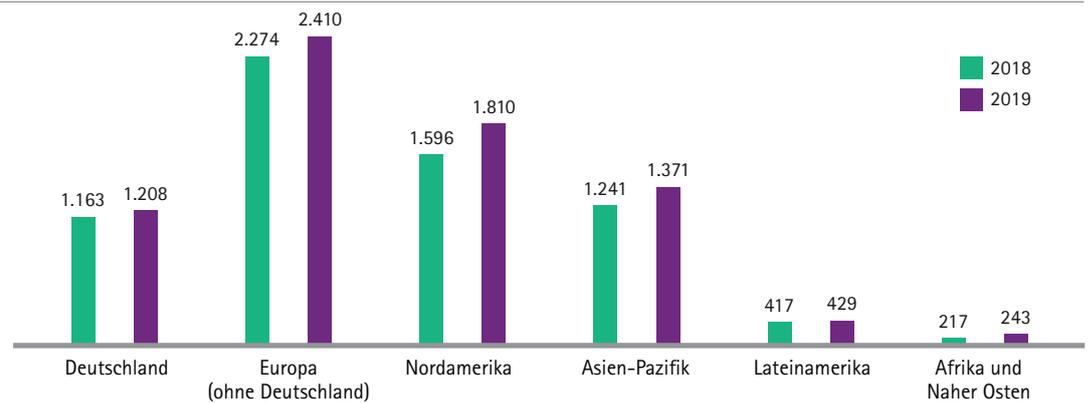


GESCHÄFTS 
BERICHT 2019

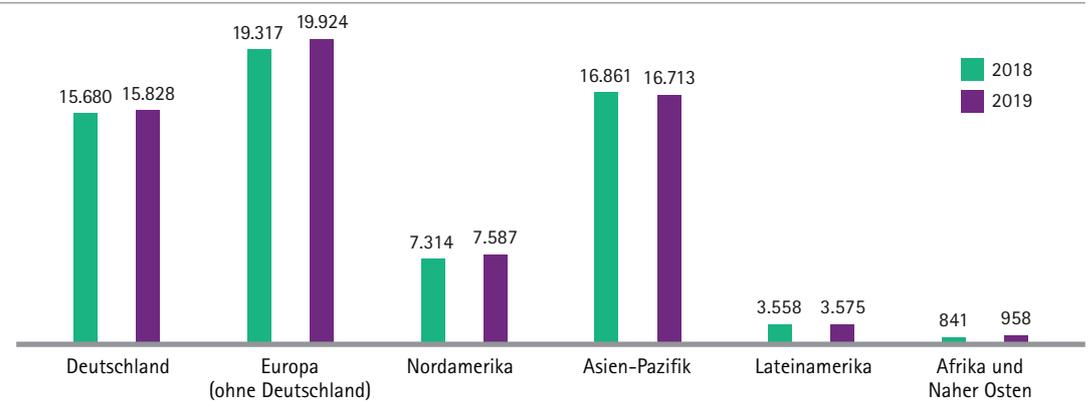
GEWINN- UND
VERLUSTRECHNUNG

	2018	2019	Veränderung in %
	Mio. €	Mio. €	
Umsatzerlöse	6.908,1	7.471,3	8,2
Umsatzkosten	3.971,9	4.444,9	11,9
Bruttoergebnis	2.936,2	3.026,5	3,1
Funktionskosten	2.403,0	2.551,1	6,2
Vertriebs- und Verwaltungskosten	2.079,5	2.186,6	5,2
Kosten für Forschung und Entwicklung	323,5	364,5	12,7
Ergebnis nach Funktionskosten	533,2	475,4	-10,8
Ergebnis vor Steuern (bereinigt)	451,6	400,2	-11,4
Konzernjahresüberschuss (bereinigt)	328,4	288,5	-12,2
EBIT (bereinigt)	520,6	480,0	-7,8
EBITDA	952,5	1.079,1	13,3

UMSATZ NACH REGIONEN
(in Mio. €)

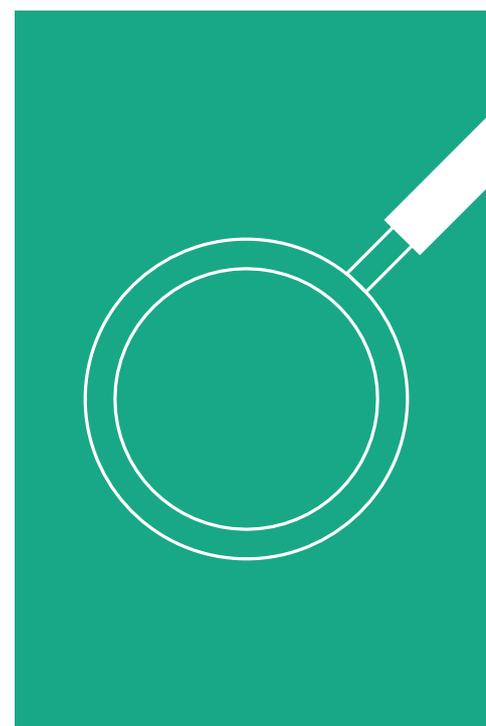


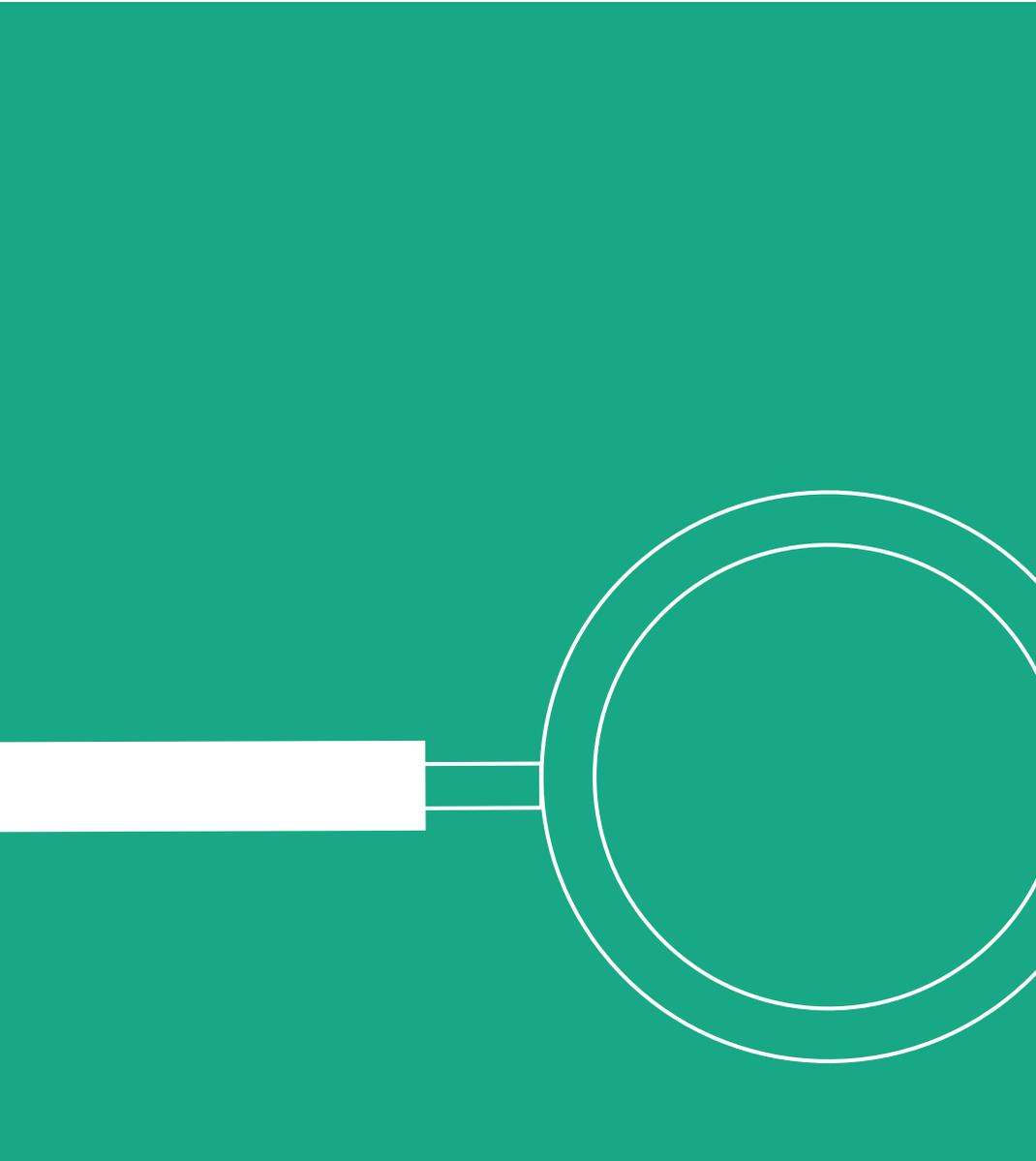
MITARBEITER*INNEN
NACH REGIONEN



INHALT

<hr/>	
MANAGEMENT	4
Vorstand	4
Gemeinsam neue Wege gehen	6
<hr/>	
LASSEN SIE UNS REDEN	8
Neue Perspektiven	8
Neue Freiheit	10
Neue Welt	12
<hr/>	
KONZERNLAGEBERICHT	14
<hr/>	
KONZERNABSCHLUSS	57
<hr/>	
BERICHT DES AUFSICHTSRATS	140





VORSTAND



(Vorn von links nach rechts)

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

DR. JOACHIM SCHULZ | Sparte Aesculap

ANNA MARIA BRAUN, LL.M. | Vorsitzende des Vorstands, Personal- und Rechtswesen, Arbeitsdirektorin

(Hinten von links nach rechts)

MARKUS STROTMANN | Sparte B. Braun Avitum

CAROLL H. NEUBAUER, LL.M. | Region Nordamerika

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

GEMEINSAM NEUE WEGE GEHEN

*Liebe Leser*innen,*

2019 war für B. Braun ein anspruchsvolles Jahr, in dem wir Chancen ergriffen und Veränderungen gestaltet haben. Es war ein Jahr, in dem unser Umsatz um acht Prozent auf über 7,4 Milliarden Euro gestiegen ist. Uns freut besonders, dass alle Sparten und Regionen an dieser positiven Entwicklung beteiligt waren. Das ist ein klares Zeichen dafür, dass wir unseren Kund*innen mit unseren Produkten und Dienstleistungen Lösungen für die Gesundheitsversorgung bieten und überzeugen.

Wir möchten unser Angebot weiter verbessern und dadurch auch in Zukunft wachsen. Daher haben wir 2019 Kapazitäten in unserem Kerngeschäft erweitert, zum Beispiel durch den Umbau unseres Standortes in Berlin, durch die Automatisierung der Nahtmaterial-Fertigung in Spanien und den Ausbau der Produktion von Kontinenzprodukten in Frankreich. Wir haben unser Investitionsprogramm in den USA vorangetrieben und unser Netz an Dialysezentren vergrößert.

Einen besonderen Fokus legten wir auf digitale Produktinnovationen, zum Beispiel auf vollvernetzte Infusionspumpen, ein Operationsmikroskop mit 3-D-Visualisierung oder auf unser neues Ultraschallsystem zur besseren Behandlung peripherer Nervenblockaden. Dialysepatient*innen erleben die Vorteile einer ambulanten Versorgung durch unser Heimdialyse-Konzept, über das wir hier berichten („Neue Freiheit“).

Unser Ergebnis 2019 liegt im Rahmen unserer Erwartungen, hat uns aber nicht zufriedengestellt. Belastet wurde es durch steigende regulatorische Anforderungen wie die Rückverfolgbarkeit von Arzneimitteln – „Track and Trace“ – und die neue europäische Regulierung für Medizinprodukte – „MDR“ („Neue Welt“). Weitere Ressourcen flossen in die Standardisierung und Harmonisierung unserer Produktions- und Vertriebsabläufe, um digitale Technologien besser zu nutzen.

Wie bereits 2019 werden wir auch 2020 unsere Ressourcen diszipliniert einsetzen und fokussiert Projekte im Kerngeschäft und Aufgaben unserer digitalen Transformation umsetzen. Helfen wird uns dabei die Standardisierung von Prozessen im Produktions-, Vertriebs- und Personalbereich. Das schafft Freiräume für weitere Innovationen, mit denen wir unsere



Kund*innen überzeugen können. Gemeinsam mit ihnen werden wir neue Wege gehen, die die Patient*innen und ihre Gesundheit weiter in den Mittelpunkt stellen („Neue Perspektiven“).



Durch diese spannende Zeit tragen uns über 64.000 engagierte und qualifizierte B. Braun-Mitarbeiter*innen. Ihre Vielfalt ist die Grundvoraussetzung, um Veränderungen aktiv zu gestalten. Auf allen neuen Wegen leitet uns „Sharing Expertise“ – der Austausch von Erfahrungen, Wissen und unterschiedlichen Perspektiven in einer transparenten, vertrauensvollen und wertschätzenden Unternehmenskultur.

Durch Innovation, Effizienz und Nachhaltigkeit werden wir auch in Zukunft aus eigener Kraft wachsen, um die Gesundheit von Menschen auf der ganzen Welt zu schützen und zu verbessern.

Anna Maria Braun
Vorsitzende des Vorstands

NEUE PERSPEKTIVEN

Der technologische und demografische Wandel stellt das Gesundheitssystem vor nie dagewesene Aufgaben. Um herauszufinden, in welchem Umfang Menschen im 21. Jahrhundert selbst für ihre Gesundheit verantwortlich sind, und was sie brauchen, um diese Verantwortung wahrzunehmen, luden wir Expert*innen aus Medizin, Krankenkassen und Gesundheitswirtschaft gemeinsam mit Patient*innen zu einem Workshop: Im Innovationslabor „Neue Denkerei“ in Kassel arbeitete der transdisziplinäre Expertenkreis ohne Denkverbote und Scheuklappen an neuen Lösungen für neue Herausforderungen.

Nur auf eine Nachfrage zu seiner Präsentation kennt Dr. Stefan Boesner keine Antwort. Gerade hat der Allgemeinmediziner und Universitätsprofessor aus Marburg mit Hilfe von Bildern, Folien und Legosteinen eine neue Idee vorgestellt, wie Patient*innen dazu gebracht werden können, sich besser um ihre Gesundheit zu kümmern. Das Produkt hat der 53-Jährige gemeinsam mit einer Krankenkassenvertreterin, einer Stoma-Patientin und einem IT-Unternehmer entwickelt. Wie das denn heißen soll, will die Workshop-Leiterin Zwetana Penova wissen. Boesner zuckt mit den Achseln. Scheint zu fragen: Ist das wichtig? Ist nicht viel interessanter, ob das Produkt in der Realität funktionieren würde? „Healthpal“, schlägt einer aus der Gruppe vor. Stefan Boesner lächelt. Nicht schlecht.

Sechs Stunden zuvor: Zehn Menschen aus ganz Deutschland treffen sich zum ersten Mal im Co-Creation-Space „Neue Denkerei“, einer ehemaligen Druckerei im Herzen von Kassel. Hohe Wände, schwere Stahlträger, viele Stellwände mit bunten Grafiken und Workshop-Materialien. Jeder der Teilnehmer*innen hat eine ganz besondere Expertise – Big Data, medizinisches Fachwissen, User Experience (UX), Philosophie, Management und vor allem: Lebenserfahrung. Die Fragen: Wie kann das System den einzelnen Menschen ermächtigen, seine Gesundheit zu bewahren? Und wie viel Verantwortung trägt überhaupt der Einzelne?

Große Fragen, auf die die Workshop-Teilnehmer*innen konkrete und überraschende Antworten finden wollen. Die Stifte werden gezückt, die Ideen werden an die Wand geworfen und geclustert. Der Bau von Prototypen beginnt.

Bildungsprogramme? Trainingsgeräte? Apps? Wenn Sie wissen wollen, welche Prototypen im Workshop entwickelt wurden – und wie Innovation in einem so komplexen Sektor wie der Gesundheitsbranche auch funktionieren kann ...

KLICKEN
SIE HIER





WAS DIE TEILNEHMER*INNEN ÜBER DEN WORKSHOP SAGEN

» Es ist eine paradoxe Situation: Allzu oft denken wir in Diskussionen rein lösungsorientiert. Aber durch diesen Tunnelblick fehlt uns die notwendige Kreativität, um wirklich neuartige Lösungen für Probleme zu finden.

Prof. Dr. Dr. Dr. Dominik Groß, Leiter des Instituts für Geschichte, Theorie und Ethik der Medizin an der Universität Aachen

» Wir wissen, was gut für die Gesundheit ist. Millionen Menschen tragen Fitnessarmbänder, nutzen Health-Apps, beziehen „Wissen“ von Dr. Google. Wir haben mehr Daten als jemals zuvor. Aber ziehen wir daraus auch die richtigen Schlüsse? Warum nutzen wir unser enormes Wissen nicht? Dafür müssen wir neue Wege gehen.

Dr. Meinrad Lugan, Mitglied im Vorstand der B. Braun SE, Vorstandsmitglied MedTech Europe und Vorstandsvorsitzender BV Med

» Wenn in Berlin über das Gesundheitssystem debattiert wird, kommen alle mit Rüstung und Helm und verteidigen ihre Partikularinteressen. Es war regelrecht befreiend, mit Expert*innen ohne diese Schranken zusammenzuarbeiten.

Dr. Julia Schröder, Leiterin Gesundheitsförderung, BKK Dachverband





NEUE FREIHEIT

Immer mehr Menschen führen Therapien zu Hause selbst durch, die bislang mit intensiven Krankenhausaufenthalten verbunden waren. Viele Patient*innen gewinnen damit die Macht über ihr Leben zurück – und schonen gleichzeitig die Ressourcen des Gesundheitssystems.

Claudia und Matthias Hatscher haben ein spezielles Hobby: Das Ehepaar in den Vierzigern liebt Marvel-Filme. Also gingen die beiden früher sehr oft ins Kino und sahen zusammen „Iron Man“ oder „Der unglaubliche Hulk“. Außerdem besuchten sie jedes Jahr die Kölner Spielemesse Gamescom. Ab 2018 wurde das fast unmöglich. Nach einem Herzinfarkt und aufgrund verschiedener Vorerkrankungen war Matthias' Nierenfunktion eingeschränkt. Die Transplantation einer Niere schlug fehl, er wurde dialysepflichtig ...

Wollen Sie wissen, wie Home-Care-Therapien weltweit Menschen neue Freiheit geben – und die Hatschers es wieder regelmäßig ins Kino schaffen?

KLICKEN
SIE HIER



WAS SAGEN EXPERTEN ZU THERAPIEN ZUHAUSE?

- » Die Heimdialyse hat auch aus medizinischer Sicht große Vorteile. Menschen, die ihre Therapie zu Hause machen, können fitter sein und bessere Werte haben als Patient*innen in Dialysezentren.

Simone Klein, bei B. Braun verantwortlich für den Heimhämodialyse-Service in Deutschland

- » Entscheidend für ein Gelingen einer Behandlung zu Hause ist, dass die Menschen nicht alleine sind. Es ist unabdingbar, dass sie Familie oder Freunde haben, die mithelfen, und außerdem kompetente Pflegekräfte, die die Behandlung überwachen.

Prof. Dr. Heike Spaderna, Professorin für Gesundheitspsychologie an der Universität Trier

- » Patient*innen, die von uns zu Hause betreut werden und ihre Infusionen selbst durchführen, haben nicht nur eine bessere Lebensqualität, sie leiden auch seltener unter Rückfällen ihrer jeweiligen Erkrankung, seltener unter Komplikationen und genesen insgesamt schneller.

Zbigniew Zapalowski, Business Manager B. Braun Sheffield und verantwortlich für das Projekt heimparenterale Ernährung in Großbritannien

NEUE WELT

Ab Mai 2020 soll in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union die EU-Medizinprodukte-Verordnung (MDR) gelten. Nach jahrelanger Diskussion in Brüssel wird das neue Regelwerk endgültig Realität. Und Hersteller, Behörden, Prüfstellen und Verbraucher*innen müssen sich in der neuen Landschaft orientieren. Wo stehen wir? Wird die Patientensicherheit durch die MDR erhöht? Oder doch eher die Innovationskraft der Branche geschwächt? Und: Was ist jetzt zu tun? Eine exklusive Umfrage auf allen Ebenen des Gesundheitssystems: Eine Reform. Sieben Stationen. Sieben Meinungen.

STATION 1: IDEE

Seit 2004 sitzt Andreas Schwab im Europäischen Parlament. Und fast genauso lang beschäftigt sich der CDU-Politiker schon mit der MDR. „Der Druck auf die Politik war enorm“, sagt Schwab, „und die Berichterstattung der Medien recht unsachlich. Das hat unsere Arbeit erschwert.“ Im Mai 2017 wurde die MDR verabschiedet. Nun soll die dreijährige Übergangsfrist für die ersten Produktklassen enden. Aber Andreas Schwab weiß, dass ihn das Thema noch lange beschäftigen wird.

» 2010 sorgten in Frankreich mangelhafte Brust-Implantate des Herstellers Poly Implant Prothèse für Aufruhr. Das Geschäftsgebahren dieser Firma entsprach auch damals nicht den Regeln. Allerdings hat der sogenannte PiP-Skandal deutlich gemacht, dass es an effizienten Kontrollen fehlte. Durch die MDR gibt es nun erstmals eine einheitliche Regelanwendung in Europa. Außerdem gibt es unangemeldete Kontrollen. [...] Wir müssen sicherstellen, dass alle Produkte dem modernsten Standard entsprechen, um die bestmögliche Patientensicherheit zu garantieren. Schon vor einiger Zeit habe ich zu Bedenken gegeben, dass das Europäische Parlament im Hinblick auf die Fristen zur Umsetzung zu ambitioniert war. Aber hier wurde inzwischen nachgebessert. Was wir in der Umsetzung der MDR brauchen, ist eine Kombination aus Ordentlichkeit und Schnelligkeit. «



IDEE



PRÜFSTAND



PROZESSE



MITTELSTAND



STRATEGIE

STATION 2: STRATEGIE

Ende 2019 verschob die Europäische Kommission die Fristen, innerhalb derer sogenannte Klasse 1-Produkte wie OP-Instrumente nach der neuen Verordnung zertifiziert werden müssen. Aber hilft das den Herstellern weiter? Der B. Braun-Bereich Aesculap stellt seit 1867 Medizinprodukte in Tuttlingen her. B. Braun-Vorstand Dr. Joachim Schulz erklärt hier, warum es keinen Weg zurück gibt.

» Die MDR hat auch Vorteile: Zum Beispiel finde ich es gut, dass sich Hersteller bei der Zulassung von Klasse 3-Produkten wie Implantaten nicht mehr rein auf das Äquivalenzprinzip berufen können, sondern klinische Prüfungen durchführen müssen. Wenn wir aber nachweisen sollen, dass ein chirurgisches Scheren-Modell, das wir seit über 100 Jahren so produzieren und ausliefern, durch Dampfsterilisation keimfrei gemacht werden kann, werden unnötige Ressourcen gebunden und unsere Innovationskraft vermindert.

Die MDR hat eine neue Welt geschaffen. 50 bis 60 Prozent unserer Mitarbeiter*innen im Bereich Entwicklung und Produktzulassung sind aktuell beschäftigt, die Dokumentation für bestehende Produkte zu leisten. Ein riesiger Berg an Arbeit, den wir sehr geplant abarbeiten: Unsere Quality Management-Taskforce hat unsere kompletten internen Prozesse neu strukturiert. Als großes Unternehmen hat B. Braun die Möglichkeit, viele der nun erforderlichen Tests im Haus durchführen zu können. Wir sind gut aufgestellt. Wir haben nicht vor, uns auf der Fristverlängerung auszuruhen, sondern wollen in die Zukunft schauen. Die Technologien verändern sich rasant: Entwicklungen wie wirksame Oberflächen, die Entzündungen vorbeugen, oder die Robotisierung des OP-Saals, bergen enormes Potenzial. Ganz ehrlich: Wir erfinden lieber bahnbrechende Produkte, als Akten zu wälzen.«

Die MDR verändert eine ganze Industrie: Sie wollen wissen, wie die Zertifizierungsstelle TÜV SÜD mit dem Ansturm an Anfragen umgeht? Warum Medizinethiker die Reform heute schon für veraltet halten? Und welche Auswirkungen die Verordnung in Krankenhäusern und Praxen hat? Begleiten Sie uns auf der Reise mit sieben Stationen durch die Post-MDR-Welt.

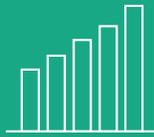
KLICKEN
SIE HIER



MARKT



MENSCH



KONZERNLAGEBERICHT

01 FÜNFJAHRESÜBERSICHT

02 GRUNDLAGEN DES B. BRAUN-KONZERNS

03 WIRTSCHAFTSBERICHT

04 RISIKO- UND CHANCENBERICHT

05 PROGNOSEBERICHT

FÜNFJAHRESÜBERSICHT

	2015 Mio. Euro	2016 Mio. Euro	2017 Mio. Euro	2018 Mio. Euro	2019 Mio. Euro
Umsatzerlöse	6.129,8	6.471,0	6.788,9	6.908,1	7.471,3
Umsatzkosten	3.447,1	3.608,1	3.833,7	3.971,9	4.444,9
Funktionskosten	2.150,3	2.250,6	2.366,6	2.403,0	2.551,1
Vertriebs- und Verwaltungskosten	1.887,9	1.959,2	2.050,7	2.079,5	2.186,6
Kosten für Forschung und Entwicklung	262,4	291,4	315,9	323,5	364,5
Ergebnis nach Funktionskosten	532,4	612,3	588,5	533,2	475,4
Operatives Ergebnis	482,9	582,2	546,4	495,8	434,8
Ergebnis vor Steuern (bereinigt)	445,5	527,8	513,7	451,6	400,2
Konzernjahresüberschuss (bereinigt)	319,7	396,0	411,5	328,4	288,5
EBIT (bereinigt)	516,9	597,4	574,9	520,6	480,0
EBITDA	878,1	975,0	985,1	952,5	1.079,1
Vermögenswerte	7.266,1	7.981,8	8.525,9	9.224,4	10.088,4
Immaterielle Vermögenswerte (inkl. Goodwill)	566,6	623,3	757,0	818,3	854,5
Sachanlagen	3.642,3	3.987,3	4.196,4	4.589,3	5.244,1
sonstige Finanzanlagen	46,0	50,3	62,0	63,3	68,0
Vorräte	1.056,7	1.135,4	1.178,5	1.344,4	1.370,2
Forderungen aus Lieferung und Leistung	1.034,7	1.089,1	1.148,0	1.141,8	1.233,5
Eigenkapital	2.900,4	3.172,0	3.436,4	3.649,0	3.720,6
Verbindlichkeiten	4.365,8	4.809,9	5.089,6	5.575,4	6.367,8
Pensionsverpflichtungen	1.079,7	1.300,8	1.269,0	1.332,1	1.580,0
Finanzschulden	1.923,4	1.992,1	2.224,5	2.502,1	3.034,2
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	348,6	442,9	483,9	532,1	506,8
Investitionen in Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Finanzanlagen inklusive Unternehmensakquisitionen	787,0	806,7	969,2	921,6	894,6
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	361,1	377,7	410,2	431,9	599,2
Personalaufwand	2.259,9	2.388,1	2.552,8	2.651,8	2.828,9
Mitarbeiter*innen (Jahresdurchschnitt)	54.770	56.849	59.851	62.675	64.210
Mitarbeiter*innen (zum 31. Dezember)	55.719	58.037	61.583	63.571	64.585

GRUNDLAGEN DES B. BRAUN-KONZERNS

GESCHÄFTSMODELL

B. Braun ist ein weltweit tätiger Hersteller von Medizintechnik- und Pharmaprodukten sowie Anbieter medizinischer Dienstleistungen. Der Konzern beschäftigt 64.585 Mitarbeiter*innen in 64 Ländern. B. Braun ist ein Systemanbieter, der in 16 Therapiefeldern im konstruktiven Austausch mit Anwender*innen 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 Verbrauchsmaterialien für die extrakorporale Blutbehandlung ebenso wie Angebote für die Stomaversorgung sowie für das Diabetes- und Wundmanagement. Hinzu kommen eigene Dialysezentren sowie Dienstleistungen und Beratungsangebote, die Prozesse in Kliniken optimieren und Abläufe sicherer und effizienter machen. Patient*in-

nen und deren Familien bereitet B. Braun mit Schulungen für die Pflege zu Hause vor. Darüber hinaus führt die Aesculap Akademie neben rein wissenschaftlichen Seminaren auch Schulungen zur sicheren Anwendung der Produkte sowie klassische Produktschulungen für die Klinik und den ambulanten Bereich durch. Mit Bibliomed, einem Fachverlag für Medizin, Pflege und Gesundheitswirtschaft, publiziert B. Braun regelmäßig Fachzeitschriften für das Pflege- und Klinikpersonal. Zusätzlich richtet Bibliomed Kongresse aus, darunter den jährlichen Branchen-Treff der deutschen Krankenhausmanager*innen und den Deutschen Fachpflegekongress. Alle 16 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 für Produkte und Dienstleistungen zur bestmöglichen Patientenversorgung in den Bereichen Infusionstherapie, Ernährungstherapie und Schmerztherapie. Zum Portfolio gehören Infusions- und Ernährungslösungen sowie spezifische Arzneimittel. Produkte für die Medikamentenzubereitung, Sicherheitsvenenverweilkanülen und Zentrale Venen-

B. BRAUN-THERAPIEFELDER UND -INDIKATIONSGBIETE

Abdominalchirurgie	Kontinenzversorgung und Urologie
Diabetesmanagement	Neurochirurgie
Ernährungstherapie	Orthopädischer Gelenkersatz und regenerative Therapien
Extrakorporale Blutbehandlung	Schmerztherapie
Herz-Thorax-Chirurgie	Sterilgutmanagement
Hygienemanagement	Stomaversorgung
Infusionstherapie	Wirbelsäulenchirurgie
Interventionelle Gefäßdiagnostik und -therapie	Wundmanagement

katheter für den Patientenzugang und ein umfangreiches Produktportfolio an Infusionspumpen und Verbrauchsmaterialien wie Infusionsgeräte und -zubehör für die sichere Applikation komplettieren das Systemangebot. Die Produkte der Sparte Hospital Care werden in Krankenhäusern ebenso eingesetzt wie im außerklinischen Bereich. Durch stetige Innovationen wollen wir die Sicherheit und Effizienz der Prozeduren erhöhen und somit zu einem besseren Behandlungsergebnis im Interesse der Patient*innen beitragen. Zum Beispiel unterstützt die neue Technologie des Xperius® Onvision® Systems, bestehend aus einem Ultraschallgerät und den dazugehörigen Kanülen, Ärzt*innen bei der Durchführung einer Regionalanästhesie. Die Erkennung der Nadelspitze durch das ultraschallgestützte Verfahren kann die Sicherheit für Patient*innen erhöhen. Mit Remune™ vertreiben wir ein neues fruchtsaftbasiertes und Omega-3-reiches Produkt für die orale enterale Ernährung bei Krebspatienten, das den Therapieverlauf verbessern kann und für die Patient*innen gut verträglich ist. In den wesentlichen Therapiefeldern der Sparte Hospital Care sind wir auf der ganzen Welt vertreten. Konzepte für Systempartnerschaften, in denen wir gemeinsam mit unseren Kund*innen Prozesse in Krankenhäusern und über den gesamten klinischen Behandlungspfad verbessern, finden zunehmendes Interesse.

B. Braun Aesculap

Die Sparte Aesculap ist Partner für operative und interventionelle Therapiekonzepte in der stationären und ambulanten Patientenversorgung. Dabei stehen folgende Therapiefelder im Fokus: Abdominalchirurgie, Herz-Thorax-Chirurgie, Orthopädischer Gelenkersatz und regenerative Therapien, Wirbelsäulenchirurgie, Neurochirurgie, interventionelle Gefäßdiagnostik und -therapie sowie das Sterilgutmanagement. Das Therapiefeld Sterilgutmanagement bietet sowohl chirurgische Instrumente und sterile Containerlösungen als auch Beratungsleistungen zur Prozessoptimierung und zum Reparaturmanagement an. In den Therapiefeldern der Abdominal- und Herz-Thorax-Chirurgie entwickeln wir minimalinvasive Therapiekonzepte, die beispielsweise durch das 3-D-Kamerasystem EinsteinVision® und spezialisiertes Naht- und Verbrauchsmaterial zu verbesserten Behandlungsergebnissen führen können. Durch das neu etablierte

Behandlungskonzept polymerfreier und medikament-freisetzender Ballonkatheter in der interventionellen Gefäßtherapie soll die Versorgung von Patient*innen sicherer und schonender werden. Im Therapiefeld Orthopädischer Gelenkersatz und regenerative Therapien sowie in der Wirbelsäulenchirurgie kann die Behandlung durch intraoperative Navigation, minimalinvasive Operationstechniken und Materialbeschichtungen zur Infektionsprophylaxe verbessert werden. Produktplattformen wie Ennovate®, CoreHip® oder AS Knie sind Systemlösungen für orthopädische Prothesen. In der Neurochirurgie können unsere Produkte wie Aneurysmen-Clips, Miethke-Shunts oder das digitale Mikroskop zu einem besseren Behandlungsverlauf führen. Motorensysteme runden das Gesamtangebot ab. Prozesslösungen für die OP-Bewirtschaftung, Sterilgutaufbereitung sowie digitale Datenintegration können die Effizienz der Abläufe erhöhen. Darüber hinaus etablieren wir qualitätsorientierte Konzepte, zum Beispiel bei orthopädischen oder kolorektalen Behandlungspfaden. Prozesssicherheit und Qualität können so mit besseren Behandlungsergebnissen und ökonomischen Lösungen verbunden werden.

B. Braun Out Patient Market

Die Sparte Out Patient Market konzentriert sich auf die Versorgung von Patient*innen mit chronischen Erkrankungen außerhalb des Krankenhauses. Der Kundenkreis umfasst unter anderem niedergelassene Mediziner, ambulante und stationäre Pflegedienste, Apotheken sowie Patient*innen und ihre Angehörigen. Dabei fokussiert sich die Sparte Out Patient Market auf fünf strategische Therapiefelder: Hygienemanagement, Diabetesmanagement, Kontinenzversorgung und Urologie, Wundmanagement sowie Stomaversorgung. Mit der Produktinnovation Be 1® bieten wir eine Stomakappe mit einem intelligent integrierten Beutel an, der sich erst bei Bedarf entfaltet und somit den Patient*innen die Möglichkeit zurück in ein selbstbestimmtes Leben geben kann. Mit einem ganzheitlichen Ansatz in Beratung und Betreuung verfolgt die Sparte das Ziel, Patient*innen eine Versorgung zu bieten, die hohe Qualität und Wirtschaftlichkeit miteinander verbindet und alle Beteiligten im Versorgungsumfeld entlastet. Zugeschnittene Wissensangebote, Produkte und Dienstleistungen können im Zusam-

menspiel einen qualitativ optimalen Verlauf der Therapie ermöglichen und sollen die Lebensqualität von Menschen mit chronischen Erkrankungen verbessern.

B. Braun Avitum

B. Braun Avitum ist einer der weltweiten Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Menschen mit chronischem und akutem Nierenversagen. Als Systempartner in der extrakorporalen Blutbehandlung fokussiert sich B. Braun Avitum auf die drei Bereiche 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 die umfassende Patientenversorgung bei Niereninsuffizienz. 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 380 Dialysezentren in Europa, Asien-Pazifik, Lateinamerika sowie Afrika, in denen wir rund 33.000 Patient*innen versorgen. In unseren Kliniken stehen medizinische Fachkräfte den Dialysepatient*innen mit chronischen Nieren- oder Stoffwechselerkrankungen als Ratgeber zur Seite. Mit dem Ziel einer hohen Produktqualität und -verfügbarkeit sowie einem umfangreichen Angebot an Anwenderschulungen, technischer Unterstützung und IT-Lösungen wollen wir unsere Marktposition festigen. Unser Anspruch ist es, die Lebensqualität der Patient*innen zu verbessern sowie neue, effiziente Behandlungsprozesse zu schaffen.

UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Die übergeordnete, strategisch-geschäftsleitende Familienholding beinhaltet die Konzernfunktionen Finanzen, Controlling, Treasury, Steuern, Recht, Interne Revision, internationales Personalwesen sowie die Unternehmenskommunikation. Diese Familienholding stellt das Bindeglied zwischen Eigentümerfamilie und Unternehmen dar. Unterhalb der Familienholding hält die B. Braun SE als operative Obergesellschaft im Wesentlichen die Anteile an der B. Braun Melsungen AG. Organe der B. Braun SE sind

der Vorstand, der Aufsichtsrat und die Hauptversammlung. Die Mitglieder des Vorstands sind mit klaren Ressortzuständigkeiten gemeinschaftlich für den Erfolg des Unternehmens verantwortlich. Zum 1. April 2019 hat Anna Maria Braun den Vorstandsvorsitz übernommen und ist zusätzlich für die Region Asien-Pazifik sowie den Bereich Personal und Recht verantwortlich. Der bisherige Vorstandsvorsitzende Prof. Dr. Heinz-Walter Große ist nach 14-jähriger Tätigkeit im Vorstand, von denen er acht Jahre den Vorsitz innehatte, in den Ruhestand eingetreten. Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung am 3. Dezember 2019 Dr. Stefan Ruppert zum stellvertretenden Mitglied des Vorstands für den Bereich Personal und Recht sowie zum Arbeitsdirektor berufen. Dr. Stefan Ruppert wird die neue Funktion zum 1. April 2020 antreten. Er übernimmt diese Aufgabe von Anna Maria Braun. 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 Arbeitsausschuss 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 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 unterschiedliche Positionen an verschiedenen Standorten. Der nachhaltige Umgang mit ökonomischen, ökologischen und sozialen Ressourcen ist für B. Braun entscheidend. Mit einer werteorientierten Unternehmenskultur übernimmt B. Braun Verantwortung für gegenwärtige und nachfolgende Generationen. Zu den strategischen Steuerungsgrößen gehören die Kennzahlen Umsatz und EBITDA sowie definierte Bilanzrelationen. 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 Kenn-

zahlen 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. Unser „Code of Conduct“ definiert seit 1996 die Regeln der Zusammenarbeit. „Corporate Governance“ und „Compliance“ sind für uns nicht nur Pflicht, sondern selbstverständliche Voraussetzung nachhaltigen Wirtschaftens. Rechtlich und ethisch einwandfreies Verhalten unserer Mitarbeiter*innen 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 sowie Nachhaltigkeit umfasst. Unterstützt durch ein übergeordnetes Group Compliance Office sowie lokale Compliance Officer stellt das Management sicher, dass alle Mitarbeitenden nach einheitlichen Maßstäben handeln.

B. Braun ist über Tochtergesellschaften und Beteiligungen in 64 Ländern tätig. Zum Konzernkreis der B. Braun SE zählen 292 (Vorjahr: 283) vollkonsolidierte Unternehmen. Nach der Equity-Methode werden 29 (Vorjahr: 24) Beteiligungen erfasst. Wesentliche Fertigungsstandorte sind unter anderem in Melsungen, Berlin, Dresden, Tuttlingen (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, Daytona Beach, FL und Irvine, CL (alle USA) sowie in Hanoi (Vietnam) angesiedelt.

KONZERNSTRATEGIE

Die 2015 gestartete Strategieperiode umfasst den Zeitraum bis Ende 2020. Im Berichtsjahr haben wir Strategieinitiativen fortgeführt und begonnen, die nächste Strategieperiode vorzubereiten. Mit einem moderierten Prozess werden wir 2020 den strategischen Rahmen bis 2030 definieren und konkrete

Entwicklungspfade der Sparten und Zentralbereiche für die nächsten drei Jahre festlegen.

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, Kund*innen bestmöglich und umfassend zu bedienen. Mehrwert entsteht oft durch die Verbindung 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. Indem wir unser Angebot an den Zielen und Prozessen unserer Kund*innen ausrichten, wollen wir den Nutzen unserer Arbeit erhöhen, den Aufwand für unsere Partner reduzieren und so ihren Erfolg unterstützen. Die Zusammenarbeit im Unternehmen wie auch mit externen Partnern ist durch Transparenz, Vertrauen und Wertschätzung geprägt. Bis 2020 haben wir uns vorgenommen, den Umsatz jährlich zwischen 5 und 7 Prozent zu steigern. Dabei gehen wir von einem Wachstum über alle Sparten und Regionen aus. Eine besondere Dynamik erwarten wir von B. Braun Avitum sowie in den Regionen Asien-Pazifik und Amerika. Die EBITDA-Marge soll im Jahr 2020 mindestens 14 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. Durch die Steigerung der Profitabilität und die kontrollierte Entwicklung des Working Capital können wir wesentliche Investitionen aus eigener Ertragskraft ermöglichen.

