Budgets in vielen Ländern mit leicht steigenden Zuwachsraten gerechnet. In Frankreich sinken ab dem nächsten Jahr die Zusatzbeiträge der Patienten für Hörgeräte, Brillen und Zahnersatz. Ziel der Reform über die Finanzierung der öffentlichen Gesundheitsfürsorge ist es, dass die Selbstbeteiligung für Geräte, Material und Behandlungen schrittweise stärker von der Sozialversicherung sowie von bestimmten Zusatzversicherungen übernommen werden. Ab 2021 soll dann eine vollständige Kostenübernahme erfolgen. Es wird erwartet, dass in Spanien das anhaltende Wirtschaftswachstum sowie die anstehenden Kommunalwahlen 2019 Investitionen in dem für die Bürger so wichtigen Gesundheitssektor beschleunigen werden. Durch die auferlegten Sparzwänge der Regionen besteht akuter Erneuerungsbedarf. So sind beispielsweise rund 70 Prozent der Computertomografen und Echografen sowie 80 Prozent der vitalen Unterstützungsgeschäfte älter als fünf Jahre. Aus diesem Grund wird bis 2021 mit jährlichen Investitionen von 350 Millionen Euro gerechnet. Das staatliche Gesundheitssystem Großbritanniens, der National Health Service (NHS), verantwortet etwa 85 Prozent der Gesundheitsversorgung. In den vergangenen Jahren sah sich das NHS steigenden Anforderungen aufgrund der wachsenden und alternden Bevölkerung, sich verändernden Patienten-

erwartungen und des Drucks auf die Sozial- und Gesundheitsbudgets ausgesetzt. Um diesen Herausforderungen zukünftig besser gewachsen zu sein, arbeitet das NHS seit 2017 an einem Procurement Transformation Program (PTP). Ziel des Programms ist es, durch eine engere Zusammenarbeit und die Nutzung der kollektiven Kaufkraft innerhalb des NHS, die besten Angebote für medizinische Produkte zu finden, Preis und Variabilität zu reduzieren und Einsparungen zu erzielen. In diesem Zusammenhang steht auch die Entwicklung des dazugehörigen Betriebsmodells (Future Operating Model, FOM), dessen Umsetzung in den nächsten Jahren forciert werden wird. Die britische Regierung sieht zudem in den nächsten Jahren für das Gesundheitswesen rund 23,2 Milliarden Euro zusätzliche Finanzmittel vor. Damit sollen primär Themen wie Digitalisierung und Telemedizin vorangetrieben werden und einzelne Forschungsgebiete gezielt gefördert werden. Mehrausgaben für den Gesundheitssektor werden in den nächsten Jahren auch in Polen aufgrund der alternden Bevölkerung und der Zunahme von chronisch kranken Menschen nötig sein. Für 2019 sieht der Finanzplan des Nationalen Gesundheitsfonds (NFZ) Mehrausgaben von 6,4 Prozent vor. Ein Teil dieser Mittel soll für Lohnerhöhungen von Ärzten, Krankenschwestern und Rettungssanitätern verwendet werden. Weitere Gelder werden für die Lieferungen von medizinischen Geräten sowie für den Bereich Heilung und Rehabilitation bereitgestellt. Der türkische Markt für medizinisch-technische Apparate und Geräte wird nach Schätzungen der US-amerikanischen International Trade Administration 2019 leicht wachsen. Zwar wurde die Gesundheitsbranche 2018 durch die Währungskrise und die starke Abwertung der türkischen Lira teilweise beeinträchtigt, infolge der steigenden Einkommen und des zunehmenden Gesundheitsbewusstseins in der Bevölkerung wächst jedoch die Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen. Unterstützt wird die Entwicklung durch das verbesserte Krankenversicherungssystem und vermehrten staatlichen Leistungen. Immer mehr Menschen kommen in den Genuss von ärztlichen Behandlungen und können Krankenhausleistungen in Anspruch nehmen.

Die Anbieter von Medizintechnik profitieren in Russland zukünftig von steigenden öffentlichen Ausgaben für das Gesundheitssystem. Im Rahmen

des Programms „Gesundheitsfürsorge“ sollen die Sterberaten bei Herz-Kreislauf-Erkrankungen um ein Drittel und bei Krebsleiden um 10 Prozent gesenkt werden. Zur Erreichung der gesetzten Ziele werden in den nächsten Jahren mehr als 4 Milliarden Euro für den Bau und die Ausstattung von medizinischen Einrichtungen zur Verfügung gestellt werden. Positive Impulse werden in Russland zudem aus dem privaten Gesundheitssektor erwartet. Hier können trotz stagnierender Einkommen überproportionale Umsatzzuwächse generiert werden, da Bevölkerungsschichten mit mittlerem und hohem Einkommen weniger von der Wirtschaftskrise in Russland betroffen sind als andere. Darüber hinaus sind es russische Patienten gewohnt, selbst für ihre Gesundheitsvorsorge zu zahlen, was die Privatmedizin zusätzlich fördert.

In Nordamerika erwarten wir, dass sich die Wachstumsraten in der Gesundheitsbranche zukünftig unterschiedlich entwickeln. Für den US-amerikanischen Gesundheitsmarkt werden mittelfristig trotz der alternden Bevölkerung schwächere Zuwachsraten erwartet. Prognosen zeigen bis 2021 ein jährliches Wachstum um 1,6 Prozent. Für diese Entwicklung spricht, dass die Anzahl der Gesundheitseinrichtungen mittelfristig nur leicht ansteigen wird. Klinikneubauten werden durch die Zusammenlegungen oder Schließungen von Gesundheitseinrichtungen in den Ballungsgebieten kompensiert. Außerdem rücken statt quantitativer zunehmend qualitative Verbesserungen der Gesundheitsfürsorge in den Fokus. Diese Entwicklungen lassen erwarten, dass die Mengenzuwächse stagnieren und sich die Geschäfte leicht in Richtung Dienstleistungen, Wartung und Instandhaltung verschieben werden. Steigende Absätze können lediglich bei Geräten der neuesten Generation erzielt werden. Der Medizintechnikmarkt in Kanada wird insbesondere im Bereich der digitalen Gesundheit weiterhin dynamisch wachsen. Dies liegt auch im Interesse des kanadischen Gesundheitsministeriums, das sich verstärkt für die Anerkennung und Umsetzung digitaler Technologien einsetzen möchte. Vor dem Hintergrund langer Wartezeiten und einem Mangel an Hausärzten sowie teilweise enormen Distanzen zwischen Patienten und Ärzten dürfte die Nachfrage nach Gesundheitsleistungen durch Telemedizin in Kanada stetig wachsen.

Die Gesundheitsausgaben in der Region Asien-Pazifik werden sich 2019 weiter erhöhen. Japans Gesundheitswirtschaft wird sich konstant aufwärts entwickeln, da der Bedarf an hochtechnologischen Gesundheitserzeugnissen weiter steigt. Damit die öffentlichen Gesundheitsausgaben nicht ausufern, wird die japanische Regierung zukünftig verstärkt auf Preiskontrollen und private Zusatzversorgung setzen. Weiterhin sollen Generika, moderne Medizintechnik und Telemedizin zur Kostenreduzierung beitragen. Prognosen zufolge hat das Marktvolumen seinen Höhepunkt überschritten. China wird sein Gesundheitssystem weiter ausbauen, dabei jedoch ebenfalls vermehrt ein Augenmerk auf die Kostenkontrolle legen. So werden immer häufiger im eigenen Land hergestellte Generika und Medizingeräte eingesetzt. Globale Themen wie Digitalisierung und Künstliche Intelligenz stehen noch am Anfang. Ihre Bedeutung für das chinesische Gesundheitswesen wird sich jedoch signifikant erhöhen. Die Wachstumsaussichten für den indischen Gesundheitsmarkt sind weiterhin gut. Das Wachstum wird getragen von der Bevölkerungsgröße und dem hohen Nachholbedarf innerhalb des Gesundheitssektors. Auf lange Sicht wird eine aufstrebende Mittelschicht die Ausgaben zusätzlich nach oben treiben. Auch in Indien rücken E-Health-Lösungen immer stärker in den Fokus der Regierung, da sie die primäre Gesundheitsversorgung des Landes verbessern könnten. Diese ist derzeit im internationalen Vergleich noch recht unterentwickelt, könnte jedoch durch digitale Gesundheitsfürsorge verbessert werden. Dementsprechend positiv werden sich die prognostizierten Zuwachsraten für den Bereich der Telemedizin entwickeln. In Malaysia wird die Bedeutung des Gesundheitssektors durch den Haushaltsentwurf für 2019 unterstrichen. Der größte Teil des Budgets wird für die Modernisierungen und Erweiterungen bestehender Kliniken sowie für die Beschaffung von Arzneimitteln und medizintechnischen Anlagen verwendet werden.

In Lateinamerika wird die steigende Nachfrage das Wachstum des Gesundheitssektors treiben. Das mexikanische Gesundheitswesen fragt in den kommenden Jahren mehr Medizinprodukte nach, wobei das Marktwachstum sich verlangsamen wird. Die Professionalisierung der Branche wird durch den Bau neuer Krankenhäuser in öffentlich-privaten

Partnerschaften in den nächsten Jahren weiter vorangetrieben. Im Bereich Pharma werden steigende Absatzmengen erwartet. Hier sollen die Umsätze in den nächsten Jahren jeweils um 6 Prozent steigen. Es ist jedoch eine Verschiebung hin zu Nachahmerpräparaten zu verzeichnen, zudem nimmt die Produktpiraterie zu. Brasilien erwartet mittelfristig ein eher geringes Wachstum des Gesundheitsmarktes, da die bedeutendsten Nachfrager aufgrund der Ausgabenbeschränkung der Regierung keine Möglichkeiten haben, ihre Ausgaben zu erhöhen. Das Gesundheitsbudget ist bis zum Jahr 2026 an die Inflation gekoppelt. Trotz der Krise im vergangenen Jahr zählt der argentinische Gesundheitsmarkt zu einem der vielversprechendsten in Lateinamerika. Der Branchenumsatz soll sich zwischen 2018 und 2021 um fast ein Viertel erhöhen. Besonders gut sind die Aussichten für die Pharmabranche. Hier sollen die Umsätze zwischen 2018 und 2021 um weitere 28 Prozent steigen.

Die Golfregion und Afrika werden, aufgrund des enormen Nachholbedarfs in der Region, auch 2019 wieder ein großes Marktpotenzial für Anbieter der Gesundheitsbranche bieten. Der südafrikanische Medizintechnikmarkt wird weiterhin wachsen, da sowohl der öffentliche als auch der private Gesundheitssektor Investitionen angekündigt haben. Privatwirtschaftliche Klinikbetreiber wollen primär in Radiologie und Onkologie investieren. Die Regierung stellt darüber hinaus zusätzliche Mittel für den Ausbau der Gesundheitsinfrastruktur bereit. Der öffentliche Gesundheitssektor in Kenia befindet sich hingegen in einer Dauerkrise, sodass vorerst nicht mit signifikanten Zuwächsen gerechnet werden kann. Missmanagement und institutionalisierte Veruntreuung treten oftmals auf, weil der Staat seinen gesundheitspolitischen Aufgaben nicht gerecht werden kann. Im Iran dürfe das erhoffte Engagement westlicher Investoren in den Gesundheitssektor ausbleiben. Investitionsbedarf ist hingegen reichlich vorhanden. So sieht die Planung des Krankenhaussektors eine Kapazitätssteigerung von derzeit etwa zwei auf drei Betten pro 1.000 Einwohner vor.

ERWARTETE GESCHÄFTS- UND ERTRAGSENTWICKLUNG

Für das Geschäftsjahr 2019 erwarten wir, dass der B. Braun-Konzern das Umsatzwachstum fortsetzen wird. Das Umsatzwachstum soll sich bei konstanten Wechselkursen erneut zwischen fünf und sieben Prozent bewegen (2018: 6.908,1 Millionen Euro). Aufgrund der zu erwartenden Veränderungen in den Währungsparitäten wird die Steigerungsrate in Euro niedriger ausfallen. Für die Sparten B. Braun Avitum und Out Patient Market erwarten wir ein dynamischeres Wachstum als im übrigen Konzern. Bei B. Braun Avitum wird das Produktgeschäft durch neue Produktgenerationen sowie eine höhere Nachfrage nach Verbrauchsmaterialien wachsen. Eine kräftige Steigerung wird im Providergeschäft durch den Ausbau der Zentren in Russland sowie gewonnenen Ausschreibungen in Spanien, Irland und Schweden erwartet. Unterstützt wird das Wachstum zudem durch die Erstkonsolidierung des zum 1. Januar 2019 erworbenen Ambulanten Herzzentrums in Kassel (Deutschland). Hiermit erweitern wir das Providergeschäft um die invasive und nicht-invasive Kardiologie. Das dynamische Wachstum der Sparte Out Patient Market erwarten wir insbesondere in den Bereichen der Kontinenz- und Diabetesversorgung sowie des Wundmanagements. Aesculap wird in den Regionen Asien-Pazifik und Lateinamerika deutlich wachsen können. Neue Produkteinführungen in den Bereichen Vascular Systems, Wirbelsäule und Orthopädie werden weiteres Umsatzwachstum ermöglichen. Bei der Sparte Hospital Care werden sich die Bereiche „Compounding“, automatische Infusionssysteme sowie Produkte der Schmerztherapie überdurchschnittlich entwickeln. Der weltweite Gesundheitsmarkt wird weiterhin zweigeteilt sein. Mengenausweitungen sind in den Entwicklungs- und Schwellenländern anzunehmen. Mit Kapazitätserweiterungen und internationaler Präsenz können wir an der steigenden Nachfrage teilhaben. Wir erwarten, dass die Region Asien-Pazifik nach einem verhaltenen Wachstum im Berichtsjahr, eine deutliche Steigerung in 2019 erzielen wird. Dabei werden sich China, Indien und die

Philippinen überdurchschnittlich stark entwickeln. Lateinamerika kann zu konstanten Wechselkursen eine gute Umsatzsteigerung erzielen, wird aber in Euro stark durch die erwartete Abwertung des argentinischen Peso und brasilianischen Real belastet werden. Chile, Kolumbien und Mexiko werden die Wachstumstreiber der Region sein. Nordamerika wird in US-Dollar kräftig wachsen können, jedoch wird die Steigerung in Euro geringer ausfallen. In den etablierten Märkten Europas (ohne Deutschland) gehen wir insgesamt von einer leicht steigenden Nachfrage aus. Deutschland wird demgegenüber eine deutliche Umsatzsteigerung erzielen, die insbesondere mit Produkten und Dienstleistungen der Sparten B. Braun Avitum und Aesculap erreicht wird. In der Region Afrika und Naher Osten rechnen wir mit einer dynamischen Entwicklung.

Auf der Ergebnisseite erwarten wir für 2019, dass sich unsere Steuerungsgrößen Ergebnis nach Funktionskosten und EBIT jeweils zu konstanten Wechselkursen in einer Spanne von 525 bis 550 Millionen Euro (2018: Ergebnis nach Funktionskosten i.H.v. 533,2 Millionen Euro und EBIT i.H.v. 520,5 Millionen Euro) bewegen werden. Für die Kennzahl EBITDA prognostizieren wir zu konstanten Wechselkursen einen Anstieg auf über eine Milliarde Euro (2018: 952,5 Millionen Euro). Eine Verbesserung der EBITDA-Marge ist das Ziel. Alle Sparten sollen zu der Ergebnisverbesserung beitragen. Die Erhöhung der Profitabilität ergibt sich unter anderem aus dem Abschluss großer Investitionsprojekte sowie Mengenausweitungen und damit verbesserten Produktionsauslastungen. Zusätzlich wird sich die Einführung neuer Produkte positiv auf die Ertragslage auswirken. Im Zusammenhang mit unserem aktiven Working Capital Management beträgt das strategische Ziel zu konstanten Wechselkursen für CIW etwa 16,0 Wochen (2018: 17,5 Wochen) und für DSO wollen wir das niedrige Niveau des Berichtsjahres (65 Tage) auch 2019 beibehalten.

Eine Zunahme der regulatorischen Anforderungen, höhere Anlaufkosten in unseren neuen Werken als erwartet, steigende Lohn- und Rohstoffkosten sowie die Währungskursentwicklung können wesentlichen Einfluss auf unsere Prognose nehmen. Die Auswirkungen eines ungeordneten Brexit lassen sich nur schwer abschätzen, können sich aber ebenfalls auf B. Braun auswirken. Ebenso lassen sich die politischen Entwicklungen in den USA, der Türkei und im Nahen Osten nicht sicher vorhersagen. Die bestehenden Unsicherheiten sowie die ersten Anzeichen einer sich abschwächenden Weltwirtschaft können eine Zurückhaltung bei Investoren und Konsumenten nach sich ziehen. Ein intensiver Wettbewerb auf den Gesundheitsmärkten und die Reformbestrebungen verschiedener Regierungen, die Gesundheitsversorgung effizienter zu gestalten, werden den Preisdruck auf allen Märkten hoch halten.

ERWARTETE FINANZLAGE

B. Braun wird auch in Zukunft die solide Finanzierungs politik der vergangenen Jahre fortsetzen. Für das Jahr 2019 streben wir eine Eigenkapitalquote von über 38 Prozent an. Gleichzeitig werden wir die bisherige Dividendenpolitik beibehalten.

Das Refinanzierungsvolumen im Bereich der langfristigen Laufzeiten beträgt für das Jahr 2019 insgesamt 260 Millionen Euro und im Jahr 2020 130 Millionen Euro. Aufgrund langjährig gewachsener Bankenbeziehungen und der nachhaltigen Ertragskraft von B. Braun erwarten wir keine wesentlichen Risiken bei den anstehenden Finanzierungsmaßnahmen. Ein leicht höheres Zinsniveau bei Abkehr von einer expansiven Geldpolitik ist anzunehmen. Eine Verschärfung der geopolitischen Auseinandersetzungen kann die Unsicherheit auf den Kapitalmärkten erhöhen, sodass die Risikoprämien

steigen können. Insgesamt könnte sich die Platzierung von Refinanzierungen für B. Braun dadurch verteuern. Wir erkennen hierbei aber aktuell kein wesentliches Risiko für B. Braun. Ziel ist es, geplanten Sachinvestitionen der nächsten Jahre überwiegend aus dem laufenden Cashflow zu finanzieren.

Mit der Praxis des konzernweiten Cash Pooling werden wir auch in Zukunft eine optimale Verteilung liquider Mittel im Konzern sicherstellen. Darüber hinaus begrenzen wir mit konzernweiten Projekten zum Bestands- und Forderungsmanagement den Finanzierungsbedarf dauerhaft.

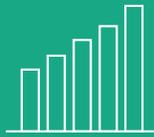
GESAMTAUSSAGE ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG DES KONZERNS

Auf Basis der dargestellten Annahmen über die Entwicklung der Weltwirtschaft und des Gesundheitsmarktes erwarten wir für B. Braun 2019 eine posi-

tive Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Wir rechnen auch über das Geschäftsjahr 2019 hinaus mit einem Umsatzwachstum und dem Erreichen unserer strategischen Ziele. Mit unseren umfangreichen Investitionen in neue Werke können wir das angestrebte Mengenwachstum realisieren. Die kontinuierliche Verbesserung der internen Prozesse in Verbindung mit einer optimalen Auslastung der Produktionen werden unsere Profitabilität erhöhen. Gleichzeitig entwickeln wir im Dialog mit Anwendern und Patienten Produkte und Gesundheitslösungen, die eine ökonomische Versorgung ermöglichen und uns so Wettbewerbsvorteile sichern. Dies wird durch eine digitalisierte und agile Arbeitsweise unterstützt. Unsere Systemlösungen in Verbindung mit der wirtschaftlichen Stabilität von B. Braun sichern nachhaltig eine optimale Patientenversorgung.

Melsungen, den 25. Februar 2019

Der Vorstand



KONZERNABSCHLUSS

- 01 KONZERN-GEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG
- 02 KONSOLIDIERTE GESAMTERGEBNISRECHNUNG
- 03 KONZERNBILANZ
- 04 KONZERNANLAGESPIEGEL
- 05 KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG
- 06 KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG
- 07 KONZERNANHANG
- 08 WESENTLICHER ANTEILSBESITZ
- 09 BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

KONZERN-GEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG

	Anhang	2018 in Tsd. Euro	2017 in Tsd. Euro
Umsatzerlöse	1)	6.908.099	6.788.868
Umsatzkosten	2)	-3.984.180	-3.833.727
Bruttogewinn		2.923.919	2.955.141
Vertriebskosten	3)	-1.734.326	-1.698.706
Verwaltungskosten		-338.350	-351.969
Forschungs- und Entwicklungskosten	4)	-318.034	-315.948
Ergebnis nach Funktionskosten		533.209	588.518
Sonstige betriebliche Erträge	5)	279.309	237.553
Sonstige betriebliche Aufwendungen	6)	-316.775	-279.678
Operatives Ergebnis		495.743	546.393
Ergebnis aus at Equity bewerteten Finanzanlagen	7)	21.975	12.835
Finanzierungserträge		6.980	6.979
Finanzierungsaufwendungen		-75.973	-68.161
Finanzergebnis - netto	8)	-68.993	-61.182
Sonstiges Finanzergebnis	9)	2.826	15.699
Ergebnis vor Steuern		451.551	513.745
Ertragsteuern	10)	-123.157	-102.267
Konzernjahresüberschuss		328.394	411.478
davon entfallen auf:			
Gesellschafter des Mutterunternehmens		(311.417)	(393.234)
nicht beherrschende Anteile		(16.977)	(18.244)
		328.394	411.478
Ergebnis je Aktie in Euro, das den Aktionären des Mutterunternehmens im Geschäftsjahr zusteht (verwässert und unverwässert)	11)	16,05	20,27

KONSOLIDIERTE GESAMTERGEBNISRECHNUNG

	2018 in Tsd. Euro	2017 in Tsd. Euro
Konzernjahresüberschuss	328.394	411.478
Posten, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		
Neubewertungen von Pensionsverpflichtungen	-29.091	59.101
Ertragsteuern	8.940	-19.480
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags	-20.151	39.621
Posten, die möglicherweise in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		
Marktwertveränderungen von Wertpapieren	3.154	-31
Ertragsteuern	0	0
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags	3.154	-31
Sicherungsinstrument aus der Absicherung von Zahlungsströmen	-1.765	12.087
Ertragsteuern	240	-3.338
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags	-1.525	8.749
Veränderung der Effekte aus der Währungsumrechnung	12.686	-191.161
Ertragsteuern	0	0
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags	12.686	-191.161
Direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen nach Steuern	-5.836	-142.822
Gesamtergebnis der Periode	322.558	268.656
davon entfallen auf:		
Gesellschafter des Mutterunternehmens	(301.767)	(262.128)
nicht beherrschende Anteile	(20.791)	(6.528)

KONZERNBILANZ

	Anhang	31.12.2018 in Tsd. Euro	31.12.2017 in Tsd. Euro
Vermögenswerte			
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	14) 16)	818.274	757.046
Sachanlagen	15) 16)	4.589.293	4.196.433
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	17)	468.129	455.965
Sonstige Finanzanlagen	17)	63.262	61.989
davon finanzielle Vermögenswerte		(63.262)	(61.988)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18)	36.063	27.431
Sonstige Vermögenswerte	19)	49.047	40.070
davon finanzielle Vermögenswerte		(42.961)	(35.200)
Ertragsteuererstattungsansprüche		2.955	1.905
Latente Steuererstattungsansprüche		305.313	294.777
		6.332.336	5.835.616
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	20)	1.344.425	1.178.480
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18)	1.105.722	1.120.559
Sonstige Vermögenswerte	19)	307.585	260.059
davon finanzielle Vermögenswerte		(145.869)	(127.749)
Ertragsteuererstattungsansprüche		59.560	64.864
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	21)	74.763	66.371
		2.892.055	2.690.333
Summe Vermögenswerte		9.224.391	8.525.949
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	22)	800.000	800.000
Kapital- und Gewinnrücklagen	23)	2.862.858	2.611.201
Unterschied aus der Währungsumrechnung		-189.986	-198.805
Eigenkapital der Gesellschafter der B. Braun Melsungen AG		3.472.872	3.212.396
Nicht beherrschende Anteile	24)	227.015	223.988
Summe Eigenkapital		3.699.887	3.436.384
Schulden			
Langfristige Schulden			
Rückstellungen für Pensionen u.ä. Verpflichtungen	25)	1.332.051	1.268.987
Sonstige Rückstellungen	26)	118.452	113.318
Finanzschulden	27)	1.673.103	1.549.013
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	29)	2.947	2.897
Sonstige Schulden	29)	51.552	51.307
davon finanzielle Verbindlichkeiten		(10.711)	(16.936)
Latente Steuerschulden		130.045	117.897
		3.308.150	3.103.419
Kurzfristige Schulden			
Sonstige Rückstellungen	26)	61.814	61.162
Finanzschulden	27)	777.958	675.508
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	29)	529.176	481.009
Sonstige Schulden	29)	807.201	726.243
davon finanzielle Verbindlichkeiten		(338.741)	(319.960)
Ertragsteuerschulden		40.205	42.224
		2.216.354	1.986.146
Summe Schulden		5.524.504	5.089.565
Summe Eigenkapital und Schulden		9.224.391	8.525.949

KONZERNANLAGESPIEGEL

	Anschaffungs- und Herstellungskosten					
	01.01.2018	Währungsver- änderung	Zugänge zum Konsoli- dierungskreis	Abgänge aus dem Konsoli- dierungskreis	Zugänge	Um- buchungen
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Immaterielle Vermögenswerte						
Erworbene Geschäfts- oder Firmenwerte	266.620	-2.348	47.412	0	1.925	999
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	640.429	-5.145	4.245	0	23.872	43.935
Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte	118.562	5.439	0	0	14.522	0
Geleistete Anzahlungen	111.179	-56	0	0	23.865	-41.228
Gesamt	1.136.790	-2.110	51.657	0	64.184	3.706
Sachanlagen						
Grundstücke und Gebäude	2.230.999	9.544	4.077	0	38.534	131.421
Technische Anlagen und Maschinen	3.404.642	34.688	6.250	0	100.907	127.555
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	1.084.003	-6.899	5.137	-27	95.478	63.488
Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	731.820	10.373	219	0	515.058	-326.170
Gesamt	7.451.464	47.706	15.683	-27	749.977	-3.706
Finanzanlagen						
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	455.965	31	-252	0	13.486	-876
Übrige Beteiligungen	33.329	0	517	-43.579	53.134	1.593
Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	2.159	-87	412	0	6.436	0
Wertpapiere des Anlagevermögens	5.736	0	0	0	0	0
Sonstige Ausleihungen	23.439	19	0	0	770	-717
Gesamt	520.628	-37	677	-43.579	73.826	0
	9.108.882	45.559	68.017	-43.606	887.987	0

Abgänge	Marktwert- anpassung	31.12.2018	Kumulierte Abschreibungen				Buchwerte	
			Kumuliert 2017	Geschäfts- jahr 2018	Sonstige Effekte*	Kumuliert 2018	31.12.2018	31.12.2017
in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
-129	0	314.479	503	-234	326	595	313.884	266.117
5.052	0	712.388	356.877	49.484	5.199	411.560	300.828	283.552
0	0	138.523	22.364	4.298	1.082	27.744	110.779	96.198
-977	0	92.783	0	976	-976	0	92.783	111.179
3.946	0	1.258.173	379.744	54.524	5.631	439.899	818.274	757.046
-22.931	0	2.391.644	648.202	66.568	-10.079	704.691	1.686.953	1.582.797
-44.235	0	3.629.807	1.895.308	212.534	-30.351	2.077.491	1.552.316	1.509.334
-37.474	0	1.203.706	708.916	97.807	-24.512	782.211	421.495	375.087
-400	0	930.900	2.605	498	-732	2.371	928.529	729.215
-105.040	0	8.156.057	3.255.031	377.407	-65.674	3.566.764	4.589.293	4.196.433
-225	0	468.129	0	0	0	0	468.129	455.965
-2.493	3.972	46.473	29	-29	0	0	46.473	33.300
-746	0	8.174	0	0	0	0	8.174	2.159
0	-849	4.887	2.625	0	0	2.625	2.262	3.111
-17.021	0	6.490	20	0	117	137	6.353	23.419
-20.485	3.123	534.153	2.674	-29	117	2.762	531.391	517.954
-121.579	3.123	9.948.383	3.637.449	431.902	-59.926	4.009.425	5.938.958	5.471.433

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

siehe Textziffern 22-24	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
01.01.2017	800.000	10.226
Dividende der B. Braun Melsungen AG	0	0
Erhöhung des gezeichneten Kapitals	0	0
Konzernjahresüberschuss	0	0
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen nach Steuern		
Marktwertveränderungen von Wertpapieren	0	0
Sicherungsinstrument aus der Absicherung von Zahlungsströmen	0	0
Neubewertungen von Pensionsverpflichtungen	0	0
Veränderung aus der Währungsumrechnung	0	0
Gesamtergebnis der Periode	0	0
Sonstige Veränderungen	0	0
31.12.2017/01.01.2018	800.000	10.226
Dividende der B. Braun Melsungen AG	0	0
Erhöhung des gezeichneten Kapitals	0	0
Konzernjahresüberschuss	0	0
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen nach Steuern		
Marktwertveränderungen von Wertpapieren	0	0
Sicherungsinstrument aus der Absicherung von Zahlungsströmen	0	0
Neubewertungen von Pensionsverpflichtungen	0	0
Veränderung aus der Währungsumrechnung	0	0
Gesamtergebnis der Periode	0	0
Sonstige Veränderungen	0	0
31.12.2018	800.000	10.226

	Gewinn- rücklagen	Sonstige Rücklagen	Eigene Anteile	Eigenkapital, das auf Eigen- tümer entfällt	Nicht beherrschende Anteile	Eigenkapital
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
	2.185.502	-29.825	0	2.965.903	206.049	3.171.952
	-32.000	0	0	-32.000	0	-32.000
	0	0	0	0	0	0
	393.234	0	0	393.234	18.244	411.478
	0	-31	0	-31	0	-31
	0	8.049	0	8.049	700	8.749
	38.014	0	0	38.014	1.607	39.621
	0	-177.138	0	-177.138	-14.023	-191.161
	431.248	-169.120	0	262.128	6.528	268.656
	16.365	0	0	16.365	11.411	27.776
	2.601.115	-198.945	0	3.212.396	223.988	3.436.384
	-32.000	0	0	-32.000	0	-32.000
	0	0	0	0	0	0
	311.417	0	0	311.417	16.977	328.394
	0	3.162	0	3.162	-8	3.154
	0	-729	0	-729	-796	-1.525
	-20.902	0	0	-20.902	751	-20.151
	0	8.819	0	8.819	3.867	12.686
	290.515	11.252	0	301.767	20.791	322.558
	-9.291	0	0	-9.291	-17.764	-27.055
	2.850.339	-187.693	0	3.472.872	227.015	3.699.887

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

	Anhang	2018 in Tsd. Euro	2017 in Tsd. Euro
Operatives Ergebnis		495.743	546.393
Gezahlte Ertragsteuern		-108.592	-158.959
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (saldiert mit Zuschreibungen)		431.931	410.166
Veränderung langfristiger Rückstellungen		60.838	-17.213
Erhaltene Zinsen und sonstige Finanzeinnahmen		6.931	4.812
Gezahlte Zinsen und sonstige Finanzausgaben		-46.762	-42.253
Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge		-53.859	82.736
Ergebnis aus dem Abgang von Sachanlagen, immateriellen und sonstigen Vermögenswerten		-9.163	2.398
Brutto-Cashflow	34)	777.067	828.080
Veränderung der Vorräte		-164.105	-98.573
Veränderung der Forderungen sowie sonstiger Vermögenswerte		-56.085	-148.080
Veränderung der Verbindlichkeiten, kurzfristiger Rückstellungen sowie sonstiger Schulden (ohne Finanzverbindlichkeiten)		69.590	73.679
Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit (Netto-Cashflow)	34)	626.467	655.106
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		-794.130	-747.294
Investitionen in Finanzanlagen		-16.579	-94.873
Unternehmensakquisitionen abzüglich erworbener Nettzahlungsmittel		-39.065	-90.438
Einnahmen aus dem Abgang von Tochterunternehmen und Beteiligungen		3.641	13.537
Einnahmen aus dem Verkauf von Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und sonstigen Finanzanlagen		32.227	4.499
Erhaltene Dividenden und ähnliche Einnahmen		16.636	23.933
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	35)	-797.270	-890.636
Free Cashflow		-170.803	-235.530
Kapitaleinzahlungen		282	5.935
Dividendenzahlung an Aktionäre der B. Braun Melsungen AG		-32.000	-32.000
Dividendenzahlung an Minderheitsgesellschafter		-10.613	-7.743
Ein- und Rückzahlungen für Genussrechte		-5.270	-283
Kreditaufnahmen		407.393	487.347
Schuldentilgung		-201.304	-268.480
Mittelabfluss/-zufluss aus Finanzierungstätigkeit	36)	158.488	184.776
Veränderung der Zahlungsmittel aus Geschäftstätigkeit		-12.315	-50.754
Finanzmittelfonds zu Beginn des Geschäftsjahres		66.371	90.456
Wechselkursbedingte Veränderung des Finanzmittelbestandes		20.707	26.669
Finanzmittelfonds am Geschäftsjahresende	37)	74.763	66.371

KONZERNANHANG

ALLGEMEINE INFORMATION

Der Konzernabschluss der B. Braun Melsungen AG – im Folgenden auch der B. Braun-Konzern – zum 31. Dezember 2018 wurde in Anwendung von § 315e Absatz 3 HGB nach den Vorschriften der am Abschlussstichtag verpflichtend anzuwendenden International Financial Reporting Standards (IFRS) des International Accounting Standards Board (IASB), London, sowie den Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC), wie sie in der EU anzuwenden sind, aufgestellt und wird beim elektronischen Bundesanzeiger eingereicht und veröffentlicht.

Bei der B. Braun Melsungen AG handelt es sich um ein international aufgestelltes Familienunternehmen mit Sitz in Melsungen, Bundesrepublik Deutschland. Die Adresse des Firmensitzes lautet: Carl-Braun-Str. 1, 34212 Melsungen. Die B. Braun Melsungen AG ist unter dieser Firma in das Handelsregister beim Amtsgericht Fritzlar (HR B 11000) eingetragen.

Die B. Braun Holding GmbH & Co. KG, Melsungen, ist als oberstes Mutterunternehmen der B. Braun Melsungen AG i.S. von § 290 Abs. 1 HGB verpflichtet, einen Konzernabschluss aufzustellen, in den der Konzernabschluss der B. Braun Melsungen AG einbezogen wird. Die Konzernabschlüsse werden bei dem elektronischen Bundesanzeiger eingereicht.

