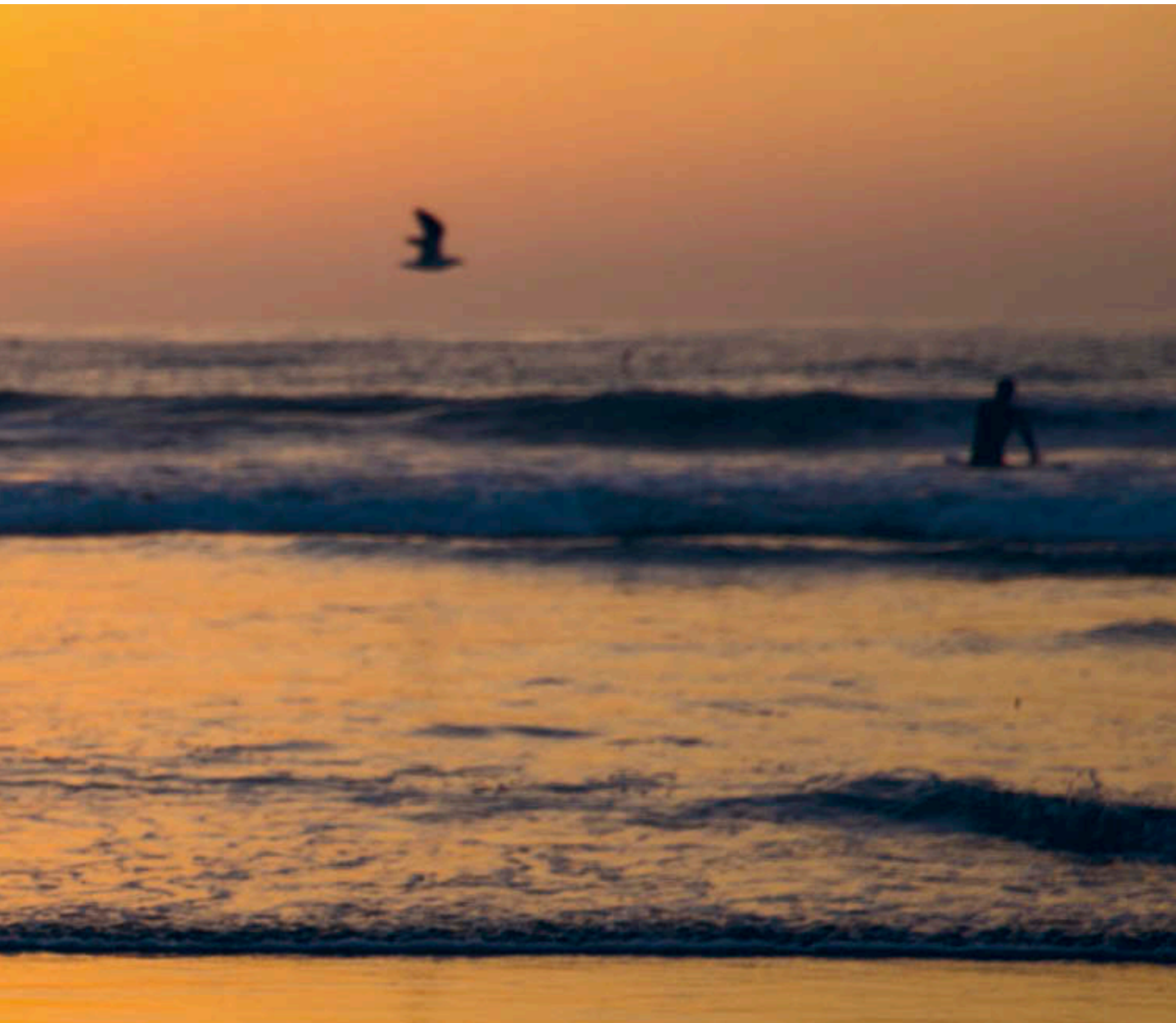


Geschäftsbericht 2014/15



*Wir wollen eine Welt schaffen,
in der jeder in den Genuss
des Hörens kommen und so
ohne Einschränkungen
leben kann.*



Highlights 2014/15

Die Sonova Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2014 / 15 ein solides Ergebnis und profitiert weiterhin von einer der breitesten und innovativsten Paletten an Hörlösungen. Wir trafen eine Reihe von Entscheidungen, die zum dauerhaften Erfolg des Unternehmens beitragen sollen.

**Sonova Gruppe:
+6,2 % Umsatzwachstum
in Lokalwährungen**

Die Sonova Gruppe erzielte einen Rekordumsatz von CHF 2'035,1 Mio., ein Anstieg um 6,2 % in Lokalwährungen. Aufgrund ungünstiger Währungsentwicklungen reduzierte sich der Umsatz um CHF 37,0 Mio. Somit resultierte ein Wachstum von 4,3 % in Schweizer Franken.

**Hörgeräte-Segment:
+6,9 % Wachstum
in Lokalwährungen**

Der Umsatz im Hörgeräte-Segment betrug CHF 1'840,9 Mio., was einem Anstieg um 4,8 % in Schweizer Franken und 6,9 % in Lokalwährungen entspricht. Bei konstanten Währungen verbesserte sich die normalisierte EBITA-Marge um 70 Basispunkte, was durch die ungünstige Währungsentwicklung teilweise zunichte gemacht wurde.

**Cochlea-Implantate:
Umsatz von CHF 194,2 Mio.,
stabil auf Vorjahresniveau**

Nach einer aussergewöhnlich starken Entwicklung im Vorjahr festigte das Cochlea-Implantate-Segment seine Marktposition. Der Umsatz blieb mit CHF 194,2 Mio. gegenüber dem Vorjahr unverändert. Der normalisierte EBITA betrug CHF 10,4 Mio.

**EBITA von CHF 455,6 Mio.
+9,8 % in Lokalwährungen**

Der EBITA betrug CHF 455,6 Mio., ein Anstieg um 5,9 % in Schweizer Franken und 9,8 % in Lokalwährungen gegenüber dem Vorjahr. Trotz einer ungünstigen Währungsentwicklung stieg die operative Marge um 40 Basispunkte auf 22,4 %.

**Anhaltend starke
Cash-Conversion**

Der operative Free Cash Flow stieg um 15,1 % und sorgte für eine nach wie vor gesunde Bilanz und solide Nettoliquidität von CHF 382,3 Mio. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung 2015 eine Dividende von CHF 2,05 pro Aktie vor, ein Anstieg um 7,9 % gegenüber dem Vorjahr.

**Verbesserung im ROCE:
Anstieg auf 29,1 %**

Die Rendite des investierten Kapitals (ROCE) stieg weiter auf 29,1 %, womit wir weiterhin gut auf Kurs sind, unsere mittelfristigen Ziele zu erreichen.

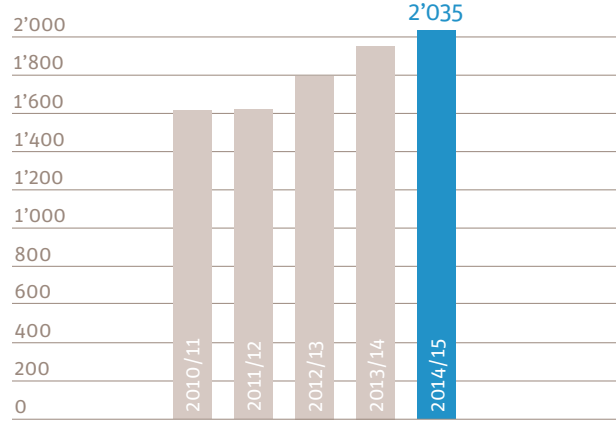
KENNZAHLEN SONOVA GRUPPE

in CHF Mio., wenn nichts anderes erwähnt	2014/15	Veränderung in %	2013/14
Umsatz	2'035,1	4,3 %	1'951,3
EBITA	455,6	5,9 %	430,1
EBITA-Marge	22,4 %		22,0 %
EPS (CHF)	5,37	5,7 %	5,08
Operativer Free Cash Flow	366,4	15,1 %	318,4
ROCE ¹⁾	29,1 %		27,7 %
ROE ¹⁾	20,2 %		20,3 %

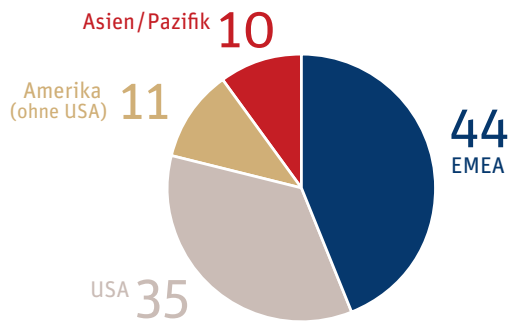
¹⁾ Detaillierte Definitionen finden Sie unter «5-Jahres-Kennzahlen».

Kennzahlen 2014/15

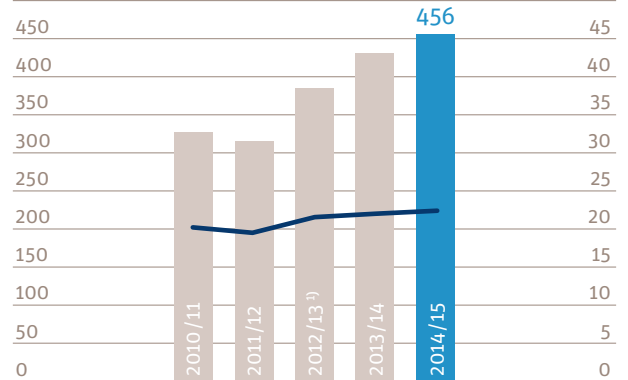
UMSATZ IN CHF MIO.



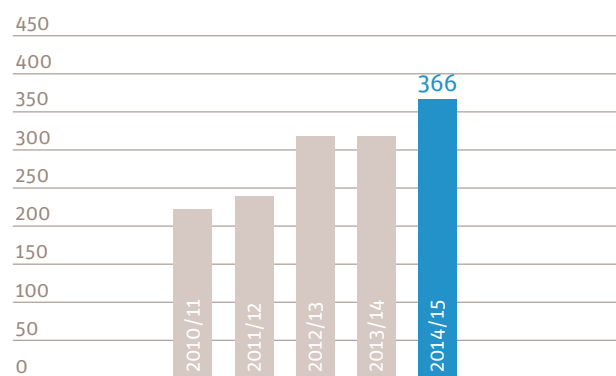
UMSATZ NACH REGIONEN 2014/15 IN %



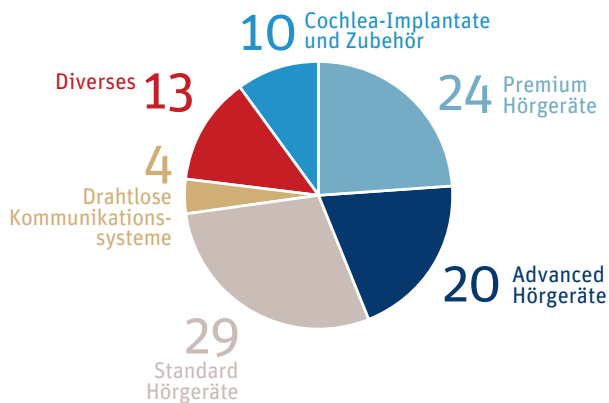
EBITA IN CHF MIO.



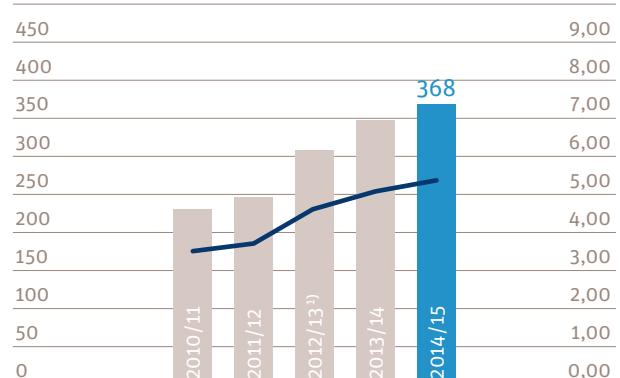
OPERATIVER FREE CASH FLOW IN CHF MIO.



UMSATZ NACH PRODUKTGRUPPEN 2014/15 IN %



GEWINN NACH STEUERN IN CHF MIO.



¹⁾ Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet). Ohne Einmalkosten, hauptsächlich im Zusammenhang mit der Erhöhung der Rückstellungen für Produkthaftungen innerhalb des Cochlea-Implantate Geschäftsbereichs.

Inhaltsverzeichnis

02	Brief an die Aktionäre
06	Strategie und Marken
31	Corporate Social Responsibility
32	Corporate Governance
46	Vergütungsbericht
66	Finanzbericht
72	5-Jahres Kennzahlen
74	Konzernjahresrechnung
120	Jahresrechnung der Sonova Holding AG
	Informationen für Investoren

Brief an die Aktionäre

Im Geschäftsjahr 2014 / 15 hat die Sonova Gruppe die Umsetzung ihrer langfristigen Strategie kundenorientierter Innovationen fortgeführt. Wir trafen eine Reihe von Entscheidungen, die zum dauerhaften Erfolg des Unternehmens beitragen sollen.



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 im Geschäftsjahr 2014 / 15 ein solides Ergebnis erzielt hat und trotz der plötzlichen Frankenstärke im Januar 2015 einen Rekordumsatz von mehr als CHF 2 Mrd. erwirtschaften konnte. Wir profitieren weiterhin davon, dass wir eine der breitesten und innovativsten Paletten an Hörlösungen anbieten.

Im April 2014 trafen wir die strategische Entscheidung, Costco – eine weltweit führende Einzelhandelskette – mit Phonak Produkten zu beliefern und dadurch unsere Präsenz in neuen Vertriebsformaten zu erweitern. Die rasch steigenden Umsatzzahlen haben unsere Erwartungen übertroffen, auch wenn die Entscheidung vorübergehend eine negative Reaktion anderer Privatmarktkunden, insbesondere in den USA, hervorrief. Mit einer weiteren strategischen Entscheidung bauten wir durch die Übernahme von Comfort Audio, dessen Produkte das Angebot von Sonova ergänzen, unsere bereits starke Position bei drahtlosen Kommunikationssystemen weiter aus. Gegen Ende des Geschäftsjahres kündigten wir die Übernahme von Hansaton an, einem in Deutschland ansässigen familiengeführten Grosshandelsunternehmen für Hörgeräte, das im Markt gut etabliert ist.

Im diesjährigen Geschäftsbericht nehmen wir den grössten Markt der Sonova Gruppe genauer unter die Lupe: die USA, wo wir mit all unseren Produktmarken stark vertreten sind.

Solide Fortschritte durch Wechselkursentwicklung beeinträchtigt

Die Gruppe wies eine solide Entwicklung auf: Der konsolidierte Umsatz belief sich auf CHF 2'035 Mio. Dies entspricht einem Wachstum von 4,3 % in Schweizer Franken und 6,2 % in Lokalwährungen. Der Umsatz im Hörgeräte-Segment stieg um 6,9 % in Lokalwährungen und blieb im Segment Cochlea-Implantate gegenüber dem Vorjahr unverändert. Der Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA) betrug CHF 455,6 Mio., ein Anstieg um 5,9 % in Schweizer Franken bzw. 9,8 % in Lokalwährungen. Wenn man die ungünstige Wechselkursentwicklung ausnimmt, verbesserte sich die Betriebsmarge um 80 Basispunkte.

Wir begegnen den Währungsrisiken auch weiterhin durch striktes Kostenmanagement und die Nutzung unserer globalen Präsenz.

Robert F. Spoerry

Wir wollen sowohl durch neue Produkte als auch durch den Ausbau unserer Vertriebskanäle weiter wachsen.

Lukas Braunschweiler

Total Shareholder Return Strategie

Gemäss unserer im November 2014 verkündeten Total Shareholder Return Strategie leitete die Sonova Gruppe ein Aktienrückkaufprogramm im Umfang von CHF 500 Mio. und mit einer Laufzeit von bis zu drei Jahren ein. Bis zum Ende des Geschäftsjahres 2014 / 15 hat Sonova unter diesem Programm 546'900 Aktien im Wert von CHF 74 Mio. zurückgekauft. Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung 2015 vorschlagen, diese Aktien durch eine Kapitalreduktion zu vernichten. Zudem schlägt der Verwaltungsrat eine Dividende in Höhe von CHF 2,05 pro Aktie vor. Dies entspricht einer Erhöhung um 7,9 % und einer Ausschüttungsquote von 38 %.

Segment Hörgeräte

Höhepunkt des Jahres war die Einführung der ersten Produkte, die auf der Sonova Technologieplattform der dritten Generation basieren. Diese bildet die Basis für die neuen Produktplattformen Phonak Venture und Unitron North. Die gute Aufnahme der Venture Produkte von Phonak am Markt und der anhaltende Erfolg des bisherigen Phonak Quest Portfolios trugen dazu bei, dass der Umsatz im Hörgerätesegment um 4,8 % gesteigert werden konnte.

Sonova setzt bei technischen Innovationen seit 2004 erfolgreich auf einen Plattformansatz. Dadurch können wir neue Produkte und Lösungen rasch am Markt einführen. Unsere dritte Generation wurde im Oktober 2014 mit der Produktfamilie Phonak Audéo V, dem marktführenden Receiver-In-Canal Formfaktor, eingeführt, gefolgt von der HdO-Produktfamilie Bolero V. Beide Produktfamilien nutzen das Betriebssystem AutoSense OS, das eine automatische, reibungslose Anpassung an unterschiedliche Hörsituationen ermöglicht.

Unitron hat im März 2015 seine Version der neuen Plattform, North, mit der jüngsten Familie an Moxi Receiver-In-Canal-Produkten vorgestellt. Diese ergänzen die auf der bisherigen Era Technologie basierenden Produkte, die sich weiterhin solide verkaufen. Zudem verzeichnet Unitron ein rapides Wachstum bei seiner einzigartigen Geschäftslösung Flex.

Sonova hat ihr umfassendes Angebot durch die Übernahme von Hansaton weiter ergänzt. Hansatons Umsatz belief sich im Kalenderjahr 2014 auf EUR 42 Mio. Das umfangreiche Ver-

triebsnetz von Hansaton umfasst eigene Zentren in Deutschland, Frankreich und den USA sowie Distributoren in mehr als 70 Ländern. Zudem wurde Sonova zum Technologiepartner von Hansaton. Dadurch kann die Gruppe ihre Technologieplattform noch profitabler einsetzen und ihre Grosshandelspräsenz in wichtigen Märkten weiter stärken.

Sonovas Retailgeschäft hat zum soliden Wachstum im Hörgerätesegment beigetragen. Verantwortlich dafür sind der erfolgreiche Ausbau neuer Geschäftsansätze und Serviceformate, etwa das rasch wachsende Shop-in-Shop-Konzept, das in Zusammenarbeit mit der führenden britischen Drogeriemarktkette Boots entwickelt wurde. Eine wichtiger Meilenstein des aktuellen Geschäftsjahres war die Entscheidung Sonovas, dass, zusätzlich zu einer starken Grosshandelspräsenz, das Einzelhandelsgeschäft ein grundlegender Bestandteil der Strategie in Deutschland werden soll.

Segment Cochlea-Implantate

Nach der aussergewöhnlichen Entwicklung des Vorjahres mit einem Wachstum von 33.1 % erlebte das Segment Cochlea-Implantate wie erwartet in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2014 / 15 eine relative Verlangsamung. Angesichts dieser Umstände ist der stabile Gesamtjahresumsatz ein solides Ergebnis, auch wenn unsere anspruchsvollen Erwartungen nicht erfüllt wurden.

Das Ergebnis wurde auch dadurch beeinflusst, dass im Vorjahr nach der Einführung des neuen Prozessors Naída CI Q70 sehr viele Upgrades verkauft wurden. Darüber hinaus stieg der Wettbewerbsdruck in den USA und es gab dieses Jahr, im Gegensatz zu 2013 / 14, in China keine grösseren Aufträge im Rahmen staatlicher Ausschreibungen.

Allerdings gab es auch eine Reihe guter Nachrichten: Advanced Bionics expandierte weiter in Europa und der Region Asien-Pazifik und profitierte dabei vom Erfolg des hochleistungsfähigen Soundprozessor Naída CI. Mit der Einführung des AquaCase für den Prozessor Naída CI bauten wir unseren Vorsprung bei wasserdichter Hörtechnologie weiter aus.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der Umsatz in diesem Jahr nach einem aussergewöhnlich starken Ergebnis im

Geschäftsjahr 2013/14 stabil blieb. Wir sind jedoch weiterhin zuversichtlich, dass das Segment Cochlea-Implantate auf dem erwarteten langfristigen Wachstumspfad bleibt.

Fortschritte bei der Corporate Governance

Bei Sonova sind wir uns unserer Verantwortung als Marktführer bewusst, dem Grundsatz guter Corporate Governance zu folgen. Wir haben unser Compliance-Programm weiter verstärkt, indem wir ein globales Netzwerk an Compliance-Champions aufgebaut haben. Im Geschäftsjahr 2014/15 führten wir konzernweit Compliance-Schulungen zu unserem Verhaltenskodex, unserer Antibestechungsrichtlinie und anderen internen Richtlinien durch.

An der kommenden Generalversammlung wird erstmalig eine bindende Abstimmung über die Vergütung des Verwaltungsrats für die kommende Amtszeit sowie für die Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2016/17 stattfinden. Zudem wird Sonova weiterhin eine Konsultativabstimmung über den Vergütungsbericht durchführen, der die im Geschäftsjahr 2014/15 tatsächlich gezahlte Vergütung abdeckt. Unsere Aktionäre werden auch erstmalig die Gelegenheit haben, dem unabhängigen Stimmrechtsvertreter ihre Abstimmungsanweisungen entweder auf Papier oder elektronisch zu übermitteln.

Veränderungen im Verwaltungsrat

Andy Rihs, langjähriges Mitglied des Verwaltungsrats, hat angekündigt, dass er sich an der Generalversammlung 2015 aus Altersgründen nicht zur Wiederwahl stellt. Er ist neben seinem früheren Geschäftspartner Beda Diethelm und seinem Bruder Hans-Ueli Rihs einer der Unternehmensgründer und zweifellos ein Pionier der Hörgerätebranche. Zusammen verfolgten sie die Vision die Gesellschaft zu einem Marktführer zu entwickeln und setzten dafür stets anspruchsvolle Ziele.

Andy Rihs stiess 1966 zu Phonak und widmete sich den Marketing- und kaufmännischen Belangen der Gesellschaft. Er führte die Gruppe als CEO bis April 2000 und dann interimistisch im Jahr 2002. Unter seiner Führung expandierte die Gesellschaft kontinuierlich und schuf sich einen ausgezeichneten Ruf als Anbieter technologisch führender Produkte.

Seine Branchenkenntnisse und sein hohes Engagement für Innovation prägen heute noch den Geist von Sonova. Im Mittelpunkt seines Denkens steht immer der Mensch, und seine Devise «ohni Lüt gaht nüt» bildet letztlich den Kern unserer offenen und integrativen Unternehmenskultur.

Andy Rihs ist Inhaber verschiedener Gesellschaften und besitzt Beteiligungen an mehreren Startup-Firmen im Hightech-Bereich. Wir danken ihm von Herzen für seinen herausragenden Beitrag zum Erfolg von Sonova und wünschen ihm für seine weiteren unternehmerischen Projekte viel Erfolg.

Stärkung unserer unternehmerischen Sozialverantwortung

Wir freuen uns, dass Sonova in diesem Jahr erstmals in den globalen Dow Jones Sustainability Index (DJSI) aufgenommen wurde – einer der weltweit wichtigsten Benchmarks für nachhaltiges Wirtschaften. Zudem wurde Sonova für ihre herausragende Leistung im Rahmen des DJSI-Aufnahmeverfahrens der Industry Mover Sustainability Award 2015 verliehen.

Die Hear the World Foundation, einer unserer Grundpfeiler im Bereich unternehmerischer Sozialverantwortung, trug mit 25 Projekten dazu bei, unserer Vision einer Welt, in der jeder Mensch eine Chance auf gutes Hören hat, ein Stück näherzukommen. 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

Wie in jedem Jahr wollen wir nicht vergessen, dass unsere Arbeit das Leben von Menschen nachhaltig verbessert – da wir ihnen mit unseren Produkten und Lösungen das Hören ermöglichen! Unser unermüdliches Streben nach Innovation ist nur möglich mit dem Können und dem Engagement unserer Mitarbeitenden. Ohne die loyale Unterstützung unserer partnerschaftlich verbundenen Hörgeräteakustiker könnten wir nicht die Kunden in der ganzen Welt erreichen. Diese Menschen und ihr Streben nach einem Leben ohne Einschränkungen machen unsere Arbeit so erfüllend. 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 2015/16

Im neuen Geschäftsjahr werden sich sowohl die Veränderungen am deutschen Markt als auch die Aufwertung des Schweizer Frankens infolge der Entscheidung der Schweizerischen Nationalbank, die Mindestkurspolitik gegenüber dem Euro aufzugeben, bemerkbar machen. Sonova bekräftigt ihre Strategie profitablen und nachhaltigen Wachstums durch permanente kundenorientierte Innovation. Dank der im Geschäftsjahr 2014/15 getroffenen Entscheidungen sind wir in der Lage, zukünftige Chancen zu nutzen. Wir erwarten für das Geschäftsjahr 2015/16 für den Gesamtumsatz ein Wachstum von 7% – 9% in Lokalwährungen.



Robert Spoerry
Präsident
des Verwaltungsrates

Lukas Braunschweiler
CEO

Die Sonova Gruppe

Sonova ist der am breitesten aufgestellte Anbieter für Hörsysteme in der Branche. Unser Anspruch ist es, das umfassendste Angebot an Hörlösungen zu bieten. Unsere Marken Phonak, Unitron, Advanced Bionics und Connect Hearing verfügen über modernste Produkte und optimale Lösungen für jeden Nutzer, die von Hörgeräteakustikern an individuelle Bedürfnisse angepasst und über verschiedene Servicekanäle vertrieben werden.

Hörgeräte

PHONAK

Phonak prägt seit über 60 Jahren massgeblich die Hörgeräteindustrie mit seinen technologisch führenden Hör- und Funksystemen. Dabei kombiniert Phonak die profunde Kenntnis in Hörtechnologie und Akustik mit einer intensiven Zusammenarbeit mit Hörakustikern, um Hörvermögen und Sprachverstehen von Menschen mit Hörminderung zu verbessern und somit ihre Lebensqualität zu erhöhen. Phonak bietet eine vollständige Produktpalette an digitalen Hör- und ergänzenden Funklösungen. Mit weltweiter Präsenz treibt Phonak Innovationen voran und setzt neue Maßstäbe in Miniaturisierung und Leistung.

unitron™

Für Unitron sind die persönlichen Beziehungen die Antriebskraft im Hörgeräte-Business. Die Firma arbeitet eng mit den Hörgeräte-Spezialisten zusammen, um sie in ihrem Geschäftserfolg zu unterstützen. Sie optimiert die Konsumentenerfahrung durch beste Produkte, Services und Hilfsmittel. Unitron ergänzt auf diese Weise ihre Kunden und deren Teams und differenziert sich in der Industrie durch ihre sehr umgängliche, gemeinschaftliche Art sowie durch eine einfache Zusammenarbeit.

Cochlea-Implantate



Advanced Bionics ist ein Weltmarktführer bei der Entwicklung hochmoderner Cochlea Implantate. Das Unternehmen, das 1993 gegründet wurde und seit 2009 zur Sonova Gruppe gehört, entwickelt innovative Cochlea-Implantat-Technologie. Durch diese Technologie kommen Kinder und Erwachsene mit hochgradigem Hörverlust in den Genuss eines klaren, hochauflösenden Klangs, eines optimalen Sprachverständnisses in geräuschvollen Umgebungen und einer exzellenten Musikerfahrung.

Retail

Connect Hearing 

Bei der Connect Hearing Group handelt es sich um ein schnell wachsendes, internationales und professionelles Servicenetzwerk von Hörgeräteanbietern, das hervorragenden Service und technologische Lösungen für Menschen mit Hörverlust bietet. Ständig wird nach neuen Wegen gesucht, um Information, Aufklärung, Screening, Beratung und Unterstützung weiter zu verbessern. Dabei stehen für Connect Hearing die Kunden stets im Mittelpunkt – in dem Wissen, dass ein besseres Hörvermögen damit beginnt, die jeweiligen individuellen Bedürfnisse zu verstehen.

Strategie und Marken

Als weltweit führender Anbieter von Hörlösungen sind wir mehr als nur ein Technologieunternehmen: Wir sind vielmehr ein Team, das Menschen helfen will, in den Genuss des Hörens zu kommen. Um ein Leben ohne Einschränkungen zu ermöglichen, überwinden wir technologische Grenzen und definieren die Zukunft unserer Branche neu.



Vereint unter einem Dach. Die Fahnen der Sonova und ihrer vier Marken wehen beim Gruppenhauptsitz in Stäfa.

Unser Ziel ist es, auf dem globalen Markt für Hörlösungen als Innovationsführer anerkannt zu sein. Unser Anspruch ist es, das umfassendste Spektrum an Lösungen – von Hörgeräten über Cochlea-Implantate bis hin zu drahtloser Kommunikation – für alle Formen von Hörverlust anzubieten, um so die Lebensqualität der Betroffenen auch in den anspruchsvollsten Hörsituationen zu verbessern. Dabei fokussieren wir uns ganz auf Hörlösungen und zugehörige Dienstleistungen: Sonova beabsichtigt nicht, ihre Aktivitäten auf andere Bereiche der Medizintechnik oder Dienstleistungen ausserhalb der Hörgeräteindustrie auszudehnen. Wir profitieren jedoch durchaus von Entwicklungen in benachbarten Industrien und nutzen deshalb die Möglichkeiten, die sich in der Unterhaltungselektronik und Wireless-Technologie bieten, um die Leistung und den Komfort unserer Lösungen und Dienstleistungen weiter auszubauen.

Permanente Innovation bedeutet für Sonova, stets über eine umfangreiche Pipeline neuer Technologien, Produkte und Funktionen zu verfügen. Ein wichtiger Meilenstein unserer Innovationsstrategie bildete im Geschäftsjahr 2014/15 der Abschluss der Entwicklung unserer Technologieplattform der dritten Generation. Seit Einführung der ersten Chip-Plattform im Jahr 2004 setzt Sonova bei der Entwicklung neuer Produkte konsequent auf einen Plattformansatz. Dadurch profitieren wir bei unserer gesamten Lösungspalette und bei allen unseren Produktmarken optimal von Weiterentwicklungen der Basistechnologie. Dieser Ansatz sorgt für eine kürzere Entwicklungszeit und eine höhere Produktionseffizienz. Dies wird durch unsere jüngste Technologieplattform einmal mehr unter Beweis gestellt: ihre innovativen Funktionen sind in den neuen Produktfamilien von Phonak und Unitron bereits auf dem Markt erhältlich.

Das hohe Innovationstempo und unsere gut gefüllte Produkt-Pipeline erfordern bedeutende und kontinuierliche Investitionen in Forschung & Entwicklung mit anvisierten Bruttoausgaben von 7 % – 8 % des Umsatzes. Innovation bedeutet für uns mehr als Produktentwicklung: Unsere Markführerschaft untermauern wir durch ständige Weiterentwicklung – nicht nur bei unseren Produkten, auch in der Art und Weise, wie wir diese herstellen und vertreiben.

Der Schlüssel zum Erfolg: unsere Mitarbeitenden

Den Erfolg von Sonova verdanken wir mehr als 10'000 engagierten Spezialistinnen und Spezialisten, die Tag für Tag Lösungen entwickeln, fertigen und verkaufen, die das Leben von Millionen Menschen entscheidend verbessern. Unsere offene internationale Unternehmenskultur mit ihren engen Beziehungen zwischen Mitarbeitenden, Kunden und anderen Interessengruppen ermöglicht unser hohes Innovationstempo, unseren Wettbewerbsvorsprung, die kontinuierliche Steigerung der Wertschöpfung und beste Ergebnisse. Unsere Mitarbeitenden sind der Schlüssel zu Sonovas erfolgreicher Marktführerschaft.

Aus diesem Grund setzen wir bei der Gewinnung neuer talentierter Mitarbeitender mittlerweile vermehrt auf den Namen Sonova als wie bisher auf die Einzelmarken. Dies spiegelt unsere gruppenübergreifende Zusammenarbeit wider: Eine Karriere bei Sonova eröffnet Möglichkeiten, die über die jeweiligen Marken und Märkte weit hinausgehen. Wir setzen dabei auf die Werte, die all unsere Marken gemeinsam haben: die Leidenschaft und die Fähigkeit, das Leben von Menschen mit Hörverlust zu verbessern; die Offenheit, auf allen Ebenen Kreativität umzusetzen, und das Bekenntnis zu Wachstum – persönlich, professionell und als Unternehmen.

Das branchenweit umfassendste Produkt- und Serviceangebot

Unsere Marken – Phonak, Unitron, Advanced Bionics und Connect Hearing – decken sämtliche Bedürfnisse an Hörlösungen ab. Phonak ist die führende Marke für innovative Hörgeräte und drahtlose Kommunikationslösungen, die individuell den Kundenbedürfnissen angepasst werden. Unitron baut auf seine engen, persönlichen Beziehungen zu Hörgeräteakustikern und unterstützt sie mit Produkten, welche die Lebensqualität von Menschen mit Hörverlust deutlich verbessern und ein hervorragendes Kundenerlebnis gewährleisten. Advanced Bionics entwickelt innovative Cochlea-Implantat-Technologien, durch die Kinder und Erwachsene mit hochgradigem Hörverlust in den Genuss eines klaren, hochauflösenden Klangs und optimaler Sprachverständlichkeit kommen können. Die Connect Hearing Group ist ein schnell wachsendes, internationales Servicenetzwerk von Hörgeräteakustikern, die erstklassige audiologische Betreuung bieten. Unsere Hear the World Foundation bildet einen der wichtigsten Pfeiler von Sonova im Bereich unternehmerischer Sozialverantwortung: Die Stiftung unterstützt sorgfältig ausgewählte Projekte, bei denen benachteiligte Menschen mit Hörverlust audiologisch versorgt werden. Zudem unterstützt die Stiftung Informationskampagnen und Präventivmassnahmen gegen Hörverlust. Eines der Projekte, das die Stiftung in Haiti unterstützt, wird in diesem Bericht beschrieben.

Die Marken von Sonova bieten nicht nur für Menschen mit Hörverlust das umfassendste Angebot an Hörlösungen, sondern gewährleisten überdies durch das breit abgestützte Portfolio nachhaltiges Wachstum. Dazu bauen wir die vorhandenen Aktivitäten weiter aus, nutzen die Synergien zwischen unseren Marken und investieren in zusätzliche Geschäftsfelder.

Stärkung unserer Wettbewerbsposition

Ausbau unserer Führungsposition bei Hörgeräten

In diesem Jahr belief sich das weltweite Marktvolumen für Hörlösungen geschätzt auf etwa 12 Millionen Stück; diese Zahl dürfte mittelfristig im niedrigen bis mittleren einstelligen Bereich wachsen. Sonova bleibt mit ihren Marken Phonak und Unitron der grösste globale Hersteller von Hörgeräten. Die neueste Technologieplattform bildet die Grundlage für weitere substantielle Produktinnovationen. So konnten beide Hörgerätemarken in diesem Jahr neue Produktfamilien einführen. Sonova bietet weiterhin das branchenweit umfassendste Produktangebot und hat ihre Führungsposition am Markt weiter ausgebaut.

Grosse Fortschritte bei Cochlea-Implantaten

Mit dem Erfolg seiner unlängst eingeführten Produkte, darunter der Soundprozessor Naída CI Q70 und die Elektrode HiFocus Mid-Scala, stärkte Advanced Bionics seine Position im Wettbewerb weiter. Zudem stellte Advanced Bionics, auf dem Markt für wasserdichte Hörlösungen bereits erfolgreich vertreten, das robuste Zubehör AquaCase vor. Es erlaubt den Trägern von Cochlea-Implantaten ihre Soundprozessoren Naída CI Q70 selbst im Wasser tragen zu können. Dadurch demonstriert Advanced Bionics einmal mehr seinen innovativen Ansatz und unterstützt unsere Vision, Menschen, ein Leben ohne Einschränkungen zu ermöglichen.

Stärkung unserer Retailmärkte

Professionelle audiologische Dienstleistungen sind das A und O, um ein Hörgerät optimal nutzen zu können. Diese Dienstleistungen übernehmen unsere Grosshandelskunden: sie reichen von unabhängigen Hörgeräteakustikern und Fachgeschäften bis hin zu Hörzentren, Kliniken und staatlichen Institutionen. Wir unterstützen sie durch unsere innovativen Produkte und mit den notwendigen Instrumenten, mit denen sie geschäftlich erfolgreich sein und Menschen mit Hörverlust mit den bestmöglichen Lösungen versorgen können. Nach wie vor werden etwa 90 Prozent der von Phonak und Unitron hergestellten Hörgeräte über diese Partnerkanäle verkauft. Gleichzeitig bietet Sonova über Connect Hearing in einer Reihe von Schlüsselmärkten entsprechende Dienstleistungen direkt an.

Vielfältiges Wachstum

Sonova verfolgt konsequent vier strategische Ziele für nachhaltiges Wachstum: die weitere Durchdringung bestehender Märkte, die Erschliessung neuer Märkte, die Integration von Dienstleistungskanälen und die Ausweitung des Kundenstamms.

Weitere Durchdringung bestehender Märkte

Durch die ständige Innovation all unserer Produktmarken ist Sonova in der Lage, den Marktanteil bei bestehenden Kunden auszubauen und gleichzeitig neue Kunden hinzuzugewinnen. Dies ist beispielsweise in Deutschland der Fall, wo wir mit dem differenzierten Angebot von Phonak und Unitron ein deutlich über dem Marktdurchschnitt liegendes Wachstum erzielen konnten. In den USA hat der neu abgeschlossene

Vertriebsvertrag für Phonak Hörgeräte mit Costco dafür gesorgt, dass wir seit unserem im April 2014 erfolgten Einstieg in diesen rasant wachsenden Vertriebskanal einen erheblichen Marktanteil gewinnen konnten.

Erschliessung neuer Märkte

Wir haben die Umsetzung unserer Wachstumsstrategie für China weiter vorangetrieben. China ist nun in der Region Asien/Pazifik unser zweitgrösster Markt; unser Hörgeräte-segment konnte hier ein deutlich über dem Durchschnitt liegendes Wachstum erzielen. Dieses Wachstum geht auf eine Vielzahl von Initiativen zurück, darunter spezifisch auf die Bedürfnisse von Schwellenmärkten angepasste Produkte, die Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern und staatlichen Stellen sowie Ausbildungen für Hörgeräteakustiker. Zudem investierten wir weiterhin in neue Produktformate wie das vollkommen unsichtbare und rund um die Uhr tragbare Hörgerät Lyric, das ein beindruckendes Wachstum aufweisen kann. Dieses Produkt eröffnet uns ein völlig neues Kundensegment, das an herkömmlichen Hörgeräten nicht interessiert ist. Lyric generiert zahlreiche Leads und erhöht die Besuchsfrequenz bei Audiologen, die das Gerät im Angebot haben.

Integration von Dienstleistungskanälen

Im Retailgeschäft verfolgen wir drei klare Ziele, die für unseren Erfolg in den einzelnen Märkten entscheidend sind: Erhöhung des Wachstums, Steigerung der Rentabilität und Entwicklung des Markenwerts. Wir bauen unsere Aktivitäten sowohl organisch als auch durch gezielte Akquisitionen immer weiter aus, damit wir in allen Schlüsselmärkten die kritische Grösse erreichen. Mithilfe standardisierter Best-Practice-Betriebsprozesse verbessern wir kontinuierlich unsere Effizienz und Rentabilität im Retailbereich. Ein konsistenter Markenauftritt und unsere offene Unternehmenskultur tragen dazu bei, dass wir unsere Aktivitäten weiterhin erfolgreich ausbauen.

Ausweitung des Kundenstamms

Das Profil unserer Kunden befindet sich in einem ständigen Wandel: Neue Generationen erreichen das Alter, in dem sie mit altersbedingtem Hörverlust konfrontiert werden. Es vergehen heute durchschnittlich sieben Jahre zwischen dem erstmaligen Erkennen eines Hörverlusts und der ersten Anpassung eines Hörgeräts. Während dieser Zeit suchen viele Menschen nach Informationen und fachlichem Rat. Dieser Informationsbedarf ist bei jedem Menschen unterschiedlich. In der Regel sind die Kunden inzwischen mit dem Internet vertraut, nutzen Mobiltelefone und soziale Medien. Während der langen Zeit, die zwischen den ersten Symptomen eines Hörverlusts und der tatsächlichen Kaufentscheidung vergeht, kommen die Kunden über diese und über traditionellere Vertriebskanäle mit unseren Marken in Berührung. Wir wollen deshalb mit den Kunden frühzeitig in Kontakt treten, um ihre Bedürfnisse genau zu verstehen. So können wir ein genaues Profil ihrer Interessen, Aktivitäten und Kommunikationsgewohnheiten erstellen, damit sie marken- und kanalübergreifend ein einheitliches Kundenerlebnis geniessen. Während Phonak dazu eine Website für Teenager aufgebaut hat, betreibt Unitron die Kampagne

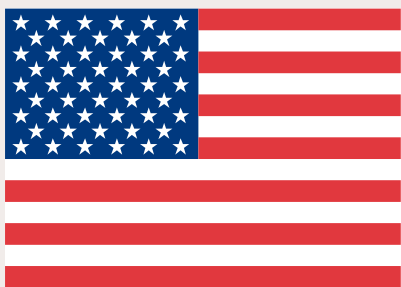
«Favorite Sounds», Connect Hearing «Real People, Real Stories», und Advanced Bionics unterstützt die Vereinigung Bionic Ear Association. Durch diese Aktivitäten lernen wir potenzielle Kundinnen und Kunden in ihrem aktuellen Lebensumfeld kennen und unterstützen sie dabei auch in Zukunft ein Leben ohne Einschränkungen geniessen zu können.

Die globale Präsenz nutzen

Mit einer Präsenz in über 90 Ländern ist Sonova lokal verwurzelt und verfügt dennoch über eine globale Infrastruktur. Unsere Unternehmensstrategie besteht darin, das Wachstumspotenzial des weltweiten Marktes für Hörlösungen zu erschliessen und zugleich Effizienz und Know-how in der ganzen Gruppe weiter voranzutreiben. Als Gruppe wollen wir die gemeinsamen Stärken der einzelnen Aktivitäten voll und ganz nutzen. Durch Zusammenarbeit können wir die Effizienz steigern und noch gezielter die Energie dort investieren, wo sie am wichtigsten ist: in erstklassige Serviceleistungen gegenüber unseren Kunden. Unser Hauptsitz in Stäfa beispielsweise hat sich von einem Standort, an dem Unternehmensleitung, F&E und Fertigung von Phonak angesiedelt waren, zu einem Zentrum der Zusammenarbeit entwickelt: Hier stehen gemeinsame Dienste für alle vier unserer Marken bereit. Diesen sogenannten Shared-Service-Ansatz wollen wir nun weltweit umsetzen: Lokale Funktionen wie Finanzwesen und Controlling, Personalwesen, Logistik und Qualitätssicherung sollen mehreren Marken aus einer Hand zur Verfügung gestellt werden. Dadurch nutzen wir Skaleneffekte, erhöhen die Produktivität und setzen Kapazitäten frei, mit denen wir uns auf herausragende Produkte, Kundenorientierung und erstklassige Dienstleistungen konzentrieren können.

Ein Ergebnis dieser unternehmensübergreifenden Kollaboration ist der Soundprozessor Naída CI Q70, der von den Forschungsteams von Phonak und Advanced Bionics gemeinsam entwickelt wurde. Er widerspiegelt die neuesten Entwicklungen der Bereiche Hörgeräte und Cochlea-Implantate, wie etwa die von Phonak entwickelte Richtmikrofontechnologie Ultra-Zoom und die Klangverarbeitungsstrategie ClearVoice von Advanced Bionics: In Studien wurde bewiesen, dass dank dieser Technologien das Sprachverständnis in lärmiger Umgebung deutlich verbessert werden kann, was Menschen mit starkem bis hochgradigem Hörverlust einzigartige Vorteile verschafft.

2014/15 richteten wir zudem zwei Kompetenzzentren für Betrieb und Logistik ein, die in einer Reihe europäischer Länder Phonak und Unitron unterstützen. Mithilfe unseres Logistikzentrums in den Niederlanden und des Servicezentrums in Grossbritannien werden wir unser Service- und Reparaturangebot optimieren und unsere Wettbewerbsfähigkeit in wichtigen europäischen Märkten dauerhaft gewährleisten.



USA Zahlen & Fakten:

Fläche:

9,8 Mio. km²

Bevölkerung:

320 Mio. (2014)

Dichte: 34,8 Personen/km² (2014)

Wachstum: +9,3% (2004–2014)

BIP:

CHF 15,9 Bio.

Pro Kopf: CHF 50'160 (2014)

Wo Pioniergeist Zukunft hat

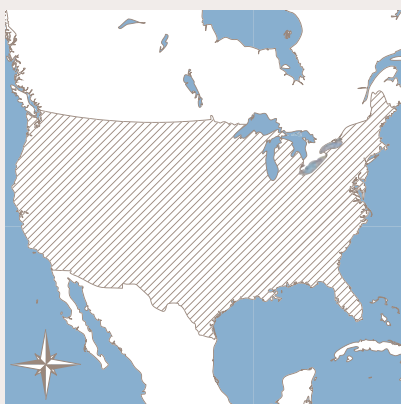
*Seit Jahrzehnten ist Sonova
in den USA erfolgreich tätig.
Ein Besuch im innovations-
freudigsten Land der Welt.*

Der weltweit grösste Markt für Hörgeräte

Die USA sind weltweit der wichtigste Markt für Hörgeräte mit rund 3,2 Millionen verkauften Geräten pro Jahr. Das Wachstum betrug 2014/15 rund 7%. Mit einer geschätzten Penetrationsrate von ca. 25% bietet dieser Markt nach wie vor ein erhebliches Wachstumspotenzial.

Sonova in den USA

Mit einem Anteil von ca. 35% am Gruppenumsatz sind die Vereinigten Staaten weltweit der wichtigste Markt für Sonova.



In seinem Gedicht «Pioneers! O Pioneers!» beschrieb der US-amerikanische Dichter Walt Whitman vor mehr als hundert Jahren ein Land, dessen Bewohner furchtlos neue Wege gehen und über den Kontinent ziehen. Dieser Pioniergeist ist in den Vereinigten Staaten bis heute lebendig und schlägt sich in der ständigen Suche nach Neuem nieder.

Amerikaner berichten mit Stolz von den technologischen Errungenschaften der letzten Jahrzehnte und von den erfolgreichen jungen Menschen, die mit neuen Ideen ganze Industrien verändert haben. Bei der Zahl angemeldeter Patente gehören die USA zu den führenden Ländern weltweit. Innovation wird in den Vereinigten Staaten grossgeschrieben, dies gilt auch für den Markt der Hörgeräte.

Die USA sind der grösste Hörgerätemarkt weltweit, und die Versorgung kann noch erheblich ausgebaut werden – eine Chance für ein innovatives Unternehmen wie Sonova. Nach einer Schätzung des National Institute on Deafness and Other Communication Disorders sind über 35 Millionen Amerikaner von Hörverlust betroffen, doch nur knapp 25 Prozent von ihnen nutzen bislang ein Hörgerät. Mehr als drei Millionen Hörgeräten werden in den USA jährlich verkauft. Davon werden rund 80 Prozent über den privaten Sektor angepasst und verkauft. Die übrigen 20 Prozent

stellt das Ministerium für Kriegsveteranen (Department of Veterans Affairs, VA) für Veteranen und Soldaten kostenlos zur Verfügung. Die meisten privaten Krankenkassen übernehmen die Kosten für einen Hörtest, für ein Hörgerät jedoch in der Regel nicht.

Die Sonova Gruppe ist in den USA hervorragend aufgestellt: Im Privatmarkt stammen rund ein Viertel der verkauften Hörgeräte von Sonova, während der Marktanteil bei den öffentlichen, von der Veteranenversorgung finanzierten Geräten, für die Festpreise gelten, sogar zwischen 40 und 50 Prozent liegt. Der Gesamtmarkt verzeichnet ein gesundes Wachstum.

Hinzu kommt, dass in den USA täglich nicht weniger als 10'000 Menschen ihren 65. Geburtstag feiern – ein Trend, der die nächsten 18 Jahre anhalten wird. Vor diesem Hintergrund verfolgt Sonova bei allen strategischen Entscheidungen und Aktivitäten das Ziel, Konsumenten über Hörgeräte zu informieren, die ihre Bedürfnisse optimal erfüllen, und ihnen den Zugang zu diesen zu ermöglichen. Im Durchschnitt leiden US-Amerikaner sieben Jahre lang an ihrem Hörverlust, bevor sie Hilfe in Anspruch nehmen. Ein Grund mehr für Sonova, seine Hörlösungen noch bekannter und für die Menschen noch einfacher zugänglich zu machen.



Alle vier Sonova Kernmarken sind in den USA gut positioniert. Phonak – mit Hauptsitz in Warrenville, Illinois, im Grossraum Chicago – ist nach 25 Jahren Marktpräsenz hervorragend etabliert und hat in dieser Zeit ein enormes Wachstum verzeichnet. Unitron – mit der Hauptniederlassung in Minneapolis, Minnesota – ist seit 40 Jahren im amerikanischen Markt vertreten und geniesst bei Audiologen einen hohen Bekanntheitsgrad. Von der West- bis zur Ostküste bietet Sonova in seinen audiologischen Fachgeschäften der Retailmarke Connect Hearing – mit der Zentrale in Naperville, ebenfalls bei Chicago – an mehr als 300 Standorten in vielen Regionen der USA kompetente audiologische Dienstleistungen. Die Marke für Cochlea-Implantate Advanced Bionics hat ihren globalen Hauptsitz im sonnigen Kalifornien.

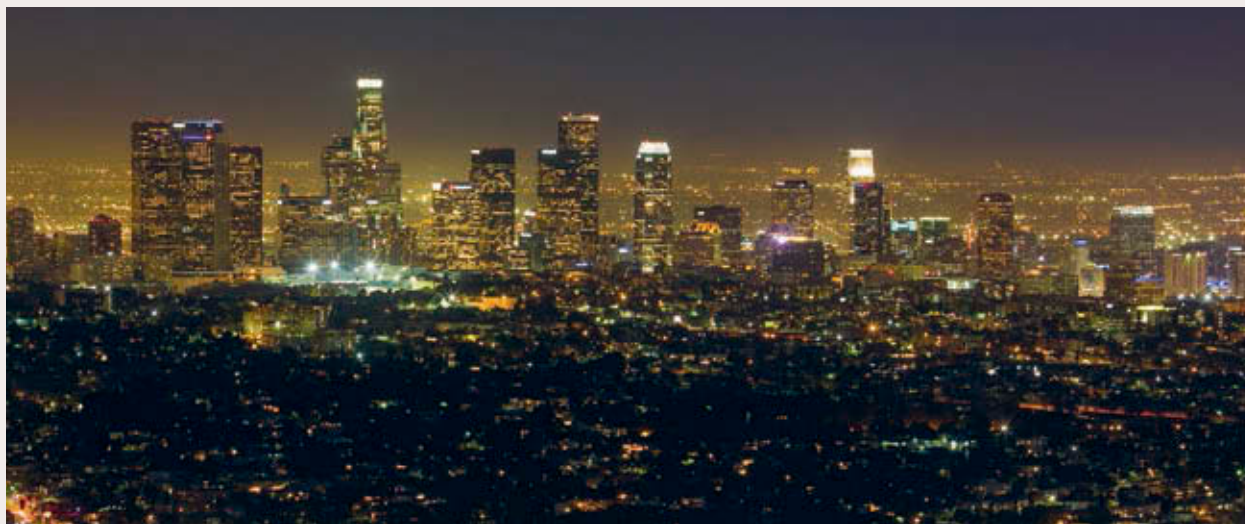
Ständig arbeitet Sonova daran, mögliche Synergien unternehmensübergreifend zu nutzen – schliesslich vereint alle Marken das Ziel, die Kunden bestmöglich zu versorgen. Im Rahmen des Sonova Partnerprogramms arbeiten zum Beispiel Connect Hearing und Advanced Bionics eng zusammen. Kunden werden in Filialen von Connect Hearing auch über Hörlösungen informiert, die über ein Hörgerät hinausgehen. Und ihnen wird geholfen, wenn sie etwa einseitig ein Cochlea-Implantat nutzen, aber am anderen Ohr weiterhin ein Hörgerät tragen.

Auch in Vertrieb und Marketing verfolgt Sonova ständig neue und innovative Ansätze. So informiert die im Jahr 2010 akquirierte Online-Plattform Hearing Planet über alle gängigen Hörgeräte und vermittelt online Termine mit Audiologen. Es gilt, dem Kunden den ersten Schritt so einfach wie möglich zu machen, damit er nicht noch weitere Jahre wartet, bevor er Hilfe sucht. Im Jahr 2014 begann Sonova mit dem Verkauf seiner Produktlinie Phonak Brio in der Einzelhandelskette Costco, einer weiteren wachstumsstarken Anlaufstelle für Konsumenten. Die rasch steigenden Verkäufe an Costco übertrafen bisher die Erwartungen.

Eines der wichtigsten Ziele von Sonova ist die Nutzung und der weitere Ausbau der hohen Lieferbereitschaft weltweit mit dem klaren Fokus, das Service-Niveau für ihre Kunden kontinuierlich weiter zu steigern. Deutlich zeigt sich dies im neuen Aurora Distribution and Operations Center (AODC), nur ein paar Meilen von Phonak entfernt. Die 2014 eröffnete, rund 7'500 m² grosse Anlage dient sowohl der Massfertigung als auch dem Vertrieb. Der Arbeitsablauf wurde entsprechend modernster Fertigungsprinzipien optimiert. Zudem nutzt Sonova bei der Massfertigung eine eigens dafür entwickelte Technologie zum Scannen von Abdrücken des Gehörgangs, eine hochmoderne digitale On-Screen-Verarbeitung sowie 3D-Druck, um jedes mass-

gefertigte Im-Ohr-Gerät zu modellieren. Das Ergebnis ist ein Hörgerät, das perfekt auf die spezielle Geometrie des Gehörgangs und den individuellen Hörverlust bei dem betreffenden Kunden abgestimmt ist. Gemäss modernster Fertigungspraktiken kommen die Bestellungen auf der einen Seite des Gebäudes an, während auf der anderen Seite die fertigen und bereits für die Bedürfnisse des jeweiligen Kunden vorprogrammierten Hörgeräte in die gesamten USA versandt werden. Neben den Fertigungsprozessen wurden im AODC auch die Pack- und Versandvorgänge mit einem automatischen Lagerverwaltungssystem optimal ausgerichtet. Dieses System verwaltet automatisch alle einzelnen Artikel und weiss genau, was zu jeder Bestellung gehört. Darüber hinaus beherbergt das Gebäude ein Engineering and Training Center, in dem das Team Prototypen herstellt, neue Qualitätsinitiativen entwickelt und Schulungen für Mitarbeitende durchführt. Überdies ermöglicht es die Zusammenarbeit zwischen dem Fertigungsteam und Kunden von Phonak, um so gemeinsam die Optimierung der eigenen massgefertigten Produkte weiter voranzutreiben.

Mujo Bogaljevic, Vice President Operations and Manufacturing im AODC, spricht stolz von den Möglichkeiten der Anlage und lobt insbesondere das engagierte Team. «Dieser Bereich ist gezielt so flexibel gestaltet, dass wir neue Tech-





nologien umsetzen können und für das erwartete deutliche Wachstum in den USA gut vorbereitet sind», erklärt er. «Die wahre Triebfeder hinter unseren Fähigkeiten ist jedoch unsere hervorragende Teamkultur. Einige Mitarbeitende sind schon seit 25 Jahren bei uns – seit dem Tag, als Phonak in den USA seine Pforten geöffnet hat. Jeden Tag erlebe ich in den vielen funktionalen Teams grossartige Beispiele für Engagement und Führungsstärke. Wir haben wunderbare Mitarbeitende, die unser Ziel und die Vision des Managements überzeugt umsetzen und die Bedürfnisse unserer Kunden optimal erfüllen. Darauf bin ich wirklich stolz.»

Auch die ständigen Investitionen in Forschung und Entwicklung bilden die Grundlagen des Erfolgs: Im August 2014 hat Sonova das neue Phonak Audiology Research Center (PARC) in Warrenville eingeweiht – ein spezielles Zentrum für Innovation, Audiologie und klinische Forschung in den USA. An zentraler Stelle verweist dort eine «Innovationswand» auf wegweisende Entwicklungen von Sonova. «PARC wird das Wissen über Hörgeräte und ihre Anpassung weiter voranbringen», sagt Bill Dickinson, Vice

President Audiology bei Phonak. Vor seinem Eintritt in die Sonova Gruppe war er 20 Jahre lang im pädagogischen und klinischen Bereich tätig. Ihn überzeugte die Unternehmensphilosophie, die immer die individuellen Höranforderungen in den Mittelpunkt stellt: «Es geht uns nicht nur darum, ob ein Produkt so funktioniert, wie es soll. Sondern auch darum zu erfahren: Wie verbessert es die allgemeine Lebensqualität der Nutzer unserer Technologie?» Im PARC trifft Forschung auf Wirklichkeit. Dazu wurde ein grosszügiges «Listening Loft» gestaltet, ein wahrhaft innovatives Forschungslabor, eingebettet in ein reales Wohnumfeld. Im Listening Loft können Forscher die Wirksamkeit aller Hörtechnologien in genau dem Hörumfeld beurteilen, in dem diese Geräte verwendet werden. «So können wir in einer realen Umgebung forschen und einzigartige Einblicke in das Erleben des Kunden gewinnen», sagt Dickinson. In dem hochmodernen Zentrum geht es um viele verschiedene Themen – etwa um die binaurale Sound-Wahrnehmung. «Es gab noch nie so viele Möglichkeiten wie heute, durch Technologie wirklich eine Verbesserung im Leben der Menschen zu bewirken», ergänzt Dickinson.

Eine technologische Innovation, welche das Leben vieler Menschen mit Hörproblemen wesentlich verbessert hat, ist Lyric von Phonak. Die weltweit einzige 100 % unsichtbare Hörlösung wurde von einer Gruppe von Audiologen, HNO-Ärzten und Ingenieuren in Zusammenarbeit mit der University of San Francisco über mehrere Jahre entwickelt. Das Hörgerät wird tief im Gehörgang platziert und ist dadurch komplett unsichtbar und zudem mehrere Monate am Stück rund um die Uhr ohne Batteriewechsel tragbar. Lyric ist einzigartig, und bis heute gibt es im Markt kein Gerät mit vergleichbarer Tragedauer: Die Batterie ist nicht grösser als ein Reiskorn, und die Technik ist so konzipiert, dass sie den extremen Bedingungen im Hörkanal, etwa der Feuchtigkeit und dem Ohrenwachs, standhält. Das Lyric-Geschäft wächst in immer mehr Märkten weltweit. Lyric wird im Abonnement verkauft – eine Chance für Anbieter, Kunden langfristig an sich zu binden. Am Ende der Batterielaufzeit wird das Gerät vom Audiologen einfach ausgetauscht. Einer der erfolgreichsten Lyric-Anbieter in den USA ist der unabhängige Audiologe Mark Sanford. Er nahm Lyric in sein Portfolio auf – und fünf Jahre später hatte sich



sein Umsatz verdoppelt. Mehr als die Hälfte der Verkäufe waren Lyric-Geräte – darunter ein hoher Anteil an Kunden, die ihr Lyric-Abo Jahr für Jahr erneuern.

2014 hat Phonak auch seine neue Venture Produktplattform vorgestellt, mit einer Technologie, welche das Sprachverstehen in vielen herausfordernden Hörumgebungen optimiert. «Egal ob im Auto oder im Restaurant: Die neuen Phonak Audéo V Hörgeräte bieten zuverlässig bestmögliches Verstehen – automatisch und in jeder Hörsituation», sagt Martin Grieder, Group Vice President Phonak.