ZUKUNFTSSICHERUNG

Zum Ausbau und zur Sicherung unserer Geschäftsaktivitäten haben wir 2019 erneut über eine Milliarde Euro in neue Produktionen sowie Forschungs- und Entwicklungsprojekte investiert. Davon entfallen 46,2 Prozent auf unsere deutschen Standorte. Für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten wendeten

wir 364,5 Millionen Euro (Vorjahr: 323,5 Millionen Euro) auf. Der Zugang bei Finanz- und Sachanlagen (inklusive aktivierter Entwicklungsleistungen) beträgt im Berichtsjahr 894,6 Millionen Euro (Vorjahr: 921,6 Millionen Euro).

Forschung und Entwicklung

Innerhalb des B. Braun-Konzerns sind die Aktivitäten im Bereich Forschung und Entwicklung in den 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), Rubi (Spanien) sowie Allentown, PA (USA).

Die Sparte Hospital Care fokussiert ihre Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten auf die Erhöhung der Sicherheit für Patient*innen und Anwender*innen. Zusätzlich sollen interne Prozesse im Krankenhaus optimiert und eine wirtschaftliche Gesundheitsversorgung sichergestellt werden. Hierfür arbeiten wir an der Erweiterung unserer Portfolios für spezifische Medikamente als „ready-to-use“-Version in Infusionsbehältern oder vorgefüllten Spritzen wie auch an der Neu- und Weiterentwicklung unserer Produktpalette für Patientenzugänge. Zusätzlich zur klassischen Produktentwicklung legen wir vermehrt den Fokus auf die Entwicklung vernetzter Lösungen im Bereich unserer Medizinprodukte. Als ein Beispiel für die Verbesserung der Effizienz und Patientensicherheit haben wir mit Xperius® und Onvision® 2019 ein Produktsystem zur Optimierung der Prozesse peripherer Nervenblockaden mittels ultraschallgestützter Regionalanästhesie in den Markt eingeführt. Ebenfalls 2019 erfolgte der Start der europaweiten Vermarktung unseres neuen Dreikammerbeutels. Mit der termingerechten Umsetzung der regulatorischen Anforderungen für Arzneimittel (z.B. Track and Trace) sowie für Medizinprodukte (Medical Device Regulation) leisten wir unseren Beitrag, die Versorgungssicherheit im europäischen Markt sicherzustellen.

Die Sparte Aesculap richtet ihre Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten auf die Bedürfnisse ihrer Kund*innen aus und schafft durch die Verknüpfung

interner und externer Innovationen einen Mehrwert. Wir haben einen Prozess etabliert, der bereits in der frühen Entwicklungsphase den stetigen Austausch mit Kund*innen gewährleistet und dadurch schneller zu Ergebnissen führen kann. Dabei stehen die Sicherheit und die Qualität der Behandlung von Patient*innen an erster Stelle. Unsere Kund*innen profitieren von professionell gestalteten Produkten, die den ergonomischen Anforderungen der Anwendung entsprechen und an die klinischen Prozesse angepasst sind. Im Berichtsjahr 2019 konnten wir für uns wichtige Entwicklungsprojekte zum Abschluss bringen. Mit dem neuen Containersystem AICON® und der nächsten Generation des orthopädischen Basisinstrumentariums SQ.line® tragen wir zur Festigung unserer Marktposition im Bereich Sterilgutmanagement bei. Wir nutzen die Potenziale der Digitalisierung und stellen unseren Kund*innen mit dem digitalen Operationsmikroskop AESCULAP® Aeos eine Plattform zur 3-D-Visualisierung zur Verfügung. Mit der vierten Generation des OrthoPilot® entwickeln wir die orthopädische Navigation weiter. Durch die Vernetzung der Systeme schaffen wir die Voraussetzungen für datenbasierte Therapieansätze und individualisierte Behandlungskonzepte.

In der Sparte Out Patient Market entwickeln wir die Produktbereiche Urologie, Stomaversorgung, Händedesinfektion und Wundversorgung kontinuierlich weiter. Im Berichtsjahr haben wir beispielsweise die Produktinnovation Be1® zur Marktreife gebracht und in ersten Ländern im Markt eingeführt. Das Besondere dieser neuartigen Stoma-Kapsel ist, dass sie durch einen kleinen gefalteten Stomabeutel in der Kapsel ihren Träger*innen ermöglicht, wieder Kontrolle über ihre Stuhlentleerung und Darmgasentweichung zu erlangen.

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 2019 wurde das Produkt- und Serviceportfolio kontinuierlich erweitert und ergänzt. Sowohl für das Hämodialysesystem Dialog IQ® als auch für das Akutdialysesystem OMNI wurden neue Funktionalitäten in den Markt eingeführt. Begleitet wurde dies durch die Komplettierung von Verbrauchsmaterialien und Systemprodukten sowie Dienstleistungen. Mit einem

Servicekonzept für effiziente und zeitgemäße Aus- und Weiterbildung in der Dialyse wollen wir den durch den Fachkräftemangel entstehenden Anforderungen begegnen. Die zunehmende Digitalisierung und die hohe Akzeptanz von mobilen Endgeräten bieten Potenzial, innovative und ressourcenschonende Lehr-Lern-Konzepte zu gestalten. Mit der Erweiterung des Produktportfolios stärken wir die Position von B. Braun Avitum als Systemanbieter. Wir wollen mit unseren Produkten und Dienstleistungskonzepten eine sichere, zuverlässige und effiziente Therapie für eine wirtschaftliche Dialysebehandlung gewährleisten.

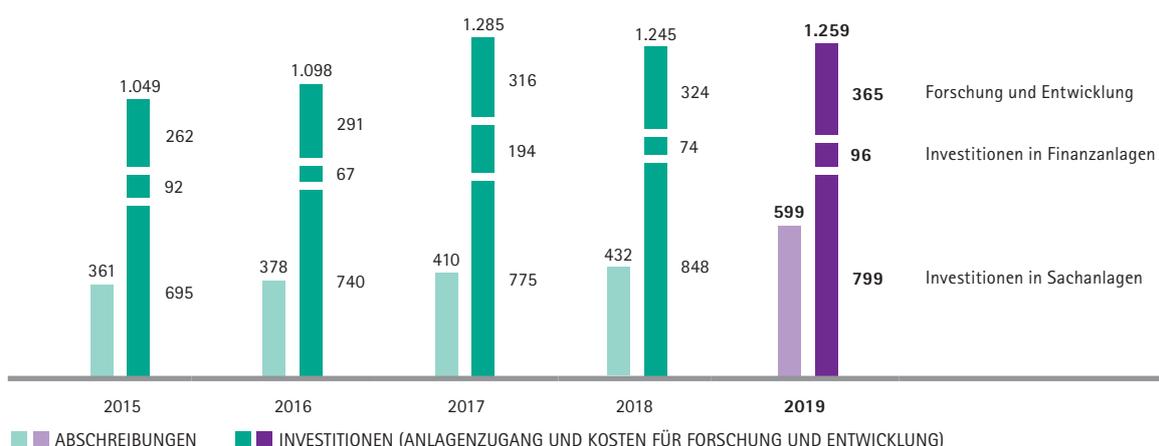
Spartenübergreifend haben wir im Berichtsjahr verschiedene Projekte im Rahmen der Digitalisierung begonnen oder fortgeführt. Hierzu gehört beispielsweise eine „Digital Health Cloud Platform“, durch die Medizintechnikgeräte und Online-Applikationen miteinander verbunden werden, um Daten speichern und analysieren zu können sowie Logistik- und Behandlungsprozesse zu optimieren. Dabei spielen Datenschutz und gesicherte Zugangskonzepte eine wichtige Rolle. Durch das „Internet of Medical Things“ (IoMT) wird Medizintechnik zukünftig verstärkt online sein. Mit neuen, digitalen Prozessen in

den Bereichen „Customer Relationship Management“ (CRM) und „Product Lifecycle Management“ (PLM) werden wir diese Entwicklung aktiv begleiten. Gleichzeitig arbeiten wir an der Harmonisierung und weiteren Digitalisierung unserer Prozesse in Verbindung mit der Weiterentwicklung des ERP-Systems (S4 Hana).

Das bereits im Jahr 2017 begonnene Accelerator-Programm und das „werk_39“ haben auch im Berichtsjahr vielfältige Aktivitäten begonnen oder 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*innen 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 Projekträume und Werkstätten für Start-ups und B. Braun-Mitarbeitende, in denen sie agil, kreativ und möglichst schnell einsatzfähige Lösungen entwickeln können. Kund*innen aus dem medizinischen Fachbereich werden frühzeitig in die Entwicklung einbezogen. Durch den Austausch mit

INVESTITIONEN IN FINANZ- UND SACHANLAGEN SOWIE FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

in Mio. Euro



Start-ups stärken wir unsere Innovationskraft. Der Fokus liegt dabei auf Geschäftsmodellen, digitalen Lösungen und Dienstleistungen.

Investitionen

Im Berichtsjahr 2019 betrug die Summe der bilanziellen Zugänge zum Sachanlagevermögen, immateriellen Vermögen und zu Finanzanlagen sowie der Zugänge an assoziierten Unternehmen und Akquisitionen in vollkonsolidierte Gesellschaften 894,6 Millionen Euro (Vorjahr: 921,6 Millionen Euro). Mit der Änderung des IFRS-16-Standards wurden zum 1. Januar 2019 Nutzungsrechte von 405,5 Millionen Euro erstmalig aktiviert. Die Zugänge für die Verlängerung bestehender sowie den Abschluss neuer Verträge betrug 70,0 Millionen Euro. Dem standen Abschreibungen mit einem Volumen von 599,2 Millionen Euro (Vorjahr: 431,9 Millionen Euro) gegenüber.

Die Sparte Hospital Care erweiterte die globalen Kapazitäten für großvolumige Infusionslösungen in Argentinien und Spanien. In Berlin werden weitere Mittel in den Aus- und Umbau des Standortes investiert. 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 wurde weltweit fortgeführt. Der Ausbau der Kapazitäten für Venenverweilkanülen am Standort Penang, Malaysia, wurde fortgesetzt. In Spanien setzte die Sparte Aesculap die Automatisierung der Fertigung im Bereich Closure Technologies fort. Beteiligungen an Start-up-Unternehmen (beispielsweise agile Sterilgutversorgung und funktionelle Neurochirurgie) sowie Investitionen zur Sicherung neuer Technologien stärken die Marktposition der Sparte. In Midrand, Südafrika, wurde der Bau eines neuen Werkes für Produkte der Sparten OPM, Hospital Care und B. Braun Avitum fortgeführt. In Frankreich setzte die Sparte OPM den Kapazitätsausbau für die Herstellung von Produkten der Kontinenzversorgung sowie die Erneuerung der Sterilisation fort. Durch den Ausbau bestehender Dialysezentren, den Bau neuer Zentren sowie die Übernahme von Zentren in verschiedenen Ländern erhöhte B. Braun Avitum seine Marktpräsenz.

Zum Bilanzstichtag liegen Investitionsverpflichtungen in Höhe von 387,3 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

Die Weltkonjunktur trübte sich 2019 mit der niedrigsten Zuwachsrate seit der globalen Finanzkrise von 3 Prozent ein. Der verhaltene Aufschwung ist eine direkte Folge der zunehmenden Handelshemmnisse, der erhöhten wirtschaftlichen und politischen Unsicherheit sowie von strukturellen Faktoren, wie dem geringen Produktivitätswachstum und der alternden Bevölkerung in den Industrienationen. Während sich in den Industrieländern das Wachstum im Berichtsjahr auf 1,7 Prozent verlangsamte, legten die Schwellen- und Entwicklungsländer um 3,9 Prozent zu. Besonders signifikant zeigte sich der Rückgang im verarbeitenden Gewerbe und im globalen Handel, da die vorherrschenden Unsicherheiten sowohl die Investitionen als auch die Nachfrage nach Investitionsgütern beeinträchtigten. Im Gegensatz dazu befindet sich der Dienstleistungssektor in weiten Teilen der Welt auf Wachstumskurs, was die Arbeitsmärkte belebte und die Löhne in den Industrieländern positiv beeinflusste. Stimulierend wirkte sich die gelockerte Geldpolitik in den Industrie- und Schwellenländern auf die Weltwirtschaft aus, die zu günstigen Finanzierungsbedingungen führte. Die negativen Auswirkungen des anhaltenden Handelskonflikts zwischen den USA und China auf die Weltwirtschaft konnten durch die von den Zentralbanken geschaffenen Investitionsanreize sowie durch steuerliche Erleichterungen in den USA und China abgemildert werden.

Die deutsche Wirtschaft erzielte 2019 ein Wachstum von 0,5 Prozent (Vorjahr: 1,5 Prozent). Die weniger dynamische Entwicklung wurde maßgeblich vom schwächelnden Fahrzeugbau beeinflusst. Der Verband der deutschen Automobilindustrie senkte seine Prognose bereits Anfang 2019 und sprach sogar von einem Rückgang der in Deutschland produzierten Stückzahlen. Zusätzlich stagnierte der Außenhandel, sodass die Nachfrage nach Investitionsgütern im Zu-

ge der insgesamt schwächeren Weltwirtschaft sank. Da vor allem Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes vom Export abhängig sind, trübte sich die Stimmung in diesem Industriebereich im Laufe des Jahres ein. Der eher binnenwirtschaftlich ausgerichtete Dienstleistungsbereich und die Bauwirtschaft waren hingegen sehr gut ausgelastet. Die robuste Arbeitsmarktentwicklung führte dazu, dass der private Konsum im Berichtsjahr positive Wachstumsbeiträge liefern konnte.

VERÄNDERUNG BRUTTOINLANDSPRODUKT in %

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

Die Zuwachsraten in Europa verlangsamten sich bereits seit Mitte 2018, bedingt durch die geringere Auslandsnachfrage und den Abbau der Lagerbestände im Zuge der schwachen Industrieproduktion, und konnten 2019 lediglich 1,4 Prozent (Vorjahr: 2,3 Prozent) erreichen. Zu dieser Entwicklung trugen mehrere Länder bei. So ging das Wirtschaftswachstum in Frankreich um einen Prozentpunkt gegenüber dem Vorjahr auf 0,5 Prozent zurück. Der Rückgang kann auf die unerwartet schwache Auslandsnachfrage im ersten Halbjahr des Jahres zurückgeführt werden. Die italienische Wirtschaft fiel im Berichtsjahr aufgrund des nachlassenden privaten Verbrauchs, der geringeren fiskalischen Impulse und des schwachen externen Umfelds in eine Rezession, nachdem sie 2018 noch um 0,9 Prozent gewachsen war. Auch in Spanien entwickelte sich das Wirtschaftswachstum weniger rasant, aber noch immer dynamisch, und legte um 2,2 Prozent (Vorjahr: 2,6 Prozent) zu. Wachstumsmotor blieb die konstante Binnennachfrage, die vom anhaltend hohen Privatkonsum getragen wurde. Problematisch gestaltete sich die Regierungsbildung nach den spanischen Parlamentswahlen im April. Trotz des deutlichen Wahlsieges der Sozialdemokraten, konnten diese keine absolute Parlamentsmehrheit erzielen. Die Wirtschaftsleistung im Vereinigten Königreich legte 2019 um 1,2 Prozent (Vorjahr: 1,4 Prozent) zu. Der Rückgang des Wachstums resultiert im Wesentlichen aus der Unsicherheit über die endgültige Ausgestaltung des Brexits. Die in den Vorjahren dynamisch wachsenden Länder Europas entwickelten sich 2019 ebenfalls nur schwach. Während es in der Türkei zu einer deutlichen Abschwächung um 2,6 Prozentpunkte kam, konnten mehrere mittel- und osteuropäische Länder, darunter Polen und Ungarn, aufgrund der robusten Inlandsnachfrage und steigender Löhne ein solides Wachstum verzeichnen.

Russlands Konjunktur stagnierte 2019, wofür es verschiedene Gründe gab: die Erhöhung der Mehrwertsteuer um 2 Prozentpunkte zu Jahresbeginn, die Anhebung der Leitzinsen im September und Dezember 2018 um insgesamt 50 Basispunkte, die sinkenden Realeinkommen sowie die sich eintrübende Weltkonjunktur. Insgesamt war die Stimmung in der russischen Realwirtschaft eher verhalten, und vor allem kleine und mittlere Unternehmen litten unter der geringen Kaufkraftentwicklung und der wach-

senden staatlichen Einflussnahme. Zwar erreichte die offizielle Arbeitslosenquote im März 2019 mit 4,6 Prozent einen historischen Tiefstand, auf die Reallöhne wirkte sich dieser positive Trend jedoch nicht aus. Trotz der negativen Einkommensentwicklung legten die Umsätze im Einzelhandel zu, da die russische Bevölkerung ihre Ersparnisse einsetzte und häufiger Verbraucherkredite für ihre Neuanschaffungen nutzte. Die Gefahr der Überschuldung vieler Privathaushalte nahm somit weiter zu.

In den USA ging die Wirtschaftsleistung 2019 um 0,5 Prozentpunkte auf 2,4 Prozent zurück. Hier wirkten sich vor allem die anhaltenden Handelskonflikte mit wichtigen Wirtschaftspartnern in Asien, Europa und auf dem amerikanischen Kontinent negativ auf die Konjunktur aus. Sonderzölle sowie die Ungewissheit, wie sich die abgabenrechtlichen und handelspolitischen Rahmenbedingungen kurz- bis mittelfristig weiterentwickeln, verunsicherten die Wirtschaftsakteure. Hiervon wurden auch die Investitionen im verarbeitenden Gewerbe beeinflusst, die im September 2018 ihren vorläufigen Höhepunkt erreichten und deren Wachstum sich seither deutlich verlangsamte. Die entscheidenden Wachstumsbeiträge lieferten die zunehmende Beschäftigung und der robuste Konsum, die von politischen Anreizen getragen wurden.

Die Länder Asiens blieben 2019 der Hauptmotor der Weltwirtschaft, wobei sich das Wachstum auf 5,0 Prozent (Vorjahr: 5,5 Prozent) etwas abschwächte. Japans Wirtschaft hingegen verweilte mit einer Wachstumsrate von 0,9 Prozent beinahe auf Vorjahresniveau. Der starke private Konsum und die öffentlichen Ausgaben überwogen die anhaltende Schwäche des Außensektors, die eng im Zusammenhang mit den zunehmenden Handelskonflikten steht. Vorübergehende fiskalische Maßnahmen federten den erwarteten Rückgang des privaten Verbrauchs ab, der durch die im Oktober 2019 erhöhte Umsatzsteuer einsetzte. In China verstärkten die zunehmenden Zölle und die rückläufige Auslandsnachfrage die Verlangsamung des Wirtschaftswachstums, das 2019 bei 6,1 Prozent (Vorjahr: 6,6 Prozent) lag. Um die chinesische Bevölkerung zu entlasten, führte die Regierung zum 1. Januar 2019 mehrere Einkommensteuerkürzungen durch. Auch die Zuwachsraten der indischen Wirtschaft gingen im

Berichtsjahr zurück und erreichte einen Wert von 6,1 Prozent (Vorjahr: 6,8 Prozent). Ursächlich hierfür sind neben globalen Risiken vor allem Herausforderungen im eigenen Land. Strukturelle Probleme, Umsatzeinbrüche in einigen Sektoren des verarbeitenden Gewerbes und die hohe Arbeitslosigkeit beeinflussten die Wirtschaftsentwicklung negativ. Zudem befand sich der Finanzsektor weiterhin in einer schweren Krise. Trotz der unsicheren globalen Wirtschaftsaussichten erwies sich die malaysische Wirtschaft als robust und wuchs um 4,5 Prozent (Vorjahr: 4,7 Prozent). Die Verlagerung von Produktionsstätten nach Malaysia aufgrund des Handelsstreits zwischen China und den USA sowie der private Konsum stabilisierten die malaysische Wirtschaft.

In Lateinamerika hat sich die Dynamik in den größeren Volkswirtschaften im Berichtsjahr merklich verlangsamt. Das Wachstum in der Gesamtregion ging um 0,8 Prozentpunkte auf 0,2 Prozent zurück. Dieser Negativtrend wurde stark von den Entwicklungen in Mexiko und Brasilien beeinflusst. Infolge einer Bergbaukatastrophe im Januar 2019 ging in Brasilien die Produktion in der Rohstoffindustrie zurück. Zudem verzeichnete auch der bedeutende Dienstleistungssektor einen Rückgang, sodass die brasilianische Wirtschaft insgesamt nur um 0,9 Prozent zulegen konnte. Mexikos Wirtschaft wurde 2019 vor allem durch die schwache Investitionstätigkeit gedämpft. Dies ist teilweise durch die abflauende Konjunktur in den USA und anderen Exportmärkten beeinflusst. Insgesamt ging die Wachstumsrate des Landes um 1,6 Prozentpunkte auf 0,4 Prozent zurück. Auch die argentinische Wirtschaft schrumpfte 2019 aufgrund des geringeren Vertrauens in das Land und der verschärften Bedingungen für die Außenfinanzierung um 0,6 Prozentpunkte auf -3,1 Prozent (Vorjahr: -2,5 Prozent). Die tiefe humanitäre Krise und der wirtschaftliche Zusammenbruch wirken sich nach wie vor negativ auf Venezuela aus, sodass die Wirtschaftsleistung um mehr als ein Drittel zurückging.

Die Länder in der Region Afrika und Naher Osten entwickelten sich 2019 unterschiedlich. In Südafrika bewegte sich die Wirtschaft, bedingt durch die unerwartet starken Auswirkungen von Streiks und

Energieversorgungsproblemen im Bergbau, mit einer Wachstumsrate von 0,7 Prozent auf Vorjahresniveau. Negativ wirkte sich zudem die schwache landwirtschaftliche Produktion aus. Die Wirtschaftsleistung der Länder des Nahen und Mittleren Ostens wurde 2019 vor allem durch höhere Staatsausgaben und das gestiegene Vertrauen in deren Regierungen positiv beeinflusst. Die Erdölförderung hingegen lieferte nur schwache Wachstumsimpulse.

Entwicklung des Gesundheitsmarktes

Der globale Gesundheitsmarkt entwickelte sich auch in 2019 weiter positiv. Gleichzeitig setzte sich der Wandel innerhalb des Gesundheitsmarktes fort. Zum einen lag der Fokus darauf, finanzielle Nachhaltigkeit in unsicheren Zeiten zu schaffen. Durch neue Entwicklungen wie personalisierte Medizin, digitale Technologien, neue Wettbewerber und veränderte Zahlungsmodalitäten erhöhte sich der Druck auf die Gesundheitsunternehmen. In diesem Zusammenhang stand auch die Notwendigkeit von Kostensenkungen und Effizienzsteigerungen im Gesundheitswesen, um den weltweit steigenden Gesundheitsausgaben entgegenzuwirken. Daher sind in der Gesundheitsbranche weiterhin Fusionen, Übernahmen und Partnerschaften zu beobachten, um finanzielle und operative Leistungen zu optimieren und Skaleneffekte zu erzielen. Neben klinischen Innovationen und Präferenzen der Patient*innen sind es auch finanzielle Erfordernisse, die Krankenhäuser und Gesundheitseinrichtungen im vergangenen Geschäftsjahr dazu veranlassten, bestimmte stationäre Leistungen vermehrt in ambulante Versorgungszentren zu verlagern. Ergänzend zu den ambulanten Diensten investierten Unternehmen der Gesundheitsbranche verstärkt in Telemedizin, zum Beispiel in die Verwendung von Telefonkonferenzen, mobile Apps und andere digitale Technologien, um eine kontinuierliche und vernetzte Gesundheitsversorgung zu ermöglichen. Diese Maßnahmen verbessern den Zugang zur medizinischen Versorgung für Patient*innen in ländlichen und unterversorgten Gebieten.

Talente im Gesundheitswesen zu rekrutieren, diese zu entwickeln und zu halten, gestaltete sich 2019 weiterhin schwierig. Eine alternde Belegschaft, die steigende Nachfrage nach medizinischen Dienst-

leistungen und die Forderung nach verkürzten Arbeitszeiten für Ärzt*innen verschärfen die Situation weiter. Diese Entwicklung führte sowohl in den Industrieländern als auch in den Entwicklungsländern zu einem Mangel an entsprechend qualifiziertem Personal. Daher wurden im Berichtsjahr mehr technologiebasierte Möglichkeiten zur Bewältigung kurzfristiger Personalengpässe eingesetzt. Dieser Trend und digitale Innovationen wie cloudbasiertes Computing, virtuelle Gesundheit, künstliche Intelligenz, Robotik sowie das Internet der medizinischen Dinge (Internet of Medical Things, IoMT) erhöhten die Erwartungen der Verbraucher*innen an digitale und damit zukunftsfähige Gesundheitsorganisationen. Diese Tendenzen werden sich in den kommenden Jahren im Zuge des anhaltenden Fortschritts mit einem deutlich höheren Tempo und Umfang fortsetzen und zur Neugestaltung der Gesundheitsversorgung beitragen.

Die deutsche Gesundheitswirtschaft stand 2019 auf einem soliden Fundament, da Gesundheitsleistungen in der alternden und gleichzeitig zunehmend gesundheitsbewussten Gesellschaft stark nachgefragt wurden. Dabei sind jedoch rückläufige Fallzahlen in den Krankenhäusern in Verbindung mit einer Zunahme der ambulanten medizinischen Leistungen zu beobachten. Die Ambulantisierung gesundheitlicher Versorgungsleistungen in Deutschland scheint sich weiter durchzusetzen. Auch der steigende Wohlstand in den Entwicklungs- und Schwellenländern führte zu einem steigenden Bedarf an Medizinprodukten. Dennoch sehen sich viele Unternehmen mit wachsenden Risiken konfrontiert. Dabei setzten ihnen nicht nur die unsicheren wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen, insbesondere im Ausland, zu, sondern vor allem die hohen Arbeitskosten und der zunehmende Fachkräftemangel. Dennoch entwickelten sich die Exporte der Branche positiv, da deutsche Medizintechnik sich aufgrund ihrer hohen Qualität weltweit großer Beliebtheit erfreute. Der Trend E-Health bot den Unternehmen zudem die Chance, innovative Anwendungen und Produkte auf dem Markt zu etablieren.

Der europäische Gesundheitsmarkt konnte auch im letzten Jahr die sich aus der Digitalisierung erge-

benden Chancen nutzen. In Frankreich zum Beispiel, wo 2018 die staatliche Kostenübernahme für telemedizinische Leistungen beschlossen wurde, stieg das Angebot entsprechender digitaler Plattformen von sowohl inländischen, als auch ausländischen Anbietern. Darüber hinaus will die Regierung auch andere E-Health-Bereiche stärker fördern. Die rechtliche Grundlage dafür legte sie mit der Verabschiedung des Gesetzes zum Umbau des Gesundheitssystems, das im Rahmen des Regierungsplans „Ma Santé 2022“ umgesetzt werden soll. Ziele sind die Schaffung von regionalen Gemeinschaftspraxen und kleineren Kliniken, mehr Prävention und die Digitalisierung des Gesundheitssystems. Das Budget für Gesundheitsausgaben der spanischen Regierung verweilte 2019 mit 6 Prozent des Bruttoinlandsproduktes auf dem Vorjahresniveau. Investiert wurde vornehmlich in die Modernisierung öffentlicher Krankenhäuser im Raum Madrid, die im Bereich Digitalisierung von Pflege und Verwaltung auf den aktuellen Stand der Technik gebracht werden sollen. In Polen wurde der digitale Wandel im Gesundheitswesen ebenfalls durch verschiedene Pilotprojekte der Telemedizin weiter vorangetrieben. Bemerkenswert ist vor allem die hohe Akzeptanz von E-Health-Lösungen in Polen, wie eine Studie des Softwarehauses Lekseek ergab: So erwarten zwei Drittel der Bevölkerung positive Auswirkungen auf ihr Leben durch Telemedizin. Bei den Ärzt*innen liegt dieser Anteil bei 58 Prozent, wobei nur rund 8 Prozent der Gesundheitseinrichtungen Technologien aus diesem Bereich 2019 bereits aktiv einsetzten. Grund hierfür sind fehlende finanzielle Mittel, da der Nationale Gesundheitsfonds aktuell nur für Telekonsultationen in der Kardiologie und Geriatrie bezahlt. Der Markt für E-Health-Lösungen wuchs auch im Vereinigten Königreich rasant, da der Staat die nötigen Rahmenbedingungen für innovative Unternehmen geschaffen hat und digitale Lösungen für das Gesundheitswesen forciert. Die Technologieaffinität der britischen Patient*innen trug zusätzlich zum Wachstum bei. Nach der Einführung von „papierlosen“ Gesundheitsservices investierte der National Health Service (NHS) zunehmend in die Cybersicherheit und suchte nach digitalen Lösungen, um die medizinische Versorgung weiter zu verbessern und Kosten einzusparen. Einzig die anhaltende Brexit-Unsicherheit trübte im Berichts-

jahr die Stimmung im britischen Gesundheitswesen. In der Türkei zeigte sich 2019 aufgrund der anhaltenden wirtschaftlichen Rezession ein differenzierteres Bild in der Gesundheitsbranche. Private medizinische Einrichtungen meldeten rückläufige Patientenbesuche von bis zu 50 Prozent, und staatliche Krankenhäuser gerieten in Zahlungsverzug. Der Gesundheitstourismus hingegen setzte positive Impulse für die Branche. So stieg die Zahl der Patient*innen auf ca. 1 Million, wodurch Einnahmen von 7 Milliarden US-Dollar erzielt werden konnten.

In Russland setzte sich der Investitionsschub in der Medizinbranche, ausgelöst durch das vom russischen Präsidenten initiierte nationale Projekt „Gesundheitsfürsorge“, weiter fort. Auf dessen Grundlage soll bis Ende 2024 die Lebenserwartung der russischen Bevölkerung von 73 auf 78 Jahre steigen, die Sterberate bei Herz-Kreislauf-Erkrankungen um ein Drittel und bei Krebserkrankungen um 10 Prozent sinken. Durch das Programm ergaben sich im Berichtsjahr gute Absatzmöglichkeiten, insbesondere im Bereich der Analysetechnik. Gute Wachstumsraten verzeichnete auch die Arzneimittelherstellung, wobei der russische Staat hier vorrangig die Ansiedlung in- und ausländischer Arzneimittelhersteller mit Subventionen und Vorteilen bei öffentlichen Beschaffungen förderte. Einen weiteren Schwerpunkt der russischen Gesundheitspolitik stellte die Krebsvorsorge dar. So wurde Anfang 2019 in Moskau ein neues Testzentrum für Immunhistochemie eingeweiht. Ziel ist es, die benötigte Technologie zunehmend im Inland herzustellen, wenn möglich auch mit ausländischen Partnern.

Auch im nordamerikanischen Gesundheitsmarkt wurde das Thema E-Health mit unterschiedlichen Maßnahmen vorangetrieben. Obwohl die US-amerikanischen Krankenhäuser 2019 aufgrund der ausufernden Gesundheitskosten in den vergangenen Jahren deutlich unter Druck standen, bot das Land dennoch große Absatzpotenziale für Medizintechnik. Diese stützten sich zum einen auf die zahlreichen Neuentwicklungen, die 2018 von der FDA zugelassen wurden, sowie die Einleitung vielfältiger Maßnahmen zur Erforschung und Erprobung innovativer Therapietechniken durch den Staat selbst. Zudem wurden wiederverwendbare Materialien verstärkt durch Einwegprodukte ersetzt, um Infekti-

onsrisiken in den US-Krankenhäusern zu minimieren. Die stärksten Wachstumstreiber im Gesundheitsmarkt der Vereinigten Staaten dürften, wie schon in den Jahren zuvor, die großen US-Technologiekonzerne im Silicon Valley sein. Hier wurden neben Apps, Smartwatches und Fitnesstrackern auch Speichersysteme für Gesundheitsdaten entwickelt.

In der Region Asien-Pazifik wuchsen die Gesundheitsmärkte im Berichtsjahr bedingt durch die alternde Bevölkerung, den steigenden Wohlstand und das damit einhergehende steigende Gesundheitsbewusstsein deutlich. Japans Bedarf an Medizintechnik und Arzneimitteln stieg 2019, ausgelöst durch die schnell alternde Gesellschaft, weiter an. Die inländische Produktion konnte die zunehmende Nachfrage jedoch nicht decken, sodass ein hoher Anteil weiterhin importiert werden musste. Gleichzeitig wurde in den Ausbau der lokalen Produktionen investiert. Schließlich kämpfte der Inselstaat damit, die fehlenden Pflegekräfte durch den Einsatz beziehungsweise die Unterstützung von Pflege- und Assistenzrobotern zu kompensieren. Nach knapp 20 Prozent Wachstum im Jahr 2018 wies Chinas Gesundheitsmarkt auch im Berichtsjahr erfreuliche Zuwachsraten auf und konnte dadurch weiter zum weltweit größten Medizintechnikmarkt, den USA, aufschließen. Durch den fortwährenden Aus- und Umbau des Gesundheitswesens wuchs der Bedarf an Medizintechnik und therapeutischen Geräten. Durch das von der Regierung ins Leben gerufene Programm soll die großflächige Versorgung der Bevölkerung, speziell in den ländlichen Gebieten, sichergestellt werden. Dazu wurde vornehmlich in E-Health, Altenpflege und den Ausbau der Vorsorge investiert. Indische Patient*innen trugen auch 2019 den Großteil (68,4 Prozent) ihrer Kosten für medizinische Versorgung selbst, denn nur circa 5 bis 10 Prozent der Bevölkerung waren krankenversichert. Dies möchte die Regierung des Subkontinents zukünftig ändern, wozu sie 2018 den Anstoß für das größte staatlich finanzierte Gesundheitsfürsorgeprogramm der Welt gegeben hat. Ziel ist es, für etwa 500 Millionen hilfsbedürftige Menschen Gesundheitskosten von bis zu 7.600 Euro pro Jahr zu übernehmen. Im Zuge des Programms wurden bisher 27 Millionen Berechtigte erfasst. Die Ausweitung staatlicher Krankenversicherungen sorgte unter anderem auch in den ASEAN-Staaten für eine

steigende Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen und -produkten. Gleichzeitig investierten die Privathaushalte selbst, wenn auch auf niedrigem Niveau, einen höheren Anteil ihres Einkommens in ihre Gesundheit. Dies führte zu steigenden Importen, da in der Region selbst vorwiegend Verbrauchsgüter sowie einfachere elektromedizinische Geräte und Krankenhausmöbel produziert werden, die hauptsächlich exportiert werden. Telemedizin gewann in Südostasien 2019 ebenfalls an Bedeutung, um die Versorgung abgelegener Landesteile zu verbessern. Im Allgemeinen wurde diese Grundversorgung von öffentlichen Einrichtungen geleistet, von denen auch die größte Nachfrage nach Medizintechnikprodukten ausging. Das stärkste Wachstum ging hingegen von den privaten Gesundheitseinrichtungen aus, deren wichtigste Kundengruppe ausländische Patient*innen darstellten. In Malaysia konnten private Kliniken ihren Marktanteil auf etwa 50 Prozent erhöhen, aber auch Singapur und Thailand profitierten vom Medizintourismus.

Die lateinamerikanischen Gesundheitssysteme kämpften mit erhöhtem Kostendruck bei wachsender Nachfrage. In Mexiko trieb die neue Regierung den bereits im Dezember 2018 vorgestellten Plan voran, der das zu Teilen föderal organisierte System vereinheitlichen und der gesamten Bevölkerung zugänglich machen soll. Durch die Umstrukturierung sollen die gravierenden Mängel im mexikanischen Gesundheitswesen beseitigt werden, wozu der Staat 1,3 Milliarden US-Dollar zur Verfügung stellte. Brasiliens alternde Bevölkerung stimulierte im Berichtsjahr die Gesundheitswirtschaft des Landes. Vor allem preisgünstige Angebote erfreuten sich großer Beliebtheit, was einen steigenden Bedarf an Generika sowie nach preiswerten privaten Gesundheitsdienstleistungen bedingte. Sinkende Margen führten zu Konsolidierungen im privaten Gesundheitssektor, während das öffentliche Gesundheitswesen zunehmend überlastet war. Die Rezession in Argentinien erfasste im Berichtsjahr auch den Gesundheitsbereich, da den Sozialkassen, ausgelöst durch sinkende Realeinkommen und die rückläufige Beschäftigung, geringere Beiträge zur Verfügung standen. Um die bestehende Infrastruktur dennoch effizient nutzen zu können, setzte die Regierung daher verstärkt auf Maßnahmen zur Digitalisierung des Gesundheitswesens. Das kolumbianische Ge-

sundheitssystem wurde 2019 sowohl durch die alternde Bevölkerung als auch durch die Einwanderung aus Venezuela vor große Herausforderungen gestellt. Um den erhöhten Bedarf decken zu können, war das Land auf Importe angewiesen. Die Nachfrage wird in den kommenden Jahren durch den Bau neuer Krankenhäuser weiter steigen.

Das Berichtsjahr war für die afrikanischen Gesundheitssysteme von mangelnden finanziellen Mitteln geprägt. Während private Klinikbetreiber ihre Pläne umsetzten und schwerpunktmäßig in die Bereiche Radiologie und Onkologie investierten, dürfte es der Regierung schwerfallen, ihre angekündigte nationale Krankenversicherung und die angekündigten Verbesserungen der Gesundheitsinfrastruktur, die bis 2022 erfolgen sollen, finanzieren zu können. In Kenia befand sich der öffentliche Gesundheitssektor weiterhin in einer Krise, und der Staat konnte seinen gesundheitspolitischen Aufgaben nicht gerecht werden. Private Gesundheitseinrichtungen und ausländische Anbieter konnten jedoch von den schwierigen Zuständen profitieren. Auch in Ghana fielen die Aktivitäten im Gesundheitssektor niedriger aus als in den Vorjahren. Einige staatliche Krankenhausprojekte, die in der Vergangenheit aus Geldmangel abgebrochen wurden, sollen in naher Zukunft jedoch wieder aufgenommen und fertiggestellt werden. Im Nahen Osten ergaben sich durch die Einführung der Krankenversicherungspflicht für die ausländische Bevölkerung in einigen Ländern positive Impulse für das Medizinwesen. Dazu zählen neben den Vereinigten Arabischen Emiraten auch der Oman, der damit seinen wachstumsschwachen Gesundheitssektor ankurbeln konnte. In anderen arabischen Ländern befinden sich ähnliche Initiativen in Planung.

GESCHÄFTSVERLAUF UND LAGE

Geschäftsverlauf

Im Berichtsjahr 2019 erreichte B. Braun zu konstanten Wechselkursen einen Umsatzzuwachs von 6,7 Prozent. Damit liegt das Wachstum innerhalb unseres strategischen Zielkorridors von 5 bis 7 Prozent. Der Euro zeigte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr gegenüber den für uns wesentlichen Währungen etwas schwächer. Die Aufwertungen von US-Dollar

AUSGEWÄHLTE B. BRAUN-KENNZAHLEN

	2018	2019	Veränderung in %
Umsatz (in Mio. EUR)	6.908,1	7.471,3	8,2
Bruttomarge (in %)	42,5	40,5	
Umsatzrendite nach Steuern (in %)	4,8	2,6	
Ergebnis nach Funktionskosten (in Mio. EUR)	533,2	475,4	-10,8
Ergebnis vor Steuern (in Mio. EUR)	451,6	309,0	-31,6
Ergebnis vor Steuern (bereinigt in Mio. EUR)	451,6	400,2	-11,4
Konzernjahresüberschuss (in Mio. EUR)	328,4	197,3	-39,9
Konzernjahresüberschuss (bereinigt in Mio. EUR)	328,4	288,5	-12,2
EBIT (in Mio. EUR)	520,6	388,8	-25,3
EBIT (bereinigt in Mio. EUR)	520,6	480,0	-7,8
EBITDA (in Mio. EUR)	952,5	1.079,1	13,3
EBITDA-Marge (in %)	13,8	14,4	
Eigenkapitalquote (in %)	39,6	36,9	
Eigenkapitalquote unter Berücksichtigung von Aktionärsdarlehen (in %)	40,2	37,6	
Eigenkapitalquote, bereinigt um Effekte aus IAS 19 (in %)	44,1	42,4	
Nettofinanzschulden (in Mio. EUR)	2.390,6	2.906,9	21,6
Verschuldungsgrad (Nettofinanzschulden / EBITDA)	2,5	2,7	
Forschungs- und Entwicklungskosten (in Mio. EUR)	323,5	364,5	12,7
Investitionen in Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Finanzanlagen (in Mio. EUR)	921,6	894,6	-2,9
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (in Mio. EUR)	431,9	599,2	38,7
Net Working Capital (in Mio. EUR)	1.913,5	2.051,2	7,2
Personalaufwand (in Mio. EUR)	2.651,8	2.828,9	6,7
Mitarbeiter*innen (zum 31. Dezember)	63.571	64.585	1,6

und russischem Rubel beeinflussten daher die Entwicklung in Konzernwährung. Demgegenüber stehen Abwertungen des argentinischen Pesos und malaysischen Ringgits. Der Umsatz stieg in Euro um 8,2 Prozent auf 7,5 Milliarden Euro (Vorjahr: 6,9 Milliarden Euro). Alle Sparten zeigten eine gute Umsatzsteigerung. Dabei entwickelte sich der Absatz von Produkten aus den Bereichen Basic Care, Hämodialyse, Infusionssysteme und Compounding sehr gut.