Die B. Braun Melsungen AG und ihre Tochtergesellschaften produzieren, vertreiben und verkaufen Produkte und Dienstleistungen zur medizinischen Grundversorgung, für Intensivstationen, Anästhesie und Notfallversorgung, der extrakorporalen Blutbehandlung sowie für die chirurgischen Kernprozesse. Die wesentlichen Produktionsstandorte befinden sich in der EU, der Schweiz, den USA, Brasilien, Vietnam und Malaysia. Die Gesellschaft vertreibt die Produkte über ein weltweites Netz von Tochtergesellschaften und assoziierten Unternehmen.

Der Vorstand der B. Braun Melsungen AG hat den Konzernabschluss am 25. Februar 2019 zur Vorlage an den Aufsichtsrat der Gesellschaft freigegeben. Es ist geplant, dass sich der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats in seiner Sitzung am 5. März 2019 mit dem Konzernabschluss befasst und der Aufsichtsrat den Konzernabschluss in seiner Sitzung am 19. März 2019 billigt.

Die Aufstellung des Konzernabschlusses erfolgte auf Basis der historischen Kosten, mit Ausnahme der zum beizulegenden Zeitwert erfolgswirksam angesetzten finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten einschließlich derivativer Finanzinstrumente. Die dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden auf die dargestellten Berichtsperioden einheitlich angewendet, sofern nichts anderes angegeben ist.

Beim Bilanzausweis wird zwischen lang- und kurzfristigen Vermögenswerten sowie Schulden unterschieden. Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren gegliedert. Dabei werden den Umsatzerlösen die zu ihrer Erzielung angefallenen Aufwendungen gegenübergestellt, die den Funktionsbereichen Herstellung, Vertrieb, Verwaltung sowie Forschung und Entwicklung zugeordnet werden. Um den Informationsgehalt der Konzernbilanz und Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung zu verbessern, werden einzelne Posten im Konzernanhang weiter aufgegliedert. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Soweit nicht anders vermerkt, werden alle Beträge in Tausend Euro (T€) angegeben.

Die Jahresabschlüsse der B. Braun Melsungen AG und deren Tochterunternehmen werden unter Beachtung der einheitlich für den Konzern geltenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden in den Konzernabschluss einbezogen.

Neue und geänderte International Financial Reporting Standards und Interpretationen, die für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen, erstmalig verpflichtend anzuwenden sind (IAS 8.28)

IFRS 9, Finanzinstrumente

Der IASB hat sein Projekt zur Ablösung von IAS 39, Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung, im Juli 2014 durch die Veröffentlichung der endgültigen Version von IFRS 9, Finanzinstrumente, abgeschlossen. IFRS 9 enthält in der finalen Fassung insbesondere grundlegend überarbeitete Regelungen zur Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten, zur Bilanzierung von Wertminderungen finanzieller Vermögenswerte sowie zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen. Für die Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten sieht IFRS 9 in Abhängigkeit des Geschäftsmodells des Unternehmens die Modelle „Halten zur Erzielung vertraglicher Zahlungsströme“, „Halten und Verkaufen“ sowie „Handelsabsicht“ vor. Die Klassifizierungs- und Bewertungsregeln für finanzielle Verbindlichkeiten haben sich durch IFRS 9 dagegen kaum geändert. Aus den überarbeiteten Regelungen zur Klassifizierung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des B. Braun-Konzerns. Durch die neuen Vorschriften zur Bilanzierung von Wertminderungen ändert sich deren Erfassung grundlegend, da hiernach nicht mehr nur eingetretene Verluste (bisheriges sog. incurred loss model), sondern bereits erwartete Verluste (sog. expected loss model) zu erfassen sind, wobei für den Umfang der Erfassung erwarteter Verluste nochmals danach differenziert wird, ob sich das Ausfallrisiko finanzieller Vermögenswerte seit ihrem Zugang wesentlich verschlechtert hat oder nicht. Auch aus den neuen Vorschriften zur Bilanzierung von Wertminderungen ergeben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des B. Braun-Konzerns. Auch die Regelungen zur Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen (sog. Hedge Accounting) wurden vollständig überarbeitet. Ziel der neuen Regelungen ist es vor allem, das Hedge Accounting stärker an der ökonomischen Risikosteuerung eines Unternehmens zu orientieren. Eine Sicherungsbeziehung muss demnach für Rechnungslegungszwecke so lange beibehalten werden, wie sich das für diese Sicherungsbeziehung dokumentierte Risikomanagementziel nicht geändert hat und die übrigen Voraussetzungen für Hedge Accounting erfüllt sind. Weiterhin können unter IFRS 9 unter bestimmten Voraussetzungen auch bei nicht-finanziellen Grundgeschäften einzelne Risikokomponenten isoliert betrachtet werden. Darüber hinaus ändern sich die Vorgaben zum Nachweis der Effektivität von Sicherungsgeschäften. In Bezug auf die Regelungen zum Hedge Accounting macht der B. Braun-Konzern von dem Wahlrecht Gebrauch, auch nach Inkrafttreten des IFRS 9 freiwillig weiterhin die entsprechenden Regelungen des IAS 39 anzuwenden. IFRS 9 ist erstmals in Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Die Erstanwendung erfolgt grundsätzlich retrospektiv unter Anwendung diverser Vereinfachungsoptionen. Eine frühere, freiwillige Anwendung war zulässig, wurde vom B. Braun-Konzern jedoch nicht in Anspruch genommen.

IFRS 15, Umsatzerlöse aus Kundenverträgen

Die Zielsetzung des überarbeiteten Standards ist insbesondere, die bisherigen, wenig umfangreichen Regelungen in den IFRS einerseits und die sehr detaillierten und zum Teil industriespezifischen Regelungen unter US-GAAP andererseits zu vereinheitlichen und somit die Transparenz und Vergleichbarkeit von Finanzinformationen zu verbessern. Nach IFRS 15 sind Umsatzerlöse dann zu realisieren, wenn der Kunde die Verfügungsmacht über die vereinbarten Güter und Dienstleistungen erlangt und Nutzen aus diesen ziehen kann. Entscheidend ist nicht mehr die Übertragung wesentlicher Chancen und Risiken, wie noch nach den alten Regelungen des IAS 18, Umsatzerlöse. Die Umsatzerlöse sind mit dem Betrag der Gegenleistung zu bewerten, die das Unternehmen zu erhalten erwartet. Das neue Modell sieht zur Ermittlung der Umsatzrealisierung ein fünfstufiges Schema vor, wonach zunächst der Kundenvertrag und die darin enthaltenen separaten Leistungsverpflichtungen zu identifizieren sind. Anschließend ist der Transaktionspreis des Kundenvertrags zu ermitteln und auf die einzelnen Leistungsverpflichtungen aufzuteilen. Abschließend ist nach dem neuen Modell für jede Leistungsverpflichtung Umsatz in Höhe des zugeordneten anteiligen Transaktionspreises zu realisieren, sobald die vereinbarte Leistung erbracht wurde bzw. der Kunde die Verfügungsmacht darüber erlangt hat. Hierbei ist anhand vorgegebener Kriterien zwischen zeitpunktbezogenen und zeitraumbezogenen Leistungserfüllungen zu unterscheiden. Der neue Standard unterscheidet nicht zwischen unterschiedlichen Auftrags- und Leistungsarten, sondern stellt einheitliche Kriterien auf, wann eine Leistungserbringung zeitpunkt- oder zeitraumbezogen zu realisieren ist. Die Regelungen des IFRS 15 ersetzen künftig sowohl die Inhalte des IAS 18, Umsatzerlöse, als auch des IAS 11, Fertigungsaufträge. Darüber hinaus wird erstmals eine

Vielzahl weiterer Sachverhalte geregelt, die ggf. Auswirkungen auf die bisherige Bilanzierungspraxis haben können, wie bspw. Vorschriften zu Vertragsmodifikationen oder Rückkaufsvereinbarungen. IFRS 15 ist erstmals in Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Von der Möglichkeit einer früheren, freiwilligen Anwendung hat der Konzern keinen Gebrauch gemacht. Der B. Braun-Konzern wendet den Standard modifiziert-retrospektiv an. Künftig wird es bei bestimmten Geschäftsmodellen mit Mehrkomponentenverträgen aufgrund der geforderten Separierung von Leistungsverpflichtungen und der hieraus resultierenden Allokation des Transaktionspreises ggf. zu einer geänderten zeitlichen Verteilung der Erfassung von Umsatzerlösen kommen. Die Änderungen haben aktuell jedoch keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des B. Braun-Konzerns.

IFRIC 22, Fremdwährungstransaktionen und Vorauszahlungen

Das IFRS IC hat am 8. Dezember 2016 eine Interpretation veröffentlicht, mit der die Bilanzierung von Geschäftsvorfällen, die den Erhalt oder die Zahlung von Gegenleistungen in fremder Währung beinhalten, klar gestellt wird. Die Interpretation deckt Geschäftsvorfälle in fremder Währung ab, wenn ein Unternehmen einen nicht monetären Vermögenswert oder eine nicht monetäre Schuld ansetzt, der oder die aus der im Voraus erfolgten Zahlung oder dem im Voraus erfolgten Erhalt einer Gegenleistung entsteht, bevor das Unternehmen den zugehörigen Vermögenswert, Ertrag oder Aufwand erfasst. Der Zeitpunkt der Transaktion für Zwecke der Bestimmung des Wechselkurses ist die erstmalige Erfassung des nicht monetären Vermögenswerts aus der Vorauszahlung oder der nicht monetären Schuld aus dem aufgeschobenen Ertrag. Wenn es im Voraus mehrere Zahlungen oder Erhalte gibt, wird ein Transaktionszeitpunkt für jede Zahlung und jeden Erhalt bestimmt. IFRIC 22 tritt für Berichtsperioden in Kraft, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen. Eine frühere, freiwillige Anwendung war zulässig, wurde vom B. Braun-Konzern jedoch nicht in Anspruch genommen. Die Änderungen haben keine wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des B. Braun-Konzerns.

Neue und geänderte International Financial Reporting Standards und Interpretationen, die bereits veröffentlicht wurden, für Unternehmen mit Geschäftsjahresende 31. Dezember 2018 aber noch nicht verpflichtend anzuwenden sind (IAS 8.30) und deren Übernahme durch die EU teilweise noch aussteht

IFRS 16, Leasingverhältnisse

Der IASB hat am 13. Januar 2016 den neuen Standard zur Leasingbilanzierung veröffentlicht, der die Bilanzierung von Leasingverhältnissen grundlegend reformiert. Bisher werden alle Leasingverhältnisse entweder als Finanzierungsleasing in der Bilanz dargestellt oder als Operating Leasing laufend erfasst. Für den Leasingnehmer entfällt diese Unterscheidung künftig. Gemäß dem neuen Standard sind alle Leasingverhältnisse vergleichbar dem aktuellen Finanzierungsleasing in der Bilanz in Form eines Nutzungsrechts und einer Schuld zu erfassen – die Werte basieren auf dem Barwert der zu diesem Zeitpunkt noch nicht geleisteten Leasingzahlungen. In der Gewinn- und Verlustrechnung des Leasingnehmers werden für jeden Leasingvertrag laufend ein Aufwand aus der Abschreibung des Nutzungsrechts und ein Zinsaufwand aus der Fortschreibung der Leasingverbindlichkeit zu zeigen sein, wodurch keine linearisierten Mietaufwendungen mehr gezeigt werden. Von dieser Darstellung der Leasingverhältnisse kann nur abgewichen werden, wenn der Anwendungsbereich einer von zwei möglichen Vereinfachungen („Short-Term Leases“, „Low Value Leases“) gegeben ist. Der Konzern wird von diesen Vereinfachungen Gebrauch machen, d.h. sowohl auf kurzfristige Leasingverhältnisse bis zu einem Jahr als auch auf Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte bis zu 5.000 € werden die neuen Regelungen nicht angewandt. Anders als für den Leasingnehmer, ist für den Leasinggeber auch unter dem IFRS 16 weiterhin eine Klassifizierung in Finanzierungsleasing und Operating Leasing erforderlich. IFRS 16 ist erstmals in Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Von der Möglichkeit einer früheren, freiwilligen Anwendung macht der Konzern keinen Gebrauch. Die Erstanwendung hat grundsätzlich retrospektiv zu erfolgen, wobei der Konzern vom bestehenden Wahlrecht zum modifiziert retrospektiven Ansatz Gebrauch macht. Der B. Braun-Konzern hat ein konzernweites Projekt zur Implementierung von IFRS 16 aufgesetzt. Die Analysephase sowie die Vertragserfassung sind abgeschlossen. Zum Zeitpunkt der Erstanwendung erwartet der B. Braun-Konzern für bisher als Operating Leases klassifizierte Leasingverhältnisse eine Aktivierung von Nutzungsrechten in Höhe von € 405,5 Mio. und eine Passivierung von entsprechenden Leasingverbindlichkeiten in Höhe von € 402,2 Mio., wodurch sich die Eigenka-

pitalquote um etwa 1,7 Prozentpunkte verringern wird. Aufgrund der Aufteilung des bisherigen Leasingaufwands in Abschreibungen und Zinsaufwand wird eine Verbesserung des EBITDA in Höhe von ca. € 100 Mio. sowie des operativen Ergebnisses in Höhe von ca. € 8 Mio. erwartet.

IFRIC 23, Steuerrisikopositionen aus Ertragsteuern

Die am 7. Juni 2017 vom IFRS IC veröffentlichte Interpretation enthält Regelungen zum Ansatz und zur Bewertung von Steuerrisikopositionen und schließt diesbezüglich bestehende Regelungslücken im IAS 12, Ertragsteuern. Steuerrisikopositionen im Sinne des IFRIC 23 umfassen sämtliche risikobehafteten Steuersachverhalte, bezüglich deren Akzeptanz durch die Steuerbehörde Unsicherheiten bestehen, und sind somit nicht nur auf bereits bestehende Streitigkeiten mit Steuerbehörden beschränkt. Die Voraussetzung für einen Ansatz einer Steuerrisikoposition als Vermögenswert oder Schuld ist, dass eine Zahlung oder eine Erstattung als wahrscheinlich eingeschätzt wird. Bei der Beurteilung ist ein vollumfänglicher Informationsstand der Steuerbehörden zu unterstellen. Für die Bewertung ist entweder der wahrscheinlichste Wert oder der Erwartungswert anzuwenden. Es wird zudem klargestellt, dass sich risikobehaftete Steuersachverhalte auf die Ermittlung sowohl der tatsächlichen Steuern als auch der latenten Steuern auswirken können, und dass somit für die Ermittlung jeweils einheitliche Schätzungen und Annahmen zu treffen sind. Darüber hinaus enthält die Interpretation Verweise auf bestehende Pflichten zu Anhangangaben für die im Rahmen der Bilanzierung von Steuerrisikopositionen getroffenen Ermessensentscheidungen, Annahmen und Schätzungen. Die neuen Regelungen sind entweder retrospektiv im Sinne des IAS 8 oder retrospektiv in vereinfachter Form anzuwenden, bei der der Umstellungseffekt zu Beginn des Jahres der Erstanwendung ohne Anpassung der Vergleichszahlen erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst wird. IFRIC 23 tritt für Berichtsperioden in Kraft, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Eine frühere, freiwillige Anwendung ist zulässig, wird vom B. Braun-Konzern jedoch nicht in Anspruch genommen. Die Änderungen werden voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des B. Braun-Konzerns haben.

Änderungen an IAS 28, Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen, langfristige Anteile

Die Änderung wurde vom IASB herausgegeben, um klarzustellen, dass ein Unternehmen IFRS 9, Finanzinstrumente, auf langfristige Beteiligungen an einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture anwendet, die Teil der Nettoinvestition in dieses assoziierte Unternehmen oder Joint Venture ausmachen, aber die nicht nach der Equity-Methode bilanziert werden. Aus dem Anwendungsbereich von IFRS 9, Finanzinstrumente, sind Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures ausgenommen, die nach IAS 28, Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures, bilanziert werden. Allerdings ging beim IFRS IC eine Anfrage ein, ob dieser Ausschluss vom Anwendungsbereich nur auf Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures anzuwenden ist, für die die Equity-Methode angewendet wird. Es wurde klargestellt, dass ein Unternehmen IFRS 9 einschließlich der Wertminderungsvorschriften auf langfristige Beteiligungen an einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture anwendet, die Teil der Nettoinvestition in dieses assoziierte Unternehmen oder Joint Venture ausmachen, aber die nicht nach der Equity-Methode bilanziert werden. Die Änderungen treten für Berichtsperioden in Kraft, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Die Änderungen sind rückwirkend anzuwenden, aber es werden Übergangserleichterungen ähnlich denen in IFRS 9 für Unternehmen gewährt, die die Änderungen erst nach einer ersten Anwendung von IFRS 9 anwenden. Außerdem gibt es Erleichterungen in Bezug auf die Darstellung von früheren Perioden für Unternehmen, die die Ausnahme von der Anwendung von IFRS 9 nach IFRS 4 in Anspruch nehmen. Eine vollständige rückwirkende Anwendung ist gestattet, wenn dies ohne Verwendung späterer Erkenntnisse möglich ist. Die Änderungen werden voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des B. Braun-Konzerns haben.

Änderungen an IFRS 9, Finanzinstrumente, vorzeitige Rückzahlungsoptionen mit negativer Vorfälligkeitsentschädigung

Der IASB hat die Änderungen an IFRS 9 herausgegeben, um Bedenken zu adressieren, wie bestimmte finanzielle Finanzinstrumente mit Vorfälligkeitsregelungen nach IFRS 9, Finanzinstrumente, klassifiziert werden. Nach den bisherigen Vorschriften von IFRS 9 in der aktuell gültigen Fassung ist die Zahlungsstrombedingung nicht erfüllt, wenn der Kreditgeber im Falle einer Kündigung durch den Kreditnehmer eine Ausgleichszahlung leisten müsste. Durch die Neuregelung werden die bestehenden Vorschriften in IFRS 9 zu Kündigungsrechten

dahingehend geändert, um auch bei negativen Ausgleichszahlungen eine Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten (bzw. in Abhängigkeit des Geschäftsmodells erfolgsneutral zum Fair Value) zu ermöglichen. Nach der Neuregelung ist das Vorzeichen der Ausgleichszahlung nicht relevant, d.h. in Abhängigkeit von dem bei Kündigung vorherrschenden Zinsniveau ist eine Zahlung auch zugunsten der Vertragspartei möglich, welche die vorzeitige Rückzahlung herbeiführt. Die Berechnung dieser Ausgleichszahlung muss sowohl für den Fall einer Vorfälligkeitsentschädigung wie auch für den Fall eines Vorfälligkeitsgewinns dieselbe sein. Die Änderungen an IFRS 9 sollen retrospektiv auf Geschäftsjahre angewendet werden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Die Änderungen werden voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des B. Braun-Konzerns haben.

Im Rahmen des laufenden Verbesserungsprozesses der IFRS (Improvements Project) wurden darüber hinaus Anpassungen von Formulierungen zur Klarstellung sowie Änderungen vorgenommen. Diese haben keine wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des B. Braun-Konzerns.

Neben den zuvor im Einzelnen dargestellten Standards hat das IASB noch weitere Standards bzw. Änderungen von Standards herausgegeben, die für den B. Braun-Konzern nicht relevant sind:

Änderungen an IFRS 2, Anteilsbasierte Vergütung; für Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen.

Änderungen an IAS 40, Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien: Nutzungsänderungen; für Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen.

IFRS 17, Versicherungsverträge; für Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2018 beginnen; Übernahme der Regelungen durch die EU („Endorsement“) derzeit noch offen.

Kritische Annahmen und Schätzungen bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die Erstellung von Jahresabschlüssen in Übereinstimmung mit IFRS erfordert vom Management Annahmen und Schätzungen, die Auswirkungen auf ausgewiesene Beträge und damit im Zusammenhang stehende Angaben haben. Obwohl diese Schätzungen nach bestem Wissen des Managements, basierend auf den gegenwärtigen Ereignissen und Maßnahmen, erfolgen, kann es bei den tatsächlichen Ergebnissen zu Abweichungen von diesen Schätzungen kommen. Schätzungen sind insbesondere erforderlich bei

- der Beurteilung der Notwendigkeit sowie der Höhe von außerplanmäßigen Abschreibungen bzw. Wertberichtigungen,
- der Bewertung von Pensionsverpflichtungen,
- dem Ansatz und der Bemessung der Rückstellungen,
- der Ermittlung des Abwertungsbedarfs bei Vorräten,
- der Beurteilung der Realisierbarkeit aktiver latenter Steuern,
- der Berechnung von Nutzungswerten von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (CGUs) im Rahmen von Impairment-Tests.

Das Management des Konzerns bestimmt die erwarteten Nutzungsdauern der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen und den damit verbundenen Abschreibungsaufwand auf Basis von Erwartungen. Diese Annahmen können sich z.B. infolge von technologischen Innovationen und Handlungen der Wettbewerber wesentlich verändern. Sofern die tatsächlichen Nutzungsdauern unter den erwarteten liegen, wird das Management die Höhe der Abschreibungen anpassen. Technologisch überholte oder im Rahmen der aktuellen Strategie nicht mehr verwendungsfähige Vermögenswerte werden ganz oder teilweise abgeschrieben.

Der Barwert der Pensionsverpflichtungen hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab, die auf versicherungsmathematischen Annahmen beruhen. Die bei der Ermittlung der Nettoaufwendungen (–erträge) für Pensionen verwendeten Annahmen schließen den Zinssatz für die Abzinsung der Verpflichtung mit ein. Jede Ände-

Die Auswirkungen dieser Annahmen auf den Buchwert der Pensionsrückstellung haben. Die Verpflichtungen aus den leistungsorientierten Pensionsplänen sowie die Pensionskosten des Folgejahres werden auf Basis der in Textziffer 25 genannten Parameter ermittelt.

Das Zinsfestlegungsverfahren ist gegenüber dem Vorjahr unverändert. Aus den ausgewerteten Unternehmensanleihen wird eine Zinsstrukturkurve hergeleitet. Der zu verwendende Rechnungszins ergibt sich, indem ein mit den Verhältnissen bei B. Braun vergleichbarer Musterzahlungsstrom mit der Zinsstrukturkurve bewertet und ein gleichwertiger einheitlicher Rechnungszins abgeleitet wird.

Der Ansatz und die Bewertung der sonstigen Rückstellungen erfolgen auf Basis der Einschätzung der Wahrscheinlichkeit eines zukünftigen Nutzenabflusses sowie anhand von Erfahrungswerten und den zum Bilanzstichtag bekannten Umständen. Die tatsächliche Verpflichtung kann von den zurückgestellten Beträgen abweichen.

Die Bemessung der Abwertung von Vorräten erfolgt anhand der erwarteten Nettoveräußerungserlöse (erwartete Erlöse abzüglich der geschätzten Kosten bis zur Fertigstellung und der geschätzten notwendigen Vertriebskosten). Die tatsächlichen Erlöse und die noch anfallenden Kosten können von den erwarteten Beträgen abweichen.

Aktive latente Steuern werden nur insoweit angesetzt, als ihre Realisierung hinreichend gesichert erscheint, d.h. wenn in zukünftigen Perioden ein positives steuerliches Ergebnis zu erwarten ist. Die tatsächliche steuerliche Ergebnissituation in zukünftigen Perioden kann von der Einschätzung zum Zeitpunkt der Aktivierung der latenten Steuern abweichen.

Die Prüfung der Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte erfolgt jährlich auf Grundlage einer operativen Dreijahreserwartungsrechnung und unter Annahme spezifischer jährlicher Wachstumsraten für den nachfolgenden Zeitraum. Die Erhöhung oder Kürzung der angenommenen jährlichen Wachstumsraten würde den geschätzten Zeitwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten verändern.

Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss sind neben der B. Braun Melsungen AG 72 inländische und 210 ausländische Tochterunternehmen einbezogen, bei denen die B. Braun Melsungen AG variablen Rückflüssen ausgesetzt ist und die Fähigkeit besitzt, diese zu beeinflussen.

Tochterunternehmen werden von dem Zeitpunkt an in den Konzernabschluss einbezogen (Vollkonsolidierung), an dem die Kontrolle auf den Konzern übergegangen ist. Sie werden zu dem Zeitpunkt endkonsolidiert, an dem die Kontrolle endet.

Die Entwicklung der Anzahl der Konzerngesellschaften zum 31. Dezember 2018 bzw. 2017 stellt sich wie folgt dar:

	2018	2017
Einbezogen zum 31. Dezember des Vorjahres	269	263
Erstmals einbezogene Unternehmen	21	17
Endkonsolidierte Unternehmen	-4	-2
Unternehmenszusammenschlüsse	-4	-9
Unternehmen, die wegen Verkaufs von Gesellschaftsanteilen nun nach der Equity-Methode konsolidiert werden	0	0
Einbezogen zum 31. Dezember des Berichtsjahres	282	269

Der Einfluss endkonsolidierter Unternehmen auf die Bilanz sowie auf die Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahres 2018 war von untergeordneter Bedeutung.

Der Einfluss der im Folgenden genannten neu aufgenommenen Unternehmen sowie weiterer kleinerer Transaktionen auf die Bilanz zum Zeitpunkt der Erstkonsolidierung sowie auf wesentliche Posten der Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahres 2018 stellt sich wie folgt dar:

	Buchwert in Tsd. Euro	Zeitwert in Tsd. Euro
Langfristige Vermögenswerte	16.401	29.103
Kurzfristige Vermögenswerte	12.994	12.994
Übernommene Vermögenswerte	29.394	42.096
Langfristige Rückstellungen und Schulden	629	1.550
Kurzfristige Rückstellungen und Schulden	9.479	9.479
Übernommene Schulden	10.108	11.029
Erworbenes Reinvermögen	19.286	31.067
Fremdanteile	126	126
Anteiliges Reinvermögen	19.160	30.941
Geschäfts- oder Firmenwerte		49.611
Anschaffungskosten		81.918
davon nicht beherrschende Anteile		(1.366)
Erworbene flüssige Mittel		3.618
Zahlungsmittelabfluss aus Unternehmenserwerben		78.299
Umsatzerlöse		17.996
Operatives Ergebnis		1.158
Ergebnis nach Ertragsteuern		1.029

Die gesamten Anschaffungskosten der während des Geschäftsjahres getätigten und weder in Summe noch jeweils für sich genommen wesentlichen Unternehmenserwerbe betragen € 81,9 Mio. und wurden bar entrichtet. Die Fähigkeit der B. Braun Melsungen AG zur Beeinflussung der variablen Rückflüsse ergibt sich bei allen im Geschäftsjahr getätigten Unternehmenserwerben aus der jeweiligen Mehrheit der Stimmrechte.

Im Rahmen von Erwerbsvorgängen wurden im Berichtsjahr bisher nicht bilanzierte Vermögenswerte in Höhe von € 12,7 Mio. aufgedeckt, die im Wesentlichen auf immaterielle Vermögenswerte entfielen. Es wurden Forderungen in Höhe von € 3,9 Mio. (brutto € 3,7 Mio.) übernommen. Die nach der Kaufpreisallokation verbleibenden Geschäfts- oder Firmenwerte betragen € 49,6 Mio., wobei ein Teilbetrag in Höhe von € 9,4 Mio. auf einer vorläufigen Kaufpreisallokation basiert, für die die Bewertung der immateriellen Vermögenswerte aufgrund der zeitlichen Nähe des Erwerbs zum Bilanzstichtag noch unvollständig ist. Die Geschäfts- oder Firmenwerte sind steuerlich nicht abzugsfähig und im Wesentlichen Absatz- und Produktionssynergien zuzurechnen.

Wäre der Erwerbszeitpunkt für alle Unternehmenserwerbe am Anfang des laufenden Geschäftsjahres gewesen, hätten sich die Umsatzerlöse des Konzerns um € 25,5 Mio. erhöht. Das Ergebnis nach Ertragsteuern hätte sich um € 0,8 Mio. erhöht.

Am 23. Januar 2018 wurden im Rahmen eines Share Deals 100% der Anteile an der Uninephro S.A., Matosinhos, Portugal, erworben. Die Gesellschaft betreibt drei Dialysezentren in Portugal. Durch den Eintritt in einen neuen Markt wurde das globale Dialysenetzwerk erweitert.

Am 20. Februar 2018 wurde im Rahmen eines Asset Deals das Unternehmen Dextera Surgical Inc., Redwood City / Kalifornien, USA, erworben. Durch diesen Erwerb wurde das Produktportfolio im Bereich Herz-Thorax-Chirurgie erweitert.

Am 18. Mai 2018 wurden im Rahmen eines Share Deals 100% der Anteile an der Diaverum Pty Ltd., Lindfield, Australien, erworben. Die Gesellschaft betreibt fünf Dialysezentren in Australien und Neuseeland. Durch den Eintritt in zwei neue Märkte wurde das globale Dialysenetzwerk erweitert.

Am 1. Oktober 2018 wurden im Rahmen von Asset Deals zwei nephrologische Gemeinschaftspraxen in Dresden und Dudweiler erworben. Durch diese Erwerbe wurde das Dialysenetzwerk in Deutschland verstärkt.

Am 11. Dezember 2018 wurde im Rahmen eines Asset Deals eine Produktionsstätte für Pharmazeutika von der Ivee Infusions EPZ Limited, Nairobi, Kenia erworben. Das neue Werk wird klein- und großvolumige Infusionslösungen sowie Augentropfen für den ostafrikanischen Markt herstellen. Durch den Erwerb sollen der Markenwert und die Wahrnehmung von B. Braun in Afrika gestärkt werden.

Die Vergleichbarkeit des Abschlusses mit den Vorjahreszahlen wurde durch die Veränderungen nicht beeinträchtigt.

Im Konzernabschluss sind zum Bilanzstichtag Beteiligungen an zwei Gemeinschaftsunternehmen und 25 assoziierten Unternehmen bilanziert. Drei assoziierte Unternehmen wurden wegen Unwesentlichkeit nicht nach der Equity-Methode bewertet.

Die REVIUM Rückversicherung AG wird als 100%-Tochterunternehmen in den Konzernabschluss der B. Braun Melsungen AG einbezogen. Einziger Geschäftszweck der REVIUM Rückversicherung AG ist der Abschluss von Rückversicherungen mit den Gesellschaften (Erstversicherern), mit denen die B. Braun Melsungen AG entsprechende Versicherungsverträge abgeschlossen hat. Es werden darüber hinaus keine Versicherungsverträge mit Dritten abgeschlossen und keine Risiken außerhalb des B. Braun-Konzerns abgedeckt. Infolge ihres eng definierten Geschäftszwecks ist die REVIUM Rückversicherung AG für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des B. Braun-Konzerns insgesamt von untergeordneter Bedeutung.

Im Rahmen eines Asset Backed Securities-Programms werden Handelsforderungen einzelner Konzernunternehmen an eine strukturierte Einheit abgetreten. Diese strukturierte Einheit ist nicht im Konzernabschluss der B. Braun Melsungen AG zu konsolidieren. Für weitere Angaben wird auf Textziffer 18 verwiesen.

Die vollständige Aufstellung des Anteilsbesitzes des Konzerns und der B. Braun Melsungen AG ist Bestandteil des Konzernanhangs.

Die in den Konzernabschluss der B. Braun Melsungen AG einbezogenen Gesellschaften

B. Braun Facility Services GmbH & Co. KG, Melsungen,
Hansepharm GmbH & Co. KG, Roth,
Invitec GmbH & Co. KG, Duisburg,
CeCaVa GmbH & Co. KG, Tübingen,
B. Braun Miethke GmbH & Co. KG, Potsdam,

erfüllen die Voraussetzungen gem. § 264 b HGB, um von der Pflicht zur Aufstellung eines Anhangs und Lageberichts sowie zur Offenlegung des Jahresabschlusses befreit zu werden.

Die folgenden Unternehmen erfüllen die Voraussetzungen nach § 264 Abs. 3 HGB, um ebenfalls von der Pflicht zur Aufstellung eines Anhangs und eines Lageberichts sowie zur Offenlegung des Jahresabschlusses befreit zu werden:

Aesculap AG, Tuttlingen,
Aesculap Akademie GmbH, Tuttlingen,
Aesculap International GmbH, Tuttlingen,
Aesculap Suhl GmbH, Suhl,
BBM Group Insurance Broker GmbH, Melsungen,
B. Braun Avitum AG, Melsungen,
B. Braun Avitum Saxonia GmbH, Radeberg,
B. Braun IT Service GmbH, Melsungen,
B. Braun Medical AG, Melsungen,
B. Braun Nordamerika Verwaltungsgesellschaft mbH, Melsungen,
B. Braun Petzold GmbH, Melsungen,
B. Braun prolabor GmbH, Hilter a.T.W.
B. Braun Surgical GmbH, Melsungen,
B. Braun TravaCare GmbH, Hallbergmoos,
B. Braun Vertriebs GmbH, Melsungen,
B. Braun VetCare GmbH, Tuttlingen,
Bibliomed medizinische Verlagsgesellschaft mbH, Melsungen,
Inko Internationale Handelskontor GmbH, Roth,
Nutrichem diät + pharma GmbH, Roth,
Paul Müller Technische Produkte GmbH, Melsungen,
PNS Professional Nutrition Services GmbH, Melsungen,
PPC Projekt-Planung + Consulting GmbH, Melsungen
SteriLog GmbH, Tuttlingen,
Transcare Gesundheitsservice GmbH, Melsungen.

Die genannten Gesellschaften nehmen die Befreiungen in Anspruch.

KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

a) Tochterunternehmen

Tochterunternehmen, d.h. solche Unternehmen, die von der B. Braun Melsungen AG beherrscht werden, werden in den Konsolidierungskreis einbezogen. Die B. Braun Melsungen AG beherrscht ein Unternehmen, wenn sie schwankenden Renditen aus ihrem Engagement mit dem Beteiligungsunternehmen ausgesetzt ist bzw. Anrechte auf diese besitzt und die Fähigkeit hat, diese Renditen mittels ihrer Macht über das Beteiligungsunternehmen zu beeinflussen.

Tochterunternehmen werden erstmals ab dem Zeitpunkt, zu dem die B. Braun Melsungen AG die Verfügungsgewalt über das erworbene Unternehmen erlangt, konsolidiert; sie werden bei Verlust der Verfügungsgewalt durch die B. Braun Melsungen AG endkonsolidiert. Verfügungsgewalt liegt vor, wenn die B. Braun Melsungen AG u.a. mittels der Mehrheit an Stimmrechten oder sonstiger vertraglicher Rechte die Möglichkeit hat, die maßgeblichen Tätigkeiten des Beteiligungsunternehmens zu lenken. Der Erwerb von Tochterunternehmen wird nach der Erwerbsmethode bilanziert. Die Anschaffungskosten des Unternehmenserwerbs bemessen sich nach den hingegebenen Zahlungsmitteln, Zahlungsmitteläquivalenten sowie den beizulegenden Zeitwerten hingegebener Vermögenswerte, ausgegebener Anteile und/oder übernommener Schulden zu dem Zeitpunkt, zu dem erstmals die Beherrschungsmöglichkeit gegeben ist. Anschaffungsnebenkosten eines Unternehmenserwerbs werden aufwandswirksam erfasst. Bedingte Kaufpreisbestandteile werden mit dem zum Erwerbszeitpunkt beizulegenden Zeitwert angesetzt. Spätere Änderungen des beizulegenden Zeitwerts der bedingten Kaufpreisverbindlichkeit werden aufwandswirksam oder im sonstigen Gesamtergebnis erfasst. Die den erworbenen Anteil an dem zu Zeitwerten bewerteten Reinvermögen des Tochterunternehmens übersteigenden Anschaffungskosten werden als Geschäfts- oder Firmenwert bilanziert.

