Every lab.
Every day.
Empowered.

Den Menschen neu verstehen.

Stellen Sie sich eine Zukunft vor, in der jeder Mensch eine exakt auf seinen Körper abgestimmte Diagnose und Therapie erhält. Eine Welt, in der wir alle als Individuen behandelt werden. Bessere, schnellere und kostengünstigere Lösungen für eine solche Zukunft sind heute zum Greifen nah.

In dieser Welt werden unsere Kinder ein Mass an gesundheitlicher Versorgung genießen, das noch nie zuvor möglich war.

Auf dem Weg dahin nimmt Tecan eine wesentliche Rolle ein. Gemeinsam mit Wissenschaftlern und Klinikern gehören wir einer globalen Community an, die dabei ist, eine bessere Zukunft für das Gesundheitswesen zu gestalten. Eine Zukunft, in der fortschreitende Forschung im Bereich Life Science und neue diagnostische Lösungen den Verlauf von derzeit noch schwerst behandelbaren Krankheiten verändern werden. Und das für immer.

Unsere Verpflichtung: Höchste Massstäbe.

Die Zukunft kommt von selbst. Fortschritt nicht.

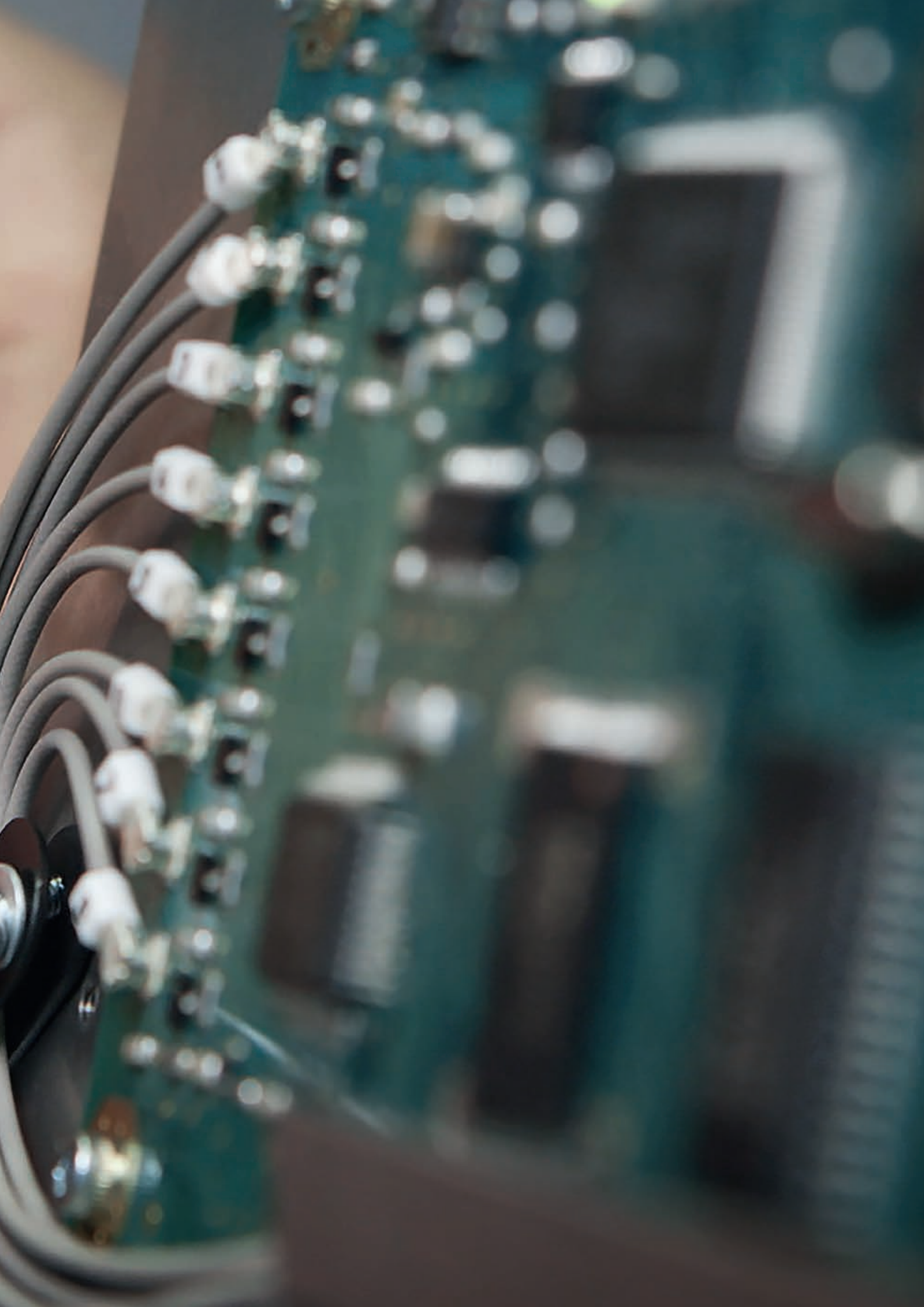
Die personalisierte Medizin braucht zu ihrer Verwirklichung Fachkompetenz, Exzellenz und Flexibilität. Um die dafür unverzichtbaren Leistungsstandards für jeden Assay und jeden diagnostischen Test zu erreichen, ist ein besonderer Fokus notwendig. Und damit höchste Aufmerksamkeit für jedes Detail.

Der Name Tecan steht für Zuverlässigkeit. Eine Zuverlässigkeit, die über zahllose Tests und viele Jahre hinweg inzwischen zu den Grundfesten von Forschungseinrichtungen und Krankenhäusern gehört. Labors auf der ganzen Welt können sich auf unsere anhaltend herausragende Qualität verlassen, mit deren Hilfe sie täglich tausende Blut-, Zell- und Gewebeproben analysieren.

Unsere Reputation: Vertrauen in unsere Expertise.

Seit über 35 Jahren setzen Wissenschaftler und Ingenieure, die zuverlässige Ergebnisse brauchen, auf Tecan.

Wir sind stolz darauf, weltweit führende Biomedizin- und Diagnostikunternehmen zu unseren Kunden zu zählen. Mit ihnen arbeitet Tecan in bewährter Partnerschaft zusammen und unterstützt sie dabei, wegweisende Life-Science-Forschung zu verwirklichen und neue Diagnoseplattformen zu entwickeln. Was unsere Kunden wollen, sind innovative Denkansätze und deren Realisierung in Projekten. Sie haben das Vertrauen in Tecan, dass wir immer einen Weg finden, die geforderte Leistung zu erbringen.



Unsere Denkweise: Global.

Von Peking bis Berlin erwarten Labors überall auf der Welt dieselben hohen Standards. Life-Science-Forschung und Diagnostik bilden heute einen weltumspannenden Markt. Nur ein wirklich globales Unternehmen kann auch global tragfähige Lösungen anbieten.

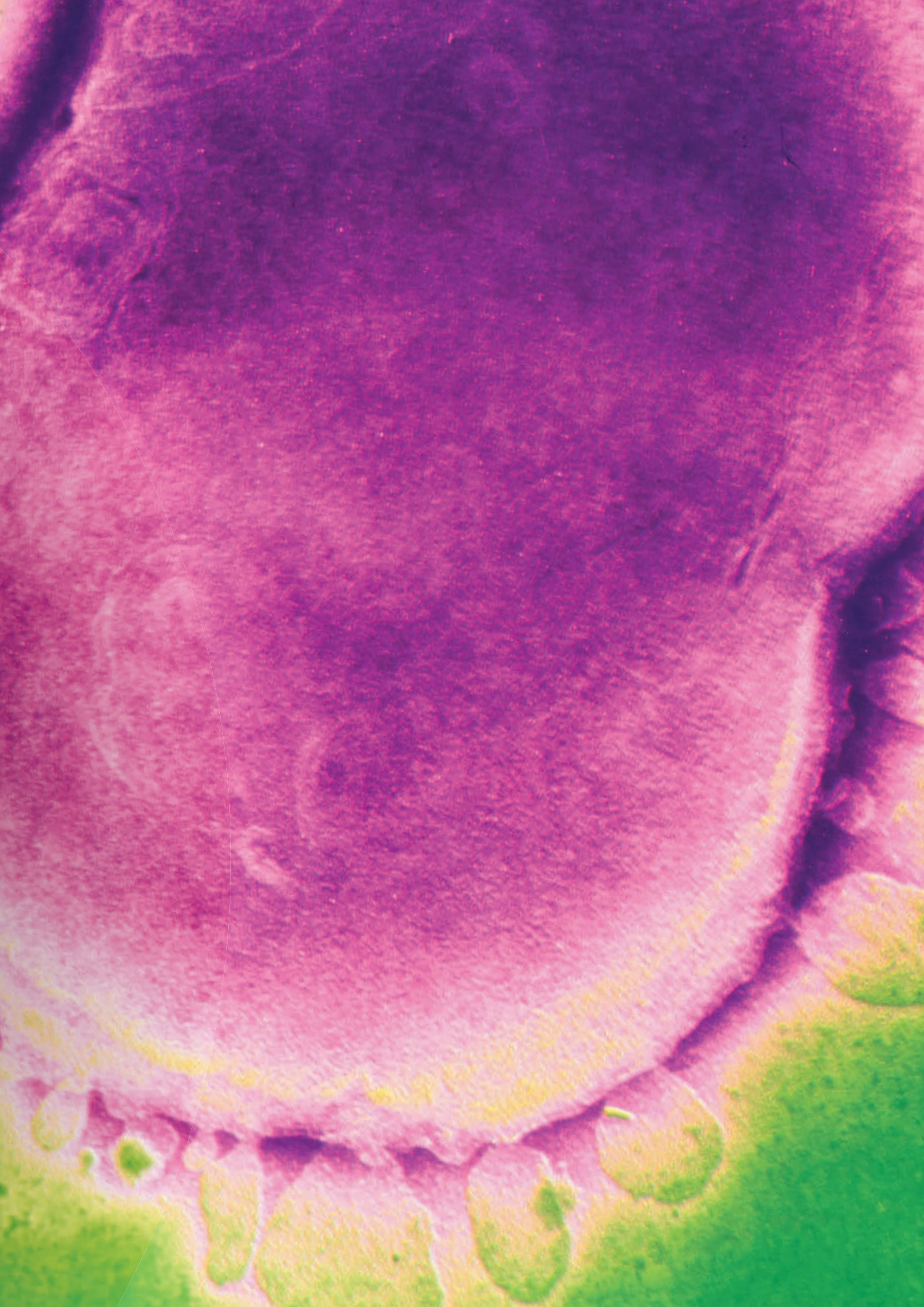
Lösungen, die Menschen überall zur Verfügung stehen, tragen zu einer Gleichbehandlung in der Gesundheitsversorgung bei. Durch unser globales Denken und Handeln arbeiten wir an einer Zukunft, in der alle Menschen in den Genuss präziser Diagnostik und der entsprechenden Therapie kommen, egal wo sie leben.

TECAN

Unsere Arbeitsweise: Wir gehen voran.

Diagnostik und Life-Science-Forschung arbeiten kontinuierlich daran, Risiken zu senken und die Belastbarkeit gewonnener Ergebnisse zu steigern. Wir müssen neue Wege finden, um diese Ziele noch besser, schneller und mit noch grösserer Zuverlässigkeit zu erreichen.

Auf vielen Gebieten, in denen Tecan aktiv ist, haben wir Pionierarbeit geleistet und eine führende Stellung erreicht. Wir haben dazu beigetragen, die Arbeitsweise im Labor zu verändern. Und wir verschieben die Grenzen des Möglichen noch weiter. Dinge, die einmal unrealistische Träume waren, werden so zur täglichen Selbstverständlichkeit. Schritt für Schritt ermöglichen wir den Lebenswissenschaften, an der Spitze des wissenschaftlichen Fortschritts zu bleiben.



Unser Versprechen:

Always there for you.

Unser gesamtes Handeln ist auf unsere Kunden ausgerichtet. Wir sind immer für sie da.

Tecan sieht eine große Aufgabe darin, Forscher und Kliniker in die Lage zu versetzen, ihre Theorien zu belegen und ihre zukunftsweisenden Entdeckungen in die tägliche Praxis zu übertragen. Doch Technologie allein reicht nicht aus.

In Labors auf der ganzen Welt findet man Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Tecan, die an der Seite unserer Auftraggeber arbeiten. Damit bringen wir unsere Erfahrung und Expertise direkt ein. In Verbindung mit dem wissenschaftlichen Forschungs- und Diagnoseprozess unserer Kunden arbeiten wir so gemeinsam an einer besseren Zukunft.

Unsere Vision ist daher einfach. Wir befähigen unsere Kunden ihre ambitionierten Ziele zu realisieren. In allen Labors weltweit. Jeden Tag.

Every lab. Every day. Empowered.

TECAN.

Inhalt.

16 Brief an die Aktionäre
20 Märkte, Strategie und Markenführung
28 Life Sciences Business
36 Partnering Business
42 Nachhaltigkeit
54 Corporate Governance
68 Vergütungsbericht
77 Finanzbericht 2015
78 Bericht des Chief Financial Officer
82 Konsolidierte Fünfjahresdaten
83 Konsolidierte Jahresrechnung
132 Jahresrechnung der Tecan Group AG
142 Die Tecan-Aktie
144 Global

Erhältlich im App Store

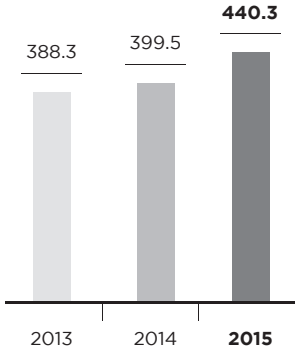
2015 auf einen Blick

KENNZAHLEN

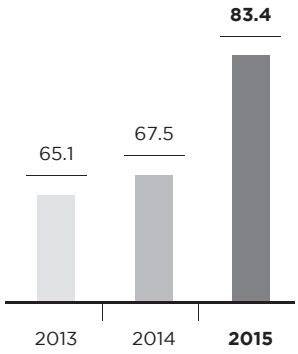
CHF Mio.	2014	2015	2014/2015
Umsatz	399.5	440.3	+10.2%
Umsatz in Lokalwährungen	389.2	440.3	+13.1%
Bruttogewinn in % vom Umsatz	197.6 49.5%	215.5 48.9%	+9.0%
EBIT in % vom Umsatz	57.2 14.3%	66.9 15.2%	+17.0%
EBITDA in % vom Umsatz	67.5 16.9%	83.4 18.9%	+23.5%
Gewinn in % vom Umsatz	40.2 10.1%	57.1 13.0%	+42.1%
Gewinn pro Aktie (CHF)	3.63	5.05	+39.1%

ZUSAMMENGEFASSTE FINANZDATEN

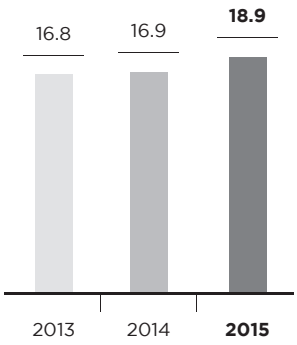
UMSATZ
(CHF Mio.)



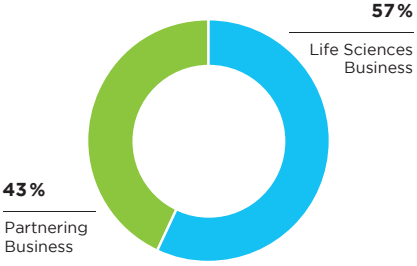
EBITDA
(CHF Mio.)



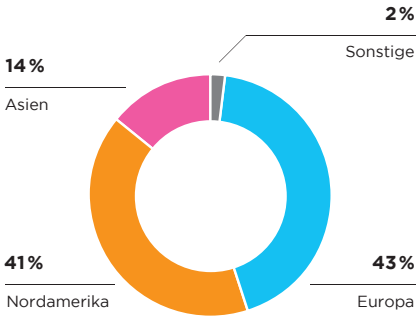
EBITDA-MARGE
(in % vom Umsatz)



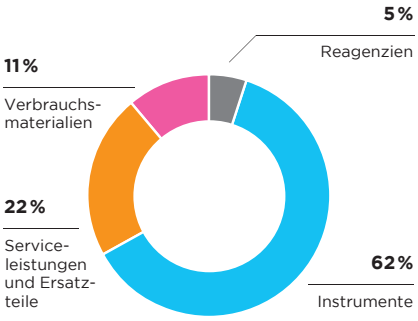
UMSATZ NACH GESCHÄFTSSEGMENTEN
(in % vom Umsatz)



UMSATZ NACH REGIONEN
(in % vom Umsatz)



UMSATZ NACH PRODUKTGRUPPEN
(in % vom Umsatz)



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Im Geschäftsjahr 2015 konnte Tecan den Umsatz deutlich steigern. Wir profitierten damit klar von den wichtigen Entwicklungsprogrammen der Vorjahre und den nachfolgenden Markteinführungen mehrerer neuer, bedeutender Plattformen und Produkte. In unserem Life Sciences Business lancierten wir mit Spark® eine von Grund auf neu entwickelte Multimode-Mikroplatten-Reader-Plattform. Für Fluent™, unsere nächste Generation von Liquid-Handling-Plattformen, die 2014 eingeführt wurde, brachten wir weitere neue Funktionen und Anwendungen auf den Markt. In unserem Partnering Business erfolgte die FDA-Zulassung und US-Markteinführung des ORTHO VISION™ Analyzers durch unseren Partner Ortho Clinical Diagnostics. Zudem wurde die Entwicklung des ORTHO VISION™ Max abgeschlossen, einer weiteren Variante des Instruments, die inzwischen auch die CE-Kennzeichnung erhalten hat. Dank der Übernahme der Sias AG haben wir ausserdem einen wichtigen Schritt gemacht, unser führendes OEM-Geschäft für Instrumente weiter auszubauen. Diese Wachstumstreiber sind erneut wichtige Pfeiler für unser weiteres Wachstum im Geschäftsjahr 2016.

Erfreulich verlief auch die finanzielle Entwicklung von Tecan. Mit einem starken Anstieg sowohl beim Umsatz als auch beim Gewinn haben wir unsere Jahresziele erreicht. Besonders erfreulich ist der hohe Geldzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit.

FINANZRESULTATE 2015 UND ZWEITE JAHRESHÄLFTE

Im zweiten Halbjahr 2015 erhöhte sich der Auftragseingang von Tecan um 13.8 % in Lokalwährungen bzw. 10.9 % in Schweizer Franken. Auf organischer Basis legte der Auftragseingang im zweiten Halbjahr um 12.3 % in Lokalwährungen bzw. 9.6 % in Schweizer Franken zu. Von der organischen Entwicklung ausgenommen sind alle Beiträge von Übernahmen in jenen Monaten in der Berichtsperiode, die nicht bereits in der konsolidierten Jahresrechnung der Vorjahresperiode enthalten waren. Über das ganze Jahr gesehen stieg der Auftragseingang um 14.1 % in Lokalwährungen auf CHF 465.0 Mio. (2014: CHF 417.4 Mio.), was einem Wachstum von 11.4 % in Schweizer Franken entspricht. Auf organischer Basis legte der Auftragseingang um 10.9 % in Lokalwährungen bzw. um 8.3 % in Schweizer Franken zu.

Der Umsatz stieg im zweiten Halbjahr um 8.7 % in Lokalwährungen bzw. 5.6 % in Schweizer Franken im Vergleich zum hohen Wert der Vorjahresperiode. Dies entspricht einem organischen Umsatzwachstum von 7.0 % in Lokalwährungen bzw. 4.0 % in Schweizer Franken. Im Gesamtjahr 2015 steigerte Tecan den Umsatz um 13.1 % in Lokalwährungen und um 10.2 % in Schweizer Franken auf CHF 440.3 Mio. (2014: CHF 399.5 Mio.) und erreichte damit einen neuen Höchstwert. Auf organischer Basis erhöhte sich der Umsatz um 9.6 % in Lokalwährungen bzw. 6.8 % in Schweizer Franken.

Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen; EBITDA) stieg im Geschäftsjahr 2015 um 23.5 % auf CHF 83.4 Mio. (2014: CHF 67.5 Mio.). Die EBITDA-Marge verbesserte sich um 200 Basispunkte auf 18.9 % des Umsatzes (2014: 16.9 %) und übertraf damit das Margenziel von «mehr als 100 Basispunkten» für das Gesamtjahr.

Diese Ergebnisse beinhalten auch übernahmebedingte Kosten. Die Ergebnisentwicklung profitierte von einem positiven Wechselkurseffekt und einer einmaligen Anpassung bei den Personalvorsorgeverpflichtungen gemäss IAS 19.

Der für das Jahr 2015 ausgewiesene Gewinn stieg um 42.1 % und erreichte CHF 57.1 Mio. (2014: CHF 40.2 Mio.). Dank dem besseren Finanzergebnis und der niedrigeren Steuerrate erhöhte

ROLF A. CLASSON
Präsident des Verwaltungsrats

DR. DAVID MARTYR
Chief Executive Officer

sich der Reingewinn stärker als das Betriebsergebnis. Die Gewinnmarge verbesserte sich um 290 Basispunkte auf 13.0 % des Umsatzes (2014: 10.1 %). Der Gewinn pro Aktie steigerte sich um 39.1 % auf CHF 5.05 (2014: CHF 3.63).

Der Geldzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit hat sich auf CHF 99.1 Mio. mehr als verdoppelt (2014: CHF 48.2 Mio.). Die Cash Conversion Rate lag somit bei 22.5 % des Umsatzes.

Einzelheiten zum Geschäftsgang der Segmente Life Sciences Business und Partnering Business finden sich in den jeweiligen Kapiteln auf den Seiten 28 bzw. 36. Weitere Informationen zur Umsatzentwicklung in den einzelnen Regionen werden im Bericht des Chief Financial Officer auf Seite 78 besprochen.

ÜBERNAHME VON SIAS ZUM WEITEREN AUSBAU DES PARTNERING BUSINESS

Am 27. Oktober 2015 gaben wir bekannt, dass Tecan mit den Mehrheitsaktionären von Sias eine Einigung über den Erwerb der Sias AG erzielt hatte. Die Sias AG ist ein führender Anbieter für ein breites Spektrum an modularen und kompletten Laborautomationslösungen für OEM-Partner. Seit 1. Dezember 2015 wird Sias als Teil des Geschäftssegments Partnering Business in die konsolidierte Jahresrechnung der Tecan Group einbezogen. Die modularen Plattformen und die Robotikkomponenten von Sias eignen sich ideal für Anwendungen mit niedrigem bis mittlerem Durchsatz. Sie erweitern so das Spektrum der bestehenden Automatisierungslösungen und Komponenten von Tecan.

GESUNDE BILANZ – ERHÖHUNG DER DIVIDENDE VORGESCHLAGEN

Zum 31. Dezember 2015 erreichte die Eigenkapitalquote von Tecan 68.7 % (31. Dezember 2014: 65.4 %). Die Nettoliquidität (Flüssige Mittel und Anlagen abzüglich Bankverbindlichkeiten und -kredite) belief sich auf CHF 198.8 Mio. (31. Dezember 2014: CHF 122.7 Mio.). Dieser Betrag beinhaltet die Übernahme der Sias AG zu einem Gesamtpreis von rund CHF 25.0 Mio., wovon der zu zahlende Betrag vollständig in bar geleistet wurde. Zur Steigerung der Nettoliquidität trugen zum einen der hohe Geldzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit bei, zum anderen die Veräusserung von 249’331 eigenen Aktien im ersten Halbjahr 2015, die aus steuerlichen Gründen notwendig wurde. Der Verkaufserlös betrug insgesamt CHF 31.6 Mio. Das Aktienkapital des Unternehmens lag zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2015 bei CHF 1’146’758 (31. Dezember 2014: CHF 1’144’458), eingeteilt in 11’467’577 Namenaktien zu CHF 0.10 Nennwert.

Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung vom 13. April 2016 eine Erhöhung der Dividende von CHF 1.50 auf CHF 1.75 je Aktie vorschlagen.

PRIORITÄTEN

Tecan verfügt über eine klare Strategie, um den nachhaltigen Erfolg des Unternehmens zu sichern. Einzelheiten dazu finden sich auf den Seiten 20–27 dieses Berichts. Die Umsetzung der Strategie wird durch die Umsetzung von unternehmensweiten Prioritäten unterstützt.

ERFOLGE BEI DER UMSETZUNG DER PRIORITÄTEN 2015

Für das Jahr 2015 hatten wir fünf unternehmensweite Prioritäten definiert. Mit einigen davon führten wir Prioritäten und Aktivitäten weiter, auf die wir über einen längeren Zeitraum fokussieren.

Die erste Priorität galt dem Life Sciences Business. Gleich bei zwei Hauptplattformen stand Tecan im Berichtsjahr am Anfang eines neuen Produktzyklus: mit der Fluent-Familie im Bereich Liquid Handling und mit der Spark-Plattform für die Detektion. 2015 starteten wir mit der Vermarktung von neuen anwendungsspezifischen Lösungen sowie neuen Hardware- und Software-Optionen für die Fluent-Produktelinie, eine neue Generation der Liquid-Handling-Plattformen. Diese Lösungen eröffnen eine wesentlich breitere Palette von Anwendungen. Ebenso führte Tecan für die im Februar 2015 lancierte Spark-Produktfamilie im Lauf des Jahres eine Reihe von zusätzlichen Features ein. Beide Plattformen, Fluent wie Spark, finden am Markt grossen Anklang. Auch in China sind wir weiter gewachsen. Obwohl wir dort mit einem anhaltend herausfordernden Umfeld konfrontiert waren, verbesserte sich im Berichtsjahr die Situation insgesamt, und Tecan verzeichnete erneut ein Wachstum im zweistelligen Bereich.

Im Partnering Business konnten wir 2015 für unsere Kunden die Serienproduktion des Dako Omnis und des ORTHO VISION™ Analyzer weiter steigern. Unser Partner Ortho Clinical Diagnostics, ein Marktführer in der Immunhämatologie, lancierte den ORTHO VISION™ Analyzer im August auch in den USA. Zudem wurde die Entwicklung des ORTHO VISION™ Max, einer weiteren Variante des Instruments für Transfusionsmedizin-Labors mit hohem Probendurchsatz, im Geschäftsjahr 2015 erfolgreich abgeschlossen. Im Oktober 2015 kündigte Ortho Clinical Diagnostics an, dass diese Variante des Instruments die CE-Kennzeichnung erhalten hat und damit für Europa und Japan zum Verkauf freigegeben werden konnte.

In einem mehrjährigen Projekt zur Reduktion der Materialkosten und zur Optimierung der Fertigung, das wir 2014 gestartet hatten, haben wir 2015 Einsparpotenziale realisiert, weitere Potenziale identifiziert und wichtige Weichenstellungen für die weitere Zusammenarbeit mit unseren Zulieferern vorgenommen. Mit der markanten Erstarkung des Schweizer Frankens im Januar 2015 bot sich zudem eine gute Möglichkeit, um mit den Zulieferern gemeinsame Kostensenkungsmöglichkeiten durch Importe aus dem Euro-Raum zu suchen und Partner gegebenenfalls auch mit unserem Know-how in diesem Gebiet zu unterstützen.

Für das Jahr 2015 hatten wir uns auch in der Produktentwicklung vorgenommen, die Effizienz weiter zu steigern. Dass uns dies gelungen ist, zeigen der Abschluss der Entwicklung von weiteren Varianten zu den Plattformen Fluent und Spark in unserem Life Sciences Business, sowie die bereits erwähnten weiteren Markteinführungen der Produkte mit unserem Partner Ortho Clinical Diagnostics im Partnering Business. Auch dank diesen Effizienzgewinnen konnten die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung im Berichtsjahr von 9.9 % des Umsatzes auf 9.1 % gesenkt werden.

Unsere fünfte Priorität galt der Prüfung von externen Wachstumsmöglichkeiten, sei dies über Akquisitionen oder Kollaborationen. Unser Corporate-Development-Team hat im Berichtsjahr weitere Marktanalysen vorgenommen, mit zahlreichen interessanten Unternehmen Kontakte gepflegt und verschiedene Gesellschaften einer näheren Prüfung unterzogen. Mit der Akquisition von Sias im vierten Quartal 2015 haben wir unser Partnering Business ideal ergänzt und die zweite Transaktion innerhalb der letzten beiden Geschäftsjahre erfolgreich abgeschlossen.

PRIORITÄTEN FÜR DAS JAHR 2016

Für das Jahr 2016 haben wir erneut fünf unternehmensweite operative Prioritäten festgelegt. Mit einigen davon führen wir bisherige Prioritäten und Aktivitäten weiter.

Als erste Priorität für das laufende Jahr sehen wir die Steigerung der operativen Effizienz. Im Rahmen des 2014 gestarteten Projekts wollen wir die Materialkosten noch weiter senken und die Produktivität steigern. Währenddessen wollen wir das hohe Tempo in der Innovation halten. Um dieses Ziel zu erreichen, wollen wir die Einkaufsprozesse weiter optimieren und vermehrt auch strategische Partnerschaften mit Zulieferern eingehen. Für die Fertigungszeiten neuer Instrumente haben wir einen tieferen zeitlichen Aufwand geplant. Wir haben Arbeitsabläufe optimiert und verfügen heute über Mitarbeitende, die gut aufeinander eingespielt sind und mit den neuen Instrumenten mehr Erfahrung haben. Ziel ist auch, dass wir bei den beiden Plattformen Fluent und Spark im Life Sciences Business eine weitere Innovationswelle schaffen sowie verschiedene Entwicklungsprojekte von Instrumenten und Komponenten im Partnering Business zügig zum Abschluss bringen.

Die zweite Priorität betrifft das Partnering Business. Anknüpfend an unsere Fortschritte bei der deutlichen Steigerung der Serienproduktion im Jahr 2015 wollen wir diese weiter erhöhen. Andere Partner wollen wir bei der Markteinführung verschiedener neuer Instrumente unterstützen. Einen verstärkten Fokus setzen wir auf den Abschluss neuer Entwicklungsverträge. Neugeschäft wollen wir in unseren angestammten Märkten gewinnen, aber auch mit besonderem Fokus

auf den chinesischen Markt. Weiteren Schub erwarten wir für unser Partnering Business durch die Integration der Gesellschaft Sias. Der Umzug der neuen Mitarbeitenden in unsere Gebäude in Männedorf im Laufe des Jahres 2016 wird dazu beitragen, dass Sias rasch ein integraler Bestandteil unseres Partnering Business werden wird.

Die dritte Priorität betrifft das Life Sciences Business und basiert auf unserer erfolgreichen Markteinführung der neuen Hauptplattformen Fluent und Spark. Wir wollen die Vermarktung dieser Produktlinien vorantreiben und weiteres Wachstum beim Auftragseingang und Umsatz generieren. Für 2016 stehen zusätzliche Varianten und auf neue Applikationen ausgerichtete Pakete vor der Markteinführung. Bei der Spark-Plattform haben wir Anfang des laufenden Jahres bereits das nächste Modell eingeführt: Der Spark 20M ist der Mikroplatten-Reader mit der höchsten Produktivität und Sensitivität am Markt. Auch bei den Immunoassays wollen wir das Wachstum vorantreiben. Hier sollen neue Tests eingeführt, weitere für die Automation adaptiert und eine grössere Anzahl an optimierten Geräten im Markt platziert werden. Damit arbeiten wir am strategischen Ziel, die wiederkehrenden Umsätze zu steigern.

Auch im Bereich Corporate Development führen wir zentrale Aufgaben aus den beiden Vorjahren fort. Nach Abschluss von zwei erfolgreichen Akquisitionen arbeiten wir 2016 weiter daran, die neuen Konzerngesellschaften erfolgreich zu integrieren. Ebenso wollen wir aber auch weitere Übernahmen tätigen. Hierzu verfügen wir über eine Liste von attraktiven Kandidaten und arbeiten intensiv an entsprechenden Projekten. Unser besonderes Augenmerk gilt Unternehmen mit spezifischen Reagenzien und Verbrauchsmaterialien, mit denen wir in Zukunft vermehrt auch leistungsoptimierte und potenziell geschlossene Systeme anbieten können. Ebenfalls von grossem Interesse sind Instrumente, durch die wir unser Spektrum in unserem Kernmarkt oder in angrenzenden Marktsegmenten verbreitern und die wir in unsere lokalen Verkaufs- und Serviceorganisationen einbringen können.

Die fünfte Priorität haben wir neu gesetzt, doch gründet auch sie auf einem gut etablierten Geschäft von Tecan. Wir wollen die wiederkehrenden Umsätze mit Kunststoff-Verbrauchsmaterialien deutlich steigern. Bereits heute betreibt Tecan ein stark wachsendes Geschäft mit diesen Verbrauchsmaterialien, insbesondere mit Pipettenspitzen. Im Geschäftsjahr 2015 machten diese Produkte rund 11 % des Gesamtumsatzes aus. Beide Geschäftssegmente tragen hierzu bei. Um unsere ehrgeizigen Wachstumsziele zu erreichen, haben wir Anfang 2016 eine zentrale Management-Position und eine dedizierte Organisation für das gesamte Geschäft mit Verbrauchsmaterialien (Consumables) geschaffen, welche divisionsübergreifende Verantwortung trägt. Wir sehen gute Möglichkeiten, das Geschäft mit bestehenden Produkten weiter auszubauen und das Potenzial der grossen Basis bereits installierter Instrumente noch besser auszuschöpfen. Zudem wollen wir das bestehende Portfolio ausbauen, neue Produkte entwickeln und hierfür auch mit Partnern zusammenarbeiten.

AUSBLICK 2016

Tecan erwartet für das Jahr 2016 erneut einen zweistelligen Anstieg des Gruppenumsatzes in Lokalwährungen. Das starke Wachstum wird von der anhaltenden Steigerung der Serienproduktion wichtiger Plattformen getrieben und zusätzlich unterstützt durch die Markteinführung neuer Produkte in beiden Geschäftssegmenten sowie durch den vollen Umsatzbeitrag von Sias. Für 2016 wird ein weiterer Anstieg der zugrunde liegenden EBITDA-Marge um mindestens 50 Basispunkte erwartet, ohne Berücksichtigung von Sias und bereinigt um positive Einmaleffekte im Jahr 2015, hauptsächlich aus Anpassungen der Personalvorsorgeverpflichtungen. Für 2016 ist davon auszugehen, dass die Integrationskosten im Zusammenhang mit der Übernahme von Sias einen mittleren einstelligen Millionenbetrag in Schweizer Franken erreichen werden. Ab 2017 wird mit einem positiven Beitrag der Übernahme zum Gewinn gerechnet. Inklusive der einmaligen Integrationskosten wird das EBITDA für das Geschäftsjahr 2016 auf einem ungefähr vergleichbaren Niveau wie 2015 erwartet.

Diese Erwartungen zur Profitabilität basieren auf prognostizierten Durchschnittskursen für das Gesamtjahr 2016, wonach ein Euro CHF 1.05 entspricht und ein US-Dollar CHF 0.98. Auch beinhalten diese Erwartungen keine weiteren Akquisitionen.

DANK

Im Geschäftsjahr 2015 haben wir gleich zwei von unseren Hauptplattformen am Markt eingeführt, Fluent und Spark. Mit einem umfassenden Brand-Refresh-Projekt definierten wir gemeinsame Leitlinien, Werte und Verhaltensgrundsätze, welche unsere Unternehmenskultur und die Markte Tecan tragen – ein Schlüsselfaktor für den unternehmerischen Erfolg. Das Projekt wurde mit breiter Partizipation unserer Mitarbeitenden und Führungskräfte erarbeitet und weltweit implementiert. Das zweite Mal innerhalb von zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren haben wir zudem eine Akquisition getätigt. Alle diese Vorhaben forderten einen überdurchschnittlichen Einsatz. Dafür danken wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Namen von Verwaltungsrat und Konzernleitung herzlich. Der Dank gilt insbesondere auch unseren neuen Kolleginnen und Kollegen von Sias, die wir bei Tecan herzlich willkommen heissen. Ebenso danken wir unseren Kunden für ihre Loyalität, unseren Aktionären für ihr Vertrauen und unseren Geschäftspartnern für ihre verlässliche Unterstützung.

Männedorf, 11. März 2016

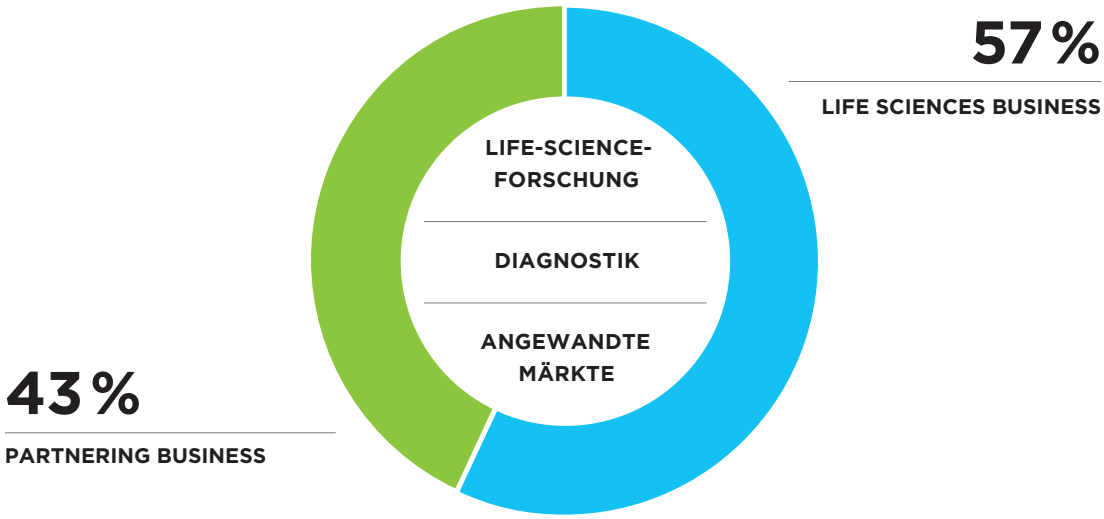
ROLF A. CLASSON
Präsident des Verwaltungsrats

DR. DAVID MARTYR
Chief Executive Officer

Märkte, Strategie und Markenführung

Tecan ist Marktführer im Bereich Laborautomation. Das Unternehmen bedient die Life-Science-Forschung und die Diagnostikbranche mit Laborinstrumenten und umfassenden Automatisierungslösungen. Zusätzlich bietet Tecan Lösungen für verschiedene angewandte Märkte wie den Forensikbereich, die Lebensmittelindustrie, die Nutzpflanzenforschung, die Kosmetikindustrie oder für Veterinäranwendungen. Die Automatisierungslösungen umfassen Instrumente, Softwarepakete, zahlreiche konfigurierbare Module und spezielles Applikations-Know-how sowie Beratung, Service, Verbrauchsmaterialien aus Kunststoff und – für ausgewählte Anwendungen – auch die entsprechenden Reagenzien.

GESCHÄFTSSEGMENTE & MÄRKTE



Tecan will Labors weltweit zu effizienten Workflows verhelfen. Um Gesundheit und Lebensqualität der Menschen zu verbessern, benötigen Forscher, Kliniker und nicht zuletzt Patienten in aller Welt zuverlässige, sichere und schnelle Testergebnisse. Mit den Lösungen von Tecan werden verschiedenste repetitive Arbeitsschritte in den Labors automatisiert und Abläufe präziser, effizienter und sicherer gestaltet. So werden auch kleinste Volumen unterschiedlicher Flüssigkeiten mit höchster Genauigkeit pipettiert. Die Automation dieser Arbeitsschritte ermöglicht es Labors, die Anzahl der zu verarbeitenden Proben signifikant zu erhöhen, die Geschwindigkeit bis zum Testresultat zu steigern und die Reproduzierbarkeit der Ergebnisse sicherzustellen. Die Instrumente können die notwendigen Arbeiten auch über Nacht ohne Aufsicht durchführen, damit das Laborpersonal am nächsten Morgen die Ergebnisse auswerten oder mit den nächsten Schritten fortfahren kann. Tecan bietet zudem ein breites Spektrum von Detektionsgeräten an. Es umfasst Analysegeräte wie Mikroplatten-Reader, die Reaktionen auf einer Mikrotiterplatte analysieren, sowie Washer, die Wasch- und Aufreinigungsschritte eines Versuchsablaufs durchführen. Mit IBL International hat Tecan im Jahr 2014 einen führenden Anbieter im Bereich der Mikrotiterplatten-basierten Immunoassays übernommen. IBL International verfügt über eines der grössten Angebote an Tests für diagnostische Spezialparameter für die Forschung und die Routinediagnostik.

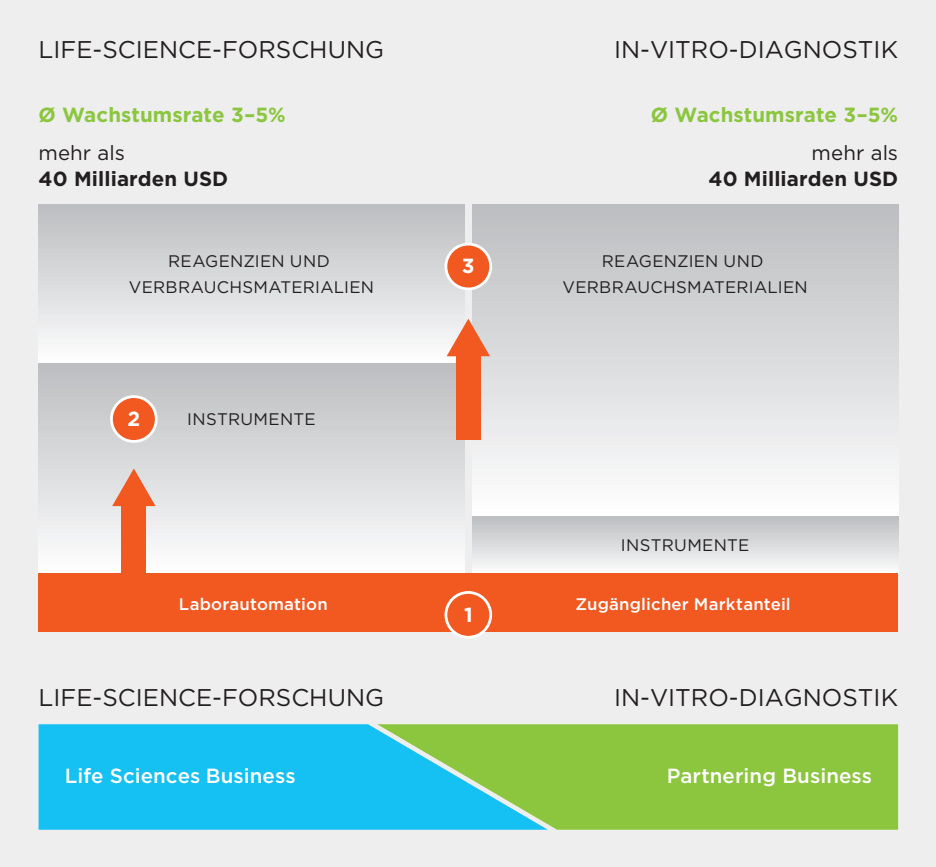
Tecan bedient die Endkunden zum Teil direkt, ist aber auch führend in der Entwicklung und Herstellung von OEM-Instrumenten und Komponenten, die vom jeweiligen Partnerunternehmen unter eigenem Namen vertrieben werden. Mit den beiden Geschäftssegmenten Life Sciences Business (Endkundengeschäft) und Partnering Business (OEM-Geschäft) verfügt die Tecan Group über zwei starke Standbeine. Aus dem Diagnostikmarkt kommen die meisten Endabnehmer. Sie tragen annähernd 60 % zum Gesamtumsatz bei. Der Diagnostikmarkt wird grösstenteils über den OEM-Verkaufskanal adressiert und zu einem kleineren Teil über das Endkundengeschäft. Die Life-Science-Forschung und die verschiedenen angewandten Märkte bedient Tecan hauptsächlich unter der eigenen Marke mit der internen Verkaufs- und Serviceorganisation. In der Division Development & Operations sind konzernübergreifende Funktionen gebündelt, um Synergien in Forschung, Entwicklung, Beschaffung und Produktion über die verschiedenen Standorte besser zu nutzen.

MARKTENTWICKLUNG UND -STRUKTUR ALS BASIS DER UNTERNEHMENSSTRATEGIE

Die beiden Hauptmärkte von Tecan sind der Diagnostikmarkt und die Life-Science-Forschung.

Der Diagnostikmarkt hat ein Volumen von über 40 Milliarden US-Dollar und wächst im Durchschnitt mit einer jährlichen Rate von 3 % bis 5 %. Den grössten Umsatzanteil, rund 80 %, erwirtschaften Diagnostikunternehmen mit dem Verkauf von Reagenzien. Rund 20 % der Umsätze werden mit Instrumenten generiert. Im Marktsegment Instrumente beliefert Tecan hauptsächlich über das Geschäftssegment Partnering Business Diagnostikunternehmen mit Automationslösungen. Die Kunden vermarkten diese dann kombiniert mit eigenen Reagenzien und als Komplettlösung beispielsweise an Krankenhäuser, diagnostische Grosslabors und Blutbanken. Im Geschäftssegment Life Sciences Business vertreibt Tecan offene Automationsplattformen. Mit deren Hilfe untersuchen beispielsweise klinische Labors Blutproben mit der ELISA-Technologie auf diagnostische Spezialparameter, beispielsweise zum Nachweis seltener Infektionskrankheiten oder zur Bestimmung bestimmter Hormonwerte. Die Labors können hierbei die Reagenzien von unterschiedlichen Anbietern beziehen. Traditionell hat Tecan im Segment Reagenzien des Diagnostikmarkts nicht partizipiert. Einen ersten Schritt in diese Richtung hat Tecan mit der Akquisition von IBL International gemacht.

Der Markt der Life-Science-Forschung ist bezüglich Grösse und durchschnittlicher jährlicher Wachstumsrate mit dem Diagnostikmarkt vergleichbar. Die Marktstruktur unterscheidet sich jedoch, da rund zwei Drittel der Umsätze mit Instrumenten und lediglich ein Drittel mit Reagenzien erzielt werden. Einen Teil des Marktsegments Instrumente bildet der Bereich Laborautomation, in dem Tecan tätig ist. Dieser Teilbereich hat ein Volumen von über zwei Milliarden US-Dollar.



MARKTSTRUKTUR

STRATEGIE FÜR PROFITABLES WACHSTUM

Die Struktur der beiden Hauptmärkte bildet die Basis für die Unternehmensstrategie. Diese folgt drei Vektoren, die ein nachhaltiges, profitables Wachstum sichern sollen.

1 In beiden Hauptmärkten sollen das Kerngeschäft durch die Einführung neuer Produkte und die geografische Expansion weiter ausgebaut sowie Marktanteile gewonnen werden. Im Life Sciences Business soll die marktführende Position bei der Laborautomation durch die Einführung neuer innovativer Produkte weiter ausgebaut werden. In beiden Hauptproduktlinien hat Tecan in den beiden vergangenen Jahren Plattformen der nächsten Generation lanciert und weitere Markteinführungen sollen folgen. Im In-vitro-Diagnostik-Markt wird ein Teil der Instrumentenentwicklung und -produktion an Spezialisten wie Tecan ausgelagert. In diesem zugänglichen Marktanteil ist Tecan durch das Partnering Business Partner der Wahl bei Automationssystemen für zahlreiche Unternehmen der In-vitro-Diagnostik-Branche. Tecan unterstützt diese Partner bei der Einführung der von Tecan entwickelten und hergestellten neuen Instrumente in verschiedenen Regionen und bei der damit einhergehenden Steigerung der Serienproduktion. Tecan verfügt über eine gut gefüllte Entwicklungs-Pipeline und nutzt die eigenen Plattformen, Technologien sowie die Servicepräsenz, um den Marktanteil zu erweitern. Im Komponentengeschäft, einem Teil des Partnering Business, ist Tecan bestrebt, die Führungsposition bei Liquid-Handling-Komponenten zu halten und auszubauen. Mehrere Kunden führen derzeit neue Instrumente ein und steigern ihre Serienproduktion – für Tecan eine gute Wachstumschance.

Auch durch Akquisitionen sollen Marktanteile im Kerngeschäft erweitert werden. Mit der Akquisition der Sias AG im Berichtsjahr baute Tecan das führende Partnering-Geschäft weiter aus und ergänzte es mit neuen Firmenkunden aus dem Segment In-vitro-Diagnostik sowie mit einer gut gefüllten Pipeline an neuen Entwicklungsprojekten.

2 Darüber hinaus strebt Tecan an, weitere Pfeiler im Instrumentenmarkt für die Life-Science-Forschung aufzubauen. Insbesondere gilt dies für Bereiche, die über konventionelle, offene und flexible Robotiklösungen für das Liquid Handling und Mikroplatten-Reader hinausgehen. Hier gibt es zahlreiche Chancen, vor allem bei dedizierten Instrumenten für die Probenvorbereitung. Tecan sieht in angrenzenden Märkten Möglichkeiten, das angestammte Geschäft zu erweitern und dadurch schneller zu wachsen als der Gesamt-Instrumentenmarkt für die Life-Science-Forschung. Dieses Potenzial kann sowohl organisch durch Eigenentwicklungen erschlossen werden wie auch durch Akquisitionen.

3 Der dritte Vektor fokussiert auf den Ausbau der wiederkehrenden Umsätze in beiden Hauptmärkten von Tecan, der Life-Science-Forschung und der In-vitro-Diagnostik. Das Unternehmen will Reagenzien und Verbrauchsmaterialien für beide Märkte bereitstellen, um komplette integrierte Lösungen anbieten zu können. Darunter versteht Tecan Instrumente, Software, Support für Applikationen sowie als wichtiges Element die Reagenzien und Verbrauchsmaterialien zu den Plattformen für ausgewählte Applikationen. In Zukunft wird Tecan weit stärker auf komplette integrierte Lösungen fokussieren und nicht nur als reiner Instrumentenanbieter auftreten, was in der Vergangenheit der Schwerpunkt des Geschäfts war. Bei Reagenzien wird dieser Wachstumsvektor vorwiegend durch Akquisitionen umgesetzt. Hierzu war die Übernahme von IBL International ein wichtiger erster Schritt. Diese Gesellschaft hat das Angebot von Tecan mit der Diagnostik für Spezialparameter um ein wichtiges Element erweitert.

TECAN PROFITIERT VON VERSCHIEDENEN MEGATRENDS

Megatrends sind langfristige Transformationsprozesse, die tief greifende gesellschaftliche und technologische Veränderungen beschreiben. Die Märkte, in denen Tecan aktiv ist, werden von mehreren Megatrends positiv beeinflusst. Tecan hat die Unternehmensstrategie darauf ausgerichtet und wird somit von diesen Transformationsprozessen in erheblichem Masse profitieren.

Megatrends	Positiver Einfluss auf Tecan
Bevölkerungswachstum und Alterung der Bevölkerung	**Zahlreiche Krankheiten,** beispielsweise Krebs und Herzkreislaufkrankheiten, kommen vermehrt in höherem Alter vor. Für eine verbesserte Behandlung werden weltweit signifikante Summen in die Entwicklung neuartiger Medikamente investiert. Im Jahr 2015 wurden in den USA 45 neuartige Medikamente zugelassen und damit so viele wie seit 19 Jahren nicht. Das Gesamtvolumen diagnostischer Tests, mit denen Krankheiten bestimmt werden können, steigt an und es werden mehr Tests pro Person durchgeführt. **Da viele Krankheiten zunehmend erfolgreich behandelt werden können,** wird der Krankheitsverlauf auch über einen längeren Zeitraum beobachtet. Tecan profitiert sowohl in der Life-Science-Forschung wie im Bereich Diagnostik vom erhöhten Bedarf an automatisierten Lösungen.
Hohe Investitionen in das Gesundheitswesen und die Life-Science-Forschung in aufstrebenden Märkten	**Durch wachsenden Wohlstand** steigt der Bedarf im Bereich der Gesundheitsversorgung an. So ist China heute schon der weltweit viertgrösste Gesundheitsmarkt. Die Pro-Kopf-Ausgaben liegen in China allerdings bei einem Bruchteil von denjenigen in vielen westlichen Industrieländern. Pro Jahr werden hunderte neuer Krankenhäuser gebaut und die Regierung investiert hohe Beträge in die universitäre Forschung. Tecan liefert wichtige Automationslösungen für den Ausbau der Laborinfrastruktur und investiert in die eigene Markt- und Serviceorganisation.
Entwicklung von zielgerichteten Medikamenten und Einsatz therapiebegleitender Diagnostik (Companion Diagnostics)	**Im Rahmen einer zunehmend personalisierten Medizin** werden immer häufiger molekularbiologische Konstellationen der individuellen Patienten berücksichtigt und zielgerichtete Medikamente eingesetzt. Tecan unterstützt die Erforschung der charakteristischen biologischen Merkmale (Biomarker) und die Entwicklung neuartiger Wirkstoffe mit Automationslösungen. Auch in der therapiebegleitenden Diagnostik kommen Lösungen von Tecan zum Einsatz.
Wissensexplosion im Bereich der biologischen Zusammenhänge und molekularen Prozesse – der Einsatz dieser Erkenntnisse in angewandten Märkten	**In der Life-Science-Forschung** werden in immer höherem Tempo neue Erkenntnisse gewonnen. Zunehmend werden diese nicht nur in der Medikamentenentwicklung und Humandiagnostik eingesetzt, sondern in zahlreichen angewandten Märkten. **Beispiele:** Im Bereich Forensik werden Verbrecher aufgrund ihres DNA-Profils überführt. In der Diagnostik für Nutztiere werden die gleichen Technologien und Verfahren wie in der Humandiagnostik angewendet. Im Bereich der Lebensmittel werden Verunreinigungen nicht toleriert, Gen-Modifizierungen müssen deklariert werden. Auch in diesen Labors erhöhen modernste Automationslösungen von Tecan die Effizienz.

MARKENFÜHRUNG

Tecan ist eine führende Marke im Bereich der Laborautomation. Sie steht für höchste Standards, Qualität, Zuverlässigkeit und Innovation. Dies sind entscheidende Erfolgsfaktoren, um in dieser Branche eine Marke nachhaltig aufzubauen und zu stärken. Ein sorgfältig ausgewähltes und gepflegtes Portfolio von verschiedenen Marken stellt einen zentralen Wert für Tecan dar und ist unabdingbar, damit das Unternehmen sich von Wettbewerbern differenzieren kann. Die wichtigste Marke des Unternehmens ist die Dachmarke Tecan, gefolgt von verschiedenen Markennamen für Produktplattformen.

Im Berichtsjahr führte Tecan eine weltweite Umfrage bei rund tausend Wissenschaftlern durch, um zu eruieren, wie das Unternehmen Mehrwert für deren Arbeit schafft. Als eindeutiger Befund zeigte sich, dass Tecan für hohe Zuverlässigkeit steht. Jeden Tag werden überall auf der Welt Tecan-Produkte in Life-Science-Labors für Schlüsselstudien eingesetzt, ebenso im Tagesgeschäft von Diagnostiklabors, die lebenswichtige Untersuchungen für Menschen erstellen. Tecan liefert mit hoher Zuverlässigkeit und reagiert rasch, worauf sich viele Kunden verlassen.

Tecan will auch dem OEM-Geschäft, das im Segment Partnering Business zusammengefasst ist, mehr Visibilität verleihen. Unter «Tecan Partnering» soll dieses Geschäft im Markt stärker verankert werden. Dafür haben Wissenschaftler und Ingenieure Tecan ihre Vorstellungen geschildert, wie das Unternehmen sie befähigen kann, ihre Life-Science- und Diagnostikapplikationen noch wirkungsvoller zu machen. In der Zusammenarbeit mit Tecan können sie neue, innovative Lösungen schneller auf den Markt bringen – und besser, als sie es allein könnten.

In der Folge formulierte Tecan, wofür das Unternehmen einsteht, und nahm einen Relaunch der Marke vor. Als Erstes wurde eine neue Vision erarbeitet: Every Lab. Every Day. Empowered. Diese Vision hat nicht Tecan im Fokus, sondern die Kunden und Partner überall auf der Welt.

In einem nächsten Schritt definierte Tecan, wozu sich das Unternehmen verpflichten muss, um die Vision zu erreichen. Das Versprechen gegenüber den Kunden lautet: Always There For You – immer für Sie da. Tecan strebt an, näher bei den Kunden und Partnern zu sein, um noch schneller reagieren und helfen zu können, dass sie ihre Ziele erreichen. Tecan-Experten leisten einen Beitrag, wo immer dies möglich ist.

Auch der visuelle Auftritt wurde mit einem frischeren Erscheinungsbild überarbeitet. Neue grafische Elemente wurden eingeführt. Der Barcode mit einer neuen Farbpalette ist die visuelle Signatur von Tecan. Der rote Punkt verstärkt das Design des Firmen-Logos und erscheint als unverwechselbarer Schlusspunkt von Schlagzeilen. Die transparente Box ist ein Element der visuellen Identität, das dem Marktauftritt eine verfeinerte Note verleiht. Mit dem neuen Fotostil will das Unternehmen die Positionierung und das Versprechen der Marke Tecan durch den Einsatz von wirkungsvollen Bildern unterstreichen. Nah- und Detailaufnahmen erlauben, auf die Dinge zu fokussieren, die Tecan wertschätzt, und auf die Gebiete, in denen das Unternehmen eine führende Stellung anstrebt.

Zur Stärkung des Markenauftritts hatte Tecan bereits im Jahr 2014 ein einheitliches Erscheinungsbild für die unterschiedlichen Produktplattformen eingeführt. Eine charakteristische graue Kurve verbindet als grafisches Element die in jenem Jahr lancierte Fluent Liquid-Handling-Plattform wie auch die Anfang 2015 eingeführte Spark Detektions-Plattform. Auch einzelne Module sind vom neuen Industriedesign geprägt und somit leicht als Tecan-Produkte zu identifizieren. Ausgewählte Elemente des neuen Brand-Auftritts, wie der farbige Barcode, sollen ebenfalls in das Industriedesign übernommen werden.

PATENTE UND SCHUTZ VON GEISTIGEM EIGENTUM

Zur Erhaltung und Stärkung der Marktführerschaft tätigt Tecan hohe Investitionen in Forschung und Entwicklung. Im Berichtsjahr beliefen sich die Aufwendungen auf 9.1 % des Umsatzes. Damit die Entwicklung neuer Produkte und Technologien zu einem nachhaltigen Vorsprung am Markt führt, ist der Schutz des geistigen Eigentums von grosser Bedeutung. Tecan meldet Patente über relevante Entwicklungen für die wichtigsten Märkte zeitgerecht an. Das Unternehmen verfügt über mehrere hundert Patente in verschiedenen Patentfamilien. Auch im Berichtsjahr wurden zahlreiche neue Patente erteilt.

Patente stärken die Wettbewerbsposition von Tecan bei verschiedenen Produkten und in unterschiedlichen Anwendungen. Auch für die zwei neu entwickelten Plattformen in beiden Produktlinien, der Fluent Liquid-Handling-Plattform sowie der Spark Reader-Plattform, wurden zahlreiche Patente angemeldet und teilweise bereits erteilt. Diese Patentanmeldungen basieren auf mehreren grundlegenden Erfindungen im Bereich der Hardware wie auch der Software, die während der Entwicklung der Plattformen gemacht wurden.

