

Brief an die Aktionäre

Für Sonova war 2016 / 17 ein wichtiges Jahr in unserer strategischen Transformation. Wir konnten unsere Position als Komplettanbieter innovativer Hörlösungen deutlich stärken und bei der Umsetzung unserer Strategie hin zu einem vollintegrierten Geschäftsmodell grosse Fortschritte erzielen.



Lukas Braunschweiler / CEO
Robert F. Spoerry / Präsident des Verwaltungsrates

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Wir freuen uns, Ihnen mitteilen zu können, dass die Sonova Gruppe sich im Geschäftsjahr 2016 / 17 dank solidem Wachstum in all unseren Geschäftsbereichen wiederum sehr gut entwickelt hat. Zudem stellt die Akquisition von AudioNova einen wichtigen Meilenstein auf dem Weg unserer Gruppe hin zu einem vollständig integrierten Geschäftsmodell dar, das die komplette Wertschöpfungskette bei Hörlösungen abdeckt.

Bei der Umsetzung unserer Strategie haben wir erneut erhebliche Fortschritte erzielt. Diese konzentriert sich auf drei Kernbereiche:

Neue Produkte: Sonova hat dank eines kontinuierlichen Plattformansatzes bei Innovationen zahlreiche neue Produkte hervorgebracht, die bei der audiologischen Versorgung erneut Massstäbe gesetzt haben. Dazu gehört auch die Einführung einer umfangreichen Palette wiederaufladbarer Hörgeräte mit Lithium-Ionen-Technologie.

Marktzugang: Auf Grundlage unserer globalen Präsenz und unserer Strategie der vertikalen Integration bauen wir die Zahl und die Vielfalt der Kanäle, über die wir unsere Kunden erreichen, weiter aus.

eSolutions: Wir haben den Anspruch, die digitale Revolution im Bereich der audiologischen Versorgung anzuführen, und stellen sicher, dass alle neuen Produkte und Dienstleistungen in unser Portfolio an Digitallösungen eingebunden sind und die Nutzer direkt mit ihren Hörakustikern und Sonova verbinden.

All diese Entwicklungen sind im Abschnitt «Strategie und Geschäftsfelder» dieses Berichts ab Seite 13 detailliert dargelegt.

Um die praktische Umsetzung unserer Strategie und die Märkte, in denen wir tätig sind, an einem Beispiel zu veranschaulichen, gewähren wir im diesjährigen Geschäftsbericht ab Seite 10 einen Einblick in die Region Asien / Pazifik.

Auf unserem Weg hin zu einem vertikal integrierten Geschäftsmodell haben wir grosse Fortschritte erzielt.

Robert F. Spoerry

Segment Hörgeräte

Im Hörgeräte-segment blieb Sonova 2016/17 weiter auf Wachstumskurs – sowohl durch organisches Wachstum im Hörgeräte- und Retailgeschäft als auch durch Akquisitionen. Dazu zählt insbesondere die im September 2016 abgeschlossene Übernahme von AudioNova. Hieraus ergab sich ein Umsatzanstieg von 15,9 % in Lokalwährungen.

Auch 2016/17 setzte Sonova durch die Einführung innovativer, bahnbrechender Produkte neue Branchen- und Technologiestandards. Mit der Receiver-In-Canal-Produktfamilie Audéo™ B im August 2016 wurde die neueste Phonak Produktplattform Belong™ auf dem Markt eingeführt. Kurz darauf folgte die Lancierung der Hinter-dem-Ohr-Produktfamilie Bolero™ B im Februar 2017. Bei beiden sorgt die zweite Generation von AutoSense OS™, einem der ausgeklügeltsten Betriebssysteme, das je in der Hörgeräteindustrie zum Einsatz gekommen ist, für eine noch bessere Hörleistung – und beide sind mit innovativer Lithium-Ionen-Akkutechnologie erhältlich. Auch Unitron und Hansaton haben wiederaufladbare Hörgeräte auf den Markt gebracht, so dass Sonova das branchenweit umfangreichste Portfolio in diesem Bereich bietet.