Im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses identifizierbare Vermögenswerte, Schulden und Eventualverbindlichkeiten werden bei der Erstkonsolidierung unabhängig vom Umfang der nicht beherrschenden Anteile mit ihren beizulegenden Zeitwerten bewertet. Für jeden Unternehmenserwerb wird auf individueller Basis entschieden, ob die nicht beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen zum beizulegenden Zeitwert oder anhand des proportionalen Anteils am Nettovermögen des erworbenen Unternehmens erfasst werden. Das Wahlrecht, die Minderheiten zum Fair Value anzusetzen, wird aktuell nicht ausgeübt. Somit werden die Minderheiten mit dem anteiligen auf sie entfallenden Nettovermögen und keinem Goodwill für die Anteile der Minderheiten angesetzt.

Bei dem Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen von vollkonsolidierten Unternehmen entstehende Geschäfts- oder Firmenwerte werden erfolgsneutral mit den Gewinnrücklagen verrechnet. Die Bewertung von Vermögenswerten und Schulden zu Zeitwerten bei Sukzessiverwerben von erstmals vollkonsolidierten Gesellschaften führt zu einer Erfassung der Neubewertung der „Alt“-Tranchen im Gewinn bzw. Verlust.

Konzerninterne Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Aufwendungen und Erträge werden gegeneinander aufgerechnet. Unrealisierte Gewinne aus Geschäftsvorfällen zwischen Konzernunternehmen werden in voller Höhe eliminiert; unrealisierte Verluste werden insoweit eliminiert, als die daraus resultierenden Anschaffungs-/Herstellungskosten den erzielbaren Betrag des entsprechenden Vermögenswerts nicht übersteigen. Der erzielbare Betrag ist der höhere Betrag aus dem beizulegenden Zeitwert des Vermögenswerts abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Tochterunternehmen wurden, sofern erforderlich, an die dem Konzernabschluss zugrunde liegenden Methoden angepasst.

b) Assoziierte Unternehmen

Assoziierte Unternehmen sind solche Unternehmen, auf die der Konzern maßgeblichen Einfluss ausübt, aber keine Kontrolle besitzt; regelmäßig begleitet von einem Stimmrechtsanteil zwischen 20 und 50 Prozent. Beteiligungen an assoziierten Unternehmen werden unter Anwendung der Equity-Methode bilanziert und anfänglich mit ihren Anschaffungskosten angesetzt. Der Anteil des Konzerns an assoziierten Unternehmen beinhaltet den beim Erwerb entstandenen Geschäfts- oder Firmenwert (nach Berücksichtigung kumulierter Wertminderungen).

Der Anteil des Konzerns an Gewinnen und Verlusten aus assoziierten Unternehmen wird vom Zeitpunkt des Erwerbs an in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, der Anteil an Veränderungen der Rücklagen in den Konzernrücklagen. Die kumulierten Veränderungen nach Erwerb werden gegen den Beteiligungsbuchwert verrechnet. Wenn der Verlustanteil des Konzerns an einem assoziierten Unternehmen dem Anteil des Konzerns an diesem Unternehmen, inklusive anderer ungesicherter Forderungen, entspricht bzw. diesen übersteigt, erfasst der Konzern keine weiteren Verluste, es sei denn, er ist für das assoziierte Unternehmen Verpflichtungen eingegangen oder hat für das assoziierte Unternehmen Zahlungen geleistet.

Nicht realisierte Gewinne aus Transaktionen zwischen Konzernunternehmen und assoziierten Unternehmen werden entsprechend dem Anteil des Konzerns an dem assoziierten Unternehmen eliminiert, sofern diese wesentlich sind. Nicht realisierte Verluste werden ebenfalls eliminiert, es sei denn, die Transaktion deutet auf eine Wertminderung des übertragenen Vermögenswerts hin. Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden assoziierter Unternehmen wurden – sofern notwendig – geändert, um eine konzerneinheitliche Bilanzierung zu gewährleisten.

c) Gemeinsame Vereinbarungen

Investitionen in gemeinsame Vereinbarungen werden entweder als gemeinschaftliche Tätigkeit oder als Gemeinschaftsunternehmen klassifiziert. Die gemeinsamen Vereinbarungen der B. Braun Melsungen AG stellen Gemeinschaftsunternehmen dar. Diese werden mittels Equity-Methode in den Konzernabschluss einbezogen. Die Anteile werden anfänglich mit ihren Anschaffungskosten angesetzt und anschließend fortgeschrieben, um den Anteil des Konzerns an den Gewinnen und Verlusten im sonstigen Gesamtergebnis zu berücksichtigen. Wenn der Verlustanteil des Konzerns an einem Gemeinschaftsunternehmen dem Anteil des Konzerns an diesem Unternehmen, inklusive anderer ungesicherter Forderungen, entspricht bzw. diesen übersteigt, erfasst

der Konzern keine weiteren Verluste, es sei denn, er ist für das Gemeinschaftsunternehmen Verpflichtungen eingegangen oder hat für das Gemeinschaftsunternehmen Zahlungen geleistet. Unrealisierte Gewinne aus Transaktionen mit dem Gemeinschaftsunternehmen werden in Höhe des auf den Konzern entfallenden Anteils eliminiert. Unrealisierte Verluste werden ebenfalls eliminiert, es sei denn, die übertragenen Vermögenswerte sind wertgemindert.

d) Inhaber nicht beherrschender Anteile

Transaktionen mit Inhabern nicht beherrschender Anteile werden wie Transaktionen mit konzerninternen Parteien behandelt. Verkäufe von Anteilen an Inhaber nicht beherrschender Anteile führen zu Gewinn- bzw. Verlustrealisierungen im Konzernabschluss. Umgekehrt führen Käufe von Anteilen von Inhabern nicht beherrschender Anteile zu Goodwill in Höhe der Differenz zwischen dem Kaufpreis und dem anteiligen Buchwert des Nettovermögens des Tochterunternehmens.

WÄHRUNGSUMRECHNUNG

a) Funktionale Währung und Berichtswährung

Die Konzernunternehmen stellen ihren Jahresabschluss auf Basis der Währung auf, die den wirtschaftlichen Gehalt der zugrundeliegenden Ereignisse und Umstände des jeweiligen Unternehmens am besten widerspiegelt (funktionale Währung).

Der Konzernabschluss ist in Euro aufgestellt, der die funktionale Währung und die Berichtswährung der Unternehmensgruppe darstellt.

b) Transaktionen und Salden

Fremdwährungstransaktionen werden mit dem Wechselkurs zum Transaktionszeitpunkt in die funktionale Währung umgerechnet. Aufwendungen und Erträge, die aus der Erfüllung solcher Transaktionen sowie aus der Umrechnung zum Stichtagskurs von in Fremdwährung geführten monetären Vermögenswerten und Schulden resultieren, werden in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Umrechnungsdifferenzen bei monetären Posten, deren Änderungen ihres beizulegenden Zeitwerts erfolgsneutral im Eigenkapital verrechnet werden, sind als Teil des Gewinns bzw. Verlustes aus der Fair-Value-Bewertung auszuweisen. Demgegenüber sind Umrechnungsdifferenzen bei nicht-monetären Posten, deren Änderungen ihres beizulegenden Zeitwerts im Eigenkapital berücksichtigt werden, in der Neubewertungsrücklage im Eigenkapital erfasst.

c) Konzernunternehmen

Die Ergebnisse und Bilanzposten aller Konzernunternehmen, die eine von der Konzernberichtswährung abweichende Währung haben, werden wie folgt in die Berichtswährung umgerechnet:

- Vermögenswerte und Schulden werden für jeden Bilanzstichtag mit dem Stichtagskurs umgerechnet,
- Erträge und Aufwendungen werden für jede Gewinn- und Verlustrechnung zum Durchschnittskurs umgerechnet, und
- alle sich ergebenden Umrechnungsdifferenzen werden als eigener Posten im Eigenkapital erfasst (Unterschied aus der Währungsumrechnung).

Geschäfts- oder Firmenwerte und Anpassungen des beizulegenden Zeitwerts, die bei Erwerb eines ausländischen Unternehmens entstanden sind, werden als Vermögenswerte und Schulden des ausländischen Unternehmens behandelt und zum Stichtagskurs umgerechnet.

Wenn ein ausländischer Geschäftsbetrieb veräußert wird, werden bislang erfolgsneutral im Eigenkapital erfasste Währungsdifferenzen erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung als Teil des Veräußerungsgewinns oder -verlustes erfasst.

VERGLEICH AUSGEWÄHLTER WÄHRUNGEN

ISO-Code	Mittelkurs am Bilanzstichtag			Jahresdurchschnittskurs		
	31.12.2018	31.12.2017	+ -	2018	2017	+ -
			in %			in %
1 EUR = USD	1,145	1,199	-4,5	1,182	1,129	4,6
1 EUR = GBP	0,897	0,887	1,1	0,885	0,876	1,0
1 EUR = CHF	1,127	1,169	-3,7	1,155	1,112	3,9
1 EUR = MYR	4,733	4,851	-2,4	4,763	4,850	-1,8
1 EUR = JPY	125,960	134,880	-6,6	130,416	126,667	3,0

BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Umsatzerlöse

Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden werden auf Basis eines fünfstufigen Rahmenmodells erfasst, in der für die übernommenen Leistungsverpflichtungen, also die Übertragung von Waren bzw. die Erbringung von Dienstleistungen, Gegenleistungen erwartet werden. Dieses umfasst

- Identifizierung des Vertrags mit einem Kunden,
- Identifizierung der eigenständigen Leistungsverpflichtungen in dem Vertrag,
- Bestimmung des Transaktionspreises,
- Verteilung des Transaktionspreises auf die Leistungsverpflichtungen des Vertrags,
- Erlöserfassung bei Erfüllung der Leistungsverpflichtungen durch den Konzern.

Die Anwendung dieses Modells hängt von den jeweiligen Umständen im Vertrag mit einem Kunden ab und erfordert Ermessensentscheidungen. Der Transaktionspreis ist die Gegenleistung, die der Konzern erwartungsgemäß vom Kunden für die Übertragung von Waren oder die Erbringung von Dienstleistungen erhalten wird. In Fällen, in denen ein Vertrag Elemente mit variabler Gegenleistung enthält (z.B. aus Nachlässen, Rabatten, Skonti, Boni, Rückerstattungen), wird der Betrag der variablen Gegenleistung, den der Konzern im Rahmen des Vertrags erwartungsgemäß erhalten wird, geschätzt. Variable Beträge sind nur in dem Umfang im Transaktionspreis enthalten, für den es als hochwahrscheinlich anzusehen ist, dass der nachfolgende Wegfall der Unsicherheit in Bezug auf die Höhe dieser variablen Beträge nicht zu einer wesentlichen Anpassung der Umsatzerlöse führen wird. Wenn ein Vertrag mehrere Leistungsverpflichtungen umfasst, wird der Transaktionspreis auf die Leistungsverpflichtungen des Vertrags auf Basis der Einzelveräußerungspreise verteilt. Gewährte Preisnachlässe werden ebenfalls auf Basis der relativen Einzelveräußerungspreise verteilt. Wenn der Vertrag eine bedeutende Finanzierungsvereinbarung beinhaltet, wird der Transaktionspreis um den Zeitwert des Geldes angepasst, es sei denn, der Zeitraum zwischen Leistungserbringung und Zahlung durch den Kunden beträgt wahrscheinlich weniger als 12 Monate. Umsatzerlöse werden erfasst, wenn die Verfügungsmacht, d.h., die Möglichkeit den Nutzen aus der erbrachten Leistung zu ziehen und den weiteren Gebrauch zu bestimmen, übergeht. Dies kann entweder zu einem bestimmten Zeitpunkt oder über einen Zeitraum hinweg erfolgen. Umsatzerlöse werden über einen Zeitraum hinweg erfasst, wenn eines der folgenden Kriterien erfüllt ist:

- Mit Erfüllung durch das Unternehmen erhält der Kunde den Nutzen aus der erbrachten Leistung und verbraucht ihn gleichzeitig.
- Mit seiner Leistung erzeugt oder verbessert das Unternehmen einen Vermögenswert, über den der Kunde die Verfügungsmacht während der Erzeugung oder Verbesserung besitzt.
- Mit seiner Leistung erzeugt das Unternehmen einen Vermögenswert, der vom Unternehmen nicht anderweitig genutzt werden kann; dabei hat das Unternehmen einen Zahlungsanspruch für die bisher erbrachten Leistungen und kann zudem erwarten, dass der Vertrag wie vereinbart erfüllt wird.

Wenn die Leistungsverpflichtung nicht über einen Zeitraum hinweg erfüllt wird, wird sie zu einem Zeitpunkt erfüllt. Anhand folgender Faktoren wird der Zeitpunkt, zu dem die Verfügungsmacht übergeht, bestimmt:

- Der Konzern besitzt gegenwärtig das Recht auf Bezahlung des Vermögenswerts;
- der Kunde hat das rechtliche Eigentum an dem Vermögenswert;
- das Unternehmen hat den Vermögenswert physisch (d.h. den Besitz) übertragen;
- die wesentlichen Chancen und Risiken aus dem Besitz des Vermögenswerts liegen beim Kunden; und
- der Kunde hat den Vermögenswert abgenommen.

Immaterielle Vermögenswerte

a) Geschäfts- oder Firmenwerte

Der Geschäfts- oder Firmenwert stellt den Überschuss des bei Unternehmenserwerben gezahlten Kaufpreises über die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden des erworbenen Unternehmens zum Erwerbszeitpunkt dar. Ein durch Unternehmenserwerb entstandener Geschäfts- oder Firmenwert wird den immateriellen Vermögenswerten zugeordnet. Ein Geschäfts- oder Firmenwert, der aus dem Erwerb eines assoziierten Unternehmens resultiert, ist im Buchwert der Beteiligung an assoziierten Unternehmen enthalten. Der Geschäfts- oder Firmenwert wird mindestens einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest (impairment test) unterzogen und mit seinen ursprünglichen Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungen bewertet. Die außerplanmäßigen Abschreibungen aktivierter Geschäfts- oder Firmenwerte werden unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen. Wertaufholungen sind unzulässig. Gewinne und Verluste aus der Veräußerung eines Unternehmens umfassen den Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts, der dem abgehenden Unternehmen zugeordnet ist.

b) Entwicklungskosten

Der B. Braun-Konzern investiert einen beträchtlichen Anteil seiner finanziellen Mittel in Forschungs- und Entwicklungsleistungen. Neben internen Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten unterhält der Konzern zahlreiche Kooperationen mit Dritten.

Entwicklungsaufwendungen werden als Kosten im Zusammenhang mit der Anwendung von Forschungsergebnissen oder Fachkenntnissen für die Produktionsplanung und den Produktionsverfahren vor Beginn der Produktion oder der Nutzung definiert. Entwicklungsaufwendungen werden als immaterielle Vermögenswerte aktiviert, wenn es als wahrscheinlich betrachtet wird, dass das Projekt kommerziell erfolgreich sein wird und technisch durchführbar ist und die Kosten verlässlich ermittelt werden können. Sonstige Entwicklungskosten, die diese Kriterien nicht erfüllen, werden als Aufwand erfasst, wenn sie anfallen. Entwicklungskosten, die zuvor als Aufwand erfasst wurden, werden in nachfolgenden Geschäftsjahren nicht als Vermögenswerte aktiviert. Aktivierte Entwicklungskosten werden als selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte ausgewiesen. Bezüglich der Nutzungsdauer, der Abschreibungsmethode sowie der Überprüfung der Restbuchwerte verweisen wir auf den Abschnitt c.

c) Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Erworbene immaterielle Vermögenswerte werden zu Anschaffungskosten, selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte, aus denen dem Konzern wahrscheinlich ein zukünftiger Nutzen zufließt und die verlässlich bewertet werden können, mit ihren Herstellungskosten aktiviert. Die Herstellungskosten umfassen dabei alle direkt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Kosten sowie angemessene Teile der fertigungsbezogenen Gemeinkosten. Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden innerhalb von vier bis acht Jahren planmäßig linear abgeschrieben. In begründeten Ausnahmefällen wird von der leistungsorientierten Abschreibungsmethode Gebrauch gemacht.

Die Restbuchwerte und wirtschaftlichen Nutzungsdauern werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und ggf. angepasst.

Immaterielle Vermögenswerte werden zum Bilanzstichtag außerplanmäßig abgeschrieben, wenn der erzielbare Betrag des Vermögenswerts unter den Buchwert gesunken ist.

Die Abschreibungen auf sonstige immaterielle Vermögenswerte werden den nutzenden Funktionsbereichen zugeordnet. Zuschreibungen bis zu den fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.

Sofern vorhanden, werden immaterielle Vermögenswerte mit einer unbestimmten Nutzungsdauer mindestens einmal jährlich auf Werthaltigkeit getestet. Abgesehen von Geschäfts- oder Firmenwerten hatte der Konzern in den dargestellten Berichtsperioden keine immateriellen Vermögenswerte mit einer unbestimmten Nutzungsdauer.

Wertminderung nicht finanzieller Vermögenswerte

Zu jedem Bilanzstichtag werden die Buchwerte der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen daraufhin geprüft, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen. Liegen solche vor, wird ein Werthaltigkeitstest (impairment test) durchgeführt, bei dem der erzielbare Betrag des betreffenden Vermögenswertes ermittelt und dem entsprechenden Buchwert gegenübergestellt wird. Der erzielbare Betrag entspricht dem höheren Wert aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert (Barwert der erwarteten Free Cashflows). Sofern kein erzielbarer Betrag für einen einzelnen Vermögenswert ermittelt werden kann, wird der erzielbare Betrag für die CGU (Cash Generating Unit) bestimmt, die unabhängige Cashflows generiert und der der betreffende Vermögenswert zugeordnet werden kann. Liegt der erzielbare Betrag unterhalb des Buchwerts, erfolgt eine ergebniswirksame Wertminderung des Vermögenswerts. Eine ergebniswirksame Wertaufholung bis maximal zur Höhe des erzielbaren Betrags wird vorgenommen, wenn sich nach einer erfolgten Wertminderung zu einem späteren Zeitpunkt ein höherer erzielbarer Betrag ergibt. Dabei ist die Wertaufholung auf den fortgeführten Buchwert begrenzt, der sich ohne die vorherige Wertminderung ergeben hätte.

Sachanlagen

Materielle Vermögenswerte, die im Geschäftsbetrieb länger als ein Jahr genutzt werden, werden mit ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich planmäßiger linearer Abschreibungen bewertet. Die Herstellungskosten umfassen alle direkt dem Herstellungsprozess zurechenbaren Kosten sowie angemessene Teile der fertigungsbezogenen Gemeinkosten. Die planmäßige Abschreibung der Sachanlagen erfolgt anhand der linearen Abschreibungsmethode, bei der die Anschaffungs- oder Herstellungskosten über die geschätzte Nutzungsdauer verteilt werden, bis der Restwert erreicht ist. Die zugrunde gelegten Nutzungsdauern entsprechen den erwarteten Nutzungsdauern im Konzern. In begründeten Ausnahmefällen wird von der leistungsorientierten Abschreibungsmethode Gebrauch gemacht.

Den planmäßigen Abschreibungen auf Sachanlagen liegen im Wesentlichen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

Gebäude	25 bis 50 Jahre
Technische Anlagen und Maschinen*	5 bis 20 Jahre
Fahrzeuge	6 Jahre
Betriebs- und Geschäftsausstattung	4 bis 20 Jahre

*1- Schicht- Betrieb

Grundstücke werden nicht planmäßig abgeschrieben.

Nachträgliche Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten werden nur dann als Teil des Vermögenswertes oder als separater Vermögensgegenstand erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass daraus dem Konzern zukünftig wirtschaftlicher Nutzen zufließen wird und die Kosten des Vermögenswertes zuverlässig ermittelt werden können. Alle anderen Reparaturen und Wartungen werden in dem Geschäftsjahr aufwandswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, in dem sie angefallen sind.

Die Restbuchwerte und wirtschaftlichen Nutzungsdauern werden zu jedem Bilanzstichtag überprüft und ggf. angepasst.

Sachanlagen werden zum Bilanzstichtag außerplanmäßig abgeschrieben, wenn der „erzielbare Betrag“ des Vermögenswertes unter den Buchwert gesunken ist.

Die Abschreibungen auf Sachanlagen werden den nutzenden Funktionsbereichen zugeordnet. Zuschreibungen bis zu den fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten werden unter den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen. Gewinne und Verluste aus Abgängen werden erfolgswirksam erfasst.

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden zu ihrem beizulegenden Zeitwert erfasst, wenn mit großer Sicherheit davon auszugehen ist, dass die Zuwendung erfolgen wird und der Konzern die notwendigen Bedingungen für den Erhalt der Zuwendungen erfüllt.

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes zugeordnet werden, werden als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten dieses Vermögenswertes aktiviert.

Finanzierungsleasing

Leasingverträge über immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen, bei denen der Konzern die wesentlichen Risiken und den Nutzen aus dem Eigentum am Leasingobjekt trägt, werden als Finanzierungsleasing klassifiziert. Vermögenswerte aus Finanzierungsleasing werden zu Beginn der Laufzeit des Leasingverhältnisses mit dem niedrigeren Wert aus beizulegendem Zeitwert des Leasingobjekts und Barwert der Mindestleasingzahlungen aktiviert. Jede Leasingrate wird in einen Zins- und einen Tilgungsanteil aufgeteilt, sodass die Leasingverbindlichkeit konstant verzinst wird. Diese Leasingverbindlichkeit wird, ohne Berücksichtigung der Zinszahlungen, unter den Finanzverbindlichkeiten ausgewiesen. Der Zinsanteil der Leasingrate wird aufwandswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Das unter einem Finanzierungsleasing gehaltene Vermögen wird über die wirtschaftliche Nutzungsdauer des Vermögenswertes abgeschrieben. Ist der Eigentumsübergang auf den Konzern am Ende der Laufzeit des Leasingverhältnisses nicht hinreichend sicher, so werden aktivierte Leasingobjekte über den kürzeren der beiden Zeiträume aus der Laufzeit des Leasingverhältnisses oder der Nutzungsdauer vollständig abgeschrieben.

Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen und sonstige Finanzanlagen

Anteile an at-Equity-bilanzierten Beteiligungen werden zunächst mit den Anschaffungskosten und in den Folgeperioden mit dem fortgeschriebenen anteiligen Nettovermögen bilanziert. Dabei werden die Buchwerte jährlich um die anteiligen Ergebnisse, die Ausschüttungen und alle weiteren Eigenkapitalveränderungen erhöht bzw. vermindert. Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht gesondert ausgewiesen, sondern sind im Wertansatz der Beteiligung enthalten. Eine planmäßige Abschreibung der Geschäfts- oder Firmenwerte findet nicht statt. Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen werden außerplanmäßig abgeschrieben, wenn der erzielbare Betrag den Buchwert unterschreitet.

Kategorien finanzieller Vermögenswerte

Finanzielle Vermögenswerte werden in die folgenden beiden Klassifizierungskategorien eingeteilt:

- zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte und
- zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte.

Wenn finanzielle Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, so können Aufwendungen und Erträge entweder vollständig im Periodenergebnis (at fair value through profit or loss) oder im sonstigen Ergebnis (at fair value through other comprehensive income) mit oder ohne nachträgliche Umklassifizierung in die Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden.

Die Klassifizierung wird festgelegt, wenn der finanzielle Vermögenswert erstmalig angesetzt wird, wenn also der B. Braun-Konzern Gegenpartei der vertraglichen Vereinbarungen des Instruments wird.

Ein Schuldinstrument, das die folgenden zwei Bedingungen erfüllt, wird zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet:

- Geschäftsmodellbedingung: Die Zielsetzung des Geschäftsmodells des B. Braun-Konzerns liegt darin, die finanziellen Vermögenswerte zu halten, um so die vertraglichen Zahlungsströme zu vereinnahmen.
- Zahlungsstrombedingung: Die vertraglichen Bedingungen des finanziellen Vermögenswerts führen zu festgelegten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen, die einzig Rückzahlungen von Teilen des Nominalwerts und der Zinsen auf die noch nicht zurückgezahlten Teile des Nominalwerts sind.

Ein Schuldinstrument, das die folgenden zwei Bedingungen erfüllt, wird zum beizulegenden Zeitwert mit Erfassung der Wertänderungen im sonstigen Ergebnis und nachträglicher Umklassifizierung in die Gewinn- und Verlustrechnung bewertet:

- Geschäftsmodellbedingung: Die Zielsetzung des Geschäftsmodells des B. Braun-Konzerns wird dadurch erreicht, dass sowohl die vertraglichen Zahlungsströme finanzieller Vermögenswerte vereinnahmt als auch finanzielle Vermögenswerte veräußert werden.
- Zahlungsstrombedingung: Die vertraglichen Bedingungen des finanziellen Vermögenswerts führen zu festgelegten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen, die einzig Rückzahlungen von Teilen des Nominalwerts und der Zinsen auf die noch nicht zurückgezahlten Teile des Nominalwerts sind.

Alle anderen Schuldinstrumente werden zum beizulegenden Zeitwert mit Erfassung der Wertänderungen im Periodenergebnis bewertet (at fair value through profit or loss).

Alle gehaltenen Eigenkapitalinstrumente werden in der Bilanz zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. Wertveränderungen werden im Periodenergebnis erfasst. Wenn ein Eigenkapitalinstrument nicht zu Handelszwecken gehalten wird, kann der B. Braun-Konzern beim erstmaligen Ansatz die unwiderrufliche Entscheidung treffen, dieses zum beizulegenden Zeitwert mit Erfassung der Wertänderungen im sonstigen Ergebnis zu bewerten. Eine nachträgliche Umklassifizierung in die Gewinn- und Verlustrechnung ist in diesem Falle ausgeschlossen.

Eine Forderung wird aus der Bilanz ausgebucht, wenn der Konzern das Recht auf Erhalt oder die Verfügungsmacht über die vertraglichen Rechte aus der Forderung verliert oder diese auslaufen.

In Übereinstimmung mit den Übergangsvorschriften von IFRS 9 basiert die Kategorisierung der Finanzinstrumente in der Vergleichsperiode auf den Vorschriften von IAS 39.

Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten

Wertminderungen von gehaltenen Schuldinstrumenten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert zu bewerten sind, beruhen auf der Prämisse, erwartete Verluste abzubilden. Diese werden mit einem Betrag in folgender Höhe erfasst:

- dem "erwarteten 12-Monats-Verlust" (Barwert der erwarteten Zahlungsausfälle, die aus möglichen Ausfallereignissen innerhalb der nächsten 12 Monate nach dem Abschlussstichtag resultieren); oder
- den gesamten über die Restlaufzeit des Instruments erwarteten Verlust (Barwert der erwarteten Zahlungsausfälle infolge aller möglichen Ausfallereignisse über die Restlaufzeit des Finanzinstruments).

Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit und ohne signifikante Finanzierungskomponente, Vertragsvermögenswerte und Leasingforderungen wird der Wertminderungsbedarf stets auf Basis der über die gesamte Laufzeit erwarteten Verluste ermittelt. Für alle anderen Instrumente werden die Wertminderungen nur dann auf Basis der über die gesamte Laufzeit erwarteten Verluste ermittelt, wenn sich das Kreditrisiko seit erstmaligem Ansatz wesentlich erhöht hat. Die Beurteilung, ob sich das Ausfallrisiko signifikant erhöht hat, beruht auf einem Anstieg der Ausfallwahrscheinlichkeit seit Zugang.

Andernfalls werden die Wertminderungen lediglich auf Basis der erwarteten Verluste ermittelt, die aus einem innerhalb von 12 Monaten nach dem Abschlussstichtag auftretenden Verlustereignis resultieren würden. In diesem Fall werden also Verlustereignisse nicht berücksichtigt, die später als 12 Monate nach dem Abschlussstichtag auftreten können.

Ein finanzieller Vermögenswert weist objektive Hinweise auf Wertminderung auf, wenn ein oder mehrere Ereignisse stattgefunden haben, die eine signifikante Auswirkung auf die erwarteten zukünftigen Zahlungsströme des finanziellen Vermögenswerts aufzeigen. Dazu gehören beobachtbare Daten, welche über die folgenden Ereignisse bekannt geworden sind:

- Erhebliche finanzielle Schwierigkeiten des Emittenten oder des Schuldners;
- ein Vertragsbruch wie beispielsweise ein Ausfall oder Verzug von Zins- oder Tilgungszahlungen;
- Zugeständnisse, die der Kreditgeber dem Kreditnehmer aus wirtschaftlichen oder vertraglichen Gründen im Zusammenhang mit finanziellen Schwierigkeiten des Kreditnehmers macht, ansonsten aber nicht gewähren würde;
- eine erhöhte Wahrscheinlichkeit, dass der Kreditnehmer in Insolvenz oder ein sonstiges Sanierungsverfahren geht;
- das durch finanzielle Schwierigkeiten bedingte Verschwinden eines aktiven Markts für diesen finanziellen Vermögenswert;
- der Erwerb oder die Ausgabe eines finanziellen Vermögenswerts mit einem hohen Disagio, das die angefallenen Kreditausfälle widerspiegelt.

Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird eine Wertberichtigungstabelle zugrunde gelegt, welche die erwarteten Verluste über die Restlaufzeit als pauschalen Prozentsatz in Abhängigkeit von der Dauer der Überfälligkeit bestimmt. Zukunftsorientierte makroökonomische Informationen bleiben dabei unberücksichtigt, da diese aus Sicht des Konzerns keine wesentlichen Auswirkungen auf die erwarteten Verluste über die Restlaufzeit haben.

Die Ausbuchung uneinbringlicher Forderungen erfolgt zu dem Zeitpunkt, zu dem der Konzern Kenntnis von der Uneinbringlichkeit der Forderung erhält.

In Übereinstimmung mit den Übergangsvorschriften von IFRS 9 basiert die Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten in der Vergleichsperiode auf den Vorschriften von IAS 39.

Vorräte

Unter den Vorräten sind gemäß IAS 2 (Inventories) diejenigen Vermögenswerte ausgewiesen, die zum Verkauf im normalen Geschäftsgang gehalten werden (fertige Erzeugnisse und Waren), die sich in der Herstellung für den Verkauf befinden (unfertige Erzeugnisse) oder die im Rahmen der Herstellung oder Erbringung von Dienstleistungen verbraucht werden sollen (Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe). Die Bewertung der Vorräte erfolgt auf der Basis der Durchschnittsmethode zum niedrigeren Wert aus ermittelten Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und ihrem Nettoveräußerungswert, d.h. dem im normalen Geschäftsgang erzielbaren Verkaufserlös abzüglich der geschätzten Fertigstellungs- und Vertriebskosten. Im Zusammenhang damit ist auch den Risiken, die sich insbesondere aus der Lagerdauer, geminderter Verwertbarkeit usw. ergeben, durch Abwertungen Rechnung getragen.

Die Herstellungskosten enthalten neben den Einzelkosten anteilige Material- und Fertigungsgemeinkosten sowie fertigungsbedingte Abschreibungen. Darüber hinaus werden die anteiligen Kosten für die betriebliche Altersversorgung und für freiwillige soziale Leistungen des Unternehmens einbezogen. Kosten der Verwaltung werden berücksichtigt, soweit sie auf den Herstellungsbereich entfallen.

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen werden gemäß IAS 19 nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (projected unit credit method) unter Berücksichtigung zukünftiger Entgelt- und Rentenanpassungen und Fluktuation durch unseren versicherungsmathematischen Gutachter ermittelt. Die Neubewertungen der Nettoschulden werden in der Periode ihres Auftretens erfolgsneutral erfasst.

Die Nettozinsen auf die Nettoschulden werden im Finanzergebnis ausgewiesen.

Ein Überschuss des Planvermögens gegenüber den Pensionsverpflichtungen wird höchstens in der Höhe als Aktivposten angesetzt, als er dem Barwert des wirtschaftlichen Nutzens entspricht.

Sonstige Rückstellungen

Rückstellungen werden angesetzt, wenn dem Konzern aus Ereignissen der Vergangenheit eine gegenwärtige rechtliche oder faktische Verpflichtung entstanden ist, zur Erfüllung der Verpflichtung der Abfluss von Ressourcen wahrscheinlich ist und eine verlässliche Schätzung der Höhe möglich ist. Wenn eine Anzahl gleichartiger Verpflichtungen besteht, wird die Vermögensbelastung auf Basis des wahrscheinlichsten Wertes für den Konzern passiviert.

Für belastende Verträge werden Rückstellungen angesetzt, wenn der erwartete Nutzen aus dem vertraglichen Anspruch geringer als die erwarteten Kosten zur Erfüllung der Verpflichtung ist. Vor der Bildung einer entsprechenden Rückstellung wird die Wertminderung eines im Zusammenhang stehenden Vermögenswertes geprüft.

Bei der Bemessung von Rückstellungen, die erst nach einem Jahr fällig werden, wird der entsprechende Barwert durch Abzinsung ermittelt.

Rückstellungen werden gegen den Aufwandsposten aufgelöst, gegen den die Rückstellung gebildet worden ist. Sofern Zuführungen zu Rückstellungen unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen werden, wird deren Auflösung unter dem entsprechenden Posten in den sonstigen betrieblichen Erträgen gezeigt.

Finanzschulden

Finanzschulden werden bei ihrem erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert, nach Abzug von Transaktionskosten, angesetzt. In den Folgeperioden werden sie zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet; jede Differenz zwischen dem Auszahlungsbetrag (nach Abzug der Transaktionskosten) und dem Rückzahlungsbetrag wird über die Laufzeit der Schuld unter Anwendung der Effektivzinsmethode in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

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

Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten umfassen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Schulden. Finanzielle Verbindlichkeiten werden bei erstmaligem Ansatz mit ihrem beizulegenden Zeitwert, nach Abzug von Transaktionskosten, erfasst.

Kurzfristige Schulden haben eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr und werden mit ihrem Rückzahlungs- oder Erfüllungsbetrag angesetzt. Langfristige Schulden, die nicht das Grundgeschäft in einem bilanziell zulässigen Sicherungszusammenhang darstellen, werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

Rechnungsabgrenzungsposten werden unter den übrigen Verbindlichkeiten passiviert.