Auch mit seiner anderen Hörgerätemarke Unitron ist Sonova auf dem amerikanischen Markt erfolgreich. Im Mittelpunkt der Produktphilosophie von Unitron steht das menschliche Miteinander. «Für uns sind die menschlichen Beziehungen der wichtigste Teil unserer Innovationsstrategie», sagt Ara Talasnia, Vice President Forschung und Entwicklung von Unitron. Die positive Entwicklung des Geschäfts beruht auf der engen und sehr persönlichen Beziehung, die Unitron zu Hörgeräteakustikern aufgebaut hat und die diese mit Unterstützung von Unitron über lange Zeit hinweg zu ihren Kunden pflegen. Mit dem Flex:trial-Programm können Hörgeräteakustiker ihren Kunden die Möglichkeit bieten, ein Gerät zu probieren, bevor sie eine Kaufentscheidung treffen. Dank der neuen Funktionalität Log It All haben die Hörgeräteakustiker die Möglichkeit, mit dem Testgerät die akustische Lebensweise ihrer Kunden zu erfassen und so eine bessere Beratung und Anpassung anzubieten. Auch im Design verzeichnet Unitron Erfolge: Das Modell Moxi Kiss wurde 2014 mit zwei international anerkannten Designpreisen ausgezeichnet.

Das internationale Service-Netzwerk der Sonova Retailmarke Connect Hearing weist auch in den USA eine weite Verbreitung auf. Design und Standort der Geschäfte sind für Connect Hearing sehr wichtig, um die Stigmatisierung von Hörverlust zu überwinden und eine wirklich positive Kundenerfahrung zu schaffen. In den vergangenen Jahren wurden für alle Fachgeschäfte ein einheitlicher

Auftritt unter der Marke Connect Hearing eingeführt, so dass eine Wiedererkennung garantiert ist. In einer modernen, entspannenden Atmosphäre beraten Fachleute ihre Kunden und suchen die bestmögliche Hörlösung für sie.

Der Cochlea-Implantat Hersteller Advanced Bionics wurde 2009 von Sonova übernommen und entwickelt sich solide. Herzstück des Geschäfts ist die Forschungs- und Entwicklungsabteilung im südkalifornischen Valencia: Innovation, Forschergeist und Präzision sind hier das Erfolgsrezept. In einem hochmodernen, verspiegelten Gebäude arbeiten Absolventen führender Universitäten daran, immer bessere Cochlea-Implantate zu entwickeln. Dafür kooperiert Advanced Bionics auch mit zahlreichen Forschungsinstituten. Bei der Produktentwicklung werden Synergien innerhalb der Sonova Gruppe genutzt. Der neue Soundprozessor Naída CI Q70 steht für die Kombination fortschrittlichster Technologien von Advanced Bionics und Phonak. Die intelligenten Funktionen des Prozessors ermöglichen beispielsweise eine Verbesserung des Sprachverständnisses und eine drahtlose Anbindung. Hochmoderne Hörlösungen wie Neptune, der erste und einzige wasserdichte Soundprozessor, AquaMic, das einzige wasserdichte Mikrofon für Cochlea-Implantat-Systeme oder Zubehör wie AquaCase, ein wasserdichter Behälter für das Naída CI Q70, eröffnen neue Einsatzmöglichkeiten für die Träger, um überall und zu jeder Zeit zu hören.

Für die 18-Jährige Allison Emge ist durch das AquaCase ein Traum wahr geworden: Wassersport betreiben und dabei sorgenfrei hören können! Regelmässig sieht man das hübsche Mädchen mit den langen, braunen von der Sonne gebleichten Haaren am Strand von San Diego mit ihrem Surfbrett in die Fluten springen. Allison lebt mit ihren Eltern Derek und Suzanne direkt am Pazifik. Die Garage des Strandanwesens ist voller Surfbretter. Von der Terrasse aus kann sie über den warmen Sand und an den Beachvolley-Netzen vorbei direkt zu den Ozeanwellen laufen. Als Allison zwei Jahre alt war, gab es deutliche Anzeichen ihres Hörverlusts. Ihre Eltern entschlossen sich nach ausführlicher Auseinandersetzung mit dem Thema für ein Cochlea-Implantat von Advanced Bionics. Allison geht zur High School, sie lernt begeistert Spanisch und ist eine der Jahrgangsbesten. In ihrer Freizeit spielt sie mit ihren Freunden am Strand Volleyball und geht mit ihrem AquaMic und AquaCase surfen.

Alle Sonova-Marken stehen für die gleiche Vision: «A Life without Limitations». Jeder soll in den Genuss des Hörens kommen und so ein Leben ohne Einschränkungen führen können. Niemand verdeutlicht dies besser als das 18-jährige Mädchen aus Kalifornien. «Ich führe ein ganz normales Leben und habe jede Menge Spass», sagt Allison lächelnd und läuft wieder mit ihrem Surfbrett zurück ins Wasser.





Für die 18-jährige Allison Emge aus San Diego hat sich ein Traum erfüllt: Dank des AquaCase, dem wasserdichten Zubehör für das Naída CI Q70, kann sie beim Surfen das Rauschen der Wellen hören. «Ich führe ein ganz normales Leben und habe jede Menge Spass», sagt sie lächelnd.

Phonak

Das Leben ist grenzenlos – und das Gleiche sollte auch für Technologie gelten. Phonak verschiebt immer wieder die Grenzen des Möglichen und entwickelt dadurch Lösungen, mit denen Menschen mit Hörverlust ihr Leben ohne Einschränkungen genießen können.



Phonak Audéo V – Die erste Produktfamilie der neuen Venture Plattform, ist ausgestattet mit einer neuen Chiptechnologie.

Phonak treibt die Hörgerätebranche immer weiter voran – Jahr für Jahr, mit jedem neuen Produkt. Unsere Motivation sind die Millionen Menschen in aller Welt, deren Leben wir nachhaltig verbessern können: Wir bringen ihnen die Stimmen ihrer Liebsten zurück, die Geräusche aus Natur, Arbeitsleben und Freizeit und nicht zuletzt die Freuden der Musik. Mit unseren Partnern innerhalb der Sonova Gruppe und den Akteuren in der Hörgerätebranche arbeiten wir an einer Welt, in der jeder gut hören kann.

Ständige Innovation: Venture

Innovation steht bei Phonak an erster Stelle. Wir sind stolz darauf, über das branchenweit umfangreichste Produktangebot zu verfügen, das dank modernster Technologieplattformen hoch leistungsfähige Hörlösungen für immer mehr Nutzer erschwinglich macht.

Bei der 2012 eingeführten Plattform Quest erreichte Phonak die bislang schnellste Umstellung von der bisherigen Plattform in ihrer Geschichte: Innerhalb von fünf Monaten nach Einführung basierten über 80 % aller neu verkauften Phonak Hörgeräte auf Quest. Durch das umfassende Portfolio an Produkten und Hörlösungen konnte Quest rasch die Marktführerschaft übernehmen, was belegt, wie sehr Menschen mit Hörverlust sowie Hörgeräteakustiker die Vorteile schätzen, welche die Innovationen von Phonak im Leben bringen.

Nur zwei Jahre nach Quest hat Phonak Venture eingeführt, basierend auf einer neuen Technologieplattform der dritten Generation. Im Zentrum steht ein Dual-Core-Chip, der für doppelte Rechenleistung sorgt und zugleich den Batterieverbrauch um bis zu 30 % senkt. Die neue Technologie wurde in der Receiver-In-Canal Produktfamilie, Phonak Audéo V, im Oktober 2014 eingeführt. Die Marktreaktion fiel sehr positiv aus.

Die Geschwindigkeit, Leistungsfähigkeit und Kapazität von Venture ermöglichen bislang unerreichte Präzision in der Klangverarbeitung. Das Herzstück der Venture Plattform bildet das Automatik-Betriebssystem AutoSense OS. Es analysiert zuverlässig die Hörumgebung und kombiniert in Echtzeit die passenden Funktionen. Dafür kann es auf über 200 Einstellungen zurückgreifen, die eine präzise Situationsanalyse erlauben.

Das Ergebnis: ein bestmögliches Hören in jeder Umgebung, ganz ohne manuellen Bedienungsaufwand. Dadurch werden bewährte Programme, wie «Verstehen im Störgeräusch» oder «Komfort im Störgeräusch», jederzeit optimal eingesetzt. Weitere Programme konnten verbessert werden, wie «Verstehen im lauten Störgeräusch», da die Funktion StereoZoom, mit der man sich auf eine einzelne Stimme in der Menge konzentrieren kann, auch asymmetrischen oder sich bewegenden Quellen folgt. Auch ganz neue Programme sind dadurch möglich, etwa «Verstehen bei Fahrgeräuschen», «Musik» und «Komfort in halligen Situationen».

Ein innovatives Portfolio, das alle Bedürfnisse erfüllt

Wir verfügen über ein breites Portfolio an Produkten und Lösungen, um die Anforderungen aller Träger von Hörgeräten zu erfüllen, damit sie das Leben unabhängig vom Grad ihres Hörverlusts genießen können.

Unser aufregendstes neues Produkt ist die Receiver-In-Canal Produktfamilie Phonak Audéo V; alle vier Hörgerätemodelle sind in vier Leistungsstufen erhältlich und bieten drahtlose Übertragungsfunktionen. Sämtliche Geräte sind mit der Binauralen VoiceStream Technologie von Phonak ausgestattet, die eine Übertragung von Audiosignalen in Echtzeit zwischen beiden Ohren ermöglicht. Die neu gestalteten Gehäuse aus einem Hightech-Verbundwerkstoff sind leicht und zugleich extrem robust und bieten einen Taster zur manuellen Wahl von Programm oder Lautstärke.

Bei der Entwicklung achtet Phonak stets darauf, dass Hörgeräte und Wireless-Zubehör ideal aufeinander abgestimmt sind und so in allen Situationen ein optimales Hörerlebnis gewährleisten. Zu unserem Wireless Communication Portfolio gehört nun auch das neu eingeführte Phonak EasyCall, mit dem sich jedes drahtlose Phonak Hörgerät mit jedem bluetoothfähigen Mobiltelefon verbinden lässt – Smartphones, wie auch ältere Mobiltelefone. Unabhängig von einer bestimmten Marke oder Betriebssystem wird EasyCall einfach auf der Rückseite des Telefons befestigt und überträgt das Gespräch per Streaming in unübertroffener Qualität auf beide Hörgeräte.

Beim Phonak ComPilot Air II handelt es sich um ein per Clip ansteckbares Streaminggerät, mit dem sich alle bluetoothfähigen Audiogeräte ganz einfach einbinden lassen. Die Phonak RemoteControl App wiederum verwandelt jedes Smartphone im Handumdrehen in die perfekte Fernsteuerung für Phonak Venture Hörgeräte. Im Zusammenspiel mit ComPilot Air II oder ComPilot II können damit Hörprogramme und Audioquellen ausgewählt und die Lautstärke eingestellt werden.

Phonak Lyric ist einzigartig: Das Gerät ist lediglich 12 mm lang und sitzt tief im Gehörgang. Dadurch ist es das einzige Hörgerät, das 100 % unsichtbar und mehrere Monate lang rund um die Uhr getragen werden kann – ganz ohne Batteriewechsel. Kein Wunder, dass 94 % der Träger von Lyric das Gerät ihren Freunden und Familienangehörigen weiterempfehlen würden.

Die neue Generation von Lyric ist mit einem extrem stromsparenden Chip ausgestattet und ermöglicht dadurch eine bessere Signalverarbeitung. Dadurch haben die Nutzer ein noch natürlicheres Hörerlebnis, während die Hörgeräteakustiker beim Programmieren flexibler sind.

Mit dem Roger-System hat Phonak unlängst einen Standard für die digitale Drahtlosübertragung gesetzt, der das Leben von Kindern und Teenagern mit Hörverlust in der Schule und in der Freizeit nachhaltig verbessert. Das Roger-System bietet eine herausragende Sprachverständlichkeit im Störgeräusch und überzeugt durch hohe Benutzerfreundlichkeit. Es ist die erste Wahl, wenn man sich auf eine Stimme unter vielen konzentrieren muss. Eine 2014 häufig zitierte Studie zeigte sogar, dass Menschen, die von Hörverlust betroffen sind, mit Roger im Störgeräusch und über Entfernungen hinweg besser hören als Menschen mit «normalem» Gehör. Im Bereich der drahtlosen Kommunikation baut Phonak seine ohnehin schon starke Präsenz durch die Übernahme des schwedischen Unternehmens Comfort Audio weiter aus. Comfort Audio unterstützt mit seinen Lösungen Personen insbesondere in schwierigen Hörsituationen am Arbeitsplatz und ist somit eine hervorragende Ergänzung zum Portfolio von Phonak.

Vielfältige Unterstützung beim Verkauf

Wir streben ständig nach Innovation, nicht nur bei unseren Produkten und in der Art, wie wir sie herstellen, sondern auch, wie wir sie verkaufen: Unser Anspruch ist es, den Markt zu unterstützen und zu informieren. Bevor die Produkte und Lösungen von Phonak tatsächlich die Lebensqualität der Endnutzer verbessern, steht eine Reihe wichtiger Entscheidungen an. Wir wollen deshalb sicherstellen, dass diejenigen, die diese Entscheidungen treffen, alle Informationen über die jüngsten und wichtigsten Entwicklungen in der Hörtechnologie verfügbar haben.

Tinnitus wird in unserer Gesellschaft zu einem immer stärkeren Problem und betrifft rund 15 % der Erwachsenen. Viele Menschen, darunter die von Tinnitus Betroffenen, wissen allerdings nicht, dass vier von fünf Tinnitus-Patienten auch unter Hörverlust leiden – und dass bei vielen dieser Betroffenen ein Hörgerät für umgehende Linderung sorgt. Aus diesem Grund hat Phonak ein neues Tinnitus-Programm ins Leben gerufen. Dieses Programm bietet Hörgeräteakustikern alles, damit sie Kunden mit Tinnitus optimal versorgen können. Durch umfangreiche Unterstützungs- und Beratungsunterlagen können sie ihr Know-how rund um Tinnitus deutlich ausbauen. Ein weiterer Aspekt des Programms umfasst die Gewinnung neuer Kunden. Im Mittelpunkt des Programms stehen die speziell auf Tinnitus abstimmbaren Hörgeräte von Phonak (darunter neu auch ein HdO-Modell: Bolero V). Sie sind mit einem Breitband-Rauschgenerator (Noiser) ausgestattet. Als sinnvolle Ergänzung für die Tinnitus-Therapie hat Phonak die Tinnitus Balance App entwickelt. Damit können die Patienten eine ganz persönliche Geräusch- und Musikbibliothek für das Tinnitus-Management zusammenstellen.

Wenn Patienten von ihrem Hausarzt zu einem Hörgeräteakustiker weiterverwiesen werden, ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie sich für ein Hörgerät entscheiden, fünf Mal höher als sonst. Es empfiehlt sich deshalb für Hörgeräteakustiker, Ärzten aufzuzeigen, welche Möglichkeiten es im Umgang mit Hörverlust mittlerweile gibt, und generell eng mit den Ärzten in der Umgebung zusammenzuarbeiten. Mit einem speziellen Informationsprogramm für Ärzte gibt Phonak den Hörgeräteakustikern die Mittel zu Hand, ihre Kolleginnen und Kollegen aus der ärztlichen Praxis über Hörverlust und Tinnitus umfassend zu informieren. Darüber hinaus bietet das Programm Online-Tools und Leitfäden, mit denen Hörgeräteakustiker enge Beziehungen zu Ärzten aufbauen können.

Gerade für Jugendliche stellt ein unbehandelter Hörverlust ein enormes Problem dar. In diesem Alter entwickelt sich der Mensch körperlich, geistig und sozial enorm weiter: Teenager lernen eine Menge, genießen Sport und Musik und erweitern ihren Freundeskreis ständig. Diese Phase sollten sie unbeschwert genießen können – aber viele betroffene Teenager

befürchten, dass ein Hörgerät ihnen nicht wirklich weiterhilft, vielleicht aber auch einfach unpraktisch oder – noch schlimmer – «uncool» sein könnte. Darüber hinaus treffen bei Teenagern in der Regel die Erziehungsberechtigten die finanzielle Entscheidung; wie lässt sich also sicherstellen, dass die jungen Menschen in dieser Phase die Lösung bekommen, die für sie am besten ist. Aus diesem Grund hat Phonak die Website «Bring Sound to Life» eingerichtet, auf der Jugendliche alle Informationen finden, um gemeinsam mit ihren Eltern die richtige Entscheidung treffen zu können. Sie erfahren beispielsweise welchen Nutzen das Zusammenspiel von Phonak Sky Q Hörgerät und Roger Pen Drahtlos-Mikrofon bringt. Es ermöglicht ihnen unterwegs und aktiv zu sein, die gerade angesagte Musik zu hören, sich mit Freunden in einem lauten Club zu unterhalten und letztlich das ganz normale, aufregende Leben eines Teenagers zu führen. «Bring Sound to Life» lässt junge Hörgeräte-Träger zu Wort kommen. Durch Tools können sie zusätzliche Informationen erhalten oder ihre Fragen einem Hörgeräteakustiker stellen. Mehr unter www.bringstoundtolife.com.



«WOW»- MOMENTE DES HÖRENS

«So, jetzt schön stillhalten», sagt Tamara Anderson freundlich, aber bestimmt. Die Spezialistin für Hörgeräteakustik führt das Platzierungsinstrument an das Ohr von Mark Marcotte. Wenige Sekunden später sitzt das winzige Hörgerät komfortabel in Marcottes Gehörgang. Anderson weiss, was jetzt kommt: der «Wow»-Moment. Marcottes Augen weiten sich. Einem vorher für ihn nicht hörbaren Geräusch folgend sieht er sich suchend im Raum um. «Aha, ein Ventilator! Können Sie den auch hören?» Die Spezialistin Anderson lächelt bestätigend: «Willkommen in der Welt von Phonak Lyric!»

Marcotte ist gerade aus dem hawaiianischen Urlaubsparadies Maui nach Kalifornien zurückgekehrt.

Der 63-Jährige ist ein begeisterter Sportler, 30 Jahre lang litt er unter Hörverlust, irgendwann hörte er nicht einmal mehr das Quietschen der Bremsen seines Autos. «Ich habe lange eine Lösung gesucht, die zu meinem Lebensstil passt», sagt Marcotte. Dann erfuhr er von einem neuartigen Hörgerät, vollkommen unsichtbar und duschresistent, rund um die Uhr und für Monate am Stück ohne Batteriewechsel tragbar. Die erste Adresse für solch eine Lösung war das Fachgeschäft des unabhängigen Audiologen Mark Sanford im kalifornischen Walnut Creek, in dem auch Tamara Anderson arbeitet. Sanford ist einer der erfolgreichsten Lyric-Anbieter weltweit. Der Verkauf des 100 % unsichtbaren und unkomplizierten Hörgeräts ist sein wichtigstes Standbein. «Mir ist es wichtig, dass Anwender gut informiert sind. So können sie die für sie richtige Entscheidung treffen», sagt Sanford.

Der Spezialist wird überall auf der Welt eingeladen, um von den Vorzügen von Lyric zu berichten. Dabei stellt er auch das innovative Geschäftsmodell vor, das Phonak anbietet: den Verkauf

im Abonnement. Der Vorteil für die Audiologen: Ein Lyric-Anwender, welcher sich für ein Abo entscheidet, wird zum Stammkunden. Am Ende der Batterielaufzeit wird das Gerät einfach gegen ein neues ausgetauscht – eine Sache von wenigen Minuten. Zunächst können die Patienten Lyric bis zu 30 Tage lang kostenlos testen. «Danach kommen sie von selbst wieder oder werden von ihren begeisterten Partnern über diese Schwelle geschleppt», sagt Sanford und zeigt zum Eingang seines Fachgeschäfts.

Lyric eröffnet Audiologen und Hörgeräteakustikern zudem eine neue Zielgruppe, davon ist Sanford überzeugt: Die Anwender seien meist jünger und aktiver als die anderer Hörgeräte. «Ihnen ist neben der Klangqualität enorm wichtig, dass Lyric für andere komplett unsichtbar ist», erklärt Sanford. «Ähnlich wie Träger von Kontaktlinsen können Lyric-Anwender vergessen, dass sie überhaupt ein Hilfsmittel nutzen und ein Leben ohne Einschränkungen führen.»



Es dauert nur wenige Sekunden, bis das winzige Hörgerät komfortabel in Mark Marcottes Gehörgang sitzt. Dann kommt der so genannte «Wow-Moment»: Seine Augen weiten sich, denn plötzlich hört er den Ventilator im Behandlungszimmer. Die Audiologie-Spezialistin lächelt: «Willkommen in der Welt von Phonak Lyric!»



Unitron

Unitron steht für eine einzigartige Kundenerfahrung durch ausgezeichneten Service, starke professionelle und persönliche Beziehungen und Produkte, die im Leben der Menschen wirklich etwas bewegen.



Moxi Kiss – Basierend auf der neuen North Plattform bietet das preisgekrönte Hörgerät die ideale Kombination von Design und Funktionalität.

Unitron konnte letztes Jahr sein fünfzigjähriges Bestehen feiern und blickt stolz auf eine lange Erfolgsgeschichte voll technischer Innovationen und enger, vertrauensvoller Partnerschaften mit Hörgeräteakustikern zurück. Wir sind seit einem halben Jahrhundert davon überzeugt, dass in unserer Branche die persönliche Beziehung den Unterschied macht. Wir messen unseren Erfolg an dem unserer Kunden und freuen uns daher Jahr für Jahr aufs Neue darüber, wie sehr sie von unseren neuen Produkten, Softwareanwendungen und Lösungen profitieren. Zahllose positive Rückmeldungen sprechen hier für sich.

Fünfzig Jahre, eine Mission

Unitron wurde 1964 von drei deutschen Einwanderern in Kanada mit grossen Hoffnungen, überzeugenden Ideen und einem einfachen und nachhaltigen Geschäftsmodell gegründet: Behandle deinen Kunden wie ein Familienmitglied. Seitdem hat Unitron bei jeder technischen Neuerung im Hörgerätesektor eine wichtige Rolle gespielt, sei es bei der digitalen Verarbeitung oder der offenen Plattformtechnologie. Bei all diesen Revolutionen stand für uns immer eines im Vordergrund: das Leben von Hörgeräteträgern massgeblich zu verbessern. Auch unser Geschäftsmodell ist stets dasselbe geblieben: Probleme unserer Kundschaft sind unsere Probleme; unser Erfolg hängt einzig vom Erfolg unserer Kunden ab.

Als Teil von Sonova profitieren wir von Technologien, die wir gemeinsam mit anderen Bereichen der Gruppe nutzen, ohne jedoch unser einzigartiges Markenversprechen aufzugeben. Mit den richtigen Produkten, Software-Tools und Supportmöglichkeiten unterstützen wir Hörgeräteakustiker auf Märkten weltweit darin, ein einzigartiges Kundenerlebnis zu bieten und so mit jeder neu aufgebauten Beziehung auf einen nachhaltigen geschäftlichen Erfolg hinzuarbeiten. Wir blicken daher voller Zuversicht unserer Arbeit in den nächsten fünfzig Jahren entgegen.

Unseren Kunden zum Erfolg verhelfen

Das Kundenerlebnis ist seit jeher das Herzstück unserer Marke. Wir möchten die Hörgeräteakustiker, mit denen wir zusammenarbeiten, immer wieder neu überraschen und begeistern. Dazu stärken wir unsere Beziehungen zu ihnen durch ein Versprechen, das wir den Unitron Ansatz nennen: Die Zusammen-

arbeit ist unkompliziert und persönlich, wir hören aufmerksam zu und reagieren auf die Anregungen unserer Kunden. Wir sorgen dafür, dass unser Team aus kompetenten und motivierten Mitarbeitenden besteht, die sich alle für den Erfolg unserer Kunden einsetzen.

2014 haben wir diesen Kundenfokus speziell im Bereich der Beratung weiter verbessert. Als enger Partner von Hörgeräteakustikern aus der ganzen Welt wissen wir, wie wichtig es für sie ist, bei den potenziellen Hörgeräteträgern einen positiven ersten Eindruck zu hinterlassen. Sich den Hörverlust einzugestehen, Rat und Beratung zu suchen, sich für das Tragen eines Hörgeräts zu entscheiden und die passende Technologie zu wählen – in all diesen Phasen spielt das Menschliche eine ebenso wichtige Rolle wie die Technologie. Wenn diese Phasen erfolgreich gemeistert wurden, wird der Hörgeräteträger das jeweilige Fachgeschäft seinen Freunden und Familienmitgliedern gerne weiterempfehlen.

Daher entwickeln wir hochmoderne und leicht anpassbare Produkte, die von Anfang an darauf ausgelegt sind, dank hervorragender Kundenzufriedenheit Vertrauen zwischen Hörgeräteakustiker und Kunde zu schaffen. Mit unserer Lösung Unitron Flex kann den meisten Kundenanliegen umgehend positiv begegnet werden. Unsere Anpass-Software TrueFit lässt sich einfach und intuitiv anwenden, sodass der Hörgeräteakustiker sich auf das Beratungsgespräch mit seinem Kunden konzentrieren kann. Dazu gehört auch die einzigartige Ansicht innerhalb von TrueFit, über die der Kunde aktiv in den Anpassungsprozess involviert wird. Mit uHear v2.0 lancierte Unitron ausserdem die neueste Version ihrer App, die Hörtests zuhause ermöglicht und dem weltweit am häufigsten heruntergeladenen und genutzten Hörtest.

Flex – Neue Kunden gewinnen

Auch lange nach der Einführung als Branchenneuheit im Oktober 2012 ist Unitron Flex weiterhin eine einzigartige Lösung, mit der Menschen mit Hörverlust fundiert entscheiden können, welche Hörgerätetechnologie sie im Alltag nutzen wollen. Die Idee ist einfach, aber überzeugend: Der Hörgeräteakustiker kann ein Unitron Hörgerät problemlos mit einem bestimmten Leistungsprofil programmieren und es dem Kunden probeweise überlassen, damit dieser es im Alltag testen kann. Mit Flex kann der Kunde auch ein bereits erworbenes Hörgerät auf eine neue Leistungsstufe aufrüsten, indem er es einfach zum Hörgeräteakustiker bringt und neu programmieren lässt.

Die Kunden sind von diesen Funktionen begeistert. Keine andere Marke bietet eine «Probe» des Hörgeräts an, bei der all die ultramodernen Funktionen in ihrem tatsächlichen Zusammenspiel getestet werden können. Diese Begeisterung schlägt sich in verbesserten Konversionsraten, weniger Rückgaben und höheren Leistungsstufen nieder. Zudem fördert sie den Aufbau eines treuen Kundenstamms, der den Hörgeräteakustiker weiterempfiehlt.

Flex dient als wichtiges Unterscheidungsmerkmal und als hervorragender Einstieg zu Hörlösungen für die Babyboomer-Generation, bei denen sich nun langsam altersbedingter Hörverlust einstellt. Bei diesen handelt es sich um versierte, informierte Kunden, die es gewohnt sind, dass man ihnen gleich das komplette Spektrum von Produktoptionen zeigt. Ebenso möchten sie ein interessantes Produkt auch testen können, ganz gleich, ob es sich um ein Auto, einen Satz Golfschläger oder ein Hörgerät handelt. Tausende Hörgeräteakustiker nutzen Flex:trial regelmässig. In Deutschland geben 78 % der mit Unitron zusammenarbeitenden Hörgeräteakustiker an, Flex:trial bei der Mehrheit ihrer Kunden einzusetzen, und von diesen sagen wiederum 80 %, dass der Einsatz von Flex:trial im Beratungsprozess zu einer erfolgreicherem Kundenerfahrung und höheren Umsätzen führt. Einer unserer Partner aus den USA drückt es so aus: «Wir müssen uns im Wettbewerb weiter differenzieren, und nichts ist in dieser Hinsicht besser als Flex.»

Neue Produkte, neue Plattform

Um die Bedürfnisse aller Kunden in allen Märkten erfüllen zu können, erfordert es ein breit aufgestelltes Portfolio leistungstarker, attraktiver, komfortabler und benutzerfreundlicher Produkte. Daher sind alle Produkte von Unitron und ihre Funktionen darauf ausgelegt, die bestmögliche Hörerfahrung zu bieten.

2014 haben wir unser Portfolio an neuen Produkten auf Grundlage der Plattform Era weiter ergänzt und decken nun alle Technologiestufen ab. Seit März 2014 beliefern wir unsere Märkte mit der Premiümlösung Moxi² Pro Receiver-In-Canal und Hinter-dem-Ohr-Geräten vom Typ Quantum² Pro. Die Leistungsstufe Pro bietet branchenweit führende Verbesserungen wie SpeechZone 2, den nächsten Entwicklungsschritt bei der binauralen räumlichen Sprachverarbeitung. Diese Funktion führt automatisch und nahtlos zu besten Ergebnissen bei Sprache im Störgeräusch. Im März 2015 wiederum führten wir eine neue Familie von Receiver-In-Canal-Geräten ein, die unsere neue Plattform North nutzt. North, die auf der Technologie der dritten Generation von Sonova basiert, setzt neue Massstäbe in Bezug auf natürliches Hören. Durch den branchenbesten Dynamikbereich, eine klare Signalverarbeitung und fest integrierte Algorithmen modelliert North den Klang auf eine Weise, wie es sie nur bei Unitron gibt.

Dabei dreht sich alles um das, was Menschen mit Hörverlust am wichtigsten ist: Gespräche. Sich sowohl in einem ruhigen als auch einem lauten Umfeld, in kleinen Gruppen oder grossen Menschenansammlungen problemlos mit Familie und Freunden unterhalten zu können, ist von entscheidender Bedeutung für eine natürliche Hörerfahrung. North macht drei völlig neue Technologien möglich, SoundNav, Sound Conductor und SpeechZone 2, die im perfekten Zusammenspiel Kunden nahtlos und automatisch optimale Sprachverständlichkeit bei Gesprächen mit unterschiedlichsten Hintergrundgeräuschen und eine natürliche Klangqualität bieten.

Die Plattform North und ihre marktführenden Funktionen sind in der neuen Moxi Produktfamilie verfügbar. Diese Reihe beliebter Receiver-In-Canal-Geräte mit preisgekröntem Design wird mit drei Bauformen und fünf Leistungsstufen fortgesetzt. Ergänzt werden diese durch praktisches und benutzerfreundliches Zubehör, mit dem die von den Kunden gewünschte natürliche Hörerfahrung flexibel unterstützt wird.

Hörgeräteakustikern bietet North eindrucksvolle neue Einsatzmöglichkeiten für das Flex-Programm. Mit der neuen Funktion «Log It All» können sowohl Flex:trial als auch bereits gekaufte Geräte mit der Anpass-Software kommunizieren und anzeigen, wie viel Zeit der Kunde in jeder der sieben Hörumgebungen verbracht hat, für die die Technologie von North optimiert ist. Dies verschafft dem Hörgeräteakustiker entscheidende, evidenzbasierte Erkenntnisse, die in der Beratung genutzt werden können. So wird es möglich, Konfigurationen und Technologiestufen vorzuschlagen, die genau zum jeweiligen Lebensstil des Kunden passen. Kein anderer Anbieter ist hierzu in der Lage. So kann der einzigartige strategische Fokus von Unitron auf einer erfolgreichen Beratung effektive umgesetzt werden.

Kundenzufriedenheit

Wir expandieren weiter in neue Märkte, um unsere Erfahrung in den Dienst von noch mehr Kunden zu stellen. Doch unabhängig davon, wo wir aktiv sind: Unsere in den vier Prinzipien des Unitron Ansatzes zusammengefasste Kultur bleibt gleich. Unsere Kunden zu unterstützen, erfolgreich zu sein, ist in allem verankert, was wir tun: In den regelmässigen Marktstudien, die wir durchführen, sticht Unitron sowohl beim Kundendienst als auch beim direkten persönlichen Umgang mit den Kunden hervor. So ist unser «Net Promoter Score», der erfasst, wie wahrscheinlich es ist, dass Kunden uns empfehlen, gegenüber dem Vorjahr um 10 % gestiegen. Darüber hinaus hat unser Kundenzufriedenheitsindex global weiter auf 84/100 zugelegt, und wir sind in einer Umfrage des Bundesverbands der Hörgeräte-Industrie (BVHI) für unsere Produkte führend und bei der Gesamtzufriedenheit belegen wir (zusammen mit Phonak) den ersten Platz.



BEZIEHUNGEN IM MITTELPUNKT

Lieferungen in 70 Länder, 20 internationale Büros, ein weit verzweigtes Partnernetzwerk – Unitron ist weltweit aufgestellt. Das Einzigartige an Unitron ist der dezidiert lokale Ansatz bei der Entwicklung und Pflege von Kundenbeziehungen. «In jeder Phase des Wachstums von Unitron haben weder Management noch Mitarbeitende ihre Mission aus den Augen verloren: Qualitativ hochwertige Produkte zu entwickeln und zu liefern, mit denen unsere Kunden erfolgreich sind. Die Bedürfnisse und Anforderungen unserer Kunden sind uns ein grosses Anliegen – wir setzen ganz auf den Aufbau guter und langfristiger Beziehungen», sagt Jan Metzendorf, Vice President Unitron von Sonova. Die Erfolgsgeschichte von Unitron begann vor 50 Jahren in Kanada, seit vier Jahrzehnten ist die Marke auch in den USA präsent.

Peggy Phillips, Gruppenleiterin Kundenservice, war beinahe von Anfang an beim Aufbau des Geschäfts in den USA mit dabei. Sie kennt viele ihrer Kunden seit den frühen 80er Jahren und pflegt zu jedem einzelnen persönliche Beziehungen. Zwölf Mitarbeitende waren damals für den gesamten amerikanischen Markt zuständig. «Mein Herz hängt am Kundenservice. Ich glaube, für so etwas wird man geboren», sagt Phillips und lacht.

Heute arbeiten für den Geschäftsbereich in den USA 200 Mitarbeitende und Unitron zählt dort zu den führenden Hörgerätemarken. Grundstein für den Erfolg sind ständig neue, innovative Produkte, bei denen die Akzeptanz und Zufriedenheit der Kunden im Mittelpunkt steht. So erhielt etwa Moxi Kiss, ein elegantes, diskretes und komfortables Hörgerät mit natürlichem High-Fidelity-Klang, zwei prestigeträchtige Auszeichnungen für sein modernes Design. Moxi Kiss wurde im amerikanischen Markt sehr gut aufgenommen. Ebenfalls erfolgreich im US-Markt ist die einzigartige Flex:trial-Lösung von Unitron: Mit Flex:trial können Kunden

ein Hörgerät kostenlos und für ihre Bedürfnisse programmiert testen, ohne gleich eine Kaufentscheidung treffen zu müssen. Schon der erste Besuch in der Filiale wird zum Erfolgserlebnis, weil der Kunde das Testgerät gleich mitnehmen kann.

«Uns geht es nicht darum, bloss ein Produkt zu verkaufen», sagt Peggy Phillips. «Im Mittelpunkt stehen Beziehungen.» Über die Jahre haben sich enge Freundschaften entwickelt, erzählt sie. «Ich kenne nicht nur die Bedürfnisse eines Kunden genau, ich weiss auch, wie es ihm und seiner Familie geht.» Nur so könne im Beratungsgespräch die Vertrauensbasis geschaffen werden, welche den Erfolg von Unitron ausmacht. «Wir wissen, wie bedeutend persönliche Beziehungen in diesem Geschäft sind. Deshalb ist uns die Präsenz vor Ort so wichtig. Unsere Erfolgsgeschichte in den USA ist dafür ein gutes Beispiel», sagt Vice President Metzendorf.



Das elegante, diskrete und komfortable Hörgerät Moxi Kiss von Unित्रon wurde im US-amerikanischen Markt sehr gut aufgenommen und erhielt zwei prestigeträchtige Designpreise. Die Erfolgsgeschichte von Unित्रon begann vor 50 Jahren in Kanada, seit vier Jahrzehnten ist die Marke auch in den USA präsent.

Connect Hearing

Connect Hearing vereint modernste Hörgerätetechnologie mit höchsten Standards für eine professionelle Beratung und bietet ihren Kunden so individuelle Lösungen und die persönliche Aufmerksamkeit eines kleinen Geschäfts, unterstützt durch die Ressourcen eines weltweiten Unternehmens.



Connect Hearing hat weltweit einen einheitlichen Auftritt und Kommunikationsstil etabliert.

Die Hörgerätetechnologie ist mittlerweile so leistungsfähig und flexibel, dass es möglich ist, für jeden Menschen mit Hörverlust eine Lösung zu finden, die sein Leben entscheidend verbessert. Diese Lösung zu finden erfordert jedoch eine umfassende Kenntnis sowohl des Spektrums verfügbarer Technologien als auch der individuellen Anforderungen der einzelnen Kunden. Fachkundige Beratung und Service über den gesamten Behandlungszeitraum hinweg sind ebenso wichtig wie neue Technologie. Dies erreichen wir durch das weltweite Netzwerk professioneller Audiologiezentren der Connect Hearing Group.

Überall auf der Welt – sei es in Brasilien, Frankreich, Österreich, Grossbritannien, den USA oder Deutschland – bieten wir den Kunden von Connect Hearing das gleiche Beratungserlebnis: eine gründliche, aufgeschlossene Besprechung der Ziele und der individuellen Anforderungen aufgrund von Lebensstil und Kommunikationserfordernissen sowie eine Einführung in die Möglichkeiten der Hörgerätetechnologie. Dieses Gespräch bildet die Grundlage für einen umfassenden Hörtest und eine kundenspezifische technische Lösung mit den passenden Hörgeräten, Funktionen und Zubehörteilen für die individuellen Anforderungen des Kunden. Unser persönlicher Ansatz schafft Vertrauen. So werden Kunden zu Fürsprechern, die uns Freunden und Familienmitgliedern empfehlen. Um dieses persönliche Vertrauen aufzubauen, bietet Connect Hearing sowohl die persönliche Erfahrung eines kleinen, örtlichen Geschäfts als auch die fortschrittlichen Technologien und Prozesse eines weltweiten Unternehmens.

Die Strategie der Connect Hearing Group stützt sich auf drei Säulen: die Steigerung des Bekanntheitsgrads in all unseren Märkten durch einen konsistenten Markenauftritt und ein einheitliches Kundenerlebnis, die ständige Verbesserung unserer Effizienz, Servicequalität und Rentabilität durch die unternehmensweite Einführung betrieblicher Standardverfahren, Systeme und Fertigkeiten sowie die Konzentration auf das Wachstum in ausgewählten strategischen Märkten.

Die Bekanntheit der Marke steigern

Im Kontakt mit den Endkunden treten wir stets als lokales Geschäft auf. Kunden und potenzielle Kunden sind es gewohnt, audiologische Dienstleistungen von Fachleuten in einem ansprechenden Klinik- oder Geschäftsumfeld einzuholen. Daher unterhalten wir in zehn Schlüsselmärkten ein starkes Netzwerk audiologischer Fachgeschäfte. Wo wir bestehende Geschäfte erworben haben, verfolgen wir ein schrittweises Rebranding und berücksichtigen dabei gut etablierte Markennamen sowie spezifische sprachliche oder kulturelle Vorlieben. In jedem Land und Markt suchen wir die Synergien, die sich aus einem einheitlichen Auftritt, einem vereinheitlichten Kundenerlebnis und einem weltweiten Kommunikationsstil ergeben. Dieser beruht auf unserem preisgekrönten Ansatz «Real People, Real Stories» (Echte Menschen, echte Geschichten). 2014 / 15 haben wir unsere Markenintegration in den USA, den Niederlanden, Belgien und Skandinavien abgeschlossen. Unsere etablierten Marken in Österreich und Frankreich haben mittlerweile unseren weltweiten Kommunikationsansatz, unsere Markenwerte und unser Geschäftsdesign unter der Dachmarke Connect Hearing übernommen.

Individueller Kundenservice steht bei uns im Zentrum: Wir versuchen, unseren Kunden in jeder Phase von der Feststellung des Hörverlusts bis zu dem Zeitpunkt, ab dem sie ihr Leben wieder ohne Einschränkungen führen können, zur Seite zu stehen. Durch einheitliche Prozesse, konsistente Umsetzung unserer Markenwerte und digitales Marketing unterstützen wir das Wachstum. In den USA und einigen anderen grossen Märkten beispielsweise können potenzielle Kunden mit nur einem Klick auf unserer Website eine Chatsitzung mit einem unserer Experten beginnen. Sie können Termine online oder durch Anruf einer gebührenfreien Nummer vereinbaren oder Fragen per E-Mail an einen unserer Hörgeräteakustiker richten. Wir stellen so die Ressourcen einer marktführenden globalen Gruppe in den Dienst unserer lokalen Geschäfte.

2014 / 15 eröffneten wir neue Kundendienstleistungszentren in Frankreich, den Niederlanden und weiteren Märkten. Dies gibt Kunden die Möglichkeit, Connect Hearing auch ausserhalb der normalen Geschäftszeiten zu kontaktieren und umgehend mit einem Hörgeräteakustiker zu sprechen, was ihnen zusätzlichen Komfort und Sicherheit verschafft. Die Kundendienstzentren können auch Anrufe entgegennehmen, die durch Marketingkampagnen generiert werden, und potenzielle Kunden und Leads an die passenden Geschäftsstandorte verweisen.

Der persönliche und gleichzeitig globale, umfassende Serviceansatz bietet unseren Kunden deutliche Vorteile, macht uns aber auch zu einem attraktiven Arbeitgeber. Beispielsweise wurde Hansaton, unser Netzwerk in Österreich, kürzlich im Rahmen der Benchmark-Studie Great Place to Work® als attraktiver Arbeitgeber mit hervorragendem Betriebsklima und umfangreichen Weiterbildungsmöglichkeiten ausgezeichnet.

Qualität und Rentabilität dank exzellenter betrieblicher Prozesse

Connect Hearing kombiniert dank exzellenter betrieblicher Prozesse Geschäftserfolg mit hervorragender Versorgungsqualität: Wir vereinheitlichen kontinuierlich unsere Prozesse und Fähigkeiten und steigern so unsere Effizienz und Margen.

Ein wichtiger Aspekt unserer Firmenkultur besteht darin, unsere Mitarbeitenden zu ermuntern, uns bei der Erarbeitung von Best Practice Ansätze zu unterstützen und diese anschliessend weltweit einzuführen. Dieser Ansatz ist in unserer Professional Practice Management Toolbox zusammengefasst. Diese Toolbox stellt sicher, dass alle Informationen für unsere Hörgeräteakustiker einheitlich sind und die Arbeitsweise von Connect Hearing unterstützen. Um die bestmögliche audiologische Versorgung bieten zu können, muss der richtige Ansatz für jede Phase der Kundenbegleitung definiert und validiert werden. Wir testen und überwachen innovative Konzepte in Pilotprojekten in einigen wenigen Zentren, bevor wir sie für die weltweite Einführung freigeben. Professional Practice Management unterstützt unsere Schulungs- und Weiterbildungsprogramme und stellt so eine hohe und einheitliche Versorgungsqualität sicher.

Wir nutzen in unseren Märkten sowohl Best Practices der Audiologie als auch wichtige Dienste wie Personalwesen und Marketing gemeinsam. Unsere gemeinsamen Verfahren und Informationen sorgen für ein einheitliches, qualitativ hochstehendes Kundenerlebnis bei Anpassung und Beratung. Wir unterstützen unsere Zentren in mehreren Schlüsselmärkten durch ein optimiertes und einheitliches Verkaufsstellensystem sowie die Harmonisierung unseres Leistungsmanagement- und Berichtssystems.

Der Erfolg einer professionellen Beratung hängt von moderner audiologischer Ausrüstung ab, die uns wesentlich in einer qualitativ hochstehenden und effizienten Arbeitsweise unterstützen. Durch unser globales Beschaffungswesen stellen wir unsere Fachgeschäfte mit den nötigen Instrumenten aus, um eine optimale Beratung- und Anpassung zu ermöglichen. Eine globale Beschaffung und Standards reduzieren die Kosten pro Geschäft erheblich. Zudem vereinfacht standardisierte Ausrüstung Schulungen und macht diese praktischer und umfassender. Hierdurch können unserer Hörgeräteakustiker leicht zwischen den Zentren wechseln, sei es als Reaktion auf eine gesteigerte Nachfrage oder als Teil ihrer persönlichen Karriere.

Die Exzellenz der betrieblichen Prozesse betrifft ein Unternehmen nicht nur intern: Effizienz sorgt dafür, dass wir in jeder Phase des Beratungsprozesses höchste Kundenzufriedenheit erzielen. Unser Netzwerk von Laperre in Belgien beispielsweise erreicht dies durch kontinuierliche Erhebungen, in dem Kunden mehrere Möglichkeiten haben, ihre Erfahrung im Verlauf ihres Kontakts mit dem Zentrum zu bewerten. So können wir umgehend eingreifen, wenn sich Probleme ergeben.

In einer vernetzten Welt, in der potenzielle Kunden Informationen bei ihresgleichen im Internet und in sozialen Medien suchen, sind positive Bewertungen ganz besonders wichtig.

Weiteres Wachstum

Die Strategie der Connect Hearing Group zielt auf ein nachhaltiges und profitables Wachstum ab, bei dem wir alle unsere vier Wachstumsmöglichkeiten nutzen. Ein Weg ist organisches Wachstum, bei dem sich die Leistungsfähigkeit unserer bestehenden Fachgeschäfte durch höhere Besuchsfrequenz, höhere Konversionsraten und eine Steigerung der Umsatzrentabilität pro Kunde verbessern soll. Durch die Eröffnung neuer Geschäfte nutzen wir zudem unsere gemeinsame operativen Infrastruktur. Eine Ein weiterer Ansatz sind Akquisitionen, die wir dann ins Auge fassen, wenn bereits eine enge Partnerschaft mit dem Eigentümer besteht und ein nahtloser Übergang der Kundendienste gewährleistet ist. Vor allem aber unterstützen wir nachhaltiges Wachstum durch permanente Innovation: Die Ausweitung erfolgreicher Modelle auf andere Märkte und die Entwicklung neuer Konzepte für Beratung, Anpassung und Distribution, wie beispielsweise das Shop-in-Shop-Konzept.

Die Partnerschaft von Sonova mit der führenden britischen Drogeriemarktkette Boots hat sich zu einem äusserst erfolgreichen Shop-in-Shop-Retailmodell entwickelt, das erheblichen Umsatz für die Connect Hearing Group generiert. Von der Partnerschaft profitieren alle Parteien: Boots kann seinen Kunden noch differenziertere Dienstleistungen anbieten und die Besuchsfrequenz in seinen Drogeriemärkten erhöhen; der Vorteil für die Kunden liegt darin, dass sie es mit einer einzigen, für ihre Topqualität im Gesundheitsbereich bekannten Marke zu tun haben. Der Erfolg des Geschäftsmodells zeigt sich auch im weiteren Anstieg der Standorte von 428 im Vorjahr auf nunmehr 470.

Im Rahmen der bestehenden Vertriebsstrategie und aufgrund der jüngsten Marktentwicklungen hat Sonova entschieden, dass Deutschland einer der zehn Schlüsselmärkte für unsere Retailaktivitäten der Gruppe wird. Unser bestehendes Netzwerk aus rund 100 Fachgeschäften bildet dabei eine solide Grundlage für unser weiteres Wachstum und unsere Expansion im zweitgrössten Markt für Hörgeräte.



KUNDEN-ERFAHRUNGEN

«Schön, wieder hier zu sein», sagt Keith Bancroft. Der 93-Jährige lächelt und lehnt sich zurück auf dem bequemen Stuhl im Beratungszimmer der Connect Hearing Geschäfts in Encino, Los Angeles. Das audiologische Fachgeschäft ist eine von über 300 Connect Hearing Filialen in den USA. «Mein Hörgerät hilft mir, alles zu geniessen, was mir in meinem Alter Freude macht», sagt Bancroft. Besonders schätzt er das Bluetooth-Streaming. Damit werden die Audiosignale seiner TV-Lieblingssendungen und Anrufe direkt an das Hörgerät gesendet.

Der Audiologe Dan Newmark kommt herein und begrüsst Bancroft wie einen alten Freund. Die beiden kennen sich gut – Newmark passte Bancroft vor zehn Jahren sein erstes Hörgerät an. «Eine gute Kundenbeziehung aufzubauen ist

ein langer Prozess», sagt Newmark. Er war schon Audiologe am Standort Encino, bevor das Geschäft von Connect Hearing übernommen wurde, und sieht den Eigentümerwechsel sehr positiv. «Die Werte von Connect Hearing sind auch meine», sagt Newmark. «Ich möchte den Kunden verstehen und eine umfassende Lösung bieten, nicht einfach nur ein Produkt verkaufen.» Im Rahmen eines weltweiten Rebrandings hat Connect Hearing in den USA seit 2013 insgesamt 47 verschiedene Marken unter einer Dachmarke zusammengefasst. Alle Filialen tragen jetzt den Schriftzug Connect Hearing, die Wiedererkennbarkeit ist dadurch überall in den USA gegeben. Auch der Beratungsansatz ist einheitlich – der Kunde soll sich als König fühlen. Bei ausgewählten Stores wie am Standort Encino sind die Innenräume nach dem gleichen, neuen Designkonzept gestaltet: grosszügig, freundliche Farben, Spa-Atmosphäre.

Newmark geht auf die Bedürfnisse jedes Kunden individuell ein: «Wer seine Freunde beim Golfen nicht mehr versteht, braucht etwas, das Windge-

räusche reduziert.» Er zeigt auf ein Poster im Beratungszimmer, darauf zu sehen ist ein fröhlich lächelnder Golfer. Doch Freddie ist kein Fotomodell, das für eine Werbung posiert – sondern Kunde bei Connect Hearing.

Seine Erlebnisse sind Teil der weltweiten Testimonialkampagne «Besseres Hören beginnt mit einer Geschichte», in der echte Kunden ihre Erfahrungen mit Connect Hearing schildern. «Erst dank des Hörgeräts habe ich wieder Spass auf dem Golfplatz, jetzt kann ich alle Witze verstehen!» berichtet Freddie. Er erzählt auch von dem Tag, an dem das Hörgerät ihm beim Golfen in einem sumpfigen Gebiet in Florida das Leben rettete: «Stellen Sie sich vor, ich hätte die Warnungen meiner Freunde nicht gehört und einen Schritt zurück gemacht. Hinter mir lag ein riesiges Krokodil!»



«Ich möchte den Kunden verstehen und eine umfassende Lösung bieten», sagt Dan Newmark. Er ist Audiologe in einem Connect Hearing Fachgeschäft in Los Angeles und setzt den weltweit einheitlichen Beratungsansatz um: Der Kunde soll sich als König fühlen.

Freddie, Connect Hearing Customer

"I'm joking with my golf buddies again."



Advanced Bionics

Bei Leistung und Innovation sind die kombinierten Technologielösungen von Advanced Bionics und Phonak führend im Bereich der Cochlea-Implantate.



Der Naída CI Q70 Soundprozessor ist das Ergebnis der kombinierten F & E-Stärken von Advanced Bionics und Phonak.

Advanced Bionics gehört zu den drei Weltmarktführern bei Cochlea-Implantaten und legt dabei einen klaren Fokus auf Innovationen, die zur Verbesserung der Lebensqualität beitragen. Ein Cochlea-Implantat ist ein chirurgisch implantiertes elektronisches Gerät, das es Menschen mit erheblichem Hörverlust ermöglicht, die Welt um sie herum zu hören. Diese Technologielösung ist als einzige in der Lage, einen der fünf Sinne funktionell wiederherzustellen: Viele Kinder und Erwachsene, die ein Cochlea-Implantat erhalten, können durch diesen Eingriff zum ersten Mal in ihrem Leben überhaupt etwas hören.

Im Gegensatz zu Hörgeräten, die ein Geräusch verstärken, umgehen Cochlea-Implantate den beschädigten Teil eines Ohres und senden über den Hörnerv elektrische Signale direkt an das Gehirn. In den zwei Jahrzehnten seit Gründung von Advanced Bionics ist der Markt für Cochlea-Implantate stark gewachsen; weltweit werden mittlerweile jährlich rund 50'000 Geräte implantiert.

Seit der Akquisition durch Sonova im Jahr 2009 begann Advanced Bionics, im Bereich F & E mit Phonak zu kooperieren und somit innovativ designte Cochlea-Implantate mit Hörgerätetechnologie der Spitzenklasse zu kombinieren. Dank dieser Zusammenarbeit konnten branchenweit einzigartige Durchbrüche erzielt werden, wie die Binaurale VoiceStream Technologie für Träger von Cochlea-Implantaten, die erstmals das Streaming von Sprach-, Telefon- und Mediensignalen an beide Ohren ermöglicht, unabhängig davon, ob das zweite Ohr ebenfalls durch ein Cochlea-Implantat oder durch ein kompatibles Phonak Hörgerät unterstützt wird. Träger von Advanced Bionics Cochlea-Implantaten haben nun Zugang zur gesamten Palette drahtlosen Zubehörs, mit dem jeder Träger eines Phonak Hörgeräts Sprache verstehen, Unterhaltungen führen und Musik hören kann – selbst in den anspruchsvollsten Hörsituationen.

Dieses binaurale Hören kann für Menschen, deren Ohren unterschiedlich stark von Hörverlust betroffen sind, einen erheblichen Unterschied machen. In der Vergangenheit war die Verwendung von Cochlea-Implantaten nur dann allgemein indiziert, wenn der potenzielle Träger an einer signifikanten Innenohr-Schwerhörigkeit in beiden Ohren litt. Dieses Jahr hat die Europäische Union die Behandlung einseitiger Taubheit (Single-Sided Deafness, SSD) mit Cochlea-Implantaten von

Advanced Bionics bei Patienten mit normaler oder annähernd normaler Hörleistung im anderen Ohr genehmigt. Damit eröffnet sich einer ganz neuen Gruppe von Patienten die Chance, ihrem Leben mithilfe unserer leistungsstarken und flexiblen Lösung eine neue Wendung zu geben.

Eine vielseitige Implantat-Plattform

Der chirurgisch implantierte Teil des Cochlea-Implantat-Systems muss die elektrischen Signale, die er an den Hörnerv weiterleitet, genauestens orten und timen; er muss ausserdem über eine integrierte Flexibilität verfügen, um jeden Fortschritt bei der Technologie für den externen Soundprozessor optimal nutzen zu können. Die Implantatfamilie HiRes 90K von Advanced Bionics kombiniert innovative Elektronik zur Signalverarbeitung mit höchster Flexibilität bei der Programmierung, einem breiten Spektrum an Übertragungswegen und einem hohes Mass an Erweiterungsfähigkeit. Somit können Cochlea Implantate Träger von künftigen Innovationen vollumfänglich profitieren.

HiRes 90K Implantate lassen sich mit HiFocus-Elektroden kombinieren. Die Chirurgen können aus drei speziell entwickelten Lösungen diejenige Elektrode auswählen, deren Form und Eigenschaften den Bedürfnissen des jeweiligen Patienten am meisten entspricht. Die Elektrode Advanced Bionics HiFocus Mid-Scala bietet branchenweit das modernste Design: Sie wird in einem ausgefeilten Herstellungsprozess gefertigt und lässt sich optimal in der Hörschnecke platzieren, sodass deren empfindliche Strukturen geschützt und das Resthörvermögen bewahrt werden. Die Träger hören auf diese Weise zahlreiche individuelle Frequenzen, was ihr Sprachverständnis verbessert und ihren Genuss beim Hören von Musik steigert.

Unser Ziel ist es, das Leben mit einem Cochlea-Implantat so normal und angenehm wie möglich zu machen. Daher freut es uns besonders, dass das HiRes 90K Implantat von Advanced Bionics dieses Jahr die CE-Kennzeichnung für MRT-Untersuchungen bei 1,5T erhalten hat, ohne dass Patienten den implantierten Magneten, der das externe Kopfstück in Position hält, entfernen müssen. Dank dieser Zulassung können bildgebende Diagnoseverfahren einfacher und schneller angewandt werden – und den Trägern bleiben die Eingriffe für das Entfernen und Wiedereinsetzen des Magnets erspart.

Gemeinsame Innovationsführerschaft

Die Einführung des Soundprozessors Naída CI Q70 (Naída CI) wurde am Markt sehr positiv aufgenommen. Als erstes Produkt, das die Innovationen von Advanced Bionics und Phonak kombiniert, bringt es den Trägern von Cochlea-Implantaten die Vorteile der modernsten Technologien der Branche. Das Ergebnis ist ein natürlicher, auf beide Ohren übertragener Klang. Auf Knopfdruck wird die Binaurale VoiceStream Technologie von Phonak aktiviert, wobei das optimierte Sprach-, Telefon-

oder Media-Player-Signal gleichzeitig und in Echtzeit an beide Ohren übertragen wird – ob an ein kompatibles Phonak-Hörgerät oder an einen elektronischen Naída CI Soundprozessor.

Advanced Bionics kann jetzt den Trägern von Cochlea-Implantaten die komplette Palette an Zubehör für drahtlose Konnektivität bieten, die bereits den Trägern von Phonak Hörgeräten zur Verfügung steht. Dies beinhaltet drahtlose Kommunikation mit Roger, ComPilot Streamern, myPilot Fernsteuerungen sowie TVLink und RemoteMic-Zubehör von Phonak. Deren moderne Funktionen und Möglichkeiten verbinden die Träger mit sämtlichen elektronischen Geräten, die sie im täglichen Leben verwenden. Für ein besseres Sprachverständnis in lauten Situationen verbindet das Roger System von Phonak diskret den Naída CI Soundprozessor mit den drahtlosen Kommunikationsgeräten Roger Pen oder RemoteMic. Laut aktuellen Studien haben die Träger von Cochlea-Implantaten, wenn sie diese Technologie verwenden, in lauten Situationen ein sogar deutlich besseres Sprachverständnis als normalhörende Erwachsene.

Die Zusammenarbeit bei F&E hat noch weitere potenzielle Synergien zwischen Advanced Bionics und Phonak eröffnet. Die Sonova Gruppe hat mit ausgewählten Hörgeräte-retailern ein Partnerschaftsprogramm für Kunden mit erheblichem Hörverlust gestartet und informiert sie über Cochlea-Implantate als auch über das Hörgerät hinausgehende effektive Lösungen. Die erfolgreiche Lancierung des Naída CI Soundprozessors schafft auch Möglichkeiten für die Hörgeräteakustiker, mit Trägern von Cochlea-Implantaten zu arbeiten, indem sie Phonak Zubehör für den Prozessor liefern und warten. Die fortschreitende Integration von Advanced Bionics und Phonak Technologien wird diese Partnerschaft weiter stärken.

Das Leben in seiner ganzen Fülle zu geniessen heisst auch, sich im Element Wasser wohl zu fühlen. Dank Advanced Bionics können die Träger von Cochlea-Implantaten sogar im Wasser hören. Dies ermöglicht Neptune, der weltweit erste und einzige schwimmfähige Soundprozessor. Dieses Jahr haben wir ein einzigartiges weiteres Zubehör für unsere Naída CI Prozessoren herausgebracht: das AquaCase, das den Soundprozessor in jeder Umgebung und auch bei rauesten Aktivitäten schützt. AquaCase verfügt über einen Sicherheitsverschluss und spezielle korrosionsbeständige Materialien, die Wasser, Schlamm, Sand und anderem Schmutz widerstehen. Die Träger können es mit einem kompatiblen Clip, Arm- und Halsband tragen. Das AquaCase ist zur Verwendung mit dem schwimmfähigen AquaMic ausgelegt, dem einzigartigen Mikrofon von Advanced Bionics mit IP68 Zertifizierung. Das AquaMic Kopfstück ist 100 % wasserdicht und benötigt keine Hülle, was die Klangqualität deutlich verbessert.

Die nächste bahnbrechende Innovation von Advanced Bionics wird die Zulassung und Einführung des EAS-fähigen (EAS = Elektroakustische Stimulation) Naída CI Soundprozessors sein. Dieser bietet die vollständige Integration der Technologien von Advanced Bionics und Phonak für Patienten mit einem gewissen Resthörvermögen, die eine Hörerfahrung mit möglichst natürlichem Klang wünschen. Der Prozessor kombiniert das elektrische Tonsignal eines Cochlea-Implantats von Advanced Bionics mit dem akustischen Klang eines Phonak Hörgeräts. Die Kombination elektrischer und akustischer Stimulation soll es Trägern erlauben, hohe und tiefe Frequenzen auf natürlichere Weise zu hören und Musik intensiver zu genießen.

Permanente Innovation ist das Ergebnis unseres starken Engagements für universitäre und industrielle Forschung zum Thema erheblicher Hörverlust und dessen Behandlung. 2014/15 haben wir dieses Engagement fortgesetzt und ausgedehnt, indem wir die Zahl der Forschungspartnerschaften mit führenden Zentren für Cochlea-Implantate weltweit erhöhten.