Die Region Asien-Pazifik entwickelte sich insgesamt gut. Wesentlicher Treiber waren die Märkte in China und der Region ASEAN. In Lateinamerika zeigte sich eine heterogene Entwicklung mit guten Steigerungsraten in Brasilien und Kolumbien sowie einer schwächeren Entwicklung in Mexiko und Ecuador. Der Geschäftsverlauf in Argentinien war stark durch Inflation und die Währungskursentwicklung belastet. Der Absatz in Nordamerika wuchs in US-Dollar

kräftig und erreichte in Euro eine zweistellige Wachstumsrate. In der Region Afrika und Naher Osten konnten wir den Umsatz erneut erhöhen, in Euro kamen jedoch negative Kurseffekte zum Tragen. Die Entwicklung in Deutschland zeigte sich im Berichtsjahr weiterhin stabil, und wir erzielten eine zufriedenstellende Umsatzsteigerung. Erfreulich entwickelte sich Europa.

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 und insbesondere stetig steigende regulatorische Anforderungen (beispielsweise MDR) belasten die Ergebnissituation. Die von der FDA geforderten regulatorischen Aufrüstungen für unser Werk in Irvine, CA (USA) aus dem „Warning Letter“ im Jahr 2017 wurden vorschriftsgemäß und in Abstimmung

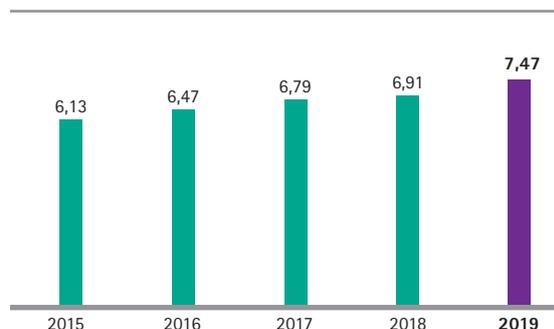
mit der Behörde durchgeführt und konnten 2019 weitestgehend abgeschlossen werden. Die Kennzahl EBITDA zu konstanten Wechselkursen liegt um 11,1 Prozent über Vorjahr und beträgt 1.058,4 Millionen Euro (Vorjahr: 952,5 Millionen Euro). In Konzernwährung erreichen wir mit 1.079,1 Millionen Euro das angestrebte Zielniveau von über einer Milliarde Euro. Die Kennzahl EBITDA ist durch den Effekt aus der Anwendung von IFRS 16 in Höhe von 116,9 Millionen Euro positiv beeinflusst. Ohne diesen Effekt erreicht die Kennzahl EBITDA 962,2 Millionen Euro. Die für uns steuerungsrelevanten Messgrößen Ergebnis nach Funktionskosten und EBIT liegen aus den genannten Gründen unter dem prognostizierten Zielbereich von 525 bis 550 Millionen Euro. Diese Steuerungsgrößen betragen bereinigt um einmalige Sondereffekte zu konstanten Wechselkursen 466,6 Millionen Euro bzw. 468,1 Millionen Euro und liegen damit 12,5 Prozent beziehungsweise 14,7 Prozent unter dem Vorjahr. Der Konzernjahresüberschuss geht bereinigt um einmalige Sondereffekte zu konstanten Wechselkursen auf 279,5 Millionen Euro (Vorjahr: 328,4 Millionen Euro) zurück. Aufgrund der Entwicklung des Börsenkurses unserer Beteiligung an der Rhön-Klinikum AG und der kurzfristigen Belastungen für die deutschen Krankenhäuser durch neue gesetzliche Regelungen, beispielsweise durch das Pflegepersonal-Stärkungsgesetz (PpSG), haben wir im Rahmen unserer konservativen Bilanzierungsgrundsätze den Beteiligungsbuchwert auf das Kursniveau zum Ende des Geschäftsjahres angepasst. Das mittel- bis langfristige Potenzial innerhalb des Krankensektors in Deutschland und insbesondere der Rhön-Klinikum AG schätzen wir aber weiterhin als sehr gut ein. Die Abschreibung führt 2019 zu einem einmaligen Sondereffekt in Höhe von 91,2 Millionen Euro. Unter Berücksichtigung dieses Sondereffekts beträgt die Kennzahl EBIT zu konstanten Wechselkursen 376,9 Millionen Euro (Vorjahr: 520,6 Millionen Euro) und der Konzernjahresüberschuss zu konstanten Wechselkursen 188,3 Millionen Euro (Vorjahr: 328,4 Millionen Euro).

Durch die steigende Nachfrage nach Verbrauchs- und Investitionsgütern des Gesundheitsmarktes konnten wir weitere Mengenzuwächse realisieren, die zu einem guten Umsatzwachstum führten. Mit der Ergebnisentwicklung sind wir nicht zufrieden. Zum Teil konnten wir Kostensteigerungen über Prei-

serhöhungen an den Markt weitergeben. Gleichzeitig wirkten wir mit kontinuierlichen Maßnahmen zur internen Kostenreduktion und Effizienzsteige-

UMSATZENTWICKLUNG

in Mrd. Euro



erung einem stärkeren Ergebnisrückgang entgegen. So optimieren wir beispielsweise unsere Vertriebsstrukturen, um steigende Frachtkosten und Personalkostenerhöhungen zumindest teilweise zu kompensieren. Der Vertriebskostenanteil vom Umsatz konnte um -0,8 Prozentpunkte gesenkt werden. 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 2019 erzielte der B. Braun-Konzern Umsatzerlöse in Höhe von 7.471,3 Millionen Euro (Vorjahr: 6.908,1 Millionen Euro) und steigerte damit den Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 8,2 Prozent (zu konstanten Wechselkursen 6,7 Prozent).

Alle Sparten trugen zu dieser Umsatzentwicklung bei. Die Sparten B. Braun Avitum und Out Patient Market zeigten sich mit einem Wachstum von 11,8 Prozent und 9,1 Prozent sehr dynamisch. Aber auch Aesculap (7,9 Prozent) und Hospital Care (6,8 Prozent) konnten ihre Umsätze deutlich steigern.

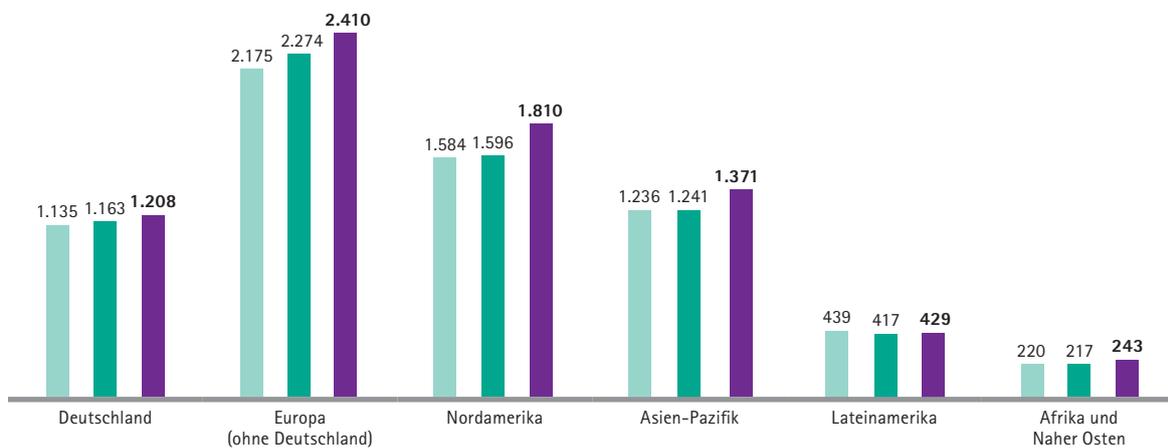
In Europa (ohne Deutschland) erzielten wir zu konstanten Wechselkursen mit +5,8 Prozent eine gute Umsatzsteigerung. Dabei zeigte sich besonders in Großbritannien, Russland und in der Türkei lokal ein gutes Wachstum. Aufgrund der Währungskursentwicklung fiel die Entwicklung in diesen Ländern in

Euro jedoch schwächer aus. In Spanien und Italien sowie in Skandinavien erreichte B. Braun stabile Wachstumsraten. Die Umsätze in Frankreich und der Schweiz konnten das Niveau des Vorjahres leicht übertreffen. In Deutschland war die Entwicklung mit einer Wachstumsrate von 3,9 Prozent stabil, und B. Braun behauptete sich weiterhin im wettbewerbsintensiven Markt. In der Region Asien-Pazifik steigerten wir den Umsatz zu konstanten Wechselkursen um 8,0 Prozent. Wachstumstreiber waren hier China, Indonesien, die Philippinen und Südkorea. Der Absatz in Japan und Vietnam zeigte

sich in lokalen Währungen auf Höhe des Vorjahres. In der Region Lateinamerika konnten wir den Umsatz in lokalen Währungen um 9,1 Prozent erhöhen, wobei wir in allen Ländern bis auf Mexiko erfreuliche Umsatzsteigerungen erzielten. In Euro erhöht sich der Umsatz jedoch nur um 2,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr aufgrund der Abwertung der lateinamerikanischen Währungen. In Nordamerika erzielte B. Braun in US-Dollar mit 7,5 Prozent eine gute Entwicklung im Umsatz. In Konzernwährung liegt der Umsatz mit +13,4 Prozent deutlich über dem Vorjahr. In der Region Afrika und Naher Osten

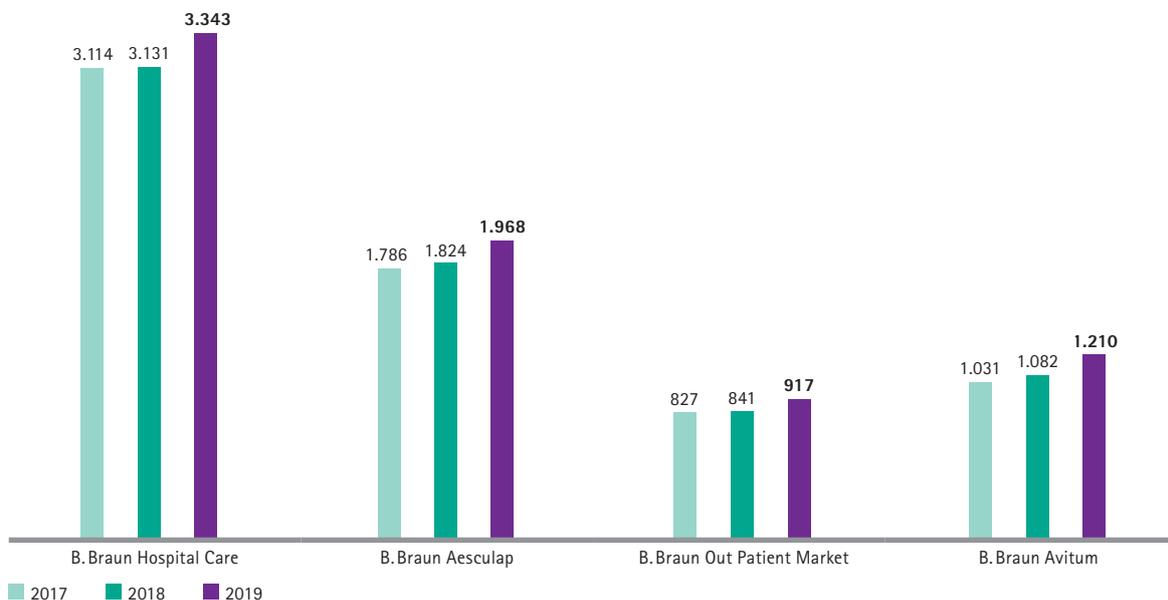
UMSATZ NACH REGIONEN

in Mio. Euro



UMSATZ NACH SPARTEN

in Mio. Euro



betrug unser Wachstum in lokalen Währungen 12,8 Prozent. In Konzernwährung erreichten wir in der Region eine Umsatzsteigerung von 11,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Geschäftsentwicklung der Sparte

B. Braun Hospital Care

Die Sparte Hospital Care konnte den Umsatz trotz einer weiterhin intensiven Wettbewerbssituation um 6,8 Prozent auf 3.343,0 Millionen Euro (Vorjahr: 3.131,1 Millionen Euro) erhöhen. Dabei profitiert die Sparte zusätzlich von positiven Währungskursveränderungen. Zu konstanten Wechselkursen beträgt das Umsatzwachstum 5,3 Prozent. Die insgesamt gute Umsatzentwicklung wird durch Zuwächse in allen Regionen getragen. Besonders dynamisch zeigten sich die Märkte in China, Großbritannien, Indonesien und in den Niederlanden. In den Schwellenländern, vor allem in Argentinien und der Türkei, gelang es, die teils hohen Währungsverluste über Preis Anpassungen auszugleichen. Aus Produktsicht sorgten vorrangig der Vertrieb von automatischen Infusionssystemen sowie die Zubereitung patientenindividueller Ernährungslösungen und der Bereich der parenteralen Ernährung für entsprechende Steigerungen. Der Absatz von Infusionslösungen lag jedoch hinter unseren Erwartungen zurück. Neben dem hohen Wettbewerbsdruck verhinderten zunehmende regulatorische Anforderungen sowie Einschränkungen in unseren Produktionen eine bessere Entwicklung.

Geschäftsentwicklung der Sparte

B. Braun Aesculap

Die Sparte Aesculap erzielte im Berichtsjahr einen Umsatz von 1.968,2 Millionen Euro (Vorjahr: 1.824,4 Millionen Euro) und lag damit 7,9 Prozent (zu konstanten Wechselkursen 6,6 Prozent) über Vorjahr. Die wesentlichen Wachstumstreiber im Umsatz waren China, Russland und die USA. Einzelne Länder wie Australien, Indien und Mexiko konnten das Umsatzniveau des Vorjahres nicht erreichen. In den USA trug insbesondere das Geschäftsfeld Sterilgutmanagement positiv zum Wachstum bei, während in China das Wachstum vorrangig durch einen signifikanten Anstieg im Bereich interventionelle Therapien generiert wurde. In Deutschland wirkten sich fehlende Umsätze in den Bereichen der chirurgischen Investitionsgüter und Hüftimplantaten negativ auf das Umsatzwachstum aus. Der Preisdruck im Bereich Orthopädie und Stents setzte sich weiterhin

fort. Positiv entwickelten sich die Produktbereiche Koronare Angioplastie, Angiographie und Wirbelsäulenchirurgie. Höhere Personalkosten aufgrund von Tarifsteigerungen, Anlaufkosten bei neuen Produktionslinien und eine zu Beginn des Jahres schwache Auslastung im Bereich Instrumente- und Implantatfertigung verhinderten eine bessere Entwicklung der Sparte. Zudem belastet die Umsetzung der Medical Device Regulation (MDR) das Ergebnis.

Geschäftsentwicklung der Sparte

B. Braun Out Patient Market

Die Sparte Out Patient Market erreichte einen Umsatz von 917,3 Millionen Euro (Vorjahr: 840,9 Millionen Euro) und erzielte damit eine Steigerung von 9,1 Prozent (zu konstanten Wechselkursen 6,9 Prozent) zum Vorjahr. Eine besonders gute Umsatzentwicklung konnten wir in den USA erzielen, aufgrund der Entwicklung des US-Dollars war die Steigerung in Konzernwährung sogar noch höher. Weitere Wachstumstreiber waren China, Deutschland, Großbritannien und Spanien. Eine starke Entwicklung zeigte sich im Bereich Infection Prevention und Basic Care, ebenso konnte eine gute Umsatzsteigerung mit Produkten der urologischen Versorgung und Wundbehandlung erzielt werden. Das Geschäft mit Produkten zur Stomaver-sorgung hingegen stagnierte im Vergleich zum Vorjahr. Im Berichtsjahr belasteten Produktionskostenerhöhungen in Deutschland und den USA die Ergebnisentwicklung der Sparte.

Geschäftsentwicklung der Sparte B. Braun Avitum

Der Umsatz der Sparte B. Braun Avitum steigerte sich im Berichtsjahr um 11,8 Prozent (zu konstanten Wechselkursen 10,7 Prozent) auf 1.210,1 Millionen Euro (Vorjahr: 1.082,3 Millionen Euro). Das Produktgeschäft erzielte eine deutliche Umsatzsteigerung, insbesondere das Exportgeschäft konnte wesentlich zu dieser Entwicklung beitragen. Unter den Ländern mit eigenen Tochtergesellschaften zeigten sich vor allem Indonesien, Philippinen, Russland, Singapur und die USA erfolgreich. Die Umsätze in den USA wurden angetrieben durch das Geschäft mit Blutschläuchen aus der Übernahme des NxStage-Geschäftes. Weitere Produktbereiche mit hohen Wachstumsraten waren vor allem HD-Konzentrate, HD-Maschinen sowie Wasseraufbereitungssysteme. Die B. Braun-Dialysekliniken entwickelten sich weiterhin positiv. Vor allem die

Erweiterung des Kliniknetzes in Russland, aber auch die neuen Zentren in Deutschland und Portugal trugen hierzu bei. Zusätzlich haben wir mit der Übernahme des Ambulanten Herzzentrums Kassel unser Klinikportfolio um den Bereich der Kardiologie in Deutschland erweitert. Steigende Lohnkosten im Gesundheitssektor, vor allem in den osteuropäischen Ländern und in Deutschland sowie Rückerstattungsreduzierungen, wie in Frankreich, belasten jedoch die Spartenentwicklung.

Entwicklung des Bruttoergebnisses

Im Berichtsjahr 2019 erhöhte sich der Bruttogewinn um 3,1 Prozent auf 3.026,5 Millionen Euro (Vorjahr: 2.936,2 Millionen Euro). Die Bruttomarge verringerte sich um 2,0 Prozentpunkte auf 40,5 Prozent (Vorjahr: 42,5 Prozent) aufgrund von Anlaufkosten in unseren neuen Werken und höhere Produktionskosten an den Standorten in Daytona Beach, FL, Irvine, CA (beide USA) und Melsungen (Deutschland). Zudem belasten steigende regulatorische Anforderungen und höhere Lohnkosten (insbesondere in Deutschland) die Bruttomarge.

Entwicklung der Funktionskosten

Die Vertriebskosten stiegen um 4,8 Prozent auf 1.823,1 Millionen Euro (Vorjahr: 1.739,9 Millionen Euro). Höhere Frachtkosten sowie gestiegene Volumina wirkten sich kostenerhöhend aus. Gleichzeitig optimierten wir unsere Vertriebs- und Logistikstrukturen, sodass sich der Anteil der Vertriebskosten am Umsatz deutlich um -0,8 Prozentpunkte reduzierte. Die Verwaltungskosten betragen im Geschäftsjahr 363,4 Millionen Euro (Vorjahr: 339,5

Millionen Euro) und erhöhten sich um 7,0 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Zu konstanten Wechselkursen liegen die Verwaltungskosten um 6,8 Prozent über Vorjahr. Mit den begonnenen Maßnahmen zur Prozessoptimierung und Kostenreduzierung wollen wir zukünftig Personalkostensteigerungen zumindest teilweise ausgleichen. Durch den konsequenten Ausbau unserer Shared Service-Organisation in Verbindung mit weiterer Prozessautomatisierung (beispielsweise durch Robotic Process Automation) werden wir die Kostenstrukturen optimieren können.

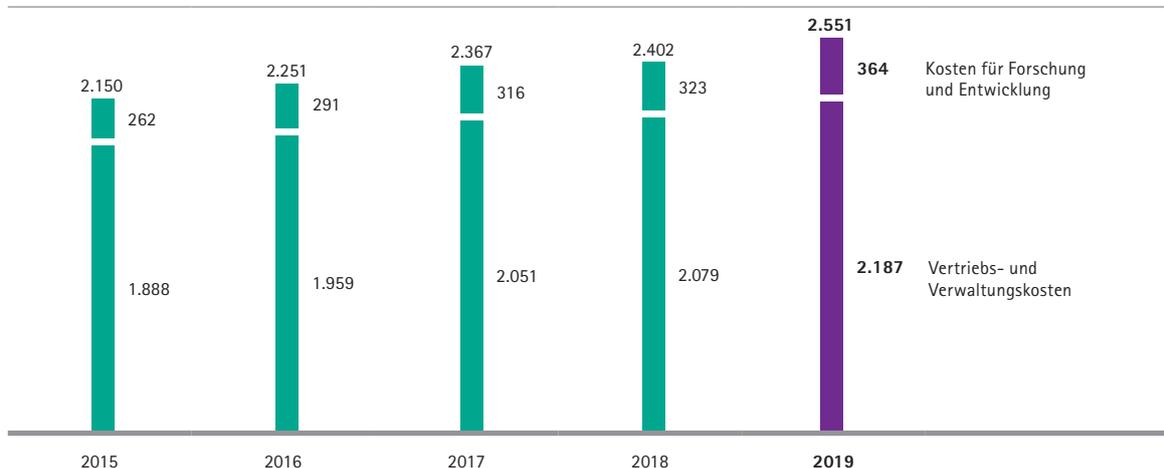
2019 haben wir die Ausgaben für Forschung und Entwicklung auf konstant hohem Niveau gehalten. Die nicht zu aktivierenden Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen um 12,7 Prozent auf 364,5 Millionen Euro (Vorjahr: 323,5 Millionen Euro), wobei 14,2 Millionen Euro außerplanmäßige Abschreibungen auf Entwicklungsprojekte enthalten sind. Darüber hinaus wurden Entwicklungsleistungen in Höhe von 21,4 Millionen Euro (Vorjahr: 33,7 Millionen Euro) als immaterielle Vermögenswerte aktiviert.

Entwicklung des sonstigen Ergebnisses

Der Saldo der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen verschlechterte sich im Berichtsjahr um 3,2 Millionen Euro auf -40,7 Millionen Euro (Vorjahr: -37,5 Millionen Euro). Dabei nahmen die Aufwendungen zur Währungskursabsicherung um 5,7 Millionen Euro auf -33,5 Millionen Euro (Vorjahr: -27,8 Millionen Euro) zu. Im Vergleich zum Vorjahr wurden die sonstigen betrieblichen Auf-

FUNKTIONSKOSTEN

in Mio. Euro



wendungen auch durch den Rückgang der Aufwendungen für Genussrechte beeinflusst. Dagegen stiegen die Wertberichtigungen von Forderungen im Vergleich zum Vorjahr leicht an. Gleichzeitig gingen die sonstigen betrieblichen Erträge gegenüber dem Vorjahr zurück.

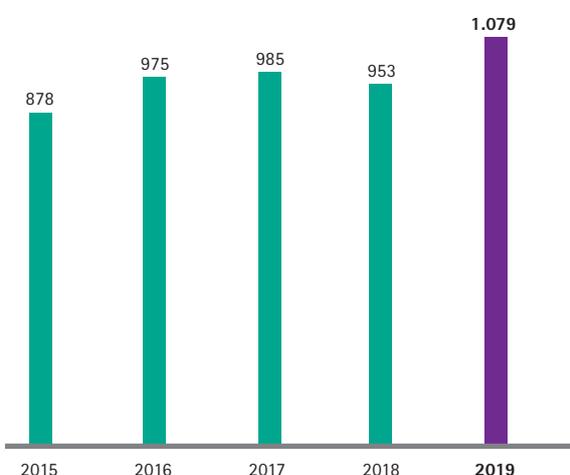
Entwicklung des Finanzergebnisses

Das Finanzergebnis inklusive Beteiligungserträge veränderte sich im Geschäftsjahr 2019 um 81,6 Millionen Euro auf -125,8 Millionen Euro (Vorjahr: -44,2 Millionen Euro). Dabei lagen die Zinsaufwendungen mit 58,3 Millionen Euro um 9,6 Millionen Euro über dem Vorjahr (48,7 Millionen Euro). Die Zinserträge liegen mit 7,7 Millionen Euro leicht über Vorjahr (7,0 Millionen Euro). Zusätzlich ist das Ergebnis aus Beteiligungen (inklusive at Equity bewertete Finanzanlagen) um 70,8 Millionen Euro geringer ausgefallen und betrug -45,9 Millionen Euro (Vorjahr: 24,9 Millionen Euro). Dies resultiert im Wesentlichen aus der Abschreibung des Beteiligungsbuchwerts an der Rhön-Klinikum AG.

Entwicklung der Ergebniskennzahlen

Das Ergebnis nach Funktionskosten reduzierte sich im Berichtsjahr auf 475,4 Millionen Euro, nach 533,2 Millionen Euro im Vorjahr. Die Kennzahl EBIT erreichte im Berichtsjahr bereinigt um einmalige Sondereffekte 480,0 Millionen Euro und fiel damit um 7,8 Prozent geringer aus als im Vorjahr (520,6 Millionen Euro). Unter Berücksichtigung der Sondereffekte beträgt die Kennzahl EBIT 388,8 Millio-

EBITDA in Mio. Euro



nen Euro (Vorjahr: 520,6 Millionen Euro). Die Abschreibungen erhöhten sich, auch bedingt durch die Anwendung von IFRS 16 (+104,9 Millionen Euro) auf 690,3 Millionen Euro (Vorjahr: 431,9 Millionen Euro) und leiten zu einem EBITDA von 1.079,1 Millionen Euro über. Das EBITDA lag um 13,3 Prozent über dem Vorjahr. Die EBITDA-Marge erhöhte sich um 0,6 Prozentpunkte auf 14,4 Prozent (Vorjahr: 13,8 Prozent).

Mit einem Rückgang von 31,6 Prozent erreichte das Ergebnis vor Steuern 309,0 Millionen Euro (Vorjahr: 451,6 Millionen Euro). Die Ertragsteuern betragen im Geschäftsjahr 111,7 Millionen Euro und lagen damit 11,5 Millionen Euro unter dem Vorjahr (123,2 Millionen Euro). Die Steuerquote betrug im Berichtsjahr 36,1 Prozent (Vorjahr: 27,3 Prozent). Der Konzernjahresüberschuss lag mit 197,3 Millionen Euro 39,9 Prozent unter dem des Vorjahres (328,4 Millionen Euro).

Finanzlage

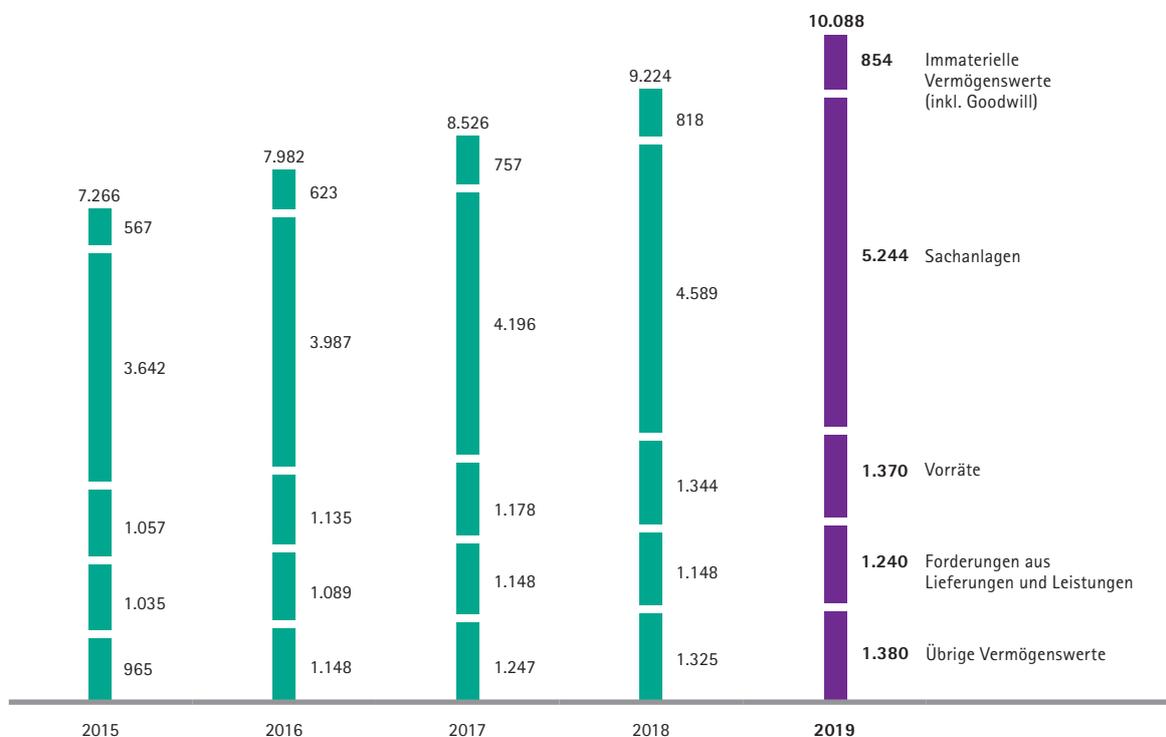
Liquidität

Der operative Cashflow betrug 815,0 Millionen Euro (Vorjahr: 626,5 Millionen Euro) und fiel damit um 188,5 Millionen Euro höher aus als im Vorjahr. Der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit² nahm im Berichtsjahr um 1,9 Millionen Euro auf 799,2 Millionen Euro zu (Vorjahr: 797,3 Millionen Euro) und führte zu einem positiven freien Cashflow von 15,8 Millionen Euro (Vorjahr: negativer freier Cashflow von -170,9 Millionen Euro). Dabei erreichte der Mittelabfluss für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte 768,9 Millionen Euro (Vorjahr: 794,1 Millionen Euro) sowie für Investitionen in Finanzanlagen und Unternehmensakquisitionen 59,5 Millionen Euro (Vorjahr: 55,6 Millionen Euro). Gleichzeitig erhielt B. Braun Dividenden und dividendenähnliche Einnahmen in Höhe von 15,3 Millionen Euro (Vorjahr: 16,6 Millionen Euro). Die Nettokreditaufnahme betrug im Berichtsjahr 41,7 Millionen Euro (Vorjahr: 206,2 Millionen Euro). Insgesamt erhöhten sich die liquiden Mittel am Bilanzstichtag um 7,5 Millionen Euro auf 82,4 Millionen Euro (Vorjahr: 74,8 Millionen Euro). Aufgrund der stabilen Cashflows aus operativer Tätigkeit in Verbindung mit freien fest zugesagten Kreditlinien verfügte B. Braun zu jeder Zeit über eine ausreichend hohe Liquidität.

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

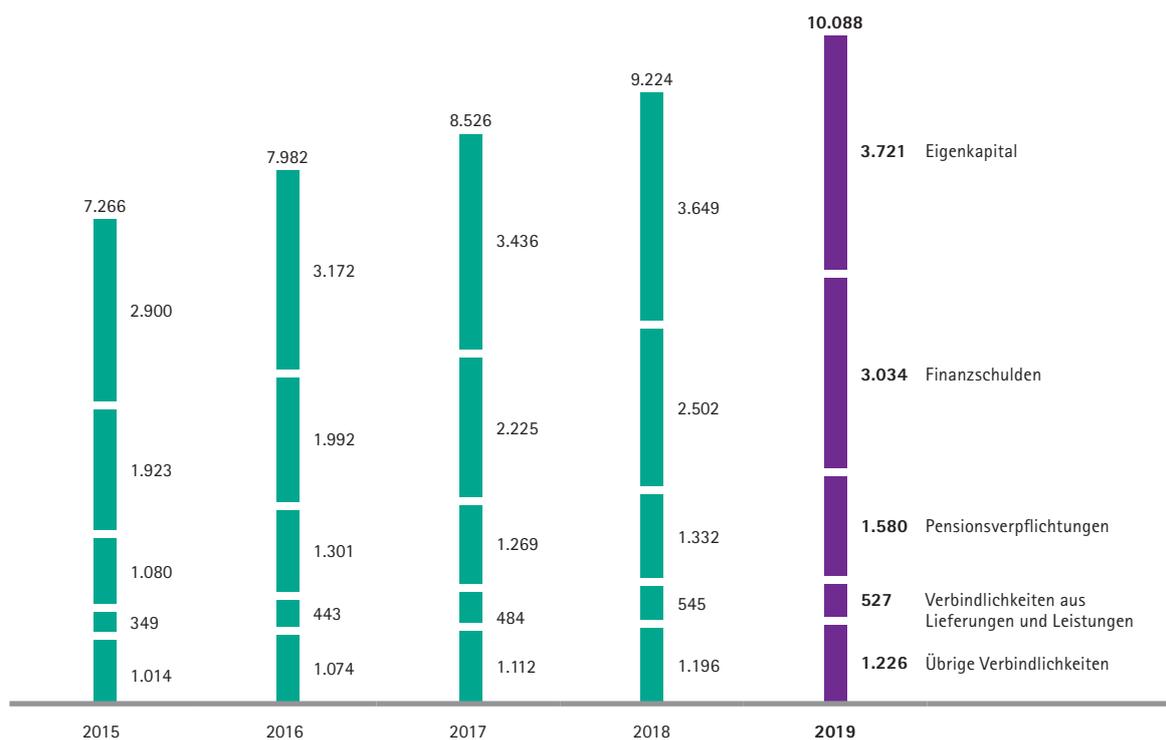
BILANZSTRUKTUR AKTIVA

in Mio. Euro



BILANZSTRUKTUR PASSIVA

in Mio. Euro



Vermögensstruktur

Die Bilanzsumme des B. Braun-Konzerns erhöhte sich zum 31. Dezember 2019 auf 10.088,4 Millionen Euro (Vorjahr: 9.224,4 Millionen Euro). Dies entspricht einer Steigerung von 9,4 Prozent und spiegelt die über den Abschreibungen liegenden Investitionen in Sach- und Finanzanlagen sowie die Erstanwendung des IFRS-16-Standards wider.

Die langfristigen Vermögenswerte erhöhten sich um 11,2 Prozent auf 7.040,0 Millionen Euro (Vorjahr: 6.332,3 Millionen Euro). Aufgrund der anhaltend hohen Investitionen nahmen die Sachanlagen im Berichtsjahr erneut zu und stiegen um 14,3 Prozent (zu konstanten Wechselkursen 13,2 Prozent) auf 5.244,1 Millionen Euro (Vorjahr: 4.589,3 Millionen Euro). Mit 1.370,2 Millionen Euro liegen die Vorräte zum Bilanzstichtag 1,9 Prozent (zu konstanten Wechselkursen 0,5 Prozent) über dem Vorjahr (1.344,4 Millionen Euro). Die Bestandsreichweite betrug zum Bilanzstichtag 16,0 Wochen (Vorjahr: 17,6 Wochen). Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich um 8,1 Prozent (zu konstanten Wechselkursen +6,9 Prozent) auf 1.240,0 Millionen Euro (Vorjahr: 1.147,6 Millionen Euro). Die Außenstandsdauer der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen verringerte sich um einen Tag auf 65 Tage im Vergleich zum Vorjahr (66 Tage).

Finanzierungsstruktur

Das Eigenkapital erhöhte sich um 2,0 Prozent (zu konstanten Wechselkursen 0,4 Prozent) auf 3.720,6 Millionen Euro (Vorjahr: 3.649,0 Millionen Euro). Die Eigenkapitalquote liegt mit 36,9 Prozent (zu konstanten Wechselkursen 36,7 Prozent) 2,7 Prozentpunkte unter dem Vorjahr (39,6 Prozent). Unter der Berücksichtigung von Gesellschafterdarlehen entspricht dies einer Eigenkapitalquote von 37,6 Prozent. Damit verfehlen wir knapp unser selbst gesetztes Ziel aus dem Vorjahr von über 38 Prozent. Im Berichtsjahr reduzierte sich der Kalkulationszinssatz für Pensionsrückstellungen deutlich auf 1,5 Prozent (Vorjahr: 2,2 Prozent). Die versicherungsmathematischen Verluste erhöhten sich dadurch um 194,9 Millionen Euro. Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen erhöhten sich dementsprechend um 18,6 Prozent auf 1.580,0 Millionen Euro (Vorjahr: 1.332,1 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 2019 aus der Neubewertung der Pensionsverpflichtungen beläuft sich das Eigenkapital auf 4.275,0 Millionen Euro. Hieraus resultiert eine Eigenkapitalquote von 42,4 Prozent, die damit in Richtung von unserem strategischen Zielniveau von 45 Prozent tendiert. Die Finanzschulden stiegen um 21,3 Prozent auf 3.034,2 Millionen Euro (Vorjahr: 2.502,1 Millionen Euro). Dabei erhöhten sich die langfristigen Finanzschulden um 37,4 Prozent auf 2.298,2 Millionen Euro (Vorjahr: 1.673,1 Millionen Euro). Aus der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 (Leasing) zum 1. Januar 2019 resultierte ein Anstieg der Finanzverbindlichkeiten von 402,2 Millionen Euro. Im Geschäftsjahr sind die Finanzverbindlichkeiten aus Leasing um 381,2 Millionen Euro gestiegen. Außerdem verringerten sich die langfristigen Finanzschulden (ohne Leasing) um 4,1 Prozent auf 1.564,0 Millionen Euro (Vorjahr: 1.630,3 Millionen Euro). Die kurzfristigen Finanzschulden (ohne Leasing) betragen zum Bilanzstichtag 1.035,3 Millionen Euro, nach 820,5 Millionen Euro im Vorjahr. Der Großteil der Finanzierung des Konzerns ist in Euro abgeschlossen. Zusätzlich bestehen Darlehen mit geringen Volumina in verschiedenen Fremdwährungen. Zum Bilanzstichtag sind 61,9 Prozent (Vorjahr: 54,1 Prozent) der Finanzverbindlichkeiten gegenüber Banken und Versicherungen mit einer fixen Verzinsung ausgestattet. Den höheren Finanzschulden stehen gestiegene liquide Mittel gegenüber, sodass die Nettofinanzschulden (inklusive IFRS 16) um 516,3 Millionen Euro auf 2.906,9 Millionen Euro (Vorjahr: 2.390,6 Millionen Euro) zunahm. Ohne den Effekt aus IFRS 16 beträgt der Anstieg lediglich 114,1 Millionen Euro auf 2.504,7 Millionen Euro (Vorjahr: 2.390,6 Millionen Euro). Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen reduzierten sich um 3,4 Prozent auf 524,9 Millionen Euro (Vorjahr: 542,4 Millionen Euro). Gleichzeitig nahm die Außenstandsdauer der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 7 Tage auf 43 Tage (Vorjahr: 50 Tage) ab.

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 1.251,1 Millionen Euro (Vorjahr: 1.116,0 Millionen Euro). Alle mit unseren Banken vereinbarten Finanzkennzahlen, zu deren Einhaltung wir uns verpflichtet haben, wurden erfüllt.

Im Jahr 2019 konnten wir die vorgesehenen Re-finanzierungen problemlos realisieren. Zu den Finanzierungsmaßnahmen des Berichtsjahres gehörte der Abschluss bilateraler Finanzierungen in Höhe von 438 Millionen Euro. Davon entfallen 400 Millionen Euro auf festverzinsliche Darlehen, um das weiterhin attraktive Zinsniveau für die Laufzeit dieser Finanzierungen festzuschreiben.

