

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. Ein 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