Im Februar 2017 führte Phonak dann Virto™ B-Titanium ein, das erste individuell gefertigte Phonak Gerät aus Titan, das im modernstem 3D-Metalldruckverfahren produziert wird. Obwohl es gegenüber dem Vorgängermodell um 26 % kleiner geworden ist, bietet es mehr Stabilität und Funktionalität. Im August 2016 brachte Unitron mit Moxi™ Now das weltweit kleinste Receiver-In-Canal-Hörgerät auf den Markt, gefolgt von der neuen Produktplattform Tempus™. Hansaton wiederum lancierte die neue Produktplattform SphereHD. Im Geschäftsjahr 2017/18 wird das Portfolio weiter ergänzt, etwa um die branchenweit modernste Lösung für drahtlose Konnektivität.

Im Retailgeschäft beschleunigte die Gruppe durch die Akquisition von AudioNova die Umsetzung ihres vertikal integrierten Geschäftsmodells. Zwar sorgte die Übernahme bei unabhängigen Hörakustikern, insbesondere in Deutschland, für gewisse Irritationen. Die Akquisition erfüllte im Geschäftsjahr 2016/17 jedoch unsere finanziellen Erwartungen, und die Integration mit unserem bisherigen Retailgeschäft Connect Hearing ist in den jeweiligen Ländern gut auf Kurs. Wir verfügen über ein starkes Füh-

Mit unseren innovativen Lösungen wollen wir immer wieder neue Branchenstandards setzen.

Lukas Braunschweiler

rungsteam, arbeiten bereits an der Angleichung unserer Systeme und Prozesse und sind für die Umstellung des AudioNova Produktangebots auf Sonova Technologie bereit. Generell konnten wir in allen wichtigen Märkten solide Fortschritte erzielen, auch wenn in einzelnen Ländern Herausforderungen bestehen: In den Niederlanden beispielsweise beeinträchtigen jüngste Änderungen der Rückerstattungsbedingungen den Umsatz. Wir haben bereits Schritte eingeleitet, um die negativen Auswirkungen zu minimieren.

Segment Cochlea-Implantate

Das Cochlea-Implantate-Segment ist nach einer Stagnation im Vorjahr wieder zu Wachstum und Profitabilität zurückgekehrt: Der Umsatz stieg in Lokalwährungen um 9,6 %. Dabei konnte das zweistellige Umsatzwachstum bei Neusystemen die etwas langsamere Entwicklung beim Umsatz mit Upgrades ausgleichen. Höhepunkt des Jahres war die Einführung von HiRes™ Ultra, dem flachsten Implantat von Advanced Bionics. Dieses basiert trotz eines im Vergleich zum Vorgänger um 30 % flacheren Gehäuses auf der präzisen und bewährten HiRes Elektronik. Die Synergien im Bereich der Forschung und Entwicklung zwischen Advanced Bionics und Phonak im Bereich der Klangverarbeitung zeigten sich einmal mehr durch die Einführung von Naída™ Link, die sich an Personen richtet, die in einem Ohr ein Cochlea-Implantat und im anderen ein Hörgerät tragen. In diesem schnell wachsenden «bimodalen» Marktsegment sorgt die Fähigkeit der Naída CI Soundprozessoren, drahtlos mit Phonak Naída Link Hörgeräten zu kommunizieren und zu koordinieren, für eine beispiellose Verbesserung an Kontrolle und Komfort.

Finanzielle Highlights

Sonova konnte ihren soliden Leistungsausweis weiter ausbauen. Der konsolidierte Umsatz für das Jahr betrug CHF 2'396 Mio., ein Anstieg um 15,6 % in Schweizer Franken bzw. 15,3 % in Lokalwährungen. Zum Anstieg trugen sowohl das organische Wachstum als auch die Akquisitionen bei, insbesondere AudioNova, die im Geschäftsjahr sieben Monate lang einfluss. Im zweiten Halbjahr beschleunigte sich das organische Umsatzwachstum. Unter Ausschluss der Einmalkosten in Zusammenhang mit der Akquisition von AudioNova betrug der bereinigte Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA) CHF 481,4 Mio., ein Plus von 12,1 % in Lokalwährungen. Die Gruppe erzielte

einmal mehr einen starken Cash Flow. In Zusammenhang mit der Akquisition von AudioNova wurde eine Anleihe über CHF 760 Mio. zu einem attraktiven Zinssatz platziert. Wir gehen davon aus, diese Anleihe in den nächsten Jahren zurückzuzahlen. Insgesamt beläuft sich die Nettoverschuldung dadurch auf CHF 404,6 Mio.; die Bilanz bleibt gesund, der Eigenfinanzierungsgrad beträgt solide 54,2%.