Expansion in neuen Märkten

Advanced Bionics stärkt weiterhin die eigene Stellung durch die Zulassung innovativer Produkte in neuen Märkten. In Australien sind die Elektrode HiFocus Mid-Scala und der Naída CI Soundprozessor jetzt erstmalig kommerziell verfügbar. Unser einzigartiger schwimmfähiger Soundprozessor Neptune ist nun für Träger von Cochlea-Implantaten in China und Japan erhältlich. Neptune wurde dafür konzipiert, den Trägern das Hören sowohl im als auch ausserhalb des Wassers zu erleichtern; er ist zur Verwendung im Meer, in Seen und Flüssen sowie in Schwimmbecken, unter der Dusche und in der Badewanne geeignet. Neptune ist bei allen Altersgruppen beliebt: 95 % der erwachsenen Träger sind mit Neptune zufrieden; 9 von 10 Eltern wählen Neptune, damit ihre Kinder auch im Wasser hören können, während 90 % der Hörgeräteakustiker bestätigen, dass sein überzeugendes Design für ihre Patienten eine wichtige Rolle spielt.



KONTINUIERLICHE INNOVATION

Vorsichtig inspiziert Linda Mier die Bestandteile eines Cochlea-Implantats. Einige Teile haben mikroskopische Abmessungen, kleiner als der Durchmesser eines menschlichen Haars, und lassen sich nur unter dem Mikroskop präzise handhaben. Gemeinsam mit anderen Fachkräften arbeitet sie am Hauptsitz von Advanced Bionics in Valencia, Kalifornien, in einer speziellen Reinraumanlage mit sorgfältig kontrollierten Grenzwerten für Staubpartikel, Temperatur und Feuchtigkeit. Die Mitarbeitenden tragen Schutzanzüge, die Kleidung, Haare, Hände und Schuhe abdecken.

«Eine Technologie herzustellen, die einem Menschen implantiert werden soll, ist eine grosse Verantwortung», sagt Abhijit Kulkarni, Leiter der Abteilung Forschung und Technologie bei Advanced Bionics. «Da kann man gar nicht fein und genau genug arbeiten.» Die Produktion der Implantate erfordert

neben handwerklichem Geschick auch modernste Technik und erfolgt nach höchsten, international gültigen Sicherheitsstandards für sterile Medizinalprodukte. Regelmässig kommen Inspektoren aus der ganzen Welt, um die Produktion bis ins kleinste Detail zu überprüfen. Jeder Arbeitsschritt jedes einzelnen Mitarbeitenden muss nachvollziehbar sein. Zertifizierungen durch führende Benannte Stellen wie die amerikanische Food and Drug Administration (FDA) und den deutschen Technischen Überwachungsverein (TÜV) sind Voraussetzung für den Vertrieb der Produkte.

«Wir setzen alles daran, unseren Anwendern ein bestmögliches Hören zu bieten», sagt Hansjürg Emch, Group Vice President Medical von Sonova und Präsident von Advanced Bionics. «Ihr Vertrauen in uns ist für uns die höchste Auszeichnung und motiviert uns, täglich aufs Neue Höchstleistungen zu erbringen.» Regelmässig werden Träger von Cochlea-Implantaten nach Valencia eingeladen, um den Mitarbeitenden aus ihrem Leben mit dem Produkt zu berichten. «Es ist sehr motivierend, direktes

Feedback über die positiven Auswirkungen unserer Produkte auf das Leben von Menschen zu bekommen», sagt Forschungsleiter Kulkarni. «Gleichzeitig helfen uns die Erfahrungsberichte, Produkte weiterzuentwickeln.»

Advanced Bionics ist weltweit ein Vorreiter bei Innovationen im Bereich der Cochlea-Implantate. Ein grundlegendes Element des Produktportfolios ist die Flexibilität der elektronischen Plattform der Cochlea-Implantate. «Wir erweitern die Grenzen der Gehörwissenschaft jeden Tag. Unsere Implantat-Elektronik ist so flexibel ausgelegt, dass diese Fortschritte noch auf Jahre hinaus integriert werden können. So können die Implantat-Träger davon ausgehen, dass sie Zugang zu den allerneuesten Entwicklungen haben, ohne sich einem erneuten Eingriff zu unterziehen», erklärt Kulkarni. «Innovation entsteht nicht einfach, sondern hat viel mit langfristigem, visionärem Denken und gezielten Investitionen in die Zukunft zu tun. Wir meinen, dass Technologie die Zukunft antizipieren muss, damit die Patienten immer bestmöglich hören können.»



Die Produktion der Cochlea-Implantate von Advanced Bionics erfordert neben handwerklichem Geschick auch modernste Technik und erfolgt nach höchsten, international gültigen Sicherheitsstandards für sterile Medizinalprodukte.





Cindy Stroh trifft zum ersten Mal ihren Mentor der Bionic Ear Association (BEA) persönlich: Schon oft hat sie ihn per E-Mail und im Chat mit Fragen kontaktiert, immer war er für sie da. Die BEA bringt erfahrene Träger von Cochlea-Implantaten mit anderen in Kontakt, welche noch am Anfang stehen.

Corporate Social Responsibility

Wir von Sonova legen grossen Wert auf eine nachhaltige Unternehmensführung. Deshalb achten wir unermüdlich darauf, dass unsere allgemeinen geschäftlichen Ziele, unsere Vision und unsere Mission mit dieser Verpflichtung in Einklang stehen.

Soziale Verantwortung fördern

Unsere hochmotivierten Mitarbeitenden bilden das Fundament des Unternehmens. Sonovas Engagement als verantwortungsvoller Arbeitgeber schlägt sich in einer sehr hohen Mitarbeiterzufriedenheit von 80 % nieder. Mit der Sonova Academy verfügen wir über eine gruppenweite Bildungsplattform, die erheblich zur Stärkung und Entwicklung unserer personellen Ressourcen beiträgt. Wir sind überzeugt, dass der Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg in der Talentförderung liegt, mittels der wir die interne Nachfolge sichern.

In Umweltbelangen setzen wir ein verstärktes Augenmerk auf unsere CO₂-Bilanz und arbeiten daran, unsere Umweltleistung weiter zu verbessern. Pro Mitarbeitenden konnten wir den CO₂-Ausstoss der Geschäftsgebäude gegenüber dem Vorjahr um 6,7 % reduzieren.

Über die Hear the World Foundation, einen unserer Grundpfeiler im Bereich sozialer Verantwortung, unterstützen wir Projekte zugunsten bedürftiger Menschen und insbesondere Kindern

mit Hörverlust. Im Geschäftsjahr 2014 / 15 stellte die Sonova Holding AG der Stiftung Geld- und Sachleistungen im Gesamtwert von CHF 2,05 Mio. bereit.

Nachhaltige Wertschöpfung

Wir werden uns weiterhin bemühen, für unsere Welt und deren Bevölkerung nachhaltige Werte zu schaffen – indem wir Millionen von Menschen mit Hörverlust zu einer höheren Lebensqualität verhelfen, unsere Produkte beständig im Sinne unserer Kunden weiterentwickeln, in die persönliche und berufliche Weiterentwicklung unserer Mitarbeitenden investieren und ihnen sinnvolle Aufgaben übertragen – und indem wir all unsere Geschäftsaktivitäten möglichst umweltschonend gestalten.

Sonovas CSR-Berichterstattung erfolgt in Übereinstimmung mit den G4-Richtlinien der Global Reporting Initiative (GRI), unter Anwendung der Option «Core».

Den vollständigen CSR-Bericht finden Sie unter: www.sonova.com/de/investors/csr-report.



HÖREN UND GEHÖRT WERDEN

«Ein bisschen aufgeregt bin ich schon», sagt Cindy Stroh und wirft ihre langen blonden Haare zurück. Es ist ein heisser Herbsttag in Valencia, Südkalifornien, dem Hauptsitz von Advanced Bionics. Für das erste persönliche Treffen mit ihrem Mentor der Bionic Ear Association (BEA) hat sie ein schlichtes, violettes Kleid ausgewählt. Wie oft hat sie ihn mit Fragen zu ihren Cochlea-Implantaten kontaktiert – per E-Mail und im Chat. Immer war er für sie da, gab Rat, erklärte. Dann steht Howard Samuels, der sich in seiner Freizeit für die BEA engagiert, plötzlich vor ihr. «Du musst Cindy sein», sagt er. Die Begrüssung ist herzlich, Lachen, eine Umarmung.

Der Hörverlust war für Cindy Stroh eine grosse Belastung. Die Isolation, die Ohnmacht, niemand in ihrem Umfeld konnte Rat geben. «In so einem Moment braucht man jemanden, der einen versteht und Hoffnung gibt», sagt Stroh.

«Da waren Howard und das BEA-Netzwerk von Advanced Bionics eine grosse Hilfe.»

Das Ziel der Bionic Ear Association ist es, die Lebensqualität von Menschen mit hochgradigem bis resthörigem Hörverlust zu verbessern. Neben Schulungen und Kontakt zu AB-Mitarbeitenden ist der Austausch untereinander das Herzstück des internationalen Netzwerks. Erfahrene Träger von Cochlea-Implantaten helfen denen, welche noch am Anfang ihres so genannten «Hörwegs», ihrer Reise zum eigenen Hören, stehen. «Oft fragen Kandidaten, wie sich das Hören mit Cochlea-Implantaten anhört oder wie lang es dauern könnte, bis man telefonieren oder Musik geniessen kann. Vielen fällt die Unterscheidung von Tonhöhen zunächst schwer. Geduld und Training sind nötig, um die besten Ergebnisse mit Cochlea-Implantaten zu erzielen», sagt Howard Samuels.

Der Mentor trägt selbst auf beiden Seiten Naïda CI Soundprozessoren von Advanced Bionics. Für diese externen Einheiten des Cochlea-Systems, welche

hinter dem Ohr und am Kopf sitzen, hat er eine mattschwarze Farbe gewählt. Ähnlich wie Stroh leidet auch Samuels unter erheblichem Hörverlust. Und beschloss, seine Erfahrungen mit anderen zu teilen, die auf derselben Reise sind.

Bei der BEA dreht sich alles darum, Trägern von Cochlea-Implantaten zu helfen, zu hören und gehört zu werden. Der Austausch findet im Internet auf der Seite «www.HearingJourney.com» statt. Jeder Interessierte kann im Online-Forum Fragen stellen oder beantworten. Doch BEA stellt nicht nur die Online-Community zur Verfügung, die Teilnehmer organisieren auch Treffen für Cochlea-Implantat-Träger und deren Angehörige. Mehrere hundert erfahrene Anwender haben sich bereits als Mentoren registriert, so wie Samuels.

Cindy Stroh ist über den Kontakt zu ihrem Mentor sehr glücklich: «Ich vertraue ihm völlig!» sagt sie. «Ich weiss gar nicht, warum sie mir so dankbar ist», antwortet Howards und zwinkert, «schliesslich habe nicht ich ihre Cochlea-Implantate entwickelt.»

Corporate Governance

Transparenz ist eines der wichtigsten Elemente einer guten Corporate Governance, zu der sich Sonova verpflichtet hat.

Das Inkrafttreten der Schweizer Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften («VegüV») im Januar 2014 wirkte sich auch auf die Corporate Governance von Sonova aus. Die Generalversammlung 2014 implementierte die entsprechenden Änderungen in die Statuten, und zwar auch diejenigen, für welche die VegüV einen längeren Übergangszeitraum vorsieht. Die aktuellen Statuten beinhalten daher unter anderem Folgendes:

- die Mechanismen zur Genehmigung der Vergütung für die Mitglieder von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung sowie die Vergütungsgrundsätze;
- die Höchstzahl der ausserhalb der Sonova Gruppe zulässigen Mandate;
- die Wahl des Präsidenten des Verwaltungsrates, der Mitglieder des Nominations- und Vergütungskomitees und des unabhängigen Stimmrechtsvertreters durch die Aktionäre.

An der Generalversammlung 2015 wird erstmalig eine bindende Abstimmung über die Vergütung des Verwaltungsrats für die kommende Amtszeit sowie für die Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2016/17 stattfinden. Es wird weiterhin eine Konsultativabstimmung über den Vergütungsbericht stattfinden, der die im Geschäftsjahr 2014/15 tatsächlich gezahlte Vergütung abdeckt. Die Aktionäre werden auch erstmalig die Gelegenheit haben, dem unabhängigen Stimmrechtsvertreter ihre Abstimmungsanweisungen elektronisch zu übermitteln.

Compliance ist ein wichtiger Bestandteil eines verantwortungsbewussten Managements und ethischen Verhaltens. Daher haben wir auch im Geschäftsjahr 2014/15 das Compliance-Programm der Sonova Gruppe weiter verstärkt. Zu den Massnahmen zählte die Einrichtung eines Netzwerks lokaler Compliance-Champions, die als Botschafter unseres globalen Programms auftreten. Ausserdem wurden die Compliance-Schulungen fortgesetzt. Da Compliance das Ergebnis unseres täglichen Verhaltens im Geschäftsleben ist, haben wir diese Grundsätze noch stärker in unsere Prozesse integriert, um sicherzustellen, dass sie fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur sind.

Die Corporate Governance bei Sonova stützt sich auf einschlägige Standards und Praktiken und setzt diese in ihrer Struktur um. Das Unternehmen erfüllt die rechtlichen Anforderungen des Schweizerischen Obligationenrechts, die Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance der SIX Swiss Exchange sowie die im «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» festgelegten Standards. Im Folgenden werden die Corporate-Governance-Grundsätze zur Führung und Kontrolle der Sonova Gruppe vorgestellt und Hintergründe zu den Führungsorganen der Gruppe per 31. März 2015 dargestellt. Alle relevanten Dokumente sind auf der Webseite von Sonova unter der Rubrik Corporate Governance abrufbar: www.sonova.com/de/investoren/übersicht. Aus Gründen der Klarheit und Transparenz wird der Vergütungsbericht als eigenes Kapitel dieses Geschäftsberichts präsentiert.

Konzernstruktur

Operative Konzernstruktur

Die Sonova Gruppe mit Sitz in Stäfa, Schweiz, ist in über 90 Ländern aktiv. Sonova verfügt über Gruppengesellschaften in mehr als 30 Ländern sowie über ein Netzwerk von unabhängigen Distributoren in den übrigen Märkten. Angaben zu den Geschäftssegmenten können Anhang 6 zur Konzernjahresrechnung entnommen werden.

Kotierte Gesellschaften

Die Sonova Holding AG ist an der SIX Swiss Exchange kotiert. Ausser der Sonova Holding AG ist keine Gesellschaft, die zum Konsolidierungskreis der Sonova Gruppe gehört, an einer Börse kotiert.

Ausgewählte Kennzahlen zur Aktie der Sonova Holding AG per 31. März:

	2015	2014	2013
Börsenkapitalisierung in CHF Mio.	9'089	8'679	7'649
in % des Eigenkapitals	486 %	489 %	466 %
Aktienkurs in CHF	135,30	129,20	113,90

Sitz	8712 Stäfa, Schweiz
Kotierung	SIX Swiss Exchange
Valoren-Nr.	1254978
ISIN	CH0012549785
Ticker-Symbol	SOON
Nennwert	CHF 0,05

Nicht kotierte Gesellschaften

Die Übersicht der wesentlichen Konzerngesellschaften der Sonova Gruppe per 31. März 2015 findet sich in der Konzernjahresrechnung im Anhang 35.

Aktionariat

Registrierte Aktionäre

Der Aktienbesitz der im Aktienregister registrierten Aktionäre verteilt sich per 31. März wie folgt:

Anzahl Aktien	Eingetragene Aktionäre 31.3.2015	Eingetragene Aktionäre 31.3.2014
1 – 100	5'961	5'418
101 – 1'000	8'907	8'305
1'001 – 10'000	1'216	1'121
10'001 – 100'000	167	157
100'001 – 1'000'000	36	37
> 1'000'000	6	7
Total registrierte Aktionäre	16'293	15'045

Bedeutende Aktionäre

Die folgende Übersicht zeigt die im Aktienregister registrierten Aktien bedeutender Aktionäre per 31. März: Nominees sind ohne Stimmrecht registriert. Bedeutende Aktionäre halten möglicherweise auch nicht registrierte Aktien. Diese sind unter «Nicht registriert» rapportiert:

	2015	2015	2014	2014
	Anzahl Aktien	In %	Anzahl Aktien	In %
Chase				
Nominees Ltd. ¹⁾	8'609'693	12,82	9'017'727	13,42
Beda Diethelm ²⁾	6'650'009	9,90	6'647'259	9,90
Hans-Ueli Rihs ²⁾	4'056'000	6,04	4'125'000	6,14
Andy Rihs ²⁾	3'219'596	4,79	3'394'626	5,05
Nortrust				
Nominees Ltd. ¹⁾	2'415'798	3,60	2'314'385	3,45
Registrierte Aktionäre mit				
Anteilen unter 3 %	21'825'309	32,49	23'427'377	34,88
Nicht registriert	20'396'882	30,36	18'246'913	27,16
Total Aktien	67'173'287	100,00	67'173'287	100,00

¹⁾ Registriert ohne Stimmrecht.

²⁾ Die Altaktionäre Andy Rihs, Beda Diethelm und Hans-Ueli Rihs waren bereits vor der Publikumsöffnung im November 1994 Aktionäre. Zwischen ihnen bestehen keine Aktionärsbindungsverträge.

Informationen zu Aktionären der Sonova Holding AG, die im Geschäftsjahr 2014 / 15 Beteiligungen von über 3 % oder eine Reduzierung der Beteiligung unter 3 % gemeldet haben, finden Sie auf der Website der Offenlegungsstelle der SIX Swiss Exchange www.six-exchange-regulation.com/obligations/disclosure/major_shareholders_de.html.

Kreuzbeteiligungen

Es bestehen keine Kreuzbeteiligungen zwischen der Sonova Holding AG und anderen Unternehmen.

Kapitalstruktur

Aktienkapital

Per 31. März 2015 beläuft sich das ordentliche Aktienkapital der Sonova Holding AG auf CHF 3'358'664, vollständig eingezahlt und aufgeteilt in 67'173'287 Namenaktien mit einem Nennwert von jeweils CHF 0,05.

Die Sonova Holding AG hat weder Partizipations- noch Genussscheine ausgegeben.

Mit Ausnahme der von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien entspricht jede Aktie einer Stimme an der Generalversammlung und ist dividendenberechtigt. Per 31. März 2015 hielt das Unternehmen 547'313 eigene Aktien (Vorjahr: 10'185), wovon 546'900 eigene Aktien über die zweite Handelslinie im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms erworben wurden.

Genehmigtes und bedingtes Kapital

Genehmigtes Kapital

Die Sonova Holding AG besitzt kein genehmigtes Kapital.

Bedingtes Kapital

Die Generalversammlung 2005 hat der Schaffung eines bedingten Aktienkapitals von 3'301'120 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0,05 zugestimmt. Das zusätzlich geschaffene bedingte Aktienkapital dient der Erhöhung der finanziellen Flexibilität. Es darf verwendet werden für die Ausübung von Options- und Wandelrechten, die in Verbindung mit Anleihenobligationen oder ähnlichen Obligationen der Gesellschaft zum Zwecke der Finanzierung der Übernahme von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen eingeräumt werden.

An den Generalversammlungen 1994 und 2000 wurde bedingtes Aktienkapital von 8'000'000 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0,05 geschaffen, um im Rahmen eines Beteiligungsprogramms Kadermitarbeitern der Sonova Gruppe Aktien des Unternehmens anbieten zu können.

Wandelanleihen und Optionen

Die Sonova Holding AG hat keine Wandelanleihen ausgegeben.

Im Laufe des Geschäftsjahres 2014/15 wurden unter dem Management- und Mitarbeiter-Beteiligungsprogramm der Sonova Holding AG (Executive Equity Award Plan, EEAP) 272'224 Optionen ausgegeben. Im Geschäftsjahr 2013/14 hatte die Anzahl 215'221 und im Geschäftsjahr 2013/12 200'967 betragen. Per 31. März 2015 waren noch 1'019'036 Optionen ausstehend (Vorjahr 1'277'473). Jede dieser Optionen berechtigt zum Bezug einer Namenaktie von nominal CHF 0,05 der Sonova Holding AG. Der EEAP ist im Vergütungsbericht (beginnend auf Seite 46) und in Anhang 31 der Konzernjahresrechnung genauer beschrieben.

Kapitalveränderungen

Per 31. März setzte sich das Kapital der Sonova Holding AG wie folgt zusammen:

	2015	2014	2013
Ordentliches Kapital (in CHF)	3'358'664	3'358'664	3'357'591
Total Aktien	67'173'287	67'173'287	67'151'815
Bedingtes Kapital (in CHF)	266'107	266'107	267'180
Bedingte Aktien	5'322'133	5'322'133	5'343'605

Im Geschäftsjahr 2014/15 fanden keine Kapitalveränderungen statt.

Vom ursprünglich maximal bewilligten bedingten Aktienkapital in der Höhe von 8'000'000 Aktien mit einem Nennwert von jeweils CHF 0,05 wurden vor dem Geschäftsjahr 2014/15

bisher insgesamt 5'978'987 Aktien ausgegeben. Im Geschäftsjahr 2014/15 hat Sonova entschieden, die Aktien am Markt zu kaufen und keine Aktien aus dem bedingten Aktienkapital auszugeben. Entsprechend beträgt das noch zur Verfügung stehende bedingte Aktienkapital für langfristige Beteiligungspläne unverändert 2'021'013 Aktien.

Das am 7. Juli 2005 geschaffene bedingte Aktienkapital von 3'301'120 Namenaktien zur Erhöhung der finanziellen Flexibilität wurde bisher nicht verwendet.

Aktienrückkaufprogramm

Wie am 17. November 2014 angekündigt, hat die Sonova Holding AG ein Aktienrückkaufprogramm im Wert von insgesamt CHF 500 Millionen initiiert. Die Aktien werden über eine zweite Handelslinie innerhalb eines Zeitraums von maximal drei Jahren bis Ende 2017 zurückgekauft. Bis 31. März 2015 wurden insgesamt 546'900 Aktien im Wert von insgesamt CHF 73'579'076 zurückgekauft. Den aktuellen Stand des Programms finden Sie unter www.sonova.com/de/investoren/laufendes-aktienrückkaufprogramm-2014-2017.

Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragungen

Beschränkung der Übertragbarkeit pro Aktienkategorie

Um als Aktionär mit vollen Stimmrechten anerkannt zu werden, muss der Erwerber von Aktien einen schriftlichen Antrag auf Eintragung ins Aktienregister stellen. Die Gesellschaft kann die Eintragung im Aktienbuch verweigern, wenn der Antragsteller nicht ausdrücklich erklärt, dass er die Aktien im eigenen Namen und auf eigene Rechnung erworben hat und halten wird. Die Gesellschaft kann die Eintragung des Erwerbers als stimmberechtigter Aktionär bzw. Nutzniesser ausserdem verweigern, wenn die von ihm gehaltenen Aktien 5 % der im Handelsregister ausgewiesenen Gesamtzahl von Aktien überschreiten würden (Art. 8 Abs. 6 der Statuten). Verbundene Parteien gelten als eine Person. Diese Eintragungsbeschränkung gilt nicht für Altaktionäre. Der Verwaltungsrat kann aus begründetem Anlass Ausnahmen gewähren; dafür ist kein besonderes Stimmenquorum erforderlich.

Gewährung von Ausnahmen im Berichtsjahr

Im Berichtsjahr hat der Verwaltungsrat keine Ausnahmen gewährt.

Zulässigkeit von Nominee-Eintragungen

Der Verwaltungsrat kann in einem Reglement bestimmen, unter welchen Voraussetzungen Treuhänder/Nominees als Aktionäre mit Stimmrecht anerkannt werden (Art. 8 Abs. 5 der Statuten).

Verfahren und Voraussetzung zur Aufhebung von statutarischen Privilegien und Beschränkungen der Übertragbarkeit

Zur Aufhebung genügt ein Beschluss der Generalversammlung, bei dem die relative Mehrheit der abgegebenen Stimmen zustimmt.

Verwaltungsrat

Einführung

Hauptaufgabe des Verwaltungsrates ist die Oberleitung der Gesellschaft und die Aufsicht und Kontrolle der Geschäftsführung (siehe Art. 716a Abs. 1 des Schweizerischen Obligationenrechts).

Exekutive Funktionen

Kein Mitglied des Verwaltungsrats hat bei der Sonova Holding AG oder einer ihrer Tochtergesellschaften eine exekutive Funktion inne oder in den vergangenen drei Jahren innegehabt.

Geschäftsbeziehungen von Verwaltungsratsmitgliedern mit der Sonova Holding AG oder ihren Tochterunternehmen

Abgesehen von den in Anhang 29 der Konzernjahresrechnung offengelegten Transaktionen bestehen keine Geschäftsbeziehungen zwischen einzelnen Verwaltungsratsmitgliedern, einschliesslich der von ihnen vertretenen Unternehmen oder Organisationen, und der Sonova Holding AG.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Ausser den Angaben in den Biografien bekleidet kein Mitglied des Verwaltungsrates eine Position in einem leitenden oder überwachenden Organ einer bedeutenden privat- oder öffentlich-rechtlichen Organisation, Institution oder Stiftung, hat eine ständige Führungs- oder Beratungsfunktion bei einer bedeutenden Interessengruppe inne oder übt ein öffentliches oder politisches Amt aus.

Mandate ausserhalb der Sonova Holding AG

Kein Mitglied des Verwaltungsrats darf mehr als vier zusätzliche Mandate in börsenkotierten Gesellschaften und insgesamt nicht mehr als sechs zusätzliche Mandate wahrnehmen. Die folgenden Mandate fallen nicht unter diese Beschränkungen:

- Mandate in Gesellschaften, die von Sonova kontrolliert werden, oder in Unternehmen, die Sonova kontrollieren;
- bis zu 10 Mandate, die auf Wunsch von Sonova oder auf Wunsch von Unternehmen, die von Sonova kontrolliert werden, ausgeübt werden;
- bis zu 6 Mandate in Verbänden, gemeinnützige Organisationen, Stiftungen, Trusts und Personalfürsorgestiftungen.

Einzelheiten finden Sie in Art. 30 der Statuten:
www.sonova.com/de/investoren/statuten.

Wahl und Amtszeit

Wahlverfahren und Amtszeitbeschränkungen

Gemäss den Statuten der Sonova Holding AG besteht der Verwaltungsrat aus mindestens drei und maximal neun Mitgliedern. Die Verwaltungsräte werden durch die Generalversammlung gewählt.

Wiederwahlen sind möglich. Nach Vollendung des 70. Lebensjahres scheiden Mitglieder des Verwaltungsrates an der nächsten ordentlichen Generalversammlung automatisch aus. Ausnahmen können vom Verwaltungsrat in begründeten Einzelfällen gewährt werden. Eine solche Ausnahme wurde im Falle von Andy Rihs gewährt, dessen Amtszeit bis zur Generalversammlung 2015 verlängert wurde.

Erstmalige Wahl und verbleibende Amtsdauer

Die folgende Übersicht zeigt das Datum der erstmaligen Wahl. Laut Statuten endet die Amtsdauer eines Mitglieds des Verwaltungsrats nach Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung. Deshalb müssen sämtliche Verwaltungsratsmitglieder jährlich an der Generalversammlung neu gewählt werden. An der Generalversammlung 2014 wurde Stacy Enxing Seng erstmals in den Verwaltungsrat gewählt. Ausserdem wurden alle bisherigen Verwaltungsräte durch Wiederwahl bestätigt.

Name	Position	Erstwahl
Robert F. Spoerry	Präsident	2003
Beat Hess	Vizepräsident	2012
Stacy Enxing Seng	Mitglied	2014
Michael Jacobi	Mitglied	2003
Andy Rihs	Mitglied	1985
Ronald van der Vis	Mitglied	2009
Anssi Vanjoki	Mitglied	2009
Jinlong Wang	Mitglied	2013
John J. Zei	Mitglied	2010

Robert F. Spoerry

(geb. 1955, Schweizer Staatsangehöriger) ist seit 30. März 2011 Präsident des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG und gehört dem Verwaltungsrat seit 2003 als nicht-exekutives Mitglied an.

Ebenso ist Robert F. Spoerry Präsident des Verwaltungsrates von Mettler-Toledo International Inc., einem führenden weltweiten Hersteller und Anbieter von Präzisionsinstrumenten und damit verbundenen Dienstleistungen für Labors, die Industrie und den Lebensmittelhandel. Robert F. Spoerry ist seit 1983 bei Mettler-Toledo und war von 1993 bis 2007 CEO. Er leitete den 1996 vollzogenen Buyout von Mettler-Toledo aus dem Ciba-Geigy-Konzern und das IPO an der New Yorker Börse (NYSE) im darauffolgenden Jahr. 1998 wurde er Präsident des Verwaltungsrats.

Robert F. Spoerry ist dipl. Masch.-Ing. der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) in Zürich, Schweiz, und besitzt ein MBA der University of Chicago.

Weitere Tätigkeiten:

- VR-Vizepräsident Geberit AG
- VR-Mitglied Conzzeta Holding AG

Beat Hess

(geb. 1949, Schweizer Staatsangehöriger) ist seit 19. Juni 2012 Vizepräsident des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG.

Von 1988 bis 2003 war Beat Hess als Chefjurist der ABB-Gruppe und von 2003 bis 2011 als Group Legal Director und Mitglied der Konzernleitung von Royal Dutch Shell tätig.

Beat Hess studierte an den Universitäten in Genf, Freiburg sowie Miami und ist Rechtsanwalt sowie Doktor der Rechtswissenschaften.

Weitere Tätigkeiten:

- Mitglied des Verwaltungsrates der Nestlé S.A.
- VR-Vizepräsident der Holcim Ltd.

Stacy Enxing Seng

(geb. 1964, US-Staatsangehörige) arbeitete zuletzt als Executive in Residence und als Präsidentin der Vascular Therapies Division bei Covidien. Im Zuge der Übernahme von ev3 kam Stacy Enxing Seng im Juli 2010 zu Covidien. Sie war Gründungsmitglied von ev3 und steuerte als Executive Officer von Beginn an die Peripheral Vascular Division. Stacy Enxing Seng hatte zuvor verschiedene Positionen bei Boston Scientific, SCIMED Life Systems Inc., Baxter Healthcare und American Hospital Supply inne.

Stacy Enxing Seng besitzt einen Master of Business Administration der Harvard University und verfügt über einen Bachelor of Arts in Public Policy der Michigan State University.

Weitere Tätigkeiten:

- VR-Mitglied Solace Therapeutics, Inc.
- VR-Mitglied Hill-Rom Holdings, Inc.

Michael Jacobi

(geb. 1953, Schweizer und deutscher Staatsangehöriger) arbeitet seit 2007 als unabhängiger Berater.

Von 1996 bis 2007 war er CFO und Mitglied der Konzernleitung der Ciba Spezialitätenchemie AG. Zuvor nahm er seit 1978 verschiedene Führungspositionen in der Ciba-Geigy-Gruppe im Bereich Finanzen in Brasilien, den USA und der Schweiz wahr.

Michael Jacobi studierte Wirtschaftswissenschaften an der Universität St. Gallen, Schweiz, an der Universität Washington in Seattle sowie an der Harvard Business School in Boston. In St. Gallen erlangte er 1979 die Doktorwürde.

Weitere Tätigkeiten:

- VR-Mitglied Hilti AG
- VR-Mitglied Actelion Pharmaceuticals Ltd.
- Mitglied Trustee-Board Martin Hilti Family Trust

Andy Rihs

(geb. 1942, Schweizer Staatsangehöriger) ist seit ihrer Gründung 1985 Mitglied des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG. Er ist neben seinem früheren Geschäftspartner Beda Diethelm und seinem Bruder Hans-Ueli Rihs einer der Gründer der Gesellschaft.

1966 schloss sich Andy Rihs Beda Diethelm an, der ein Jahr zuvor als technischer Verantwortlicher zu Phonak gekommen war, und widmete sich den Marketing- und kaufmännischen Belangen der Gesellschaft. Er etablierte zunächst die Verkaufsorganisation in der Schweiz und baute später sukzessive ein weltweites Vertriebsnetz auf. Andy Rihs führte die Sonova Gruppe als CEO bis April 2000 und dann interimistisch wieder von April bis September 2002. Unter seiner Führung expandierte die Gesellschaft kontinuierlich und schuf sich einen ausgezeichneten Ruf als Anbieter technologisch führender Produkte.

Zudem ist er Inhaber verschiedener Gesellschaften, welche insbesondere im Immobilien- und Velobereich tätig sind, und besitzt Beteiligungen an mehreren Startup-Firmen im High-tech-Bereich.

Andy Rihs absolvierte seine Ausbildung und sammelte seine beruflichen Erfahrungen primär in der Schweiz und in Frankreich.

Weitere Tätigkeiten:

- VR-Vizepräsident der BMC Group Holding AG

Ronald van der Vis

(geb. 1967, niederländischer Staatsangehöriger) war zwischen 2009 und November 2012 exekutives Mitglied des Verwaltungsrates und Group CEO von Esprit Holdings Limited, einem an der Hongkonger Börse kotierten und global tätigen Lifestyle-Unternehmen.

Davor hatte Ronald van der Vis seit 1998 verschiedene General-Management-Positionen bei Pearle Europe, der weltweit führenden Optikkette, inne. Zwischen 2004 und 2009 war er CEO der Pearle Europe Gruppe.

Ronald van der Vis studierte an der Nyenrode Business University, Niederlande, und erwarb an der Manchester Business School, Grossbritannien, den Master in Betriebsökonomie.

Weitere Tätigkeiten:

- Operating Partner von Private-Equity-Portfolio-Unternehmen
- VR-Präsident Miktom Topco (Basic Fit International) B.V.
- Vorsitzender des Investorenremiums Apotheken der Mediq N.V.
- VR-Mitglied Douglas Holding AG
- VR-Mitglied Beter Bed Holding N.V.
- VR-Mitglied Macintosh Retail Group N.V.



Von links nach rechts: Beat Hess, Jinlong Wang, Stacy Enxing Seng, Anssi Vanjoki, Robert F. Spoerry, Andy Rihs, Ronald van der Vis, John J. Zei, Michael Jacobi

Anssi Vanjoki

(geb. 1956, finnischer Staatsangehöriger) ist Professor an der TU Lappeenranta und Individual Multicontributor von RKBS Oy, einem Investmentunternehmen für Technologie-Startups. Er war bis März 2011 Executive Vice President und General Manager von Nokia und von 1998 bis 2011 Mitglied des Nokia Group Executive Board. Ausserdem ist er Verwaltungsratspräsident von Amer Sports Corporation, einem der weltweit führenden Anbieter von Sportartikeln, zu dem die Marken Salomon, Atomic, Wilson, Precor und Suunto gehören.

Anssi Vanjoki hat einen Master in Betriebsökonomie der Helsinki School of Economics and Business Administration.

Weitere Tätigkeiten:

- VR-Präsident Amer Sports Corporation
- VR-Präsident Vertu Holdings Ltd.
- VR-Präsident Oriola-KD Oyj
- VR-Mitglied Basware Corporation Oyj
- Investor und Präsident in diversen kleinen Technologiefirmen

Jinlong Wang

(geb. 1957, US-Staatsangehöriger) ist derzeit Berater von Starbucks für die CAP Region. Zuvor hatte er bei Starbucks eine Reihe führender Positionen inne, darunter Senior Vice President der Starbucks Corp., President für die Region Asien-Pazifik, Vorsitzender und President für die Region Greater China, Leiter der Abteilung Recht und Unternehmensangelegenheiten sowie Vizepräsident für die internationale Geschäftsentwicklung. Seine Karriere begann er als Regierungsmitarbeiter im chinesischen Ministerium für wirtschaftliche Beziehungen und Aussenhandel.

Jinlong Wang schloss sein Studium in Internationaler Volkswirtschaft und Handel an der gleichnamigen Peking University 1982 mit dem Bachelor ab und erwarb 1988 an der zur Columbia University gehörenden Columbia School of Law den Juris Doctor.

John J. Zei

(geb. 1944, US-Staatsangehöriger) war bis Ende 2009 CEO von Knowles Electronics, einem der wichtigsten Lieferanten akustischer Bauteile für die Hörgeräteindustrie. Danach war er dort bis zu seiner Pensionierung 2010 als Seniorberater tätig.

John J. Zei war zuvor Präsident von Rexton, einem Hörgerätehersteller in den USA, und später Präsident und CEO von Siemens Hearing Instruments, Inc. Dreimal war er Verwaltungsratspräsident der Hearing Industries Association (HIA). Ausserdem war er als Präsident der HIA, Verwaltungsratspräsident des Hearing Industry's Market Development Committee und Verwaltungsrat des Better Hearing Institute tätig.

John J. Zei besitzt einen Abschluss in Rechtswissenschaften der Loyola Universität, Chicago, und einen Master in Betriebsökonomie der Universität Chicago.

Interne Organisation

Aufgabenteilung im Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat konstituiert sich selbst, mit Ausnahme des Präsidenten und der Mitglieder des Vergütungskomitees, die von den Aktionären bestimmt werden. Wenn das Amt des Präsidenten oder eines Mitglieds des Vergütungskomitees vakant wird, ernennt der Verwaltungsrat aus seiner Mitte einen Vertreter für die verbleibende Amtszeit.

Gemäss dem Organisationsreglement ernennt der Verwaltungsrat ein Auditkomitee (siehe das Organisationsreglement unter www.sonova.com/de/investoren/organisationsreglement).

Aufgaben und Kompetenzen der Verwaltungsratskomitees

Die Aufgaben und Kompetenzen der Komitees sind in den Statuten (ausschliesslich für das Vergütungskomitee), dem Organisationsreglement und den Komiteesatzungen des Verwaltungsrats festgelegt. Die Komitees kommen in der Regel vor den Sitzungen des Verwaltungsrates zusammen und erstatten diesem regelmässig über ihre Tätigkeiten und Feststellungen Bericht. Die Gesamtverantwortung für Pflichten, die an die Komitees delegiert werden, verbleibt beim Verwaltungsrat.

Auditkomitee

Das Auditkomitee setzt sich zusammen aus den Mitgliedern Michael Jacobi (Vorsitzender), Ronald van der Vis und Anssi Vanjoki.

Das Auditkomitee überprüft unter anderem im Auftrag des Gesamtverwaltungsrates die Tätigkeit und Wirksamkeit der externen und internen Revision, beurteilt die Finanzkontrollsysteme, die Finanzstruktur und die Risikomanagement-Kontrollmechanismen des Unternehmens sowie die Halbjahres- und Jahresabschlüsse der Gruppe. Ausserdem wird das Auditkomitee regelmässig über das Compliance-Programm des Unternehmens informiert. Siehe die Satzung des Auditkomitees: www.sonova.com/de/investoren/komitee-satzungen.

Das Auditkomitee trifft sich so oft wie nötig, jedoch mindestens vier Mal pro Jahr. Im Berichtsjahr fanden vier Sitzungen statt. Der Präsident des Verwaltungsrates nahm auf Einladung an allen Sitzungen des Auditkomitees teil.

Nominations- und Vergütungskomitee

Das Nominations- und Vergütungskomitee setzt sich aus den Mitgliedern Robert F. Spoerry (Präsident), John J. Zei und Beat Hess zusammen.

Das Nominations- und Vergütungskomitee unterstützt den Verwaltungsrat bei der Erstellung des Vergütungsberichts, bei der Erstellung und Überprüfung der Vergütungsgrundsätze und -richtlinien des Unternehmens sowie der Festlegung der Leistungskennzahlen ebenso wie bei der Ausarbeitung von Vorschlägen an die Generalversammlung hinsichtlich der Vergütung von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung. Darüber hinaus kann das Komitee dem Verwaltungsrat Vorschläge und Empfehlungen zu anderen Fragen im Zusammenhang mit der Vergütung unterbreiten. Siehe die Satzung des Nominations- und Vergütungskomitees: www.sonova.com/de/investoren/komitee-satzungen.

Das Nominations- und Vergütungskomitee trifft sich so oft wie nötig, jedoch mindestens drei Mal pro Jahr. Im Berichtsjahr fanden vier Sitzungen statt.

Arbeitsweise des Verwaltungsrates und seiner Komitees

In der Berichtsperiode fanden sechs Sitzungen des Verwaltungsrates statt. Die folgende Übersicht zeigt die Teilnahme der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder an den Verwaltungsrats- und Komiteesitzungen sowie die durchschnittliche Dauer der Sitzungen:

	VR ¹⁾	AC ²⁾	NCC ³⁾
Anzahl Sitzungen 2014 / 15	6 ⁴⁾	4	4
Robert F. Spoerry	6	4 ⁵⁾	4
Beat Hess	6	–	4
Stacy Enxing Seng ⁶⁾	5	–	–
Michael Jacobi	6	4	–
Andy Rihs	6	–	–
Anssi Vanjoki	5	4	–
Ronald van der Vis	6	4	–
Jinlong Wang	5	–	–
John J. Zei	6	–	4
Durchschnittliche Sitzungsdauer	8 h ⁷⁾	3 h	3 h

¹⁾ Verwaltungsrat

²⁾ Auditkomitee

³⁾ Nominations- und Vergütungskomitee

⁴⁾ Einschliesslich Telefonkonferenzen

⁵⁾ Als Gast

⁶⁾ Erstmalige Wahl an der GV 2014

⁷⁾ Ohne Telefonkonferenzen

Dringende Geschäftsangelegenheiten wurden in verschiedenen Telefonkonferenzen erörtert. Neben den formell protokollierten Sitzungen haben sich die Mitglieder des Verwaltungsrates auch noch für weitere Aktivitäten informell zusammengefunden, die zusätzliche Zeit in Anspruch nahmen. Dazu gehörten zum Beispiel Vorbereitungen für die formellen Sitzungen.

Die Traktanden für Sitzungen des Verwaltungsrates und der Komitees werden durch den jeweiligen Präsidenten bzw. Vorsitzenden festgelegt. Jedes Mitglied des Verwaltungsrates oder Komitees kann die Einberufung einer Sitzung oder die Aufnahme eines Traktandums beantragen. Die Mitglieder des Verwaltungsrates und der Komitees erhalten vor den Sitzungen alle relevanten Unterlagen, die ihnen die ordentliche Vorbereitung auf die Behandlung der Traktanden ermöglichen. Der Verwaltungsrat und seine Komitees sind beschlussfähig, wenn die Hälfte der Mitglieder anwesend ist. Der Verwaltungsrat und seine Komitees fassen ihre Beschlüsse mit der Mehrheit der anwesenden Stimmen. Bei Stimmengleichheit steht dem Vorsitzenden der Stichentscheid zu.

Der Verwaltungsrat arbeitet eng mit der Geschäftsleitung zusammen. Im Allgemeinen nehmen an den Sitzungen des Verwaltungsrates und der Komitees auch der CEO und CFO und entsprechend den Traktanden weitere Mitglieder der Geschäftsleitung teil. Der Verwaltungsrat und die Komitees treten im Anschluss an jede Verwaltungsrats- respektive Komiteesitzung in Exekutivsitzen zusammen. Bei Bedarf zieht der Verwaltungsrat bei spezifischen Themen externe Berater hinzu.

Kompetenzregelung

Dem Verwaltungsrat der Sonova Holding AG obliegt die Oberleitung der Gesellschaft, ausser in Angelegenheiten, die gemäss Gesetz der Generalversammlung vorbehalten sind. Er befindet über sämtliche Angelegenheiten, die nicht gemäss Gesetz, den Statuten oder dem Organisationsreglement der Gesellschaft ausdrücklich einem anderen leitenden Organ der Gesellschaft anvertraut sind. Die Trennung der Zuständigkeiten zwischen Verwaltungsrat und Geschäftsleitung ist im Organisationsreglement des Unternehmens detailliert geregelt (siehe: www.sonova.com/de/investoren/organisationsreglement).

Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber der Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung erstattet dem Verwaltungsrat und dessen Komitees regelmässig Bericht. So informiert die Geschäftsleitung bei jeder Verwaltungsratsitzung den Verwaltungsrat über den Stand der laufenden Geschäfte und finanziellen Ergebnisse sowie über wesentliche Geschäftsvorgänge; ausserdem werden relevante strategische Initiativen und Aktualisierungen mitgeteilt. Jedes Jahr wird eine Verwaltungsratsitzung für die Vorstellung und Diskussion von Unternehmensstrategie und langfristigem Finanzplan reserviert. Zudem werden dem Verwaltungsrat monatlich konsolidierte Verkaufsberichte vorgelegt, die den Umsatz, die durchschnittlichen Verkaufspreise und die Stückzahlen für jedes wichtige Produkt, jede Konzern-

gesellschaft und jeden Markt zeigen. Weiterhin erhält der Verwaltungsrat monatlich den Finanzbericht mit vollständiger Erfolgsrechnung, Bilanz und Mittelflussrechnung sowie den Bericht des CEO zur Unternehmensleistung und der Wettbewerbssituation sowie Neuigkeiten zu verschiedenen Initiativen und einen Ausblick. Je nach Bedarf werden Telefonkonferenzen zwischen Verwaltungsräten und dem CEO oder CFO abgehalten. Ausserdem ist jedes Mitglied des Verwaltungsrates berechtigt, im Zusammenhang mit allen unternehmensrelevanten Angelegenheiten Auskunft zu verlangen.

Der Leiter des Bereichs «Internal Audit, Risk & Compliance» rapportiert an den Vorsitzenden des Auditkomitees. Die Aufgaben der Funktionen für Interne Revision, Risikomanagement & Compliance, ebenso wie ihre Berichtslinien und Tätigkeitsbereiche, sind in der von Auditkomitee und Verwaltungsrat genehmigten Satzung «Internal Audit, Risk & Compliance» definiert. Die interne Revisionsstelle führt Compliance-bezogene und operative Revisionen durch und unterstützt die Geschäftseinheiten bei der Erreichung ihrer Ziele, indem sie eine unabhängige Beurteilung der Wirksamkeit der internen Kontrollprozesse sicherstellt. Für die Überwachung der operativen Risiken und für die Einhaltung der Gesetze ist das Management verantwortlich. Das Auditkomitee genehmigt die Jahresrevisionspläne von «Internal Audit, Risk & Compliance» und stellt sicher, dass die relevanten Gesellschaften der Gruppe entsprechend ihren Risikokennzahlen adäquat geprüft werden. Das Auditkomitee prüft und bespricht die Berichte der Internen Revision über die Resultate der durchgeführten Prüfungen. Die Interne Revision überwacht zusammen mit dem Controlling, inwieweit die Massnahmen umgesetzt wurden, welche die in früheren Audits gemachten Feststellungen adressieren sollen, und berichtet dem Auditkomitee regelmässig über die Fortschritte.

Die Gruppe hat ein effizientes System zur Identifikation und Beurteilung der mit ihren geschäftlichen Aktivitäten zusammenhängenden strategischen, operativen, finanziellen, rechtlichen und Compliance-bezogenen Risiken eingeführt. Das Risikomanagement klassifiziert Risiken anhand des Schweregrads sowie der Eintrittswahrscheinlichkeit und unterstützt die Geschäftsleitung dabei, Massnahmen zur Vermeidung bzw. Minderung der Risiken zu definieren. Gemäss den Komiteesatzungen überprüft das Auditkomitee die vom Risikomanagement erstellte Risikobewertung des Unternehmens, bevor sie dem Verwaltungsrat vorgelegt wird. Der Verwaltungsrat genehmigt die jährliche Risikobewertung und äussert sich dazu in strategischer Hinsicht. Um die wichtigsten Risiken und ihre Minimierung regelmässig zu kontrollieren, erstellt das Risikomanagement entsprechende Risikostatusberichte, die dem Auditkomitee vierteljährlich vorgelegt werden.

Zudem trägt das Risikomanagement die Verantwortung für das interne Kontrollsystem (IKS) für Risiken bei der Finanzberichterstattung. Der Verwaltungsrat wird jährlich darüber informiert, inwiefern die Unternehmen der Gruppe die IKS-Richtlinien einhalten.

Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung ist für die Vorbereitung, Umsetzung und Überwachung des strategischen Fahrplans, für das Management der Gruppenfunktionen der jeweiligen Mitglieder und die Vorbereitung, Umsetzung und Bereitstellung des Jahresplans und -budgets verantwortlich. Die Geschäftsleitung bereitet ausserdem die Entscheide des Verwaltungsrates vor und setzt diese anschliessend um. Gemäss Organisationsreglement der Sonova Holding AG, das im Juni 2014 überarbeitet wurde, besteht die Geschäftsleitung aus dem Chief Executive Officer (CEO) als Vorsitzenden und mindestens dem Chief Financial Officer (CFO) sowie entsprechend der Struktur und den Tätigkeiten des Unternehmens aus weiteren Mitgliedern. Die Mitglieder der Geschäftsleitung werden vom CEO vorgeschlagen und vom Verwaltungsrat auf Antrag des Nominations- und Vergütungskomitees ernannt.

Lukas Braunschweiler

(geb. 1956, Schweizer Staatsangehöriger) ist seit November 2011 CEO der Sonova Gruppe. Zuvor war er CEO des Schweizer Technologiekonzerns RUAG. Von 2002 bis 2009 leitete er als Präsident und CEO die Dionex Corporation. Das Unternehmen mit Sitz in Kalifornien ist im Bereich Lifescience tätig und war an der Nasdaq Börse kotiert. Zuvor war er von 1995 bis 2002 in der Schweiz und den USA in der Konzernleitung von Mettler Toledo, einem Hersteller von Präzisionsinstrumenten, in verschiedenen Positionen tätig.

Lukas Braunschweiler verfügt über einen Master of Science in analytischer Chemie (1982) sowie über einen Dokortitel in physikalischer Chemie (1985) der ETH Zürich.

Lukas Braunschweiler ist Mitglied des Verwaltungsrats der Schweizer Technology Group.

Hartwig Grevenor

(geb. 1966, deutscher Staatsangehöriger) ist seit August 2012 CFO der Sonova Gruppe. Zuvor war er Group CFO von Jet Aviation, einem Unternehmen, das zur Firmengruppe von General Dynamics gehört. Von 2001 bis 2006 war Hartwig Grevenor CFO für das Europa-Geschäft von Gate Gourmet, einem führenden internationalen Airline-Caterer. Frühere berufliche Erfahrung sammelte er unter anderem bei der deutschen Logistikgruppe Hapag Lloyd, beim Beratungsunternehmen A.T. Kearney sowie bei BMW.

Hartwig Grevenor hat einen Diplomabschluss in Betriebswirtschaft und Maschinenbau von der Universität Berlin (1991) sowie einen Dokortitel in Betriebswirtschaft von der Universität St. Gallen (1994).

Maarten Barmentlo

(geb. 1967, niederländischer Staatsangehöriger) trat im Januar 2011 als Group Vice President Marketing in die Sonova Gruppe ein. Bevor er zum Unternehmen stiess, war er als Senior Vice President und General Manager für MRI (Magnetic Resonance Imaging) Systems bei Philips Healthcare in den Niederlanden verantwortlich. Maarten Barmentlo war über 20 Jahre bei Philips in verschiedenen Managementpositionen in Geschäftseinheiten wie Elektrogeräte, Körperpflege, Zahnpflege und auch im Consumer- und Professional-Healthcare-Bereich in den Niederlanden und den USA tätig. Er begann seine Karriere in der Forschung und Entwicklung bei Philips.

Maarten Barmentlo hat an der Universität Utrecht, Niederlande, einen Master in Physik erworben und an der Universität Leiden, Niederlande, promoviert.

Claude Diversi

(geb. 1964, französischer und italienischer Staatsangehöriger) stiess im März 2005 als Managing Director von Phonak Frankreich zur Gruppe. Im Mai 2012 übernahm er die Rolle als Vice President Wholesale für die Regionen Europa und Südamerika und wurde Mitglied der Geschäftsleitung von Sonova. Claude Diversi verfügt über einen umfangreichen Leistungsausweis als Verkaufsleiter mit einer breiten Erfahrung in allen Vertriebsbereichen, einschliesslich Reporting, der Führung von Vertriebsteams sowie der Durchführung von Vermarktungsstrategien. Vor seinem Einstieg bei Phonak war Claude Diversi in verschiedenen Führungspositionen im Vertrieb tätig, wie etwa bei British American Tobacco, Dowbrands & Melitta Europa sowie Pillsbury und Kraft Foods Frankreich.

Claude Diversi besitzt einen Diplomabschluss in Internationaler Betriebswirtschaft von der Universität Paris Descartes.

Hansjürg Emch

(geb. 1968, Schweizer Staatsangehöriger) trat im März 2011 als Group Vice President Medical in die Sonova Gruppe ein. Bevor er zu Sonova stiess, leitete er beim Implantatetehersteller Synthes die globale Wirbelsäulensparte. Während seiner Zeit bei Synthes erarbeitete er sich in verschiedenen Positionen umfangreiche Fach- und Führungskompetenzen, etwa in den Bereichen allgemeine Geschäftsführung, Vertrieb, Produkt- und Geschäftsentwicklung sowie klinische und regulatorische Angelegenheiten in den USA und Europa.

Hansjürg Emch besitzt ein Ingenieurdiplom der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) Zürich. Darüber hinaus absolvierte er ein Management-Development-Programm an der Harvard Business School.

Martin Grieder

(geb. 1965, Schweizer und britischer Staatsangehöriger) ist seit August 2014 Group Vice President Phonak. Zuvor war er bei Nestlé als Vice President und Global Head of Nestlé BabyNes tätig.



Von links nach rechts: Andi Vonlanthen, Paul Thompson, Stefan Launer, Maarten Barmiento, Franz Petermann, Martin Grieder, Sarah Kreienbühl, Jan Metzdrorf, Lukas Braunschweiler, Hartwig Grevenner, Claude Diversi, Hans Mehl, Albert Chin-Hwee Lim, Hansjürg Emch

Martin Grieder begann 1992 bei Nestlé und sammelte dort über mehr als 20 Jahre hinweg in 18 Ländern vielfältige Erfahrungen in leitenden Funktionen, von der Leitung der globalen Nespresso Professional Division bis zur Leitung von Nestlé Nespresso Nordamerika. Weitere Führungspositionen bei Nestlé waren Vice President, Head of Finance for the Americas und Head Nestlé Group Audit sowie R&D Head for Food & Beverage Systems Solutions für die Nestlé-Gruppe.

Martin Grieder besitzt einen Master of Business Administration der IMD-Schweiz und einen Bachelor in Wirtschaftswissenschaften der Fachhochschule Nordwestschweiz in Basel.

Sarah Kreienbühl

(geb. 1970, Schweizer Staatsangehörige) ist seit August 2004 als Group Vice President Corporate Human Resources Management und seit 2012 zusätzlich als Group Vice President Corporate Communications für die Sonova Gruppe tätig. Zuvor war Sarah Kreienbühl Head of Global Human Resources und Mitglied des Executive Board der Tecan Gruppe in Männedorf, Schweiz. Vor dieser Tätigkeit war sie Beraterin bei Amrop International, Zürich, Schweiz, wo sie zusätzlich zu ihren Executive-Search-Projekten neue Assessment- und Management-Audit-Dienstleistungen einführte. Ihre berufliche Laufbahn begann sie als Psychologin bei Swissair im Bereich der Selektion von Piloten und Flugverkehrsleitern.

Ihr Studium der Angewandten Psychologie an der Universität Zürich, Schweiz, schloss Sarah Kreienbühl mit einem Master ab, gefolgt von verschiedenen Weiterbildungen im Bereich Human Resources Management und Kommunikation.

Stefan Launer

(geb. 1966, deutscher Staatsangehöriger) ist seit April 2008 Vice President Science & Technology und seit April 2013 Mitglied der Geschäftsleitung. Er startete seine berufliche Laufbahn bei Phonak 1995 in der Abteilung Forschung und Entwicklung und übernahm dort im Laufe der Jahre verschiedene Positionen, etwa die Führung von R&D-Teams in den Bereichen klinische Audiologie, digitale Signalverarbeitung, Mikroelektronik und Akustik. Heute ist er verantwortlich für die allgemeinen Forschungs- und Grundagententechnologie-Programme in verschiedenen Bereichen der Hörgesundheit, für die Entwicklung von Kerntechnologien und für das Patentmanagement.

Stefan Launer studierte Physik an der Universität Würzburg und promovierte 1995 in Medizinphysik an der Universität Oldenburg über die Modellierung der Hörwahrnehmung bei Menschen mit Hörverlust. Zudem wurde er an der Universität Queensland im australischen Brisbane zum Adjunct Professor ernannt.

Albert Chin-Hwee Lim

(geb. 1961, singapurischer Staatsangehöriger) trat im April 2013 als Vice President Wholesale für die Region Asien/Pazifik der Sonova Gruppe bei. Davor war er bei Medtronic als Vice President Business Operations, Greater China, für sechs verschiedene Geschäftsfelder verantwortlich. Zuvor war er wiederum bei Medtronic in Taiwan als Managing Director tätig. Albert Chin-Hwee Lim verfügt über grosse Erfahrung bei der Umsetzung von Wachstumsstrategien in Schwellenländern. Frühere berufliche Erfahrung sammelte er in leitenden Positionen bei Novartis, Merck Sharp & Dohme und Abbott.

Albert Chin-Hwee Lim erwarb an der Nationalen Universität Singapur einen Bachelor in Chemieingenieurwesen.

Hans Mehl

(geb. 1959, deutscher Staatsangehöriger) wurde im April 2007 zum Group Vice President Operations der Sonova Gruppe ernannt. Zuvor war er innerhalb der Siemens Gruppe in verschiedenen internationalen Führungspositionen in den Niederlanden, Singapur, den USA und der Schweiz tätig. In seiner letzten Position war Hans Mehl Co-Divisions-Leiter für das Fire- und Security-Geschäft bei Siemens Building Technologies in Zug, Schweiz. Von 2000 bis 2003 war er CFO des Health-Services-Geschäfts bei Siemens Medical Group in Philadelphia, USA. Davor war er Mitglied der Geschäftsführung der Siemens Audiologische Technik Gruppe.

Hans Mehl absolvierte seine Ausbildung in Betriebswirtschaft in Deutschland.

Jan Metzdorff

(geb. 1963, dänischer Staatsangehöriger) trat 2004 in die Sonova Gruppe ein und war Geschäftsführer der Phonak UK bis 2010, als er Vice President International Sales bei Unitron wurde. Im Oktober 2011 wurde er zum Vice President Unitron ernannt und ist seit April 2013 Mitglied der Geschäftsleitung. Zuvor bekleidete er verschiedene Führungspositionen unter anderem als General Manager bei GN ReSound Kanada und als Regionalmanager Asien für die Hörgeräteabteilung der Philips Electronics; er verfügt somit über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Hörgeräteindustrie. Bei Unternehmen wie Bantex und Minolta sowie der Europäischen Union in Japan erwarb er umfangreiche internationale Erfahrung.

Jan Metzdorff erwarb 1987 einen Bachelor of Commerce (Wirtschaft) an der Copenhagen Business School.

Franz Petermann

(geb. 1964, Schweizer Staatsangehöriger) trat 2002 als Director Finance & Controlling in die Sonova Gruppe ein. Im April 2013 wurde er zum Vice President Connect Hearing Group ernannt. Bei Sonova hat er verschiedene Positionen im Bereich Finance & Controlling innegehabt und im Jahr 2011 für acht Monate die Interimsführung der globalen Organisation von Connect Hearing übernommen. Bevor er zu Sonova stiess, war

er von 1999 bis 2002 CFO bei der Qualiflyer Loyalty AG und hatte zuvor in verschiedenen Industrien leitende Positionen ausgeübt. Während seiner Karriere sammelte er internationale Erfahrung in Deutschland, Kanada und Hongkong.

Franz Petermann schloss als Betriebsökonom FH an der Fachhochschule Zentralschweiz in Luzern ab und erlangte 2002 in Grossbritannien einen Master in Betriebswirtschaft.

Paul Thompson

(geb. 1967, kanadischer Staatsangehöriger) ist seit März 2012 Group Vice President Wholesale für die Region Nord- und Zentralamerika. Von März 2011 bis Juli 2012 führte er die Sonova Holding AG als Interim CFO. Zuvor war Paul Thompson bereits von 2002 bis 2004 CFO der Sonova Gruppe. Von 1998 bis 2001 war Paul Thompson CFO und später COO der Unitron Hearing Group. Zuvor war er von 1987 bis 1998 für Ernst & Young in Kanada tätig – zunächst im Bereich Rechnungsprüfung, dann im Bereich Managementberatung.

Paul Thompson studierte Finanz- und Betriebswirtschaft an der Universität Waterloo, Kanada. 1992 erlangte er das Diplom als Chartered Accountant.