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

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Entwicklung der Mitarbeiterzahl

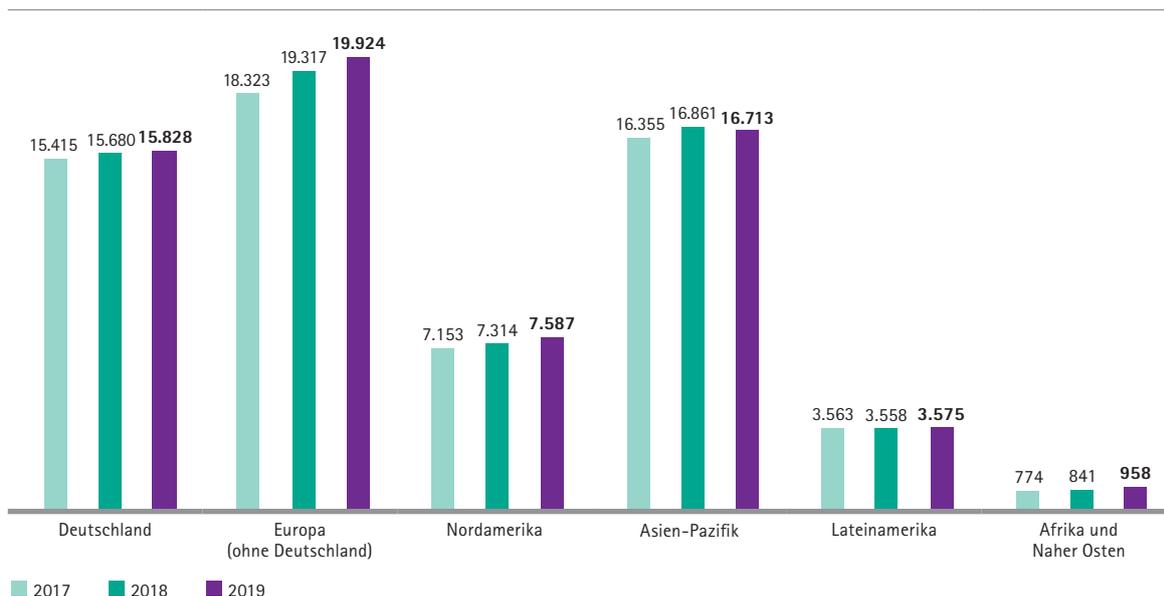
Zum 31. Dezember 2019 beschäftigte der B. Braun-Konzern 64.585 Mitarbeiter*innen, 1,6 Prozent mehr als im Vorjahr (63.571). Hauptgrund für diesen Anstieg ist der kontinuierliche Ausbau unserer Produktionen. Hinzu kommen Akquisitionen und die Gründung von Vertriebsgesellschaften und Dialysezentren. In Deutschland arbeiteten am Jahresende 15.828 Menschen bei B. Braun (+0,9 Prozent). In Europa (ohne Deutschland) stieg die Zahl der Mitarbeiter*innen um 3,1 Prozent auf 19.924 (Vor-

jahr: 19.317). Verantwortlich dafür war die Ausweitung der Geschäftsaktivitäten vor allem im Osten Europas. So übernahm und gründete B. Braun Avitum eine Reihe von Dialysezentren in Rumänien und Russland. In Polen benötigten wir mehr Beschäftigte im Shared Service Center, und für Aesculap-Produktionserweiterungen in Ungarn stellten wir Mitarbeiter*innen für die Inbetriebnahme des neuen Produktionswerkes in Gyöngyös ein. In Nordamerika erhöhten wir die Produktionskapazitäten und bauten unsere Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten aus. Dies führte zu einem Anstieg der Belegschaft um 3,7 Prozent auf 7.587 (Vorjahr: 7.314). In der Region Asien-Pazifik blieb die Anzahl der Mitarbeiter*innen mit 16.713 Beschäftigten (Vorjahr: 16.861) nahezu konstant. In Lateinamerika zeigte sich die Mitarbeiterzahl ebenfalls stabil bei 3.575 (Vorjahr: 3.558). In Afrika und dem Nahen Osten waren zum Ende des Berichtsjahres 958 Menschen bei B. Braun beschäftigt, 13,9 Prozent mehr als im Vorjahr (841). Hier übernahmen wir die Mitarbeiter*innen eines Produktionswerkes in Kenia und passten die Anzahl der Beschäftigten unseren erweiterten Vertriebsaktivitäten in der gesamten Region an.

Berufsausbildung

B. Braun bietet ein vielfältiges Angebot von kaufmännischen, technischen sowie naturwissenschaftlichen Ausbildungsberufen. An den deutschen

MITARBEITER*INNEN NACH REGIONEN



Standorten bilden wir zurzeit 802 (Vorjahr: 801) junge Menschen in 26 verschiedenen Berufen aus. Im dualen Ausbildungssystem besteht die Möglichkeit, sowohl theoretische als auch praktische Kenntnisse zu erlangen. Die theoretischen Kenntnisse werden durch die jeweiligen Berufsschulen vermittelt. Der praxisbezogene Teil der Ausbildung erfolgt in den unterschiedlichen Abteilungen des Unternehmens. Zusätzlich kann ausbildungsbegleitend ein Studium in 14 verschiedenen Fachrichtungen absolviert werden. So haben im Berichtsjahr 91 (Vorjahr: 94) Auszubildende neben ihrer Ausbildung eine Hochschule oder Berufsakademie besucht. Von den insgesamt 232 Ausbildungsabsolvent*innen (Vorjahr: 229), nutzten 201 (Vorjahr: 204) das Angebot einer Übernahme durch B. Braun.

Neben Ausbildungsangeboten in Deutschland bildet B. Braun auch in Brasilien, Malaysia, Polen, in der Schweiz und Vietnam junge Menschen aus. In diesen Ländern befanden sich im Berichtsjahr 303 (Vorjahr: 277) Personen in einer beruflichen Ausbildung. 137 junge Menschen (Vorjahr: 156) beendeten erfolgreich ihre Ausbildung, und 84 (Vorjahr: 82) haben das Angebot zum Berufseinstieg bei B. Braun wahrgenommen.

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 bestehender nationaler Richtlinien zur Qualitätssicherung erstellten die Gesundheitsbehörden der Länder Australien, Brasilien, Kanada, Japan und in den USA 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 (MDR) – 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 streben wir die Umsetzung der Regulierung bis spätestens zum Ende der Übergangsfrist am 26. Mai 2020 an. Zurzeit gibt es keine Hinweise, dass wir die Anforderungen nicht rechtzeitig erfüllen werden.

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 Leitlini-

en „Verantwortliches Handeln“ mit dem Ziel, Gesundheit- und Umweltschutz sowie Sicherheit eigenständig zu verbessern.

Kunden- und Produktverantwortung

In der B. Braun-Strategie 2020 haben wir Systempartnerschaften mit unseren Kund*innen verankert. Wir bieten den Anwender*innen entsprechende Systemlösungen, die sicher und effizient sind und somit die Lebensqualität der Patient*innen erhöhen können. 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 Anwendungsrisiken und tragen langfristig zu einer sicheren und qualitativ hochwertigen Patientenversorgung bei.

Als Bestandteil unseres Sicherheitskonzepts verbessern wir stetig das Design unserer Produkte und Verpackungen: Gut sichtbare, harmonisierte Farb-codes symbolisieren die Größe des Produkts oder zeigen an, aus welchem Material es gefertigt ist. Spezielle Labels 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 Lukan BVMed-Vorsitzender und engagiert sich als Mitglied im Operations Management Committee von MedTech Europe. Lam Chee Hong, Präsident für die Region Asien-Pazifik, repräsentiert B. Braun im Vorstand des asiatisch-pazifischen Medizintechnologie-Vereins (APAC-Med). Zudem ist B. Braun-Vorstandsmitglied Caroll H. Neubauer im Verband der Medizintechnikunter-

nehmen AdvaMed als Vorstandsmitglied aktiv und engagiert sich als Präsident der Deutsch-Amerikanischen Handelskammer in New York.

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 zentral am B. Braun-Hauptsitz in Melsungen koordiniert. Von Melsungen aus werden Untersuchungen an den betroffenen Produktionsstandorten veranlasst, vor Ort erarbeiten dann unsere Expert*innen 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-Informationscenter an. Die seit Mai 2018 innerhalb der EU 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 Datenschutz-Managementsoftware 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 beispielsweise in Deutschland mit dem IT-Sicherheitsgesetz. Bei B. Braun koordiniert ein Chief Information Security Officer (CISO) sämtliche Aktivitäten und Maßnahmen zur Informationssicherheit. Wir haben uns das Ziel gesetzt, ein Information Security Management System (ISMS) nach dem internationalen Standard ISO/IEC 27001 einzurichten.

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

Die Verschärfung der Handelskonflikte stellt ein bedeutendes Risiko für die konjunkturelle Entwicklung der Weltwirtschaft dar. Nennenswert ist vor allem

der Konflikt zwischen den USA und China. Durch die daraus resultierenden Belastungen könnten das schuldenfinanzierte Wachstum sowie die Finanzstabilität Chinas erheblich unter Druck geraten. Zusätzlich ist in China eine strukturelle Abschwächung des Wirtschaftswachstums zu beobachten. Dies kann die Wachstumsmöglichkeiten von ausländischen Unternehmen in China nachhaltig reduzieren. Risikobehaftet ist auch die Beziehung zwischen den USA und der EU. Hier plant die USA zusätzliche Zölle auf Automobilimporte zu erheben, da diese angeblich eine Bedrohung der nationalen Sicherheit darstellen. Zwar wäre von dieser Maßnahme zunächst lediglich die europäische Automobilbranche betroffen, im Zuge von Vergeltungsmaßnahmen könnten sie aber eine Spirale von protektionistischen Maßnahmen auslösen. Zudem ist die Stabilität der Finanzmärkte durch die anhaltende Niedrigzinspolitik gefährdet. In den vergangenen Jahren haben die niedrigen Zinsen im Euroraum zu einem Anstieg der Vermögenspreise, insbesondere der Immobilienpreise, geführt. Diese Entwicklung führt zu einem gestiegenen Risiko von Preiskorrekturen, auch weil das globale konjunkturelle Umfeld insgesamt schwierig ist. Im Weiteren wirkt sich das niedrige Zinsumfeld auch auf die Bewertung der Sicherheiten bei Immobilienkrediten und die Zinsmargen der Banken aus. Letztere trifft dies besonders, da sie in den vergangenen Jahren aufgrund der guten wirtschaftlichen Entwicklung ihre Risikovorsorgen reduziert haben. Falls die Konjunktur sich weiter eintrüben sollte, könnten Anpassungsbedarfe entstehen, sodass die Banken ihre Risikovorsorgen wieder erhöhen müssten. Dies könnte jedoch die Profitabilität der Banken beeinträchtigen, deren Eigenkapital belasten und schließlich die Kreditvergabemöglichkeiten beschränken. Schließlich stellen die niedrigen Zinsen die Lebensversicherer vor die Herausforderung, ihre in der Vergangenheit zugesicherten Garantieverprechungen zu erwirtschaften. Eine weitere Gefahr für die Wirtschaftsleistung in Europa geht von den nach wie vor hohen Beständen an notleidenden Krediten aus. Zwar konnte ein Teil dieser Kredite in den vergangenen Jahren durch die

gute Konjunktur abgebaut werden, die Eintrübung der Wirtschaft könnte jedoch dazu führen, dass sich ihr Bestand wieder erhöht.

Ein unverändert hohes Risiko stellt die hohe Verschuldung von Staaten und Unternehmen dar. So haben die Entwicklungen in Italien in den vergangenen Jahren gezeigt, dass Zweifel an der Nachhaltigkeit der Staatsfinanzen zu einem abrupten Anstieg der Risikoprämien führen können. Als direkte Folge sind Turbulenzen auf den Finanzmärkten nicht auszuschließen, und die positiven Effekte einer expansiven Fiskalpolitik auf das kurzfristige Wirtschaftswachstum können zunichte gemacht werden. Des Weiteren hat sich der Verschuldungsgrad der Unternehmen seit der globalen Finanzkrise deutlich erhöht. Bemerkenswert ist dabei, dass der Kreditbestand an bereits hoch verschuldete und als weniger kreditwürdig eingestufte Gesellschaften weiter angestiegen ist. Gleichzeitig wuchs das Volumen ausstehender Unternehmensanleihen. Durch die Verschlechterung des wirtschaftlichen Umfelds könnte die Kreditwürdigkeit von Unternehmen durch Ratingagenturen herabgestuft werden. Infolgedessen wären Investoren, die an die Beachtung solcher Ratingvorgaben gebunden sind, dazu gezwungen, ihre Portfolios anzupassen, und es könnte zu einem Überangebot an Anleihen mit niedriger Bonität kommen. Unter diesen Bedingungen sind Friktionen an den Finanzmärkten nicht auszuschließen.

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

Branchenrisiken

Der Gesundheitsmarkt hat für die Volkswirtschaften eine erhebliche ökonomische Bedeutung und zeichnet sich zudem durch eine geringe Konjunkturabhängigkeit aus. Damit kann sich der Gesundheitsmarkt stabilisierend auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage sowie den Arbeitsmarkt auswirken. Zudem befindet sich die Branche beispielsweise in Deutschland fortwährend auf Expansionskurs und wuchs in den letzten zehn Jahren deutlich stärker als das Bruttoinlandsprodukt. Anhand dieser Dar-

stellung wird deutlich, dass mit dem von B. Braun angebotenen Produktportfolio an Verbrauchsgütern stabile Umsätze erzielt werden können, wohingegen die hergestellten Investitionsgüter eine höhere Abhängigkeit von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung aufweisen. Der wirtschaftliche Verlauf wirkt sich in der Regel auch auf Bereiche aus, in denen die Patient*innen selbst für Gesundheitsleistungen aufkommen müssen. Durch die signifikanten Kostensteigerungen in der Branche sind nahezu alle staatlichen Gesundheitssysteme angehalten, Einsparungsmaßnahmen zu ergreifen. In China beispielsweise wird ein volumenabhängiges Ausschreibungsverfahren eingeführt. Dies kann die Absatzmöglichkeiten ausländischer Anbieter einschränken. Zudem nimmt die Ausweitung von Zahlungszielen in einzelnen Ländern weiter zu. In einigen Märkten zeichnet sich der Trend ab, dass ausländische Hersteller keinen beziehungsweise nur noch eingeschränkten Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen erhalten. Dies ist insbesondere immer dann der Fall, wenn inländische Hersteller vergleichbare Produkte anbieten können. Eine solche Politik zeichnet sich derzeit beispielsweise in Russland ab, wo die Regierung den Marktanteil lokaler Hersteller des Sektors auf 90 Prozent erhöhen möchte. Um sich den Zugang zu den weltweiten Absatzmärkten zu sichern, baut B. Braun seine regionalen Präsenzen weiter aus. 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.

Nach den positiven Entwicklungen des Vorjahres zeigt der aktuelle „Krankenhaus Rating Report“ des RWI-Leibniz-Instituts für Wirtschaftsforschung auf, dass sich die wirtschaftliche Lage der deutschen Krankenhäuser verschlechtert hat. So bestand bei 12 Prozent der Krankenhäuser eine erhöhte Insolvenzgefahr, im Vorjahr waren es lediglich 6 Prozent. Gleichzeitig entwickelte sich die Ertragslage negativ. 28 Prozent der Krankenhäuser schrieben auf Konzernebene einen Jahresverlust, im Vorjahr waren es nur 13 Prozent. Maßgeblich beeinflusst wurde die Wirtschaftsleistung der Kliniken

von der sinkenden stationären Fallzahl, ausgelöst durch die zunehmende Ambulantisierung, den Personalmangel, den hohen Sättigungsgrad insbesondere bei kardiologischen und orthopädischen Leistungen und intensivere MDK-Prüfungen. Große Krankenhäuser erreichten traditionell ein besseres Rating als kleine, und auch ein hohes Maß an Spezialisierung wirkte sich positiv auf das Rating aus. Weiterhin schnitten Krankenhäuser in freigemeinnütziger und privater Trägerschaft besser ab als öffentlich-rechtliche Kliniken. Der Bericht weist auch auf die mangelhaften Krankenhausstrukturen in vielen Regionen hin. Dabei bemängelte das Institut im Speziellen die hohe Standortdichte, viele kleine Einheiten und eine geringe Spezialisierung. Für die Zukunft stellt der Report eine Beschleunigung der Ambulantisierung in Aussicht, wodurch die stationäre Fallzahl kurz- bis mittelfristig kein großes Wachstum erzielen wird. Auf lange Sicht dürfte sie durch den demografischen Wandel trotzdem weiter steigen, bis zum Jahr 2025 um etwa 5 Prozent. Bei Fortschreibung der aktuellen Gegebenheiten, einer weiterhin hohen Grundlohnrate und einer Lohnentwicklung wie in der Vergangenheit, prognostiziert das RWI-Leibniz-Institut bis 2025 einen Anstieg der insolvenzgefährdeten Kliniken auf moderate 18 Prozent. Geht man jedoch von geringeren Fallzahlen, einer sinkenden Grundlohnrate und von stark steigenden Löhnen aus, könnten 2025 40 Prozent der Krankenhäuser von einer Insolvenz bedroht sein. Würde jedoch innerhalb dieses Szenarios die Optimierung der Krankenhausstrukturen, Produktivitätsverbesserungen der Krankenhäuser – insbesondere im Zuge einer stärkeren Digitalisierung – und die Ambulantisierung der Medizin gefördert werden, könnte diese Quote 2025 auf lediglich 21 Prozent ansteigen.

Gleichzeitig wird das Potenzial der Digitalisierung, insbesondere in der Gesundheitsverwaltung, zum jetzigen Zeitpunkt nicht hinreichend ausgeschöpft. Viele Gesundheitseinrichtungen sind nach wie vor vornehmlich analog organisiert oder nutzen digitale Insellösungen oder Eigenentwicklungen, sodass Synergieeffekte und Prozess erleichterungen zwischen den verschiedenen Akteuren des Gesundheitswesens ungenutzt bleiben. Bei der flächendeckenden Einführung einer digitalen Infrastruktur

liegt die Herausforderung folglich darin, alle Akteure mitzunehmen und miteinander zu vernetzen. Gleichzeitig gilt es, Lösungen für die individuellen Ansprüche einzelner Interessengruppen zu integrieren und schließlich dabei alle datenschutzrechtlichen Anforderungen zu erfüllen.

Am 25. Mai 2020 endet die Übergangsfrist für die Umsetzung der europäischen Medizinprodukteverordnung (MDR), die 2017 verabschiedet wurde. Die neuen Vorschriften führen zu einer verstärkten Formalisierung des internationalen Produktzulassungsprozesses, die sowohl mit erhöhtem Aufwand als auch mit steigenden Kosten für B. Braun einhergeht. Sie bringt neue klinische Anforderungen sowie Berichts- und Dokumentationspflichten mit sich. Schließlich könnten durch die steigenden Kosten die Forschungsbudgets und damit die Innovationskraft in der Branche abnehmen. Dies ist vor dem Hintergrund des demografischen Wandels, als einer der wesentlichen gesellschaftlichen Entwicklungen, besonders bemerkenswert. Dieser führt dazu, dass auf der einen Seite das Lebensalter und die Multimorbidität der Patient*innen kontinuierlich steigt, während auf der anderen Seite der Mangel an hoch spezialisierten Fachkräften, insbesondere in der Alten- und Intensivpflege, zunimmt. Unter diesen Bedingungen sind erhöhte Forschungsaktivitäten essenziell, um die Akteure der Branche zu entlasten. Innovationen in Form von neuen Produkten, aber auch Produktweiterentwicklungen sind die Grundlage des Wachstums der Medizintechnikbranche. In vielen Fällen sind Produkte durch Patente geschützt. Es ist eine Zunahme des Risikos von Patentkonflikten zu beobachten, sodass sich Markteinführungen verzögern und insbesondere verteuern können. Dies kann auch schon vorhandene Produkte treffen.

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 Risiken kann Auswirkungen auf die Versorgung der

Produktion und damit auf die Lieferfähigkeit von B. Braun haben. In einigen Fällen zeichneten sich im Berichtsjahr mögliche Versorgungsengpässe ab. Insbesondere im Kunststoffmarkt war B. Braun, wie andere Marktteilnehmer auch, mit „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 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 reagiert darauf mit den etablierten Prozessen zur Preis- und Liefersicherung.

Die Risikoposition verbleibt auf konstant niedrigem Niveau, sodass keine wesentlichen Beschaffungsrissen erkennbar sind.

Produkt Risiken

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 mithilfe von internen und externen Audits in Verbindung mit kontinuierlich stattfindenden Mitarbeiterschulungen vervollständigt unser Qualitätsmanagement.

Um Risiken aus Produkthaftpflicht zu minimieren, hat B. Braun 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 großer 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*innen sind auch die frühzeitige Nachfolgeplanung und Weiterentwicklung der Beschäftigten ein wichtiger Bestandteil der strategischen Personalplanung, die sowohl national als auch international ausgerichtet ist. Das umfangreiche Angebot der B. Braun Business School sowie regionale und lokale Mitarbeiterentwicklungsprogramme bieten berufliche Entwicklungsperspektiven und ermöglichen eine frühzeitige Nachfolgeplanung. Die Entwicklung unserer Mitarbeiter*innen wird durch neue Lernformen unterstützt. Ein digitales Portfolio ermöglicht eine bedarfsgerechte, selbstgesteuerte und flexible Gestaltung von individuellen Lernwegen. Weitere

Formate dienen dazu, um speziell von- und miteinander zu lernen und Wissen zu teilen.

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 oder ein größerer Datenverlust könnte zu gravierenden Unterbrechungen des Geschäftsbetriebs, auch im Produktionsbereich, führen. Diese Risiken werden durch beständige Investitionen in die IT-Infrastruktur und eine redundante Systemarchitektur minimiert. Regelmäßige Datensicherungen und Schulungen der Mitarbeiter*innen sind weitere Maßnahmen, um die Risiken zu reduzieren. Der Schutz vor Datenmissbrauch wird durch ein abgestimmtes Benutzerrechtekonzept gewährleistet, dessen Einhaltung durch die interne Revision und Datenschutzbeauftragte überprüft wird. Wir schränken lokale Administratorrechte auf Arbeitsplatzrechnern bewusst ein, um die Installation von Schadsoftware zu verhindern. Der Einsatz von unterschiedlichen Schutzprogrammen unterstützt zudem die Abwehr von Schadsoftware. Die stärkere Vernetzung im Rahmen der Digitalisierung und der Industrie 4.0 sowie zunehmende Hackerangriffe und insbesondere Versuche von „CEO Fraud“ führen zu einer Zunahme der IT-Risiken. Aus diesem Grund verstärken und erweitern wir die bereits getroffenen Maßnahmen. Hierzu gehört insbesondere der Aufbau eines Information Security Managementsystems (ISMS) nach dem internationalen Standard ISO/IEC 27001. Die Vertraulichkeitsklassifizierung von Dokumenten wird durch entsprechende Software-Lösungen unterstützt. Ein definiertes Incident Management ermöglicht darüber hinaus eine geordnete Reaktion im Fall eines Cyberangriffs. Die Herausforderungen, IT-Sicherheit zu gewährleisten, steigen kontinuierlich an. Die Reduzierung der IT-Risiken bleibt auch in Zukunft eine wesentliche Aufgabe, um einen reibungslosen Ablauf der konzerninternen Prozesse zu gewährleisten – auch 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 durch IT-Risiken erkennbar.

Finanzwirtschaftliche Risiken

B. Braun ist aufgrund der internationalen Ausrichtung Währungsrisiken ausgesetzt, die durch Währungssicherungsgeschäfte mit derivativen Finanzinstrumenten reduziert werden. Die Nettoposition aus bilanzierten Forderungen und Verbindlichkeiten sichert der Konzern regelmäßig mit derivativen Fremdwährungsgeschäften gegen Währungsrisiken ab. Die bisher durchgeführten rollierenden Sicherungen („Layered Hedging“) erwarteter und noch nicht bilanzierter Forderungen und Verbindlichkeiten in unseren Hauptwährungen, setzen wir nur noch in Einzelfällen ein. Auch eine rollierende Sicherung kann bei einer dauerhaften Verschiebung von Währungsparitäten die Risiken aufgrund unserer internationalen Ausrichtung nur unvollkommen reduzieren. Aus diesem Grund haben wir im Dezember 2019 entschieden, dass wir die bisherige Sicherungsstrategie, unter Abwägung der Kosten und Nutzen, bei den vorherrschenden Marktgegebenheiten nicht weiter fortführen. Bereits abgeschlossene Sicherungen mit Laufzeiten bis Herbst 2020 lassen wir bestehen. Der Handel und die Verwaltung derivativer Finanzinstrumente sind durch interne Richtlinien geregelt und unterliegen einer ständigen Risikokontrolle.

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 Kund*innen oder öffentlicher Kostenträger. Eingeschränkte Finanzierungsmöglichkeiten können die Liquidität und die Zahlungsfähigkeit einzelner Kund*innen negativ beeinflussen. Zurzeit sehen wir kein erhöhtes Ausfallrisiko. Eine Verlängerung der Zahlungsziele halten wir jedoch für wahrscheinlich. Auch bei unseren Lieferanten können Risiken in der Form bestehen, dass deren Liquiditätssituation stark belastet ist und im schlimmsten Fall das Fortbestehen der 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. Im Rahmen von Entwicklungsprojekten 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.

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 Anwender*innen unserer Produkte und unsere in die CoEs integrierte Forschung und Entwicklung werden wir auch weiterhin Chancen zugänglich nutzen und darüber hinaus mit Innovationen 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 Wachstum

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 Kund*innen 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 Kund*innen und den Anwender*innen 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 Kund*innen. 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 Afrika und im Nahen Osten) für internationale Medizintechnikunternehmen in Verbindung mit weltweiten Privatisierungstendenzen im Bereich der Gesundheitsdienstleistungen 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 Mitarbeitende

Die Ideen unserer Mitarbeiter*innen sind der Motor für Innovationen und schaffen durch den engen Austausch mit Anwender*innen und Patient*innen einen Nutzen. Die hohe Identifikation mit dem Unternehmen fördert ihre Motivation und Eigenverantwortlichkeit, die wir durch Maßnahmen der Personalentwicklung und eine transparente und regelmäßige Kommunikation weiter stärken wollen. Die erfolgreiche Durchführung dieser Aktivitäten kann die Wett-

bewerbsituation 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 KONZERNES

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 beachten, 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 geopolitischen Konfliktherde können zudem destabilisierend wirken. Die Volatilität auf den Devisenmärkten kann sich 2020 im Vergleich zum Vorjahr erhöhen. Während die Risiken auf den Beschaffungsmärkten unverändert bestehen bleiben, können IT-Risiken weiter zunehmen. 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 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 Cyberrisiken zu minimieren, verfügt B. Braun über eine sogenannte Cyberversicherung. 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 Weltwirtschaft³

Die Wachstumsrate der Weltwirtschaft wird sich nach Prognosen des Internationalen Währungsfonds (IWF) 2020 voraussichtlich leicht auf 3,4 Prozent verbessern. Zunächst erscheint das globale Wirtschaftswachstum damit robust. Dabei werden die Industrienationen um 1,7 Prozent wachsen, während die Arbeitslosenquoten auf historische Tiefststände sinken werden. Die Schwellen- und Entwicklungsländer werden um 4,6 Prozent zulegen. Hier sind besonders die Regionen in Ost- und Süd-asien hervorzuheben, die sich weiterhin auf einem starken Wachstumspfad befinden, und auch die rohstoffexportierenden Länder werden sich allmählich erholen. Trotz der leicht positiven Tendenzen dominieren mit Blick auf die Entwicklung der Weltwirtschaft in den nächsten Jahren die Risiken. Kurzfristige Risiken, welche die Wirtschaftstätigkeit ernsthaft stören und den längerfristigen Entwicklungsaussichten erheblichen Schaden zufügen können, nehmen zu. Dazu zählen eskalierende Handelsstreitigkeiten, finanzielle Belastungen und steigende Volatilität sowie die Verschärfung geopolitischer Spannungen. Angesichts der erheblichen Zunahme der globalen öffentlichen und privaten

Verschuldung hat sich der politische Spielraum weltweit erheblich verringert. Die Ausbreitung des Coronavirus zum Jahresbeginn 2020 hat zu vorübergehenden Stilllegungen chinesischer Unternehmen geführt und somit internationale Lieferketten durchtrennt. Dies wird zu einer Belastung der chinesischen Wirtschaft führen und kann auch die globalwirtschaftliche Entwicklung eintrüben. Da der Umfang und die Dauer der Epidemie nicht abschätzbar sind, ist eine Prognose zu den wirtschaftlichen Auswirkungen bisher nicht möglich.

PROGNOSTIZIERTE VERÄNDERUNG BRUTTOINLANDSPRODUKT

in %

	2019	2020
Europa	1,4	1,8
Deutschland	0,5	1,2
Frankreich	0,5	1,3
Griechenland	2,0	2,2
Großbritannien	1,2	1,4
Italien	0,0	0,5
Polen	4,0	3,1
Russland	1,1	1,9
Spanien	2,2	1,8
Türkei	0,2	3,0
Nordamerika	2,1	2,0
Kanada	1,5	1,8
USA	2,4	2,1
Asien-Pazifik	5,0	5,1
China	6,1	5,5
Indien	6,1	7,0
Indonesien	5,0	5,1
Japan	0,9	0,4
Malaysia	4,5	4,4
Lateinamerika	0,2	1,8
Argentinien	-3,1	-1,3
Brasilien	0,9	2,0
Chile	2,5	3,0
Mexiko	0,4	1,3
Afrika und Naher Osten	2,4	3,4
Iran	-9,5	0,0
Kenia	5,6	6,0
Südafrika	0,7	1,1

Für das Jahr 2020 wird für Deutschland eine moderate Wachstumsrate von 1,2 Prozent erwartet. Damit liegt die Prognose leicht unterhalb des geschätzten Potenzialwachstums von etwa 1,5 Prozent, was zum fortgeschrittenen Zeitpunkt des Konjunkturzyklus passen würde. Der Wachstumsschub ist jedoch vornehmlich auf die hohe Anzahl von Arbeitstagen zurückzuführen. Zudem könnte sich die negative Stimmung im verarbeitenden Gewerbe auf den derzeit widerstandsfähigen Dienstleistungssektor auswirken. Positive Wachstumsbeiträge dürfte, bei einer Arbeitslosigkeit auf einem Rekordtief und einem soliden Lohnwachstum, weiterhin der private Konsum liefern.

Für Europa wird 2020 mit einem Anstieg der Wirtschaftsleistung um 0,4 Prozentpunkte auf 1,8 Prozent gerechnet, da die externe Nachfrage voraussichtlich wieder ansteigt und die Wirkung temporärer negativer Faktoren aus den vergangenen Jahren weiter nachlässt. Diese Tendenzen führen dazu, dass für die französische Wirtschaft ein Wachstum von 1,3 Prozent prognostiziert wird. Förderlich werden sich zudem die günstigen Arbeitsmarktbedingungen und fiskalische Maßnahmen auf die Kaufkraft im Land auswirken. Auch die Wirtschaftstätigkeit Italiens dürfte sich moderat auf 0,5 Prozent erholen. Die Aussichten für Spanien sind hingegen etwas schwächer als noch in den vergangenen Jahren. Es wird davon ausgegangen, dass sich das Wachstum auf 1,8 Prozent verlangsamen wird, wobei die Inlandsnachfrage und insbesondere der Verbrauch der Hauptwachstumstreiber bleiben werden, wohingegen der Nettoexport keine Wachstumsimpulse geben wird. Die Wirtschaft in Großbritannien soll 2020 um 1,4 Prozent zulegen. Negativ beeinflusst wird die Entwicklung durch das schwächere globale Wachstum. Die kürzlich angekündigten höheren öffentlichen Ausgaben hingegen dürften positive Auswirkungen auf die Wirtschaftsleistung haben. In Polen liegen die Prognosen zwar unter den Vorjahren, die Wirtschaftsleistung dürfte dennoch um 3,1 Prozent zulegen. Diese Entwicklung wird vorrangig dem starken Lohnwachstum und einer günstigen Arbeitsmarktentwicklung zugeschrie-

ben, die das Verbrauchervertrauen wachsen lässt. Zusätzlich werden die beschlossenen Steuertransfers und -senkungen die verfügbaren Haushaltseinkommen nach oben treiben.

Nach einem konjunkturellen Zwischenstopp im Vorjahr wird der russischen Wirtschaft für 2020 wieder ein Wachstum von 1,9 Prozent prognostiziert. Dieser Anstieg wird maßgeblich von den massiven Investitionen des Staates in die nationalen Projekte, die sich nun auf die Wirtschaftsleistung niederschlagen, getragen. Insgesamt will die russische Regierung bis 2024 aus öffentlichen und privaten Quellen rund 350 Milliarden Euro in Infrastruktur, Schulen, Krankenhäuser, Industrie und die Erhöhung der Arbeitsproduktivität investieren. Nach Angaben des russischen Wirtschaftsministeriums werden davon im Besonderen die verarbeitende Industrie, die Bauwirtschaft sowie die IT- und Telekommunikationsbranche profitieren.

Nach den Erwartungen des IWFs wird 2020 der Anstieg der Wirtschaftsleistung der Vereinigten Staaten um 0,3 Prozentpunkte auf 2,1 Prozent sinken. Ursache hierfür ist die nachlassende Wirkung der Ende 2017 veranlassten Steuerreform. Auch aus der Außenwirtschaft sind aufgrund der schwachen Aussichten für die Weltwirtschaft keine Wachstumsimpulse zu erwarten. Die US-Handelspolitik sowie der starke Außenwert des US-Dollars werden die Exportbemühungen amerikanischer Unternehmen zusätzlich belasten.

In Asien-Pazifik soll die Wirtschaft 2020 mit einer konstanten Steigerungsrate von 5,1 Prozent wachsen. Die Wirtschaftsleitung Japans wird nach Prognosen des IWFs nur um 0,4 Prozent steigen. Folglich wird davon ausgegangen, dass von den Olympischen Sommerspielen, die im Sommer 2020 in Tokio ausgerichtet werden, keine tiefgreifenden Wachstumsimpulse für den Inselstaat ausgehen. Vorübergehende fiskalische Maßnahmen sollen einen Teil des erwarteten Rückgangs des privaten Konsums abfedern, nachdem die Umsatzsteuer im Oktober 2019 angehoben wurde. Die strukturelle Abschwä-

chung in China dürfte sich 2020 fortsetzen, sodass sich das Wirtschaftswachstum mit einer Rate von 5,5 Prozent weiter verringern wird. Ob sich die gelockerte Geld- und Fiskalpolitik, welche die chinesische Regierung als Reaktion auf das herausforderndere externe Umfeld veranlasst hat, die wirtschaftliche Lage beeinflussen kann, wird sich im Jahresverlauf zeigen. Ebenfalls mit hoher Unsicherheit sind die Auswirkungen des Coronavirus auf die chinesische Wirtschaft behaftet. Aufgrund der Schließungen vieler Unternehmen zum Jahresbeginn 2020, um die Ausbreitung des Virus einzudämmen, muss jedoch mit einer Eintrübung der Konjunktur in China gerechnet werden. Indiens Wirtschaft wird 2020 um bis zu 7 Prozent zulegen. Das Wachstum wird von den verzögerten Auswirkungen der geldpolitischen Lockerungen, der Senkung der Körperschaftsteuersätze, den jüngsten Maßnahmen zur Bewältigung der aufsichtsrechtlichen Unsicherheiten sowie staatlichen Programmen zur Konjunkturbelebung getragen. Die Wachstumsrate Malaysias bleibt mit 4,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr nahezu konstant. Der Konsolidierungsansatz der Regierung wird sich nach Einschätzung internationaler Institutionen stabilisierend auf die Wirtschaft des Landes auswirken, auch wenn die Zuwachsraten dadurch kurzfristig niedriger ausfallen als erwartet. Getragen wird das Wachstum darüber hinaus durch den für 2020 prognostizierten Konsumanstieg von 6 bis 7 Prozent, der auf die stabile Arbeitsmarktlage und staatliche Unterstützungsmaßnahmen zurückzuführen ist.

Für Lateinamerika prognostiziert der IWF einen Konjunkturaufschwung, der ein Wirtschaftswachstum von 1,8 Prozent ermöglicht. Die Wirtschaftsleistung Mexikos wird um 1,3 Prozent ansteigen. Da sich die Rahmenbedingungen weder auf globaler noch auf nationaler Ebene grundlegend ändern werden, geht die vorliegende Prognose davon aus, dass die bereits in den Vorjahren geplanten Investitionen nun endlich durchgeführt werden. Die finanziellen Mittel dazu bleiben jedoch weiterhin beschränkt. Die brasilianische Wirtschaft soll nach den Einschätzungen des IWFs um 2 Prozent zulegen. Eine tragende Säule dieses Anstiegs ist der zunehmende Außenhandel. Im Gegensatz zum globalen Abschottungstrend strebt Brasilien eine zu-

nehmende Marktöffnung an und baut Handelshemmnisse ab, was auch 2020 zu einer Erhöhung des Außenhandelsvolumens beitragen sollte. Die argentinische Wirtschaft wird auch im Prognosezeitraum weiter in der Rezession verbleiben. Die Investitionen dürften angesichts der schlechten Geschäftsstimmung und der hohen Zinssätze weiterhin ausbleiben, während sich die Inflation negativ auf die Konsumausgaben der privaten Haushalte auswirken wird. Lediglich der Außenhandel könnte Wachstumsimpulse setzen.

Für das Wachstum in Afrika wird im Prognosezeitraum eine Verbesserung erwartet. In Südafrika dürfte sich das Wachstum um 0,4 Prozentpunkte auf 1,1 Prozent beschleunigen. Entscheidend für den Anstieg der Wirtschaftsleistung wird es sein, dass die staatlichen Reformen zur Stabilisierung des Geschäftsumfelds Wirkung zeigen. Günstigere externe Finanzierungsbedingungen und steigende Investitionsausgaben sollen zudem das nachlassende Exportgeschäft nach Europa ausgleichen und die wirtschaftliche Lage im Land festigen. Auch für Angola wird nach Jahren der Rezession ein Wirtschaftswachstum von 1,2 Prozent erwartet. Die verbesserten Aussichten sind auf den anziehenden Ölsektor im Zuge von Kapazitätserweiterungen zurückzuführen. Für Nigeria wird von den internationalen Institutionen ein stabiles Wachstum von 2,5 Prozent prognostiziert. Für die Ölexportureure im Nahen Osten soll es 2020 zu einer Erholung der wirtschaftlichen Lage kommen. Insbesondere für die größeren Volkswirtschaften wird eine Expansion erwartet. Diese Prognosen beruhen auf Reformen des Geschäftsklimas, steigenden Investitionen, dem stabilen Tourismussektor und einer Verringerung der politischen Risiken in den betreffenden Ländern. Die Wachstumsaussichten für kleinere Länder der Region, wie Jordanien, Libanon, Westjordanland und Gaza sind jedoch höchst ungewiss, da das Vertrauen der Unternehmen und Verbraucher*innen von deren Reformbemühungen abhängt. Die Schwäche des Bankensektors und die hohe Staatsverschuldung wirken sich zudem erheblich negativ auf die Konjunktur dieser Länder aus. Positive Impulse könnten zukünftig der Tourismus, bilaterale Handelsabkommen und politische Initiativen zur Lösung von bestehenden Konflikten setzen.

Erwartete Entwicklung des Gesundheitsmarktes

Gemäß den Prognosen der Vereinten Nationen wird die Weltbevölkerung in den kommenden 30 Jahren um fast 25 Prozent auf rund 9,7 Milliarden Menschen anwachsen. Gleichzeitig wird der Anteil der Bevölkerung über 64 Jahren um 95 Prozent auf über 1,4 Milliarden Menschen ansteigen. Diese Entwicklungen führen in den kommenden Jahren weltweit zu sehr guten Wachstumsraten für die Gesundheitsbranche, die laut Fitch Solutions im Durchschnitt jährlich 6 Prozent erreichen können. Aktuell entfällt etwa die Hälfte des Weltmarktes für Gesundheitsdienste und -produkte auf Amerika, ein Viertel auf Westeuropa sowie ein Fünftel auf die asiatischen Märkte. Folglich machen der Nahe Osten und Afrika bisher nur 2,5 Prozent des Marktes aus, hier liegt somit das größte Wachstumspotenzial. Verschiedene Studien identifizierten nachfolgende Markttreiber, welche die positive Entwicklung der Branche begünstigen werden: Durch die beruflichen Mobilitätsanforderungen an die erwerbstätige Bevölkerung werden weltweit die traditionellen Familienstrukturen aufgebrochen. Infolgedessen wird zukünftig der Bedarf an institutionalisierter Pflege und damit an gut ausgebildetem Pflegepersonal weiter steigen. Neuartige Produktionsverfahren im Rahmen von Industrie 4.0 werden zu einer Steigerung der Effizienz und Qualität von medizinischen Produkten führen. Zusätzlich wird die Verwendung neuer biobasierter Materialien zu einer Verbesserung von Implantaten, Arzneimitteln und medizinischen Geräten beitragen und somit die Nachfrage der Patient*innen nach neuartigen Produkten erhöhen. Die zunehmende Digitalisierung von Gesundheitsinformationen wird die Qualität der medizinischen Versorgung bei gleichzeitig niedrigen Kosten, die durch Effizienzsteigerungen im Rahmen von E-Health erzielt werden können, verbessern. Der steigende Wohlstand der Weltbevölkerung wird die Ansprüche der Patient*innen und damit die Anforderungen an die öffentliche und private Gesundheitswirtschaft erhöhen. Schließlich wird die zunehmende Globalisierung der Gesundheitswirtschaft das kontinuierliche Wachstum der Branche in den nächsten Jahren zusätzlich begünstigen. Mit den zahlreichen Chancen, die sich für die Medizinbranche zukünftig ergeben werden, gehen jedoch auch Herausforderungen einher, für die Lösungen erarbeitet werden müssen. Eine zentrale Aufgabe hierbei ist die Behebung des Fachkräftemangels.