Derivative Finanzinstrumente

Derivative Finanzinstrumente werden zum Handelstag angesetzt. Sie werden im Rahmen der Zugangsbewertung zu ihrem beizulegenden Zeitwert, der ihnen am Tag des Vertragsabschlusses beizumessen ist, bewertet. Die Folgebewertung erfolgt ebenfalls zum am jeweiligen Bilanzstichtag geltenden beizulegenden Zeitwert. Die Methode zur Erfassung von Gewinnen und Verlusten ist davon abhängig, ob das derivative Finanzinstrument als Sicherungsinstrument designiert wurde und, falls ja, von der Art des abgesicherten Postens. Die beizulegenden Zeitwerte der verschiedenen derivativen Finanzinstrumente, die zu Sicherungszwecken eingesetzt werden, sind in den sonstigen Vermögenswerten/sonstigen Schulden enthalten. Bewegungen der Bewertungsrücklage für Cashflow Hedges werden in der Entwicklung des Konzerneigenkapitals dargestellt. Der

volle beizulegende Zeitwert der als Sicherungsinstrumente designierten derivativen Finanzinstrumente wird als langfristiger Vermögenswert bzw. langfristige Verbindlichkeit ausgewiesen, sofern die Restlaufzeit des gesicherten Grundgeschäfts zwölf Monate nach dem Bilanzstichtag übersteigt, und als kurzfristiger Vermögenswert bzw. Verbindlichkeit, sofern die Restlaufzeit kürzer ist. Zu Handelszwecken gehaltene derivative Finanzinstrumente werden als kurzfristige Vermögenswerte bzw. Verbindlichkeiten ausgewiesen, sofern die Restlaufzeit zwölf Monate nicht übersteigt. Anderenfalls erfolgt ein Ausweis als langfristige Vermögenswerte bzw. Verbindlichkeiten.

Wenn ein Sicherungsgeschäft, das im Rahmen eines Cashflow Hedges designiert wurde, ausläuft, veräußert wird, die Designation bewusst aufgelöst wird oder nicht mehr die Kriterien zur Bilanzierung als Sicherungsgeschäft erfüllt, verbleibt der bis dahin im Eigenkapital kumulierte Gewinn oder Verlust im Eigenkapital und wird erst dann erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, wenn die ursprünglich gesicherte, zukünftige Transaktion erfolgswirksam wird. Wird der Eintritt der zukünftigen Transaktion nicht länger erwartet, sind die im Eigenkapital erfassten kumulierten Gewinne oder Verluste sofort in die Gewinn- und Verlustrechnung umzubuchen.

Für weitere Erläuterungen zu den derivativen Finanzinstrumenten im Rahmen des Risikomanagements wird auf Textziffer 32 verwiesen.

Latente Steuerposten

Latente Steuern werden unter Verwendung der Verbindlichkeitsmethode für alle temporären Differenzen zwischen der Steuerbasis der Vermögenswerte/Verbindlichkeiten und ihren Buchwerten im Konzernabschluss angesetzt, es sei denn, die latente Steuer entsteht aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall, der keinen Unternehmenszusammenschluss darstellt, und zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles wird weder das bilanzielle noch das steuerliche Periodenergebnis beeinflusst. Latente Steuern werden unter Anwendung der Steuersätze und Steuervorschriften bewertet, die am Bilanzstichtag gelten oder im Wesentlichen gesetzlich verabschiedet sind und deren Geltung zum Zeitpunkt der Realisierung der latenten Steuererstattungsansprüche bzw. der Begleichung der latenten Steuerschulden erwartet wird.

Latente Steuererstattungsansprüche resultieren vor allem aus zeitlich abweichenden Wertansätzen zwischen der Handelsbilanz nach IFRS und der Steuerbilanz der einzelnen Gesellschaften sowie aus Konsolidierungsvorgängen. Latente Steuererstattungsansprüche auf Verlustvorträge und aus Steuergutschriften werden angesetzt, soweit es wahrscheinlich ist, dass zukünftig ausreichend zu versteuerndes Einkommen zur Verfügung steht, gegen das die Verlustvorträge verrechnet werden können.

Latente Steuerschulden, die durch temporäre Differenzen im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen entstehen, werden angesetzt, es sei denn, dass der Zeitpunkt der Umkehrung der temporären Differenzen vom Konzern gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Differenzen in absehbarer Zeit nicht umkehren werden. Darüber hinaus wird auf Textziffer 10 „Ertragsteuern“ verwiesen.

ERLÄUTERUNGEN DER KONZERN-GEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG

1 Umsatzerlöse

Die nachfolgende Übersicht zeigt die Umsatzentwicklung nach Sparten, Regionen und Erlösarten:

Umsatzerlöse nach Sparten	2018	%	2017	%	+ -
	in Tsd. Euro		in Tsd. Euro		in %
Hospital Care	3.131.070	45,3	3.114.043	45,9	0,5
Aesculap	1.824.435	26,4	1.786.413	26,3	2,1
OPM	840.855	12,2	827.452	12,2	1,6
B. Braun Avitum	1.082.261	15,7	1.031.333	15,2	4,9
Sonstige Umsatzerlöse	29.478	0,4	29.627	0,4	-0,5
	6.908.099	100,0	6.788.868	100,0	1,8

Umsatzerlöse nach Regionen	2018	%	2017	%	+ -
	in Tsd. Euro		in Tsd. Euro		in %
Deutschland	1.163.280	16,8	1.134.900	16,7	2,5
Europa	2.273.774	33,0	2.175.320	32,1	4,5
Nordamerika	1.596.181	23,1	1.584.230	23,3	0,8
Asien-Pazifik	1.240.647	18,0	1.235.688	18,2	0,4
Lateinamerika	416.725	6,0	439.015	6,5	-5,1
Afrika und Naher Osten	217.492	3,1	219.715	3,2	-1,0
	6.908.099	100,0	6.788.868	100,0	1,8

Umsatzerlöse nach Erlösarten	2018	%	2017	%	+ -
	in Tsd. Euro		in Tsd. Euro		in %
Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Waren	6.024.611	87,2	5.942.182	87,5	1,4
Umsatzerlöse mit Dienstleistungen	883.488	12,8	846.686	12,5	4,3
	6.908.099	100,0	6.788.868	100,0	1,8

Auf noch nicht erfüllte Leistungsverpflichtungen entfällt ein Betrag in Höhe von € 218,0 Mio. Es wird erwartet, dass dieser Betrag innerhalb von fünf Jahren in den Umsatzerlösen erfasst werden kann.

2 Umsatzkosten

Die Kosten der umgesetzten Leistungen umfassen die Herstellungskosten der verkauften Erzeugnisse und die Anschaffungskosten der verkauften Handelswaren. Die Herstellungskosten beinhalten neben den direkt zu-rechenbaren Kosten wie Material-, Personal- und Energiekosten auch die herstellungsbezogenen Gemein-kosten einschließlich der Abschreibungen auf Produktionsanlagen. In den Umsatzkosten sind Abwertungen auf Vorräte enthalten.

3 Vertriebskosten

Die Vertriebskosten enthalten die Kosten für Marketing, Vertriebsorganisation sowie Vertriebslogistik. Des Weiteren werden hier auch die Kosten der anwendungstechnischen Beratung bei Kunden ausgewiesen.

4 Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Kosten für Forschung und Entwicklung enthalten die Kosten der Forschung sowie der Produkt- und Ver-fahrensentwicklung inklusive der Aufwendungen für Fremdleistungen. Aufwendungen für Forschung werden sofort als Aufwand erfasst.

Entwicklungskosten werden aktiviert, wenn die speziellen Aktivierungsvoraussetzungen nach IAS 38 kumulativ erfüllt sind.

5 Sonstige betriebliche Erträge

	2018	2017
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Währungserträge	190.077	180.608
Nebenerlöse	28.132	21.885
Derivative Finanzinstrumente	11.792	8.604
Periodenfremde Erträge	4.425	5.264
Erträge aus Werterhöhungen von kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten	2.349	1.171
Gewinne aus dem Abgang von Vermögenswerten	18.534	2.307
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	2.521	1.460
Übrige	21.479	16.254
	279.309	237.553

Die Währungserträge enthalten im Wesentlichen Erträge aus Kursveränderungen zwischen Entstehungszeitpunkt und Zahlungszeitpunkt aus Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten sowie Währungserträge aus der Bewertung zum Stichtagskurs.

Die Nebenerlöse enthalten insbesondere Kostenerstattungen von Dritten sowie Erlöse aus Kantinenverkäufen.

Unter der Position derivative Finanzinstrumente werden die Änderungen der Zeitwerte von nicht für Hedge Accounting designierten Devisentermingeschäften erfasst.

Die Gewinne aus dem Abgang von Vermögenswerten beinhalten Erlöse in Höhe von T€ 14.403 aus dem Verkauf eines Verwaltungsgebäudes in Frankreich.

Die übrigen betrieblichen Erträge enthalten im Wesentlichen Schadenersatzleistungen sowie ertragsbezogene und sonstige Zuwendungen der öffentlichen Hand. Ertragsbezogene Zuwendungen werden über den Zeitraum erfasst, in dem die entsprechenden Kosten, für deren Kompensation sie gewährt wurden, anfallen. Sie betragen T€ 374 (Vorjahr: T€ 1.064). Im Geschäftsjahr wurden Zuwendungen in Höhe von T€ 220 (Vorjahr: T€ 731) ergebniswirksam realisiert. Die Zuwendungen wurden überwiegend zur Stärkung von strukturschwachen Regionen in Deutschland gewährt.

Die sonstigen übrigen Erträge umfassen eine Vielzahl von Erträgen, deren Wertansätze im Einzelnen nur von untergeordneter Bedeutung sind.

6 Sonstige betriebliche Aufwendungen

	2018	2017
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Währungsaufwendungen	226.845	204.376
Verluste aus Wertminderungen von kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten	10.684	12.970
Rückstellungszuführungen	7.061	3.308
Verluste aus dem Abgang von Vermögenswerten	9.168	4.779
Periodenfremde Aufwendungen	3.670	4.051
Derivative Finanzinstrumente	2.820	66
Übrige	56.527	50.128
	316.775	279.678

Die Währungsaufwendungen enthalten im Wesentlichen Aufwendungen aus Kursveränderungen zwischen Entstehungszeitpunkt und Zahlungszeitpunkt aus Fremdwährungsforderungen und -verbindlichkeiten sowie Währungsaufwendungen aus der Bewertung zum Stichtagskurs.

Die Verluste aus Wertminderungen von kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten beinhalten Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Unter der Position derivative Finanzinstrumente werden die Änderungen der Zeitwerte von nicht für Hedge Accounting designierten Devisentermingeschäften erfasst.

In den übrigen Aufwendungen ist eine Vielzahl von Aufwendungen mit Wertansätzen von im Einzelfall nur untergeordneter Bedeutung enthalten.

7 Ergebnis aus at Equity bewerteten Finanzanlagen

Das Ergebnis aus at Equity bewerteten Finanzanlagen setzt sich im Einzelnen wie folgt zusammen:

	2018 in Tsd. Euro	2017 in Tsd. Euro
Erträge aus at Equity bewerteten Finanzanlagen	22.414	13.205
Aufwendungen aus at Equity bewerteten Finanzanlagen	-439	-370
	21.975	12.835

8 Finanzergebnis - netto

	2018 in Tsd. Euro	2017 in Tsd. Euro
Erträge aus Dividende	0	0
Zinsen und ähnliche Erträge	6.980	6.979
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-48.647	-42.362
davon an verbundene Unternehmen	(0)	(0)
Zinsaufwand für Pensionsrückstellungen abzüglich erwarteter Erträge aus Planvermögen	-27.326	-25.799
	-68.993	-61.182
davon aus im sonstigen Ergebnis zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten:		
Zinsertrag aus Abzinsung	(1.151)	(827)
Zinsaufwand aus Aufzinsung	(2.687)	(2.036)

Die Zinsen und ähnliche Aufwendungen enthalten im Wesentlichen den Zinsaufwand aus Finanzschulden. Im Übrigen werden hier Aufwendungen aus der Aufzinsung von langfristigen sonstigen Rückstellungen ausgewiesen.

9 Sonstiges Finanzergebnis

	2018 in Tsd. Euro	2017 in Tsd. Euro
Beteiligungsergebnis (ohne Ergebnis aus at Equity bewerteten Finanzanlagen)	3.104	16.006
Übriges Finanzergebnis	-278	-307
	2.826	15.699

10 Ertragsteuern

Als Ertragsteuern werden im Inland die Körperschaftsteuer und die Gewerbeertragsteuer sowie im Ausland vergleichbare ertragsabhängige Steuern ausgewiesen. Sie werden nach den für die einzelnen Unternehmen maßgeblichen Steuervorschriften ermittelt.

Die latenten Steuern resultieren aus zeitlich abweichenden Wertansätzen zwischen den Steuerbilanzen der Gesellschaften und den Wertansätzen in der Konzernbilanz. Die Ermittlung erfolgt nach der bilanzorientierten

Verbindlichkeitsmethode und beruht auf der Anwendung der in den einzelnen Ländern zum Realisationszeitpunkt erwarteten zukünftigen Steuersätze. Diese basieren grundsätzlich auf den am Bilanzstichtag gültigen gesetzlichen Regelungen. Latente Steuererstattungsansprüche werden saldiert, wenn ein Recht zur Aufrechnung tatsächlicher Steueransprüche und -schulden besteht und sie gegenüber derselben Steuerbehörde bestehen. Der Ertragsteueraufwand einschließlich der latenten Steuern setzt sich wie folgt zusammen:

	2018	2017
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Tatsächliche Ertragsteuern	111.612	133.690
Latente Steuern aus temporären Differenzen	13.334	-13.667
Latente Steuern aus Verlustvorträgen und Steuergutschriften („Tax Credits“)	-1.789	-17.756
	123.157	102.267

Auf Ansatz- und Bewertungsunterschiede bei den einzelnen Bilanzpositionen entfallen die folgenden bilanzierten aktiven latenten Steuererstattungsansprüche und passiven latenten Steuerschulden:

	31.12.2018		31.12.2017	
	aktiv in Tsd. Euro	passiv in Tsd. Euro	aktiv in Tsd. Euro	passiv in Tsd. Euro
Immaterielle Vermögenswerte	10.624	60.945	8.494	56.431
Sachanlagen	6.002	207.935	5.509	195.621
Finanzanlagen	61	7.232	230	6.026
Vorräte	75.658	8.359	73.239	7.816
Forderungen	9.464	10.045	8.707	8.835
Pensionsrückstellungen	214.071	386	204.152	323
Übrige Rückstellungen	25.994	1.803	26.300	1.352
Verbindlichkeiten	51.914	3.587	47.094	160
Sonstige Posten	1.168	1.832	1.020	2.046
	394.956	302.124	374.745	278.610
davon langfristig	(255.248)	(281.600)	(238.470)	(263.186)
Saldierung	-172.079	-172.079	-160.713	-160.713
	222.877	130.045	214.032	117.897
Wertberichtigungen auf latente				
Steuererstattungsansprüche aus temporären Differenzen	-75	-	-109	-
Latente Steuern auf Steuergutschriften	54.898	-	56.254	-
Verlustvorträge (netto, nach Wertberichtigungen)	27.613	-	24.600	-
	305.313	130.045	294.777	117.897

Der Betrag temporärer Differenzen im Zusammenhang mit Anteilen an Tochterunternehmen, assoziierten Unternehmen sowie aus Anteilen an Gemeinschaftsunternehmen, für die gemäß IAS 12.39 keine latenten Steuerschulden bilanziert wurden, beträgt T€ 20 (Vorjahr: T€ -2.825).

Die bestehenden nicht bilanzierten Verlustvorträge können wie folgt genutzt werden:

	31.12.2018 in Tsd. Euro	31.12.2017 in Tsd. Euro
innerhalb von einem Jahr	1.143	0
innerhalb von zwei Jahren	2.549	0
innerhalb von drei Jahren	1.138	0
innerhalb von vier Jahren	3.552	0
innerhalb von fünf Jahren oder später	5.929	3.382
	14.311	3.382
unbegrenzt vortragsfähig	95.803	70.434
	110.114	73.816

Der Betrag der nicht bilanzierten Steuergutschriften beträgt T€ 16.600. Der Betrag der latenten Steueransprüche, bei denen die Realisierung von zukünftigen zu versteuernden Ergebnissen abhängt, die höher als die Ergebniseffekte aus der Umkehr zu versteuernder temporärer Differenzen sind, und bei denen das Unternehmen zuletzt Verluste erlitten hat, beträgt T€ 21.096 (Vorjahr: T€ 11.609). Der Ansatz dieser Ansprüche liegt im Vorhandensein entsprechender Erwartungsrechnungen begründet, die eine Realisierung erwarten lassen.

Es wurden latente Steuern in Höhe von T€ 164.076 (Vorjahr: T€ 152.378) direkt im Eigenkapital erfasst. Im Wesentlichen entfallen davon auf versicherungsmathematische Gewinne und Verluste im Rahmen der Bilanzierung von Pensionsverpflichtungen T€ 156.962 (Vorjahr: T€ 147.965), auf Marktwertveränderungen von Wertpapieren T€ -11 (Vorjahr: T€ -11) und auf Marktwertveränderungen von als Cashflow Hedge designierten derivativen Finanzinstrumenten T€ 223 (Vorjahr: T€ 105).

Der Steuersatz der B. Braun Melsungen AG beträgt 29,2% (Vorjahr: 29,0%). Der sich bei Anwendung des Steuersatzes der B. Braun Melsungen AG ergebende Steueraufwand lässt sich zum tatsächlichen Steueraufwand wie folgt überleiten:

	2018 in Tsd. Euro	2017 in Tsd. Euro
Steuersatz der B. Braun Melsungen AG	29,2%	29,0%
Ergebnis vor Ertragsteuern	451.551	513.745
Erwartete Ertragsteuern bei Steuersatz des Mutterunternehmens	-131.852	-148.986
Unterschiede aus abweichenden Steuersätzen	27.254	13.809
aufgrund von Steuersatzänderungen	-231	16.995
Steuerminderungen aufgrund von steuerfreien Erträgen	22.517	32.825
Steuermehrungen aufgrund steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen	-22.400	-23.810
Gewerbesteuerhinzurechnung/-kürzung sowie ähnliche ausländische Sachverhalte	-1.723	-1.460
Definitive Quellensteuern auf Gewinnausschüttungen	-2.953	-3.507
Steuergutschriften („Tax Credit“)	41	14.690
Steuerertrag/Steueraufwand, der frühere Perioden betrifft	-103	2.566
Veränderung von Wertberichtigungen auf latente Steuererstattungsansprüche	-8.682	535
Ergebnisse von Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden	2.233	1.320
Sonstige Steuereffekte	-7.258	-7.244
Tatsächlicher Steueraufwand	-123.157	-102.267
Effektiver Steuersatz	27,3%	19,9%

11 Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie errechnet sich nach IAS 33 (Earnings per Share) aus der Division des Konzernjahresüberschusses nach Abzug der nicht beherrschenden Anteile durch die Anzahl der ausgegebenen Aktien. Die Zahl der dividendenberechtigten Aktien blieb im Verlauf des Geschäftsjahres mit 19.404.000 konstant. Weder zum 31. Dezember 2018 noch zum 31. Dezember 2017 standen Aktien aus, die den Gewinn pro Aktie verwässern könnten. Das Ergebnis je Aktie beträgt € 16,05 (Vorjahr: € 20,27).

Die 2018 gezahlte Dividende für das vorangegangene Geschäftsjahr betrug € 32 Mio. (Vorjahr: € 32 Mio.). Die 2018 gezahlte Dividende je Aktie betrug € 1,65 (Vorjahr: € 1,65). Die von Vorstand und Aufsichtsrat vorgeschlagene Dividende für das Geschäftsjahr 2018 beträgt € 1,70 je Aktie. Die vorgeschlagene Dividende ist abhängig von der Genehmigung durch die Aktionäre auf der am 19. März 2019 stattfindenden Hauptversammlung. In diesem Konzernabschluss wird diese Dividendenverbindlichkeit nicht berücksichtigt.

12 Sonstige Angaben zur Konzern-Gewinn- und -Verlustrechnung

Materialaufwand

In den Umsatzkosten sind die folgenden Materialaufwendungen enthalten:

	2018 in Tsd. Euro	2017 in Tsd. Euro
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie für bezogene Waren	2.745.563	2.600.331

Der in der Berichtsperiode in den Umsatzkosten erfasste Aufwand für die Wertberichtigung von Vorräten beträgt T€ 39.392 (Vorjahr: T€ 38.223), der Betrag der im Geschäftsjahr erfassten Wertaufholung (Erhöhung des Nettoveräußerungswerts) T€ 15.978 (Vorjahr: T€ 13.675).

Leasingzahlungen aus „operating lease“-Verhältnissen

	2018 in Tsd. Euro	2017 in Tsd. Euro
Geleistete Leasingzahlungen aus „operating lease“-Verhältnissen	108.326	102.680

In den Leasingzahlungen des „operating lease“ sind Zahlungen aus Untermietverhältnissen in Höhe von T€ 934 (Vorjahr: T€ 990) enthalten. Die Leasingaufwendungen werden überwiegend den Umsatzkosten zugeordnet.

Personalaufwand/Personalstruktur

In der Gewinn- und Verlustrechnung sind die folgenden Personalaufwendungen verrechnet:

Personalaufwand	2018 in Tsd. Euro	2017 in Tsd. Euro
Entgelte	2.204.332	2.118.651
Soziale Abgaben	338.511	326.363
Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	108.814	107.768
	2.651.657	2.552.782
Mitarbeiter nach Funktionen (Jahresdurchschnitt, einschl. Aushilfen)		
Produktion	41.228	38.991
Marketing und Vertrieb	13.470	13.041
Forschung und Entwicklung	2.162	2.061
Technik und Verwaltung	5.995	5.758

Personalaufwand	2018 in Tsd. Euro	2017 in Tsd. Euro
	62.855 *	59.851
davon Teilzeitbeschäftigte	(5.562)	(4.843)

* inklusive der an die B. Braun Service SE & Co. KG übertragenen 180 Mitarbeiter

Nicht als Personalaufwand erfasst sind Beträge, die sich aus der Aufzinsung von Pensionsrückstellungen ergeben. Sie sind als Bestandteil des Zinsergebnisses ausgewiesen.

Der Jahresdurchschnitt der Mitarbeiter wird unter Berücksichtigung des Zeitpunktes der Erst- bzw. Endkonsolidierung zeitanteilig berechnet. In der Gesamtzahl sind die Mitarbeiter von Gemeinschaftsunternehmen entsprechend dem jeweiligen Beteiligungsanteil enthalten.

Auf die erstmalig konsolidierten Gesellschaften entfielen im Jahresdurchschnitt 2018 207 Mitarbeiter, 2017 waren es 436 Mitarbeiter.

13 Gesamthonorar des Abschlussprüfers

Für die im Geschäftsjahr 2018 erbrachten Dienstleistungen des Abschlussprüfers PricewaterhouseCoopers wurden folgende Honorare weltweit als Aufwand erfasst:

	2018 in Tsd. Euro	2017 in Tsd. Euro
Abschlussprüfungen	5.641	5.438
davon PricewaterhouseCoopers GmbH, Deutschland	(1.491)	(1.327)
andere Bestätigungsleistungen	11	10
davon PricewaterhouseCoopers GmbH, Deutschland	(2)	0
Steuerberatungsleistungen	1.405	1.428
davon PricewaterhouseCoopers GmbH, Deutschland	(401)	(577)
Sonstige Leistungen	1.164	1.134
davon PricewaterhouseCoopers GmbH, Deutschland	(587)	(592)
	8.221	8.010
davon PricewaterhouseCoopers GmbH, Deutschland	(2.481)	(2.496)

Der Posten Honorare für Abschlussprüfungen enthält die gesamten an PricewaterhouseCoopers gezahlten und noch zu zahlenden Honorare samt Auslagen für die Konzernabschlussprüfung sowie für die Prüfung des Jahresabschlusses der B. Braun Melsungen AG und deren Tochterunternehmen. Honorare für Bestätigungsleistungen betreffen überwiegend Prüfungen im Rahmen von Akquisitionen und Desinvestitionen, die Prüfung des internen Kontrollsystems, insbesondere von IT-Systemen, sowie Aufwendungen im Zusammenhang mit gesetzlichen oder gerichtlichen Vorgaben. Der Posten Steuerberatungsleistungen umfasst insbesondere Honorare für Beratung im Zusammenhang mit der Erstellung von Steuererklärungen, die Prüfung von Steuerbescheiden, die Unterstützung bei Betriebsprüfungen oder anderen Anfragen der Steuerbehörden sowie die Steuerberatung im Zusammenhang mit Transferpreisen.

ERLÄUTERUNGEN DER KONZERNBILANZ

14 Immaterielle Vermögenswerte

Anschaffungs- oder Herstellungskosten	Erworbene Geschäfts- oder Firmenwerte in Tsd. Euro	Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte in Tsd. Euro	Selbst geschaffene immaterielle Vermögens- werte in Tsd. Euro	Geleistete Anzahlungen in Tsd. Euro	Gesamt in Tsd. Euro
01.01.2017	204.808	544.740	121.866	106.056	977.470
Währungsveränderungen	-2.980	-20.952	-14.364	-19	-38.315
Zugänge zum Konsolidierungskreis	61.393	55.465	0	0	116.858
Abgänge aus dem Konsolidierungskreis	0	-28	0	0	-28
Zugänge	1.823	29.455	11.060	37.603	79.941
Umbuchungen	1.576	35.972	0	-32.414	5.134
Zuschreibungen	0	0	0	0	0
Abgänge	0	-4.223	0	-47	-4.270
31.12.2017 / 01.01.2018	266.620	640.429	118.562	111.179	1.136.790
Währungsveränderungen	-2.348	-5.145	5.439	-56	-2.110
Zugänge zum Konsolidierungskreis	47.412	4.245	0	0	51.657
Abgänge aus dem Konsolidierungskreis	0	0	0	0	0
Zugänge	1.925	23.872	14.522	23.865	64.184
Umbuchungen	999	43.935	0	-41.228	3.706
Zuschreibungen	0	0	0	0	0
Abgänge	-129	5.052	0	-977	3.946
31.12.2018	314.479	712.388	138.523	92.783	1.258.173
Kumulierte Abschreibungen 2018	595	411.560	27.744	0	439.899
Kumulierte Abschreibungen 2017	503	356.877	22.364	0	379.744
Buchwerte 31.12.2018	313.884	300.828	110.779	92.783	818.274
Buchwerte 31.12.2017	266.117	283.552	96.198	111.179	757.046
Abschreibungen des Geschäftsjahres	-234	49.484	4.298	976	54.524
davon außerplanmäßig	0	0	0	976	976

Im Geschäftsjahr wurden Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte in Höhe von € 54,5 Mio. (Vorjahr: € 48,5 Mio.) erfolgswirksam über die Funktionskosten in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Der B. Braun-Konzern hat im Geschäftsjahr Entwicklungskosten in Höhe von € 14,5 Mio. (Vorjahr: € 11,1 Mio.) aktiviert. Die für die Aktivierung erforderlichen Voraussetzungen wurden kumulativ erfüllt.

Der Geschäfts- oder Firmenwert wird zum Zweck des Werthaltigkeitstests auf Cash Generating Units (zahlungsmittelgenerierende Einheiten) verteilt. Jede dieser Cash Generating Units stellt die Investition des Konzerns nach Geschäftsbereich und Tätigkeitsland dar.

Eine Zusammenfassung der Verteilung der Geschäfts- oder Firmenwerte auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten sowie die in den jeweiligen Werthaltigkeitstest eingeflossenen Annahmen sind im Folgenden dargestellt:

	Hospital Care	Aesculap	OPM	B. Braun Avitum	Gesamt
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
31.12.2017					
Buchwert der Geschäfts- oder Firmenwerte	77.423	10.527	22.308	155.859	266.117
Umsatzwachstum p.a.	2,4%	2,3%	2,1%	2,9%	
Diskontierungssatz	7,8%	7,5%	7,0%	8,0%	
31.12.2018					
Buchwert der Geschäfts- oder Firmenwerte	86.127	19.471	22.308	185.978	313.884
Umsatzwachstum p.a.	2,6%	2,4%	2,2%	2,8%	
Diskontierungssatz	8,3%	8,1%	7,7%	8,8%	

Der erzielbare Betrag einer CGU bestimmt sich durch Ermittlung ihrer Nutzungswerte. Diese Berechnungen basieren auf prognostizierten Cashflows, die aus der vom Management verabschiedeten Dreijahreserwartungsrechnung abgeleitet werden.

Das Management hat die budgetierte Bruttomarge, basierend auf Entwicklungen in der Vergangenheit und Erwartungen bezüglich der zukünftigen Marktentwicklung, bestimmt. Die gewogenen durchschnittlichen Wachstumsraten stimmen weitgehend mit denen der Voraussagen aus Industrieberichten überein. Die genutzten Diskontierungsszinssätze sind Vorsteuerzinssätze und reflektieren die spezifischen Risiken der betreffenden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten.

Läge das tatsächliche Umsatzwachstum zukünftig 10% unter dem nach Schätzung des Managements am 31. Dezember 2018 erwarteten Umsatzwachstum, hätte sich ebenfalls keine Wertminderung auf die bilanzierten Geschäfts- oder Firmenwerte ergeben. Gleiches gilt, wenn der Abzinsungssatz, der bei der Berechnung des DCF angewendet wurde, um 10% über der Schätzung des Managements gelegen hätte.

15 Sachanlagen

Anschaffungs- oder Herstellungskosten	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Andere Anlagen Betriebs- u. Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
01.01.2017	2.149.092	3.195.362	1.040.075	709.445	7.093.974
Währungsveränderungen	-69.876	-117.298	-50.887	-35.195	-273.256
Zugänge zum Konsolidierungskreis	13.362	12.092	2.367	5	27.826
Abgänge aus dem Konsolidierungskreis	0	-97	-326	0	-423
Zugänge	44.003	116.497	78.303	455.635	694.438
Umbuchungen	99.959	246.801	41.233	-393.127	-5.134
Abgänge	-5.541	-48.715	-26.762	-4.943	-85.961
31.12.2017 / 01.01.2018	2.230.999	3.404.642	1.084.003	731.820	7.451.464
Währungsveränderungen	9.544	34.688	-6.899	10.373	47.706
Zugänge zum Konsolidierungskreis	4.077	6.250	5.137	219	15.683
Abgänge aus dem Konsolidierungskreis	0	0	-27	0	-27
Zugänge	38.534	100.907	95.478	515.058	749.977
Umbuchungen	131.421	127.555	63.488	-326.170	-3.706
Abgänge	-22.931	-44.235	-37.474	-400	-105.040
31.12.2018	2.391.644	3.629.807	1.203.706	930.900	8.156.057
Kumulierte Abschreibungen 2018	704.691	2.077.491	782.211	2.371	3.566.764
Kumulierte Abschreibungen 2017	648.202	1.895.308	708.916	2.605	3.255.031
Buchwerte 31.12.2018	1.686.953	1.552.316	421.495	928.529	4.589.293
Buchwerte 31.12.2017	1.582.797	1.509.334	375.087	729.215	4.196.433
Abschreibungen des Geschäftsjahres	66.568	212.534	97.807	498	377.407
davon außerplanmäßig	2.434	0	73	498	3.005

Die im Geschäftsjahr aktivierten Fremdkapitalkosten betragen T€ 5.452 (Vorjahr: T€ 5.711). Der der Berechnung zugrunde gelegte Zinssatz beträgt 2,0% (Vorjahr: 2,1%).

In der Bilanz werden vermögenswertbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand für Investitionen in Höhe von T€ 1.881 (Vorjahr: T€ 2.481) von den Buchwerten der entsprechenden Vermögenswerte abgesetzt. Der derzeitige Buchwert von Sachanlagen, die mittels Zuwendungen der öffentlichen Hand angeschafft wurden, beträgt T€ 59.500 (Vorjahr: T€ 68.198). Zum Geschäftsjahresende bestanden keine unerfüllten Bedingungen oder Erfolgsunsicherheiten, die eine Korrektur des Bilanzansatzes erforderlich machten.

Der Buchwert der Sachanlagen, mit denen ein beschränktes Eigentumsrecht verbunden ist, beträgt T€ 20.206 (Vorjahr: T€ 17.206).

16 Finanzierungsleasing

Die immateriellen Vermögenswerte und das Sachanlagevermögen schließen folgende Beträge ein, bei denen der Konzern Leasingnehmer in einem Finanzierungsleasing ist:

	31.12.2018 in Tsd. Euro	31.12.2017 in Tsd. Euro
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	644	646
Kumulierte Abschreibung	-186	-174
Gebäude	123.434	128.494
Kumulierte Abschreibung	-33.026	-42.637
Technische Anlagen und Maschinen	6.147	6.969
Kumulierte Abschreibung	-5.128	-5.708
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	14.743	15.510
Kumulierte Abschreibung	-11.011	-11.304
Nettobuchwert	95.617	91.796

Die Mindestleasingzahlungen für Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen haben folgende Fälligkeiten:

	31.12.2018			31.12.2017		
	Nominal- wert	Abzinsungs- betrag	Barwert	Nominal- wert	Abzinsungs- betrag	Barwert
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Bis zu 1 Jahr	10.426	1.972	8.454	10.987	2.198	8.789
Nach mehr als 1 und bis zu 5 Jahren	35.290	5.189	30.101	35.767	6.257	29.510
Nach mehr als 5 Jahren	15.404	2.685	12.719	24.902	3.678	21.224
	61.120	9.846	51.274	71.656	12.133	59.523

Die zwei größten Finanzierungsleasingverträge betreffen die Immobilie der LIFE-Fabrik der Sparte Hospital Care (Buchwert € 16,8 Mio.) sowie die Benchmark-Factory der Sparte Aesculap (Buchwert € 14,1 Mio.). Die Leasingvereinbarungen weisen unterschiedliche Konditionen, Zinsanpassungsklauseln und Ankaufsoptionen auf.

17 Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen und Gemeinschaftsunternehmen sowie sonstige Finanzanlagen

Der B. Braun-Konzern ist mit 25,2% an der Rhön-Klinikum AG mit Sitz in Bad Neustadt an der Saale beteiligt. Die Rhön-Klinikum AG ist eine private börsennotierte Betreibergesellschaft von Krankenhäusern, Kliniken und Medizinischen Versorgungszentren (MVZ). Ein maßgeblicher Einfluss des B. Braun-Konzerns auf die Gesellschaft leitet sich aus der Höhe des Stimmrechtsanteils und einer Organvertretung im Aufsichtsrat der Gesellschaft ab.