Andi Vonlanthen

(geb. 1961, Schweizer Staatsangehöriger) ist seit April 2012 Group Vice President Research & Development. Er startete seine berufliche Laufbahn 1984 bei Phonak und war für mehrere Jahre im Bereich Produktentwicklung tätig. Im Rahmen seiner Tätigkeit trug er massgeblich zu zahlreichen technologischen Innovationen und Markteinführungen bei. So entwickelte er unter anderem das erste Multimikrofon-System für den Einsatz in Hörgeräten und revolutionierte damit die Hörgeräteindustrie. Von 2002 bis 2004 war er als Vice President R&D bei Unitron tätig. Ab 2004 war er für die gruppenweite Systemintegration verantwortlich.

Andi Vonlanthen erlangte 1984 einen Abschluss als Ingenieur für Elektrotechnik an der HTL Brugg Windisch, Schweiz.

Veränderungen in der Geschäftsleitung

Im Verlauf des Geschäftsjahrs 2014/15 hat sich Maarten Barmantlo entschieden, Sonova zu verlassen, um neue Herausforderungen wahrzunehmen. Infolgedessen hat Sonova beschlossen, die Organisation zu straffen und die Geschäftsleitung um ein Mitglied zu verkleinern.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Ausser den Angaben in den Biografien bekleidet kein Mitglied der Geschäftsleitung eine Position in einem leitenden oder überwachenden Organ einer bedeutenden privat- oder öffentlich-rechtlichen Organisation, Institution oder Stiftung, hat eine ständige Führungs- oder Beratungsfunktion bei einer bedeutenden Interessengruppe inne oder übt ein öffentliches oder politisches Amt aus.

Ämter ausserhalb der Sonova Holding AG

Gemäss Art. 30 der Statuten kann ein Mitglied der Geschäftsleitung nicht mehr als ein weiteres Amt in einem börsenkotierten Unternehmen und insgesamt nicht mehr als fünf weitere Ämter ausüben (alle solchen Ämter unterliegen der Genehmigung durch den Verwaltungsrat). Wie bereits beim Verwaltungsrat ausgeführt, fallen bestimmte Ämter nicht unter diese Beschränkungen (siehe Seite 35).

Managementverträge

Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung führen die Geschäfte direkt und haben keine Geschäftsführungsaufgaben an Unternehmen ausserhalb der Gruppe delegiert.

Vergütung und Kapitalbeteiligungen

Einzelheiten zur Vergütung von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung finden sich im Vergütungsbericht (beginnend auf Seite 46) und in Anhang 3.6 der Jahresrechnung der Sonova Holding AG.

Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen

Siehe: Vergütungsbericht (beginnend auf Seite 46)

Mitwirkungsrechte der Aktionäre

Stimmrechtsbeschränkung und -vertretung

Stimmrechtsbeschränkungen

Bei der Ausübung des Stimmrechts kann kein Aktionär für eigene und vertretene Aktien zusammen mehr als 10 % der im Handelsregister ausgewiesenen Gesamtzahl der Aktien der Gesellschaft auf sich vereinigen (Art. 14 Abs. 2 der Statuten). Verbundene Parteien gelten als eine Person. Diese Stimmrechtsbeschränkung gilt nicht für Altaktionäre. Der Verwaltungsrat kann aus begründetem Anlass weitere Ausnahmen gestatten; dafür ist kein besonderes Stimmenquorum erforderlich.

Gewährung von Ausnahmen im Berichtsjahr

Im Berichtsjahr wurden keine Ausnahmen von dieser Beschränkung gewährt.

Statutarische Regelung zur Teilnahme an der Generalversammlung

Gemäss Art. 14 Abs. 4 der Satzung kann jeder als Aktionär mit Stimmrecht im Aktienbuch eingetragene Aktionär seine Aktien durch eine von ihm schriftlich bevollmächtigte Person, die nicht Aktionär sein muss, oder durch den unabhängigen Stimmrechtsvertreter vertreten lassen. Alle von einem Aktionär gehaltenen Aktien können nur von einer Person vertreten werden.

Unabhängiger Stimmrechtsvertreter und elektronische Abstimmung

Andreas G. Keller wurde an der Generalversammlung 2014 zum unabhängigen Stimmrechtsvertreter bis zur Generalversammlung 2015 gewählt.

Für die Generalversammlung 2015 bietet die Sonova Holding AG den Aktionären die Möglichkeit, eine Online Plattform zu nutzen und dem unabhängigen Stimmrechtsvertreter Vollmacht zu erteilen sowie Weisungen elektronisch zukommen zu lassen. Das Anmeldeformular für die Generalversammlung enthält alle Informationen dazu, wie die Aktionäre auf der Abstimmplattform ein Onlinekonto eröffnen können.

Statutarische Quoren

Entsprechend der Änderung der Statuten an der Generalversammlung 2014 erfordern Beschlüsse und Wahlen bei der Generalversammlung die Genehmigung durch eine relative Mehrheit der abgegebenen Stimmen unter Berücksichtigung von Einschränkungen des Stimmrechts, sofern nicht gesetzlich oder durch die Statuten anders festgelegt.

Einberufung der Generalversammlung

Die ordentliche Generalversammlung wird innerhalb von sechs Monaten nach Abschluss des Geschäftsjahres durchgeführt.

Ausserordentliche Generalversammlungen können nach Bedarf beliebig oft einberufen werden, insbesondere wenn dafür eine gesetzliche Notwendigkeit besteht.

Generalversammlungen werden durch den Verwaltungsrat und nötigenfalls durch die Revision einberufen. Aktionäre mit Stimmrecht, die zusammen mindestens 10 % des Aktienkapitals vertreten, können vom Verwaltungsrat, unter Angabe des Grundes, schriftlich die Einberufung einer ausserordentlichen Generalversammlung verlangen.

Traktandierung

Aktionäre mit Stimmrecht, welche mindestens 1% des Aktienkapitals vertreten, können unter Angabe der Anträge die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstandes verlangen. Entsprechende Begehren sind schriftlich spätestens 60 Tage vor der Versammlung an den Präsidenten des Verwaltungsrates zu richten.

Eintragung ins Aktienbuch

Aus administrativen Gründen wird das Aktienregister ca. eine Woche vor der Generalversammlung geschlossen (das genaue Datum ist in der Einladung zur Generalversammlung publiziert). Während dieser Zeit wird den Aktionären die Zutritts- und Stimmkarte zugestellt. Die Aktien sind jederzeit handelbar und nicht gesperrt.

Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

Angebotspflicht

Die Statuten der Sonova Holding AG enthalten weder eine Opting-out- noch eine Opting-up-Klausel. Aus diesem Grund muss ein Investor, der direkt, indirekt oder in Abstimmung mit Dritten Anteile am Unternehmen erwirbt und dadurch zusammen mit den bereits in seinem Besitz befindlichen Anteilen die Schwelle von 33 1/3% der Stimmrechte im Unternehmen überschreitet, gemäss dem Schweizerischen Börsengesetz ein Angebot für alle ausstehenden Aktien unterbreiten.

Kontrollwechselklauseln

Im Falle eines Kontrollwechsels und einer damit einhergehenden Beendigung des Arbeitsverhältnisses («double-trigger») werden im Rahmen von EEAP gewährte, nicht gevestete Wertpapiere lediglich anteilig zugestanden.

Wertpapierhandels-Richtlinie

Der Verwaltungsrat hat eine Richtlinie erlassen, um zu verhindern, dass Insider vertrauliche Informationen zu ihren Gunsten nutzen können. Die Richtlinie sieht Sperrfristen vor, die Insidern während sensibler Phasen den Handel mit Wertpapieren der Sonova Holding AG verbieten, und regelt die Vorabgenehmigung von Transaktionen durch Mitglieder des Verwaltungsrates, der Geschäftsleitung und ausgewählter Mitarbeiter.

Revisionsstelle

Dauer des Mandats und Amtsdauer des leitenden Revisors

Bei der Generalversammlung vom 5. Juli 2001 wurde PricewaterhouseCoopers AG zur Revisionsstelle der Sonova Holding AG und zum Konzernprüfer gewählt. Bei der Generalversammlung 2014 wurde PricewaterhouseCoopers AG für eine weitere Amtsdauer von einem Geschäftsjahr wiedergewählt. Als leitende Revisorin für das bestehende Revisionsmandat amtiert seit 18. Juni 2013 Sandra Boehm.

Honorare

PricewaterhouseCoopers stellte während der Berichtsjahre 2014/15 und 2013/14 nachstehende Beträge in Rechnung:

1'000 CHF	2014/15	2013/14
Revisionsdienstleistungen	1'311	1'254
Revisionsverwandte Dienstleistungen	42	33
Steuerliche Dienstleistungen	128	244
Nichtrevisionsrelevante Dienstleistungen	182	195
Total	1'663	1'726

Als Revisionsdienstleistungen gelten die üblichen Prüfungsarbeiten, die jedes Jahr zur Beurteilung der Rechnung der Muttergesellschaft und der Konzernrechnung sowie zur Berichterstattung über die lokale statutarische Jahresrechnung durchgeführt werden. Dazu gehören auch Zusatzarbeiten im Rahmen der Revision, die nur von der Revisionsstelle der Sonova Gruppe erbracht werden können, etwa die Prüfung von Einmaltransaktionen oder die Umsetzung neuer Bewertungs- und Bilanzierungsvorschriften sowie Bestätigungen und Comfort Letters, die für die Berichterstattung an Aufsichtsbehörden erforderlich sind.

Revisionsverwandte Dienstleistungen umfassen Unterstützungsleistungen für die Wirtschaftsprüfung wie Beratung hinsichtlich neuer Rechnungslegungsvorschriften, welche auch von anderen Dienstleistern als von der die Prüfungsbestätigung unterzeichnenden Revisionsstelle erbracht werden könnten.

Als steuerliche Dienstleistungen gelten Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Einhaltung von Steuergesetzen.

Nichtrevisionsrelevante Dienstleistungen beinhalteten im Geschäftsjahr 2014/15 hauptsächlich Beratung im Zusammenhang mit dem Mitarbeiter-Beteiligungsprogramm, Akquisitionen sowie IT-Projekten.

Das Verhältnis der einzelnen in Rechnung gestellten Beträge der Revisionsdienstleistungen, der revisionsverwandten, steuerlichen und nichtrevisionsrelevanten Dienstleistungen steht im Einklang mit den im Zusammenhang mit der Unabhängigkeit der Revisionsstelle allgemein angewandten Good-Practice-Standards. Zudem legt eine vom Auditkomitee erlassene interne Richtlinie die Leitsätze aller nichtrevisionsrelevanten Dienstleistungen der Revisionsstelle fest.

Informationsinstrumente der externen Revision

Die externe Revisionsstelle rapportiert ihre Feststellungen halbjährlich direkt an das Auditkomitee des Verwaltungsrates. Im Geschäftsjahr 2014 / 15 haben die externen Revisoren an 3 von 4 Sitzungen des Auditkomitees persönlich oder im Rahmen einer Telefonkonferenz teilgenommen. Das Auditkomitee des Verwaltungsrates überprüft laufend die Leistung, Vergütung und Unabhängigkeit der Revisionsstelle. Das Auditkomitee berichtet die behandelten Sachverhalte vierteljährlich an den Verwaltungsrat.

Informationspolitik

Die Sonova Gruppe verfolgt eine offene und aktive Informationspolitik. Ein Hauptgrundsatz dieser Politik besteht darin, alle Stakeholder gleich zu behandeln und gleichzeitig zu informieren. Es ist unser Ziel, unsere Aktionäre, Mitarbeitenden und Geschäftspartner so direkt, offen und transparent wie möglich über unsere Strategie, unsere weltweiten Aktivitäten und die aktuelle Unternehmenslage zu informieren.

Sämtliche Publikationen werden allen Aktionären, den Medien und der Börse gleichzeitig zugänglich gemacht. Alle im Aktienregister eingetragenen Aktionäre erhalten automatisch den Kurzbericht, eine Einladung zur Generalversammlung und, auf Anfrage, eine Kopie des Geschäftsberichts der Sonova Holding AG. Sonova nutzt einen News Service, um interessierten Stakeholdern Medienmitteilungen zukommen zu lassen.

Die Website der Sonova Gruppe, www.sonova.com, enthält Informationen zu den Unternehmensergebnissen, dem Finanzkalender sowie aktuelle Präsentationen für Investoren. Das Investor-Relations-Programm umfasst Jahres- und Halbjahrespräsentationen, Roadshows sowie Präsentationen an weiteren Veranstaltungen.

Weitere Informationstools, ständige Informationsquellen und Ansprechpartner sind am Ende dieses Geschäftsberichts aufgeführt.

Vergütungsbericht

Bei Sonova dreht sich alles um Menschen. Der Wert und der Erfolg unseres Unternehmens sind eng mit unseren Mitarbeitenden verknüpft. Daher streben wir danach, in einem weltweit stark umworbenen Arbeitsmarkt die besten Talente für uns zu gewinnen und langfristig zu binden. Im Sinne unserer Aktionäre sind wir uns unserer Verantwortung bewusst, im Bereich der Vergütung einen transparenten und nachhaltigen Ansatz zu verfolgen.

Dieser Vergütungsbericht bietet einen Überblick über das von Sonova angewandte Vergütungssystem einschliesslich der allgemeinen Grundsätze und wichtigsten Elemente. Weiterhin werden das Verfahren zur Festlegung der Vergütung sowie die Verantwortlichkeiten für die Konzeption, das Genehmigungsverfahren und dessen Umsetzung erläutert. Darüber hinaus enthält der Bericht detaillierte Angaben zur Vergütung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2014 / 15. Der Bericht ist gemäss den Bestimmungen der Eidgenössischen Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften («VegüV») erstellt. Er erfüllt die Anforderungen betreffend Informationen zur Corporate Governance der SIX Swiss Exchange sowie die im «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» festgelegten Standards von economiesuisse.

Der Bericht ist wie folgt aufgebaut:

1. Einführung durch den Präsidenten des Nominations- und Vergütungskomitees
2. Vergütungspolitik und -grundsätze
3. Organisation, Zuständigkeiten und Genehmigungsverfahren
4. Vergütungssystem
 - a. Vergütungssystem für den Verwaltungsrat
 - b. Vergütungssystem für die Geschäftsleitung
5. Vergütung im Berichtszeitraum:
 - a. Vergütung des Verwaltungsrats 2014 / 15
 - b. Vergütung der Geschäftsleitung 2014 / 15
6. Informationen zum Aktienbesitz

1. Einführung durch den Präsidenten des Nominations- und Vergütungskomitees

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Unser Vergütungssystem ist so aufgebaut, dass Mitarbeitende angeworben, motiviert und langfristig gebunden werden. Zudem setzt es Leistungsanreize und steht im Einklang mit unseren Unternehmenswerten. Wir achten darauf, dass unsere Vergütungsgrundsätze Leistung angemessen belohnen und orientieren uns dabei an den Interessen der Aktionäre.

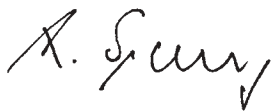
In den vergangenen Jahren haben wir ein attraktives, effektives und nachhaltiges Vergütungssystem entwickelt. Im Geschäftsjahr 2013/14 richteten wir unser Augenmerk auf Compliance-Fragen und die Ausrichtung sämtlicher mit der Vergütung in Zusammenhang stehenden Vorschriften und Bestimmungen der VegüV, die im Geschäftsjahr 2014/15 in Kraft getreten ist. Unter anderem nahmen wir in die Verträge der Geschäftsleitung Rückforderungsklauseln auf und ergänzten den langfristigen Beteiligungsplan (Executive Equity Award Plan – EEAP) für Mitglieder der Geschäftsleitung mit einem Leistungskriterium.

Im Geschäftsjahr 2014/15 prüften wir unser Vergütungssystem weiter im Hinblick darauf, ob es der VegüV gerecht wird. Wir kamen zum Schluss, dass derzeit zwar keine weiteren Änderungen am Vergütungssystem notwendig sind, wir aber die Offenlegung unserer Vergütung verbessern sollten, damit unsere Aktionäre den Zusammenhang zwischen Leistung und Vergütung besser nachvollziehen können. Auf längere Sicht wollen wir unser Vergütungssystem proaktiv überprüfen und anpassen, damit es dem sich wandelnden geschäftlichen und regulatorischen Umfeld gerecht wird und alle unsere Stakeholders davon profitieren – Kunden, Mitarbeitende und Aktionäre.

An der Generalversammlung 2015 werden wir Sie bitten, den maximalen Gesamtbetrag der dem Verwaltungsrat für den Zeitraum von der Generalversammlung 2015 bis zur Generalversammlung 2016 und der Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2016/17 zu gewährenden Vergütung zu genehmigen. Zudem haben Sie die Möglichkeit, Ihre Meinung über unsere Vergütungsgrundsätze und unser Vergütungssystem im Rahmen einer Konsultativabstimmung über diesen Vergütungsbericht zu äussern.

Im Namen des Verwaltungsrats danke ich Ihnen für Ihre andauernde Unterstützung. Wir hoffen, dass Sie diesen Bericht informativ finden. Wir sind überzeugt, dass unser Vergütungssystem Leistung gerecht und nachhaltig belohnt und dadurch im Einklang mit den Interessen unserer Aktionäre steht.

Freundliche Grüsse



Robert Spoerry
Präsident des Nominations- und Vergütungskomitees

2. Vergütungspolitik und -grundsätze

Um den Erfolg des Unternehmens sicherzustellen und seine Position als führender Hersteller und Anbieter innovativer Hörlösungen zu festigen, müssen wir die besten Talente auf dem Markt gewinnen, weiterentwickeln und langfristig binden. Das Vergütungssystem von Sonova ist so aufgebaut, dass es dieses grundsätzliche Ziel fördert. Es basiert deshalb auf den folgenden Grundsätzen:

Wettbewerbsfähigkeit	Damit wir in der Lage sind, talentierte Führungskräfte und Mitarbeitende zu gewinnen, zu motivieren und langfristig zu binden, wird die Vergütung regelmässig basierend auf Benchmarks überprüft und am Markt ausgerichtet.
Leistungsbezogene Bezahlung	Die Vergütung bietet einen Anreiz zu Topleistungen. Ein wesentlicher Teil der Vergütung hängt von der Entwicklung des Unternehmens und dem individuellen Beitrag ab. Wir berücksichtigen sowohl den kurzfristigen Erfolg als auch die langfristige Schaffung von Wert durch sorgfältig aufeinander abgestimmte Anreizpläne.
Ausrichtung an den Interessen der Aktionäre	Ein erheblicher Teil der Vergütung erfolgt in Form von Unternehmensanteilen: Restricted Share Units (RSUs), Optionen, gesperrte Aktien. Wir haben Aktienbesitzrichtlinien festgelegt, um das langfristige Engagement von Geschäftsleitung und Verwaltungsrat ebenso wie die Ausrichtung ihrer Interessen an denjenigen der Aktionäre zu stärken.
Ausrichtung an den Unternehmenswerten	Die Vergütung fördert ein Verhalten, das den Werten und dem hohen Integritätsanspruch unseres Unternehmens gerecht wird.

Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten lediglich eine fixe Vergütung, die teilweise in bar und teilweise in Form gesperrter Aktien entrichtet wird. Die Unabhängigkeit des Verwaltungsrats als Aufsichtsorgan wird durch den Verzicht auf leistungsbezogene Vergütungselemente unterstützt.

Die Vergütung der Geschäftsleitung umfasst fixe und variable Elemente. Die Fixkomponente besteht aus Basissalar und Zusatzleistungen. Sie orientieren sich an der aktuellen Marktpreis für die jeweiligen Funktionen. Die variable Vergütung umfasst eine variable Barvergütung und einen langfristigen Beteiligungsplan. Sie ist leistungsbezogen aufgebaut:

- Die variable Barvergütung basiert auf den Werttreibern von Sonova, d.h. Umsatz, EBITA, Free Cash Flow (FCF), Gewinn pro Aktie (EPS), durchschnittlicher Verkaufspreis (ASP) und betriebliche Aufwendungen der Gruppe bzw. der jeweiligen Geschäftseinheit. Zudem spiegelt die variable Barvergütung wider, ob die im jährlichen Leistungsbeurteilungsprozess individuell festgelegten Ziele erreicht wurden. Diese Vergütungskomponente belohnt sowohl den Erfolg des Unternehmens als auch die individuelle Leistung über einen Zeitraum von einem Jahr hinweg.
- Der Employee Equity Award Plan (EEAP) bildet den langfristigen Beteiligungsplan von Sonova. Für die Mitglieder der Geschäftsleitung enthält dieser Plan ein Leistungskriterium: die Rendite des investierten Kapitals (ROCE). Der EEAP unterstreicht die Ausrichtung der Vergütung am nachhaltigen Erfolg des Unternehmens. Ausserdem richtet der Plan die Interessen der Geschäftsleitung an denjenigen unserer Aktionäre aus und fördert die langfristige Bindung von Führungskräften.

Damit keine Anreize für eine unangemessene Risikobereitschaft oder für eine kurzfristige Gewinnmaximierung zulasten der langfristigen Stabilität des Unternehmens gesetzt werden, bestehen beim variablen ausgezahlten Gehalt und der Anzahl an Aktien, die im Rahmen des EEAP vesten können, Obergrenzen.

Schliesslich sind die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung durch Aktienbesitzrichtlinien gebunden. Diese Richtlinien verpflichten sie, eine Mindestzahl an Unternehmensaktien zu halten, und stärken dadurch die Verknüpfung zwischen den Interessen der Führungskräfte und denen der Aktionäre.

3. Organisation, Zuständigkeiten und Genehmigungsverfahren

3.1. Nominations- und Vergütungskomitee

Gemäss den Statuten, dem Organisationsreglement und der Satzung des Nominations- und Vergütungskomitees der Sonova Holding AG unterstützt das Nominations- und Vergütungskomitee (Nomination and Compensation Committee, NCC) den Verwaltungsrat bei der Erfüllung seiner Pflichten und Verantwortlichkeiten in Vergütungs- und Personalfragen. Die Aufgaben und Verantwortlichkeiten des Komitees umfassen unter anderem:

- regelmässige Überprüfung der Vergütungsgrundsätze von Sonova
- regelmässige Veranlassung von Benchmarkstudien hinsichtlich der Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats (einschliesslich des Präsidenten), des CEO und der Mitglieder der Geschäftsleitung
- jährliche Überprüfung der individuellen Vergütung von CEO und der weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung
- Überprüfung, Anpassung und Genehmigung der Leistungsbeurteilung der Mitglieder der Geschäftsleitung (erstellt durch den CEO) und des CEO
- Erstellung des Vergütungsberichts
- Auswahl und Nominierung von Kandidaten für die Mitgliedschaft in der Geschäftsleitung nach Vorschlag durch den CEO, und Vorauswahl geeigneter Kandidaten für den Verwaltungsrat

GENEHMIGUNGSVERFAHREN UND ZUSTÄNDIGKEITEN IN VERGÜTUNGSFRAGEN:

ENTSCHEID ÜBER	CEO	NCC	VR	GV
Vergütungsgrundsätze und -system für Verwaltungsrat und Geschäftsleitung gemäss den Rahmenbedingungen der Statuten		schlägt vor	genehmigt	
Maximaler Vergütungsgesamtbetrag für Verwaltungsrat und Geschäftsleitung, der den Aktionären zur Abstimmung vorgelegt wird		schlägt vor	prüft und schlägt der GV vor	bindende Abstimmung
Individuelle Vergütung, einschliesslich Barkomponente und Aktien, die den Mitgliedern des Verwaltungsrats gewährt wird*		schlägt vor	genehmigt	
Individuelle Vergütung, einschliesslich fixem Basissalär, variabler Barvergütung und langfristigen Beteiligungsplan, des CEO*		schlägt vor	genehmigt	
Beschäftigungsbedingungen des CEO*		schlägt vor	genehmigt	
Individuelle Vergütung, einschliesslich fixem Basissalär, variabler Barvergütung und langfristigen Beteiligungsplan, der Geschäftsleitung (ohne CEO)*	empfiehlt	schlägt vor	genehmigt	
Jährliche Gesamtsumme des langfristigen Beteiligungsplans, die allen anderen berechtigten Mitarbeitenden gewährt wird		schlägt vor	genehmigt	
Vergütungsbericht		schlägt vor	genehmigt	Konsultativ-abstimmung

* Innerhalb der Rahmenbedingungen der Statuten und/oder des von der Generalversammlung genehmigten maximalen Vergütungsgesamtbetrags

Das NCC besteht ausschliesslich aus unabhängigen und nicht-exekutiven Mitgliedern des Verwaltungsrats, die jährlich einzeln durch die Generalversammlung gewählt werden. Im Berichtszeitraum bestand das NCC aus Robert F. Spoerry (Präsident), John J. Zei und Beat Hess.

Das NCC trifft sich mindestens drei Mal pro Jahr. Im Berichtsjahr kam es vier Mal zusammen. Generell nehmen der Präsident des Verwaltungsrats, CEO und Group Vice President Corporate Human Resource Management und Corporate Communications an den Sitzungen des NCC teil. Allerdings nehmen sie nicht an den Teilen der Sitzungen teil, in denen ihre eigene Leistung und/oder Vergütung besprochen wird.

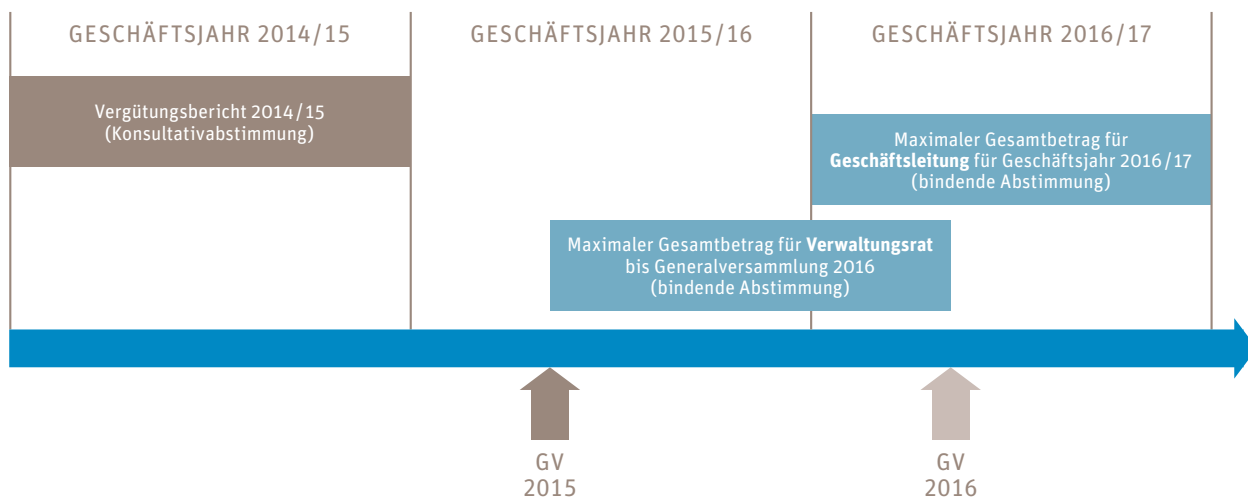
Im Anschluss an jede Sitzung legt der Präsident des NCC dem Verwaltungsrat einen Bericht über seine Tätigkeiten und Empfehlungen vor. Das Protokoll der NCC-Sitzungen wird dem gesamten Verwaltungsrat vorgelegt.

3.2. Einbindung der Aktionäre

Seit mehreren Jahren steht Sonova in ständigem Dialog mit den Aktionären und strebt danach sich im Bereich der Vergütung ihre Offenlegung zu verbessern. Dies betrifft sowohl die Transparenz als auch die Einzelheiten über ihre Vergütungsgrundsätze und das Vergütungssystem. Das positive Ergebnis der Konsultativabstimmungen in den vergangenen Jahren zeigt, dass die Aktionäre diesen Ansatz begrüßen. Sonova plant, den Vergütungsbericht weiterhin der Generalversammlung zur Konsultativabstimmung vorzulegen, damit die Aktionäre ihre Meinung über die Vergütungsgrundsätze und -systeme zum Ausdruck bringen können.

Darüber hinaus stimmen die Aktionäre, wie von der VegüV gefordert, an der Generalversammlung über die Beträge zur Vergütung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung an der Generalversammlung in einer bindenden Abstimmung ab. Gemäss den Statuten von Sonova stimmen die Aktionäre prospektiv über den maximalen Vergütungsgesamtbetrag des Verwaltungsrats für den Zeitraum bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung und der Geschäftsleitung für das folgende Geschäftsjahr ab.

Anträge, die an der Generalversammlung 2015 zur Abstimmung vorgelegt werden:



Der maximale Vergütungsgesamtbetrag für den Verwaltungsrat beinhaltet folgende fixe Vergütungselemente: Eine fixe Barzahlung, gegebenenfalls eine Ausschussvergütung, Sitzungsgeld, den Wert der zugeteilten gesperrten Aktien sowie die vom Arbeitgeber entrichteten Beiträge an Sozialversicherungen (siehe Kapitel 4.1 für weitere Informationen).

Der maximale Vergütungsgesamtbetrag für die Geschäftsleitung (einschliesslich CEO) umfasst:

- Fixe Vergütung: Basissalär, Wert der Zusatzleistungen, Arbeitgeberbeiträge an Pensionskassen und Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen.
- Maximal mögliche Auszahlung im Rahmen der variablen Barvergütung, sofern bei allen Leistungszielen die Obergrenze erreicht wird.
- Höchstwert der Beteiligungsinstrumente (Optionen und RSUs), sofern bei allen Leistungskriterien die Obergrenze erreicht wird.

Aus diesem Grund liegt der den Aktionären zur Abstimmung vorgelegte maximale Vergütungsgesamtbetrag potenziell deutlich höher als der den Mitgliedern der Geschäftsleitung aufgrund der erreichten Leistungsziele tatsächlich gezahlte Betrag.

Der tatsächlich gezahlte Betrag wird im Vergütungsbericht des jeweiligen Geschäftsjahrs offengelegt, der wiederum den Aktionären zur Konsultativabstimmung vorgelegt wird.

Wir sind überzeugt, dass die bindende prospektive Abstimmung über die Vergütungsgesamtbeträge, zusammen mit der retrospektiven Konsultativabstimmung über den Vergütungsbericht, unseren Aktionären ein weitreichendes Mitspracherecht in Vergütungsfragen einräumt.

Statuten

Entsprechend den Vorgaben der VegüV wurden die Statuten von Sonova 2014 überarbeitet und an der Generalversammlung 2014 von den Aktionären genehmigt. Die Statuten umfassen nun die folgenden Bestimmungen zur Vergütung:

- Befugnisse und Aufgaben (Art. 24)
- Genehmigung der Vergütung durch die Generalversammlung (Art. 26)
- Zusatzbetrag für Wechsel in der Geschäftsleitung (Art. 27)
- Allgemeine Grundsätze der Vergütung (Art. 28)
- Höchstbetrag möglicher Entschädigungen für Konkurrenzverbote (Art. 29 Abs. 3)
- Verbot von Darlehen (Art. 31)

Die vollständigen Statuten sind unter der folgenden Adresse einsehbar:
www.sonova.com/de/investoren/statuten

3.3 Verfahren zur Festlegung der Vergütung

Benchmarks und externe Berater

Wir überprüfen regelmässig die Vergütung der Mitglieder der Geschäftsleitung. Dazu vergleichen wir Daten aus Executive-Studien und veröffentlichte Benchmarks von Unternehmen ähnlicher Grösse im Hinblick auf Marktkapitalisierung, Umsatz, Mitarbeiterzahl, geografische Ausdehnung usw. und/oder mit Tätigkeit in verbundenen Branchen. Die Höhe und Zusammensetzung der verschiedenen Vergütungselemente werden anhand dieser Benchmarks festgelegt.

2013 führten wir gemeinsam mit einem unabhängigen, auf Vergütungsstudien / -analysen spezialisierten Beratungsunternehmen eine detaillierte Überprüfung durch. Die Studie umfasste zwei Vergleichsgruppen: zehn Unternehmen im internationalen Medizintechniksektor¹ sowie neun schweizerische Unternehmen im allgemeinen Industriesektor, jeweils in vergleichbarer Grösse². Bei der Überprüfung wurde festgestellt, dass die Vergütung der Mitglieder der Geschäftsleitung derjenigen der beiden Vergleichsgruppen entspricht.

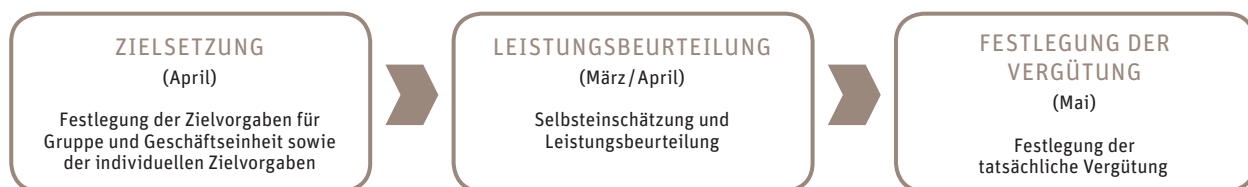
Durch ein ähnliches Benchmarking wird die Vergütung des Verwaltungsrats regelmässig überprüft und festgelegt. Dabei wird Sonova unter anderem mit Unternehmen verglichen, die in der internationalen Medizintechnikbranche tätig sind und eine ähnliche Grösse und Struktur aufweisen, ebenso wie mit Schweizer Unternehmen aus dem allgemeinen industriellen Sektor.

Leistungsbeurteilung

Die den Mitgliedern der Geschäftsleitung in einem gegebenen Jahr tatsächlich gezahlte Vergütung hängt von der Gruppe und/oder jeweiligen Geschäftseinheit sowie von der individuellen Leistung ab, die im Rahmen des formalen jährlichen Leistungsbeurteilungsprozesses bewertet wird. Dieses Verfahren basiert auf Leitprinzipien, mit denen die strategischen und finanziellen Ziele des Unternehmens und der Geschäftseinheit einerseits und die individuellen Ziele andererseits aufeinander abgestimmt werden, um leistungsorientierte Anreize zu setzen und die Entwicklung des Einzelnen zu fördern.

¹ Cochlear Ltd, Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA, Medtronic Inc., Nobel Biocare, St. Jude Medical, Straumann Holding AG, Stryker, William Demant Holding A/S, Zimmer Holdings Inc., Smith & Nephew plc.

² Geberit AG, Georg Fischer AG, Givaudan SA, Logitech International SA, Lonza Group AG, Mettler-Toledo International Inc., Nobel Biocare Holding AG, Straumann Holding AG, Sulzer AG.



4. Vergütungssystem

4.1. Vergütungssystem des Verwaltungsrats

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats ist in einem vom Verwaltungsrat genehmigten Reglement festgelegt; sie besteht aus einer fixen Barzahlung, gegebenenfalls einer Ausschussvergütung und einem Sitzungsgeld sowie einer Spesenpauschale, die sich nach der Anzahl der teilgenommenen Sitzungen richtet. Darüber hinaus erhalten die Mitglieder des Verwaltungsrats Aktien mit einer Sperrfrist von 5,3 Jahren (Präsident) bzw. 4,3 Jahren (alle weiteren Mitglieder des Verwaltungsrats). Für den Verwaltungsrat gibt es keine leistungsabhängige variable Barvergütung. Der Verwaltungsrat ist nicht Mitglied der Pensionskasse.

JÄHRLICHE BARVERGÜTUNG IN CHF	PRÄSIDENT	VR-MITGLIEDER, AUSG. PRÄSIDENT
Barzahlung	500'000	100'000
Vizepräsident	–	15'000
Vorsitzender des Auditkomitees	–	25'000
Vorsitzender des NCC	Ausgleich durch Barzahlung	15'000
Mitglied Vergütungs- / Auditkomitee	–	7'500
Sitzungsgeld ¹⁾	Ausgleich durch Barzahlung	500
Spesen ¹⁾	500	500

GESPERRTE AKTIEN IN CHF	PRÄSIDENT	VR-MITGLIEDER, AUSG. PRÄSIDENT
Marktwert bei Zuteilung ²⁾	400'000	200'000

¹⁾ Multipliziert mit der Anzahl der besuchten Sitzungen.

²⁾ Der Steuerwert bei Zuteilung liegt gegenüber dem Marktwert bei Zuteilung pro Jahr Sperrfrist um 6 % tiefer.

Sonova Aktienbesitzrichtlinien

Um die Interessen des Verwaltungsrats stärker mit denen unserer Aktionäre in Einklang zu bringen, verpflichten die Sonova Aktienbesitzrichtlinien die Mitglieder, eine bestimmte Anzahl an Sonova Anteilen zu halten, um zum Erhalt gesperrter Aktien berechtigt zu sein. Die Mitglieder des Verwaltungsrats müssen mindestens 2'000 Aktien von Sonova halten. Diese Beteiligungen müssen innerhalb von drei Jahren erreicht werden; das NCC überprüft die Vorgaben auf jährlicher Basis.

4.2. Vergütungssystem der Geschäftsleitung

Die Vergütung der Geschäftsleitung (einschliesslich CEO) ist in mehreren vom Verwaltungsrat genehmigten Reglementen geregelt und beinhaltet:

- Basissalär
- Variable Barvergütung
- Langfristiger Beteiligungsplan (EEAP)
- Zusatzleistungen wie Pensionskassenbeiträge und Spesenpauschalen

Die Festkomponente besteht aus Basissalär und Zusatzleistungen. Sie orientieren sich an der aktuellen Marktpraxis. Die variable Komponente besteht aus einem kurzfristigen Element, der variablen Barvergütung, und einem leistungsabhängigen langfristigen Anreiz in Form von Optionen und RSUs im Rahmen des EEAP:

	Fixe Vergütung & Zusatzleistungen		Variable Vergütung	
	Fixes Basissalär	Zusatzleistungen	Variable Barvergütung	Langfristiger Beteiligungsplan (EEAP)
Zweck	Stellt vorhersehbares Salär sicher, hängt von Marktwert der Rolle und individuellem Profil ab	Absicherung nach ortsüblicher Praxis Vorgeschriebene und freiwillige Zusatzleistungen des Arbeitgebers	Belohnt Leistung anhand von Kennzahlen auf Ebene von Gruppe und Geschäftseinheit sowie des Erreichens individueller Ziele	Belohnt langfristige Wertschaffung und stärkt die Orientierung an den Interessen der Aktionäre
Leistungs-/ Vestingzeitraum	–	–	1 Geschäftsjahr	1,3 – 4,3 Jahre
Leistungskennzahlen	–	–	A – Gruppe Umsatz, EBITA, Free Cash Flow (FCF), Gewinn pro Aktie (EPS) B – Geschäftseinheit Umsatz, EBITA, betriebl. Aufwendungen (OPEX), durchschnittlicher Verkaufspreis (ASP) C – Individuelle Ziele	Rendite des investierten Kapitals (ROCE)
Auszahlungsform	Bar, regelmässig	Länderspezifisch	Bar	Beteiligungen (Optionen/RSUs)
CEO variable Vergütung in % des fixen Basissalärs	–	–	Zielvorgabe des fixen Basissalärs: 62,5% Bereich des fixen Basissalärs: 0 – 125%	Zielvorgabe des fixen Basissalärs: 106,2% Bereich des fixen Basissalärs: 0 – 106,2%
Geschäftsleitung (ohne CEO) variable Vergütung in % des fixen Basissalärs	–	–	Zielvorgabe des fixen Basissalärs: 50% Bereich des fixen Basissalärs: 0 – 100%	Zielvorgabe des fixen Basissalärs: 96% Bereich des fixen Basissalärs: 0 – 96%

Basissalär

Das Basissalär gewährleistet ein regelmässiges und vorhersehbares Gehalt, das in wiederkehrenden Teilbeträgen ausbezahlt wird. Das Gehaltsniveau richtet sich nach Aufgabengebiet und Komplexität der Funktion, marktüblichen Standards und Benchmarks sowie dem jeweiligen Profil hinsichtlich Erfahrung und Fähigkeiten. Die Gehaltsprogression hängt primär von der individuellen Leistung der entsprechenden Führungskraft, Marktentwicklungen sowie dem ökonomischen Umfeld ab.

Variable Barvergütung

Die variable Barvergütung ist ein zentrales Element der Barvergütung für die Mitglieder der Geschäftsleitung. Sie wird als prozentualer Anteil des Jahresbasissalärs definiert. Bei Erreichung der Zielvorgaben beläuft es sich beim CEO auf 62,5% und bei den weiteren Mitgliedern der Geschäftsleitung in der Regel auf 50% des Basissalärs.

Anhand der Empfehlungen des NCC legt der Verwaltungsrat jährlich die Höhe der im folgenden Geschäftsjahr jeweils anzustrebenden Finanzziele fest. Die Vorgaben werden in der Regel so gesetzt, dass sie eine erhebliche Steigerung gegenüber dem Ergebnis des vorherigen Geschäftsjahres erfordern. Dabei werden der mittel- und langfristige Finanzplan des Unternehmens, seine Ziele im Hinblick auf den weiteren Ausbau seiner Position als Marktführer und Streben nach ständiger Innovation berücksichtigt. Die Festlegung anspruchsvoller Ziele trägt dazu bei, dass Sonova höchste Leistung erbringt und sich einen Wettbewerbsvorsprung erarbeitet. Zudem werden im Hinblick auf die Leistungsziele Ober- und Untergrenzen gesetzt. Bei Unterschreitung der Untergrenze beträgt die Auszahlung 0 %, bei Überschreitung der Obergrenze bleibt sie auf 200 % beschränkt. Im Bereich zwischen Untergrenze, Zielwert und Obergrenze wird die tatsächliche Auszahlung mithilfe einer linearen Interpolation berechnet.

Der variable Vergütungsanteil für die Geschäftsleitung beruht auf drei Leistungskategorien: Gruppe, Geschäftseinheit und individuelle Leistung. Die Ziele zur Erreichung der variablen Barvergütung werden mit den Mitarbeitenden zu Beginn des Geschäftsjahres gemeinsam vereinbart.

Die Leistungsziele auf Gruppenebene sind mit dem Budget verknüpft; die jeweiligen Kennzahlen sind Umsatz, EBITA, Free Cash Flow (FCF) und Gewinn pro Aktie (EPS). Leistungsziele auf Ebene der Geschäftseinheit sind Umsatz, EBITA, durchschnittlicher Verkaufspreis (ASP) und Betriebsaufwendungen der jeweiligen Geschäftseinheit. Diese Finanzziele wurden gewählt, da sie entscheidende Faktoren für den langfristigen Erfolg des Unternehmens darstellen; sie koppeln die Vergütung an das Wachstum und die Steigerung des Marktanteils (Bruttobeitrag) sowie an die Steigerung der Rentabilität (Nettobeitrag).

Zusammengenommen beträgt die Gewichtung der Leistungsziele von Gruppe und Geschäftseinheit zwischen 60 % und 80 % der Gesamtziele für die variable Vergütung. Die individuelle Leistungskomponente basiert auf der Erreichung der individuellen Ziele, die zu Beginn des Geschäftsjahrs zwischen CEO und den einzelnen Mitgliedern der Geschäftsleitung und im Falle des CEO zwischen Verwaltungsrat und CEO vereinbart werden. Die drei bis fünf individuellen Leistungsziele der einzelnen Mitglieder der Geschäftsleitung werden mit 20 % bis 40 % der Gesamtziele für die variable Vergütung gewichtet.

	Gewichtung	Leistungsziele	Untergrenze	Zielwert	Obergrenze
Ziele auf Gruppenebene	60–80 %	Umsatz, EBITA, Free Cash Flow (FCF), Gewinn pro Aktie (EPS)	0 %	100 %	200 %
Ziele auf Ebene der Geschäftseinheit		Umsatz, EBITA, betriebl. Aufwendungen (OPEX), durchschnittlicher Verkaufspreis (ASP)	0 %	100 %	200 %
Individuelle Zielvorgaben	20–40 %	Individuell festgelegt	0 %	100 %	200 %

Langfristiger Beteiligungsplan (Executive Equity Award Plan – EEAP)

Der EEAP soll sicherstellen, dass für das Unternehmen langfristig Wert geschaffen wird, die Interessen der Führungskräfte mit denjenigen der Aktionäre in Einklang stehen und die Führungskräfte dauerhaft an das Unternehmen gebunden werden.

Der EEAP wird den Mitgliedern der Geschäftsleitung (einschliesslich CEO) jährlich angeboten. Das Zuteilungsdatum ist generell der 1. Februar. Die Zuteilung erfolgt in Form von Optionen und RSUs, die auf vier gleiche Jahrestanchen über einen Zeitraum von vier Jahren aufgeteilt sind und jährlich beginnend ab dem 1. Juni des auf die Zuteilung folgenden Jahres vesten. Beim Ausübungspreis der Optionen handelt es sich um den Schlusskurs der Sonova Aktie an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Zuteilungstag. Per 2012 wurde die Laufzeit der gewährten Optionen von fünf auf sieben Jahre angehoben, um die Haltezeit der Optionen zu verlängern. Der Marktwert (Fair Value) der Optionen wird am Tag der Zuteilung mit Hilfe eines Optionspreismodells berechnet. Weitere Informationen dazu sind in Anhang 31 der Konzernjahresrechnung zu finden. Die Neubewertung von Out-of-the-money-Optionen, die im Rahmen des EEAP zugeteilt wurden, ist nicht erlaubt.

Im Rahmen des EEAP erhält der CEO Zuteilungen von 62,5 % in Optionen und 37,5 % in RSUs, die weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung erhalten 50 % in Optionen und 50 % in RSUs. Ab 2014 enthält die im Rahmen des EEAP erfolgte Zuteilung an die Mitglieder der Geschäftsleitung ein Leistungskriterium: Das Vesting von Optionen und RSUs in einem gegebenen Jahr ist gebunden an das Erreichen einer vorab definierten Mindestrendite des investierten Kapitals (ROCE). Die Kennzahl ROCE misst die Effizienz, mit der das Unternehmenskapital eingesetzt wird. Der Verwaltungsrat legt eine Zielvorgabe für die Leistung fest, bei der die Optionen und RSUs vollständig vesten, ebenso wie eine Untergrenze, unterhalb der kein Vesting stattfindet. Untergrenze und Zielvorgabe werden als Vielfaches der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten errechnet und werden auf anspruchsvolle Werte gesetzt. Im Bereich zwischen Untergrenze und Zielwert wird die tatsächliche Auszahlung bezüglich der ROCE-Leistung mithilfe einer linearen Interpolation berechnet. Im Rahmen des EEAP gibt es keine Übererreichung der Zielvorgaben; der Anteil der Optionen und Einheiten, die vesten können, reicht von 0 bis 100 %.

EEAP 2015		
Unternehmensanteile	Optionen	RSUs
Zuteilungsdatum	1. Februar 2015	1. Februar 2015
Ausübungskurs	CHF 121,10 (SIX-Schlusskurs Sonova Aktie am 1. Februar 2015)	Nicht relevant
Vestingdatum	25 % vesten am 1. Juni 2016 25 % vesten am 1. Juni 2017 25 % vesten am 1. Juni 2018 25 % vesten am 1. Juni 2019	25 % vesten am 1. Juni 2016 25 % vesten am 1. Juni 2017 25 % vesten am 1. Juni 2018 25 % vesten am 1. Juni 2019
Sperrfrist für die resultierenden Aktien	Keine	Keine
Leistungskriterium	Die Anzahl an vestenden Einheiten kann je nach Erreichen des ROCE-Ziels gemindert werden.	Die Anzahl an vestenden Einheiten kann je nach Erreichen des ROCE-Ziels gemindert werden.
Ausübungsperiode	Nach dem Vestingdatum bis zum Ablauf der Optionen	Nicht relevant
Laufzeit	Insgesamt 7 Jahre	Nicht beschränkt
Verfalldatum	31. Januar 2022	Nicht relevant

Der Marktwert (Fair Value) der gewährten Zuteilungen an den CEO im Rahmen des EEAP 2015 betrug 106,2 % seines Basissalärs, bei den weiteren Mitgliedern der Geschäftsleitung betrug dieser Wert durchschnittlich 96,0 % ihres Basissalärs.

Bei einer Beendigung des Arbeitsverhältnisses können gevestete Optionen innerhalb von 60 Tagen ausgeübt werden. Nicht gevestete Optionen und RSUs verfallen bei einer Beendigung des Arbeitsverhältnisses, wobei die folgenden Ausnahmen bestehen:

- Im Falle von Tod oder Invalidität vesten die nicht gevesteten Optionen und RSUs sofort und können während eines Zeitraums von 12 Monaten ausgeübt werden.
- Im Falle einer Pensionierung vesten nicht gevestete Optionen und RSUs mit einem Vestingdatum im Kalenderjahr der Pensionierung, gemäss dem ordentlichen Vestingdatum. Die gevesteten Optionen können während eines Zeitraums von 12 Monaten ausgeübt werden. Nicht gevestete Optionen und RSUs, deren Vestingdatum nach dem Kalenderjahr der Pensionierung liegt, verfallen.
- Wenn das Anstellungsverhältnis infolge eines Kontrollwechsels durch den Arbeitgeber gekündigt wird, vesten die Optionen und RSUs sofort anteilig unter Berücksichtigung von 100 % Zielerreichung. Dabei wird die Anzahl Tage, die während des relevanten Vestingzeitraums bis zum Kontrollwechsel vergangen sind mit dem gesamten Vestingzeitraum ins Verhältnis gesetzt. Die gevesteten Optionen können während eines Zeitraums von 60 Tagen ausgeübt werden. Diese Regelung gilt nur im Falle eines «double-trigger», d.h. wenn das Anstellungsverhältnis des Teilnehmers infolge des Kontrollwechsels effektiv aufgelöst wird.

Sonova Aktienbesitzrichtlinien

Um die Interessen der Geschäftsleitung stärker mit denen unserer Aktionäre in Einklang zu bringen, verpflichten die Sonova Aktienbesitzrichtlinien die Mitglieder, eine bestimmte Anzahl an Sonova Anteilen zu halten, um am EEAP teilnehmen zu können. Der CEO muss 8'000 Aktien halten, die Group Vice Presidents (GVPs) 3'000 und die Vice Presidents (VPs) jeweils 1'500 Aktien von Sonova. Diese Beteiligungen müssen innerhalb von drei Jahren erreicht werden; das NCC überprüft das Erreichen dieser Zielvorgaben auf jährlicher Basis.

Zusatzleistungen

Sonova führt gemäss den Schweizer Regelungen Vorsorgepläne mit Beitragsprimat. Beiträge werden über die normale Pensionskasse geleistet. Mitglieder der Geschäftsleitung mit Schweizer Arbeitsvertrag, sind zu den gleichen gesetzlichen Leistungen wie alle Beschäftigten in der Schweiz berechtigt. Mitglieder der Geschäftsleitung, mit ausländischem Arbeitsvertrag erhalten ortsübliche Leistungen.

Zudem führt Sonova für die in der Schweiz angestellten Mitglieder der Geschäftsleitung die obligatorischen Beiträge an Sozialversicherungen (AHV / ALV) ab.

CEO und GVPs sind zu einem Dienstfahrzeug (oder einer entsprechenden Pauschale) sowie zu Spesenpauschalen gemäss den für alle Führungskräfte in der Schweiz geltenden und von den Steuerbehörden genehmigten Spesenreglement berechtigt.

Arbeitsvertragliche Bedingungen

Im Rahmen ihres Engagements für gute Corporate Governance hat Sonova in die Arbeitsverträge der Mitglieder der Geschäftsleitung Rückforderungsklauseln aufgenommen, die über die Vorgaben der VegüV hinausgehen. Diese Klauseln sehen die vollständige oder teilweise Rückzahlung der variablen Barvergütung im Falle bilanzieller Korrekturen vor. Die Rückforderungsklausel gilt für alle variablen Barvergütungen innerhalb eines Zeitraums von drei Jahren nach dem Geschäftsjahr, in dem die variable Barvergütung erfolgt ist.

Alle Mitglieder der Geschäftsleitung besitzen unbefristete Arbeitsverträge. Die Kündigungsfrist beträgt beim CEO 12 Monate und bei allen anderen Mitgliedern der Geschäftsleitung 6 Monate.

Sonova gewährt den Mitgliedern der Geschäftsleitung oder des Verwaltungsrats keine Abfindungen oder Vorschüsse. Den Mitgliedern der Geschäftsleitung oder Verwaltungsrat werden keine Darlehen gewährt.

5. Vergütung im Geschäftsjahr 2014/15

5.1 Vergütung des Verwaltungsrats 2014/15

Dieser Abschnitt wird gemäss Art. 17 der VegüV von der externen Revisionsstelle geprüft.

Die folgende Tabelle zeigt die Vergütungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder in den Geschäftsjahren 2014/15 und 2013/14.

Im Berichtsjahr betrug die Gesamtvergütung CHF 3,0 Mio. gegenüber CHF 3,1 Mio. im Vorjahr. Der Rückgang geht darauf zurück, dass im Vergleich zum Vorjahr weniger Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen auf aktienbasierten Transaktionen anfielen.

Im Berichtsjahr wurden an derzeitige oder frühere Mitglieder des Verwaltungsrates sowie an ihnen nahestehende Personen keinerlei zusätzliche über die ordentliche Vergütung hinausgehende Honorare gezahlt, Darlehen gewährt oder Garantien abgegeben.

in CHF

2014/15

	Fixe Zahlung	Sitzungsgeld / Spesen ¹⁾	Arbeitgeber- beiträge an Sozialver- sicherungen ²⁾	Total Barzahlung	Wert der gesperrten Aktien ³⁾	Total Vergütung
Robert F. Spoerry, Präsident	500'000	2'000	58'675	560'675	286'914	847'589
Beat Hess, Vizepräsident	122'500	8'000	17'044	147'544	152'175	299'719
Stacy Enxing Seng, Mitglied ⁴⁾	78'904	5'000	14'803	98'707	152'175	250'882
Michael Jacobi, Mitglied	125'000	8'000	28'926	161'926	152'175	314'101
Andy Rihs, Mitglied	100'000	6'000	7'734	113'734		113'734
Anssi Vanjoki, Mitglied	107'500	6'500	47'957	161'957	152'175	314'132
Ronald van der Vis, Mitglied	107'500	8'000	20'154	135'654	152'175	287'829
Jinlong Wang, Mitglied	100'000	5'500	17'145	122'645	152'175	274'820
John J. Zei, Mitglied	107'500	8'000	27'503	143'003	152'175	295'178
Total	1'348'904	57'000	239'941	1'645'845	1'352'139	2'997'984

Die in der Tabelle ausgewiesene Vergütung versteht sich brutto und basiert auf dem Accrual-Prinzip.

¹⁾ Die Sitzungsgelder und Spesen basieren auf der Anzahl teilgenommener Sitzungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder (keine Sitzungsgelder für den Präsidenten).

²⁾ Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr in Aktien umgewandelte RSUs, ausgeübten Optionen / WARs / SARs und zugeteilten gesperrten Aktien.

³⁾ Steuerwert pro gesperrte Aktie im Zuteilungszeitpunkt: für den Präsidenten des Verwaltungsrats CHF 89,21, für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats CHF 94,58.

⁴⁾ Neumitglied des Verwaltungsrats seit Juni 2014.

in CHF

2013/14

	Fixe Zahlung	Sitzungsgeld / Spesen ¹⁾	Arbeitgeber- beiträge an Sozialver- sicherungen ²⁾	Total Barzahlung	Wert der gesperrten Aktien ³⁾	Total Vergütung
Robert F. Spoerry, Präsident	500'000	2'500	126'725	629'225	291'192	920'417
Beat Hess, Vizepräsident	122'500	9'500	19'199	151'199	154'332	305'531
Michael Jacobi, Mitglied	125'000	9'000	98'977	232'977	154'332	387'309
Andy Rihs, Mitglied	100'000	7'000	93'713	200'713	154'332	355'045
Anssi Vanjoki, Mitglied	107'500	9'000	19'934	136'434	154'332	290'766
Ronald van der Vis, Mitglied	107'500	7'000	19'840	134'340	154'332	288'672
Jinlong Wang, Mitglied ⁴⁾	78'630	3'500	15'092	97'222	154'332	251'554
John J. Zei, Mitglied	107'500	9'500	17'525	134'525	154'332	288'857
Total (aktive Mitglieder)	1'248'630	57'000	411'005	1'716'635	1'371'516	3'088'151
Heliane Canepa, Mitglied ⁵⁾	23'267	4'000	8'341	35'608		35'608
Total (inklusive ehemalige Mitglieder)	1'271'897	61'000	419'346	1'752'243	1'371'516	3'123'759

Die in der Tabelle ausgewiesene Vergütung versteht sich brutto und basiert auf dem Accrual-Prinzip.

¹⁾ Die Sitzungsgelder und Spesen basieren auf der Anzahl teilgenommener Sitzungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder (keine Sitzungsgelder für den Präsidenten).

²⁾ Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr in Aktien umgewandelte RSUs, ausgeübten Optionen / WARs / SARs und zugeteilten gesperrten Aktien.

³⁾ Steuerwert pro gesperrte Aktie im Zuteilungszeitpunkt: für den Präsidenten des Verwaltungsrats CHF 90,71, für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats CHF 96,16.

⁴⁾ Neumitglied des Verwaltungsrats seit Juni 2013.

⁵⁾ Heliane Canepa schied anlässlich der Generalversammlung vom 18. Juni 2013 aus dem Verwaltungsrat aus.

5.2 Vergütung der Geschäftsleitung 2014/15

Dieser Abschnitt wird gemäss Art. 17 der VegÜV von der externen Revisionsstelle geprüft.

Im Berichtsjahr wurde die höchste Gesamtvergütung eines Mitglieds der Geschäftsleitung an den CEO, Lukas Braunschweiler, gezahlt. Sein Basissalär betrug CHF 800'000, seine variable Vergütung bei 100 % Zielerreichung CHF 500'000 (62,5 % des Basissalärs). Sein effektiv ausbezahltes, leistungsbezogenes Gehalt für das Berichtsjahr betrug CHF 491'679 (61,5 % des fixen Basissalärs), wobei das maximal mögliche variable Gehalt CHF 1'000'000 betragen hätte (125 % des Basissalärs). Darüber hinaus sind in Lukas Braunschweilers Gesamtvergütung in Höhe von CHF 2'404'365 (CHF 2'574'997 im Geschäftsjahr 2013/14) Beteiligungsinstrumente (EEAP) mit einem für 2015 geltenden Marktwert von CHF 849'922, Zusatzleistungen von CHF 24'891, Arbeitgeberbeiträge an Pensionskassen von CHF 126'899 und Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen von CHF 110'904 enthalten. Der Rückgang geht darauf zurück, dass aufgrund der Zielerreichung ein tieferes effektive leistungsbezogenes Gehalt ausbezahlt wurde, als im Vorjahr. Das fixe Basissalär und der EEAP Zuteilungswert blieben gegenüber dem Vorjahr unverändert.

Die folgende Tabelle zeigt die Vergütung für den CEO (höchste Vergütung) und die weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung in den Geschäftsjahren 2014/15 (13 Mitglieder) und 2013/14 (12 Mitglieder). Die durchschnittliche variable Barvergütung für die Mitglieder der Geschäftsleitung für das Berichtsjahr beträgt 52,5 % ihres fixen Basissalärs, wobei die maximal mögliche variable Barvergütung einem Durchschnitt von 103,1 % des fixen Basissalärs entsprochen hätte. Dies spiegelt die zufriedenstellende Entwicklung im Berichtsjahr wider. Die Gesamtvergütung von CHF 15,2 Mio. für das Geschäftsjahr 2014/15 liegt im Rahmen der Gesamtvergütung des Vorjahres von CHF 15,1 Mio. Dies ist hauptsächlich auf die höhere Durchschnittszahl an Mitgliedern in der Geschäftsleitung (13,7 Mitglieder im Geschäftsjahr 2014/15 und 13 Mitglieder im 2013/14) und gleichzeitig aufgrund der Zielerreichung tieferen effektiven leistungsbezogenen ausgezahlten Gehalts zurückzuführen.

Im Berichtsjahr wurden an derzeitige oder frühere Mitglieder der Geschäftsleitung sowie an ihnen nahestehende Personen keinerlei zusätzliche über die ordentliche Vergütung hinausgehende Honorare gezahlt, Darlehen gewährt oder Garantien abgegeben.

in CHF

2014/15

	Basis- salär	Variable Vergütung ¹⁾	Zusatz- leistungen	Arbeitgeber- beiträge an Pensions- kassen	Arbeitgeber- beiträge an Sozialver- sicherun- gen ²⁾	Total Barzahlung	Wert der RSUs ³⁾	Wert der Optionen ⁴⁾	Total Vergütung
Lukas Braunschweiler, CEO	800'000	491'679	24'891	126'899	110'904	1'554'373	318'692	531'300	2'404'365
Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung ⁵⁾	4'398'733	2'309'791	274'350	759'536	823'492	8'565'902	2'111'684	2'112'646	12'790'232
Total	5'198'733	2'801'470	299'241	886'435	934'396	10'120'275	2'430'376	2'643'946	15'194'597

Die in der Tabelle ausgewiesene Vergütung versteht sich brutto und basiert auf dem Accrual-Prinzip.