Verwendung des Barvermögens

Im Geschäftsjahr 2016/17 haben wir CHF 675 Mio. für Akquisitionen aufgewendet, was den für AudioNova gezahlten Nettobetrag beinhaltet. Im Zusammenhang mit der Akquisition setzten wir das Aktienrückkaufprogramm aus: Bis zur Aussetzung hatte Sonova in diesem Geschäftsjahr 92'000 Aktien für CHF 12 Mio. zurückgekauft. Die Generalversammlung 2017 wird über die Vernichtung dieser Aktien abstimmen. Der Verwaltungsrat schlägt ausserdem eine Dividendenausüttung in Höhe von CHF 2,30 pro Aktie vor, was einem Anstieg um 9,5% entspricht.

Corporate Social Responsibility

Unsere CSR-Aktivitäten konzentrieren sich strategisch auf zwei zentrale Bereiche: den Ausbau des Zugangs zu audiologischer Versorgung und eine verantwortungsvolle Geschäftstätigkeit. Seit zehn Jahren bildet die Hear the World Foundation einen Grundpfeiler der Sonova Gruppe im Bereich unternehmerischer Sozialverantwortung. In dieser Zeit hat die Stiftung mehr als 80 Projekte unterstützt. Dabei liegt der Schwerpunkt auf der Hilfe für benachteiligte Kinder mit Hörverlust in Entwicklungsländern. Sonova trägt sämtliche Verwaltungskosten der Stiftung und stellt kostenlos Ausrüstung und fachkundige Beratung zur Verfügung.

Das Unternehmen ist weiterhin in den international anerkannten Indizes Dow Jones Sustainability und FTSE4Good Global gelistet, die nachhaltige Geschäftspraktiken honorieren. Weitere Informationen über unsere Aktivitäten im Bereich unternehmerischer Sozialverantwortung finden Sie in unserem separaten CSR-Report, den wir nach den Richtlinien der Global Reporting Initiative G4 erstellt haben.

Unser Dank

Technologie ist nur ein Mittel zum Zweck: Echte Innovation findet dann statt, wenn Menschen die Bedürfnisse anderer Menschen erfüllen. Unser Erfolg als Unternehmen belegt das fundierte Wissen unserer Mitarbeitenden über die Herausforderungen von Hörverlust und über das Potenzial neuartiger Lösungen zur Bewältigung dieser Herausforderungen. Dieses Wissen geht bei uns mit der Motivation einher, das Leben von Millionen Menschen in aller Welt positiv zu beeinflussen. Diese Qualitäten schätzen wir bei unseren Mitarbeitenden ebenso wie bei den Hörakustikern, deren Partnerschaft uns noch enger mit den Menschen zusammenbringt, die auf unsere Lösungen angewiesen sind. Auf diese Menschen – unsere Kunden – ist unser Geschäft voll und ganz ausgerichtet. Mit jeder Innovation wollen wir neue Standards setzen – schliesslich haben es unsere Kunden verdient, dass wir uns mit aller Kraft für sie einsetzen. Zudem können wir auf das Vertrauen von Ihnen, unseren Aktionären bauen, um unser Unternehmen für eine erfolgreiche Zukunft weiterzuentwickeln. Ihnen allen gilt unser Dank.

Ausblick 2017/18

Angesichts eines wachsenden globalen Markts und des zunehmenden Wunschs nach wirklich innovativen Lösungen ist Sonova für weiteres Wachstum gut aufgestellt. Wir setzen unser vollintegriertes Geschäftsmodell weiter um und erwarten, dass Synergien und Effizienz in der Wertschöpfungskette all unseren Geschäftsbereichen zugutekommen werden. Durch das Zusammenspiel aus kontinuierlicher, branchenführender Produktinnovation, unterschiedlicher Absatzkanäle und integrierten eSolutions, die uns unseren Kunden noch näher bringen, können wir unsere Position als Marktführer für Hörlösungen weiter stärken. Unter Berücksichtigung der Akquisition von AudioNova erwarten wir im Geschäftsjahr 2017/18 für den Gesamtumsatz ein Wachstum von 10% – 12% in Lokalwährungen und eine weiterer Ausbau der Profitabilität.



Robert Spoerry
Präsident
des Verwaltungsrates

Lukas Braunschweiler
CEO

sonova
HEAR THE WORLD

PHONAK **unitron**  **HANSATON**

 **Advanced Bionics**

AudioNova 