Die zusammengefassten Finanzinformationen der Gesellschaft stellen sich wie folgt dar:

	Vermögen	Schulden	Eigenkapital	Erlöse	Gewinn/ Verlust	Gesamt- ergebnis	Erhaltene Dividenden
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro				
2018							
Rhön-Klinikum AG	1.482.103	326.194	1.155.909	1.062.874	47.560	47.749	3.717

Da das Jahresergebnis 2018 der Rhön-Klinikum AG zum Berichtszeitpunkt des B. Braun-Konzerns nicht vorlag, wurde dieses auf Basis des Ergebnisses des dritten Quartals geschätzt. Die angegebenen Bilanzwerte

entsprechen den Werten aus dem Abschluss des dritten Quartals. Der beizulegende Zeitwert der Beteiligung beträgt zum Bilanzstichtag € 372,7 Mio.

Die Überleitung der Finanzinformationen auf den Buchwert des Konzernanteils stellt sich wie folgt dar:

	Netto- buchwert 01.01.2018	Gewinn/ Verlust	Verän- derung Eigen- kapital	Dividen- denaus- schüttung	Netto- buchwert 31.12.2018	Anteil am Kapital 25,2%	Veränder- ung aufgrund Eigen- kapitalver- änderung	Geschäfts- oder Firmenwert	Buchwert 31.12.2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
2018									
Rhön-Klini- kum AG	1.094.868	59.118	-1.257	-14.726	1.138.003	287.118	65.590	36.230	388.938

Die Anteile des Konzerns an seinen sonstigen assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen stellen sich wie folgt dar:

	2018 in Tsd. Euro	2017 in Tsd. Euro
Sonstige assoziierte Unternehmen		
Buchwert der Anteile	78.508	77.373
Anteil am Gewinn/Verlust	-2.865	3.735
Anteil am sonstigen Ergebnis	0	0
Anteil am Gesamtergebnis	-2.865	3.735
Gemeinschaftsunternehmen		
Buchwert der Anteile	683	671
Anteil am Gewinn/Verlust	-8	-27
Anteil am sonstigen Ergebnis	0	0
Anteil am Gesamtergebnis	-8	-27

Zum 31. Dezember 2018 umfassen die Beteiligungen an assoziierten Unternehmen einen Geschäfts- oder Firmenwert in Höhe von € 62,7 Mio. (Vorjahr: € 62,7 Mio.). Die Verbindlichkeiten gegenüber assoziierten Unternehmen betragen € 5,7 Mio. (Vorjahr: € 6,1 Mio.) und gegenüber Gemeinschaftsunternehmen € 2,8 Mio. (Vorjahr: € 2,7 Mio.).

Anschaffungskosten	Nach der Equity- Methode bilanzierte Finanzan- lagen	Übrige Beteiligungen	Ausleihungen an Unternehmen mit denen ein Beteiligungs- verhältnis besteht	Wertpapiere des Anlage- vermögens	Sonstige Ausleihungen	Gesamt
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
01.01.2017	389.369	36.736	392	5.373	10.372	442.242
Währungs- veränderungen	-332	0	-7	0	-4	-343
Zugänge zum Konsolidierungskreis	0	0	0	0	0	0
Abgänge aus dem Konsolidierungskreis	0	-102.969	0	0	0	-102.969
Zugänge	82.495	96.855	1.774	372	13.792	195.288
Umbuchungen	-15.567	15.567	0	0	0	0
Zuschreibungen	0	0	0	0	0	0
Abgänge	0	-12.860	0	-9	-721	-13.590
Marktwertanpassung	0	0	0	0	0	0
31.12.2017 / 01.01.2018	455.965	33.329	2.159	5.736	23.439	520.628
Währungs- veränderungen	31	0	-87	0	19	-37
Zugänge zum Konsolidierungskreis	-252	517	412	0	0	677
Abgänge aus dem Konsolidierungskreis	0	-43.579	0	0	0	-43.579
Zugänge	13.486	53.134	6.436	0	770	73.826
Umbuchungen	-876	1.593	0	0	-717	0
Zuschreibungen	0	0	0	0	0	0
Abgänge	-225	-2.493	-746	0	-17.021	-20.485
Marktwertanpassung	0	3.972	0	-849	0	3.123
31.12.2018	468.129	46.473	8.174	4.887	6.490	534.153
Kumulierte Abschreibungen 2018	0	0	0	2.625	137	2.762
Kumulierte Abschreibungen 2017	0	29	0	2.625	20	2.674
Buchwerte 31.12.2018	468.129	46.473	8.174	2.262	6.353	531.391
Buchwerte 31.12.2017	455.965	33.300	2.159	3.111	23.419	517.954
Abschreibungen des Geschäftsjahres	0	-29	0	0	0	-29

18 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Überfälligkeitsanalyse der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

a) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die nicht einzelwertberichtigt sind

	Summe	Noch nicht fällig	Überfällig bis 30 Tage	Überfällig von 31 bis 60 Tage	Überfällig von 61 bis 90 Tage	Überfällig von 91 bis 180 Tage	Überfällig mehr als 180 Tage
31.12.2017							
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	921.875	716.596	72.408	35.306	20.558	35.684	41.323
31.12.2018							
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	926.931	728.218	68.173	29.815	19.630	32.555	48.540
davon Leasing	17.728	17.728	-	-	-	-	-
Gesamtlaufzeit-ECL	-1.823	-1.573	-87	-30	-27	-83	-23
Buchwert	925.108	726.645	68.086	29.785	19.603	32.472	48.517

Zur Berechnung des Gesamtlaufzeit-ECL wurden Kreditausfallraten in einer Bandbreite von 0,05% - 0,25% herangezogen. Ein wesentlicher Teil der überfälligen nicht einzelwertberichtigten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entfällt auf Forderungen an Sozialversicherungsträger sowie staatliche Unternehmen oder Unternehmen mit öffentlich-rechtlicher Trägerschaft.

b) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die einzelwertberichtigt sind

	Summe	Noch nicht fällig	Überfällig bis 30 Tage	Überfällig von 31 bis 60 Tage	Überfällig von 61 bis 90 Tage	Überfällig von 91 bis 180 Tage	Überfällig mehr als 180 Tage
31.12.2017							
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	258.759	139.876	28.165	9.844	6.542	17.252	57.080
Wertberichtigungen	-32.644	-4.072	-1.172	-388	-280	-1.344	-25.388
Buchwert	226.115	135.804	26.993	9.456	6.262	15.908	31.692
31.12.2018							
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	253.406	142.909	27.238	9.697	7.047	14.437	52.078
Wertberichtigungen	-36.729	-6.966	-1.410	-721	-656	-1.615	-25.361
Buchwert	216.677	135.943	25.828	8.976	6.391	12.822	26.717

Hinsichtlich des weder wertgeminderten noch in Zahlungsverzug befindlichen Bestands der Forderungen deuten zum Abschlussstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden.

Die Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich wie folgt entwickelt:

	2018 in Tsd. Euro	2017 in Tsd. Euro
Stand der Wertberichtigungen am 31. Dezember 2017 gemäß IAS 39	39.391	37.667
IFRS 9 Anpassungen	-1.927	-
Stand der Wertberichtigungen am 1. Januar 2018 gemäß IFRS 9	37.464	-
Währungsveränderung	-1.204	-2.444
Zuführungen	9.076	11.145
Verbrauch	-3.636	-4.877
Auflösungen	-3.148	-2.100
Stand der Wertberichtigungen am 31. Dezember 2018	38.552	39.391
davon Einzelwertberichtigungen	(36.729)	(32.644)
davon pauschalierte Einzelwertberichtigung	-	(6.747)
davon Gesamtlaufzeit-ECL	(1.823)	-

Der Gesamtbetrag der Zuführungen setzt sich zusammen aus Zuführungen auf Grund von Einzelwertberichtigungen und erwarteter Kreditausfälle über die Gesamtlaufzeit.

In der folgenden Tabelle sind die Aufwendungen für die vollständige Ausbuchung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf Grund von Uneinbringlichkeit sowie die Erträge aus dem Eingang von ausgebuchten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen dargestellt:

	2018 in Tsd. Euro	2017 in Tsd. Euro
Aufwendungen für die vollständige Ausbuchung von Forderungen	2.975	4.620
Erträge aus dem Eingang von ausgebuchten Forderungen	165	129

Der beizulegende Zeitwert der erhaltenen Sicherheiten beträgt T€ 9.548 (Vorjahr: T€ 10.915). Bei den Sicherheiten handelt es sich überwiegend um Zahlungsgarantien.

Im Hinblick auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gibt es keine Konzentration hinsichtlich einzelner Kunden, Währungen oder geografischer Merkmale. Die höchste Forderung an einen Kunden entspricht ca. 2 % der ausgewiesenen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Im Rahmen eines Asset Backed Securities-Programms (ABS-Programm) mit einem Volumen von bis zu € 100 Mio. haben B. Braun-Konzernunternehmen zum 31. Dezember 2018 Forderungen in Höhe von € 99,8 Mio. (Vorjahr: € 92,3 Mio.) verkauft. Grundlage für die Transaktion ist die Abtretung von Handelsforderungen einzelner B. Braun-Unternehmen im Rahmen einer stillen Zession an eine strukturierte Einheit. Eine strukturierte Einheit ist nach IFRS 10 dann zu konsolidieren, wenn die Kriterien für eine Beherrschung dieser Gesellschaft erfüllt sind (IFRS 10.B2). Das Vorliegen eines Beherrschungsverhältnisses setzt Entscheidungsmacht und variable Rückflüsse sowie eine Verknüpfung zwischen beiden voraus. Da B. Braun nicht an der Variabilität der strukturierten Einheit partizipiert, ist diese Gesellschaft nicht im Konzernabschluss zu konsolidieren.

Die Anforderungen an einen Forderungsabgang nach IFRS 9.3.2.1 werden erfüllt, da die Forderungen gemäß IFRS 9.3.2.4(a) übertragen werden. Im abgelaufenen Geschäftsjahr ergab die Prüfung von IFRS 9.3.2.6, dass

im Wesentlichen alle Chancen und Risiken übertragen worden sind. Das verbleibende anhaltende Engagement (continuing involvement) ist folglich nicht bilanziell zu erfassen. Der maximale Betrag, den B. Braun aus der übernommenen Ausfallgarantie im ersten bzw. dritten Rang eventuell zurückzahlen müsste, beläuft sich zum Stichtag auf T€ 1.927 (Vorjahr: T€ 1.825), die maximal zu erwartenden Zinszahlungen bis zum Zahlungseingang auf T€ 122 (Vorjahr: T€ 110). Der beizulegende Zeitwert der Garantie bzw. der zu übernehmenden Zinszahlungen beläuft sich auf T€ 94 (Vorjahr: T€ 87).

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen schließen folgende Beträge ein, bei denen der Konzern Leasinggeber in einem Finanzierungsleasing ist:

Fälligkeit	31.12.2018			31.12.2017		
	Bruttoinvestitions-	enthaltener	Barwert	Bruttoinvestitions-	enthaltener	Barwert
	wert	Zinsanteil		wert	Zinsanteil	
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Bis zu 1 Jahr	7.065	886	6.179	6.557	886	5.671
Nach mehr als 1 und bis zu 5 Jahren	11.940	1.027	10.913	11.274	1.125	10.149
Nach mehr als 5 Jahren	746	110	636	355	9	346
Summe	19.751	2.023	17.728	18.186	2.020	16.166

Der Konzern vermietet im Rahmen unterschiedlicher Operating-Leasingverhältnisse Dialysemaschinen, Infusionspumpen und Instrumentensets. Die Summe der künftigen Leasingzahlungen aus unkündbaren Operating-Leasingverhältnissen beträgt:

Fälligkeit	31.12.2018	31.12.2017
	Mindestleasing-	Mindest-
	zahlungen	leasing-
	in Tsd. Euro	zahlungen
		in Tsd. Euro
Bis zu 1 Jahr	35.077	19.024
Nach mehr als 1 und bis zu 5 Jahren	80.796	59.508
Nach mehr als 5 Jahren	18.584	18.693
Summe	134.457	97.225

19 Sonstige Vermögenswerte

	31.12.2018		31.12.2017	
	Restlaufzeit < 1 Jahr in Tsd. Euro	Restlaufzeit > 1 Jahr in Tsd. Euro	Restlaufzeit < 1 Jahr in Tsd. Euro	Restlaufzeit > 1 Jahr in Tsd. Euro
	Sonstige Steuerforderungen	87.215	0	70.186
Forderungen an Sozialversicherungsträger	2.168	5	2.614	133
Forderungen an Mitarbeiter	3.383	192	3.259	185
Geleistete Anzahlungen	23.187	86	18.092	3
Rechnungsabgrenzungsposten	45.763	5.803	38.159	4.549
	161.716	6.086	132.310	4.870
Forderungen aus derivativen Finanzinstrumenten	15.969	0	12.755	0
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete Wertpapiere	14.703	0	10.835	0
Zu Handelszwecken gehaltene Wertpapiere	21.903	0	21.177	0
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	93.294	42.961	82.982	35.200
	145.869	42.961	127.749	35.200
	307.585	49.047	260.059	40.070

Unter den sonstigen Forderungen und Vermögenswerten werden im Wesentlichen gewährte Kredite ausgewiesen.

Hinsichtlich des Bestands der sonstigen Forderungen deuten zum Bilanzstichtag keine Anzeichen darauf hin, dass die Schuldner ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen werden. Am Bilanzstichtag bestanden keine wesentlichen Überfälligkeiten oder Wertberichtigungen.

20 Vorräte

	31.12.2018 in Tsd. Euro	31.12.2017 in Tsd. Euro
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	315.226	276.143
Wertberichtigungen	-22.007	-19.392
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe - netto	293.219	256.751
Unfertige Erzeugnisse	213.836	197.780
Wertberichtigungen	-9.663	-9.867
Unfertige Erzeugnisse - netto	204.173	187.913
Fertige Erzeugnisse, Waren	939.630	816.590
Wertberichtigungen	-92.597	-82.774
Fertige Erzeugnisse, Waren - netto	847.033	733.816
	1.344.425	1.178.480

Wie im Vorjahr wurden keine Vorräte als Sicherheit für Verbindlichkeiten verpfändet.

21 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen Bargeld, Sichteinlagen, andere kurzfristige hochliquide finanzielle Vermögenswerte, die nur unwesentlichen Wertschwankungen ausgesetzt sind, mit einer Restlaufzeit von maximal drei Monaten und Kontokorrentkredite. In der Bilanz werden ausgenutzte Kontokorrentkredite als Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten unter den kurzfristigen Finanzschulden gezeigt.

Die Entwicklung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ist der Konzern-Kapitalflussrechnung zu entnehmen.

22 Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der B. Braun Melsungen AG in Höhe von € 800 Mio. ist in 19.404.000 nennbetragslose auf den Inhaber lautende Stückaktien eingeteilt, welche voll eingezahlt sind. Eine nennbetragslose Stückaktie entspricht rechnerisch einem Anteil am gezeichneten Kapital von € 41,23.

23 Kapital- und Gewinnrücklagen

Die Kapitalrücklage enthält das Agio aus vorangegangenen Kapitalerhöhungen der B. Braun Melsungen AG.

Die Gewinnrücklagen enthalten die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, soweit diese nicht ausgeschüttet wurden. Des Weiteren enthalten die Gewinnrücklagen den Konzernjahresüberschuss abzüglich der nicht beherrschenden Anteile. Die in den Gewinnrücklagen enthaltene gesetzliche Rücklage beträgt € 29,4 Mio.

Entwicklung der sonstigen Rücklagen	Rücklage für Cashflow Hedges	Markt- bewertung von erfolgsneutral bewerteten Wertpapieren	Rücklage für Währungs- umrech- nungs- differenzen	Gesamt
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
01.01.2017	-8.070	-88	-21.667	-29.825
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen nach Steuern				
Marktwertveränderungen von Wertpapieren	0	-31	0	-31
Sicherungsinstrument aus der Absicherung von Zahlungsströmen	8.049	0	0	8.049
Veränderung aus der Währungsumrechnung	0	0	-177.138	-177.138
Summe	8.049	-31	-177.138	-169.120
31.12.2017/01.01.2018	-21	-119	-198.805	-198.945
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen nach Steuern				
Marktwertveränderungen von Wertpapieren	0	3.162	0	3.162
Sicherungsinstrument aus der Absicherung von Zahlungsströmen	-729	0	0	-729
Veränderung aus der Währungsumrechnung	0	0	8.819	8.819
Summe	-729	3.162	8.819	11.252
31.12.2018	-750	3.043	-189.986	-187.693

Die Entwicklung der übrigen Bestandteile des Eigenkapitals kann der Eigenkapitalveränderungsrechnung entnommen werden.

Die Ansprüche der Anteilseigner auf Dividendenausschüttungen werden in der Periode als Verbindlichkeit erfasst, in der die entsprechende Beschlussfassung erfolgt.

24 Nicht beherrschende Anteile

Die nicht beherrschenden Anteile umfassen die Fremdanteile am Eigenkapital der konsolidierten Tochterunternehmen. Fremdanteile bestehen insbesondere bei der Almo-Erzeugnisse E. Busch GmbH, Bad Arolsen, der B. Braun Medical AG, Emmenbrücke/Schweiz, und der B. Braun Austria Ges.m.b.H., Maria Enzersdorf/Österreich. Die zusammengefassten Finanzinformationen dieser Tochterunternehmen vor zwischenbetrieblicher Eliminierung stellen sich wie folgt dar:

	Vermögen	Schulden	Erlöse
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
2017			
Almo-Erzeugnisse E. Busch GmbH, Deutschland	56.722	29.826	68.433
B. Braun Austria Ges.m.b.H., Österreich	86.907	21.668	61.763
B. Braun Medical AG, Schweiz	342.126	112.460	298.915
	485.755	163.954	429.111
2018			
Almo-Erzeugnisse E. Busch GmbH, Deutschland	58.992	34.496	62.979
B. Braun Austria Ges.m.b.H., Österreich	94.238	22.533	64.849
B. Braun Medical AG, Schweiz	366.996	120.527	309.238
	520.226	177.556	437.066

	Gewinn/Verlust	sonstiges Ergebnis (OCI)	Gesamt- ergebnis	Cashflow	nicht beherrschende Anteile	hierauf entfallende(r)	
						Gewinn/Verlust	Dividende
						in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
	4.130	-2.182	1.948	-1	40	1.652	1.000
	12.562	-1.231	11.331	13	40	5.025	1.200
	13.059	-29.614	-16.554	10.838	49	6.397	5.485
	29.751	-33.027	-3.275	10.850		13.074	7.685
	-843	-2.239	-3.082	0	40	-337	600
	11.594	-1.363	10.231	11	40	4.638	2.000
	18.468	-29.273	-10.805	-5.717	49	9.049	4.957
	29.219	-32.875	-3.656	-5.706		13.350	7.557

25 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

	31.12.2018 in Tsd. Euro	31.12.2017 in Tsd. Euro
Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen	1.332.051	1.268.987

Für das Geschäftsjahr 2019 werden Zahlungen in Höhe von € 42,8 Mio. (Vorjahr: € 39,5 Mio.) erwartet. Davon entfallen € 10,3 Mio. (Vorjahr: € 9,5 Mio.) auf Beiträge in die externen Planvermögen und € 32,5 Mio. (Vorjahr: € 30,0 Mio.) auf Leistungen, die direkt vom Arbeitgeber an die Versorgungsberechtigten ausgezahlt werden.

Im Konzern bestehen Zusagen auf betriebliche Altersversorgungsleistungen, die im Rahmen von Beitrags- und Leistungsplänen erbracht werden.

Bei den Beitragsplänen geht der Konzern über die Zahlung eines Beitrages hinaus keine weitere Verpflichtung ein. Die Aufwendungen hierfür werden im operativen Ergebnis in Höhe des gezahlten Beitrages erfasst und belaufen sich im abgelaufenen Geschäftsjahr auf € 29,6 Mio. (Vorjahr: € 18,4 Mio.). Des Weiteren werden in einer Vielzahl von Ländern (einschließlich Deutschland) Beiträge für eine gesetzliche Grundversorgung der Arbeitnehmer geleistet. Da hierbei unterschiedliche Sozialversicherungsleistungen abgedeckt werden, können keine exakten Angaben zu dem Teil gemacht werden, der auf reine Altersversorgungsleistungen entfällt. Diese Aufwendungen sind in der in Textziffer 12 „Personalaufwand“ dargestellten Position „Soziale Abgaben“ enthalten.

Die Ansprüche der Mitarbeiter aus den Leistungsplänen beruhen auf gesetzlichen oder vertraglichen Regelungen.

Bei den auf gesetzlichen Regelungen basierenden Leistungsplänen handelt es sich im Wesentlichen um im Ausland bestehende Leistungsverpflichtungen bei Beendigung des Arbeitsverhältnisses, die in Form eines Kapitalbetrages erbracht werden. Die Leistungshöhe ergibt sich überwiegend in Abhängigkeit von der Dienstzeit und der Höhe des zuletzt bezogenen Gehalts.

Rund 70% der Pensionsverpflichtung im Konzern entfallen auf inländische Versorgungszusagen. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um Zusagen auf lebenslange Rentenleistungen, die im Falle der Invalidität, des Todes und bei Erreichen der Altersgrenze erbracht werden. Die wesentlichen inländischen Versorgungspläne für Mitarbeiter mit Eintritt ab 1992 sind altersabhängige beitragsorientierte Bausteinpläne. Mitarbeitern mit Eintritt vor 1992 wurden bis auf wenige Ausnahmen endgehaltsabhängige Zusagen erteilt.

Die Finanzierung der Altersversorgung im Inland erfolgt im Wesentlichen über Pensionsrückstellungen.

Rund 10% der Pensionsverpflichtung entfallen auf Versorgungszusagen in der Schweiz. Die Leistungen werden als lebenslange Rentenleistungen erbracht und im Falle der Invalidität, des Todes und bei Erreichen der Altersgrenze gewährt. Bei den Pensionszusagen handelt es sich um beitragsorientierte Pläne mit gesetzlich vorgeschriebenen Verrentungssätzen auf Basis impliziter Zinsgarantien.

Rund 10% der Pensionsverpflichtung entfallen auf Versorgungszusagen in den USA. Hier handelt es sich um Rentenzusagen mit Kapitalwahloption. Die Leistungen werden bei Invalidität, Tod oder Erreichen der Altersgrenze gewährt. Bei der Zusage handelt es sich im Wesentlichen um einen Karrieredurchschnittsgehaltsplan für die bis 1998 erdienten Leistungen. Die Leistungszuwächse seither erfolgen als Cash Balance Plan.

Die Finanzierung der Altersversorgung in der Schweiz und in den USA erfolgt über landestypische externe Pensionseinrichtungen, die von verschiedenen Gremien (z.B. Stiftungsrat, Trustees, etc.) im Rahmen der lokalen gesetzlichen Regelungen verwaltet werden. In beiden Ländern bestehen grundsätzlich Mindestfinanzierungsanforderungen. Diese können in seltenen Fällen die Festlegung zukünftiger Finanzierungsbeiträge beeinflussen.

Die zugesagten Leistungen bergen für den B. Braun-Konzern neben dem Langlebigkeitsrisiko, dem Renten-anpassungsrisiko und dem Gehaltssteigerungsrisiko auch Kapitalmarktrisiken, die sowohl Auswirkungen auf die Erträge aus dem Planvermögen als auch auf den Rechnungszins haben können.

Die in der Bilanz ausgewiesene Rückstellung für Leistungspläne entspricht dem Barwert des am Bilanzstich-tag erdienten Anteils an der Versorgungsleistung unter Berücksichtigung künftiger Trendannahmen (Defined Benefit Obligation) abzüglich des am Bilanzstichtag beizulegenden Zeitwerts des externen Planvermögens. Die Defined Benefit Obligation wird unter Anwendung der Anwartschaftsbarwertmethode (projected unit credit method) berechnet. Der Zinssatz zur Ermittlung der Barwerte entspricht im Regelfall den Zinssätzen laufzeitkongruenter hochwertiger festverzinslicher Unternehmensanleihen.

Der Rückstellungsbetrag in der Bilanz ermittelt sich wie folgt:

	31.12.2018 in Tsd. Euro	31.12.2017 in Tsd. Euro
Barwert der Pensionsverpflichtung	1.671.040	1.593.550
Externes Planvermögen	-338.994	-324.563
Unter- bzw. Überdeckung	1.332.046	1.268.987
Effekt aus Vermögenswertlimitierung	5	0
Pensionsrückstellung (netto)	1.332.051	1.268.987
davon Aktivum	(1.239)	(1.191)
davon Passivum	(1.333.290)	(1.270.178)

Der in der Gewinn- und Verlustrechnung enthaltene Aufwand setzt sich wie folgt zusammen:

	2018 in Tsd. Euro	2017 in Tsd. Euro
laufender Dienstzeitaufwand	61.767	62.819
Planänderungen / nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-434	-244
(Gewinne) / Verluste aus Planabgeltungen / Planwegfall	17	-57
Dienstzeitaufwand	61.350	62.518
Zinsaufwand auf die Pensionsverpflichtung	33.847	31.756
Zinsertrag auf das externe Planvermögen	-6.521	-5.957
Zinsertrag auf Erstattungsansprüche	0	0
Zins auf die Vermögenswertlimitierung	0	0
Nettozinsaufwand aus der Versorgungsverpflichtung	27.326	25.799
Verwaltungskosten und Steuern	566	1.103
Pensionsaufwendungen aus Leistungsplänen	89.241	89.420
davon operatives Ergebnis	(61.916)	(63.621)
davon Finanzergebnis	(27.325)	(25.799)
Pensionsaufwendungen aus Beitragsplänen	29.568	18.409
Pensionsaufwendungen	118.809	107.829

Die Überleitung der Pensionsverpflichtung und des externen Planvermögens stellt sich wie folgt dar:

	31.12.2018	31.12.2017
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Barwert der Verpflichtung zu Beginn des Jahres	1.593.550	1.609.146
laufender Dienstzeitaufwand	61.767	62.819
Planänderungen/(nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand)	-434	-244
Effekte aus Planabgeltung/Planwegfall	17	-57
Zinsaufwand auf die Versorgungsverpflichtung	33.847	31.756
gezahlte Renten- und Kapitalbeträge	-37.763	-43.454
Abgeltungszahlungen	-602	-646
Arbeitnehmerbeiträge	4.757	4.561
Effekte aus geänderten finanziellen Annahmen	-15.567	-51.574
Effekte aus geänderten demografischen Annahmen	12.975	-501
Effekte aus erfahrungsbedingten Anpassungen	19.322	4.560
Effekte aus Übertragungen	-13.716	10.579
Effekte aus Konsolidierungskreisänderungen	410	0
Effekte aus der Währungsumrechnung	12.477	-33.395
Barwert der Verpflichtung am Ende des Jahres	1.671.040	1.593.550
	31.12.2018	31.12.2017
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Marktwert des Planvermögens zu Beginn des Jahres	324.563	308.313
Zinsertrag des externen Planvermögens	6.521	5.957
Neubewertungen des externen Planvermögens	-12.360	11.546
Beiträge des Arbeitgebers	14.801	26.992
Beiträge des Arbeitnehmers	4.757	4.561
gezahlte Renten und Kapitalzahlungen des Fonds	-8.763	-17.050
Abgeltungszahlungen	-458	0
Effekte aus Konsolidierungskreisänderungen und Übertragungen	218	8.634
Effekte aus der Währungsumrechnung	9.714	-24.390
Marktwert des Planvermögens am Ende des Jahres	338.993	324.563

Die Zusammensetzung des Planvermögens stellt sich wie folgt dar:

	31.12.2018	31.12.2017
	in %	in %
Aktien und ähnliche Wertpapiere	19	20
Obligationen und ähnliche Wertpapiere mit festem Zinssatz	13	12
Immobilien	0	0
Versicherungsverträge	58	55
Barvermögen	1	5
Derivate	0	0
Investment-Fonds	9	8
Sonstige Vermögenswerte	0	0
	100	100

Die Zusammensetzung des Planvermögens, für das gehandelte Marktpreise vorhanden sind, ist wie folgt:

	31.12.2018	31.12.2017
	in %	in %
Aktien und ähnliche Wertpapiere	19	20
Obligationen und ähnliche Wertpapiere mit festem Zinssatz	13	12
Immobilien	0	0
Versicherungsverträge	0	0
Barvermögen	1	5
Derivate	0	0
Investment-Fonds	9	8
Sonstige Vermögenswerte	0	0
	42	45

Das Planvermögen ist nicht in eigene Finanzinstrumente investiert.

94% der Aktien und ähnlichen Wertpapiere entfallen auf das Planvermögen in den USA. Die Aufsicht über das Planvermögen in den USA obliegt einem Pensionskomitee, das eine angemessene Streuung sicherstellt.

In den Geschäftsjahren 2018 und 2017 hat sich die Pensionsrückstellung folgendermaßen entwickelt:

	2018 in Tsd. Euro	2017 in Tsd. Euro
Pensionsrückstellung (netto) 01.01.	1.268.987	1.300.833
Übertragungen	-13.933	1.944
Zahlungen	-44.507	-55.146
Pensionsaufwand	89.241	89.420
Im Eigenkapital (OCI) erfasste Neubewertungen	29.090	-59.060
davon Effekte aus geänderten finanziellen Annahmen der Pensionsverpflichtung	(-15.567)	(-51.574)
davon Effekte aus geänderten demografischen Annahmen der Pensionsverpflichtung	(12.975)	(-501)
davon Effekte aus erfahrungsbedingten Anpassungen der Pensionsverpflichtung	(19.322)	(4.560)
davon Neubewertungen des externen Planvermögens	(12.360)	(-11.546)
davon sonstige Effekte	-	(1)
Effekte aus Konsolidierungskreisänderungen	410	0
Effekte aus der Währungsumrechnung	2.763	-9.004
Pensionsrückstellung (netto) 31.12.	1.332.051	1.268.987

Die Übertragungen enthalten Verpflichtungen gegenüber Mitarbeitern in Höhe von € 13,3 Mio., die von der B. Braun Melsungen AG auf die B. Braun Service SE & Co. KG übertragen wurden.

Bei der Ermittlung der Pensionsverpflichtung wurden folgende Prämissen zugrunde gelegt:

	31.12.2018 in %	31.12.2017 in %
Rechnungszins	2,2	2,2
Gehaltssteigerungstrend	2,8	2,8
Rentensteigerungstrend	1,5	1,5

Der Ermittlung des Pensionsaufwandes liegen folgende Annahmen zugrunde:

	2018 in %	2017 in %
Rechnungszins zur Ermittlung des Zinsaufwandes	2,2	2,0
Rechnungszins zur Ermittlung des laufenden Diensteaufwandes	2,3	2,2
Gehaltssteigerungstrend	2,8	2,8
Rentensteigerungstrend	1,5	1,5

Bei den angegebenen Werten handelt es sich um gewichtete Durchschnittswerte. Für den Euroraum wurde zur Ermittlung der Pensionsverpflichtung ein Rechnungszins von 2,2% (Vorjahr: 2,2%) angesetzt.

Als biometrische Rechnungsgrundlagen wurden für die Bewertung der inländischen Versorgungsverpflichtungen die Richttafeln 2018 G (Vorjahr: 2005 G) von Klaus Heubeck verwendet.

Das Ergebnis der Sensitivitätsanalyse wurde gemäß Vorjahresverfahren ermittelt. Dabei wird jeweils eine Annahme geändert, wobei die übrigen Annahmen unverändert bleiben. Mögliche Korrelationen zwischen den einzelnen Annahmen werden hierbei nicht betrachtet.

Das Ergebnis der Sensitivitätsanalyse ist wie folgt:

Verpflichtungserhöhende Wirkung	2018 in %	2017 in %
Rechnungszins um 25 Basispunkte reduziert	5	4
Gehaltssteigerungstrend um 25 Basispunkte erhöht	1	1
Rentensteigerungstrend um 25 Basispunkte erhöht	2	2
Erhöhung der Lebenserwartung um 1 Jahr	3	3*

* Effekt im Inland

Die verpflichtungsreduzierenden Sensitivitäten wirken sich vergleichbar aus.

Die gewichtete Duration der Verpflichtung beträgt 19 Jahre (Vorjahr: 19 Jahre).

26 Sonstige Rückstellungen

Die wesentlichen Rückstellungsgruppen haben sich wie folgt entwickelt:

Sonstige langfristige Rückstellungen	Personal- aufwendun- gen in Tsd. Euro	Ungewisse Verbindlich- keiten in Tsd. Euro	Übrige in Tsd. Euro	Gesamt in Tsd. Euro
01.01.2017	96.911	6.879	8.904	112.694
Währungsveränderungen	-3.269	-690	-18	-3.977
Veränderungen Konsolidierungskreis	0	0	0	0
Aufzinsung	0	35	0	35
Umbuchungen	0	0	0	0
Verbrauch	-3.963	-1.473	-802	-6.238
Auflösung	-1.609	-319	-320	-2.249
Zuführung	11.086	510	1.457	13.053
31.12.2017/01.01.2018	99.155	4.942	9.221	113.318
Währungsveränderungen	1.207	-743	13	477
Veränderungen Konsolidierungskreis	0	0	0	0
Aufzinsung	0	0	0	0
Umbuchungen	192	0	0	192
Verbrauch	-4.809	-55	-189	-5.053
Auflösung	-72	-1.374	-636	-2.082
Zuführung	9.903	1.571	126	11.600
31.12.2018	105.576	4.341	8.535	118.452

Sonstige kurzfristige Rückstellungen	Personal- aufwendun- gen in Tsd. Euro	Gewähr- leistungen in Tsd. Euro	Ungewisse Verbindlich- keiten in Tsd. Euro	Übrige in Tsd. Euro	Gesamt in Tsd. Euro
01.01.2017	3.699	10.768	9.307	24.896	48.670
Währungsveränderungen	-68	-354	-222	-1.631	-2.276
Umbuchungen	0	0	0	0	0
Veränderungen Konsolidierungskreis	92	0	0	101	193
Verbrauch	-2.507	-2.225	-1.594	-12.141	-18.466
Auflösung	-264	-405	-1.499	-4.008	-6.176
Zuführung	4.156	3.087	10.802	21.172	39.217
31.12.2017/01.01.2018	5.108	10.871	16.794	28.389	61.162
Währungsveränderungen	119	-8	170	-1.013	-732
Umbuchungen	-192	0	0	0	-192
Veränderungen Konsolidierungskreis	93	21	0	7	121
Verbrauch	-1.955	-1.826	-2.518	-19.554	-25.853
Auflösung	-256	-872	-5.573	-1.826	-8.527
Zuführung	2.478	5.452	5.577	22.328	35.835
31.12.2018	5.395	13.638	14.450	28.331	61.814

Die langfristigen Rückstellungen für Personalaufwendungen beinhalten im Wesentlichen Vorsorgen für Altersteilzeit und Jubiläumsvergütungen.