Dieser wird insbesondere durch die veränderte Demografie des Talentpools aufgrund der alternden Belegschaft und den zunehmenden Wettbewerb um qualifiziertes Pflegepersonal verschärft. Hinzu kommt der Eintritt der Millennials auf den Arbeitsmarkt. Sie haben andere Erwartungen in Bezug auf Work-Life-Balance, flexible Karrieren, Entlohnung und Anreizsystem sowie die Beziehungen zu ihrem Arbeitgeber. Herausfordernd dürfte es zudem sein, die neuen digitalen und kognitiven Technologien, künstliche Intelligenz, Robotik sowie Automatisierung in die bestehenden Modelle der Gesundheitsversorgung zu integrieren und zum Nutzen der Patient*innen einzusetzen. Zusammenfassend wird das zukünftige globale Gesundheitssystem folgende Merkmale aufweisen: Menschen sollen gesund bleiben, technologiebasierte Pflege wird nachgefragt, Medikamente und Geräte sind personalisiert und an die Bedürfnisse des Einzelnen angepasst sowie Kosten und Auswirkungen der Behandlungs- und Pflegeoptionen sind transparent. Um diese Merkmale zu erreichen, wird es in den kommenden Jahren erforderlich sein, dass alle Branchenakteure – Anbieter, Regierungen, Kostenträger und Verbraucher*innen – sich an der Umsetzung beteiligen, zusammenarbeiten und Investitionen tätigen.

In Deutschland hat das Gesundheitswesen in Bezug auf das Thema „Medizin der Zukunft“ im internationalen Vergleich noch Nachholbedarf. Auch wenn bereits einige Neuerungen angestoßen wurden, wird die Digitalisierung im Gesundheitswesen für alle Beteiligten Veränderungen ergeben. Mitte 2019 stellte der deutsche Gesundheitsminister den Entwurf eines Digitalisierungsgesetzes vor. Darin ist vorgesehen, dass Krankenkassen Health-Apps erstatten, Patient*innen leichteren Zugang zu Videosprechstunden erhalten sowie Krankenhäuser und Apotheken an das zentrale Gesundheitsdaten-netz angebunden werden. Im Weiteren müssen ab 2021 alle Kassen ihren Versicherten eine elektronische Patientenakte zur Verfügung stellen, die über mobile Zugänge genutzt werden kann. Dort sollen auf die verschiedenen Akteure des Medizinwesens verstreute Daten gebündelt werden. Es ist jedoch unsicher, ob die Pläne tatsächlich im angestrebten Zeitrahmen umgesetzt werden können, da die Anbindung von Arztpraxen an das sichere Gesundheitsdaten-netz eher langsam voranschreitet. Mit dem Anschluss von Krankenhäusern und Apotheken

wurde überdies noch nicht begonnen und die technischen Standards für die Digitalakte gilt es erst noch zu entwickeln.

Der europäische Gesundheitsmarkt wird in den nächsten Jahren stark im Zeichen des digitalen Wandels stehen. Dabei stellt die elektronische Patientenakte ein zentrales Thema dar. Sie wurde von den meisten Staaten der Europäischen Union bereits eingeführt oder befindet sich aktuell in der Einführungsphase. Im nächsten Schritt soll der Datenaustausch über die Landesgrenzen hinweg ermöglicht werden. Durch die Integration können EU-Bürger*innen zukünftig auch im europäischen Ausland Ärzt*innen ihre Akte einsehen lassen und elektronische Rezepte aus ihrem Heimatland einlösen. Einheitliche Datenstrukturen erleichtern zudem die Zusammenarbeit in Forschung und Entwicklung sowie bei der Krankheitsbekämpfung. Auch Frankreich strebt in den nächsten Jahren die Digitalisierung seines Gesundheitswesens an, wofür die Regierung neben der Gesundheitsreform „Ma Santé 2022“ auch einige rechtliche Änderungen vornahm. So übernimmt die französische Sozialversicherung beispielsweise seit September 2018 die Kosten für telemedizinische Beratungen. Zudem werden den staatlichen Krankenhäusern dafür in den nächsten Jahren mehr Mittel zur Verfügung gestellt, um die nun steigende Nachfrage der Gesundheitseinrichtungen nach digitaler Ausrüstung finanzieren zu können. Schließlich sollen bis 2021 etwa 1.000 Gemeinschaftspraxen und eine noch unbestimmte Anzahl regionaler Kliniken geschaffen werden, um dem Ärzteschwund entgegenzuwirken. In Spanien stellt die Regierung ebenfalls bis 2028 jährlich rund 100 Millionen Euro für die Modernisierung und Digitalisierung öffentlicher Krankenhäuser zur Verfügung. Dies ist nach Einschätzung des Fachverbands Fenin dringend notwendig, da laut dessen Aussage ein enormer öffentlicher Investitionsbedarf in High-tech-Ausrüstungen besteht. Das polnische Gesundheitswesen wird in den kommenden Jahren im Zuge des Programms „Digitales Polen“ der EU noch digitaler werden. Der Staat sieht durch elektronische Dienste im Gesundheitswesen die Chancen zur Entlastung der wenigen Ärzt*innen im Land, weshalb immer mehr Prozesse digitalisiert werden. So werden ab 2021 nur noch elektronische Krankschreibungen gelten, die direkt an Arbeitgeber und Sozialversicherung übermittelt werden und elektro-

nische Überweisungen, beispielsweise zu Fachärzt*innen, werden verpflichtend eingeführt. Darüber hinaus wurden Papierrezepte bereits zum Jahreswechsel 2019/20 vollständig durch digitale Varianten ersetzt. Nach Abschluss der ersten Digitalisierungsphase Ende 2020 soll über den Einsatz weiterer moderner Technologien wie beispielsweise Blockchain oder künstliche Intelligenz nachgedacht werden. Das staatliche Gesundheitssystem Großbritanniens (National Health Service) veröffentlichte im Januar 2019 seinen sogenannten „Long Term Plan“, nach dem die Regierung des Landes in den nächsten fünf Jahren zusätzliche Finanzmittel in Höhe von 20,5 Milliarden britische Pfund für das Gesundheitswesen vorsieht. Diese Gelder sollen vorwiegend in E-Health-Investitionen fließen, wobei der Fokus auf dem Ausbau der Infrastruktur für Informations- und Kommunikationstechnik liegen soll.

Der russische Staat wird in den nächsten Jahren 23,6 Milliarden Euro in sein Gesundheitswesen investieren, wobei die Hälfte davon in die Krebsforschung fließen soll. Ziel des breit angelegten Programms des russischen Präsidenten ist es, die Lebenserwartung bis 2024 um fünf Jahre zu steigern. Einen weiteren Investitionsschwerpunkt stellt die Digitalisierung der medizinischen Versorgung dar, wodurch die Telemedizin bis 2030 ein Marktvolumen von 1,2 Milliarden Euro erreichen könnte. Auf Grundlage dieser Entwicklungen könnte der russische Markt für Medizintechnik zukünftig jährlich um 2 bis 3 Prozent wachsen. Getrübt werden die positiven Aussichten durch den Beschluss des Industrieministeriums, die Importabhängigkeit weiter zu reduzieren.

Trotz des starken Kostendrucks in den US-amerikanischen Krankenhäusern bietet der Markt auch in den nächsten Jahren bedeutende Absatzpotenziale, da unter anderem die Anzahl kleiner und spezialisierter Gesundheitseinrichtungen zunehmen wird. Der größte Wachstumsfaktor dürfte in den nächsten Jahren jedoch die hohe Investition in die Spitzenforschung zur künstlichen Intelligenz bilden. Hinzukommt, dass immer mehr US-Technologieunternehmen in den Healthcare-Bereich vordringen. Künstliche Intelligenz im Gesundheitswesen kann dabei unterstützen, Krankheiten effizienter zu diagnostizieren, Medikamente zu entwickeln und Be-

handlungen zu personalisieren. Durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz können in den Vereinigten Staaten nach Schätzungen bis zum Jahr 2026 knapp 150 Milliarden US-Dollar eingespart werden. Zwar werden von der FDA immer mehr KI-Medizinprodukte zugelassen, bisher fehlt für deren Anwendung jedoch ein verbindlicher Rechtsrahmen. Das hochentwickelte und ausgereifte Gesundheitswesen Kanadas wird in den nächsten Jahren aufgrund des Fortschreitens chronischer Krankheiten und einer alternden Bevölkerung einen erhöhten Bedarf verzeichnen. In diesem Zusammenhang werden Ärzt*innen hochwertige medizinische Technologien aus dem Digitalisierungssegment nachfragen, da virtuelle Hausbesuche, bei denen sie Probleme diagnostizieren und Medikamente sogar digital verschreiben können, in Kanada immer beliebter werden. In den nächsten Jahren möchten mehr als 30.000 kanadische Unternehmen rund um die Uhr Zugang zu medizinischer Versorgung über Telemedizin anbieten.

Die Bevölkerung in der Region Asien-Pazifik kann und will immer mehr für ihre Gesundheit ausgeben, sodass sich die Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen und -produkten in den nächsten Jahren dynamisch entwickeln wird. Japans Gesundheitswirtschaft wird, bedingt durch den demografischen Wandel, ihren Fokus immer stärker auf den Bedarf von Senior*innen richten müssen. Unternehmen, die entsprechende Produkte und Dienstleistungen anbieten, werden gute Marktchancen haben. Bereits 2025 wird die Hälfte der japanischen Bevölkerung über 50 Jahre alt sein, 30 Prozent über 65 Jahre. Gleichzeitig wird erwartet, dass die Senior*innen immer länger in gutem Gesundheitszustand und aktiv leben. Der Mangel an Pflegekräften wird sich weiter verschärfen. Nach Schätzungen des Wirtschaftsministeriums werden 2025 etwa 380.000 Pflegekräfte fehlen. Daher setzt die Regierung auf den Einsatz von Pflegerobotern und wird in den kommenden Jahren zusätzliches Budget für deren Entwicklung zur Verfügung stellen. China wird seine Gesundheitsversorgung weiter aus- und umbauen. Das langfristige Ziel des Landes besteht darin, die großflächige Versorgung der Bevölkerung auch in den ländlichen Gebieten sicherzustellen. Dazu investiert die Volksrepublik in die Verbesserung der

Kreiskrankenhäuser. Der Wachstumstrend der letzten Jahre wird sich daher weiter fortsetzen. Zusätzlich wird mit der wachsenden Alterung der chinesischen Bevölkerung auch der Bedarf an digitalisierten Diagnostikprodukten und therapeutischen Geräten für den Einsatz in Pflegeheimen und zu Hause steigen. Die nunmehr inkrafttretende gesetzliche Basiskrankenversicherung wird drei Viertel der Krankheitskosten tragen, doch immer mehr wohlhabende chinesische Bürger*innen schließen private Zusatzversicherungen ab, wodurch der Markt für Krankenversicherungen wachsen wird. Die indische Regierung hat sich dazu verpflichtet in den nächsten Jahren ein günstiges Geschäftsumfeld zu schaffen, um das Gesundheitswesen als eine der umsatz- und beschäftigungsstärksten Branchen zu positionieren. Dazu plant sie die Gesundheitsausgaben bis 2025 auf 2,5 Prozent des BIP des Landes zu erhöhen. Darauf basierend sagen Expert*innen dem indischen Healthcare-Markt sehr gute Wachstums- und Beschäftigungsmöglichkeiten voraus. Staatliche Mittel und Kampagnen wie „Make in India“ und „Digital India“ wollen den Unternehmergeist der indischen Bevölkerung wecken, den Aufstieg hochwertiger Start-ups fördern und das Bewusstsein für die Digitalisierung der Gesundheitsversorgung vorantreiben. Infolgedessen entwickelt der indische Gesundheitsmarkt bedeutsame Innovationen, die den Gesundheitsmarkt und das technologische Wachstum der gesamten Branche vorantreiben dürften. Gleichzeitig hat die indische Regierung aber auch eine Importsteuer auf ausgewählte Medizinprodukte verhängt, die ausländische Anbieter entsprechend belasten wird. Der Zugang zu qualitativ hochwertiger Gesundheitsversorgung und sozialer Schutz sind die Hauptthemen der seit 2018 amtierenden malaysischen Regierung. Um den Wohlstand und die Lebensqualität der Bevölkerung zu verbessern, stellt der Staat dem Gesundheitswesen künftig pro Jahr fast 10 Prozent des gesamten Haushalts bereit, wobei der größte Anteil für die Entwicklung, Wartung und Modernisierung bestehender Einrichtungen des öffentlichen Gesundheitswesens, die Beschaffung medizinischer Geräte und Medikamente vorgesehen ist. Gleichzeitig wurde auch eine E-Health-Strategie verabschiedet, die die Integration bestehender Informations- und Kommunikationssysteme des Healthcare-Sektors zu ei-

nem landesweit einheitlichen System vorantreiben soll. Durch diese Maßnahme soll das Gesundheitsdatenmanagement verbessert sowie die Forschungs-, Entwicklungs- und Vermarktungsinitiativen unterstützt werden.

In Lateinamerika werden verschiedene Faktoren das Wachstum des Gesundheitsmarktes positiv beeinflussen. Zum einen lebt in der Region die am schnellsten alternde Bevölkerung der Welt, wobei 80 Prozent des über 60-jährigen Bevölkerungsanteils an mindestens einer chronischen Krankheit leidet. Hinzu kommt, dass die Menschen in Lateinamerika weltweit auch am stärksten an Adipositas leiden. Das starke Übergewicht wiederum begünstigt verschiedene Krankheiten, wie Bluthochdruck, Diabetes und Gicht. Einige Länder versuchen bereits mit gesundheitsfördernden Gesetzen gegen die Fettleibigkeit vorzugehen. Dennoch gehen Expert*innen davon aus, dass die Gesundheitssysteme der Region noch mindestens 30 Jahre mit den Folgen des Übergewichts zu kämpfen haben werden. Schließlich besteht auch in der lateinamerikanischen Gesundheitsversorgung die Notwendigkeit für Investitionen. So ist es das Ziel der mexikanischen Regierung, bis zum Ende der Legislaturperiode 2024 das Gesundheitssystem der gesamten Bevölkerung zugänglich zu machen. Dafür soll mehr Geld zur Verfügung gestellt und die Verwaltung des teilweise föderal organisierten Systems konsolidiert werden. Die zusätzlichen Mittel sollen in einen Fonds für die Modernisierung der medizinischen Einrichtungen und zusätzliches Personal fließen. Im Weiteren möchte der Staat davon Medikamente kaufen, die kostenlos an die Patient*innen abgegeben werden sollen. Um die zusätzlichen Mittel für Gesundheitsleistungen bereitstellen zu können, reorganisieren die Verantwortlichen unter anderem den gemeinsamen Einkauf zahlreicher öffentlicher Einrichtungen. Weitere Mittel sollen durch die Deckelung von Medikamentenpreisen eingespart werden.

Im afrikanischen Gesundheitswesen besteht in den nächsten Jahren weiterhin ein immenser Nachhol-

bedarf. Insbesondere im öffentlichen Gesundheitssektor gilt es den Investitionsstau abzubauen, um die Lücke zu den privaten, aber teuren Einrichtungen mit hervorragender Ausstattung auf neuestem Niveau zu schließen. Internationale Geberprogramme könnten hierzu einen großen Beitrag leisten. In den Ländern des Nahen Ostens wird das Augenmerk zukünftig auf dem Ausbau des Krankenhaussektors liegen. In den Vereinigten Arabischen Emiraten wird sich dieser Aufbau 2020 jedoch etwas verlangsamt fortsetzen, da hier in den vergangenen Jahren sieben Krankenhausprojekte mit rund 1.400 Betten fertiggestellt wurden. In Katars Gesundheitssystem hingegen werden auch zukünftig hohe Investitionen, vor allem von staatlicher Seite, fließen. Nachdem zwischen 2010 und 2018 die Bettenkapazität auf 3.177 verdoppelt wurde, wird in den kommenden Jahren eine Erhöhung auf 4.500 Betten angestrebt. Im Oman soll die Fertigstellung von fünf staatlichen Projekten in den nächsten Jahren fast 2.000 zusätzliche Krankenhausbetten bringen. Zudem befinden sich drei private Hospitäler mit insgesamt 360 Betten im Bau. Kuwait will seine Bettenkapazität in staatlichen Einrichtungen mittelfristig weiter auf 16.000 erhöhen. Dazu befinden sich bereits Projekte im Wert von etwa 10 Milliarden US-Dollar im Bau oder in Planung.

ERWARTETE GESCHÄFTS- UND ERTRAGSENTWICKLUNG

Für das Geschäftsjahr 2020 erwarten wir, dass der B. Braun-Konzern das Umsatzwachstum fortsetzen wird. Das Umsatzwachstum soll sich bei konstanten Wechselkursen zwischen 5 und 7 Prozent bewegen (2019: 7.471,3 Millionen Euro). Aufgrund der prognostizierten Veränderungen in den Währungsparitäten wird die Steigerungsrate in Euro niedriger ausfallen. Für die Sparte Hospital Care erwarten wir für 2020 ein dynamisches Wachstum in den bestehenden Produktgruppen. Unterstützt wird diese Entwicklung durch Portfolioergänzungen, zum Beispiel mit Ibuprofen in einer pädiatrischen Version und mit einer weiteren Version unserer Sicherheits-

venenverweilkanüle. Nordamerika wird mit Standardlösungen sowie dem Bereich „Compounding“ wesentlich zum Wachstum beitragen. Aber auch aus den Regionen Asien-Pazifik und Lateinamerika erwarten wir Umsatzsteigerungen. Jedoch ist die Entwicklung in China aufgrund des neuen volumenabhängigen Ausschreibungsverfahrens mit Unsicherheit behaftet. Aesculap wird in den Regionen Asien-Pazifik und Lateinamerika deutlich wachsen können. Gleichzeitig erwarten wir erschwerte Rahmenbedingungen in einigen Teilbereichen in China (ebenfalls aufgrund des volumenabhängigen Ausschreibungsverfahrens), den USA und Deutschland. Dies wird das Wachstum der Sparte verlangsamen. Durch zahlreiche Produkteinführungen, wie beispielsweise das digitale Mikroskop AESCULAP® Aeos, die neue Generation des OrthoPilot® und den Roboterarm „HandX“, werden sich mittelfristig zusätzliche Wachstumspotenziale ergeben. Kurzfristig können sich die bereits im Markt eingeführten Innovationen aus den Bereichen Hüfte und Wirbelsäule sowie die neue Version des Kamerasystems EinsteinVision® positiv auf die Entwicklung auswirken. Die Prognose für die Sparte Out Patient Market zeigt ebenfalls ein gutes Wachstum; insbesondere Produkte des Wundmanagements und der Infektionsprävention sowie IV-Lösungen ermöglichen dies. In Nordamerika und vor allem in Asien-Pazifik sowie Lateinamerika sehen wir sehr gute Wachstumsmöglichkeiten für unsere OPM-Produkte. Eine gute Entwicklung erwarten wir für B. Braun Avitum, wengleich uns hier negative Währungskursentwicklungen am stärksten treffen werden. Das Produktgeschäft wird durch die Erweiterung des Produktportfolios und die Verfügbarkeit von Dialysatoren aus unserer neuen Fabrik in Wilsdruff bei Dresden kräftig wachsen können. Im Providergeschäft wird dagegen das Wachstum im kommenden Geschäftsjahr verhalten ausfallen. Rückerstattungskürzungen in einigen Märkten sowie der Verkauf des polnischen Kliniknetzes wirken sich hier aus. Nach einer mehrjährigen Wachstumsphase stehen für 2020 die Fortführung der Integration der neuen Zentren sowie die weitere Optimierung unseres globalen Providernetzwerkes im Fokus.

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 Regionen Asien-Pazifik und Nordamerika eine deutliche Steigerung erzielen können. In lokalen Währungen wird sich auch Lateinamerika dynamisch entwickeln können, jedoch werden Währungskursveränderungen das Wachstum in Euro deutlich einschränken. Eine stabile Entwicklung prognostizieren wir für Europa (inklusive Deutschland) sowie die Region Afrika und Naher Osten.

Nach einem schwächeren Jahr 2019 soll sich unser Ergebnis 2020 deutlich verbessern. Für unsere Steuerungsgrößen Ergebnis nach Funktionskosten und EBIT erwarten wir, dass sich diese jeweils zu konstanten Wechselkursen in einer Spanne von 500 bis 550 Millionen Euro (2019: Ergebnis nach Funktionskosten i.H.v. 475,4 Millionen Euro und EBIT i.H.v. 388,8 Millionen Euro) bewegen werden. Für die Kennzahl EBITDA prognostizieren wir zu konstanten Wechselkursen einen Anstieg auf etwa 1,2 Milliarden Euro (2019: 1.079,1 Millionen Euro). Eine leichte Verbesserung der EBITDA-Marge ist das Ziel. Die Erhöhung der Profitabilität ergibt sich unter anderem aus dem Abschluss großer Investitionsprojekte sowie Mengenausweitungen und damit verbesserten Produktionsauslastungen. Die Einführung neuer Produkte wird sich ebenfalls positiv auf die Ertragslage auswirken. Durch ein aktives Kostenmanagement über alle Bereiche und die Optimierung der internen Prozesse wird ein weiterer Ergebnisbeitrag erwartet. Im Zusammenhang mit unserem aktiven Working Capital Management beträgt das strategische Ziel zu konstanten Wechselkursen für CIW etwa 16 Wochen (2019: 16,0 Wochen) und für DSO wollen wir das niedrige Niveau des Berichtsjahres (65 Tage) auch 2020 beibehalten.

Eine Zunahme der regulatorischen Anforderungen, steigende Lohn- und Rohstoffkosten sowie die Währungskursentwicklung können wesentlichen

Einfluss auf unsere Prognose nehmen. Ebenso lassen sich die handelspolitischen Entwicklungen in den USA und China nicht sicher vorhersagen. Dies gilt ebenfalls für das Verhältnis zwischen den USA und der EU. Die bestehenden Unsicherheiten sowie 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 hochhalten. Zudem erfordert der Wandel der Gesundheitssysteme hin zu digitalen Strukturen umfangreiche Investitionen auf Anbieterseite, um dauerhaft erfolgreich im Markt positioniert zu sein.

ERWARTETE FINANZLAGE

B. Braun wird auch in Zukunft die solide Finanzierungspolitik der vergangenen Jahre fortsetzen. Für das Jahr 2020 streben wir eine Eigenkapitalquote von über 37 Prozent an. Gleichzeitig werden wir die bisherige Dividendenpolitik beibehalten.

Das Refinanzierungsvolumen im Bereich der langfristigen Laufzeiten beträgt für das Jahr 2020 insgesamt 130 Millionen Euro und im Jahr 2021 320 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, geplante Sachinvestitionen der nächsten Jahre überwiegend aus dem laufenden Cashflow zu finanzieren.

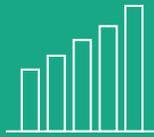
Mit der Praxis des konzernweiten Cash Pooling werden wir auch in Zukunft eine optimale Verteilung liquider Mittel im Konzern sicherstellen. Darüber hinaus begrenzen wir mit konzernweiten Projekten zum Bestands- und Forderungsmanagement den Finanzierungsbedarf dauerhaft.

GESAMTAUSSAGE ZUR VORAUSSICHTLICHEN ENTWICKLUNG DES KONZERNS

Auf Basis der dargestellten Annahmen über die Entwicklung der Weltwirtschaft und des Gesundheitsmarktes erwarten wir für B. Braun 2020 eine positive Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Wir rechnen auch über das Geschäftsjahr 2020 hinaus mit weiterem Wachstum. Durch unsere 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 wird unsere Profitabilität erhöhen. Gleichzeitig entwickeln wir im Dialog mit Anwender*innen und Patient*innen Produkte und Gesundheitslösungen, die eine sichere und ökonomische Versorgung zulassen und uns so Wettbewerbsvorteile ermöglichen. Durch unser nachhaltiges Wirtschaften in Verbindung mit unserem abgestimmten Produkt- und Dienstleistungsportfolio können wir dauerhaft die Gesundheit von Menschen weltweit schützen und verbessern.

Melsungen, den 5. März 2020

Der Vorstand



KONZERNABSCHLUSS

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

KONZERN-GEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG

	Anhang	2019 in Tsd. Euro	2018 in Tsd. Euro
Umsatzerlöse	1)	7.471.348	6.908.099
Umsatzkosten	2)	-4.444.875	-3.971.851
Bruttogewinn		3.026.473	2.936.248
Vertriebskosten	3)	-1.823.132	-1.739.940
Verwaltungskosten		-363.442	-339.522
Forschungs- und Entwicklungskosten	4)	-364.481	-323.543
Ergebnis nach Funktionskosten		475.418	533.243
Sonstige betriebliche Erträge	5)	315.844	279.313
Sonstige betriebliche Aufwendungen	6)	-356.510	-316.785
Operatives Ergebnis		434.752	495.771
Ergebnis aus at Equity bewerteten Finanzanlagen	7)	-53.153	21.975
Finanzierungserträge		7.691	6.980
Finanzierungsaufwendungen		-87.515	-75.986
Finanzergebnis - netto	8)	-79.824	-69.006
Sonstiges Finanzergebnis	9)	7.189	2.826
Ergebnis vor Steuern		308.964	451.566
Ertragsteuern	10)	-111.681	-123.159
Konzernjahresüberschuss		197.283	328.407
davon entfallen auf:			
Gesellschafter des Mutterunternehmens		(175.624)	(311.430)
nicht beherrschende Anteile		(21.659)	(16.977)
		197.283	328.407
Ergebnis je Aktie in Euro, das den Aktionären des Mutterunternehmens im Geschäftsjahr zusteht (verwässert und unverwässert)	11)	0,22	0,39

KONSOLIDIERTE GESAMTERGEBNISRECHNUNG

	2019 in Tsd. Euro	2018 in Tsd. Euro
Konzernjahresüberschuss	197.283	328.407
Posten, die nicht in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		
Neubewertungen von Pensionsverpflichtungen	-194.955	-29.090
Ertragsteuern	56.947	8.940
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags	-138.008	-20.151
Posten, die möglicherweise in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden		
Marktwertveränderungen von Wertpapieren	265	3.154
Ertragsteuern	0	0
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags	265	3.154
Sicherungsinstrument aus der Absicherung von Zahlungsströmen	-6.156	-1.765
Ertragsteuern	1.818	240
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags	-4.338	-1.525
Veränderung der Effekte aus der Währungsumrechnung	62.121	12.686
Ertragsteuern	0	0
Veränderung des im Eigenkapital erfassten Betrags	62.121	12.686
Direkt im Eigenkapital erfasste Wertänderungen nach Steuern	-79.960	-5.836
Gesamtergebnis der Periode	117.322	322.571
davon entfallen auf:		
Gesellschafter des Mutterunternehmens	(95.723)	(301.780)
nicht beherrschende Anteile	(21.599)	(20.791)

KONZERNBILANZ

	Anhang	31.12.2019 in Tsd. Euro	31.12.2018 in Tsd. Euro
Vermögenswerte			
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	14) 16)	854.482	818.274
Sachanlagen	15) 16)	5.244.095	4.589.293
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	17)	435.377	468.129
Sonstige Finanzanlagen	17)	67.968	63.262
davon finanzielle Vermögenswerte		(67.968)	(63.262)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18)	34.103	36.063
Sonstige Vermögenswerte	19)	34.281	49.047
davon finanzielle Vermögenswerte		(28.943)	(42.961)
Ertragsteuererstattungsansprüche		3.823	2.955
Latente Steuererstattungsansprüche		365.845	305.313
		7.039.974	6.332.336
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	20)	1.370.188	1.344.425
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18)	1.205.937	1.111.507
Sonstige Vermögenswerte	19)	307.384	301.792
davon finanzielle Vermögenswerte		(138.672)	(140.076)
davon zu Veräußerungszwecken gehaltene Vermögenswerte		(11.206)	-
Ertragsteuererstattungsansprüche		82.577	59.561
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	21)	82.350	74.809
		3.048.436	2.892.094
Summe Vermögenswerte		10.088.410	9.224.430
Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital	22)	800.000	800.000
Kapital- und Gewinnrücklagen	23)	2.603.768	2.597.776
Unterschied aus der Währungsumrechnung		-125.847	-178.587
Eigenkapital der Gesellschafter der B. Braun SE		3.277.921	3.219.189
Nicht beherrschende Anteile	24)	442.697	429.851
Summe Eigenkapital		3.720.618	3.649.040
Schulden			
Langfristige Schulden			
Rückstellungen für Pensionen u.ä. Verpflichtungen	25)	1.580.033	1.332.051
Sonstige Rückstellungen	26)	126.315	118.452
Finanzschulden	27)	2.298.203	1.673.103
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	29)	2.075	2.947
Sonstige Schulden	29)	56.207	51.552
davon finanzielle Verbindlichkeiten		(8.231)	(10.711)
Latente Steuerschulden		131.614	130.045
		4.194.447	3.308.150
Kurzfristige Schulden			
Sonstige Rückstellungen	26)	60.202	61.814
Finanzschulden	27)	736.009	828.959
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	29)	524.932	542.386
Sonstige Schulden	29)	803.097	793.876
davon finanzielle Verbindlichkeiten		(316.248)	(338.752)
davon zu Veräußerungszwecken gehaltene Schulden		(2.761)	-
Ertragsteuerschulden		49.105	40.205
		2.173.345	2.267.240
Summe Schulden		6.367.792	5.575.390
Summe Eigenkapital und Schulden		10.088.410	9.224.430

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG

siehe Textziffern 22–24	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
01.01.2018	800.000	10.226
Gewinnausschüttung 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
Effekt aus Reorganisation der Gesellschaftsstruktur	0	69.794
31.12.2018/01.01.2019	800.000	80.020
Gewinnausschüttung der B. Braun SE	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
31.12.2019	800.000	80.020

	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
	2.601.115	-198.945	0	3.212.397	223.988	3.436.384
	-32.000	0	0	-32.000	0	-32.000
	0	0	0	0	0	0
	311.430	0	0	311.430	16.977	328.407
	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
	290.528	11.252	0	301.780	20.791	322.571
	-9.291	0	0	-9.291	-17.764	-27.055
	-334.752	11.261	0	-253.696	202.836	-50.860
	2.496.914	-176.432	0	3.200.504	448.537	3.649.040
	-32.000	0	0	-32.000	0	-32.000
	0	0	0	0	0	0
	175.624	0	0	175.624	21.659	197.283
	0	242	0	242	22	264
	0	-4.038	0	-4.038	-300	-4.338
	-128.845	0	0	-128.845	-9.163	-138.008
	0	52.740	0	52.740	9.381	62.121
	46.779	48.944	0	95.723	21.599	117.322
	-4.991	0	0	-4.991	-8.753	-13.745
	2.588.971	-127.488	0	3.277.922	442.697	3.720.618

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG

	Anhang	2019 in Tsd. Euro	2018 in Tsd. Euro
Operatives Ergebnis		434.752	495.771
Gezahlte Ertragsteuern		-130.640	-108.593
Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (saldiert mit Zuschreibungen)		599.152	431.931
Veränderung langfristiger Rückstellungen		257.165	60.838
Erhaltene Zinsen und sonstige Finanzeinnahmen		5.715	6.931
Gezahlte Zinsen und sonstige Finanzausgaben		-50.623	-46.775
Sonstige nicht zahlungswirksame Aufwendungen und Erträge		-247.029	-53.735
Ergebnis aus dem Abgang von Sachanlagen, immateriellen und sonstigen Vermögenswerten		703	-9.163
Brutto-Cashflow	34)	869.195	777.205
Veränderung der Vorräte		-7.180	-164.105
Veränderung der Forderungen sowie sonstiger Vermögenswerte		-53.307	-56.098
Veränderung der Verbindlichkeiten, kurzfristiger Rückstellungen sowie sonstiger Schulden (ohne Finanzverbindlichkeiten)		6.273	69.474
Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit (Netto-Cashflow)	34)	814.981	626.476
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte		-768.891	-794.130
Investitionen in Finanzanlagen		-30.935	-16.579
Unternehmensakquisitionen abzüglich erworbener Nettozahlungsmittel		-28.582	-39.065
Einnahmen aus dem Abgang von Tochterunternehmen und Beteiligungen		1.593	3.572
Einnahmen aus dem Verkauf von Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und sonstigen Finanzanlagen		12.397	32.227
Erhaltene Dividenden und ähnliche Einnahmen		15.256	16.636
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	35)	-799.162	-797.339
Free Cashflow		15.819	-170.863
Kapitaleinzahlungen		59	283
Dividendenzahlung an Aktionäre der B. Braun SE		-32.000	-32.000
Dividendenzahlung an Minderheitsgesellschafter		-12.455	-10.613
Ein- und Rückzahlungen für Genussrechte		-3.461	-5.270
Kreditaufnahmen		519.501	407.498
Schuldentilgung		-477.757	-201.304
Mittelabfluss/-zufluss aus Finanzierungstätigkeit	36)	-6.112	158.593
Veränderung der Zahlungsmittel aus Geschäftstätigkeit		9.706	-12.269
Finanzmittelfonds zu Beginn des Geschäftsjahres		74.809	66.372
Wechselkursbedingte Veränderung des Finanzmittelbestandes		-2.165	20.706
Finanzmittelfonds am Geschäftsjahresende	37)	82.350	74.809

KONZERNANHANG

ALLGEMEINE INFORMATION

Der Konzernabschluss der B. Braun SE - im Folgenden auch der B. Braun-Konzern - zum 31. Dezember 2019 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.

Die Gesellschaftsstruktur oberhalb der B. Braun Melsungen AG wurde im letzten Geschäftsjahr neu aufgestellt, um die Fortführung von B. Braun als Familienunternehmen sicherzustellen. Dabei wurden die Konzernfunktionen Finanzen, Controlling, Treasury, Steuern, Recht, Interne Revision, internationales Personalwesen sowie die Unternehmenskommunikation in eine übergeordnete, strategisch-geschäftsleitende Familienholding überführt. Diese Familienholding übt 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. Diese Neuorganisation der Gesellschaftsstruktur stellt eine Kapitalreorganisation dar, welche nicht in den Anwendungsbereich des IFRS 3 fällt. Die Vermögenswerte und Schulden der B. Braun Melsungen AG werden zu Buchwerten fortgeführt. In der Vergleichsperiode werden bis zum Zeitpunkt der Reorganisation die fortgeführten Buchwerte der Vermögenswerte und Schulden sowie das Eigenkapital der B. Braun Melsungen AG abgebildet. Erst ab dem Zeitpunkt der Umstrukturierung wird das rechtliche Eigenkapital der B. Braun SE ausgewiesen. Differenzen aus Kapitalkonsolidierung im Zuge der Reorganisation wurden mit der Gewinnrücklage verrechnet. 6% der Anteile an der B. Braun Melsungen AG wurden nicht in die B. Braun SE eingelegt. Der entsprechende Anteil am Nettovermögen der B. Braun Melsungen AG wird in die nicht beherrschenden Anteile umgliedert.

Bei der B. Braun SE 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 11549) eingetragen.

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

Die B. Braun SE 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 SE hat den Konzernabschluss am 5. März 2020 zur Vorlage an den Aufsichtsrat der Gesellschaft freigegeben. Es ist geplant, dass sich der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats in seiner Sitzung am 16. März 2020 mit dem Konzernabschluss befasst und der Aufsichtsrat den Konzernabschluss in seiner Sitzung am 24. März 2020 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 SE 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 2019 beginnen, erstmalig verpflichtend anzuwenden sind (IAS 8.28)

IFRS 16, Leasingverhältnisse

Der IASB hat am 13. Januar 2016 den neuen Standard zur Leasingbilanzierung veröffentlicht, der die Bilanzierung von Leasingverhältnissen grundlegend reformiert. Bisher wurden alle Leasingverhältnisse entweder als Finanzierungsleasing in der Bilanz dargestellt oder als Operating Leasing laufend erfasst. Für den Leasingnehmer entfällt diese Unterscheidung. Gemäß dem neuen Standard sind alle Leasingverhältnisse vergleichbar dem bisherigen 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 sind für jeden Leasingvertrag laufend ein Aufwand aus der Abschreibung des Nutzungsrechts und ein Zinsaufwand aus der Fortschreibung der Leasingverbindlichkeit zu zeigen, 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 macht von diesen Vereinfachungen Gebrauch, 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 hat der Konzern keinen Gebrauch gemacht. Die Erstanwendung hat grundsätzlich retrospektiv zu erfolgen, wobei ein Wahlrecht zum modifiziert retrospektiven Ansatz besteht, welches vom Konzern ausgeübt wurde. Bezüglich der Auswirkungen des neuen Standards auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des B. Braun-Konzerns wird auf den Abschnitt „Änderung von Bilanzierungsmethoden“ verwiesen.

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, wurde vom B. Braun-Konzern jedoch nicht in Anspruch genommen. Die neue Interpretation hat keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des B. Braun-Konzerns.

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. Eine vollständige rückwirkende Anwendung ist gestattet, wenn dies ohne Verwendung späterer Erkenntnisse möglich ist. Die Änderung hat keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des B. Braun-Konzerns.

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 war 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 Änderung hat keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des B. Braun-Konzerns.

Änderungen an IAS 19, Leistungen an Arbeitnehmer – Planänderung, –kürzung oder –abgeltung

Die am 7. Februar 2018 veröffentlichte Änderung legt fest, auf welcher Basis der laufende Dienstzeitaufwand und der Nettozinsaufwand (bzw. –ertrag) für den Zeitraum zwischen dem Eingriff und dem Ende der Berichtsperiode zu ermitteln sind. Grundsätzlich ist der laufende Dienstzeitaufwand auf Basis der versicherungsmathematischen Annahmen zu Beginn der Periode zu bestimmen. Der Nettozinsaufwand (bzw. –ertrag) ergibt sich aus der Multiplikation der Nettoschuld (bzw. des Nettovermögenswerts) und des Zinssatzes, wie sie zu Beginn der Periode bestimmt worden sind. Die Nettoschuld (bzw. der Nettovermögenswert) ist lediglich um aus dem Plan geleisteten Zahlungen und Beiträge zum Versorgungsplan während der Periode anzupassen. Im Fall einer Planänderung, –kürzung oder –abgeltung weicht die Bilanzierung von diesem Grundsatz ab: Für die Ermittlung des laufenden Dienstzeitaufwands und des Nettozinsaufwands (bzw. –ertrags) nach dem Eingriff sind die versicherungsmathematischen Annahmen und die Nettoschuld (bzw. der Nettovermögenswert) im Zeitpunkt des Eingriffs heranzuziehen. Die Änderungen sind prospektiv auf Planänderungen, –kürzungen und –abgeltungen in Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Eine

zulässige vorzeitige Anwendung wurde nicht in Anspruch genommen. Die Änderung kann im Fall einer Planänderung, -kürzung oder -abgeltung signifikante Auswirkungen auf die Ermittlung des laufenden Dienstzeitaufwands und des Nettozinsaufwands (bzw. -ertrag) des B. Braun-Konzerns haben.