¹⁾ Die variable Vergütung wird nach Ablauf des Berichtsjahres ausbezahlt.

²⁾ Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr in Aktien umgewandelte RSUs und ausgeübten Optionen/Warrants.

³⁾ Fair Value pro RSU im Zuteilungszeitpunkt CHF 117,17.

⁴⁾ Fair Value pro Option im Zuteilungszeitpunkt CHF 19,55.

⁵⁾ Martin Grieder, GVP Phonak ist Mitglied der Geschäftsleitung seit August 2014.

in CHF

2013/14

	Basis- salär	Variable Vergütung ¹⁾	Zusatz- leistungen	Arbeitgeber- beiträge an Pensions- kassen	Arbeitgeber- beiträge an Sozialver- sicherun- gen ²⁾	Total Barzahlung	Wert der RSUs ³⁾	Wert der Optionen ⁴⁾	Total Vergütung
Lukas Braunschweiler	800'000	672'040	24'496	126'764	101'722	1'725'022	318'728	531'247	2'574'997
Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung ⁵⁾	3'971'335	2'821'704	247'650	672'182	642'898	8'355'769	2'099'216	2'099'842	12'554'827
Total	4'771'335	3'493'744	272'146	798'946	744'620	10'080'791	2'417'944	2'631'089	15'129'824

Die in der Tabelle ausgewiesene Vergütung versteht sich brutto und basiert auf dem Accrual-Prinzip.

¹⁾ Die variable Vergütung wird nach Ablauf des Berichtsjahres ausbezahlt.

²⁾ Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr in Aktien umgewandelte RSUs und ausgeübten Optionen/Warrants.

³⁾ Fair Value pro RSU im Zuteilungszeitpunkt CHF 117,96.

⁴⁾ Fair Value pro Option im Zuteilungszeitpunkt CHF 24,46.

⁵⁾ Albert Chin-Hwee Lim, VP Region Asia Pacific, Stefan Launer, VP Science & Technology, Jan Metzdorff, VP Unitron und Franz Petermann, VP Connect Hearing Group, sind Mitglieder der Geschäftsleitung seit April 2013.

6. Informationen zum Aktienbesitz

6.1 Beteiligungen der Mitglieder des Verwaltungsrates

Dieser Abschnitt wird von der externen Revisionsstelle geprüft.

Die folgende Tabelle zeigt die Beteiligungen der einzelnen Mitglieder des Verwaltungsrats und ihnen nahestehender Personen.

	31.3.2015					31.3.2014				
	Aktien	Gesperrte Aktien ^{1) 2)}	RSUs ²⁾	Optionen ²⁾	Warrants ^{2) 3)}	Aktien	Gesperrte Aktien ^{1) 2)}	RSUs ²⁾	Optionen ²⁾	Warrants ^{2) 3)}
Robert F. Spoerry	16'100	14'265			250'000	15'000	11'049			500'000
Beat Hess		5'047					3'438			
Stacy Enxing Seng ⁴⁾		1'609								
Michael Jacobi	2'521	5'047	522	5'115	250'000	2'260	3'438	783	5'115	500'000
Andy Rihs	3'216'158	3'438	522	5'115	250'000	3'713'258	3'438	783	5'115	500'000
Anssi Vanjoki	1'521	5'047	522	2'558	62'500	1'260	3'438	783	5'115	500'000
Ronald van der Vis	2'553	5'047	522	5'115	250'000	2'292	3'438	783	5'115	500'000
Jinlong Wang		3'214					1'605			
John J. Zei	2'021	5'047	522	3'837 ⁵⁾	125'000 ⁶⁾	1'760	3'438	783	5'115 ⁵⁾	250'000 ⁶⁾
Total	3'240'874	47'761	2'610	21'740	1'187'500	3'735'830	33'282	3'915	25'575	2'750'000

¹⁾ Diese Aktien sind einer Sperrfrist unterworfen, welche je nach Zuteilungsdatum vom 1. Juni 2017 bis zum 1. Juni 2020 dauert.

²⁾ Für weitere Details siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung.

³⁾ Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1.

⁴⁾ Neumitglied des Verwaltungsrats seit Juni 2014.

⁵⁾ SARs (SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

⁶⁾ WARs (WARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

Die folgende Tabelle enthält die detaillierte Aufstellung der ausstehenden Warrants/Optionen der Mitglieder des Verwaltungsrats.

	31.3.2015				31.3.2014	
	Optionen EEAP 12 ¹⁾	Warrants EEAP 11 ²⁾	Optionen EEAP 12 ¹⁾	Warrants EEAP 11 ²⁾	Warrants EEAP 10 ³⁾	Total Warrants
Robert F. Spoerry		250'000		250'000	250'000	500'000
Michael Jacobi	5'115	250'000	5'115	250'000	250'000	500'000
Andy Rihs	5'115	250'000	5'115	250'000	250'000	500'000
Anssi Vanjoki	2'558	62'500	5'115	250'000	250'000	500'000
Ronald van der Vis	5'115	250'000	5'115	250'000	250'000	500'000
John J. Zei	3'837 ⁴⁾	125'000 ⁵⁾	5'115 ⁴⁾	250'000 ⁵⁾		250'000 ⁵⁾
Total	21'740	1'187'500	25'575	1'500'000	1'250'000	2'750'000

2015 und 2014 wurden im Rahmen des EEAP 100 % gesperrte Aktien und keine Optionen oder Warrants gewährt.

Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung).

¹⁾ Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 01.02.2012 – 01.06.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2013 – 31.01.2019.

²⁾ Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.03.2011 – 28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2012 – 29.02.2016.

³⁾ Ausübungspreis CHF 131,00, Vesting Periode 01.03.2010 – 28.02.2014 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2011 – 28.02.2015.

⁴⁾ SARs (SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

⁵⁾ WARs (WARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

6.2 Beteiligungen der Mitglieder der Geschäftsleitung

Dieser Abschnitt wird von der externen Revisionsstelle geprüft.

Die folgende Tabelle zeigt die Beteiligungen der einzelnen Mitglieder der Geschäftsleitung und ihnen nahestehender Personen.

	31.3.2015				31.3.2014			
	Aktien	RSUs ¹⁾	Optionen ¹⁾	Warrants ^{1) 2)}	Aktien	RSUs ¹⁾	Optionen ¹⁾	Warrants ^{1) 2)}
Lukas Braunschweiler	9'285	9'151	95'136		7'782	7'934	67'963	
Maarten Barmantlo	2'002	4'181	26'673	475'000	1'000	5'183	26'673	869'000
Claude Diversi	500	3'887	19'886	56'250	280	3'145	16'073	450'000
Hansjürg Emch	6'261	6'100	38'053	375'000	2'759	5'289	27'184	661'000
Hartwig Greverer	1'000	5'057	27'823			3'724	16'954	
Martin Grieder ³⁾		1'813	10'869					
Sarah Kreienbühl	2'002	6'100	38'053	281'250	1'000	5'289	27'184	843'750
Stefan Launer	2'429	2'871	18'038	62'500	1'802	2'495	12'923	474'000
Albert Chin-Hwee Lim	240	2'846	14'603			2'020	9'243	
Hans Mehl	4'853	6'100	36'053	562'500	1'851	5'289	27'184	1'012'500
Jan Metzdorff	647	3'856	19'744	15'625	766	3'202	14'500	93'750
Franz Petermann	1'227	2'491	12'733	12'188	853	2'012	8'968	111'250
Paul Thompson	1'548	6'100	35'872	140'625	2'621	5'289	37'184	843'750
Andi Vonlanthen	10'108	5'970	36'774	224'000	9'172	5'093	25'905	448'000
Total	42'102	66'523	430'310	2'204'938	29'886	55'964	317'938	5'807'000

¹⁾ Für weitere Details siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung.

²⁾ Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung).

³⁾ Martin Grieder, GVP Phonak ist Mitglied der Geschäftsleitung seit August 2014.

Die folgende Tabelle enthält die detaillierte Aufstellung der ausstehenden Warrants / Optionen der Mitglieder der Geschäftsleitung.

31.3.2015

	Optionen EEAP 15 ¹⁾	Optionen EEAP 14 ²⁾	Optionen EEAP 13 ³⁾	Optionen EEAP 12 ⁴⁾	Optionen (interim CEO / CFO) 11 / 12 ⁵⁾	Warrants EEAP 11 ⁶⁾	Total Optionen	Total Warrants ⁷⁾
Lukas Braunschweiler	27'173	21'719	20'669	25'575			95'136	
Maarten Barmantlo		8'176	8'267	10'230		475'000	26'673	475'000
Claude Diversi	7'672	6'132	3'333	2'749		56'250	19'886	56'250
Hansjürg Emch	10'869	8'687	8'267	10'230		375'000	38'053	375'000
Hartwig Grevenner	10'869	8'687	8'267				27'823	
Martin Grieder	10'869						10'869	
Sarah Kreienbühl	10'869	8'687	8'267	10'230		281'250	38'053	281'250
Stefan Launer	5'115	4'088	3'720	5'115		62'500	18'038	62'500
Albert Chin-Hwee Lim	6'393	5'110	3'100				14'603	
Hans Mehl	10'869	8'687	8'267	8'230		562'500	36'053	562'500
Jan Metzdorff	7'672	6'132	3'255	2'685		15'625	19'744	15'625
Franz Petermann	5'115	4'088	2'481	1'049		12'188	12'733	12'188
Paul Thompson	10'869	8'687	6'201	5'115	5'000	140'625	35'872	140'625
Andi Vonlanthen	10'869	8'687	8'267	8'951		224'000	36'774	224'000
Total	135'223	107'567	92'361	90'159	5'000	2'204'938	430'310	2'204'938

¹⁾ Ausübungspreis CHF 121,10, Vesting Periode 01.02.2015 – 01.06.2019 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2016 – 31.01.2022.

²⁾ Ausübungspreis CHF 124,60, Vesting Periode 01.02.2014 – 01.06.2018 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2015 – 31.01.2021.

³⁾ Ausübungspreis CHF 109,10, Vesting Periode 01.02.2013 – 01.06.2017 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2014 – 31.01.2020.

⁴⁾ Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 01.02.2012 – 01.06.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2013 – 31.01.2019.

⁵⁾ Ausübungspreis CHF 88,30, Vesting Periode 28.05.2011 – 27.05.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 28.05.2012 – 27.05.2016.

⁶⁾ Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.03.2011 – 28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2012 – 29.02.2016.

⁷⁾ Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung).

31.3.2014

	Optionen EEAP 14 ¹⁾	Optionen EEAP 13 ²⁾	Optionen EEAP 12 ³⁾	Optionen (interim CEO / CFO) 11 / 12 ⁴⁾	Warrants EEAP 11 ⁵⁾	Warrants EEAP 10 ⁶⁾	Total Optionen	Total Warrants ⁷⁾
Lukas Braunschweiler	21'719	20'669	25'575				67'963	
Maarten Barmantlo	8'176	8'267	10'230		475'000	394'000	26'673	869'000
Claude Diversi	6'132	4'443	5'498		225'000	225'000	16'073	450'000
Hansjürg Emch	8'687	8'267	10'230		475'000	186'000	27'184	661'000
Hartwig Grevenner	8'687	8'267					16'954	
Sarah Kreienbühl	8'687	8'267	10'230		281'250	562'500	27'184	843'750
Stefan Launer	4'088	3'720	5'115		250'000	224'000	12'923	474'000
Albert Chin-Hwee Lim	5'110	4'133					9'243	
Hans Mehl	8'687	8'267	10'230		562'500	450'000	27'184	1'012'500
Jan Metzdorff	6'132	4'340	4'028		31'250	62'500	14'500	93'750
Franz Petermann	4'088	3'307	1'573		48'750	62'500	8'968	111'250
Paul Thompson	8'687	8'267	10'230	10'000	281'250	562'500	37'184	843'750
Andi Vonlanthen	8'687	8'267	8'951		224'000	224'000	25'905	448'000
Total	107'567	98'481	101'890	10'000	2'854'000	2'953'000	317'938	5'807'000

¹⁾ Ausübungspreis CHF 124,60, Vesting Periode 01.02.2014 – 01.06.2018 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2015 – 31.01.2021.

²⁾ Ausübungspreis CHF 109,10, Vesting Periode 01.02.2013 – 01.06.2017 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2014 – 31.01.2020.

³⁾ Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 01.02.2012 – 01.06.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2013 – 31.01.2019.

⁴⁾ Ausübungspreis CHF 88,30, Vesting Periode 28.05.2011 – 27.05.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 28.05.2012 – 27.05.2016.

⁵⁾ Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.03.2011 – 28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2012 – 29.02.2016.

⁶⁾ Ausübungspreis CHF 131,00, Vesting Periode 01.03.2010 – 28.02.2014 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2011 – 28.02.2015.

⁷⁾ Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung).

Bericht der Revisionsstelle zum Vergütungsbericht



Bericht der Revisionsstelle zum Vergütungsbericht an die Generalversammlung der Sonova Holding AG Stäfa

Bericht der Revisionsstelle über die Prüfung des Vergütungsberichts

Wir haben den beigefügten Vergütungsbericht der Sonova Holding AG für das am 31. März 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft. Die Prüfung beschränkte sich dabei auf die Angaben nach Art. 14 – 16 der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) in den Tabellen auf den Seiten 57 bis 63.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Erstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts in Übereinstimmung mit dem Gesetz und der VegüV verantwortlich. Zudem obliegt ihm die Verantwortung für die Ausgestaltung der Vergütungsgrundsätze und die Festlegung der einzelnen Vergütungen.

Verantwortung des Prüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zum beigefügten Vergütungsbericht abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit den Schweizer Prüfungsstandards durchgeführt. Nach diesen Standards haben wir die beruflichen Verhaltensanforderungen einzuhalten und die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Vergütungsbericht dem Gesetz und den Art. 14 – 16 der VegüV entspricht.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Vergütungsbericht enthaltenen Angaben zu den Vergütungen, Darlehen und Krediten gemäss Art. 14 – 16 VegüV zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Vergütungsbericht ein. Diese Prüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bewertungsmethoden von Vergütungselementen sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht der Vergütungsbericht der Sonova Holding AG für das am 31. März 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 – 16 der VegüV.

PricewaterhouseCoopers AG

Sandra Boehm

Revisionsexperte
Leitender Revisor

Gian Franco Bieler

Revisionsexperte

Zürich, 12. Mai 2015

Finanzielle Berichterstattung

66 Finanzbericht

72 5-Jahres-Kennzahlen

74 Konzernjahresrechnung

Konzernerfolgsrechnungen
Konzerngesamtergebnisrechnungen
Konzernbilanzen
Konzernmittelflussrechnungen
Nachweis über die Veränderungen des Konzerneigenkapitals
Anhang zur Konzernjahresrechnung
Bericht der Revisionsstelle zur Konzernjahresrechnung

120 Jahresrechnung der Sonova Holding AG

Erfolgsrechnungen
Bilanzen
Anhang zur Jahresrechnung
Verwendung des Bilanzgewinnes
Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Informationen für Investoren

Finanzbericht

Im Geschäftsjahr 2014 / 15 erzielte Sonova einen Rekordumsatz von CHF 2'035,1 Mio., ein Anstieg um 4,3 % in Schweizer Franken bzw. 6,2 % in Lokalwährungen. Der EBITA der Gruppe stieg um 5,9 % in Schweizer Franken und um 9,8 % in Lokalwährungen auf CHF 455,6 Mio., was einer Marge von 22,4 % entspricht.

Anhaltendes organisches Wachstum

Der Umsatz der Sonova Gruppe stieg im Geschäftsjahr 2014 / 15 um 4,3 % Schweizer Franken bzw. um 6,2 % in Lokalwährungen auf CHF 2'035,1 Mio. Ausgewiesener Umsatz und EBITA litten unter Wechselkursschwankungen, insbesondere unter der starken Aufwertung des Schweizer Franken infolge des Entscheids der Schweizerischen Nationalbank im Januar 2015, die Mindestkurspolitik gegenüber dem Euro aufzugeben. Organisches Wachstum machte 5,1 % des Umsatzwachstums aus, Akquisitionen trugen weitere 1,1 % bei. Etwa ein Drittel davon ergibt sich aus der Akquisition von Comfort Audio per Oktober 2014; das übrige Wachstum ist auf die Übernahme verschiedener kleinerer Retaildistributoren zurückzuführen und umfasst auch den Ganzjahreseffekt der im Vorjahr getätigten Akquisitionen.

Starkes Wachstum in der Region EMEA

Die Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA), die 44 % des Konzernumsatzes ausmacht, erzielte ein starkes Umsatzwachstum von 15,1 % in Lokalwährungen, nachdem die Region bereits im Vorjahr ein zweistelliges Wachstum ausweisen konnte. Breit abgestützt legten in Europa sowohl das Hörgeräte- als auch das Cochlea-Implantate-Segment weiter zu. Das Hörgeräte-Segment baute in Skandinavien, Italien und Grossbritannien seinen Marktanteil deutlich aus. In Deutschland konnte dank starkem Marktwachstum und gestiegenem Marktanteil in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres ein Umsatzplus erzielt werden, auch wenn sich die Geschäftsentwicklung gegen Ende des Jahres verlangsamte.

Nach dem starken Vorjahr verzeichnete der Umsatz in den USA, der 35 % des Gesamtumsatzes ausmacht, einen leichten Rückgang um 2,1 % in Lokalwährung. Dieser ergab sich aufgrund der folgenden grösstenteils erwarteten Faktoren: die Reaktion der Privatmarktkunden auf die Erschliessung eines neuen Vertriebskanals sowie Beschränkungen bei den Lieferungen an das US-amerikanische «Department of Veterans Affairs» (VA). Diese Effekte liessen in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres nach. Darüber hinaus gelang es dem Segment Cochlea-Implantate in den USA nicht, das Umsatzvolumen über die Werte des aussergewöhnlich starken Vorjahres hinaus zu steigern. Der Umsatz im übrigen Amerika wuchs mit 2,4 % in Lokalwährungen nur mässig. Dies spiegelt vor allem die stagnierenden staatlichen Gesundheitsausgaben in Brasilien und die erwarteten vorübergehend negativen Auswirkungen einer Umstellung des IT-Systems im kanadischen Retailgeschäft der Gruppe wider.

Die Region Asien / Pazifik machte 10 % des Konzernumsatzes aus und erzielte ein Umsatzwachstum von 5,2 % in Lokalwährungen. Dies spiegelt die weiterhin erfolgreiche Umsetzung der Wachstumsstrategie von Sonova in China sowie die starke Marktentwicklung in Australien wider. Teilweise zunichte gemacht wurde dieser Effekt durch das verhaltene Wachstum in Japan aufgrund der schwachen Konjunkturentwicklung sowie durch die Tatsache, dass es in diesem Jahr zu keinen grösseren Bestellungen von Cochlea-Implantaten im Rahmen staatlicher Ausschreibungen in China kam.

KENNZAHLEN DER SONOVA GRUPPE

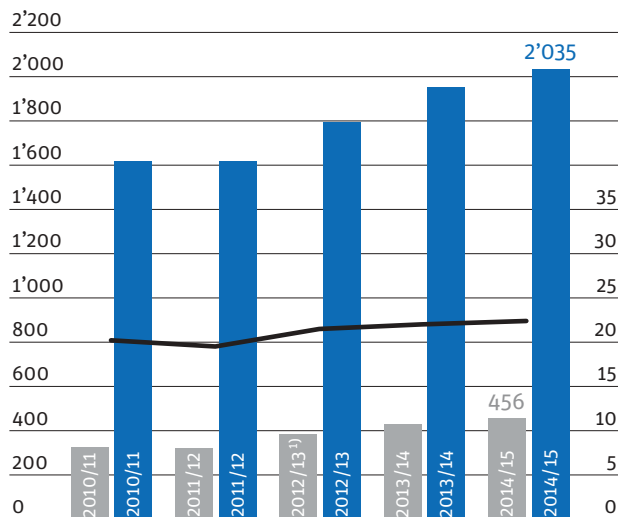
in CHF Mio., wenn nichts anderes erwähnt	2014 / 15	Veränderung in %	2013 / 14
Umsatz	2'035,1	4,3 %	1'951,3
EBITA	455,6	5,9 %	430,1
EBITA-Marge	22,4 %		22,0 %
EPS (CHF)	5,37	5,7 %	5,08
Operativer Free Cash Flow	366,4	15,1 %	318,4
ROCE ¹⁾	29,1 %		27,7 %
ROE ¹⁾	20,2 %		20,3 %

¹⁾ Detaillierte Definitionen finden Sie unter «5-Jahres-Kennzahlen».

UMSATZ IN CHF MIO.

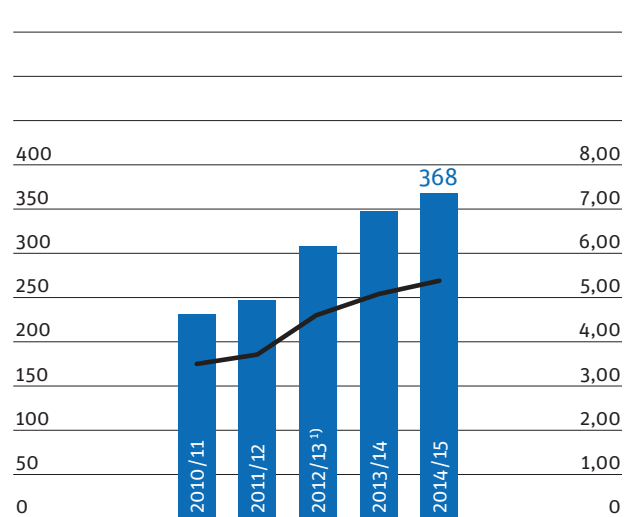
EBITA IN CHF MIO.

EBITA MARGE IN %



GEWINN NACH STEUERN IN CHF MIO.

EPS IN CHF



¹⁾ Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet). Ohne Einmalkosten, hauptsächlich im Zusammenhang mit der Erhöhung der Rückstellungen für Produkthaftungen innerhalb des Cochlea-Implantate Geschäftsbereichs.

Positive Entwicklung der EBITA-Marge

Der Bruttogewinn belief sich im Berichtsjahr auf CHF 1'394,7 Mio. (2013/14: CHF 1'340,4 Mio.). Diese Zahl ist um Einmalkosten in Höhe von CHF 7,1 Mio. bereinigt. Sie umfassen eine Umstrukturierungsrückstellung von CHF 6,0 Mio. für die Verlagerung von rund 100 Stellen in der Hörgerätemontage aus der Schweiz nach Grossbritannien und China sowie eine Einmalbelastung in Höhe von CHF 1,1 Mio. für den Wechsel von eigenem Vertrieb zu externen Hörgerätedistributoren in peripheren Schwellenmärkten. Diese Massnahmen sollen dazu beitragen, das Fremdwährungsrisiko der Gruppe weiter zu senken. Der normalisierte Bruttogewinn stieg gegenüber dem Vorjahr um 4,0% in Schweizer Franken bzw. um 6,3% in Lokalwährungen, was einer Bruttomarge von 68,5% entspricht. Unter Berücksichtigung der Einmalposten stieg der ausgewiesene Bruttogewinn auf CHF 1'387,5 Mio. (Marge: 68,2%).

Die betrieblichen Aufwendungen stiegen um 3,3% in Schweizer Franken bzw. um 4,8% in Lokalwährungen auf CHF 940,7 Mio., bereinigt um drei Einmalposten, im Wert von insgesamt CHF 8,8 Mio. Dies sind Einmalkosten in Höhe von CHF 2,4 Mio. für Personalrestrukturierungen und für eine Rückstellung auf Nettoumlaufvermögen in Zusammenhang mit dem oben erwähnten Wechsel zu einem externen Distributor in peripheren Schwellenmärkten sowie eine Rückstellung in Höhe von CHF 2,0 Mio. für Risiken, die in einem bestimmten Markt für indirekte Steuern aus Vorjahren bestehen. Demgegenüber wurden die betrieblichen Aufwendungen durch die Buchung eines ausserordentlichen Ertrages von um CHF 13,2 Mio. (ausgewiesen unter «Übriger Ertrag») gesenkt, da eine Produkthaftungsrückstellung für Cochlea-Implantate wegen des

«Vendor B» Produktrückrufs von Advanced Bionics im Jahr 2006 teilweise aufgelöst wurde. Dies war möglich, da sich die Anzahl Ansprüche besser als erwartet entwickelte. Die ausgewiesenen betrieblichen Aufwendungen beliefen sich somit auf CHF 932,0 Mio.

Die Gruppe hält ihr hohes Innovationstempo aufrecht und betreibt deshalb weiter hohe Investitionen in Forschung und Entwicklung. Die Ausgaben für F & E stiegen im Geschäftsjahr 2014/15 in Lokalwährungen um 4,4% auf CHF 130,9 Mio. bzw. 6,4% des Umsatzes. Die Bruttoaufwendungen für F & E (einschliesslich des Nettoanstiegs bei kapitalisierten Entwicklungskosten) beliefen sich auf CHF 150,3 Mio. und entsprachen 7,4% des Umsatzes. Um Einmalposten bereinigt, stiegen die Kosten für Vertrieb und Marketing in Schweizer Franken um 3,8% bzw. in Lokalwährungen um 5,7% auf CHF 612,2 Mio. bzw. 30,1% des Umsatzes. Die normalisierten Administrationskosten stiegen um 1,2% in Schweizer Franken bzw. um 2,1% in Lokalwährungen. Dieser Anstieg liegt deutlich unter dem ausgewiesenen Umsatzwachstum und beträgt 9,7% des Umsatzes.

Entsprechend erreichte der ausgewiesene Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA) CHF 455,6 Mio. Dies stellt gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg um 5,9% in Schweizer Franken bzw. 9,8% in Lokalwährungen dar. Die in den ausgewiesenen Zahlen enthaltenen einmaligen Umstrukturierungskosten in den Herstellkosten (CHF 7,1 Mio.) werden dabei durch die in der Summe positiven Einmalposten bei den betrieblichen Aufwendungen (CHF 8,8 Mio.) ausgeglichen. Die ausgewiesene EBITA-Marge stieg auf 22,4% (Vorjahr: 22,0%).

UMSATZ NACH REGIONEN

in CHF Mio.	2014/15			2013/14	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokal- währungen	Umsatz	Anteil
EMEA	886	44 %	15,1 %	795	41 %
USA	722	35 %	(2,1 %)	727	37 %
Amerika (ohne USA)	216	11 %	2,4 %	224	11 %
Asien / Pazifik	211	10 %	5,2 %	205	11 %
Gesamtumsatz	2'035	100 %	6,2 %	1'951	100 %

Unter Ausschluss der ungünstigen Wechselkursentwicklung, die den ausgewiesenen EBITA um CHF 16,5 Mio. belastete, verbesserte sich die EBITA-Marge um solide 80 Basispunkte. Der Betriebsgewinn (EBIT) belief sich auf CHF 429,1 Mio., eine Zunahme um 6,2 % in Schweizer Franken gegenüber dem Vorjahr.

Solides Wachstum beim Gewinn pro Aktie

Der Nettofinanzaufwand, inklusiv dem Ergebnis assoziierter Gesellschaften, sank von CHF 9,5 Mio. auf CHF 8,7 Mio., was einen niedrigeren Zinsaufwand und einen höheren Gewinn assoziierter Gesellschaften widerspiegelt. Die Ertragssteuern für das Geschäftsjahr beliefen sich auf CHF 52,0 Mio. (2013/14: CHF 47,2 Mio.). Dies entspricht einem effektiven Steuersatz von 12,4 %. Der ausgewiesene Gewinn nach Steuern betrug CHF 368,3 Mio., ein Anstieg um 6,0 % gegenüber dem Vorjahr. Der unverwässerte Gewinn pro Aktie (EPS) belief sich somit auf CHF 5,37 (2013/14: CHF 5,08), ein solider Anstieg um 5,7 % gegenüber dem Vorjahr.

Personalbestand steigt auf 10'184

Zum Ende des Geschäftsjahres 2014/15 beschäftigte die Gruppe insgesamt 10'184 Mitarbeitende und damit 655 mehr als im Vorjahr. Dieses Wachstum weit verteilt über unsere Vertriebs- und Distributionsorganisation und beinhaltet auch den Zuwachs durch Akquisitionen. Darüber hinaus ist die Zahl der Mitarbeitenden in der Fertigung in unseren Operation Centers in China und Vietnam gestiegen. Diese übernehmen schrittweise gewisse Funktionen, die zuvor in unseren Ländersorganisationen angesiedelt waren.

Hörgeräte-Segment – Solides Wachstum und Innovation in Produkten und Distribution

Getrieben durch organisches Wachstum belief sich der Umsatz im Hörgeräte-Segment auf CHF 1'840,9 Mio., was einen Anstieg um 4,8 % in Schweizer Franken bzw. um 6,9 % in Lokalwährungen darstellt. Das organische Wachstum betrug in Lokalwährungen 5,6 %. Hinzu kamen 1,3 % bzw. CHF 22,1 Mio. aus Akquisitionen im Verlaufe dieses Geschäftsjahres sowie aus den Gesamtjahresauswirkungen von Akquisitionen, die im Vorjahr getätigt wurden. Etwa ein Drittel dieses Beitrags stammte aus der Übernahme von Comfort Audio. Das Wachstum in der zweiten Jahreshälfte profitierte von der sehr positiven Marktreaktion auf Phonak Audéo V, dem äusserst beliebten Formfaktor Receiver-In-Canal (RIC) und der ersten Produktfamilie, die von den Möglichkeiten der neuen Produktplattform Venture profitiert.

Der Umsatz in Europa und Asien / Pazifik entwickelte sich stark: Sowohl der Grosshandel als auch das Retailgeschäft legten in Lokalwährungen gegenüber dem Vorjahr zu und übertrafen in mehreren Ländern das Marktwachstum deutlich. In Grossbritannien konnte Sonova durch die erfolgreiche Partnerschaft mit Boots Hearingcare ihre Führungsposition auf dem Privatmarkt weiter ausbauen. In Skandinavien stieg der Umsatz aufgrund unserer starken Präsenz bei staatlichen Ausschreibungen. Italien entwickelte sich sowohl bei den unabhängigen als auch bei den Grosskunden gut. Deutschland erzielte in den ersten neun Monaten ein sehr hohes Wachstum, das aber gegen Ende des Geschäftsjahres nachliess. Verantwortlich dafür waren zum einen Teil rückläufige Marktvolumen und zum anderen Teil die Reaktion der Kunden auf die Entscheidung der Gruppe, im deutschen Retailmarkt präsent zu sein. In China setzte die Gruppe ihre langfristigen Wachstumspläne weiter um und erzielte eine zweistellige Umsatzsteigerung. Die starke Position auf dem australischen Markt konnte weiter ausgebaut werden, während die Kürzung bei den staatlichen Gesundheitsausgaben in Brasilien und die schwache Konjunktur in Japan die Entwicklung beeinträchtigten.

In den USA verlangsamte sich der Umsatz mit Privatkunden zunächst nach der strategischen Entscheidung, Phonak Produkte an das innovative Shop-in-Shop-Konzept der Einzelhandelskette Costco zu liefern. Die Verkäufe legten dann aber in der zweiten Jahreshälfte wieder zu und lagen schliesslich über dem Niveau des Vorjahres. Die Umsätze mit dem «Department of Veterans Affairs» litten unter einer zeitweiligen Beschränkung des Vertragsvolumens, die im Oktober 2014 auslief. Darüber hinaus führten Änderungen in den Bestellverfahren des VA sowie die Konsolidierung von Unitron in den Phonak Vertrag (ab November 2014) dazu, dass bei beiden Marken eine Phase mit geringerem Bestellvolumen zu verzeichnen war. Seit Anfang 2015 wurden wieder Marktanteile hinzugewonnen, da die Auftragszeiten verkürzt und durch weitere Massnahmen die Bestellverfahren für die Audiologen des VA vereinfacht wurden.

Bei den Produktkategorien wiesen Premium-Hörgeräte (dazu zählt auch Phonak Lyric) die stärkste Wachstumsrate aus: Der Umsatz stieg in Lokalwährungen um 12,3 %. Danach folgte die Standard-Kategorie mit einem Plus von 8,0 % in Lokalwährungen. Dazu trug das überdurchschnittliche Wachstum in Deutschland und China bei. Der Umsatz in der Advanced-Kategorie ging um 3,2 % in Lokalwährungen zurück. Premium- und Advanced-Hörgeräte machten 24 % bzw. 20 % des Gruppenumsatzes aus, Standard 29 %. Durch den anhaltend starken Umsatz mit den Phonak Roger Produkten und die Übernahme von Comfort Audio stieg der Umsatz mit drahtlosen Kommunikationssystemen in Lokalwährungen um 30,0 %. Der Umsatz in der Kategorie «Diverses» stieg in Lokalwährungen um 6,2 % und machte 13 % des Gruppenumsatzes aus.

Das Umsatzwachstum, eine konsequente Kostendisziplin sowie die gesunde Entwicklung des Produktmixes liessen den normalisierten EBITA des Hörgeräte-Segments um 6,3 % in

Schweizer Franken bzw. um 10,0 % in Lokalwährungen auf CHF 443,5 Mio. ansteigen. Dies entspricht einer Betriebsmarge von 24,1 %. Unter Ausschluss der ungünstigen Wechselkursentwicklung stieg die bereinigte Betriebsmarge um 70 Basispunkte, was den weiterhin soliden «operativen Leverage» verdeutlicht. Der ausgewiesene EBITA inklusive Einmalaufwendungen betrug CHF 434,7 Mio.

Segment Cochlea-Implantate – Ein Jahr der Konsolidierung

Nach der aussergewöhnlichen Entwicklung 2013/14, insbesondere in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres, konnte das Segment Cochlea-Implantate seine Marktposition konsolidieren, allerdings mit unterschiedlichen Trends in den USA und China einerseits und den übrigen Regionen andererseits. Der Gesamtumsatz betrug CHF 194,2 Mio. und lag somit auf dem Niveau des Vorjahres. Nach einem starken Wachstum in der ersten Jahreshälfte wurde in der zweiten Hälfte ein Rückgang beobachtet, der aufgrund des aussergewöhnlich starken Wachstums von 50,2 % in Lokalwährung während der zweiten Hälfte des Vorjahres durchaus erwartet worden war. Dieses aussergewöhnliche Wachstum im Vorjahr ergab sich daraus, dass eine Lieferung im Rahmen einer staatlichen Ausschreibung in China stattfand sowie im August 2013 der Prozessor Naída CI Q70 in den USA zugelassen wurde. Zudem gab es operative Belastungen im US-Amerikanischen Geschäft. Dort stieg zum einen der Konkurrenzdruck, zum anderen hielten sich die Kunden zurück, als das Unternehmen Produktoptimierungen durchführte, um die Performance des Soundprozessors Naída CI Q70 bei hoher Alltagsbeanspruchung weiter zu verbessern. Positive Resultate weiterer Studien belegen auch fortwährend die grossen Vorteile des Soundprozessors und werden die zukünftige Umsatzentwicklung weiter unterstützen.

UMSATZ NACH PRODUKTGRUPPEN

in CHF Mio.	2014/15			2013/14	
Produktgruppen	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokalwährungen	Umsatz	Anteil
Premium Hörgeräte	484	24 %	12,3 %	433	22 %
Advanced Hörgeräte	415	20 %	(3,2 %)	438	22 %
Standard Hörgeräte	586	29 %	8,0 %	556	29 %
Drahtlose Kommunikationssysteme	86	4 %	30,0 %	68	4 %
Diverses	270	13 %	6,2 %	261	13 %
Total Hörgeräte	1'841	90 %	6,9 %	1'756	90 %
Hörimplantate und Zubehör	194	10 %	0,0 %	195	10 %
Gesamtumsatz	2'035	100 %	6,2 %	1'951	100 %

Diese Faktoren konnten durch ein ausserordentlich zufriedenstellendes Umsatzwachstum in allen anderen grösseren Märkten ausserhalb der USA und China nur teilweise ausgeglichen werden. Dort stiegen die Umsätze während des gesamten Jahres, was unsere Position in Europa und den Schwellenmärkten weiter stärkte. Die Vorteile des Naída CI Q70 im Hinblick auf wichtige audiologische Aspekte und auf die Konnektivität, sorgten, zusammen mit dem ausgewogenen Portfolio an Elektroden und dem überzeugenden Angebot bei wasserdichten Lösungen, für ein starkes Wachstum.

Grosses Augenmerk lag auf dem Kostenmanagement, wobei die Programme im Bereich Forschung und Entwicklung wie geplant weitergeführt wurden. Während sich der Umsatz auf dem Niveau des Vorjahres bewegte, erreichte der normalisierte EBITA des Segments Cochlea-Implantate CHF 10,4 Mio., was leicht unter den für 2013/14 ausgewiesenen CHF 12,8 Mio. liegt. Dies entspricht einer Betriebsmarge von 5,4 %. Der ausgewiesene EBITA belief sich, unter Berücksichtigung des netto positiven Effektes aufgrund der teilweisen Auflösung der Produkthaftungsrückstellung sowie der Belastung durch Einmalkosten, auf CHF 20,9 Mio.

Zwar erfüllte die Entwicklung des Segments Cochlea-Implantate im Geschäftsjahr 2014/15 nicht ganz die hohen Erwartungen der Geschäftsleitung, doch bleibt der Geschäftsbereich auf ihrem erwarteten langfristigen Wachstumskurs. Über die beiden zurückliegenden Geschäftsjahre konnte eine kumulierte jährliche Wachstumsrate im mittleren Zehnprozentbereich erreicht werden.

Beträchtlicher Free Cash Flow

Der Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit stieg im Berichtsjahr um 11,8 % auf CHF 459,5 Mio. Diese Zunahme widerspiegelt den Anstieg des EBITA um 5,9 % gegenüber dem Vorjahr. Darüber hinaus profitierte der Mittelzufluss von den deutlich niedrigeren Ausgaben für die Beilegung der Produkthaftungsansprüche in Zusammenhang mit dem «Vendor B» Produktrückruf von Advanced Bionics. Die diesbezüglichen Nettoausgaben betrugen im Geschäftsjahr 2014/15 CHF 5,0 Mio. (unter Berücksichtigung einer Erstattung in Höhe von CHF 4,8 Mio. durch Versicherungen), während sie im Vorjahr CHF 43,4 Mio. betragen hatten. Im Vorjahr beinhalten die Ausgaben die im Oktober 2013 bekannt gegebenen Vergleichsvereinbarungen, die den Grossteil der zu jenem Zeitpunkt geltend gemachten Ansprüche abdeckten. Die Investitionen in Sach- und immaterielle Anlagen gingen um CHF 5,7 Mio. bzw. 6,0 % auf CHF 89,0 Mio. zurück, was teilweise durch einen höheren Mittelabfluss in Höhe von CHF 4,8 Mio. aufgrund von Veränderungen bei anderen Finanzanlagen ausgeglichen wurde. Dies ergab einen operativen Free Cash Flow von CHF 366,4 Mio., ein starker Anstieg um 15,1 % gegenüber dem Vorjahr. Der Mittelabfluss für Akquisitionen, einschliesslich Earn-out-Zahlungen für frühere Übernahmen, belief sich im Geschäftsjahr 2014/15 auf CHF 57,7 Mio. gegenüber CHF 29,8 Mio. im Vorjahr. Dies ergab einen Free Cash Flow von CHF 308,7 Mio., ein Anstieg um 7,0 % gegenüber dem Vorjahr.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit erhöhte sich im Berichtszeitraum auf CHF 327,3 Mio., gegenüber CHF 309,1 Mio. im Vorjahr. 2014/15 tilgte Sonova die letzte Tranche ihres Darlehens für die 2009 erfolgte Übernahme von Advanced Bionics in Höhe von CHF 80 Mio., sodass die Gruppe nun weitgehend schuldenfrei ist. Im Vorjahr war eine Tranche von CHF 150 Mio. zurückgezahlt worden. Im Dezember 2014 startete die Gruppe ihr auf drei Jahre angelegtes Aktienrückkaufprogramm und kaufte für CHF 73,6 Mio. 546'900 Aktien zurück. Darüber hinaus wurden CHF 19,0 Mio. für den Kauf eigener Aktien im Zusammenhang mit aktienbasierten Vergütungsprogrammen ausgegeben (Vorjahr: CHF 39,1 Mio.). Beim Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit ist ausserdem die Erhöhung der Dividende um CHF 20,2 Mio. berücksichtigt.

Weiterhin solide Bilanz

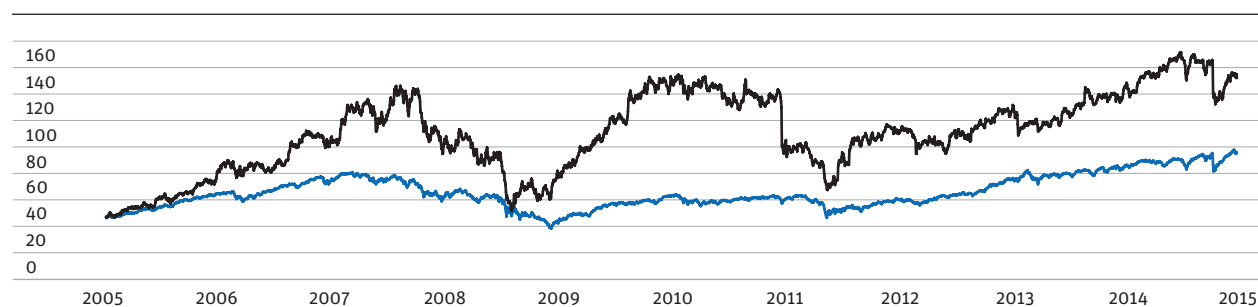
Das ausgewiesene Nettoumlaufvermögen belief sich auf CHF 181,4 Mio. gegenüber CHF 190,6 Mio. zum Ende des Geschäftsjahrs 2013/14. Das investierte Kapital betrug CHF 1'489,5 Mio. (Vorjahr: CHF 1'462,9 Mio.). Dank des starken Free Cash Flow schloss die Gruppe den Berichtszeitraum mit einer Nettoliquidität von CHF 382,3 Mio. ab, ein Anstieg um CHF 70,8 Mio. gegenüber dem Vorjahreswert von CHF 311,5 Mio. Die Rendite des investierten Kapitals (ROCE) betrug 29,1 % (Vorjahr: 27,7 %), was zeigt, dass wir bei unseren mittelfristigen Finanzzielen im Plan liegen.

Angesichts der soliden Entwicklung im Geschäftsjahr 2014/15 und der stabilen Finanzlage der Sonova Gruppe wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung am 16. Juni 2015 eine Dividende von CHF 2,05 vorschlagen. Die vorgeschlagene Ausschüttung bedeutet gegenüber dem Vorjahr eine Erhöhung um 7,9 % und eine Ausschüttungsquote von 38 % (Vorjahr: 37 %).

Ausblick 2015/16

Permanente kundenorientierte Innovation und ein Ausbau unserer starken Marktpositionen sorgen auch weiterhin für das profitable und nachhaltige Wachstum der Sonova Gruppe. Für 2015/16 rechnen wir sowohl im Segment Hörgeräte als auch im Segment Cochlea-Implantate mit einem soliden Umsatz- und Gewinnwachstum. Für den Gesamtumsatz erwarten wir ein Wachstum von 7 % – 9 % in Lokalwährungen. Unterstützt wird das Wachstum durch die Akquisition von Hansaton Akustik GmbH, die im April 2015 abgeschlossen wurde.

SONOVA AKTIENKURS SWISS PERFORMANCE INDEX (angepasst)



Aktienkursentwicklung¹⁾

	10 Jahre	5 Jahre	3 Jahre	2 Jahre	1 Jahr
Sonova Aktien	228,4 %	3,3 %	34,9 %	18,8 %	4,7 %
Swiss Performance Index (SPI) ²⁾	105,0 %	52,1 %	59,9 %	26,1 %	11,4 %
Sonova Aktien relativ zum SPI	123,4 %	(48,8 %)	(25,0) %	(7,4 %)	(6,7) %

¹⁾ Kursentwicklung der Sonova Aktie und des SPI bezieht sich auf die entsprechende Zeitperiode vor dem letzten Handelstag im Geschäftsjahr 2014/15

²⁾ Der Swiss Performance Index (SPI) gilt als Gesamtmarktindex für den Schweizer Aktienmarkt. Er enthält nahezu alle an der SIX Swiss Exchange gehandelten Beteiligungspapiere von Gesellschaften mit Sitz in der Schweiz oder im Fürstentum Liechtenstein.

5-Jahres-Kennzahlen

in 1'000 CHF wenn nichts anderes erwähnt	2014/15	2013/14
Umsatz	2'035'085	1'951'312
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	4,3	8,7
Bruttoertrag	1'387'524	1'340'449
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	3,5	8,1
in % vom Umsatz	68,2	68,7
Forschungs- und Entwicklungskosten	130'897	125'657
in % vom Umsatz	6,4	6,4
Vertriebs- und Marketingkosten	613'217	589'627
in % vom Umsatz	30,1	30,2
Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA)	455'564	430'109
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	5,9	11,6
in % vom Umsatz	22,4	22,0
Betriebsgewinn (EBIT)	429'069	404'030
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	6,2	12,5
in % vom Umsatz	21,1	20,7
Gewinn nach Steuern	368'323	347'382
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	6,0	12,9
in % vom Umsatz	18,1	17,8
Anzahl Mitarbeitende (Durchschnitt)	9'960	9'175
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	8,6	5,4
Anzahl Mitarbeitende (Endbestand)	10'184	9'529
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	6,9	6,4
Nettoliquidität³⁾	382'343	311'525
Nettoumlaufvermögen⁴⁾	181'379	190'571
in % vom Umsatz	8,9	9,8
Investitionen (Sachanlagen und immaterielle Anlagen)⁵⁾	88'735	93'918
Investiertes Kapital⁶⁾	1'489'461	1'462'850
in % vom Umsatz	73,2	75,0
Total Aktiven	2'691'631	2'593'748
Eigenkapital	1'871'804	1'774'375
Eigenfinanzierungsgrad (%)⁷⁾	69,5	68,4
Free Cash Flow⁸⁾	308'700	288'618
Operativer Free Cash Flow⁹⁾	366'385	318'430
in % vom Umsatz	18,0	16,3
Rendite des investierten Kapitals (%)¹⁰⁾	29,1	27,7
Eigenkapitalrendite (%)¹¹⁾	20,2	20,3
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	5,37	5,08
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	5,35	5,07
Dividende / Ausschüttung pro Aktie (CHF)	2,05 ¹²⁾	1,90

¹⁾ Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet).

²⁾ Ohne Einmalkosten, hauptsächlich im Zusammenhang mit der Erhöhung der Rückstellungen für Produkthaftungen innerhalb des Cochlea-Implantate Geschäftsbereichs. Bilanzbasierte Kennzahlen (inklusive davon abhängige Verhältniswerte) nicht adjustiert.

³⁾ Flüssige Mittel + andere kurzfristige Finanzanlagen (ohne Darlehen) – kurzfristige Finanzverbindlichkeiten – langfristige Finanzverbindlichkeiten.

⁴⁾ Forderungen (inkl. Darlehen) + Warenvorräte – Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – kurzfristige Ertragssteuerverbindlichkeiten – übrige kurzfristige Verbindlichkeiten – kurzfristige Rückstellungen.

⁵⁾ Ohne Goodwill und immaterielle Anlagen aus Akquisitionen.

⁶⁾ Eigenkapital – Nettoliquidität.

Normalisiertes Ergebnis 2012/13 ^{11/2)}	Ausgewiesenes Ergebnis 2012/13 ¹⁾	2011/12	2010/11
1'795'262	1'795'262	1'619'848	1'616'700
10,8	10,8	0,2	7,8
1'239'780	1'239'780	1'105'924	1'118'681
12,1	12,1	(1,1)	5,7
69,1	69,1	68,3	69,2
113'884	113'884	116'178	107'760
6,3	6,3	7,2	6,7
559'077	559'077	503'354	498'589
31,1	31,1	31,1	30,8
385'304	181'688	315'199	326'622
22,2	(42,4)	(3,5)	(22,3)
21,5	10,1	19,5	20,2
359'175	155'559	287'699	270'810
24,8	(45,9)	6,2	7,7
20,0	8,7	17,8	16,8
307'745	110'869	246'410	231'080
24,9	(55,0)	6,6	6,7
17,1	6,2	15,2	14,3
8'709	8'709	7'970	7'291
9,3	9,3	9,3	22,9
8'952	8'952	8'223	7'840
8,9	8,9	4,9	14,6
185'800	185'800	(64'448)	(111'287)
187'148	187'148	163'434	158'190
10,4	10,4	10,1	9,8
82'354	82'354	80'073	111'457
1'455'460	1'455'460	1'540'326	1'455'999
81,1	81,1	95,1	90,1
2'680'042	2'680'042	2'287'202	2'171'644
1'641'260	1'641'260	1'475'878	1'344'712
61,2	61,2	64,5	61,9
262'370	262'370	156'406	71'593
318'553	318'553	239'535	221'541
17,7	17,7	14,8	13,7
10,4	10,4	19,2	19,0
7,1	7,1	17,5	17,7
4,60	1,65	3,71	3,50
4,59	1,64	3,71	3,47
1,60	1,60	1,20	1,20

⁷⁾ Eigenkapital in % der Bilanzsumme.

⁸⁾ Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit + Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit.

⁹⁾ Free Cash Flow – Mittelabfluss aus Akquisitionen (exkl. erworbene flüssige Mittel).

¹⁰⁾ EBIT in % des durchschnittlich investierten Kapitals.

¹¹⁾ Gewinn nach Steuern in % des durchschnittlichen Eigenkapitals.

¹²⁾ Antrag an die Generalversammlung vom 16. Juni 2015.

Konzernjahresrechnung

Konzernerfolgsrechnungen

1'000 CHF	Anhang	2014/15	2013/14
Umsatz	6	2'035'085	1'951'312
Herstellkosten der verkauften Produkte		(647'561)	(610'863)
Bruttoertrag		1'387'524	1'340'449
Forschung und Entwicklung		(130'897)	(125'657)
Vertrieb und Marketing		(613'217)	(589'627)
Administration		(201'043)	(195'227)
Übriger Ertrag / (Aufwand), netto	7	13'197	171
Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA)¹⁾		455'564	430'109
Akquisitionsbedingte Abschreibungen	20	(26'495)	(26'079)
Betriebsgewinn (EBIT)²⁾		429'069	404'030
Finanzertrag	8	1'093	5'390
Finanzaufwand	8	(11'630)	(14'831)
Anteil am Gewinn / (Verlust) von assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures	18	1'792	(11)
Gewinn vor Steuern		420'324	394'578
Ertragssteuern	9	(52'001)	(47'196)
Gewinn nach Steuern		368'323	347'382
Verteilbar auf:			
Aktionäre der Muttergesellschaft		359'994	340'830
Minderheitsanteile		8'329	6'552
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	10	5,37	5,08
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	10	5,35	5,07

¹⁾ Gewinn vor Finanzergebnis, Anteil am Gewinn / (Verlust) von assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures, Steuern und akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA).

²⁾ Gewinn vor Finanzergebnis, Anteil am Gewinn / (Verlust) von assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures und Steuern (EBIT).

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

Konzerngesamtergebnisrechnungen

1'000 CHF	Anhang	2014 / 15	2013 / 14
Gewinn nach Steuern		368'323	347'382
Sonstiges Ergebnis			
Versicherungsmathematischer (Verlust) / Gewinn aus Leistungsprimatsplänen, netto	30	(33'249)	1'405
Steuereffekt auf versicherungsmathematischem (Verlust) / Gewinn aus Leistungsprimatsplänen		4'601	(188)
An Minderheiten gewährte Put Optionen		7'879	(7'879)
Total der Positionen ohne zukünftige Reklassifizierung in die Erfolgsrechnung		(20'769)	(6'662)
Fair Value Anpassungen aus Cash Flow Hedges		901	5'300
Umrechnungsdifferenzen		(30'577)	(83'798)
Steuereffekt auf Umrechnungsdifferenzen		(1'430)	3'140
Total der Positionen mit zukünftiger Reklassifizierung in die Erfolgsrechnung		(31'106)	(75'358)
Sonstiges Ergebnis, netto nach Steuern		(51'875)	(82'020)
Gesamtergebnis		316'448	265'362
Verteilbar auf:			
Aktionäre der Muttergesellschaft		308'737	258'350
Minderheitsanteile		7'711	7'012

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

Konzernbilanzen

Aktiven 1'000 CHF	Anhang	31.3.2015	31.3.2014
Flüssige Mittel	12	390'486	410'004
Andere kurzfristige Finanzanlagen	13	5'446	3'970
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14	349'388	350'807
Kurzfristige Ertragssteuerforderungen		6'323	6'931
Andere Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	15	66'349	65'519
Warenvorräte	16	240'834	206'042
Total Umlaufvermögen		1'058'826	1'043'273
Sachanlagen	17	269'988	263'080
Immaterielle Anlagen	20	1'219'598	1'161'070
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures	18	9'667	11'620
Übrige langfristige Finanzanlagen	19	22'478	20'603
Latente Steuerguthaben	9	111'074	94'102
Total Anlagevermögen		1'632'805	1'550'475
Total Aktiven		2'691'631	2'593'748

Passiven 1'000 CHF	Anhang	31.3.2015	31.3.2014
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	22	3'101	93'828
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		72'896	75'283
Kurzfristige Ertragssteuerverbindlichkeiten		95'584	61'870
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	23	206'548	204'036
Kurzfristige Rückstellungen	21	111'933	101'509
Total kurzfristige Verbindlichkeiten		490'062	536'526
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	24	5'042	4'651
Langfristige Rückstellungen	21	205'148	197'574
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	26	86'927	48'221
Latente Steuerverbindlichkeiten	9	32'648	32'401
Total langfristige Verbindlichkeiten		329'765	282'847
Total Fremdkapital		819'827	819'373
Aktienkapital	27	3'359	3'359
Eigene Aktien		(71'473)	4'285
Gewinn- und sonstige Reserven		1'912'615	1'737'186
Den Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbarer Anteil am Eigenkapital		1'844'501	1'744'830
Minderheitsanteile		27'303	29'545
Eigenkapital		1'871'804	1'774'375
Total Passiven		2'691'631	2'593'748

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

Konzernmittelflussrechnungen

1'000 CHF	Anhang	2014 / 15	2013 / 14
Gewinn vor Steuern		420'324	394'578
Abschreibungen auf Sach- und immateriellen Anlagen	17,20	84'954	83'100
Verlust aus Verkauf von Sach- und immateriellen Anlagen, netto		551	1'128
Anteil am (Gewinn) / Verlust von assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures	18	(1'792)	11
Abnahme langfristige Rückstellungen		(6'000)	(20'903)
Finanzaufwand, netto	8	10'537	9'441
Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen	31	19'134	19'133
Übrige nicht liquiditätswirksame Positionen		80	2'963
Bezahlte Ertragssteuern		(23'095)	84'369
		(37'303)	57'570
Mittelzufluss vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens		504'693	452'148
Zunahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		(12'867)	(31'958)
(Zunahme) / Abnahme andere Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen		(4'412)	4'238
Zunahme Warenvorräte		(31'087)	(17'064)
(Abnahme) / Zunahme Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		(4'468)	2'170
Zunahme übrige kurzfristige Verbindlichkeiten, passive Rechnungsabgrenzungen und kurzfristige Rückstellungen		7'598	(45'236)
		1'494	(41'120)
Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit		459'457	411'028
Investitionen in Sach- und immaterielle Anlagen		(88'956)	(94'653)
Erlös aus Verkauf von Sach- und immateriellen Anlagen		1'226	1'951
Mittelabfluss aus Akquisitionen (exkl. erworbene flüssige Mittel)	28	(57'685)	(29'812)
Veränderung der übrigen Finanzanlagen		(6'357)	(1'553)
Erhaltene Zinsen und realisierter Gewinn aus Finanzanlagen		1'015	1'657
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit		(150'757)	(122'410)
Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten		(87'553)	(150'956)
Mittelzufluss aus Kapitalerhöhung			1'647
(Kauf) / Verkauf eigener Aktien, netto		(92'601)	(39'124)
Dividendenausschüttung Sonova Holding AG		(127'629)	(107'441)
Transaktionen mit Minderheitsanteilen		(17'276)	(5'987)
Bezahlte Zinsen und sonstiger Finanzaufwand		(2'255)	(7'240)
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit		(327'314)	(309'101)
Umrechnungsverluste auf flüssige Mittel		(904)	(4'279)
Abnahme flüssige Mittel		(19'518)	(24'762)
Stand flüssige Mittel am Anfang des Berichtsjahres		410'004	434'766
Stand flüssige Mittel am Ende des Berichtsjahres		390'486	410'004

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

Nachweis über die Veränderung des Konzerneigenkapitals

1'000 CHF

	Den Aktionären der Sonova Holding AG zuteilbar						Total Eigenkapital
	Aktien- kapital	Gewinn- und andere Reserven	Umrechnungs- differenzen	Eigene Aktien	Absiche- rungsreserve	Minderheits- anteile	
Stand 1. April 2013	3'358	1'788'779	(182'520)	9'401¹⁾	(6'201)	28'443	1'641'260
Gewinn nach Steuern		340'830				6'552	347'382
Versicherungsmathematischer Gewinn aus Leistungsprimatsplänen, netto		1'405					1'405
Steuereffekt auf versicherungs- mathematischem Gewinn		(188)					(188)
Put Optionen an Minderheiten		(7'879)					(7'879)
Fair-Value-Anpassungen aus Hedges					5'300		5'300
Umrechnungsdifferenzen			(84'258)			460	(83'798)
Steuereffekt auf Umrechnungsdiff.			3'140				3'140
Gesamtergebnis		334'168	(81'118)		5'300	7'012	265'362
Veränderung der Minderheitsanteile		(101)				(4'147)	(4'248)
Kapitalerhöhung aus bedingtem Kapital	1	1'646					1'647
Aktienbasierte Vergütungen		6'474					6'474
Verkauf eigener Aktien		(21'800)		58'004			36'204
Kauf eigener Aktien				(63'120)			(63'120)
Dividendenausschüttung		(107'441)				(1'763)	(109'204)
Stand 31. März 2014	3'359	2'001'725	(263'638)	4'285¹⁾	(901)	29'545	1'774'375
Stand 1. April 2014	3'359	2'001'725	(263'638)	4'285¹⁾	(901)	29'545	1'774'375
Gewinn nach Steuern		359'994				8'329	368'323
Versicherungsmathematischer Verlust aus Leistungsprimatsplänen, netto		(33'249)					(33'249)
Steuereffekt auf versicherungs- mathematischem Verlust		4'601					4'601
Put Optionen an Minderheiten		7'879					7'879
Fair-Value-Anpassungen aus Hedges					901		901
Umrechnungsdifferenzen			(29'959)			(618)	(30'577)
Steuereffekt auf Umrechnungsdiff.			(1'430)				(1'430)
Gesamtergebnis		339'225	(31'389)		901	7'711	316'448
Veränderung der Minderheitsanteile		(7'279)				(994)	(8'273)
Aktienbasierte Vergütungen		7'583					7'583
Verkauf eigener Aktien		(5'983)		68'284			62'301
Kauf eigener Aktien				(144'042)			(144'042)
Dividendenausschüttung		(127'629)				(8'959)	(136'588)
Stand 31. März 2015	3'359	2'207'642	(295'027)	(71'473)¹⁾		27'303	1'871'804

¹⁾ Inklusive derivative Finanzinstrumente auf eigenen Aktien.

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

Anhang zur Konzernjahresrechnung per 31. März 2015

1. Geschäftstätigkeit

Die Sonova Gruppe (nachfolgend die «Gruppe») ist auf das Design, die Entwicklung, die Herstellung, den weltweiten Vertrieb sowie den Service technologisch führender Hörsysteme für Erwachsene und Kinder mit Hörverlust spezialisiert. Die Gruppe ist weltweit aktiv und vertreibt ihre Produkte in mehr als 90 Ländern über ihr eigenes Vertriebsnetz und über unabhängige Distributoren. Die Dachgesellschaft der Gruppe ist die Sonova Holding AG, eine Aktiengesellschaft mit Sitz in der Schweiz. Der Hauptsitz der Gesellschaft befindet sich in der Laubisrütistrasse 28, 8712 Stäfa, Schweiz.