Die sonstigen Rückstellungen betreffen überwiegend Vorsorgen für sonstige Verpflichtungen des Personal- und Sozialbereichs, Garantieverpflichtungen, drohende Verluste aus Kontrakten, Rechts- und Beratungskosten sowie eine Vielzahl erkennbarer Einzelrisiken. Die übrigen sonstigen Rückstellungen betreffen vorwiegend ausstehende Rechnungen, Boni sowie versicherungstechnische Rückstellungen sowie Rückstellungen für noch nicht abgewickelte Versicherungsfälle der REVIUM Rückversicherung AG, Melsungen.

Der überwiegende Teil der langfristigen Rückstellungen wird innerhalb von fünf Jahren zu Auszahlungen führen.

27 Finanzschulden

	31.12.2018 in Tsd. Euro	31.12.2017 in Tsd. Euro
Langfristige Finanzschulden		
Genussrechte	112.551	103.360
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	1.478.436	1.379.723
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen	29.025	33.510
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen ggü. verbundenen Unternehmen	13.796	17.269
Verbindlichkeiten aus Kreditaufnahmen bei Nichtbanken	39.295	15.151
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	0	0
	1.673.103	1.549.013
Kurzfristige Finanzschulden		
Genussrechte	12.482	17.329
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	675.692	546.786
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen	4.979	5.306
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen ggü. verbundenen Unternehmen	3.475	3.436
Verbindlichkeiten aus Kreditaufnahmen bei Nichtbanken	57.608	83.345
Wechselverbindlichkeiten	15.449	14.400
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	8.273	4.906
	777.958	675.508
Summe Finanzschulden	2.451.061	2.224.521
Fälligkeiten der Finanzschulden:		
	31.12.2018 in Tsd. Euro	31.12.2017 in Tsd. Euro
Restlaufzeit bis 1 Jahr	777.958	675.508
Restlaufzeit 1-5 Jahre	916.372	897.711
Restlaufzeit über 5 Jahre	756.731	651.302
	2.451.061	2.224.521

Im Rahmen des B. Braun Incentive Scheme begibt die B. Braun Melsungen AG eine Serie von Genussrechten, die von den bezugsberechtigten Führungskräften auf freiwilliger Basis erworben werden können. Mit der Emission der Genussrechte gewährt das Unternehmen dem Mitarbeiter als Genussrechtsinhaber als Gegenleistung für die Überlassung von Kapital Vermögensrechte in Form einer Beteiligung am Gewinn und Verlust der B. Braun Melsungen AG.

Die Laufzeit der Genussrechte beträgt jeweils zehn Jahre. Die Verzinsung der Genussrechte ist an die Dividendenzahlung der B. Braun Melsungen AG und der Rückzahlungsbetrag an das Konzerneigenkapital gekoppelt.

Als Incentive für die von den Mitarbeitern geleistete Einlage gewährt das Unternehmen einen Bezugsbonus in Höhe von 25% in Form von zusätzlichen zugeteilten Genussrechten. Der Bezugsbonus fließt den Mitarbeitern zwei Jahre, nachdem sie ihre Einlage geleistet haben, zu. Die zusätzlich zugeteilten Genussrechte werden zeitanteilig aufwandswirksam erfasst.

Zum 31. Dezember 2018 waren insgesamt 657.560 Stück begeben. Die Tranchen verteilen sich wie folgt auf die Jahre:

Jahr der Begebung	Stück
2009	52.951
2010	60.619
2011	69.202
2012	54.071
2013	69.276
2014	62.481
2015	64.761
2016	75.228
2017	80.380
2018	68.591
	657.560

Die B. Braun Melsungen AG hat im März 2012 zusammen mit mehreren Tochterunternehmen und zwölf Banken einen Konsortialkreditvertrag über € 400 Mio. geschlossen. Der Kredit kann von den Kreditnehmern als revolvingender Barkredit in Euro, wahlweise in Teilbeträgen auch in US-Dollar und Britisches Pfund in Anspruch genommen werden und wird variabel in Anlehnung an EURIBOR bzw. LIBOR der jeweiligen Fremdwährung verzinst. Der Vertrag sieht weiterhin eine Anpassung der Zinsmarge je nach Verschuldungsgrad (Leverage) des B. Braun-Konzerns vor. Im Mai 2014 haben die Vertragsparteien vereinbart, die Laufzeit des ursprünglich am 23. März 2017 endenden Kreditvertrages bis zum 21. Mai 2019 zu verlängern. Außerdem wurde B. Braun das Recht eingeräumt, den Vertrag – mit Zustimmung der Banken – zweimal um jeweils ein Jahr zu verlängern. Im Jahr 2016 wurden die zweite Verlängerung (bis Mai 2021) sowie eine Erhöhung des zugesagten Kreditvolumens auf € 520 Mio. vereinbart. Nach dem Konsortialkreditvertrag muss B. Braun neben anderen Pflichten bestimmte finanzielle Kennzahlen einhalten, insbesondere eine Mindesteigenkapitalquote, die sich aus dem Verhältnis zwischen Eigenkapital und Bilanzsumme errechnet, und eine maximale Verschuldung (Leverage) als Verhältnis zwischen den Netto-Finanzschulden und EBITDA. Die Berechnung beider Kennzahlen erfolgt auf Basis konsolidierter Werte für den B. Braun-Konzern, für die im Kreditvertrag vereinbarte Anpassungen vorgenommen werden. Die Eigenkapitalquote darf vertraglich 25% nicht unterschreiten, der Leverage darf 3,25 nicht überschreiten. Beide Kennzahlen wurden zum Bilanzstichtag und im Geschäftsjahr jeweils klar eingehalten.

Die B. Braun Melsungen AG hat in einer Schuldscheintransaktion im Juli 2018 Schuldscheine in Höhe von insgesamt € 300 Mio. begeben. Die Schuldscheine haben eine Laufzeit von 5 Jahren (€ 85 Mio.), 8 Jahren (€ 165 Mio.) und 10 Jahren (€ 50 Mio.) und sind mit einer festen Verzinsung ausgestattet. Zeichner der Schuldscheine waren überwiegend Banken bzw. Sparkassen in Deutschland. Weiterhin haben Konzerngesellschaften in Asien und Südamerika langfristige bilaterale Kreditverträge im Gegenwert von ca. € 135 Mio. mit Laufzeiten bis zu 5 Jahren abgeschlossen. Die aufgenommenen Mittel dienen der Refinanzierung auslaufender Darlehen bzw. kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten sowie der Finanzierung des Kapitalbedarfs der jeweiligen Konzerngesellschaft.

Zum 31. Dezember 2018 verfügte der Konzern über ungenutzte Kreditlinien in verschiedenen Währungen in Höhe von insgesamt € 1.116,0 Mio. (Vorjahr: € 1.087,1 Mio.).

Die Zinssätze der Euro-Kredite betragen in Abhängigkeit von der Dauer der Zinsfestschreibung bis zu 5,40 Prozent p.a. für langfristige Kreditaufnahmen.

Die Buchwerte der verzinslichen Verbindlichkeiten lauten auf folgende Währungen:

	31.12.2018	31.12.2017
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Euro	1.922.992	1.671.418
US-Dollar	130.990	175.866
Sonstige	397.079	377.237
	2.451.061	2.224.521

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing werden mit dem Barwert der Leasingraten ausgewiesen. Sie sind in vollem Umfang durch Grundpfandrechte an den Leasingobjekten gesichert. Von den übrigen finanziellen Verbindlichkeiten sind T€ 22.316 (Vorjahr: T€ 20.302) durch Grundpfandrechte gesichert. Bei den Kreditaufnahmen bei Nichtbanken handelt es sich um unbesicherte Kredite.

Der Buchwert der als Sicherheit für finanzielle Verbindlichkeiten oder Eventualverbindlichkeiten dienenden finanziellen Vermögenswerte beträgt T€ 33 (Vorjahr: T€ 34). Bei den gewährten Sicherheiten handelt es sich um die Abtretung von Forderungen. Aus der nachfolgenden Tabelle sind die vertraglich vereinbarten (undiskontierten) Zins- und Tilgungszahlungen der Finanzschulden, der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten sowie der derivativen Finanzinstrumente mit negativem beizulegenden Zeitwert ersichtlich:

	Buchwert in Tsd. Euro	Mittelabflüsse innerhalb von 1 Jahr	
		Zinsen in Tsd. Euro	Tilgung in Tsd. Euro
31.12.2017			
Genussrechte	120.689	151	17.329
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	1.926.509	26.296	546.883
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen	38.816	1.182	5.306
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen ggü. verbundenen Unternehmen	20.705	215	3.436
Verbindlichkeiten aus Kreditaufnahmen bei Nichtbanken	98.496	508	83.345
Verbindlichkeiten aus ABS- Transaktionen sowie sonstige Finanzverbindlichkeiten	55.583	0	55.583
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	483.906	0	481.009
Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten	14.040	1	384.134
31.12.2018			
Genussrechte	125.033	145	12.482
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	2.154.128	23.829	675.692
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen	34.004	1.794	4.979
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen ggü. verbundenen Unternehmen	17.271	178	3.475
Verbindlichkeiten aus Kreditaufnahmen bei Nichtbanken	96.903	425	57.608
Verbindlichkeiten aus ABS-Transaktionen sowie sonstige Finanzverbindlichkeiten	57.717	0	57.717
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	532.123	7	529.176
Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten	11.362	649	271.187

Mittelabflüsse innerhalb von 1 bis 2 Jahren		Mittelabflüsse innerhalb von 2 bis 5 Jahren		Mittelabflüsse innerhalb von 5 bis 10 Jah-		Mittelabflüsse nach 10 Jahren	
Zinsen in Tsd. Euro	Tilgung in Tsd. Euro	Zinsen in Tsd. Euro	Tilgung in Tsd. Euro	Zinsen in Tsd. Euro	Tilgung in Tsd. Euro	Zinsen in Tsd. Euro	Tilgung in Tsd. Euro
130	11.557	297	34.146	215	57.657	0	0
22.718	270.976	44.645	550.952	25.419	557.698	0	0
1.771	6.439	4.007	10.154	2.849	12.183	793	4.734
178	3.475	315	9.487	35	4.307	0	0
144	6.794	72	6.594	0	1.763	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0
0	12	0	1.857	0	1.028	0	0
2	838	0	0	0	0	0	-370.932
130	14.298	299	35.622	212	62.631	0	0
23.940	131.355	53.075	687.600	28.070	659.481	0	0
1.560	4.575	3.281	12.814	2.682	11.636	0	0
141	3.149	207	9.564	3	1.083	0	0
352	2.009	1.047	30.452	272	6.834	0	0
0	0	0	0	0	0	0	0
0	241	0	2.266	0	440	0	0
0	8	0	183	0	0	0	-260.016

Einbezogen wurden alle Instrumente, die am 31. Dezember 2018 im Bestand waren und für die bereits Zahlungen vertraglich vereinbart waren. Fremdwährungsbeträge wurden jeweils mit dem Stichtagskurs umgerechnet. Die variablen Zinszahlungen aus den Finanzinstrumenten wurden unter Zugrundelegung der zuletzt vor dem 31. Dezember 2018 festgestellten Zinssätze ermittelt. Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind immer dem frühesten Zeitraster zugeordnet.

28 Zusätzliche Angaben zu Finanzinstrumenten

Überleitung der Buchwerte der finanziellen Vermögenswerte sowie der entsprechenden Bewertungskategorien von IAS 39 auf die Klassifizierungen von IFRS 9 zum Erstanwendungszeitpunkt:

	Buchwert 31.12.2017	Bewertungs- kategorie gemäß IAS 39	Neu- bewertungs- effekte	Buchwert 01.01.2018	Bewertungs- kategorie gemäß IFRS 9
	in Tsd. Euro		in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	
Vermögenswerte					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.147.990	LaR	-43.113	1.104.877	AmC
			45.040	45.040	FVPL
Sonstige Forderungen	157.021	LaR		157.021	AmC
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	13.946	AfS	33.300	35.834	FVOCIw/o
Übrige Beteiligungen	33.300	AfS	-33.300	0	FVOCI
				10.836	AmC
				576	FVPL
Zu Handelszwecken gehaltene Vermögenswerte	21.177	FAHFT		21.177	FVPL
Derivate ohne Hedge-Beziehung	8.135	FAHFT		8.135	FVPL
Derivate mit Hedge-Beziehung	4.620	n.a.		4.620	n.a.
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	66.371	LaR		66.371	AmC
Summe finanzielle Vermögenswerte	1.452.560		1.927	1.454.487	

LaR Loans and Receivables | AfS Available-for-Sale Financial Assets | FAHFT Financial Assets Held-for-Trading

AmC Financial Assets measured at Amortized cost | FVPL Financial Assets measured at Fair Value through Profit & Loss | FVOCI Financial Assets measured at Fair Value through other comprehensive income with recycling | FVOCIw/o Financial Assets measured at Fair Value through other comprehensive income without recycling

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von T€ 45.040 wurden als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert designiert, da sie im Rahmen eines Asset Backed Securities-Programms zum Verkauf gehalten werden und damit nicht die Geschäftsmodellbedingung für eine Klassifizierung als zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte erfüllen.

Finanzinvestitionen in Fremdkapitalinstrumente in Höhe von T€ 10.836 wurden als zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte designiert, da sowohl die entsprechende Geschäftsmodellbedingung als auch die Zahlungsstrombedingung erfüllt sind. Es handelt sich dabei um Investitionen in Pfandbriefe und Anleihen.

Finanzinvestitionen in Eigenkapitalinstrumente in Höhe von T€ 35.834 wurden als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis bewertet designiert, da sie als strategische Langzeitinvestitionen nicht mit der Absicht kurzfristiger Ertragsrealisierung gehalten werden. Im Wesentlichen handelt es sich dabei um fondsbasierte Frühphasenfinanzierungen. Auf diese Finanzinvestitionen wurden in 2018 Dividenden in Höhe von T€ 3.016 erfasst.

Buchwerte, beizulegende Zeitwerte und Bewertungskategorien/-klassifizierungen:

	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	Buchwert 31.12.2018 in Tsd. Euro	Beizulegender Zeitwert 31.12.2018 in Tsd. Euro	Bewertungs- kategorie Nach IAS 39	Buchwert 31.12.2017 in Tsd. Euro	Beizulegender Zeitwert 31.12.2017 in Tsd. Euro
Vermögenswerte						
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AmC	1.099.475	-	LaR	1.147.990	-
	FVPL	42.310	42.310	-	-	-
Sonstige Forderungen	AmC	138.860	-	LaR	157.021	-
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	FVOCIw/o	41.607	41.607	-	-	-
	AmC	14.703	14.703	-	-	-
	FVPL	7.127	7.127	-	-	-
Summe sonstige finanzielle Vermögenswerte		63.437	63.437	AfS	13.946	13.946
Übrige Beteiligungen		-	-*	AfS	33.300	-*
Zu Handelszwecken gehaltene Vermögenswerte	FVPL	21.903	21.903	FAHfT	21.177	21.177
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FVPL	12.276	12.276	FAHfT	8.135	8.135
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	3.693	3.693	n.a.	4.620	4.620
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	AmC	74.763	-	LaR	66.371	-
Schulden						
Genussrechte	AmC	125.033	-**	FLAC	120.689	-**
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	AmC	2.154.128	2.184.461	FLAC	1.926.509	1.947.212
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen	n.a.	51.275	34.352	n.a.	59.521	39.266
Verbindlichkeiten aus Kreditaufnahmen bei Nichtbanken	AmC	96.903	96.987	FLAC	98.496	98.587
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	AmC	15.535	-	FLAC	14.415	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AmC	532.123	-	FLAC	483.906	-
Sonstige finanzielle Schulden	AmC	338.094	-	FLAC	322.856	-
Kaufpreisverbindlichkeiten aus Unternehmenszusammenschlüssen	FVPL	7.520	7.520	FLHfT	7.302	7.302
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FVPL	6.218	6.218	FLHfT	9.702	9.702
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	5.144	5.144	n.a.	4.338	4.338

	Bewer- kategorie nach IFRS 9	Buchwert 31.12.2018 in Tsd. Euro	Beizulegender Zeitwert 31.12.2018 in Tsd. Euro	Bewer- kategorie nach IAS 39	Buchwert 31.12.2017 in Tsd. Euro	Beizulegender Zeitwert 31.12.2017 in Tsd. Euro
Zusammenfassung nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39:						
Kredite und Forderungen				LaR	1.371.382	-
Zu Handelszwecken gehaltene Vermögenswerte				FAHfT	29.312	29.312
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten				FLAC	2.966.871	2.045.799
Zu Handelszwecken gehaltene Verbindlichkeiten				FLHfT	17.004	17.004
Zusammenfassung nach Bewertungskategorien gemäß IFRS 9:						
Vermögenswerte						
Amortized Cost	AmC	1.327.801	14.703			
Erfolgswirksam zum Zeitwert bewertet	FVPL	83.616	83.616			
	FVOCIw/o	41.607	41.607			
Schulden						
Amortized Cost	AmC	3.261.816	2.281.448			
Erfolgswirksam zum Zeitwert bewertet	FVPL	13.738	13.738			

LaR Loans and Receivables | **AfS** Available-for-Sale Financial Assets | **FAHfT** Financial Assets Held-for-Trading | **FLAC** Financial Liabilities measured at Amortized Cost | **FLHfT** Financial Liabilities Held-for-Trading

AmC Financial Assets measured at Amortized cost | **FVPL** Financial Assets measured at Fair Value through Profit & Loss | **FVOCIw/o** Financial Assets measured at Fair Value through other comprehensive income without recycling

*Bei den übrigen Beteiligungen handelt es sich um Anteile an Personen- und Kapitalgesellschaften, für die kein aktiver Markt besteht. Da die zukünftigen Cashflows nicht verlässlich ermittelt werden können, kann auch ein beizulegender Zeitwert für diese Instrumente nicht verlässlich ermittelt werden.

**Die Verzinsung der Genussrechte ist an die Dividendenzahlung der B. Braun Melsungen AG und der Rückzahlungsbetrag an das Konzern-eigenkapital gekoppelt. Ein beizulegender Zeitwert kann für dieses Instrument nicht verlässlich ermittelt werden.

Die Nettogewinne oder Nettoverluste nach Bewertungskategorien stellen sich wie folgt dar:

Nettogewinne oder –verluste aus finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten	2018 in Tsd. Euro	2017 in Tsd. Euro
- Kredite und Forderungen		0
- bis zur Endfälligkeit zu haltende finanzielle Vermögenswerte		0
- zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte		-307
- zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten		-5.393
- zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	-87	
- im sonstigen Ergebnis als FVOCI bewertete Eigenkapitalinstrumente	-191	
- verpflichtend zu FVPL bewertet	-3.360	
	-3.638	-5.700

Die sonstigen Vermögenswerte enthalten sonstige Forderungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von T€ 159.528 (Vorjahr: T€ 136.277) sowie sonstige Ausleihungen in Höhe von T€ 14.528 (Vorjahr: T€ 25.578).

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen haben überwiegend kurze Restlaufzeiten. Daher entsprechen deren Buchwerte zum Bilanzstichtag näherungsweise dem beizulegenden Zeitwert.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Finanzverbindlichkeiten und finanzielle Schulden haben regelmäßig kurze Restlaufzeiten; die bilanzierten Werte stellen näherungsweise die beizulegenden Zeitwerte dar.

Die beizulegenden Zeitwerte der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten und sonstigen Kreditgebern sowie aus Finanzierungsleasingverträgen werden als Barwerte der mit den Schulden verbundenen Zahlungen unter Zugrundelegung der jeweils gültigen Zinsstrukturkurve ermittelt. Bei der Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte wurde das Kreditrisiko berücksichtigt.

Die nachstehende Tabelle stellt die Finanzinstrumente dar, deren Folgebewertung und –bilanzierung zum beizulegenden Zeitwert vorgenommen wird. Diese sind unterteilt in Stufe 1 bis 3 je nachdem, inwieweit der beizulegende Zeitwert beobachtbar ist:

- Stufe 1 – Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert sind solche, die sich aus notierten Preisen (unangepasst) auf aktiven Märkten für identische finanzielle Vermögenswerte oder Schulden ergeben.
- Stufe 2 – Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert sind solche, die auf Parametern beruhen, die nicht notierten Preisen für Vermögenswerte und Schulden wie in Stufe 1 entsprechen, entweder direkt abgeleitet (d.h. als Preise) oder indirekt abgeleitet (d.h. abgeleitet aus Preisen).
- Stufe 3 – Bewertungen zum beizulegenden Zeitwert sind solche, die sich aus Modellen ergeben, welche Parameter für die Bewertung von Vermögenswerten oder Schulden verwenden, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.

	Stufe 1 in Tsd. Euro	Stufe 2 in Tsd. Euro	Stufe 3 in Tsd. Euro	Gesamt in Tsd. Euro
31.12.2017				
Finanzielle Vermögenswerte der Kategorie „Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“				
Derivative finanzielle Vermögenswerte ohne Hedge-Beziehung	0	8.135	0	8.135
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Hedge-Beziehung	0	4.620	0	4.620
Zu Handelszwecken gehaltene Vermögenswerte	21.177	0	0	21.177
Finanzielle Vermögenswerte der Kategorie „zur Veräußerung verfügbar“				
Wertpapiere	13.946	0	0	13.946
Finanzielle Verbindlichkeiten der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet“				
Kaufpreisverbindlichkeiten aus Unternehmenszusammenschlüssen	0	0	-7.302	-7.302
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten ohne Hedge-Beziehung	0	-9.702	0	-9.702
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Hedge-Beziehung	0	-4.338	0	-4.338
	35.123	-1.285	-7.302	26.536
31.12.2018				
Finanzielle Vermögenswerte der Kategorie FVPL				
Derivative finanzielle Vermögenswerte ohne Hedge-Beziehung	0	12.276	0	12.276
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Hedge-Beziehung	0	3.693	0	3.693
Zu Handelszwecken gehaltene Vermögenswerte	29.030	0	0	29.030
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0	42.310	0	42.310
Finanzielle Vermögenswerte der Kategorie FVOCIw/o				
Wertpapiere	0	41.607	0	41.607
Finanzielle Verbindlichkeiten der Kategorie FVPL				
Kaufpreisverbindlichkeiten aus Unternehmenszusammenschlüssen	0	0	-7.520	-7.520
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten ohne Hedge-Beziehung	0	-6.218	0	-6.218
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Hedge-Beziehung	0	-5.144	0	-5.144
	29.030	88.524	-7.520	110.034

Bei den auf Stufe 3 bewerteten Kaufpreisverbindlichkeiten aus Unternehmenszusammenschlüssen handelt es sich um zum Barwert angesetzte bedingte Verbindlichkeiten, deren endgültige Höhe auf Basis verschiedener Einflussgrößen teilweise erfolgsabhängig ist. Der angegebene Betrag stellt den auf Basis der jeweils vereinbarten Anpassungsparameter ermittelten beizulegenden Zeitwert für die tatsächliche Kaufpreisverbindlichkeit dar. Ein Teilbetrag von T€ 1.417 ist erfolgsabhängig auf Basis des Umsatzes des erworbenen Unternehmens in den Folgejahren nach dem Erwerb. Würde dieser um 10% höher (niedriger) ausfallen als bei der Ermittlung der Verbindlichkeit angenommen, würde sich die Verbindlichkeit um T€ 142 erhöhen (verringern). Ein weiterer Teilbetrag von T€ 5.465 ist erfolgsabhängig auf Basis der Anzahl behandelter Patienten, des Erstattungsbetrags sowie der Inflationsrate. Bei einer um 10% günstigeren (ungünstigeren) Entwicklung dieser Parameter als angenommen, würde sich die Verbindlichkeit um T€ 2.192 erhöhen (T€ 2.413 verringern).

Die Erhöhung der Verbindlichkeit im Vergleich zum Vorjahr in Höhe von T€ 218 ergibt sich aus der erfolgsneutralen Bildung neuer Verbindlichkeiten aufgrund eines im Geschäftsjahr erfolgten Anteilserwerbs (T€ 170) sowie erfolgswirksamen Abzinsungseffekten (T€ 48).

Die nachstehende Tabelle stellt die beizulegenden Zeitwerte der Finanzinstrumente dar, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden.

	Stufe 1 in Tsd. Euro	Stufe 2 in Tsd. Euro	Stufe 3 in Tsd. Euro	Gesamt in Tsd. Euro
31.12.2017				
Finanzielle Verbindlichkeiten der Kategorie „zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet“				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	1.947.212	0	1.947.212
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen	0	39.266	0	39.266
Verbindlichkeiten aus Kreditaufnahmen bei Nichtbanken	0	98.587	0	98.587
	0	2.085.065	0	2.085.065
31.12.2018				
Finanzielle Verbindlichkeiten der Kategorie AmC				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	2.184.461	0	2.184.461
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasingverträgen	0	34.352	0	34.352
Verbindlichkeiten aus Kreditaufnahmen bei Nichtbanken	0	96.987	0	96.987
	0	2.315.800	0	2.315.800

Die folgenden finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten unterliegen Aufrechnungsvereinbarungen:

	Buchwert brutto in Tsd. Euro	Aufge- rechner Betrag in Tsd. Euro	Buchwert netto in Tsd. Euro	Entsprechende Beträge, die nicht aufgerechnet wurden		Nettobetrag in Tsd. Euro
				Finanz- instrumente in Tsd. Euro	Erhaltene finanzielle Sicherheit in Tsd. Euro	
31.12.2017						
Kredite und Forderungen (LaR)	1.371.382	0	1.371.382	-1.355	0	1.370.027
Zu Handelszwecken gehaltene Vermögenswerte (FAHfT)	29.312	0	29.312	-9.838	0	19.474
Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten (FLAC)	2.966.871	0	2.966.871	-6.418	0	2.960.453
Zu Handelszwecken gehaltene Verbindlichkeiten (FLHfT)	17.004	0	17.004	-4.775	0	12.229
31.12.2018						
zu Anschaffungskosten bewertete Vermögenswerte	1.327.801	0	1.327.801	-3.359	20	1.324.462
zu Zeitwerten bewerte Vermö- genswerte	125.223	0	125.223	-10.173	0	115.050
davon FVPL	83.616	0	83.616	-10.173	0	73.443
davon FVOCIw/o	41.607	0	41.607	0	0	41.607
zu fortgeführten Anschaffungs- kosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	3.261.816	0	3.261.816	-8.521	0	3.253.295
zu Zeitwerten bewerte Verbind- lichkeiten (FVPL)	13.738	0	13.738	-5.010	0	8.728

Die nicht aufgerechneten Beträge sind im Falle eines Ausfalls oder einer Insolvenz eines Vertragspartners aufrechenbar.

29 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Schulden

	31.12.2018 in Tsd. Euro	31.12.2017 in Tsd. Euro
Langfristige Schulden		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.947	2.897
Verbindlichkeiten ggü. Sozialversicherungsträgern	3.479	4.037
Verbindlichkeiten ggü. Mitarbeitern, Organmitgliedern und Gesellschaftern	36.899	30.247
Rechnungsabgrenzungsposten	80	87
	40.458	34.371
Übrige Verbindlichkeiten	11.094	16.936
Summe sonstige Schulden	51.552	51.307
davon finanzielle Verbindlichkeiten	(10.711)	(16.936)
Kurzfristige Schulden		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	529.176	481.009
Verbindlichkeiten ggü. Sozialversicherungsträgern	35.027	32.879
Verbindlichkeiten ggü. Mitarbeitern, Organmitgliedern und Gesellschaftern	278.357	274.445
Rechnungsabgrenzungsposten	19.355	11.607
Sonstige Steuerschulden	89.715	81.882
	422.454	400.813
Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten	11.362	14.040
Übrige Verbindlichkeiten	373.385	311.390
	384.747	325.430
Summe sonstige Schulden	807.201	726.243
davon finanzielle Verbindlichkeiten	(338.741)	(319.960)
Summe Schulden	1.390.876	1.261.456

Die übrigen Verbindlichkeiten enthalten im Wesentlichen Restkaufpreise für erworbene Unternehmen, Verbindlichkeiten aus ABS-Transaktionen, Bonusverpflichtungen sowie Verbindlichkeiten aus ausstehenden Rechnungen.

30 Eventualschulden

Die Haftungsverhältnisse resultieren ausschließlich aus Verpflichtungen, die gegenüber Dritten übernommen wurden, und entfielen auf:

	31.12.2018 in Tsd. Euro	31.12.2017 in Tsd. Euro
Ungewisse Verbindlichkeiten	17.374	4.954
Bürgschaften	18.972	14.878
Gewährleistungsverträge	0	0
Vertragserfüllungsgarantien	38.582	37.712
	74.928	57.544

Bei allen Sachverhalten geht es um potenzielle zukünftige Verpflichtungen, bei denen das Eintreten des entsprechenden zukünftigen Ereignisses zu einer Verpflichtung führen würde, die zum Bilanzstichtag noch völlig ungewiss ist.

31 Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Der Konzern mietet zahlreiche Verwaltungsgebäude und Lagerhäuser im Rahmen von unkündbaren „operating lease“-Verhältnissen. Die Leasingvereinbarungen weisen unterschiedliche Konditionen, Mieterhöhungsklauseln und Verlängerungsoptionen auf.

Die erwarteten zukünftigen Mindestleasingzahlungen, deren Erhalt aufgrund von unkündbaren Untermietverhältnissen am Bilanzstichtag erwartet wird, betragen T€ 17.153 (Vorjahr: T€ 17.708).

Der Konzern mietet außerdem Produktionsstätten und Maschinen im Rahmen von kündbaren „operating lease“-Verhältnissen.

Die Mindestbeträge nicht abgezinster künftiger Leasing- und Mietzahlungen aus „operating lease“-Verhältnissen werden wie folgt fällig:

	31.12.2018 in Tsd. Euro	31.12.2017 in Tsd. Euro
Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen		
fällig < 1 Jahr	102.326	86.639
fällig 1 bis 5 Jahre	204.967	166.846
fällig > 5 Jahre	105.837	99.119
	413.130	352.604
Verpflichtungen aus dem Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	921	127
Verpflichtungen aus dem Erwerb von Sachanlagen	290.322	282.597
Gesamtbetrag	704.373	635.328

Einige Konzernunternehmen schließen im Rahmen ihrer operativen Geschäftstätigkeit Sale-and-Lease-Back-Verträge mit der B. Braun Holding GmbH & Co. KG ab. Die Zielsetzung liegt dabei nicht in einer vorgezogenen Ertragsrealisation, sondern in der Absatzfinanzierung.

Der Anteil der Verpflichtungen aus Sale-and-Lease-Back-Verträgen an den Gesamtverpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen kann der nachfolgenden Tabelle entnommen werden:

	31.12.2018 in Tsd. Euro	31.12.2017 in Tsd. Euro
Verpflichtungen aus Sale-and-Lease-Back Verträgen		
fällig < 1 Jahr	13.423	12.196
fällig 1 bis 5 Jahre	21.172	20.776
fällig > 5 Jahre	134	0
	34.729	32.972

B. Braun unterliegt im Zuge seiner normalen Geschäftstätigkeit möglichen Verpflichtungen aus Verfahren und geltend gemachten Ansprüchen. Schätzungen bezüglich möglicher zukünftiger Aufwendungen sind zahlreichen Unsicherheiten unterworfen. Es werden hieraus keine wesentlichen negativen Auswirkungen auf die wirtschaftliche bzw. finanzielle Situation des B. Braun-Konzerns erwartet.

32 Finanzrisikomanagement

Finanzrisikofaktoren

Durch seine Geschäftstätigkeit ist der Konzern verschiedenen finanziellen Risiken ausgesetzt. Hierzu zählen insbesondere Währungs- und Zinsänderungsrisiken sowie Kredit- und Liquiditätsrisiken. Die Unternehmenspolitik des B. Braun-Konzerns ist es, diese Risiken durch ein systematisches Risikomanagement zu begrenzen. Der Konzern nutzt hierzu u.a. derivative Finanzinstrumente.

Das Risikomanagement erfolgt durch die Konzernfinanzabteilung entsprechend der vom Vorstand vorgegebenen Leitlinien. Die Konzernfinanzabteilung identifiziert, bewertet und sichert finanzielle Risiken in enger Zusammenarbeit mit den operativen Einheiten des Konzerns. Der Vorstand gibt sowohl die Prinzipien für das bereichsübergreifende Risikomanagement vor als auch Richtlinien für bestimmte Bereiche, wie z.B. den Umgang mit dem Fremdwährungsrisiko, dem Zins- und Kreditrisiko sowie dem Einsatz derivativer und nicht-derivativer Finanzinstrumente.

a) Marktrisiko

Fremdwährungsrisiko

Infolge der internationalen Tätigkeit des Konzerns ist er einem Fremdwährungsrisiko ausgesetzt, das auf den Wechselkursänderungen verschiedener Fremdwährungen basiert, überwiegend des US-Dollars. Fremdwährungsrisiken entstehen, wenn zukünftige Transaktionen, bilanzierte Vermögenswerte und Schulden auf eine Währung lauten, die nicht der funktionalen Währung des Unternehmens entspricht. Zur Absicherung solcher Risiken verwendet der Konzern Devisenterminkontrakte.

Die Risikomanagementpolitik des Konzerns sieht die Absicherung bilanzierter Vermögenswerte und Schulden sowie eine rollierende Absicherung von bis zu 60 Prozent der in den folgenden 12 Monaten erwarteten Nettopositionen wesentlicher Währungen vor. Der Konzern betrachtet daher in einer Szenarioanalyse die Auswirkung von Wechselkursänderungen auf das Ergebnis bzw. das Eigenkapital des Konzerns (jeweils vor Steuern). In die Analyse gehen die Bilanzpositionen (insbesondere operative Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Kreditgewährungen bzw. -aufnahmen) ein sowie Devisengeschäfte, die zur Absicherung von Bilanzpositionen bzw. zukünftigen Fremdwährungs-Cashflows (Cashflow Hedges) abgeschlossen wurden.

Wäre der Kurs des US-Dollars gegenüber anderen Währungen am 31. Dezember 2018 um 10% stärker (schwächer) gewesen, wären die Vorsteuergewinne, sofern alle anderen Variablen konstant geblieben wären, um € 1,9 Mio. höher (niedriger) (Vorjahr: € 1,3 Mio.) niedriger (höher) ausgefallen. Die übrigen Komponenten des Eigenkapitals wären um ca. € 7,6 Mio. (Vorjahr: € 6,8 Mio.) niedriger (höher) gewesen. Bei einem gegenüber allen anderen Währungen um 10% stärkeren Euro (10% schwächeren Euro) würde sich aus den sich im Eigenkapital auswirkenden Wertänderungen der Cashflow Hedges ein um ca. € 24,1 Mio. (Vorjahr: € 22,0 Mio.) höheres (niedrigeres) Eigenkapital ergeben.

b) Zinsrisiko

Der Konzern hält keine wesentlichen verzinslichen Vermögenswerte, sodass eine Änderung des Marktzinssatzes hauptsächlich über verzinsliche Verbindlichkeiten den Konzerngewinn beeinflusst. Verbindlichkeiten mit variabler Verzinsung setzen den Konzern einem Cashflow-Zinsrisiko aus. Aus den festverzinslichen Verbindlichkeiten entsteht ein Fair-Value-Zinsrisiko. Die Finanzrisikopolitik des Konzerns sieht vor, dass ungefähr 50 % der aufgenommenen Verbindlichkeiten festverzinslich sind.