Neue und geänderte International Financial Reporting Standards und Interpretationen, die bereits veröffentlicht wurden, für Unternehmen mit Geschäftsjahresende 31. Dezember 2019 aber noch nicht verpflichtend anzuwenden sind (IAS 8.30) und deren Übernahme durch die EU teilweise noch aussteht

Änderungen an IFRS 3, Unternehmenszusammenschlüsse – Definition eines Geschäftsbetriebs

Laut der Änderungen ist zukünftig für das Vorliegen eines Geschäftsbetriebs neben ökonomischen Ressourcen (inputs) mindestens auch ein substantieller Prozess (substantive process) erforderlich, der zusammen mit den Ressourcen die Möglichkeit schafft, Output zu generieren. Als Output gelten dabei künftig nur noch die Erbringung von Waren und Dienstleistungen sowie die Erzielung von Kapital- und sonstigen Erträgen. Reine Kostenreduktionen werden nicht mehr als ausreichend erachtet, um den Erwerb eines Geschäftsbetriebs vom Erwerb einer Gruppe von Vermögenswerten abzugrenzen. Die erworbenen Inputs und Prozesse müssen als solche wesentlich zu der Möglichkeit beitragen, Outputs generieren zu können. Zur vereinfachten Prüfung, ob ein Geschäftsbetrieb oder lediglich eine Gruppe von Vermögenswerten erworben wurde, besteht die Möglichkeit eines sog. „**concentration tests**“, in dessen Rahmen optional geprüft wird, ob sich im Wesentlichen der gesamte Fair Value der erworbenen Bruttovermögenswerte in einem Vermögenswert oder einer Gruppe gleichartiger Vermögenswerte konzentriert. Ist dies der Fall, liegt kein Geschäftsbetrieb vor. Sofern dies nicht der Fall ist, oder der Test nicht durchgeführt wird, ist zu prüfen, ob ein substantieller Prozess erworben wurde. Hierbei ist zu unterscheiden, ob die erworbene Gruppe von Vermögenswerten bereits Outputs generiert oder die Fähigkeit zur Umwandlung von Inputs in Outputs noch nicht vorliegt. Ist Letzteres der Fall, liegt ein Geschäftsbetrieb nur dann vor, wenn der Erwerber eine organisierte Belegschaft übernimmt, welche aufgrund ihrer Fähigkeiten und Erfahrungen in der Lage ist, einen für die Output-Erstellung wesentlichen Prozess durchzuführen. Zusätzlich ist zu prüfen, ob Ressourcen übernommen wurden, die von der Belegschaft in Output transformiert werden können. Die geänderte Definition ist auf Erwerbstransaktionen anzuwenden, bei denen der Erwerbszeitpunkt am oder nach dem Beginn der ersten jährlichen Berichtsperiode liegt, die am oder nach dem 1. Januar 2020 beginnt. Eine frühere Anwendung ist vorbehaltlich eines EU-Endorsements zulässig. Mit einer Übernahme in EU-Recht (Endorsement) wird derzeit für das 1. Quartal 2020 gerechnet. Die Änderung kann bei künftigen Erwerbstransaktionen des B. Braun-Konzerns zu einer geänderten Beurteilung führen, ob ein Geschäftsbetrieb vorliegt oder nicht.

Änderungen an IAS 1 und IAS 8, Definition von Wesentlichkeit

Durch die Änderungen wird die Definition von Wesentlichkeit in allen IFRS sowie dem Rahmenkonzept vereinheitlicht. Die neue Definition lautet: „**Informationen** sind wesentlich, wenn vernünftiger Weise zu erwarten ist, dass ihre Auslassung, fehlerhafte Darstellung oder Verschleierung die Entscheidungen der primären Adressaten von Mehrzweckabschlüssen, die diese auf Grundlage eines solchen Abschlusses, der Finanzinformationen eines bestimmten Unternehmens bietet, treffen, beeinflussen **können**.“ Es wird klargestellt, dass die Frage, ob eine Information wesentlich ist, von der Art der Information und/oder dem Umfang der Auswirkung des zugrundeliegenden Sachverhalts abhängt. Die Wesentlichkeit einer Information ist im Kontext des Abschlusses insgesamt zu bewerten. Eine Verschleierung liegt immer dann vor, wenn die daraus resultierenden Auswirkungen mit dem Weglassen oder der Falschdarstellung dieser Information vergleichbar sind. Dies ist z.B. dann der Fall, wenn Sachverhalte ungenau oder unscharf beschrieben werden, zusammengehörige Informationen getrennt und über den gesamten Abschluss verteilt werden oder Sachverhalte, die keine Ähnlichkeit aufweisen, in nicht angemessener Art und Weise aggregiert werden. Wesentliche Informationen können auch dadurch verschleiert werden, dass sie durch unwesentliche Informationen überlagert werden. Um die Anwendung des Begriffs Wesentlichkeit zu erleichtern, erläutert der IASB auch den Kreis der primären Abschlussadressaten, wie bestehende und zukünftige Investoren, Kreditgeber und andere Gläubiger, die mangels alternativer direkter Zugriffsmöglichkeiten auf die in den Abschlüssen enthaltenen Informationen zurückgreifen müssen. Es wird jedoch klargestellt, dass Jahresabschlüsse für Anwender erstellt werden, die über ausreichende Kenntnisse in Bezug auf Geschäfts- und sonstige wirtschaftliche Aktivitäten verfügen. Die Übernahme in EU-Recht (Endorsement) ist erfolgt.

Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7, Reform des LIBOR und anderer Referenzzinssätze (IBOR-Reform)

Der IASB hat Änderungen an IFRS 9, IAS 39 und IFRS 7 veröffentlicht, die bestimmte Erleichterungen im Zusammenhang mit der IBOR-Reform vorsehen. Diese beziehen sich auf die Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen und haben zur Folge, dass die IBOR-Reform nicht generell zur Beendigung des Hedge Accounting führt. Etwaige Ineffektivitäten sind jedoch weiterhin in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen. Die Änderungen sehen Folgendes vor:

- Änderung bestimmter Hedge Accounting-Vorschriften, sodass Unternehmen diese Hedge Accounting-Vorschriften unter der Annahme anwenden, dass der Referenzzinssatz, auf dem die abgesicherten Cashflows und die Cashflows aus dem Sicherungsinstrument basieren, durch die Reform des Referenzzinssatzes nicht verändert wird;
- verpflichtende Anwendung der Änderungen auf alle Sicherungsbeziehungen, die von der Reform des Referenzzinssatzes betroffen sind;
- die Änderungen zielen nicht darauf ab, Erleichterung in Bezug auf andere Folgen der Reform des Referenzzinssatzes zu gewähren; wenn eine Sicherungsbeziehung aus anderen als den in den Änderungen genannten Gründen die Vorschriften in Bezug auf das Hedge Accounting nicht mehr erfüllt, ist die Aufgabe des Hedge Accounting erforderlich; und
- Vorschrift spezifischer Angaben darüber, inwieweit die Sicherungsbeziehungen der Unternehmen von den Änderungen betroffen sind.

Die Änderungen treten für Berichtsperioden, die am oder nach dem 1. Januar 2020 beginnen, in Kraft und sind rückwirkend anzuwenden. Eine vorzeitige Anwendung ist zulässig, wird vom B. Braun Konzern jedoch nicht in Anspruch genommen. Die Übernahme in EU-Recht (Endorsement) ist erfolgt. Die Änderung wird 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 wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des B. Braun-Konzerns.

Neben den zuvor dargestellten Standards hat das IASB noch eine weitere Änderung eines Standards herausgegeben, die für den B. Braun-Konzern nicht relevant ist:

IFRS 17, Versicherungsverträge; für Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2021 beginnen; Übernahme der Regelungen durch die EU („Endorsement“) derzeit noch offen.

Änderung von Bilanzierungsmethoden

Die Erstanwendung von IFRS 16 erfolgte modifiziert retrospektiv ohne Anpassung der Vorjahreszahlen. Sämtliche sich aus der Erstanwendung ergebenden Reklassifizierungen und Anpassungen wurden daher in der Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2019 erfasst.

Mit Erstanwendung des IFRS 16 erfasst der Konzern Leasingverbindlichkeiten für zuvor unter IAS 17 als Operating-Leasingverhältnisse klassifizierte Leasingverhältnisse. Diese werden zum Barwert der verbleibenden Leasingzahlungen, abgezinst mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz zum 1. Januar 2019, bewertet. Der gewichtete durchschnittliche Grenzfremdkapitalzinssatz, der auf die Leasingverbindlichkeit zum 1. Januar 2019 angewendet wurde, beträgt 2,7%. Für zuvor als Finanzierungsleasing eingestufte Leasingverhältnisse werden der unmittelbar vor der Erstanwendung des IFRS 16 bestehende Buchwert des geleasteten Vermögenswerts nach IAS 17 sowie der Buchwert der Leasingverbindlichkeit nach IAS 17 als erstmaliger Buchwert des Nutzungsrechts und der Leasingverbindlichkeit nach IFRS 16 angesetzt.

Für Verträge, die vor dem Übergangszeitpunkt abgeschlossen wurden, wurde das Wahlrecht in Anspruch genommen, nicht neu zu überprüfen, ob ein Vertrag zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung ein Leasingverhältnis enthält, sondern die bisherige unter IAS 17 und IFRIC 4 getroffene Beurteilung beibehalten.

Ausgehend von den operativen Leasingverpflichtungen zum 31. Dezember 2018 ergab sich folgende Überleitung auf den Eröffnungsbilanzwert der Leasingverbindlichkeiten zum 1. Januar 2019:

	01.01.2019
	in Tsd. Euro
Zum 31. Dezember 2018 angegebene Verpflichtung aus Operating-Leasingverhältnissen	413.130
Zzgl.: Zum 31. Dezember 2018 bilanzierte Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	51.275
(Abzgl.): kurzfristige Leasingverhältnisse, die linear als Aufwand erfasst werden	-1.928
(Abzgl.): Leasingverhältnisse über Vermögenswerte mit geringem Wert, die linear als Aufwand erfasst werden	-13.645
(Abzgl.): Abzinsung	-40.775
Zzgl.: Sonstige Anpassungen	45.379
Am 1. Januar 2019 bilanzierte Leasingverbindlichkeiten	453.436

Die Änderung der Rechnungslegungsmethode beeinflusste die folgenden Bilanzposten zum 1. Januar 2019 wie folgt:

- Nutzungsrechte: Zunahme um € 405,5 Mio.
- Leasingverbindlichkeiten: Zunahme um € 402,2 Mio.

Anpassungen der Bilanzierung von vermieteten Vermögenswerten, bei denen der Konzern als Leasinggeber agiert, waren im Rahmen der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 nicht notwendig.

Vom Geschäftsjahr 2019 an werden bestimmte globale Kosten der Sparte Hospital Care nicht wie bisher in den Umsatzkosten, sondern in den Funktionskosten ausgewiesen, um dem Bilanzadressaten eine sachgerechtere Beurteilung der nach Funktionsbereichen gegliederten Aufwendungen des B. Braun-Konzerns zu ermöglichen. Die Vorjahreswerte in der Gewinn – und Verlustrechnung wurden entsprechend wie folgt angepasst: Reduzierung der Umsatzkosten (- € 12,3 Mio.) und Erhöhung der Vertriebs- (€ 5,6 Mio.), Verwaltungs- (€ 1,2 Mio.) sowie Forschungs- und Entwicklungskosten (€ 5,5 Mio.).

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 Änderung dieser Annahmen wird Auswirkungen 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 SE 74 inländische und 218 ausländische Tochterunternehmen einbezogen, bei denen die B. Braun SE 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 2019 bzw. 2018 stellt sich wie folgt dar:

	2019	2018
Einbezogen zum 31. Dezember des Vorjahres	283	270
Erstmals einbezogene Unternehmen	10	21
Endkonsolidierte Unternehmen	-1	-4
Unternehmenszusammenschlüsse	0	-4
Einbezogen zum 31. Dezember des Berichtsjahres	292	283

Der Einfluss endkonsolidierter Unternehmen auf die Bilanz sowie auf die Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahres 2019 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 2019 stellt sich wie folgt dar:

	Buchwert in Tsd. Euro	Zeitwert in Tsd. Euro
Langfristige Vermögenswerte	3.284	18.538
Kurzfristige Vermögenswerte	6.673	6.673
Übernommene Vermögenswerte	9.957	25.211
Langfristige Rückstellungen und Schulden	368	2.025
Kurzfristige Rückstellungen und Schulden	6.446	6.446
Übernommene Schulden	6.815	8.472
Erworbenes Reinvermögen	3.142	16.739
Fremdanteile	656	1.103
Anteiliges Reinvermögen	2.486	15.636
Geschäfts- oder Firmenwerte		38.898
Anschaffungskosten		55.875
davon nicht beherrschende Anteile		(1.340)
Erworbene flüssige Mittel		3.785
Zahlungsmittelabfluss aus Unternehmenserwerben		52.089
Umsatzerlöse		19.987
Operatives Ergebnis		725
Ergebnis nach Ertragsteuern		1.257

Die gesamten Anschaffungskosten der während des Geschäftsjahres getätigten und weder in Summe noch jeweils für sich genommen wesentlichen Unternehmenserwerbe betragen € 55,9 Mio. und wurden bar entrichtet. Die Fähigkeit der B. Braun SE 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 € 15,3 Mio. aufgedeckt, die im Wesentlichen auf immaterielle Vermögenswerte entfielen. Es wurden Forderungen in Höhe von € 2,4 Mio. (brutto € 2,4 Mio.) übernommen. Die nach der Kaufpreisallokation verbleibenden Geschäfts- oder Firmenwerte betragen € 38,9 Mio. 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 € 23,5 Mio. erhöht. Das Ergebnis nach Ertragsteuern hätte sich um € 1,7 Mio. erhöht.

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

Am 17. Juni 2019 wurden im Rahmen eines Share Deals 100% der Anteile an der LLC STAVMED, St. Petersburg, Russland, erworben. Die Gesellschaft betreibt sechs Dialysezentren in Russland. Durch den Erwerb wurde das Dialysenetzwerk des Konzerns in Russland erweitert.

Am 1. Juli 2019 wurde im Rahmen von Asset Deals eine nephrologische Gemeinschaftspraxis in Braunschweig erworben. Durch diese Erwerbe wurde das Dialysenetzwerk des Konzerns in Deutschland erweitert.

Am 3. Juli 2019 wurden im Rahmen eines Share Deals 60% der Anteile an der Uninefro Matosinhos S.A., Matosinhos, Portugal, erworben. Die Gesellschaft betreibt ein Dialysezentrum in Portugal. Durch den Erwerb wurde das Dialysenetzwerk des Konzerns in Portugal erweitert.

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 SE einbezogen. Einziger Geschäftszweck der REVIUM Rückversicherung AG ist der Abschluss von Rückversicherungen mit den Gesellschaften (Erstversicherern), mit denen die B. Braun SE 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 SE zu konsolidieren. Für weitere Angaben wird auf Textziffer 18 verwiesen.

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

Die in den Konzernabschluss der B. Braun SE einbezogenen Gesellschaften

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

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 Melsungen 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 Gesundheitservice GmbH, Melsungen,
Transcare Service GmbH, Neuwied.

Die genannten Gesellschaften nehmen die Befreiungen in Anspruch.

KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

a) Tochterunternehmen

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

Tochterunternehmen werden erstmals ab dem Zeitpunkt, zu dem die B. Braun SE die Verfügungsgewalt über das erworbene Unternehmen erlangt, konsolidiert; sie werden bei Verlust der Verfügungsgewalt durch die B. Braun SE endkonsolidiert. Verfügungsgewalt liegt vor, wenn die B. Braun SE u.a. mittels der Mehrheit an Stimmrechten oder sonstiger vertraglicher Rechte die Möglichkeit hat, die maßgeblichen Tätigkeiten des Teiligungsunternehmens 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 zugrundeliegenden 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%. 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 SE 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		
	31.12.2019	31.12.2018	+ -	2019	2018	+ -
			in %			in %
1 EUR = USD	1,123	1,145	-2,0	1,120	1,182	-5,2
1 EUR = GBP	0,850	0,897	-5,2	0,877	0,885	-0,9
1 EUR = CHF	1,086	1,127	-3,6	1,113	1,155	-3,6
1 EUR = MYR	4,593	4,733	-3,0	4,638	4,763	-2,6
1 EUR = JPY	121,930	125,960	-3,2	122,089	130,416	-6,4

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 zwölf 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 Vermögenswerts 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. Nutzungsrechte an Grundstücken werden über die jeweilige Nutzungsdauer planmäßig abgeschrieben.

Nachträgliche Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten werden nur dann als Teil des Vermögenswerts oder als separater Vermögensgegenstand erfasst, wenn es wahrscheinlich ist, dass daraus dem Konzern zukünftig wirtschaftlicher Nutzen zufließen wird und die Kosten des Vermögenswerts zuverlässig ermittelt werden können. Alle 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 Vermögenswerts 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 Vermögenswerts zugeordnet werden, werden als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten dieses Vermögenswerts aktiviert.

Leasingverhältnisse

Vermögenswerte und Schulden aus Leasingverhältnissen werden beim Erstansatz zu Barwerten erfasst. Die Leasingverbindlichkeiten beinhalten den Barwert folgender Leasingzahlungen:

- Feste Zahlungen einschließlich de facto fester Zahlungen, abzüglich etwaiger Leasinganreize
- variable Leasingzahlungen, die an einen Index oder (Zins-)Satz gekoppelt sind, anfänglich bewertet mit dem Index oder (Zins-)Satz zum Bereitstellungsdatum
- erwartete Zahlungen aus der Inanspruchnahme aus Restwertgarantien
- der Ausübungspreis Kaufoption, deren Ausübung als hinreichend sicher erachtet wird
- Strafzahlungen im Zusammenhang mit der Kündigung eines Leasingverhältnisses, sofern die Ausübung der Kündigungsoption als hinreichend sicher erachtet wird
- Leasingzahlungen aufgrund einer als hinreichend sicher erachteten Inanspruchnahme von Verlängerungsoptionen.

Leasingzahlungen werden mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingnehmers abgezinst, da der dem Leasingverhältnis zugrundeliegende implizite Zinssatz i.d.R. nicht ohne Weiteres bestimmbar ist. Der Grenzfremdkapitalzinssatz wird auf Basis von währungs- und laufzeitspezifischen Swapsätzen bestimmt und beinhaltet Margen- und Risikoaufschläge. Mögliche zukünftige Steigerungen variabler Leasingzahlungen, welche sich aus der Änderung eines Indexes oder (Zins-)Satzes ergeben können, werden bis zu deren Wirksamwerden nicht in der Leasingverbindlichkeit berücksichtigt. Sobald sich entsprechende Änderungen auf die Leasingzahlungen auswirken, werden die Leasingverbindlichkeit und das Nutzungsrecht angepasst. Leasingraten werden in Zins- und Tilgungszahlungen aufgeteilt. Der Zinsanteil wird über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfolgswirksam erfasst, sodass sich für jede Periode ein konstanter periodischer Zinssatz auf den Restbetrag der Verbindlichkeit ergibt. Nutzungsrechte werden zu Anschaffungskosten bewertet, die sich wie folgt zusammensetzen:

- Der Betrag der Erstbewertung der Leasingverbindlichkeit
- sämtliche vorab geleistete Leasingzahlungen abzüglich etwaig erhaltener Leasinganreize
- alle dem Leasingnehmer entstandenen anfänglichen direkten Kosten und
- geschätzte Kosten, die dem Leasingnehmer bei Demontage oder Beseitigung des zugrundeliegenden Vermögenswerts, bei der Wiederherstellung des Standorts, an dem sich dieser befindet, oder bei Rückversetzung des zugrundeliegenden Vermögenswerts in den in mit dem Leasinggeber vereinbarten Zustand entstehen.

Nutzungsrechte werden linear über den kürzeren der beiden Zeiträume aus Nutzungsdauer des Leasinggegenstands und Laufzeit der zugrundeliegenden Leasingvereinbarung abgeschrieben. Wenn die Ausübung einer Kaufoption als hinreichend sicher eingeschätzt wird, erfolgt die Abschreibung über die Nutzungsdauer des Leasinggegenstands.

Die Verträge können sowohl Leasing- als auch Nichtleasingkomponenten beinhalten. Bei Verträgen über Immobilien und Fahrzeugen ordnet der Konzern den Transaktionspreis diesen Komponenten auf Basis ihrer relativen Einzelveräußerungspreise zu. In allen anderen Fällen macht der Konzern von dem Wahlrecht Gebrauch, keine Aufteilung zwischen Leasing- und Nichtleasingkomponente durchzuführen und stattdessen den Vertrag im Ganzen als Leasingvertrag zu behandeln. Zahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse von bis zu zwölf Monaten und Leasingverhältnisse über Vermögenswerte von geringem Wert von bis zu € 5.000 werden als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Dies gilt ebenso für variable Leasingzahlungen, die nicht an einen Index oder (Zins-)Satz gekoppelt sind.

Bei Leasingverhältnissen, in denen der Konzern Leasinggeber ist, wird unterschieden zwischen

- Finanzierungsleasingverhältnissen, wenn im Wesentlichen alle mit dem Eigentum am zugrundeliegenden Vermögenswert verbundenen Risiken und Chancen übertragen werden, und
- Operating-Leasingverhältnissen, wenn im Wesentlichen nicht alle mit dem Eigentum am zugrundeliegenden Vermögenswert verbundenen Risiken und Chancen übertragen werden.

Für eine Finanzierungsleasingvereinbarung weist der Konzern anfangs eine Forderung in Höhe der Nettoinvestition in die Leasingvereinbarung aus, welche dem Barwert der Leasingraten sowie des nicht garantierten Restwerts entspricht. Die Nettoinvestition wird nach dem der Leasingvereinbarung zugrundeliegenden Zinssatz abgezinst. Ein Finanzertrag wird nach dem Muster einer konstanten periodischen Verzinsung der Nettoinvestition in die Leasingvereinbarung über die Mietdauer ausgewiesen.

In einer Operating Leasingvereinbarung wird der dem Leasingverhältnis zugrundeliegende Vermögenswert über seine gewöhnliche wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Leasingraten werden als lineare Erträge oder nach einer anderen systematischen Grundlage ausgewiesen, wenn diese eher auf das Muster zutreffen, nach welchem der Nutzen aus der Verwendung des zugrundeliegenden Vermögensgegenstandes reduziert wird.

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. Bei börsennotierten Anteilen erfolgt eine Überprüfung der Werthaltigkeit, wenn ein langfristiger und signifikanter Rückgang des Börsenwerts unter die durchschnittlichen Anschaffungskosten vorliegt.

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.

Ein marktüblicher Kauf oder Verkauf von finanziellen Vermögenswerten wird zum Handelstag angesetzt. Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn Ansprüche auf den Erhalt von Zahlungsströmen aus den finanziellen Vermögenswerten übertragen worden oder ausgelaufen sind und der Konzern im Wesentlichen alle Risiken und Chancen aus dem Eigentum übertragen hat.

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 zwölf Monaten nach dem Abschlussstichtag auftretenden Verlustereignis resultieren würden. In diesem Fall werden also Verlustereignisse nicht berücksichtigt, die später als zwölf 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.

Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und Schulden

Bei den zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten handelt es sich um Vermögenswerte, die in ihrem gegenwärtigen Zustand veräußert werden können und deren Veräußerung sehr wahrscheinlich ist. Die Veräußerung wird innerhalb von einem Jahr ab Zeitpunkt der Klassifizierung erwartet. Schulden, die zusammen mit Vermögenswerten in einer Transaktion veräußert werden sollen, werden ebenfalls gesondert ausgewiesen. Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte werden nicht mehr planmäßig abgeschrieben, sondern mit ihrem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten angesetzt, sofern dieser niedriger ist als der Buchwert. Ergebnisse aus der Bewertung von zur Veräußerung gehaltener Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen werden bis zur endgültigen Veräußerung im Ergebnis aus fortgeführten Geschäftsbereichen ausgewiesen. Ergebnisse aus der Bewertung von zur Veräußerung bestimmten Geschäftsbereichen werden als Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ausgewiesen.

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 Werts 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 Vermögenswerts 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. Derivative Finanzinstrumente, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, 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	2019	%	2018	%	+ -
	in Tsd. Euro		in Tsd. Euro		in %
Hospital Care	3.342.980	44,8	3.131.070	45,3	6,8
Aesculap	1.968.166	26,3	1.824.435	26,4	7,9
OPM	917.290	12,3	840.855	12,2	9,1
B. Braun Avitum	1.210.132	16,2	1.082.261	15,7	11,8
Sonstige Umsatzerlöse	32.780	0,4	29.478	0,4	11,2
	7.471.348	100,0	6.908.099	100,0	8,2

Umsatzerlöse nach Regionen	2019	%	2018	%	+ -
	in Tsd. Euro		in Tsd. Euro		in %
Deutschland	1.208.394	16,2	1.163.280	16,8	3,9
Europa	2.409.873	32,2	2.273.774	33,0	6,0
Nordamerika	1.809.593	24,2	1.596.181	23,1	13,4
Asien-Pazifik	1.371.480	18,4	1.240.647	18,0	10,5
Lateinamerika	428.872	5,7	416.725	6,0	2,9
Afrika und Naher Osten	243.136	3,3	217.492	3,1	11,8
	7.471.348	100,0	6.908.099	100,0	8,2

Umsatzerlöse nach Erlösarten	2019	%	2018	%	+ -
	in Tsd. Euro		in Tsd. Euro		in %
Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Waren	6.484.129	86,8	6.024.611	87,2	7,6
Umsatzerlöse mit Dienstleistungen	987.219	13,2	883.488	12,8	11,7
	7.471.348	100,0	6.908.099	100,0	8,2

Auf noch nicht erfüllte Leistungsverpflichtungen entfällt ein Betrag in Höhe von € 222,4 Mio. (Vorjahr: € 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 Gemeinkosten einschließlich der Abschreibungen auf Produktionsanlagen. In den Umsatzkosten sind Abwertungen auf Vorräte enthalten.

3 Vertriebs- und Verwaltungskosten

Die Vertriebskosten enthalten die Kosten für Marketing, Vertriebsorganisation sowie Vertriebslogistik. Des Weiteren werden hier auch die Kosten der anwendungstechnischen Beratung bei Kunden ausgewiesen. Allgemeine Verwaltungskosten umfassen die Verwaltungsaufwendungen, die weder einen Produktionsbezug haben noch Vertriebskosten darstellen.

4 Forschungs- und Entwicklungskosten

Die Kosten für Forschung und Entwicklung enthalten die Kosten der Forschung sowie der Produkt- und Verfahrensentwicklung 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

	2019	2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Währungserträge	239.097	190.077
Nebenerlöse	25.930	28.136
Derivative Finanzinstrumente	3.168	11.792
Periodenfremde Erträge	6.632	4.425
Erträge aus Werterhöhungen von kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten	720	2.349
Gewinne aus dem Abgang von Vermögenswerten	3.518	18.534
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	3.086	2.521
Übrige	33.693	21.479
	315.844	279.313

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 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€ 410 (Vorjahr: T€ 374). Im Geschäftsjahr wurden Zuwendungen in Höhe von T€ 245 (Vorjahr: T€ 220) 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

	2019	2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Währungsaufwendungen	266.454	226.845
Verluste aus Wertminderungen von kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten	10.688	10.684
Rückstellungszuführungen	2.145	7.061
Verluste aus dem Abgang von Vermögenswerten	4.255	9.168
Periodenfremde Aufwendungen	3.454	3.670
Derivative Finanzinstrumente	9.267	2.820
Übrige	60.247	56.537
	356.510	316.785

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:

	2019	2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Erträge aus at Equity bewerteten Finanzanlagen	32.182	22.414
Aufwendungen aus at Equity bewerteten Finanzanlagen	-91.776	-439
	-59.594	21.975

Die Aufwendungen aus at Equity bewerteten Finanzanlagen des Geschäftsjahres umfassen im Wesentlichen die Aufwendungen aus der Wertberichtigung des Beteiligungsbuchwerts an der Rhön-Klinikum AG. Hintergrund für die Wertminderung in Höhe von € 91,2 Mio. ist die im Berichtsjahr rückläufige Entwicklung des Börsenkurses der Beteiligung.

8 Finanzergebnis – netto

	2019	2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Zinsen und ähnliche Erträge	7.691	6.980
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-58.335	-48.660
davon an verbundene Unternehmen	(255)	(13)
Zinsaufwand für Pensionsrückstellungen abzüglich erwarteter Erträge aus Planvermögen	-29.180	-27.326
	-79.824	-69.006
davon aus im sonstigen Ergebnis zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten:		
Zinsertrag aus Abzinsung	(1.465)	(1.151)
Zinsaufwand aus Aufzinsung	(546)	(2.687)

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

	2019	2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Beteiligungsergebnis (ohne Ergebnis aus at Equity bewerteten Finanzanlagen)	7.500	3.104
Übriges Finanzergebnis	-311	-278
	7.189	2.826

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:

	2019	2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Tatsächliche Ertragsteuern	115.091	111.614
Latente Steuern aus temporären Differenzen	-10.078	13.334
Latente Steuern aus Verlustvorträgen und Steuergutschriften („Tax Credits“)	6.669	-1.789
	111.681	123.159

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

	31.12.2019		31.12.2018	
	aktiv	passiv	aktiv	passiv
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Immaterielle Vermögenswerte	9.784	61.953	10.624	60.945
Sachanlagen	8.065	220.095	6.002	207.935
Finanzanlagen	57	1.776	61	7.232
Vorräte	80.599	7.409	75.658	8.359
Forderungen	12.144	12.991	9.464	10.045
Pensionsrückstellungen	277.557	473	214.071	386
Übrige Rückstellungen	26.825	2.074	25.994	1.803
Verbindlichkeiten	51.752	1.550	51.914	3.588
Sonstige Posten	929	1.655	1.168	1.831
	467.712	309.976	394.956	302.124
davon langfristig	(319.087)	(289.786)	(255.247)	(281.600)
Saldierung	-178.362	-178.362	-172.079	-172.079
	289.350	131.614	222.877	130.045
Wertberichtigungen auf latente				
Steuererstattungsansprüche aus temporären Differenzen	-51	-	-75	-
Latente Steuern auf Steuergutschriften	51.765	-	54.898	-
Verlustvorträge (netto, nach Wertberichtigungen)	24.781	-	27.613	-
	365.845	131.614	305.313	130.045

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€ -16.587 (Vorjahr: T€ 20).

Die bestehenden nicht bilanzierten Verlustvorträge können wie folgt genutzt werden:

	31.12.2019	31.12.2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
innerhalb von einem Jahr	19.069	1.143
innerhalb von zwei Jahren	1.103	2.549
innerhalb von drei Jahren	3.593	1.138
innerhalb von vier Jahren	2.631	3.552
innerhalb von fünf Jahren oder später	45.748	5.929
	72.144	14.311
unbegrenzt vortragsfähig	139.825	95.803
	211.969	110.114

Der Betrag der nicht bilanzierten Steuergutschriften beträgt T€ 8.068 (Vorjahr: 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€ 23.443 (Vorjahr: T€ 21.096). Der Ansatz dieser Ansprüche liegt im Vorhandensein entsprechender Erwartungsrechnungen begründet, die eine Realisierung erwarten lassen.

Es wurden latente Steuern in Höhe von T€ 222.613 (Vorjahr: T€ 164.076) direkt im Eigenkapital erfasst. Im Wesentlichen entfallen davon auf versicherungsmathematische Gewinne und Verluste im Rahmen der Bilanzierung von Pensionsverpflichtungen T€ 200.641 (Vorjahr: T€ 147.544), auf Marktwertveränderungen von Wertpapieren T€ -10 (Vorjahr: T€ -10) und auf Marktwertveränderungen von als Cashflow Hedge designierten derivativen Finanzinstrumenten T€ 1.895 (Vorjahr: T€ 210).

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

	2019	2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Steuersatz der B. Braun SE	29,2%	29,2%
Ergebnis vor Ertragsteuern	308.964	451.566
Erwartete Ertragsteuern bei Steuersatz des Mutterunternehmens	-90.100	-131.856
Unterschiede aus abweichenden Steuersätzen	23.470	27.254
aufgrund von Steuersatzänderungen	-995	-231
Steuerminderungen aufgrund von steuerfreien Erträgen	27.291	22.517
Steuermehrungen aufgrund steuerlich nicht abzugsfähiger Aufwendungen	-20.453	-22.402
Gewerbesteuerhinzurechnung/-kürzung sowie ähnliche ausländische Sachverhalte	-1.608	-1.724
Definitive Quellensteuern auf Gewinnausschüttungen	-3.124	-2.954
Steuergutschriften („Tax Credit“)	-1.970	41
Steuerertrag/Steueraufwand, der frühere Perioden betrifft	-2.203	-103
Veränderung von Wertberichtigungen auf latente Steuererstattungsansprüche	-18.220	-8.682
Ergebnisse von Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden	17.967	2.233
Sonstige Steuereffekte	-5.802	-7.252
Tatsächlicher Steueraufwand	-111.681	-123.159
Effektiver Steuersatz	36,1%	27,3%

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 800.000.000 konstant. Weder zum 31. Dezember 2019 noch zum 31. Dezember 2018 standen Aktien aus, die den Gewinn pro Aktie verwässern könnten. Das Ergebnis je Aktie beträgt € 0,22 (Vorjahr: € 0,39).

Die 2019 gezahlte Dividende für das vorangegangene Geschäftsjahr betrug € 32 Mio. (Vorjahr: € 32 Mio.). Die 2019 gezahlte Dividende je Aktie betrug € 0,04 (Vorjahr: € 0,04). Die von Vorstand und Aufsichtsrat vorgeschlagene Dividende für das Geschäftsjahr 2019 beträgt € 0,04 je Aktie. Die vorgeschlagene Dividende ist abhängig von der Genehmigung durch die Aktionäre auf der am 24. März 2020 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:

	2019 in Tsd. Euro	2018 in Tsd. Euro
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie für bezogene Waren	3.083.419	2.745.563

Der in der Berichtsperiode in den Umsatzkosten erfasste Aufwand für die Wertberichtigung von Vorräten zur Berücksichtigung von Risiken, die sich insbesondere aus der Lagerdauer und geminderter Verwertbarkeit ergeben, beträgt T€ 34.190 (Vorjahr: T€ 39.392). Der Betrag der im Geschäftsjahr erfassten Wertaufholung (Erhöhung des Nettoveräußerungswerts) aufgrund des Wegfalls dieser Risiken beträgt T€ 33.464 (Vorjahr: T€ 15.978).

Personalaufwand/Personalstruktur

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

Personalaufwand	2019 in Tsd. Euro	2018 in Tsd. Euro
Entgelte	2.355.039	2.204.449
Soziale Abgaben	358.975	338.530
Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	114.842	108.814
	2.828.856	2.651.793
Mitarbeiter nach Funktionen (Jahresdurchschnitt, einschl. Aushilfen)		
Produktion	42.402	41.228
Marketing und Vertrieb	13.591	13.423
Forschung und Entwicklung	2.278	2.162
Technik und Verwaltung	5.939	5.862
	64.210	62.675
davon Teilzeitbeschäftigte	(5.879)	(5.501)

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 2019 177 Mitarbeiter, 2018 waren es 207 Mitarbeiter.

13 Gesamthonorar des Abschlussprüfers

Für die im Geschäftsjahr 2019 erbrachten Dienstleistungen des Abschlussprüfers PricewaterhouseCoopers wurden folgende Honorare weltweit als Aufwand erfasst:

	2019	2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Abschlussprüfungen	5.300	5.641
davon PricewaterhouseCoopers GmbH, Deutschland	(1.192)	(1.491)
andere Bestätigungsleistungen	68	11
davon PricewaterhouseCoopers GmbH, Deutschland	-	(2)
Steuerberatungsleistungen	1.391	1.405
davon PricewaterhouseCoopers GmbH, Deutschland	(150)	(401)
Sonstige Leistungen	829	1.164
davon PricewaterhouseCoopers GmbH, Deutschland	(15)	(587)
	7.588	8.221
davon PricewaterhouseCoopers GmbH, Deutschland	(1.357)	(2.481)

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 SE 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	Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte	Geleistete Anzahlungen	Gesamt
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
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
Zugänge	1.925	23.872	14.522	23.865	64.184
Umbuchungen	999	43.935	0	-41.228	3.706
Abgänge	-129	5.052	0	-977	3.946
31.12.2018 / 01.01.2019	314.479	712.388	138.523	92.783	1.258.173
Währungsveränderungen	-43	10.857	2.742	68	13.624
Zugänge zum Konsolidierungskreis	39.536	15.567	0	0	55.103
Zugänge	30	15.453	5.506	26.081	47.070
Umbuchungen	0	17.619	0	-10.508	7.111
Abgänge von zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	0	-801	0	0	-801
Abgänge	20	-8.647	0	-6.274	-14.901
31.12.2019	354.022	762.436	146.771	102.150	1.365.379
Kumulierte Abschreibungen 2019	784	471.634	38.479	0	510.897
Kumulierte Abschreibungen 2018	595	411.560	27.744	0	439.899
Buchwerte 31.12.2019	353.238	290.802	108.292	102.150	854.482
Buchwerte 31.12.2018	313.884	300.828	110.779	92.783	818.274
Abschreibungen des Geschäftsjahres	0	58.335	10.242	6.274	74.851
davon außerplanmäßig	0	3.245	4.241	6.274	13.760

Im Geschäftsjahr wurden Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte in Höhe von € 74,9 Mio. (Vorjahr: € 54,5 Mio.) erfolgswirksam über die Funktionskosten in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die außerplanmäßigen Abschreibungen des Geschäftsjahres betreffen im Wesentlichen Abschreibungen auf selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte im Bereich ambulatorischer Pumpen in den USA sowie auf erworbene Produktentwicklungen im Bereich der Wundtherapie in Deutschland.

Der B. Braun-Konzern hat im Geschäftsjahr Entwicklungskosten in Höhe von € 5,5 Mio. (Vorjahr: € 14,5 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	Aesculap	OPM	B. Braun Avitum	Gesamt
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
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%	
31.12.2019					
Buchwert der Geschäfts- oder Firmenwerte	85.580	19.469	22.308	225.881	353.238
Umsatzwachstum p.a.	2,4%	2,3%	2,1%	2,5%	
Diskontierungssatz	7,5%	7,4%	6,8%	8,0%	

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 Industrierberichten 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 2019 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. Geschäftsausstattung	Vermietete Anlagen	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Gesamt
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
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 / 01.01.2019	2.391.644	3.629.807	1.203.706	-	930.900	8.156.057
Währungsveränderungen	35.512	42.788	14.204	0	7.977	100.481
Zugänge zum Konsolidierungskreis	328.290	48.400	49.777	0	34	426.501
Zugänge	67.775	94.656	74.710	49.539	427.640	714.320
Umbuchungen	52.911	205.996	-360.081	429.099	-335.036	-7.111
Abgänge von zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	-18.550	0	-8.276	0	0	-26.826
Abgänge	-11.782	-37.026	-24.038	-27.262	2.425	-97.683
31.12.2019	2.845.800	3.984.621	950.002	451.376	1.033.940	9.265.739
Kumulierte Abschreibungen 2019	830.931	2.285.902	610.702	291.755	2.354	4.021.644
Kumulierte Abschreibungen 2018	704.691	2.077.491	782.211	-	2.371	3.566.764
Buchwerte 31.12.2019	2.014.869	1.698.719	339.300	159.621	1.031.586	5.244.095
Buchwerte 31.12.2018	1.686.953	1.552.316	421.495	-	928.529	4.589.293
Abschreibungen des Geschäftsjahres	137.332	247.154	100.424	36.938	2.453	524.301
davon außerplanmäßig	3.822	2.870	335	0	2.443	9.470

Die außerplanmäßigen Abschreibungen des Geschäftsjahres betreffen im Wesentlichen Abschreibungen auf ein in Abrissabsicht erworbenes Gebäude in Malaysia sowie auf stillgelegte Produktionsanlagen im Bereich der Infusionstherapie in Deutschland.

Die im Geschäftsjahr aktivierten Fremdkapitalkosten betragen T€ 5.491 (Vorjahr: T€ 5.452). Der der Berechnung zugrunde gelegte Zinssatz beträgt 2,0% (Vorjahr: 2,0%).

In der Bilanz werden vermögenswertbezogene Zuwendungen der öffentlichen Hand für Investitionen in Höhe von T€ 764 (Vorjahr: T€ 1.881) von den Buchwerten der entsprechenden Vermögenswerte abgesetzt. Der derzeitige Buchwert von Sachanlagen, die mittels Zuwendungen der öffentlichen Hand angeschafft wurden, beträgt T€ 69.500 (Vorjahr: T€ 59.500). 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€ 20.206).

16 Leasingverhältnisse

In diesem Abschnitt werden Informationen zu Leasingverhältnissen gegeben, in denen der Konzern Leasingnehmer ist. Für Angaben zu Leasingverhältnissen, in denen der Konzern Leasinggeber ist, wird auf Abschnitt 18 zu Forderungen aus Lieferungen und Leistungen verwiesen.

Der Konzern mietet verschiedene Immobilien, Produktionsanlagen, Fahrzeuge und sonstige Betriebs- und Geschäftsausstattung. Mietkonditionen werden individuell ausgehandelt und beinhalten eine Vielzahl unterschiedlicher Konditionen. Die Mietverträge werden in der Regel für feste Zeiträume abgeschlossen, können jedoch Verlängerungsoptionen aufweisen.

In der Bilanz werden folgende Posten im Zusammenhang mit Leasingverhältnissen ausgewiesen:

	31.12.2019	31.12.2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	480	458
Gebäude	391.990	90.408
Technische Anlagen und Maschinen	44.278	1.019
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	46.625	3.732
Nettobuchwert	483.373	95.617

Die Zuführung zu den Nutzungsrechten während des Geschäftsjahres 2019 betragen T€ 69.855.

Die Gewinn- und Verlustrechnung beinhaltet folgende Beträge im Zusammenhang mit Leasingverhältnissen:

	31.12.2019	31.12.2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Abschreibungen auf Nutzungsrechte		-
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	-13	-
Gebäude	-67.317	-
Technische Anlagen und Maschinen	-12.085	-
Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	-30.829	-
	-110.244	-
Zinsaufwendungen	-11.998	-
Aufwendungen i. Z. m. kurzfristigen Leasingverhältnissen	-9.563	-
Aufwendungen i. Z. m. Leasingverhältnissen über Vermögenswerte mit geringem Wert, die nicht in den o. g. kurzfristigen Leasingverhältnissen enthalten sind	-9.434	-
Aufwendungen i. Z. m. variable Leasingzahlungen, die nicht in den Leasingverbindlichkeiten enthalten sind	-10.248	-
Erträge aus der Untervermietung von Nutzungsrechten	748	-
Gewinne aus Sale-and-Leaseback-Transaktionen	137	-

Die gesamten Leasingzahlungen im Geschäftsjahr betragen T€ 153.156.

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				
2019							
Rhön-Klinikum AG	1.645.803	489.894	1.155.909	1.139.450	37.782	39.530	4.900

Da das Jahresergebnis 2019 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 Börsenwert der Beteiligung beträgt zum Bilanzstichtag € 295,3 Mio.

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

	Netto- buchwert 01.01.2019	Gewinn/ Verlust	Verän- derung Eigen- kapital	Dividen- denaus- schüttung	Netto- buchwert 31.12.2019	Anteil am Kapital 25,2%	Veränder- ung aufgrund Eigen- kapitalver- änderung	Wert- minderung	Buchwert 31.12.2019
	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
2019									
Rhön-Klini- kum AG	1.138.003	44.943	1.621	-19.412	1.165.155	293.980	101.368	-91.200	304.148

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

	2019 in Tsd. Euro	2018 in Tsd. Euro
Sonstige assoziierte Unternehmen		
Buchwert der Anteile	130.368	78.508
Anteil am Gewinn/Verlust	23.319	-2.865
Anteil am Gesamtergebnis	23.319	-2.865
Gemeinschaftsunternehmen		
Buchwert der Anteile	860	683
Anteil am Gewinn/Verlust	155	-8
Anteil am Gesamtergebnis	155	-8

Zum 31. Dezember 2019 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 € 6,8 Mio. (Vorjahr: € 5,7 Mio.) und gegenüber Gemeinschaftsunternehmen € 5,4 Mio. (Vorjahr: € 2,8 Mio.).

Anschaffungskosten	Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	Übrige Beteiligungen	Ausleihungen an Unternehmen mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	Wertpapiere des Anlagevermögens	Sonstige Ausleihungen	Gesamt
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
01.01.2018	455.965	33.329	2.159	5.736	23.439	520.628
Währungsveränderungen	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
Abgänge	-225	-2.493	-746	0	-17.021	-20.485
Marktwertanpassung	0	3.972	0	-849	0	3.123
31.12.2018 / 01.01.2019	468.129	46.473	8.174	4.887	6.490	534.153
Währungsveränderungen	147	-3	103	0	4	251
Abgänge aus dem Konsolidierungskreis	0	-23.186	0	0	0	-23.186
Zugänge	57.583	34.765	1.719	135	1.198	95.400
Umbuchungen	718	1.106	-1.824	0	0	0
Abgänge	0	-1.362	-6.002	1	-1.900	-9.263
Marktwertanpassung	0	0	0	48	0	48
31.12.2019	526.577	57.793	2.170	5.071	5.792	597.403
Kumulierte Abschreibungen 2019	91.200	96	0	2.625	137	94.058
Kumulierte Abschreibungen 2018	0	0	0	2.625	137	2.762
Buchwerte 31.12.2019	435.377	57.697	2.170	2.446	5.655	503.345
Buchwerte 31.12.2018	468.129	46.473	8.174	2.262	6.353	531.391
Abschreibungen des Geschäftsjahres	91.200	96	0	0	0	91.296

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
in Tsd. Euro							
31.12.2018							
Ford. aus Lieferungen und Leistungen	932.716	734.003	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	930.893	732.430	68.086	29.785	19.603	32.472	48.517
in Tsd. Euro							
31.12.2019							
Ford. aus Lieferungen und Leistungen	1.045.544	803.295	87.594	39.255	22.666	39.024	53.710
davon Leasing	21.400	21.400	-	-	-	-	-
Gesamtlaufzeit-ECL	-1.283	-1.255	-2	-3	-8	-6	-9
Buchwert	1.044.261	802.040	87.592	39.252	22.658	39.018	53.701

Zur Berechnung des Gesamtlaufzeit-ECL wurden die Bruttoforderungen abzüglich der im Rahmen des ABS-Programms zum Verkauf stehenden Forderungen sowie Kreditausfallraten in einer Bandbreite von 0,02% - 0,16% (Vorjahr: 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
in Tsd. Euro							
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
in Tsd. Euro							
31.12.2019							
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	234.870	130.390	25.834	9.562	7.780	13.812	47.492
Wertberichtigungen	-39.092	-7.220	-1.501	-589	-561	-1.717	-27.504
Buchwert	195.778	123.170	24.333	8.973	7.219	12.095	19.988

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:

	2019 in Tsd. Euro	2018 in Tsd. Euro
Stand der Wertberichtigungen am 1. Januar	38.552	37.464
Währungsveränderung	264	-1.204
Zuführungen	11.606	9.076
Verbrauch	-6.040	-3.636
Auflösungen	-4.008	-3.148
Stand der Wertberichtigungen am 31. Dezember	40.374	38.552
davon Einzelwertberichtigungen	(39.091)	(36.729)
davon Gesamtlaufzeit-ECL	(1.283)	(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:

	2019	2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Aufwendungen für die vollständige Ausbuchung von Forderungen	6.344	2.975
Erträge aus dem Eingang von ausgebuchten Forderungen	141	165

Der beizulegende Zeitwert der erhaltenen Sicherheiten beträgt T€ 8.863 (Vorjahr: T€ 9.548). 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 2019 Forderungen in Höhe von € 98,9 Mio. (Vorjahr: € 99,8 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 weder nahezu alle Chancen und Risiken übertragen noch zurückbehalten worden sind. Die Kontrolle über die Forderungen ist bei B. Braun verblieben, da eine Weiterveräußerung der Forderungen für die strukturierte Einheit wirtschaftlich nachteilig ist. Folglich ist das verbleibende anhaltende Engagement (continuing involvement) von B. Braun zu erfassen. Dieses umfasst zum einen den maximalen Betrag, den B. Braun aus der übernommenen Ausfallgarantie im ersten bzw. dritten Rang eventuell zurückzahlen müsste (T€ 1.948; Vorjahr: T€ 1.927). Zum anderen werden die maximal zu erwartenden Zinszahlungen bis zum Zahlungseingang in Bezug auf den Buchwert der übertragenen Forderungen bilanziert (T€ 96; Vorjahr: T€ 122). Der beizulegende Zeitwert der Garantie bzw. der zu übernehmenden Zinszahlungen wurde mit T€ 222 (Vorjahr: T€ 94) angesetzt und erfolgswirksam als sonstige Verbindlichkeit passiviert.

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

	31.12.2019	31.12.2018
Mindestleasingzahlungen für Forderungen aus Finanzierungsleasingverträgen	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Bis zu 1 Jahr	8.751	7.065
im 2. Jahr	6.536	
im 3. Jahr	3.738	11.940
im 4. Jahr	2.385	
im 5. Jahr	1.120	
nach 5 Jahren	971	746
Bruttoinvestition	23.501	19.751
Zinsbetrag	2.155	2.023
Summe abgezinster, nicht garantierter Restwert	53	0
Nettoinvestition	21.399	17.728

Der Veräußerungsgewinn im Geschäftsjahr betrug T€ 374.

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

	31.12.2019	31.12.2018
Fälligkeit	Mindest- leasing- zahlungen in Tsd. Euro	Mindest- leasing- zahlungen in Tsd. Euro
Bis zu 1 Jahr	44.886	35.077
im 2. Jahr	29.612	
im 3. Jahr	23.346	80.796
im 4. Jahr	18.395	
im 5. Jahr	12.595	
Nach mehr als 5 Jahren	19.903	18.584
Summe	148.737	134.457

19 Sonstige Vermögenswerte

	31.12.2019		31.12.2018	
	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	95.397	0	87.215
Forderungen an Sozialversicherungsträger	2.796	7	2.168	5
Forderungen an Mitarbeiter	3.608	695	3.383	192
Geleistete Anzahlungen	23.431	45	23.187	86
Rechnungsabgrenzungsposten	43.480	4.591	45.763	5.803
	168.712	5.338	161.716	6.086
Forderungen aus derivativen Finanzinstrumenten	9.888	0	15.969	0
Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete Wertpapiere	16.007	0	14.703	0
Zu Handelszwecken gehaltene Wertpapiere	28.957	0	21.903	0
Zu Veräußerungszwecken gehaltene Vermögenswerte	11.206	0	0	0
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	72.614	28.943	87.501	42.961
	138.672	28.943	140.076	42.961
	307.384	34.281	301.792	49.047

Die zu Veräußerungszwecken gehaltenen Vermögenswerte umfassen die Vermögenswerte zum Betrieb von Nierenzentren der Sparte B. Braun Avitum in Polen. Im Juli des Geschäftsjahres hat die Sparte im Rahmen der Portfoliooptimierung ihres weltweiten Nierenzentren-Netzwerkes beschlossen, diese Vermögenswerte zu veräußern. Die Unterzeichnung der entsprechenden Verträge fand im Dezember 2019 statt. Der entsprechende Vollzug (Closing) fällt in das kommende Geschäftsjahr. Die zur Veräußerungszwecken gehaltenen Vermögenswerte betreffen die einzelnen Anlageklassen wie folgt:

	31.12.2019 in Tsd. Euro
Immaterielle Vermögenswerte	73
Grundstücke und Gebäude	9.789
Andere Anlagen	1.343
	11.206

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

	31.12.2019	31.12.2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	324.005	315.226
Wertberichtigungen	-23.790	-22.007
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe - netto	300.215	293.219
Unfertige Erzeugnisse	239.583	213.836
Wertberichtigungen	-11.223	-9.663
Unfertige Erzeugnisse - netto	228.360	204.173
Fertige Erzeugnisse, Waren	928.537	939.630
Wertberichtigungen	-86.924	-92.597
Fertige Erzeugnisse, Waren - netto	841.613	847.033
	1.370.188	1.344.425

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 SE in Höhe von € 800 Mio. ist in 800.000.000 nennbetragslose auf den Inhaber lautende Stückaktien eingeteilt, welche voll eingezahlt sind. Eine nennbetragslose Stückaktie entspricht rechnerisch einem Anteil am gezeichneten Kapital von € 1,00.

23 Kapital- und Gewinnrücklagen

Die Kapitalrücklage enthält das Agio aus der Kapitalerhöhung im Zusammenhang mit der Einbringung der Aktien der B. Braun Melsungen AG sowie Zuzahlungen der Aktionäre.

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
01.01.2018	-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
Effekt aus Reorganisation der Gesellschaftsstruktur	45	-183	11.399	11.261
Summe	-684	2.979	20.218	22.513
31.12.2018/01.01.2019	-705	2.860	-178.587	-176.432
Erfolgsneutrale Eigenkapitalveränderungen nach Steuern				
Marktwertveränderungen von Wertpapieren	0	242	0	242
Sicherungsinstrument aus der Absicherung von Zahlungsströmen	-4.038	0	0	-4.038
Veränderung aus der Währungsumrechnung	0	0	52.740	52.740
Summe	-4.038	242	52.740	48.944
Gesamtergebnis der Periode	-4.743	3.102	-125.847	-127.488

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 Konsolidierung stellen sich wie folgt dar:

	Vermögen	Schulden	Erlöse
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
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
2019			
Almo-Erzeugnisse E. Busch GmbH, Deutschland	57.526	33.843	66.963
B. Braun Austria Ges.m.b.H., Österreich	97.670	23.739	68.297
B. Braun Medical AG, Schweiz	426.667	161.563	331.868
	581.863	219.145	467.128

Gewinn/Verlust	sonstiges Ergebnis (OCI)	Gesamtergebnis	Cashflow	nicht beherrschende Anteile	hierauf entfallende(r)	
					Gewinn/Verlust	Dividende
in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in %	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
-843	-2.239	-3.082	0	40	-337	600
11.594	-1.363	10.231	11	40	4.638	2.000
18.468	-29.274	-10.805	-5.717	49	9.049	4.957
29.219	-32.876	-3.656	-5.706		13.350	7.557
1.283	-2.875	-1.592	1	40	513	600
12.752	-1.883	10.869	17	40	5.101	4.000
18.944	-27.926	-8.982	-4.737	49	9.283	5.185
32.979	-32.684	295	-4.719		14.897	9.785

25 Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen

	31.12.2019 in Tsd. Euro	31.12.2018 in Tsd. Euro
Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen	1.580.033	1.332.051

Für das Geschäftsjahr 2020 werden Zahlungen in Höhe von € 49,4 Mio. (Vorjahr: € 42,8 Mio.) erwartet. Davon entfallen € 16,2 Mio. (Vorjahr: € 10,3 Mio.) auf Beiträge in die externen Planvermögen und € 33,2 Mio. (Vorjahr: € 32,5 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 € 31,1 Mio. (Vorjahr: € 29,6 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 lo-

kalen 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 Bilanzstichtag verdienten 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:

	31.12.2019	31.12.2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Barwert der Pensionsverpflichtung	1.966.720	1.671.040
Externes Planvermögen	-386.687	-338.994
Unter- bzw. Überdeckung	1.580.033	1.332.046
Effekt aus Vermögenswertlimitierung	0	5
Pensionsrückstellung (netto)	1.580.033	1.332.051
davon Aktivum	(1.909)	(1.239)
davon Passivum	(1.581.942)	(1.333.290)

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

	2019	2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
laufender Dienstzeitaufwand	61.176	61.767
Planänderungen / nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	-216	-434
(Gewinne) / Verluste aus Planabgeltungen / Planwegfall	217	17
Dienstzeitaufwand	61.177	61.350
Zinsaufwand auf die Pensionsverpflichtung	36.952	33.847
Zinsertrag auf das externe Planvermögen	-7.772	-6.521
Nettozinsaufwand aus der Versorgungsverpflichtung	29.180	27.326
Verwaltungskosten und Steuern	1.126	565
Pensionsaufwendungen aus Leistungsplänen	91.483	89.241
davon operatives Ergebnis	(62.303)	(61.916)
davon Finanzergebnis	(29.180)	(27.325)
Pensionsaufwendungen aus Beitragsplänen	31.150	29.568
Pensionsaufwendungen	122.633	118.809

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

	31.12.2019	31.12.2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Barwert der Verpflichtung zu Beginn des Jahres	1.671.040	1.593.550
laufender Dienstzeitaufwand	61.177	61.767
Planänderungen/(nachzuerrechnender Dienstzeitaufwand)	-216	-434
Effekte aus Planabgeltung/Planwegfall	217	17
Zinsaufwand auf die Versorgungsverpflichtung	36.952	33.847
gezahlte Renten- und Kapitalbeträge	-47.628	-37.763
Abgeltungszahlungen	-217	-602
Arbeitnehmerbeiträge	5.045	4.757
Effekte aus geänderten finanziellen Annahmen	249.195	-15.567
Effekte aus geänderten demografischen Annahmen	-17.683	12.975
Effekte aus erfahrungsbedingten Anpassungen	-4.091	19.322
Effekte aus Übertragungen	297	-13.716
Effekte aus Konsolidierungskreisänderungen	0	410
Effekte aus der Währungsumrechnung	12.632	12.477
Barwert der Verpflichtung am Ende des Jahres	1.966.720	1.671.040
	31.12.2019	31.12.2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Marktwert des Planvermögens zu Beginn des Jahres	338.993	324.563
Zinsertrag des externen Planvermögens	7.772	6.521
Neubewertungen des externen Planvermögens	32.501	-12.360
Beiträge des Arbeitgebers	10.884	14.801
Beiträge des Arbeitnehmers	5.045	4.757
gezahlte Renten und Kapitalzahlungen des Fonds	-18.429	-8.763
Abgeltungszahlungen	0	-458
Effekte aus Konsolidierungskreisänderungen und Übertragungen	-41	218
Effekte aus der Währungsumrechnung	9.962	9.714
Marktwert des Planvermögens am Ende des Jahres	386.687	338.993

Die Zusammensetzung des Planvermögens stellt sich wie folgt dar:

	31.12.2019	31.12.2018
	in %	in %
Aktien und ähnliche Wertpapiere	20	19
Obligationen und ähnliche Wertpapiere mit festem Zinssatz	12	13
Versicherungsverträge	58	58
Barvermögen	1	1
Investment-Fonds	9	9
	100	100

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

	31.12.2019	31.12.2018
	in %	in %
Aktien und ähnliche Wertpapiere	20	19
Obligationen und ähnliche Wertpapiere mit festem Zinssatz	12	13
Barvermögen	1	1
Investment-Fonds	9	9
	42	42

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 2019 und 2018 hat sich die Pensionsrückstellung folgendermaßen entwickelt:

	31.12.2019	31.12.2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Pensionsrückstellung (netto) 01.01.	1.332.051	1.268.987
Übertragungen	340	-13.933
Zahlungen	-41.428	-44.507
Pensionsaufwand	91.483	89.241
Im Eigenkapital (OCI) erfasste Neubewertungen	194.917	29.090
davon Effekte aus geänderten finanziellen Annahmen der Pensionsverpflichtung	(249.195)	(-15.567)
davon Effekte aus geänderten demografischen Annahmen der Pensionsverpflichtung	(-17.683)	(12.975)
davon Effekte aus erfahrungsbedingten Anpassungen der Pensionsverpflichtung	(-4.091)	(19.322)
davon Neubewertungen des externen Planvermögens	(-32.501)	(12.360)
davon sonstige Effekte	(3)	-
Effekte aus Konsolidierungskreisänderungen	-	410
Effekte aus der Währungsumrechnung	2.670	2.763
Pensionsrückstellung (netto) 31.12.	1.580.033	1.332.051

Die Übertragungen im Vorjahr 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:

	31.12.2019	31.12.2018
	in %	in %
Rechnungszins	1,5	2,2
Gehaltssteigerungstrend	2,8	2,8
Rentensteigerungstrend	1,5	1,5

Der Ermittlung des Pensionsaufwandes liegen folgende Annahmen zugrunde:

	31.12.2019	31.12.2018
	in %	in %
Rechnungszins zur Ermittlung des Zinsaufwandes	2,2	2,2
Rechnungszins zur Ermittlung des laufenden Dienstzeitaufwandes	2,5	2,3
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 1,5% (Vorjahr: 2,2%) angesetzt.

Als biometrische Rechnungsgrundlagen wurden für die Bewertung der inländischen Versorgungsverpflichtungen die Richttafeln 2018 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	31.12.2019	31.12.2018
	in %	in %
Rechnungszins um 25 Basispunkte reduziert	5	5
Gehaltssteigerungstrend um 25 Basispunkte erhöht	1	1
Rentensteigerungstrend um 25 Basispunkte erhöht	3	2
Erhöhung der Lebenserwartung um 1 Jahr	3	3

Die verpflichtungsreduzierenden Sensitivitäten wirken sich vergleichbar aus.

Die gewichtete Duration der Verpflichtung beträgt 20 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
01.01.2018	99.155	4.942	9.221	113.318
Währungsveränderungen	1.207	-743	13	477
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
31.12.2018/01.01.2019	105.576	4.341	8.535	118.452
Währungsveränderungen	662	-417	14	259
Verbrauch	-6.724	-183	-1.709	-8.616
Auflösung	-24	-235	-10	-269
Zuführung	14.255	858	1.376	16.489
31.12.2019	113.745	4.364	8.206	126.315

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
01.01.2018	5.108	10.872	16.794	28.389	61.163
Währungsveränderungen	119	-9	170	-1.013	-733
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
31.12.2018/01.01.2019	5.395	13.638	14.450	28.331	61.814
Währungsveränderungen	65	61	40	6	171
Verbrauch	-1.808	-6.211	-4.804	-15.588	-28.411
Auflösung	-650	-550	-2.021	-2.292	-5.513
Zuführung	4.346	7.196	3.646	16.953	32.141
31.12.2019	7.348	14.134	11.311	27.410	60.202

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, 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

	31.12.2019	31.12.2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Langfristige Finanzschulden		
Genussrechte	112.047	112.551
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	1.806.667	1.478.436
Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen	299.782	29.025
Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen ggü. verbundenen Unternehmen	32.320	13.796
Verbindlichkeiten aus Kreditaufnahmen bei Nichtbanken	47.387	39.295
	2.298.203	1.673.103
Kurzfristige Finanzschulden		
Genussrechte	14.991	12.482
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	466.859	675.692
Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen	83.892	4.979
Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen ggü. verbundenen Unternehmen	16.516	3.475
Verbindlichkeiten aus Kreditaufnahmen bei Nichtbanken	70.881	57.609
Verbindlichkeiten aus Kreditaufnahmen bei verbundenen Unternehmen	67.583	56.744
Wechselverbindlichkeiten	12.051	15.449
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	3.236	2.529
	736.009	828.959
Summe Finanzschulden	3.034.212	2.502.062

Fälligkeiten der Finanzschulden:

	31.12.2019	31.12.2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Restlaufzeit bis 1 Jahr	736.009	828.959
Restlaufzeit 1-5 Jahre	1.531.091	918.725
Restlaufzeit über 5 Jahre	767.112	754.378
	3.034.212	2.502.062

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 2019 waren insgesamt 652.207 Stück begeben. Die Tranchen verteilen sich wie folgt auf die Jahre:

Jahr der Begebung	Stück
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
2019	47.598
	652.207

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 Melsungen AG-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 Melsungen AG-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 SE hat im November 2019 mehrere bilaterale Bankdarlehen in Höhe von insgesamt € 400 Mio. aufgenommen. Die Darlehen haben eine Laufzeit von 3 Jahren und sind mit einer festen Verzinsung ausgestattet. Die aufgenommenen Mittel wurden konzernintern an die B. Braun Melsungen AG weitergereicht und dienen im Wesentlichen der Refinanzierung auslaufender Darlehen.

Zum 31. Dezember 2019 verfügte der Konzern über ungenutzte Kreditlinien in verschiedenen Währungen in Höhe von insgesamt € 1.251,1 Mio. (Vorjahr: € 1.116,0 Mio.).

Die Zinssätze der Euro-Kredite betragen in Abhängigkeit von der Dauer der Zinsfestschreibung bis zu 3,89% p.a. für langfristige Kreditaufnahmen.

Die Buchwerte der finanziellen Verbindlichkeiten lauten auf folgende Währungen:

	31.12.2019	31.12.2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Euro	2.314.969	1.973.992
US-Dollar	147.867	130.990
Sonstige	571.376	397.079
	3.034.212	2.502.061

Von den übrigen finanziellen Verbindlichkeiten sind T€ 20.356 (Vorjahr: T€ 22.316) 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€ 33). 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	Mittelabfluss	Mittelabfluss	Mittelabfluss	Mittelabfluss	Mittelabfluss
	in Tsd. Euro	innerhalb	innerhalb	innerhalb	innerhalb	nach
		1 Jahr	1-2 Jahren	2-5 Jahren	5-10 Jahren	10 Jahren
		in Tsd. Euro				
31.12.2018						
Genussrechte	125.033	12.627	14.428	35.921	62.843	0
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	2.154.128	699.521	155.295	740.675	687.551	0
Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen	34.004	6.773	6.135	16.095	14.318	0
Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen ggü. Verbundunternehmen	17.271	3.653	3.290	9.771	1.086	0
Verbindlichkeiten aus Kreditaufnahmen bei Nichtbanken	96.903	58.033	2.361	31.499	7.106	0
Verbindlichkeiten aus ABS-Transaktionen sowie sonst. Finanzverbindlichkeiten	57.717	57.717	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	545.333	542.386	241	2.266	440	0
Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten	11.362	271.839	8	183	0	-260.019

	Buchwert in Tsd. Euro	Mittelabfluss innerhalb 1 Jahr in Tsd. Euro	Mittelabfluss innerhalb 1-2 Jahren in Tsd. Euro	Mittelabfluss innerhalb 2-5 Jahren in Tsd. Euro	Mittelabfluss innerhalb 5-10 Jahren in Tsd. Euro	Mittelabfluss nach 10 Jahren in Tsd. Euro
31.12.2019						
Genussrechte	127.038	15.131	14.089	36.796	61.761	0
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	2.273.526	490.012	316.493	993.338	583.148	0
Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen	383.674	93.528	73.500	148.238	80.021	38.183
Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen ggü. Verbundunternehmen	48.836	16.459	12.813	20.568	818	0
Verbindlichkeiten aus Kreditaufnahmen bei Nichtbanken	118.268	71.401	4.186	37.037	7.081	0
Verbindlichkeiten aus ABS-Transaktionen sowie sonst. Finanzverbindlichkeiten	48.365	48.365	0	0	0	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	527.007	525.079	4	2.071	0	0
Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten	15.581	14.678	57	846	0	0

Einbezogen wurden alle Instrumente, die am 31. Dezember 2019 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 2019 festgestellten Zinssätze ermittelt. Jederzeit rückzahlbare finanzielle Verbindlichkeiten sind immer dem frühesten Zeitraster zugeordnet.

28 Zusätzliche Angaben zu Finanzinstrumenten

Buchwerte, beizulegende Zeitwerte und Bewertungskategorien/-klassifizierungen:

	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	Buchwert 31.12.2019 in Tsd. Euro	Beizulegender Zeitwert 31.12.2019 in Tsd. Euro	Buchwert 31.12.2018 in Tsd. Euro	Beizulegender Zeitwert 31.12.2018 in Tsd. Euro
Vermögenswerte					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	AmC	1.197.236	-	1.105.260	-
	FVPL	42.804	42.804	42.310	42.310
Sonstige Forderungen	AmC	104.830	-	138.860	-
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	FVOCIw/o	50.443	50.443	41.607	41.607
	AmC	16.007	16.007	14.703	14.703
	FVPL	9.719	9.719	7.127	7.127
Zu Handelszwecken gehaltene Vermögenswerte	FVPL	28.957	28.957	21.903	21.903
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FVPL	8.267	8.267	12.276	12.276
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	1.621	1.621	3.693	3.693
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	AmC	82.350	-	74.809	-
Schulden					
Genussrechte	AmC	127.040	-*	125.033	-*
Verbindlichkeiten ggü. Kreditinstituten	AmC	2.273.526	2.318.722	2.154.128	2.184.461
Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen	n.a.	432.510 **	-	51.275 **	34.352
Verbindlichkeiten aus Kreditaufnahmen bei Nichtbanken	AmC	118.268	118.595	96.903	96.987
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	AmC	12.085	-	15.535	-
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	AmC	527.007	-	545.333	-
Sonstige finanzielle Schulden	AmC	309.808	-	338.105	-
Kaufpreisverbindlichkeiten aus Unternehmenszusammenschlüssen	FVPL	4.766	4.766	7.520	7.520
Derivate ohne Hedge-Beziehung	FVPL	8.578	8.578	6.218	6.218
Derivate mit Hedge-Beziehung	n.a.	7.003	7.003	5.144	5.144

	Bewertungs- kategorie nach IFRS 9	Buchwert 31.12.2019 in Tsd. Euro	Beizulegender Zeitwert 31.12.2019 in Tsd. Euro	Buchwert 31.12.2018 in Tsd. Euro	Beizulegender Zeitwert 31.12.2018 in Tsd. Euro
Zusammenfassung nach Bewertungskategorien:					
Vermögenswerte					
Amortized Cost	AmC	1.400.423	16.007	1.333.632	14.703
Erfolgswirksam zum Zeitwert bewertet	FVPL	89.747	89.747	83.616	83.616
	FVOCIw/o	50.443	50.443	41.607	41.607
Schulden					
Amortized Cost	AmC	3.367.734	2.437.317	3.275.037	2.281.448
Erfolgswirksam zum Zeitwert bewertet	FVPL	13.344	13.344	13.738	13.738

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

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

**Entspricht dem Wertansatz in der Bilanz nach IFRS 16 (2019) bzw. IAS 17 (2018)

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

Nettogewinne oder -verluste aus finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten	2019 in Tsd. Euro	2018 in Tsd. Euro
- zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	-89	-87
- im sonstigen Ergebnis als FVOCI bewertete Eigenkapitalinstrumente	-222	-191
- verpflichtend zu FVPL bewertet	-20.979	-3.360
	-21.290	-3.638

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von T€ 42.804 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€ 16.007 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€ 50.443 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 2019 Dividenden in Höhe von T€ 7.350 erfasst.

Die sonstigen Vermögenswerte enthalten sonstige Forderungen und sonstige finanzielle Vermögenswerte in Höhe von T€ 125.033 (Vorjahr: T€ 153.735) sowie sonstige Ausleihungen in Höhe von T€ 7.826 (Vorjahr: T€ 14.528).

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 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
31.12.2018				
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
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	7.127	0	0	7.127
Zu Handelszwecken gehaltene Vermögenswerte	21.903	0	0	21.903
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
31.12.2019				
Finanzielle Vermögenswerte der Kategorie				
FVPL				
Derivative finanzielle Vermögenswerte ohne Hedge-Beziehung	0	8.267	0	8.267
Derivative finanzielle Vermögenswerte mit Hedge-Beziehung	0	1.621	0	1.621
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	9.719	0	0	9.719
Zu Handelszwecken gehaltene Vermögenswerte	28.957	0	0	28.957
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	0	42.804	0	42.804
Finanzielle Vermögenswerte der Kategorie				
FVOCIw/o				
Wertpapiere	0	50.443	0	50.443
Finanzielle Verbindlichkeiten der Kategorie				
FVPL				
Kaufpreisverbindlichkeiten aus Unternehmenszusammenschlüssen	0	0	-4.766	-4.766
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten ohne Hedge-Beziehung	0	-8.578	0	-8.578
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten mit Hedge-Beziehung	0	-7.003	0	-7.003
	38.676	87.554	-4.766	121.464

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€ 1.455 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€ 146 erhöhen (verringern). Ein weiterer Teilbetrag von T€ 2.689 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€ 3.405 erhöhen (T€ 2.689 verringern).

Die Verringerung der Verbindlichkeit im Vergleich zum Vorjahr in Höhe von T€ -2.754 ergibt sich aus der erfolgsneutralen Tilgung von Verbindlichkeiten (T€ -3.302), der erfolgsneutralen Bildung neuer Verbindlichkeiten aufgrund eines im Geschäftsjahr erfolgten Anteilserwerbs (T€ 477) sowie erfolgswirksamen Abzinsungseffekten (T€ 71).

Die nachstehende Tabelle stellt die Finanzinstrumente dar, die nicht zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, deren beizulegende Zeitwerte jedoch angegeben werden.

	Stufe 1 in Tsd. Euro	Stufe 2 in Tsd. Euro	Stufe 3 in Tsd. Euro	Gesamt in Tsd. Euro
31.12.2018				
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
31.12.2019				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	0	2.318.722	0	2.318.722
Verbindlichkeiten aus Kreditaufnahmen bei Nichtbanken	0	118.595	0	118.595
	0	2.437.317	0	2.437.317

Die folgenden finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten unterliegen Aufrechnungsvereinbarungen:

	Buchwert brutto	Aufge- rechner Betrag	Buchwert netto	Entsprechende Beträge, die nicht aufgerechnet wurden		Nettobetrag
				Finanz- instrumente	Erhaltene finanzielle Sicherheit	
				in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	
31.12.2018						
zu Anschaffungskosten bewertete Vermögenswerte	1.333.632	0	1.333.632	-3.359	20	1.330.293
zu Zeitwerten bewertete Vermögenswerte	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 Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	3.275.037	0	3.275.037	-8.521	0	3.266.516
zu Zeitwerten bewertete Verbindlichkeiten (FVPL)	13.738	0	13.738	-5.010	0	8.728
31.12.2019						
zu Anschaffungskosten bewertete Vermögenswerte	1.400.423	0	1.400.423	-3.355	47	1.397.115
zu Zeitwerten bewertete Vermögenswerte	140.190	0	140.190	-9.188	0	131.002
davon FVPL	89.747	0	89.747	-9.188	0	80.559
davon FVOCIw/o	50.443	0	50.443	0	0	50.443
zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	3.367.734	0	3.367.734	-7.171	0	3.360.563
zu Zeitwerten bewertete Verbindlichkeiten (FVPL)	13.344	0	13.344	-5.414	0	7.930

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

29 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Schulden

	31.12.2019	31.12.2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Langfristige Schulden		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.075	2.947
Verbindlichkeiten ggü. Sozialversicherungsträgern	4.450	3.479
Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten	903	0
Verbindlichkeiten ggü. Mitarbeitern, Organmitgliedern und Gesellschaftern	42.473	36.899
Rechnungsabgrenzungsposten	80	80
	47.906	40.458
Übrige Verbindlichkeiten	8.301	11.094
Summe sonstige Schulden	56.207	51.552
davon finanzielle Verbindlichkeiten	(8.231)	(10.711)
Kurzfristige Schulden		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	524.932	542.386
Verbindlichkeiten ggü. Sozialversicherungsträgern	36.178	35.027
Verbindlichkeiten ggü. Mitarbeitern, Organmitgliedern und Gesellschaftern	300.557	278.357
Rechnungsabgrenzungsposten	16.015	19.355
Sonstige Steuerschulden	114.049	89.731
	466.799	422.470
Verbindlichkeiten aus derivativen Finanzinstrumenten	14.678	11.359
Zu Veräußerungszwecken gehaltene Schulden	2.761	0
Übrige Verbindlichkeiten	318.859	360.047
	336.298	371.406
Summe sonstige Schulden	803.097	793.876
davon finanzielle Verbindlichkeiten	(316.248)	(338.752)
Summe Schulden	1.386.311	1.390.761

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

Die zu Veräußerungszwecken gehaltenen Schulden umfassen die Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem Verkauf der Nierenzentren der Sparte B. Braun Avitum in Polen (siehe Erläuterungen in Abschnitt 19) und betreffen die einzelnen Klassen von Verbindlichkeiten wie folgt:

	31.12.2019 in Tsd. Euro
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.134
Verbindlichkeiten ggü. Mitarbeitern, Organm. und Gesellschaftern	648
Verbindlichkeiten ggü. Sozialversicherungsträgern	254
Sonstige Steuerschulden	110
Sonstige Verbindlichkeiten	614
	2.761

30 Eventualschulden

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

	31.12.2019 in Tsd. Euro	31.12.2018 in Tsd. Euro
Ungewisse Verbindlichkeiten	2.795	17.374
Bürgschaften	15.611	18.972
Vertragserfüllungsgarantien	40.567	38.582
	58.973	74.928

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. 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.

31 Sonstige finanzielle Verpflichtungen

Zum Bilanzstichtag bestehen Verpflichtungen zum Erwerb von immateriellen Vermögenswerten in Höhe von T€ 264 (Vorjahr: T€ 921) sowie zum Erwerb von Sachanlagen in Höhe von T€ 359.838 (Vorjahr: T€ 290.322).

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 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. Im Dezember 2019 wurde entschieden, die bisherige Sicherungsstrategie nicht weiter fortzuführen. Die bisher durchgeführten rollierenden Sicherungen erwarteter und noch nicht bilanzierter Forderungen und Verbindlichkeiten in den Hauptwährungen des Konzerns werden nur noch in Einzelfällen eingesetzt. Die bestehenden Sicherungen erwarteter Cashflows werden jedoch bis zur Fälligkeit fortgeführt.

Wäre der Kurs des US-Dollars gegenüber anderen Währungen am 31. Dezember 2019 um 10% stärker (schwächer) gewesen, wären die Vorsteuergewinne, sofern alle anderen Variablen konstant geblieben wären, um € 0,6 Mio. niedriger (höher) (Vorjahr: € 1,9 Mio. höher (niedriger)) ausgefallen. Die übrigen Komponenten des Eigenkapitals wären um ca. € 6,3 Mio. (Vorjahr: € 7,6 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. € 24,9 Mio. (Vorjahr: € 24,1 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 hat in der Vergangenheit sein Cashflow-Zinsrisiko auch durch die Nutzung von Zinsswaps abgesichert. Die hierfür abgeschlossenen Payer-Zinsswaps sind im Geschäftsjahr planmäßig ausgelaufen.

Wären die Zinssätze am 31. Dezember 2019 um 100 Basispunkte höher gewesen, wären die Vorsteuergewinne, sofern alle anderen Variablen konstant geblieben wären, für das Gesamtjahr um ca. € 5,4 Mio. (Vorjahr: € 5,9 Mio.) niedriger ausgefallen. Wären die Zinssätze am 31. Dezember 2019 um 50 Basispunkte niedriger gewesen, wären die Vorsteuergewinne, sofern alle anderen Variablen konstant geblieben wären, für das Gesamtjahr um ca. € 2,2 Mio. (Vorjahr: € 2,0 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€ 38.669 (Vorjahr: T€ 38.088) vermindert.

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

	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	vereinfachter Ansatz
	12-Monats ECL	Gesamtlaufzeit ECL (nicht wert-gemin- dert)	Gesamtlaufzeit ECL (wertgemindert)	Gesamtlaufzeit ECL
31.12.2018 in Tsd. EUR				
Nicht ausfallgefährdet	228.372	0	0	932.716
Ausfallgefährdet	0	0	0	253.406
Gesamt	228.372	0	0	1.186.123

	Stufe 1	Stufe 2	Stufe 3	vereinfachter Ansatz
	12-Monats ECL	Gesamtlaufzeit ECL (nicht wert-gemin- dert)	Gesamtlaufzeit ECL (wertgemindert)	Gesamtlaufzeit ECL
31.12.2019 in Tsd. EUR				
Nicht ausfallgefährdet	203.187	0	0	1.045.544
Ausfallgefährdet	0	0	0	234.869
Gesamt	203.187	0	0	1.280.413

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 2019 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	
	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Devisentermingeschäfte	1.363.993	1.050.039	17.760	15.038	-5.520	7.469
Zinssicherungsgeschäfte	0	100.000	0	0	0	-716
Eingebettete Derivate	8.300	8.500	0	0	-40	-219
	1.372.293	1.158.539	17.760	15.038	-5.560	6.534

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 sah eine rollierende Absicherung von bis zu 60% der in den folgenden zwölf Monaten erwarteten Netto-Cashflows wesentlicher Währungen aus dem operativen Geschäft des B. Braun Konzerns vor. Im Dezember 2019 wurde entschieden, die bisherige Sicherungsstrategie nicht weiter fortzuführen. Die bisher durchgeführten rollierenden Sicherungen erwarteter und noch nicht bilanzierter Forderungen und Verbindlichkeiten in den Hauptwährungen des Konzerns werden nur noch in Einzelfällen eingesetzt. Bestehende Sicherungen werden jedoch bis zur Fälligkeit fortgeführt. Der Konzern hat daher noch 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	
	31.12.2019 in Tsd. Euro	31.12.2018 in Tsd. Euro	31.12.2019	31.12.2018
EUR/USD	62.332	72.012	1,1458	1,1876
EUR/CHF	34.833	32.103	1,1035	1,1472
EUR/GBP	38.651	39.621	0,8901	0,8985
EUR/JPY	16.681	17.416	121,4400	129,8000
EUR/CNY	85.634	74.829	8,0107	8,1606
EUR/RUB	56.101	56.802	77,0296	80,4300
EUR/BRL	23.850	12.354	4,7042	4,7279

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 2019 als Sicherungsinstrumente mit einem beizulegenden Zeitwert in Höhe von T€ 1.621 (Vorjahr: T€ 3.693) als sonstiger Vermögenswert und in Höhe von T€ 9.372 (Vorjahr: T€ 4.718) 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:

	2019	2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Stand am 01.01.	-1.025	1.370
Gewinn oder Verlust aus effektiven Sicherungsbeziehungen	-20.560	-3.363
Reklassifizierungen aufgrund geänderter Erwartungen hinsichtlich des Eintritts des Grundgeschäfts	n.a.	n.a.
Reklassifizierungen aufgrund der Realisierung des Grundgeschäfts	13.828	961
Reklassifizierung aufgrund eines Basis Adjustments	n.a.	n.a.
Stand am 31.12.	-7.751	-1.025

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€ 1.621 und Aufwendungen in Höhe von T€ 9.372 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€ 15 (Vorjahr: T€ - 741) wurde aus dem Währungsergebnis eliminiert. Das Ergebnis der Sicherungen aus internen Darlehensvergaben wird im Zinsergebnis gezeigt.