2. Grundsätze der Konzernrechnungslegung

Die Konzernrechnung der Gruppe basiert auf den nach einheitlichen Richtlinien erstellten Einzelabschlüssen der Konzerngesellschaften per 31. März. Die Rechnungslegung erfolgt basierend auf historischen Kosten mit Ausnahme der Neubewertung bestimmter Finanzanlagen zum Marktwert, in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), einschliesslich der International Accounting Standards (IAS) und der Interpretationen des International Accounting Standards Board (IASB). Die Konzernjahresrechnung wurde am 12. Mai 2015 vom Verwaltungsrat der Sonova Holding AG genehmigt und wird der Generalversammlung am 16. Juni 2015 zur Genehmigung vorgelegt.

Die Konzernjahresrechnung umfasst die Sonova Holding AG sowie die in- und ausländischen Konzerngesellschaften, welche die Sonova Holding AG beherrscht. Eine Liste der wesentlichen Konzerngesellschaften ist in Anhang 35 wiedergegeben.

Die finanzielle Berichterstattung erfordert vom Management Einschätzungen und Annahmen, welche die ausgewiesenen Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Eventualforderungen und -schulden am Bilanzstichtag sowie Erträge und Aufwendungen der Berichtsperiode beeinflussen (siehe Anhang 2.7 «Wesentliche bilanzielle Beurteilungen und Schätzungen»). Die effektiven Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

2.1 Änderungen in der Bilanzierungspraxis

Die folgenden neuen Standards und Anpassungen wurden per 1. April 2014 erstmals übernommen, ohne einen wesentlichen Einfluss auf das Ergebnis und die finanzielle Lage der Gruppe zu haben:

- IFRS 10 «Konzernabschlüsse»; IFRS 12 «Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen»; IAS 27 «Konzern- und separate Abschlüsse»
Die Anpassungen der oben genannten Standards betreffen Investmentgesellschaften und regeln die Befreiung der Konsolidierungspflicht von Beteiligungen.
- IAS 32 «Finanzinstrumente: Ausweis»
Diese Klarstellung regelt die Verrechnung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verpflichtungen.
- IAS 36 «Wertminderung von Vermögenswerten»
Diese Änderung beschränkt die Offenlegungspflicht des erzielbaren Betrags eines Vermögenswert auf Perioden, in welchen eine Wertminderung erfasst oder aufgeholt wurde. Zusätzlich wird eine Ausweispflicht für den Fair Value abzüglich Veräusserungskosten im Falle einer Wertminderung oder Wertaufholung gefordert.
- IAS 39 «Ansatz und Bewertung»
Diese Klarstellung erweitert IAS 39 dahingehend, dass Derivate trotz einer Novation weiterhin als Sicherungsinstrumente in fortbestehenden Sicherungsbeziehungen designiert bleiben, sofern die Novation durch Gesetze oder Regelungen verlangt wird.
- Jährliche Verbesserungen der IFRS und Interpretationen (IFRIC)

Die Gruppe beurteilt zurzeit die möglichen Auswirkungen von neuen und überarbeiteten Standards, die für die Geschäftsjahre beginnend am 1. April 2015 und folgende, für die Gruppe anwendbar sein werden. Zurzeit wird nicht davon ausgegangen, dass diese Änderungen einen wesentlichen Einfluss auf das Ergebnis und die finanzielle Lage der Gruppe haben werden. Die Gruppe beurteilt zurzeit ebenfalls neue und überarbeitete Standards, welche erst nach 2015 in Kraft treten, insbesondere IFRS 15 «Erlöse aus Verträgen mit Kunden».

2.2 Konsolidierungsgrundsätze

Beteiligungen an Tochtergesellschaften

Tochtergesellschaften sind vollumfänglich konsolidiert. Tochtergesellschaften sind Gesellschaften, die von der Sonova Holding AG direkt oder indirekt beherrscht werden. Die Beherrschung ist gegeben, wenn die Gruppe aus der Beziehung zu einem Unternehmen Anspruch auf variable Renditen hat und den Einfluss besitzt, diese Renditen zu bestimmen. Eine Beherrschung wird dann angenommen, wenn die Muttergesellschaft, entweder direkt oder indirekt über Tochtergesellschaften, über mehr als die Hälfte der Stimmrechte einer Gesellschaft verfügt. Dies gilt nicht, wenn sich in aussergewöhnlichen Umständen eindeutig nachweisen lässt, dass ein derartiger Besitz keine Beherrschung begründet. Bei der Vollkonsolidierung werden 100 % der Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Erträge und Aufwendungen in die Konzernrechnung einbezogen. Minderheitsanteile an Eigenkapital und Gewinn oder Verlust werden in der Bilanz und der Erfolgsrechnung separat ausgewiesen. Veränderungen der Beteiligung einer Tochtergesellschaft, die nicht zu einem Verlust der Kontrolle führen, werden als Eigenkapitaltransaktion erfasst. Weder Goodwill noch Gewinne oder Verluste resultieren daraus.

Die während des Berichtsjahres erworbenen Konzerngesellschaften werden ab dem Zeitpunkt, ab dem die Gruppe die Beherrschung ausüben kann, konsolidiert. Konzerngesellschaften werden ab dem Zeitpunkt, ab dem die Gruppe die Beherrschung abgibt, nicht mehr konsolidiert. Konzerninterne Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Geschäftsvorfälle (einschliesslich der unrealisierten Gewinne auf konzerninternen Warenvorräten) werden vollständig eliminiert.

Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften und Joint Ventures

Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures werden nach der Equitymethode konsolidiert. Assoziierte Gesellschaften sind Gesellschaften, bei denen die Gruppe über einen wesentlichen Einfluss verfügt, jedoch keine Kontrolle ausübt (üblicherweise 20 % bis 50 % der Stimmrechte). Joint Ventures sind gemeinsame Vereinbarungen bei denen zwei oder mehrere Partner Anspruch auf das Nettovermögen des gemeinschaftlich geführten Unternehmens haben.

Nach der Equitymethode werden Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures anfänglich zu Anschaffungskosten (einschliesslich Goodwill aus dem Erwerb) erfasst. Nachfolgend werden die Buchwerte erhöht oder reduziert, um den Anteil der Gruppe an Gewinn oder Verlust der assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures seit Erwerb zu erfassen. Wenn der Anteil am Verlust an einer assoziierten Gesellschaft / einem Joint Venture den Wert der assoziierten Gesellschaft / des Joint Ventures entspricht oder übersteigt, werden keine weiteren Verluste erfasst, sofern keine rechtliche oder faktische Verpflichtung dazu besteht. Bei der Anwendung der Equitymethode werden die aktuellsten verfügbaren Jahresrechnungen der assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures verwendet. Dabei kann das Abschlussdatum aus Praktikabilitätsgründen bis zu drei Monate vom Bilanzstichtag der Gruppe abweichen.

2.3 Währungsumrechnung

Die Konzernrechnung wird in Schweizer Franken («CHF») dargestellt. Dies entspricht der Berichtswährung der Gruppe. Die funktionalen Währungen der einzelnen Konzerngesellschaften basieren auf dem lokalen wirtschaftlichen Umfeld, in dem diese tätig sind, und entsprechen normalerweise den Lokalwährungen.

Transaktionen in Fremdwährungen werden zum Umrechnungskurs im Zeitpunkt der Transaktion umgerechnet. Die daraus entstehenden Wechselkursdifferenzen werden in den Erfolgsrechnungen der Konzerngesellschaften erfasst und sind im Nettoergebnis enthalten.

In den Konzerngesellschaften werden auf Fremdwährung lautende monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum Umrechnungskurs am Bilanzstichtag umgerechnet. Wechselkursdifferenzen werden als Ertrag oder Aufwand erfasst. Nichtmonetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden zu historischen Kursen umgerechnet. Wechselkursdifferenzen auf konzerninternen Darlehen, die als Teil der Nettoinvestition in eine ausländische Gesellschaft angesehen werden, werden im sonstigen Ergebnis im Eigenkapital erfasst.

In der Konzernrechnung werden die Bilanzzahlen der ausländischen Konzerngesellschaften zu Jahresendkursen und die Zahlen der Erfolgsrechnung zu Jahresdurchschnittskursen in Schweizer Franken umgerechnet (siehe Anhang 5). Die sich daraus ergebenden Umrechnungsdifferenzen werden im sonstigen Ergebnis im Eigenkapital erfasst. Bei Veräusserung einer Konzerngesellschaft werden die damit verbundenen kumulierten Umrechnungsdifferenzen vom Eigenkapital umgebucht und mit dem Gewinn bzw. Verlust aus dem Verkauf in der Erfolgsrechnung erfasst.

2.4 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Flüssige Mittel

Die flüssigen Mittel enthalten Kassenbestände und Bankguthaben, überzogene Bankkontokorrente sowie Termineinlagen und sonstige kurzfristig leicht realisierbare Vermögenswerte mit einer ursprünglichen Laufzeit von bis zu drei Monaten. Die Konzernmittelflussrechnung fasst die Veränderungen der flüssigen Mittel zusammen.

Andere kurzfristige Finanzanlagen

Andere kurzfristige Finanzanlagen umfassen zu Handelszwecken gehaltene Finanzanlagen sowie kurzfristige Darlehen an Dritte. Marktgängige Wertschriften in dieser Kategorie sind als erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen klassifiziert (siehe Anhang 2.5). Derivate sind als zu Handelszwecken gehaltene Finanzanlagen klassifiziert, sofern sie nicht als Absicherungsinstrumente verwendet werden (siehe Anhang 2.6).

Vermögenswerte in dieser Kategorie werden als Umlaufvermögen klassifiziert, wenn sie entweder zu Handelszwecken gehalten oder voraussichtlich innerhalb von 12 Monaten realisiert werden.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zum ursprünglichen Rechnungsbetrag abzüglich einer Wertberichtigung auf zweifelhaften Forderungen bilanziert. Eine Wertberichtigung auf zweifelhaften Forderungen wird vorgenommen, wenn wahrscheinlich ist, dass nicht der gesamte Betrag der ursprünglichen Rechnungsstellung eingefordert werden kann. Die Höhe der Wertberichtigung entspricht der Differenz zwischen dem Buchwert und dem erzielbaren Betrag, wobei der erzielbare Betrag die erwarteten Geldflüsse sind.

Warenvorräte

Die eingekauften Rohstoffe, Fertigungsteile und Fertigfabrikate werden zu Anschaffungskosten oder, wenn niedriger, zum Nettoveräusserungswert bewertet. Zur Bestimmung der Anschaffungskosten wird die Standardkostenmethode verwendet, die annähernd den historischen Kosten gemäss FIFO-Prinzip entspricht. Standardkosten berücksichtigen normale Werte für Materialeinsatz, übrige Produktionsmittel, Löhne, Leistungsfähigkeit und Kapazitätsauslastung. Sie werden regelmässig überprüft und, falls notwendig, an die aktuellen Gegebenheiten angepasst. Der Nettoveräusserungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang realisierbare Verkaufspreis abzüglich der geschätzten Kosten zur Fertigstellung (wo zutreffend) und der geschätzten Verkaufskosten. Die eigengefertigten Fertig- und Halbfabrikate werden zu Herstellungskosten oder, wenn niedriger, zum Nettoveräusserungswert bewertet. Wertberichtigungen werden für langsam umschlagende, obsolete und auslaufende Warenvorräte vorgenommen.

Sachanlagen

Sachanlagen (Grundstücke, Gebäude, Maschinen und Einrichtungen) werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und etwaiger Wertminderung bewertet. Die Abschreibungen werden linear über die geschätzte Nutzungsdauer der einzelnen Anlagegüter beziehungsweise -kategorien vorgenommen. Wenn ein Anlagegut aus verschiedenen Bestandteilen mit unterschiedlichen Nutzungsdauern besteht, wird jeder Bestandteil des Anlagegutes separat über die entsprechende Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Nutzungsdauer beträgt für Gebäude 25–40 Jahre und für Produktionsanlagen, Maschinen, Einrichtungen und Fahrzeuge 3–10 Jahre. Grundstücke werden nicht abgeschrieben. Mietereinbauten werden über die Laufzeit des Mietverhältnisses oder, wenn kürzer, über die Nutzungsdauer abgeschrieben.

Nachträgliche Ausgaben für eine Sachanlage werden nur dann zu Anschaffungskosten bilanziert, wenn wahrscheinlich ist, dass der Gruppe daraus ein zukünftiger wirtschaftlicher Nutzen entsteht und die Kosten der Anlage verlässlich bewertet werden können. Ausgaben für Reparaturen und Unterhalt, die die geschätzte Nutzungsdauer der Anlage nicht erhöhen, werden in der Periode, in der sie anfallen, erfolgswirksam erfasst.

Leasing

Es bestehen keine Anlagen aus Mietverhältnissen, bei denen die Risiken und Nutzen des Eigentums effektiv an die Gruppe transferiert werden (Finanzierungsleasing). Daher werden alle Leasing Vereinbarungen als Operating-Leasing klassifiziert. Zahlungen werden als Aufwand linear über die Laufzeit

des Mietverhältnisses erfasst, es sei denn, eine andere systematische Grundlage entspricht eher dem zeitlichen Verlauf des Nutzens für die Gruppe.

Immaterielle Anlagen

Erworbene immaterielle Anlagen wie Software, Lizenzen und Patente werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und allfälliger Wertminderung bewertet. Software wird über eine Nutzungsdauer von 3–5 Jahren linear abgeschrieben. Immaterielle Anlagen aus Akquisitionen von Tochtergesellschaften (ohne Goodwill) bestehen in der Regel aus Technologien, Kundenbeziehungen, Kundenlisten und Markennamen und werden über einen Zeitraum von 3–15 Jahren linear abgeschrieben. Andere immaterielle Anlagen werden in der Regel über einen Zeitraum von 3–10 Jahren linear abgeschrieben. Bei aktivierten Entwicklungskosten beginnt die Abschreibung, wenn der aktivierte Vermögenswert betriebsbereit ist, was in der Regel nach Erhalt der Genehmigung der Aufsichtsbehörden ist. Diese Vermögenswerte werden über die geschätzte Nutzungsdauer von 2–7 Jahren linear abgeschrieben. Aktivierter Kosten von noch nicht abgeschlossenen Entwicklungsprojekten werden jährlich einem Wertminderungstest unterzogen. Ausser dem Goodwill hat die Gruppe keine immateriellen Anlagen mit unbestimmter Nutzungsdauer.

Forschungs- und Entwicklungskosten

Forschungskosten werden zum Zeitpunkt ihrer Entstehung als Aufwand erfasst. Entwicklungskosten werden nur dann aktiviert, wenn der identifizierbare Vermögenswert wirtschaftlich und technisch realisierbar ist, fertiggestellt werden kann, seine Kosten zuverlässig gemessen werden können und wahrscheinlich ist, dass künftiger wirtschaftlicher Nutzen daraus zufließen wird. Aufwendungen der Gruppe, die diese Kriterien erfüllen, beschränken sich auf die Entwicklung von Werkzeugen und Geräten sowie Kosten, die in Zusammenhang mit der Entwicklung von Cochlea-Implantaten anfallen. Alle sonstigen Entwicklungskosten werden zum Zeitpunkt der Entstehung im Aufwand erfasst. Zusätzlich zu den internen Kosten (direkter Personal- und übriger Betriebsaufwand, Abschreibungen auf Arbeitsmitteln der F & E-Abteilung sowie anteilige Gebäudekosten) enthalten die Gesamtkosten auch Kosten für extern vergebene Entwicklungsarbeiten. Diese aktivierten immateriellen Anlagen werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und Wertminderungen bilanziert.

Unternehmenszusammenschlüsse und Goodwill

Unternehmenszusammenschlüsse werden nach der Erwerbsmethode verbucht. Die Kosten des Unternehmenszusammenschlusses entsprechen dem im Erwerbszeitpunkt gültigen Fair Value der entrichteten Vermögenswerte, der eingegangenen oder übernommenen Schulden und den von der Gruppe ausgegebenen Eigenkapitalinstrumenten im Austausch gegen die Beherrschung des erworbenen Unternehmens. Eine etwaige Differenz zwischen den Anschaffungskosten für den Unternehmenszusammenschluss und dem Netto Fair Value der identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden wird als Goodwill behandelt. Goodwill wird nicht abgeschrieben, jedoch jährlich auf Wertminderung untersucht, oder häufiger, sofern Hinweise oder Veränderungen im Umfeld

darauf hindeuten, dass eine Wertminderung bestehen könnte. Anschaffungsnebenkosten von Unternehmenszusammenschlüssen werden aufwandswirksam erfasst. Bei jedem Unternehmenszusammenschluss verbucht die Gruppe die Minderheitsbeteiligung an der erworbenen Gesellschaft zum Fair Value oder zum entsprechenden Anteil der Minderheitsbeteiligung an dem bilanzierten identifizierbaren Nettovermögen der erworbenen Gesellschaft.

Bei einem stufenweisen Unternehmenszusammenschluss (es wird die Beherrschung über ein assoziiertes Unternehmen erlangt) werden die zuvor an einem assoziierten Unternehmen gehaltenen Kapitalanteile zum Fair Value im Akquisitionszeitpunkt neu bewertet und der resultierende Gewinn oder Verlust wird im «Finanzergebnis» der Erfolgsrechnung berücksichtigt.

Übrige langfristige Finanzanlagen

Übrige langfristige Finanzanlagen umfassen Beteiligungen an Dritten sowie langfristige Forderungen gegenüber assoziierten Gesellschaften und Dritten. Beteiligungen an Dritten werden als erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen klassifiziert. Langfristige Forderungen gegenüber assoziierten Gesellschaften und Dritten werden als Darlehen und Forderungen klassifiziert (siehe Anhang 2.5).

Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten

Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten bestehen aus kurzfristigen Bankschulden sowie allen anderen verzinsbaren Schulden mit einer Restlaufzeit von 12 Monaten oder weniger. Aufgrund der kurzfristigen Natur dieser Schulden werden sie zum Nominalwert bewertet. Darüber hinaus umfassen kurzfristige Finanzverbindlichkeiten auch aus Earn-out-Vereinbarungen resultierende Finanzverbindlichkeiten sowie aufgeschobenen Zahlungen aus Akquisitionen, die innerhalb der nächsten 12 Monate fällig werden. Im Fall von Earn-outs werden diese als erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzschulden klassifiziert.

Rückstellungen

Rückstellungen werden gebildet, wenn aus einem Ereignis in der Vergangenheit eine Verpflichtung (rechtlich oder faktisch) entstanden, der Abfluss von Ressourcen zur Erfüllung dieser Verpflichtung wahrscheinlich und eine zuverlässige Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Bei einem wesentlichen Einfluss des Zinseffektes werden die erwarteten zukünftigen Geldflüsse zur Bestimmung der Höhe der Rückstellung abgezinst.

Die Gruppe bildet Rückstellungen für Produktgarantien, um mögliche Kosten infolge von Garantieverpflichtungen auf den verkauften Produkten abzudecken (einschliesslich Kosten für Rechtsstreitigkeiten und damit verbundene Kosten). Die Höhe der Rückstellung basiert auf Erfahrungswerten und Hochrechnungen über die Anzahl der Garantiefälle, Schadensquoten und -beträge, Instandsetzungskosten, verbleibende Laufzeit der Garantien und Anzahl der Hörgeräte und Implantate, bei denen die Garantie immer noch läuft. Der Anteil kurzfristiger Garantierückstellungen wird an jedem Bilanzstichtag in die kurzfristigen Rückstellungen umklassiert.

Aktienkapital

Stammaktien werden als Eigenkapital ausgewiesen. Dividenden auf Stammaktien werden in der Periode, in der sie durch die Aktionäre der Muttergesellschaft bewilligt werden, im Eigenkapital erfasst.

Für den Fall, dass eine Gruppengesellschaft Aktien der Muttergesellschaft erwirbt, werden die erworbenen eigenen Aktien als Reduktion des Eigenkapitals gezeigt. Das Ergebnis aus dem Verkauf eigener Aktien wird im Eigenkapital erfasst.

Ertragssteuern

Ertragssteuern umfassen laufende und latente Ertragssteuern. Die Sonova Gruppe hat in zahlreichen Hoheitsgebieten Ertragssteuern zu entrichten und zur Bestimmung der weltweiten Steuerrückstellung ist erhebliches Beurteilungsvermögen erforderlich. Die Vielzahl der Transaktionen und Berechnungen schliesst Schätzungen und Annahmen ein. Die Gruppe erfasst Steuerverbindlichkeiten basierend auf Schätzungen, ob zusätzliche Steuern fällig werden.

Unterschiede zwischen definitiven Steuerrechnungen und erfassten Steuerrückstellungen führen in der Periode, in der die entsprechenden Unterschiede festgestellt werden, zu Anpassungen der Rückstellungen für laufende und latente Ertragssteuern. Latente Steuern werden aufgrund von Bewertungsdifferenzen (temporären Differenzen) zwischen den Steuerwerten der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten und deren Buchwerten in der Konzernrechnung erfasst. Latente Steuerguthaben werden nur in dem Ausmass erfasst, wie es wahrscheinlich ist, dass steuerbarer Gewinn, mit dem die temporären Differenzen und steuerlichen Verluste verrechnet werden können, verfügbar sein wird. Latente Steuerschulden entstehen aus temporären Differenzen, welche aus Beteiligungen an Tochtergesellschaften entstehen. Ausgenommen sind solche latente Steuerschulden, für welche der Zeitpunkt der Umkehrung der temporären Differenz durch die Gruppe gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass die temporäre Differenz nicht in absehbarer Zukunft aufgehoben wird.

Umsatzerfassung

Umsatz wird abzüglich Umsatzsteuern und Rabatten im Zeitpunkt der Produkt- und Servicelieferung und genügend sicherer Einbringbarkeit der entsprechenden Forderungen erfasst.

Bei den verkauften Hörgeräten wird dem Endkunden, wie in dieser Branche üblich, eine Testphase gewährt. Erwartete Rückgaben von Produkten werden geschätzt und eine entsprechende Rückstellung wird gebildet. Der Anteil der Warenrücksendungen wird basierend auf historischen Rücksendungen geschätzt. Bei Cochlea-Implantaten wird der Umsatz in der Regel bei Lieferung an das Krankenhaus erfasst.

Umsatz aus Serviceverträgen, wie beispielsweise langfristige Wartungsverträge und Garantieverlängerungen, wird vom Verkauf der Waren getrennt und über die Vertragslaufzeit linear erfasst.

Zinserträge werden auf der Basis der effektiven Verzinsungsmethode über die Laufzeit verbucht. Dividendenerträge werden erfasst, wenn das Recht zum Dividendenbezug vorliegt.

Akquisitionsbedingte Abschreibungen

Die Gruppe ändert fortlaufend ihr Geschäftsportfolio durch kleine Akquisitionen, aus denen sich akquisitionsbedingte immaterielle Anlagen sowie dazugehörige Abschreibungsaufwendungen ergeben (siehe Abschnitt «Immaterielle Anlagen»). Die Gruppe zeigt akquisitionsbedingte Abschreibungen als eine separate Zeile in der Erfolgsrechnung und identifiziert EBITA als ihre Schlüsselkennzahl (siehe Anhang 6). Weitere Einzelheiten zur funktionalen Zuordnung dieser akquisitionsbedingten Abschreibungsaufwendungen können Anhang 20 «Immaterielle Anlagen» entnommen werden.

Segmentberichterstattung

Geschäftssegmente werden auf der gleichen Grundlage wie die dem operativen Entscheidungsträger zur Verfügung gestellten Informationen definiert. Für die Sonova Gruppe ist der Chief Executive Officer (CEO) der operative Entscheidungsträger, der für die Allokation von Ressourcen und die Bewertung der Leistung von Geschäftssegmenten verantwortlich ist. In Anhang 6 werden weiterführende Informationen bezüglich der zur Identifizierung der berichtspflichtigen Segmente verwendeten Faktoren offengelegt.

Wertminderung von nichtfinanziellen Vermögenswerten

An jedem Bilanzstichtag untersucht die Gruppe, ob Hinweise bestehen, dass eine Wertminderung für einen Vermögenswert vorliegt. Wenn solche Hinweise existieren, wird der erzielbare Betrag des Vermögenswertes geschätzt. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswertes oder, falls dieser nicht bestimmt werden kann, einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit, ist der höhere der beiden Beträge aus Fair Value abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert. Der Nutzungswert ist der Barwert der zukünftigen Geldflüsse, die voraussichtlich aus einem Vermögenswert oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit abgeleitet werden können. Wenn der erzielbare Betrag tiefer als der Buchwert ist, wird eine Wertminderung erfolgswirksam erfasst. Die Wertminderung von Finanzanlagen wird in Anhang 2.5 «Finanzanlagen» beschrieben. Zur Überprüfung auf Wertminderung werden sowohl Goodwill als auch Vermögenswerte der Gruppe zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet. Eine Überprüfung des Goodwills auf Wertminderung wird jährlich durchgeführt, selbst wenn keine Hinweise auf Wertminderung bestehen (siehe Abschnitt «Unternehmenszusammenschlüsse und Goodwill»).

Nahestehende

Eine Person ist der Gruppe nahestehend, wenn sie direkt oder indirekt die Gruppe beherrscht, von der Gruppe beherrscht wird oder unter gemeinsamer Beherrschung steht, einen Anteil an der Gruppe besitzt, der ihr massgeblichen Einfluss auf die Gruppe gewährt, an der gemeinsamen Führung der Gruppe beteiligt ist oder eine assoziierte Gesellschaft oder ein Joint Venture ist. Zudem werden Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung oder deren nahe Verwandte als Nahestehende angesehen, genauso wie Pensionsfonds zu Gunsten der Mitarbeitenden der Gruppe. Keine nahestehende Person beherrscht die Gruppe.

Leistungen an Arbeitnehmer

Pensionsverpflichtungen

Die meisten Mitarbeiter sind durch von Konzerngesellschaften geförderte Pensionspläne abgedeckt. Bei diesen Plänen handelt es sich hauptsächlich um beitragsorientierte Pläne (zukünftige Leistungen hängen von der Höhe der bezahlten Beiträge ab), die in der Regel durch autonome Vorsorgeeinrichtungen oder unabhängige Versicherungsgesellschaften geführt werden. Die Finanzierung dieser Pensionspläne erfolgt durch Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge. Die Beiträge der Gruppe zu beitragsorientierten Pensionsplänen werden in der Erfolgsrechnung im entsprechenden Jahr erfasst.

Die Sonova Gruppe hat auch mehrere leistungsorientierte Pensionspläne, sowohl finanzierte als auch ungedeckte. Die Verbuchung und Berichterstattung dieser Pläne basiert auf jährlichen versicherungsmathematischen Bewertungen. Die Pensionsverpflichtungen und die Servicekosten aus diesen Plänen werden nach dem Verfahren der laufenden Einmalprämien («Projected Unit Credit Method») ermittelt: Die Gesamtkosten für die Pensionsvorsorge werden auf die ordentlichen Dienstjahre bis zur Pensionierung der im Pensionsplan berücksichtigten Mitarbeitenden verteilt und jährlich der Erfolgsrechnung belastet. Die Vorsorgeverpflichtungen bemessen sich nach dem Barwert der geschätzten zukünftigen Pensionsleistungen unter Berücksichtigung von Zinssätzen für Staatsanleihen mit den Pensionsverbindlichkeiten ähnlichen Restlaufzeiten. Dienstzeitaufwand von leistungsorientierten Plänen werden in der entsprechenden Position in der Erfolgsrechnung im operativen Ergebnis erfasst.

Es wird eine einzelne Netto-Zinskomponente berechnet, die sich aus der Anwendung des Diskontsatzes auf den Nettobetrag der Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen ergibt. Die Netto-Zinskomponente wird in der Konzernerfolgsrechnung im Finanzergebnis erfasst.

Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die sich aus Veränderungen der versicherungsmathematischen Annahmen sowie aus Differenzen zwischen den Annahmen und den tatsächlichen Erfahrungen ergeben, werden in der Periode, in der sie anfallen, im sonstigen Ergebnis im Eigenkapital erfasst.

Andere langfristige Leistungen

Bei den anderen langfristigen Leistungen handelt es sich hauptsächlich um Austrittsabfindungen in bestimmten Gruppengesellschaften. Diese werden periodengerecht abgegrenzt und die entsprechenden Verpflichtungen sind in den «Anderen Rückstellungen» enthalten.

Aktienbasierte Mitarbeiterkompensation

Der Verwaltungsrat der Sonova Holding AG, die Geschäftsleitung sowie bestimmte Geschäftsleitungsmitglieder und Kader anderer Konzerngesellschaften nehmen an Mitarbeiterbeteiligungsplänen teil. Der Fair Value aller Optionspläne wird am Tag der Gewährung ermittelt und als Aufwand über den Erdienungszeitraum erfasst (Einzelheiten können Anhang 31 entnommen werden). Der Aufwand für anteilsbasierte Vergütungen wird in der entsprechenden Position in der Erfolgsrechnung innerhalb des operativen Ergebnisses und in der entsprechenden Gegenposition im Eigenkapital (für Mitarbeiterbeteiligungen aus Aktiengewährung) beziehungsweise

als finanzielle Verbindlichkeit (für Mitarbeiterbeteiligungen mit Barausgleich) erfasst. Für Mitarbeiterbeteiligungen mit Barausgleich wird die Verbindlichkeit bis zu deren Begleichung zu jedem Bilanzstichtag neu bewertet und Veränderungen des Fair Values in der Erfolgsrechnung berücksichtigt.

2.5 Finanzanlagen

Sonova klassifiziert ihre Finanzanlagen in die Kategorien «erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen» und «Darlehen und Forderungen». Das Management bestimmt die Klassifizierung der Finanzanlagen bei der Ersterfassung. Alle Käufe und Verkäufe werden am Erfüllungstag erfasst.

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen bestehen zum einen aus Call Optionen mit Barausgleich auf Sonova Aktien zur Absicherung von Verpflichtungen aus Warrant Appreciation Rights (WARs) und Share Appreciation Rights (SARs), welche US Mitarbeitenden, die am Executive Equity Award Plan (EEAP) teilnehmen, zugeteilt wurden. Zum anderen bestehen sie aus bestimmten Minderheitsbeteiligungen an Unternehmen, die im Hörgeräte- oder hörgeräteverwandten Geschäft tätig sind. Diese Finanzanlagen werden zum Fair Value bewertet. Entsprechende Anpassungen des Fair Values werden in der Periode, in der sie anfallen, erfolgswirksam erfasst.

Darlehen und Forderungen

Darlehen und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbar Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Sie entstehen, wenn die Gruppe direkt an einen Kunden Geld gewährt, Güter verkauft oder Dienstleistungen erbringt, ohne Absicht, mit diesen Forderungen zu handeln. Darlehen und Forderungen sind im Umlaufvermögen enthalten, es sei denn, ihre Laufzeit ist länger als 12 Monate. Diese sind als Anlagevermögen klassifiziert. Darlehen werden zu amortisierten Kosten bewertet. Die amortisierten Kosten beinhalten den Betrag, mit dem ein finanzieller Vermögenswert bei der Ersterfassung bewertet wird, abzüglich Tilgungen, zuzüglich oder abzüglich der kumulierten Amortisation einer etwaigen Differenz zwischen dem ursprünglichen Betrag und dem bei Endfälligkeit rückzahlbaren Betrag unter Anwendung der Effektivzinsmethode sowie abzüglich einer etwaigen Minderung für Wertberichtigungen oder Uneinbringlichkeit. Die Effektivzinsmethode ist eine Methode zur Berechnung der amortisierten Kosten eines finanziellen Vermögenswertes und der Verteilung von Zinserträgen über die relevante Periode. Der Effektivzinssatz ist derjenige Kalkulationszinssatz, mit dem die geschätzten zukünftigen Geldflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstrumentes oder eine kürzere Periode, sofern zutreffend, exakt auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswertes abgezinst werden.

Wertminderungen von Finanzanlagen

Für eine Finanzanlage liegt eine Wertminderung vor, wenn der Buchwert grösser ist als der geschätzte erzielbare Betrag. Die Gruppe untersucht an jedem Bilanzstichtag, ob Hinweise bestehen, dass eine Wertminderung für eine Finanzanlage vorliegt. Wenn ein solcher Hinweis existiert, schätzt die Gruppe den erzielbaren Betrag der Finanzanlage und erfasst einen etwaigen Verlust aus Wertminderung in der Erfolgsrechnung. Wenn in einer nachfolgenden Periode der Verlust aus der Wertminderung kleiner wird und dies objektiv einem nach der Erfassung der Wertminderung erfolgten Ereignis zugewiesen werden kann, wird die Wertminderung aufgehoben. Die Wertaufholung wird nicht zu einem Buchwert der Finanzanlage führen, der grösser ist als der Betrag der amortisierten Kosten, der sich zum Zeitpunkt der Aufhebung der Wertminderung ergeben hätte, wenn diese nicht erfasst worden wäre. Der Betrag der Wertaufholung wird im Ergebnis der Berichtsperiode erfasst.

2.6 Derivative Finanzinstrumente und Absicherungsgeschäfte

Die Gruppe sichert regelmässig ihre Nettorisiken aus Bilanzpositionen in Fremdwährung mit Termingeschäften und Optionen ab. Solche Verträge gelten nicht als Cash Flow Hedges und werden demzufolge auch nicht nach den Regeln des Hedge Accounting behandelt. Gewinne und Verluste aus diesen Transaktionen werden direkt in der Erfolgsrechnung erfasst. Die Termin- und Optionsgeschäfte werden innerhalb einer Halbjahres-Berichtsperiode eingegangen und geschlossen.

In Verbindung mit der Akquisition von Advanced Bionics hat die Gruppe zur Absicherung gegen steigende Zinssätze einen Zinsswap abgeschlossen. Die Vereinbarung hat die Anforderungen des Hedge Accountings erfüllt und der Gewinn oder Verlust aus dem Absicherungsinstrument wurde im sonstigen Ergebnis im Eigenkapital erfasst. Im Geschäftsjahr 2014/15 wurden alle im Zusammenhang mit dieser Transaktion stehenden Schulden zurückbezahlt und der Zinsswap entsprechend aufgelöst (für weitere Informationen siehe Anhang 22).

2.7 Wesentliche bilanzielle Beurteilungen und Schätzungen

Wesentliche Beurteilungen des Managements bei der Anwendung der Bilanzierungsmethoden

Die Anwendung der Rechnungslegungsgrundsätze der Gruppe kann von der Geschäftsleitung Beurteilungen erfordern, die, abgesehen von solchen die mit Schätzungen verbunden sind, eine Auswirkung auf die in der Jahresrechnung erfassten Beträge haben.

Diese beinhalten unter anderem:

Aktivierung von Entwicklungskosten

Wie in 2.4 «Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze» dargestellt, aktiviert die Gruppe Kosten in Zusammenhang mit der Entwicklung von Cochlea-Implantaten. Die Feststellung der wirtschaftlichen und technischen Durchführbarkeit kann Ermessensentscheidungen des Managements erfordern.

Unternehmenszusammenschlüsse

Im Zuge der Erfassung von Vermögenswerten und Schulden aus Unternehmenszusammenschlüssen oder Transaktionen mit Minderheiten können Ermessensentscheidungen des Managements in den folgenden Bereichen erforderlich sein:

- Aus Technologien, Kundenbeziehungen, Kundenlisten oder Markennamen resultierende akquisitionsbedingte immaterielle Anlagen.
- Vereinbarungen über bedingte Gegenleistungen.

Wesentliche bilanzielle Schätzungen und Annahmen

Die Aufbereitung der Jahresrechnung nach IFRS erfordert vom Management Schätzungen und Annahmen, die sich auf die Höhe der ausgewiesenen Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Erträge, Aufwendungen und die entsprechenden Offenlegungen haben. Dies umfasst sowohl Schätzungen und Annahmen zur allgemeinen betrieblichen Tätigkeit, wie auch zu nicht betrieblichen Ereignissen wie zum Beispiel dem Ausgang von offenen Rechtsfällen. Die Schätzungen und Annahmen werden fortlaufend überprüft und basieren auf Erfahrungswerten und anderen Faktoren, einschliesslich Erwartungen von zukünftigen Ereignissen, die als wahrscheinlich gelten. Die effektiven Resultate können daher von den Schätzungen und Annahmen abweichen. Die wichtigsten Schätzungen und Annahmen, die das Potenzial haben, zu einer Anpassung zu führen, werden nachfolgend erläutert.

Kosten für Unternehmenszusammenschlüsse

Ein Vertrag über einen Unternehmenszusammenschluss kann eine von zukünftigen Ereignissen abhängende Änderung der Kosten für den Unternehmenszusammenschluss vorsehen. Wenn das zukünftige Ereignis nicht eintritt oder Schätzungen angepasst werden müssen, werden die Kosten eines Unternehmenszusammenschlusses entsprechend angepasst, mit der sich daraus ergebenden Anpassung des Goodwill-Buchwertes (bei vor dem 1. April 2010 getätigten Unternehmenszusammenschlüssen) oder der Erfolgsrechnung (bei nach dem 1. April 2010 getätigten Unternehmenszusammenschlüssen). Per Ende des Berichtsjahres 2014/15 betragen solche Verbindlichkeiten bedingt durch zukünftige Ereignisse CHF 6,8 Mio. (Vorjahr CHF 8,5 Mio.). Diese werden unter «Andere Rückstellungen» (vor dem 1. April 2010 getätigte Unternehmenszusammenschlüsse) oder «Andere Finanzverbindlichkeiten» (nach dem 1. April 2010 getätigte Unternehmenszusammenschlüsse) ausgewiesen.

Immaterielle Anlagen, inklusive Goodwill

Die Gruppe weist immaterielle Anlagen mit einem Bilanzwert von CHF 1'219,6 Mio. (Vorjahr CHF 1'161,1 Mio.) gemäss Anhang 20 aus.

In den immateriellen Anlagen enthalten ist Goodwill in Höhe von CHF 971,5 Mio. (Vorjahr CHF 920,6 Mio.).

Darüber hinaus enthalten immaterielle Anlagen aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von CHF 96,3 Mio. (Vorjahr CHF 76,8 Mio.).

Die Gruppe prüft jährlich gemäss den Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen in Anhang 2.4, ob Wertminderungen von Vermögenswerten vorliegen. Zum Zwecke der Wertminderungstests werden die erwarteten zukünftigen Zahlungsströme aus der Nutzung der Vermögenswerte oder zahlungsmittelgenerierenden Einheiten geschätzt. Die tatsächlichen Zahlungsströme können von diesen Schätzungen erheblich abweichen.

Latente Steuerguthaben

Die Konzernbilanz enthält latente Steuerguthaben in Höhe von CHF 111,1 Mio. (Vorjahr CHF 94,1 Mio.) resultierend aus abzugsfähigen temporären Differenzen und in bestimmten Fällen aus vorgetragenen Steuerverlusten, sofern deren Nutzung wahrscheinlich ist. Der erzielbare Wert basiert auf den Schätzungen der betroffenen steuerpflichtigen Unternehmen über mehrere Jahre. Da die tatsächlichen Ergebnisse von diesen Schätzungen abweichen können, kann es sein, dass die latenten Steuerguthaben entsprechend angepasst werden müssen.

Pensionspläne

Sonova hat eine Reihe von Pensionsplänen. Die meisten Angestellten sind durch diese Pläne abgedeckt. Einige dieser Pläne sind leistungsorientierte Pensionspläne. Der Barwert der Vorsorgeverpflichtung am Ende der Berichtsperiode 2014/15 beträgt CHF 350,3 Mio. (Vorjahr CHF 269,1 Mio.), wie in Anhang 30 dargelegt. Dies beinhaltet CHF 347,1 Mio. (Vorjahr CHF 265,6 Mio.) aus dem Schweizer Pensionsplan. Bei solchen Plänen werden versicherungsmathematische Annahmen getroffen, um die zukünftige Entwicklung zu bewerten, inklusive Schätzungen und Annahmen bezüglich der Diskontsätze und der zukünftigen Lohn- sowie Pensionsentwicklungen. Aktuarien nutzen ebenfalls statistische Daten, wie die Sterbensrate oder Werte zur Mitarbeiterfluktuation, um die Pensionsverpflichtungen zu bestimmen. Wenn sich diese Faktoren durch eine Änderung der Wirtschafts- oder Marktlage verändern, können die späteren Ergebnisse erheblich von den versicherungsmathematischen Berichten und Berechnungen abweichen. Mittelfristig können sich diese Abweichungen auf das Eigenkapital auswirken. Die Bilanzwerte der Pensionsguthaben und -verpflichtungen sowie eine Sensitivitätsanalyse, welche eine Veränderung der entscheidenden Eingabeparameter der versicherungsmathematischen Bewertung berücksichtigt, sind in Anhang 30 näher erläutert.

Rückstellung für Garantien und Warenrücknahmen

Die Gruppe hat per 31. März 2015 Rückstellungen für Garantien und Rücksendungen in Höhe von CHF 83,0 Mio. (Vorjahr CHF 72,2 Mio.) bilanziert (siehe Anhang 21).

Die Ermittlung der Rückstellungen basiert auf dem Umsatz, Erfahrungswerten aus der Vergangenheit sowie Hochrechnungen bezüglich Anzahl und Kosten der Garantiefälle und Rücksendungen. Die tatsächlichen Kosten für Garantien, sonstige Ansprüche und Rücksendungen können von diesen Schätzungen abweichen.

Rückstellung für Produkthaftung

Aufgrund des freiwilligen Produktrückrufs von Cochlea-Implantaten der Advanced Bionics im Jahr 2006 hat die Sonova Gruppe eine Rückstellung für Produkthaftungen vorgenommen. Zum Ende des Geschäftsjahres 2012/13 wurde die Rückstellung signifikant erhöht. Im Geschäftsjahr 2013/14 wurden Vergleichsvereinbarungen im Zusammenhang mit den meisten der bis dahin bekannten Produkthaftpflicht-Ansprüchen unterzeichnet. Diese Vergleichsvereinbarungen waren im Rahmen der getroffenen Annahmen der Rückstellung berücksichtigt und hatten keine Auswirkung auf das Ergebnis für das Geschäftsjahr.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2014/15 erfolgte eine Neubewertung der Rückstellung für Produkthaftung von Cochlea-Implantaten. Neueinschätzungen bezüglich der erwarteten Anzahl und Kostenverursachung der laufenden und zukünftigen Schadensansprüche führten zu einer Reduktion in Höhe von CHF 13,2 Mio., welche in diesem Umfang zum Ertrag des Geschäftsjahres 2014/15 (in der Erfolgsrechnung unter «Übriger Ertrag/ (Aufwand), netto» ausgewiesen) beitrugen.

Per 31. März 2015 beträgt die Rückstellung für Produkthaftung von Cochlea-Implantaten CHF 192,5 Mio. (Vorjahr CHF 192,0 Mio.).

Die Berechnung dieser Rückstellung basiert auf Erfahrungswerten aus der Vergangenheit sowie auf der erwarteten Anzahl und den erwarteten Kosten von bestehenden und möglichen zukünftigen Ansprüchen. Da die tatsächlichen Ergebnisse von diesen Schätzungen abweichen können, kann es sein, dass diese Rückstellung entsprechend angepasst werden muss.

Andere Rückstellungen

Am 2. März 2015 hat die Sonova bekannt gegeben, einen Teil der Fertigung von Stäfa in andere Zentren zu verlagern. Die Fertigung strategisch wichtiger Kernkomponenten verbleibt in der Schweiz. Die Verlagerung soll schrittweise im Laufe des Geschäftsjahres 2015/16 erfolgen. Dies wird insgesamt rund 100 Stellen betreffen. Es wurden Restrukturisierungskosten in Höhe von CHF 6,0 Mio. berechnet und in der Erfolgsrechnung 2014/15 in den «Herstellkosten der verkauften Produkte» berücksichtigt.

3. Änderungen im Konsolidierungskreis

In den Geschäftsjahren 2014/15 und 2013/14 erwarb die Gruppe mehrere Gesellschaften. Die erworbenen Gesellschaften sind in der Produktion und im Vertrieb von Hörgeräten tätig.

Per 2. Oktober 2014 hat die Sonova Holding AG 100 % der Anteile von Comfort Audio i Halmstad AB (Schweden) erworben. Comfort Audio ist auf die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Kommunikationssystemen spezialisiert und beschäftigt rund 90 Mitarbeiter, hauptsächlich in Schweden.

Die Auswirkungen dieser Akquisitionen auf die Geschäftsjahre 2014/15 und 2013/14 sind in Anhang 28 dargestellt.

4. Personalbestand

Per 31. März 2015 beschäftigte die Sonova Gruppe, umgerechnet in Vollzeitstellen, 10'184 Personen (Vorjahr 9'529). Diese teilen sich wie folgt nach Regionen und Tätigkeiten auf:

Nach Regionen	31.3.2015	31.3.2014
Schweiz	1'238	1'189
EMEA (ohne Schweiz)	2'919	2'531
Amerika	3'585	3'451
Asien / Pazifik	2'442	2'358
Total	10'184	9'529
Nach Tätigkeiten		
Forschung und Entwicklung	674	617
Produktion	3'755	3'675
Vertrieb und Marketing, Administration	5'755	5'237
Total	10'184	9'529

Im Jahresdurchschnitt zählte die Sonova Gruppe 9'960 (Vorjahr 9'175) Mitarbeitende (Vollzeitäquivalente). Die gesamten Personalaufwendungen betrugen im Berichtsjahr 2014/15 CHF 720,0 Mio. (Vorjahr CHF 675,2 Mio.).

5. Umrechnungskurse

Die wesentlichen Umrechnungskurse stellen sich wie folgt dar:

	31.3.2015	31.3.2014	2014/15	2013/14
	Jahres- endkurse		Jahres- mittelkurse	
AUD 1	0,74	0,82	0,81	0,86
BRL 1	0,30	0,39	0,38	0,41
CAD 1	0,77	0,80	0,82	0,87
CNY 1	0,16	0,14	0,15	0,15
EUR 1	1,04	1,22	1,18	1,23
GBP 1	1,44	1,48	1,50	1,46
JPY 100	0,81	0,86	0,85	0,92
USD 1	0,98	0,89	0,93	0,92

6. Segmentberichterstattung

Segmentinformationen nach Geschäftssegmenten

Seit der Akquisition von Advanced Bionics per 30. Dezember 2009 ist die Gruppe in den zwei Geschäftsfeldern Cochlea-Implantate und Hörgeräte tätig, die dem operativen Entscheidungsträger der Gruppe (d.h. Chief Executive Officer) separat berichtet werden. Die dem operativen Entscheidungsträger der Gruppe zur Verfügung gestellten finanziellen Informationen, die zur Allokation von Ressourcen und zur Bewertung der Leistung verwendet werden, basieren hauptsächlich auf der Umsatzanalyse sowie den konsolidierten Erfolgsrechnungen, Bilanzen und Mittelflussrechnungen der beiden Segmente.

Hörgeräte: Dieses Geschäftssegment umfasst die Gesellschaften, die in Design, Entwicklung, Herstellung, Vertrieb und Service von Hörgeräten und verwandten Produkten tätig sind. Forschung und Entwicklung sind in der Schweiz zentralisiert, wobei einige Aktivitäten auch in Kanada wahrgenommen werden. Die Produktion von Hörgeräten ist in drei Produktionszentren in der Schweiz, China und Vietnam zentralisiert. Technisch hochentwickelte Produktionsprozesse werden in der Schweiz durchgeführt, während die Standard-Montage der Produkte in Asien erfolgt. Der grösste Teil der Marketingaktivitäten wird durch die Brand-Marketingabteilungen in der Schweiz, in Kanada, in den Vereinigten Staaten und Schweden gelenkt. Die Ausführung der Marketingkampagnen erfolgt durch die Verkaufsorganisationen in den einzelnen Märkten. Der Vertrieb der Produkte erfolgt durch Verkaufsorganisationen in den einzelnen Märkten. Die Vertriebskanäle in den einzelnen Märkten variieren je nach Verkaufsstrategie und Besonderheiten der Länder.

Cochlea-Implantate: Dieses Geschäftssegment umfasst die Gesellschaften, die in Design, Entwicklung, Herstellung, Vertrieb und Service von Hörimplantaten und verwandten Produkten tätig sind. Das Segment umfasst Advanced Bionics und die dazugehörigen Verkaufsgesellschaften, welche per 30. Dezember 2009 erworben wurden und Cochlea-Implantate anbieten. Forschung und Entwicklung sowie Marketingaktivitäten von Advanced Bionics sind hauptsächlich in den USA und der Schweiz zentralisiert, während die Produktion in den USA angesiedelt ist. Der Vertrieb der Produkte erfolgt durch Verkaufsorganisationen in den einzelnen Märkten.

1'000 CHF	2014/15	2013/14	2014/15	2013/14	2014/15	2013/14	2014/15	2013/14
	Hörgeräte		Cochlea-Implantate		Konzern/ Eliminierung		Total	
Segmentumsatz	1'843'900	1'759'039	194'542	195'551			2'038'442	1'954'590
Intersegmentumsatz	(2'987)	(3'039)	(370)	(239)			(3'357)	(3'278)
Umsatz	1'840'913	1'756'000	194'172	195'312			2'035'085	1'951'312
Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA)	434'700	417'267	20'864	12'842			455'564	430'109
Segment Aktiven	2'247'572	2'153'213	605'903	522'506	(673'071)	(597'697)	2'180'404	2'078'022
Nicht zugeordnete Aktiven ¹⁾							511'227	515'726
Total Aktiven							2'691'631	2'593'748

¹⁾ Nicht zugeordnete Aktiven beinhalten flüssige Mittel, andere kurzfristige Finanzanlagen (exklusive Darlehen), Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures, Guthaben aus Vorsorgeplänen und latente Steuerguthaben.

Überleitung des Gewinns der berichtspflichtigen Segmente 1'000 CHF	2014 / 15	2013 / 14
EBITA	455'564	430'109
Akquisitionsbedingte Abschreibungen	(26'495)	(26'079)
Finanzergebnis, netto	(10'537)	(9'441)
Anteil am Gewinn / (Verlust) von assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures	1'792	(11)
Gewinn vor Steuern	420'324	394'578

Angaben auf Unternehmensebene

Umsatz nach Produktgruppen 1'000 CHF	2014 / 15	2013 / 14
Premium Hörgeräte	484'265	433'174
Advanced Hörgeräte	414'522	437'552
Standard Hörgeräte	585'987	556'013
Drahtlose Kommunikationssysteme	86'313	68'278
Diverses	269'826	260'983
Total Hörgeräte	1'840'913	1'756'000
Cochlea-Implantate und Zubehör	194'172	195'312
Gesamtumsatz	2'035'085	1'951'312

Umsatz und ausgewählte langfristige Aktiven nach Regionen 1'000 CHF	2014 / 15	2013 / 14	2014 / 15	2013 / 14
Land / Region	Umsatz ¹⁾		Ausgewählte langfristige Aktiven ²⁾	
Schweiz	25'140	26'425	253'425	245'986
EMEA (ohne Schweiz)	861'415	768'615	355'019	360'593
USA	721'593	726'722	677'975	609'836
Amerika (ohne USA)	216'052	224'094	122'241	130'548
Asien / Pazifik	210'885	205'456	90'593	88'807
Total Gruppe	2'035'085	1'951'312	1'499'253	1'435'770

¹⁾ Umsatz basierend auf Standorten der Kunden.

²⁾ Total aus Sachanlagen, immateriellen Anlagen und Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures.

Wie in dieser Branche üblich, hat die Sonova Gruppe eine grosse Anzahl Kunden. Es gibt keinen einzelnen Kunden, der mehr als 10 % des Gesamtumsatzes ausmacht.

7. Übriger Ertrag / Aufwand, netto

Übriger Ertrag im Geschäftsjahr 2014 / 15 von CHF 13,2 Mio. besteht aus der Einschätzung und Neubewertung der Rückstellung für Produkthaftung. Weitere Informationen können Anhang 2.7 «Rückstellung für Produkthaftung» und Anhang 21 «Rückstellungen» entnommen werden.

8. Finanzaufwand, netto

1'000 CHF	2014/15	2013/14
Zinsertrag	1'069	2'130
Übriger Finanzertrag	24	3'260
Total Finanzertrag	1'093	5'390
Zinsaufwand	(2'948)	(7'641)
Übriger Finanzaufwand	(8'682)	(7'190)
Total Finanzaufwand	(11'630)	(14'831)
Total	(10'537)	(9'441)

Der übrige Finanzertrag im Geschäftsjahr 2013/14 beinhaltet unter anderem den Neubewertungsgewinn aus früher gehaltenen Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften im Akquisitionszeitpunkt.

Der übrige Finanzaufwand im Geschäftsjahr 2014/15 und 2013/14 enthält unter anderem die Barwertanpassung von Rückstellungen, Earn-out-Zahlungen, Fair-Value-Anpassungen von Finanzinstrumenten, sowie die Kosten für Devisentermingeschäfte.

9. Steuern

1'000 CHF	2014/15	2013/14
Ertragssteuern	67'163	28'217
Veränderung latente Steuern	(15'162)	18'979
Total Steueraufwand	52'001	47'196
Überleitung Steueraufwand		
Gewinn vor Steuern	420'324	394'578
Erwarteter durchschnittlicher Steuersatz der Gruppe	13,9 %	13,5 %
Steuern zum erwarteten durchschnittlichen Steuersatz	58'245	53'313
+ / – Auswirkung von		
Steuerlich nicht anerkannten Aufwendungen, netto	4'193	3'256
Veränderungen von nicht aktivierten Verlustvorträgen/latenten Steuerguthaben	3'458	25'853
Aktueller lokaler Steuersatz unterschiedlich zum erwarteten durchschnittlichen Gruppensteuersatz	(20'007)	(39'502)
Veränderten Steuersätzen auf latenten Steuern	5'798	80
Vorjahresanpassungen und übrigen Posten, netto	314	4'196
Total Steueraufwand	52'001	47'196
Effektiver gewichteter durchschnittlicher Steuersatz	12,4 %	12,0 %

Der erwartete gewichtete durchschnittliche Gruppensteuersatz resultiert aus den erwarteten Steuersätzen der individuellen Steuerhoheiten angewandt auf den jeweiligen Gewinn vor Steuern.

Latente Steuerguthaben / (-verbindlichkeiten) 1'000 CHF

31.3.2015

	Sachanlagen	Immaterielle Anlagen	Warenvorräte, Forderungen, Rückstellungen, übrige Verbindlichkeiten	Verlustvorräge	Total
Stand 1. April	(6'130)	(12'803)	28'236	52'398	61'701
Änderungen aufgrund von Akquisitionen		(4'101)			(4'101)
In der Erfolgsrechnung erfasste latente Steuern	190	(3'653)	(1'424)	20'049	15'162
In der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasste latente Steuern			4'601		4'601
Umrechnungsdifferenzen	33	4'451	(2'881)	(540)	1'063
Stand 31. März	(5'907)	(16'106)	28'532	71'907	78'426
Beträge in der Bilanz					
Latente Steuerguthaben					111'074
Latente Steuerverbindlichkeiten					(32'648)
Total latente Steuern, netto					78'426

Latente Steuerguthaben / (-verbindlichkeiten) 1'000 CHF

31.3.2014

	Sachanlagen	Immaterielle Anlagen	Warenvorräte, Forderungen, Rückstellungen, übrige Verbindlichkeiten	Verlustvorräge	Total
Stand 1. April	(5'182)	(20'232)	44'278	52'092	70'956
Änderungen aufgrund von Akquisitionen		(2'699)		6	(2'693)
In der Erfolgsrechnung erfasste latente Steuern	(860)	8'947	(19'555)	(7'511)	(18'979)
In der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasste latente Steuern			(188)		(188)
Umrechnungsdifferenzen	(88)	1'181	3'701	7'811	12'605
Stand 31. März	(6'130)	(12'803)	28'236	52'398	61'701
Beträge in der Bilanz					
Latente Steuerguthaben					94'102
Latente Steuerverbindlichkeiten					(32'401)
Total latente Steuern, netto					61'701

Latente Steuerguthaben wurden auf Basis der projizierten zukünftigen Ergebnisse der Konzerngesellschaften aktiviert.

Die Bruttowerte der nicht verwendeten steuerlichen Verlustvorräge, die nicht als latente Steuerguthaben aktiviert wurden, verfallen wie folgt:

1'000 CHF	31.3.2015	31.3.2014
Innerhalb 1 – 3 Jahre	41'447	12'244
Innerhalb 4 Jahre	28'702	11'097
Innerhalb 5 Jahre	9'134	24'515
Über 5 Jahre	334'380	347'671
Total	413'663	395'527

Steuerlich nicht aktivierte Verlustvorträge enthalten unter anderem vor einer Akquisition bestehende steuerliche Verluste mit beschränkter Nutzung. Die Unsicherheit bezüglich der Höhe der zukünftigen Nutzung und Änderungen in den Steuergesetzen können die jährliche Beurteilung dieser nicht aktivierten Verlustvorträge beeinflussen.

10. Gewinn pro Aktie

Der unverwässerte Gewinn pro Aktie berechnet sich, indem der den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnende Gewinn nach Steuern durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl während des Berichtsjahres ausstehender Aktien dividiert wird.

Unverwässerter Gewinn pro Aktie	2014/15	2013/14
Gewinn nach Steuern (1'000 CHF)	359'994	340'830
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	67'065'191	67'128'869
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	5,37	5,08

Der verwässerte Gewinn pro Aktie berücksichtigt bei der gewichteten durchschnittlichen Anzahl ausstehender Aktien alle ausstehenden verwässernden Optionen. Die angepasste gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien berücksichtigt alle verwässernden Optionen aus Optionsplänen, die in den Jahren 2009 bis 2015 gewährt wurden und die noch nicht ausgeübt wurden. Nicht verwässernde Optionen wurden nicht berücksichtigt. Die Berechnung des verwässerten Ergebnisses pro Aktie basiert auf dem gleichen Gewinn nach Steuern wie für die Berechnung des unverwässerten Ergebnisses pro Aktie.

Verwässerter Gewinn pro Aktie	2014/15	2013/14
Gewinn nach Steuern (1'000 CHF)	359'994	340'830
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	67'065'191	67'128'869
Anpassung aufgrund von verwässernden Optionen	174'754	98'682
Angepasste gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	67'239'945	67'227'551
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	5,35	5,07

11. Dividende pro Aktie

Der Verwaltungsrat der Sonova Holding AG schlägt der Generalversammlung vom 16. Juni 2015 vor, eine Dividende in Höhe von CHF 2,05 auszuschütten (Vorjahr CHF 1,90). Weitere Details können Anhang 2.4 «Nachweis über die Veränderung des Eigenkapitals» im Abschluss 2014/15 der Sonova Holding AG entnommen werden.

12. Flüssige Mittel

1'000 CHF	31.3.2015	31.3.2014
Kassenbestände	644	711
Bankguthaben	349'779	382'423
Festgeldanlagen	40'063	26'870
Total	390'486	410'004

Die Bankguthaben und Festgeldanlagen lauten mehrheitlich auf CHF, EUR und USD.

Detailangaben zu den Bewegungen der flüssigen Mittel finden sich in den Konzernmittelflussrechnungen.

13. Andere kurzfristige Finanzanlagen

Andere kurzfristige Finanzanlagen in Höhe von CHF 5,4 Mio. (Vorjahr CHF 4,0 Mio.) bestehen hauptsächlich aus kurzfristigen Kundendarlehen.

14. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

1'000 CHF	31.3.2015	31.3.2014
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	372'143	372'654
Wertberichtigungen (Delkredere)	(22'755)	(21'847)
Total	349'388	350'807

Wie in dieser Branche üblich, hat die Sonova Gruppe eine grosse Anzahl Kunden. Es gibt keine wesentliche Konzentration des Kreditrisikos. Die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der dazugehörenden Wertberichtigungen stellt sich wie folgt dar:

1'000 CHF	31.3.2015	31.3.2014
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	349'388	350'807
davon:		
Nicht überfällig	245'544	249'751
Überfällig 1 – 30 Tage	45'464	50'868
Überfällig mehr als 30 Tage	58'380	50'188
Total	349'388	350'807

Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen basieren auf Einzelwertberichtigungen sowie bisherigen Erfahrungswerten. Der Aufwand, welcher der Erfolgsrechnung belastet wurde, ist in den Administrationskosten enthalten. Die folgende Übersicht stellt die Entwicklung der Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen dar:

1'000 CHF	2014 / 15	2013 / 14
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, 1. April	(21'847)	(27'531)
Verwendung oder Auflösung	8'260	11'660
Bildung	(9'110)	(7'250)
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	(100)	(344)
Umrechnungsdifferenzen	42	1'618
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, 31. März	(22'755)	(21'847)

Während des Berichtsjahres 2014/15 hat die Gruppe CHF 7,0 Mio. (Vorjahr CHF 8,2 Mio.) dieser Rückstellung für die Abschreibung von Forderungen verwendet.