Der Konzern sichert sein Cashflow-Zinsrisiko auch durch die Nutzung von Zinsswaps ab. Bei diesen Payer-Zinsswaps kommt der Konzern mit anderen Parteien überein, einen fest vereinbarten Zinssatz gegen einen variablen Referenzzinssatz, jeweils bezogen auf das vereinbarte Nominalvolumen, in bestimmten Intervallen zu tauschen. Derartige Zinsswaps haben den wirtschaftlichen Effekt, variabel verzinsliche Darlehen in festverzinsliche umzuwandeln.

Wären die Zinssätze am 31. Dezember 2018 um 100 Basispunkte höher gewesen, wären die Vorsteuergewinne, sofern alle anderen Variablen konstant geblieben wären, für das Gesamtjahr um ca. € 5,9 Mio. (Vorjahr: € 6,2 Mio.) niedriger ausgefallen. Wären die Zinssätze am 31. Dezember 2018 um 50 Basispunkte niedriger gewesen, wären die Vorsteuergewinne, sofern alle anderen Variablen konstant geblieben wären, für das Gesamtjahr um ca. € 2,0 Mio. (Vorjahr: € 2,2 Mio.) höher ausgefallen. Dies wäre überwiegend auf höhere bzw. niedrigere Zinsaufwendungen für variabel verzinsliche Finanzschulden zurückzuführen gewesen. Die anderen Komponenten des Eigenkapitals hätten sich nur geringfügig geändert.

c) Kreditrisiko

Im Konzern bestehen hinsichtlich Kundenforderungen keine wesentlichen Konzentrationen bezüglich möglicher Kreditrisiken. Es existieren Organisationsrichtlinien, die sicherstellen, dass Verkäufe an Kunden nur getätigt werden, wenn der Kunde in der Vergangenheit ein angemessenes Zahlungsverhalten aufgewiesen hat. Verträge über derivative Finanzinstrumente und Finanztransaktionen werden nur mit Finanzinstituten guter Bonität abgeschlossen und enthalten i.d.R. eine Bestimmung, die es erlaubt, im Falle einer Insolvenz eines Vertragspartners positive und negative Marktwerte gegeneinander aufzurechnen.

Das maximale Kreditrisiko für jede Bewertungskategorie finanzieller Vermögenswerte entspricht dem jeweiligen Buchwert. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind teilweise mit einem Eigentumsvorbehalt besichert, wodurch sich das maximale Ausfallrisiko in dieser Bewertungskategorie um T€ 38.088 (Vorjahr: T€ 34.866) vermindert.

Die Bruttobuchwerte finanzieller Vermögenswerte für jede Ausfallrisiko-Klasse stellen sich wie folgt dar:

		Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	vereinfachter Ansatz
31.12.2018	in Tsd.	12-Monats ECL	Gesamtlaufzeit ECL (nicht wert-gemin- dert)	Gesamtlaufzeit ECL (wertgemindert)	Gesamtlaufzeit ECL
EUR					
Nicht ausfallgefährdet		228.326	0	0	926.931
Ausfallgefährdet		0	0	0	253.406
Gesamt		228.326	0	0	1.180.337

d) Liquiditätsrisiko

Ein vorsichtiges Liquiditätsmanagement schließt das Halten einer ausreichenden Reserve an flüssigen Mitteln sowie die Möglichkeit der Finanzierung durch einen adäquaten Betrag an zugesagten Kreditlinien ein. Aufgrund der Dynamik des Geschäftsumfelds, in dem der Konzern operiert, ist es Ziel der Konzernfinanzabteilung, die notwendige Flexibilität in der Finanzierung beizubehalten, indem ausreichend ungenutzte Kreditlinien bestehen.

Kapitalrisikomanagement

Die Ziele des Konzerns im Hinblick auf das Kapitalmanagement liegen zum einen in der Sicherstellung der Unternehmensfortführung als unabhängiges Familienunternehmen, um den Anteilseignern weiterhin Erträge und den anderen Interessenten die ihnen zustehenden Leistungen bereitzustellen, zum anderen in der Aufrechterhaltung einer optimalen Kapitalstruktur, um die Kapitalkosten zu reduzieren.

Das Ziel, die im Konsortialdarlehensvertrag vereinbarte Eigenkapitalquote von mindestens 25 % deutlich zu übertreffen, konnte auch im Geschäftsjahr 2018 erreicht werden.

Derivative Finanzinstrumente

Der beizulegende Zeitwert von derivativen Finanzinstrumenten wird durch unmittelbar beobachtbare Marktinputfaktoren ermittelt. Der beizulegende Zeitwert von Zinsswaps berechnet sich aus dem Barwert der zukünftigen Zahlungsströme unter Anwendung der zum Bilanzstichtag maßgeblichen Zinskurve. Der beizulegende Zeitwert von Fremdwährungstermingeschäften wird unter Zugrundelegung der Devisenterminkurse am Bilanzstichtag ermittelt. Aus Wesentlichkeitsgründen erfolgt diese Ermittlung ohne Berücksichtigung des eigenen Kreditrisikos bzw. des Kontrahenten-Kreditrisikos.

Die Marktwertveränderungen der derivativen Finanzinstrumente, die wirtschaftlich betrachtet wirksame Absicherungen im Rahmen der Konzernstrategie darstellen, werden, soweit kein Hedge Accounting vorliegt, ergebniswirksam erfasst. Bei Anwendung von Hedge Accounting für Cashflow Hedges werden die Marktwertveränderungen aus dem effektiven Teil erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst. Den ergebniswirksamen Marktwertveränderungen der Derivate stehen nahezu kompensierende Marktwertveränderungen aus den abgesicherten Grundgeschäften gegenüber.

	Nominalvolumen		Nominalvolumen Restlaufzeit > 1 Jahr		Beizulegender Zeitwert	
	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2017
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Devisentermingeschäfte	1.050.039	906.918	15.038	34.725	7.469	995
Zinssicherungsgeschäfte	100.000	100.000	0	100.000	-716	-1.383
Eingebettete Derivate	8.500	11.000	0	0	-219	-628
	1.158.539	1.017.918	15.038	134.725	6.534	-1.016

In Abhängigkeit vom Marktwert am Bilanzstichtag werden derivative Finanzinstrumente als sonstiger Vermögenswert (bei positivem Marktwert) oder als sonstige Verbindlichkeit (bei negativem Marktwert) ausgewiesen.

Die Risikomanagementpolitik des Konzerns sieht eine monatlich rollierende Absicherung von bis zu 60 Prozent der in den folgenden 12 Monaten erwarteten Netto-Cashflows wesentlicher Währungen aus dem operativen Geschäft des B. Braun Konzerns vor. Der Konzern hat daher im folgenden Umfang Devisentermingeschäfte zur Sicherung von nicht in der funktionalen Währung denominierten, mit hoher Wahrscheinlichkeit erwarteten künftigen Fremdwährungsein- und -auszahlungen designiert:

ISO-Code	Nominalvolumen		Durchschnittlicher Sicherungskurs	
	31.12.2018 in Tsd. Euro	31.12.2017 in Tsd. Euro	31.12.2018	31.12.2017
EUR/USD	72.012	69.562	1,1876	1,1768
EUR/CHF	32.103	32.431	1,1472	1,1190
EUR/GBP	39.621	31.990	0,8985	0,8908
EUR/JPY	17.416	16.681	129,8000	128,6500
EUR/CNY	74.829	70.962	8,1606	8,0941
EUR/RUB	56.802	56.549	80,4300	72,4100
EUR/BRL	12.354	6.300	4,7279	4,0432

Mit den Sicherungsmaßnahmen wird das Ziel verfolgt, die Ergebnisvolatilität aus den Fremdwährungseinnahmen und -auszahlungen (bzw. aus deren Bewertung) in Bezug auf das Devisenkursrisiko zu reduzieren. Die Wirksamkeit der Sicherungsbeziehung wird prospektiv mit der Critical Terms Match-Methode und retrospektiv nach der Dollar-Offset-Methode überprüft. Die Sicherungsmaßnahmen waren bis zum Bilanzstichtag mit keinen Ineffektivitäten verbunden.

Im Konzern waren zum 31. Dezember 2018 als Sicherungsinstrumente mit einem beizulegenden Zeitwert in Höhe von T€ 3.693 (Vorjahr: T€ 4.620) als sonstiger Vermögenswert und in Höhe von T€ 4.718 (Vorjahr: T€ 3.250) als sonstige Verbindlichkeit im Rahmen von Cashflow Hedges designiert.

Alle Sicherungsbeziehungen waren effektiv. Die im Eigenkapital unter den Sonstigen Rücklagen ausgewiesene Rücklage für Cashflow Hedges für diese Devisensicherungsgeschäfte hat sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

	2018 in Tsd. Euro	2017 in Tsd. Euro
Stand am 01.01.	1.370	-9.534
Gewinn oder Verlust aus effektiven Sicherungsbeziehungen	-3.363	4.174
Reklassifizierungen aufgrund geänderter Erwartungen hinsichtlich des Eintritts des Grundgeschäfts	n.a.	n.a.
Reklassifizierungen aufgrund der Realisierung des Grundgeschäfts	961	6.640
Reklassifizierung aufgrund eines Basis Adjustments	n.a.	n.a.
Stand am 31.12.	-1.025	1.370

Die Reklassifizierung aus den Sonstigen Rücklagen aufgrund der Realisierung des Grundgeschäfts erfolgt in die Umsatzkosten.

B. Braun erwartet, dass innerhalb der nächsten zwölf Monate im Eigenkapital erfasste Erträge von T€ 3.693 und Aufwendungen in Höhe von T€ 4.718 in die Gewinn- und Verlustrechnung reklassifiziert werden.

Der ineffektive Teil der Wertänderungen wird direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung unter dem Finanzergebnis – netto erfasst und beträgt T€ 0 (Vorjahr: T€ 0). Reklassifizierungen aus den Sonstigen Rücklagen aufgrund einer aufgelösten bzw. ineffektiv gewordenen Sicherungsbeziehung bzw. einer vorzeitigen Beendigung von Cashflow Hedges haben wie im Vorjahr nicht stattgefunden.

Außerdem ordnet der Konzern Devisensicherungen bestimmten Anlagenbauprojekten und konzerninternen Darlehensvergaben zu, die nicht in der funktionalen Währung der jeweiligen Konzerngesellschaft abgeschlossen werden. Das Ergebnis aus der Währungssicherung von Anlagenbauprojekten in Höhe von T€ - 741 (Vorjahr: T€ 3.486) wurde aus dem Währungsergebnis eliminiert. Das Ergebnis der Sicherungen aus internen Darlehensvergaben wird im Zinsergebnis gezeigt.

Der Konzern hat mehrere Payer-Zinsswaps („Zahle fix – Empfänge variabel“) abgeschlossen, um variable Zinszahlungen eines nominalen Kreditvolumens über T€ 100.000 (Vorjahr: T€ 100.000) abzusichern. Ziel ist es, den Anteil festverzinslicher Verbindlichkeiten gemäß der Finanzrisikopolitik des Konzerns zu erhöhen. Diese Payer-Zinsswaps hat der Konzern als Cashflow Hedges designiert. Zahlungsstromänderungen des Grundgeschäfts, die sich aus den Veränderungen des Referenzzinssatzes ergeben, werden durch die Zahlungsstromänderungen des Zinsswaps ausgeglichen. Mit der Sicherungsmaßnahme wird das Ziel verfolgt, den Zahlungsstrom aus den Bankverbindlichkeiten gegen einen Anstieg des Referenzzinssatzes zu sichern. Bonitätsrisiken sind nicht Teil der Sicherung. Die entsprechenden Cashflows werden voraussichtlich im Geschäftsjahr 2019 eintreten. Die Messung der Effektivität der Hedge-Beziehungen erfolgte sowohl prospektiv als auch retrospektiv auf Basis der Dollar-Offset-Methode. Die Sicherungsbeziehungen waren effektiv.

Im Konzern waren zum 31. Dezember 2018 Payer-Zinsswaps mit einem beizulegenden Zeitwert in Höhe von T€ -716 (Vorjahr: T€ -1.383) als Sicherungsinstrumente im Rahmen von Cashflow Hedges designiert. Die im Eigenkapital unter den Sonstigen Rücklagen ausgewiesene Rücklage für Cashflow Hedges für diese Zinssicherungsgeschäfte hat sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

	2018	2017
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Stand am 01.01.	-1.088	-2.573
Gewinn oder Verlust aus effektiven Sicherungsbeziehungen	-50	-188
Reklassifizierungen aufgrund geänderter Erwartungen hinsichtlich des Eintritts des Grundgeschäfts	n.a.	n.a.
Reklassifizierungen aufgrund der Realisierung des Grundgeschäfts	715	1.673
Reklassifizierung aufgrund eines Basis Adjustments	n.a.	n.a.
Stand am 31.12.	-423	-1.088

Die Reklassifizierung aus den Sonstigen Rücklagen aufgrund der Realisierung des Grundgeschäfts erfolgt in das Zinsergebnis.

Der ineffektive Teil der Wertänderungen wird direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung unter dem Finanzergebnis – netto erfasst und beträgt T€ 0 (Vorjahr: T€ 0). Aus aufgelösten bzw. ineffektiv gewordenen Sicherungsbeziehungen sind zum Zeitpunkt der Auflösung dieser Sicherungsbeziehungen im Eigenkapital kumuliert erfasste Verluste im Eigenkapital verblieben und werden mit dem Eintritt der ursprünglich gesicherten Transaktion erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Daraus resultierte 2018 ein Aufwand von T€ 0 (Vorjahr: T€ 370), der aus dem Eigenkapital erfolgswirksam in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht wurde.

33 Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen werden angegeben, soweit sie nicht bereits als konsolidierte Unternehmen in den Konzernabschluss einbezogen werden. Eine Person oder ein naher Familienangehöriger dieser Person steht dem berichtenden Unternehmen nahe, wenn diese das berichtende Unternehmen beherrscht oder an dessen gemeinschaftlicher Führung beteiligt ist, maßgeblichen Einfluss auf das berichtende Unternehmen hat oder im Management des berichtenden Unternehmens eine Schlüsselposition bekleidet. Ein Unternehmen steht dem berichtenden Unternehmen nahe, wenn beide Unternehmen zum selben Konzern gehören, eines der beiden Unternehmen ein assoziiertes Unternehmen oder ein Gemeinschaftsunternehmen des anderen ist.

Im Rahmen des operativen Geschäfts bezieht der B. Braun-Konzern weltweit Materialien, Vorräte und Dienstleistungen von zahlreichen Geschäftspartnern. Unter diesen befinden sich einige wenige, an denen der Konzern beteiligt ist, sowie Unternehmen, die mit Mitgliedern des Aufsichtsrats der B. Braun Melsungen AG in Verbindung stehen. Geschäfte mit diesen Gesellschaften erfolgen zu marktüblichen Bedingungen. Die entsprechenden Umsätze sind aus Sicht des B. Braun-Konzerns nicht von materieller Bedeutung. Der B. Braun-Konzern war an keinen wesentlichen Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen beteiligt, die in ihrer Art oder Beschaffenheit unüblich waren und beabsichtigt dies auch zukünftig nicht.

Mit Wirkung zum 1. September 2018 wurden Konzernabteilungen mit Zentralfunktionen auf die B. Braun Service SE & Co. KG mit Sitz in Melsungen übertragen, die ihrerseits im Wege der Betriebsführung diese strategische Tätigkeit für die neu gegründete Geschäftsleitende B. Braun Familienholding SE & Co. KG erbringt. Hierbei handelt es sich unter anderem um die Bereiche Konzernrechnungslegung und -reporting, Steuern, Treasury, Unternehmenskommunikation, Recht und Corporate HR. Die mit diesen Aufgaben betrauten 180 Mitarbeiter sind ebenfalls auf die neue Servicegesellschaft gewechselt. Die entsprechenden Pensionsverpflichtungen von T€ 10.149, Jubiläumsverpflichtungen von T€ 461 und sonstige Personalverpflichtungen von T€ 1.165 sind in diesem Zusammenhang ebenfalls auf die B. Braun Service SE & Co. KG gegen Barausgleich übertragen worden.

Die folgenden Geschäfte wurden mit nahestehenden Unternehmen und Personen getätigt:

	2018 in Tsd. Euro	2017 in Tsd. Euro
Verkauf von Waren und Dienstleistungen		
Nahestehende Unternehmen	20.361	14.044
davon B. Braun Holding GmbH & Co. KG	(7.909)	(4.973)
davon assoziierte Unternehmen	(12.452)	(9.071)
Kauf von Waren und Dienstleistungen		
Nahestehende Unternehmen	71.219	59.680
davon B. Braun Holding GmbH & Co. KG	(24.274)	(24.109)
davon nicht konsolidierte Tochtergesellschaften der B. Braun Holding	(11.612)	(0)
davon Gemeinschaftsunternehmen	(22.842)	(21.295)
davon assoziierte Unternehmen	(12.491)	(14.276)

Offene Posten aus dem Kauf/Verkauf von Waren/Dienstleistungen sowie aus Kreditaufnahmen am Geschäftsjahresende:

	31.12.2018	31.12.2017
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Offene Posten aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen		
Nahe stehende Unternehmen	6.111	3.460
davon B. Braun Holding GmbH & Co. KG	(588)	(546)
davon nicht konsolidierte Tochtergesellschaften der B. Braun Holding	(3.414)	(117)
davon Gemeinschaftsunternehmen	(35)	(31)
davon assoziierte Unternehmen	(2.074)	(2.766)
Bestellobligo	112	186
Offene Posten aus dem Kauf von Waren und Dienstleistungen sowie Kreditaufnahmen		
Nahe stehende Unternehmen	30.043	26.836
davon B. Braun Holding GmbH & Co. KG	(17.836)	(21.715)
davon nicht konsolidierte Tochtergesellschaften der B. Braun Holding	(7.147)	(0)
davon Gemeinschaftsunternehmen	(1.870)	(1.679)
davon assoziierte Unternehmen	(3.190)	(3.442)
Management in Schlüsselpositionen	32.995	27.443
	63.038	54.279
Bestellobligo	34	7

Beim Management in Schlüsselpositionen handelt es sich um Vorstandsmitglieder und Mitglieder des Aufsichtsrats der B. Braun Melsungen AG. Die Gruppe der nahestehenden Unternehmen umfasst neben der B. Braun Holding GmbH & Co. KG und assoziierten Unternehmen auch Joint Ventures sowie Unternehmen, die vom Management in Schlüsselpositionen oder deren engen Familienangehörigen beherrscht werden. Die Namen der assoziierten Unternehmen und Joint Ventures können der Anteilsbesitzliste entnommen werden.

Die offenen Posten mit nahestehenden Personen und Unternehmen sind in folgenden Bilanzpositionen enthalten:

- Sonstige Vermögenswerte
- Finanzschulden
- Sonstige Schulden

Die von nahestehenden Personen gewährten Darlehen haben kurzfristigen Charakter. Die Verzinsung orientiert sich an der Rendite für Pfandbriefe. Es bestehen keine Rückstellungen für zweifelhafte Forderungen im Zusammenhang mit ausstehenden Salden, und es wurde kein Aufwand für wertgeminderte Forderungen gegenüber nahestehenden Personen erfasst.

Bezüglich der Leasingverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen wird auf Textziffer 27 verwiesen.

Die Vergütung für die Vorstandsmitglieder setzt sich aus einem fixen und einem erfolgsbezogenen variablen Bestandteil zusammen. Darüber hinaus enthält die Vergütung der Vorstandsmitglieder Pensionszusagen und Sachbezüge. Die Sachbezüge bestehen im Wesentlichen aus den nach dem deutschen Steuerrecht anzusetzenden Werten für die Dienstwagennutzung.

Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung bilden neben der Aufgabe und den Leistungen des Vorstands die wirtschaftliche Lage, der Erfolg und die Zukunftsaussichten des Unternehmens.

Die Gesamtbezüge des Vorstands teilen sich wie folgt auf:

	2018	2017
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Feste Vergütung	3.761	3.704
Variable Vergütung	4.994	5.376
Aufwand für Altersversorgung	1.075	1.029
Gewährung von Bonusgenussrechten	459	440
Sonstige Bezüge	550	427
	10.839	10.976

Davon entfielen auf den Vorstandsvorsitzenden mit T€ 623 fixe Bezüge und mit T€ 784 variable Bezüge aus Erfolgsbeteiligungen.

Gegenüber aktiven Vorstandsmitgliedern bestehen Pensionsverpflichtungen in Höhe von insgesamt T€ 26.854. Die als Verbindlichkeit gegenüber Mitarbeitern, Organmitgliedern und Gesellschaftern ausgewiesenen Tantiemeverbindlichkeiten gegenüber Vorstandsmitgliedern betragen T€ 4.112. Für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstands und ihren Hinterbliebenen sind insgesamt T€ 25.177 zurückgestellt. Die Gesamtbezüge betragen T€ 3.957. Als Gesamtvergütung des Aufsichtsrats wurde ein Betrag von T€ 693 aufgewendet.

Die Vergütung des Aufsichtsrats ist in der Satzung geregelt und wird durch die Hauptversammlung bestimmt. Die Vergütungen, die an Arbeitnehmer-Vertreter im Aufsichtsrat für Arbeitsleistungen außerhalb ihrer Aufsichtsrats Tätigkeit geleistet werden, sind marktüblich.

Die Gesellschaft hat keine Kredite an Vorstandsmitglieder bzw. ehemalige Vorstandsmitglieder oder Aufsichtsratsmitglieder gewährt. Gegenüber Vorstandsmitgliedern bestehen Verbindlichkeiten aus Genussrechten in Höhe von T€ 18.595 (Vorjahr: T€ 18.034). Zu der Gewährung von Bonusgenussrechten wird auf Textziffer 27 verwiesen.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands sind auf den Seiten 162 und 5 angegeben.

ERLÄUTERUNGEN DER KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

Die Kapitalflussrechnung zeigt, wie sich die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente des B. Braun-Konzerns im Berichtsjahr verändert haben. Dabei wurden die Zahlungsströme entsprechend IAS 7 nach den Mittelzu- und -abflüssen aus operativer Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit gegliedert. Der Cashflow aus operativer Geschäftstätigkeit wird nach der indirekten Methode ermittelt.

34 Brutto-Cashflow und Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit

Der Brutto-Cashflow in Höhe von € 777,1 Mio. zeigt den betrieblichen Einnahmeüberschuss vor der Mittelbindung. Er liegt € 51,0 Mio. unter dem Vorjahreswert. Die Veränderung resultiert insbesondere aus der Veränderung langfristiger Rückstellungen und sonstiger nicht zahlungswirksamer Aufwendungen und Erträge.

Im Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit von € 626,5 Mio. werden die Veränderungen des Umlaufvermögens, der kurzfristigen Rückstellungen und der Verbindlichkeiten (ohne Finanzverbindlichkeiten) dargestellt.

Die Erhöhung der Verbindlichkeiten und kurzfristigen Rückstellungen abzüglich der Erhöhung der Vorräte, Forderungen sowie sonstigen Vermögenswerte hat zu einem Mittelabfluss von € -150,6 Mio. geführt. Der Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit liegt damit € 28,6 Mio. unter dem des Vorjahres.

35 Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit

Für den Kauf von Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und Finanzanlagen sowie für Unternehmensakquisitionen wurde im Jahr 2018 ein Betrag von € 849,8 Mio. aufgewendet. Dem standen Einnahmen aus dem Verkauf von Sachanlagen und dem Abgang von Beteiligungen (€ 35,9 Mio.) sowie erhaltene Dividendenzahlungen und ähnliche Einnahmen (€ 16,6 Mio.) gegenüber, sodass sich ein Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit von € 797,3 Mio. ergibt. Gegenüber dem Vorjahr ergibt sich eine Verminderung der Mittelabflüsse von € 93,4 Mio.

Die im Geschäftsjahr getätigten Investitionen konnten nicht vollständig durch den Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit gedeckt werden. Der hiernach verbleibende Free Cashflow beträgt € -170,8 Mio. (Vorjahr: € -235,5 Mio.).

Zugänge von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten aus Finanzierungsleasing führen zu keinem Mittelabfluss und werden daher nicht unter den Investitionen ausgewiesen. Die Zugänge des Geschäftsjahres betragen € 9,4 Mio. (Vorjahr: € 0,3 Mio.).

36 Mittelzufluss/Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit

Im Geschäftsjahr 2018 betragen die Mittelzuflüsse aus Finanzierungstätigkeit € 158,5 Mio. (Vorjahr: € 184,8 Mio. Mittelabfluss). Der Saldo der für Kreditaufnahmen und Schuldentilgung zu- und abgeflossenen Mittel beträgt € 206,1 Mio. (Vorjahr: € 218,9 Mio.). Dividendenzahlungen und Kapitaleinzahlungen von Minderheitsgesellschaftern führten insgesamt zu einem Mittelabfluss per Saldo von € 42,3 Mio. (Vorjahr: € 33,8 Mio.). Die Veränderung der Mittelzuflüsse gegenüber dem Vorjahr in Höhe von € 26,3 Mio. ist insbesondere auf eine geringere Kreditaufnahme zurückzuführen.

Die Fremdkapitalposten der Bilanz, bei denen verbundene Zahlungen in der Kapitalflussrechnung im Mittelzufluss/Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen wurden, haben sich im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

	01.01.2018	Zahlungs- wirksame Veränderungen	Nichtzahlungswirksame Veränderungen			31.12.2018
	in Tsd. Euro		in Tsd. Euro	Erwerbe in Tsd. Euro	Wechselkurs- bedingte Änderungen in Tsd. Euro	Veränderung des beizu- legenden Zeitwerts in Tsd. Euro
Langfristige Finanz- verbindlichkeiten	1.394.874	120.704	0	2.153	0	1.517.731
Kurzfristige Finanz- verbindlichkeiten	649.437	106.700	2.277	-1.392	0	757.022
Langfristige Leasing- verbindlichkeiten	50.779	-16.932	0	8.974	0	42.821
Kurzfristige Leasing- verbindlichkeiten	8.742	-299	0	11	0	8.454
Langfristige Genuss- rechte	103.360	9.444	0	0	-253	112.551
Kurzfristige Genuss- rechte	17.329	-14.715	0	0	9.868	12.482
Gesamte Verbind- lichkeiten aus Fi- nanzierungstätig- keiten	2.224.521	204.902	2.277	9.746	9.615	2.451.061

37 Finanzmittelfonds

Der Finanzmittelfonds enthält Bargeld, Sichteinlagen und andere kurzfristige hochliquide finanzielle Vermögenswerte, die nur unwesentlichen Wertschwankungen ausgesetzt sind, mit einer Restlaufzeit von maximal drei Monaten.

Zum 31. Dezember 2018 lagen Verfügungsbeschränkungen bezüglich des Finanzmittelfonds in Höhe von T€ 2.139 (Vorjahr: T€ 1.599) vor. Die Beschränkungen betrafen überwiegend Kautionen sowie Sicherheitsleistungen für Tender.

EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Zum 1. Januar 2019 wurde im Rahmen eines Asset Deals das Ambulante Herzzentrum in Kassel, Deutschland, erworben. Durch den Erwerb wird das Providergeschäft um die invasive und nicht-invasive Kardiologie erweitert.

Nach Abschluss des Geschäftsjahres bis zum Aufstellungszeitpunkt des Konzernabschlusses haben sich keine sonstigen Sachverhalte mit wesentlicher Auswirkung auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Geschäftsjahres 2018 ergeben.

WESENTLICHER ANTEILSBESITZ

Name und Sitz der Gesellschaft	Stand per 31.12.2018			Mitarbeiter 5)
	Anteil am Kapital in % 1)	Eigenkapital in Tsd. Euro	Umsatzerlöse in Tsd. Euro	
Deutschland				
AESCULAP AG, Tuttlingen ²⁾	100,0	175.824	803.767	3.636
AESCULAP INTERNATIONAL GMBH, Tuttlingen ²⁾	100,0	205.777	0	0
AESCULAP SUHL GMBH, Suhl ²⁾	100,0	3.711	13.806	110
ALMO-Erzeugnisse E. Busch GmbH, Bad Arolsen	60,0	24.496	62.979	382
B. Braun Avitum AG, Melsungen ²⁾	94,0	95.960	488.217	1.004
B. Braun Avitum Saxonia GmbH, Radeberg ²⁾	94,0	15.983	105.882	957
B. Braun Facility Services GmbH & Co. KG, Melsungen	100,0	-3.160	64	100
B. Braun Nordamerika Verwaltungsgesellschaft mbH, Melsungen ²⁾	100,0	149.309	0	0
B. Braun prolabor GmbH, Hilter a.T.W. ²⁾	100,0	2.719	14.570	106
B. Braun Surgical GmbH, Melsungen ²⁾	100,0	154.428	0	0
B. Braun TravaCare GmbH, Hallbergmoos ²⁾	100,0	44	38.260	63
B. Braun Vet Care GmbH, Tuttlingen ²⁾	100,0	212	15.393	18
DTZ Dialyse Trainings-Zentren GmbH, Nürnberg ²⁾	94,0	36.946	18.183	219
Inko Internationale Handelskontor GmbH, Roth ²⁾	100,0	4.556	12.508	20
Nutricheem Diät + Pharma GmbH, Roth ²⁾	100,0	30.440	51.645	347
TransCare Service GmbH, Neuwied	100,0	1.520	13.485	135
Europa				
Aesculap Chifa Sp. z o.o., Nowy Tomyśl/Polen	98,9	130.542	178.499	2.189
Aesculap SAS, Chaumont/Frankreich	100,0	12.205	14.243	120
Avitum S.r.l., Timișoara/Rumänien	94,0	5.582	24.599	545
B. Braun Adria d.o.o., Zagreb/Kroatien	36,0	13.220	16.153	36
B. Braun Austria Ges. m.b.H., Maria Enzersdorf/Österreich	60,0	71.705	64.849	143
B. Braun Avitum France SAS, Gradignan/Frankreich	94,0	16.758	0	0
B. Braun Avitum Hungary Egészségügyi Szolgáltató Zrt., Budapest/Ungarn	94,0	20.411	30.643	706
B. Braun Avitum Italy S.p.A., Mirandola/Italien	94,0	36.981	78.039	365
B. Braun Avitum Poland Sp.z o.o., Nowy Tomyśl/Polen	95,1	12.056	34.106	574
B. Braun Avitum Russland Clinics OOO, Sankt Petersburg/Russland	94,0	4.287	29.967	787
B. Braun Avitum Russland OOO, Sankt Petersburg/Russland	94,0	61.067	67.825	54
B. Braun Avitum s.r.o., Bratislava/Slowakei	93,7	2.345	16.059	248
B. Braun Avitum s.r.o., Prag/Tschechien	93,7	5.410	32.947	425
B. Braun Avitum Servicios Renales S.A., Rubí (Barcelona)/Spanien	96,4	12.779	15.101	202
B. Braun Avitum Turkey Sanayi Ticaret Anonim Şirketi, Ankara/Türkei	94,0	4.575	4.848	17
B. Braun Avitum (UK) Ltd., Sheffield/England	94,0	3.402	27.654	248
B. Braun Hospicare Ltd., Co. Sligo/Irland	100,0	-6.738	11.067	117
B. Braun Medical AB, Danderyd/Schweden	100,0	2.757	50.668	59

Name und Sitz der Gesellschaft	Stand per 31.12.2018			Mitarbeiter 5)
	Anteil am Kapital in % 1)	Eigenkapital in Tsd. Euro	Umsatzerlöse in Tsd. Euro	
B. Braun Medical AG, Sempach/Schweiz	51,0	250.278	309.238	983
B. Braun Medical A/S, Frederiksberg/Dänemark	100,0	3.704	27.565	35
B. Braun Medical A/S, Vestskogen/Norwegen	100,0	1.315	22.602	36
B. Braun Medical B.V., Oss/Niederlande	100,0	9.505	67.029	155
B. Braun Medical EOOD, Sofia/Bulgarien	60,0	5.196	14.823	76
B. Braun Medical International S.L., Rubi/Spanien	100,0	151.806	9.607	25
B. Braun Medical Kft., Budapest/Ungarn	60,0	34.743	93.457	1.345
B. Braun Medical Lda., Barcarena/Portugal	100,0	35.397	57.027	146
B. Braun Medical LLC, Sankt Petersburg/Russland	100,0	39.089	135.672	487
B. Braun Medical Ltd., Dublin/Irland	100,0	5.111	29.682	56
B. Braun Medical Ltd., Sheffield/England	100,0	57.438	169.400	598
B. Braun Medical N.V., Diegem/Belgien	100,0	2.404	38.616	76
B. Braun Medical Oy, Helsinki/Finnland	100,0	5.109	42.730	52
B. Braun Medical S.A., Rubi/Spanien	100,0	276.405	284.076	1.383
B. Braun Medical S.A.S., Saint-Cloud/Frankreich	100,0	107.125	345.296	1.301
B. Braun Medical s.r.o., Bratislava/Slowakei	70,0	9.770	26.961	31
B. Braun Medical s.r.o., Prag/Tschechien	70,0	26.587	75.235	207
B. Braun Medikal Dis Ticaret A.S., Sariyer Istanbul/Türkei	100,0	2.905	28.695	139
B. Braun Milano S.p.A., Milano/Italien	100,0	37.478	130.732	236
B. Braun Sterilog (Birmingham) Ltd., Sheffield/England	100,0	-2.478	12.943	213
B. Braun Sterilog (Yorkshire) Ltd., Sheffield/England	100,0	-2.598	8.925	152
B. Braun Surgical SA, Rubi/Spanien	100,0	152.954	193.692	957
B. Braun VetCare S.A., Rubi/Spanien	100,0	10.201	13.590	27
Gematek OOO, Sankt Petersburg/Russland	100,0	14.567	11.548	225
LLC MCP-Medicare, Sankt Petersburg/Russland	94,0	3.548	16.829	368
LLC "Nephros", Krasnodar/Russland	52,2	8.612	17.371	335
SC B. Braun Medical S.R.L., Remetea Mare/Rumänien	62,6	4.672	29.938	100
Suturex Et Renodex S.A.S., Sarlat/Frankreich	100,0	19.145	20.477	182
Nordamerika				
Aesculap Inc., Center Valley/USA	95,5	126.619	207.405	500
Aesculap Implant Systems LLC, Center Valley/USA	95,5	-40.209	45.668	102
B. Braun Interventional Systems Inc., Bethlehem/USA	95,5	39.469	39.754	49
B. Braun Medical Inc., Bethlehem/USA	95,5	530.449	1.115.677	5.864
B. Braun of America Inc., Bethlehem/USA	95,5	63.628	0	0
B. Braun of Canada Ltd., Mississauga/Kanada	95,5	3.880	18.583	19
Central Admixture Pharmacy Services Inc., Santa Fe Springs/USA	95,5	131.366	230.524	660
Asien-Pazifik				
Ahlcon Parenterals (India) Limited., Neu-Delhi/Indien	96,1	3.028	19.562	881
B. Braun Aesculap Japan Co. Ltd., Tokio/Japan	100,0	58.513	131.839	591
B. Braun Australia Pty. Ltd., Sydney/Australien	100,0	17.517	63.265	117
B. Braun Avitum Philippines Inc., Taguig City/Philippinen	100,0	15.822	42.073	365
B. Braun Avitum (Shanghai) Trading Co. Ltd., Shanghai/China	94,0	21.102	148.040	344

Name und Sitz der Gesellschaft	Stand per 31.12.2018			Mitarbeiter 5)
	Anteil am Kapital in % 1)	Eigenkapital in Tsd. Euro	Umsatzerlöse in Tsd. Euro	
B. Braun Korea Co. Ltd., Seoul/Republik Korea	100,0	17.114	79.233	140
B. Braun Medical (H.K.) Ltd., Hongkong/China	100,0	54.832	85.752	32
B. Braun Medical (India) Pvt. Ltd., Mumbai/Indien	100,0	16.476	60.784	931
B. Braun Medical Industries Sdn. Bhd., Pulau Pinang/Malaysia	100,0	578.385	493.105	7.723
B. Braun Medical (Shanghai) International Trading Co. Ltd., Shanghai/China	100,0	36.890	263.991	1.095
B. Braun Medical Supplies Inc., Taguig City/Philippinen	100,0	15.090	30.100	180
B. Braun Medical Supplies Sdn. Bhd., Petaling Jaya/Malaysia	100,0	30.287	46.073	161
B. Braun Medical (Suzhou) Company Limited, Suzhou/China	100,0	20.831	53.319	485
B. Braun Pakistan (Private) Ltd., Karatschi/Pakistan	100,0	-2.364	19.761	131
B. Braun Singapore Pte. Ltd., Singapur/Singapur	100,0	62.215	26.642	49
B. Braun Taiwan Co. Ltd., Taipeh/Taiwan	100,0	5.149	22.540	46
B. Braun (Thailand) Ltd., Bangkok/Thailand	100,0	14.237	33.576	142
B. Braun Vietnam Co. Ltd., Hanoi/Vietnam	100,0	72.329	88.951	1.264
PT. B. Braun Medical Indonesia, Jakarta/Indonesien	99,0	64.344	50.883	514
Lateinamerika				
B. Braun Aesculap de México S.A. de C.V., Mun. Santa Cruz Atizapán/Mexiko	100,0	16.375	30.326	275
B. Braun Medical de México S.A.P.I. DE C.V., Mun. Santa Cruz Atizapán/Mexiko	100,0	4.779	18.971	53
B. Braun Medical Peru S.A., Lima/Peru	100,0	18.411	30.673	453
B. Braun Medical S.A., Bogotá/Kolumbien	100,0	10.808	37.135	261
B. Braun Medical S.A., Buenos Aires/Argentinien	100,0	-834	31.433	324
B. Braun Medical S.A., Quito/Ecuador	100,0	14.928	24.442	122
B. Braun Medical SpA, Santiago de Chile/Chile	86,1	11.245	49.675	168
Laboratorios B. Braun S.A., São Gonçalo/Brasilien	100,0	121.408	152.117	1.447
Afrika und Naher Osten				
B. Braun Avitum (Pty) Ltd., Johannesburg/Südafrika	100,0	3.624	13.023	330
B. Braun Medical (Pty) Ltd., Johannesburg/Südafrika	100,0	5.960	53.240	322
E. Owen and Partners, Johannesburg/Südafrika	100,0	-126	20.714	14
Übriger Anteilsbesitz				
Babolat VS, Lyon/Frankreich ³⁾	33,3	70.408	119.337	210
Medical Service und Logistik GmbH, Recklinghausen ³⁾	50,0	466	466	8
Rhön-Klinikum AG, Bad Neustadt an der Saale ^{3) 4)}	25,2	1.155.909	928.498	16.829
Schölly Fiberoptic GmbH, Denzlingen ³⁾	28,0	34.403	145.904	375

1) Durchgerechneter Anteil

2) Gesellschaften mit Ergebnisabführungsvertrag

3) At Equity konsolidiert

4) Werte aus dem veröffentlichten Q3-Zwischenbericht

5) Durchschnitt

Die Werte entsprechen den gemäß IAS/IFRS aufgestellten Abschlüssen. Die Umrechnung der Beträge der ausländischen Unternehmen erfolgt für das Eigenkapital mit dem Mittelkurs am 31.12. und für den Umsatz mit dem Durchschnittskurs des Berichtsjahres.