Bei der Fluent Liquid-Handling-Plattform beispielsweise hat das patentierte Dynamic Deck™ einen modularen Aufbau über mehrere Ebenen und bietet eine aussergewöhnlich hohe Verarbeitungskapazität. Erreicht wird dies, indem die Arbeitsoberfläche der Plattform nicht aus einer festen Fläche, sondern aus modularen Tischplattenelementen zusammengestellt werden kann. Somit sind die einzelnen Elemente schnell und problemlos austauschbar, um den Arbeitsablauf kurzfristig an spezifische Anwendungen anzupassen. Sämtliche zusätzlichen Geräte, die für Arbeitsabläufe, beispielsweise zellbasierte Anwendungen, benötigt werden, etwa Inkubatoren, Mikroplatten-Reader und -Washer, können flexibel in eine einzige, vollständig automatisierte Plattform integriert werden. Neben der Hauptarbeitsebene können ober- oder unterhalb davon zusätzliche Nebenarbeitsebenen bestimmt und mit weiteren Tischplattenelementen bestückt werden.

Auch in anderen Bereichen wurden bei der Entwicklung von Fluent wichtige Erfindungen gemacht und als Patente eingereicht. So wurde die Sicherheit, Zuverlässigkeit und Reproduzierbarkeit der Daten bei Fluent weiter erhöht. Die patentierte Adaptive Signal Technology™ erkennt auch sehr kleine Flüssigkeitsvolumen präzise, was die genaue Kontrolle beim Pipettieren ermöglicht. Anwender können dadurch kleinere Reagenzien- und Probenvolumen einsetzen und erheblich Kosten sparen.

Ein Überblick über die verschiedenen Patente ist auf der Website des Unternehmens veröffentlicht. Die Gesamtstrategie zum Schutz von geistigem Eigentum umfasst neben Patenten auch Markenregistrierungen für Namen von Produktplattformen, die Registrierung des Designs, um Tecan-Produkte vor Nachahmerprodukten zu schützen, sowie den Schutz einzelner grafischer Elemente der Software durch Design- oder Markenschutz. So hat Tecan wichtige Branding-Elemente des 2015 lancierten neuen Marktauftritts schützen lassen bzw. für diese Markenregistrierungen Designschutz beantragt.

KERNKOMPETENZEN

Der Erfolg von Tecan basiert auf Kernkompetenzen, die das Unternehmen über die Jahrzehnte seiner Geschichte systematisch erworben und ausgebaut hat. Die übergeordnete Kernkompetenz von Tecan ist die Automatisierung von komplexen Abläufen in Laboratorien der Life-Science-Forschung sowie im streng regulierten Diagnostikmarkt. Diese Gesamtkompetenz wird ermöglicht durch Kernkompetenzen in einzelnen Teilaspekten eines typischen Ablaufs einer Anwendung. Im Bereich Robotik ist Tecan führend bei der Automatisierung verschiedenster repetitiver Arbeitsschritte, wie sie in einem Labor durchgeführt werden müssen. Die Kernkompetenzen decken dabei sowohl die Instrumentenseite selbst wie auch die zum Betrieb notwendigen Softwarepakete ab. Das Unternehmen versteht sich auf die Handhabung verschiedener Testformate, von Mikrotiterplatten bis zu Teströhrchen. Um Anwendungen und Arbeitsabläufe zu automatisieren, beispielsweise zur Untersuchung von DNA oder Zellen, bietet Tecan ein breites Portfolio von unterschiedlichen Modulen an. Für die Automatisierung des kompletten Workflows integriert Tecan auch Geräte von Drittanbietern. Die Kunden profitieren vom grossen Applikations-Know-how der Tecan-Spezialisten – auch in streng regulierten Bereichen wie der klinischen Diagnostik.

Tecan verfügt über eine besondere Expertise in den Bereichen Liquid Handling und Detektion. Beim Liquid Handling geht es um die hochpräzise Handhabe von Flüssigkeiten, auch in Kleinstmengen. Zu diesem Prozess gehören etwa die Aspiration und das Dispensieren von Flüssigkeiten mit unterschiedlichen physikalischen und chemischen Eigenschaften, wie beispielsweise Reagenzien und Blut (sowohl Vollblut wie auch Serum). Die Flüssigkeitsmengen reichen dabei vom Milliliter bis in den Mikroliterbereich. Tecan beherrscht auch die hierbei notwendige Sensorik zur Überwachung von Abläufen, zum Beispiel ob ein Flüssigkeitstransfer tatsächlich stattgefunden hat. Eine besondere Kompetenz stellt die einfache Bedienbarkeit dieser oft hochkomplexen Prozesse durch eine anwenderfreundliche Software mit entsprechend intuitiver Benutzeroberfläche dar.

Im Bereich der Detektion ist Tecan spezialisiert auf Analysegeräte, die mit unterschiedlichen optischen Methoden Reaktionen in einem Testablauf detektieren, zum Beispiel die Bindung eines Antikörpers an ein Zielmolekül. Dies kann beispielsweise mit Fluoreszenz-, Lumineszenz- oder Absorptionsmethoden erfolgen. Tecan setzt hierbei auch patentierte Technologien ein, um die Detektionslimite zu verkleinern oder Streulicht zu reduzieren und damit die Sensitivität zu erhöhen. Tecan-Detektionsinstrumente können unterschiedliche Wellenlängen schnell und flexibel verarbeiten, auch parallel zueinander.

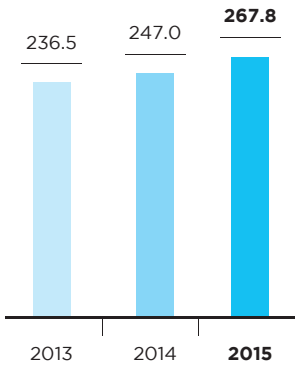
Die 2014 von Tecan übernommene Gesellschaft IBL International ist ein führender Anbieter im Bereich der Mikrotiterplatten-basierten Immunoassays und verfügt über eines der grössten Angebote an Tests für diagnostische Spezialparameter für die Forschung und Routinediagnostik. Es umfasst Enzym-, Radio- sowie Lumineszenz-Immunoassays für die Forschung und Routinediagnostik, einschliesslich einer grossen Auswahl an Spezialparametern für die Endokrinologie (Messung von Hormonen), Neurodegeneration (z.B. Alzheimer-Krankheit), für das Neugeborenen-Screening und zur Analyse von Steroidhormonen im Speichel. Zusammen mit IBL International kann Tecan die Automationsexpertise sowie die führende Position bei offenen Instrumentenplattformen für die Immundiagnostik nutzen und dedizierte Instrumente zusammen mit einem der grössten Angebote an Tests für diagnostische Spezialparameter kombinieren.

Life Sciences Business

(Endkundengeschäft)

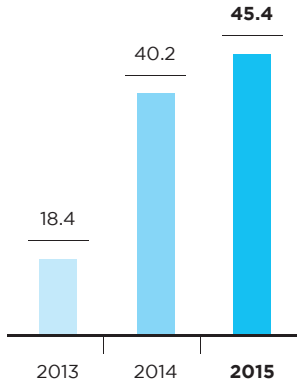
TOTAL UMSATZ LIFE SCIENCES BUSINESS[1]

(CHF Mio.)



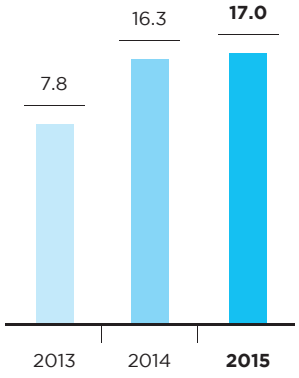
EBIT LIFE SCIENCES BUSINESS

(CHF Mio.)



EBIT-MARGE LIFE SCIENCES BUSINESS

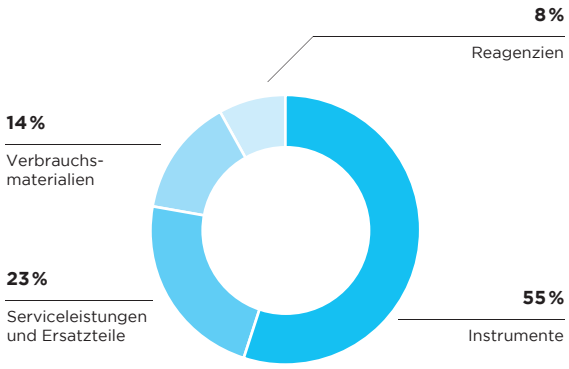
(in % vom Umsatz)



[1]Umsatz Dritte + Umsatz Intersegment

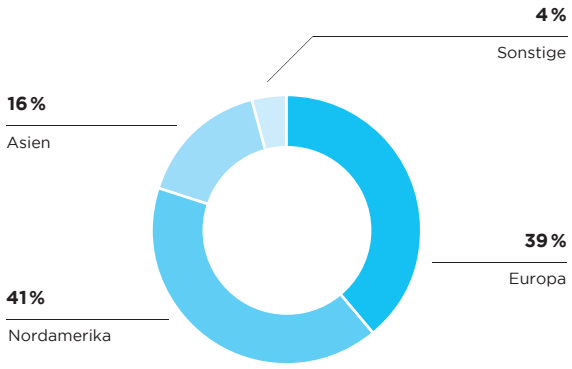
UMSATZ NACH PRODUKTEN

(in % vom Umsatz)



UMSATZ NACH REGIONEN

(in % vom Umsatz)



PERFORMANCE

Im zweiten Halbjahr stieg der Umsatz im Geschäftssegment Life Sciences Business um 12.7 % in Lokalwährungen; in Schweizer Franken lag er um 7.5 % über dem Vorjahreswert. Auf organischer Basis erhöhte sich der Umsatz um 11.3 % in Lokalwährungen. Der Gesamtjahresumsatz des Segments erreichte CHF 253.0 Mio., was einem Plus von 11.8 % in Lokalwährungen bzw. 7.1 % in Schweizer Franken gegenüber dem Vorjahr entspricht (2014: CHF 236.3 Mio.). Auf organischer Basis stieg der Umsatz im Geschäftsjahr 2015 um 6.7 % in Lokalwährungen. Die neu eingeführten Plattformen Fluent und Spark lieferten einen wesentlichen Beitrag zu diesem Wachstum. Zudem stieg der Auftragseingang im Life Sciences Business sowohl insgesamt als auch organisch an und übertraf den Umsatz.

Das Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) des Segments stieg im Berichtsjahr auf CHF 45.4 Mio. an (2014: CHF 40.2 Mio.). Diese positive Entwicklung resultierte in erster Linie aus den höheren Verkaufsvolumen sowie aus tieferen Aufwendungen für Forschung und Entwicklung. Die EBIT-Marge erhöhte sich auf 17.0 % des Umsatzes (2014: 16.3 %).

Tecan ist Marktführer und ein Pionier im Bereich Laborautomation. Seit 35 Jahren bietet Tecan Pharma- und Biotechnologieunternehmen, staatlichen Forschungsinstitutionen und Universitäten, diagnostischen Laboratorien sowie Wissenschaftlern aus zahlreichen angewandten Märkten ein breites Sortiment an Laborinstrumenten und Automationslösungen an. Der Anteil des Segments Life Sciences Business am Gesamtumsatz der Tecan Group betrug im Jahr 2015 57 %.

HIGHLIGHTS DES JAHRES 2015

- Markteinführung zusätzlicher Funktionen und Anwendungen der Fluent™ Laborautomationsfamilie, der neuen Generation von Liquid-Handling-Plattformen im Life Sciences Business von Tecan
- Markteinführung des von Grund auf neu entwickelten Spark® 10M Multimode-Mikroplatten-Readers für Kunden aus den Bereichen der Zellbiologie und Genomik im Life Sciences Business

MÄRKTE UND ORGANISATION

Im Segment Life Sciences Business vertreibt Tecan Produkte weltweit in über 50 Ländern durch die eigene Marktorganisation und über Distributoren. Verkäufer und Anwendungsspezialisten besprechen mit den Endkunden deren vielfältige Bedürfnisse, um die unterschiedlichsten Arbeitsabläufe im Labor zu automatisieren. Zusätzlich stellen Serviceingenieure, Helpdesk und Expertline-Spezialisten eine hohe Kundenbindung und -zufriedenheit sicher.

Die Mehrheit der Kunden kommt hierbei aus der Life-Science-Forschung und den angewandten Märkten. Rund ein Drittel der Segmentumsätze werden mit Kunden aus dem Diagnostikmarkt generiert. Kunden in den Bereichen Forschung und Diagnostik stellen unterschiedliche Anforderungen an Produkte und den Verkaufsprozess. So ist der Diagnostikmarkt durch staatliche Überwachungsbehörden streng reguliert und jede Automationslösung wird ausschliesslich in einem fest definierten Anwendungsbereich eingesetzt. Produkteigenschaften wie die Zuverlässigkeit der Instrumente, die Qualität und Reproduzierbarkeit der Testergebnisse sowie eine einfache Bedienbarkeit sind äusserst wichtig. Im Bereich der Forschung haben wiederum sehr innovative, flexible und benutzerfreundliche Automationslösungen einen hohen Stellenwert. Den unterschiedlichen Bedürfnissen und Anforderungen der beiden Kundengruppen wird durch separate Führungs- wie auch lokale Verkaufsorganisationen Rechnung getragen, die gezielt auf diese Kundengruppen ausgerichtet sind.

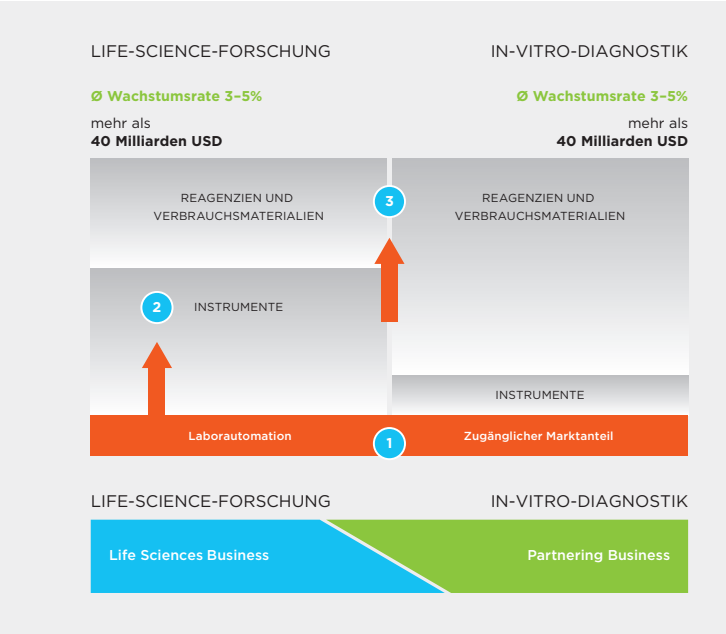
PRODUKTPORTFOLIO

Die grösste Produktgruppe innerhalb des Life Sciences Business bilden Liquid-Handling-Plattformen unterschiedlicher Grösse. Mit ihnen lassen sich Flüssigkeiten mit höchster Genauigkeit pipettieren sowie arbeitsintensive und repetitive manuelle Arbeitsabläufe automatisieren. Diese Instrumente können aus dem grossen Bestand vorhandener Module und Geräte konfiguriert werden. Dadurch lassen sie sich flexibel und einfach an eine breite Palette von Anwendungen anpassen. Für eine kleinere Gruppe von Kunden werden auch hochkomplexe, massgeschneiderte Angebote bereitgestellt. Tecan bietet zudem ein breites Spektrum von bioanalytischen Instrumenten wie etwa Mikroplatten-Reader und Washer an, mit denen Reaktionen überwacht oder spezifische Analyten gemessen werden können. Diese Instrumente werden als eigenständige Geräte eingesetzt oder in Liquid-Handling-Plattformen integriert, damit eine komplette Kundenlösung angeboten werden kann. Tecan arbeitet auch mit zahlreichen Partnerunternehmen zusammen, um deren Testverfahren oder Geräte zu integrieren und umfassende Workflow-Lösungen bereitzustellen. Solche Gesamtlösungen beinhalten Instrumente, Softwarepakete und spezielles Applikations-Know-how sowie Beratung, Service und Verbrauchsmaterialien. Im Geschäft mit Verbrauchsmaterialien verzeichnet Tecan weiterhin ein starkes Wachstum. Dies ist im Wesentlichen auf neue, wertschöpfende Produkte zurückzuführen.

Die 2014 von Tecan übernommene Gesellschaft IBL International ist ein führender Anbieter im Bereich der Mikrotiterplatten-basierten Immunoassays und verfügt über eines der grössten Angebote an Tests für diagnostische Spezialparameter für die Forschung und Routinediagnostik. Tecan kann so die Automationsexpertise sowie die führende Position bei offenen Instrumentenplattformen für die Immundiagnostik nutzen und dedizierte Instrumente zusammen mit einem der grössten Angebote an Tests für diagnostische Spezialparameter kombinieren.

SEGMENTSTRATEGIE

Die Unternehmensstrategie folgt drei Vektoren, die ein nachhaltiges, profitables Wachstum sichern sollen. Mit spezifischen Strategien treibt das Unternehmen Kundenprojekte mit den jeweiligen Geschäftsmodellen der zwei Geschäftssegmente gezielt voran.



MARKTSTRUKTUR

1 AUSBAU DES KERNGESCHÄFTS

Im Life Sciences Business sollen die marktführende Position durch die Einführung neuer Produkte und die geografische Expansion weiter ausgebaut sowie Marktanteile gewonnen werden.

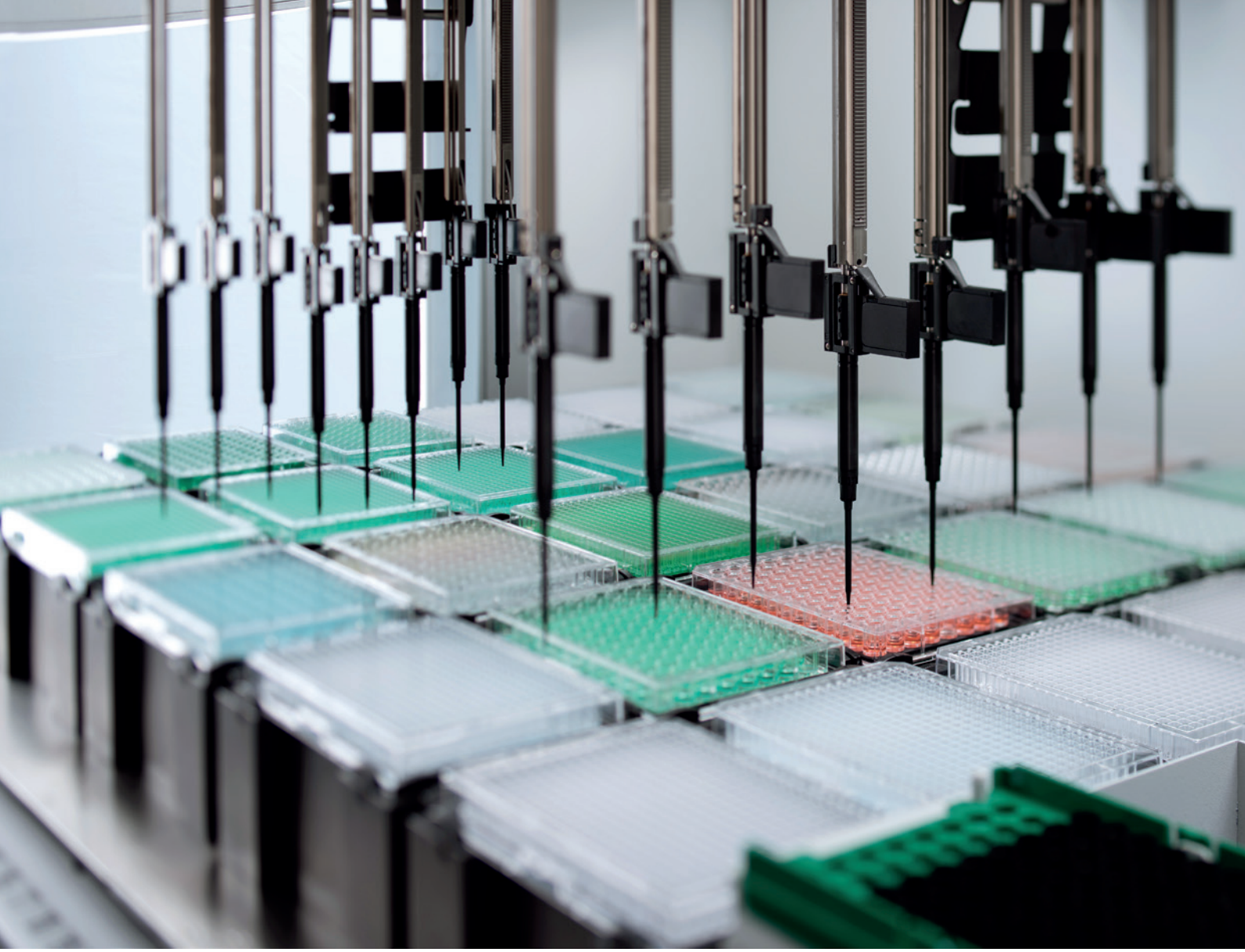
EINFÜHRUNG NEUER PRODUKTE

Tecan steht bei zwei Hauptplattformen am Anfang eines neuen Produktzyklus: im Bereich Liquid Handling sowie in der Detektion. Weitere Markteinführungen sollen folgen.

Fluent®: Einfachheit – Produktivität – Zuverlässigkeit

Im Juni 2014 hat Tecan nach mehreren Jahren Entwicklungszeit die Fluent®-Produktfamilie im Markt eingeführt, als neuste Ergänzung zum umfangreichen Portfolio an Liquid-Handling-Lösungen für die Laborautomation. Fluent ist ein einzigartiges Automationskonzept. Diese Lösung liefert hohe Präzision, grösseren Durchsatz und erlaubt längere Zeiten ohne Benutzerinteraktion – Labormitarbeitende können mehr erledigen bei gleichzeitig grösserer Sicherheit der Resultate. Das von Grund auf neu entwickelte System ist in drei Grössen verfügbar und erfüllt damit die Durchsatzanforderungen von fast jedem Labor.

High-Definition-Liquid-Handling gewährleistet Präzision und Genauigkeit über einen grossen Volumenbereich von unter einem Mikroliter bis zu mehreren Millilitern. Die patentierte Adaptive Signal Technology™ erkennt auch sehr kleine Flüssigkeitsvolumen präzise. Anwender können dadurch kleinere Reagenzien- und Probenvolumen einsetzen und erheblich Kosten sparen. Das patentierte Dynamic Deck™ hat einen modularen Aufbau über mehrere Ebenen und bietet eine aussergewöhnlich hohe Verarbeitungskapazität.



FLUENT®
LABORATORY AUTOMATION SOLUTIONS

Liquid Handling sowie die Logistik verschiedener Gefässe und Laborutensilien waren nie einfacher. Dank der drei Roboterarme, die simultan unterschiedliche Aufgaben erfüllen, wird der rechtzeitige Abschluss der Tests sichergestellt und damit die Dauer minimiert, welche die Zellen ausserhalb des Inkubators verbringen. Die perfekte Koordination der Roboterarme wird über die Path-Finder™-Technologie erreicht. Path Finder optimiert die individuellen Armbewegungen und passt sie kontinuierlich an die sich verändernde Topographie der Arbeitsfläche an. Damit entfällt die bisher erforderliche aufwendige Programmierung der individuellen Armbewegungen. Dies beschleunigt sowohl das Einrichten des Systems wie auch den Routineeinsatz.

Die intuitive FluentControl™-Software und der eingebaute berührungsempfindliche Bildschirm erleichtern die täglichen Aufgaben: Der Nutzer wird bei der Einrichtung und dem Einsatz des Systems Schritt für Schritt geführt – eine Voraussetzung für einen konsistenten, reproduzierbaren Betrieb.

Fluent wurde für den anwendungsspezifischen Bedarf von Laboratorien entwickelt. Die bereits im Markt eingeführten Fluent-Lösungen adressieren den Automationsbedarf im schnell wachsenden Bereich der zellbiologischen Anwendungen, der Verwaltung von Proben zur Wirkstoffentdeckung (Compound Management) sowie im Bereich der Genomik.

Spark® entfacht die Produktivität im Labor

Anfang 2015 wurde mit dem Spark® 10M auch in der zweiten Hauptproduktlinie, den Detektionsinstrumenten, eine neue Generation der Reader-Plattform im Markt eingeführt. Der Spark® 10M Multimode-Mikroplatten-Reader wurde entwickelt, um die Flexibilität und Produktivität für Kunden aus den Bereichen der Zellbiologie und Genomik zu erhöhen. Die von Grund auf neu entwickelte Plattform ist besonders einfach zu bedienen und bietet herausragende Eigenschaften, um die Routinearbeit im Labor zu vereinfachen. Im Kern des Instruments wurde ein einzigartiges Optikmodul entwickelt, welches den häufigen Konflikt zwischen Flexibilität und Sensitivität bei der Messung überwindet. Integrierte Möglichkeiten zur Zellzählung und Inkubation vereinfachen den Arbeitsablauf in der Zellbiologie. Ultraschnelles Scannen in unter fünf Sekunden beschleunigt die Analyse bei Anwendungen im Bereich der Genomik. Im Verlauf des Berichtsjahres führte Tecan zahlreiche neue, interessante Funktionen für den Spark 10M ein.

Anfang 2016 hat Tecan den neuen Spark 20M Multimode-Mikroplatten-Reader im Markt eingeführt. Dieser Reader bietet Lösungen für nahezu jede Anwendung in der Wirkstoffentwicklung oder anderen Forschungsgebieten. Die besondere Fusion Optics ermöglicht eine einzigartige Sensitivität, Geschwindigkeit und Flexibilität. Zu den weiteren Optionen gehört das neu entwickelte Te-Cool™ Kühlmodul. Dieses Modul ermöglicht es erstmals, die Temperatur der Messkammer tiefer als die Raumtemperatur einzustellen und damit genauere und zuverlässigere Ergebnisse zu erzielen. Ausserdem wurden die Zell-Handling-Eigenschaften des Spark 20M um zwei neue Funktionen erweitert: die automatisierte Zell-Bildgebung und Konfluenzmessung. Damit lassen sich Zellkulturen in der Messkammer inkubieren und überwachen.

Produkte mit grosser Benutzerfreundlichkeit und Anwendungsfokus

Moderne Laborautomation erhöht den Probendurchsatz in einem Labor, minimiert menschliche Fehler, steigert die Präzision, liefert reproduzierbare Testergebnisse, dokumentiert diese und erhöht so insgesamt die Produktivität im Labor. Heute verfügbare Lösungen sind technisch häufig in der Lage, hochkomplexe Prozessschritte zu automatisieren. Allerdings ist deren Bedienung oft kompliziert und die Nutzung auf eine kleine Expertengruppe im Labor eingeschränkt. Deshalb stellt die Benutzerfreundlichkeit einen der wichtigsten Vorteile für die Kunden dar, zusätzlich zu bestehenden technischen Unterschieden in der Präzision und Zuverlässigkeit der Systeme. Tecan ist bekannt für benutzerfreundliche Lösungen und hat diesen Fokus weiter verstärkt.

SPARK® 20M
MIT TE-COOL™ KÜHLMODUL

So wurden beispielsweise Automationslösungen im Markt eingeführt, welche die Probenvorbereitung für die Gensequenzierung (Next Generation Sequencing) oder für die Massenspektrometrie vollständig automatisiert. Beide Bereiche gehören zu den am schnellsten wachsenden Anwendungen in der Life-Science-Forschung.

ERSCHLIESSUNG GLOBALER WACHSTUMSMÄRKTE

In vielen Teilen der Welt werden hohe Investitionen in das Gesundheitswesen und die Life-Science-Forschung getätigt. Tecan legt einen besonderen Schwerpunkt auf die Expansion des Geschäfts in China. Dieses Land ist heute schon der weltweit viertgrösste Gesundheitsmarkt. Die Pro-Kopf-Ausgaben liegen in China allerdings noch bei einem Bruchteil von denjenigen in vielen westlichen Industrieländern. Das kontinuierliche Wirtschaftswachstum und steigende Pro-Kopf-Ausgaben machen diesen Markt äusserst attraktiv. Tecan ist seit mehreren Jahren in China aktiv, seit 2008 mit einer eigenen Tochtergesellschaft. Über die letzten Jahre hinweg sind die Umsätze mit einer hohen durchschnittlichen Wachstumsrate angestiegen. Tecan ist beispielsweise Marktführer bei Liquid-Handling-Plattformen für die grössten Krankenhäuser, die Häuser der Klasse 3. Mit Tecan-Plattformen testen die Labors u.a. Blutproben auf Infektionskrankheiten. Die Anzahl der grössten Krankenhäuser wächst kontinuierlich, ebenso wie die Anzahl der Patienten und die Auslastung. Mit den entsprechend ansteigenden Volumen für diagnostische Tests nimmt der Bedarf an effizienter Automation zu.

Auch in der akademischen Forschung werden hohe Investitionen in die Laborinfrastruktur getätigt. Schätzungen zufolge liegen die staatlichen Fördergelder bereits heute bei der Hälfte des Budgets der National Institutes of Health (NIH) in den USA. Es wird angenommen, dass die Fördergelder in China bereits im Jahr 2020 höher sein werden als in den USA.

Um das Potenzial in den unterschiedlichen Endmärkten Chinas auszuschöpfen, investiert Tecan weiterhin stark in den Ausbau der Markt- und Serviceorganisation. Mit der grösseren direkten Marktpräsenz soll sich der Umsatz in China auch in den nächsten Jahren deutlich erhöhen.

2 AUFBAU WEITERER PFEILER IM INSTRUMENTENMARKT

Tecan strebt an, weitere Pfeiler im Instrumentenmarkt für die Life-Science-Forschung aufzubauen. Insbesondere gilt dies für Bereiche, die über konventionelle, offene und flexible Robotiklösungen für das Liquid Handling und Mikroplatten-Reader hinausgehen. Hier gibt es zahlreiche Chancen, vor allem bei dedizierten Instrumenten für die Probenvorbereitung. Tecan sieht in angrenzenden Märkten Möglichkeiten, das angestammte Geschäft zu erweitern und dadurch schneller zu wachsen als der Gesamt-Instrumentenmarkt für die Life-Science-Forschung. Dieses Potenzial kann sowohl organisch durch Eigenentwicklungen erschlossen werden wie auch durch Akquisitionen.

3 AUSBAU DER WIEDERKEHRENDEN UMSÄTZE

Der dritte Vektor fokussiert auf den Ausbau der wiederkehrenden Umsätze in beiden Hauptmärkten von Tecan, der Life-Science-Forschung und der In-vitro-Diagnostik. Das Unternehmen will Reagenzien und Verbrauchsmaterialien für beide Märkte bereitstellen, um komplette integrierte Lösungen anbieten zu können.

EVOLUTION ZU EINEM LÖSUNGSANBIETER

Im Rahmen der überarbeiteten Unternehmensstrategie will Tecan im Life Sciences Business zunehmend auch Gesamtlösungen in Spezialbereichen der Diagnostik anbieten, mitsamt den während der Anwendung verwendeten Reagenzien. Dabei soll das Lösungsangebot für Tecan neue Märkte erschliessen, die nicht im Wettbewerb mit typischen Instrumentenkunden des eigenen Geschäftssegments Partnering Business stehen. Einen ersten Schritt in diese Richtung hat Tecan mit der Akquisition von IBL International im Sommer 2014 umgesetzt. Im Berichtsjahr trugen Reagenzien 8 % zum Segmentumsatz bei.

IBL International ist ein führendes Unternehmen im Bereich der Mikrotiterplatten-basierten Immunoassays und verfügt über eines der grössten Angebote an Tests für diagnostische Spezialparameter für die Forschung und Routinediagnostik. Tecan hat eine lange Tradition bei Immunoassay-Instrumenten in der klinischen Diagnostik. Mikrotiterplatten-basierte Immunoassays sind ein Wachstumsmarkt für eine grosse und zunehmende Anzahl von Tests für medizinische Spezialparameter. Dies ist ein Marktsegment, das gewöhnlich ausserhalb des Betätigungsfeldes der grossen Diagnostikfirmen liegt – und damit ausserhalb des Fokus der typischen Instrumentenkunden im Partnering Business von Tecan.

Das Produktangebot umfasst Enzym-, Radio- sowie Lumineszenz-Immunoassays für die Forschung und Routinediagnostik, einschliesslich einer grossen Auswahl an Spezialparametern für die Endokrinologie (Messung von Hormonen), Neurodegeneration (z.B. Alzheimer-Krankheit), für das Neugeborenen-Screening und zur Analyse von Steroidhormonen im Speichel.

Obwohl es bereits viele unterschiedliche Tests für Spezialparameter gibt und die Zahl weiter zunimmt, wird in einem Labor jeder einzelne Test nur in einer kleineren Anzahl pro Tag durchgeführt (High Mix/Low Volume). Neue Tests für medizinische Spezialparameter werden meist mit bewährten immundiagnostischen Technologien entwickelt und zuerst in einem Mikrotiterplatten-Format im Markt eingeführt. In diesem wachsenden Segment steigt der Bedarf für ein integriertes Angebot von Instrumenten und Reagenzien. Endkunden im Labor würden in hohem Masse von weniger komplexen und einfach zu bedienenden Automationslösungen mit niedrigerem Durchsatz profitieren, die bereits für bestimmte Reagenzien angepasst wurden.

Automationslösungen für Mikrotiterplatten-basierte Immunoassays sind eine traditionelle Stärke von Tecan im klinischen Diagnostikmarkt. Tecan kann nun die Automationsexpertise sowie die führende Position bei offenen Instrumentenplattformen für die Immundiagnostik nutzen und zukünftig dedizierte Instrumente zusammen mit einem der grössten Angebote an Tests für diagnostische Spezialparameter kombinieren.

AUSBAU DER WIEDERKEHRENDEN UMSÄTZE MIT VERBRAUCHSMATERIALIEN AUS KUNSTSTOFF

Tecan generierte im Berichtsjahr 14 % des Segmentumsatzes mit Verbrauchsmaterialien aus Kunststoff. Der Anteil dieser wiederkehrenden Umsätze soll weiter ausgebaut werden. Den grössten Anteil der Verbrauchsmaterialien machen heute Pipettenspitzen aus, die auf Liquid-Handling-Plattformen zum Einsatz kommen. Pro Jahr liefert Tecan mehrere hundert Millionen Pipettenspitzen aus. Durch den Einsatz von hochwertigen Verbrauchsmaterialien wird die Datenqualität verbessert und Testergebnisse werden reproduzierbar. Im Bereich Diagnostik sind sie wichtiger Bestandteil der validierten Gesamtlösung.

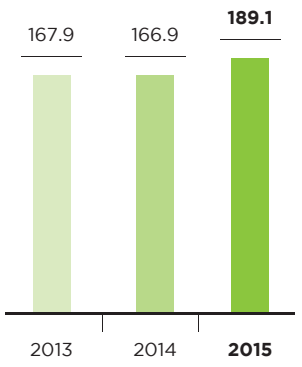
Tecan erweitert kontinuierlich das Produktangebot im Bereich der Kunststoff- Verbrauchsmaterialien und profitiert von der grossen Basis bereits installierter Instrumente. Vermehrt lanciert Tecan auch Verbrauchsmaterialien, die einen noch grösseren Wertbeitrag zur Gesamtlösung beisteuern. Ein erstes solches Produkt ist die AC Extraction Plate™. Die mit einer speziellen Technologie beschichtete Extraktionsplatte wurde entwickelt, um die Probenvorbereitung für die Massenspektrometrie leicht automatisierbar zu machen. Die proprietäre Beschichtungstechnologie TICE™ (Tecan Immobilized Coating Extraction) erlaubt die Extraktion von niedermolekularen Analyten wie beispielsweise Vitamin D oder Testosteron für die nachfolgende Analyse mit einem Massenspektrometer. Mit der AC Extraction Plate entfallen verschiedene aufwendige und schwer zu automatisierende Prozessschritte.

REAGENZIEN-KIT

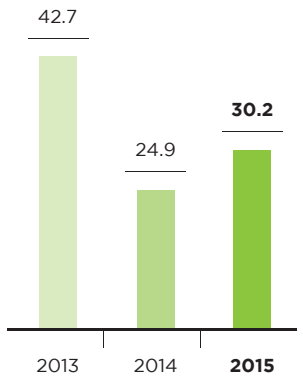
Empowered
with
Tecan.

Partnering Business
(OEM-Geschäft)

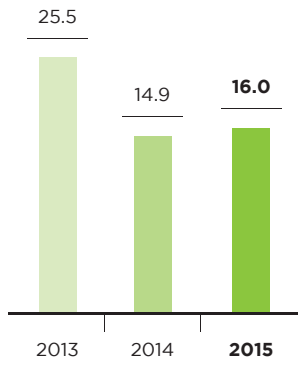
TOTAL UMSATZ PARTNERING BUSINESS[1]
(CHF Mio.)



EBIT PARTNERING BUSINESS
(CHF Mio.)

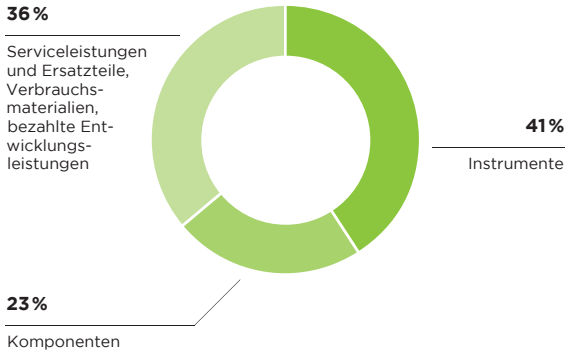


EBIT-MARGE PARTNERING BUSINESS
(in % vom Umsatz)



[1]Umsatz Dritte + Umsatz Intersegment

UMSATZ NACH PRODUKTGRUPPEN
(in % vom Umsatz)



PERFORMANCE

Der Umsatz im Partnering Business stieg im zweiten Halbjahr um 3.1 % in Lokalwährungen bzw. 2.9 % in Schweizer Franken im Vergleich zur hohen Basis mit einem Wachstum von 14.7 % in der Vorjahresperiode. Ohne die Beiträge der Sias AG, die seit 1. Dezember 2015 zum Partnering Business gehört, legte der Umsatz im zweiten Halbjahr um 1.0 % in Lokalwährungen zu. Im Gesamtjahr 2015 erzielte das Partnering Business einen Umsatz von CHF 187.3 Mio. (2014: CHF 163.2 Mio.). Dies entspricht einer Zunahme von 14.9 % in Lokalwährungen bzw. 14.7 % in Schweizer Franken. Auf organischer Basis stieg der Umsatz um 13.7 % in Lokalwährungen. Instrumente, die innerhalb der letzten zwei Jahre lanciert wurden, trugen massgeblich zum hohen Wachstum bei. Auch das Geschäft mit Komponenten entwickelte sich weiterhin gut. Der Auftragseingang im Partnering Business erhöhte sich 2015 ebenfalls mit einer zweistelligen Rate und übertraf den Umsatz wesentlich.

Der EBIT des Segments stieg 2015 auf CHF 30.2 Mio. (2014: CHF 24.9 Mio.) und die EBIT-Marge erhöhte sich auf 16.0 % des Umsatzes (2014: 14.9 %). Durch höhere Verkaufsvolumen konnten die Auswirkungen der niedrigeren Margen einiger neu eingeführter Instrumente auf die Profitabilität, die für die Markteinführungsphase typisch sind, mehr als ausgeglichen werden.

Tecan bedient nicht nur Endkunden mit Automatisierungslösungen. Das Unternehmen ist auch ein führender Entwickler und Hersteller von OEM-Instrumenten und Komponenten, die das jeweilige Partnerunternehmen unter seinem eigenen Namen vertreibt. Tecan betreibt das OEM-Geschäft bereits seit der Firmengründung vor über 35 Jahren – eine Gesellschaft der heutigen Unternehmensgruppe blickt gar auf eine 40-jährige Geschichte zurück. Der Anteil des Segments am Gesamtumsatz der Tecan Group betrug 2015 43%.

HIGHLIGHTS DES JAHRES 2015

- Markteinführung in den USA des FDA-zugelassenen ORTHO VISION™ Analyzers von Ortho Clinical Diagnostics
- Übernahme der Sias AG am 30. November 2015, eines führenden Anbieters von Laborautomationslösungen für OEM-Partner, zum weiteren Ausbau des Partnering Business von Tecan

ORGANISATION

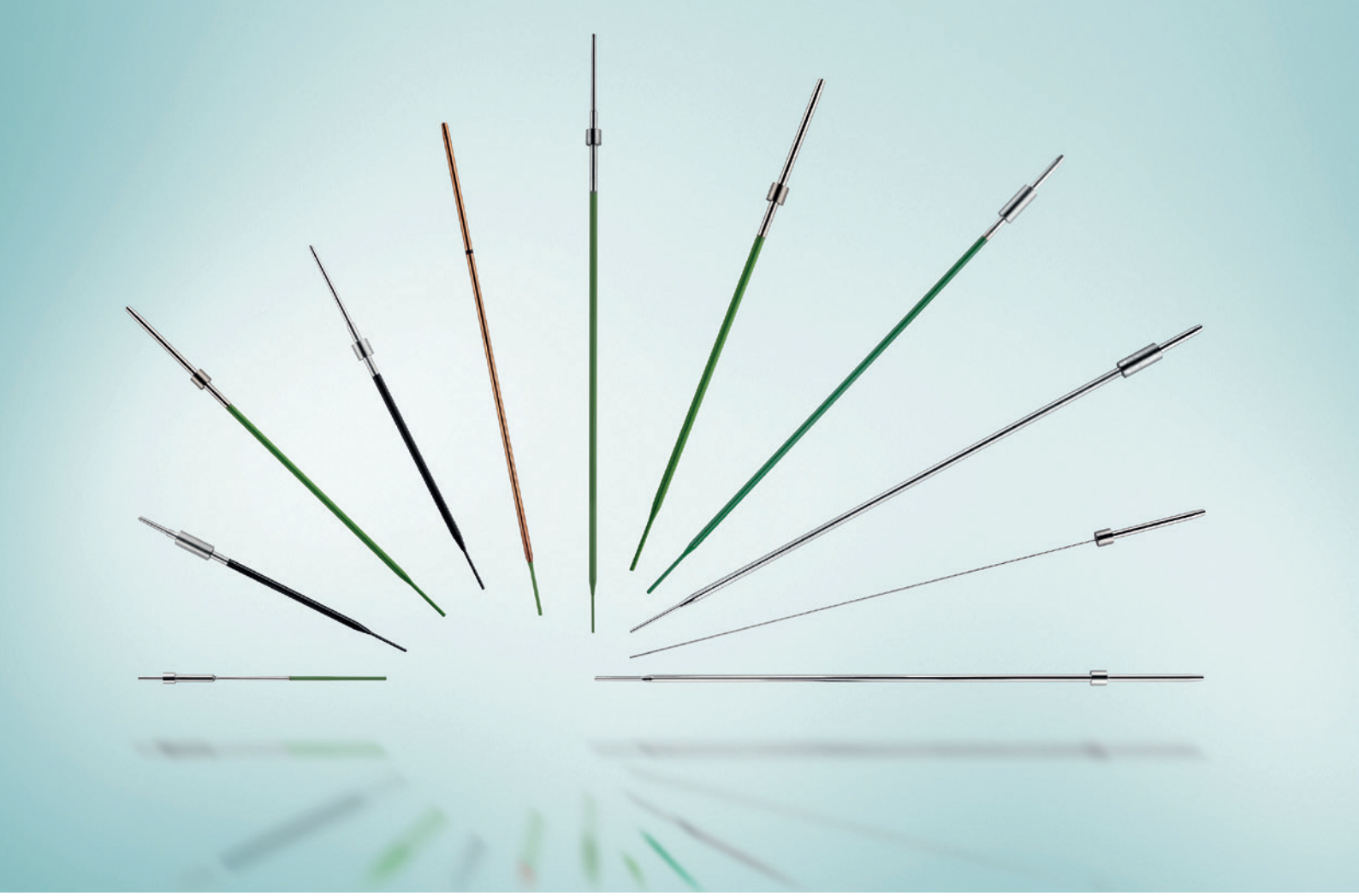
Im Segment Partnering Business werden die Unternehmenskunden, meist Diagnostikunternehmen, zentral über ein Key-Account-Management betreut. Mitarbeiter in den Regionen Europa, Nordamerika und Asien stellen die lokale Betreuung der bestehenden Kunden sicher und unterstützen die Gewinnung neuer Kunden. Für das Komponentengeschäft gibt es in den einzelnen Ländermärkten direkte Verkaufsmitarbeiter.

Im Komponentengeschäft unterstützt Tecan Instrumentenbauer mit essenziellen Komponenten, wenn diese ein Instrument selbst entwickeln wollen. Im Instrumentengeschäft übernimmt Tecan dagegen die Entwicklung des Gesamtsystems und stellt dieses dann auch im Auftrag her.

PRODUKTPORTFOLIO

Tecan profitiert im Partnering Business davon, dass Diagnostik- und andere Life-Science-Unternehmen die Instrumentenentwicklung komplett oder für bestimmte Teile an Spezialisten wie Tecan auslagern. Sie können sich dadurch auf die Entwicklung der diagnostischen oder forschungsbezogenen Tests konzentrieren. Dieser Trend beschleunigte sich in den letzten Jahren. Den OEM-Kunden kommt die langjährige Technologieerfahrung von Tecan in einer breiten Palette von Produkten und Anwendungen im Bereich der Laborautomation zugute. Durch die Auslagerung der Instrumentenentwicklung können die Kunden u. a. die Zeit bis zur Markteinführung verkürzen, und sie erlangen Zugang zu den innovativen Technologien von Tecan.

Tecan verfügt über ein breites Produktportfolio. Das Unternehmen bietet verschiedene bekannte Diagnostikinstrumente im OEM-Geschäft an und bedient mehrere hundert Kunden mit Komponenten.



KOMPONENTEN

Bei Liquid-Handling-Komponenten für die Laborautomation ist Tecan mit der Produktmarke Cavro® Marktführer. Das Unternehmen beliefert Hersteller von Laborinstrumenten mit wichtigen Komponenten wie Präzisionspumpen, Ventilen, Roboterarmen und Entwicklersoftware. Sie werden in Installationen mit vielfältigen Anwendungen in der Life-Science-Forschung, Diagnostik, Forensik und in zahlreichen weiteren Branchen eingesetzt. In der Produktpalette der Kunden bleiben die Tecan-Komponenten meist über den gesamten Lebenszyklus eines Gerätes hinweg ein unverzichtbarer Bestandteil. Tecan beliefert beispielsweise Hersteller aus dem schnell wachsenden Bereich der Genomsequenzierung (Next Generation Sequencing) mit der XMP 6000 Mehrkanalpumpe für ein präzises Handling von Flüssigkeiten in unterschiedlichen Sequenzierern.

PLATTFORMBASIERTE AUTOMATIONS-LÖSUNGEN

Für einige OEM-Kunden sind eine rasche Markteinführung und niedrige Entwicklungskosten von zentraler Bedeutung. In diesen Fällen kann Tecan die Produkte und Plattformen, welche für die eigenen Endkunden entwickelt wurden, an die spezifischen Bedürfnisse von OEM-Kunden anpassen. Die OEM-Kunden vertreiben dann diese angepassten und standardisierten Plattformen unter ihrem Markennamen als Systemlösungen, indem sie die Automation von Tecan mit den eigenen Tests kombinieren. Detektionsinstrumente von Tecan können für OEM-Kunden ebenfalls modifiziert oder in komplett automatisierte Laborlösungen integriert werden.

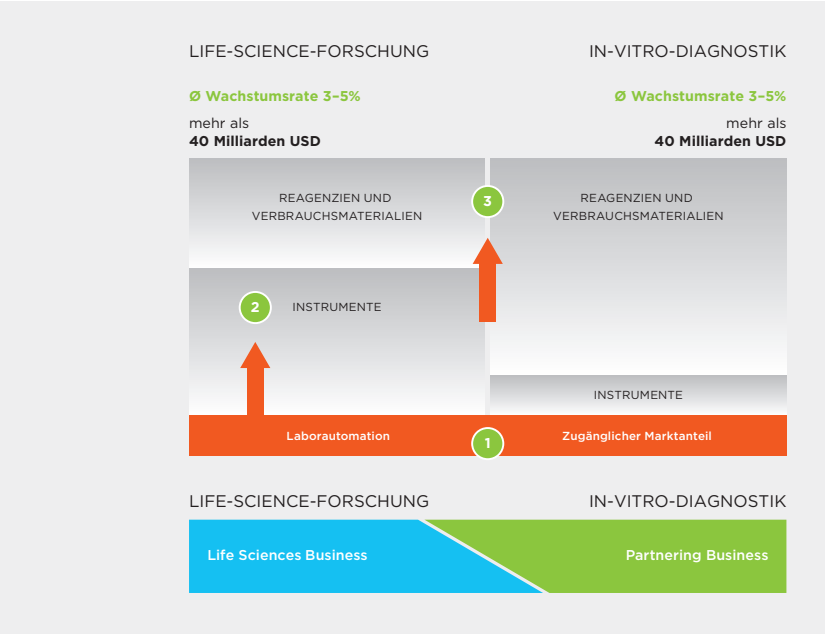
Ein Beispiel für eine solche plattformbasierte Automationslösung ist eine der weltweit erfolgreichsten molekulardiagnostischen Plattformen. Sie wird vom Partner als Systemlösung zusammen mit einem sehr breiten Angebot unterschiedlicher molekulardiagnostischer Tests vermarktet. Einsatzgebiete sind beispielsweise das Therapiemonitoring bei HIV- oder Hepatitis-Patienten und die Detektion von sexuell übertragbaren Infektionen.

DEDIZIERTE AUTOMATIONSLÖSUNGEN

Wenn ein OEM-Kunde ein spezifisches Produkt benötigt, das nach genauen Funktionalitäts- und Kostenvorgaben entwickelt und hergestellt wird, kann eine dedizierte Systementwicklung die Lösung sein. Dedizierte Systeme sind meist dann die beste Wahl, wenn es sich um ein Produkt mit längerem Lebenszyklus handelt und wenn die spezifische Funktionalität sowie die Gesamtbetriebskosten die wichtigsten Entscheidungskriterien sind. Durch eine Partnerschaft mit Tecan erhalten OEM-Kunden Zugang zu sämtlichen Technologien, Modulen und Softwarelösungen. Ebenso profitieren sie von der Kompetenz des Unternehmens im Bereich der Systemintegration sowie der regulatorischen und qualitätsbezogenen Prozesse.

SEGMENTSTRATEGIE

Die Unternehmensstrategie folgt drei Vektoren, die ein nachhaltiges, profitables Wachstum sichern sollen. Mit spezifischen Strategien treibt das Unternehmen Kundenprojekte mit den jeweiligen Geschäftsmodellen der zwei Geschäftssegmente gezielt voran.



MARKTSTRUKTUR

1 AUSBAU DES KERNGESCHÄFTS

Im In-vitro-Diagnostik-Markt wird ein Teil der Instrumentenentwicklung und -produktion an Spezialisten wie Tecan ausgelagert. In diesem zugänglichen Marktanteil ist Tecan durch das Partnering Business Partner der Wahl bei Automationssystemen für zahlreiche Unternehmen der In-vitro-Diagnostik-Branche. Tecan unterstützt diese Partner bei der Einführung der von Tecan entwickelten und hergestellten neuen Instrumente in verschiedenen Regionen und bei der damit einhergehenden Steigerung der Serienproduktion.

PRODUKTION BEDEUTENDER PRODUKTE

Tecan verfügt über eine breite Kundenbasis im OEM-Geschäft und baut die Anzahl der Liefervereinbarungen kontinuierlich aus. Durch die Lieferung neuer Instrumente werden stufenweise zusätzliche Umsätze generiert, die auf der bereits vorhandenen Basis aufbauen. Dadurch kann Tecan stärker als der Markt wachsen.

Auch im Bereich der Komponenten entwickeln zahlreiche Kunden Instrumente, die innovative Bauteile von Tecan beinhalten. Wenn die Serienproduktion dieser Instrumente beginnt, steigen die Stückzahlen an benötigten Komponenten und damit die Umsätze von Tecan.

Dako Omnis für Dako

Ein Beispiel für eine dedizierte Automationslösung ist der Dako Omnis, eine Plattform für automatisiertes «Advanced Staining», die im Bereich der gewebebasierten Krebsdiagnostik eingesetzt wird. Das System automatisiert beide etablierten Prozesse bei der Diagnose von abnormen Zellen: die Immunohistochemie (IHC) und die In-situ-Hybridisierung (ISH).

Die Plattform wurde 2013 durch den Partner Dako, ein Unternehmen von Agilent Technologies, im Markt eingeführt. Der Dako Omnis bietet vollständige Automatisation und erfüllt die Bedürfnisse von grossen Diagnostiklabors, Krankenhäusern und Universitäten. Der Dako Omnis erlaubt sowohl eine kontinuierliche Beladung mit Einzelproben wie auch im Batch und die Option, das System über Nacht laufen zu lassen. Damit setzt er neue Standards für das, was Kunden bezüglich Flexibilität, Kapazität, Effizienz und Rückverfolgbarkeit der Proben von einer automatisierten Plattform erwarten können. Die Plattform bietet modernste Software, die intuitiv bedienbar ist und die Kontrolle im Labor auf ein neues Niveau bringt. Schlüsselprozesse wie Objektträgerbearbeitung und Unterhalt der Instrumente können nun bis zum einzelnen Mitarbeitenden rückverfolgt werden, was die Qualitätskontrolle deutlich verstärkt.

ORTHO VISION™ Analyzer für Ortho Clinical Diagnostics

Der ORTHO VISION™ Analyzer ist die neue Generation eines Diagnostikinstruments, mit dessen Hilfe sich die Blutgruppe und andere wichtige Blutparameter bestimmen lassen. Dieses Gerät entwickelte Tecan für Ortho Clinical Diagnostics, einen Marktführer in der Immunhämatologie, der es im vierten Quartal 2014 in verschiedenen Ländermärkten lancierte. Der ORTHO VISION™ Analyzer leitet mit Responsive Automation eine neue Ära in der Transfusionsmedizin ein. Neuartige Überwachungstechnologien und Kontrollmechanismen erlauben Transfusionsmedizinern die Nachverfolgung aller kritischen

ORTHO VISION™ ANALYZER

Prozessschritte. Auch aus der Ferne kann auf das Instrument zugegriffen, können Daten überwacht und ausgewertet werden. Ausserdem kann das Laborpersonal auf die sich ständig verändernden Laborbedingungen und auf unvorhersehbare Anforderungen reagieren. So können beispielsweise besonders dringende Fälle schnell bearbeitet werden, indem sie trotz laufenden Betriebs in den ORTHO VISION™ Analyzer geladen und mit Priorität prozessiert werden.

Im August 2015 lancierte Ortho Clinical Diagnostics den FDA-zugelassenen ORTHO VISION™ Analyzer auch in den USA. Zudem wurde die Entwicklung des ORTHO VISION™ Max, einer weiteren Variante des Instruments für Transfusionsmedizin-Labors mit hohem Probendurchsatz, im Geschäftsjahr 2015 erfolgreich abgeschlossen. Im Oktober 2015 kündigte Ortho Clinical Diagnostics an, dass diese Variante des Instruments die CE-Kennzeichnung erhalten hat und nun in Europa und Japan vermarktet wird.

ABSCHLUSS NEUER ENTWICKLUNGS- UND LIEFERVEREINBARUNGEN

In den vergangenen Jahren hat Tecan auch neue Kunden für plattformbasierte Lösungen gewonnen, die in den nächsten Jahren zum Umsatzwachstum beitragen. Tecan verfügt über eine gut gefüllte Pipeline mit potenziell neuen Projekten und bespricht derzeit verschiedene Projekte mit potenziellen Partnern.

Auch im Bereich der Komponenten entwickeln zahlreiche Kunden Instrumente, die innovative Bauteile von Tecan beinhalten. Andere Kunden haben bereits die Serienproduktion neuer Geräte begonnen, was für Tecan zur Lieferung höherer Stückzahlen führt.

ERSCHLIESSUNG GLOBALER WACHSTUMSMÄRKTE

Wie im Geschäftssegment Life Sciences Business eröffnen sich Tecan auch im Partnering Business grosse Marktchancen in China. Die Umsätze sind dort in den letzten Jahren überproportional gestiegen. In verschiedenen Anwendungsbereichen integrieren lokale Gerätehersteller vermehrt Tecan-Komponenten, um die notwendige Qualität und Zuverlässigkeit der Instrumente sicherzustellen. Erste dieser Instrumente haben bereits die Marktzulassung erhalten und werden nun in höheren Stückzahlen hergestellt. Darüber hinaus interessieren sich auch chinesische Diagnostikunternehmen für die Lieferung kompletter Instrumente durch Tecan. Ein erstes solches Entwicklungsprojekt ist in einem fortgeschrittenen Stadium.

2 AUFBAU WEITERER PFEILER IM INSTRUMENTENMARKT

Im Segment Partnering Business beliefert Tecan hauptsächlich Diagnostikunternehmen mit Instrumenten oder Komponenten. Weitere Pfeiler im Instrumentenmarkt für die Life-Science-Forschung sollen daher nur im Segment Life Sciences Business aufgebaut werden.

3 AUSBAU DER WIEDERKEHRENDEN UMSÄTZE

Der dritte Vektor fokussiert auf den Ausbau der wiederkehrenden Umsätze. Im Partnering Business endet die Unterstützung für OEM-Kunden nicht mit dem Abschluss der Instrumentenentwicklung. Tecan bietet OEM-Kunden über die globale Serviceinfrastruktur auch nach der Produkteinführung verschiedene Leistungen an. Das Unternehmen kann beispielsweise Instrumente direkt beim Endkunden installieren und Helpdesk-Funktionen, Trainings der Serviceteams des OEM-Kunden oder sogar den Kundendienst übernehmen. Darüber hinaus maximiert Tecan die Betriebszeit von Instrumenten, indem weltweit Ersatzteile lieferbar sind.

Für OEM-Kunden im Diagnostikmarkt liefert Tecan hochwertige Verbrauchsmaterialien wie zertifizierte Pipettenspitzen, die einen integralen Bestandteil der validierten Gesamtlösung darstellen. Nur hochwertige Verbrauchsmaterialien gewährleisten eine hohe Qualität und Reproduzierbarkeit der Tests. Dieses Geschäft entwickelte sich durch die steigende Anzahl an installierten Geräten über die letzten Jahre mit hohen Wachstumsraten.

Tecan setzt verstärkt auch auf die Entwicklung proprietärer, patentgeschützter Technologien. Ein erstes Beispiel ist das innovative Technologiekonzept eFluidics™, welches über ein neuartiges Consumable umgesetzt wird. eFluidics™ ist eine alternative Liquid-Handling-Technologie, die auf Electrowetting basiert und Flüssigkeiten durch die Veränderung des elektrischen Feldes manipulieren kann.

Nachhaltigkeit

Mit nachhaltigem unternehmerischem Handeln will Tecan das langfristige Gedeihen des Unternehmens zum Nutzen aller Anspruchsgruppen sicherstellen. Darunter versteht Tecan mehr als eine Reihe von Einzelmassnahmen. Es ist eine Grundhaltung, die alle Prozesse im Unternehmen prägen soll und wirtschaftliche, ökologische sowie soziale Aspekte vereint. Es ist das Geschäftsprinzip von Tecan, den Partnern wie Mitarbeitenden, Aktionären, Kunden, Lieferanten, Regierungsagenturen und Interessengruppen professionell, fair und mit hohem ethischem Anspruch zu begegnen.

KUNDENBINDUNG UND -ZUFRIEDENHEIT

Für die nachhaltige Geschäftsentwicklung von Tecan sind eine starke Kundenbindung und eine hohe Kundenzufriedenheit entscheidende Faktoren. In Zusammenarbeit mit einem externen Marktforschungsinstitut misst und bewertet Tecan regelmässig die Kundenbindung und -zufriedenheit. So führte das Unternehmen auch im Rahmen des grossen Brand-Refresh-Projektes eine weltweite Umfrage unter mehr als tausend Wissenschaftlern durch. Kunden wie Nicht-Kunden wurden nach ihrer Wahrnehmung von Tecan in Relation zu den wichtigsten Wettbewerbern in den verschiedenen Marktsegmenten befragt. Dabei wurde Tecan als führende Marke im Bereich der Laborautomation bestätigt. Sie steht für höchste Standards, Qualität, Zuverlässigkeit und Innovation. Dies sind entscheidende Erfolgsfaktoren, um in dieser Branche eine Marke nachhaltig aufzubauen und zu stärken.

Die Befragung erbrachte neben den insgesamt positiven Ergebnissen aber auch Impulse zu Verbesserungen, die Tecan nun mit entsprechenden Massnahmen angeht. Insgesamt stellt das Unternehmen den Kunden noch mehr in den Mittelpunkt aller Handlungen. Das Versprechen von Tecan lautet: Always There For You – immer für Sie da. Tecan will näher bei den Kunden und Partnern zu sein, um ihnen noch schneller bei deren Zielerreichung helfen zu können. Mit seiner Expertise leistet das Unternehmen einen Beitrag, wo immer dies möglich ist.

GESCHÄFTSPROZESSE

Umsichtiges unternehmerisches Handeln soll bei Tecan ein integrierter Bestandteil des Arbeitsalltags von allen Mitarbeitenden und Führungskräften sein. Voraussetzung dafür sind klar strukturierte und nachvollziehbare Geschäftsprozesse. Die Tecan-Mitarbeitenden sollen mit den weltweit verbindlichen unternehmensinternen Richtlinien, den Geschäftsprozessen und den länderspezifischen Vorschriften und Gesetzen vertraut sein. Die Mitarbeitenden können diese jederzeit im Tecan Management System (TMS) in der aktuellsten Version abrufen. Diese Dokumente vermitteln auch immaterielle Werte, welche die Grundlage der Unternehmenskultur bilden. Von Kunden und anderen externen Partnern wird das TMS als vorbildlich eingestuft. Tecan entwickelt das TMS laufend weiter.

Seit einigen Jahren ist bei Tecan ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP) etabliert. In allen Bereichen des Unternehmens sollen die Mitarbeitenden in ihrem Arbeitsalltag Möglichkeiten für Verbesserungen identifizieren, Lösungen vorschlagen und zur zügigen Umsetzung beitragen. Der KVP hat zum Ziel, die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens zu erhöhen, die Effizienz zu steigern sowie Qualität, Arbeitssicherheit und die interne Zusammenarbeit zu verbessern. Wo möglich, wird der Erfolg des KVP mit Kennzahlen gemessen, beispielsweise in der Fertigung mittels Produktivität, Durchlaufzeit und Beständen.

Speziell für kontinuierliche Prozessverbesserungen im Rahmen der Just-in-time-Fertigung entwickelte und installierte Tecan das Produktions- und Logistiksystem PULS. Mit diesem integrierten System können Schwachstellen eliminiert und die erforderlichen, immer höheren Qualitätsstandards besser erreicht werden. Die Nachhaltigkeit der Verbesserungen wird durch ein Auditsystem gewährleistet. Es umfasst die relevanten Bereiche von der Arbeitssicherheit und dem Umweltschutz bis zur Führung und Zusammenarbeit. Ein Leitgedanke von PULS ist die Vermeidung von Verschwendung, beispielsweise durch Überproduktion, Wartezeiten, zu hohe Bestände und fehlerhafte Einheiten.

Im Rahmen der bestehenden Lean-Production wurde das Produktionssystem im Berichtsjahr noch konsequenter auf einen One-Piece-Flow ausgerichtet, einen «mitarbeitergebundenen Arbeitsfluss». Die Mitarbeitenden begleiten dabei das zu produzierende Instrument auf dem gesamten Weg, ohne Unterbrechung von einem Arbeitsschritt zum nächsten, bis zur Fertigstellung. Zum einen werden dadurch die Produktionszeiten verkürzt und die Qualität weiter gesteigert, zum anderen soll dieser Produktionsprozess die Arbeitsmotivation zusätzlich erhöhen.

Im Berichtsjahr organisierte Tecan auch die Fertigung der unterschiedlichen Produktlinien am Standort Männedorf neu. Die wichtigsten Innovationen: Die Mitarbeitenden haben klarere Zuständigkeiten und jede Produktlinie hat einen Produktionsleiter. Die Verantwortung für die zeitgerechte Abarbeitung der Aufträge, die Materialversorgung und die Einhaltung der vereinbarten Ziele ist eindeutig Personen zugeteilt. Erfolgskontrollen werden auf Basis von KPIs (Key Performance Indicators) vorgenommen. Der Produktionsleiter bespricht jeden Morgen vor dem Produktionsstart mit dem gesamten Team die anstehenden Schritte.

RISIKOMANAGEMENT

Tecan verfügt über einen gut verankerten globalen Risikomanagement-Prozess. Damit kann das Unternehmen Risiken in allen Tätigkeitsbereichen frühzeitig erkennen, nach Auftretenswahrscheinlichkeit und Auswirkungen einordnen und mit einem entsprechenden Massnahmenplan eingrenzen. Der Prozess umfasst unter anderem strategische Risiken, Umwelt- und Produktrisiken, Markt- und Kundenrisiken sowie den Bereich der Arbeitssicherheit. Ebenfalls im Fokus sind politische und volkswirtschaftliche Entwicklungen sowie mögliche Auswirkungen von Ereignissen auf externe Anspruchsgruppen, zum Beispiel auf Kunden oder Zulieferer.

Tecan passt das Risikomanagement-System laufend an, wenn sich Rahmenbedingungen verändern, und nimmt aktuelle Ereignisse in die Risikobewertung auf. Im Rahmen des Business-Continuity-Plans werden beispielsweise bei Naturkatastrophen wie Erdbeben und Überschwemmungen die direkten Zulieferer der betroffenen Regionen überprüft, aber auch Informationen zu deren Unterlieferanten eingeholt. Ziel ist es, die Lieferfähigkeit von Tecan auch in solchen Ausnahmesituationen zu gewährleisten. Der Verwaltungsrat überprüft jährlich, ob die Risikobewertung der Geschäftstätigkeit angemessen ist und interne sowie externe Veränderungen mit einbezieht. Wo erforderlich, werden neue Massnahmen zur Risikominderung eingeleitet. Regelmässig wird das Risikomanagement-System von Tecan auch durch einen bedeutenden Versicherer geprüft. Dieser attestiert dem Instrument ein hohes Niveau, was bereits auch Prämiensenkungen ermöglichte. Einzelne Mitarbeitende des Unternehmens verfügen über eine Zertifizierung im Bereich Risikomanagement. Tecan legt grossen Wert darauf, dass diese hohe Qualifikation intern vorhanden ist und sich das Unternehmen nicht ausschliesslich auf externe Fachpersonen abstützen muss, wie dies in anderen Firmen oftmals der Fall ist.

Tecan verfügt über eine solide SAP-basierte Infrastruktur für Geschäftsprozesse. In diesem System sind Verkauf, Kundendienst, Produktion sowie der gesamte Finanzbereich auf einer Plattform integriert und die Prozessabläufe harmonisiert. Die Plattform bildet auch die Basis für eine «Business Intelligence Reporting Suite» (Betriebsberichterstattung) mit integrierten Planungsmodulen, beispielsweise für das Personalwesen oder den Budgetprozess. Durch jährliche Aktualisierungen verfügt Tecan stets über die neuesten Software-Versionen. Dies limitiert die Ausfallzeiten und trägt dazu bei, grosse, teure Aktualisierungsschritte mit langen Testphasen zu vermeiden.

Im Finanzbereich arbeitet Tecan beim Treasury mit einem internen, selbst verwalteten System. Das Unternehmen nimmt damit eine Vorreiterrolle ein. Tecan führt alle Geldtransfers für sämtliche Gesellschaften des Konzerns zentral durch und verwaltet deren Barmittelbestände. Dadurch konnte Tecan die Anzahl der Banken, welche für die Geschäftstätigkeit notwendig sind, optimieren und die Barmittelbestände zu Instituten mit niedrigem Ausfallrisiko transferieren. Das Treasury-System verbessert zudem die kurzfristige Finanzplanung und sichert einen Zinsvorteil gegenüber der dezentralen Verwaltung.

Im Finanzbereich setzt Tecan ein IT-basiertes Kontrollsystem ein. Dieses erkennt und meldet automatisch potenzielle Konfliktfelder bei Mitarbeitenden, die mit unterschiedlichen Aufgaben betraut wurden, was in der Kombination ein Manipulationsrisiko entstehen lässt. Das System ist ein integraler Bestandteil der IT-Prüfung der Revisoren. Tecan hat hierbei den Nachweis erbracht, dass die Zugriffskontrolle gut funktioniert.

Alle IT-Serviceleistungen, die der Konzern weltweit anbietet, sind auf Server eines externen Dienstleisters ausgelagert. Die Daten sind redundant gesichert und die Datenzentren physisch voneinander sowie von den Produktionsstandorten getrennt. Dadurch minimiert Tecan das Risiko eines kritischen Datenverlustes und erhöht die Datensicherheit. Zudem steht den Gesellschaften des Unternehmens weltweit ein 24-Stunden-Support zur Verfügung, was Ausfallzeiten reduziert.

ETHISCHE WERTE

Die bedeutendsten Lieferanten haben sich dem Verhaltenskodex zu verpflichten, den Tecan in einer dedizierten Version für sie bereitstellt.

Tecan hat mehrere organisatorische Kontrollmechanismen etabliert, um korrektes geschäftliches Verhalten sicherzustellen. Dazu gehört auch eine interne Revisionsstelle, die direkt an den Verwaltungsrat berichtet. Bei Tecan ist ein formalisierter Verhaltenskodex (Code of Conduct) etabliert, der für alle Mitarbeitenden, Führungskräfte und Verwaltungsratsmitglieder verbindlich ist. Tecan verpflichtet sich darin zur Einhaltung höchster Standards in der Geschäftstätigkeit und zur Respektierung ethischer Werte. Das Dokument ist auf der Internetseite des Unternehmens öffentlich einsehbar. Mit dem Kodex will Tecan nach innen und aussen dokumentieren, dass das Unternehmen in allen Situationen ein glaubwürdiger und verlässlicher Geschäftspartner und Arbeitgeber ist. Dieses Dokument fasst auch wichtige Richtlinien, die bereits in anderen Instrumenten wie den Anstellungsreglementen oder dem Tecan Management System enthalten sind, auf allgemein verständliche Art und Weise zusammen. Mitarbeitende werden darin angeleitet, sich in der Organisation zu orientieren sowie in Zweifelsfällen weiterführende Informationen und Unterstützung zu suchen. Der Kodex fordert das Einhalten von Standards zum Gesundheitsschutz der Mitarbeitenden, zu Sicherheit und Umweltschutz. Er leitet zur Wahrung des Datenschutzes sowie zum Umgang mit vertraulichen Informationen an und verpflichtet die Tecan-Angehörigen zur zeitgerechten und korrekten Kommunikation von Informationen sowie zur sorgfältigen Protokollierung von relevanten Besprechungen und Vorgängen. Auch die Einhaltung von Wettbewerbsrecht sowie von nationalem und internationalem Handelsrecht beim Export und Import von Produkten ist im Kodex verbindlich gefordert. Er gewährleistet die Anonymität von Whistleblowern. Obwohl Tecan lediglich einen geringeren Anteil der Umsätze in Ländern mit einem erhöhten Korruptionsrisiko nach den Kriterien der Organisation Transparency International generiert, hält der Kodex Nulltoleranz gegenüber Bestechung und Korruption explizit fest. Die Vorgesetzten sind dafür verantwortlich, dass sämtliche ihrer Mitarbeitenden den Verhaltenskodex kennen und verstehen. Alle Mitarbeitenden müssen eine Schulung des Kodex besuchen und erfolgreich abschliessen.

Der Kodex ist weltweit etabliert und die entsprechenden Mitarbeitenden wurden geschult. Tecan führte die Schulungen für einen Teil der Mitarbeitenden in Form von E-Learning-Kursen durch. Personen, die in ihrer Funktion höheren geschäftlichen Risiken ausgesetzt sind, z. B. im Verkauf oder im Einkauf, mussten zusätzlich Präsenzschulungen besuchen. Der Kodex liegt in verschiedenen Sprachen vor, neben Englisch und Deutsch unter anderem auch in Chinesisch und Japanisch. Damit will Tecan sicherstellen, dass dieses wichtige Dokument von den Mitarbeitenden weltweit verstanden wird.

Auch die bedeutendsten Lieferanten haben sich dem Verhaltenskodex zu verpflichten, den Tecan in einer dedizierten Version für sie bereitstellt. Dieses Dokument, der «Tecan Supplier Code of Conduct», definiert die Mindestanforderungen, an die sich alle Lieferanten halten müssen. Diese beziehen sich auf international anerkannte ethische Standards zu Arbeit und Umwelt sowie zum Verhalten im Geschäftsverkehr. Die Anforderungen basieren auf den zehn Prinzipien der «UN Global Compact»-Initiative.

Tecan führt ebenfalls regelmässig ein ausführliches Screening der Distributoren durch. Hierfür ist ein eigener Prozess mit einer TMS-Richtlinie etabliert («Distributor and Intermediaries Anti Bribery Due Dilligence»). Das Screening wird mit Unterstützung eines externen spezialisierten Dienstleisters durchgeführt, der einen «Due Dilligence»-Bericht erstellt. Ergänzt wird dieser Prozess durch Internet-Recherchen und eine Untersuchung von Datenbanken, ob Tecan-bezogene Firmen oder Einzelpersonen im Zusammenhang mit Korruption, Bestechung oder anderem nicht tolerierbaren Verhalten erscheinen. Die TMS-Richtlinie verlangt insbesondere, dass alle Distributionspartner von Tecan und deren Eigentümer, Führungskräfte und Mitarbeitende es unterlassen, Vertreter von Behörden, öffentlichen oder privaten Unternehmen zu bestechen oder sich bestechen zu lassen. Dabei spielt es keine Rolle, ob Bestechung im Land der Geschäftstätigkeit erlaubt ist oder toleriert wird. Unabhängig davon, ob Bestechung auf eine spezifische Handlung oder deren Unterlassung bezogen wäre oder ob es generell um künftige Geschäftstätigkeit ginge, ist Bestechung untersagt. Der Begriff Bestechung bezieht sich nicht nur auf Bargeldzahlungen, sondern auch auf aufwendige Geschenke, Gastfreundschaft und Unterhaltung. Distributoren und Intermediäre müssen sicherstellen, dass ihre Vertreter und Verkaufsmitarbeitenden die Standards von Tecan zum Verhalten in der Geschäftstätigkeit kennen. In einzelnen Fällen hat das Screening dazu geführt, dass Tecan Beziehungen zu Intermediären auflöste. Der Prozess wird auch bei der Auswahl neuer Distributoren eingesetzt.

SICHERHEIT UND REGULATORISCHE ANFORDERUNGEN

Tecan hat konzernweit und an den einzelnen Standorten Prozesse etabliert, welche die Einhaltung der nationalen Vorschriften und Gesetze sowie der internen Richtlinien für Sicherheit und Umweltschutz gewährleisten. Das Unternehmen tätigt jedes Jahr substanzielle Investitionen, um weitere Verbesserungen zu erzielen. Tecan arbeitet weltweit eng mit Behörden und Fachgremien zusammen, um neue Entwicklungen im regulatorischen Bereich, in der Arbeitssicherheit und im Umweltschutz möglichst frühzeitig erkennen und in die Unternehmensprozesse integrieren zu können. In bedeutenden Wirtschaftsregionen wirkt Tecan in branchenspezifischen Gremien mit und kann dadurch die Entwicklungen aktiv mitgestalten.

Interne und externe Experten kontrollieren regelmässig, ob die Standorte von Tecan die länderspezifischen Vorschriften und die internen Standards einhalten, die das Unternehmen für Produktsicherheit, Arbeitssicherheit, Gesundheits- und Umweltschutz erlassen hat. Die Kontrollen gelten auch den Massnahmen, die Tecan bei Abweichungen einzuleiten hat. Behörden, Prüf-, Überwachungs- und Zertifizierungsstellen, Kunden sowie Tecan-eigene Spezialistenteams unterziehen die Standorte jedes Jahr einer Vielzahl von Audits. Im Rahmen eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses werden Gap-Analysen gemacht und die Massnahmen zur Verbesserung umgesetzt. Im Jahr 2015 fanden an den Produktionsstandorten auch mehrere, zum Teil sehr umfangreiche Audits durch Kunden statt. Dazu gehörten auch führende Diagnostikunternehmen, die Tecan über das OEM-Geschäft im Partnering Business mit Instrumenten beliefert oder künftig beliefern wird. Geprüft wurden unter anderem Prozesse, Qualitätsmanagementsystem, Produktdesign, Validierung und Dokumentationen. Die Kunden attestierten Tecan wiederum einen hohen Standard bei den relevanten Erfordernissen. Auch 2015 fanden Audits eines Produktionsstandorts sowie eines Vertriebsstandorts durch internationale Behörden statt, welche erfolgreich abgeschlossen werden konnten. Kunden im Partnering Business wurden bei Zulassungsanträgen für neue diagnostische Instrumente mit der Bereitstellung wichtiger Dokumentationen unterstützt. Tecan hat einen Produkt-Risikomanagement-Prozess gemäss ISO 14971 für Medizinprodukte etabliert. Er umfasst die ganze Lebensdauer eines Produkts und bewertet alle möglichen Risiken, vor allem auch in Bezug auf Patienten und Anwender. Die Konzernmuttergesellschaft, alle Produktionsstätten und fast alle Verkaufsniederlassungen von Tecan sind nach der ISO-13485-Richtlinie zertifiziert. Mit der weltweiten Zertifizierung nach dieser Richtlinie durch den TÜV Süd hat Tecan eine strenge Kontrollinstanz mandatiert, die in der Life-Science-Branche weltweit eine sehr gute Reputation geniesst.

Im Rahmen der Zertifizierungsstrategie hat Tecan ein unternehmensweites vollständiges Matrixzertifikat erreicht, welches auf ISO 13485 basiert. Tecan will damit sicherstellen, dass alle Einheiten weltweit nach den gleichen Prozessen arbeiten und gemeinsam danach streben, ihre Produkte und Dienstleistungen laufend weiter zu verbessern. Auch trägt das Matrixzertifikat der heutigen und künftigen Konzernstruktur mit einer wachsenden Zahl von Niederlassungen Rechnung. Für Europa hat die Verkaufsniederlassung in Deutschland das Hauptzertifikat erteilt bekommen, mit Subzertifikaten für Niederlassungen in anderen Ländern. Der neue Modus dieser koordinierten Zertifizierung bringt den Kunden und Tecan gleichermassen Vorteile: eine höhere Transparenz, die Möglichkeit, Prozesse weltweit systematisch zu beobachten, sowie Systeme, die harmonisiert und standardisiert sind und es trotzdem erlauben, Unterschieden in den Märkten gerecht zu werden. Gegenüber den einzelnen Zertifizierungen bringt das Matrixzertifikat substanzielle Vereinfachungen und höhere Sicherheit. TÜV Süd verifiziert die Zertifizierung jährlich mit Stichproben in verschiedenen Niederlassungen. Weitere wichtige Anforderungen, die Tecan-Produkte erfüllen müssen, sind die US-amerikanischen QSR (Quality Systems Regulation)/21 CFR 820, das CMDCAS (Canadian Medical Device Conformity Assessment System), das JPAL (Japanese Pharmaceutical Affairs Law), die CCC (Chinese Compulsory Certification) und viele andere. In aufstrebenden Ländern entwickeln sich neue Marktchancen für Tecan, was aber auch zusätzliche Anforderungen an das Unternehmen stellt.

Die regulatorischen Anforderungen steigen weltweit. Damit sie überall auf aktueller Basis erfasst und erfüllt werden können, ist Tecan in ständigem Kontakt mit den lokalen Organisationen und Behörden. Um die Produktregistrierungen zu verwalten und die regulatorischen Anforderungen in über 60 verschiedenen Ländern abzuklären, haben die Mitarbeitenden der Fachabteilungen mehrere Online-Applikationen zur Unterstützung.

Tecan führt eine zentrale Quality & Regulatory-Organisation auf Konzernstufe, um eine laufende Verbesserung der hohen Qualitätsstandards weltweit sicherzustellen. In Europa sind alle Qualitätssysteme der Ländergesellschaften und -organisationen harmonisiert und die Prozesse vereinheitlicht, so zum Beispiel die Verkaufs-, Service- und Beschwerdeprozesse. Als Ansprechpartner für Kunden, die eine Beschwerde anbringen möchten, betreibt Tecan eine «Central Complaint Unit».

Tecan führt jährlich einen globalen Management-Review durch. In diesem Prozess werden relevante Daten aus allen Konzerngesellschaften zentral überprüft. Es wird beurteilt, ob das Qualitätsmanagement noch optimal an die gesetzlichen Anforderungen und die Regulatorien für die Produkte und Dienstleistungen angepasst ist, die Tecan anbietet. Tecan nimmt diese Überprüfung sowohl im Hinblick auf die einzelnen Ländermärkte als auch aus der Perspektive des Gesamtunternehmens vor.

Das Bewusstsein für Qualität und regulatorische Anforderungen prägt auch die Produktentwicklung von Tecan. Spezialisten arbeiten bereits in einer frühen Phase mit und begleiten den Prozess in strukturierten Schritten über den gesamten Lebenszyklus des Produkts, bis dieses aus dem Sortiment genommen wird.

UMWELT

Verantwortungsvolles und umweltverträgliches Handeln hat bei der Entwicklung, der Herstellung und dem weltweiten Vertrieb von Tecan-Produkten sowie bei sämtlichen Serviceleistungen des Unternehmens einen grossen Stellenwert. Alle Tecan-Produktionsstandorte und die Mehrheit ihrer Zulieferer befinden sich in streng regulierten Märkten in Europa und den USA; ein kleinerer Teil arbeitet in Asien. Direkte Zulieferfirmen unterliegen einem Prüfungsprogramm, damit ein nachhaltiges Wirtschaften sichergestellt werden kann.

UMWELTBEWUSSTES HANDELN

Auch bei der Gebäudeinfrastruktur achtet Tecan auf moderne, energieeffiziente Technik.

Tecan konzentriert sich im Produktionsprozess, anders als z.B. Massenproduzenten von Konsumgütern, auf die Endmontage einer relativ kleinen Stückzahl an Laborgeräten. Im Vergleich zu Unternehmen mit umfassenden Produktionsprozessen fallen bei Tecan daher nur sehr wenige Schadstoffe an. Im Rahmen der ISO-13485-Zertifizierung, welche für alle Produktionsstätten und Verkaufsniederlassungen gilt, hat Tecan zahlreiche Kontrollen implementiert. Eine ISO-14001-Zertifizierung wurde nicht durchgeführt, da im Produktionsprozess keine eigenen Verbrennungsanlagen betrieben werden. Die Produktionsstandorte emittieren aus dieser direkten Quelle daher weder CO_2 noch Methan oder andere Treibhausgase (Scope-1-Emissionen). Indirekte Emissionen entstehen über eingekaufte Energie (Scope-2-Emissionen). Für den grössten Standort in Männedorf, Schweiz, weist Tecan diese indirekten Emissionen das erste Mal für das Berichtsjahr in der Tabelle mit den Umweltkennzahlen aus. Insgesamt ist der Fertigungsprozess wenig energieintensiv und beschränkt sich auf die Endmontage. Die Energiekosten machen damit weniger als 1 % der gesamten Betriebskosten aus. Die genutzten Flächen an den Produktionsstandorten sind ausschliesslich Büro- und Montageräume. Sie liegen in bereits erschlossenen Gewerbe- und Industriegebieten. Umweltaspekte wie der Eingriff in Schutzgebiete oder in die Artenvielfalt sind daher unter den aktuellen Bedingungen nicht relevant. Die Mitarbeiterzahl ist im Zeitraum 2013 bis 2015 gewachsen. Für das Jahr 2015 werden zum ersten Mal die Werte des Standorts des Tochterunternehmens IBL International in Hamburg konsolidiert ausgewiesen. Der Gesamtenergieverbrauch stieg damit insgesamt um 6.2 % an. Ohne die Einbeziehung von IBL International wäre der Energieverbrauch im Berichtsjahr jedoch geringer als im Vorjahr ausgefallen. Aus dem gleichen Grund erhöhte sich der Papierverbrauch. Inklusive IBL International lag er im Berichtsjahr um 20.4 % über dem Vorjahreswert, ansonsten wäre er für die bereits bestehenden Standorte unter den Vorjahreswert gefallen.

Bei der Gebäudeinfrastruktur wird auf moderne, energieeffiziente Technik geachtet. Der Hauptsitz in Männedorf wird beispielsweise nur über die wasserführenden Leitungen in der Decke geheizt und gekühlt. Für die Wärmepumpen dient das gereinigte Abwasser der Kläranlage Männedorf als Energiequelle.

Im Montageprozess wird kein Wasser als Produktionsfaktor eingesetzt. Der Wasserverbrauch wird ausschliesslich über die kommunalen Wasserwerke gedeckt und beeinflusst keine Vorkommen in Schutzgebieten. Diesen Wert konnte Tecan im Berichtsjahr pro Kopf erneut erheblich reduzieren. Der Gesamtverbrauch stieg auch mit der Einbeziehung des Standorts von IBL International in Hamburg, Deutschland, nur leicht an. Die Gesamtabfallmenge erhöhte sich, inklusive des erstmals einbezogenen Standorts Hamburg, im Vergleich zum Vorjahr um 20.45 %. Ohne die Einbeziehung des neuen Standorts hätte sich die Abfallmenge nur leicht erhöht und läge auch weiterhin deutlich unter den Werten der Jahre 2011 bis 2013. Rezyklierbare Abfälle und Kehricht machen den grössten Anteil an der Gesamtabfallmenge aus. Auf Sonderabfälle entfällt nur ein kleiner Anteil. Dieser umfasst beispielsweise Materialien, Lösungsmittel oder Chemikalien, die durch die Automation biologischer Prozesse kontaminiert wurden. Da Tecan die Transparenz bei umweltrelevanten Kennzahlen substanziell erhöht hat, erreichte das Unternehmen im Jahr 2014 beim weltweit grössten Klimaschutzranking, dem Carbon Disclosure Project, den ersten Platz als «Best Improver» in der Schweiz.

Tecan legt grossen Wert darauf, möglichst umweltschonende Materialien zu verwenden und Prozesse ökologisch effizient zu gestalten. Mitarbeitende werden regelmässig geschult und mit neuen Entwicklungen in diesem Bereich vertraut gemacht. Den Umweltnormen wie der WEEE[1]- oder der RoHS[2]-Richtlinie kommt eine immer grössere Bedeutung zu. Um die RoHS-Richtlinie zu erfüllen, hat Tecan die entsprechenden Anforderungen bereits frühzeitig in die Produktentwicklung mit einbezogen. Auch in aufstrebenden Märkten wie China müssen die Richtlinien in der dort gültigen Definition umgesetzt werden. Neben Umweltaspekten, wie der Vermeidung von giftigen, schwer abbaubaren Substanzen in elektronischen und elektrischen Geräten, kommen im Zusammenhang mit seltenen Erden oder dem Abbau bestimmter Mineralien in Konfliktgebieten (Conflict Minerals) auch ethische Aspekte hinzu. Hier arbeitet Tecan mit den Lieferanten zusammen und fordert als Teil der Lieferverträge eine Konformitätserklärung (Declaration of Conformity) ein, dass Menschenrechte gewahrt wurden.

Durch zuverlässiges, robustes und nachhaltiges Design der Produkte erzielt Tecan kontinuierlich Fortschritte in deren Umweltverträglichkeit. Ebenso umfasst das im Unternehmen etablierte PULS-Programm Ziele und Massnahmen zur Vermeidung von Material- und Energieverschwendung.

Auch administrative Prozesse gestaltet Tecan möglichst umweltfreundlich. So führt das Unternehmen vermehrt Videokonferenzen durch, um Flugreisen zu reduzieren. Mitarbeitende im Kundenservice setzen Tools ein, die komplett papierlose Prozesse ermöglichen. Bei Neuentwicklungen ist auch CO_2-Effizienz ein wichtiges Kriterium. Durch leichteres und kompakteres Design lassen sich nur schon beim Transport der Produkte die CO_2-Emissionen vermindern. Durch den Einsatz von LED-Lampen kann ebenfalls Energie gegenüber Vorgängertechnologien eingespart werden. Tecan unterstützt Mitarbeitende am Standort Männedorf beim Einsatz von Elektrofahrzeugen. Das Unternehmen bietet separate Parkplätze mit Ladestationen an, die kostenlos genutzt werden dürfen.

[1] WEEE = Waste Electrical and Electronic Equipment
[2] RoHS = Restriction of Hazardous Substances

UMWELTKENNZAHLEN

	Einheit	2013	2014	**2015**
Nettogeschossfläche (NGF)	m^2	24'879.8	24'888.8	28'151.8
Energieverbrauch				
Gesamtenergieverbrauch	Gigajoules	21'492.2	19'705.6	20'927.4
absoluter Kraftstoffverbrauch	Gigajoules	0.0	0.0	0.0
Kraftstoffverbrauch/m^2	Gigajoules/m^2	0.0	0.0	0.0
absoluter Stromverbrauch	Gigajoules	11'709.5	12'084.2	12'706.0
Stromverbrauch/m^2	Gigajoules/m^2	0.5	0.5	0.5
absolute Kälteenergie	Gigajoules	2'840.2	1'932.2	1'768.6
Kälteenergie/m^2*	Gigajoules/m^2	0.1	0.2	0.1
absolute Heizenergie	Gigajoules	6'942.5	5'689.1	6'452.8
Heizenergie/m^2	Gigajoules/m^2	0.3	0.2	0.2
absoluter Dampfverbrauch	Gigajoules	0.0	0.0	0.0
Dampfverbrauch/m^2	Gigajoules/m^2	0.0	0.0	0.0
Energieintensität (Gesamtenergie/Umsatz)	Gigajoules/CHF Mio.	55.3	49.3	47.5
Wasserverbrauch				
Gesamtwasserverbrauch	m^3	8'212.7	8'207.5	8'590.5
Wasserverbrauch/Kopf	m^3/Kopf	11.0	9.8	9.1
Papierverbrauch				
Gesamtpapierverbrauch	kg	22'887.2	18'877.3	18'877.3
Gesamtpapierverbrauch pro Kopf	kg/Kopf	30.8	22.6	23.9
Anteil rezykliertes Papier	Prozent	81.0	68.3	84.5
Abfallverbrauch				
Gesamtabfall	Tonnen	106.6	96.3	116.1
Kehricht	Tonnen	34.5	36.0	58.3
Rezyklierbarer Abfall	Tonnen	63.7	58.5	55.6
Sonderabfälle	Tonnen	8.4	1.8	2.2

*Daten liegen nur für den Standort Schweiz vor, Hochrechnung für die zwei weiteren Produktionsstandorte.

EMISSIONEN VON TREIBHAUSGASEN

	Einheit	2013	2014	**2015**
Direkte CO_2-Emissionen aus Verbrennungsanlagen	Tonnen	0	0	0
Direkte Emissionen anderer Treibhausgase*	Tonnen	0	0	0
Gesamte indirekte CO_2-Emissionen über Energieeinkauf (Scope 2)**	**Tonnen (CO_2-Äquivalenzen)**	**n.v.**	**n.v.**	**70.96**
Emissionen über Strombezug	Tonnen (CO_2-Äquivalenzen)	n.v.	n.v.	39.83
Emissionen über Kälteenergie	Tonnen (CO_2-Äquivalenzen)	n.v.	n.v.	15.54
Emissionen über Heizenergie	Tonnen (CO_2-Äquivalenzen)	n.v.	n.v.	15.59

*Methan, Distickstoffoxid, Schwefelhexafluorid, Stickstofftrifluorid

**Daten liegen nur für den Standort Schweiz vor.

MITARBEITENDE

Tecan ist sich der grossen Verantwortung für die Mitarbeitenden bewusst. Dies spiegelt sich in den Personalgrundsätzen wider, die weltweit für alle Gesellschaften gelten. Länderspezifische Anstellungsreglemente gewährleisten, dass gesetzliche Vorlagen, wie beispielsweise die Chancengleichheit der Geschlechter oder das Nicht-Tolerieren von Diskriminierungen, eingehalten werden. Sowohl für Führungskräfte wie auch für Mitarbeitende von Tecan gelten strenge Ethikrichtlinien. Diese sind im Verhaltenskodex verankert und Bestandteil der Schulungsanforderungen aller Mitarbeitenden. Im Rahmen der fundamentalen Arbeitsrechte verpflichtet sich Tecan auch zur Einhaltung internationaler Arbeits- und Sozialstandards. Als Basis hierfür dienten die definierten Standards der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO), einer Sonderorganisation der Vereinten Nationen. Die weltweit geltenden Mindeststandards sollen die Rechte bei der Arbeit und damit menschenwürdige Arbeit weltweit sicherstellen. Die vier Grundprinzipien der ILO sind die Vereinigungsfreiheit und Recht auf Kollektivverhandlungen, die Beseitigung der Zwangsarbeit, die Abschaffung der Kinderarbeit sowie das Verbot der Diskriminierung in Beschäftigung und Beruf.

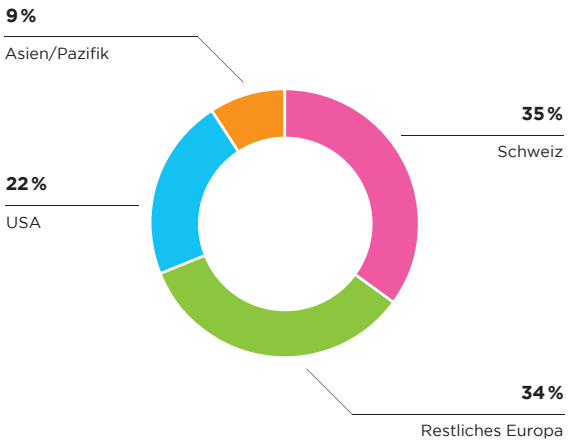
Tecan verfügt über eine sehr internationale Belegschaft mit Mitarbeitenden aus über 40 Nationen. Das durchschnittliche Lebensalter liegt bei knapp über 40 Jahren. Die Gesamtmitarbeiterzahl hat sich mit der Einbeziehung der Belegschaft von IBL International um 11.8 % erhöht. Der Anteil der Frauen an der Belegschaft erhöhte sich erneut und erreichte 30.2 %. Der Anteil der weiblichen Führungskräfte lag mit 23.5 % etwas unter dem Vorjahreswert. Im Verwaltungsrat sind zwei von sieben Positionen mit Frauen besetzt.

Die Mitarbeitenden der im Jahr 2014 übernommenen Gesellschaft IBL International wurden im Berichtsjahr gut in die Belegschaft der Tecan Group integriert. Zudem konnten 2015 mit der Akquisition von Sias rund 80 neue Mitarbeitende als Teil der Tecan Group begrüsst werden. Diese Mitarbeitenden sind in der Tabelle mit den Personalkennzahlen noch nicht enthalten.

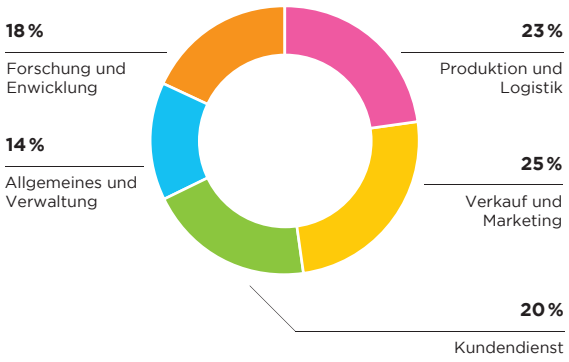
MITARBEITERZUFRIEDENHEIT

Tecan erhebt und analysiert regelmässig die Zufriedenheit der Mitarbeitenden. Diese wird mittels einer internetbasierten, anonymen Umfrage erhoben. Anhand regelmässiger Erhebungen kann Tecan eruieren, ob die Messgrössen, Prozesse und Strukturen des Unternehmens adäquat oder wie motiviert und engagiert die Mitarbeitenden sind. Auf diese Weise kann sichergestellt werden, dass Tecan über das richtige Personal verfügt und dieses optimal einsetzt. Des Weiteren helfen die Ergebnisse dem Management zu verstehen, was genau die Mitarbeiterzufriedenheit ausmacht und auf welche Weise die Mitarbeitenden motiviert werden können. Die letzte Umfrage ergab gute bis sehr gute Ergebnisse. Die allgemeine Zufriedenheit erwies sich als exzellent.

MITARBEITENDE NACH REGIONEN*



MITARBEITENDE NACH TÄTIGKEITSBEREICHEN*



*in % aller Mitarbeitenden, ohne Sias AG

Besonders schätzen Tecan-Mitarbeitende die klar umrissene Verantwortung, welche sie wahrnehmen können. Bei den psychologischen Motivatoren wurden vor allem ein unterstützendes Umfeld sowie Wege zum persönlichen Wachstum als besonders positiv bewertet. Tecan-Mitarbeitende sind stolz auf die Zugehörigkeit zum Unternehmen und fühlen sich diesem stark verpflichtet.

VISION UND WERTE

Das Management von Tecan erachtet es als zentral, dass alle Mitarbeitenden mit der Vision und den gemeinsamen Werten vertraut sind und dass diese gelebt werden. Im Jahr 2015 hat Tecan im Rahmen eines grossen Brand-Refresh-Projekts die Vision neu formuliert. Als gemeinsame Basis für die Zusammenarbeit hat sie einen hohen Stellenwert in der Unternehmenskultur von Tecan.

ÜBERBLICK ÜBER DIE PERSONALKENNZAHLEN

	Einheit	2013	2014	**2015***
Mitarbeiterzahlen				
Mitarbeitende	Anzahl	1'232	1'224	1'369
Vollzeitstellen	in % aller Mitarbeitenden	89.3 %	88.3 %	87.5 %
Teilzeitstellen	in % aller Mitarbeitenden	9.1 %	10.1 %	12.5 %
Lernende	Anzahl	20	19	21
Neu geschaffene Arbeitsplätze	Anzahl	8	-8	145
Geschlechtervielfalt				
Frauen	Anzahl	327	349	413
Männer	Anzahl	905	875	956
Frauen	in % aller Mitarbeitenden	26.5 %	28.5 %	30.2 %
Männer	in % aller Mitarbeitenden	73.5 %	71.5 %	69.8 %
Frauen in Führungspositionen	in % aller Führungskräfte	21.4 %	24.1 %	23.5 %
Frauen im Verwaltungsrat	Anzahl	2	2	2
Frauen im Verwaltungsrat	in % des Verwaltungsrats	28.6 %	28.6 %	28.6 %
Aus- und Weiterbildung**				
Investitionen in Aus- und Weiterbildung	CHF	518'316	511'424	639'254
Investitionen in Aus- und Weiterbildung	CHF pro Mitarbeiter	1'089	1'105	1'321
Weitere Kennzahlen**				
Fluktuationsrate		10.3 %	12.4 %	10.4 %
Abwesenheitsrate		2.7 %	2.1 %	2.5 %
Durchschnittliche Anzahl Dienstjahre	Jahre	5.6	6.5	5.7
Durchschnittliches Lebensalter	Jahre	39.8	39.8	40.7

* Inklusive IBL International, ohne Sias AG

** Daten nur für den Standort Schweiz

DIE TECAN-VISION

Die gemeinsamen Werte und Ziele für alle Tecan-Mitarbeitenden kristallisieren sich in der neuen Vision heraus: Every Lab. Every Day. Empowered.

Mit dem Brand-Refresh-Projekt erarbeitete Tecan zusammen mit einem externen Partner umfassende Leitlinien, gemeinsame Werte und Verhaltensgrundsätzen für die Mitarbeitenden. Zudem wurde der visuelle Auftritt des Unternehmens damit verknüpft. Aus dieser Verknüpfung resultiert die Marke Tecan – ein Schlüsselfaktor für den unternehmerischen Erfolg. Im so genannten Brand House sind die Bausteine der Marke Tecan anschaulich visualisiert: Auf dem Fundament der drei Kernwerte «Trust», «Highest Standards» und «Ambition» bauen die Alleinstellungsmerkmale für die Positionierung am Markt auf, ebenso das Versprechen gegenüber den Kunden und die Elemente des visuellen Auftritts. Verlässlichkeit, höchste Leistungsstandards für die Produkte sowie ehrgeizige Ziele für Innovationen und Prozessverbesserungen bilden die innere Stärke von Tecan. Mit der neuen Vision «Every lab. Every day. Empowered.» strebt Tecan an, weltweit mit herausragenden Technologien, Produkten und Support präsent zu sein. Das Unternehmen will die Zukunft der automatisierten Workflows in den Life Sciences ebenso wie in der klinischen Diagnostik mitgestalten, indem es entscheidende Neuerungen ermöglicht und die involvierten Personen zu hohen Leistungen befähigt. Bei den Alleinstellungsmerkmalen gibt Tecan dem Merkmal «Leading» besondere Aufmerksamkeit. Tecan hat in seiner Unternehmensgeschichte viele Pionierprojekte lanciert und der Laborautomationsbranche entscheidende Impulse gegeben. In Zukunft will sich Tecan noch mehr auf diese angestammten Stärken besinnen sowie auf deren Basis die führende und prägende Rolle in der Branche weiter stärken.

Vision und Werte wurden im Unternehmen mit einem intensiven Programm implementiert. Es wurde grosses Gewicht darauf gelegt, alle Mitarbeitenden damit vertraut zu machen. Dafür wurden an allen Standorten in Europa sowie an je zwei Standorten in den USA und in Asien interne Veranstaltungen durchgeführt. Mitarbeitende im Aussendienst, die nicht physisch teilnehmen konnten, wurden durch Webinare geschult. Die Mitarbeitenden nahmen das neue Brand House sehr positiv auf. Umfassend beschrieben sind die Elemente der Marke Tecan im so genannten Brand Book, das auf dem Intranet verfügbar ist und neuen Mitarbeitenden am ersten Arbeitstag vermittelt wird.

Das Brand Book hat sich bereits im Arbeitsalltag von Tecan etabliert. So sind die drei Kernwerte «Trust», «the Highest Standards» und «Ambition» zum Beispiel auch in den Jahresendprozess integriert, in dem die Zielerreichung beurteilt wird, sowie in die Gespräche mit den Mitarbeitenden. Im Leistungsbeurteilungsprozess MyPerformance legt das Unternehmen ein grösseres Gewicht auf das Verhalten der Mitarbeitenden hinsichtlich der Tecan-Werte.

AUS- UND WEITERBILDUNG

Eine kontinuierliche betriebliche und ausserbetriebliche Aus- und Weiterbildung ist bei Tecan ein geschäftsentscheidendes Erfordernis. Aufgrund der strengen branchenspezifischen Anforderungen betreibt Tecan einen sehr hohen Ausbildungsaufwand: Das Unternehmen muss die Vorgaben und Richtlinien verschiedener Aufsichtsbehörden einhalten und nachweisen, dass Mitarbeitende über die erforderlichen Kenntnisse verfügen. Im Berichtsjahr haben sich die Investitionen in Aus- und Weiterbildung pro Mitarbeitendem erneut deutlich erhöht. Anhand eines SAP-basierten Systems stellt Tecan sicher, dass Trainingsprozesse unternehmensweit adäquat durchgeführt werden. Für jeden einzelnen Mitarbeitenden wird ein individuelles Trainingsprofil erstellt. Dieses ermöglicht es den Mitarbeitenden und Vorgesetzten, den Trainingsstatus zu kontrollieren und zu aktualisieren. Ausserdem sind die Ausbildungsstände jederzeit für Audits elektronisch verfügbar. Tecan arbeitet kontinuierlich daran, dieses Lernsystem weiterzuentwickeln und zu verbessern. Es soll einen effizienten Leistungsnachweis liefern und den Mitarbeitenden optimale Trainingsmöglichkeiten bieten.

Tecan investiert verstärkt in die Ausbildung der Führungskräfte. Nur mit einer starken Führung kann das Unternehmen nachhaltig Wert generieren. Spezifische vierteilige Seminare vermitteln den Führungskräften aller Stufen eine praktische Anleitung, wie sie ihre Führungskompetenz entwickeln, die Motivation der Mitarbeitenden und die Produktivität des Unternehmens steigern können.

GEMEINNÜTZIGE AKTIVITÄTEN

Ein Team der Tecan-Gesellschaft IBL International half 2015 bei einem City-Lauf in Hamburg, eine namhafte Summe von Spendengeldern zu generieren.

Diese Seminarangebote sind als Standard etabliert und erfreuen sich grosser Beliebtheit. Alle Seminare umfassen schriftliche Einzel- und Gruppenübungen sowie grössere Gruppenarbeiten wie Fallstudien und Simulationen von anspruchsvollen geschäftlichen Situationen. Einen weiteren Ausbildungsschwerpunkt bildet ein zweiteiliges Seminar für Projektmanagement: Zuerst wird mittels E-Learning eine gemeinsame Basis sichergestellt, danach besuchen die Teilnehmenden ein zweitägiges Simulationstraining. Durch dieses Seminar baut Tecan entscheidendes Knowhow auf, etabliert einen unternehmensinternen Standard und schult einheitliche Methoden und Begriffe. Der Besuch dieses Seminars ist Pflicht für alle Projektleiter, Teilprojektleiter und Projektmitarbeitenden.

Zudem führt Tecan Finanzseminare für Einsteiger durch. Angesprochen sind Mitarbeitende ohne profunde Finanzausbildung, die weiterführende Kenntnisse für ihre Budgetprozesse, Projektplanungen oder Businessanalysen benötigen.

Ein Tool, das den Tecan-Mitarbeitenden zum Informations- und Erfahrungsaustausch zur Verfügung steht, ist das Te-Wiki. Diese Plattform beinhaltet allgemeine Informationen, welche die Tecan-Produkte beschreiben, sowie Erfahrungen der Verkaufs- und Kundendienstmitarbeitenden aus dem direkten Kundenkontakt. Ausserdem können alle Tecan-Mitarbeitenden über «Tickets» Fragen stellen oder Problemstellungen schildern, um vom Wissen der Kolleginnen und Kollegen zu profitieren.

In Ländern, die über ein duales Bildungssystem verfügen, bildet Tecan Lehrlinge aus verschiedenen Berufsgruppen aus.

SOZIALE VERANTWORTUNG

Tecan engagiert sich in der Gesundheitsvorsorge für die Mitarbeitenden. Das Angebot umfasst beispielsweise medizinische Weiterbildungen, Impfaktionen und verschiedene Sportmöglichkeiten. Das Unternehmen unterstützt auch Personen mit chronischen Krankheiten dabei, möglichst am Arbeitsplatz integriert zu bleiben.

Grossen Wert legt Tecan auf eine gute Zusammenarbeit mit Bevölkerung und Behörden an den Standorten, an denen das Unternehmen tätig ist. Standortspezifisch unterstützt Tecan verschiedene gemeinnützige Projekte. Zum Beispiel stellte IBL International im Berichtsjahr ein Team von 17 Personen für den HafenCity Run, der im Juni in Hamburg stattfand. An diesem Lauf mit gemeinnütziger Zielsetzung nahmen 852 Teams mit insgesamt mehr als 24'000 Personen teil. Der HafenCity Run generierte Spendengelder von 155'000 Euro für Kinder in schwierigen Situationen.

Neben Einzelprojekten engagiert sich Tecan auch in langfristigen Vorhaben. So unterstützt das Unternehmen das Lernkonzept «Spürnasenecke» für Kindergärten, das in Österreich zusammen mit dem Tecan-Standort bei Salzburg entwickelt wurde. Mit der «Spürnasenecke» können Lehrpersonen Kinder auf spielerische Weise an naturwissenschaftliche Erkenntnisse heranführen. Tecan hat zur Entwicklung der «Spürnasenecke» mit finanziellen Mitteln und eigenem Know-how beigetragen. Mit diesem Engagement will das Unternehmen in seinen Standortgemeinden einen Beitrag zur frühen Förderung der Kinder leisten und sie für die Naturwissenschaften begeistern.

Empowered
with
Tecan.

Corporate Governance

Informationen gemäss der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance der SIX Swiss Exchange.

1 KONZERNSTRUKTUR UND AKTIONARIAT

KONZERNSTRUKTUR

Die Tecan Group AG (das Unternehmen),
Seestrasse 103, 8708 Männedorf, Zürich, Schweiz,
ist die Dachgesellschaft der Tecan Gruppe.

Das Unternehmen ist an der SIX Swiss Exchange kotiert.

Symbol:	TECN
Valorennummer:	1 210 019
ISIN:	CH0012100191
Telekurs Financial:	TECN
Bloomberg:	TECN SW
Reuters:	TECN.S

Die Marktkapitalisierung des Unternehmens belief sich per 31. Dezember 2015 auf CHF 1'863 Mio. (ausstehende Aktien). Die konsolidierten, ausnahmslos nicht börsenkotierten Tochtergesellschaften sind im Finanzteil auf Seite 135 des vorliegenden Geschäftsberichts aufgelistet. Die operative Konzernstruktur basiert auf einer kundenorientierten Aufgliederung in die Geschäftssegmente Life Sciences Business (Endkundengeschäft) und Partnering Business (OEM-Geschäft). Die Segmentinformation gemäss dieser Struktur befindet sich auf Seite 96 im Finanzteil des vorliegenden Geschäftsberichts.

BEDEUTENDE AKTIONÄRE

Per 31. Dezember 2015 hielten folgende Aktionäre mehr als 3 % der Tecan-Aktien:

	2014		**2015**	
	Aktien	%	Aktien	%
Chase Nominees Ltd., London (GB)	1'546'910	13.5 %	1'546'910	13.5 %
ING Groep N.V., Amsterdam (NL)	846'556	7.4 %	848'426	7.4 %
BlackRock Inc., New York (US)		<3.0 %	578'431	5.0 %
APG Algemeine Pensioen Groep N.V., Amsterdam (NL)	572'591	5.0 %	572'926	5.0 %
UBS Fund Management (Schweiz) AG, Basel (CH)	584'374	5.1 %	570'408	5.0 %
Massachusetts Mutual Life Insurance Company, Springfield, MA (US)		<3.0 %	524'388	4.6 %
Pictet Funds SA, Genf (CH)	572'591	5.0 %	347'150	3.0 %
Credit Suisse Funds AG, Zürich (CH)	362'760	3.2 %		<3.0 %

Die Anzahl der Aktien entspricht der letzten Meldung der Aktionäre an die SIX; die Prozentsätze sind an das tatsächliche Aktienkapital zum Ende der Berichtsperiode angepasst.

Das Unternehmen hat keine Kreuzbeteiligungen, die kapital- oder stimmenmässig auf beiden Seiten 5 % überschreiten.

2 KAPITALSTRUKTUR

	2013	2014	**2015**
Anzahl Aktien	11'444'576	11'444'576	11'467'577
Nennwert je Aktie in CHF	0.10	0.10	0.10
Aktienkapital in CHF	1'144'458	1'144'458	1'146'758
Gesetzliche Reserven in CHF	3'596'526	3'596'526	6'716'885
Bilanzgewinn in CHF	171'523'419	203'624'142	198'291'481
Eigene Aktien in CHF	(19'401'338)	(15'296'812)	–
Eigenkapital CHF	**156'863'065**	**193'068'314**	**206'155'124**
Rückzahlung Kapitaleinlagereserven			
Anzahl ausgegebene Aktien per Stichtag Rückzahlung	10'991'802	–	–
Reduktion der Kapitaleinlagereserven in CHF	10'991'802	–	–
Bedingtes Aktienkapital			
Für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme reserviert			
Anzahl Aktien	858'636	858'636	835'635
CHF	85'864	85'864	83'564
Für zukünftige Unternehmensentwicklung reserviert			
Anzahl Aktien	1'800'000	1'800'000	1'800'000
CHF	180'000	180'000	180'000
Genehmigtes Aktienkapital			
Verfall am 21. April 2016			
Anzahl Aktien	2'200'000	2'200'000	2'200'000
CHF	220'000	220'000	220'000

Per 31. Dezember 2015 betrug das Aktienkapital des Unternehmens CHF 1'146'758, bestehend aus 11'467'577 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.10. Jede Aktie ist bei jeder von den Aktionären genehmigten Gewinnausschüttung dividendenberechtigt. Die Gesellschaft hat keine Inhaberaktien, Partizipationsscheine oder Genussscheine ausstehend.

BEDINGTES AKTIENKAPITAL – KAPITALVERÄNDERUNGEN

1997 beschlossen die Aktionäre die Schaffung eines bedingten Kapitals von CHF 1'300'000 (bestehend aus 1'300'000 Namenaktien zu nominal CHF 1.00) zum Zweck der Mitarbeiterbeteiligung. Auf der Grundlage dieses bedingten Aktienkapitals wurden verschiedene Mitarbeiterbeteiligungsprogramme eingeführt. Einzelheiten zu den Programmen finden sich in der konsolidierten Jahresrechnung, Anmerkung 10 «Leistungen an Mitarbeitende». Seit 2011 bediente das Unternehmen die ausgeübten Optionen und Aktientransfers aus den eigenen Aktien. Aufgrund des Verkaufs sämtlicher eigener Aktien im ersten Halbjahr 2015 wurde für die danach ausgeübten Optionen erstmals wieder Aktienkapital geschaffen. Durch die Ausübung von 23'001 Optionen im Geschäftsjahr 2015 erhöhte sich das Aktienkapital um CHF 2'300 und reduzierte sich das bedingte Kapital des Unternehmens um 23'001 Aktien. Per 31. Dezember 2015 waren 117'167 Aktien des bedingten Aktienkapitals für ausstehende Mitarbeiteroptionen und 186'722 für ausstehende Mitarbeiteraktien im Zusammenhang mit dem Performance-Share-Matching-Plan (PSMP) und sonstigen Aktienplänen reserviert. Diese Aktien entsprechen einem Aktienkapital von CHF 30'389. Am 26. April 2006 haben die Aktionäre weiteres bedingtes Aktienkapital geschaffen. Das Aktienkapital der Gesellschaft kann sich um einen Maximalbetrag von CHF 180'000 erhöhen durch Ausgabe von höchstens 1'800'000 vollständig zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.10, durch Ausübung von Wandel- oder Optionsrechten, die in Verbindung mit Anleihens- oder ähnlichen Obligationen der Gesellschaft oder von Konzerngesellschaften eingeräumt werden, oder durch Ausübung von Optionsrechten, die den Aktionären zugeteilt werden. Das Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen. Der Erwerb der Namenaktien durch die Ausübung von Wandel- oder Optionsrechten und die weitere Übertragung der Namenaktien unterliegen der Beschränkung gemäss Art. 5 der Statuten. Das Vorwegzeichnungsrecht der Aktionäre kann bei Wandel- oder Optionsanleihen durch Beschluss des Verwaltungsrats eingeschränkt oder ausgeschlossen werden 1) zur Finanzierung oder Refinanzierung des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen oder 2) zur Emission der Options- und Wandelanleihen auf internationalen Kapitalmärkten. Soweit das Vorwegzeichnungsrecht ausgeschlossen ist, sind 1) die Anleihensobligationen zu Marktbedingungen zu platzieren, 2) die Ausübungsfrist der Optionsrechte auf höchstens fünf Jahre und jene der Wandelrechte auf höchstens zehn Jahre ab dem Zeitpunkt der Anleihensemission anzusetzen und 3) der Wandel- oder Ausübungspreis für die neuen Aktien mindestens entsprechend den Marktbedingungen im Zeitpunkt der Anleihensemission festzulegen.

GENEHMIGTES AKTIENKAPITAL

Am 26. April 2006 (erstmalig) bzw. am 21. April 2014 haben die Aktionäre die Schaffung von genehmigtem Aktienkapital gutgeheissen, gemäss welchem der Verwaltungsrat ermächtigt ist, jederzeit bis zum 21. April 2016 das Aktienkapital im Maximalbetrag von CHF 220'000 durch Ausgabe von höchstens 2'200'000 vollständig zu liberierenden Namenaktien mit einem Nennwert von CHF 0.10 zu erhöhen. Erhöhungen auf dem Wege der Festübernahme sowie Erhöhungen in Teilbeträgen sind gestattet. Der jeweilige Ausgabebetrag, der Zeitpunkt der Dividendenberechtigung und die Art der Einlagen sowie mögliche Sachübernahmen werden vom Verwaltungsrat bestimmt. Die neuen Namenaktien unterliegen nach dem Erwerb den Beschränkungen gemäss Art. 5 der Statuten. Das Bezugsrecht der Aktionäre kann durch Beschluss des Verwaltungsrats eingeschränkt oder ausgeschlossen und Dritten zugewiesen werden, wenn die neuen Aktien 1) für die Bezahlung der Übernahme von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen, 2) zur Finanzierung oder Refinanzierung des Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen oder 3) für eine internationale Platzierung von Aktien verwendet werden sollen. Aktien, für welche Bezugsrechte eingeräumt, aber nicht ausgeübt werden, sind durch den Verwaltungsrat im Interesse der Gesellschaft zu verwenden. Die Gesellschaft hat keine Wandelanleihen und keine weiteren Optionen ausser den oben beschriebenen Mitarbeiteroptionen ausstehend.

ZUSÄTZLICHE BESTIMMUNGEN ZUR ERHÖHUNG DES AKTIENKAPITALS UNTER DEM GENEHMIGTEN UND BEDINGTEN AKTIENKAPITAL

Im Sinne einer verbesserten Corporate Governance wurden im Jahr 2012 die Statutenbestimmmungen angepasst. Die neuen Bestimmungen schreiben nun vor, dass das bedingte Kapital für Wandelanleihen, Optionsanleihen, ähnliche Obligationen oder andere Finanzmarktinstrumente sich in dem Umfang reduziert, als genehmigtes Kapital ausgegeben wird, und dass sich das genehmigte Kapital in dem Umfang reduziert, als Aktien unter dem entsprechenden bedingten Kapital geschaffen wurden. Die Gesamtermächtigung reduziert sich somit unter diesen beiden Statutenbestimmungen auf unter 20 % des Aktienkapitals. Aufgrund existierender Options- und Aktienprogramme bleibt die Möglichkeit, Mitarbeiteraktien und -optionen zu schaffen, hiervon unberührt.

EINTRAGUNG IM AKTIENREGISTER UND NOMINEE-REGELUNG

Der Eintrag von Stimmrechten ins Aktienbuch des Unternehmens erfolgt nur, wenn der Aktionär ausdrücklich erklärt, die Aktien im eigenen Namen und für eigene Rechnung zu halten. Der Verwaltungsrat des Unternehmens kann Nominees für maximal 2 % des Aktienkapitals als Aktionär mit Stimmrecht im Aktienbuch eintragen. Als Nominees gelten Aktionäre, die im Eintragungsgesuch nicht ausdrücklich erklären, die Aktien für eigene Rechnung zu halten, und mit denen das Unternehmen eine entsprechende Vereinbarung abgeschlossen hat. Zudem kann der Verwaltungsrat Aktien von Nominees mit einem Anteil von über 2 % am Aktienkapital mit Stimmrecht im Aktienbuch eintragen, sofern der betreffende Nominee die Namen, Adressen, Staatsangehörigkeiten und Aktienbestände derjenigen Personen bekannt gibt, für deren Rechnung er 2 % oder mehr des Aktienkapitals hält. Juristische Personen und Personengesellschaften, die untereinander kapital- und stimmenmässig durch einheitliche Leitung oder auf andere Weise verbunden sind, sowie natürliche oder juristische Personen oder Personengesellschaften, welche sich zum Zwecke der Eintragungsbegrenzung für Nominees zusammenschliessen, gelten als eine Person. Der Verwaltungsrat ist berechtigt, in besonderen Fällen Ausnahmen von der Eintragungsbegrenzung zu bewilligen. Im Berichtsjahr wurden keine solchen Ausnahmen bewilligt. Die Verfahren und Voraussetzungen zur Aufhebung dieser Beschränkungen der Übertragbarkeit sind in Abschnitt 6 beschrieben.

3 VERWALTUNGSRAT

UNABHÄNGIGKEIT UND REGELUNG ÜBER WEITERE TÄTIGKEITEN

Sämtliche Verwaltungsratsmitglieder sind nicht exekutive Mitglieder des Verwaltungsrats. Gérard Vaillant war von Februar bis Oktober 2012 als amtierender CEO Mitglied der Konzernleitung. Die übrigen Verwaltungsratsmitglieder waren im Berichtszeitraum sowie in den drei vorausgehenden Berichtsperioden zu keiner Zeit Mitglied der Geschäftsleitung der Tecan Group oder anderer Konzerngesellschaften. Gemäss Statuten ist die zulässige Anzahl weiterer Mandate der Mitglieder des Verwaltungsrates in obersten Führungs- oder Verwaltungsorganen von Rechtseinheiten ausserhalb des Konsolidierungskreises der Gesellschaft beschränkt auf sechs Mandate in börsenkotierten und sechs Mandate in nichtbörsenkotierten Unternehmen sowie Stiftungen und anderen im Handelsregister eingetragenen Rechtseinheiten. Mandate in verschiedenen Rechtseinheiten ein und desselben Konzerns (einschliesslich in Gemeinschaftsunternehmen, an denen ein solcher Konzern oder die Gesellschaft direkt oder indirekt beteiligt ist, ohne dass sie konsolidiert werden) werden je Konzern als ein Mandat gezählt, dürfen aber einzeln gezählt die Zahl von 20 zusätzlichen Mandaten nicht übersteigen. Kurzfristige Überschreitungen dieser Maximalzahlen um höchstens zwei Mandate pro Kategorie während höchstens sechs Monaten bleiben zulässig. Nicht unter diese Beschränkungen fallen Mandate, die ein Mitglied des Verwaltungsrats auf Anordnung der Gesellschaft wahrnimmt.

WAHL, AMTSZEIT, ORGANISATION UND KOMPETENZENREGELUNG

Gemäss den Statuten des Unternehmens setzt sich der Verwaltungsrat aus mindestens einem und nicht mehr als sieben Mitgliedern zusammen, die für eine Amtszeit von einem Jahr gewählt werden. Eine Wiederwahl nach Ablauf der Amtszeit ist zulässig. Der Verwaltungsratspräsident wird von der Generalversammlung gewählt. Dem Verwaltungsrat obliegen Oberaufsicht und Oberleitung des Unternehmens, einschliesslich der Erarbeitung allgemeiner Strategien und Richtlinien, sowie alle anderen gemäss Gesetz unübertragbaren Aufgaben. Soweit gesetzlich zulässig und soweit dies den Statuten und dem vom Verwaltungsrat genehmigten Organisationsreglement nicht widerspricht, ist die Leitung der Unternehmensgeschäfte gemäss dem Organisationsreglement an die Geschäftsleitung delegiert. Der Verwaltungsrat trifft sich, sooft es die Geschäfte erfordern. Der Verwaltungsrat kommt mindestens fünf Mal im Jahr auf Einladung des Verwaltungsratspräsidenten oder, bei dessen Verhinderung, eines anderen Mitglieds des Verwaltungsrats zusammen. Jedes Mitglied des Verwaltungsrats kann die Einberufung einer Sitzung unter Angabe der Gründe verlangen. Die Sitzungen dauern üblicherweise einen ganzen Tag. Gewöhnlich nehmen der CEO und der CFO ganz sowie auf Einladung des Vorsitzenden andere Mitglieder der Konzernleitung oder des Managements teilweise an den Verwaltungsratssitzungen teil. Die Sitzungen können auch per Videokonferenz oder per Telefon abgehalten werden. Der Verwaltungsrat fasst seine Beschlüsse mit dem absoluten Mehr der Stimmen der anwesenden Verwaltungsratsmitglieder. Bei Stimmengleichheit hat der Verwaltungsratspräsident den Stichentscheid. Beschlüsse können auf dem Zirkularweg gefasst werden, sofern nicht ein Mitglied mündliche Beratung verlangt. Im Berichtsjahr fanden fünf ganztägige Verwaltungsratssitzungen und drei längere Telefonkonferenzen statt. Im Berichtsjahr wurden vier Sitzungen bzw. Telefonkonferenzen des Prüfungsausschusses von je rund 4 Stunden abgehalten. Ferner gab es drei Sitzungen des Vergütungsausschusses.

Verwaltungsrat

ROLF A. CLASSON

Präsident des Verwaltungsrats Vorsitzender des Nominations- und Steuerungsausschusses

Seit 2009, gewählt bis 2016
Jahrgang 1945
Schwedischer Staatsangehöriger
Chemieingenieur, School of Engineering, Göteborg, Pol. Mag., Universität Göteborg

Beruflicher Hintergrund:
1969 bis 1974 Pharmacia AB, Director Organisationsentwicklung; 1974 bis 1978 Asbjorn Habberstad AB, Consultant; 1979 bis 1984 Pharmacia AB Hospital Products Division, President; 1984 bis 1990 Pharmacia Development Company, Inc., President; 1990 bis 1991 Pharmacia Biosystems AB, President und COO; 1991 bis 1995 Bayer Diagnostics, Executive Vice President; 1995 bis 2002 Bayer Diagnostics, President; 2002 bis 2004 Bayer Health Care, CEO und Vorsitzender der Geschäftsleitung; 2005 bis 2006 Hillenbrand Industries, President und CEO ad interim.

Weitere Tätigkeiten:
Hill-Rom Holdings, USA, nicht exekutiver Präsident des Verwaltungsrats; Fresenius Medical Care AG, Deutschland, Mitglied des Verwaltungsrats; Catalent, Inc., Mitglied des Verwaltungsrats

HEINRICH FISCHER

Vizepräsident des Verwaltungsrats, Vorsitzender des Prüfungsausschusses

Seit 2007, gewählt bis 2016
Jahrgang 1950
Schweizer Staatsangehöriger
Diplom in Angewandter Physik und Elektrotechnik (ETH Zürich), MBA (Universität Zürich)

Beruflicher Hintergrund:
Vier Jahre FuE in Elektronik (ETH Zürich, IBM); 1980 bis 1990 Leiter Technologie und Executive Vice President bei der Division Balzers der Oerlikon-Bührle-Gruppe; 1991 bis 1996 Executive Vice President Unternehmensentwicklung bei der Oerlikon-Bührle-Gruppe; 1994 bis 2005 Mitgründer und Verwaltungsratspräsident ISE (Integrated Systems Engineering); 1996 bis 2007 Delegierter des Verwaltungsrats und CEO der Saurer Gruppe. Seit 2007 Inhaber und Präsident des Verwaltungsrats der Diamond Scull AG.

Weitere Tätigkeiten:
Orell Füssli Holding AG, Präsident des Verwaltungsrats; Hilti AG, Mitglied des Verwaltungsrats; CAMOX Fund, Mitglied des Verwaltungsrats; Sensirion Holding AG, Mitglied des Verwaltungsrats; SWM Inc., Atlanta/USA, Mitglied des Verwaltungsrats

DR. OLIVER FETZER

Vorsitzender des Vergütungsausschusses

Seit 2011, gewählt bis 2016
Jahrgang 1964
US-Staatsangehöriger
MBA, Carnegie Mellon University, Pittsburgh, USA, Ph. D. Pharmaceutical Sciences (Hauptfach: Medizinische Chemie), Medical University of South Carolina, USA

Beruflicher Hintergrund:
1993 bis 2002 The Boston Consulting Group, USA; 2000 bis 2002 Managing Director und Partner; 2002 bis 2007 Cubist Pharmaceuticals, USA, verschiedene Managementpositionen, darunter Senior Vice President, Corporate Development sowie Research and Development; 2007 bis 2008 Sabbatjahr; 2009 bis 2014 Cerulean Pharma Inc., USA, President und CEO, Mitglied des Verwaltungsrats; seit 2014 CEO Synthetic Genomics.

Weitere Tätigkeiten:
Synthetic Genomics, Mitglied des Verwaltungsrats

LARS HOLMQVIST

Seit 2015, gewählt bis 2016
Jahrgang 1959
Schwedischer Staatsangehöriger
Wirtschaftsstudium Mittuniversitetet/ Mid Sweden University, Schweden
INSEAD, Fontainebleau, Frankreich

Beruflicher Hintergrund:
1983 bis 1987, Lederle Labs. Nordic; 1991 bis 1993, Becton Dickinson Nordic; 1993 bis1996, Pharma Hospital Care; 1996 bis 1998, Boston Scientific Europe, Vizepräsident Vascular EMEA, Mitglied der Executive Management Group; 1998 bis 2004, MEDITRONIC EUROPE SARL, verschiedene Positionen, letzte Position Vizepräsident, Vascular & Cardic Surgrey, Western Europe, Mitglied vom European Management, Committee and Global Vascular & Cardiac Surgery Executive Staff; 2004 bis 2009, Applied Biosystems, Inc., verschiedene Positionen, letzte Position Vizepräsident und Executive Member of Applera Corp.; 2009 bis 2012, Dako Denmark A/S, President und CEO; 2012 bis 2014, Agilent Technology, Inc. President of Life Sciences and Diagnostics Group/Senior Vice President of Agilent.

Weitere Tätigkeiten:
Fastighets AB Skutviken, Luleå, Sweden, Präsident des Verwaltungsrats; H. Lundbeck A/S, Valby, Denmark, Mitglied des Verwaltungsrats und Mitglied des Prüfungsausschusses; ALK-Abelló A/S, Mitglied des Verwaltungsrats und Mitglied des Vergütungsausschusses; Naga UK TopCo Limited, Hertfordshire, UK, Mitglied des Verwaltungsrats; Senior Advisor bei Bain Capital

GÉRARD VAILLANT

Seit 2004, gewählt bis 2016
Jahrgang 1942
US-Staatsangehöriger
Marketingstudium (Ecole Supérieure de Commerce, Paris) und MS (University of Sciences, Paris)

Beruflicher Hintergrund:
1987 bis 1992 verschiedene Führungspositionen bei Johnson & Johnson (USA), unter anderem Vice President von J&J international; 1992 bis 1995 Worldwide President Life Scan (ein Unternehmen von J&J); 1995 bis 2004 Company Group Chairman Diagnostics Worldwide; bis zu seiner Pensionierung 2004 war er Mitglied des Medical Devices & Diagnostics Group Operating Committee von J&J; von Februar bis Oktober 2012 amtierender CEO der Tecan Group.

Weitere Tätigkeiten:
Safe Orthopaedics, Frankreich, Präsident des Verwaltungsrats; STAT-Diagnostica & Innovation S.L., Spanien, Präsident des Verwaltungsrats

DR. KAREN HÜBSCHER

Seit 2012, gewählt bis 2016
Jahrgang 1963
Schweizerische und britische Staatsangehörige
MBA, IMD Lausanne; Dr. der Naturwissenschaften, ETH Zürich und Master in Animal Sciences, ETH Zürich

Beruflicher Hintergrund:
1995 bis 2000 verschiedene Positionen mit steigender Verantwortung in Forschung und Finanzen bei CIBA Geigy und Novartis; 2000 bis 2005 Novartis, Global Head Investor Relations; 2006 bis 2009 Mitglied des Global Executive Committee und des Global Innovation Board der Novartis Division Vaccines & Diagnostics mit Sitz in USA; Verantwortliche für Business Development/Mergers & Acquisitions; 2009 bis 2011 Mitglied des European Commercial Operations Leadership Team sowie Site Head Novartis Vaccines & Diagnostics AG in Basel. Leiterin Public Health and Market Access (Marketing & Sales). Mitglied des Ausschusses der European Vaccines Manufacturers' Association in Brüssel. Seit 2012 Gründerin und Managing Director von Fibula Medical AG. Seit 2014 CEO Solvias AG, Kaiseraugst, Schweiz.

Weitere Tätigkeiten:
Keine

DR. CHRISTA KREUZBURG

Seit 2013, gewählt bis 2016
Jahrgang 1959
Deutsche Staatsangehörige
Diplom und Doktorat, physikalische Chemie, Universität Duisburg, Fakultät Chemie

Beruflicher Hintergrund:
1990 bis 1994 Laborleiterin, Zentrale Forschung Bayer AG, Deutschland; 1994 bis 1996 Fachgebietsleiterin, Zentrale Forschung Bayer AG, Deutschland; 1997 bis 1999 Strategieberaterin, Strategische Planung Konzern, Bayer AG, Deutschland; 2000 bis 2002 Leiterin Strategische Planung Konzern, Bayer AG, Deutschland, ab 2001 zusätzlich Leitung des Restrukturierungsprojekts der Division Pharma nach der Rücknahme von Lipobay®, Bayer AG, Deutschland; 2002 bis 2005 Leiterin Pharma Japan (ab 2004)/ Europa/MERA, Mitglied der Pharma-Geschäftsleitung Bayer HealthCare, Deutschland; 2006 bis 2007 Leiterin Primary Care/International Operations und Mitglied der Pharma Geschäftsleitung Bayer HealthCare, Deutschland; 2007 bis 2008 Leiterin Bayer Schering Pharma Europa/Kanada und Mitglied des Executive Committee. Integration von Bayer und Schering in der Region, Bayer HealthCare, Deutschland; 2009 bis heute Beratungsprojekte für kleine und mittelgrosse Unternehmen der Gesundheitsbranche.

Weitere Tätigkeiten:
Freedom Innovations LLC, Mitglied des Verwaltungsrats

AUSSCHÜSSE

Der Verwaltungsrat kann Ausschüsse, bestehend aus Mitgliedern des Verwaltungsrats, bilden, welche zur Vorbereitung und Umsetzung seiner Beschlüsse und zur Ausübung seiner Aufsichtsfunktion dienen. Die Ausschüsse treten auf Einladung des jeweiligen Vorsitzenden und sooft es die Geschäfte erfordern, mindestens jedoch zweimal jährlich, zusammen. Die Ausschusssitzungen dauern üblicherweise zwei bis drei Stunden. Die Ausschüsse treffen ihre Beschlüsse und Vorschläge zuhanden des gesamten Verwaltungsrats mit der Mehrheit der abgegebenen Stimmen, wobei mindestens zwei Ausschussmitglieder anwesend sein müssen. Beschlüsse können auch auf dem Zirkularweg gefasst werden. Für spezifische Themen (zum Beispiel im Zusammenhang mit M&A-Diskussionen) bildet der Verwaltungsrat Ad-hoc-Ausschüsse. Während dem Berichtsjahr, haben mehrere Telefonkonferenzen von Ad-hoc-Ausschüssen stattgefunden. Der Verwaltungsrat hat drei ständige Ausschüsse gebildet, welche wie folgt zusammengesetzt sind:

	Prüfungs-ausschuss	Vergütungs-ausschuss	Nominations- und Steuerungs-ausschuss
Rolf Classon			Vorsitzender
Heinrich Fischer	Vorsitzender		Mitglied
Gérard Vaillant			
Dr. Oliver Fetzer		Vorsitzender	Mitglied
Lars Holmqvist	Mitglied		
Christa Kreuzburg		Mitglied	
Karen Hübscher	Mitglied		

PRÜFUNGSAUSSCHUSS

Der Prüfungsausschuss besteht aus mindestens zwei Mitgliedern. Die Aufgaben und Kompetenzen bestehen im Wesentlichen darin, sich ein Urteil über die interne und externe Revision zu bilden und die Zusammenarbeit zwischen Revisionsstelle und Gesellschaft zu überwachen, die Qualität der internen Prüfung und die Konformität zu bewerten, den Jahresabschluss (konsolidiert und einzeln) sowie zu veröffentlichende Zwischenabschlüsse zu prüfen und dem Gesamtverwaltungsrat Bericht zu erstatten, Empfehlungen insbesondere hinsichtlich Abnahme der Jahres- und Zwischenabschlüsse zuhanden des Gesamtverwaltungsrats abzugeben sowie die Unabhängigkeit der Revisionsstelle, deren Leistung und Honorare zu überwachen und diese zur Wahl bzw. Wiederwahl durch die Generalversammlung vorzuschlagen. Auf Einladung des Vorsitzenden nehmen Vertreter der externen Revisionsstelle und der interne Revisor an den Sitzungen teil.

VERGÜTUNGSAUSSCHUSS

Gemäss Statuten besteht der Vergütungsausschuss aus zwei oder mehr Mitgliedern, die von der Generalversammlung gewählt werden. Der Vorsitzende des Vergütungsausschusses wird vom Verwaltungsrat ernannt, im Übrigen konstituiert sich der Ausschuss selbst. Die Mehrheit der Mitglieder des Vergütungsausschusses müssen nicht exekutive und unabhängige Verwaltungsratsmitglieder sein.

Die Aufgaben und Zuständigkeiten des Vergütungsausschusses umfassen insbesondere:

- Die Vorbereitung von Vorschlägen zuhanden des Verwaltungsrates für eine generelle Vergütungspolitik und ein darauf abgestimmtes Vergütungsmodell, ein Vergütungsreglement und den Vergütungsbericht.
- Die Vorbereitung eines konkreten Vorschlags hinsichtlich des Antrags für die jährliche Genehmigung der maximalen Gesamtbeträge der Vergütungen für den Verwaltungsrat und die Konzernleitung durch die Generalversammlung.
- Die Vorbereitung eines Vorschlags betreffend die wesentlichen Bedingungen der Arbeitsverträge und deren Beendigung sowie die Festlegung der tatsächlichen Vergütung der Mitglieder der Konzernleitung im Rahmen des von der Generalversammlung genehmigten Gesamtbetrages.
- Der Beschluss über Darlehen und Kredite an Mitglieder des Verwaltungsrats oder der Konzernleitung.

Der Vergütungsausschuss prüft ferner Berichte über die Salärstruktur und -entwicklung und überwacht die Offenlegungspflichten bezüglich der Entschädigung für Management und Verwaltungsrat.

NOMINATIONS- UND STEUERUNGSAUSSCHUSS

Die Mehrheit des Nominations- und Steuerungsausschusses besteht aus unabhängigen und nicht exekutiven Verwaltungsräten. Der Ausschuss besteht aus drei Mitgliedern; den Vorsitz führt der Verwaltungsratspräsident, die übrigen Mitglieder sind die Vorsitzenden des Prüfungsausschusses sowie des Vergütungsausschusses. Die wichtigsten Aufgaben dieses Ausschusses bestehen in der Leistungsbeurteilung und Nachfolgeplanung auf Ebene des Verwaltungsrates sowie der Konzernleitung und im Definieren der Auswahlkriterien für Verwaltungsräte und Mitglieder der Konzernleitung, in der regelmässigen Überprüfung der Leistungen des Verwaltungsrates, seiner Ausschüsse und seiner einzelnen Mitglieder aufgrund eines definierten Beurteilungsplanes. Ferner ist es Aufgabe dieses Ausschusses, das Risikomanagement sowie die Corporate Governance zu überwachen.

INFORMATIONS- UND KONTROLLINSTRUMENTE

Die Mitglieder der Geschäftsleitung sind bei den verschiedenen Ausschüssen des Verwaltungsrats aktiv involviert. So nehmen der CEO, der CFO und die interne wie auch teilweise die externe Revision an den Sitzungen des Prüfungsausschusses teil. Weiter treffen sich Mitglieder der Konzernleitung zur Besprechung und Vertiefung spezifischer Themen ad hoc mit einzelnen Mitgliedern des Verwaltungsrats.

Der Verwaltungsrat erhält monatliche Berichte aus dem Management-Informationssystem des Konzerns, damit er die finanzielle und operative Entwicklung überwachen kann. Alle relevanten Richtlinien werden dem Verwaltungsrat oder den entsprechenden Ausschüssen zur Genehmigung vorgelegt, damit wesentliche Entscheidungen mitgetragen werden.

Interne Revision: Seit 2007 verfügt Tecan über eine eigene interne Revisionsabteilung. Die Unabhängigkeit des internen Revisors ist mit der funktionellen Unterstellung an den Prüfungsausschuss sichergestellt. Basierend auf einer Risikoanalyse werden in einem Dreijahresrhythmus alle Gesellschaften auditiert. Der jährliche Prüfplan beinhaltet Prüfungen bei allen wesentlichen Gesellschaften und wurde vom Prüfungsausschuss genehmigt. Eine Zusammenfassung der wesentlichen Feststellungen und Empfehlungen geht direkt an den Prüfungsausschuss mit Kopien an den CEO, den CFO und den General Counsel. Zudem werden die Berichte auch der externen Revision zur Verfügung gestellt. Im Berichtsjahr konzentrierten sich die Arbeiten der internen Revision auf die Überprüfung des internen Kontrollsystems in der Finanzberichterstattung und Compliance. Weitere Prüfgebiete sind die Einhaltung von Gesetzen und Normen sowie die Effizienz und Effektivität der Geschäftsprozesse. Erläuterungen zum Risikomanagement finden sich in Anmerkung 30 der konsolidierten Jahresrechnung.

4 MANAGEMENT

MANAGEMENTVERTRÄGE UND REGELUNG ÜBER WEITERE TÄTIGKEITEN

Im Berichtsjahr wurden keine Verträge zwecks Delegation von Managementaufgaben zwischen dem Unternehmen und Dritten, welche nicht zur Tecan Gruppe gehören, abgeschlossen oder weitergeführt.

Gemäss Statuten ist die zulässige Anzahl weiterer Mandate der Mitglieder der Konzernleitung in obersten Führungs- oder Verwaltungsorganen von Rechtseinheiten ausserhalb des Konsolidierungskreises der Gesellschaft beschränkt auf zwei Mandate in börsenkotierten und vier Mandate in nichtbörsenkotierten Unternehmen sowie Stiftungen und anderen im Handelsregister eingetragenen Rechtseinheiten. Mandate in verschiedenen Rechtseinheiten ein und desselben Konzerns (einschliesslich in Gemeinschaftsunternehmen, an denen ein solcher Konzern oder die Gesellschaft direkt oder indirekt beteiligt ist, ohne dass sie konsolidiert werden) werden je Konzern als ein Mandat gezählt, dürfen aber einzeln gezählt die Zahl von 20 zusätzlichen Mandaten nicht übersteigen. Kurzfristige Überschreitungen dieser Maximalzahlen um höchstens ein Mandat pro Kategorie während höchstens sechs Monaten bleiben zulässig. Nicht unter die oben erwähnten Beschränkungen fallen Mandate, die ein Mitglied der Konzernleitung auf Anordnung der Gesellschaft wahrnimmt.

Konzernleitung

1 | MARKUS SCHMID

Executive Vice President
Leiter Corporate Human Resources & Internal Communications

Mitglied seit 2011
Bei Tecan seit 2011
Jahrgang 1968
Schweizer Staatsangehöriger
Lic.phil. Psychologe (Universität Freiburg, Schweiz)

Beruflicher Hintergrund:
1990 bis 1993 Berater für Pensionskassen bei einer Versicherung; 1994 bis 1998 Lehrer und Instruktor auf verschiedenen Ausbildungsstufen und Berater in verschiedenen Positionen; 1998 bis 2011 Partner und Operation Manager bei MANRES AG, Zürich.

Weitere Tätigkeiten:
Keine

2 | DR. RUDOLF EUGSTER

Chief Financial Officer der Tecan Group

Mitglied seit 2002
Bei Tecan seit 2002
Jahrgang 1965
Schweizer Staatsangehöriger
Studium der Chemie (ETH Zürich), Doktorat in Technischen Wissenschaften (ETH Zürich), Nachdiplomstudium in Betriebswissenschaften (ETH Zürich)

Beruflicher Hintergrund:
1993 bis 1994 strategische Planung/Controlling bei Novartis; 1994 bis 2002 verschiedene Funktionen bei Von Roll, zuletzt als CFO von Isola Composites, einem Joint Venture zwischen Von Roll und Isola AG.

Weitere Tätigkeiten:
Keine

3 | DR. STEFAN TRAEGER

Executive Vice President
Leiter der Division Life Sciences Business

Mitglied seit 2013
Bei Tecan seit 2013
Jahrgang 1967
Deutscher Staatsangehöriger
Dr.rer.nat. in Physik (Universität Hannover), MBA (Purdue University, USA)

Beruflicher Hintergrund:
2000 bis 2007 verschiedene Managementpositionen beim Carl-Zeiss-Konzern, zuletzt als Director Strategic Business Development der Carl Zeiss Meditec AG und als Geschäftsführer der Carl Zeiss SMT Ltd; 2007 bis 2013 Geschäftsführer der Leica Microsystems CMS GmbH und als Vice President & General Manager bei Leica Microsystems für die globale Life-Science-Division verantwortlich.

Weitere Tätigkeiten:
Keine

4 | DR. KLAUS LUN

Executive Vice President
Leiter der Abteilung Corporate Development

Mitglied seit 2013
Bei Tecan seit 2013
Jahrgang 1972
Italienischer Staatsangehöriger
Studium der Biologie (Universität Tübingen), Doktorat in Neurobiologie (Universität Heidelberg), Abschluss als Diplom-Kaufmann (Universität Mannheim)

Beruflicher Hintergrund:
2002 bis 2007 verschiedene Positionen bei der Amaxa GmbH (heute Teil der Lonza Group), zuletzt als Senior Project Manager; 2007 bis 2011 Director Business Development bei Leica Microsystems (Danaher-Gruppe); 2011 bis 2013 verschiedene Managementpositionen bei Molecular Devices Inc. (Danaher-Gruppe), zuletzt als Vice President Drug Discovery and Bioresearch und Vice President Global Product Marketing.

Weitere Tätigkeiten:
Keine

5 | DR. ACHIM VON LEOPRECHTING

Executive Vice President
Leiter der Division Partnering Business

Mitglied seit 2013
Bei Tecan seit 2013
Jahrgang 1968
Deutscher Staatsangehöriger
Doktorat in Biologie (Universität Freiburg, Deutschland)

Beruflicher Hintergrund:
1999 bis 2002 verschiedene Positionen im Produktmanagement bei Packard Bioscience (heute Teil von PerkinElmer); 2002 bis 2013 verschiedene Managementpositionen und leitende Funktionen bei PerkinElmer Inc. (NYSE:PKI), darunter Vice President and General Manager In Vitro.

Weitere Tätigkeiten:
Keine

6 | DR. DAVID MARTYR

Chief Executive Officer

Mitglied seit Oktober 2012
Bei Tecan seit Oktober 2012
Jahrgang 1957
Britischer Staatsangehöriger
B.Sc. und Promotion im Fach Ingenieurwissenschaften (Universität Newcastle-upon-Tyne, GB)

Beruflicher Hintergrund:
1984 bis 1988 Verkaufs- und Marketingmanagementpositionen bei Ferranti plc; 1989 bis 1998 verschiedene Führungs- und Verkaufspositionen sowie Managing Director Europa bei Lumonics Inc; 1998 bis 2007 verschiedene Positionen im Senior Management bei Leica Microsystems, u.a. Executive Vice President Worldwide Sales and Marketing und Managing Director Europa; 2009 bis 2011 Group Executive und Vice President bei Danaher Corporation, der Eigentümerin der Leica Microsystems Group, mit der Verantwortung, die Entwicklung des Life-Science-Geschäfts von Danaher zu betreuen; 2007 bis 2011 Group President der Leica Microsystems Group mit Verantwortung für Leica Microsystems, Leica Biosystems und Invetech.

Weitere Tätigkeiten:
Analytical, Life Science and Diagnostics Association (ALDA), Mitglied des Verwaltungsrats; Sphere Medical Holding plc, nicht-exekutiver Präsident des Verwaltungsrats

7 | ULRICH KANTER

Executive Vice President
Leiter der Division Development & Operations

Mitglied seit 2014
Bei Tecan seit 2014
Jahrgang 1963
Deutscher Staatsangehöriger
Mechanical Engineer (Berufsakademie Mannheim, Deutschland) und Wirtschaftsdiplom (Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie an der J.W. Goethe Universität Frankfurt, Deutschland)

Beruflicher Hintergrund:
1995 bis 2000 Vice President Operations and Global Supply Chain Manager bei AVL Medizintechnik (wurde in 2000 von Roche Diagnostics akquiriert); von 2000 bis 2014 verschiedene Positionen bei Roche Diagnostics mit zunehmender Führungsaufgabe, zuletzt als Geschäftsführer und Leiter Forschung und Entwicklung in Graz, Österreich.

Weitere Tätigkeiten:
Keine

8 | ANDREAS WILHELM

Executive Vice President
General Counsel und Sekretär des Verwaltungsrats der Tecan Group AG

Mitglied seit 2012
Bei Tecan seit 2004
Jahrgang 1969
Schweizer Staatsangehöriger
Studium der Rechtswissenschaften (Universität Bern und Boston), Postgraduiertenstudium, Master of Law Program (Boston University, USA).
Als Anwalt zugelassen

Beruflicher Hintergrund:
1993 Judicial Clerk am Gericht Nidau; 1994 bis 1995 Praktikum im Bereich Recht bei Notter & Partner in Bern; 1996 bis 1999 Rechtsanwalt bei Grüninger Hunziker Roth Rechtsanwälte in Bern; 2000 bis 2004 Rechtsanwalt bei Bär&Karrer in Zürich; seit 2004 bei Tecan als Leiter der Rechtsabteilung und Sekretär des Verwaltungsrats der Tecan Group AG.

Weitere Tätigkeiten:
Keine

5 INHALT UND FESTSETZUNGSVERFAHREN DER ENTSCHÄDIGUNGEN UND DER BETEILIGUNGSPROGRAMME

Gemäss Statuten wird retrospektiv jedes Jahr konsultativ der Generalversammlung der Vergütungsbericht des abgeschlossenen Geschäftsjahres zur Genehmigung vorgelegt. Der Prozess der prospektiven Genehmigung der Vergütungen des Verwaltungsrates und der Konzernleitung sowie der statutarische Zusatzbetrag für zusätzliche Mitglieder der Konzernleitung sind im Vergütungsbericht auf den Seiten 68 bis 76 erläutert.

Gemäss Statuten dürfen zugunsten eines Mitglieds des Verwaltungsrats oder der Konzernleitung gewährte Darlehen, Kredite und Sicherheiten den Betrag entsprechend 50 % des Fixlohns des jeweiligen Mitglieds nicht übersteigen. Ende 2015 waren keine Darlehen, Kredite oder Sicherheiten ausstehend.

Die statutarischen Bestimmungen über die Grundsätze der Vergütung (Art. 18 Ziffer 3, 4, 6 und 7) lauten wie folgt:

- Die Mitglieder des Verwaltungsrates erhalten nebst Spesen und Auslagenersatz für im Interesse der Gesellschaft erfolgte Tätigkeiten eine Vergütung, deren Maximalbetrag von der Generalversammlung zu genehmigen ist. Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats kann sich zusammensetzen aus der jährlichen Vergütung und etwaigen weiteren erfolgsunabhängigen Elementen (wie Zuschläge für die Mitgliedschaft in Ausschüssen oder die Übernahme besonderer Aufgaben oder Aufträge) zuzüglich arbeitgeberseitiger Sozialabgaben und Beiträge an die Altersvorsorge. Die Vergütung kann in bar und teilweise in Form von Aktien der Gesellschaft erfolgen.
- Die Mitglieder der Konzernleitung erhalten nebst Spesen und Auslagenersatz für im Interesse der Gesellschaft erfolgte Tätigkeiten eine Vergütung, deren Maximalbetrag von der Generalversammlung zu genehmigen ist. Die Vergütung der Mitglieder der Konzernleitung kann sich zusammensetzen aus (a) dem jährlichen Fixlohn und etwaigen weiteren erfolgsunabhängigen Elementen zuzüglich arbeitgeberseitiger Sozialabgaben und Beiträge an die Altersvorsorge, (b) der erfolgsabhängigen Vergütung in bar und (c) der Vergütung unter dem langfristigen Beteiligungsplan, jeweils zuzüglich arbeitgeberseitiger Sozialabgaben und gegebenenfalls Beiträge an die Altersvorsorge.
- Die variable Vergütung in bar ist in Abhängigkeit finanzieller Unternehmensziele und persönlicher (quantitativer und qualitativer) Ziele festzulegen (in der Folge als «erfolgsabhängige Vergütung» bezeichnet). Die Ziele werden jeweils zu Beginn des Jahres durch den Verwaltungsrat auf Antrag des Vergütungsausschusses festgelegt. Die erfolgsabhängige Vergütung darf beim CEO 150 % des Fixlohns und bei den übrigen Mitgliedern der Konzernleitung 100 % des Fixlohns nicht übersteigen. Die erfolgsabhängige Vergütung wird grundsätzlich in bar entrichtet, kann aber auch in Aktien oder anderen Formen der Vergütung erfolgen.
- Im Rahmen des langfristigen Beteiligungsplans ist die Vergütung an die Mitglieder der Konzernleitung in Abhängigkeit strategischer und/oder finanzieller Unternehmensziele festzulegen, die über einen Zeitraum von mindestens drei Jahren zu bemessen sind. Der Verwaltungsrat legt die Ziele auf Antrag des Vergütungsausschusses fest. Den Mitgliedern der Konzernleitung kann erlaubt werden, freiwillig zusätzlich am langfristigen Beteiligungsplan teilzunehmen. Die Vergütung kann in Form von Aktien, Rechten auf zusätzliche Aktien (Matching Shares), Optionen, bar oder anderen Formen der Vergütung erfolgen, wie vom Verwaltungsrat auf Antrag des Vergütungsausschusses festgelegt. Der Verwaltungsrat legt auf Antrag des Vergütungsausschusses die Bedingungen für die Zuteilung, den Übergang ins Eigentum (Vesting), die Sperrfristen sowie die Fälle von vorzeitigem Vesting, Dahinfallen der Sperrfristen oder Verwirkung fest (z.B. Tod, Invalidität, Kontrollwechsel, Beendigung des Arbeitsverhältnisses). Der Verwaltungsrat legt auf Antrag des Vergütungsausschusses in den entsprechenden Entschädigungs- und Beteiligungsplänen bzw. Reglementen die maximale Höhe der Vergütung unter dem langfristigen Beteiligungsplan fest.

Die statutarischen Bestimmungen über Vorsorgeleistungen (Art. 20) lauten wie folgt: Die Gesellschaft kann eine oder mehrere unabhängige Vorsorgeeinrichtungen für die berufliche Vorsorge errichten oder sich solchen anschliessen. Arbeitgeberseitige Beiträge an solche Vorsorgeeinrichtungen, nicht aber die von solchen Vorsorgeeinrichtungen ausgerichteten reglementarischen Leistungen gelten als Bestandteil der Vergütung. Aufgrund länder-

spezifischer Regelungen für die berufliche Vorsorge direkt vom Arbeitgeber geäufnete bzw. ausgerichtete Vorsorgeleistungen werden gleich wie Beiträge an und Leistungen von Vorsorgeeinrichtungen behandelt. Die Gesellschaft kann in besonderen Situationen zusätzliche Vorsorgeleistungen ausserhalb der beruflichen Vorsorge erbringen, einschliesslich Leistungen der Gesellschaft an die Pensionskasse zur Finanzierung einer Übergangsrente bei vorzeitiger Pensionierung. Deren Wert pro Mitglied der Konzernleitung darf den Gesamtbetrag der letztmals an dieses Mitglied ausbezahlten Jahresvergütung nicht übersteigen. Der Wert der Rente wird gemäss anerkannten versicherungsmathematischen Regeln ermittelt.

Für Informationen in Bezug auf die Ausgestaltung der Kompensation und Beteiligungsprogramme und weitere Informationen über die effektive Vergütung 2015 sowie auf die Anträge an die Generalversammlung betreffend prospektiver Genehmigung der Vergütungen des Verwaltungsrates und der Konzernleitung wird auf den Vergütungsbericht auf den Seiten 68 bis 76 verwiesen.

6 MITWIRKUNGSRECHTE DER AKTIONÄRE

Jede Aktie hat eine Stimme. Aktionäre können sich an der Generalversammlung nur durch ihren gesetzlichen Vertreter, einen anderen stimmberechtigten Aktionär oder den unabhängigen Stimmrechtsvertreter vertreten lassen. Zur Vertretung ist eine schriftliche Vollmacht erforderlich, die nur für die Versammlung, für die sie ausgestellt ist, Gültigkeit hat. Art. 13, Absatz 2 der Statuten hält fest, in welchen Angelegenheiten über die gesetzlich vorgeschriebenen Bestimmungen hinaus eine qualifizierte Mehrheit von mindestens zwei Dritteln der vertretenen Stimmen und die absolute Mehrheit der vertretenen Aktiennennwerte erforderlich sind, damit ein Aktionärsbeschluss Gültigkeit hat.

Es handelt sich dabei um folgende Geschäfte:
- Umwandlung von Namenaktien in Inhaberaktien;
- Aufhebung oder Änderung der Übertragbarkeitsbeschränkungen (Art. 5 der Statuten);
- Auflösung und Liquidation des Unternehmens und Aufhebung von Art. 13, Absatz 2 der Statuten selbst sowie Abschaffung oder Änderung des darin genannten Quorums.

Aktionäre, die zusammen Aktien von mindestens 1 % des Aktienkapitals halten, können bis spätestens 56 Tage vor einer Generalversammlung schriftlich beantragen, dass ein bestimmtes Traktandum in die Traktandenliste aufgenommen wird. Aktionäre, die zusammen mindestens 10 % des Aktienkapitals vertreten, können die Einberufung einer Generalversammlung verlangen. Mit Stimmrecht eingetragene Aktionäre werden über die Einberufung von Generalversammlungen mindestens 20 Tage vor der Versammlung per Post informiert. Ferner wird die Einladung im Schweizerischen Handelsamtsblatt veröffentlicht. In der Regel wird das Aktienbuch rund 10 Tage vor dem Tag der Generalversammlung für neue Eintragungen bis zum Tag nach der Generalversammlung gesperrt. Im Zusammenhang mit der Umsetzung der Anforderungen der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften wurden die Kompetenzen der Generalversammlung um die Kompetenzen im Zusammenhang mit den Vergütungen des Verwaltungsrates und der Konzernleitung in den Statuten erweitert.

Die Aktionäre können dem unabhängigen Stimmrechtsvertreter zu jedem in der Einberufung gestellten Antrag zu Verhandlungsgegenständen auch auf elektronische Weise Vollmachten und Weisungen für die Ausübung der Stimmrechte erteilen. Die allgemeine Weisung, hinsichtlich in der Einladung bekanntgegebener oder noch nicht bekanntgegebener Anträge jeweils im Sinne des Antrags des Verwaltungsrats zu stimmen, gilt als gültige Weisung zur Stimmrechtsausübung. Fällt der unabhängige Stimmrechtsvertreter aus oder hat die Gesellschaft aus anderen Gründen keinen handlungs- und funktionsfähigen Stimmrechtsvertreter, ernennt der Verwaltungsrat einen solchen für die nächste Generalversammlung. Bisher abgegebene Vollmachten und Stimmrechtsinstruktionen behalten ihre Gültigkeit für den neuen unabhängigen Stimmrechtsvertreter, sofern ein Aktionär nicht ausdrücklich etwas anderes angeordnet hat. Der Verwaltungsrat kann Vorschriften über die Teilnahme und Vertretung erlassen, wobei auch elektronische Vollmachten ohne qualifizierte elektronische Signatur vorgesehen werden können.

7 KONTROLLWECHSEL UND ABWEHRMASSNAHMEN

Die Statuten enthalten keine Regelung betreffend Opting-out oder Opting-up zur Aufhebung oder Beschränkung der Angebotspflicht gemäss Börsengesetz. Ein Drittel der Optionen, die 2007 bis 2013 im Rahmen des ESOP ausgegeben wurden (Einzelheiten hierzu siehe Konsolidierte Jahresrechnung, Anmerkung 10.4 Anteilsbasierte Vergütung), werden pro Jahr zum bedingungslosen Anspruch übertragen (Vesting Period). Während dieser Vesting Period sind die Optionen in der Regel nicht ausübbar. Beim Eintritt eines Kontrollwechsels werden diese Optionen sofort übertragen und können sofort ausgeübt werden (verkürzte Vesting Period). Im Falle eines Kontrollwechsels wird die dreijährige Sperrfrist auf den unter dem PSMP zugeteilten Aktien aufgehoben (siehe Abschnitt «Beteiligungsprogramme» im Vergütungsbericht). Es bestehen im Übrigen keine Kontrollwechselklauseln in Vereinbarungen oder Entschädigungsprogrammen zugunsten der Mitglieder des Verwaltungsrats oder der Geschäftsleitung des Unternehmens oder der Tecan Gruppe.

8 REVISIONSSTELLE

Datum der Übernahme des bestehenden Revisionsmandats durch die KPMG AG (Mandatsannahme)	28. Mai 1997
Datum, an dem der leitende Revisor sein Amt antrat	2011

GEZAHLTE HONORARE

CHF 1'000	2014	**2015**
Summe der Prüfungshonorare KPMG	623	597
Summe der Honorare sonstiger Prüfungsgesellschaften	0	31
Summe der Steuerberatungshonorare KPMG	74	60
Summe der weiteren Beratungshonorare KPMG	12	7

Die Revisoren werden durch die ordentliche Generalversammlung für eine Amtsdauer von einem Jahr gewählt. Seit 2003 wird die externe Revision durch den Prüfungsausschuss überwacht. Die Revisoren nehmen an den Sitzungen des Prüfungsausschusses teil, bei denen Ganz- und Halbjahresrechnungen diskutiert werden und deren Genehmigung durch den Verwaltungsrat vorbereitet wird. Die Revisoren berichten über den Schwerpunkt der Prüfung und fassen das Ergebnis der Prüfung zusammen. Die Revisoren sprechen Empfehlungen zum Umfang der Prüfung und ihres Schwerpunkts für die nächste Revisionsperiode aus. Zum Jahresende überprüft der Prüfungsausschuss die Leistung der Revisoren sowie die Revisionskosten und unterbreitet dem Verwaltungsrat einen Vorschlag bezüglich der Wiederwahl der Revisoren. Das Unternehmen schreibt das Revisionsmandat in der Regel alle vier Jahre neu aus. Der leitende Revisor muss alle sieben Jahre abgelöst werden.

9 INFORMATIONSPOLITIK

Tecan unterrichtet die Aktionäre und die Finanzgemeinde kontinuierlich über bedeutende Entwicklungen im Unternehmensgeschäft. Diese Politik wird in erster Linie durch regelmässige Medienmitteilungen, Halbjahres- und Jahresberichte sowie Informationen auf der Website des Unternehmens (www.tecan.com) umgesetzt. Zusätzlich präsentiert sich das Unternehmen regelmässig am Firmensitz sowie auf mehreren Konferenzen den institutionellen Investoren und führt zahlreiche Einzel- und Gruppengespräche mit Mitgliedern der internationalen Finanzgemeinde. Die Publikationen des Unternehmens stehen auf Anfrage in gedruckter Form zur Verfügung. Sie können zudem von der Tecan-Website heruntergeladen werden.

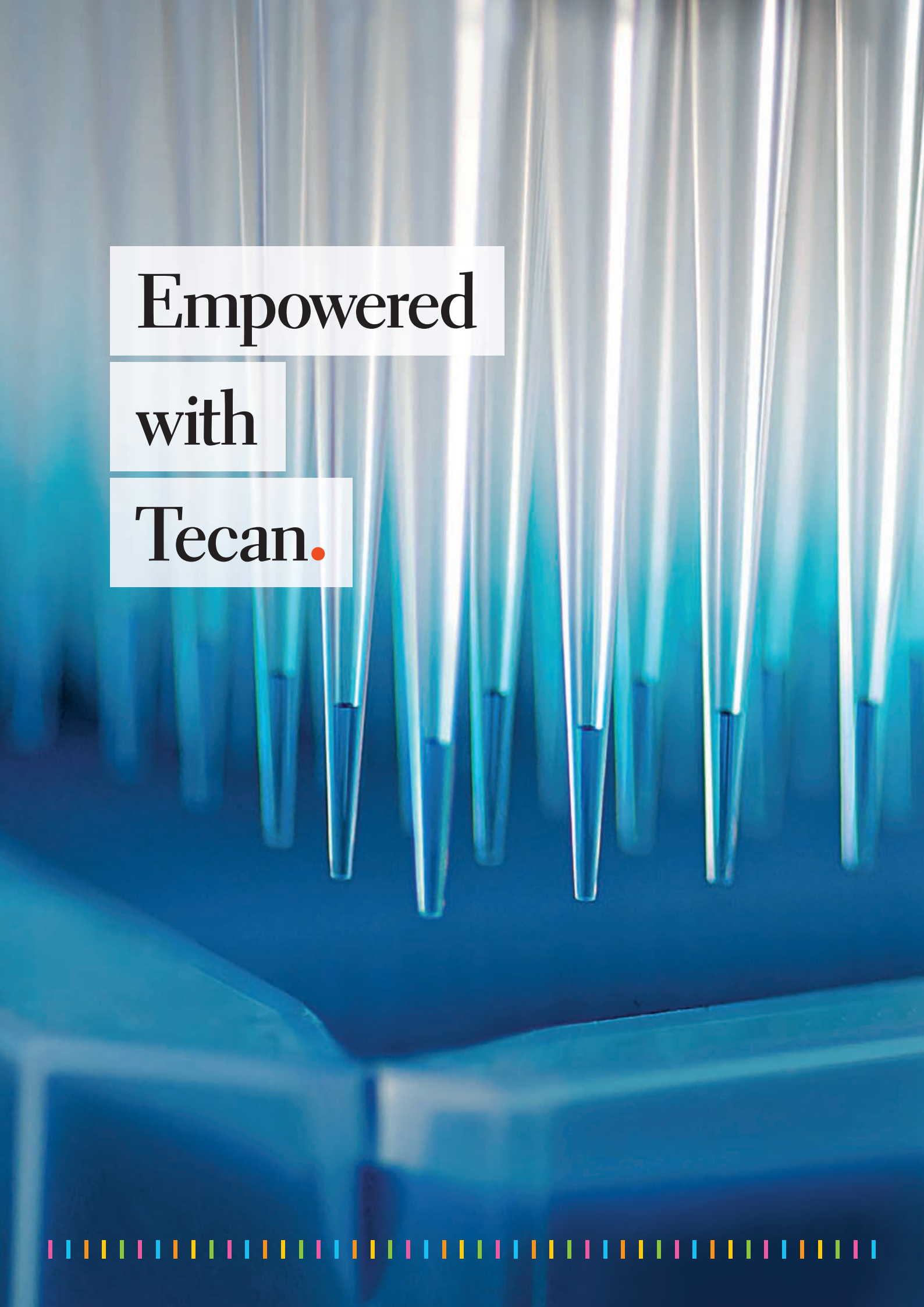
TERMINE FÜR INVESTOREN

Datum	Ort	Ereignis
15. März 2016	Zürich	Jahresergebnisse 2015, Bilanzpresse- und Analystenkonferenz
13. April 2016	Zürich	Generalversammlung
16. August 2016	Telefonkonferenz/ Webcast	Halbjahresergebnisse 2016

FÜR SCHRIFTLICHE/TELEFONISCHE ANFRAGEN

Tecan Group AG
Martin Brändle
VP, Communications & Investor Relations
Seestrasse 103
8708 Männedorf
Schweiz

T +41 44 922 84 30
F +41 44 922 88 89
investor(at)tecan.com
www.tecan.com


Empowered
with
Tecan.

Vergütungsbericht

Der vorliegende Vergütungsbericht legt das Vergütungssystem und die Vergütungen an die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung der Tecan Group AG dar. Der Bericht wird der Generalversammlung vom 13. April 2016 retrospektiv für das abgelaufene Geschäftsjahr zur Konsultativabstimmung vorgelegt. Er stützt sich auf Ziffer 5 des Anhangs zu der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance der SIX Swiss Exchange sowie auf die Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV), welche am 1. Januar 2014 in Kraft getreten ist.

GRUNDSÄTZE

Der Vergütungsbericht enthält Angaben zur Gesamtvergütung an die Mitglieder des Verwaltungsrates und der Konzernleitung und bezieht sich auf das Berichtsjahr 2015, soweit nichts anderes vermerkt ist. Innerhalb des Tecan-Konzerns bestehen einheitliche Vergütungsgrundsätze, die systematisch, transparent und langfristig ausgelegt sind. Bestimmend für den Lohn sind die vier Faktoren Unternehmenserfolg, individuelle Leistung, Funktion und Arbeitsmarkt. Übergeordnetes Ziel des Vergütungssystems ist es, hoch qualifizierte und motivierte Fach- und Führungskräfte anzuziehen, langfristig an das Unternehmen zu binden und die Interessen der Mitarbeitenden mit jenen der Aktionäre in Einklang zu bringen. Der variable Erfolgsanteil ist ein unterstützendes Steuerungsinstrument für die Erreichung übergeordneter Ziele. Das für alle Konzernleitungsmitglieder (seit 2010) geltende Aktienbeteiligungsprogramm «Performance Share Matching Plan» (PSMP) gewährleistet zudem eine direkte finanzielle Beteiligung an der langfristigen Wertentwicklung der Tecan-Aktie. Die Vergütung des Verwaltungsrates wurde im Geschäftsjahr 2013 an die aktuellen Corporate-Governance-Empfehlungen für Vergütungssysteme angepasst, die ausschliesslich ein fixes Honorar vorsehen. Seither partizipieren die Mitglieder des Verwaltungsrats daher nicht mehr an dem leistungsorientierten Aktienprogramm PSMP, sondern erhalten neben einem definierten Baranteil eine Aktienzuteilung in fixer Höhe, der nach Abschluss der Amtsperiode vollständig und bei vorzeitigem Ausscheiden anteilsmässig übertragen wird. Der Gesamtbetrag für die einzelnen Mitglieder wird nominell in Schweizer Franken festgelegt, der Baranteil davon abgezogen und der Restbetrag in Aktien umgerechnet. Der Aktienwert wird, wie im PSMP auch, über die durchschnittlichen Schlusskurse der Tecan-Aktie an der SIX Swiss Exchange in den ersten vier Monaten des jeweiligen Geschäftsjahres ermittelt. Für den Verwaltungsrat wie auch für die Konzernleitung werden die Höhe und die Zusammensetzung der Kompensation durch den Vergütungsausschuss überprüft und festgelegt. Im Jahre 2013 wurden sowohl die Höhe als auch die Zusammensetzung der Kompensation für den Verwaltungsrat von einer Beratungsfirma (The Hay Group) überprüft und gemäss den Empfehlungen angepasst. Der Vergütungsausschuss setzte sich im Berichtsjahr aus Oliver Fetzer und Christa Kreuzburg zusammen und wurde direkt von der Generalversammlung gewählt. Der CEO, der CFO und der Corporate Head Human Resources nehmen regelmässig an den Sitzungen teil und haben beratende Stimme. An der Behandlung von Traktanden, die sie selber betreffen, nehmen eingeladene Konzernleitungsmitglieder nicht teil. Über die Sitzungen wird Protokoll geführt. Der Vergütungsausschuss stellt die Anträge an den Verwaltungsrat, der wiederum die Personal- und Salärpolitik für den gesamten Konzern sowie die allgemeinen Anstellungsbedingungen der Konzernleitungsmitglieder genehmigen muss.

Der Vergütungsausschuss legt die Höhe der Bezüge der Konzernleitungsmitglieder fest. Die Zielerreichung und der effektiv auszuzahlende Bonus des CEO und der Konzernleitungsmitglieder werden dann vom Verwaltungsrat geprüft und genehmigt. Höhe und Form der Bezüge des Verwaltungsrats werden durch den Vergütungsausschuss jährlich überprüft und dem Verwaltungsrat vorgelegt. Im Turnus von zwei bis drei Jahren werden die Verwaltungsratsbezüge durch eine unabhängige Beratungsfirma auf Marktkonsistenz getestet und falls erforderlich Anpassungen vorgeschlagen. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung jedes Jahr die maximale Gesamtvergütung für die Mitglieder der Geschäftsleitung für das auf die ordentliche Generalversammlung folgende Geschäftsjahr (1. Januar bis 31. Dezember) zur Abstimmung vor.

Im Jahr 2014 wurde die Höhe der Saläre der Konzernleitungsmitglieder einem Vergleich durch einen externen Spezialisten unterzogen. So wurde die Kompensation bei Tecan mit einer Auswahl von Firmen aus dem Western European Remuneration Guide der Mercer Group verglichen. Vertreten waren insbesondere Firmen aus den Sektoren Medizinprodukte und -zulieferer, Pharma, Chemie, Nahrungsmittel etc. Die Systematik basierte auf einer analytischen Herangehensweise, bei der sowohl Industrie, Wert-

schöpfungskette und Grösse (Umsatz und Mitarbeitende) gewichtet wurden und somit jede Funktion in einen relativen Wert umgewandelt wird. Insgesamt steht die Höhe der Gesamtvergütung bei den Konzernleitungsmitgliedern im Einklang mit den Vergleichsunternehmen. Was die Zusammensetzung der Gesamtvergütung angeht, zeigen die Resultate auch, dass bei Tecan die Höhe der langfristigen Vergütung leicht über und der Baranteil leicht unter dem Durchschnitt der Vergleichsunternehmen liegt. Grundlegende Resultate des Kompensationsvergleichs für die Mitglieder der Konzernleitung aus dem Jahr 2012 mit vergleichbaren Unternehmen, durchgeführt von AON Hewitt, wurden somit bestätigt.

Alle Mitarbeitenden der Tecan Group durchlaufen einen formalisierten Ziel- und Leistungsbeurteilungsprozess. Dieser findet in der Regel mindestens einmal im Jahr statt – kurz nach Abschluss des Geschäftsjahres. Auf Basis dieses Prozesses wird die leistungsorientierte Entlohnung des einzelnen Mitarbeitenden für das abgeschlossene Geschäftsjahr festgelegt. Der Prozess stellt ausserdem eine einheitliche Gruppenzielsetzung für das gerade begonnene Geschäftsjahr sicher und fördert sowohl die Entwicklung des einzelnen Mitarbeitenden wie auch des Konzerns. Die persönlichen Ziele werden im Leistungsbeurteilungsprozess in einem individuellen Gespräch mit dem Vorgesetzten definiert.

SYSTEMATIK

Das Entlohnungssystem für die Mitglieder der Konzernleitung sowie der erweiterten Konzernleitung der Tecan Group AG basiert grundsätzlich auf drei zentralen Säulen und wurde seit Einführung im Jahre 2010 nicht verändert: einem Baranteil fix (Fixlohn oder Basislohn), einem Baranteil variabel (variabler Lohnbestandteil) und einem variablen, langfristig angelegten Aktienbeteiligungsprogramm (Performance Share Matching Plan). Schlüsselmitarbeitende der Tecan Group nehmen in der dritten Säule entweder ebenfalls am leistungsbezogenen Aktienplan oder an einem leistungsbezogenen Optionsplan teil. Das Entlohnungssystem für andere Mitarbeitende mit variablen Lohnanteil basiert mehrheitlich auf einem Zweisäulenprinzip mit einem Basislohn (Fixlohn oder Basislohn) und einem variablen Anteil (variabler Lohnbestandteil), der auf der Leistungsbeurteilung beruht. Zusätzlich können herausragende Leistungen mit Einmalprämien in Form von Optionen vergütet werden. Auf Mitarbeiterstufe gibt es einen Fixlohn und individuelle, leistungsbezogene, punktuell ausbezahlte Einmalprämien in bar.

ENTSCHÄDIGUNGEN IN BAR

Grundlage für die Entschädigungsstruktur für alle Management-Ebenen bildet das Variable-Pay-Reglement, welches vom Verwaltungsrat genehmigt wurde. Dieses sieht vor, dass ein Zielsalär festgelegt wird. Das Zielsalär setzt sich bei den Mitgliedern der Konzernleitung aus einem Fixlohn (60 % des Zielsalärs beim CEO bzw. 70 % bei den restlichen Mitgliedern der Konzernleitung) und aus einem variablen Anteil (40 % des Zielsalärs beim CEO, respektive 30 % bei den anderen Mitgliedern) zusammen. Die Höhe des variablen Anteils richtet sich einerseits nach dem Erreichen von finanziellen Zielen des Konzerns, andererseits nach dem Erreichen quantitativer und qualitativer Unternehmensziele. Die finanziellen Ziele (Umsatz und EBIT-Marge) werden jährlich im Voraus im Dezember vom Verwaltungsrat für das Folgejahr festgelegt. Die Aufteilung des variablen Anteils ist wiederum je nach Funktion und Führungsverantwortung unterschiedlich. Während auf den Management-Ebenen 3 und 4 und auf Stufe Konzernleitung der Anteil der Gruppenziele dominant ins Gewicht fällt (bis zu 80 %), reduziert sich dieser prozentuale Anteil auf den unteren Managementlevels bis auf 40 %. Bei exakter Zielerreichung werden 100 % der variablen Vergütung ausbezahlt. Die variable Vergütung darf jedoch gemäss Statuten beim CEO 150 % des Fixlohns und bei den übrigen Mitglieder der Konzernleitung 100 % des Fixlohns nicht übersteigen. Im Berichtsjahr wurden die festgelegten finanziellen Ziele auf Konzernebene insgesamt übertroffen und es wurde daher ein Anteil von über 100 % ausbezahlt.

Werden die festgelegten Ziele überschritten, können abhängig vom Grad der Überschreitung der Ziele bis maximal 200 % des variablen Anteils ausbezahlt werden. Die Mitglieder der Konzernleitung und der erweiterten Konzernleitung konnten in den vergangen Jahren einen Teil, das heisst bis maximal 150 % der maximalen variablen Vergütung, anstatt in bar zu beziehen, in Aktien des Beteiligungsprogrammes (PSMP) investieren («freiwillige Einkäufe»).

Je nach strategischer und operativer Ausrichtung des Geschäftsjahres sowie um eine Kontinuität in der Konzernleitung zu erreichen, kann der Verwaltungsrat für die Mitglieder der Konzernleitung und der erweiterten Konzernleitung jedoch auch festlegen, einen Teil des kurzfristigen variablen Lohnanteils in den langfristig angelegten PSMP zu investieren («Zwangseinkäufe»). Da die Finanzziele im Geschäftsjahr 2014 nicht vollständig erreicht wurden, wurde dies im Berichtsjahr erstmals umgesetzt.

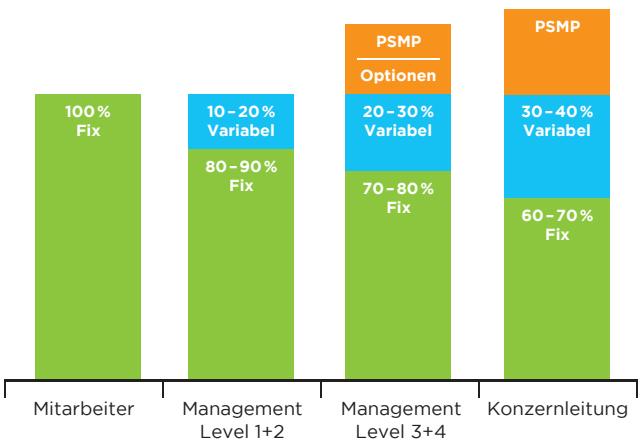
BETEILIGUNGSPROGRAMME

Zusätzlich zu den Entschädigungen in bar haben die Mitglieder der Konzernleitung im Berichtsjahr am Performance-Share-Matching-Plan (PSMP) teilgenommen. Dieses Aktienbeteiligungsprogramm ist ein langfristiges Anreizprogramm (LTI «long term incentive»). Es besteht aus einer Zuteilung von Namenaktien der Tecan Group AG an die Konzernleitung und die erweiterte Konzernleitung. Im Berichtsjahr wurde wie bereits in den zwei vorangegangenen Jahren die Teilnahme am PSMP auf eine ausgewählte Gruppe von Schlüsselmitarbeitern erweitert. Die Aktien sind für drei Jahre ab Zuteilung gesperrt und müssen bei einer Kündigung durch den Arbeitnehmer vor Ablauf der drei Jahre pro rata zurückgegeben werden. Es besteht Anspruch auf zusätzliche Aktien («Matching Shares»), sofern drei Jahre nach der Aktienzuteilung bestimmte zu Beginn definierte finanzielle Ziele im Sinne eines «Economic Profit» der Tecan Group erreicht werden. PSMP-Teilnehmer haben nur dann ein Anrecht auf Matching Shares, wenn ein Economic Profit erreicht wurde.

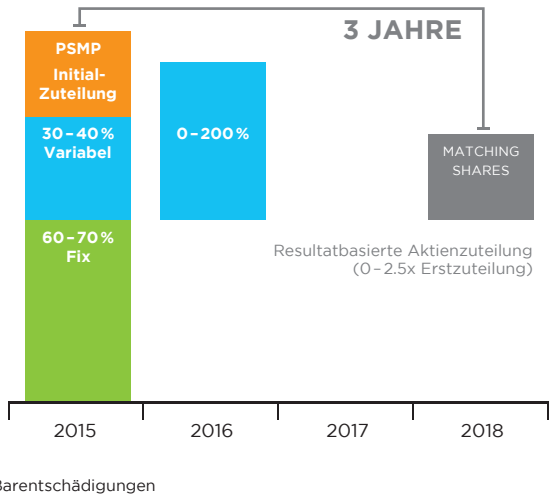
Dieser Mechanismus stellt sicher, dass die Ziele der Aktionärinnen und Aktionäre mit denen der PSMP-Teilnehmenden in Einklang stehen. Dem Economic-Profit-Ziel wurden hauptsächlich Umsatzwachstums- und EBIT-Ziele zugrunde gelegt. Der Faktor, nach dem dieser Matching-Share-Anteil berechnet wird, liegt je nach Erreichen des Economic-Profit-Ziels zwischen 0x und 2.5x. Das heisst, ein PSMP-Teilnehmer hat maximal Anspruch auf 2.5 Matching Shares pro ursprünglich zugeteilter Aktie und der möglichen freiwilligen, bzw. verpflichtenden Einkäufe der Konzernleitungsmitglieder und der Mitglieder der erweiterten Konzernleitung innerhalb des Programms. Zur Berechnung des Matching-Share-Faktors wurde eine Formel u. a. mit den beiden Komponenten «Umsatzwachstum in Lokalwährungen» und «EBIT-Marge» hinterlegt (vorausgesetzt, ein bestimmter Kapitalumschlag wurde erreicht). Beide Parameter sind miteinander verknüpft, das heisst, zum Erreichen eines bestimmten Faktors bei niedrigem Wachstum muss die EBIT-Marge umso höher ausfallen und bei einer niedrigeren EBIT-Marge muss ein höheres Wachstum generiert werden. Die Komponente Umsatzwachstum wurde dabei höher gewichtet und trägt mit einem Anteil von zwei Dritteln zur Bestimmung des Matching-Share-Faktors bei. Dieser Parameterraster wird jedes Jahr neu und prospektiv für die nächste Dreijahresperiode festgelegt, um so die finanziellen Ziele im Voraus klar zu definieren.

Die Höhe der initialen Zuteilung von PSMP-Aktien wird jährlich vom Verwaltungsrat auf Vorschlag des Vergütungsausschusses genehmigt. Die Erstzuteilung machte bei den Mitgliedern der Konzernleitung im Jahr 2015 durchschnittlich 24.8 % der Gesamtvergütung aus.

SYSTEMATIK DES ENTLOHNUNGSSYSTEMS



SYSTEMATIK DES ENTLOHNUNGSSYSTEMS BEI DER KONZERNLEITUNG



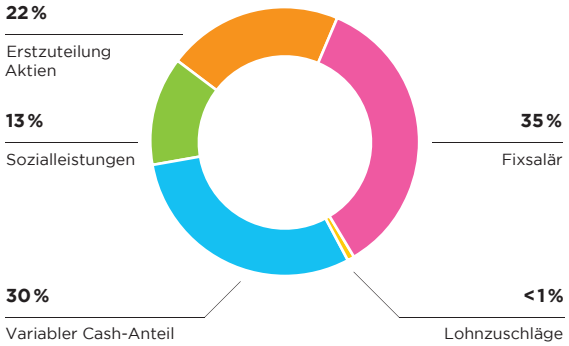
ABSTIMMUNG DER GENERALVERSAMMLUNG ÜBER DIE VERGÜTUNGEN

Am 1. Januar 2014 ist die Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) in Kraft getreten. Der Vergütungs- und Genehmigungsmechanismus wurde bereits 2015 entsprechend angepasst und ist in den Statuten der Tecan Group AG geregelt. Die Systematik des Vergütungssystems der Tecan Group, mit den in diesem Kapitel beschriebenen Bestandteilen, wurde seit 2010 nicht verändert. Der Vergütungsbericht wurde den Aktionären bereits seit 2012 zur retrospektiven, konsultativen Genehmigung vorgelegt.

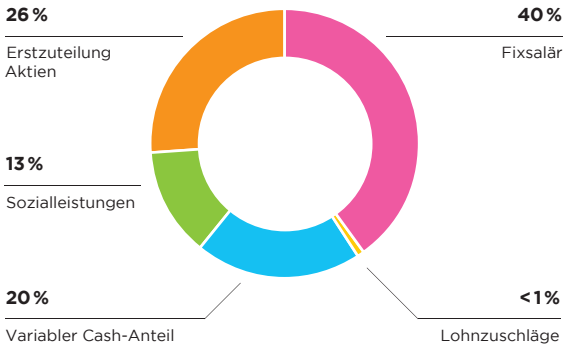
VERGÜTUNGS- UND GENEHMIGUNGSMECHANISMUS

Der Verwaltungsrat beantragt bei der Generalversammlung jährlich die Genehmigung eines maximalen Gesamtbetrags der Vergütungen für den Verwaltungsrat prospektiv bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung und für die Konzernleitung prospektiv für das kommende Geschäftsjahr. Zudem legt der Verwaltungsrat der Generalversammlung, wie bisher, jährlich den Vergütungsbericht gemäss Art. 15 Ziff. 7 der Statuten zur retrospektiven, konsultativen Genehmigung vor. Zum zweiten Mal nach 2015 beantragt der Verwaltungsrat an der Generalversammlung 2016 die prospektive Genehmigung der Vergütung für den Verwaltungsrat und die Konzernleitung. Für das laufende Geschäftsjahr 2016 wird bei der Generalversammlung 2017 retrospektiv konsultativ abgestimmt werden.

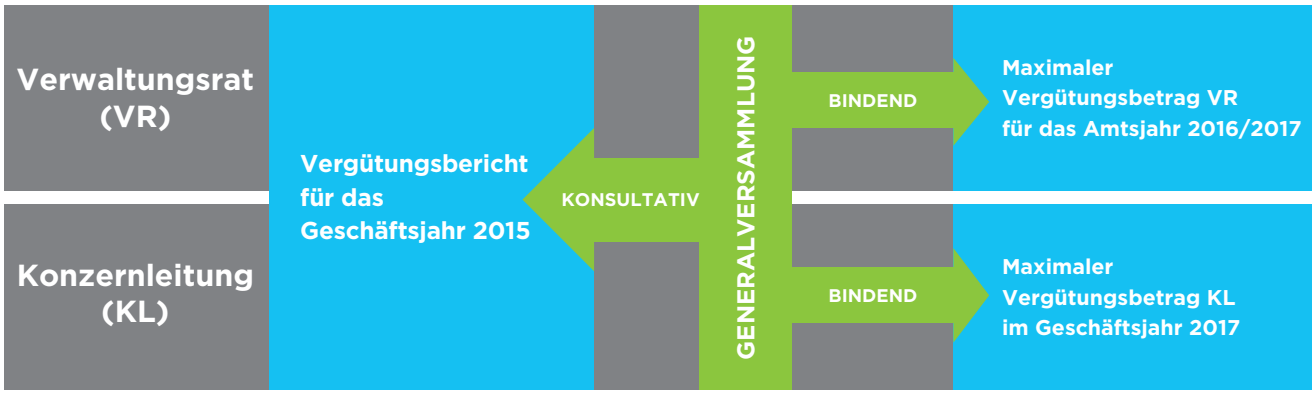
SALÄRSTRUKTUR CEO



SALÄRSTRUKTUR KONZERNLEITUNG (OHNE CEO)



VERGÜTUNGS- UND GENEHMIGUNGSMECHANISMUS



ANTRAG EINES MAXIMALEN GESAMTBETRAGS FÜR DIE KONZERNLEITUNG

Der Generalversammlung vom 13. April 2016 wird für die Vergütung der Konzernleitung für das Geschäftsjahr 2017 ein maximaler Gesamtbetrag in Schweizer Franken zur Genehmigung vorgelegt. Den grössten Einfluss auf die Höhe dieses Maximalbetrags haben hierbei die Annahmen zu den leistungsbezogenen Vergütungsbestandteilen und die Anzahl der Mitglieder der Konzernleitung. Dem Antrag für 2017 ist, wie bereits im Vorjahr, eine Anzahl von 8 Mitgliedern zugrunde gelegt worden.

Die Berechnung eines solchen Maximalbetrags unterstellt bei der variablen Vergütung, dass die definierten Erfolgsziele massiv überschritten werden und eine Auszahlung von 200 % des variablen Anteils erreicht wird. Auch beim langfristigen Aktienbeteiligungsprogramm, dem Performance-Share-Matching-Plan, wird der höchste Matching-Share-Faktor von 2.5 angenommen. In den letzten Jahren lagen die Parameter bei beiden Bestandteilen der leistungsbezogenen Vergütung deutlich unterhalb dieser Maximalwerte. Die jährlichen Maximalbeträge wären damit bei Weitem nicht erreicht worden. Die tatsächlich erreichten Werte hätten in den beiden Jahren mit bereits abgeschlossenem Dreijahreszyklus bei unter 50 % des Maximums gelegen.

Um die Berechnung des Maximalbetrags möglichst transparent und nachvollziehbar zu machen, wurde auf die Verwendung von komplexen finanzmathematischen Formeln und Methoden verzichtet. So wurden zukünftige Zahlungen nicht abgezinst. Bei der Berechnung des Wertes der Matching Shares wurde ebenfalls nicht auf eine komplexe Formel (z.B. Monte-Carlo-Modell) zurückgegriffen, sondern lediglich der Schweizer-Franken-Wert der Aktienerstzuteilung mit dem Maximalfaktor 2.5 multipliziert.

In Tabelle 1 auf Seite 73 werden zum verbesserten Verständnis die theoretischen Maximalbeträge der Jahre 2012 und 2013 den tatsächlich erreichten Beträgen gegenübergestellt. Für das Jahr 2012 erreichte der tatsächliche Betrag dabei 36 % des Maximalbetrags, für das Jahr 2013 59 %.

Für die in den Jahren 2014 und 2015 beginnenden Dreijahreszyklen ist diese Darstellung nicht möglich, da die volle Periode des Aktienbeteiligungsprogramms noch nicht abgeschlossen ist. Sehr wahrscheinlich werden die tatsächlich erreichten Werte jedoch ebenfalls unter dem Maximalwert liegen. Für das Jahr 2014 lag die Auszahlung bei rund 70 % des variablen Anteils und für den Dreijahreszyklus 2012 – 2014 gab es keine Matching Shares. Für das Jahr 2015 lag die durchschnittliche Zielerreichung aller Konzernleitungsmitglieder bei 116 % und für den per Ende 2015 abgeschlossenen Dreijahreszyklus (2013 – 2015) wurde ein Matching-Share-Faktor von rund 1.1x erreicht.

Wird der vorgeschlagene maximale Gesamtbetrag von der Generalversammlung nicht genehmigt, kann der Verwaltungsrat der gleichen Generalversammlung neue Anträge zur Genehmigung des entsprechenden Gesamtbetrags stellen oder eine neue Generalversammlung einberufen, falls der Verwaltungsrat keine neuen Anträge stellt oder die Generalversammlung auch die neuen Anträge ablehnt. Der Verwaltungsrat kann der Generalversammlung jederzeit einen Antrag zur nachträglichen Erhöhung eines genehmigten Gesamtbetrags stellen.

TABELLE 1

	ABGESCHLOSSENE ZYKLEN				ANTRAG AN DIE GV 2015		ANTRAG AN DIE GV 2016	
	Theoretisches Maximum Zyklus 2012 – 2014		Theoretisches Maximum Zyklus 2013 – 2015		Zyklus 2016 – 2018 (antizipiert)		Zyklus 2017 – 2019 (antizipiert)	
	2012	2014	2013	2015	2016	2018	2017	2019
Fixsalär & Lohnzuschläge	1'973		2'347					
Variabler Lohnanteil	1'978		2'544					
Sozialleistungen	675		875					
Unvorhergesehenes	0		0					
Total Barvergütung	**4'626**		**5'766**		**6'400**		**6'700**	
(Anzahl Mitglieder der Konzernleitung)	6		8		8		8	
Erstzuteilung Aktien (Wert)	1'340		1'272					
Potentielle zusätzliche Aktien (Wert «Matching Shares»)		3'350		3'180				
Sozialversicherungen auf Aktienzuteilungen	85	213	81	202				
Potentielle zusätzliche Aktien (Wert «Matching Shares») auf freiwillige Einkäufe		3'709		4'770				
Unvorhergesehenes	0		0					
Total (potentiell) langfristige Vergütung	**8'698**		**9'505**		**11'500**		**11'500**	

	Effektive Vergütung Zyklus 2012 – 2014	Effektive Vergütung Zyklus 2013 – 2015	Effektive Vergütung Zyklus 2016 – 2018	Effektive Vergütung Zyklus 2017 – 2019
Fixsalär & Lohnzuschläge	1'973	2'347		
Variabler Lohnanteil	597	494		
Sozialleistungen	581	644		
Total Barvergütung	**3'151**	**3'485**		
Erstzuteilung Aktien (Wert)	1'340	1'272		
Freiwillige Aktien (Wert)	216	371		
Sozialversicherungen auf Aktienzuteilungen	99	104		
Zusätzliche Aktien («Matching Shares»; Erstzuteilung und freiwillige Einkäufe)	0	3'317		
Total langfristige Vergütung	**1'655**	**5'064**		
Effektive Vergütung in % zum theoretischen Maximum	**36 %**	**56 %**		

Alle Angaben in CHF 1'000

ZUSATZBETRAG FÜR MITGLIEDER DER KONZERNLEITUNG

Für Einstellungen von neuen Mitgliedern der Konzernleitung, welche nach Genehmigung der maximalen Gesamtvergütung der Konzernleitung erfolgen, kann der Verwaltungsrat gemäss Statuten einen zusätzlichen Betrag als Vergütung entrichten. Dieser zusätzliche Betrag darf im Fall eines neuen CEO maximal 35 % über dem auf den früheren CEO entfallenen Betrag der jeweiligen von der Generalversammlung für die entsprechenden Geschäftsjahre genehmigten maximalen Gesamtbeträge und im Fall eines anderen neuen Mitglieds der Konzernleitung je maximal 25 % über der durchschnittlichen Gesamtvergütung eines Mitglieds der Konzernleitung für die entsprechenden Geschäftsjahre liegen. Die durchschnittliche Gesamtvergütung eines Mitglieds der Konzernleitung entspricht dem genehmigten maximalen Gesamtbetrag für die Mitglieder der Konzernleitung nach Abzug des auf den CEO entfallenen Betrages, dividiert durch die Anzahl Mitglieder der Konzernleitung (ohne CEO) am Tag der Genehmigung durch die Generalversammlung.

VERGLEICHBARKEIT DES ANTRAGS AN DIE GENERALVERSAMMLUNG MIT DEN OFFENLEGUNGEN DER JÄHRLICHEN VERGÜTUNGEN FÜR DIE KONZERNLEITUNG

Die Berechnung eines maximalen Gesamtbetrags für die Mitglieder der Konzernleitung unterliegt, wie dargelegt, besonderen Annahmen. Daher werden in der Regel die Beträge in der offengelegten Vergütungstabelle auf Seite 76 von denen im Antrag an die Generalversammlung und den Werten in Tabelle 1 auf Seite 73 abweichen. Die Abweichungen resultieren hauptsächlich aus der unterschiedlichen Behandlung des langfristigen Aktienprogramms. Um die Vergleichbarkeit zu erhöhen, werden die wesentlichen Unterschiede nachfolgend beschrieben.

Bei der Offenlegung der jährlichen Vergütung

- wird die tatsächlich erreichte Auszahlung der variablen Anteile verwendet.
- wird beim ausgewiesenen Gesamtbetrag der Vergütung nur der Verkehrswert der Erstzuteilung an Aktien aus dem langfristigen Aktienbeteiligungsprogramm berücksichtigt.
- zusätzlich wird die Anzahl der potentiellen zusätzlichen Aktien (Matching Shares) mit dem theoretisch möglichen Maximalfaktor von 2.5 sowie die effektiv im Geschäftsjahr zugeteilten Matching Shares aus dem im 2015 abgelaufenen Dreijahreszyklus dargestellt. Im Antrag an die Generalversammlung wird jedoch bereits ein Verkehrswert berechnet und ein maximaler Matching-Share-Faktor von 2.5 angenommen.

ANTRAG EINES MAXIMALEN GESAMTBETRAGS FÜR DEN VERWALTUNGSRAT

Der Verwaltungsrat beantragt bei der Generalversammlung einen maximalen Gesamtbetrag, der sich aus einem fixen Baranteil und einem Aktienanteil, basierend auf einem definierten nominell in Schweizer Franken festgelegten Betrag, zusammensetzt. Es sind keine Zahlungen in eine Vorsorgeeinrichtung vorgesehen.

VERGÜTUNGEN AN FRÜHERE ORGANMITGLIEDER

Im Jahr 2015 wurden keine Vergütungen an frühere Mitglieder des Verwaltungsrats oder der Konzernleitung ausgerichtet. Im Vorjahr wurden ebenfalls keine solchen Vergütungen ausgerichtet.

VERGÜTUNG AN NAHESTEHENDE PERSONEN

Weder im Jahr 2015 noch im Vorjahr wurden Vergütungen an nahestehende Personen von gegenwärtigen oder früheren Organmitgliedern ausgerichtet.

ABGANGSENTSCHÄDIGUNGEN

Mitgliedern des Verwaltungsrats oder der Konzernleitung stehen keine vertraglichen Abgangsentschädigungen zu.

DARLEHEN UND KREDITE

GEGENWÄRTIGE UND FRÜHERE ORGANMITGLIEDER

Weder im Jahr 2015 noch im Vorjahr wurden Darlehen oder Kredite an gegenwärtige oder frühere Mitglieder des Verwaltungsrats oder Mitglieder der Konzernleitung gewährt, welche jeweils zum Jahresende noch ausstehend waren.

NAHESTEHENDE PERSONEN

Weder im Jahr 2015 noch im Vorjahr wurden Darlehen oder Kredite an nahestehende Personen von gegenwärtigen oder früheren Organmitgliedern gewährt, die jeweils zum Jahresende noch ausstehend waren.

VERGÜTUNGEN AN MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS UND AN MITGLIEDER DER KONZERNLEITUNG

VERGÜTUNGEN AN MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS

CHF 1'000	Jahr	Fixes Honorar	Sitzungsgeld	Gesamte Barvergütung	Sozial-leistungen[1]	Aktienzuteilungsplan: Aktienzuteilung (Anzahl)[2]	Verkehrswert der Aktienzuteilung[3]	Gesamte Vergütung
Rolf Classon (Präsident)	2014	150	22	172	–	764	84	256
	2015	150	34	184	–	703	80	264
Heinrich Fischer (Vizepräsident)	2014	85	28	113	11	477	52	176
	2015	85	42	127	12	439	50	189
Dr. Oliver S. Fetzer	2014	75	35	110	–	382	42	152
	2015	75	47	122	–	352	40	162
Lars Holmqvist (seit April 2015)	2014	–	–	–	–	–	–	–
	2015	50	7	57	5	352	40	102
Dr. Karen Hübscher	2014	75	10	85	11	382	42	138
	2015	75	10	85	11	352	40	136
Dr. Christa Kreuzburg	2014	75	10	85	11	382	42	138
	2015	75	10	85	11	352	40	136
Gérard Vaillant	2014	75	10	85	12	382	42	139
	2015	75	16	91	9	352	40	140
Erik Walldén (bis April 2015)	2014	75	10	85	11	382	42	138
	2015	25	3	28	6	–	–	34
Total	**2014**	**610**	**125**	**735**	**56**	**3'151**	**346**	**1'137**
	2015	**610**	**169**	**779**	**54**	**2'902**	**330**	**1'163**

[1] Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen.

[2] Ausübungsbedingung: gestaffelte Erdienung vom 1. Mai 2014 bis 30. April 2015 (Share Plan BoD 2014) und 01. Mai 2015 bis 30. April 2016 (Share Plan BoD 2015). Ausübbare Aktien werden zum Ende der Dienstzeit übertragen (30. April 2015 bzw. 30. April 2016). Die Aktien sind vollständig im Verkehrswert der Aktienzuteilung enthalten.

[3] Formel für 2014: zugeteilte Aktien im 2014 * Verkehrswert am Tag der Zuteilung (CHF 109.80) und Formel für 2015: zugeteilte Aktien im 2015 * Verkehrswert am Tag der Zuteilung (CHF 124.40).

VERGÜTUNGEN AN MITGLIEDER DER KONZERNLEITUNG

CHF 1'000	Jahr	Fixes Salär	Berechnetes variables Salär[1]	Ausbezahltes variables Salär	Freiwillige/angeordnete Zuteilung vom variablen Salär: (Anzahl Aktien)	Verkehrswert der freiwilligen/angeordneten Zuteilungen	Steuerpflichtige Zusatzleistungen	Total Barvergütung[2]	Sozialleistungen[3]	PSMP: Aktien Erstzuteilung (Anzahl)[4]	Verkehrswert der Aktien Erstzuteilung[5]	Gesamte Vergütung[6]	Theoretisches Maximum der Matching Shares (Anzahl) Zyklus 2015–2017	Verkehrswert der zugeteilten Matching Shares Zyklus 2012–2014 (2014) Zyklus 2013–2015 (2015)[7]
Dr. David Martyr (CEO)[8]	2014	605	250	49	1'771	198	8	662	200	3'818	377	1'437	n/a	0
	2015	617	516	n/a	n/a	n/a	8	1'141	221	3'516	374	1'736	8'790	964
Dr. Rudolf Eugster (CFO)	2014	349	110	35	657	74	–	384	124	2'386	236	818	n/a	0
	2015	353	190	n/a	n/a	n/a	–	543	119	2'197	234	896	5'493	679
Andere Mitglieder der Konzernleitung[9]	2014	1'638	483	192	2'141	240	119	1'949	540	10'633	1'051	3'780	n/a	0
	2015	1'615	783	n/a	n/a	n/a	43	2'441	545	9'756	1'039	4'025	24'390	1'429
Total	**2014**	**2'592**	**843**	**276**	**4'569**	**512**	**127**	**2'995**	**864**	**16'837**	**1'664**	**6'035**	**n/a**	**0**
	2015	**2'585**	**1'489**	**n/a**	**n/a**	**n/a**	**51**	**4'125**	**863**	**15'469**	**1'647**	**6'657**	**38'673**	**3'072**

[1] Zahlung erfolgt im Folgejahr. Bis zu 50 % vom theoretischen 100 % variablen Salär in bar kann freiwillig (2014) oder vom Verwaltungsrat angeordnet (2015) in Form von Aktien des Aktienprogramms PSMP bezogen werden.

[2] Exklusive freiwilliger/angeordneter Zuteilungen unter dem LTI PSMP Plan.

[3] Arbeitgeberbeiträge zu Sozialversicherungen einschliesslich auf in der Berichtsperiode ausgeübten Aktienoptionen und übertragenen Beiträgen an Einrichtungen der beruflichen Vorsorge.

[4] Anspruchs- und Ausübungsbedingungen: Anspruch (PSMP 2014) entstand am 1. Januar 2014 und wurde am 02. Mai 2014 zugeteilt. Anspruch (PSMP 2015) entstand am 1. Januar 2015 und wurde am 04. Mai 2015 zugeteilt. Ausübbare Aktien sind bis zum Ende der Leistungsperiode (31. Dezember 2016 bzw. 2017) gesperrt.

[5] Formel für 2014: 2014 zugeteilte Aktien * Verkehrswert am Tag der Zuteilung (CHF 109.80) * [1 - geschätzte Personalfluktuation (10 %)] und Formel für 2015: 2015 zugeteilte Aktien * Verkehrswert am Tag der Zuteilung (CHF 124.40) * [1 - geschätzte Personalfluktuation (10 %)].

[6] Inklusive freiwilliger/angeordneter Zuteilungen unter dem LTI PSMP Plan.

[7] Zugeteilte Matching Shares * Aktienkurs per 30.12.2015 (CHF 162.90).

[8] Mitglied der Konzernleitung mit der höchsten Vergütung im Jahr 2014 und 2015.

[9] 2014: Total sieben Mitglieder, einschliesslich eines Mitglieds, das während des Jahres die Konzernleitung verlassen hat, und eines Mitglieds, das in die Konzernleitung eingetreten ist. 2015: 8 Mitglieder

Finanzbericht 2015.

Bericht des Chief Financial Officer

DR. RUDOLF EUGSTER
Chief Financial Officer

Besonders erfreulich ist der hohe Geldzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit.

AUFTRAGSEINGANG UND UMSATZ

Im zweiten Halbjahr 2015 erhöhte sich der Auftragseingang von Tecan um 13.8 % in Lokalwährungen bzw. 10.9 % in Schweizer Franken. Auf organischer Basis legte der Auftragseingang im zweiten Halbjahr um 12.3 % in Lokalwährungen bzw. 9.6 % in Schweizer Franken zu. Von der organischen Entwicklung ausgenommen sind alle Beiträge von Übernahmen in jenen Monaten in der Berichtsperiode, die nicht bereits in der konsolidierten Jahresrechnung der Vorjahresperiode enthalten waren. Über das ganze Jahr gesehen stieg der Auftragseingang um 14.1 % in Lokalwährungen auf CHF 465.0 Mio. (2014: CHF 417.4 Mio.), was einem Wachstum von 11.4 % in Schweizer Franken entspricht. Auf organischer Basis legte der Auftragseingang um 10.9 % in Lokalwährungen bzw. um 8.3 % in Schweizer Franken zu.

Der Umsatz stieg im zweiten Halbjahr um 8.7 % in Lokalwährungen bzw. 5.6 % in Schweizer Franken im Vergleich zum hohen Wert der Vorjahresperiode. Dies entspricht einem organischen Umsatzwachstum von 7.0 % in Lokalwährungen bzw. 4.0 % in Schweizer Franken. Im Gesamtjahr 2015 steigerte Tecan den Umsatz um 13.1 % in Lokalwährungen und um 10.2 % in Schweizer Franken auf CHF 440.3 Mio. (2014: CHF 399.5 Mio.) und erreichte damit einen neuen Höchstwert. Auf organischer Basis erhöhte sich der Umsatz um 9.6 % in Lokalwährungen bzw. 6.8 % in Schweizer Franken.

REGIONALE ENTWICKLUNG

In Lokalwährungen erhöhte Tecan den Jahresumsatz in Europa gegenüber dem Vorjahr um 14.7 %. In Schweizer Franken fiel der Anstieg mit 7.8 % wegen der Abwertung des Euro tiefer aus. Im Life Sciences Business wurde das Wachstum durch die Einführung neuer Produkte sowie den Umsatzbeitrag von IBL International getrieben. Im Partnering Business begünstigten gute Verkäufe sowohl im Instrumenten- wie auch im Komponentengeschäft die Umsatzentwicklung.

In Nordamerika lag der Umsatz um 13.2 % in Lokalwährungen bzw. 17.8 % in Schweizer Franken über dem Vergleichswert von 2014. Dank einem wesentlichen Beitrag von neu eingeführten Produkten wuchsen beide Segmente in dieser Region mit einer zweistelligen Rate in Lokalwährungen.

Mit einem Beitrag von beiden Geschäftssegmenten wuchs der Umsatz in Asien in Lokalwährungen um 12.3 %; in Schweizer Franken erhöhte sich der Umsatz infolge negativer Wechselkursschwankungen nur um 3.6 %. Trotz einer weiterhin schwierigen Wirtschaftslage in China verbesserte sich die Gesamtsituation im Berichtsjahr. Einmal mehr verzeichnete Tecan in diesem Ländermarkt eine zweistellige Wachstumsrate.

WIEDERKEHRENDE UMSÄTZE MIT SERVICELEISTUNGEN, VERBRAUCHSMATERIALIEN UND REAGENZIEN

Die wiederkehrenden Umsätze mit Serviceleistungen und Verbrauchsmaterialien verzeichneten 2015 ein hohes Wachstum von 19.1 % in Lokalwährungen bzw. 15.9 % in Schweizer Franken. Mit den Immunoassays von IBL International, einem auf Reagenzien ausgerichteten Geschäft, hat sich Tecan eine neue Quelle wiederkehrender Umsätze erschlossen. Der Anteil der wiederkehrenden Umsätze erreichte damit 37.8 % am Gesamtumsatz (2014: 36.0 %). Auf Serviceleistungen (einschliesslich Ersatzteile) entfielen dabei 22.2 % des Gesamtumsatzes, auf Verbrauchsmaterialien (Kunststoff und Reagenzien) 15.6 %.

Für eine Beschreibung des Geschäftsgangs der einzelnen Segmente wird auf die Kapitel «Life Sciences Business» und «Partnering Business» dieses Geschäftsberichts verwiesen.

BRUTTOGEWINN

Der Bruttogewinn erhöhte sich auf CHF 215.5 Mio. (2014: CHF 197.6 Mio.) und lag damit um CHF 17.9 Mio. bzw. 9.0 % über dem Wert des Vorjahres. Die ausgewiesene Bruttogewinnmarge lag bei 48.9 % (2014: 49.5 %) und damit um 60 Basispunkte unter dem Vorjahreswert.

Unterschiedliche Faktoren beeinflussten dabei die Bruttomarge:

- Der Produktemix, die veränderte Gewichtung der beiden Geschäftssegmente sowie übernahmebedingte Integrationskosten beeinflussten die Bruttomarge negativ.
- Die Bruttogewinnmarge wurde durch Materialkosteneinsparungen, tiefere Nicht-Standardherstellkosten, eine positive Wechselkursentwicklung sowie Preiserhöhungen positiv beeinflusst.

BETRIEBSAUFWAND ABZÜGLICH DER HERSTELLKOSTEN DER VERKAUFTEN PRODUKTE

Die betrieblichen Gesamtaufwendungen lagen im Berichtsjahr bei CHF 150.0 Mio. oder 34.1 % des Umsatzes, verglichen mit CHF 142.5 Mio. oder 35.6 % des Umsatzes im Vorjahr. Der Betriebsaufwand abzüglich der Herstellkosten der verkauften Produkte erhöhte sich um CHF 7.5 Mio. oder 5.3 % und damit mit einer niedrigeren Wachstumsrate als die Umsätze. Der Betriebsaufwand beinhaltet auch übernahmebedingte Kosten, profitierte aber auch von einer einmaligen Anpassung bei den Personalvorsorgeverpflichtungen gemäss IAS 19.

Die Aufwendungen für Verkauf und Marketing erhöhten sich ungefähr proportional zu den Umsätzen, da weiterhin in die Vertriebsorganisation investiert wurde, um die verschiedenen Produkteinführungen zu unterstützen.

Im Geschäftsjahr 2015 betrugen die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung 9.1 % des Umsatzes (2014: 9.9 %) oder CHF 39.9 Mio. (2014: CHF 39.5 Mio.). Die gesamten Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sanken wie geplant weiter auf brutto CHF 56.7 Mio. (2014: CHF 84.9 Mio.), da verschiedene Entwicklungsprojekte erfolgreich abgeschlossen werden konnten bzw. mehrere Produkte kurz vor der Markteinführung stehen. Der Gesamtbetrag beinhaltet auch Entwicklungsleistungen für OEM-Instrumentenkunden im Partnering Business (CHF 15.8 Mio.) und die in der Bilanz aktivierten Entwicklungskosten (CHF 9.1 Mio.). Diese aktivierten Entwicklungskosten wurden durch Abschreibungen annähernd ausgeglichen.

Die Aufwendungen für Administration und Verwaltung stiegen weniger stark als die Umsätze an.

BETRIEBSERGEBNIS

Das Betriebsergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) erhöhte sich auf CHF 66.9 Mio., was einem Anstieg um CHF 9.7 Mio. oder 17 % gegenüber der Vorjahresperiode entspricht. Die Betriebsrendite (EBIT-Marge) stieg auf 15.2 % des Umsatzes (2014: 14.6 %). Die 60 Basispunkte niedrigere Bruttomarge wurde dabei von dem um 150 Basispunkte tieferen Betriebsaufwand mehr als ausgeglichen.

Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen (Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen; EBITDA) stieg im Geschäftsjahr 2015 um 23.5 % auf CHF 83.4 Mio. (2014: CHF 67.5 Mio.). Die EBITDA-Marge verbesserte sich um 200 Basispunkte auf 18.9 % des Umsatzes (2014: 16.9 %) und übertraf damit das Margenziel von „mehr als 100 Basispunkten“ für das Gesamtjahr.

Diese Ergebnisse beinhalten auch übernahmebedingte Kosten. Die Ergebnisentwicklung profitierte von einem positiven Wechselkurseffekt und einer einmaligen Anpassung bei den Personalvorsorgeverpflichtungen gemäss IAS 19.

GEWINN UND GEWINN PRO AKTIE

Der für das Jahr 2015 ausgewiesene Gewinn stieg um 42.1 % und erreichte CHF 57.1 Mio. (2014: CHF 40.2 Mio.). Dank dem besseren Finanzergebnis und der niedrigeren Steuerrate erhöhte sich der Reingewinn stärker als das Betriebsergebnis. Die Gewinnmarge verbesserte sich um 290 Basispunkte auf 13.0 % des Umsatzes (2014: 10.1 %). Der Gewinn pro Aktie steigerte sich um 39.1 % auf CHF 5.05 (2014: CHF 3.63).

BILANZ UND EIGENKAPITALQUOTE

Die Eigenkapitalquote von Tecan erreichte zum 31. Dezember 2015 68.7 % (31. Dezember 2014: 65.4 %). Das Aktienkapital des Unternehmens lag zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2015 bei CHF 1'146'758 (31. Dezember 2014: CHF 1'144'458), eingeteilt in 11'467'577 Namenaktien zu CHF 0.10 Nennwert.

GELDZUFLUSS

Der Geldzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit hat sich auf CHF 99.1 Mio. mehr als verdoppelt (2014: CHF 48.2 Mio.). Die Cash Conversion Rate lag somit bei 22.5 % des Umsatzes.

Flüssige und geldnahe Mittel beliefen sich Ende 2015 auf CHF 208.4 Mio., verglichen mit CHF 128.7 Mio. Ende 2014. Die Nettoliquidität (Flüssige Mittel und Anlagen abzüglich Bankverbindlichkeiten und -kredite) belief sich auf CHF 198.8 Mio. (31. Dezember 2014: CHF 122.7 Mio.). Dieser Betrag beinhaltet die Übernahme der Sias AG zu einem Gesamtpreis von rund CHF 25.0 Mio., wovon der zu zahlende Betrag vollständig in bar geleistet wurde. Zur Steigerung der Nettoliquidität trugen zum einen der hohe Geldzufluss aus operativer Geschäftstätigkeit bei, zum anderen die Veräusserung von 249'331 eigenen Aktien im ersten Halbjahr 2015, die aus steuerlichen Gründen notwendig wurde. Der Verkaufserlös betrug insgesamt CHF 31.6 Mio.

DR. RUDOLF EUGSTER
Chief Financial Officer

KONSOLIDIERTE FÜNFJAHRESDATEN

CHF 1'000	2011	2012 Angepasst[1]	2013	2014	**2015**
Erfolgsrechnung					
Umsatz	376'970	391'108	388'292	399'518	440'295
EBITDA	60'370	62'971	65'059	67'542	83'401
Betriebsergebnis (EBIT)	51'271	52'709	54'800	57'203	66'949
Finanzergebnis	2'289	29	693	(8'059)	(942)
Ertragssteuern	(8'645)	(10'373)	(9'822)	(8'928)	(8'860)
Gewinn aus fortgeführten Geschäftsbereichen	44'915	42'365	45'671	40'216	57'147
Ergebnis aus nicht fortgeführtem Geschäftsbereich, nach Ertragssteuern	2'644	–	–	–	–
Periodengewinn	47'559	42'365	45'671	40'216	57'147
Forschung und Entwicklung, brutto	(47'004)	(51'374)	(45'323)	(39'451)	(39'857)
Personalaufwand	(131'666)	(138'462)	(141'565)	(148'130)	(149'813)
Abschreibungen auf Sachanlagen	(5'952)	(6'251)	(6'454)	(6'271)	(6'213)
Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten	(3'147)	(4'011)	(3'805)	(4'068)	(10'239)
Bilanz					
Umlaufvermögen	322'980	351'968	387'571	423'833	492'353
Anlagevermögen	66'961	70'827	79'078	128'429	149'129
Total Aktiven	389'941	422'795	466'649	552'262	641'482
Kurzfristige Verbindlichkeiten	107'263	103'696	105'312	124'581	137'843
Langfristige Verbindlichkeiten	13'365	25'486	25'135	66'483	62'966
Total Verbindlichkeiten	120'628	129'182	130'447	191'064	200'809
Eigenkapital	269'313	293'613	336'202	361'198	440'673
Geldflussrechnung					
Geldzufluss aus Geschäftstätigkeit	45'116	2'405	27'909	48'191	99'128
Kauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	(14'080)	(13'978)	(19'777)	(22'629)	(14'723)
Übernahme der Sias-Xiril Gruppe[2]	–	–	–	–	(18'899)
Übernahme der IBL International Gruppe[2]	–	–	–	(31'835)	–
Übernahme von Tecan Australia Pty Ltd. und bedingte Zahlungen[2]	–	(119)	(145)	(119)	–
Verkauf des nicht fortgeführten Geschäftsbereichs[2]	5'480	–	–	–	–
Veränderung der eigenen Aktien (netto)	1'154	3'403	10'756	3'387	32'437
Dividendenausschüttung	(10'771)	(13'532)	(16'488)	(16'651)	(16'857)
Andere Daten					
Anzahl Mitarbeitende (Periodenende)	1'107	1'185	1'184	1'261	1'368
Anzahl Mitarbeitende (Durchschnitt)	1'079	1'163	1'190	1'265	1'368
Forschung und Entwicklung in % des Umsatzes	12.5%	13.1%	11.7%	9.9%	9.1%
Umsatz pro Mitarbeitenden	349	336	326	316	322
Angaben pro Aktie					
Unverwässerter Gewinn pro Aktie aus fortgeführten Geschäftsbereichen (CHF)	4.18	3.92	4.16	3.63	5.05
Unverwässerter Gewinn pro Aktie, einschliesslich des nicht fortgeführten Geschäftsbereichs (CHF)	4.42	3.92	4.16	3.63	5.05
Bruttodividende (CHF)[3]	–	0.50	1.50	1.50	1.75 [4]
Rückzahlung Kapitaleinlagen (CHF)[3]	1.25	1.00	–	–	– [4]
Total Ausschüttung (CHF)[3]	1.25	1.50	1.50	1.50	1.75 [4]
Total Ausschüttungsquote[5]	28.3%	38.3%	36.1%	41.3%	34.7%

[1] Angepasst aufgrund der Einführung von IAS 19R

[2] Bereinigt um erworbene/veräusserte flüssige Mittel

[3] Zahlung erfolgt im folgenden Jahr

[4] Antrag an die Generalversammlung vom 13. April 2016

[5] Grundlage: unverwässerter Gewinn pro Aktie, einschliesslich des nicht fortgeführten Geschäftsbereichs

KONSOLIDIERTE ERFOLGSRECHNUNG

CHF 1'000	Anhang	2014	**2015**
Umsatz	4	**399'518**	**440'295**
Kosten der verkauften Produkte und Dienstleistungen		(201'883)	(224'794)
Bruttogewinn		**197'635**	**215'501**
Verkauf und Marketing		(63'258)	(69'193)
Forschung und Entwicklung	6	(39'451)	(39'857)
Administration und Verwaltung		(39'697)	(40'866)
Sonstiger Betriebsertrag	7	1'974	1'364
Betriebsergebnis	4	**57'203**	**66'949**
Finanzertrag		29	43
Finanzaufwand		(454)	(429)
Nettofremdwährungsverluste		(7'634)	(556)
Finanzergebnis	8	**(8'059)**	**(942)**
Gewinn vor Steuern		**49'144**	**66'007**
Ertragssteuern	11	(8'928)	(8'860)
Periodengewinn, den Eigentümern der Muttergesellschaft zurechenbar		**40'216**	**57'147**
Gewinn pro Aktie			
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	9	3.63	5.05
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	9	3.57	4.96

KONSOLIDIERTE GESAMTERGEBNISRECHNUNG

CHF 1'000	Anhang	2014	**2015**
Periodengewinn		**40'216**	**57'147**
Sonstige Ergebnisse			
Neubemessung der netto leistungsorientierten Vorsorgeverpflichtung	10	(12'836)	4'353
Zugehörige Ertragssteuern	11	2'156	(739)
Positionen, die nicht in die Erfolgsrechnung umklassiert werden, nach Ertragssteuern		**(10'680)**	**3'614**
Umrechnungsdifferenzen		3'826	(5'340)
Zugehörige Ertragssteuern	11	–	250
Positionen, die nachträglich in die Erfolgsrechnung umklassiert werden können, nach Ertragssteuern		**3'826**	**(5'090)**
Sonstige Ergebnisse (Verlust), nach Ertragssteuern		*(6'854)*	*(1'476)*
Gesamtergebnis der Periode, den Eigentümern der Muttergesellschaft zurechenbar		**33'362**	**55'671**

Für die dargestellten Perioden wurden im Zusammenhang mit den Umrechnungsdifferenzen keine Umklassierungen vorgenommen.

KONSOLIDIERTE BILANZ

AKTIVEN

CHF 1'000	Anhang	31.12.2014	**31.12.2015**
Flüssige und geldnahe Mittel	12	128'715	208'434
Kurzfristige Derivate	13	1'824	1'269
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14	97'949	89'290
Sonstige Forderungen		11'211	9'887
Vorräte	15	175'177	175'302
Guthaben aus laufenden Ertragssteuern		5'505	4'886
Aktive Rechnungsabgrenzungen		3'452	3'285
Umlaufvermögen		**423'833**	**492'353**
Langfristige Finanzanlagen	16	792	755
Sachanlagen	17	20'114	22'736
Immaterielle Vermögenswerte und Goodwill	18	95'570	110'985
Latente Steuerguthaben	11	11'953	14'653
Anlagevermögen		**128'429**	**149'129**
Aktiven		**552'262**	**641'482**

PASSIVEN

CHF 1'000	Anhang	31.12.2014	**31.12.2015**
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten und Derivate	19	9'895	9'999
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		12'941	11'535
Sonstige Verbindlichkeiten		11'065	13'462
Kurzfristige Umsatzabgrenzung	20	26'249	31'238
Verbindlichkeiten aus laufenden Ertragssteuern		11'976	15'482
Passive Rechnungsabgrenzungen		35'224	39'741
Kurzfristige Rückstellungen	21	17'231	16'386
Kurzfristige Verbindlichkeiten		**124'581**	**137'843**
Langfristige Kredite, Darlehen und Derivate	19	5'305	5'521
Langfristige Umsatzabgrenzung	20	19'123	20'759
Verbindlichkeit für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	10	31'390	26'462
Langfristige Rückstellungen	21	2'987	4'048
Latente Steuerschulden	11	7'678	6'176
Langfristige Verbindlichkeiten		**66'483**	**62'966**
Total Verbindlichkeiten		**191'064**	**200'809**
Aktienkapital		1'144	1'147
Kapitalreserven		9'519	31'114
Eigene Aktien		(10'372)	–
Gewinnreserven		388'150	440'745
Umrechnungsdifferenzen		(27'243)	(32'333)
Eigenkapital	22	**361'198**	**440'673**
Passiven		**552'262**	**641'482**

KONSOLIDIERTE GELDFLUSSRECHNUNG

CHF 1'000	Anhang	2014	**2015**
Periodengewinn		**40'216**	**57'147**
Anpassungen für			
Abschreibungen	17/18	10'339	16'452
Veränderung der Rückstellungen und der Verbindlichkeit für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	10/21	3'900	(5'903)
Zinsertrag	8	(29)	(43)
Zinsaufwand	8	119	90
Ertragssteuern	11	8'928	8'860
Anteilsbasierte Vergütungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	10	5'288	7'515
Sonstige nicht geldwirksame Posten		1'657	262
Veränderung des Umlaufvermögens			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14	(19'651)	12'764
Vorräte	15	(25'490)	2'509
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		731	(3'787)
Veränderung des sonstigen Umlaufvermögens (netto)		31'095	11'690
Bezahlte Ertragssteuern		(8'912)	(8'428)
Geldzufluss aus Geschäftstätigkeit		**48'191**	**99'128**
Erhaltene Zinsen		28	43
Übernahme der Sias-Xiril Gruppe, abzüglich erworbener flüssiger Mittel	3	–	(18'899)
Übernahme der IBL International Gruppe, abzüglich erworbener flüssiger Mittel	3	(31'835)	–
Übernahme von Tecan Australia Pty Ltd. – bedingte Zahlungen		(119)	–
Kauf von Sachanlagen	17	(5'316)	(4'674)
Zufluss aus Verkauf von Sachanlagen	17	227	73
Investitionen in immaterielle Vermögenswerte	18	(17'313)	(10'049)
Geldabfluss aus Investitionstätigkeit		**(54'328)**	**(33'506)**
Zufluss aus Mitarbeiterbeteiligungsplänen	10.4	3'373	2'388
Dividendenausschüttung	22	(16'651)	(16'857)
Verkauf eigener Aktien	22	14	31'556
Veränderung der kurzfristigen Bankverbindlichkeiten	19	(655)	(2'713)
Aufnahme von Bankkrediten	19	1'372	477
Rückzahlung von Bankkrediten	19	(2'793)	(20)
Rückzahlung sonstiger Darlehen	19	(370)	–
Bezahlte Zinsen		(118)	(91)
Geld(ab-)/zufluss aus Finanzierungstätigkeit		**(15'828)**	**14'740**
Auswirkung von Wechselkursschwankungen auf Bestand an flüssigen Mitteln		303	(643)
(Abnahme)/Zunahme flüssiger und geldnaher Mittel		**(21'662)**	**79'719**
Flüssige und geldnahe Mittel am 1. Januar		150'377	128'715
Flüssige und geldnahe Mittel am 31. Dezember	12	**128'715**	**208'434**

KONSOLIDIERTER EIGENKAPITALNACHWEIS

CHF 1'000	Anhang	Aktien-kapital	Kapital-reserven	Eigene Aktien	Gewinn-reserven	Umrechnungs-differenzen	Total Eigenkapital
Stand am 1. Januar 2014		**1'144**	**9'301**	**(13'151)**	**369'977**	**(31'069)**	**336'202**
Periodengewinn		–	–	–	40'216	–	40'216
Sonstige Ergebnisse (Verlust), nach Ertragssteuern		–	–	–	(10'680)	3'826	(6'854)
Gesamtergebnis der Periode		**–**	**–**	**–**	**29'536**	**3'826**	**33'362**
Dividendenausschüttung	22	–	–	–	(16'651)	–	(16'651)
Übertragung eigener Aktien im Zusammenhang mit Mitarbeiterbeteiligungsplänen		–	210	2'774	–	–	2'984
Anteilsbasierte Vergütungen	10/22	–	–	–	5'288	–	5'288
Verkauf eigener Aktien	22	–	8	5	–	–	13
Summe der Einlagen von Eigentümern und Ausschüttungen an Eigentümer		**–**	**218**	**2'779**	**(11'363)**	**–**	**(8'366)**
Stand am 31. Dezember 2014		**1'144**	**9'519**	**(10'372)**	**388'150**	**(27'243)**	**361'198**
Periodengewinn		–	–	–	57'147	–	57'147
Sonstige Ergebnisse (Verlust), nach Ertragssteuern		–	–	–	3'614	(5'090)	(1'476)
Gesamtergebnis der Periode		**–**	**–**	**–**	**60'761**	**(5'090)**	**55'671**
Dividendenausschüttung	22	–	–	–	(16'857)	–	(16'857)
Ausgabe neuer Aktien im Zusammenhang mit Mitarbeiterbeteiligungsplänen	10/22	3	1'504	–	–	–	1'507
Übertragung eigener Aktien im Zusammenhang mit Mitarbeiterbeteiligungsplänen	10/22	–	(652)	1'321	–	–	669
Anteilsbasierte Vergütungen	10	–	–	–	8'691	–	8'691
Verkauf eigener Aktien	22	–	20'743	9'051	–	–	29'794
Summe der Einlagen von Eigentümern und Ausschüttungen an Eigentümer		**3**	**21'595**	**10'372**	**(8'166)**	**–**	**23'804**
Stand am 31. Dezember 2015		**1'147**	**31'114**	**–**	**440'745**	**(32'333)**	**440'673**

Anhang zur konsolidierten Jahresrechnung

1 BERICHTERSTATTENDE GESELLSCHAFT

Die Tecan Gruppe ist ein weltweit tätiger Anbieter von Laborinstrumenten und Lösungen für die Branchen Biopharma, Forensik und klinische Diagnostik. Die Gruppe ist auf Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von Automatisierungslösungen für Laboratorien im Life-Science-Bereich spezialisiert. Die Kunden von Tecan sind Pharma- und Biotechnologieunternehmen, Forschungsabteilungen von Universitäten sowie forensische und diagnostische Laboratorien. Als Originalgerätehersteller (OEM) entwickelt und fertigt die Gruppe auch OEM-Instrumente und Komponenten, die vom jeweiligen Partnerunternehmen vertrieben werden. Tecan wurde 1980 in der Schweiz gegründet. Die Gruppe verfügt über Produktions-, Forschungs- und Entwicklungsstätten in Europa und in Nordamerika. In 52 Ländern unterhält sie ein Vertriebs- und Servicenetz.

Die Dachgesellschaft der Gruppe ist die Tecan Group AG, eine in der Schweiz eingetragene Gesellschaft mit beschränkter Haftung, deren Aktien öffentlich gehandelt werden. Der Hauptsitz der Tecan Group AG befindet sich an der Seestrasse 103, 8708 Männedorf, Schweiz.

2 WESENTLICHE GRUNDSÄTZE DER RECHNUNGSLEGUNG

2.1 GRUNDLAGEN DER AUSARBEITUNG

Diese Jahresrechnung ist die konsolidierte Jahresrechnung der Tecan Group AG und ihrer Tochtergesellschaften (zusammen als «Gruppe» bezeichnet) für das am 31. Dezember 2015 endende Geschäftsjahr. Die Jahresrechnung wurde in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) sowie deren Ausführungsbestimmungen, die vom International Accounting Standards Board (IASB) verabschiedet wurden, erstellt.

Die Jahresrechnung wird in Schweizer Franken (CHF) dargestellt, gerundet auf Tausend. Sie basiert auf historischen Kosten mit Ausnahme der derivativen Finanzinstrumente, die zum Verkehrswert ausgewiesen werden.

Der Verwaltungsrat hat am 11. März 2016 die Veröffentlichung der konsolidierten Jahresrechnung genehmigt. Sie unterliegt zudem der Genehmigung der Generalversammlung vom 13. April 2016.

2.2 WESENTLICHE SCHÄTZUNSICHERHEITEN UND ERMESSENSENTSCHEIDE

Die Erstellung dieser konsolidierten Jahresrechnung verlangt vom Management, Annahmen und Einschätzungen zu treffen, welche die ausgewiesenen Erträge, Aufwendungen, Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Eventualverbindlichkeiten zum Zeitpunkt der Bilanzierung beeinflussen. Falls zu einem späteren Zeitpunkt derartige Annahmen und Einschätzungen von den tatsächlichen Gegebenheiten abweichen sollten, werden die ursprünglichen Annahmen und Einschätzungen in jenem Berichtsjahr entsprechend angepasst, in dem sich die Gegebenheiten geändert haben.

Die Bewertung der folgenden bedeutenden Positionen basiert auf wesentlichen Schätzunsicherheiten und Ermessensentscheiden:

2.2.1 Umsatzlegung – Methode der Gewinnrealisierung nach Leistungsfortschritt

Die Gruppe wendet für die Verbuchung von Fertigungsaufträgen die Methode der Gewinnrealisierung nach Leistungsfortschritt (Percentage of Completion – POC) an, wie dies in den Grundsätzen der Rechnungslegung und Bewertung dargelegt ist (siehe Anmerkung 2.7.10). Die Anwendung der POC-Methode verlangt, dass das Management den Fertigstellungsgrad basierend auf dem Verhältnis der angefallenen Auftragskosten für die bereits geleistete Arbeit zu den geschätzten gesamten Auftragskosten (Cost-to-Cost-Methode) ermittelt. Ausgehend vom geschätzten Fertigstellungsgrad wird ein entsprechender Teil der erwarteten Erlöse erfasst. Wenn Umstände eintreten, die zu einer Änderung der ursprünglich erwarteten Erlöse, Kosten oder des Grads der Fertigstellung führen könnten, werden die Schätzungen angepasst. Solche Anpassungen können zu einem Anstieg oder Rückgang der geschätzten Erlöse oder Kosten führen und werden in der Erfolgsrechnung in der Periode ausgewiesen, in der die Umstände, die den Anlass zur Anpassung gaben, dem Management bekannt wurden. Weitere Einzelheiten sind den Anmerkungen 14 und 20 zu entnehmen.

2.2.2 Performance-Share-Matching-Plan (PSMP) – Matching-Share-Faktor

Die Gruppe hat Performance-Share-Matching-Pläne (PSMP) eingeführt. Die Anzahl der Matching Shares wird anhand der folgenden Formel ermittelt: Anzahl der ursprünglich zugeteilten Aktien plus Anzahl der Aktien aus obligatorischen und freiwilligen Beteiligungen multipliziert mit dem Matching-Share-Faktor. Der Matching-Share-Faktor hängt von der Erreichung bestimmter finanzieller Gewinnziele ab. In jedem Fall liegt der Matching-Share-Faktor jedoch zwischen 0.0 und 2.5. Eine allfällige Neueinschätzung der derzeit angewandten Matching-Share-Faktoren wird sich auf die Ergebnisse zukünftiger Berichtsperioden auswirken. Weitere Einzelheiten sind der Anmerkung 10 zu entnehmen.

2.2.3 Ertragssteuern

Per 31. Dezember 2015 betrugen die Nettoverbindlichkeiten aus laufenden Ertragssteuern CHF 10.6 Mio. und die Nettoguthaben aus latenten Ertragssteuern CHF 8.5 Mio. Für die Bestimmung der Guthaben und Verbindlichkeiten aus laufenden und latenten Ertragssteuern müssen weitreichende Einschätzungen vorgenommen werden. Zahlreiche interne und externe Faktoren können günstige und ungünstige Auswirkungen auf die Guthaben und Verbindlichkeiten aus Ertragssteuern haben. Diese Faktoren umfassen (nicht ausschliesslich)

sowohl Änderungen der Steuergesetzgebung und der Steuerverordnungen als auch ihre Auslegung (insbesondere in Bezug auf die Akzeptanz konzerninterner Transferpreise) sowie Änderungen der Steuersätze und des Gewinns vor Steuern. Solche Änderungen können Auswirkungen auf die in zukünftigen Berichtsperioden bilanzierten Guthaben und Verbindlichkeiten aus laufenden und latenten Ertragssteuern haben.

2.2.4 Vorräte – aktivierte Entwicklungskosten

2010 schloss die Gruppe eine OEM-Vereinbarung mit einem global tätigen Diagnostikunternehmen ab, welche die Entwicklung und Lieferung eines dedizierten Diagnostikinstruments umfasst. Die damit verbundenen kundenspezifischen Entwicklungskosten werden derzeit in der Position «Vorräte» als Bestandteil der Produktionskosten aktiviert. Sie beliefen sich per Ende 2015 auf CHF 123.7 Mio. Im Oktober 2014 kam die erste Version des Instruments auf den Markt, und der Kunde ruft die Geräte mittels Einzelbestellungen ab. Die entsprechenden Entwicklungskosten werden in den Herstellkosten erfasst.

Per 31. Dezember 2015 war der Nettoveräusserungswert der Position höher als die aktivierten Entwicklungskosten. Die Beurteilung hängt jedoch in hohem Mass von der bestmöglichen Schätzung der zukünftigen Absatzmenge ab. Eine Reduzierung der Prognose könnte in zukünftigen Perioden Abschreibungen notwendig machen.

2.2.5 Immaterielle Vermögenswerte – aktivierte Entwicklungskosten

Sobald die technische Machbarkeit von betriebsintern entwickelten Produkten nachgewiesen werden kann, beginnt die Gruppe, zuordenbare Entwicklungskosten zu aktivieren, bis das Produkt zur Markteinführung bereit ist. Jedoch kann ein Abschluss der Entwicklungsphase oder eine kommerzielle Verwertung eines Produkts nicht garantiert werden. Ebenso wenig kann gewährleistet werden, dass sich die Marktbedingungen in der Zukunft nicht ändern; dadurch könnte eine Überprüfung der künftigen Geldflüsse in Verbindung mit diesen Produkten durch das Management erforderlich werden. Solche Änderungen können zu einem zusätzlichen Aufwand für Abschreibungen und Wertminderungen führen. Wie in Anmerkung 18 offengelegt, hat die Gruppe per Jahresende 2015 Entwicklungskosten in Höhe von CHF 31.4 Mio. aktiviert.

2.2.6 Werthaltigkeitstest für den Goodwill

Per 31. Dezember 2015 belief sich der Goodwill auf insgesamt CHF 58.2 Mio. Die Gruppe hat die vorgeschriebenen jährlichen Werthaltigkeitstests Ende Juni bzw. Ende Dezember durchgeführt. Aufgrund dieser Tests war es nicht notwendig, eine Wertminderung zu erfassen. Die Berechnung der erzielbaren Beträge basiert jedoch auf Schätzungen und Annahmen. Die wesentlichen Annahmen sind in Anmerkung 18 aufgeführt.

2.3 EINFÜHRUNG NEUER UND ÜBERARBEITETER RECHNUNGSLEGUNGSSTANDARDS UND AUSFÜHRUNGSBESTIMMUNGEN

Die Grundsätze der Rechnungslegung entsprechen mit Ausnahme der Einführung der folgenden neuen oder überarbeiteten bzw. ergänzten Standards und Ausführungsbestimmungen – gültig ab 1. Januar 2015 – denjenigen des Vorjahres:

Standard/Ausführungsbestimmung[1]
IAS 19 (ergänzt) «Leistungen an Arbeitnehmer» – Leistungsorientierte Vorsorgepläne: Arbeitnehmerbeiträge
Jährliche Verbesserungen der IFRS – Zyklus 2010 – 2012
Jährliche Verbesserungen der IFRS – Zyklus 2011 – 2013

[1] IAS = International Accounting Standards, IFRS = International Financial Reporting Standards, IFRIC = Ausführungsbestimmungen gemäss dem IFRS Interpretations Committee (ehemals International Financial Reporting Interpretations Committee)

Die Übernahme dieser neuen oder überarbeiteten bzw. ergänzten Standards und Ausführungsbestimmungen hat bei der Gruppe zu keinen bedeutenden Anpassungen der Grundsätze der Rechnungslegung geführt.

Die Gruppe hat eine kleine Änderung an der Darstellung des Abschnitts «Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit» in der konsolidierten Geldflussrechnung vorgenommen, um die Relevanz der bereitgestellten Informationen zu erhöhen. «Zufluss aus Mitarbeiterbeteiligungsplänen» wird neu in einer separaten Zeile offengelegt. Die Vorjahreszahlen werden entsprechend der neuen Darstellung ausgewiesen.

2.4 BISLANG NOCH NICHT ANGEWANDTE NEUE STANDARDS UND AUSFÜHRUNGSBESTIMMUNGEN

Die folgenden neuen und überarbeiteten bzw. ergänzten Standards und Ausführungsbestimmungen wurden bereits publiziert, sind aber noch nicht in Kraft getreten und werden in dieser konsolidierten Jahresrechnung noch nicht berücksichtigt:

Standard/Ausführungsbestimmung[1]	Von der Gruppe anzuwenden ab
IFRS 11 (ergänzt) «Gemeinschaftliche Vereinbarungen» – Bilanzierung des Erwerbs von Anteilen an gemeinschaftlichen Tätigkeiten	Berichtsjahr 2016
IAS 1 (ergänzt) «Darstellung des Abschlusses» – Offenlegungsinitiative	Berichtsjahr 2016
IAS 16 (ergänzt) «Sachanlagen» und IAS 38 (ergänzt) «Immaterielle Vermögenswerte» – Klarstellung akzeptierter Abschreibungsmethoden	Berichtsjahr 2016
IAS 27 (ergänzt) «Einzelabschlüsse» – Equity-Methode	Berichtsjahr 2016
Investmentgesellschaften: Anwendung der Konsolidierungsausnahme (Ergänzungen zu IFRS 10, IFRS 12 und IAS 28)	Berichtsjahr 2016
Jährliche Verbesserungen der IFRS – Zyklus 2012 – 2014	Berichtsjahr 2016
IFRS 9 «Finanzinstrumente»	Berichtsjahr 2018
IFRS 15 «Erlöse aus Verträgen mit Kunden»	Berichtsjahr 2018
IFRS 10 (ergänzt) «Konzernabschlüsse» und IAS 28 (ergänzt) «Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures» – Veräusserung oder Einbringung von Vermögenswerten zwischen einem Investor und einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture	Noch nicht festgelegt

[1] IAS = International Accounting Standards, IFRS = International Financial Reporting Standards, IFRIC = Ausführungsbestimmungen gemäss dem IFRS Interpretations Committee (ehemals International Financial Reporting Interpretations Committee)

Mit Ausnahme von IFRS 15 «Erlöse aus Verträgen mit Kunden» werden diese Änderungen voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf die konsolidierte Jahresrechnung haben. Eine umfassende und eingehende Analyse steht allerdings noch aus.

2.5 GRUNDSÄTZE DER KONSOLIDIERUNG

2.5.1 Tochtergesellschaften

Tochtergesellschaften sind Gesellschaften, über welche die Gruppe die Kontrolle ausübt. Kontrolle über eine Gesellschaft wird dann ausgeübt, wenn die Gruppe schwankenden Renditen aus ihrem Engagement mit der Gesellschaft ausgesetzt ist bzw. Anrechte darauf hat und wenn sie die Fähigkeit besitzt, diese Renditen mittels ihres beherrschenden Einflusses auf die Gesellschaft zu steuern. Die Jahresabschlüsse der Tochtergesellschaften sind ab dem Tag, an dem die tatsächliche Kontrolle beginnt, bis zu dem Tag, an dem sie endet, in der konsolidierten Jahresrechnung enthalten.

Bei Verlust der Kontrolle werden die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der Tochtergesellschaft sowie alle mit ihr im Zusammenhang stehenden Minderheitsanteile und sonstigen Eigenkapitalbestandteile ausgebucht. Daraus resultierende Gewinne oder Verluste werden in die Erfolgsrechnung verbucht.

Geht die Kontrolle über eine Gesellschaft im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses an die Gruppe über, wird – ab dem Zeitpunkt des Erwerbs – die sogenannte «Erwerbsmethode» (acquisition method) angewendet.

2.5.2 Bei der Konsolidierung eliminierte Transaktionen

Konzerninterne Forderungen und Verbindlichkeiten, Aufwendungen und Erträge sowie allfällige nicht realisierte Gewinne aus konzerninternen Transaktionen werden bei der Erstellung der konsolidierten Jahresrechnung eliminiert.

2.6 FREMDWÄHRUNGSUMRECHNUNG

Sämtliche Konzerngesellschaften haben ihre lokale Währung als funktionale Währung (functional currency) bestimmt (Ausnahme: kanadische Tochtergesellschaft IBL International mit USD als funktionaler Währung). Transaktionen in anderen Währungen werden von den Gesellschaften unter Anwendung des am Transaktionsdatum gültigen Wechselkurses erfasst. Gewinne und Verluste aus der Abwicklung dieser Transaktionen sowie Gewinne und Verluste aus der Umrechnung von monetären Guthaben und Verbindlichkeiten in anderen Währungen werden erfolgswirksam erfasst.

Umrechnungsdifferenzen aus konzerninternen Darlehen, die im Wesentlichen als Teil einer Nettoinvestition der Tecan Group AG in einen ausländischen Geschäftsbetrieb anzusehen sind, werden zunächst als «Sonstige Ergebnisse» erfasst und bei einer Veräusserung des ausländischen Geschäftsbetriebs vom Eigenkapital in die Erfolgsrechnung umgegliedert.

Bei der Konsolidierung werden die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten von Konzerngesellschaften (ausländische Konzerngesellschaften), die in anderen Währungen als dem Schweizer Franken (Darstellungswährung) berichten, zu Jahresendkursen umgerechnet. Erträge, Aufwendungen und Geldflüsse werden zu Jahresdurchschnittskursen umgerechnet. Umrechnungsdifferenzen, die sich aus den Veränderungen der Wechselkurse vom Jahresanfang bis zum Jahresende und der Abweichung zwischen dem Jahreserfolg zu Durchschnittskursen und zu Endkursen ergeben, werden als «Sonstige Ergebnisse» erfasst. Beim Abgang eines ausländischen Geschäftsbetriebs werden die entsprechenden kumulierten Umrechnungsdifferenzen, die bis zu diesem Zeitpunkt als «Sonstige Ergebnisse» erfasst und in einem separaten Bestandteil des Eigenkapitals kumuliert wurden, in der gleichen Periode, in der auch der Gewinn und Verlust aus dem Abgang erfasst wird, vom Eigenkapital in die Erfolgsrechnung umgegliedert (als Umgliederungsbetrag).

2.7 GRUNDSÄTZE DER RECHNUNGSLEGUNG UND BEWERTUNG

2.7.1 Segmentberichterstattung

Die Segmentinformation wird auf die gleiche Weise dargestellt wie in der internen Berichterstattung an den Hauptentscheidungsträger (Chief Operating Decision Maker). Der Hauptentscheidungsträger, der für Strategieentscheidungen, für die Beurteilung der Segmentleistung und die Zuteilung der Ressourcen an die Segmente verantwortlich ist, ist der Verwaltungsrat der Tecan Group AG.

Es wurden die folgenden berichtspflichtigen Segmente bestimmt:

- *Life Sciences Business (Endkundengeschäft):* Das Geschäftssegment «Life Sciences Business» beliefert die Endkunden direkt mit automatisierten Workflow-Lösungen. Diese Lösungen umfassen Laborinstrumente, Softwarepakete und Applikations-Know-how sowie Service, Verbrauchsmaterialien und Ersatzteile.
- *Partnering Business (OEM-Geschäft):* Das Geschäftssegment «Partnering Business» entwickelt und produziert OEM-Instrumente und Komponenten, die von Partnerunternehmen unter deren Marke vertrieben werden.

Die Geschäftssegmente entsprechen den berichtspflichtigen Segmenten. Es wurden keine Geschäftssegmente zusammengefasst. Segment-Aktiven, Käufe von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten sowie Segment-Verbindlichkeiten werden dem Hauptentscheidungsträger nicht gemeldet.

2.7.2 Umsatz – Umsatzlegung

Verkaufte Waren und erbrachte Dienstleistungen – Der Umsatz wird abzüglich Umsatzsteuer und Rabatten zu dem Zeitpunkt erfasst, an dem die wesentlichen mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Chancen auf den Kunden übergehen. Die Erfassung von Erlösen aus Produkten mit wesentlichen Anwendungsentwicklungen und Installationsarbeiten erfolgt erst nach schriftlich bestätigter Abnahme durch den Kunden. Erlöse aus Serviceverträgen werden im Verhältnis von der bereits abgelaufenen Vertragsdauer per Bilanzstichtag zur Gesamtvertragsdauer in der Erfolgsrechnung erfasst.

Fertigungsaufträge – Sobald das Ergebnis eines Fertigungsauftrags verlässlich geschätzt werden kann, werden die Auftragserlöse und -kosten anteilig zum Fertigstellungsgrad des Auftrags erfolgswirksam erfasst (siehe Anmerkung 2.7.10 «Fertigungsaufträge»).

2.7.3 Staatliche Forschungsbeiträge

Die Forschungstätigkeiten der Gruppe werden von der öffentlichen Hand durch Beiträge gefördert, die an keine Bedingungen geknüpft sind. Sie werden bei Erhalt als Ertrag verbucht.

2.7.4 Leistungen an Mitarbeitende – Vorsorgepläne und Leistungen für Mitarbeitende mit langjähriger Dienstzeit (IAS 19)

Die Gruppe hat sowohl beitrags- als auch leistungsorientierte Vorsorgepläne. Beitragsorientierte Vorsorgepläne sind Pläne für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses, bei denen die Gruppe festgelegte Beiträge in einen eigenständigen Fonds einzahlt und weder rechtlich noch faktisch zur Zahlung darüber hinausgehender Beiträge verpflichtet ist, wenn der Fonds nicht über ausreichende Vermögenswerte verfügt, um alle Leistungen an die Mitarbeitenden in Bezug auf deren Dienstzeit in der Berichtsperiode und früheren Perioden zu erbringen. Alle übrigen Vorsorgepläne sind leistungsorientiert.

Zahlungen an beitragsorientierte Vorsorgepläne werden dann als Aufwand erfasst, wenn die Mitarbeitenden die Dienstzeit erbracht haben, die sie zu den Beiträgen berechtigt.

Die in der Bilanz ausgewiesene Verbindlichkeit für leistungsorientierte Vorsorgepläne entspricht dem Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung am Ende der Berichtsperiode abzüglich des Verkehrswerts des Planvermögens für Pläne mit ausgesondertem Vermögen. Die leistungsorientierte Verpflichtung wird jährlich von unabhängigen Versicherungsmathematikern unter Verwendung der Methode der laufenden Einmalprämien (projected unit credit method) berechnet. Resultiert aus der versicherungsmathematischen Berechnung ein Guthaben, wird die Höhe des erfassten Aktivums auf den Barwert eines wirtschaftlichen Nutzens in Form künftiger Rückerstattungen aus dem Plan oder Minderungen künftiger Beitragszahlungen an den Plan beschränkt.

Der Aufwand für leistungsorientierte Pläne umfasst folgende Komponenten:

- Dienstzeitaufwand – wird in der Erfolgsrechnung im Betriebsergebnis erfasst;
- Zinsaufwand/-ertrag auf Nettovermögen bzw. Nettoschuld – wird in der Erfolgsrechnung im Finanzergebnis erfasst;
- Neubemessungen – werden in «Sonstige Ergebnisse» erfasst.

Der Dienstzeitaufwand beinhaltet den laufenden Dienstzeitaufwand, den nachzuverrechnenden Dienstzeitaufwand sowie die Gewinne oder Verluste aus Plankürzungen und -abgeltungen. Werden die Leistungen aus einem Plan verändert oder wird ein Plan gekürzt oder vorzeitig abgegolten, werden der Teil der Leistungsänderung, der sich auf Dienstzeiten der Mitarbeitenden in vergangenen Perioden bezieht (nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand), oder die Gewinne oder Verluste aus Plankürzungen und -abgeltungen umgehend erfolgswirksam erfasst, d. h. genau dann, wenn die Planänderungen oder die Plankürzungen und -abgeltungen erfolgen.

Der Zinsaufwand/-ertrag wird durch Anwendung des Diskontsatzes auf die leistungsorientierte Nettoverpflichtung oder den leistungsorientierten Nettovermögenswert berechnet, wobei sämtliche Änderungen berücksichtigt werden, die sich während der Berichtsperiode aufgrund von Beitragszahlungen an den Vorsorgeplan und Leistungsauszahlungen aus dem Vorsorgeplan für die leistungsorientierte Nettoverpflichtung oder den leistungsorientierten Nettovermögenswert ergeben.

Zu den Neubemessungen, die sich aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen ergeben, gehören unter anderem versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, Erträge aus dem Planvermögen (ohne Zinsertrag) sowie gegebenenfalls die Auswirkungen der Berücksichtigung der Obergrenze für Vermögenswerte. Neubemessungen werden als «Sonstige Ergebnisse» erfasst und können nicht in die Erfolgsrechnung umklassiert werden.

Leistungen an Mitarbeitende mit langjähriger Dienstzeit: Die Methode der Berechnung der Verbindlichkeiten in Bezug auf Leistungen an Mitarbeitende mit langjähriger Dienstzeit ist vergleichbar mit jener der leistungsorientierten Vorsorgepläne.

2.7.5 Leistungen an Mitarbeitende – Abgangsentschädigungen (IAS 19)

Abgangsentschädigungen resultieren entweder aus der Entscheidung der Gruppe, das Beschäftigungsverhältnis mit einem Mitarbeitenden vor Erreichen des ordentlichen Rentenalters zu beenden, oder aus der Entscheidung des Mitarbeitenden, im Tausch gegen eine angebotene Entschädigung freiwillig aus dem Unternehmen auszuscheiden. Das Ereignis, das zu einer Verpflichtung führt, ist nicht die Dienstzeit des Mitarbeitenden, sondern die Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses. Eine Verbindlichkeit für Abgangsentschädigungen wird dann verbucht, wenn die Gruppe das Angebot einer Abgangsentschädigung nicht mehr zurückziehen kann oder wenn die Gruppe damit verbundene Restrukturierungskosten verbucht – je nachdem, welches Ereignis früher eintritt.

2.7.6 Leistungen an Mitarbeitende – anteilsbasierte Vergütung (IFRS 2)

Die Gruppe hat verschiedene anteilsbasierte Vergütungspläne mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente (equity-settled plans) eingeführt. Der Verkehrswert der gewährten Aktien oder Aktienoptionen wird im Betriebsergebnis erfasst, wobei die Gegenbuchung ins Eigenkapital erfolgt. Der Verkehrswert wird am Tag der Zuteilung bestimmt und über den Zeitraum verteilt, über den die Mitarbeitenden den bedingungslosen Anspruch auf die gewährten Aktien oder Aktienoptionen erwerben (Erdienungszeitraum oder «vesting period»). Der aufwandswirksam zu erfassende Betrag wird um den Effekt der erwarteten Personalfluktuation korrigiert, damit die Anzahl Aktien oder Aktienoptionen, die später tatsächlich erdient werden, wiedergegeben wird.

Der Verkehrswert der gewährten Aktien entspricht dem Marktwert einer Tecan-Aktie, korrigiert um die voraussichtlichen Dividendenzahlungen während des Erdienungszeitraums. Die Bestimmung des Verkehrswerts der zugeteilten Aktienoptionen erfolgt mithilfe eines Binominalmodells unter Berücksichtigung der Bedingungen, zu denen die Aktienoptionen gewährt wurden.

2.7.7 Ertragssteuern

Die Ertragssteuern auf dem Gewinn oder Verlust des Berichtsjahres umfassen laufende und latente Steuern. Die Ertragssteuern werden erfolgswirksam erfasst, mit Ausnahme von Ertragssteuern auf Posten, die als «Sonstige Ergebnisse» oder direkt im Eigenkapital (Transaktionen mit Eigentümern) erfasst werden. In diesem Fall werden die Ertragssteuern unter «Sonstige Ergebnisse» oder im Eigenkapital erfasst.

Die Berechnung der latenten Steuern auf den temporären Unterschieden zwischen den Buchwerten der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in der Bilanz und deren Steuerwerten erfolgt nach der «balance sheet liability method». Auf folgenden temporären Unterschieden werden keine latenten Steuern berücksichtigt: steuerlich nicht abzugsfähiger Goodwill, der erstmalige Ansatz von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, der weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst, und temporäre Unterschiede in Verbindung mit Beteiligungen an Tochtergesellschaften, sofern es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden. Die Höhe der latenten Steuern richtet sich nach der voraussichtlichen Art und Weise der Realisation der Vermögenswerte oder der Erfüllung der Verbindlichkeiten. Dabei werden die Steuersätze verwendet, die zum Bilanzstichtag gültig oder angekündigt sind.

Latente Steuerguthaben auf temporären Unterschieden und steuerlich verwendbaren Verlustvorträgen werden nur in dem Umfang aktiviert, in dem es wahrscheinlich ist, dass sie mit zukünftigen steuerbaren Gewinnen verrechnet werden können. Bestehende latente Steuerguthaben werden in dem Mass reduziert, als die Realisierung des entsprechenden Steuervorteils nicht länger wahrscheinlich ist.

Ferner werden latente Steuern auf erwarteten Dividendenausschüttungen von Tochtergesellschaften erfasst (Sockelsteuern).

2.7.8 Flüssige und geldnahe Mittel

Flüssige und geldnahe Mittel umfassen Kassenbestände, Post- und Bankkonten sowie Termingelder mit einer Restlaufzeit von höchstens drei Monaten ab dem Datum des Erwerbs. Kontokorrentkredite, die auf Verlangen rückzahlbar sind und einen integrierenden Bestandteil der Zahlungsmitteldisposition der Gruppe bilden, werden für die Zwecke der Geldflussrechnung zur Position «Flüssige und geldnahe Mittel» hinzugezählt.

2.7.9 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen werden zu fortgeführten Anschaffungskosten abzüglich allfälliger Wertminderungen bilanziert. Bei kurzfristigen Forderungen entsprechen die fortgeführten Anschaffungskosten dem Nominalwert.

Wertminderungen werden im entsprechenden Wertberichtigungskonto für Forderungen erfasst, es sei denn, die Gruppe ist der Ansicht, dass bestimmte Forderungen uneinbringlich sind. Uneinbringliche Forderungen werden direkt abgeschrieben.

Die Gruppe bildet Wertberichtigungen für Wertminderungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen basierend auf einer Schätzung der eingetretenen Verluste. Die Hauptbestandteile dieser Wertberichtigungen sind eine spezifische Verlustkomponente, die signifikante Einzelrisiken abdeckt, und eine kollektive Verlustkomponente, die basierend auf Gruppen von Aktiven ähnlicher Risikostruktur gebildet wird und eingetretene, aber noch nicht erfasste Verluste abdeckt. Die Wertberichtigung für kollektive Wertminderungen wird auf der Basis historischer Daten der Zahlungsstatistik für ähnliche Aktiven ermittelt.

2.7.10 Fertigungsaufträge

Die Bilanzierung bestimmter Umsatzkategorien der Geschäftssegmente «Life Sciences Business» (Umsätze von Instrumenten mit aussergewöhnlich hohem Anteil an Anwendungsentwicklungen und Installationsarbeiten) und «Partnering Business» (Umsätze aus Entwicklungsdienstleistungen) erfolgt nach der Methode der Gewinnrealisierung nach Leistungsfortschritt (percentage of completion) von IAS 11. Der jeweilige Fertigstellungsgrad ergibt sich aus dem Verhältnis der angefallenen Auftragskosten für die bereits geleistete Arbeit zu den geschätzten gesamten Auftragskosten (Cost-to-Cost-Methode).

Entsprechend dem Fertigstellungsgrad wird der Umsatz anteilig in der Erfolgsrechnung erfasst. In der Bilanz werden laufende Projekte – nach Abzug von Kundenvorauszahlungen – als Nettoguthaben (enthalten in der Position «Forderungen aus Lieferungen und Leistungen») bzw. Nettoverbindlichkeiten (enthalten in der Position «Umsatzabgrenzung») aus Fertigungsaufträgen ausgewiesen. Ist es wahrscheinlich, dass die gesamten Auftragskosten die gesamten Auftragserlöse übersteigen, wird der erwartete Verlust sofort als Aufwand erfasst.

2.7.11 Fremdkapitalkosten

Fremdkapitalkosten, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierenden Vermögenswerts zugeordnet werden können, werden als Teil der Anschaffungs- oder Herstellkosten dieses Vermögenswerts aktiviert. Andere Fremdkapitalkosten werden als Aufwand erfasst. In der Berichtsperiode qualifizierte sich kein Vermögenswert für die Aktivierung von Fremdkapitalkosten (2014: dito).

2.7.12 Vorräte

Vorräte werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellkosten oder, wenn dieser niedriger ist, zum Nettoveräusserungswert ausgewiesen. Zu den Herstellkosten zählen Rohmaterial, Komponenten und Halbfabrikate, direkte Herstellkosten (interne Arbeit und externe Dienstleistungen) sowie Fertigungsgemeinkosten. Die Gruppe wendet das Verfahren der gewichteten Durchschnittspreise an. Der Nettoveräusserungswert ist der geschätzte Verkaufspreis im normalen Geschäftsverlauf abzüglich der geschätzten Fertigstellungskosten und der geschätzten Verkaufskosten. Überbestände sind wertberichtigt und obsolete Ware wird ausgebucht.

2.7.13 Sachanlagen

Die Sachanlagen werden zu Anschaffungs-/Herstellkosten abzüglich kumulierter Abschreibungen (siehe unten) und Wertminderungen (siehe separaten Grundsatz) bilanziert. Die Kosten selbst hergestellter Sachanlagen umfassen Materialkosten und Fertigungslöhne sowie angemessene Fertigungsgemeinkosten und Fremdkapitalkosten, falls diese einem qualifizierenden Vermögenswert direkt zuzuordnen sind.

Auf der Basis von Leasingverträgen erworbene Sachanlagen, deren Zugang wirtschaftlich einem Anlagenkauf gleichkommt (finance lease), werden zu ihrem Verkehrswert oder, wenn dieser niedriger ist, zum geschätzten Barwert der zu leistenden Mindestleasingraten aktiviert. Die entsprechenden Verpflichtungen werden – abzüglich der Finanzaufwendungen – in den Verbindlichkeiten ausgewiesen. Mittels «finance lease» erworbene Sachanlagen werden über die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Am Bilanzstichtag bestanden keine Sachanlagen unter «finance lease» (2014: dito). Zahlungen im Zusammenhang mit «operating leases» werden in gleichmässigen Raten über die Leasingdauer erfolgswirksam erfasst.

Die Abschreibungen werden in der Erfolgsrechnung linear über die geschätzte Nutzungsdauer der Sachanlagen erfasst. Die Abschreibung der Sachanlagen beginnt, sobald die Vermögenswerte zum Gebrauch verfügbar sind. Die geschätzte Nutzungsdauer für die Hauptkategorien beträgt:

Grundstücke	unbegrenzte Nutzungsdauer
Gebäude	25 Jahre
Umbauten in Mietliegenschaften	Nutzungsdauer oder Mietdauer (der jeweils kürzere Zeitraum)
Mobilien und Einrichtungen	4 – 8 Jahre
Maschinen und Fahrzeuge	2 – 8 Jahre
Instrumente in Verbindung mit OEM-Verträgen	leistungsabhängige Abschreibungsmethode
EDV-Anlagen	3 – 5 Jahre

Die Abschreibungsmethoden, die Nutzungsdauern und die Restwerte werden zum Ende jedes Geschäftsjahres überprüft und gegebenenfalls angepasst.

Weisen die einzelnen Teile einer Sachanlage unterschiedliche Nutzungsdauern auf, werden diese Teile als separate Objekte erfasst und abgeschrieben (component approach).

Reparatur- und Unterhaltskosten werden laufend der Erfolgsrechnung belastet.

2.7.14 Immaterielle Vermögenswerte

Software – Ausgaben im Zusammenhang mit der Implementierung von Software, insbesondere Lizenzen und externe Beratungshonorare, werden aktiviert.

Forschungskosten – Ausgaben für Aktivitäten, deren Ziel die Erlangung neuer wissenschaftlicher oder technischer Kenntnisse und Einsichten ist. Sie werden laufend der Erfolgsrechnung belastet.

Entwicklungskosten – Entwicklungsaktivitäten beinhalten einen Plan oder Entwurf für die Produktion oder Gestaltung neuer oder beträchtlich verbesserter Produkte und Prozesse. Entwicklungsausgaben werden nur dann aktiviert, wenn die Entwicklungskosten zuverlässig gemessen werden können, das Produkt technisch und wirtschaftlich realisierbar ist, wirtschaftliche Vorteile in der Zukunft zu erwarten sind und die Gruppe beabsichtigt, die Entwicklung abzuschliessen und das Ergebnis zu verwenden oder zu verkaufen und ihr dafür ausreichend Ressourcen zur Verfügung stehen. Die aktivierten Entwicklungskosten umfassen sowohl die Materialkosten und die Kosten von externen Dienstleistungen, Personal und befristet Beschäftigten als auch Gemeinkosten und Fremdkapitalkosten, falls diese einem qualifizierenden Vermögenswert direkt zuzuordnen sind. Sonstige Entwicklungskosten werden laufend der Erfolgsrechnung belastet.

Im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbene immaterielle Vermögenswerte – Sämtliche immateriellen Vermögenswerte, die aufgrund der Anwendung der Verfahren zur Zuordnung der Anschaffungskosten erfasst wurden, werden anfänglich zu Verkehrswerten bewertet. Zur Bestimmung der Verkehrswerte zum Erwerbszeitpunkt werden die folgenden Methoden angewendet: Residualwert-, Lizenzpreisanalogie- sowie Wiederbeschaffungskostenmethode.

Die immateriellen Vermögenswerte werden zu Anschaffungs-/Herstellkosten abzüglich kumulierter Abschreibungen (siehe unten) und Wertminderungen (siehe separaten Grundsatz) bilanziert. Die Abschreibungen werden in der Erfolgsrechnung linear über die geschätzte Nutzungsdauer der immateriellen Vermögenswerte erfasst. Die Abschreibung der immateriellen Vermögenswerte beginnt, sobald die Vermögenswerte zum Gebrauch verfügbar sind. Die geschätzte Nutzungsdauer für die Hauptkategorien beträgt:

Software	3 – 5 Jahre
Entwicklungskosten	3 – 5 Jahre
Patente	3 – 5 Jahre
Erworbene Marken	2 – 10 Jahre
Erworbene Technologien	10 Jahre
Erworbene Kundenbeziehungen	7 – 17 Jahre

Die Abschreibungsmethoden, die Nutzungsdauern und die Restwerte werden zum Ende jedes Geschäftsjahres überprüft und gegebenenfalls angepasst.

2.7.15 Goodwill

Der Goodwill repräsentiert den zukünftigen wirtschaftlichen Nutzen von Vermögenswerten, die im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen erworben werden, aber nicht einzeln identifiziert und separat bilanziert werden können.

Bei Übernahmen bewertet die Gruppe den Goodwill im Erwerbszeitpunkt zum:

- Verkehrswert des bezahlten Kaufpreises, plus
- dem erfassten Wert aller Minderheitsanteile in der übernommenen Gesellschaft, plus
- (wenn der Unternehmenszusammenschluss stufenweise erfolgt) dem Verkehrswert der bestehenden Kapitalbeteiligung an der übernommenen Gesellschaft, abzüglich
- des erfassten Nettobetrags der übernommenen identifizierbaren Nettovermögenswerte.

Ist das Ergebnis negativ, wird der Gewinn aus einem günstigen Unternehmenskauf (bargain purchase gain) sofort erfolgswirksam erfasst.

Nach dem erstmaligen Ansatz bewertet die Gruppe den Goodwill zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungen. Die Gruppe schreibt Goodwill nicht ab. Stattdessen wird der Goodwill jährlich auf Wertminderung untersucht. Dies kann aber auch häufiger sein, wenn Ereignisse oder Änderungen der Umstände darauf hinweisen, dass eine Wertminderung der immateriellen Vermögenswerte vorliegen könnte.

2.7.16 Wertminderung

Der Buchwert sämtlicher nicht finanzieller Aktiven mit Ausnahme der Vorräte, der Vermögenswerte aus Fertigungsaufträgen und der latenten Steuerguthaben wird zu jedem Bilanzstichtag überprüft, um festzustellen, ob irgendein Anhaltspunkt für eine Wertminderung vorliegt. Ist dies der Fall, ist der erzielbare Betrag des Vermögenswerts zu schätzen. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus Verkehrswert abzüglich Veräusserungskosten und Nutzungswert des Vermögenswerts. Goodwill, immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer und immaterielle Vermögenswerte, die noch nicht zum Gebrauch verfügbar sind, werden mindestens einmal jährlich auf Wertminderung untersucht. Eine Wertminderung wird in der Erfolgsrechnung erfasst, sobald der Buchwert eines Vermögenswerts oder von dessen zahlungsmittelgenerierender Einheit den erzielbaren Betrag übersteigt.

Zu jedem Bilanzstichtag wird geprüft, ob irgendein Anhaltspunkt vorliegt, dass ein Wertminderungsaufwand, der für einen Vermögenswert in früheren Perioden erfasst worden ist, nicht länger besteht oder sich vermindert haben könnte. Wertminderungsverluste werden ebenfalls überprüft, falls sich die zur Schätzung des erzielbaren Betrags herangezogenen Annahmen geändert haben. Der infolge einer Wertaufholung erhöhte Buchwert eines Vermögenswerts darf nicht den Buchwert (abzüglich Abschreibungen) übersteigen, der bestimmt worden wäre, wenn in den früheren Jahren kein Wertminderungsaufwand erfasst worden wäre. Ein Wertminderungsverlust auf Goodwill wird nicht aufgeholt.

2.7.17 Verzinsliche Finanzverbindlichkeiten

Verzinsliche Finanzverbindlichkeiten werden anfänglich zum Verkehrswert, abzüglich zurechenbarer Transaktionskosten, erfasst. Nach dem erstmaligen Ansatz werden die verzinslichen Finanzverbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert, wobei eine allfällige Differenz zwischen Anschaffungskosten und Rückzahlungsbetrag in der Erfolgsrechnung über die Laufzeit auf der Basis des effektiven Zinssatzes erfasst wird.

2.7.18 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

2.7.19 Rückstellungen

Rückstellungen werden erfasst, sofern zum Zeitpunkt der Bilanzierung ein vergangenes Ereignis zu einer gegenwärtigen Verpflichtung geführt hat, ein Mittelabfluss wahrscheinlich ist und zuverlässig bemessen werden kann. Ist die Wirkung des Zinseffekts wesentlich, werden die Rückstellungen abdiskontiert.

Eine Rückstellung für Gewährleistungsansprüche wird bei Verkauf der zugrunde liegenden Produkte bzw. Dienstleistungen gebildet. Die Rückstellung basiert auf historischen Vergleichsdaten.

2.7.20 Derivate

Die Gruppe verwendet derivative Finanzinstrumente, um sich wirtschaftlich gegen gewisse Wechselkursrisiken abzusichern. «Hedge accounting» wird nicht angewendet. Derivative Finanzinstrumente werden anfänglich zum Verkehrswert erfasst. Nach dem erstmaligen Ansatz werden die derivativen Finanzinstrumente ebenfalls zum Verkehrswert bewertet. Daraus resultierende Gewinne oder Verluste werden direkt in die Erfolgsrechnung verbucht.

2.7.21 Eigene Aktien

Wenn die Gruppe eigene Aktien kauft, wird der Kaufpreis unter «Eigene Aktien» erfasst und als separate Komponente des Eigenkapitals ausgewiesen, bis diese Aktien vernichtet oder verkauft werden. Der durch den Verkauf solcher Aktien erzielte Kaufpreis wird im Eigenkapital erfasst.

3 KONSOLIDIERUNGSKREIS

3.1 ANGABEN ZU BETEILIGUNGEN AN UNTERNEHMEN

Zum Konsolidierungskreis gehören keine Beteiligungen an einem der folgenden Vehikel:

- Tochtergesellschaften mit Minderheitsanteilen
- Assoziierte Unternehmen
- Gemeinschaftliche Vereinbarungen

Die in die konsolidierte Jahresrechnung einbezogenen Gesellschaften sind im Anhang zur statutarischen Jahresrechnung der Tecan Group AG aufgeführt.

3.2 ÄNDERUNGEN IM KONSOLIDIERUNGSKREIS: ÜBERNAHME DURCH UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLUSS

3.2.1 Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Übernahmen

Der Verkehrswert der identifizierbaren Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sowie der Nettogeldabfluss zum Zeitpunkt der Übernahme waren:

CHF 1'000	30.07.2014 IBL International Gruppe	**30.11.2015 Sias-Xiril Gruppe**
Flüssige und geldnahe Mittel	762	801
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1'261	6'584
Vorräte	3'127	3'794
Guthaben aus laufenden Ertragssteuern	148	12
Sonstiges Umlaufvermögen	2'834	334
Langfristige Finanzanlagen	134	–
Sachanlagen	1'333	4'881
Immaterielle Vermögenswerte	12'667	6'501
Latente Steuerguthaben	6	2'473
Aktiven	**22'272**	**25'380**
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	(1'263)	(2'600)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(4'051)	(2'771)
Umsatzabgrenzung	(200)	(20)
Verbindlichkeiten aus laufenden Ertragssteuern	(668)	–
Passive Rechnungsabgrenzungen	(826)	(1'962)
Rückstellungen	(1'186)	(1'637)
Langfristige Kredite und Darlehen	(373)	(3'594)
Verbindlichkeit für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	–	(4'736)
Latente Steuerschulden	(2'452)	(764)
Verbindlichkeiten	**(11'019)**	**(18'084)**
Total identifizierbare Nettoaktiven zum Verkehrswert	**11'253**	**7'296**
Goodwill durch Übernahme	21'344	12'404
Übertragene Gegenleistung für den Unternehmenszusammenschluss, in bar	**32'597**	**19'700**
Erworbene flüssige Mittel	(762)	(801)
Nettogeldabfluss	**31'835**	**18'899**

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen umfassen einen Bruttovertragswert von CHF 7.1 Mio. (2014: CHF 1.3 Mio.), wovon zum Zeitpunkt der Übernahme CHF 0.5 Mio. (2014: CHF 0.1. Mio.) als voraussichtlich uneinbringlich eingestuft wurden.

Die Erstkonsolidierung erfolgte nach der «Erwerbsmethode» (acquisition method). Der resultierende Goodwill repräsentiert die erwarteten Synergien aus der Übernahme, die Arbeitskräfte und die sonstigen immateriellen Vermögenswerte, die nicht einzeln bewertet werden konnten. Der Goodwill ist voraussichtlich nicht steuerlich abzugsfähig. Die Erstkonsolidierung der Übernahme im laufenden Geschäftsjahr ist vorläufig und unterliegt dem Vorbehalt der Änderung des ausgewiesenen latenten Nettosteuerguthabens aus steuerlich verwendbaren Verlustvorträgen in Höhe von CHF 2.4 Mio. Um die Bewertung des Betrags zu bestätigen, müssen noch weitere Abklärungen vorgenommen werden.

3.2.2 Übernahme 2015: Sias-Xiril Gruppe

Per 30. November 2015 erwarb die Gruppe 100 % der Stimmrechte an der Sias-Xiril Gruppe, bestehend aus folgenden Einzelgesellschaften:

Gesellschaft	Domizil	Beteiligung in %	Aktivitäten
Sias AG	Hombrechtikon/Zürich (CH)	100 %	S/R/P/D
• Xiril AG	Hombrechtikon/Zürich (CH)	100 %	R/D

S = Services, Holdingfunktionen, R = Forschung und Entwicklung, P = Produktion, D = Verkauf

Die Sias-Xiril Gruppe entwickelt, produziert und verkauft ein breites Spektrum an modularen und kompletten Laborautomationslösungen für OEM-Partner. Die erworbene Gruppe ist Teil des Geschäftssegments «Partnering Business».

3.2.3 Übernahme 2014: IBL International Gruppe

Per 30. Juli 2014 erwarb die Gruppe 100 % der Stimmrechte an der IBL International Gruppe, bestehend aus folgenden Einzelgesellschaften:

Gesellschaft	Domizil	Beteiligung in %	Aktivitäten
IBL International Holding B.V.	Deventer (NL)	100 %	S
• IBL International GmbH	Hamburg (DE)	100 %	R/P/D
• IBL International B.V.	Nijkerk (NL)	100 %	D
• IBL International Corp.	Toronto (CA)	100 %	D
• IBL International Corp.	Delaware (US)	100 %	inaktiv

S = Services, Holdingfunktionen, R = Forschung und Entwicklung, P = Produktion, D = Verkauf

Die IBL International Gruppe befasst sich mit der Entwicklung, der Herstellung und dem Vertrieb eines umfangreichen Portfolios von Immunoassays. Diese werden in der Forschung und Routinediagnostik eingesetzt. Die erworbene Gruppe ist Teil des Geschäftssegments «Life Sciences Business».

3.2.4 Beitrag der übernommenen Unternehmen im Übernahmejahr und konsolidierte Zahlen

CHF 1'000	2014	**2015**
Beitrag übernommener Unternehmen ab dem Datum der Übernahme		
Monate	5	1
Umsatz	9'115	1'933
Betriebsergebnis	504	(272)
Konsolidierte Zahlen – unter der Annahme, dass die Übernahme zu Beginn des Berichtszeitraums erfolgt wäre		
Umsatz	411'408	465'334
Betriebsergebnis[1]	57'900	66'100
Übernahmebedingte Rechts- und Due-Diligence-Kosten, unter «Administration und Verwaltung» erfasst	775	315

[1] Bei der Ermittlung dieser Beträge ging das Management davon aus, dass die zum Erwerbszeitpunkt vorgenommenen Anpassungen an den Verkehrswert dieselben gewesen wären, wie wenn die Übernahme bereits zum 1. Januar 2015 bzw. 2014 erfolgt wäre.

4 SEGMENTINFORMATIONEN

4.1 INFORMATIONEN NACH GESCHÄFTSSEGMENTEN

CHF 1'000	Life Sciences Business 2014	Life Sciences Business **2015**	Partnering Business 2014	Partnering Business **2015**	Corporate/ Konsolidierung 2014	Corporate/ Konsolidierung **2015**	Gruppe 2014	Gruppe **2015**
Umsatz Dritte	236'271	253'029	163'247	187'266	–		399'518	440'295
Umsatz Intersegment[1]	10'721	14'760	3'604	1'785	(14'325)	(16'545)	–	–
Total Umsatz	**246'992**	**267'789**	**166'851**	**189'051**	**(14'325)**	**(16'545)**	**399'518**	**440'295**
Betriebsergebnis	**40'182**	**45'433**	**24'936**	**30'201**	**(7'915)**	**(8'685)**	**57'203**	**66'949**
Abschreibungen[2]	(6'603)	(10'190)	(3'736)	(6'262)	–	–	(10'339)	(16'452)
Wertminderungen	–	–	–	–	–	–	–	–

[1] Intersegment-Transaktionen werden zu marktkonformen Konditionen abgewickelt.

[2] Von Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten abgesehen sind keine wesentlichen nicht liquiditätswirksamen Posten angefallen.

CHF 1'000	2014	**2015**
Überleitung Umsatz der berichtspflichtigen Segmente		
Gesamtumsatz der berichtspflichtigen Segmente	413'843	456'840
Eliminierung des Intersegment-Umsatzes	(14'325)	(16'545)
Konsolidierter Umsatz	**399'518**	**440'295**
Überleitung Ergebnis der berichtspflichtigen Segmente		
Total Betriebsergebnis der berichtspflichtigen Segmente	65'118	75'634
Nicht zugeordnete Kosten (zukünftige Geschäftsentwicklung, Investor Relations und andere Corporate-Kosten) und Konsolidierungsbuchungen	(7'915)	(8'685)
Finanzergebnis	(8'059)	(942)
Konsolidierter Gewinn vor Steuern	**49'144**	**66'007**

4.2 UNTERNEHMENSWEITE ANGABEN

Produkte und Dienstleistungen

CHF 1'000	2014	**2015**
Produkte	264'936	294'108
Dienstleistungen	134'582	146'187
Total Umsatz Dritte	**399'518**	**440'295**

Umsatz nach Regionen (nach Standort der Kunden)

CHF 1'000	2014	**2015**
Schweiz	11'448	11'181
Übriges Europa	165'223	179'331
Nordamerika	152'837	179'995
Asien	58'185	60'284
Sonstige	11'825	9'504
Total Umsatz Dritte	**399'518**	**440'295**

Anlagevermögen nach Regionen (nach Standort der Aktiven)

CHF 1'000	Sachanlagen 2014	Sachanlagen 2015	Immaterielle Vermögenswerte 2014	Immaterielle Vermögenswerte 2015
Schweiz	9'414	13'059	81'521	98'575
Übriges Europa	5'942	5'234	12'946	11'462
Nordamerika	4'304	3'961	751	710
Asien	454	482	352	238
Stand am 31. Dezember	**20'114**	**22'736**	**95'570**	**110'985**

Information über wichtige Kunden

2015 gab es Umsätze (CHF 53.2 Mio.) mit einem einzelnen Kunden im Geschäftssegment «Partnering Business», die in der Summe 10 % des Gesamtumsatzes von 2015 überstiegen (2014: keine).

5 BETRIEBSAUFWAND NACH KOSTENARTEN

CHF 1'000	2014	2015
Materialkosten	123'435	144'139
Personalkosten	148'130	149'813
Abschreibungen auf Sachanlagen	6'271	6'213
Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten	4'068	10'239
Sonstige Betriebskosten (netto)	94'815	76'175
Total angefallene Betriebskosten (brutto)	**376'719**	**386'579**
Aktivierung von Entwicklungskosten in der Position Vorräte (siehe Anmerkung 15)	(18'182)	(4'132)
Aktivierung von Entwicklungskosten in der Position Immaterielle Vermögenswerte (siehe Anmerkung 18)	(16'222)	(9'101)
Total Betriebsaufwand, gemäss Erfolgsrechnung	**342'315**	**373'346**

6 FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

CHF 1'000	2014	2015
Angefallene Forschungs- und Entwicklungskosten (brutto)[1]	84'852	56'691
Umklassierung in Kosten der verkauften Produkte und Dienstleistungen als Gegenstück zu den Erlösen aus Entwicklungsdienstleistungen	(13'532)	(11'716)
Aktivierung von Entwicklungskosten in der Position Vorräte (siehe Anmerkung 15)	(18'182)	(4'132)
Aktivierung von Entwicklungskosten in der Position Immaterielle Vermögenswerte (siehe Anmerkung 18)	(16'222)	(9'101)
Abschreibung von Entwicklungskosten und erworbenen Technologien	2'535	8'115
Total Forschung und Entwicklung (brutto), gemäss Erfolgsrechnung	**39'451**	**39'857**
Staatliche Forschungsbeiträge	(1'945)	(1'203)
Total Forschung und Entwicklung (netto)	37'506	38'654

[1] Der Betrag enthält die Materialkosten, die Kosten von externen Dienstleistungen, Personal und befristet Beschäftigten sowie die Gemeinkosten.

Die Kosten für Forschung und Entwicklung neuer Produkte (brutto) beliefen sich auf 9.1 % des Umsatzes (2014: 9.9 %).

7 SONSTIGER BETRIEBSERTRAG

CHF 1'000	2014	2015
Staatliche Forschungsbeiträge	1'945	1'203
Sonstiger Betriebsertrag (Verschiedenes)	29	161
Total sonstiger Betriebsertrag	**1'974**	**1'364**

8 FINANZERGEBNIS

CHF 1'000	2014	2015
Finanzertrag		
Zinsertrag	29	10
Sonstige	–	33
Subtotal Finanzertrag	**29**	**43**
Finanzaufwand		
Zinsaufwand	(119)	(90)
Nettozinsaufwand auf der Verbindlichkeit für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	(336)	(335)
Sonstige	1	(4)
Subtotal Finanzaufwand	**(454)**	**(429)**
Nettofremdwährungsgewinne/(-verluste)		
Ergebnis aus Derivaten (netto)	(8'029)	(31)
Sonstige Fremdwährungsgewinne (netto)	395	(525)
Subtotal Nettofremdwährungsverluste	**(7'634)**	**(556)**
Total Finanzergebnis	**(8'059)**	**(942)**

9 GEWINN PRO AKTIE

Der Gewinn pro Aktie ermittelt sich aus dem konsolidierten Periodengewinn und der Anzahl der durchschnittlich ausstehenden Aktien (nach Abzug eigener Aktien).

	2014	2015
Ausgegebene Anzahl Aktien	11'444'576	11'467'577
Anzahl eigener Aktien	(286'020)	–
Durchschnittliche Anzahl der ausstehenden Aktien	**11'093'767**	**11'324'970**
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	**3.63**	**5.05**
Mitarbeiteraktienoptionspläne		
Durchschnittliche Anzahl Aktien unter Option Total	125'122	112'917
Durchschnittliche Anzahl Aktien unter Option mit Verwässerungseffekt	125'122	108'989
Durchschnittlicher Ausübungspreis	72.92	83.13
Anzahl Aktien, die zum durchschnittlichen Börsenkurs des Jahres von CHF 126.13 ausgegeben worden wären (2014: CHF 104.93)	86'948	71'829
Anpassung aufgrund des Verwässerungseffekts der Mitarbeiteroptionen	38'174	37'160
Mitarbeiteraktienpläne		
Anpassung aufgrund noch nicht erdienter Aktien (PSMP/Erstzuteilung und andere Aktienpläne)	31'337	29'108
Anpassung aufgrund bedingt auszugebender Aktien (PSMP/Matching Shares)	95'801	140'904
Durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien nach Verwässerungseffekt	**11'259'079**	**11'532'142**
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF/Aktie)	**3.57**	**4.96**

10 LEISTUNGEN AN MITARBEITENDE

10.1 ANZAHL MITARBEITENDE

FTE (full-time equivalent/Vollzeitarbeitskraft)	2014	**2015**
Mitarbeitende – Jahresende	1'261	1'368
Mitarbeitende – Durchschnitt	1'265	1'368

10.2 PERSONALAUFWAND

Der Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen:

CHF 1'000	Anhang	2014	**2015**
Löhne und Gehälter		116'131	121'707
Sozialabgaben		15'468	15'450
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses			
Davon beitragsorientierte Pläne		1'267	1'400
Davon leistungsorientierte Pläne	10.3	6'451	(184)
Anteilsbasierte Vergütung	10.4	5'288	7'515
Abgangsentschädigungen		–	227
Sonstiger Personalaufwand		3'525	3'698
Total Personalaufwand		**148'130**	**149'813**

10.3 VERBINDLICHKEIT FÜR LEISTUNGEN NACH BEENDIGUNG DES ARBEITSVERHÄLTNISSES: LEISTUNGSORIENTIERTE PLÄNE (IAS 19)

10.3.1 Merkmale der leistungsorientierten Pläne und damit verbundene Risiken

CHF 1'000	2014 Schweizer Pläne	2014 Internationale Pläne	2014 Total	**2015 Schweizer Pläne**	**2015 Internationale Pläne**	**2015 Total**
Anzahl der Pläne	4	3	7	6	3	9
Aktive Mitarbeitende						
Anzahl	427	107	534	580	101	681
Leistungsorientierte Verpflichtung (CHF 1'000)	91'435	4'753	96'188	106'054	4'439	110'493
Gewichtete durchschnittliche Bindungsdauer in Jahren	24.2	10.9	23.7	22.4	10.9	21.9
Rentner						
Anzahl	25	–	25	26	–	26
Leistungsorientierte Verpflichtung (CHF 1'000)	1'062	–	1'062	–	–	–
Gewichtete durchschnittliche Bindungsdauer in Jahren	16.4	–	16.4	15.8	–	15.8
Total						
Anzahl	452	107	559	606	101	707
Leistungsorientierte Verpflichtung (CHF 1'000)	92'497	4'753	97'250	106'054	4'439	110'493
Gewichtete durchschnittliche Bindungsdauer in Jahren	23.1	10.9	22.5	21.5	10.9	21.1

Die Gruppe wird im Jahr 2016 voraussichtlich CHF 5.3 Mio. zu ihren leistungsorientierten Plänen beitragen.

Innerhalb der Gruppe bestehen verschiedene leistungsorientierte Vorsorgepläne, die sich je nach lokalen Anforderungen hinsichtlich ihres Zwecks und ihrer Finanzierung unterscheiden:

Land	Leistungen	Vermögen	Beschreibung und Risiken
Schweiz (Schweizer Pläne)	Berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG)	Mit ausgesondertem Vermögen	**Art der Leistungen** Die Vorsorgepläne der Tecan Group AG, Tecan Schweiz AG, Tecan Sales Switzerland AG und Tecan Trading AG sind Pläne mit garantierter Mindestzinsgutschrift auf den Spareinlagen und festem Umwandlungssatz bei Erreichen des Rentenalters. Die Vorsorgeleistungen bei Invalidität und Tod sind als Prozentsatz des versicherten Lohnes definiert. **Gesetzlicher Rahmen** Der Plan sieht Leistungen nach Massgabe des Bundesgesetzes über die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) vor. Darin sind die Mindestvorschriften festgelegt, die ein Arbeitgeber in der Schweiz hinsichtlich der beruflichen Vorsorge zwingend einhalten muss. Insbesondere müssen Jahreslöhne in Höhe von bis zu CHF 84'600 (Betrag 2015) versichert werden; die Finanzierung ist altersabhängig, wobei die Höhe der Beiträge in Prozent des versicherten Lohnes zwischen 7 % und 18 % beträgt. Der Umwandlungssatz zur Berechnung der Altersrente auf der Grundlage des angesparten Altersguthabens beträgt 6.8 % bei Erreichen des ordentlichen Rentenalters (65 Jahre für Männer; 64 Jahre für Frauen). Gemäss BVG müssen sämtliche Verpflichtungen des Plans jederzeit und auf Basis statischer Berechnungen durch Vorsorgevermögen gedeckt sein (Grundsatz der Vollkapitalisierung). Im Falle einer Unterdeckung müssen die erforderlichen Massnahmen zur Wiederherstellung der vollen Deckung des Plans eingeleitet werden (z. B. zusätzliche Beiträge des Arbeitgebers oder des Arbeitgebers und der Arbeitnehmer, Leistungskürzungen oder eine Kombination von beidem). **Spezifische Planregeln** Die Altersgutschriften für die Vorsorgeleistungen sind als Prozentsatz des versicherten Lohnes definiert. Die Altersgutschriften für den Teil des Jahreslohnes von CHF 24'675 bis und mit CHF 84'600 sind altersabhängig und liegen zwischen 8 % und 19 %. Die Altersgutschriften für den Teil des Jahreslohnes über CHF 84'600 belaufen sich auf 14 % für die Mitarbeitenden und auf 18 % oder 19 % für die Führungskräfte. Der Umwandlungssatz für den obligatorischen Teil des Altersguthabens beträgt 6.8 % bei Erreichen des ordentlichen Rentenalters. Für den überobligatorischen Teil des Altersguthabens wird der Umwandlungssatz vom Stiftungsrat der Vorsorgeeinrichtung festgelegt. Die jährliche Invalidenrente beträgt 70 % des versicherten Lohnes, die jährliche Partnerrente 50 % des versicherten Lohnes oder 60 % der laufenden Altersrente. Im Todesfall vor Erreichen des Rentenalters wird eine zusätzliche Todesfallsumme von 200 % des letzten versicherten Lohnes ausgerichtet. **Leitung des Plans** Die erwähnten Unternehmen sind der BVG-Sammelstiftung Swiss Life angeschlossen. Die Sammelstiftung ist eine selbstständige rechtliche Einheit. Sie ist verantwortlich für die Leitung des Plans. Der Stiftungsrat der Vorsorgeeinrichtung ist paritätisch aus Vertretern des Arbeitgebers und der Belegschaft aller angeschlossenen Unternehmen zusammengesetzt. Der Stiftungsrat hat Anlagerichtlinien erlassen, in denen insbesondere die strategische Vermögensallokation mit entsprechenden Bandbreiten festgelegt ist. Zudem hat jedes angeschlossene Unternehmen seine eigene Vorsorgekommission, die sich paritätisch aus Vertretern des Unternehmens und der Belegschaft zusammensetzt. Die Vorsorgekommission ist für die Festlegung der Planleistungen verantwortlich. **Risiken, die sich aus dem Plan für die Gruppe ergeben** Der Anbieter des Vorsorgeplans, die BVG-Sammelstiftung Swiss Life, hat die Risiken Invalidität, Tod und Langlebigkeit sowie das Anlagerisiko bei der Swiss Life AG rückversichert. Folglich bestehen die einzigen Risiken für die Gruppe darin, dass die BVG-Sammelstiftung Swiss Life den Anschlussvertrag kündigt oder die Prämien erhöht. **Planänderungen, -abgeltungen oder -kürzungen** 2015 beschloss der Stiftungsrat, ab 1. Januar 2017 den Umwandlungssatz für die Berechnung der Altersrente in Bezug auf den überobligatorischen Teil des Altersguthabens stufenweise zu reduzieren. Diese Änderung gilt als Planänderung. Der daraus resultierende nachzuverrechnende Dienstzeitaufwand in Höhe von CHF 7.7 Mio. wurde sofort erfolgswirksam erfasst. **Übernahme durch Unternehmenszusammenschluss im Jahr 2015** Die Sias AG und die Xiril AG sind der Nest Sammelstiftung angeschlossen. Die Leistungen sowie die Planregeln und die Leitung der Pläne sind mit den vorstehend beschriebenen Plänen in hohem Masse vergleichbar.

Land	Leistungen	Vermögen	Beschreibung und Risiken
Österreich (internationale Pläne)	Leistungen an Mitarbeitende mit langjähriger Dienstzeit (Abfertigungen)	Ohne ausgesondertes Vermögen	**Art der Leistungen** Der Abfertigungs-Plan der Tecan Austria GmbH und der Tecan Sales Austria GmbH garantiert eine einmalige Pauschalzahlung im Falle des Ausscheidens des Arbeitnehmers aus dem Arbeitsverhältnis. Seit 31. Dezember 2002 nimmt der Plan keine neuen Mitglieder mehr auf. Die Planteilnehmer sind alles Mitarbeitende mit mindestens drei Dienstjahren, die vor dem 1. Januar 2003 ins Unternehmen eingetreten sind. Die Mitgliedschaft in diesem Plan ist obligatorisch. **Gesetzlicher Rahmen** Der Plan sieht Leistungen nach Massgabe des österreichischen Angestelltengesetzes (AngG 23 und 23a) vor. Darin sind die Leistungen bei Pensionierung, Todesfall (50 %), Invalidität oder Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses festgelegt. Ein Leistungsanspruch entsteht, wenn das Beschäftigungsverhältnis ununterbrochen drei Jahre gedauert hat. Wird das Beschäftigungsverhältnis freiwillig aufgelöst, verfallen sämtliche Leistungsansprüche. Die Höhe der Leistungen hängt von der Dienstzeit im Unternehmen ab und beläuft sich auf eine Pauschalzahlung in Höhe von 2 Monatslöhnen nach 3 Jahren Dienstzeit und von bis zu 12 Monatslöhnen nach 25 Dienstjahren. Der Monatslohn ist definiert als der zwölfte Teil des für die letzten zwölf Monate massgeblichen Jahreslohnes. **Leitung des Plans** Für die Leitung des Plans ist allein das Unternehmen (Arbeitgeber) verantwortlich. **Risiken, die sich aus dem Plan für die Gruppe ergeben** Der Plan unterliegt dem Inflationsrisiko sowie dem Risiko von Lohnerhöhungen. Es besteht kein Langlebigkeitsrisiko, da die Zahlungen spätestens bei Erreichen des Rentenalters fällig werden. **Planänderungen, -abgeltungen oder -kürzungen** Während der Geschäftsjahre 2014 und 2015 kam es zu keinen Planänderungen, -abgeltungen oder -kürzungen.
Sonstige (internationale Pläne)	Vorsorgeleistungen	Ohne ausgesondertes Vermögen	Es gibt zwei kleinere, nur einer beschränkten Anzahl von Teilnehmenden offenstehende Altersvorsorgepläne in den Unternehmen Tecan Japan Co., Ltd. und Tecan Italia S.r.l.

10.3.2 In der Jahresrechnung erfasste Beträge

Folgende Beträge wurden in der Bilanz erfasst:

CHF 1'000	2014	**2015**
Schweizer Pläne		
Barwert der Verpflichtungen aus Vorsorgeplänen	92'497	106'054
Verkehrswert des Planvermögens	(65'860)	(84'031)
Defizit Schweizer Pläne (mit ausgesondertem Vermögen)	**26'637**	**22'023**
Internationale Pläne		
Barwert der Verpflichtungen aus Plänen für Mitarbeitende mit langjähriger Dienstzeit	3'851	3'480
Barwert der Verpflichtungen aus Vorsorgeplänen	902	959
Defizit internationale Pläne (ohne ausgesondertes Vermögen)	**4'753**	**4'439**
Nettoverbindlichkeit am 31. Dezember	**31'390**	**26'462**

Der Aufwand für leistungsorientierte Pläne umfasst folgende Komponenten:

CHF 1'000	2014 Schweizer Pläne	2014 Internationale Pläne	2014 Total	**2015** Schweizer Pläne	**2015** Internationale Pläne	**2015** Total
Laufender Dienstzeitaufwand	6'132	319	6'451	7'225	275	7'500
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	–	–	–	(7'684)	–	(7'684)
Aufwendungen für leistungsorientierte Pläne im Betriebsergebnis	**6'132**	**319**	**6'451**	**(459)**	**275**	**(184)**
Nettozinsaufwand auf der Verbindlichkeit für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	209	127	336	258	77	335
Aufwendungen für leistungsorientierte Pläne im Finanzaufwand	**209**	**127**	**336**	**258**	**77**	**335**
Total Aufwendungen für leistungsorientierte Pläne in der Erfolgsrechnung	**6'341**	**446**	**6'787**	**(201)**	**352**	**151**
Versicherungsmathematische (Gewinne)/Verluste aufgrund von						
Veränderungen in den demografischen Annahmen	–	(11)	(11)	(1'694)	–	(1'694)
Veränderungen in den finanziellen Annahmen	17'811	419	18'230	(1'956)	43	(1'913)
Erfahrungsbedingten Anpassungen	(5'655)	(160)	(5'815)	(739)	(70)	(809)
Erträge aus dem Planvermögen (ohne Zinsertrag)	432	–	432	63	–	63
Verlust/(Gewinn) aus Neubemessung, berücksichtigt in «Sonstigen Ergebnissen»	**12'588**	**248**	**12'836**	**(4'326)**	**(27)**	**(4'353)**
Umrechnungsdifferenzen, berücksichtigt in «Sonstigen Ergebnissen»	–	(89)	(89)	–	(329)	(329)
Total erfasste Aufwendungen für leistungsorientierte Pläne	**18'929**	**605**	**19'534**	**(4'527)**	**(4)**	**(4'531)**

Die Änderungen des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung sind wie folgt:

CHF 1'000	2014 Schweizer Pläne	2014 Internationale Pläne	2014 Total	**2015** Schweizer Pläne	**2015** Internationale Pläne	**2015** Total
Stand am 1. Januar	78'818	4'346	83'164	92'497	4'753	97'250
Übernahme durch Unternehmenszusammenschluss	–	–	–	16'278	–	16'278
Laufender Dienstzeitaufwand	6'132	319	6'451	7'225	275	7'500
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	–	–	–	(7'684)	–	(7'684)
Arbeitnehmerbeiträge	3'163	–	3'163	3'190	–	3'190
Versicherungsprämien	(1'534)	–	(1'534)	(1'478)	–	(1'478)
Gezahlte Leistungen	(8'041)	(198)	(8'239)	(601)	(243)	(844)
Zinsaufwand	1'803	127	1'930	1'016	77	1'093
Versicherungsmathematische Verluste/(Gewinne)	12'156	248	12'404	(4'389)	(27)	(4'416)
Umrechnungsdifferenzen	–	(89)	(89)	–	(396)	(396)
Stand am 31. Dezember	**92'497**	**4'753**	**97'250**	**106'054**	**4'439**	**110'493**

Die Änderungen des Verkehrswerts des Planvermögens sind wie folgt:

CHF 1'000	2014 Schweizer Pläne	2014 Internationale Pläne	2014 Total	**2015** Schweizer Pläne	**2015** Internationale Pläne	**2015** Total
Stand am 1. Januar	66'391	–	66'391	65'860	–	65'860
Übernahme durch Unternehmenszusammenschluss	–	–	–	11'542	–	11'542
Arbeitgeberbeiträge	4'719	–	4'719	4'823	–	4'823
Arbeitnehmerbeiträge	3'163	–	3'163	3'190	–	3'190
Versicherungsprämien	(1'534)	–	(1'534)	(1'478)	–	(1'478)
Gezahlte Leistungen	(8'041)	–	(8'041)	(601)	–	(601)
Zinsertrag	1'594	–	1'594	758	–	758
Erträge aus dem Planvermögen (ohne Zinsertrag)	(432)	–	(432)	(63)	–	(63)
Stand am 31. Dezember	**65'860**	**–**	**65'860**	**84'031**	**–**	**84'031**

Das Anlagerisiko ist rückversichert. Daher stellt das Planvermögen eine Forderung gegenüber der Lebensversicherungsgesellschaft dar.

10.3.3 Versicherungsmathematische Annahmen und Sensitivitätsanalyse

Grundlegende versicherungsmathematische Annahmen zum Bilanzstichtag (ausgedrückt als gewichtete Durchschnittswerte):

	2014 Schweizer Pläne	2014 Internationale Pläne	**2015** Schweizer Pläne	**2015** Internationale Pläne
Diskontsätze	1.10 %	1.85 %	0.90 %	0.94 %
Künftige Einkommenssteigerungen	1.75 %	2.84 %	1.75 %	1.79 %
Künftige Rentensteigerungen	0.25 %	0.00 %	0.00 %	0.00 %
Verzinsung der Altersguthaben	1.75 %	n.a.	1.25 %	n.a.
Sterbetafeln	BVG2010GT	Diverse	BVG2010GT	Diverse

Sensitivitäten der wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen

Als wesentliche versicherungsmathematische Annahmen wurden der Diskontsatz, die künftigen Einkommenssteigerungen und die Lebenserwartung ermittelt. Es muss mit folgenden Auswirkungen auf die leistungsorientierte Verpflichtung gerechnet werden:

CHF 1'000	Änderung der versicherungs-mathematischen Annahmen	2014 Schweizer Pläne	2014 Internationale Pläne	2014 Total	**2015** Schweizer Pläne	**2015** Internationale Pläne	**2015** Total
Diskontsätze	- 25 Basispunkte	5'108	132	5'240	4'495	107	4'602
	+ 25 Basispunkte	(4'667)	(124)	(4'791)	(4'077)	(105)	(4'182)
Künftige Einkommenssteigerungen	- 25 Basispunkte	(883)	(118)	(1'001)	(755)	(99)	(854)
	+ 25 Basispunkte	866	127	993	766	102	868
Lebenserwartung	- 1 Jahr	(2'130)	(14)	(2'144)	(2'417)	(12)	(2'429)
	+ 1 Jahr	2'107	15	2'122	2'377	11	2'388

(positiv = Zunahme der Verpflichtung/negativ = Abnahme der Verpflichtung)

Die Sensitivitätsanalyse basiert auf den realistisch möglichen Veränderungen zum Ende der Berichtsperiode. Jede Veränderung in den wesentlichen Annahmen wurde im Rahmen der Prüfung getrennt analysiert. Interdependenzen wurden nicht berücksichtigt.

10.4 MITARBEITERBETEILIGUNGSPLÄNE – ANTEILSBASIERTE VERGÜTUNG (IFRS 2)

10.4.1 Mitarbeiteraktienoptionspläne

Die ausstehenden Zuteilungen haben die folgenden Laufzeiten und Bedingungen, wobei alle Optionen durch physische Auslieferung der Aktien abgewickelt werden:

Plan	Berechtigte Mitarbeitende/ Tag der Zuteilung	Anzahl der zugeteilten Optionen/Ausübungspreis	Bedingungen für den Erwerb	Vertragliche Laufzeit	Verfalltermin
Plan 2010 Ausgleich durch Eigenkapital-instrumente	Zuteilung Optionen an Mitglieder des Verwaltungsrats, der Konzernleitung und der Managementstufen 3 und 4 am 23. November 2009	63'492 Optionen CHF 70.00	Erdienungszeitraum (vesting period) abgeschlossen	7 Jahre	23. November 2016
Plan 2011 Ausgleich durch Eigenkapital-instrumente	Zuteilung Optionen an Mitglieder des Verwaltungsrats und der Managementstufen 3 und 4 am 2. November 2010	52'950 Optionen CHF 69.00	Erdienungszeitraum (vesting period) abgeschlossen	7 Jahre	2. November 2017
Plan 2012 Ausgleich durch Eigenkapital-instrumente	Zuteilung Optionen an Mitglieder der Managementstufen 3 und 4 am 2. November 2011	59'998 Optionen CHF 57.20	Erdienungszeitraum (vesting period) abgeschlossen	7 Jahre	2. November 2018
Plan 2013 Ausgleich durch Eigenkapital-instrumente	Zuteilung Optionen an Mitglieder der Managementstufen 3 und 4 am 2. November 2012	40'953 Optionen CHF 69.60	Erdienungszeitraum (vesting period) abgeschlossen	7 Jahre	2. November 2019
Plan 2014 Ausgleich durch Eigenkapital-instrumente	Zuteilung Optionen an Mitglieder der Managementstufen 3 und 4 am 2. November 2013	35'112 Optionen CHF 95.00	Ein/zwei/drei Dienstjahre für 33 %/33 %/34 % der Optionen	7 Jahre	2. November 2020
Plan 2015 Ausgleich durch Eigenkapital-instrumente	Zuteilung Optionen an Mitglieder der Managementstufen 3 und 4 am 2. November 2014	34'260 Optionen CHF 100.40	Ein/zwei/drei Dienstjahre für 33 %/33 %/34 % der Optionen	7 Jahre	2. November 2021
Plan 2016 Ausgleich durch Eigenkapital-instrumente	Zuteilung Optionen an Mitglieder der Managementstufen 3 und 4 am 2. November 2015	23'569 Optionen CHF 135.00	Ein/zwei/drei Dienstjahre für 33 %/33 %/34 % der Optionen	7 Jahre	2. November 2022

Alle Aktienoptionen berechtigen zum Kauf einer Tecan-Aktie pro Option.

Ausstehende Aktienoptionen zum Ende der Berichtsperiode im Einzelnen:

		2014		**2015**	
	Ausübungspreis	Restdauer bis Verfall (Jahre)	Anzahl	Restdauer bis Verfall (Jahre)	Anzahl
Plan 2009 B	39.7	0.9	7'282	–	–
Plan 2010	70.0	1.9	8'207	0.9	5'718
Plan 2011	69.0	2.8	10'501	1.8	7'947
Plan 2012	57.2	3.8	14'198	2.8	8'249
Plan 2013	69.6	4.8	20'240	3.8	13'944
Plan 2014	95.0	5.8	29'691	4.8	25'404
Plan 2015	100.4	6.8	34'260	5.8	32'336
Plan 2016	135.0	–	–	6.8	23'569
Stand am 31. Dezember		**4.9**	**124'379**	**4.8**	**117'167**
Ausübbar am 31. Dezember			58'114		60'624

Sämtliche ausstehenden Optionen sind durch das bedingte Aktienkapital vollständig gedeckt.

Anzahl und gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis von Aktienoptionen:

	2014		**2015**	
	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)	Anzahl	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)	Anzahl
Stand am 1. Januar	70.41	148'704	80.96	124'379
Zugeteilt	100.10	34'260	135.00	23'569
Ausgeübt	64.38	(46'297)	65.24	(28'743)
Verwirkt	70.91	(8'258)	80.89	(1'508)
Verfallen	68.27	(4'030)	40.29	(530)
Stand am 31. Dezember	**80.96**	**124'379**	**95.87**	**117'167**

Der gewichtete durchschnittliche Aktienkurs am Tag der Ausübung betrug CHF 104.85 im Jahr 2014 und CHF 133.95 im Jahr 2015.

Die in der Erfolgsrechnung erfassten Aufwendungen wurden wie folgt berechnet:

Der Verkehrswert von im Austausch gegen gewährte Aktienoptionen erhaltenen Leistungen bemisst sich an den erdienten Aktienoptionen, multipliziert mit ihrem Verkehrswert am Tag der Zuteilung (Bewertungsstichtag). Die Schätzung des Verkehrswerts erfolgt auf der Basis eines Binominalmodells. Änderungen des Verkehrswerts der Option nach dem Tag der Zuteilung haben keine Auswirkungen auf den Verkehrswert der erhaltenen Leistungen.

Verkehrswert der Aktienoptionen und wesentliche Annahmen (noch nicht erdiente Optionspläne):

Zuteilung	Aktienkurs	Ausübungspreis	Erwartete Volatilität[1]	Laufzeit der Optionen	Erwartete Dividendenrendite	Risikoloser Zinssatz	Verkehrswert
Plan 2013	CHF 69.60	CHF 69.60	31.79 %	7.0 Jahre	1.91 %	0.57 %	**CHF 19.13**
Plan 2014	CHF 95.00	CHF 95.00	22.75 %	7.0 Jahre	1.61 %	1.03 %	**CHF 19.72**
Plan 2015	CHF 100.40	CHF 100.40	22.54 %	7.0 Jahre	2.42 %	0.45 %	**CHF 18.54**
Plan 2016	CHF 135.00	CHF 135.00	26.41 %	7.0 Jahre	2.10 %	(0.20 %)	**CHF 29.24**

[1] Historische Volatilität, wobei der zugrunde liegende Zeitraum von der Laufzeit der Option abhängt.

Datenquelle: Bloomberg

10.4.2 Mitarbeiteraktienpläne

10.4.2.1 Performance-Share-Matching-Pläne (PSMP)

Die ausstehenden Zuteilungen haben die folgenden Laufzeiten und Bedingungen, wobei die Lieferung aller Aktien physisch und unentgeltlich (mit Ausnahme der obligatorischen Beteiligung) erfolgt:

Plan	Berechtigte Mitarbeitende/ Tag der Zuteilung	Anzahl zugeteilter Aktien	Verkehrswert bei Zuteilung	Erdienungszeitraum (vesting period)	Bedingungen für den Erwerb
Performance-Share-Matching-Plan (PSMP) 2013					
Erstzuteilung	Erweiterte Konzernleitung am 18. April 2013	18'326 Aktien	CHF 83.50	Gestaffelte Erdienung vom 1. Januar 2013 bis 31. Dezember 2015[1]	Drei Dienstjahre
	Sonstiges Management am 1. September 2013	2'616 Aktien	CHF 95.25		
Matching Shares	Erweiterte Konzernleitung am 18. April 2013	52'108 Aktien (max. Anzahl potenziell zugeteilter Aktien)	CHF 80.50	Vom 1. Januar 2013 bis 31. Dezember 2015	Drei Dienstjahre und Leistungsziel
	Sonstiges Management am 1. September 2013	6'540 Aktien (max. Anzahl potenziell zugeteilter Aktien)	CHF 92.25		
Performance-Share-Matching-Plan (PSMP) 2014					
Erstzuteilung	Erweiterte Konzernleitung und sonstiges Management am 15. April 2014	22'838 Aktien	CHF 103.50	Gestaffelte Erdienung vom 1. Januar 2014 bis 31. Dezember 2016[1]	Drei Dienstjahre
Matching Shares	Erweiterte Konzernleitung und sonstiges Management am 15. April 2014	66'481 Aktien (max. Anzahl potenziell zugeteilter Aktien)	CHF 99.00	Vom 1. Januar 2014 bis 31. Dezember 2016	Drei Dienstjahre und Leistungsziel
Performance-Share-Matching-Plan (PSMP) 2015					
Erstzuteilung	Erweiterte Konzernleitung und sonstiges Management am 16. April 2015	20'727 Aktien	CHF 130.70	Gestaffelte Erdienung vom 1. Januar 2015 bis 31. Dezember 2017[1]	Drei Dienstjahre
Obligatorische Beteiligung Bis zu 50 % des Zielbonus in bar für das Jahr 2014	Erweiterte Konzernleitung am 16. April 2015	4'847 Aktien	CHF 130.70	Sofortige Erdienung[1]	Keine
Matching Shares	Erweiterte Konzernleitung und sonstiges Management am 16. April 2015	63'935 Aktien (max. Anzahl potenziell zugeteilter Aktien)	CHF 126.20	Vom 1. Januar 2015 bis 31. Dezember 2017	Drei Dienstjahre und Leistungsziel

[1] Erdiente Aktien sind bis zum Ende der Leistungsperiode gesperrt.

Zusätzlich zu den oben aufgeführten Zuteilungen konnte die Konzernleitung freiwillig einen begrenzten Betrag ihres Barbonus der Jahre 2012 und 2013 zu Marktpreisen (durchschnittlicher Aktienkurs der Zeiträume vom 1. Januar bis 30. April 2013/2014) in Tecan-Aktien anlegen. Die Aktien bleiben bis zum Ende der Leistungsperiode gesperrt und sind ebenfalls Basis für die Berechnung der Matching Shares für PSMP 2013 und 2014.

Anzahl der ausstehenden Aktien per 31. Dezember:

Aktien (ohne freiwillige Beteiligung)	2014	**2015**
Stand am 1. Januar	217'452	229'432
Zugeteilt	89'319	89'509
Sperrfrist aufgehoben und an Mitarbeitende übertragen	(30'842)	(23'854)
Verwirkt	(46'497)	(62'855)
Stand am 31. Dezember	**229'432**	**232'232**
Davon erdient, aber bis zum Ende der Leistungsperiode gesperrt	25'727	27'408

Die in der Erfolgsrechnung erfassten Aufwendungen wurden wie folgt berechnet:

Der Verkehrswert von im Austausch gegen gewährte Aktien erhaltenen Leistungen bemisst sich an den ausübbaren Aktien, multipliziert mit ihrem Verkehrswert am Tag der Zuteilung (Bewertungsstichtag). Der Verkehrswert zum Zeitpunkt der Zuteilung entspricht dem Marktwert einer Tecan-Aktie, korrigiert um die voraussichtlichen Dividendenzahlungen während des Erdienungszeitraums. Änderungen des Verkehrswerts der Aktien nach dem Tag der Zuteilung haben keine Auswirkungen auf den Verkehrswert der erhaltenen Leistungen.

Die Anzahl der Matching Shares wird anhand der folgenden Formel ermittelt: Anzahl der anfänglich zugeteilten Aktien plus gegebenenfalls Aktien aus der obligatorischen und freiwilligen Beteiligung multipliziert mit dem Matching-Share-Faktor. Der Matching-Share-Faktor hängt von der Erreichung bestimmter finanzieller Gewinnziele ab. In jedem Fall liegt der Matching-Share-Faktor jedoch zwischen 0.0 und 2.5.

Erwartete Anzahl erdienter Matching Shares per 31. Dezember 2015:

Jahr/Plan	Erstzuteilung[1]	Obligatorische Beteiligung[1]	Freiwillige Beteiligung[1]	Total Basisaktien	Angewendeter Matching-Share-Faktor	Erwartete Anzahl erdienter Matching Shares[2]
PSMP 2013	19'763	n.a.	2'517	22'280	1.15	25'622
PSMP 2014	21'920	n.a.	3'754	25'674	2.00	51'348
PSMP 2015	20'727	4'847	n.a.	25'574	2.50	63'935

[1] Nur Aktien, die für Matching Shares qualifizieren.
[2] Nicht um die erwartete Fluktuation korrigiert.

10.4.2.2 Andere Aktienpläne

Die ausstehenden Zuteilungen haben die folgenden Laufzeiten und Bedingungen, wobei die Lieferung aller Aktien physisch und unentgeltlich erfolgt:

Plan	Berechtigte Mitarbeitende/ Tag der Zuteilung	Anzahl zugeteilter Aktien	Verkehrswert bei Zuteilung	Erdienungszeitraum (vesting period)	Bedingungen für den Erwerb
Aktienplan 2015 – Verwaltungsrat (VR)					
Jährliche Zuteilung	Verwaltungsrat (VR) am 16. April 2015	2'902 Aktien	CHF 130.70	Gestaffelte Erdienung vom 1. Mai 2015 bis 30. April 2016	Ein Dienstjahr

10.4.3 Total erfasster Aufwand

CHF 1'000	2014	**2015**
Aufwand durch anteilsbasierte Optionspläne mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	585	592
Aufwand durch Performance-Share-Matching-Pläne	4'347	6'547
Aufwand durch andere Aktienpläne	356	376
Total erfasster Aufwand	**5'288**	**7'515**

11 ERTRAGSSTEUERN

11.1 ERTRAGSSTEUERN IN DER ERFOLGSRECHNUNG UND ÜBERLEITUNG

CHF 1'000	2014	**2015**
Laufende Ertragssteuern	7'877	11'251
Latente Ertragssteuern	1'051	(2'391)
Total Ertragssteuern	**8'928**	**8'860**

Der Ertragssteueraufwand lässt sich wie folgt gliedern:

CHF 1'000	2014	**2015**
Gewinn vor Steuern	49'144	66'007
Steueraufwand zum gewichteten Durchschnittssteuersatz der Gruppe von 20.7 % (2014: 20.4 %)	**10'021**	**13'690**
Steuerlich nicht abzugsfähige Aufwendungen und zusätzliche steuerbare Erträge	979	1'031
Steuerbefreite Erträge und Steuerreduktionen	(3'051)	(5'519)
Steuerlich abzugsfähige Abschreibung einer Beteiligung an Tochtergesellschaften	–	(705)
Änderung in der Finanzierung von Mitarbeiterbeteiligungsplänen	–	(559)
Effekt von Steuersatzänderungen auf die Eröffnungswerte der latenten Steuern	333	467
Verwendung von steuerlichen Verlustvorträgen, für die zuvor keine latenten Steuerguthaben erfasst wurden	(238)	(2)
Sockelsteuern	416	167
Unterdeckung aus Vorjahren	468	290
Ausgewiesener Steueraufwand	**8'928**	**8'860**

Der Steuersatz der Gruppe entspricht dem durchschnittlichen Steuersatz, resultierend aus den gegenwärtigen effektiven Steuersätzen der einzelnen Länder gewichtet mit den entsprechenden Gewinnen vor Steuern. Infolge Veränderungen im Ländermix des Gewinns vor Steuern stieg der erwartete Steuersatz der Gruppe für 2015 auf 20.7 %.

Aufgrund des Verkaufs des gesamten Bestands an eigenen Aktien im ersten Halbjahr 2015 sind die ausstehenden Mitarbeiteraktienoptionen und die Mitarbeiteraktien nur durch das bedingte Aktienkapital und nicht mehr durch eigene Aktien gedeckt. Diese Änderung in der Finanzierung der Mitarbeiterbeteiligungspläne führte zu einem einmaligen Steuerertrag von CHF 0.8 Mio., wovon CHF 0.6 Mio. in der Erfolgsrechnung und CHF 0.2 Mio. im Eigenkapital erfasst wurden.

11.2 LATENTE ERTRAGSSTEUERN

11.2.1 Überblick

Die latenten Steuern werden wie folgt bilanziert:

CHF 1'000	2014	**2015**
Latente Steuerguthaben	11'953	14'653
Latente Steuerschulden	(7'678)	(6'176)
Latente Nettosteuerguthaben am 31. Dezember	**4'275**	**8'477**

Die latenten Steuerguthaben und -verbindlichkeiten betreffen folgende Bilanzpositionen:

CHF 1'000	2014	Änderung 2015	**2015**
Latente Nettosteuerguthaben aus temporären Unterschieden			
Forderungen	675	3'185	3'860
Vorräte	1'822	(2'231)	(409)
Sachanlagen	(858)	(645)	(1'503)
Immaterielle Vermögenswerte	(5'629)	1'751	(3'878)
Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	9'012	(439)	8'573
Rückstellungen	274	975	1'249
Sonstige	(12)	(503)	(515)
Subtotal latente Nettosteuerguthaben aus temporären Unterschieden	**5'284**	**2'093**	**7'377**
Latente Steuern auf voraussichtlichen Dividendenausschüttungen von Tochtergesellschaften	(1'703)	(135)	(1'838)
Steuerlich verwendbare Verlustvorträge	694	2'244	2'938
Latente Nettosteuerguthaben am 31. Dezember	**4'275**	**4'202**	**8'477**
In der Erfolgsrechnung erfasste latente Steuern	(1'051)		2'391
In «Sonstigen Ergebnissen» erfasste latente Steuern	2'156		(739)
Im Eigenkapital erfasste latente Steuern	(104)		791
Übernahme durch Unternehmenszusammenschluss	(2'446)		1'709
Umrechnungsdifferenzen	426		50
Gesamtveränderung gegenüber Vorjahr	**(1'019)**		**4'202**

Die temporären Unterschiede bei den Vorräten beziehen sich primär auf die konzerninterne Gewinnelimination.

11.2.2 Steuerlich verwendbare Verlustvorträge

Steuerlich verwendbare Verlustvorträge:

	Bruttowert der nicht aktivierten steuerlich verwendbaren Verlustvorträge		Potenzielle Steuerguthaben	
CHF 1'000	2014	**2015**	2014	**2015**
Verfall				
1. – 5. Jahr			–	2'182
6. Jahr und mehr			–	214
Unbegrenzt			694	542
Aktivierte steuerlich verwendbare Verlustvorträge am 31. Dezember			**694**	**2'938**
Verfall				
1. – 5. Jahr	–	784	–	196
6. Jahr und mehr	2'200	–	550	–
Unbegrenzt	–	–	–	–
Nicht aktivierte steuerlich verwendbare Verlustvorträge	**2'200**	**784**	**550**	**196**
Total steuerlich verwendbare Verlustvorträge	**2'200**	**784**	**1'244**	**3'134**

Aufgrund der beschlossenen und zu erwartenden Veränderungen in der Unternehmensstruktur wurden potenzielle Steuerguthaben in Höhe von CHF 0.2 Mio. nicht aktiviert.

11.2.3 Nicht erfasste latente Steuerschulden

Per 31. Dezember 2015 bestanden temporäre Unterschiede in Verbindung mit Beteiligungen an Tochtergesellschaften in Höhe von CHF 172.3 Mio., für die keine latenten Steuerschulden erfasst wurden. Die Gründe dafür sind, dass die Gruppe den Zeitpunkt der Umkehrung der temporären Unterschiede kontrolliert und dass es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden. Der entsprechende nicht erfasste Betrag ist unwesentlich.

12 FLÜSSIGE UND GELDNAHE MITTEL

CHF 1'000	2014	**2015**
Bankguthaben		
in CHF	87'538	155'977
in EUR	16'902	19'289
in GBP	1'538	2'091
in USD	19'143	22'546
in JPY	810	880
in anderen Währungen	2'784	7'651
Stand am 31. Dezember	**128'715**	**208'434**
Effektiver Zinssatz	0.02 %	0.01 %

Die flüssigen und geldnahen Mittel beinhalten für die Zwecke der Geldflussrechnung flüssige und geldnahe Mittel gemäss Bilanz sowie Kontokorrentkredite im Rahmen von Bank-Pooling-Vereinbarungen (31. Dezember 2015: CHF 0.0 Mio.; 31. Dezember 2014: CHF 0.0 Mio.), die in der Position «Kurzfristige Bankverbindlichkeiten und Derivate» enthalten sind.

13 KURZFRISTIGE DERIVATE

CHF 1'000	2014	**2015**
Kurzfristige Derivate	1'824	1'269
Stand am 31. Dezember	**1'824**	**1'269**

Die Position Derivate enthält Devisenterminkontrakte und Optionen mit positivem Verkehrswert. Detaillierte Angaben siehe Anmerkung 24.

14 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

CHF 1'000	2014	**2015**
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		
in CHF	32'715	22'121
in EUR	20'303	20'241
in GBP	1'213	3'199
in USD	32'800	37'029
in JPY	2'625	1'756
in anderen Währungen	8'302	5'099
Subtotal Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	**97'958**	**89'445**
Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen		
Einzelwertberichtigungen	(1'542)	(1'831)
Wertberichtigung für kollektive Wertminderungen	(233)	(199)
Subtotal Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen	**(1'775)**	**(2'030)**
Laufende Fertigungsaufträge		
Summe der angefallenen Kosten und ausgewiesenen Gewinne	2'721	2'830
Erhaltene Vorauszahlungen	(955)	(955)
Subtotal laufende Fertigungsaufträge	**1'766**	**1'875**
Stand am 31. Dezember	**97'949**	**89'290**
Zunahme/(Abnahme)	19'651	(12'764)
Übernahme durch Unternehmenszusammenschluss	1'261	6'584
Umrechnungsdifferenzen	2'385	(2'479)
Gesamtveränderung gegenüber Vorjahr	**23'297**	**(8'659)**
In der Erfolgsrechnung als Umsatz erfasste Auftragserlöse aus Fertigungsaufträgen	7'661	3'455

Zum Berichtszeitpunkt betrug das maximale Ausfallrisiko für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen nach geografischen Regionen:

CHF 1'000	2014	**2015**
Schweiz (Inland)	2'549	4'157
Länder der Eurozone	33'562	26'159
Andere europäische Länder	6'695	7'757
Nordamerika	39'901	40'436
Asien	11'998	8'027
Sonstige	3'253	2'909
Stand am 31. Dezember	**97'958**	**89'445**

Am 31. Dezember 2015 entfielen auf den grössten Kunden der Gruppe 8.6 % des Buchwerts der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (31. Dezember 2014: 10.4 %).

Die Wertberichtigung für Wertminderungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen hat sich im Berichtsjahr wie folgt verändert:

CHF 1'000	2014	**2015**
Einzelwertberichtigungen		
Stand am 1. Januar	(1'501)	(1'542)
Veränderung der Wertminderungen	(8)	(424)
Abschreibungen	5	30
Umrechnungsdifferenzen	(38)	105
Stand am 31. Dezember	**(1'542)**	**(1'831)**
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen mit Einzelwertberichtigung (brutto)	1'839	1'928
Wertberichtigung für kollektive Wertminderungen		
Stand am 1. Januar	(38)	(233)
Veränderung der Wertminderungen	(193)	15
Umrechnungsdifferenzen	(2)	19
Stand am 31. Dezember	**(233)**	**(199)**

Fälligkeiten der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die nicht einzelwertberichtigt wurden:

	2014		**2015**	
CHF 1'000	Brutto	Wertminderung	Brutto	Wertminderung
Noch nicht überfällig	49'680	(28)	59'434	(38)
1 bis 30 Tage überfällig	40'549	(7)	22'660	–
31 bis 90 Tage überfällig	5'355	–	5'000	–
91 bis 360 Tage überfällig	516	(196)	433	(134)
Länger als ein Jahr überfällig	19	(2)	(10)	(27)
Stand am 31. Dezember	**96'119**	**(233)**	**87'517**	**(199)**

Die Gruppe hatte in der Vergangenheit seitens ihrer Schuldner kaum ernsthafte finanzielle Schwierigkeiten zu beklagen. Die endgültige Abschreibung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in den Jahren 2014 und 2015 betrug weniger als 1 % des Umsatzes.

15 VORRÄTE

CHF 1'000	2014	**2015**
Rohmaterial, Halb- und Fertigfabrikate	54'299	58'430
Wertberichtigung für Überbestände	(8'965)	(10'268)
Ware in Arbeit	2'343	3'273
Aktivierte kundenspezifische Entwicklungskosten	127'500	123'867
Stand am 31. Dezember	**175'177**	**175'302**
Zunahme/(Abnahme)	25'490	(2'509)
Übernahme durch Unternehmenszusammenschluss	3'127	3'794
Umrechnungsdifferenzen	867	(1'160)
Gesamtveränderung gegenüber Vorjahr	**29'484**	**125**
In der Erfolgsrechnung erfasste Abschreibungen von Überbeständen	3'799	2'042

16 LANGFRISTIGE FINANZANLAGEN

CHF 1'000	2014	**2015**
Langfristige Derivate	15	100
Mietkautionen	777	655
Stand am 31. Dezember	**792**	**755**

Die Position Derivate enthält Devisenterminkontrakte und Optionen mit positivem Verkehrswert. Detaillierte Angaben siehe Anmerkung 24.

17 SACHANLAGEN

CHF 1'000	Umbauten in Mietliegen-schaften	Mobilien und Einrichtungen	Maschinen und Fahrzeuge	EDV-Anlagen	Total 2014
Anschaffungskosten					
Stand am 1. Januar 2014	9'237	13'440	32'067	19'977	74'721
Übernahme durch Unternehmenszusammenschluss	6	111	1'028	188	1'333
Zugänge	168	650	3'178	1'320	5'316
Abgänge	(53)	(332)	(2'199)	(1'747)	(4'331)
Umklassierung zwischen den Anlageklassen und aus/zur Position Vorräte	(1)	273	(330)	(15)	(73)
Umrechnungsdifferenzen	316	111	407	364	1'198
Stand am 31. Dezember 2014	**9'673**	**14'253**	**34'151**	**20'087**	**78'164**
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand am 1. Januar 2014	6'978	10'117	20'759	17'012	54'866
Jährliche Abschreibung	570	1'046	2'802	1'853	6'271
Abgänge	(52)	(251)	(1'795)	(1'737)	(3'835)
Umklassierung zwischen den Anlageklassen und aus/zur Position Vorräte	–	–	(84)	(14)	(98)
Umrechnungsdifferenzen	203	63	262	318	846
Stand am 31. Dezember 2014	**7'699**	**10'975**	**21'944**	**17'432**	**58'050**
Nettobuchwert	**1'974**	**3'278**	**12'207**	**2'655**	**20'114**

CHF 1'000	Grundstücke und Gebäude	Umbauten in Mietliegen-schaften	Mobilien und Einrichtungen	Maschinen und Fahrzeuge	EDV-Anlagen	**Total 2015**
Anschaffungskosten						
Stand am 1. Januar 2015	–	9'673	14'253	34'151	20'087	78'164
Übernahme durch Unternehmenszusammenschluss	4'370	–	156	89	266	4'881
Zugänge	–	221	620	2'413	1'420	4'674
Abgänge	–	(13)	(738)	(390)	(1'654)	(2'795)
Umklassierung zwischen den Anlageklassen und aus/zur Position Vorräte	–	–	–	(10)	–	(10)
Umrechnungsdifferenzen	–	(12)	(339)	(1'029)	(464)	(1'844)
Stand am 31. Dezember 2015	**4'370**	**9'869**	**13'952**	**35'224**	**19'655**	**83'070**
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen						
Stand am 1. Januar 2015	–	7'699	10'975	21'944	17'432	58'050
Jährliche Abschreibung	19	517	1'029	3'007	1'641	6'213
Abgänge	–	(13)	(716)	(202)	(1'670)	(2'601)
Umklassierung zwischen den Anlageklassen und aus/zur Position Vorräte	–	–	–	10	–	10
Umrechnungsdifferenzen	–	3	(255)	(698)	(388)	(1'338)
Stand am 31. Dezember 2015	**19**	**8'206**	**11'033**	**24'061**	**17'015**	**60'334**
Nettobuchwert	**4'351**	**1'663**	**2'919**	**11'163**	**2'640**	**22'736**

Zum Jahresende 2014 und 2015 bestanden keine wesentlichen Kaufverpflichtungen.

18 IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE UND GOODWILL

18.1 ÜBERBLICK

CHF 1'000	Software	Entwick-lungskosten	Erworbene Marken	Erworbene Technologien	Erworbene Kundenbe-ziehungen	Goodwill	Total 2014
Anschaffungskosten							
Stand am 1. Januar 2014	25'377	23'424	–	–	606	26'811	76'218
Übernahme durch Unternehmens-zusammenschluss	–	151	1'009	4'640	6'867	21'344	34'011
Intern entwickelt	1'091	16'222	–	–	–	–	17'313
Umrechnungsdifferenzen	–	(2)	(11)	(44)	22	(224)	(259)
Stand am 31. Dezember 2014	**26'468**	**39'795**	**998**	**4'596**	**7'495**	**47'931**	**127'283**
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen							
Stand am 1. Januar 2014	19'468	8'005	–	–	174	–	27'647
Jährliche Abschreibung	1'231	2'342	43	193	259	–	4'068
Umrechnungsdifferenzen	1	–	(1)	(2)	–	–	(2)
Stand am 31. Dezember 2014	**20'700**	**10'347**	**42**	**191**	**433**	**–**	**31'713**
Nettobuchwert	**5'768**	**29'448**	**956**	**4'405**	**7'062**	**47'931**	**95'570**

CHF 1'000	Software	Entwick-lungskosten	Patente	Erworbene Marken	Erworbene Technologien	Erworbene Kundenbe-ziehungen	Goodwill	**Total 2015**
Anschaffungskosten								
Stand am 1. Januar 2015	26'468	39'795	–	998	4'596	7'495	47'931	127'283
Übernahme durch Unternehmens-zusammenschluss	–	510	64	409	2'198	3'320	12'404	18'905
Zugänge	–	–	–	–	–	–	(9)	(9)
Intern entwickelt	957	9'101	–	–	–	–	–	10'058
Umrechnungsdifferenzen	7	(19)	–	(95)	(440)	(643)	(2'155)	(3'345)
Stand am 31. Dezember 2015	**27'432**	**49'387**	**64**	**1'312**	**6'354**	**10'172**	**58'171**	**152'892**
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen								
Stand am 1. Januar 2015	20'700	10'347	–	42	191	433	–	31'713
Jährliche Abschreibung	1'550	7'687	2	106	426	468	–	10'239
Umrechnungsdifferenzen	–	–	–	(3)	(10)	(32)	–	(45)
Stand am 31. Dezember 2015	**22'250**	**18'034**	**2**	**145**	**607**	**869**	**–**	**41'907**
Nettobuchwert	**5'182**	**31'353**	**62**	**1'167**	**5'747**	**9'303**	**58'171**	**110'985**

Die Abschreibungen werden in den folgenden Positionen der Erfolgsrechnung erfasst:

CHF 1'000	2014	**2015**
Kosten der verkauften Produkte und Dienstleistungen	–	–
Verkauf und Marketing	302	574
Forschung und Entwicklung	2'535	8'115
Administration und Verwaltung	1'231	1'550
Total Abschreibungen	**4'068**	**10'239**

18.2 WERTHALTIGKEITSTESTS

Für den Werthaltigkeitstest wird der Goodwill einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit oder einer Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet, die von den Synergien aus den entsprechenden Unternehmenszusammenschlüssen profitieren sollten. Der erzielbare Betrag der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (der höhere Betrag aus Verkehrswert abzüglich Veräusserungskosten und Nutzungswert) wird danach mit dem entsprechenden Buchwert verglichen. Die Wertminderung wird nur dann in der Erfolgsrechnung erfasst, wenn der Buchwert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit den erzielbaren Betrag übersteigt. Der Nutzungswert wird normalerweise als höher angenommen als der Verkehrswert abzüglich Veräusserungskosten. Darum wird der Verkehrswert abzüglich Veräusserungskosten nur ermittelt, wenn der Nutzungswert niedriger ist als der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit.

Der Nutzungswert wird mithilfe der DCF-Methode (Discounted-Cashflow-Methode) berechnet. Die Prognose der Geldflüsse basiert auf einer Planungsperiode von fünf Jahren. Geldflüsse, die nach dieser Periode anfallen, werden unter Annahme der unten aufgeführten Wachstumsraten extrapoliert. Das erwartete Umsatzwachstum basiert auf externen Marktstudien und internen Einschätzungen der Konzernleitung. Zukünftige Geldflüsse werden auf der Basis der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten (weighted average cost of capital, WACC) diskontiert. Der angewendete Diskontsatz ist vor Steuern.

18.2.1 Geschäftsjahr 2015

Die Gruppe hat im Juni bzw. Dezember 2015 Werthaltigkeitstests für zahlungsmittelgenerierende Einheiten, die Goodwill enthalten, durchgeführt, und zwar ausgehend von den folgenden wesentlichen Annahmen:

Goodwill Zahlungsmittelgenerierende Einheit	Methode	Buchwert (CHF 1'000)	Datum der Prüfung	Basis für erzielbaren Betrag	Diskontsatz vor Steuern	Projektions-periode	Langfristige Wachstumsrate
Goodwill Life Sciences Business Life Sciences Business	DCF-Methode	45'767	Juni 2015	Nutzungswert	10.0 %	5 Jahre	0.0 %
Goodwill Partnering Business Partnering Business	DCF-Methode	12'404	Dezember 2015	Nutzungswert	9.9 %	5 Jahre	0.0 %

Zudem erstellte die Gruppe am 31. August 2015 vorgeschriebene Werthaltigkeitstests für aktivierte Entwicklungskosten im Zusammenhang mit Produkten, die noch nicht auf den Markt gebracht wurden.

Aufgrund der Werthaltigkeitstests im Berichtsjahr 2015 war es nicht notwendig, eine Wertminderung zu erfassen. Das Management ist der Ansicht, dass keine vernünftigerweise vorstellbare Veränderung der oben aufgeführten wesentlichen Annahmen dazu führen könnte, dass der Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ihren erzielbaren Betrag wesentlich übersteigt.

18.2.2 Geschäftsjahr 2014

Die Gruppe hat im Dezember 2014 Werthaltigkeitstests für zahlungsmittelgenerierende Einheiten, die Goodwill enthalten, durchgeführt, und zwar ausgehend von den folgenden wesentlichen Annahmen:

Goodwill Zahlungsmittelgenerierende Einheit	Methode	Buchwert (CHF 1'000)	Datum der Prüfung	Basis für erzielbaren Betrag	Diskontsatz vor Steuern	Projektions-periode	Langfristige Wachstumsrate
Goodwill Life Sciences Business Life Sciences Business	DCF-Methode	47'931	Dezember 2014	Nutzungswert	9.5 %	5 Jahre	0.0 %

Zudem erstellte die Gruppe am 30. September 2014 vorgeschriebene Werthaltigkeitstests für aktivierte Entwicklungskosten im Zusammenhang mit Produkten, die noch nicht auf den Markt gebracht wurden.

Aufgrund der Werthaltigkeitstests im Berichtsjahr 2014 war es nicht notwendig, eine Wertminderung zu erfassen.

19 BANKVERBINDLICHKEITEN, DARLEHEN UND DERIVATE

CHF 1'000	Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	Kurzfristige Derivate[1]	Jahresfälligkeiten von langfristigen Bankverbindlichkeiten	**Total kurzfristig**	Bankkredite	Sonstige Darlehen	Langfristige Derivate[1]	**Total langfristig**
Stand am 1. Januar 2014	2'086	680	2'822	**5'588**	2'002	–	11	**2'013**
Übernahme durch Unternehmenszusammenschluss	1'263	–	–	**1'263**	–	373	–	**373**
Abnahme	(655)	–	–	**(655)**	–	–	–	**–**
Veränderung des Verkehrswerts	–	6'524	–	**6'524**	–	–	1'973	**1'973**
Aufnahme von Bankkrediten	–	–	–	**–**	1'372	–	–	**1'372**
Rückzahlung von Bankkrediten	–	–	(2'793)	**(2'793)**	–	–	–	**–**
Rückzahlung sonstiger Darlehen	–	–	–	**–**	–	(370)	–	**(370)**
Umrechnungsdifferenzen	(3)	–	(29)	**(32)**	(53)	(3)	–	**(56)**
Stand am 31. Dezember 2014	**2'691**	**7'204**	**–**	**9'895**	**3'321**	**–**	**1'984**	**5'305**
Gliederung nach Währungen								
in CHF				–				–
in EUR				–				3'321
in USD				7'139				1'984
in JPY				1'147				–
in AUD				1'543				–
in anderen Währungen				66				–
Total				**9'895**				**5'305**
Gliederung nach Zinssätzen								
Zinslos				7'205				1'984
Variable Zinserträge, abhängig vom LIBOR				–				–
Feste Zinssätze								
0 % – 2 %				2'690				3'321
2 % – 4 %				–				–
4 % – 6 %				–				–
Total				**9'895**				**5'305**

[1] Siehe Anmerkung 24

CHF 1'000	Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	Kurzfristige Derivate[1]	Jahresfälligkeiten von langfristigen Bankverbindlichkeiten	**Total kurzfristig**	Bankkredite	Hypotheken	Sonstige Darlehen (mit Rangrücktritt)	Langfristige Derivate[1]	**Total langfristig**
Stand am 1. Januar 2015	2'691	7'204	–	**9'895**	3'321	–	–	1'984	**5'305**
Übernahme durch Unternehmenszusammenschluss	2'600	–	–	**2'600**	–	1'675	1'919	–	**3'594**
Abnahme	(2'713)			**(2'713)**	–	–	–	–	**–**
Veränderung des Verkehrswerts	–	(2'380)	–	**(2'380)**	–	–	–	(927)	**(927)**
Aufnahme von Bankkrediten	–	–	–	**–**	477	–	–	–	**477**
Rückzahlung von Bankkrediten	–	–	–	**–**	–	(20)	–	–	**(20)**
Transfer zu kurzfristig	–	–	2'553	**2'553**	(2'473)	(80)	–	–	**(2'553)**
Umrechnungsdifferenzen	–	–	44	**44**	(355)	–	–	–	**(355)**
Stand am 31. Dezember 2015	**2'578**	**4'824**	**2'597**	**9'999**	**970**	**1'575**	**1'919**	**1'057**	**5'521**
Gliederung nach Währungen									
in CHF				80					3'494
in EUR				2'517					970
in USD				4'788					1'057
in JPY				1'183					–
in AUD				1'388					–
in anderen Währungen				43					–
Total				**9'999**					**5'521**
Gliederung nach Zinssätzen									
Zinslos				4'824					1'057
Variable Zinserträge, abhängig vom LIBOR				7					–
Feste Zinssätze									
0 % – 2 %				5'168					2'545
2 % – 4 %				–					1'919
4 % – 6 %				–					–
Total				**9'999**					**5'521**

[1] Siehe Anmerkung 24

2015 betrug der durchschnittlich bezahlte Zinssatz auf Bankkrediten 0.9 % (2014: 1.5 %).

20 UMSATZABGRENZUNG

CHF 1'000	2014 Kurzfristig	2014 Langfristig	**2015** Kurzfristig	**2015** Langfristig
Erhaltene Vorauszahlungen im Zusammenhang mit Produktverkäufen, die bei Lieferung oder bei Abnahme durch den Kunden zu erfassen sind	5'650	19'123	8'738	20'759
Umsatzabgrenzung aus Serviceverträgen	19'167	–	21'894	–
Laufende Fertigungsaufträge				
Summe der angefallenen Kosten und ausgewiesenen Gewinne	(3'720)	–	(7'066)	–
Erhaltene Vorauszahlungen	5'152	–	7'672	–
Subtotal laufende Fertigungsaufträge	**1'432**	**–**	**606**	**–**
Stand am 31. Dezember	**26'249**	**19'123**	**31'238**	**20'759**
Zunahme		25'359		7'191
Übernahme durch Unternehmenszusammenschluss		200		20
Umrechnungsdifferenzen		1'074		(586)
Gesamtveränderung (kurz- und langfristig) gegenüber Vorjahr		**26'633**		**6'625**

21 RÜCKSTELLUNGEN

CHF 1'000	Restrukturierung	Garantien und Rücknahmen	WEEE[1]	Rechtsfälle	Sonstige	Total 2014
Stand am 1. Januar 2014	297	11'628	932	360	3'667	16'884
Übernahme durch Unternehmens-zusammenschluss	–	306	–	–	880	1'186
Bildung	–	1'563	83	282	3'641	5'569
Verbrauch	(297)	(2'332)	(5)	(13)	(50)	(2'697)
Auflösung	–	(332)	–	(148)	(364)	(844)
Auflösung von Diskontierungen	–	–	–	–	–	–
Umrechnungsdifferenzen	–	111	(13)	16	6	120
Stand am 31. Dezember 2014	**–**	**10'944**	**997**	**497**	**7'780**	**20'218**
Davon kurzfristig	–	10'944	–	496	5'791	17'231
Davon langfristig	–	–	997	–	1'990	2'987

[1] WEEE = Waste Electrical and Electronic Equipment (Richtlinie 2002/96/EC)

CHF 1'000	Garantien und Rücknahmen	WEEE[1]	Rechtsfälle	Sonstige	**Total 2015**
Stand am 1. Januar 2015	10'944	997	497	7'780	20'218
Übernahme durch Unternehmens-zusammenschluss	632	–	–	1'005	1'637
Bildung	1'074	87	321	1'467	2'949
Verbrauch	(2'738)	–	(471)	(416)	(3'625)
Auflösung	(251)	–	–	(26)	(277)
Auflösung von Diskontierungen	–	–	–	–	–
Umrechnungsdifferenzen	(191)	(83)	(21)	(173)	(468)
Stand am 31. Dezember 2015	**9'470**	**1'001**	**326**	**9'637**	**20'434**
Davon kurzfristig	9'470	–	326	6'590	16'386
Davon langfristig	–	1'001	–	3'047	4'048

[1] WEEE = Waste Electrical and Electronic Equipment (Richtlinie 2002/96/EC)

Die Rückstellung für Rechtsfälle (2015: CHF 0.3 Mio.; 2014: CHF 0.5 Mio.) betrifft mehrere Rechtsfälle mit ehemaligen Kunden und Mitarbeitenden verschiedener Tochtergesellschaften, deren Ausgang zum Jahresende noch ungewiss war.

Die Position «Sonstige» beinhaltet eine Rückstellung für sonstige langfristige Leistungen an Mitarbeitende (2015: CHF 2.8 Mio.; 2014: CHF 1.9 Mio.), eine Rückstellung zur Deckung von Abnahmeverpflichtungen in Bezug auf Teile und Materialien für nicht mehr weitergeführte Produkte (2015: CHF 5.1 Mio.; 2014: CHF 4.9 Mio.), eine Rückstellung zur Deckung regulatorischer Posten (2015: CHF 1.3 Mio.; 2014: CHF 0.8 Mio.) sowie eine Rückstellung für mehrere kleinere Posten (2015: CHF 0.4 Mio.; 2014: CHF 0.2 Mio.).

22 EIGENKAPITAL

22.1 AKTIENKAPITAL UND KAPITALRESERVEN

Die Namenaktien sind dividendenberechtigt und gewähren dem Inhaber an der Generalversammlung eine Stimme pro Aktie. Alle über dem Nennwert der Aktie (CHF 0.10/Aktie) liegenden Einzahlungen von Aktionären werden als Kapitalreserven (Agio-Reserve) klassifiziert.

22.2 ART UND ZWECK DER EIGENKAPITALRÜCKLAGEN

22.2.1 Eigene Aktien

Die Position «Eigene Aktien» umfasst die Anschaffungskosten für die von der Gruppe gehaltenen eigenen Aktien. Alle Rechte, die mit eigenen Aktien verbunden sind, werden ausgesetzt, bis diese Aktien wieder ausgegeben werden.

22.2.2 Umrechnungsdifferenzen

Die Umrechnungsrücklage enthält sämtliche Unterschiedsbeträge aus der Umrechnung der Abschlüsse ausländischer Geschäftsbetriebe.

22.3 VERÄNDERUNG DER AUSSTEHENDEN AKTIEN

Anzahl (jede Aktie hat einen Nennwert von CHF 0.10)	Ausgegebene Aktien	Eigene Aktien	Ausstehende Aktien
Stand am 1. Januar 2014	11'444'576	(362'840)	11'081'736
Übertragung eigener Aktien im Zusammenhang mit Mitarbeiterbeteiligungsplänen	–	76'695	76'695
Verkauf eigener Aktien	–	125	125
Stand am 31. Dezember 2014	**11'444'576**	**(286'020)**	**11'158'556**
Ausgabe neuer Aktien im Zusammenhang mit Mitarbeiterbeteiligungsplänen	23'001	–	23'001
Übertragung eigener Aktien im Zusammenhang mit Mitarbeiterbeteiligungsplänen	–	36'689	36'689
Verkauf eigener Aktien	–	249'331	249'331
Stand am 31. Dezember 2015	**11'467'577**	**–**	**11'467'577**

22.4 DIVIDENDENAUSSCHÜTTUNG

	2014	**2015**	2016 (Antrag)
Anzahl der dividendenberechtigten Aktien	11'098'831	11'238'250	
Dividendenausschüttung (CHF/Aktie)	1.50	1.50	1.75

22.5 BEDINGTES AKTIENKAPITAL FÜR DIE MITARBEITERBETEILIGUNGSPLÄNE

Anzahl (jede Aktie hat einen Nennwert von CHF 0.10)	2014	**2015**
Stand am 1. Januar	858'636	858'636
Ausgeübte Mitarbeiteraktienoptionen (siehe Anmerkung 10)	–	(23'001)
Stand am 31. Dezember	**858'636**	**835'635**
Ausstehende Mitarbeiteraktienoptionen (siehe Anmerkung 10)	124'379	117'167
An Mitarbeitende zugeteilte Aktien im Zusammenhang mit Performance-Share-Matching-Plänen, noch nicht geliefert (siehe Anmerkung 10)	182'740	183'820
An Mitarbeitende zugeteilte Aktien im Zusammenhang mit anderen Aktienplänen, noch nicht geliefert (siehe Anmerkung 10)	5'373	2'902

22.6 BEDINGTES UND GENEHMIGTES AKTIENKAPITAL FÜR DIE ZUKÜNFTIGE UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

	2014	**2015**
Bedingtes Aktienkapital		
Aktien (mit einem Nennwert von je CHF 0.10)	1'800'000	1'800'000
CHF	180'000	180'000
Genehmigtes Aktienkapital		
Verfalltermin	14.04.2016	14.04.2016
Aktien (mit einem Nennwert von je CHF 0.10)	2'200'000	2'200'000
CHF	220'000	220'000

Die Statuten der Tecan Group AG (Konzernmuttergesellschaft) verlangen, dass sich das vorhandene bedingte Aktienkapital für die zukünftige Unternehmensentwicklung in dem Umfang reduziert, als genehmigtes Kapital ausgegeben wird, und dass sich das genehmigte Kapital in dem Umfang reduziert, als Aktien unter dem entsprechenden bedingten Kapital geschaffen werden. Hingegen bleibt das bedingte Aktienkapital für Mitarbeiterbeteiligungspläne von dieser Regelung unberührt.

22.7 KAPITALMANAGEMENT

Der Verwaltungsrat strebt den Erhalt einer starken Kapitalbasis an, um das Vertrauen von Investoren, Kreditgebern und Märkten sicherzustellen und die zukünftige Geschäftsentwicklung zu unterstützen. Das Ziel der Gruppe ist eine Mindesteigenkapitalquote von 30 % (2015 ausgewiesen: 68.7 %; 2014: 65.4 %), was mögliche Finanzverbindlichkeiten ihrer Höhe nach einschränkt. Änderungen dieses Ziels müssen vom Verwaltungsrat genehmigt werden. Ausserdem müssen sämtliche für Bankkredite geltenden Nebenbedingungen zu jedem Zeitpunkt eingehalten werden.

Der Verwaltungsrat beobachtet sowohl den Gewinn pro Aktie als auch die Fähigkeit der Gruppe, die Unternehmensentwicklung weiter voranzutreiben. So kann er unter anderem Aktienrückkaufprogramme initiieren, um die Gruppe betreffend diese Ziele optimal zu positionieren.

Die Höhe der an die Aktionäre ausgeschütteten Dividenden soll auf einem konstanten und stetigen Niveau gehalten werden.

Der Kapitalmanagementansatz der Gruppe hat sich im Berichtsjahr nicht geändert.

23 FREMDWÄHRUNGSKURSE

Bei der Erstellung der konsolidierten Jahresrechnung wurden folgende Fremdwährungskurse angewendet:

		Schlusskurse		Durchschnittskurse Januar bis Dezember	
CHF		31.12.2014	**31.12.2015**	2014	**2015**
EUR	1	1.20	1.09	1.21	1.07
GBP	1	1.55	1.48	1.51	1.47
SEK	100	12.74	11.90	13.35	11.42
USD	1	0.99	1.00	0.92	0.96
SGD	1	0.75	0.71	0.72	0.70
CNY	1	0.16	0.15	0.15	0.15
JPY	100	0.83	0.83	0.87	0.80
AUD	1	0.81	0.73	0.83	0.72

Am 15. Januar 2015 hat die Schweizerische Nationalbank die Aufhebung des Mindestkurses von 1.20 Franken pro Euro bekannt gegeben. In der Folge gewann der Schweizer Franken erheblich an Wert.

24 FINANZIELLES RISIKOMANAGEMENT (IFRS 7)

24.1 EINLEITUNG

Die Gruppe ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit einer Reihe finanzieller Risiken ausgesetzt: Hierzu gehören das Kreditrisiko, das Marktrisiko (einschliesslich Zinsrisiko und Wechselkursrisiko) sowie das Liquiditätsrisiko. Das Risikomanagement der Gruppe befasst sich mit der Unvorhersehbarkeit der Finanzmärkte und hat zum Ziel, potenziell negative Auswirkungen auf das finanzielle Abschneiden der Gruppe zu minimieren. Die Gruppe verwendet derivative Finanzinstrumente, um sich gegen gewisse Risiken wirtschaftlich abzusichern.

Für das finanzielle Risikomanagement ist eine zentrale Finanzabteilung (Group Treasury) verantwortlich, die nach vom Verwaltungsrat genehmigten Regeln handelt (Treasury Policy). Das Group Treasury arbeitet eng mit den operativen Einheiten der Gruppe zusammen, um finanzielle Risiken zu identifizieren, einzuschätzen und die Gruppe gegen diese Risiken abzusichern. Die «Treasury Policy» nennt Vorgehensweisen für bestimmte Bereiche wie Kreditrisiko, Zinsrisiko, Wechselkursrisiko, Einsatz derivativer Finanzinstrumente und Anlage überschüssiger Liquidität.

Diese Anmerkung enthält Informationen zu den einzelnen Risiken, denen die Gruppe im Zusammenhang mit Finanzinstrumenten ausgesetzt ist, sowie Informationen zu den Zielen, Richtlinien und Prozessen der Gruppe für die Messung und das Management dieser Risiken. Weitere quantitative Angaben sind in anderen Teilen der konsolidierten Jahresrechnung zu finden.

24.2 BUCHWERTE DER FINANZINSTRUMENTE NACH KATEGORIEN

Die folgende Tabelle zeigt die Buchwerte der Finanzinstrumente nach Kategorien am Bilanzstichtag:

CHF 1'000	Flüssige und geldnahe Mittel	Kurzfristige Derivate	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	Langfristige Finanzanlagen	**Total Aktiven**	Kurzfristige Bankverbindlichkeiten und Derivate	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten/passive Rechnungsabgrenzungen	Langfristige Kredite, Darlehen und Derivate	**Total Verbindlichkeiten**
Finanzinstrumente zum Verkehrswert									
Derivate	–	1.824	–	15	**1'839**	(7'204)	–	(1'984)	**(9'188)**
Finanzinstrumente zu fortgeführten Anschaffungskosten									
Flüssige und geldnahe Mittel	128'715	–	–	–	**128'715**	–	–	–	**–**
Forderungen	–	–	96'549	–	**96'549**	–	–	–	**–**
Mietkautionen und sonstige Einlagen	–	–	443	777	**1'220**	–	–	–	**–**
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	–	–	–	–	**–**	(2'691)	–	–	**(2'691)**
Bankkredite	–	–	–	–	**–**	–	–	(3'321)	**(3'321)**
Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	–	–	–	–	**–**	–	(48'221)	–	**(48'221)**
Total Finanzinstrumente	**128'715**	**1'824**	**96'992**	**792**	**228'323**	**(9'895)**	**(48'221)**	**(5'305)**	**(63'421)**
Überleitungspositionen[1]	–	–	12'168	–	**12'168**	–	(11'009)	–	**(11'009)**
Stand am 31. Dezember 2014	**128'715**	**1'824**	**109'160**	**792**	**240'491**	**(9'895)**	**(59'230)**	**(5'305)**	**(74'430)**

[1] Forderungen/Verbindlichkeiten, die sich aus der Methode «Gewinnrealisierung nach Leistungsfortschritt» (percentage of completion), MwSt./sonstigen nicht ertragsbezogenen Steuern sowie Sozialversicherungsbeiträgen ergeben.

CHF 1'000	Flüssige und geldnahe Mittel	Kurzfristige Derivate	Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	Langfristige Finanzanlagen	**Total Aktiven**	Kurzfristige Bankverbindlichkeiten und Derivate	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten/passive Rechnungsabgrenzungen	Langfristige Kredite, Darlehen und Derivate	**Total Verbindlichkeiten**
Finanzinstrumente zum Verkehrswert									
Derivate	–	1'269	–	100	**1'369**	4'824	–	1'057	**5'881**
Finanzinstrumente zu fortgeführten Anschaffungskosten									
Flüssige und geldnahe Mittel	208'434	–	–	–	**208'434**	–	–	–	**–**
Forderungen	–	–	87'997	–	**87'997**	–	–	–	**–**
Mietkautionen und sonstige Einlagen	–	–	322	655	**977**	–	–	–	**–**
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	–	–	–	–	**–**	2'578	–	–	**2'578**
Bankkredite	–	–	–	–	**–**	2'597	–	2'545	**5'142**
Sonstige Darlehen	–	–	–	–	**–**	–	–	1'919	**1'919**
Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	–	–	–	–	**–**	–	51'062	–	**51'062**
Total Finanzinstrumente	**208'434**	**1'269**	**88'319**	**755**	**298'777**	**9'999**	**51'062**	**5'521**	**66'582**
Überleitungspositionen[1]	–	–	10'858	–	**10'858**	–	13'676	–	**13'676**
Stand am 31. Dezember 2015	**208'434**	**1'269**	**99'177**	**755**	**309'635**	**9'999**	**64'738**	**5'521**	**80'258**

[1] Forderungen/Verbindlichkeiten, die sich aus der Methode «Gewinnrealisierung nach Leistungsfortschritt» (percentage of completion), MwSt./sonstigen nicht ertragsbezogenen Steuern sowie Sozialversicherungsbeiträgen ergeben.

24.3 KREDITRISIKO

Das Kreditrisiko ist das Risiko eines finanziellen Verlusts, welcher der Gruppe entstehen würde, wenn ein Kunde oder ein Vertragspartner eines Finanzinstruments seinen vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkäme. Es betrifft hauptsächlich flüssige und geldnahe Mittel, Termingelder sowie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.

Alle Verbindungen zu in- und ausländischen Banken werden vom CFO und Group Treasury ausgewählt. Es werden nur Banken und Finanzinstitutionen akzeptiert, die im jeweiligen Land zur Spitzenklasse zählen.

Da die Gruppe über zahlreiche Kunden in verschiedenen geografischen Regionen verfügt, ist das mit Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zusammenhängende Kreditrisiko begrenzt (siehe Anmerkung 14). Das für die Gruppe bestehende Kreditrisiko hängt im Wesentlichen von den individuellen Gegebenheiten der einzelnen Kunden ab. Die Kunden werden für die Risikokontrolle in folgende Gruppen (Risikogruppen) eingeteilt: staatliche Organisationen, börsenkotierte Aktiengesellschaften und sonstige Kunden. Für jeden Kunden werden Kreditlimiten festgelegt, die den Gesamtbetrag der offenen Forderungen begrenzen und für die noch keine Vorauszahlungen oder sonstigen Garantien verlangt werden müssen. Diese Kreditlimiten werden regelmässig überprüft (Kreditprüfung).

Das maximale Ausfallrisiko beschränkt sich auf die Buchwerte der einzelnen Finanzaktiven, einschliesslich der derivativen Finanzinstrumente. Es wurden keine Verpflichtungen eingegangen, die dieses Risiko über die Buchwerte hinaus vergrössern könnten.

24.4 MARKTRISIKO

Das Marktrisiko ist das Risiko einer Beeinflussung des Gruppenresultats oder des Werts der gehaltenen Finanzinstrumente durch Änderungen der Marktpreise (unter anderem der Zinssätze, Wechselkurse und sonstiger Preise). Das Management der Marktrisiken soll Risikopositionen innerhalb akzeptabler Bandbreiten halten und gleichzeitig den damit verbundenen Ertrag optimieren.

24.4.1 Zinsrisiko

Die Gruppe besass zum Berichtszeitpunkt die folgenden verzinslichen Finanzinstrumente: flüssige und geldnahe Mittel, Termingelder, Mietkautionen und Bankverbindlichkeiten. Sämtliche flüssigen und geldnahen Mittel besitzen Restlaufzeiten von höchstens drei Monaten.

Finanzverbindlichkeiten haben vorwiegend feste Zinssätze. Flüssige und geldnahe Mittel sowie Finanzverbindlichkeiten mit variablen Zinssätzen bedeuten für die Gruppe ein zinsbedingtes Geldflussrisiko (cash flow interest rate risk). Anmerkung 19 zeigt das Zinsprofil der verzinslichen Finanzverbindlichkeiten der Gruppe.

Die Gruppe bewertet keine festverzinslichen Finanzverbindlichkeiten erfolgswirksam zum Verkehrswert. Eine Zinssatzänderung zum Berichtszeitpunkt wirkt sich daher nicht auf den Gewinn oder Verlust aus (zinsbedingtes Verkehrswertrisiko oder «fair value interest rate risk»).

Das Group Treasury steuert das Zinsrisiko, um die Volatilität des Finanzergebnisses aufgrund von Zinssatzänderungen zu reduzieren. Bei der Entscheidung, ob neue Finanzverbindlichkeiten zu variablen oder zu festen Zinssätzen einzugehen sind, stützt sich das Group Treasury auf einen internen langfristigen Zinssatz-Richtwert und berücksichtigt ausserdem den Bestand an flüssigen und geldnahen Mitteln mit variablem Zinssatz. Das Zinsrisiko ist derzeit nicht abgesichert.

Wären die Zinsen am 31. Dezember 2015 bei ansonsten gleichbleibenden Parametern um 50 Basispunkte höher/niedriger gewesen, wäre der Gewinn nach Steuern für dieses Jahr hauptsächlich aufgrund der variabel verzinsten flüssigen und geldnahen Mittel um CHF 0.9 Mio. (2014: CHF 0.5 Mio.) höher/niedriger gewesen.

24.4.2 Wechselkursrisiko

Der Gruppe erwachsen Wechselkursrisiken durch Verkäufe, Käufe und Finanzierungen, die in einer anderen Währung als der funktionalen Währung (functional currency) der entsprechenden Konzerngesellschaften festgelegt sind. Konsolidiert betrachtet, ist die Gruppe auch den Währungsschwankungen zwischen dem Schweizer Franken (CHF) und den funktionalen Währungen ihrer Gruppengesellschaften ausgesetzt. Die beiden Hauptwährungen, die Währungsrisiken verursachen, sind der Euro (EUR) und der US-Dollar (USD).

Die Wechselkursrisiken werden in einigen wenigen Konzerngesellschaften zentral zusammengefasst. Grundsätzlich besteht die Absicherungspolitik der Gruppe darin, die Wechselkursrisiken aus betrieblichen Aktivitäten in einem gewissen Ausmass (Verkaufs- und Kaufprognosen) abzudecken. Die Gruppe verwendet Devisenterminkontrakte, Währungsoptionen und Swaps, um ihr Wechselkursrisiko auf spezifischen, in Fremdwährung denominierten Geldflüssen abzusichern. Diese Kontrakte weisen Laufzeiten von bis zu 18 Monaten auf.

Die Gruppe sichert sich hingegen nicht gegen Wechselkursrisiken aus den Nettoinvestitionen in wirtschaftlich selbstständige ausländische Konzerngesellschaften und der damit verbundenen Umrechnung der lokalen Ergebnisse ab.

Das Wechselkursrisiko der Gruppe auf Finanzinstrumenten, die in einer anderen Währung als der funktionalen Währung der jeweiligen Konzerngesellschaft denominiert waren, betrug:

	2014				**2015**			
CHF 1'000	CHF	EUR	USD	Sonstige	CHF	EUR	USD	Sonstige
Derivate	–	–	(7'282)	(66)	–	–	(4'469)	(43)
Flüssige und geldnahe Mittel	239	11'635	15'548	2'372	413	14'153	18'513	6'278
Forderungen	3'215	1'046	4'703	1'970	681	1'166	1'795	1'221
Mietkautionen und sonstige Einlagen	–	42	–	–	–	42	–	–
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	–	–	–	(2'690)	–	–	–	(2'571)
Bankkredite	–	–	–	–	–	–	–	–
Sonstige Darlehen	–	–	–	–	–	–	–	–
Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen	–	(3'053)	(910)	(52)	(66)	(2'389)	(1'045)	(206)
Wechselkursrisiko, netto, am 31. Dezember	**3'454**	**9'670**	**12'059**	**1'534**	**1'028**	**12'972**	**14'794**	**4'679**

Hätte sich bei ansonsten gleichbleibenden Parametern der Wechselkurs des CHF Ende Dezember gegenüber dem USD und dem EUR verändert, hätte dies folgende Auswirkungen auf den Jahresgewinn nach Steuern gehabt:

CHF 1'000	2014 höher/(niedriger)	**2015 höher/(niedriger)**
CHF gegenüber dem EUR um 10 % schwächer	736	1'031
CHF gegenüber dem EUR um 10 % stärker	(736)	(1'031)
CHF gegenüber dem USD um 10 % schwächer	(6'544)	(5'110)
CHF gegenüber dem USD um 10 % stärker	5'641	5'110

Das Wechselkursrisiko durch Finanzinstrumente bezieht sich hauptsächlich auf CHF/EUR- und CHF/USD-Termin- und Optionskontrakte.

Die derivativen Finanzinstrumente zur wirtschaftlichen Absicherung von Wechselkursrisiken sind in der nachfolgenden Tabelle zusammengefasst:

	Verkehrswert		Kontraktwert			
	Positiv	Negativ	Total	Fälligkeit zwischen		
CHF 1'000				1 und 90 Tagen	91 und 360 Tagen	1 und 2 Jahren
Devisenterminkontrakte						
Verkauf USD	–	(8'109)	103'407	19'886	47'726	35'795
Kauf USD	1'754	–	(32'812)	(19'886)	(12'926)	–
Verkauf CNY	–	(66)	3'510	3'510	–	–
Devisenoptionskontrakte						
Short Call USD mit Knock-out	–	(1'013)	28'384	5'773	17'319	5'292
Long Put USD mit Knock-out	85	–	14'193	2'887	8'660	2'646
Stand am 31. Dezember 2014	**1'839**	**(9'188)**	**116'682**	**12'170**	**60'779**	**43'733**

	Verkehrswert		Kontraktwert			
	Positiv	Negativ	Total	Fälligkeit zwischen		
CHF 1'000				1 und 90 Tagen	91 und 360 Tagen	1 und 2 Jahren
Devisenterminkontrakte						
Verkauf USD	100	(5'718)	107'650	20'028	51'071	36'551
Kauf USD	1'269	(120)	(36'050)	(20'028)	(16'022)	–
Verkauf CNY	–	(43)	6'706	6'706	–	–
Stand am 31. Dezember 2015	**1'369**	**(5'881)**	**78'306**	**6'706**	**35'049**	**36'551**

24.5 LIQUIDITÄTSRISIKO

Das Liquiditätsrisiko ist das Risiko, dass die Gruppe ihre fälligen finanziellen Verpflichtungen nicht erfüllen kann. Das Group Treasury überwacht die Liquidität der Gruppe und stellt sicher, dass sowohl unter normalen als auch unter angespannten Bedingungen ausreichend Liquidität zur Erfüllung aller Verpflichtungen bei deren Fälligkeit bereitsteht, ohne dass der Gruppe unerwünschte Verluste entstehen oder ihr guter Ruf in Gefahr gerät.

Das Ziel der Gruppe ist eine in der Tecan Group AG und der Tecan Trading AG zentralisierte Barmittelreserve oder fest zugesagte Kreditlimite in Höhe von 10 % des budgetierten Jahresumsatzes. Änderungen dieses Ziels müssen vom Verwaltungsrat genehmigt werden. Alle flüssigen Mittel der Tecan Group AG und der Tecan Trading AG, die nicht dieser Barmittelreserve zugeordnet werden, gelten als überschüssige Liquidität. Überschüssige Liquidität kann in Instrumente wie Festgelder, Staats- und Unternehmensanleihen, Aktien börsenkotierter Gesellschaften sowie Instrumente mit Kapitalschutz investiert werden.

Die folgende Tabelle zeigt die vertraglichen Fälligkeiten der Finanzverbindlichkeiten einschliesslich Zinszahlungen:

CHF 1'000	Buchwert	Vertragliche Geldflüsse	Zwischen 1 und 90 Tagen	Zwischen 91 und 360 Tagen	Zwischen 1 und 2 Jahren	Über 2 Jahre
Derivative Finanzverbindlichkeiten						
Devisenterminkontrakte	**8'175**					
Abfluss		106'917	23'396	47'726	35'795	–
Zufluss		(97'953)	(21'879)	(42'520)	(33'554)	–
Devisenoptionskontrakte	**1'013**					
Abfluss		23'465	4'772	14'318	4'375	–
Zufluss		(22'793)	(4'634)	(13'903)	(4'256)	–
Nicht derivative Finanzverbindlichkeiten						
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	2'691	2'695	2'695	–	–	–
Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen[1]	48'221	48'221	30'046	18'175	–	–
Bankkredite	3'321	3'372	–	28	3'344	–
Stand am 31. Dezember 2014	**63'421**	**63'924**	**34'396**	**23'824**	**5'704**	**–**

[1] Ohne Überleitungspositionen (siehe Anmerkung 24.2)

CHF 1'000	Buchwert	Vertragliche Geldflüsse	Zwischen 1 und 90 Tagen	Zwischen 91 und 360 Tagen	Zwischen 1 und 2 Jahren	Über 2 Jahre
Derivative Finanzverbindlichkeiten						
Devisenterminkontrakte	**5'881**					
Abfluss		107'847	26'734	51'071	30'042	–
Zufluss		(100'688)	(24'874)	(47'547)	(28'267)	–
Nicht derivative Finanzverbindlichkeiten						
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	2'578	2'578	2'578	–	–	–
Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzungen[1]	51'062	51'062	30'157	20'905	–	–
Bankkredite	5'142	5'220	24	2'610	1'065	1'521
Sonstige Darlehen	1'919	2'034	14	43	1'977	–
Stand am 31. Dezember 2015	**66'582**	**68'053**	**34'633**	**27'082**	**4'817**	**1'521**

[1] Ohne Überleitungspositionen (siehe Anmerkung 24.2)

Per 31. Dezember 2015 bestanden offene, nicht in Anspruch genommene Kreditlimiten in Höhe von CHF 44.7 Mio. (2014: CHF 40.0 Mio.). Darüber hinaus hatte die Gruppe nicht verbindliche Kreditlimiten in Höhe von CHF 100 Mio. für die Finanzierung möglicher zukünftiger Unternehmenszusammenschlüsse.

25 BEMESSUNG DES VERKEHRSWERTS UND DIESBEZÜGLICHE ANGABEN

25.1 VERKEHRSWERT-HIERARCHIE

Mit dem Ziel, die Einheitlichkeit und Vergleichbarkeit bei der Bemessung des Verkehrswerts und den damit verbundenen Angaben zu erhöhen, wird im Rahmen von IFRS 13 eine Verkehrswert-Hierarchie festgelegt. Diese Hierarchie teilt die in den Bewertungstechniken zur Bemessung des Verkehrswerts verwendeten Inputfaktoren in drei Stufen ein.

Inputfaktoren auf Stufe 1: In aktiven, für das Unternehmen am Bemessungsstichtag zugänglichen Märkten für identische Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten notierte (nicht berichtigte) Preise.
Inputfaktoren auf Stufe 2: Andere Inputfaktoren als die in Stufe 1 aufgenommenen Marktpreisnotierungen, die für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit entweder unmittelbar oder mittelbar zu beobachten sind.
Inputfaktoren auf Stufe 3: Inputfaktoren, die für den Vermögenswert oder die Verbindlichkeit nicht beobachtbar sind.

25.2 VERMÖGENSWERTE UND VERBINDLICHKEITEN, DIE NACH DEM ERSTMALIGEN ANSATZ REGELMÄSSIG ZUM VERKEHRSWERT BEWERTET WERDEN

Die folgende Tabelle zeigt die Bewertungstechniken, die im Rahmen der nach dem erstmaligen Ansatz regelmässig erfolgenden Bewertung der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum Verkehrswert verwendet werden:

Position	Nettobuchwert in Bilanz zum Verkehrswert (CHF 1'000)		Stufe	Datenquelle	Modell
	2014	**2015**			
Devisenterminkontrakte	(6'421)	(4'512)	Stufe 2	Bloomberg	(Terminkurs – [Kassakurs +/- Swappunkte]) * Betrag in Fremdwährung
Devisenoptionskontrakte	(928)	–	Stufe 2	Bloomberg	Black-Scholes-Modell

2014 und 2015 wurden zwischen den einzelnen Ebenen keine Verschiebungen vorgenommen.

25.3 ANGABEN ZU DEN VERKEHRSWERTEN VON ZU FORTGEFÜHRTEN ANSCHAFFUNGSKOSTEN BEWERTETEN FINANZINSTRUMENTEN

Der Buchwert der zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Finanzinstrumente (siehe Anmerkung 24.2) ist aufgrund ihrer kurzfristigen Natur eine vernünftige Annäherung an deren Verkehrswert. Bankkredite und sonstige Darlehen bilden aufgrund ihrer langfristigen Natur die einzige Ausnahme. Die folgende Tabelle zeigt die Verkehrswerte von zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Finanzinstrumenten:

Position	Nettobuchwert in Bilanz zum Verkehrswert (CHF 1'000)		Angabe Verkehrswert (CHF 1'000)		Stufe	Datenquelle	Modell
	2014	**2015**	2014	**2015**			
Bankkredite	(3'321)	(5'142)	(3'279)	(5'108)	Stufe 2	Bloomberg	Der Verkehrswert wird durch Diskontierung der zukünftigen Geldflüsse mit dem aktuellen, für ähnliche Finanzinstrumente der Gruppe geltenden Marktzins berechnet.
Sonstige Darlehen	–	(1'919)	–	(1'996)			

26 MIET- UND LEASINGVERPFLICHTUNGEN

Die Verpflichtungen aus Operating-Lease-Verträgen betreffen vor allem Mietzinsen für Liegenschaften.

Verpflichtungen aus nicht kündbaren Operating-Lease-Verträgen:

CHF 1'000	2014	**2015**
Fälligkeitsjahr		
1. Jahr	7'565	5'891
2. Jahr	5'568	3'281
3. Jahr	2'982	1'630
4. Jahr	1'410	704
5. Jahr	691	613
6. Jahr und mehr	2'839	2'247
Stand am 31. Dezember	**21'055**	**14'366**

Im Geschäftsjahr 2015 wurden CHF 7.9 Mio. (2014: CHF 8.2 Mio.) als Miet- und Leasingaufwand in der konsolidierten Erfolgsrechnung erfasst.

Es bestehen keine Verpflichtungen aus Finance-Lease-Verträgen.

27 EVENTUALVERBINDLICHKEITEN UND VERPFÄNDETE AKTIVEN

Per 31. Dezember 2014 und 2015 bestanden für die Gruppe keine massgeblichen Eventualverbindlichkeiten gegenüber Dritten und es waren keine Aktiven der Gruppe verpfändet, zediert oder Gegenstand eines Eigentumsvorbehalts, mit Ausnahme folgender Positionen:

CHF 1'000	2014	**2015**
Verpfändete Aktiven		
Flüssige und geldnahe Mittel	–	69
Grundstücke und Gebäude	–	4'351

28 NAHESTEHENDE UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Nahestehende Unternehmen und Personen der Gruppe sind ihre Tochtergesellschaften und Personen in Schlüsselpositionen (Mitglieder des Verwaltungsrats und der Konzernleitung).

Die an Personen in Schlüsselpositionen bezahlte Gesamtentschädigung betrug:

CHF 1'000	2014	**2015**
Kurzfristig fällige Leistungen an Mitarbeitende	4'743	5'373
Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses	474	468
Abgangsentschädigungen	–	–
Anteilsbasierte Vergütung[1]	4'033	5'345
Gesamte Vergütung	**9'250**	**11'186**

[1] Weitere Einzelheiten siehe Anmerkung 10.4

Weitere Einzelheiten zu Vergütungen sind dem Vergütungsbericht zu entnehmen. Die Angaben in dieser Anmerkung und in anderen Teilen des Geschäftsberichts können infolge unterschiedlicher Ansätze und Bewertungsgrundsätze voneinander abweichen.

29 EREIGNISSE NACH BILANZSTICHTAG

Nach dem Bilanzstichtag sind keine Ereignisse eingetreten, die Anpassungen oder Offenlegungen in der konsolidierten Jahresrechnung erfordern würden.

30 RISIKOMANAGEMENT DER GRUPPE

30.1 EINLEITUNG

Das Risikomanagement der Gruppe besteht aus einer systematischen Beurteilung aller möglichen Risiken im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit der Gruppe. Es handelt sich dabei um den übergeordneten Prozess für alle Aktivitäten im Bereich Risikomanagement der Gruppe. Der Prozess der Risikobeurteilung wird vom CFO koordiniert, unterliegt aber letztendlich der Verantwortung des Verwaltungsrats.

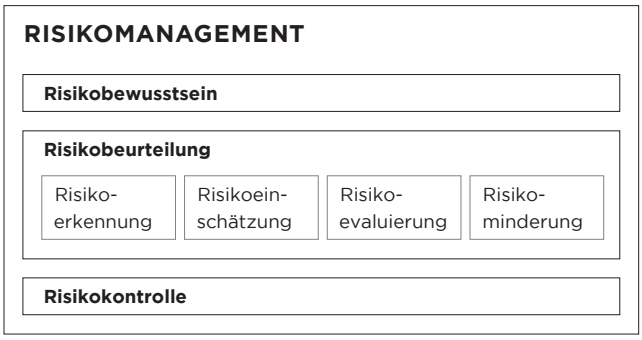
30.2 PROZESS DER RISIKOBEURTEILUNG

30.2.1 Einleitung der Risikobeurteilung

Der Prozess der Risikobeurteilung der Gruppe findet alle zwei Jahre statt, es sei denn, der Verwaltungsrat beschliesst etwas anderes oder die Ereignisse erfordern eine Anpassung. Eine Überprüfung während des Zwischenjahres offenbart allfälligen Handlungsbedarf.

In einem ersten Schritt definiert der Verwaltungsrat die Risikobereitschaft und ernennt das Risikobeurteilungsteam. Die Risikobereitschaft zeigt auf, welche Kombinationen von Risikomerkmalen (Wahrscheinlichkeit und Schwere eines Schadens) für die Gruppe trag- bzw. untragbar sind. Diese Definition dient als Grundlage für die Risikoklassifizierung (siehe unten). Das Risikobeurteilungsteam besteht aus Vertretern verschiedener Funktionen und Disziplinen wie Finance, Quality & Regulatory, Advisory & Support, Operations und Internal Audit.

Das Risikobeurteilungsteam geht wie folgt vor:



30.2.2 Risikoerkennung

Das Risikobeurteilungsteam führt jedes Jahr einen Workshop zur Erkennung möglicher Risiken in den folgenden Kategorien durch:

- Gefahrenrisiko
- Finanzielles Risiko
- Operationelles Risiko
- Strategisches Risiko

Ausserdem bezieht das Risikobeurteilungsteam die Ergebnisse aller anderen Aktivitäten im Bereich Risikomanagement innerhalb der Gruppe in seine Betrachtungen mit ein:

- Produktbezogenes Risikomanagement
- Management von IT-Risiken
- Geschäftsrisikomanagement für wichtige Geschäfts- und Markteinheiten
- Strategie
- Mittelfristplanung
- Budget

30.2.3 Risikoeinschätzung und -evaluierung

Jedes der erkannten Risiken wird eingeschätzt, evaluiert und schliesslich einer der folgenden Risikokategorien zugeteilt:

- *Tragbares Risiko:* Keine weiteren Massnahmen zur Minderung des Risikos erforderlich.
- *Erhöhtes Risiko:* Weitere Massnahmen zur Minderung des Risikos empfohlen. Falls keine weiteren Massnahmen ergriffen werden, muss dies dem CFO vorgelegt und von diesem genehmigt werden.
- *Untragbares Risiko:* Weitere Massnahmen zur Minderung des Risikos dringend empfohlen. Falls keine weiteren Massnahmen ergriffen werden, muss dies dem Verwaltungsrat vorgelegt und von diesem genehmigt werden.

30.2.4 Minderung des Risikos, Risikobericht und -genehmigung

Zur Minderung erhöhter oder untragbarer Risiken müssen Massnahmen geprüft und ergriffen werden, sofern diese Risiken vom Risikobeurteilungsteam nicht ausdrücklich als tragbar eingestuft wurden.

Das Risikobeurteilungsteam legt einen zusammenfassenden Risikobericht vor, der alle wesentlichen Risiken und ergriffenen Massnahmen aufführt. Der endgültige Stand der Risikobeurteilung ist der Konzernleitung vorzulegen. Der Verwaltungsrat schliesst den Risikobeurteilungsprozess mit seiner Genehmigung ab. Risiken, die weiterhin untragbar sind, müssen einzeln genehmigt werden.

30.2.5 Risikokontrolle

Das Risikomanagement ist ein dynamischer Prozess und Teil aller Planungs- und sonstigen Aktivitäten der Gruppe. Der fortlaufende Prozess der Risikokontrolle bedeutet, dass die Mitglieder des Risikobeurteilungsteams laufend Informationen zu Risikofaktoren und andere einschlägige Risikoinformationen sammeln. Sobald ein neues potenziell erhöhtes oder untragbares Risiko auftritt, wird der CFO sofort in Kenntnis gesetzt.

Bericht der Revisionsstelle an die Generalversammlung der

TECAN GROUP AG, MÄNNEDORF

BERICHT DER REVISIONSSTELLE ZUR KONZERNRECHNUNG

Als Revisionsstelle haben wir die auf den Seiten 83 bis 130 wiedergegebene Konzernrechnung der Tecan Group AG, bestehend aus Erfolgsrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Bilanz, Geldflussrechnung, Eigenkapitalnachweis und Anhang, für das am 31. Dezember 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Konzernrechnung in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den gesetzlichen Vorschriften verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Konzernrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Konzernrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards sowie den International Standards on Auditing vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Konzernrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Konzernrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Konzernrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Konzernrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber, um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Konzernrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung vermittelt die Konzernrechnung für das am 31. Dezember 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit unvereinbaren Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrats ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Konzernrechnung existiert.

Wir empfehlen, die vorliegende Konzernrechnung zu genehmigen.

KPMG AG

THOMAS AFFOLTER
Zugelassener Revisionsexperte
Leitender Revisor

THOMAS LEHNER
Zugelassener Revisionsexperte

Zürich, 11. März 2016

BILANZ DER TECAN GROUP AG PER 31. DEZEMBER

AKTIVEN

CHF 1'000	Anhang	31.12.2014	**31.12.2015**
Flüssige und geldnahe Mittel		81'011	103'764
Kurzfristige Darlehen gegenüber Beteiligungen		85'500	67'230
Sonstige Forderungen gegenüber Dritten		28	150
Sonstige Forderungen gegenüber Beteiligungen		4'634	3'533
Aktive Rechnungsabgrenzungen		8	7
Umlaufvermögen		**171'181**	**174'684**
Beteiligungen an Tochtergesellschaften	3	54'757	65'457
Sachanlagen		2	1
Anlagevermögen		**54'759**	**65'458**
Aktiven		**225'940**	**240'142**

PASSIVEN

CHF 1'000	Anhang	31.12.2014	**31.12.2015**
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber Dritten		32	87
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber Beteiligungen		1	93
Verbindlichkeiten aus laufenden Ertragssteuern		732	1'143
Passive Rechnungsabgrenzungen		1'487	989
Kurzfristige Verbindlichkeiten		**2'252**	**2'312**
Rückstellung für allgemeine Geschäftsrisiken	4	30'000	30'000
Sonstige langfristige Rückstellungen		620	1'675
Langfristige Verbindlichkeiten		**30'620**	**31'675**
Total Verbindlichkeiten		**32'872**	**33'987**
Aktienkapital		1'144	1'147
Gesetzliche Kapitalreserve (Kapitaleinlagereserve)		2'597	5'717
Allgemeine gesetzliche Gewinnreserve		1'000	1'000
Freiwillige Gewinnreserve/Bilanzgewinn		203'624	198'291
Eigene Aktien	5.3	(15'297)	–
Eigenkapital	5	**193'068**	**206'155**
Passiven		**225'940**	**240'142**

ERFOLGSRECHNUNG DER TECAN GROUP AG

CHF 1'000	Anhang	2014	**2015**
Lizenzertrag von Konzerngesellschaften		3'904	2'502
Dividendenertrag von Konzerngesellschaften		42'247	808
Zinsertrag von Dritten		18	2
Zinsertrag von Konzerngesellschaften		1'766	935
Gewinn aus Verkauf eigener Aktien		4'081	20'774
Betriebsertrag		**52'016**	**25'021**
Personalaufwand		(1'364)	(2'593)
Sonstiger Betriebsaufwand		(1'120)	(884)
Abschreibungen auf Sachanlagen		(1)	(1)
Währungsverluste (netto)		(47)	(70)
Betriebsaufwand		**(2'532)**	**(3'548)**
Betriebsergebnis		**49'484**	**21'473**
Wertminderung auf Beteiligung Tecan France (Einführung der Einzelbewertung)	2.2	–	(9'000)
Ausserordentlicher, einmaliger oder periodenfremder Aufwand und Ertrag		**–**	**(9'000)**
Gewinn vor Steuern		**49'484**	**12'473**
Ertragssteuern		(732)	(949)
Periodengewinn		**48'752**	**11'524**

Anhang zur Jahresrechnung der Tecan Group AG

1 BERICHTERSTATTENDE GESELLSCHAFT

Die Tecan Group AG ist eine in der Schweiz eingetragene Gesellschaft mit beschränkter Haftung, deren Aktien öffentlich gehandelt werden. Der Hauptsitz der Tecan Group AG befindet sich an der Seestrasse 103, 8708 Männedorf, Schweiz.

2 WESENTLICHE GRUNDSÄTZE DER RECHNUNGSLEGUNG

2.1 GRUNDLAGEN DER AUSARBEITUNG

Die Jahresrechnung der Tecan Group AG ist nach den Vorschriften des Schweizer Rechnungslegungsrechts (32. Titel des Obligationenrechts) erstellt. Sie ergänzt die konsolidierte Jahresrechnung (Seiten 83 bis 130), die in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt wird. Während die konsolidierte Jahresrechnung über die wirtschaftliche Lage der gesamten Gruppe Auskunft gibt, beziehen sich die Informationen in der Jahresrechnung der Tecan Group AG (Seiten 132 bis 140) ausschliesslich auf die Konzernmuttergesellschaft. Der in dieser Jahresrechnung ausgewiesene Bilanzgewinn ist für die von der Generalversammlung zu beschliessende Gewinnverwendung massgebend.

Diese Jahresrechnung wurde gemäss den neuen, am 1. Januar 2013 eingeführten Vorschriften des Schweizer Obligationenrechts zur Rechnungslegung und Finanzberichterstattung erstellt. Das Vorjahr (2014) wurde umklassiert und ist uneingeschränkt vergleichbar mit dem aktuellen Berichtsjahr (2015), mit Ausnahme der Bewertung von Beteiligungen an Tochtergesellschaften (siehe «Wesentliche Grundsätze der Rechnungslegung»). Aufgrund der Erstellung einer konsolidierten Jahresrechnung für die Gruppe ist die Jahresrechnung der Tecan Group AG von der Vorlage eines Lageberichts, einer Geldflussrechnung und erweiterter Informationen im Anhang befreit.

2.2 GRUNDSÄTZE DER RECHNUNGSLEGUNG UND BEWERTUNG

2.2.1 Finanzanlagen

Finanzielle Vermögenswerte (flüssige und geldnahe Mittel, Darlehen und Forderungen) werden zu Anschaffungskosten bewertet, bereinigt um Währungsverluste und sonstige Wertberichtigungen.

2.2.2 Beteiligungen an Tochtergesellschaften

Beteiligungen werden zu Anschaffungskosten abzüglich Wertberichtigung bewertet. Im Vorjahr wandte die Gesellschaft für Beteiligungen den Gruppenbewertungsgrundsatz an. Aufgrund der Einführung des Einzelbewertungsgrundsatzes für alle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit den neuen Vorschriften zur Rechnungslegung und Finanzberichterstattung musste die Gesellschaft 2015 eine Wertminderung auf Beteiligungen in Höhe von CHF 9.0 Mio. erfassen.

2.2.3 Rückstellungen

Rückstellungen werden erfasst, sofern zum Zeitpunkt der Bilanzierung ein vergangenes Ereignis zu einer gegenwärtigen rechtlichen oder faktischen Verpflichtung der Gesellschaft geführt hat, ein Mittelabfluss wahrscheinlich ist und zuverlässig bemessen werden kann.

2.2.4 Eigene Aktien

Eigene Aktien werden zu Anschaffungskosten erfasst und zum Erwerbszeitpunkt vom Eigenkapital in Abzug gebracht. Im Falle eines Wiederverkaufs wird der Gewinn oder Verlust in der Erfolgsrechnung erfasst.

3 BETEILIGUNGEN AN TOCHTERGESELLSCHAFTEN

3.1 ÜBERSICHT (DIREKTE UND INDIREKTE BETEILIGUNGEN)

Gesellschaft	Hauptsitz	Beteiligung in % (Kapital und Stimmrechte)	Aktienkapital (LW 1'000)	Währung	Aktivitäten
Tecan Schweiz AG	Männedorf/Zürich (CH)	100 %	5'000	CHF	R/P
Tecan Trading AG	Männedorf/Zürich (CH)	100 %	300	CHF	S/D
Tecan Sales Switzerland AG	Männedorf/Zürich (CH)	100 %	250	CHF	D
Sias AG	Hombrechtikon/Zürich (CH)	100 %	3'113	CHF	S/R/P/D
• Xiril AG	Hombrechtikon/Zürich (CH)	100 %	611	CHF	R/D
Tecan Austria GmbH	Grödig/Salzburg (AT)	100 %	1'460	EUR	R/P
Tecan Sales Austria GmbH	Grödig/Salzburg (AT)	100 %	35	EUR	D
Tecan Sales International GmbH	Grödig/Salzburg (AT)	100 %	35	EUR	D
Tecan Landesholding GmbH	Crailsheim/Stuttgart (DE)	100 %	25	EUR	S
• Tecan Deutschland GmbH	Crailsheim/Stuttgart (DE)	100 %	51	EUR	D
• Tecan Software Competence Center GmbH	Mainz-Kastel (DE)	100 %	103	EUR	R
• IBL International GmbH	Hamburg (DE)	100 %	25	EUR	R/P/D
Tecan Benelux B.V.B.A.	Mechelen (BE)	100 %	137	EUR	D
IBL International B.V.	Nijkerk (NL)	100 %	18	EUR	D
Tecan France S.A.S.	Lyon (FR)	100 %	2'760	EUR	D
Tecan Iberica Instrumentacion S.L.	Barcelona (ES)	100 %	30	EUR	D
Tecan Italia S.r.l.	Milano (IT)	100 %	77	EUR	D
Tecan UK Ltd.	Reading (UK)	100 %	500	GBP	D
Tecan Nordic AB	Stockholm (SE)	100 %	100	SEK	D
Tecan US Group, Inc.	Morrisville, NC (US)	100 %	1'500	USD	S
• Tecan US, Inc.	Morrisville, NC (US)	100 %	400	USD	D
• Tecan Systems, Inc.	San Jose, CA (US)	100 %	26	USD	R/P
IBL International Corp.	Toronto (CA)	100 %	0	USD	D
Tecan Asia (Pte.) Ltd.	Singapore (SG)	100 %	800	SGD	D
Tecan (Shanghai) Trading Co., Ltd.	Shanghai (CN)	100 %	3'417	CNY	D
Tecan Japan Co., Ltd.	Kawasaki(JP)	100 %	125'000	JPY	D
Tecan Australia Pty Ltd	Melbourne (AU)	100 %	0	AUD	D

S = Services, Holdingfunktionen, R = Forschung und Entwicklung, P = Produktion, D = Verkauf

3.2 ÄNDERUNGEN DER BETEILIGUNGEN AN TOCHTERGESELLSCHAFTEN

Per 30. Juli 2014 erwarb das Unternehmen über seine Tochtergesellschaft Tecan Trading AG 100 % der Stimmrechte der IBL International Gruppe und per 30. November 2015 einen Anteil von 100 % der Stimmrechte der Sias AG.

4 RÜCKSTELLUNG FÜR ALLGEMEINE GESCHÄFTSRISIKEN

Die Rückstellung für allgemeine Geschäftsrisiken bezieht sich auf Beteiligungen an Tochtergesellschaften.

5 EIGENKAPITAL

5.1 VERÄNDERUNGEN IM EIGENKAPITAL

CHF 1'000	Aktienkapital	Gesetzliche Kapitalreserve (Kapitaleinlagereserve)	Reserve für eigene Aktien	Allgemeine gesetzliche Gewinnreserve	Freiwillige Gewinn-reserve/ Bilanz-gewinn	Eigene Aktien	Total Eigenkapital
Stand am 31. Dezember 2013	**1'144**	**2'597**	**19'401**	**1'000**	**152'122**	**–**	**176'264**
Einführung der neuen Swiss GAAP	–	–	(19'401)	–	19'401	(19'401)	(19'401)
Gewinn	–	–	–	–	48'752	–	48'752
Dividendenausschüttung	–	–	–	–	(16'651)	–	(16'651)
Verkauf eigener Aktien	–	–	–	–	–	4'104	4'104
					–	–	–
Stand am 31. Dezember 2014	**1'144**	**2'597**	**–**	**1'000**	**203'624**	**(15'297)**	**193'068**
Gewinn	–	–	–	–	11'524	–	11'524
Dividendenausschüttung	–	–	–	–	(16'857)	–	(16'857)
Aktienkapitalerhöhung	3	3'120	–	–	–	–	3'123
Verkauf eigener Aktien	–	–	–	–	–	15'297	15'297
Stand am 31. Dezember 2015	**1'147**	**5'717**	**–**	**1'000**	**198'291**	**–**	**206'155**

Das Aktienkapital des Unternehmens beläuft sich auf CHF 1'146'758, bestehend aus 11'467'577 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.10 (2014: Aktienkapital von CHF 1'144'458, bestehend aus 11'444'576 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0.10).

5.2 BEDINGTES UND GENEHMIGTES AKTIENKAPITAL

1997 wurde die Schaffung eines bedingten Aktienkapitals von CHF 1'300'000 für Mitarbeiterbeteiligungspläne genehmigt. Das bedingte Aktienkapital bestand aus 1'300'000 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 1.00. Seit 1999 wurden, basierend auf diesem bedingten Aktienkapital, verschiedene Mitarbeiterbeteiligungspläne eingeführt. Zwischen Februar 2011 und Juni 2015 wurden die Mitarbeiterbeteiligungspläne mit eigenen Aktien finanziert. Durch die Ausübung von 23'001 Optionen im zweiten Halbjahr 2015 erhöhte sich das Aktienkapital der Gesellschaft um CHF 2'300; gleichzeitig reduzierte sich das bedingte Aktienkapital der Gesellschaft um 23'001 Aktien.

An den Generalversammlungen vom 26. April 2006 und vom 14. April 2014 genehmigten die Aktionäre die Schaffung von zusätzlichem bedingtem und genehmigtem Aktienkapital für die zukünftige Unternehmensentwicklung.

	2014	**2015**
Bedingtes Aktienkapital		
Für Mitarbeiterbeteiligungsprogramme reserviert		
Aktien (mit einem Nennwert von je CHF 0.10)	858'636	835'635
CHF	85'864	83'564
Ausstehende Mitarbeiteraktienoptionen	124'379	117'167
An Mitarbeitende zugeteilte Aktien im Zusammenhang mit Performance-Share-Matching-Plänen, noch nicht geliefert	182'740	183'820
An Mitarbeitende zugeteilte Aktien im Zusammenhang mit anderen Aktienplänen, noch nicht geliefert	5'373	2'902
Für zukünftige Unternehmensentwicklung reserviert		
Aktien (mit einem Nennwert von je CHF 0.10)	1'800'000	1'800'000
CHF	180'000	180'000
Genehmigtes Aktienkapital		
Für zukünftige Unternehmensentwicklung reserviert		
Verfalltermin	14.04.2016	14.04.2016
Aktien (mit einem Nennwert von je CHF 0.10)	2'200'000	2'200'000
CHF	220'000	220'000

Die Statuten der Tecan Group AG verlangen, dass sich das vorhandene bedingte Aktienkapital für die zukünftige Unternehmensentwicklung in dem Umfang reduziert, als genehmigtes Kapital ausgegeben wird, und dass sich das genehmigte Kapital in dem Umfang reduziert, als Aktien unter dem entsprechenden bedingten Kapital geschaffen werden. Hingegen bleibt das bedingte Aktienkapital für Mitarbeiterbeteiligungspläne von dieser Regelung unberührt.

5.3 EIGENE AKTIEN

Anzahl (jede Aktie hat einen Nennwert von CHF 0.10)	2014	**2015**
Stand am 1. Januar	362'840	286'020
Übertragung eigener Aktien im Zusammenhang mit Mitarbeiterbeteiligungsplänen	(76'695)	(36'689)
Verkauf eigener Aktien	(125)	(249'331)
Stand am 31. Dezember	**286'020**	**–**
Durchschnittlicher Preis der gekauften Aktien in CHF	0.00	0.00
Durchschnittlicher Preis der verkauften Aktien in CHF	106.55	126.11

6 ANZAHL MITARBEITENDE

FTE (full-time equivalent/Vollzeitarbeitskraft)	2014	**2015**
Mitarbeitende – Jahresende	1.0	1.0
Mitarbeitende – Durchschnitt	1.0	1.0

7 GARANTIEVERPFLICHTUNGEN ZUGUNSTEN DRITTER

Die Garantieverpflichtungen zugunsten von Tochtergesellschaften beliefen sich am 31. Dezember 2015 auf CHF 63.2 Mio. (2014: CHF 64.0 Mio.).

8 ANZAHL AKTIEN UND AKTIENOPTIONEN

Im Berichtsjahr wurden Aktien in folgender Zahl und mit folgendem Wert zugeteilt:

	2014		**2015**	
	Anzahl	Wert (CHF)	Anzahl	Wert (CHF)
Verwaltungsrat				
Aktien	3'151	331	2'902	379
Mitarbeiter				
Aktien	550	55	3'156	401
Total	**3'701**	**386**	**6'058**	**780**

Die angegebenen Zahlen und Werte beinhalten die maximale Anzahl zugeteilter Matching Shares. Die endgültige Anzahl an tatsächlich erdienten Matching Shares hängt nicht nur von einer Dienstzeit von drei Jahren, sondern auch von der Erreichung bestimmter finanzieller Gewinnziele auf Konzernebene ab.

9 INFORMATIONEN GEMÄSS ARTIKEL 663C DES SCHWEIZERISCHEN OBLIGATIONENRECHTS

9.1 BEDEUTENDE AKTIONÄRE

Am 31. Dezember waren dem Unternehmen folgende bedeutende Aktionäre mit Anteilen von mehr als 3 % des ausgegebenen Aktienkapitals bekannt:

	2014	**2015**
Chase Nominees Ltd., London (GB)	13.5 %	13.5 %
ING Groep N.V., Amsterdam (NL)	7.4 %	7.4 %
BlackRock Inc., New York (US)	<3.0 %	5.0 %
APG Algemene Pensioen Groep N.V., Amsterdam (NL)	5.0 %	5.0 %
UBS Fund Management (Schweiz) AG, Basel (CH)	5.1 %	5.0 %
Massachusetts Mutual Life Insurance Company, Springfield MA (US)	<3.0 %	4.6 %
Pictet Funds SA, Genf (CH)	5.0 %	3.0 %
Credit Suisse Asset Management Funds AG, Zürich (CH)	3.2 %	<3.0 %

9.2 VON DEN MITGLIEDERN DES VERWALTUNGSRATS UND DER KONZERNLEITUNG GEHALTENE AKTIEN UND OPTIONEN

Für Einzelheiten zu den Mitarbeiterbeteiligungsplänen siehe Anmerkung 10.4 der konsolidierten Jahresrechnung.

9.2.1 Von den Mitgliedern des Verwaltungsrats gehaltene Aktien und Optionen

Anzahl	Jahr	**Total Aktien**	Mitarbeiteroptionspläne[1] 2009	2010	2011	**Total Optionen**
Ausübungspreis in CHF			39.70	70.00	69.00	
Verfall			2015	2016	2017	
Rolf Classon	2014	**5'281**	–	1'700	2'442	**4'142**
(Präsident)	2015	**6'045**	–	1'700	2'442	**4'142**
Heinrich Fischer	2014	**11'358**	1'551	850	1'221	**3'622**
(Vizepräsident)	2015	**15'457**	–	–	–	**–**
Dr. Oliver S. Fetzer	2014	**1'241**	–	–	–	**–**
	2015	**1'623**	–	–	–	**–**
Lars Holmqvist	2014	**–**	–	–	–	**–**
(seit April 2015)[2]	2015	**–**	–	–	–	**–**
Dr. Karen Hübscher	2014	**837**	–	–	–	**–**
	2015	**1'219**	–	–	–	**–**
Dr. Christa Kreuzburg	2014	**467**	–	–	–	**–**
	2015	**849**	–	–	–	**–**
Gérard Vaillant	2014	**1'241**	–	850	1'221	**2'071**
	2015	**1'623**	–	850	1'221	**2'071**
Erik Walldén	2014	**1'241**	–	–	–	**–**
(bis April 2015)[3]	2015	**–**	–	–	–	**–**
Stand am 31. Dezember 2014		**21'666**	**1'551**	**3'400**	**4'884**	**9'835**
Stand am 31. Dezember 2015		**26'816**	**–**	**2'550**	**3'663**	**6'213**

[1] Alle Optionen sind erdient und ausübbar.

[2] Die Aktien und Aktienoptionen 2014 werden nicht offengelegt, da das Mitglied nach Ende 2014 in die Konzernleitung eintrat.

[3] Die Aktien und Aktienoptionen 2015 werden nicht offengelegt, da das Mitglied vor Ende 2015 aus der Konzernleitung ausschied.

9.2.2 Von den Mitgliedern der Konzernleitung gehaltene Aktien und Optionen

Anzahl	Jahr	**Total Aktien**
Dr. David Martyr (CEO)	2014	**12'870**
	2015	**16'383**
Dr. Rudolf Eugster (CFO)	2014	**12'213**
	2015	**13'219**
Ulrich Kanter	2014	**875**
	2015	**2'897**
Dr. Achim von Leoprechting	2014	**2'493**
	2015	**4'516**
Dr. Klaus Lun	2014	**3'611**
	2015	**5'543**
Markus Schmid	2014	**6'893**
	2015	**6'311**
Dr. Stefan Traeger	2014	**3'458**
	2015	**5'514**
Andreas Wilhelm	2014	**5'706**
	2015	**5'772**
Stand am 31. Dezember 2014		**48'119**
Stand am 31. Dezember 2015		**60'155**

VERWENDUNG DES BILANZGEWINNS

Der Verwaltungsrat beantragt der Generalversammlung vom 13. April 2016, den Bilanzgewinn wie folgt zu verwenden:

CHF 1'000	2014 Genehmigt	**2015 Beantragt**
Vortrag vom Vorjahr	135'471	171'470
Auflösung der Reserve für eigene Aktien aufgrund der Einführung der neuen Swiss GAAP am 1. Januar 2015	–	15'297
Gewinn	48'752	11'524
Veränderung der Reserve für eigene Aktien	4'104	
Verfügbarer Bilanzgewinn	**188'327**	**198'291**
Von der Generalversammlung am 16. April 2015 genehmigte Dividendenausschüttung: CHF 1.50 je Aktie mit einem Nennwert von CHF 0.10 (total 11'238'250 zur Dividendenausschüttung berechtigte Aktien)	(16'857)	
Beantragte Dividendenausschüttung: CHF 1.75 je Aktie mit einem Nennwert von CHF 0.10 (total 11'467'577 zur Dividendenausschüttung berechtigte Aktien)[1]		(20'068)
Vortrag auf neue Rechnung	**171'470**	**178'223**

[1] Diese Zahlen basieren auf dem ausstehenden Aktienkapital per 31. Dezember 2015. Die Anzahl der dividendenberechtigten Aktien kann sich aufgrund des Kaufs und Verkaufs von eigenen Aktien und der Ausgabe von bis zu 86'246 neuen Aktien aus dem bedingten Aktienkapital im Zusammenhang mit den Mitarbeiterbeteiligungsplänen ändern.

Bericht der Revisionsstelle an die Generalversammlung der

TECAN GROUP AG, MÄNNEDORF

BERICHT DER REVISIONSSTELLE ZUR JAHRESRECHNUNG

Als Revisionsstelle haben wir die auf den Seiten 132 bis 139 wiedergegebene Jahresrechnung der Tecan Group AG, bestehend aus Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang, für das am 31. Dezember 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrats

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber, um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. Dezember 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Berichterstattung aufgrund weiterer gesetzlicher Vorschriften

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbaren Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrats ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinns dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht, und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

KPMG AG

THOMAS AFFOLTER
Zugelassener Revisionsexperte
Leitender Revisor

THOMAS LEHNER
Zugelassener Revisionsexperte

Zürich, 11. März 2016

Kursentwicklung der Tecan-Aktie 2015

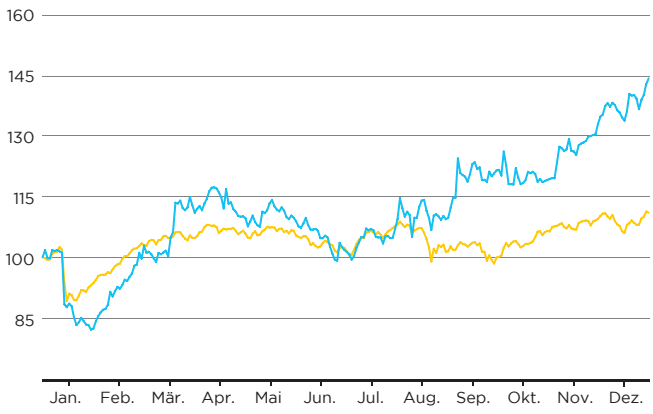
Die positive Performance der Tecan-Aktie aus den Vorjahren setzte sich auch 2015 fort. Im Berichtsjahr verzeichnete die Tecan-Aktie ein Kursplus von 44.2 % und schloss erneut auf dem höchsten Tagesschlusskurs des Jahres. Die Entwicklung des Benchmark SPI Extra (2015: +11.0 %), welcher die kleinen und mittelgrossen an der SIX kotierten Unternehmen umfasst, wurde damit um ganze 33.2 % übertroffen.

AKTIENINFORMATION

Kotierung:	SIX Swiss Exchange
Kursbezeichnung:	Tecan Group
Valorennummer:	1210019
ISIN:	CH0012100191
Bloomberg:	TECN SW
Reuters:	TECN.S

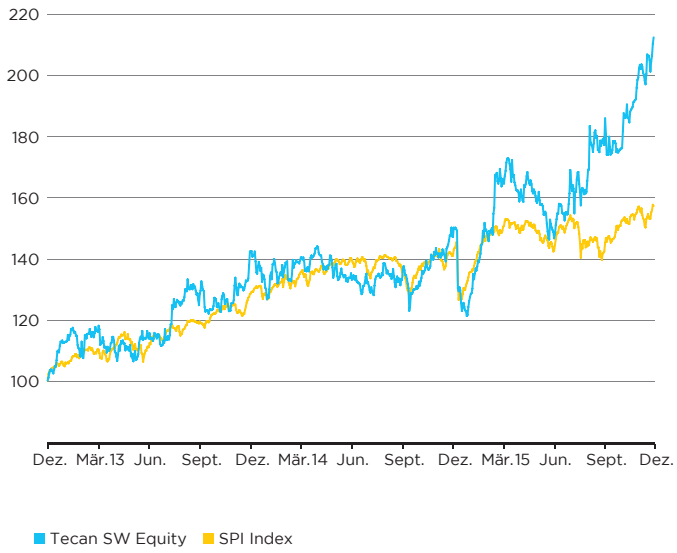
AKTIENKURSVERLAUF VOM 01.01.2015 BIS 31.12.2015

im Vergleich zum SPI Extra (indexiert)



AKTIENKURSVERLAUF VON 2012 BIS 2015

im Vergleich zum SPI Extra (indexiert)



Die Tecan-Aktie startete mit einem Kurs von CHF 113 ins Jahr 2015. In Folge der Aufhebung des Euro-Mindestkurses durch die Schweizerischen Nationalbank (SNB) Mitte Januar gaben die Kurse der Schweizer Unternehmen auf breiter Linie deutlich nach. Der Kurs der Tecan-Aktie erreichte daraufhin Ende Januar das Jahrestief von CHF 91.50, erholte sich jedoch nach relativ kurzer Zeit wieder auf das Niveau von vor der SNB-Entscheidung. Diese Entwicklung setzte sich nach der Bekanntgabe der positiven Finanzresultate für das Geschäftsjahr 2014 Mitte März fort. Bis Mitte August blieb der Kurs relativ stabil in einer Bandbreite von CHF 120 bis 130. Nach der Veröffentlichung der Halbjahresergebnisse verzeichnete die Aktie ein weiteres Kursplus und stieg erstmals seit 14 Jahren auf über CHF 130. Diese Aufwärtsbewegung hielt bis zum Jahresende an. Mit einem Aktienkurs von CHF 162.90 wurde am letzten Handelstag der höchste Schlusskurs des Jahres verzeichnet.

TECAN-AKTIE

	2013	2014	**2015**
Anzahl der ausgegebenen Aktien	11'444'576	11'444'576	11'467'577
Eigene Aktien	362'840	286'020	0
Ausstehende Aktien am 31. Dezember	11'081'736	11'158'556	11'467'577
Durchschnittliche Anzahl der ausstehenden Aktien	10'977'758	11'093'767	11'324'970
Kurs am Jahresende (CHF)	105.50	113.00	162.90
Höchststand	105.50	113.00	163.30
Tiefststand	77.20	89.05	91.50
Durchschnittliche Anzahl gehandelter Aktien pro Tag[1]	31'753	22'058	27'219
Durchschnittliches Handelsvolumen pro Tag (CHF)[1]	2'868'248	2'295'135	3'429'327

ANGABEN PRO AKTIE

	2013	2014	**2015**
Gewinn pro Aktie (CHF)	4.16	3.63	5.05
Eigenkapital der Aktionäre am Jahresende (CHF)	336'202	361'198	440'673
Dividende (CHF)	1.5	1.5	1.75[2]
Dividendenrendite (%)[3]	1.42 %	1.33 %	1.07 %

KENNZAHLEN

	2013	2014	**2015**
Börsenwert (Mio. CHF)[4]	1'207.4	1'293.2	1'868.1
Unternehmenswert (Mio. CHF)[5]	1'064.0	1'170.5	1'669.3
Kurs/Gewinn-Verhältnis[6]	25.36	31.13	32.26

[1] Inklusive ausserbörslicher Handel

[2] Antrag an die Generalversammlung vom 13. April 2016

[3] Zum Aktienkurs per 31. Dez.

[4] Anzahl der ausgegebenen Aktien multipliziert mit dem Aktienkurs per 31. Dezember

[5] Börsenwert minus Nettoliquidität

[6] Aktienkurs per 31. Dez. dividiert durch den unverwässerten Gewinn pro Aktie

Global.

Verkaufsbüros · F&E- und Produktionsstandorte · Länder mit Distributoren

TECAN GRUPPE

Hauptsitz
Tecan Group AG
Seestrasse 103
8708 Männedorf
Schweiz
T + 41 44 922 88 88
F + 41 44 922 88 89

PRODUKTIONS- UND ENTWICKLUNGSSTANDORTE

Tecan Schweiz AG
Seestrasse 103
8708 Männedorf
Schweiz
T + 41 44 922 81 11
F + 41 44 922 81 12

Tecan Austria GmbH
Untersbergstrasse 1a
5082 Grödig/Salzburg
Österreich
T + 43 62 46 89 33
F + 43 62 46 72 770

Tecan Systems, Inc.
2450 Zanker Road
San Jose
CA 95131, USA
T + 1 408 953 3100
F + 1 408 953 3101

IBL International GmbH
Flughafenstrasse 52a
22335 Hamburg
Deutschland
T + 49 40 532 891 0
F + 49 40 532 891 11

VERKAUFS- UND SERVICESTANDORTE

Australien + 61 7 3897 1616
Belgien + 32 15 42 13 19
China + 86 21 2898 6333
Deutschland + 49 79 51 94 170
England + 44 118 9300 300
Frankreich + 33 4 72 76 04 80
Italien + 39 02 92 44 790
Japan + 81 44 556 73 11
Niederlande + 31 18 34 48 17 4
Österreich + 43 62 46 89 330
Schweden + 46 31 75 44 000
Schweiz + 41 44 922 81 11
Singapur + 65 644 41 886
Spanien + 34 93 490 01 74
USA + 1 919 361 5200
ROW + 41 44 922 81 25

IMPRESSUM

Herausgeberin
Tecan Group AG
Seestrasse 103
8708 Männedorf
Schweiz
T +41 44 922 84 30
F +41 44 922 88 89
investor(at)tecan.com
www.tecan.com

Projektleitung/Redaktion
Tecan Group AG, Männedorf
Martin Brändle
Vice President, Communications
& Investor Relations

Designkonzept und Realisation
UP THERE, EVERYWHERE, Schweden
W4 Marketing AG, Zürich

Fotos
UP THERE, EVERYWHERE, Schweden

Übersetzung
CLS Communication AG, Zürich/Basel

Druck
DAZ – Druckerei Albisrieden AG

Alle Aussagen dieses Berichts, die sich nicht auf historische Fakten beziehen, sind Zukunftsaussagen, die keinerlei Garantie bezüglich der zukünftigen Leistungen bieten. Sie beinhalten Risiken und Unsicherheiten betreffend zukünftige aber nicht beschränkt auf zukünftige globale Wirtschaftsbedingungen, Devisenkurse, gesetzliche Vorschriften, Marktbedingungen, Aktivitäten der Mitbewerber sowie andere Faktoren, die ausserhalb der Kontrolle des Unternehmens liegen.

Dieser Geschäftsbericht liegt in englischer und deutscher Sprache vor und ist auch auf der Website www.tecan.com abrufbar. Für den Finanzbericht ist die englische Fassung massgebend.

Tecan Group AG
Seestrasse 103
CH-8708 Männedorf
Schweiz
www.tecan.com