Der Konzern hatte mehrere Payer-Zinsswaps („Zahle fix – Empfänge variabel“) abgeschlossen, um variable Zinszahlungen eines nominalen Kreditvolumens über T€ 100.000 abzusichern. Diese Zinsswaps sind im Geschäftsjahr 2019 planmäßig ausgelaufen. Diese Payer-Zinsswaps hatte der Konzern als Cashflow Hedges designiert. Mit der Sicherungsmaßnahme wurde das Ziel verfolgt, den Zahlungsstrom aus den Bankverbindlichkeiten gegen einen Anstieg des Referenzzinssatzes zu sichern. 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 2019 daher Payer-Zinsswaps mit einem beizulegenden Zeitwert in Höhe von T€ 0 (Vorjahr: T€ - 716) 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:

	2019	2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Stand am 01.01.	-423	-1.088
Gewinn oder Verlust aus effektiven Sicherungsbeziehungen	-47	-50
Reklassifizierungen aufgrund geänderter Erwartungen hinsichtlich des Eintritts des Grundgeschäfts	n.a.	n.a.
Reklassifizierungen aufgrund der Realisierung des Grundgeschäfts	470	715
Reklassifizierung aufgrund eines Basis Adjustments	n.a.	n.a.
Stand am 31.12.	0	-423

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

Wie im Vorjahr waren keine ineffektiven Teile der Wertänderung unter dem Nettofinanzergebnis in der Gewinn- und Verlustrechnung zu erfassen.

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.

Die folgenden Geschäfte wurden mit nahestehenden Unternehmen und Personen getätigt:

	2019 in Tsd. Euro	2018 in Tsd. Euro
Verkauf von Waren und Dienstleistungen		
Nahestehende Unternehmen	16.719	20.361
davon B. Braun Holding GmbH & Co. KG	(4.739)	(7.909)
davon assoziierte Unternehmen	(11.980)	(12.452)
Kauf von Waren und Dienstleistungen		
Nahestehende Unternehmen	105.895	71.219
davon B. Braun Holding GmbH & Co. KG	(64.554)	(24.274)
davon nicht konsolidierte Tochtergesellschaften der B. Braun Holding	(0)	(11.612)
davon Gemeinschaftsunternehmen	(24.455)	(22.842)
davon assoziierte Unternehmen	(16.886)	(12.491)
Management in Schlüsselpositionen	17	0
	105.912	71.219

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

	31.12.2019	31.12.2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Offen Posten aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen		
Nahe stehende Unternehmen	9.207	6.111
davon B. Braun Holding GmbH & Co. KG	(7.267)	(588)
davon nicht konsolidierte Tochtergesellschaften der B. Braun Holding	(0)	(3.414)
davon Gemeinschaftsunternehmen	(19)	(35)
davon assoziierte Unternehmen	(1.921)	(2.074)
Bestellobligo	184	112
Offene Posten aus dem Kauf von Waren und Dienstleistungen sowie Kreditaufnahmen		
Nahe stehende Unternehmen	44.691	30.043
davon B. Braun Holding GmbH & Co. KG	(39.450)	(17.836)
davon nicht konsolidierte Tochtergesellschaften der B. Braun Holding	(0)	(7.147)
davon Gemeinschaftsunternehmen	(1.995)	(1.870)
davon assoziierte Unternehmen	(3.246)	(3.190)
Management in Schlüsselpositionen	42.542	32.995
	87.233	63.038
Bestellobligo	0	34

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:

	2019	2018
	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Feste Vergütung	3.285	3.761
Variable Vergütung	3.849	4.994
Aufwand für Altersversorgung	1.345	1.075
Gewährung von Bonusgenussrechten	609	459
Sonstige Bezüge	314	550
	9.402	10.839

Davon entfielen auf die Vorstandsvorsitzende mit T€ 352 fixe Bezüge und mit T€ 564 variable Bezüge aus Erfolgsbeteiligungen.

Gegenüber aktiven Vorstandsmitgliedern bestehen Pensionsverpflichtungen in Höhe von insgesamt T€ 27.383. Die als Verbindlichkeit gegenüber Mitarbeitern, Organmitgliedern und Gesellschaftern ausgewiesenen Tantiemeverbindlichkeiten gegenüber Vorstandsmitgliedern betragen T€ 3.095. Für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstands und ihren Hinterbliebenen sind insgesamt T€ 3.692 zurückgestellt. Die Gesamtbezüge betragen T€ 106. Als Gesamtvergütung des Aufsichtsrats wurde ein Betrag von T€ 837 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€ 19.932 (Vorjahr: T€ 18.595). Zu der Gewährung von Bonusgenussrechten wird auf Textziffer 27 verwiesen.

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sind auf Seiten 4 und 5 sowie Seite 141 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 € 869,2 Mio. zeigt den betrieblichen Einnahmeüberschuss vor der Mittelbindung. Er liegt € 92,0 Mio. über dem Vorjahreswert. Die Veränderung resultiert insbesondere aus der Erhöhung der Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten sowie der Veränderung langfristiger Rückstellungen und sonstiger nicht zahlungswirksamer Aufwendungen und Erträge.

Im Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit von € 815,0 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 € -54,2 Mio. geführt. Der Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit liegt damit € 188,5 Mio. über dem des Vorjahres.

35 Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit

Für den Kauf von Sachanlagen, immateriellen Vermögenswerten und Finanzanlagen sowie für Unternehmensakquisitionen wurde im Jahr 2019 ein Betrag von € 828,4 Mio. aufgewendet. Dem standen Einnahmen aus dem Verkauf von Sachanlagen und dem Abgang von Beteiligungen (€ 14,0 Mio.) sowie erhaltene Dividendenzahlungen und ähnliche Einnahmen (€ 15,3 Mio.) gegenüber, sodass sich ein Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit von € 799,2 Mio. ergibt. Gegenüber dem Vorjahr ergibt sich eine Erhöhung der Mittelabflüsse von € 1,8 Mio.

Die im Geschäftsjahr getätigten Investitionen konnten vollständig durch den Mittelzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit gedeckt werden. Der hiernach verbleibende Free Cashflow beträgt € 15,8 Mio. (Vorjahr: € -170,9 Mio.).

Zugänge von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten aus Leasingverhältnissen führen zu keinem Mittelabfluss und werden daher nicht unter den Investitionen ausgewiesen. Die Zugänge des Geschäftsjahres betragen € 69,9 Mio. (Vorjahr: € 9,4 Mio.).

36 Mittelzufluss/Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit

Im Geschäftsjahr 2019 betragen die Mittelabflüsse aus Finanzierungstätigkeit € -6,1 Mio. (Vorjahr: € 158,6 Mio. Mittelabfluss). Der Saldo der für Kreditaufnahmen und Schuldentilgung zu- und abgeflossenen Mittel beträgt € 41,7 Mio. (Vorjahr: € 206,2 Mio.). Dividendenzahlungen und Kapitaleinzahlungen von Minderheitsgesellschaftern führten insgesamt zu einem Mittelabfluss per Saldo von € 44,4 Mio. (Vorjahr: € 42,3 Mio.). Die Veränderung der Mittelzuflüsse gegenüber dem Vorjahr in Höhe von € 164,7 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:

	01.01.2019	Zahlungswirksame Veränderungen	Nichtzahlungswirksame Veränderungen			31.12.2019
	in Tsd. Euro		in Tsd. Euro	Erwerbe	Wechselkursbedingte Änderungen	Veränderung des beizulegenden Zeitwerts
		in Tsd. Euro		in Tsd. Euro	in Tsd. Euro	in Tsd. Euro
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	1.517.731	328.341	368	7.614	0	1.854.054
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	808.022	-191.109	1.596	2.101	0	620.610
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	42.821	215.544	0	73.737	0	332.102
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	8.454	91.084	0	870	0	100.408
Langfristige Genussrechte	112.551	5.910	0	0	-6.414	112.047
Kurzfristige Genussrechte	12.482	-9.370	0	0	11.879	14.991
Gesamte Verbindlichkeiten aus Finanzierungstätigkeiten	2.502.061	440.400	1.964	84.322	5.465	3.034.212

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 2019 lagen Verfügungsbeschränkungen bezüglich des Finanzmittelfonds in Höhe von T€ 1.577 (Vorjahr: T€ 2.139) vor. Die Beschränkungen betrafen überwiegend Kauttionen sowie Sicherheitsleistungen für Tender.

EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Nach Abschluss des Geschäftsjahres bis zum Aufstellungszeitpunkt des Konzernabschlusses haben sich keine Sachverhalte mit wesentlicher Auswirkung auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Geschäftsjahres 2019 ergeben.

WESENTLICHER ANTEILSBESITZ

Name und Sitz der Gesellschaft	Stand per 31.12.2019			Mitarbeiter ⁵⁾
	Anteil am Kapital in % ¹⁾	Eigenkapital in Tsd. Euro	Umsatz- erlöse in Tsd. Euro	
Deutschland				
AESULAP AG, Tuttlingen ²⁾	94,0	167.633	853.966	3.619
AESULAP INTERNATIONAL GMBH, Tuttlingen ²⁾	94,0	45.777	0	0
AESULAP SUHL GMBH, Suhl ²⁾	94,0	3.706	14.416	107
ALMO-Erzeugnisse E. Busch GmbH, Bad Arolsen	56,4	23.683	66.963	383
B. Braun Avitum AG, Melsungen ²⁾	88,3	92.289	514.483	1.081
B. Braun Avitum Saxonia GmbH, Radeberg ²⁾	88,3	17.243	103.641	984
B. Braun Facility Services GmbH & Co. KG, Melsungen	94,0	-4.129	68	114
B. Braun Melsungen AG, Melsungen ²⁾	94,0	1.292.103	2.198.698	7.160
B. Braun Nordamerika Verwaltungsgesellschaft mbH, Melsungen	94,0	149.309	0	0
B. Braun prolabor GmbH, Hilter a.T.W. ²⁾	94,0	2.469	16.289	104
B. Braun Surgical GmbH, Melsungen ²⁾	94,0	154.434	0	0
B. Braun TravaCare GmbH, Hallbergmoos ²⁾	94,0	29	40.041	62
B. Braun Vet Care GmbH, Tuttlingen ²⁾	94,0	122	15.606	19
DTZ Dialyse Trainings-Zentren GmbH, Nürnberg ²⁾	88,4	35.284	18.079	234
Inko Internationale Handelskontor GmbH, Roth ²⁾	94,0	4.550	12.962	18
Nutriche Diät + Pharma GmbH, Roth ²⁾	94,0	30.592	59.594	338
TransCare Service GmbH, Neuwied ²⁾	94,0	1.649	15.175	172
Europa				
Aesculap Chifa Sp. z o.o., Nowy Tomyśl/Polen	93,0	140.129	195.799	2.318
Aesculap SAS, Chaumont/Frankreich	94,0	12.148	14.293	114
Avitum S.r.l., Timișoara/Rumänien	88,3	7.533	26.985	580
B. Braun Adria d.o.o., Zagreb/Kroatien	33,8	15.568	17.156	36
B. Braun Austria Ges. m.b.H., Maria Enzersdorf/Österreich	56,4	73.932	68.297	145
B. Braun Avitum France SAS, Saint-Cloud/Frankreich	88,3	16.783	0	0
B. Braun Avitum Hungary Egészségügyi Szolgáltató Zrt., Budapest/Ungarn	88,3	19.955	32.139	718
B. Braun Avitum Italy S.p.A., Mirandola/Italien	88,3	42.797	81.653	339
B. Braun Avitum Poland Sp.z o.o., Nowy Tomyśl/Polen	89,4	13.238	35.574	571
B. Braun Avitum Russland Clinics OOO, Sankt Petersburg/Russland	88,3	3.753	33.157	865
B. Braun Avitum Russland OOO, Sankt Petersburg/Russland	88,3	81.480	73.640	56
B. Braun Avitum s.r.o., Bratislava/Slowakei	88,1	2.839	15.615	251
B. Braun Avitum s.r.o., Prag/Tschechien	88,1	6.266	34.602	430
B. Braun Avitum Servicios Renales S.A., Rubí (Barcelona)/Spanien	90,6	11.701	13.973	177
B. Braun Avitum Turkey Sanayi Ticaret Anonim Şirketi, Ankara/Türkei	88,3	5.842	5.686	16
B. Braun Avitum (UK) Ltd., Sheffield/England	88,3	3.153	26.028	216
B. Braun Hospicare Ltd., Co. Sligo/Irland	94,0	-14.132	12.323	110
B. Braun Medical AB, Danderyd/Schweden	94,0	2.580	43.433	62
B. Braun Medical AG, Sempach/Schweiz	47,9	269.483	331.868	1.002
B. Braun Medical A/S, Frederiksberg/Dänemark	94,0	3.591	44.137	36
B. Braun Medical A/S, Vestskogen/Norwegen	94,0	1.700	23.972	37
B. Braun Medical B.V., Oss/Niederlande	94,0	10.800	69.209	150

Name und Sitz der Gesellschaft	Stand per 31.12.2019			Mitarbeiter ⁵⁾
	Anteil am Kapital in % ¹⁾	Eigenkapital in Tsd. Euro	Umsatz- erlöse in Tsd. Euro	
Europa				
B. Braun Medical EOOD, Sofia/Bulgarien	56,4	5.097	15.251	82
B. Braun Medical International S.L., Rubí/Spanien	94,0	180.815	629	25
B. Braun Medical Kft., Budapest/Ungarn	56,4	34.723	105.347	1.574
B. Braun Medical Lda., Barcarena/Portugal	94,0	27.400	59.025	146
B. Braun Medical LLC, Sankt Petersburg/Russland	94,0	53.223	154.199	525
B. Braun Medical Ltd., Dublin/Irland	94,0	5.479	31.552	56
B. Braun Medical Ltd., Sheffield/England	94,0	62.229	187.291	665
B. Braun Medical N.V., Diegem/Belgien	94,0	1.694	42.138	81
B. Braun Medical Oy, Helsinki/Finnland	94,0	5.108	42.777	51
B. Braun Medical S.A., Rubí/Spanien	94,0	276.770	290.574	1.371
B. Braun Medical S.A.S., Saint-Cloud/Frankreich	94,0	86.632	352.569	1.358
B. Braun Medical s.r.o., Bratislava/Slowakei	65,8	11.635	30.090	32
B. Braun Medical s.r.o., Prag/Tschechien	65,8	27.141	76.206	218
B. Braun Medikal Dis Ticaret A.S., Sarıyer Istanbul/Türkei	94,0	11.843	30.826	148
B. Braun Milano S.p.A., Milano/Italien	94,0	41.793	135.892	236
B. Braun Sterilog (Birmingham) Ltd., Sheffield/England	94,0	-1.368	13.805	222
B. Braun Sterilog (Yorkshire) Ltd., Sheffield/England	94,0	-2.132	9.149	162
B. Braun Surgical SA, Rubí/Spanien	94,0	148.183	196.626	906
B. Braun VetCare S.A., Rubí/Spanien	94,0	11.558	13.547	26
Gematek OOO, Sankt Petersburg/Russland	94,0	18.496	13.667	228
LLC MCP-Medicare, Sankt Petersburg/Russland	88,4	3.034	15.652	379
LLC "Nephros", Krasnodar/Russland	57,4	7.947	18.110	366
SC B. Braun Medical S.R.L., Remetea Mare/Rumänien	58,8	5.951	43.893	104
Suturex & Renodex S.A.S., Sarlat/Frankreich	94,0	18.734	18.546	173
Nordamerika				
Aesculap Inc., Center Valley/USA	89,8	148.452	237.972	503
Aesculap Implant Systems LLC, Center Valley/USA	89,8	-52.430	50.903	100
B. Braun Interventional Systems Inc., Bethlehem/USA	89,8	44.195	42.270	51
B. Braun Medical Inc., Bethlehem/USA	89,8	568.074	1.250.843	5.941
B. Braun of America Inc., Bethlehem/USA	89,8	64.118	0	0
B. Braun of Canada Ltd., Mississauga/Kanada	89,8	4.620	21.323	22
Central Admixture Pharmacy Services Inc., Santa Fe Springs/USA	89,8	162.003	275.755	726
Asien-Pazifik				
Ahlcon Parenterals (India) Limited., New Delhi/Indien	90,4	989	21.830	925
B. Braun Aesculap Japan Co. Ltd., Tokio/Japan	94,0	59.841	133.038	560
B. Braun Australia Pty. Ltd., Sydney/Australien	94,0	17.623	68.227	131
B. Braun Avitum Philippines Inc., Taguig City/Philippinen	94,0	21.291	54.625	443
B. Braun Avitum (Shanghai) Trading Co. Ltd., Shanghai/China	88,3	24.423	154.023	380
B. Braun Korea Co. Ltd., Seoul/Republik Korea	94,0	19.298	85.250	133
B. Braun Medical (H.K.) Ltd., Hongkong/China	94,0	65.188	154.006	32
B. Braun Medical (India) Pvt. Ltd., Mumbai/Indien	94,0	13.477	59.506	896
B. Braun Medical Industries Sdn. Bhd., Pulau Pinang/Malaysia	94,0	641.862	480.112	7.672
B. Braun Medical (Shanghai) International Trading Co. Ltd., Shanghai/China	94,0	24.211	283.929	1.105

Name und Sitz der Gesellschaft	Stand per 31.12.2019			Mitarbeiter ⁵⁾
	Anteil am Kapital in % ¹⁾	Eigenkapital in Tsd. Euro	Umsatz- erlöse in Tsd. Euro	
Asien-Pazifik				
B. Braun Medical Supplies Inc., Taguig City/Philippinen	94,0	17.386	30.593	183
B. Braun Medical Supplies Sdn. Bhd., Petaling Jaya/Malaysia	94,0	31.649	53.396	165
B. Braun Medical (Suzhou) Company Limited, Suzhou/China	94,0	27.791	63.603	499
B. Braun Pakistan (Private) Ltd., Karatschi/Pakistan	94,0	-4.079	20.024	125
B. Braun Singapore Pte. Ltd., Singapur/Singapur	94,0	65.811	29.007	50
B. Braun Taiwan Co. Ltd., Taipeh/Taiwan	94,0	7.055	23.044	50
B. Braun (Thailand) Ltd., Bangkok/Thailand	94,0	18.042	39.958	153
B. Braun Vietnam Co. Ltd., Hanoi/Vietnam	94,0	83.645	97.663	1.342
PT. B. Braun Medical Indonesia, Jakarta/Indonesien	93,1	61.481	66.346	456
Lateinamerika				
B. Braun Aesculap de México S.A. de C.V., Mun. Santa Cruz Atizapán/Mexiko	94,0	18.559	39.285	342
B. Braun Medical de México S.A.P.I. DE C.V., Mun. Santa Cruz Atizapán/Mexiko	94,0	5.998	30.683	0
B. Braun Medical Peru S.A., Lima/Peru	94,0	20.293	32.122	445
B. Braun Medical S.A., Bogotá/Kolumbien	94,0	12.724	37.669	225
B. Braun Medical S.A., Buenos Aires/Argentinien	94,0	35.394	33.705	299
B. Braun Medical S.A., Quito/Ecuador	94,0	15.540	24.597	128
B. Braun Medical SpA, Santiago de Chile/Chile	80,9	11.262	48.207	162
Laboratorios B. Braun S.A., São Gonçalo/Brasilien	94,0	117.084	161.877	1.437
Afrika und Naher Osten				
B. Braun Avitum (Pty) Ltd., Johannesburg/Südafrika	94,0	4.538	12.734	329
B. Braun Medical (Pty) Ltd., Johannesburg/Südafrika	94,0	6.514	58.404	333
E. Owen and Partners, Johannesburg/Südafrika	94,0	141	21.112	17
Übriger Anteilsbesitz				
Babolat VS, Lyon/Frankreich ³⁾	31,3	69.981	112.000	218
Medical Service und Logistik GmbH, Recklinghausen ³⁾	47,0	521	41.852	8
Rhön-Klinikum AG, Bad Neustadt an der Saale ^{3) 4)}	23,7	1.155.907	326.600	17.444
Schölly Fiberoptic GmbH, Denzlingen ³⁾	26,3	114.090	165.767	437

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 SE, Melsungen

PRÜFUNGSURTEILE

Wir haben den Konzernabschluss der B. Braun SE, Melsungen, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2019, der konsolidierten Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der B. Braun SE für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 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 2019 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 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 05. März 2020

PricewaterhouseCoopers GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dr. Peter Bartels
Wirtschaftsprüfer

Michael Conrad
Wirtschaftsprüfer

BERICHT DES AUFSICHTSRATS

Der Aufsichtsrat der B. Braun SE 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 die Vorstellung von Produktneuentwicklungen der Sparte Hospital Care sowie des Produktportfolios der Sparte B. Braun Avitum. Außerdem hat der Aufsichtsrat Statusberichte zur Digitalisierung, zum Audit Management und zur Implementierung der EU-Medizinprodukteverordnung (MDR) entgegen genommen. Ferner hat der Aufsichtsrat einen Überblick über die Weiterentwicklung des Transferpreissystems und zum Stand des Projekts UNO erhalten sowie über satzungsmäßig zustimmungspflichtige Geschäfte beraten.

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats stand darüber hinaus mit dem bzw. der Vorsitzenden des Vorstands in regelmäßigem Informations- und Gedankenaustausch über wesentliche Geschäftsentwicklungen der Gesellschaft und des Konzerns sowie anstehende Entscheidungen.

Der Aufsichtsrat führte 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 Beratungen des Prüfungsausschusses waren die aktuelle Geschäftsentwicklung, der Jahresbericht der Internen Revision zu durchgeführten Prüfungen sowie der Prüfungsplan sowie dessen Schwerpunkte. Außerdem hat der Prüfungsausschuss den Compliance-Bericht der B. Braun Gruppe sowie den Risikobericht des Vorstands entgegen genommen. Zu diesen Themen hat der Prüfungsausschuss im Rahmen der Aufsichtsratssitzungen berichtet und seine Empfehlungen ausgesprochen.

Der Arbeitsausschuss des Aufsichtsrats hat 2019 drei Mal getagt. In seiner Sitzung vom 9. Juli 2019 hat er dem Aufsichtsrat die Anpassung des Dienstvertrags eines Vorstandsmitglieds vorgeschlagen. Der Aufsichtsrat hat der Anpassung in seiner darauf folgenden Sitzung zugestimmt. In seiner Sitzung am 18. Oktober 2019 hat der Arbeitsausschuss dem Aufsichtsrat die Wiederbestellung von Herrn Dr. Joachim Schulz als ordentliches Vorstandsmitglied bis zum 31. März 2022 empfohlen; der Aufsichtsrat ist dieser Empfehlung in seiner darauf folgenden Sitzung gefolgt. In seiner Sitzung am 3. Dezember 2019 hat der Arbeitsausschuss dem Aufsichtsrat die Bestellung von Herrn Dr. Stefan Ruppert mit Wirkung vom 1. April 2020 für drei Jahre zum stellvertretenden Vorstandsmitglied empfohlen. Der Aufsichtsrat hat den Beschluss entsprechend in seiner darauf folgenden Sitzung gefasst und die Bestellung bestätigt. Insbesondere Beratungen über allgemeine Personalthemen waren zusätzliche Bestandteile der Arbeitsausschuss-Sitzungen 2019.



→ 1. Reihe von links:

BARBARA BRAUN-LÜDICKE
Kauffrau, Melsungen

HANS-CARSTEN HANSEN
Ehem. President of Human
Resources der BASF SE,
Ludwigshafen

RAINER HEPKE*
Vorsitzender des Gesamtbetriebs-
rats der B. Braun Melsungen AG,
Melsungen

KATHRIN DAHNKE
Mitglied des Vorstands der
Wilh. Werhahn KG, Neuss

EDELTRAUD GLÄNZER*
Vorstandsvorsitzende der
August-Schmidt-Stiftung, Bochum

PROF. DR. H. C.
LUDWIG GEORG BRAUN
Vorsitzender, ehem. Vorstandsvor-
sitzender der B. Braun Melsungen
AG, Melsungen

MANFRED HERRES*
Senior Vice President CoE Active
Medical Devices, B. Braun Avitum AG,
Melsungen

→ 2. Reihe von links:

EKKEHARD RIST*
Stellv. Konzernbetriebsratsvor-
sitzender des B. Braun-Konzerns
Deutschland, Betriebsratsvorsitzen-
der der Aesculap AG, Tuttlingen

ALEXANDRA FRIEDRICH*
Stellv. Betriebsratsvorsitzende
des Standortes Melsungen der
B. Braun Melsungen AG, Melsungen

MICHAEL GUGGEMOS*
Sprecher der Geschäftsführung
der Hans-Böckler-Stiftung,
Düsseldorf

PROF. DR. OLIVER SCHNELL
Gründer und Geschäftsführer der
Sciarc GmbH, Baierbrunn

→ 3. Reihe von links:

MIKE SCHWARZ*
Vorsitzender des SE-Betriebsrates
der B. Braun SE, Melsungen

PETER HOHMANN*
Stellv. Vorsitzender, Konzern-
betriebsratsvorsitzender des
B. Braun-Konzerns Deutschland,
Betriebsratsvorsitzender des
Standortes Melsungen der
B. Braun Melsungen AG, Melsungen

DR. JOACHIM RAUHUT
Ehem. Mitglied des Vorstands der
Wacker Chemie AG, München

PROF. DR. THOMAS RÖDDER
Steuerberater und Wirtschafts-
prüfer, Partner der Sozietät
Flick Gocke Schaumburg, Bonn

PROF. DR. DR. H. C.
MARKUS W. BÜCHLER
Ärztlicher Direktor der Abteilung
für Allgemeine, Viszerale und
Transplantationschirurgie am
Universitätsklinikum Heidelberg

* gewählt von Arbeitnehmern

Der vom Vorstand aufgestellte Jahresabschluss sowie der Lagebericht für das Geschäftsjahr 2019 der B. Braun SE, der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht sind von der PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Kassel, die in der Hauptversammlung am 20. März 2019 zum Abschlussprüfer bestellt worden war, geprüft worden. Der Abschlussprüfer hat keine Einwendungen erhoben und dies mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk 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 SE sowie des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts gibt in Übereinstimmung mit den Ergebnissen 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 gem. § 312 AktG für das Geschäftsjahr 2019 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 Schlussklärung des Vorstands keine Einwendungen zu erheben.

Der Aufsichtsrat spricht dem Vorstand für die gute und erfolgreiche Zusammenarbeit und den Mitarbeiter*innen des B. Braun-Konzerns für die erbrachten Leistungen im Berichtszeitraum seinen Dank aus.

Melsungen, im März 2020
Der Aufsichtsrat

GLOSSAR

A

Abdominalchirurgie

Synonym für den Begriff Viszeralchirurgie. Diese umfasst die operative Behandlung der Organe im Bauchraum.

Accelerator

Englischer Begriff für „Beschleuniger“, der als Name für die Start-up Initiative von B. Braun benutzt wird.

Adipositas

Vermehrung des Körperfetts über das Normalmaß hinaus mit einem Body-Mass-Index ≥ 30 kg/m² (nach WHO für Erwachsene). Adipositas gilt als Risikofaktor für metabolische und kardiovaskuläre Komplikationen.

AdvaMed

AdvaMed bzw. die Advanced Medical Technology Association ist eine amerikanische Vereinigung für den Handel mit Medizinprodukten mit Sitz in Washington, DC.

Aneurysmen-Clips

Produkt zur Abklemmung von Aneurysmen (Arterienerweiterung), einer Erweiterung des Querschnitts von Schlagadern infolge angeborener oder erworbener Wandveränderungen.

Angiographie

Darstellung von Gefäßen (Arterien, Venen, Lymphbahnen) mittels diagnostischer Bildgebungsverfahren wie Röntgen- oder Magnetresonanztomografie.

APACMed

Abkürzung der Asia Pacific Medical Technology Association. Der Verband hat sich zum Ziel gesetzt, die Patientenversorgung durch innovative Zusammenarbeit seiner Mitglieder und Stakeholder zu verbessern und gemeinsam die Zukunft des Gesundheitswesens in Asien-Pazifik zu gestalten.

Apherese

Blutreinigungsverfahren zur Entgiftung einzelner Bestandteile (Fette, Immunkörper oder Gifte) aus dem Blut.

ASEAN

Verband Südostasiatischer Nationen (Association of Southeast Asian Nations), mit Sitz in Jakarta, Indonesien, zur Verbesserung der wirtschaftlichen, politischen und sozialen Zusammenarbeit. Beschäftigt sich mittlerweile auch mit Sicherheits-, Kultur- und Umweltfragen.

B

BIP

Kurzbezeichnung für Bruttoinlandsprodukt.

BVMed

Der Bundesverband Medizintechnologie e. V. vertritt als Wirtschaftsverband über 230 Industrie- und Handelsunternehmen der Medizintechnologiebranche. Im BVMed sind unter anderem die 20 weltweit größten Medizintechnikhersteller im Verbrauchsgüterbereich organisiert.

C

CEO Fraud

CEO Fraud ist eine Betrugsmasche, bei der Firmen unter Verwendung falscher Identitäten zur Überweisung von Geld manipuliert werden.

CISO

Abkürzung für Chief Information Security Officer. Der Begriff bezeichnet die Rolle des Gesamtverantwortlichen für Informationssicherheit in einer Organisation.

CIW

Kennzahl. Kurzbezeichnung für Coverage in Weeks. Zeitraum der Lieferfähigkeit in Wochen, gedeckt durch den aktuellen Lagerbestand an Waren.

Cloudbasiertes Computing

Cloud Computing ist ein Modell, das es erlaubt bei Bedarf, jederzeit und überall bequem über ein Netz auf einen geteilten Pool von konfigurierbaren Rechnerressourcen (z. B. Netze, Server, Speichersysteme, Anwendungen und Dienste) zuzugreifen, die schnell und mit minimalem Managementaufwand oder geringer Serviceprovider-Interaktion zur Verfügung gestellt werden können.

Centers of Excellence (CoEs)

Zentren innerhalb der globalen B. Braun-Organisation, in denen Forschung, Entwicklung, Produktion und Zulassung für bestimmte Produktgruppen gebündelt sind.

Compliance

Synonym für Regeltreue. Der Begriff steht für die Einhaltung von Regeln, Gesetzen und freiwilligen Kodizes in einem Unternehmen.

Corporate Governance

Ordnungsrahmen für die Leitung und Überwachung eines Unternehmens, welcher maßgeblich durch den Gesetzgeber und die Eigentümer des Unternehmens festgelegt wird.

Customer Relationship Management (CRM)

Customer Relationship Management ist zu verstehen als ein strategischer Ansatz, der zur vollständigen Planung, Steuerung und Durchführung aller interaktiven Prozesse mit den Kunden genutzt wird. CRM umfasst das gesamte Unternehmen und den vollständigen Kundenlebenszyklus.

D

Dialyse

Ein Blutreinigungsverfahren, welches bei Nierenversagen zum Einsatz kommt.

DPO

Kennzahl. Kurzbezeichnung für Days Payables Outstanding. Beschreibt den Zeitraum zwischen dem Rechnungseingang und dem Zahlungsausgang.

DSGVO

Datenschutzgrundverordnung bzw. General Data Protection Regulation (GDPR).

DSO

Kennzahl. Kurzbezeichnung für Days Sales Outstanding (Außenstandsdauer). Beschreibt den Zeitraum zwischen der Rechnungsstellung und dem Zahlungseingang.

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.

E-Health

Sammelbegriff für den Einsatz digitaler Technologien im Gesundheitswesen.

EN ISO 9001

Eine internationale Norm, die weltweit anerkannte Anforderungen an ein Qualitätsmanagementsystem festlegt.

ERP-System

Ein Enterprise-Resource-Planning-System (ERP-System) unterstützt sämtliche in einem Unternehmen ablaufenden Geschäftsprozesse. Es enthält Module für die Bereiche Beschaffung, Produktion, Vertrieb, Anlagenwirtschaft, Personalwesen, Finanz- und Rechnungswesen usw., die über eine gemeinsame Datenbasis miteinander verbunden sind.

EU

Europäische Union – Verbund von derzeit 27 Mitgliedsstaaten.

Extrakorporale Blutbehandlung

Außerhalb des Körpers erfolgende Blutbehandlung mittels einer direkt in den Blutkreislauf angeschlossenen „künstlichen Niere“ (Dialysator).

F

FDA

Kurzbezeichnung für Food & Drug Administration. Die FDA ist eine US-amerikanische Behörde für Nahrungsmittel- und Arzneimittelsicherheit.

Fiskalische Maßnahmen

Wirtschaftspolitische Maßnahmen des Staates zur Beeinflussung konjunktureller Schwankungen mit Hilfe von Steuern und Staatsausgaben.

Force Majeure

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.

Friktion

Friktion, auch Marktfraktion, bezeichnet in der Volkswirtschaftslehre allgemein das Auftreten von Koordinations- oder Transaktionshemmnissen.

H

Hämodialyse

Ein spezielles Blutreinigungsverfahren. Anwendung des Prinzips des Konzentrationsausgleichs kleinmolekularer Substanzen zweier Flüssigkeiten, die durch eine semipermeable (teilweise durchlässige) Membran getrennt sind.

I

IFRS

Kurzbezeichnung für International Financial Reporting Standards. Internationale Rechnungslegungsvorschriften für Unternehmen, herausgegeben vom International Accounting Standards Board (IASB).

Internet of Medical Things (IoMT)

Das Internet of Medical Things (IoMT) ist ein Internet für die Telemedizin. Es besteht aus medizinischen Geräten und Anwendungen, die über das Internet mit einer Cloud oder mit IT-Systemen für das Gesundheitswesen verbunden sind.

ISMS

Abkürzung für Information Security Management System (ISMS, engl. für „Managementsystem für Informationssicherheit“). Dies umfasst die Aufstellung von Verfahren und Regeln innerhalb einer Organisation, um die Informationssicherheit dauerhaft definieren, steuern, kontrollieren, aufrechterhalten und fortlaufend verbessern zu können.

ISO 13485

Internationaler Standard für Qualitätsmanagement bei Medizinprodukten von der International Organization for Standardization (ISO). Die Norm befasst sich mit den Anforderungen, die Hersteller und Anbieter von Medizinprodukten bei der Entwicklung, Umsetzung und Aufrechterhaltung von Managementsystemen für die Medizinproduktebranche erfüllen müssen.

ISO 14001

Internationaler Standard für Umweltmanagement von der International Organization for Standardization (ISO). Die Norm definiert die Anforderungen an ein Umweltmanagementsystem, mit dem eine Organisation ihre Umweltleistung verbessern, rechtliche und sonstige Verpflichtungen erfüllen und Umweltziele erreichen kann.

ISO 50001

Internationaler Standard für Energiemanagementsysteme von der International Organization for Standardization (ISO). Seit August 2018 liegt die revidierte Fassung ISO 50001:2018 vor. Die Norm setzt einen Rahmen, innerhalb dessen individuelles Engagement des Unternehmens bzw. der Organisation erforderlich ist.

ISO 9001

Internationaler Standard für Qualitätsmanagement von der International Organization for Standardization (ISO). Die Norm definiert die Anforderungen an ein Qualitätsmanagementsystem zur Vorbeugung bzw. Erkennung und Bewertung von Risiken sowie zur Korrektur und kontinuierlichen Verbesserung der Leistung eines Unternehmens.

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-Managementsystem.

IV

Kurzbezeichnung für intravenös. Eine Applikationsform zur Verabreichung eines Medikaments, einer Flüssigkeit oder einer Suspension in ein venöses Blutgefäß.

IWF

Kurzbezeichnung für Internationaler Währungsfonds. Der IWF ist eine Organisation der Vereinten Nationen mit Sitz in Washington, USA (auch IMF – International Monetary Fund).

K

KI

Abkürzung für Künstliche Intelligenz. KI (engl.: „Artificial Intelligence“ bzw. „AI“) steht für einen eigenen wissenschaftlichen Bereich der Informatik, der sich mit dem menschlichen Denk-, Entscheidungs- und Problemlösungsverhalten beschäftigt, um dieses durch computergestützte Verfahren ab- und nachzubilden zu können.

kolorektal

Auf den Dickdarm (Kolon) und Mastdarm (Rektum) bezogen oder diese beeinflussend.

Koronare Angioplastie

Als Angioplastie wird die Erweiterung eines verengten Blutgefäßes mittels eines ins Gefäßsystem eingeführten Katheters bezeichnet. Koronar bedeutet in diesem Zusammenhang „auf die Herzkranzgefäße bezogen“.

KRITIS

IT-Sicherheitsgesetz zum Schutz kritischer Infrastrukturen.

M

MDK

Medizinischer Dienst der Krankenversicherung.

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.

Medical Device Single Audit Program (MDSAP)

Mit dem Medical Device Single Audit Program soll ein gemeinsamer Standard für regulatorische Qualitätsmanagement-Audits bei Herstellern von Medizinprodukten entwickelt, verwaltet und überwacht werden, der von mehreren Ländern anerkannt wird.

MedTech Europe

Europäischer Fachverband der Medizintechnikbranche mit dem Ziel, innovative Medizintechnologie einem erweiterten Patientenkreis zugänglich zu machen.

Miethke-Shunts

Künstliche Kurzschlussverbindung mit Flüssigkeitsübertritt zwischen getrennten Gefäßen oder Hohlräumen.

N

National Health Service (NHS)

Der National Health Service ist das öffentlich finanzierte Gesundheitssystem in Großbritannien.

O

OHSAS 18001

Kurzbezeichnung für Occupational Health and Safety Assessment Series. OHSAS 18001 ist eine Norm, die anerkannte Anforderungen an ein Arbeitsschutzmanagementsystem festlegt.

P

Parenterale Ernährung

Künstliche Ernährung durch Infusion zur Umgehung des Verdauungstrakts.

Potenzialwachstum

Potenzialwachstum bezeichnet in der Volkswirtschaftslehre die langfristige Veränderung des Bruttoinlandsprodukts bei einem normalen Auslastungsgrad der Produktionskapazitäten.

Product Lifecycle Management (PLM)

Product-Lifecycle-Management ist ein Konzept zur Integration sämtlicher Informationen, die im Verlauf des Lebenszyklus eines Produktes anfallen. Es umfasst alle Bereiche von Entwurf und Konstruktion bis zu Produktion und Verkauf bzw. Dienstleistung.

R

ready-to-use

Einsatzbereit, gebrauchsfertig.

S

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.

Second and Dual Sourcing

Einkaufsstrategie, bei der zwei Produzenten oder Lieferanten für die Belieferung der gleichen Ware/des gleichen Guts qualifiziert werden.

Stoma

Operativ geschaffene Verbindung zwischen einem Hohlorgan und der Haut mit einer Öffnung nach außen. Ein Stoma wird dauerhaft oder vorübergehend (passager) angelegt.

T

Track and Trace

Implementierter Prozess zur Erfüllung der Anforderungen aus der am 9. Februar 2019 in der EU in Kraft getretenen „Falsified Medicines Directive (FMD)“. Ziel ist es, den Markt und schließlich die Patient*innen vor den Risiken gefälschter Arzneimittel zu schützen.

W

Working Capital

Finanzkennzahl. Vorräte plus kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen minus kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

IMPRESSUM

B. BRAUN SE

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

BEMERKUNGEN

Wir danken allen B. Braun-Mitarbeitern, die am Geschäftsbericht 2019 mitgewirkt haben. 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 SE.