Die Buchwerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen lauten auf folgende Währungen:

1'000 CHF	31.3.2015	31.3.2014
BRL	28'808	35'504
CAD	23'604	25'351
CHF	15'185	14'572
EUR	93'057	109'597
USD	119'324	108'223
Sonstige	69'410	57'560
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	349'388	350'807

15. Andere Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen

1'000 CHF	31.3.2015	31.3.2014
Andere Forderungen	49'715	49'513
Aktive Rechnungsabgrenzungen	16'634	16'006
Total	66'349	65'519

Die grössten Einzelpositionen in den anderen Forderungen sind rückerstattungsfähige Mehrwertsteuern und Kautionen. Die aktiven Rechnungsabgrenzungen bestehen hauptsächlich aus Vorauszahlungen an Lieferanten.

16. Warenvorräte

1'000 CHF	31.3.2015	31.3.2014
Rohmaterial und Fertigungsteile	41'851	34'538
Ware in Arbeit	95'965	75'130
Fertigprodukte	133'095	128'223
Wertberichtigungen	(30'077)	(31'849)
Total	240'834	206'042

Wertberichtigungen beinhalten Wertanpassungen für langsam umschlagende, auslaufende und obsolete Warenvorräte.

2014/15 wurden in der Erfolgsrechnung in der Position «Herstellkosten der verkauften Produkte» CHF 543,9 Mio. (Vorjahr CHF 528,0 Mio.) als Aufwand erfasst.

17. Sachanlagen

1'000 CHF					31.3.2015
	Grundstücke & Gebäude	Maschinen & technische Einrichtungen	Büro- & Geschäftseinrichtungen	Anzahlungen & Anlagen im Bau	Total
Anschaffungswerte					
Stand 1. April	169'634	201'560	153'089	12'505	536'788
Änderungen aufgrund von Akquisitionen		401	696		1'097
Zugänge	1'758	22'169	21'705	11'518	57'150
Abgänge	(50)	(5'825)	(4'306)	(328)	(10'509)
Transfer		6'614	2'968	(9'582)	
Umrechnungsdifferenzen	(2'212)	(919)	(7'143)	485	(9'789)
Stand 31. März	169'130	224'000	167'009	14'598	574'737
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. April	(51'226)	(142'023)	(80'459)		(273'708)
Zugänge	(5'104)	(21'608)	(18'469)		(45'181)
Abgänge	48	5'262	3'336		8'646
Umrechnungsdifferenzen	1'255	483	3'756		5'494
Stand 31. März	(55'027)	(157'886)	(91'836)		(304'749)
Nettobuchwerte					
Stand 1. April	118'408	59'537	72'630	12'505	263'080
Stand 31. März	114'103	66'114	75'173	14'598	269'988

1'000 CHF					31.3.2014
	Grundstücke & Gebäude	Maschinen & technische Einrichtungen	Büro- & Geschäftseinrichtungen	Anzahlungen & Anlagen im Bau	Total
Anschaffungswerte					
Stand 1. April	169'723	196'857	135'137	4'840	506'557
Änderungen aufgrund von Akquisitionen		198	1'803		2'001
Zugänge	3'188	22'016	29'339	10'368	64'911
Abgänge	(572)	(12'863)	(8'425)	(240)	(22'100)
Transfer		1'388	903	(2'291)	
Umrechnungsdifferenzen	(2'705)	(6'036)	(5'668)	(172)	(14'581)
Stand 31. März	169'634	201'560	153'089	12'505	536'788
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. April	(47'552)	(136'550)	(73'884)		(257'986)
Zugänge	(5'050)	(21'326)	(17'016)		(43'392)
Abgänge	136	12'077	7'369		19'582
Umrechnungsdifferenzen	1'240	3'776	3'072		8'088
Stand 31. März	(51'226)	(142'023)	(80'459)		(273'708)
Nettobuchwerte					
Stand 1. April	122'171	60'307	61'253	4'840	248'571
Stand 31. März	118'408	59'537	72'630	12'505	263'080

Die Sachanlagen waren per 31. März 2015 für insgesamt CHF 493,3 Mio. (Vorjahr CHF 492,0 Mio.) brandversichert.

Verpfändete Sachanlagen betrugen CHF 0,03 Mio. (Vorjahr CHF 0,03 Mio.).

Zum Bilanzstichtag bestanden keine Sachanlagen aus Finanzierungsleasing.

18. Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures

Der Anteil der Gruppe am Ergebnis sowie den Aktiven und Verbindlichkeiten der assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures – dabei handelt es sich ausschliesslich um nicht börsennotierte Gesellschaften – sieht wie folgt aus:

1'000 CHF	2014 / 15	2013 / 14
Umlaufvermögen	627	642
Anlagevermögen	1'092	418
Total Aktiven	1'719	1'060
Kurzfristige Verbindlichkeiten	(348)	(228)
Langfristige Verbindlichkeiten	(32)	(310)
Total Verbindlichkeiten	(380)	(538)
Nettovermögen	1'339	522
Ertrag in der Berichtsperiode	3'824	4'785
Aufwand in der Berichtsperiode	(2'032)	(3'721)
Gewinn in der Berichtsperiode	1'792	1'064
Nettobuchwert per Ende Jahr	9'667	11'620
Von der Gruppe erfasster Anteil am Gewinn / (Verlust)	1'792	(11)

Im Geschäftsjahr 2014 / 15 hat die Gruppe weitere Anteile an zwei (Vorjahr drei) bereits gehaltenen assoziierten Gesellschaften erworben was zu einem Kontrollwechsel geführt hat (Step-Up-Acquisition). Seit dem Kontrollwechsel werden diese Gesellschaften vollständig konsolidiert. Der gesamte Nettobuchwert der zwei (Vorjahr drei) Einheiten betrug zum Zeitpunkt der Kontrollübernahme CHF 1,5 Mio. (Vorjahr CHF 6,2 Mio.).

Im Geschäftsjahr 2013 / 14 wurden zwei Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften für einen Gesamtkaufpreis von CHF 1,6 Mio. erworben. Die erworbenen assoziierten Gesellschaften sind im Verkauf von Hörgeräten tätig.

Der Umsatz mit assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures betrug im Berichtsjahr 2014 / 15 CHF 8,3 Mio. (Vorjahr CHF 10,2 Mio.). Per 31. März 2015 betrugen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures CHF 1,6 Mio. (Vorjahr CHF 4,8 Mio.).

Am Ende der Geschäftsjahre 2014 / 15 sowie 2013 / 14 bestanden keine nichterfassten Verluste.

Unternehmen, an denen Beteiligungen mit einem Nettobuchwert von CHF 9,7 Mio. (Vorjahr CHF 11,6 Mio.) gehalten werden, haben ein anderes Geschäftsjahr als die Sonova Gruppe. Die zuletzt verfügbaren finanziellen Informationen für diese Gesellschaften sind per Dezember 2014.

19. Übrige langfristige Finanzanlagen

1'000 CHF	31.3.2015	31.3.2014
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen	8'783	7'911
Darlehen gegenüber assoziierten Gesellschaften	8'080	4'943
Darlehen gegenüber Dritten	5'615	7'749
Total	22'478	20'603

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen bestehen hauptsächlich aus Minderheitsbeteiligungen an branchenspezifischen Patent- und Softwareentwicklungsgesellschaften. Neben diesen Minderheitsbeteiligungen beinhalten die erfolgswirksam zum Fair Value bewerteten Finanzanlagen auch Warrants zur Absicherung des finanziellen Risikos in Zusammenhang mit den Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen (siehe Anhang 31).

Die Darlehen lauten hauptsächlich auf CAD, EUR und USD. Darlehen gegenüber Dritten bestehen hauptsächlich aus Kundendarlehen. Per 31. März 2015 liegen die entsprechenden Rückzahlungszeiträume zwischen einem und zehn Jahren und die Zinssätze variieren zwischen 3 % und 5 %. Die Bewertung der Darlehen entspricht in der Regel annähernd dem Fair Value.

20. Immaterielle Anlagen

1'000 CHF					31.3.2015
	Goodwill	Immaterielle Anlagen aus Akquisitionen ¹⁾	Aktivierte Entwicklungs- kosten	Software und andere immaterielle Anlagen	Total
Anschaffungswerte					
Stand 1. April	1'057'173	258'617	85'485	59'803	1'461'078
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	42'426	21'374		61	63'861
Zugänge			26'696	4'889	31'585
Abgänge	(231) ²⁾	(57)		(791)	(1'079)
Umrechnungsdifferenzen	22'286	(8'667)	144	(443)	13'320
Stand 31. März	1'121'654	271'267	112'325	63'519	1'568'765
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand 1. April	(136'614)	(112'707)	(8'714)	(41'973)	(300'008)
Zugänge		(26'495) ³⁾	(7'296)	(5'982)	(39'773)
Abgänge		43		789	832
Umrechnungsdifferenzen	(13'537)	3'130		189	(10'218)
Stand 31. März	(150'151)	(136'029)	(16'010)	(46'977)	(349'167)
Nettobuchwerte					
Stand 1. April	920'559	145'910	76'771	17'830	1'161'070
Stand 31. März	971'503	135'238	96'315	16'542	1'219'598

¹⁾ Immaterielle Anlagen aus Akquisitionen beinhalten hauptsächlich Kundenlisten, Marken, F&E in Arbeit und Technologie.

²⁾ Goodwill Abgänge enthalten hauptsächlich Anpassungen von Earn-outs.

³⁾ Bezieht sich auf Forschung und Entwicklung (CHF 4,4 Mio.) und Vertrieb und Marketing (CHF 22,1 Mio.).

1'000 CHF	31.3.2014				
	Goodwill	Immaterielle Anlagen aus Akquisitionen ¹⁾	Aktivierte Entwicklungskosten	Software und andere immaterielle Anlagen	Total
Anschaffungswerte					
Stand 1. April	1'100'413	259'769	61'649	64'813	1'486'644
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	28'417	12'683		3	41'103
Zugänge	760 ²⁾	917	23'889	5'118	30'684
Abgänge	(43) ²⁾	(655)		(8'474)	(9'172)
Umrechnungsdifferenzen	(72'374)	(14'097)	(53)	(1'657)	(88'181)
Stand 31. März	1'057'173	258'617	85'485	59'803	1'461'078
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand 1. April	(146'793)	(93'575)	(2'087)	(44'420)	(286'875)
Zugänge		(26'079) ³⁾	(6'627)	(7'002)	(39'708)
Abgänge		340		8'272	8'612
Umrechnungsdifferenzen	10'179	6'607		1'177	17'963
Stand 31. März	(136'614)	(112'707)	(8'714)	(41'973)	(300'008)
Nettobuchwerte					
Stand 1. April	953'620	166'194	59'562	20'393	1'199'769
Stand 31. März	920'559	145'910	76'771	17'830	1'161'070

¹⁾ Immaterielle Anlagen aus Akquisitionen beinhalten hauptsächlich Kundenlisten, Marken, F & E in Arbeit und Technologie.

²⁾ Goodwill Zu- und Abgänge enthalten hauptsächlich Anpassungen von Earn-outs.

³⁾ Bezieht sich auf Forschung und Entwicklung (CHF 3,7 Mio.) und Vertrieb und Marketing (CHF 22,4 Mio.).

Zum Zweck der Durchführung der Wertminderungstests wird der Goodwill einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit, die erwartungsgemäss von den Synergien aus der entsprechenden Akquisition profitiert, zugeordnet.

Die Gruppe ist zu dem Schluss gelangt, dass eine aussagekräftige Zuordnung von Goodwill auf zahlungsmittelgenerierende Einheiten nur auf der Ebene der Segmente «Hörgeräte» und «Cochlea-Implantate» gemacht werden kann. Dies entspricht auch der Stufe, auf welcher der Goodwill durch das Management überwacht wird.

Bei beiden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wird der erzielbare Wert (der höhere Wert aus Fair Value abzüglich Verkaufskosten und Nutzungswert) mit dem Buchwert verglichen. Zukünftige Geldflüsse werden mit dem gewichteten durchschnittlichen Kapitalkostensatz (WACC) diskontiert. Dazu findet auch das Capital Asset Pricing Model (CAPM) Anwendung. Der Nutzungswert ist in der Regel höher als der Fair Value abzüglich Verkaufskosten. Daher wird der Fair Value abzüglich Verkaufskosten nur ermittelt, wenn der Nutzungswert unter dem Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit liegt.

Aufgrund der durchgeführten Wertminderungstests war es für die Geschäftsjahre 2014/15 und 2013/14 nicht notwendig, eine Goodwill-Wertminderung zu erfassen.

Hörgeräte

Per 31. März 2015 entsprachen die in verschiedenen Währungen erfassten Buchwerte des Goodwills einem Betrag von CHF 657,2 Mio. (Vorjahr CHF 634,6 Mio.).

Die Projektionen für die erwarteten Geldflüsse basierten auf dem zuletzt verfügbaren, von der Geschäftsleitung genehmigten Business Plan. Der Business Plan für das Hörgerätegeschäft erstreckte sich über einen Zeitraum von fünf Jahren. Nach dem Projektionszeitraum anfallende Geldflüsse wurden mit einer langfristigen Wachstumsrate von 1,9 % (Vorjahr 2,1 %) extrapoliert, was der prognostizierten Inflationsrate entspricht. Für die Berechnung wurde ein gewichteter Diskontsatz vor Steuern von 9,2 % (Vorjahr 9,9 %) verwendet. Ein Anstieg des Diskontsatzes von 1 % würde nicht zu einer Wertminderung führen.

Cochlea-Implantate

Per 31. März 2015 entsprachen die in verschiedenen Währungen erfassten Buchwerte des Goodwills einem Betrag von CHF 314,3 Mio. (Vorjahr CHF 286,0 Mio.).

Die Projektionen für die erwarteten Geldflüsse basierten auf dem zuletzt verfügbaren, von der Geschäftsleitung genehmigten Business Plan. Der Business Plan für das Hörimplantategeschäft erstreckte sich über einen Zeitraum von sechs Jahren, was den langfristigen Entwicklungszyklus des Implantategeschäftes widerspiegelt. Nach dem Projektionszeitraum anfallende Geldflüsse wurden mit einer langfristigen Wachstumsrate von 1,9 % (Vorjahr 2,1 %) extrapoliert, was der prognostizierten Inflationsrate entspricht. Für die Berechnung wurde ein gewichteter Diskontsatz vor Steuern von 9,1 % (Vorjahr 10,2 %) verwendet.

Ein Anstieg des Diskontsatzes von 1 % würde nicht zu einer Wertminderung führen.

21. Rückstellungen

1'000 CHF	31.3.2015				
	Garantien und Waren-rücknahmen	Rück- vergütungen an Kunden	Produkt- haftung	Andere Rück- stellungen	Total
Stand 1. April	72'173	10'705	192'016	24'189	299'083
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	150			1'505	1'655
Verwendung	(45'631)	(6'681)	(5'030)	(6'771)	(64'113)
Auflösung	(7'735)	(9)	(13'200)	(986)	(21'930)
Bildung	63'929	6'521		12'624	83'074
Barwertanpassungen			541		541
Umrechnungsdifferenzen	156	305	18'177	133	18'771
Stand 31. März	83'042	10'841	192'504	30'694	317'081
davon kurzfristig	63'863	10'841	23'992	13'237	111'933
davon langfristig	19'179		168'512	17'457	205'148

1'000 CHF	31.3.2014				
	Garantien und Waren-rücknahmen	Rück- vergütungen an Kunden	Produkt- haftung	Andere Rück- stellungen	Total
Stand 1. April	72'150	11'712	249'545	28'947	362'354
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	20			595	615
Verwendung	(48'463)	(6'994)	(43'382)	(7'911)	(106'750)
Auflösung	(337)	(85)		(1'169)	(1'591)
Bildung	53'152	6'820		5'397	65'369
Barwertanpassungen			1'794		1'794
Umrechnungsdifferenzen	(4'349)	(748)	(15'941)	(1'670)	(22'708)
Stand 31. März	72'173	10'705	192'016	24'189	299'083
davon kurzfristig	55'225	10'705	26'613	8'966	101'509
davon langfristig	16'948		165'403	15'223	197'574

Die Rückstellung für Garantien und Warenrücknahmen berücksichtigt Kosten, die sich aus Garantieverpflichtungen auf verkauften Produkten ergeben. In der Regel gewährt die Gruppe auf Hörgeräte und verwandte Produkte eine 12- bis 24-monatige Garantie und auf Cochlea-Implantate bis zu 10 Jahre Garantie. Während dieser Zeit werden Produkte kostenlos repariert oder es wird unentgeltlich ein Ersatzprodukt zur Verfügung gestellt. Der ermittelte Rückstellungsbetrag basiert auf dem Umsatz, Erfahrungswerten aus der Vergangenheit und Hochrechnungen von Garantiefällen.

Die Rückstellung für Rückvergütungen an Kunden berücksichtigt vereinbarte Mengenrabatte. Sie basiert auf dem erwartetem Verkaufsvolumen. Der weitaus grösste Teil der Geldabflüsse wird in den nächsten 12 Monaten erwartet.

Die Rückstellung für Produkthaftung berücksichtigt die erwarteten Kosten für Gewährleistungsansprüche aufgrund der freiwilligen Produktrückrufe im Jahr 2006 in Bezug auf das Cochlea-Implantate Geschäft von Advanced Bionics. Die Rückstellung basiert auf Erfahrungswerten aus der Vergangenheit sowie die erwartete Anzahl und die erwarteten Kosten für bestehende und zukünftige Ansprüche. Sie deckt Kosten für Ersatzprodukte, medizinische Versorgung, Schadenersatz sowie Anwaltskosten ab.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2014/15 erfolgte eine Neubewertung der Rückstellung für Produkthaftung von Cochlea-Implantaten. Neueinschätzungen bezüglich der erwarteten Anzahl und Kostenverursachung der laufenden und zukünftigen Schadensansprüche führten zu einer Reduktion in Höhe von CHF 13,2 Mio., welche über die Zeile «Übriger Ertrag/(Aufwand), netto» in der Erfolgsrechnung erfasst wurde. Weitere Informationen können Anhang 2.7 «Rückstellung für Produkthaftung» entnommen werden. Der Zeitpunkt des Geldabflusses dieser Rückstellung für Produkthaftung ist unbestimmt, da er weitgehend vom Ausgang der Verwaltungs- und Gerichtsverfahren abhängt.

Andere Rückstellungen im Geschäftsjahr 2014/15 enthalten Rückstellungen für Restrukturisierungskosten in Höhe von CHF 6,0 Mio. Diese wurden aufgrund der am 2. März 2015 bekannt gegebenen Verlagerung von 100 Stellen von Stäfa in andere Zentren berücksichtigt. Der Aufwand wurde in der Erfolgsrechnung 2014/15 in den «Herstellkosten der verkauften Produkte» berücksichtigt. Es wird erwartet, dass die entsprechenden Zahlungsabflüsse hauptsächlich im Geschäftsjahr 2015/16 anfallen. Ausserdem enthalten andere Rückstellungen unter anderem Earn-out Rückstellungen sowie Rückstellungen für spezifische Geschäftsrisiken wie Rechtsstreitigkeiten und Restrukturierungen, wie sie sich aus dem normalen Geschäftsverlauf ergeben. Die Geldabflüsse für die anderen Rückstellungen werden in den nächsten zwei Jahren erwartet.

22. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten

1'000 CHF	31.3.2015	31.3.2014
Kurzfristige Finanzschulden	34	79'841
Zinsswap – negativer Wiederbeschaffungswert		901
Andere kurzfristige Finanzschulden	3'067	13'086
Total	3'101	93'828
Ungenutzte Kreditlinien	37'661	36'807

Kurzfristige Finanzschulden in Höhe von CHF 80 Mio., welche im Zusammenhang mit der Akquisition von Advanced Bionics gewährt wurden, wurden im laufenden Geschäftsjahr zurückbezahlt (Vorjahr CHF 150 Mio.). Im Zusammenhang mit der Rückzahlung dieser Schulden wurde der Zinsswap entsprechend aufgelöst.

Andere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten bestehen hauptsächlich aus Earn-Out Vereinbarungen, aufgeschobenen Zahlungen aus Akquisitionen, sowie aus finanziellen Verpflichtungen aus Put-Optionen, welche Minderheiten gewährt wurden.

Aufgrund der kurzfristigen Natur der aufgeschobenen Zahlungen und der kurzfristigen Finanzschulden werden sie zum Nominalwert bewertet. Der Buchwert der aufgeschobenen Zahlungen und der kurzfristigen Finanzschulden entspricht annähernd dem Fair Value. Put-Optionen welche Minderheiten gewährt wurden, werden zum Fair Value bewertet.

23. Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

1'000 CHF	31.3.2015	31.3.2014
Andere Verbindlichkeiten	40'922	35'825
Passive Rechnungsabgrenzungen	140'072	144'626
Umsatzabgrenzungen	25'554	23'585
Total	206'548	204'036

Andere Verbindlichkeiten enthalten zahlbare Verrechnungssteuern, Mehrwertsteuern, Sozialleistungen, Quellensteuern der Mitarbeitenden sowie Vorauszahlungen von Kunden. Die passiven Rechnungsabgrenzungen enthalten Gehälter, Sozialaufwendungen, Feriengelder, Boni und Lohnnebenleistungen sowie Rechnungsabgrenzungen für ausstehende Rechnungen von Lieferanten.

24. Langfristige Finanzverbindlichkeiten

1'000 CHF	31.3.2015	31.3.2014
Bankschulden	116	157
Übrige langfristige Finanzschulden	4'926	4'494
Total	5'042	4'651

Übrige langfristige Finanzverbindlichkeiten bestehen aus Verbindlichkeiten in Zusammenhang mit den Share Appreciation Rights (SARs) und Warrant Appreciation Rights (WARs) (siehe Anhang 31) sowie Verpflichtungen in Zusammenhang mit Earn-out Vereinbarungen aus Akquisitionen.

Gliederung nach Währungen 1'000 CHF			31.3.2015	31.3.2014		
	Bank-schulden	Übrige langfristige Finanz-schulden	Total	Bank-schulden	Übrige langfristige Finanz-schulden	Total
CHF		3'592	3'592		1'812	1'812
USD		1'047	1'047		1'720	1'720
EUR		263	263		787	787
Übrige	116	24	140	157	175	332
Total	116	4'926	5'042	157	4'494	4'651

25. Risikomanagement und Finanzinstrumente

Gruppen-Risikomanagement

Das gruppenweite Risikomanagement ist integrierter Bestandteil der Geschäftspraxis und unterstützt den strategischen Entscheidungsfindungsprozess. Die Risikobewertung erfolgt sowohl Bottom-up als auch Top-down und deckt die Konzernebene, alle Geschäftssegmente sowie alle Gruppengesellschaften ab. Dieser Ansatz erlaubt der Gruppe, alle Arten von Risiken zu überprüfen, die sich aus inneren und äusseren Einflüssen und Ereignissen ergeben, von finanziellen und operativen Prozessen, Kunden und Produkten, oder von der Geschäftsleitung und Mitarbeitenden verursacht werden.

Die Risiken werden mittels spezifischer risikomindernder Initiativen, regelmässiger Neueinschätzungen, Kommunikation, Risikokonsolidierung und -priorisierung gesteuert. Die Verantwortung für den Prozess der Risikobewertung und -überwachung liegt bei der Corporate Risk Funktion. Die Geschäftsleitung unterstützt, zusätzlich zu den Gruppengesellschaften und Funktionsverantwortlichen, die jährliche Risikoanalyse und ist verantwortlich für die Steuerung und Kontrolle der risikoreduzierenden Initiativen. Der Verwaltungsrat diskutiert und analysiert die Risiken der Gruppe mindestens einmal im Jahr im Rahmen einer Strategiesitzung.

Finanzielles Risikomanagement

Aufgrund ihrer weltweiten Aktivitäten ist die Sonova Gruppe einer Reihe von finanziellen Risiken wie Marktrisiken, Ausfallrisiken und Liquiditätsrisiken ausgesetzt. Das finanzielle Risikomanagement zielt darauf ab, diese Risiken zu begrenzen und mögliche negative Effekte auf die finanzielle Leistungsfähigkeit der Gruppe zu minimieren. Die Gruppe nutzt zu diesem Zweck ausgesuchte Finanzinstrumente. Diese werden ausschliesslich als Absicherungsinstrumente für Geldzu- und -abflüsse verwendet und nicht für spekulative Transaktionen.

Die Grundsätze des finanziellen Risikomanagements der Sonova Gruppe werden periodisch durch das Auditkomitee überprüft und durch die Abteilung Group Finance ausgeführt. Group Finance ist für die Umsetzung der Richtlinien und das laufende finanzielle Risikomanagement verantwortlich.

Marktrisiken

Wechselkursrisiko

Die Gruppe ist durch ihre weltweite Tätigkeit Wechselkursschwankungen ausgesetzt, hauptsächlich in Bezug auf den US-Dollar und den Euro. Da die Gruppe in Schweizer Franken berichtet und Beteiligungen in verschiedenen funktionalen Währungen hält, sind die Nettoaktiven Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Darüber hinaus besteht ein Fremdwährungsrisiko in Bezug auf zukünftige Geschäfte, die in einer anderen als der funktionalen Währung abgewickelt werden.

Zur Begrenzung der Fremdwährungsrisiken werden Devisentermingeschäfte und Optionen abgeschlossen. Die Gruppe sichert ihre Netto-Fremdwährungsrisiken auf Basis der zukünftig erwarteten Geldzu- und -abflüsse ab. Die Absicherungsgeschäfte haben eine Laufzeit zwischen einem und sechs Monaten. Für diese Absicherungsgeschäfte wird kein Hedge Accounting durchgeführt, da sie die entsprechenden Voraussetzungen nach IAS 39 nicht erfüllen.

Positive Wiederbeschaffungswerte von Absicherungsgeschäften, die die Voraussetzungen für Hedge Accounting nicht erfüllen, werden als erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen erfasst, während negative Wiederbeschaffungswerte als erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzverbindlichkeiten erfasst werden.

Per 31. März 2015 und 2014 bestanden keine offenen Währungsabsicherungsgeschäfte.

Fremdwährungssensitivitätsanalyse

Eine Aufwertung / Abwertung der nachfolgenden Währungen (die Wechselkurse können Anhang 5 entnommen werden) gegenüber dem Schweizer Franken um 5 % per 31. März 2015 und 2014 hätte die in der folgenden Tabelle dargestellten Auswirkungen auf den Gewinn nach Steuern und das Eigenkapital. Die Analyse basiert darauf, dass alle anderen Variablen konstant bleiben.

1'000 CHF	2014 / 15	2013 / 14	2014 / 15	2013 / 14
	Auswirkung auf Gewinn nach Steuern		Auswirkung auf Eigenkapital	
Kursänderung USD / CHF + 5 %	5'111	3'001	21'225	19'376
Kursänderung USD / CHF – 5 %	(5'111)	(3'001)	(21'225)	(19'376)
Kursänderung EUR / CHF + 5 %	3'777	3'841	7'809	8'383
Kursänderung EUR / CHF – 5 %	(3'777)	(3'841)	(7'809)	(8'383)

Zinsrisiko

Die Gruppe ist nur in beschränktem Masse Zinsänderungen ausgesetzt. Bei den Aktiven bezieht sich das grösste Zinsrisiko auf die flüssigen Mittel mit einem im Berichtsjahr 2014/15 durchschnittlichen verzinslichen Bestand von CHF 353 Mio. (Vorjahr CHF 424 Mio.). Wären die Zinsen auf diesen Konten während des Berichtsjahres 2014/15 1% höher/niedriger gewesen, wäre der Gewinn vor Steuern CHF 3,5 Mio. höher/niedriger ausgefallen (Vorjahr CHF 4,2 Mio.).

Andere Marktrisiken

Das Risiko von Preisänderungen bei Rohmaterialien oder Komponenten für die Produktion ist begrenzt. Eine Veränderung bei diesen Preisen würde keine Auswirkungen haben, die über der Toleranzgrenze des Risikomanagements der Gruppe liegen. Daher wurde keine Sensitivitätsanalyse durchgeführt.

Ausfallrisiko

Finanzanlagen, welche die Gruppe einer Konzentration von Ausfallrisiken aussetzen könnten, sind in erster Linie Kassenbestände, Bankguthaben, Forderungen gegenüber Kunden und Darlehen.

Die wichtigsten Bankverbindungen bestehen mit Finanzinstituten, die mindestens über ein «BBB+»-Rating (S & P) verfügen. Per 31. März 2015 beträgt der grösste Saldo mit einem einzelnen Geschäftspartner 25% (Vorjahr 28%) des Gesamtbestandes der flüssigen Mittel.

Bezüglich ihrer Kundenforderungen führt die Gruppe laufend Prüfungen der Kreditwürdigkeit durch. Aufgrund der Kundenvielfalt gibt es keine einheitlichen Kreditlimite, jedoch bewertet die Gruppe ihre Kunden unter Berücksichtigung der finanziellen Lage, der bisherigen Erfahrungen und anderer Faktoren. Durch die fragmentierte Kundenbasis (keine Forderung gegenüber einem einzelnen Kunden beträgt mehr als 10% des Gesamtbetrages der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) verfügt die Gruppe über keine erhebliche Ausfallrisikokonzentration. Das Gleiche gilt für Darlehen an Dritte und Nahestehende.

Die Gruppe erwartet weder aus ihren Forderungen noch aus anderen Finanzanlagen wesentliche Verluste.

Liquiditätsrisiko

Group Finance ist für ein zentrales Management der Liquidität verantwortlich und stellt sicher, dass den Verpflichtungen der Gruppe zeitgerecht nachgekommen werden kann. Die Gruppe plant weiter zu wachsen und will in Bezug auf zeitkritische Investitionsentscheidungen flexibel bleiben. Dieses allgemeine Ziel ist in der Anlagestrategie enthalten. Um die Liquidität zu überwachen und steuern, wird auf Basis der erwarteten Zahlungsmittelflüsse eine rollierende Hochrechnung durchgeführt und regelmässig aktualisiert.

Die folgende Tabelle fasst die Restlaufzeiten der finanziellen Verbindlichkeiten per 31. März 2015 und 2014 zusammen:

1'000 CHF	31.3.2015				
	Fällig weniger als 3 Monate	Fällig 3 Monate bis 1 Jahr	Fällig 1 Jahr bis 5 Jahre	Fällig mehr als 5 Jahre	Total
Kurzfristige Finanzschulden		34			34
Andere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	1'592	1'475			3'067
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	169'677	97'313			266'990
Total kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	171'269	98'822			270'091
Langfristige Bankschulden			104	12	116
Übrige langfristige Finanzschulden			4'926		4'926
Total langfristige Finanzverbindlichkeiten			5'030	12	5'042
Total Finanzverbindlichkeiten	171'269	98'822	5'030	12	275'133

1'000 CHF	31.3.2014				
	Fällig weniger als 3 Monate	Fällig 3 Monate bis 1 Jahr	Fällig 1 Jahr bis 5 Jahre	Fällig mehr als 5 Jahre	Total
Kurzfristige Finanzschulden	54	79'787			79'841
Derivate – negativer Wiederbeschaffungswert		901			901
Andere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		13'086			13'086
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	162'276	46'182			208'458
Total kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	162'330	139'956			302'286
Langfristige Bankschulden			116	41	157
Übrige langfristige Finanzschulden			4'494		4'494
Total langfristige Finanzverbindlichkeiten			4'610	41	4'651
Total Finanzverbindlichkeiten	162'330	139'956	4'610	41	306'937

Fair-Value-Hierarchie

Die folgende Tabelle fasst die zum Fair Value bewerteten Finanzinstrumente nach Bewertungsmethoden per 31. März 2015 und 2014 zusammen. Die verschiedenen Klassen wurden wie folgt definiert:

- Klasse 1: Der Fair Value von in aktiven Märkten gehandelten Finanzinstrumenten basiert auf notierten Preisen zum Bilanzstichtag.
- Klasse 2: Der Fair Value von Finanzinstrumenten, welche nicht in einem aktiven Markt gehandelt werden, wird mittels Bewertungsverfahren ermittelt. Für diese Bewertungsverfahren stützt man sich, wenn möglich, auf beobachtbare Marktdaten ab. Das Instrument wird der Klasse 2 zugeordnet, wenn die wesentlichen Inputfaktoren für die Fair Value Bestimmung beobachtbar sind.
- Klasse 3: Falls eine bedeutende Anzahl von Faktoren nicht auf beobachtbare Marktdaten gestützt werden kann, wird das Instrument in die Klasse 3 eingestuft. In dieser Klasse werden andere Verfahren herangezogen um den Fair Value zu bestimmen, beispielsweise die Discounted-Cashflow-Analyse.

Während der Berichtsperiode erfolgten keine Umgliederungen zwischen den einzelnen Klassen.

1'000 CHF				31.3.2015
	Klasse 1	Klasse 2	Klasse 3	Total
Finanzanlagen				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet	2'088		6'695	8'783
Total	2'088		6'695	8'783
Finanzverbindlichkeiten				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet			(7'966)	(7'966)
Total			(7'966)	(7'966)

1'000 CHF				31.3.2014
	Klasse 1	Klasse 2	Klasse 3	Total
Finanzanlagen				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet	2'510		5'401	7'911
Total	2'510		5'401	7'911
Finanzverbindlichkeiten				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet			(17'549)	(17'549)
Derivative Absicherungsinstrumente		(901)		(901)
Total		(901)	(17'549)	(18'450)

Die folgende Tabelle stellt die Veränderungen bei Finanzinstrumenten der Klasse 3 für die am 31. März 2014/5 sowie 2014 endenden Geschäftsjahre dar:

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen 1'000 CHF	2014 / 15	2013 / 14
Stand 1. April	5'401	5'587
Zugänge	1'716	
In der Erfolgsrechnung erfasste Verluste	(422)	(186)
Stand 31. März	6'695	5'401
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzverbindlichkeiten 1'000 CHF	2014 / 15	2013 / 14
Stand 1. April	(17'549)	(13'734)
Abgänge / (Zugänge), netto	9'873	(4'525)
In der Erfolgsrechnung erfasste (Verluste) / Gewinne	(290)	710
Stand 31. März	(7'966)	(17'549)

Kapitalrisikomanagement

Es ist Grundsatz der Gruppe, eine starke Eigenkapitalbasis zu erhalten und ein kontinuierliches Investment-Grade-Rating zu sichern. Die starke Bilanz und die gute Ertragslage der Gruppe ermöglichen eine erhebliche Verschuldungskapazität.

Es ist das Ziel der Gruppe, überschüssige liquide Mittel den Aktionären zukommen zu lassen, sofern sie nicht für organisches und akquisitionsbedingtes Wachstum benötigt werden.

26. Übrige langfristige Verbindlichkeiten

1'000 CHF	31.3.2015	31.3.2014
Langfristige Umsatzabgrenzungen	25'117	23'520
Pensionsverpflichtungen	61'810	24'701
Total	86'927	48'221

Langfristige Umsatzabgrenzungen beziehen sich auf langfristige Serviceverträge mit Kunden. Die Umsatzabgrenzung wird über die Laufzeit des Servicevertrages als Umsatz der Erfolgsrechnung gutgeschrieben.

Die Pensionsverpflichtungen beziehen sich auf leistungsorientierte Pläne. Einzelheiten können Anhang 30 entnommen werden.

27. Entwicklung des Aktienkapitals

Ausgegebene Aktien	Eigene Aktien ¹⁾	Ausstehende Aktien
Ausgegebene Aktien		
Stand 1. April 2013	67'151'815	(26'714) 67'125'101
Ausgabe neuer Aktien aus dem bedingten Kapital ²⁾	21'472	21'472
Kauf eigener Aktien	(564'636)	(564'636)
Verkauf / Transfer eigener Aktien	581'165	581'165
Stand 31. März 2014	67'173'287	(10'185) 67'163'102
Kauf eigener Aktien	(562'077)	(562'077)
Verkauf / Transfer eigener Aktien	571'849	571'849
Kauf eigener Aktien mit Absicht zur Vernichtung ³⁾	(546'900)	(546'900)
Stand 31. März 2015	67'173'287	(547'313) 66'625'974

	Aktienkapital	Eigene Aktien ¹⁾	Ausstehende Aktien
Nennwert des Aktienkapitals 1'000 CHF			
Stand 1. April 2013	3'358	(2)	3'356
Ausgabe neuer Aktien aus dem bedingten Kapital ²⁾	1		1
Kauf eigener Aktien		(28)	(28)
Verkauf / Transfer eigener Aktien		29	29
Stand 31. März 2014	3'359	(1)	3'358
Kauf eigener Aktien		(28)	(28)
Verkauf / Transfer eigener Aktien		29	29
Kauf eigener Aktien mit Absicht zur Vernichtung ³⁾		(27)	(27)
Stand 31. März 2015	3'359	(27)	3'332

Alle Aktien haben einen Nominalwert von CHF 0,05.

¹⁾ Eigene Aktien werden am Markt zurückgekauft und sind nicht dividendenberechtigt.

²⁾ Zum Zweck der Mitarbeiterbeteiligung geschaffen.

³⁾ Erwerb von Aktien durch die Gruppe im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms.

An der ordentlichen Generalversammlung vom 7. Juli 2005 wurde das bedingte Kapital von CHF 264'270 (5'285'400 Aktien) um CHF 165'056 (3'301'120 Aktien) auf neu CHF 429'326 (8'586'520 Aktien) erhöht. Per 31. März 2015 waren davon 5'322'133 Aktien (Vorjahr 5'322'133 Aktien) noch nicht ausgegeben. Diese Aktien sind für langfristige Mitarbeiterbeteiligungsprogramme (2'021'013 Aktien), sowie für Initiativen um die finanzielle Flexibilität des Unternehmens zu erhöhen (3'301'120 Aktien), vorgesehen.

28. Kauf von Konzerngesellschaften

Aus den Akquisitionen ergeben sich folgende Aktiven und Passiven:

1'000 CHF	2014/15	2013/14
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2'608	2'230
Übriges Umlaufvermögen	6'568	3'098
Sachanlagen	1'097	2'001
Immaterielle Anlagen	21'435	12'686
Andere langfristige Anlagen	975	430
Kurzfristige Verbindlichkeiten	(4'040)	(4'798)
Langfristige Verbindlichkeiten	(9'732)	(6'439)
Nettoaktiven	18'911	9'208
Goodwill	42'426	28'417
Kaufpreis	61'337	37'625
Fair Value der assoziierten Gesellschaft vor Akquisition ¹⁾	(1'533)	(9'626)
Verbindlichkeit für zurückbehaltene Teile des Kaufpreises ²⁾	(5'362)	(2'275)
Barzahlung	54'442	25'724
Akquirierte flüssige Mittel	(3'508)	(1'080)
Mittelabfluss aus Akquisitionen, abzüglich akquirierte flüssige Mittel	50'934	24'644
Mittelabfluss aus Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften, Minderheitsbeteiligungen und zurückbehaltene Teile des Kaufpreises	6'751	5'168
Total Mittelabfluss aus Akquisitionen	57'685	29'812

¹⁾ Ein Verlust von CHF 0,2 Mio. (2013/14 Gewinn von CHF 3,1 Mio.) aus der Fair Value Neubewertung der assoziierten Gesellschaften ist im Finanzergebnis erfasst.

²⁾ Earn-out Zahlungen sind abhängig von den zukünftigen Ergebnissen der akquirierten Gesellschaften und die Verbindlichkeiten für Earn-outs basieren auf den neuesten Schätzungen der zukünftigen Ergebnisse.

Neben der Akquisition von Comfort Audio i Halmstad AB zum 2. Oktober 2014 wurden während der Geschäftsjahre 2014/15 und 2013/14 mehrere kleine Gesellschaften in Asien/Pazifik, Europa und Nordamerika erworben. Diese Gesellschaften sind im Vertrieb von Hörgeräten tätig. Alle Akquisitionen wurden nach der Erwerbsmethode verbucht. Für im Geschäftsjahr 2014/15 getätigte Unternehmenszusammenschlüsse wurden Anschaffungsnebenkosten in Höhe von CHF 1,1 Mio. (2013/14 CHF 0,6 Mio.) im Aufwand verbucht und sind in der Zeile «Administration» in den Erfolgsrechnungen enthalten.

Die Ersterfassung der Akquisitionen in der Berichtsperiode ist noch provisorisch verbucht und die Fair Values der identifizierten erworbenen Aktiven und Verbindlichkeiten können noch ändern. Der Goodwill resultiert hauptsächlich aus den erwarteten Synergien, den Arbeitskräften und dem günstigen Wachstumspotential.

1'000 CHF	2014/15	2013/14
Beitrag der akquirierten Gesellschaften seit Akquisition		
Umsatz	12'700	8'371
Nettoergebnis	(258)	815
Beitrag, wenn die Akquisitionen am 1. April erfolgt wären		
Umsatz	28'019	18'509
Nettoergebnis	244	(2'425)

29. Transaktionen und Beziehungen mit Mitgliedern der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrates

1'000 CHF	2014 / 15	2013 / 14	2014 / 15	2013 / 14	2014 / 15	2013 / 14
	Geschäfts- leitung		Verwaltungs- rat		Total	
Kurzfristige Personalaufwendungen	9'186	9'282	1'646	1'752	10'832	11'034
Aufwendungen für Vorsorge	934	799			934	799
Aktienbasierte Vergütungen	5'074	5'049	1'352	1'372	6'426	6'421
Total	15'194	15'130	2'998	3'124	18'192	18'254

Die Gesamtvergütung an die Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2014/15, wie oben aufgeführt, bezieht sich auf die 14 aktuellen Mitglieder der Geschäftsleitung (ein Mitglied ist zum August 2014 eingetreten). Die Gesamtvergütung an die Geschäftsleitung für das Jahr 2013/14, wie oben aufgeführt, bezog sich auf 13 Mitglieder.

Die Gesamtvergütung an den Verwaltungsrat für das Jahr 2014/15, wie oben aufgeführt, bezieht sich auf neun aktuelle Mitglieder (Vorjahr acht Mitglieder).

Während der Berichtsperiode 2014 / 15 bestanden mehrere Mietverträge zwischen der Gruppe und ARim AG oder R-Estate AG. Beide Gesellschaften gehören Andy Rihs, Mitglied des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG. Die Mietverträge umfassen Lagerflächen, Parkplätze und eine Kinderkrippe. Die Höhe sämtlicher mit Andy Rihs abgeschlossener Transaktionen, einschliesslich der Mietzahlungen, beläuft sich auf CHF 0,29 Mio. (Vorjahr CHF 0,35 Mio.).

Geschäftsvorfälle zwischen der Gruppe und den verschiedenen Pensionsplänen für Mitarbeitende der Gruppe sind in Anhang 30 beschrieben.

Weitere Informationen gemäss Schweizer Gesetzgebung zu Bezügen und Besitz von Aktien und Optionen des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung können Anhang 3.6 der Jahresrechnung der Sonova Holding AG entnommen werden.

30. Leistungen an Mitarbeitende

Leistungsorientierte Pläne

Die Pensionspläne der Sonova Gruppe umfassen leistungsorientierte Pensionspläne in der Schweiz, Österreich, Norwegen, Kanada und Deutschland. Dabei handelt es sich sowohl um finanzierte als auch ungedeckte Pläne. Alle leistungsorientierten Pläne der Gruppe sind, unter Berücksichtigung kürzlich erfolgter versicherungsmathematischer Berechnungen, nach IAS 19 bewertet. Der Grossteil der leistungsorientierten Pensionspläne befindet sich in der Schweiz und beträgt CHF 347,1 Mio. beziehungsweise 99,1 % der Pensionsverpflichtung von Sonova (Vorjahr CHF 265,6 Mio., beziehungsweise 98,7 %).

Pensionspläne in der Schweiz

Die Vorsorgevereinbarungen für Arbeitnehmer in der Schweiz erfolgen aufgrund von Plänen, welche im Bundesgesetz für die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) geregelt sind. Der Pensionsplan der Schweizer Gesellschaften der Sonova wird von einer rechtlich getrennten Stiftung verwaltet und mittels regelmässigen Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträgen finanziert. Die endgültige Vorsorgeleistung ist beitragsabhängig mit bestimmten Mindestgarantien. Aufgrund dieser Mindestgarantien wird nach IFRS der Schweizer Pensionsplan dem Leistungsprimat zugeordnet, obwohl viele Eigenschaften eines Pensionsplans mit Beitragsprimat vorliegen. Die Beiträge werden unter Berücksichtigung der Investitionsstrategie und den üblichen Kriterien des Asset-Liability-Managements in diversifizierte Vermögenswerte investiert. Eine mögliche Unterdeckung kann durch verschiedene Methoden, wie die Erhöhung der Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge oder die Reduktion künftiger Leistungsansprüche, behoben werden.

1'288 Arbeitnehmer (Vorjahr 1'217 Arbeitnehmer) und 82 Leistungsempfänger (Vorjahr 79 Leistungsempfänger) sind per 31. März 2015 durch den Schweizer Pensionsplan versichert. Der Pensionsplan hat eine Laufzeit von 15,5 Jahren (Vorjahr 11,2 Jahre).

Das Ergebnis der Pläne ist nachfolgend zusammengefasst:

In der Bilanz erfasste Beträge 1'000 CHF	31.3.2015	31.03.2014
Barwert der finanzierten Vorsorgeverpflichtungen	(348'529)	(266'975)
Planvermögen zu Fair Value	288'505	244'429
Nettobarwert von finanzierten Plänen	(60'024)	(22'546)
Barwert der ungedeckten Vorsorgeverpflichtungen	(1'786)	(2'155)
Total Verbindlichkeiten, netto	(61'810)	(24'701)
Beträge in der Bilanz:		
Pensionsverpflichtungen	(61'810)	(24'701)

Im Eigenkapital erfasste Neubewertungen 1'000 CHF	2014/15	2013/14
Stand 1. April	29'637	31'041
Versicherungsmathematische (Gewinne)/Verluste aufgrund von		
– Veränderungen der demographischen Annahmen		4'469
– Veränderungen der finanziellen Annahmen	40'259	
– Veränderungen der erfahrungsbedingten Anpassungen	5'794	(1'035)
Ertrag Planvermögen exklusive Zinsertrag	(12'803)	(4'838)
Stand 31. März	62'887	29'637

In der Erfolgsrechnung erfasste Beträge 1'000 CHF	2014/15	2013/14
Laufender Dienstzeitaufwand	27'706	24'848
Arbeitnehmerbeiträge	(10'175)	(9'426)
Zinskosten, netto	516	474
Total Personalvorsorgeaufwand¹⁾	18'047	15'896

¹⁾ Der in der Konzernerfolgsrechnung 2014/15 erfasste Betrag wurde den folgenden Positionen belastet:

- Herstellkosten der verkauften Produkte CHF 4,1 Mio. (Vorjahr CHF 4,0 Mio.);
- Forschung und Entwicklung CHF 5,3 Mio. (Vorjahr CHF 4,5 Mio.);
- Vertrieb und Marketing CHF 3,1 Mio. (Vorjahr CHF 2,9 Mio.);
- Administration CHF 5,0 Mio. (Vorjahr CHF 4,0 Mio.);
- Finanzaufwand CHF 0,5 Mio. (Vorjahr CHF 0,5 Mio.).

Veränderung des Barwerts der Vorsorgeverpflichtung 1'000 CHF	2014/15	2013/14
Anfangsbestand	269'130	242'928
Zinskosten	5'374	4'905
Laufender Dienstzeitaufwand	27'706	24'848
Bezahlte Pensionsleistungen, netto	2'583	(6'800)
Versicherungsmathematischer Verlust aus Vorsorgeverpflichtungen	46'054	3'434
Umrechnungsdifferenzen	(532)	(185)
Barwert der Vorsorgeverpflichtung am Ende der Periode	350'315	269'130

Veränderung des Fair Value des Planvermögens 1'000 CHF	2014/15	2013/14
Anfangsbestand	244'429	219'802
Zinsertrag auf Planvermögen	4'858	4'431
Beitragszahlungen Arbeitgeber	13'563	12'550
Beitragszahlungen Arbeitnehmer	10'175	9'426
Bezahlte Pensionsleistungen, netto	2'908	(6'482)
Ertrag Planvermögen exklusive Zinsertrag	12'803	4'838
Umrechnungsdifferenzen	(231)	(136)
Fair Value des Planvermögens am Ende der Periode	288'505	244'429

Das Planvermögen setzt sich wie folgt zusammen:

	31.3.2015	31.3.2014
Flüssige Mittel	7,9 %	4,4 %
Inländische Obligationen	28,4 %	30,4 %
Ausländische Obligationen	7,4 %	7,7 %
Inländische Beteiligungspapiere	12,0 %	11,6 %
Ausländische Beteiligungspapiere	27,8 %	29,1 %
Liegenschaften	11,7 %	11,1 %
Alternative Anlagen	4,8 %	5,7 %

Die aktuelle Rendite auf dem Planvermögen betrug CHF 17,7 Mio. (Vorjahr CHF 9,3 Mio.). Für das Geschäftsjahr 2015/16 belaufen sich die erwarteten Arbeitgeberbeiträge auf CHF 14,1 Mio.

Wesentliche versicherungsmathematische Annahmen (gewichteter Durchschnitt)

	2014 / 15	2013 / 14
Diskontsatz	0,80 %	2,00 %
Lohnentwicklung	1,75 %	1,75 %
Rentenentwicklung	0 %	0 %
Fluktuationsrate	10 %	10 %
Demografie	BVG 2010GT	BVG 2010GT

Die nachfolgende Sensitivitätsanalyse zeigt die Veränderung des Barwertes der Vorsorgeverpflichtung des Schweizer Pensionsplanes wenn eine der wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen verändert wird. Die Änderungen der Annahmen wurden separat analysiert und es wurden keine Abhängigkeiten berücksichtigt.

Sensitivitätsanalyse – Auswirkungen auf die Vorsorgeverpflichtung CHF 1'000

	31.3.2015	31.3.2014
Diskontsatz		
Diskontsatz + 0,25 %	(12'190)	(7'251)
Diskontsatz – 0,25 %	13'957	7'640
Lohnentwicklung		
Lohnentwicklung + 0,25 %	1'084	2'285
Lohnentwicklung – 0,25 %	(1'060)	(2'247)
Rentenentwicklung		
Rentenentwicklung + 0,5 %	13'088	6'136
Rentenentwicklung – 0,5 %	(13'088)	(6'137)
Fluktuationsrate		
Fluktuationsrate + 5 %	(21'302)	(7'730)
Fluktuationsrate – 5 %	37'091	14'981

Beitragsorientierte Pläne

Mehrere Konzerngesellschaften haben einen beitragsorientierten Plan. Die Arbeitgeberbeiträge für das am 31. März 2015 endende Berichtsjahr in Höhe von CHF 13,4 Mio. (Vorjahr CHF 11,9 Mio.) wurden direkt in der Erfolgsrechnung erfasst.

31. Executive Equity Plans

Die Executive Equity Plans werden jährlich dem Verwaltungsrat (VR), der Geschäftsleitung (GL) sowie anderen leitenden Angestellten und Führungskräften der Gruppe angeboten und berechtigen diese zum Gratisbezug von langfristigen Beteiligungsinstrumenten. Beteiligungspläne werden entweder in Sonova Holding AG Aktien (Mitarbeiterbeteiligungen aus Aktiengewährung) oder für gewisse US-Teilnehmer mit gleichwertigem Barausgleich (Mitarbeiterbeteiligungen mit Barausgleich) vergütet. Die gewährte Anzahl hängt dabei von der Kaderstufe ab.

Im Geschäftsjahr 2014/15 und 2013/14 wurden Optionen (Share Appreciation Rights (SARs) für US-Teilnehmer), gespernte Aktien und Restricted Share Units (RSUs) gewährt. Für den CEO und die Geschäftsleitungsmitglieder wurde sowohl für die Zuteilung der Optionen als auch für RSUs in 2014 ein Leistungskriterium eingeführt. Der definitive Erhalt dieser performance-basierenden Optionen und RSUs eines bestimmten Jahres hängt vom Erreichen eines zuvor definierten Zielwertes, des «Return On Capital Employed» (ROCE), ab. Wird die Leistungsvorgabe nicht erreicht, so wird die Anzahl der Optionen, bzw. RSUs reduziert.

Die folgenden Kosten für anteilsbasierte Vergütungen wurden im Berichts- und Vorjahr erfasst:

1'000 CHF	2014/15	2013/14
Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen aus Aktiengewährung	18'581	18'682
Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen mit Barausgleich	553	451
Total Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen	19'134	19'133

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht der von 2009 bis 2015 gewährten und noch ausstehenden Optionen/Warrants/WARs/SARs und enthält auch ausstehende Warrants (handelbare Optionen) und Warrant Appreciation Rights (WARs) welche im Geschäftsjahr 2010/11 gewährt wurden. Alle gewährten Beteiligungsinstrumente bestehen aus vier gleichen Tranchen, wobei jährlich eine Tranche erdient wird.

Aufstellung der ausstehenden Optionen/Warrants/WARs/SARs gewährt bis 31. März 2015

Geschäftsjahr der Gewährung	Form der Gewährung	Erster Erdienungszeitpunkt / Verfall	Gewährt	Ausübungspreis (CHF)	Ausstehend	Durchschn. Restlaufzeit (Jahre)	Ausübbar
2008/09	Optionen	1.3.2012 28.2.2017	160'000	56,00	2'000	1,9	2'000
2010/11	Warrants/WARs ¹⁾	1.3.2012 29.2.2016	612'065	118,40	186'898	0,9	186'898
2011/12	Optionen	27.5.2012 27.5.2016	40'000	88,30	5'000	1,2	
2011/12	Optionen/SARs	1.6.2013 31.1.2019	298'474	95,85	193'993	3,8	67'823
2012/13	Optionen/SARs	1.6.2014 31.1.2020	227'188	109,10	191'495	4,8	31'683
2013/14	Optionen/SARs ²⁾	1.6.2015 31.1.2021	242'673	124,60	231'680	5,8	
2014/15	Optionen/SARs ³⁾	1.6.2016 31.1.2022	308'459	121,10	308'459	6,8	
Total			1'888'859	109,03	1'119'525⁴⁾	3,7	288'404⁵⁾
Davon:							
Aktiengewährung			1'710'172		1'019'036		274'722
Barausgleich			178'687		100'489		13'682

¹⁾ Zur besseren Vergleichbarkeit mit den ausgegebenen Optionen wurden die Warrants um den Faktor 25 angepasst, da 25 Warrants zum Bezug einer Aktie berechtigen. Die Warrants sind an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) handelbar. Ticker-Symbol: SONCA.

²⁾ Enthält 107'567 Performance Optionen, welche an den CEO und GL- Mitglieder gewährt wurden.

³⁾ Enthält 135'223 Performance Optionen, welche an den CEO und GL- Mitglieder gewährt wurden.

⁴⁾ Der gewichtete Ausübungspreis der ausstehenden Optionen/Warrants/SARs/WARs beträgt CHF 114,68.

⁵⁾ Der gewichtete Ausübungspreis der ausübenden Optionen/Warrants/SARs/WARs beträgt CHF 111,64.

Der Fair Value der Optionen/SARs am Tag der Gewährung wurde durch Anwendung eines «Enhanced American Pricing Model» bestimmt. Die erwarteten Volatilitäten basieren auf historischen Volatilitäten. Für die Bewertung der Programme der Geschäftsjahre 2014/15 und 2013/14 wurden folgende Annahmen getroffen:

Annahmen zum Bewertungsstichtag	Executive Equity Award Plan 2015	Executive Equity Award Plan 2014
Datum der Bewertung	1.2.2015	1.2.2014
Verfalldatum	31.1.2022	31.1.2021
Aktienkurs zum Zeitpunkt der Gewährung	CHF 121,10	CHF 124,60
Ausübungspreis	CHF 121,10	CHF 124,60
Volatilität	25,1 %	27,2 %
Erwarteter Dividendenertrag	2,53 %	2,21 %
Gewichteter risikofreier Zinssatz	0,5 %	0,6 %
Durchschnittlich gewichteter Fair Value der ausgegebenen Optionen/SARs	CHF 19,55	CHF 24,46

Optionen / Warrants

Der Ausübungspreis der Optionen / Warrants entspricht dem Marktpreis der Sonova Aktie an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Tag der Gewährung. Der Fair Value der gewährten Optionen / Warrants wird am Datum der Gewährung geschätzt und als Aufwand über den entsprechenden Erdienungszeitraum verbucht. Um sicherzustellen, dass letztlich nur der Aufwand der zugeteilten Optionen / Warrants verbucht wird, werden Annahmen zur Fluktuation getroffen und über den Erdienungszeitraum angepasst (einschliesslich der Anpassungen bedingt durch die Neubeurteilung der voraussichtlichen Erreichung der ROCE-Ziele für die Gewährung von «Performance Optionen» an den CEO und die Mitglieder der Geschäftsleitung). Während die Optionen zwischen dem Ende des Erdienungszeitraums und dem Verfalldatum der Optionen ausgeübt werden können, sind die Warrants handelbar und können zwischen dem Ende des Erdienungszeitraums und dem Verfalldatum der Warrants durch die am Plan teilnehmenden Mitarbeitenden verkauft werden. Die handelbaren Warrants werden am Ende des Verfalldatums ausgeübt und Aktien werden entweder aus dem bedingten Aktienkapital geschaffen oder es werden zur Erfüllung eigene Aktien verwendet. Für 25 Warrants wird eine Aktie ausgegeben. Wenn Optionen ausgeübt werden, wird eine Aktie pro Option aus dem bedingten Aktienkapital geschaffen oder es werden zur Erfüllung eigene Aktien verwendet.

Änderungen in den ausstehenden Optionen / Warrants

	2014 / 15		2013 / 14	
	Anzahl der Optionen / Warrants ¹⁾	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)	Anzahl der Optionen / Warrants ¹⁾	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)
Ausstehende Optionen / Warrants per 1. April	1'277'473	115,22	1'322'808	106,64
Gewährt ²⁾	272'224	121,10	215'221	124,60
Ausgeübt / verkauft ³⁾	(507'163)	119,91	(210'872)	70,53
Verwirkt	(23'498)	113,36	(49'684)	116,91
Ausstehende Optionen / Warrants per 31. März	1'019'036	114,50	1'277'473	115,22
Ausübbar am 31. März	274'722	111,58	597'551	119,94

¹⁾ Zur besseren Vergleichbarkeit wurde die Anzahl der Warrants dem Ausübungsverhältnis 25:1 angepasst.

²⁾ 2014 / 15 enthält 135'223 Performance Optionen (Vorjahr 107'567 Performance Optionen), welche an den CEO und die GL-Mitglieder gewährt wurden.

³⁾ Von der Veränderung für das Geschäftsjahr 2014 / 15 entfallen 99'716 (Vorjahr 26'827) auf ausgeübte Optionen und 407'447 (Vorjahr 184'045) auf verkaufte Warrants. Der Gesamtwert der ausgeübten Optionen betrug CHF 10,4 Mio. (Vorjahr CHF 2,2 Mio.). Der gewichtete durchschnittliche Aktienpreis der ausgeübten Optionen während des Berichtsjahres 2014 / 15 betrug CHF 137,22 (Vorjahr CHF 80,54).

Share Appreciation Rights (SARs)/Warrant Appreciation Rights (WARs)

Der Ausübungspreis der SARs/WARs entspricht in der Regel dem Marktpreis der Sonova Aktien an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Tag der Gewährung. Bei Ausübung eines SAR/WAR wird dem Bezugsberechtigten in bar ein Betrag ausbezahlt, der dem Ergebnis der Multiplikation der Anzahl Aktien, für die SARs/WARs ausgeübt werden, mit einem etwaigen Überschuss des Marktpreises pro Aktie am Tag der Ausübung über den Ausübungspreis (bestimmt zum Zeitpunkt der Gewährung der SARs/WARs) entspricht. Der ursprüngliche Fair Value der SARs/WARs entspricht der Bewertung der Warrants/Optionen der jeweiligen Periode und wird als Aufwand über den Erdienungszeitraum erfasst. Bis die Verbindlichkeit beglichen ist, wird sie an jedem Bilanzstichtag neu bewertet und Veränderungen des Fair Value werden in der Erfolgsrechnung verbucht. Die SARs/WARs können zwischen dem Ende des Erdienungszeitraums und dem Verfalldatum der SARs/WARs verkauft werden.

Änderungen in ausstehenden SARs/WARs

	2014/15				2013/14			
	Anzahl SARs	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)	Anzahl WARs	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)	Anzahl SARs	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)	Anzahl WARs	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)
Ausstehende SARs/WARs per 1. April	68'360	111,78	29'477	123,02	50'145	102,78	100'219	122,59
Gewährt	36'235	121,10			27'452	124,60		
Ausgeübt / verkauft	(8'596)	99,61	(20'694)	124,98	(1'624)	95,85	(9'270)	103,32
Verwirkt	(4'293)	117,44			(7'613)	102,14	(61'472)	125,29
Ausstehende SARs/WARs per 31. März¹⁾	91'706	116,34	8'783	118,40	68'360	111,78	29'477	123,02
Ausübbar am 31. März²⁾	4'899	103,19	8'783	118,40	3'358	95,85	27'383	123,37

¹⁾ Am 31. März 2015 beträgt der Buchwert der Verbindlichkeit der SARs CHF 1,3 Mio. (Vorjahr CHF 1,0 Mio.), derjenige der WARs CHF 0,2 Mio. (Vorjahr CHF 0,5 Mio.).

²⁾ Der innere Wert der SARs und WARs, welche per 31. März 2015 ausübbar sind, beträgt CHF 0,2 Mio. (Vorjahr CHF 0,1 Mio.), respektive CHF 0,1 Mio. (Vorjahr CHF 0,2 Mio.).

Gesperrte Aktien / Restricted Share Units (RSUs)

Für die EEAP-Programme 2010 bis 2015 wurden den für den Plan berechtigten Personen Restricted Share Units (RSUs) gewährt. Der Wert einer RSU entspricht dem Marktpreis an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Tag der Gewährung, bereinigt um den Fair Value der erwarteten Dividenden, da RSUs nicht dividendenberechtigt sind. RSUs berechtigen den Eigentümer zum Bezug von einer Aktie pro RSU nach Ablauf des Erdienungszeitraums. Im Falle von «Performance RSUs» welche an den CEO und die Mitglieder der Geschäftsleitung im Rahmen des EEAPs 2014 und 2015 gewährt wurden ist der definitive Erhalt zusätzlich an die Erfüllung eines Leistungskriteriums gebunden. Zusätzlich zu den im Rahmen des EEAP 2015 gewährten RSUs wurden dem Vorsitzenden des Verwaltungsrates sowie weiteren Mitgliedern des Verwaltungsrates gesperrte Aktien gewährt. Diese Aktien sind dividendenberechtigt und für einen Zeitraum von 64 Monaten (im Fall des Vorsitzenden des Verwaltungsrates), respektive 52 Monaten (im Fall der anderen Mitglieder des Verwaltungsrates) gesperrt.

Bei den im Rahmen dieses Plans abgegebenen RSUs handelt es sich um durch die Gruppe an der Börse zurückgekauft oder aus dem bedingten Aktienkapital geschaffene Aktien.

Die Kosten der gewährten RSUs werden über den erwarteten Erdienungszeitraum in der Erfolgsrechnung verbucht. Um sicherzustellen, dass letztlich nur der Aufwand der zugeteilten RSUs verbucht wird, werden Annahmen zur Fluktuation getroffen und über den Erdienungszeitraum angepasst (einschliesslich von Anpassungen aufgrund von Neubeurteilungen der Zielerreichung des ROCE Ziels von «Performance RSUs», welche an den CEO und die Mitglieder der Geschäftsleitung gewährt wurden). Die Kosten für die den Mitgliedern des Verwaltungsrates gewährten Aktien wurden im Geschäftsjahr 2014 / 15 als Aufwand verbucht, da es im Zusammenhang mit diesen Aktien keinen Erdienungszeitraum gibt.

Änderungen in den ausstehenden RSUs	2014 / 15	2013 / 14
	Anzahl RSUs	Anzahl RSUs
RSUs per 1. April	398'452	352'794
Gewährt ¹⁾	138'138	137'939
Befreit	(83'287)	(74'629)
Verwirkt	(17'830)	(17'652)
RSUs per 31. März	435'473	398'452

¹⁾ 2014 / 15 enthält 20'743 Performance RSUs, welche an den CEO und GL-Mitglieder gewährt wurden (Vorjahr 20'498).

32. Eventualverpflichtungen

Per 31. März 2015 und 2014 bestanden keine Verpfändungen zugunsten von Dritten, ausser solchen in Zusammenhang mit Bankdarlehen und Hypotheken. Das Bankdarlehen in Höhe von CHF 470 Mio., welches in Zusammenhang mit der Akquisition von Advanced Bionics gewährt wurde, wurde im laufenden Geschäftsjahr vollständig zurück gezahlt, weshalb die Aktien von Advanced Bionics nicht mehr verpfändet sind. Zusätzlich wurde ein Depot in Höhe von CHF 1,1 Mio. im Zusammenhang mit einer Bankgarantie verpfändet. Für die Hypotheken sind Immobilien im Wert von CHF 0,1 Mio. (Vorjahr CHF 0,2 Mio.) hinterlegt. Der Nettobuchwert dieser Immobilien beläuft sich per 31. März 2015 auf CHF 0,9 Mio. (Vorjahr CHF 1,1 Mio.). Die per 31. März 2015 und 2014 offenen Kaufverpflichtungen bezogen sich auf die laufenden Geschäftsaktivitäten.

33. Leasingverpflichtungen

Per 31. März 2015 bestanden die folgenden Mindestleasingverpflichtungen aus unkündbaren Operating-Leasingverträgen:

Geschäftsjahr 1'000 CHF	31.3.2015	31.3.2014
2014/15		35'810
2015/16	41'191	26'378
2016/17	32'451	21'704
2017/18	25'843	17'658
2018/19	20'664	15'685
2019/20	20'656	18'140
später	33'241	14'842
Total	174'046	150'217

Die Verpflichtungen aus Operating-Leasing betreffen in erster Linie langfristige Immobilien-Mietverträge, welche in der Regel verlängerbar sind.

Im Geschäftsjahr 2014/15 wurden CHF 44,0 Mio. als Aufwand für Leasing in der konsolidierten Erfolgsrechnung erfasst (Vorjahr CHF 48,2 Mio.).

Per 31. März 2015 und 2014 bestanden keine Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing.

34. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 2. März 2015 gab die Gruppe bekannt, 100 % der Anteile der Hansaton Akustik GmbH übernommen zu haben. Nach erfolgter Genehmigung der Regulierungsbehörden wurde am 16. April 2015 der erfolgreiche Abschluss der Akquisition bekannt gegeben. Das Unternehmen zählt rund 200 Mitarbeiter weltweit, hat eigene Standorte in Deutschland, Frankreich sowie den USA und verfügt über ein Vertriebsnetzwerk in über 70 Ländern. Im Kalenderjahr 2014 erzielte Hansaton einen Umsatz von EUR 42 Mio. Neben dieser Transaktion gab es keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

35. Liste der wesentlichen Gesellschaften

Name der Gesellschaft	Aktivität	Standort (Land)	Gesellschaftskapital ¹⁾ Lokale Währung 1'000	Beteiligung
-----------------------	-----------	-----------------	--	-------------

Schweiz

Sonova Holding AG	A	Stäfa	CHF	3'359	
Phonak AG	A, B, C, D	Stäfa	CHF	2'500	100 %
Advanced Bionics AG	A, B	Stäfa	CHF	4'350	100 %
Indomed AG	A	Zug	CHF	1'000	100 %

EMEA (ohne Schweiz)

Hansaton Akustische Geräte GmbH	B	Wals-Himmelreich (AT)	EUR	450	100 %
Ets. Lapperre BHAC NV	B	Groot-Bijgaarden (BE)	EUR	124	100 %
Phonak GmbH	B	Fellbach-Oeffingen (DE)	EUR	25	100 %
Unitron Hearing GmbH	B	Fellbach-Oeffingen (DE)	EUR	41	100 %
Phonak Ibérica S.A.U.	B	Alicante (ES)	EUR	7'000	100 %
Audition Santé SAS	B	Cahors (FR)	EUR	3'800	100 %
Phonak France SA	B	Bron-Lyon (FR)	EUR	1'000	100 %
Phonak Italia Srl	B	Mailand (IT)	EUR	1'040	100 %
Phonak AB	B	Vianen (NL)	EUR	227	100 %
Phonak AB	B	Stockholm (SE)	SEK	200	100 %
Boots Hearing Care Ltd.	B	Conwy (UK)	GBP	0 ²⁾	51 %
Phonak Group Ltd.	B	Warrington (UK)	GBP	2'500	100 %
Sonova Service Center UK Limited	C	Warrington (UK)	GBP	150	100 %

Amerika

Phonak do Brasil – Sistemas Auditivos Ltda.	B	Sao Paulo (BR)	BRL	36'179	100 %
National Hearing Services Inc.	B	Victoria BC (CA)	CAD	0 ³⁾	100 %
1879763 Ontario Inc.	B	Mississauga (CA)	CAD	0 ³⁾	100 %
Connect Hearing Inc.	B	Naperville (US)	USD	0 ⁴⁾	100 %
Ear Professionals International Corporation	B	Pomona (US)	USD	6	100 %
Unitron Hearing, Inc.	B	Plymouth (US)	USD	46'608	100 %
Advanced Bionics Corp.	A	Valencia (US)	USD	1	100 %
Advanced Bionics LLC	B, C, D	Valencia (US)	USD	0 ³⁾	100 %
Phonak LLC	B	Warrenville (US)	USD	0 ³⁾	100 %
Sonova United States Hearing Instruments, LLC	A	Warrenville (US)	USD	0 ³⁾	100 %
Development Finance Inc.	A	Wilmington (US)	USD	0 ⁵⁾	100 %

Asien / Pazifik

Hearing Retail Group Pty. Ltd.	B	Sydney (AU)	AUD	0 ⁶⁾	100 %
Phonak Pty. Ltd.	B	Baulkham Hills (AU)	AUD	750	100 %
Phonak Pty. Ltd.	B	Christchurch (NZ)	NZD	7'750	100 %
Phonak (Shanghai) Co., Ltd.	B	Shanghai (CN)	CNY	20'041	100 %
Unitron Hearing (Suzhou) Co., Ltd.	C	Suzhou (CN)	CNY	46'249	100 %
Phonak Operation Center Vietnam Co., Ltd.	C	Binh Duong (VN)	VND	36'156'000	100 %

Aktivitäten:

A Holding/Finanz: Diese Gesellschaft ist eine Holding oder erfüllt die Funktion einer Finanzgesellschaft.

B Vertrieb: Diese Gesellschaft erbringt Vertriebs- und Marketingaktivitäten für die Gruppe.

C Produktion: Diese Gesellschaft dient der Produktion innerhalb der Gruppe.

D Forschung: Diese Gesellschaft erfüllt Forschungs- und Entwicklungsaufgaben innerhalb der Gruppe.

¹⁾ Der Betrag des Gesellschaftskapitals gibt nicht zwingend den zu versteuernden Betrag wieder und versteht sich ohne Agio.

²⁾ GBP 133

³⁾ Ohne Nennwert

⁴⁾ USD 1

⁵⁾ USD 10

⁶⁾ AUD 100

Bericht der Revisionsstelle zur Konzernjahresrechnung



Bericht der Revisionsstelle zur Konzernjahresrechnung 2014/15 an die Generalversammlung der Sonova Holding AG Stäfa

Bericht der Revisionsstelle zur Konzernjahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die Konzernrechnung der Sonova Holding AG, bestehend aus Konzernerfolgsrechnung, Konzern-gesamtergebnisrechnung, Konzernbilanz, Konzernmittelflussrechnung, Nachweis über die Veränderung des Konzerneigenkapitals und Anhang (Seiten 74 bis 118), für das am 31. März 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

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. März 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 nicht vereinbare 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 Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Konzernrechnung existiert.

Wir empfehlen, die vorliegende Konzernrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG

Sandra Boehm
Revisionsexpertin
Leitende Revisorin

Gian Franco Bieler
Revisionsexperte

Zürich, 12. Mai 2015

Jahresrechnung der Sonova Holding AG

Erfolgsrechnungen

1'000 CHF	Anhang	2014/15	2013/14
Ertrag			
Beteiligungsertrag		262'651	304'728
Finanzertrag		25'765	23'247
Sonstiger Ertrag		22'406	21'125
Total Ertrag		310'822	349'100
Aufwand			
Finanzaufwand		(41'201)	(81'174)
Verwaltungsaufwand		(8'220)	(7'626)
Sonstiger Aufwand	2.1	(1'226)	(2'069)
Total Aufwand		(50'647)	(90'869)
Jahresgewinn		260'175	258'231

Bilanzen

Aktiven 1'000 CHF	Anhang	31.3.2015	31.3.2014
Flüssige Mittel		68'312	11'122
Wertschriften	2.2	73'635	1'273
Forderungen gegenüber Dritten		2'907	4'355
Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften		54'602	269'220
Aktive Rechnungsabgrenzungen		50	38
Total Umlaufvermögen		199'506	286'008
Darlehen an Dritte			482
Darlehen an Konzerngesellschaften		1'340'840	1'223'782
Beteiligungen		314'590	294'419
Total Anlagevermögen		1'655'430	1'518'683
Total Aktiven		1'854'936	1'804'691

Passiven 1'000 CHF	Anhang	31.3.2015	31.3.2014
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten		8'604	4'603
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften			3'998
Bankdarlehen	2.3		80'000
Passive Rechnungsabgrenzungen		1'605	3'908
Total kurzfristiges Fremdkapital		10'209	92'509
Total Fremdkapital		10'209	92'509
Aktienkapital		3'359	3'359
Allgemeine Reserve		1'800	1'800
Reserve aus Kapitaleinlagen		18'542	18'542
Reserve für eigene Aktien	2.2	73'635	1'273
Bilanzgewinn		1'747'391	1'687'208
Total Eigenkapital	2.4	1'844'727	1'712'182
Total Passiven		1'854'936	1'804'691

Anhang zur Jahresrechnung per 31. März 2015

1. Allgemeines

Die Jahresrechnung der Sonova Holding AG ist nach den Grundsätzen des schweizerischen Aktienrechtes erstellt worden.

2. Erläuterungen zur Erfolgsrechnung und zur Bilanz

2.1 Sonstiger Aufwand

Übriger Aufwand enthält hauptsächlich Steueraufwendungen und Bankgebühren.

2.2 Wertschriften und Reserve für eigene Aktien

Die Wertschriften beinhalten 547'313 eigene Aktien (Vorjahr 10'185) im Anschaffungswert von CHF 73,6 Mio. (Vorjahr CHF 1,3 Mio.). Die Aktien hatten per 31. März 2015 einen Marktwert von CHF 74,1 (Vorjahr CHF 1,3 Mio.). Aufgrund des Niederstwertprinzips sind in der Bilanz CHF 73,6 Mio. angesetzt. 547'313 eigene Aktien der insgesamt 546'900 Aktien wurden vom Unternehmen im Rahmen eines Aktienrückkaufprogramms gekauft.

Eine Reserve für eigene Aktien in Höhe von CHF 73,6 Mio. (Vorjahr CHF 1,3 Mio.) wurde entsprechend dem Anschaffungswert gebildet. Keine eigenen Aktien befinden sich im Besitz von anderen Konzerngesellschaften.

Die folgende Tabelle zeigt die Veränderungen im Bestand der eigenen Aktien zu Marktwerten und in den Reserven für eigene Aktien:

Anzahl/ 1'000 CHF

	Anzahl	Reserve für eigene Aktien	Eigene Aktien zu Marktwerten
Stand 1. April 2014	10'185	1'273	1'316
Kauf eigener Aktien	1'108'977	144'042	144'042
Verkauf eigener Aktien	(571'849)	(71'680)	(61'526)
Verlust aus Verkauf und Neubewertung eigener Aktien			(9'781)
Stand 31. März 2015	547'313	73'635	74'051

2.3 Bankdarlehen

Die im Zusammenhang mit der Akquisition von Advanced Bionics gewährten kurzfristigen Finanzschulden in Höhe von CHF 80 Mio. wurden im laufenden Geschäftsjahr zurückbezahlt (Vorjahr CHF 150 Mio.).

2.4 Nachweis über die Veränderung des Eigenkapitals

1'000 CHF

	Aktien- kapital	Allgemeine Reserve	Reserve aus Kapital- einlagen	Reserve für eigene Aktien	Gewinn- vortrag	Total Eigenkapital
Stand 1. April 2014	3'359	1'800	18'542	1'273	1'687'208	1'712'182
Ausschüttung Dividende					(127'629)	(127'629)
Erhöhung Reserve für eigene Aktien				72'362	(72'362)	
Jahresgewinn					260'175	260'175
Stand 31. März 2015	3'359	1'800	18'542	73'635	1'747'391	1'844'727

Im Laufe des Berichtsjahres 2014/15 wurden aus dem bedingten Kapital, welches zum Zweck der Eigenkapitalbeteiligung von Schlüsselmitarbeitern der Sonova Gruppe geschaffen wurde, keine weiteren Namensaktien ausgegeben. Das bedingte Aktienkapital blieb mit einem Nennwert von CHF 266'107 (5'322'133 Aktien) unverändert. Basierend auf dem verbleibenden bedingten Kapital sind bis zum 31. März 2015 insgesamt 1'019'036 (Vorjahr 1'277'473) Mitarbeiteroptionen ausgegeben worden, welche bis Januar 2022 ausgeübt werden können.

Die Reserve für eigene Aktien unterscheidet sich von den eigenen Aktien in der Konzernrechnung aufgrund der Share Appreciation Rights (SARs) und Warrant Appreciation Rights (WARs). Derivative Instrumente wie SARs und WARs sind nicht im Abschluss der Sonova Holding AG enthalten (Ausserbilanzgeschäft).

3. Ausweispflichtige Angaben gemäss schweizerischem Aktienrecht (OR)

3.1 Bürgschaften, Garantieverpflichtungen und Pfandbestellungen zugunsten Dritter

1'000 CHF	31.3.2015	31.3.2014
Abgegebene Garantien im Zusammenhang mit Mietverpflichtungen von Konzerngesellschaften	3'873	4'485

Die Schweizer Sonova Gesellschaften bilden eine MwSt-Gruppe, daher haftet jedes Unternehmen, welches zur Gruppe gehört gemeinsam und solidarisch für die Mehrwertsteuerschuld von anderen Mitgliedern der Gruppe.

3.2 Wesentliche Beteiligungen

Name der Gesellschaft	Aktivität	Standort	Gesellschaftskapital ¹⁾ Lokale Währung 1'000	Beteiligung Sonova Holding AG
Schweiz				
Phonak AG	A, B,C,D	Stäfa	CHF 2'500	100 %
Indomed AG	A	Zug	CHF 1'000	100 %
EMEA (ohne Schweiz)				
Hansaton Akustische Geräte GmbH	B	Wals-Himmelreich (AT)	EUR 450	100 %
Phonak Ibérica S.A.U.	B	Alicante (ES)	EUR 7'000	100 %
Audition Santé SAS	B	Cahors (FR)	EUR 3'800	15 % ²⁾
Phonak France SA	B	Bron-Lyon (FR)	EUR 1'000	30 % ²⁾
Phonak Italia Srl	B	Mailand (IT)	EUR 1'040	100 %
Sonova Nederland B.V.	B	Vianen (NL)	EUR 227	100 %
Phonak AB	B	Stockholm (SE)	SEK 200	85 % ²⁾
Boots Hearing Care Ltd.	B	Conwy (UK)	GBP 0 ³⁾	51 %
Phonak Group Ltd.	B	Warrington (UK)	GBP 2'500	100 %
Amerika				
National Hearing Services Inc.	B	Victoria BC (CA)	CAD 0 ⁴⁾	100 %
Sonova Canada Inc.	B	Mississauga (CA)	CAD 0 ⁴⁾	85 % ²⁾
Sonova United States Hearing Instruments, LLC	A	Warrenville (US)	USD 0 ⁴⁾	85 % ²⁾
Asien / Pazifik				
Phonak Pty. Ltd.	B	Baulkham Hills (AU)	AUD 750	100 %
Phonak (Shanghai) Co., Ltd	B	Shanghai (CN)	CNY 20'041	100 %
Unitron Hearing (Suzhou) Co., Ltd.	C	Suzhou (CN)	CNY 46'249	100 %
Phonak Operation Center Vietnam Co., Ltd.	C	Binh Duong (VN)	VND 36'156'000	100 %

Beschreibung:

A Holding / Finanz: Diese Gesellschaft ist eine Holding oder erfüllt die Funktion einer Finanzgesellschaft.

B Vertrieb: Diese Gesellschaft erbringt Vertriebs- und Marketingaktivitäten für die Gruppe.

C Produktion: Diese Gesellschaft dient der Produktion innerhalb der Gruppe.

D Forschung: Diese Gesellschaft erfüllt Forschungs- und Entwicklungsaufgaben innerhalb der Gruppe.

¹⁾ Der Betrag des Gesellschaftskapitals gibt nicht zwingend den zu versteuernden Betrag wieder und versteht sich ohne Agio.

²⁾ Die restlichen Aktien werden von einer Tochtergesellschaft der Sonova Holding AG gehalten.

³⁾ GBP 133

⁴⁾ Aktien ohne Nennwert

3.3 Bedingtes Kapital

An der ordentlichen Generalversammlung vom 7. Juli 2005 wurde das bedingte Kapital von CHF 264'270 (5'285'400 Aktien) um CHF 165'056 (3'301'120 Aktien) auf neu CHF 429'326 (8'586'520 Aktien) erhöht. Per 31. März 2015 waren davon 5'322'133 Aktien mit einem Nominalwert von CHF 266'107 (unverändert zum Vorjahr) noch nicht ausgegeben. Diese Aktien sind für langfristige Mitarbeiterbeteiligungsprogramme (2'021'013 Aktien), sowie für Initiativen um die finanzielle Flexibilität des Unternehmens zu erhöhen (3'301'120 Aktien), vorgesehen.

3.4 Bedeutende Aktionäre

Per Bilanzstichtag waren folgende bedeutende Aktionäre im Aktienregister der Gesellschaft eingetragen (mit Beteiligungen an den ausgegebenen Aktien von mehr als 3 %). Bedeutende Aktionäre können auch nicht registrierte Aktien halten, die in der Kategorie «Nicht registriert» enthalten sind.

	31.3.2015	31.3.2014
Chase Nominees Ltd. ¹⁾	12,82 %	13,42 %
Beda Diethelm	9,90 %	9,90 %
Hans-Ueli Rihs	6,04 %	6,14 %
Andy Rihs	4,79 %	5,05 %
Nortrust Nominees Ltd. ¹⁾	3,60 %	3,45 %
Registrierte Aktionäre mit weniger als 3 % Anteil	32,49 %	34,88 %
Nicht registriert	30,36 %	27,16 %

¹⁾ Ohne Stimmrechte registriert.

3.5 Risikobeurteilung

Als Dachgesellschaft der Sonova Gruppe gelten für die Sonova Holding AG die gleichen Risiken, wie sie für die Sonova Gruppe identifiziert worden sind. Angaben über die gruppenweite Risikomanagementpolitik sind im Anhang 25 der Konzernjahresrechnung dargelegt.

3.6 Vergütungen und Beteiligungen

Vergütung des Verwaltungsrats

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats besteht aus einer fixen Barzahlung, gegebenenfalls einer Ausschussvergütung und einem Sitzungsgeld sowie einer Spesenpauschale, die sich nach der Anzahl der teilgenommenen Sitzungen richtet. Darüber hinaus erhalten die Mitglieder des Verwaltungsrats Aktien mit einer Sperrfrist von 5,3 Jahren (Präsident), bzw. 4,3 Jahren (alle weiteren Mitglieder des Verwaltungsrats). Für den Verwaltungsrat gibt es keine leistungsabhängige variable Barvergütung. Der Verwaltungsrat ist nicht Mitglied der Pensionskasse.

Die folgende Tabelle zeigt die Vergütungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder im Berichts- und im Vorjahr:

in CHF	2014/15					
	Fixe Zahlung	Sitzungsgeld / Spesen ¹⁾	Arbeitgeber- beiträge an Sozialver- sicherungen ²⁾	Total Barzahlung	Wert der gesperrten Aktien ³⁾	Total Vergütung
Robert F. Spoerry, Präsident	500'000	2'000	58'675	560'675	286'914	847'589
Beat Hess, Vizepräsident	122'500	8'000	17'044	147'544	152'175	299'719
Stacy Enxing Seng, Mitglied ⁴⁾	78'904	5'000	14'803	98'707	152'175	250'882
Michael Jacobi, Mitglied	125'000	8'000	28'926	161'926	152'175	314'101
Andy Rihs, Mitglied	100'000	6'000	7'734	113'734		113'734
Anssi Vanjoki, Mitglied	107'500	6'500	47'957	161'957	152'175	314'132
Ronald van der Vis, Mitglied	107'500	8'000	20'154	135'654	152'175	287'829
Jinlong Wang, Mitglied	100'000	5'500	17'145	122'645	152'175	274'820
John J. Zei, Mitglied	107'500	8'000	27'503	143'003	152'175	295'178
Total	1'348'904	57'000	239'941	1'645'845	1'352'139	2'997'984

Die in der Tabelle ausgewiesene Vergütung versteht sich brutto und basiert auf dem Accrual-Prinzip.

¹⁾ Die Sitzungsgelder und Spesen basieren auf der Anzahl teilgenommener Sitzungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder (keine Sitzungsgelder für den Präsidenten).

²⁾ Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr in Aktien umgewandelte RSUs, ausgeübten Optionen / WARs / SARs und zugeteilten gesperrten Aktien.

³⁾ Steuerwert pro gesperrte Aktie im Zuteilungszeitpunkt: für den Präsidenten des Verwaltungsrats CHF 89,21, für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats CHF 94,58.

⁴⁾ Neumitglied des Verwaltungsrats seit Juni 2014.

in CHF	2013/14					
	Fixe Zahlung	Sitzungsgeld / Spesen ¹⁾	Arbeitgeber- beiträge an Sozialver- sicherungen ²⁾	Total Barzahlung	Wert der gesperrten Aktien ³⁾	Total Vergütung
Robert F. Spoerry, Präsident	500'000	2'500	126'725	629'225	291'192	920'417
Beat Hess, Vizepräsident	122'500	9'500	19'199	151'199	154'332	305'531
Michael Jacobi, Mitglied	125'000	9'000	98'977	232'977	154'332	387'309
Andy Rihs, Mitglied	100'000	7'000	93'713	200'713	154'332	355'045
Anssi Vanjoki, Mitglied	107'500	9'000	19'934	136'434	154'332	290'766
Ronald van der Vis, Mitglied	107'500	7'000	19'840	134'340	154'332	288'672
Jinlong Wang, Mitglied ⁴⁾	78'630	3'500	15'092	97'222	154'332	251'554
John J. Zei, Mitglied	107'500	9'500	17'525	134'525	154'332	288'857
Total (aktive Mitglieder)	1'248'630	57'000	411'005	1'716'635	1'371'516	3'088'151
Heliane Canepa, Mitglied ⁵⁾	23'267	4'000	8'341	35'608		35'608
Total (inklusive ehemalige Mitglieder)	1'271'897	61'000	419'346	1'752'243	1'371'516	3'123'759

Die in der Tabelle ausgewiesene Vergütung versteht sich brutto und basiert auf dem Accrual-Prinzip.

¹⁾ Die Sitzungsgelder und Spesen basieren auf der Anzahl teilgenommener Sitzungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder (keine Sitzungsgelder für den Präsidenten).

²⁾ Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr in Aktien umgewandelte RSUs, ausgeübten Optionen / WARs / SARs und zugeteilten gesperrten Aktien.

³⁾ Steuerwert pro gesperrte Aktie im Zuteilungszeitpunkt: für den Präsidenten des Verwaltungsrats CHF 90,71, für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats CHF 96,16.

⁴⁾ Neumitglied des Verwaltungsrats seit Juni 2013.

⁵⁾ Heliane Canepa schied anlässlich der Generalversammlung vom 18. Juni 2013 aus dem Verwaltungsrat aus.

Neben diesen Zahlungen wurden im Berichtsjahr keinerlei zusätzliche Zahlungen an derzeitige oder frühere Mitglieder des Verwaltungsrats oder ihnen nahestehende Personen getätigt.

Vergütung der Geschäftsleitung

Die Vergütung der Geschäftsleitung (einschliesslich CEO) beinhaltet:

- Basissalär
- Variable Barvergütung
- Langfristiger Beteiligungsplan (EEAP)
- Zusatzleistungen wie Pensionskassenbeiträge und Spesenpauschalen

Bei Erreichung der Zielvorgaben beläuft sich die variable Barvergütung beim CEO auf 62,5 % und bei den weiteren Mitgliedern der Geschäftsleitung in der Regel auf 50 % des Basissalärs. Zudem werden im Hinblick auf die Leistungsziele Ober- und Untergrenzen gesetzt. Bei Unterschreitung der Untergrenze beträgt die Auszahlung 0 %, bei Überschreitung der Obergrenze bleibt sie auf 200 % beschränkt. Im Bereich zwischen Untergrenze, Zielwert und Obergrenze wird die tatsächliche Auszahlung mithilfe einer linearen Interpolation berechnet.

Der variable Vergütungsanteil für die Geschäftsleitung beruht auf drei Leistungskriterien: Gruppe, Geschäftseinheit und individuelle Leistung. Die Leistungskriterien der Gruppe basieren auf dem Budget; die jeweiligen Kennzahlen sind Umsatz, Free Cash Flow (FCF) und Gewinn pro Aktie (EPS). Leistungsziele auf Ebene der Geschäftseinheit sind Umsatz, EBITA, durchschnittlicher Verkaufspreis (ASP) und die Betriebsaufwendungen der jeweiligen Geschäftseinheit.

Die Gewichtung der Leistungsziele von Gruppe und Geschäftseinheit beträgt zwischen 60 % und 80 % der Gesamtziele für die variable Vergütung. Die individuelle Leistungskomponente basiert auf der Erreichung der individuellen Ziele, die zu Beginn des Geschäftsjahrs zwischen CEO und den einzelnen Mitgliedern der Geschäftsleitung und im Falle des CEO zwischen Verwaltungsrat und CEO vereinbart werden. Die drei bis fünf individuellen Leistungsziele der einzelnen Mitglieder der Geschäftsleitung werden mit 20 % bis 40 % der Gesamtziele für die variable Vergütung gewichtet.

Der EEAP wird den Mitgliedern der Geschäftsleitung (einschliesslich CEO) jährlich angeboten. Das Zuteilungsdatum ist generell der 1. Februar. Die Zuteilung erfolgt in Form von Optionen und RSUs, die auf vier gleiche Jahrestanchen über einen Zeitraum von vier Jahren aufgeteilt sind und jährlich beginnend ab dem 1. Juni des auf die Zuteilung folgenden Jahres vesten. Seit dem Geschäftsjahr 2013/14 enthält die im Rahmen des EEAP erfolgte Zuteilung an die Mitglieder der Geschäftsleitung ein Leistungskriterium: Das Vesting von Optionen und RSUs in einem gegebenen Jahr ist gebunden an das Erreichen einer vorab definierten Mindestrendite des investierten Kapitals (ROCE).

Im Berichtsjahr wurde die höchste Gesamtvergütung eines Mitglieds der Geschäftsleitung an den CEO, Lukas Braunschweiler, gezahlt. Sein Basissalär betrug CHF 800'000, seine variable Vergütung in bar bei 100 % Zielerreichung CHF 500'000 (62,5 % des Basissalärs). Sein effektiv ausbezahltes, leistungsbezogenes Gehalt für das Berichtsjahr betrug CHF 491'679 (61,5 % des fixen Basissalärs), wobei das maximal mögliche variable Gehalt CHF 1'000'000 betragen hätte (125 % des Basissalärs). Darüber hinaus sind in Lukas Braunschweilers Gesamtvergütung in Höhe von CHF 2'404'365 Beteiligungsinstrumente (EEAP) mit einem für 2015 geltenden Marktwert von CHF 849'992, Zusatzleistungen von CHF 24'891, Arbeitgeberbeiträge an Pensionskassen von CHF 126'899 und Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen von CHF 110'904 enthalten.

Die folgende Tabelle zeigt die Vergütung für den CEO (höchste Vergütung) und allen weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung in den Geschäftsjahren 2014/15 und 2013/14. Die Zahlungen an 13 weitere Mitglieder der Geschäftsleitung (ein Mitglied ist zum August 2014 eingetreten) sind in der Tabelle für das Geschäftsjahr 2014/15 aufgeführt. Die kumulierte effektive variable Vergütung in bar in % des kumulierten fixen Basissalärs aller weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung beträgt 52,5 %. Die Zahlungen an 12 weitere Mitglieder der Geschäftsleitung sind in der Tabelle für das Geschäftsjahr 2013/14 aufgeführt.

in CHF									2014/15
	Basis-salär	Variable Vergütung ¹⁾	Zusatz-leistungen	Arbeitgeber-beiträge an Pensions-kassen	Arbeitgeber-beiträge an Sozial-versicherun-gen ²⁾	Total Barzahlung	Wert der RSUs ³⁾	Wert der Optionen ⁴⁾	Total Vergütung
Lukas Braunschweiler, CEO	800'000	491'679	24'891	126'899	110'904	1'554'373	318'692	531'300	2'404'365
Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung ⁵⁾	4'398'733	2'309'791	274'350	759'536	823'492	8'565'902	2'111'684	2'112'646	12'790'232
Total	5'198'733	2'801'470	299'241	886'435	934'396	10'120'275	2'430'376	2'643'946	15'194'597

Die in der Tabelle ausgewiesene Vergütung versteht sich brutto und basiert auf dem Accrual-Prinzip.

¹⁾ Die variable Vergütung wird nach Ablauf des Berichtsjahres ausbezahlt.

²⁾ Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr in Aktien umgewandelte RSUs und ausgeübten Optionen/Warrants.

³⁾ Fair Value pro RSU im Zuteilungszeitpunkt CHF 117,17.

⁴⁾ Fair Value pro Option im Zuteilungszeitpunkt CHF 19,55.

⁵⁾ Martin Grieder, GVP Phonak ist Mitglied der Geschäftsleitung seit August 2014.

in CHF									2013/14
	Basis-salär	Variable Vergütung ¹⁾	Zusatz-leistungen	Arbeitgeber-beiträge an Pensions-kassen	Arbeitgeber-beiträge an Sozial-ver-sicherun-gen ²⁾	Total Barzahlung	Wert der RSUs ³⁾	Wert der Optionen ⁴⁾	Total Vergütung
Lukas Braunschweiler	800'000	672'040	24'496	126'764	101'722	1'725'022	318'728	531'247	2'574'997
Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung ⁵⁾	3'971'335	2'821'704	247'650	672'182	642'898	8'355'769	2'099'216	2'099'842	12'554'827
Total	4'771'335	3'493'744	272'146	798'946	744'620	10'080'791	2'417'944	2'631'089	15'129'824

Die in der Tabelle ausgewiesene Vergütung versteht sich brutto und basiert auf dem Accrual-Prinzip.

¹⁾ Die variable Vergütung wird nach Ablauf des Berichtsjahres ausbezahlt.

²⁾ Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr in Aktien umgewandelte RSUs und ausgeübten Optionen/Warrants.

³⁾ Fair Value pro RSU im Zuteilungszeitpunkt CHF 117,96.

⁴⁾ Fair Value pro Option im Zuteilungszeitpunkt CHF 24,46.

⁵⁾ Albert Chin-Hwee Lim, VP Region Asia Pacific, Stefan Launer, VP Science & Technology, Jan Metzdorff, VP Unitron und Franz Petermann, VP Connect Hearing Group, sind Mitglieder der Geschäftsleitung seit April 2013.

Neben diesen Zahlungen wurden im Berichtsjahr keinerlei zusätzliche Zahlungen an derzeitige oder frühere Mitglieder der Geschäftsleitung oder ihnen nahestehende Personen getätigt.

Weitere Informationen zu Zahlungen an Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung

Im Berichtsjahr wurden an Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung sowie an ihnen nahestehende Personen keinerlei zusätzliche über die ordentliche Vergütung hinausgehende Honorare gezahlt, Darlehen gewährt oder Garantien abgegeben.

Beteiligungen der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung

Beteiligung des Verwaltungsrates

Per 31. März 2015 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrates und ihnen nahestehende Personen – direkt und indirekt – insgesamt 3'288'635 Sonova Aktien/gesperrte Aktien (4,9% des gesamten Aktienkapitals), 2'610 RSUs, 17'903 Optionen, 3'837 SARs, 1'062'500 Warrants und 125'000 WARs.

Die folgende Tabelle zeigt die Beteiligungen der einzelnen Mitglieder des Verwaltungsrates und ihnen nahestehenden Personen:

	31.3.2015					31.3.2014				
	Aktien	Gesperrte Aktien ^{1) 2)}	RSUs ²⁾	Optionen ²⁾	Warrants ^{2) 3)}	Aktien	Gesperrte Aktien ^{1) 2)}	RSUs ²⁾	Optionen ²⁾	Warrants ^{2) 3)}
Robert F. Spoerry	16'100	14'265			250'000	15'000	11'049			500'000
Beat Hess		5'047					3'438			
Stacy Enxing Seng ⁴⁾		1'609								
Michael Jacobi	2'521	5'047	522	5'115	250'000	2'260	3'438	783	5'115	500'000
Andy Rihs	3'216'158	3'438	522	5'115	250'000	3'713'258	3'438	783	5'115	500'000
Anssi Vanjoki	1'521	5'047	522	2'558	62'500	1'260	3'438	783	5'115	500'000
Ronald van der Vis	2'553	5'047	522	5'115	250'000	2'292	3'438	783	5'115	500'000
Jinlong Wang		3'214					1'605			
John J. Zei	2'021	5'047	522	3'837 ⁵⁾	125'000 ⁶⁾	1'760	3'438	783	5'115 ⁵⁾	250'000 ⁶⁾
Total	3'240'874	47'761	2'610	21'740	1'187'500	3'735'830	33'282	3'915	25'575	2'750'000

¹⁾ Diese Aktien sind einer Sperrfrist unterworfen, welche je nach Zuteilungsdatum vom 1. Juni 2017 bis zum 1. Juni 2020 dauert.

²⁾ Für weitere Details siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung.

³⁾ Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1.

⁴⁾ Neumitglied des Verwaltungsrats seit Juni 2014.

⁵⁾ SARs (SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

⁶⁾ WARs (WARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

Die folgende Tabelle zeigt die detaillierte Aufstellung der ausstehenden Optionen / Warrants:

	31.3.2015		31.3.2014			
	Optionen EEAP 12 ¹⁾	Warrants EEAP 11 ²⁾	Optionen EEAP 12 ¹⁾	Warrants EEAP 11 ²⁾	Warrants EEAP 10 ³⁾	Total Warrants
Robert F. Spoerry		250'000		250'000	250'000	500'000
Michael Jacobi	5'115	250'000	5'115	250'000	250'000	500'000
Andy Rihs	5'115	250'000	5'115	250'000	250'000	500'000
Anssi Vanjoki	2'558	62'500	5'115	250'000	250'000	500'000
Ronald van der Vis	5'115	250'000	5'115	250'000	250'000	500'000
John J. Zei	3'837 ⁴⁾	125'000 ⁵⁾	5'115 ⁴⁾	250'000 ⁵⁾		250'000 ⁵⁾
Total	21'740	1'187'500	25'575	1'500'000	1'250'000	2'750'000

2015 und 2014 wurden im Rahmen des EEAP 100 % gesperrte Aktien und keine Optionen oder Warrants gewährt.

Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung).

¹⁾ Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 01.02.2012 – 01.06.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2013 – 31.01.2019.

²⁾ Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.03.2011 – 28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2012 – 29.02.2016.

³⁾ Ausübungspreis CHF 131,00, Vesting Periode 01.03.2010 – 28.02.2014 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2011 – 28.02.2015.

⁴⁾ SARs (SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

⁵⁾ WARs (WARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

Beteiligungen der Geschäftsleitung

Per 31. März 2015 hielten die Mitglieder der Geschäftsleitung und ihnen nahestehende Personen – direkt und indirekt – insgesamt 42'102 Sonova Aktien, 66'523 RSUs, 430'310 Optionen und 2'204'938 Warrants.

Die folgende Tabelle zeigt die Beteiligungen der einzelnen Mitglieder der Geschäftsleitung und ihnen nahestehenden Personen:

	31.3.2015				31.3.2014			
	Aktien	RSUs ¹⁾	Optionen ¹⁾	Warrants ^{1) 2)}	Aktien	RSUs ¹⁾	Optionen ¹⁾	Warrants ^{1) 2)}
Lukas Braunschweiler	9'285	9'151	95'136		7'782	7'934	67'963	
Maarten Barmantlo	2'002	4'181	26'673	475'000	1'000	5'183	26'673	869'000
Claude Diversi	500	3'887	19'886	56'250	280	3'145	16'073	450'000
Hansjürg Emch	6'261	6'100	38'053	375'000	2'759	5'289	27'184	661'000
Hartwig Greverer	1'000	5'057	27'823			3'724	16'954	
Martin Grieder ³⁾		1'813	10'869					
Sarah Kreienbühl	2'002	6'100	38'053	281'250	1'000	5'289	27'184	843'750
Stefan Launer	2'429	2'871	18'038	62'500	1'802	2'495	12'923	474'000
Albert Chin-Hwee Lim	240	2'846	14'603			2'020	9'243	
Hans Mehl	4'853	6'100	36'053	562'500	1'851	5'289	27'184	1'012'500
Jan Metzdorff	647	3'856	19'744	15'625	766	3'202	14'500	93'750
Franz Petermann	1'227	2'491	12'733	12'188	853	2'012	8'968	111'250
Paul Thompson	1'548	6'100	35'872	140'625	2'621	5'289	37'184	843'750
Andi Vonlanthen	10'108	5'970	36'774	224'000	9'172	5'093	25'905	448'000
Total	42'102	66'523	430'310	2'204'938	29'886	55'964	317'938	5'807'000

¹⁾ Für weitere Details siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung.

²⁾ Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung).

³⁾ Martin Grieder, GVP Phonak ist Mitglied der Geschäftsleitung seit August 2014.

Die folgende Tabelle zeigt die detaillierte Aufstellung der ausstehenden Optionen / Warrants:

							31.3.2015	
	Optionen EEAP 15 ¹⁾	Optionen EEAP 14 ²⁾	Optionen EEAP 13 ³⁾	Optionen EEAP 12 ⁴⁾	Optionen (interim CEO / CFO) 11 / 12 ⁵⁾	Warrants EEAP 11 ⁶⁾	Total Optionen	Total Warrants ⁷⁾
Lukas Braunschweiler	27'173	21'719	20'669	25'575			95'136	
Maarten Barmantlo		8'176	8'267	10'230		475'000	26'673	475'000
Claude Diversi	7'672	6'132	3'333	2'749		56'250	19'886	56'250
Hansjürg Emch	10'869	8'687	8'267	10'230		375'000	38'053	375'000
Hartwig Grevenner	10'869	8'687	8'267				27'823	
Martin Grieder	10'869						10'869	
Sarah Kreienbühl	10'869	8'687	8'267	10'230		281'250	38'053	281'250
Stefan Launer	5'115	4'088	3'720	5'115		62'500	18'038	62'500
Albert Chin-Hwee Lim	6'393	5'110	3'100				14'603	
Hans Mehl	10'869	8'687	8'267	8'230		562'500	36'053	562'500
Jan Metzdorff	7'672	6'132	3'255	2'685		15'625	19'744	15'625
Franz Petermann	5'115	4'088	2'481	1'049		12'188	12'733	12'188
Paul Thompson	10'869	8'687	6'201	5'115	5'000	140'625	35'872	140'625
Andi Vonlanthen	10'869	8'687	8'267	8'951		224'000	36'774	224'000
Total	135'223	107'567	92'361	90'159	5'000	2'204'938	430'310	2'204'938

¹⁾ Ausübungspreis CHF 121,10, Vesting Periode 01.02.2015 – 01.06.2019 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2016 – 31.01.2022.

²⁾ Ausübungspreis CHF 124,60, Vesting Periode 01.02.2014 – 01.06.2018 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2015 – 31.01.2021.

³⁾ Ausübungspreis CHF 109,10, Vesting Periode 01.02.2013 – 01.06.2017 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2014 – 31.01.2020.

⁴⁾ Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 01.02.2012 – 01.06.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2013 – 31.01.2019.

⁵⁾ Ausübungspreis CHF 88,30, Vesting Periode 28.05.2011 – 27.05.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 28.05.2012 – 27.05.2016.

⁶⁾ Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.03.2011 – 28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2012 – 29.02.2016.

⁷⁾ Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung).

31.3.2014

	Optionen EEAP 14 ¹⁾	Optionen EEAP 13 ²⁾	Optionen EEAP 12 ³⁾	Optionen (interim CEO / CFO) 11 / 12 ⁴⁾	Warrants EEAP 11 ⁵⁾	Warrants EEAP 10 ⁶⁾	Total Optionen	Total Warrants ⁷⁾
Lukas Braunschweiler	21'719	20'669	25'575				67'963	
Maarten Barmiento	8'176	8'267	10'230		475'000	394'000	26'673	869'000
Claude Diversi	6'132	4'443	5'498		225'000	225'000	16'073	450'000
Hansjürg Emch	8'687	8'267	10'230		475'000	186'000	27'184	661'000
Hartwig Grevenor	8'687	8'267					16'954	
Sarah Kreienbühl	8'687	8'267	10'230		281'250	562'500	27'184	843'750
Stefan Launer	4'088	3'720	5'115		250'000	224'000	12'923	474'000
Albert Chin-Hwee Lim	5'110	4'133					9'243	
Hans Mehl	8'687	8'267	10'230		562'500	450'000	27'184	1'012'500
Jan Metzdorff	6'132	4'340	4'028		31'250	62'500	14'500	93'750
Franz Petermann	4'088	3'307	1'573		48'750	62'500	8'968	111'250
Paul Thompson	8'687	8'267	10'230	10'000	281'250	562'500	37'184	843'750
Andi Vonlanthen	8'687	8'267	8'951		224'000	224'000	25'905	448'000
Total	107'567	98'481	101'890	10'000	2'854'000	2'953'000	317'938	5'807'000

¹⁾ Ausübungspreis CHF 124,60, Vesting Periode 01.02.2014–01.06.2018 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2015–31.01.2021.

²⁾ Ausübungspreis CHF 109,10, Vesting Periode 01.02.2013–01.06.2017 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2014–31.01.2020.

³⁾ Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 01.02.2012–01.06.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2013–31.01.2019.

⁴⁾ Ausübungspreis CHF 88,30, Vesting Periode 28.05.2011–27.05.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 28.05.2012–27.05.2016.

⁵⁾ Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.03.2011–28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2012–29.02.2016.

⁶⁾ Ausübungspreis CHF 131,00, Vesting Periode 01.03.2010–28.02.2014 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2011–28.02.2015.

⁷⁾ Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung).

Verwendung des Bilanzgewinnes

Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung vom 16. Juni 2015:

1'000 CHF	31.3.2015	31.3.2014 ¹⁾
Vortrag vom Vorjahr	1'559'579	1'427'440
Zuweisung (zu) / von Reserve für eigene Aktien	(72'362)	1'537
Jahresgewinn	260'175	258'231
Bilanzgewinn	1'747'391	1'687'208
Dividendenausschüttung ²⁾	(136'583)	(127'629)
Vortrag auf neue Rechnung	1'610'808	1'559'579

¹⁾ Genehmigt von der Generalversammlung vom 17. Juni 2014.

²⁾ Falls die Generalversammlung diesem Antrag zustimmt, wird pro Namenaktie von CHF 0,05 nominal eine Bruttodividende von CHF 2,05 zur Auszahlung kommen (Vorjahr Ausschüttung von CHF 1,90).

Reserve aus Kapitaleinlagen

1'000 CHF	31.3.2015	31.3.2014 ¹⁾
Vortrag vom Vorjahr	18'542	16'896
Kapitalerhöhung aus dem bedingten Kapital		1'646
Reserve aus Kapitaleinlagen	18'542	18'542

¹⁾ Genehmigt von der Generalversammlung vom 17. Juni 2014.

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung



Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung 2014/15 an die Generalversammlung der Sonova Holding AG Stäfa

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung der Sonova Holding AG, bestehend aus Erfolgsrechnung, Bilanz und Anhang (Seiten 120 bis 133), für das am 31. März 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Verantwortung des Verwaltungsrates

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. März 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 vereinbare 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 Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

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

PricewaterhouseCoopers AG

Sandra Boehm
Revisionsexpertin
Leitende Revisorin

Gian Franco Bieler
Revisionsexperte

Zürich, 12. Mai 2015

Hear the World Foundation

Sonovas Vision ist eine Welt zu schaffen, in der jeder Mensch die Chance auf gutes Hören hat. Die Hear the World Foundation trägt mit ihren gemeinnützigen Projekten dazu bei, diese Ambition auch für bedürftige Menschen mit Hörverlust umzusetzen.



Über 80 prominente Botschafter wurden von Musiker und Fotograf Bryan Adams in der Hear the World Pose fotografiert (Copyright: Bryan Adams)



Hörverlust ist nach wie vor ein unterschätztes Thema, obwohl die Zahlen eine eindeutige Sprache sprechen: Weltweit sind über 15 % der Erwachsenen von Hörverlust betroffen¹, wobei sich rund die Hälfte der Fälle durch Prävention vermeiden liesse.² Jährlich kommen rund 665'000 Kinder mit einem signifikanten Hörverlust zur Welt.³ Eine zentrale Herausforderung ist, dass 80 % der Menschen mit Hörverlust in Ländern mit niedrigem bis mittlerem Einkommen leben und oftmals keinen Zugang zu audiologischer und medizinischer Versorgung haben.⁴ So trägt in Ländern mit niedrigem Einkommen nur einer von vierzig Menschen mit Hörverlust ein Hörgerät.⁵ Die Folgen sind gravierend: Speziell in diesen Regionen haben Kinder mit einem unversorgten Hörverlust kaum Zukunftsperspektiven da sie Probleme beim Erlernen von Sprache bekunden und somit nur geringe Chancen auf Schulbildung und eine altersgerechte Entwicklung haben.

Weltweiter Einsatz für besseres Hören

Vor diesem Hintergrund setzt sich die Hear the World Foundation, eine Initiative der Sonova Gruppe, weltweit für Chancengleichheit und erhöhte Lebensqualität von Menschen mit Hörverlust ein. Dafür engagiert sich die Stiftung mit finanziellen Mitteln und stellt Hörgeräte zur Verfügung. Sonova übernimmt dabei alle Verwaltungskosten der Stiftung, sodass 100 % aller Spenden direkt in die Projekte einfließen. Seit 2006 hat sich die Hear the World Foundation mit über 60 Projekten auf allen fünf Kontinenten engagiert und damit bereits tausenden von Menschen mit Hörverlust die Chance auf ein besseres Leben ermöglicht.

Jede Möglichkeit, einen Hörverlust zu verhindern muss genutzt werden

Weltweit riskieren gemäss WHO rund 1,1 Milliarden junge Menschen durch ihr Hörverhalten einen Hörverlust. Deshalb engagiert sich Hear the World auch aktiv in der Prävention von Hörverlust und unterstützt so unter anderem den International Ear Care Day der WHO. In der Schweiz engagiert sich Hear the World auch an Konzerten und verteilt Besuchern gratis Gehörschütze und sensibilisiert vor Ort durch eine Aufklärungskampagne über die Risiken von zu lauter Musik.

Die Botschafter von Hear the World

Hear the World wird mittlerweile von über 80 prominenten Botschaftern unterstützt. Sie alle wurden von Musiker und Fotograf Bryan Adams mit der Hand hinter dem Ohr, in der Hear the World Pose für bewusstes Hören, in Szene gesetzt. So sind beeindruckende Fotografien von Stars wie Sting, Annie Lennox, Julianne Moore, Ben Kingsley, Kate Moss und vielen mehr entstanden. Sie alle tragen dazu bei, die Öffentlichkeit auf die Bedeutung guten Hörens sowie die Folgen eines Hörverlusts aufmerksam zu machen.

Hear the World – Ein gelebtes Engagement der ganzen Sonova

Neben prominenten Botschaftern engagieren sich auch die Mitarbeitenden der Sonova Gruppe für die Hear the World Foundation. Mit ihrem Engagement leisten sie einen wichtigen Beitrag, Projektpartner auf der ganzen Welt aus- und weiterzubilden und Wissen, z.B. zur fachgerechten Anpassung von Hörgeräten, zu vermitteln.

So bilden Mitarbeiter der Sonova Gruppe mit ihrem freiwilligen, persönlichen Einsatz und fachlichem Know-how neben der finanziellen und technologischen Projektunterstützung die dritte Säule der Stiftungsarbeit. Ein weiterer wichtiger Aspekt der Stiftungsarbeit ist das Fundraising. Hier erhalten Mitarbeiter die Gelegenheit, durch eigene Aktionen wie zum Beispiel die Teilnahme an einem Spendenlauf die Stiftung aktiv zu unterstützen.

Weitere Informationen finden Sie auf www.hear-the-world.com.

Werden Sie Fan auf www.facebook.com/CanYouHearTheWorld

- 1 WHO (2008)
- 2 WHO (2006)
- 3 UNICEF (2004)
- 4, 5 WHO (2012)



ENGAGEMENT IN HAITI

In Lévéque auf Haiti ist Improvisation gefragt: So dienen Holzbänke in einer Kirche kurzerhand als Arbeitsplatz für audiologische Untersuchungen. Damit kommt Marisa Breslin gut zurecht. Die ausgebildete Audiologin und Mitarbeitende von Phonak USA ist bereits zum zweiten Mal hier. Auf den Holzbänken sitzt sie zusammen mit Fabie, einem 14-jährigen Mädchen, welches neue Hörgeräte bekommen soll. Breslin zeigt Fabie die Silikonmasse, mit der sie gleich Abdrücke der Gehörgänge erstellen wird.

Seit 2012 unterstützt die Hear the World Foundation eine Lebens- und Wohngemeinschaft von Menschen mit Hörverlust in Lévéque. Mehrmals im Jahr reist ein Team aus Freiwilligen, die alle für die Sonova Gruppe in den USA und Kanada arbeiten, zur Haiti Deaf Children's Academy. Vor Ort führen sie Hörtests durch, passen mit moderner

Technologie ausgestattete Hörgeräte an, machen Nachkontrollen bei bereits versorgten Kindern und reparieren defekte Hörgeräte. Schliesslich bilden sie auch lokale Arbeitskräfte aus, damit eine langfristige hörmedizinische Versorgung vor Ort gewährleistet werden kann und dort Arbeitsplätze entstehen.

Diese technische Hilfe ist in Haiti willkommen und bitter nötig: Nur 11 % der Bevölkerung haben eine Arbeit, und die Armut ist offensichtlich. Kinder mit unversorgtem Hörverlust haben aufgrund der fehlenden Angebote kaum Chancen, sich in ihrem Land so zu entwickeln wie andere normal hörende Kinder. Einige wussten noch nicht einmal ihren Namen, als sie in die Haiti Deaf Children's Academy kamen. Manche werden aufgrund des Hörverlustes von ihrer Familie aufgegeben. «Es gibt hier unendlich viel zu tun», sagt die Audiologin Breslin.

Ziel des Stiftungsprojektes in Haiti ist es, diesen Kindern mit Hörverlust langfristige hörmedizinische Unterstützung und Sprachtraining zu bieten. Die Freiwilligeneinsätze der Sonova

Mitarbeitenden dauern jeweils eine Woche und werden von Cathy Jones geleitet. Die ehemalige Geschäftsführerin von Phonak USA engagiert sich seit Jahren in Haiti. «Wenn man jemandem das Geschenk des Hörens gibt, hilft man nicht nur diesem einen Menschen und seiner Familie. Man hilft einer ganzen Gemeinschaft – ein Leben lang!», sagt Jones. Jeder der Freiwilligen bringt Kenntnisse mit, welche für die Anpassung von Hörgeräten auf Haiti von Bedeutung sind: technische Fertigkeiten, Mitgefühl und Flexibilität. Ein Teil des Teams muss zudem Kenntnisse in Französisch oder Kreolisch und – wichtig für die Verständigung – Gebärdensprache haben.

«Seitdem ich einmal in der Haiti Deaf Children's Academy war, muss ich ständig an dieses Projekt denken», sagt Marisa Breslin. «Es hat mein Denken verändert. Ich bin froh, dass ich durch die Hear the World Foundation die Möglichkeit erhalte, mich dort zu engagieren.»



Hörtests, Anpassungen, Nachkontrollen, Reparaturen und Ausbildung von Personal vor Ort: Die Hear the World Foundation unterstützt Menschen mit Hörverlust in Lévéque, Haiti. Mehrmals im Jahr reist ein Team aus Freiwilligen, die alle für Sonova arbeiten, auf die Insel.



Informationen für Investoren

Finanzkalender

16. Juni 2015

Generalversammlung der
Sonova Holding AG
im Hallenstadion Zürich, Zürich-Oerlikon

16. November 2015

Veröffentlichung des Halbjahresberichtes
per 30. September 2015
Medien- und Finanzanalystenkonferenz

17. Mai 2016

Veröffentlichung des Geschäftsberichtes
per 31. März 2016
Medien- und Finanzanalystenkonferenz

14. Juni 2016

Generalversammlung der Sonova Holding AG

Finanzinformationen

Unternehmens- und Ad-hoc-Nachrichten
Geschäftsberichte
Halbjahresberichte
IR-Präsentationen
www.sonova.com/de/investors

Informationen zur Generalversammlung

Einladung / Traktandenliste
Präsentationen der Generalversammlung
Protokoll der Generalversammlung
www.sonova.com/de/AGM

Elektronischer Informationsservice

IR-Newsservice
www.sonova.com/de/registrierung

Kapitalstruktur und Rechte der Aktionäre

Aktiendaten

www.sonova.com/de/investors/aktiendaten

Aktionärsstruktur

www.sonova.com/de/investors/aktionärsstruktur

Einschränkung der Aktionärsrechte

www.sonova.com/de/investors/mitwirkungsrechte-der-aktionäre

Reglemente und Grundsätze

Statuten
Organisationsreglement
Regeln über Arbeitsweise und Prozesse
im Verwaltungsrat
Komiteesatzungen
Verhaltenskodex
Lieferantenrichtlinien
www.sonova.com/de/investors/statuten

Kontaktformular

www.sonova.com/de/kontaktieren-sie-uns

Bestellformular für Finanzberichte

www.sonova.com/de/bestellformular

Sonova Hauptsitz

Sonova Holding AG
Investor Relations
Laubisrütistrasse 28
CH-8712 Stäfa
Schweiz
Telefon +41 58 928 33 33
Fax +41 58 928 33 99
E-Mail ir@sonova.com
Website www.sonova.com

Leiter Investor Relations

Thomas Bernhardsgrütter

Investor Relations Associates

Nicole Jenni
Corinne Hofmann

Aktienregister

ShareCommService AG
Verena Deil
Europastrasse 29
CH-8152 Glattbrugg
Schweiz
Telefon +41 44 809 58 53
Fax +41 44 809 58 59

Sonova Holding AG

Laubisrütistrasse 28

8712 Stäfa

Schweiz

Telefon +41 58 928 33 33

Fax +41 58 928 33 99

E-Mail ir@sonova.com

Website www.sonova.com

Haftungsausschluss

Dieser Bericht enthält Zukunftsaussagen, die keinerlei Garantie bezüglich der zukünftigen Leistung gewähren. Diese Aussagen widerspiegeln die Auffassung des Managements über zukünftige Ereignisse und Leistungen des Unternehmens zum gegenwärtigen Zeitpunkt. Die Aussagen beinhalten Risiken und Unsicherheiten, die sich aus – aber nicht abschliessend – zukünftigen globalen Wirtschaftsbedingungen, Devisenkursen, gesetzlichen Vorschriften, Marktbedingungen, Aktivitäten der Mitbewerber sowie anderen Faktoren, die ausserhalb Sonovas Kontrolle liegen, ergeben könnten. Sollten sich eines oder mehrere dieser Risiken oder Ungewissheiten realisieren oder sollte sich erweisen, dass die zugrunde liegenden Annahmen nicht korrekt waren, können die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den prognostizierten oder erwarteten Ergebnissen abweichen. Jede vorausschauende Aussage gibt die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie gemacht wurde. Sonova übernimmt keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen zu aktualisieren oder zu korrigieren.

Unsere Marken

PHONAK

unitron

Connect Hearing 



Dieser Geschäftsbericht ist auch in englischer Sprache erhältlich. Der englische Text ist massgebend.

©Sonova Holding AG 2015 All rights reserved

Impressum

Fotografie: USA – Ehrin Macksey, Vietnam; Gruppenfotos – Jos Schmid, Zürich

Publishing System: Multimedia Solutions AG, Zürich

Druck: Neidhart + Schön AG, Zürich