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS

An die B. Braun Melsungen Aktiengesellschaft, Melsungen

PRÜFUNGSURTEILE

Wir haben den Konzernabschluss der B. Braun Melsungen Aktiengesellschaft, Melsungen, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2018, der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der B. Braun Melsungen Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2018 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2018 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

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

GRUNDLAGE FÜR DIE PRÜFUNGSURTEILE

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

VERANTWORTUNG DER GESETZLICHEN VERTRETER UND DES AUFSICHTSRATS FÜR DEN KONZERNABSCHLUSS UND DEN KONZERNLAGEBERICHT

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

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

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

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

VERANTWORTUNG DES ABSCHLUSSPRÜFERS FÜR DIE PRÜFUNG DES KONZERNABSCHLUSSES UND DES KONZERNLAGEBERICHTS

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der

zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

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

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, 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 wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben.
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis

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

- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- holen wir ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

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

Kassel, den 25. Februar 2019

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Peter Bartels
Wirtschaftsprüfer

Michael Conrad
Wirtschaftsprüfer

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat der B. Braun Melsungen AG hat die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und die Geschäftsführung beratend begleitet und überwacht.

In vier ordentlichen Sitzungen wurde der Aufsichtsrat vom Vorstand über die aktuelle Geschäftsentwicklung des Unternehmens, seinen finanziellen Status und wesentliche Investitionsvorhaben informiert.

Besondere Themen der Aufsichtsratsberatungen waren Berichte zu laufenden Großprojekten, zum aktuellen Stand der Investitionen und Kostenstrukturen, die Vorstellung der Strategie und der Innovationen der Sparte Aesculap und der Kooperation mit Start-ups. Ferner wurde ein Überblick über die Investitionen der letzten fünf Jahre gegeben, die Strategien bei Akquisitionen und die Vorbereitung auf den Brexit in Großbritannien besprochen sowie die Entwicklung der Hospital Care Core-Produkte vorgestellt. Außerdem hat der Aufsichtsrat den Personalbericht 2017 entgegengenommen. Der Aufsichtsrat hat die Ergebniserwartung 2018 diskutiert und verabschiedet sowie über satzungsmäßig zustimmungspflichtige Geschäfte beraten.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats stand darüber hinaus mit dem Vorsitzenden des Vorstands in regelmäßigem Informations- und Gedankenaustausch über wesentliche Geschäftsentwicklungen der Gesellschaft und des Konzerns sowie anstehende Entscheidungen.

Auch in diesem Jahr führte der Aufsichtsrat auf freiwilliger Basis eine Effizienzprüfung durch. Diese

vom Aufsichtsrat vorgenommene Selbstevaluation hat ergeben, dass der Aufsichtsrat effizient organisiert ist und dass das Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat als sehr gut beurteilt wird.

Gegenstand der zwei Beratungen des Prüfungsausschusses waren insbesondere der vom Vorstand aufgestellte Jahres- und Konzernabschluss 2018 der B. Braun Melsungen AG, die aktuelle Geschäftsentwicklung sowie das Abarbeiten von Prüfungsfeststellungen. Ferner wurde der Jahresbericht der Internen Revision zu durchgeführten Prüfungen sowie der Prüfungsplan und dessen Schwerpunkte behandelt. Außerdem hat der Prüfungsausschuss den Compliance-Bericht der B. Braun Melsungen AG sowie den Risikobericht des Vorstands entgegengenommen. Ebenfalls wurde die Planung der Jahresabschlussprüfung vorgestellt. Zu diesen Themen hat der Prüfungsausschuss im Rahmen der Aufsichtsratssitzungen berichtet und seine Empfehlungen ausgesprochen.

Der Personalausschuss des Aufsichtsrats hat 2018 vier Mal getagt. In seiner Sitzung vom 20. März 2018 hat er dem Aufsichtsrat die Zuteilung der Genussrechte nach dem B. Braun Incentive Scheme an die Mitglieder des Vorstandes sowie einen Beschluss zu den Zielvereinbarungen der einzelnen Vorstandsmitglieder vorgeschlagen. Der Aufsichtsrat hat der Zuteilung und dem Beschluss in seiner Sitzung am 20. März 2018 zugestimmt. In seiner Sitzung am 10. Juli 2018 hat der Personalausschuss dem Aufsichtsrat die Wiederbestellungen von Frau Anna Maria Braun und Frau Dr. Annette Beller als ordentliche Vorstandsmitglieder bis zum 31. März 2024 empfohlen; der Aufsichtsrat ist dieser Empfehlung in seiner darauffolgenden Sitzung gefolgt.



→ vorn von links:

MICHAEL GUGGEMOS*
Sprecher der Geschäftsführung
der Hans-Böckler-Stiftung,
Düsseldorf

KATHRIN DAHNKE
Mitglied des Vorstands der
Wilh. Werhahn KG, Neuss

ALEXANDRA FRIEDRICH*
Stellv. Betriebsratsvor-
sitzende der B. Braun
Melsungen AG, Melsungen

BARBARA BRAUN-LÜDICKE
Kauffrau, Melsungen

**PROF. DR. H. C.
LUDWIG GEORG BRAUN**
Vorsitzender, ehem. Vorstandsvor-
sitzender der B. Braun Melsungen
AG, Melsungen

RAINER HEPKE*
Vorsitzender des Gesamtbetriebs-
rats der B. Braun Melsungen AG,
Melsungen

MANFRED HERRES*
Direktor Produktion B. Braun
Avitum der B. Braun Melsungen AG,
Melsungen

EDELTRAUD GLÄNZER*
Mitglied des geschäftsführenden
Hauptvorstands der IG BCE,
Hannover

→ hinten von links:

MIKE SCHWARZ*
Freigestellter Betriebsrat der
B. Braun Melsungen AG, Melsungen

PROF. DR. THOMAS RÖDDER
Steuerberater und Wirtschafts-
prüfer, Partner der Sozietät Flick
Gocke Schaumburg, Bonn

PETER HOHMANN*
Stellv. Vorsitzender, Konzern-
betriebsratsvorsitzender des
B. Braun-Konzerns Deutschland,
Betriebsratsvorsitzender
der B. Braun Melsungen AG,
Melsungen

PROF. DR. OLIVER SCHNELL
Gründer und Geschäftsführer der
Sciarc GmbH, Baierbrunn

**PROF. DR. DR. H. C.
MARKUS W. BÜCHLER**
Ärztlicher Direktor der Abteilung
für Allgemeine, Viszerale und
Transplantationschirurgie am
Universitätsklinikum Heidelberg

EKKEHARD RIST*
Stellv. Konzernbetriebsratsvorsit-
zender des B. Braun-Konzerns
Deutschland, Betriebsratsvorsitzen-
der der Aesculap AG, Tuttlingen

HANS-CARSTEN HANSEN
Ehem. President of Human
Resources der BASF SE,
Ludwigshafen

DR. JOACHIM RAUHUT
Ehem. Mitglied des Vorstands der
Wacker Chemie AG, München

* gewählt von Arbeitnehmern

In seiner Sitzung am 18. Oktober 2018 hat der Personalausschuss dem Aufsichtsrat die Wiederbestellung von Herrn Prof. Dr. Heinz-Walter Große als ordentliches Vorstandsmitglied sowie Vorstandsvorsitzenden und Arbeitsdirektor bis zum 31. März 2019 vorschlagen. Weiterhin hat der Personalausschuss in dieser Sitzung dem Aufsichtsrat empfohlen, Frau Anna Maria Braun ab dem 1. April 2019 für die Dauer ihrer Vorstandsbestellung zur Vorstandsvorsitzenden und Arbeitsdirektorin zu berufen; der Aufsichtsrat hat die Beschlüsse entsprechend in seiner darauffolgenden Sitzung gefasst und die Bestellungen bestätigt. Insbesondere Beratungen über allgemeine Personalthemen waren zusätzliche Bestandteile der Personalausschuss-Sitzungen 2018.

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss sowie der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2018 der B. Braun Melsungen AG, der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht sind von der PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Kassel, die in der Hauptversammlung am 20. März 2018 zum Abschlussprüfer bestellt worden war, geprüft worden. Der Abschlussprüfer hat keine Einwendungen erhoben und dies mit uneingeschränkten Bestätigungsvermerken testiert.

Der Abschlussprüfer hat an den Beratungen des Aufsichtsrats und des Prüfungsausschusses über den Jahresabschluss und den Konzernabschluss teilgenommen und über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung berichtet. Die vom Aufsichtsrat vorgenommene Prüfung des Jahresabschlusses, des Lageberichts und des Vorschlags für die Verwendung des Bilanzgewinnes der B. Braun Melsungen AG sowie des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts gibt in Übereinstimmung mit den Erge-

bnissen der Abschlussprüfungsberichte zu Beanstandungen keinen Anlass. Wir haben daher den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss gebilligt, der damit gemäß § 172 AktG festgestellt ist.

Der Aufsichtsrat schließt sich dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzergebnisses an.

Der Vorstand hat gemäß § 312 AktG für das Geschäftsjahr 2018 einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen erstellt. Der Aufsichtsrat hat diesen Bericht geprüft; Beanstandungen haben sich nicht ergeben. Der Abschlussprüfer hat den Bericht geprüft und folgenden Bestätigungsvermerk erteilt:

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass 1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind, 2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“

Der Aufsichtsrat ist mit dem Ergebnis der Prüfung des Abschlussprüfers einverstanden. Nach dem abschließenden Ergebnis der Prüfung durch den Aufsichtsrat sind gegen die im Bericht enthaltene Schlusserklärung des Vorstands keine Einwendungen zu erheben.

Der Aufsichtsrat spricht dem Vorstand für die gute und erfolgreiche Zusammenarbeit und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des B. Braun-Konzerns für die erbrachten Leistungen im Berichtszeitraum seinen Dank aus.

Melsungen, im März 2019
Der Aufsichtsrat

GLOSSAR

A

Active Sourcing

Maßnahmen zur Identifizierung vielversprechender Mitarbeiter auf dem externen Arbeitsmarkt.

Aneurysmen-Clips

Produkt zur Abklemmung von Aneurysmen (Arterienverengung), einer Erweiterung des Querschnitts von Schlagadern infolge angeborener oder erworbener Wandveränderungen.

Angioplastie

Erweiterung eines verengten Blutgefäßes durch einen in das Gefäßsystem eingeführten Katheter.

Apherese

Blutreinigungsverfahren zur Entgiftung einzelner Bestandteile (Fette, Immunkörper oder Gifte) aus dem Blut.

Artificial Intelligence

Zu deutsch Künstliche Intelligenz; ist ein Teilgebiet der Informatik, welches sich mit der Automatisierung intelligenten Verhaltens und dem maschinellen Lernen befasst.

ASEAN

Verband Südostasiatischer Nationen (Association of Southeast Asian Nations), mit Sitz in Jakarta zur Verbesserung der wirtschaftlichen, politischen und sozialen Zusammenarbeit. Beschäftigt sich mittlerweile auch mit Sicherheits-, Kultur- und Umweltfragen.

Asset Backed Securities (ABS)

Wertpapiere (Schuldverschreibungen), die durch

einen Bestand an Forderungen abgesichert sind.

B

BG RCI

Berufsgenossenschaft Rohstoffe und chemische Industrie.

Biologisierung

Zusammenführung von technischen und biologischen Komponenten innerhalb eines Geräts oder eines medizinischen Prozesses.

BIP

Kurzbezeichnung für Bruttoinlandsprodukt.

Blended Learning

Lernmodell, in dem computergestütztes Lernen und klassischer Unterricht kombiniert werden.

Brexit

Austritt des Vereinigten Königreichs aus der Europäischen Union.

C

Cash Pooling

Instrument des Finanzmanagements zum Konzerninternen Liquiditätsausgleich.

Centers of Excellence (CoEs)

Zentren innerhalb der globalen B. Braun-Organisation, in denen Forschung, Entwicklung, Produktion und Zulassung für bestimmte Produktgruppen gebündelt sind.

CIW

Kennzahl. Kurzbezeichnung für Coverage in Weeks. Zeitraum der Lieferfähigkeit in Wochen, gedeckt durch den aktuellen Lagerbestand an Waren.

Code of Conduct

Synonym für Verhaltenskodex. Er setzt die Rahmenbedingungen im Unternehmen für die weltweiten Aktivitäten und definiert das ethisch korrekte Verhalten jedes Mitarbeiters im Sinne des globalen B. Braun Compliance Management Systems.

Cognitive Computing

Technologie der Künstlichen Intelligenz zur Simulierung menschlicher Denkprozesse. Ziel ist es, auf Basis von Erfahrungen eigene Lösungen und Strategien zu entwickeln. Die Systeme interagieren in Echtzeit mit ihrem Umfeld und verarbeiten große Datenmengen.

Compliance

Synonym für Regeltreue. Der Begriff steht für die Einhaltung von Regeln, Gesetzen und freiwilligen Kodizes in einem Unternehmen.

Compounding

Herstellung von patientenspezifischen Lösungen.

Corporate Governance

Ordnungsrahmen für die Leitung und Überwachung eines Unternehmens, welcher maßgeblich durch den Gesetzgeber und die Eigentümer des Unternehmens festgelegt wird.

D

Derivative Finanzinstrumente

Hier handelt es sich um Termingeschäfte, deren Preis bzw. Kurs von einem ihnen jeweilig zugrunde liegenden Marktgegenstand als Basiswert (Underlying) abgeleitet wird.

Dialyse

Ein Blutreinigungsverfahren, welches bei Nierenversagen zum Einsatz kommt.

Disaster-Recovery-Plan

Definierter Plan zum Umgang eines Unternehmens mit einem möglichen Desaster, um Auswirkungen zu minimieren und geschäftskritische Prozesse schnell fortführen zu können.

DPO

Kennzahl. Kurzbezeichnung für Days Payables Outstanding. Beschreibt den Zeitraum zwischen dem Rechnungseingang und dem Zahlungsausgang.

DSO

Kennzahl. Kurzbezeichnung für Days Sales Outstanding (Außenstandsdauer). Beschreibt den Zeitraum zwischen der Rechnungsstellung und dem Zahlungseingang.

Dual Sourcing

Element der Beschaffungsstrategie, bei dem das gleiche Gut von verschiedenen Lieferanten bezogen wird, um das Risiko von Lieferausfällen zu minimieren.

E

EBIT

Kennzahl. Kurzbezeichnung für Earnings before Interest and Taxes. Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern.

EBITDA

Kennzahl. Kurzbezeichnung für Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization. Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen.

EBITDA-Marge

Kennzahl. Prozentualer Anteil der Kennzahl EBITDA am Umsatz.

E-Health

Sammelbegriff für den Einsatz digitaler Technologien im Gesundheitswesen.

Elastomerische Pumpe

Infusionspumpe zum einmaligen Gebrauch, die unabhängig von externen Energiequellen die sichere und unkomplizierte Infusion von Medikamenten zu Hause ermöglicht.

EN ISO 9001

Eine internationale Norm, die weltweit anerkannte Anforderungen an ein Qualitätsmanagementsystem festlegt.

Endoprothese

Ein Implantat, das dauerhaft im Körper verweilt.

Endoskopie

Betrachtung von Körperhöhlenräumen und Hohlorganen mittels kleiner, röhrenförmiger optischer Geräte.

Equity-Methode

Methode zur Bilanzierung bestimmter langfristiger Beteiligungen im Jahresabschluss einer Gesellschaft, die am stimmberechtigten Kapital einer anderen Gesellschaft beteiligt ist. Dabei wird der Beteiligungsbuchwert, ausgehend von den Anschaffungskosten der Beteiligung, laufend an die Entwicklung des Eigenkapitals am beteiligten Unternehmen angepasst.

EU

Europäische Union – Verbund von derzeit 28 Mitgliedsstaaten.

EZB

Europäische Zentralbank – Zentralbank der 19 Mitgliedstaaten der Europäischen Union, die den Euro eingeführt haben.

F

FDA

Kurzbezeichnung für Food & Drug Administration. Die FDA ist eine US-amerikanische Behörde für Nahrungsmittel- und Arzneimittelsicherheit.

Fiskalpolitik

Wirtschaftspolitisches Instrument des Staates zur Beeinflussung konjunktureller Schwankungen mit Hilfe von Steuern und Staatsausgaben.

Force Majeur

Synonym für den Begriff „Höhere Gewalt“. Diese liegt vor, wenn der Schadensgrund nicht in der Natur der gefährdeten Sache liegt und das Ereignis nicht durch zumutbare Sorgfalt abzuwenden ist.

G

Geldpolitik

Wirtschaftspolitische Maßnahmen der Zentralbank zur Beeinflussung konjunktureller Schwankungen, z. B. durch die Anhebung oder Senkung des Leitzinssatzes.

Goodwill

Stellt einen immateriellen Vermögensposten im Unternehmen dar, der aus dem entgeltlichen Kauf eines anderen Unternehmens oder von Unternehmensanteilen resultiert.

H

Hämodialyse

Ein spezielles Blutreinigungsverfahren. Anwendung des Prinzips des Konzentrationsausgleichs kleinmolekularer Substanzen zweier

Flüssigkeiten, die durch eine semipermeable (teilweise durchlässige) Membran getrennt sind.

Heparin

Wirkstoff, der verhindert, dass das Blut im Körper gerinnt.

Herz-Thorax-Chirurgie

Organchirurgie im Bereich des Brustkorbes.

I

IAS

Kurzbezeichnung für International Accounting Standards. Internationale Rechnungslegungsvorschriften für Unternehmen, herausgegeben vom International Accounting Standards Board (IASB).

IEC/TR 62653

Richtlinie zur sicheren Verwendung medizinischer Mittel in der Hämodialyse. Guideline for safe operation of medical equipment used for hemodialysis treatment.

IFRS

Kurzbezeichnung für International Financial Reporting Standards. Internationale Rechnungslegungsvorschriften für Unternehmen, herausgegeben vom International Accounting Standards Board (IASB).

Internet of Things (IoT)

Sammelbegriff für Technologien einer globalen Infrastruktur der Informationsgesellschaften, die es ermöglicht, physische und virtuelle Gegenstände miteinander zu vernetzen und sie durch Informations- und Kommunikationstechniken zusammenarbeiten zu lassen.

Interventionelle Medizin

Therapieform, die ein akutes, dringliches Einschreiten in den Krankheitsverlauf erfordert.

ISO/IEC 27001

ISO 27001 ist eine internationale Norm für Informationssicherheit in privaten, öffentlichen oder gemeinnützigen Organisationen. Sie beschreibt die Anforderungen für das Einrichten, Realisieren, Betreiben und Optimieren eines dokumentierten Informationssicherheits-Management-systems.

ISO-Richtlinien

Richtlinien, die von der Internationalen Organisation für Normung (ISO) erarbeitet und veröffentlicht werden.

IWF

Kurzbezeichnung für Internationaler Währungsfonds. Der IWF ist eine Organisation der Vereinten Nationen mit Sitz in Washington, USA (auch IMF – International Monetary Fund).

K

KRITIS

IT-Sicherheitsgesetz zum Schutz kritischer Infrastrukturen.

L

Laparoskopie

Bauchspiegelung, bei der die Bauchhöhle und die darin liegenden Organe mit speziellen Endoskopen (Stablinsen-Optiken) durch kleine, vom Chirurgen geschaffene Öffnungen in der Bauchdecke sichtbar gemacht werden.

Lumbale und cervikale Pedikelschraubensysteme

Lumbal bedeutet „zum Lendenbereich gehörig“ bzw. „die Lende betreffend“. Cervikal bedeutet „den Nacken“ bzw. „die Halswirbel“ betreffend.

M

Medical Device Regulation (MDR)

Am 25. Mai 2017 ist eine neue Verordnung über Medizinprodukte (EU) 2017/745 in Kraft getreten. Diese wird auch als Medical Device Regulation (MDR) bezeichnet.

Miethke-Shunts

Künstliche Kurzschlussverbindung mit Flüssigkeitsübertritt zwischen getrennten Gefäßen oder Hohlräumen.

Minimalinvasive Zugänge

Operativer Eingriff mit den kleinstmöglichen Verletzungen von Haut und Weichteilen.

Multimorbidität

Gleichzeitiges Bestehen mehrerer Krankheiten bei einem Patienten.

N

NAFTA

Nordamerikanische Freihandelsabkommen (North American Free Trade Agreement) zwischen Kanada, den USA und Mexiko, welches eine Freihandelszone auf dem nordamerikanischen Kontinent bildet.

Nettofinanzschulden

Der Anteil an verzinslichem Fremdkapital, der nach Abzug sämtlicher vorhandener flüssiger Mittel noch geschuldet wird. Der B. Braun-Konzern berechnet die Nettofinanzschulden wie folgt: Finanzverbindlichkeiten abzüglich flüssiger Mittel und Wertpapiere.

Niereninsuffizienz

Unterfunktion einer oder beider Nieren.

O

OHSAS 18001

Kurzbezeichnung für Occupational Health and Safety Assessment Series. OHSAS 18001 ist eine Norm, die anerkannte Anforderungen an ein Arbeitsschutzmanagementsystem festlegt.

Onkologie

Teilgebiet der Medizin, welches sich mit Tumorerkrankungen befasst.

P

Parenterale Ernährung

Künstliche Ernährung durch Infusionen zur Umgehung des Verdauungstrakts.

Payer Swap

Instrument zur Zinssicherung. Für die Zahlung eines festen Zinssatzes erhält man im Gegenzug einen variablen Zinssatz.

Penkanüle

Kanüle zur subkutanen (unter der Haut) Injektion einer voreingestellten Menge eines Medikaments mit Hilfe eines Injektionspens bzw. -geräts.

"Plan-Do-Check-Act"-Prozess

Die Systematik zur kontinuierlichen Verbesserung von Strukturen, Prozessen, Leistungen, Produkten.

Process Mining

Technik des Prozessmanagements, die es ermöglicht Businessprozesse auf Basis digitaler Spuren in IT-Systemen zu rekonstruieren und analysieren. Dazu werden die einzelnen Schritte des Prozesses im System gespeichert und zusammengefügt, um ihn in seiner Gesamtheit zu visualisieren.

R

Radiologie

Teilgebiet der Medizin, das sich mit der Anwendung elektromagnetischer Strahlen und (unter Einbezug etwa der Ultraschalldiagnostik) mechanischer Wellen zu diagnostischen, therapeutischen und wissenschaftlichen Zwecken befasst.

Regenerative Medizin

Wissenschaftsfach der Medizin, das sich mit der Therapie verschiedener Erkrankungen mit dem Hauptziel der Wiederherstellung und Reparatur von beschädigtem oder gänzlich zerstörtem Biomaterial wie Zellen, Gewebe, Knochen oder Organen beschäftigt.

RWI-Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung

Führendes Zentrum für wissenschaftliche Forschung und evidenzbasierte Politikberatung in Deutschland und Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft (vormals Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung).

S

Second Sourcing

Einkaufsstrategie, bei der zwei Produzenten oder Lieferanten für die Belieferung der gleichen Ware/des gleichen Guts qualifiziert werden.

Societas Europaea (SE)

Rechtsform für Aktiengesellschaften in der Europäischen Union und im Europäischen Wirtschaftsraum. Sie ermöglicht seit 2004 die Gründung von Gesellschaften innerhalb der EU nach weitgehend einheitlichen Rechtsprinzipien.

Stent

Eine Gefäßstütze, die in Hohlorgane eingeführt wird, um diese offen zu halten.

Stoma

Operativ geschaffene Verbindung zwischen einem Hohlorgan und der Haut mit einer Öffnung nach außen. Ein Stoma wird dauerhaft oder vorübergehend (passager) angelegt.

T

Telemedizin

Verschiedenartige ärztliche Versorgungskonzepte, bei denen medizinisch Leistungen der Gesundheitsversorgung in den Bereichen Diagnostik, Therapie, Rehabilitation und ärztliche Entscheidungsberatung über räumliche Entfernungen (oder zeitlichen Versatz) hinweg erbracht werden. Hierbei kommen Informations- und Kommunikationstechnologien zum Einsatz.

U

USMCA

Freihandelsabkommen zwischen den USA, Mexiko und Kanada, welches das bisherige NAFTA-Abkommen ablösen soll. Es ist derzeit unterzeichnet, aber nicht ratifiziert.

V

VCI

Kurzbezeichnung für Verband der Chemischen Industrie.

Viszeralchirurgie

Umfasst die operative Behandlung der Bauchorgane.

W

Working Capital (Umlaufvermögen)

Finanzkennzahl. Vorräte plus kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen minus kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

IMPRESSUM

B. BRAUN MELSUNGEN AG

Carl-Braun-Straße 1
34212 Melsungen
Deutschland
Tel. (0 56 61) 71-0
www.bbraun.de

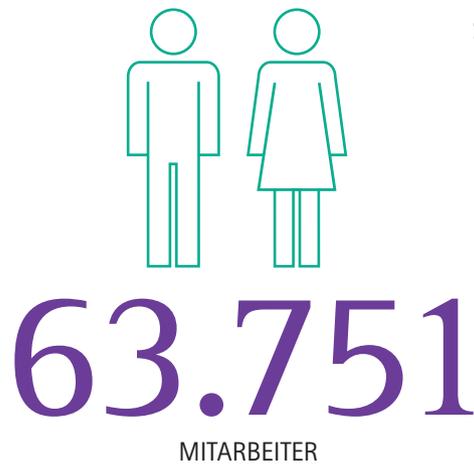
WEITERE INFORMATIONEN

Dr. Bernadette Tillmanns-Estorf
Direktorin Corporate Communications
und Corporate Human Resources
Stadtwaldpark, Haus 1
Todi-Allee
34212 Melsungen
Deutschland
Tel. (0 56 61) 71-16 30
E-Mail: presse@bbraun.com

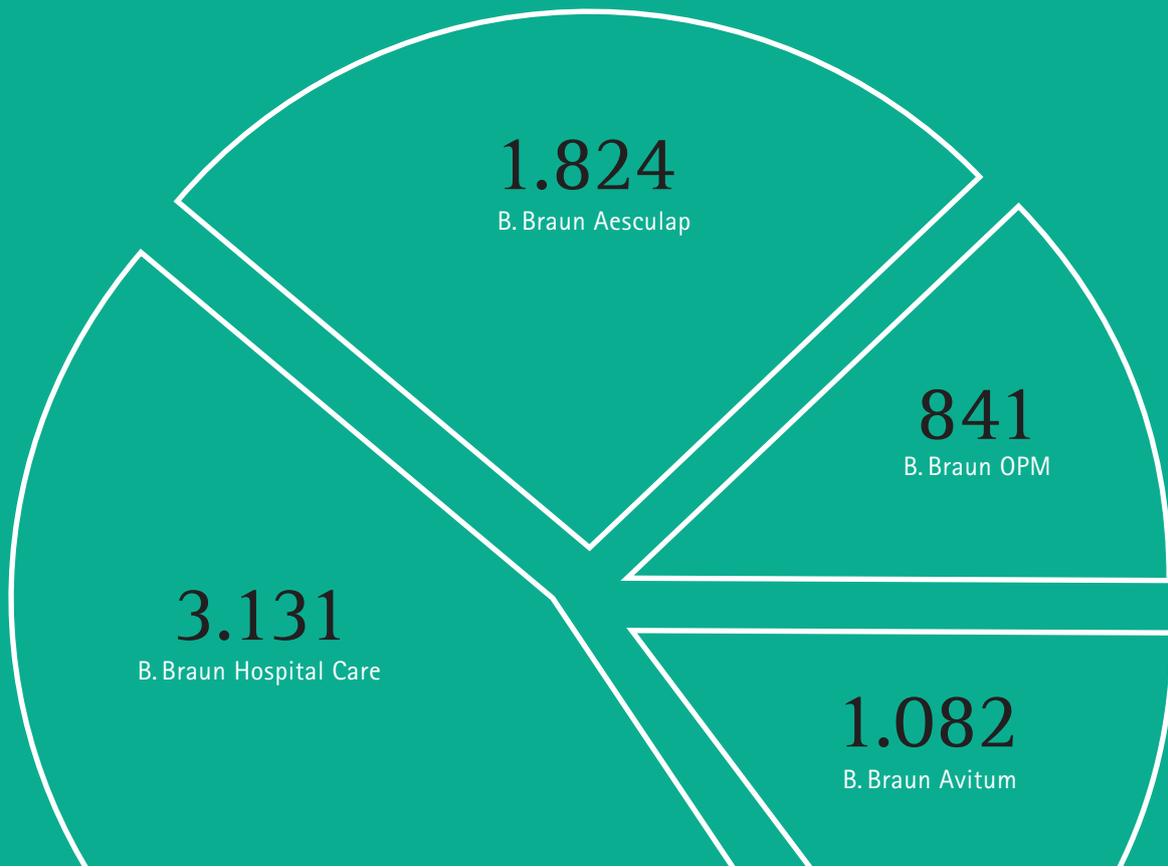
HINWEISE

Wir danken allen B. Braun-Mitarbeitern, die am Geschäftsbericht 2018 mitgewirkt haben. In diesem Bericht benutzen wir zur Vereinfachung meist nur die männliche Form. Es sind selbstverständlich alle Geschlechter gemeint. Wir sind überzeugt davon, dass der nachhaltigste Bericht der ist, der nicht gedruckt wird. Daher wird dieser Geschäftsbericht nur digital publiziert. Die Fotorechte liegen bei der B. Braun Melsungen AG.

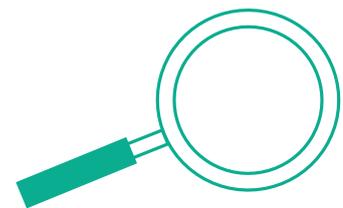
UMSATZ NACH REGIONEN (in Mio. €)



UMSATZ NACH SPARTEN (in Mio. €)



6.908,1
MILLIONEN € UMSATZ



352,0
MILLIONEN € FORSCHUNGS-
UND ENTWICKLUNGS-AUSGABEN



921,6
MILLIONEN € INVESTITIONEN



328,4
MILLIONEN €
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS

