Lagebericht für das Geschäftsjahr 2025

I. Grundlagen der Gesellschaft

Die BOSCH + SOHN GMBH U. CO. KG (im Folgenden kurz "boso") mit Sitz in Jungingen stellt medizinische Geräte – insbesondere Blutdruckmessgeräte – her und vertreibt diese weltweit. Die Produkte von boso werden sowohl im professionellen Bereich, d.h. in Arztpraxen und Kliniken, als auch im Bereich der Messung zu Hause eingesetzt. Bereits 2016 arbeiteten 96 % aller niedergelassenen Allgemeinmediziner, Praktiker und Internisten in Deutschland mit Geräten von boso (GfK-Studie 01/2016). Dieses dauerhaft hohe Vertrauen setzt sich in den Arztpraxen bis heute nahtlos fort.

Neben Blutdruckmessgeräten, die den Hauptanteil des Geschäftes ausmachen, werden andere diagnostische Geräte wie Thermometer und Stethoskope vertrieben. Mit ca. 70% an Inlandsgeschäften liegt der Hauptmarkt von boso in Deutschland. Die wichtigsten Exportmärkte sind in Mittel- und Westeuropa. Für den Markt in Österreich unterhielt boso bis Februar 2025 eine unselbständige Niederlassung am Standort Wien zur Betreuung der österreichischen Apotheken und Bandagisten (Sanitätshäuser).

Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten sind kontinuierlich auf die Messgenauigkeit der Geräte bei Erreichung eines möglichst hohen Bedienkomforts gerichtet. Auch Themen wie Smartphone-Anbindung, Softwareeinbindung/-verbesserungen und die Zulassung der manschettenlosen Technologie als Medizinprodukt genießen hier einen großen Stellenwert. Außerdem richtet sich der Blick stets auf neue Parameter zur verbesserten Bewertung der Gesundheit des Herz-Kreislaufsystems. Dazu zählen der Knöchel-Arm-Index (ABI) und die Pulswellenanalyse (PWA).

Die nahezu gleichgewichtige Ausrichtung von boso auf die beiden Geschäftsfelder "Geräte im Profibereich" und "Geräte für die Anwendung zu Hause" ist weltweit nahezu einzigartig. Der Vorteil dieser Strategie ist, dass beide Geschäftsbereiche wechselseitig voneinander profitieren. Zum einen fließen Neuentwicklungen im Profisektor sehr rasch auch in die Produkte für den Privatgebrauch ein; zum anderen ist es für Einkauf und Entwicklung der Produkte im Profibereich nützlich, dass im Sektor Heimgebrauch sehr große Stückzahlen produziert werden.

II. Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Der Fachverband Spectaris berichtet, dass die deutsche Medizintechnikindustrie auch 2024 ihre Resilienz und Zukunftsfähigkeit unter Beweis gestellt hat. Trotz anspruchsvoller Rahmenbedingungen konnte die Branche wachsen, so Spectaris.

Wesentlicher Wachstumstreiber ist das Auslandsgeschäft, welches angesichts einer Exportquote von über 68 Prozent einen hohen Stellenwert für die gesamte Branche einnimmt.

Während die offizielle Einstufung als forschungsintensive Leitindustrie im Koalitionsvertrag den politischen Willen zur Stärkung der Branche unterstreicht, befindet sich der Sektor gleichzeitig weiter in einem tiefgreifenden, strukturellen Wandel. Der Investitionsstau in den inländischen Kliniken hält, auf Grund finanzieller Engpässe, weiterhin an. Durch die EU-Medizinprodukte-Verordnung („MDR“) entstehen hohe Kosten und bürokratischer Aufwand. Spectaris nennt auch die globalen Handelskonflikte und Kostensteigerungen der Rohstoffe als Risiko und Unsicherheit. Der Verband fordert konkrete Maßnahmen zur Förderung von Innovation, Bürokratieabbau und Digitalisierung, um als Standort relevant zu bleiben. Die deutsche Medizintechnikbranche befindet sich in einem stabilen, aber herausfordernden Wachstumsumfeld. Die internationale Ausrichtung, hohe

Innovationskraft und die Fähigkeit zur Anpassung an neue Märkte sichern die Wettbewerbsfähigkeit. Gleichzeitig erfordern regulatorische, geopolitische und kostenbezogene Risiken eine kontinuierliche strategische Anpassung. Die mittelfristigen Wachstumsperspektiven bleiben positiv, sofern die politischen und regulatorischen Rahmenbedingungen innovationsfreundlich gestaltet werden.

Die deutsche Medizintechnikindustrie verzeichnet nach Daten des Statistischen Bundesamtes im Zeitraum Januar bis August 2025 lediglich ein nominales Umsatzwachstum von rund 2,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Gleichzeitig stiegen die Erzeugerpreise um knapp 3 Prozent, was auf eine reale Umsatzstagnation hindeutet, so der Fachverband. Für das Gesamtjahr prognostiziert Spectaris ein Wachstum von knapp drei Prozent.

(https://www.spectaris.de/fileadmin/Content/Medizintechnik/Zahlen-Fakten-Publikationen/SPECTARIS_Jahrbuch_2026_11-2025_Lesezeichen.pdf;
https://www.spectaris.de/verband/aktuelles/detail/medizintechnik-leichtes-wachstum-dank-ausland-bedeutung-der-zukunftsbranche-endlich-auch-von-politik-erkannt)

Geschäftsverlauf

Im Geschäftsjahr 2025 konnte der Umsatz trotz der gesamtwirtschaftlich weiter angespannten Lage, der regulatorischen Herausforderungen in der Medizintechnik durch die MDR sowie verhaltene Investitionstätigkeiten im Inlandsmarkt um 1,9 % gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden.

Das Ergebnis vor Steuern liegt bei ca. € 0,6 Mio. (Vorjahr € 0,3 Mio.). Dieses ist wie in den Vorjahren weiterhin – wenn auch in deutlich geringerem Umfang – beeinflusst durch die Aufwendungen für die MDR-Zertifizierung in Höhe von € 0,6 Mio. (Vorjahr € 0,8 Mio.). Diese Aufwendung stellen weiter die zentrale strategische Investition für boso dar, die uns mittel- bis langfristig Wachstumspotenziale eröffnen und unsere Marktposition weiter stärken soll. Die erfolgreiche MDR-Zertifizierung wird im Laufe des Jahres 2026 erwartet.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Im Jahr 2025 lag das Rohergebnis mit € 8,9 Mio. auf Vorjahresniveau (Vorjahr € 9,0 Mio.). Die Materialaufwandsquote (bezogen auf den Umsatz) bleibt auf dem Vorjahrsniveau bei 43%. Auch im Geschäftsjahr 2025 konnten aufgrund optimierter Prozesse in der Beschaffung und Lagerhaltung, Lieferengpässe vermieden und Nachfragespitzen jederzeit bedient werden. Die Vorräte konnten aufgrund optimiertem Bestandsmanagement und gezieltem Abbau der Lagerbestände zum Jahreswechsel auf € 4,5 Mio. (Vorjahr ca. € 4,9 Mio.) verringert werden.

Die Personalaufwandsquote (bezogen auf den Umsatz) hat sich bei einem Personalbestand von durchschnittlich 80 Mitarbeitern (Vorjahr 86 Mitarbeitern) von 29% auf 28% verringert. Die Veränderung des Personalbestands sowie der Personalaufwandsquote resultiert im Wesentlichen aus der Schließung der Niederlassung in Österreich im Laufe des Geschäftsjahres, die natürliche Fluktuation sowie der bedarfsgerechten Nachbesetzung offener Positionen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen blieben im Geschäftsjahr 2025 auf dem Niveau des Vorjahres. Wie bereits in den Vorjahren stehen wesentliche Teile der Aufwendungen aus Beratungskosten im Zusammenhang mit dem Qualitätsmanagement, dem Zulassungsverfahren und der Auditierungen im Rahmen der weiterhin laufenden Umsetzung der EU-Medizinprodukte-Verordnung (MDR). Hier lagen die externen Kosten im Geschäftsjahr bei ca. T€ 583. Zudem stellen Werbekostenzuschüsse (T€ 365) sowie externe Marketingleistungen eine wesentliche Kostenkomponente dar. Weiterhin wurde auch die Digitalisierung vorangetrieben.

Die Liquidität war jederzeit gesichert, zum Jahreswechsel lag der Bestand der liquiden Mittel bei ca. T€ 929 zuzüglich einer freien Banklinien von ca. T€ 1.015. Der verkürzte Cash-flow (Jahresüberschuss + Abschreibungen +/- Veränderung Rückstellungen) lag bei € 0,3 Mio. (Vorjahr € 0,5 Mio.). Die Verringerung des Cash-flows ist insbesondere auf den zahlungswirksamen Verbrauch von Personalrückstellungen zurückzuführen.

Wie in der Vergangenheit wird das Umlaufvermögen vorwiegend durch Eigenmittel, kurzfristige Lieferantenkredite sowie kurzfristige Kontokorrentkredite finanziert. Die Eigenkapitalquote inklusive Gesellschafterdarlehen beträgt 25% (Vorjahr: 29%). Dieser Rückgang ist im Wesentlichen bedingt durch die Tilgung von Gesellschafterdarlehen im Geschäftsjahr.

Die Vermögenslage ist gekennzeichnet durch einen Anteil der Vorräte an der Bilanzsumme von 58% (Vorjahr: 60%). Die Anlagenintensität beträgt 10% (Vorjahr: 10%). Im Geschäftsjahr wurden keine wesentlichen Investitionen in das Anlagevermögen getätigt.

Die finanziellen Leistungsindikatoren – Ergebnis vor Steuern und Umsatzerlöse – werden laufend überwacht, um frühzeitige Maßnahmen ergreifen zu können.

III. Forschungs- und Entwicklungsbericht

boso ist Spezialist für die Blutdruckmessung. Um ein optimales Screening der Patienten zu ermöglichen, ist die Messung des peripheren Blutdrucks und die daraus resultierende Auswertung weiterer wichtiger Parameter ein zentrales Thema der Forschungs- und Entwicklungsarbeit. Von großer Bedeutung ist die Pulswellenanalyse (PWA). Dies ist eine Untersuchung zur Beurteilung der Gefäßfunktion des Menschen. Basis für diese Analyse sind Parameter wie z.B. Pulswellengeschwindigkeit, aortaler Blutdruck, Arterienalter, Augmentations-Index und Augmentations-Druck. Diese Parameter ergänzen die Aussagekraft des peripheren Blutdrucks ideal.

Weitere Themen der Forschungs- und Entwicklungsarbeit sind zudem die schlauchlose Messung des peripheren Blutdrucks mit Übertragung/Auswertung am Smartphone sowie die Zulassung der manschettenlosen Technologie als Medizinprodukt voranzutreiben. Zudem sollen weitere Parameter validiert werden, um die Gesundheit des Herz-Kreislaufsystems zu bewerten.

IV. Prognose-, Chancen- und Risikobericht

boso blickt weiterhin zuversichtlich auf die kommenden Jahre und ist sich seiner Stärken und seines Marktanteils, vor allem im Marktsegment „Arzt und Klinik“, bewusst. Dieser bildet weiterhin eine verlässliche Grundlage für nachhaltigen Erfolg. Das bestehende Produktportfolio entspricht unverändert dem wachsenden Gesundheitsbewusstsein in der Bevölkerung und den zentralen Anforderungen im medizinischen Alltag.

Die Einführung neuer Geräte bietet immer große Chancen und vor allem als einer der führenden Anbieter auch sehr großes Potential, wie beispielweise im Bereich der 24-Stunden-Blutdruckmessgeräte der boso TM-Serie oder der Geräte der ABI-Serie. Dies beinhaltet zugleich große Chancen für die Einführung zusätzlicher Versionen mit weiteren Parametern zur Bewertung der Gesundheit des Herz-Kreislaufsystems. Die ABI-Messung ist zudem immer öfter Teil von Hausärzteverträgen einzelner Bundesländer. Im Ausland ist das Potential ebenfalls unverändert hoch und immer mehr europäische Länder haben bereits eine landesweite Abrechnungsziffer für diese Leistung.

Im Bereich konventionelle Blutdruckmessgeräte werden von Stamm- und Neukunden im In- und Ausland die hohe Qualität, die Liefertreue und der Service honoriert.

Neue Technologien bei der Selbstmessung, wie die Blutdruckmessung mit Smartwatch und anderen Wearables, eröffnen neue Märkte und werden für boso als Premium-Anbieter weiter im Fokus bleiben. Daneben wird der bisherige konventionelle Markt sicherlich weiter stark bleiben. Vor allem die Auszeichnung von boso als bestes Oberarmgerät der Stiftung Warentest dreimal in Folge (2016+2018+2020) wird sich auch zukünftig positiv auf die Umsatzentwicklung auswirken.

Für das laufende Geschäftsjahr werden Umsatzerlöse auf dem Niveau des Geschäftsjahres 2025 erwartet. Wir gehen davon aus, dass wir trotz weiterer hoher Zukunftsinvestitionen, wie zum Beispiel in die MDR-Zertifizierung und Entwicklung neuer Produkte, trotzdem ein Ergebnis vor Steuern auf Vorjahresniveau erreichen werden. Weiterhin werden wir diese Kosten, wie gewohnt, aus dem operativen Cash-flow leisten.

Auch in Zukunft ist es wichtig, mit einem flexiblen Kostenmanagement den allgemeinen Marktrisiken zu begegnen. Zur Früherkennung und Risikosteuerung der Veränderungen von Marktanteilen und Wettbewerben in den einzelnen Absatzmärkten dient die regelmäßige Aufbereitung marktrelevanter Informationen.

Ein wichtiges Thema ist weiterhin die Zertifizierung von Medizinprodukten. Regulatorische Hürden und bürokratische Anforderungen stellen in einem steigenden Ausmaß ein Innovationshemmnis, eine Wachstumsbremse und einen erheblichen Kostenfaktor dar. Die zusätzlichen Anforderungen sind langwierig und Markteinführungen werden erheblich verzögert. Verschärfte Anforderungen bringt hier die neue EU-Medizinprodukte-Verordnung (MDR) mit sich, wobei hier der Europarat mittlerweile die Änderung zur EU-MDR dahingehend beschlossen hat, die Fristen bis 2028 zu verlängern, vor allem auch da die benannten Zertifizierungsstellen Ressourcenmangel haben. boso wird trotzdem die MDR schnellstmöglich umsetzen und ist in diesem Bereich seit vielen Jahren mit einem internen Regulatory Affairs Management sehr gut aufgestellt, welches durch externe qualifizierte Berater verstärkt wird.

Risiken auf der Beschaffungsseite und Währungsrisiken werden durch den überwiegenden Einkauf in Euro vermieden bzw. reduziert.

Risiken aus möglichen Störungen der Lieferkette aufgrund der Verknappung von Rohstoffen und Logistikproblematiken wird durch die Diversifizierung der Produktionsstandorte und langfristige Lieferantenverträge Rechnung getragen. Lieferengpässe aufgrund von Nachfragespitzen können bei Bedarf kurzfristig durch Luftfrachten weitestgehend kompensiert werden.

Die IT-Risiken haben sich aufgrund der zunehmenden Cyberkriminalität durch Hackerangriffe erhöht. Die IT-Risiken sind durch laufende Kontrollen auf Datensicherheit und Datenschutz sowie deren kontinuierliche Weiterentwicklung minimiert. Auch die Sicherheitsanforderungen der übrigen IT-Infrastrukturstandards entwickeln wir kontinuierlich weiter.

Durch den im Februar 2026 ausgebrochenen Nahost-Konflikt herrscht eine politische und wirtschaftliche Unsicherheit. Die Geschäftsführung geht aktuell jedoch davon aus, dass sich keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft ergeben.

Aus heutiger Sicht sind keine vermögens-, umsatz- oder ertragsspezifischen Risiken erkennbar, die den Bestand des Unternehmens gefährden.

V. Risikoberichterstattung über Finanzinstrumente

Zu den im Unternehmen bestehenden Finanzinstrumenten zählen insbesondere Forderungen, Verbindlichkeiten und Guthaben bei Kreditinstituten.

Die Liquiditätslage unserer Gesellschaft ist weiterhin als gut zu bezeichnen, es sind auch zukünftig keine finanziellen Engpässe zu erwarten.

Im kurzfristigen Bereich finanziert sich die Gesellschaft überwiegend durch liquide Mittel, Lieferantenkredite und über Kreditlinien verschiedener Banken.

Ziel des Finanz- und Risikomanagements ist die Sicherung des Unternehmenserfolgs gegen finanzielle Risiken jeglicher Art. Die Unternehmensleitung verfolgt eine konservative Risikopolitik.

Da boso weitgehend in Euro fakturiert und einkauft, ist das Währungsrisiko auf sehr niedrigem Niveau. Dort wo dies nicht der Fall ist, wird dem Kursrisiko teilweise durch rechtzeitige Eindeckung mit entsprechenden Fremdwährungen begegnet.

Dem Delkredererisiko wird mit einer Warenkreditversicherung entgegengewirkt, um bei größeren Ausfällen vor Liquiditätsengpässen geschützt zu sein. Ebenso hilft die breit gestreute Kundenstruktur, durch die eine weitgehende Diversifizierung des Ausfallrisikos von Kundenforderungen gewährleistet ist. Darüber hinaus gehende Ausfallrisiken werden durch Wertberichtigungen bilanziell abgebildet.

VI. Zweigniederlassungsbericht

Für den Markt in Österreich unterhielt boso bis Februar 2025 eine Filiale am Standort Wien, die österreichischen Apotheken und Bandagisten (Sanitätshäuser) betreute. Aufgrund der Tatsache, dass es sich um eine unselbständige Niederlassung handelt, sind deren Geschäftszahlen in vollem Umfang in diesem HGB-Jahresabschluss enthalten. Die Niederlassung wurde zum 28.02.2025 geschlossen. Die Betreuung der Apotheken und Bandagisten (Sanitätshäuser) erfolgt seitdem vom Firmensitz in Jungingen.

Jungingen, 24. September 2026

Für die persönlich haftende Boso Apparatebau Gesellschaft mit beschränkter Haftung

Kurt Rädle Nadine Jauch