

# Brief an die Aktionäre

Im Geschäftsjahr 2015/16 haben wir unsere Strategie der kontinuierlichen Innovation von Produkten, Services und Vertrieb weiter konsequent umgesetzt, und sind dabei den wichtigen Trends im wachsenden und sich wandelnden Hörgerätemarkt aktiv begegnet.



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

## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Die Sonova Gruppe hat im Geschäftsjahr 2015/16 ein solides Ergebnis erzielt und konnte trotz der anhaltenden Frankensstärke einen Rekordumsatz erwirtschaften. Bei der Umsetzung unserer Strategie, die umfassendste und innovativste Palette an Hörlösungen und zugehörigen Dienstleistungen anzubieten, haben wir ebenfalls grosse Fortschritte erzielt.

Unsere Strategie konzentriert sich auf drei Bereiche:

**Neue Produkte:** Der Markt bietet interessante Möglichkeiten hinsichtlich neuer Kundengruppen und neuen Lösungsformaten. Durch unseren konsequenten Plattformansatz bei der Entwicklung von Hörgeräten und Cochlea-Implantaten und unsere anhaltend hohen Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen konnten wir unser Produktangebot im Laufe des Jahres weiter ausbauen, um diese Marktchancen zu nutzen.

**Marktzugang:** Innovation geht über Produkte hinaus. Sie umfasst auch die Art und Weise wie wir diese herstellen und vertreiben, nämlich durch unser Grosshandelsgeschäft wie auch durch unser audiologisches Service- und Einzelhandelsnetzwerk. Im Markt nimmt die Anzahl Anbieter mit einer Niedrigpreisstrategie stetig zu; gleichzeitig wird aber auch vermehrt Wert auf eine individuelle Versorgung durch engagierte Hörgeräteakustiker gelegt. Beiden Trends begegnen wir mit Vertriebspartnerschaften, vertikaler Integration und Dienstleistungen, die zu erhöhter Kundennachfrage führen, sowie dem Ausbau unserer Präsenz in unterentwickelten Wachstumsmärkten wie zum Beispiel China.

**E-Solutions:** Die Digitalisierung der Gesellschaft macht auch vor unseren Kunden nicht halt. Konsumenten können vermehrt über das Internet auf Gesundheitsdienste zugreifen. Entsprechend erweitern wir unsere Technologieplattform um digitale Gesamtlösungen und Dienste, die Sonova, ihre Kunden und deren Hörgeräteakustiker miteinander vernetzen.

Um zu zeigen wie wir unsere Strategie umsetzen und wie Sonova mit all ihren Marken Mehrwert für Kunden schafft, gewähren wir im diesjährigen Geschäftsbericht detaillierte Einblicke in einen unserer Hauptmärkte: Deutschland, dem zweitgrössten Hörgerätemarkt der Welt.

*Die Synergien zwischen unseren beiden Geschäftsbereichen schaffen eine solide Grundlage für unser zukünftiges Wachstum.*

Robert F. Spoerry

### Segment Hörgeräte

Im Geschäftsjahr 2015/16 setzte Sonova sein profitables Wachstum im Geschäftsbereich Hörgeräte fort. Verantwortlich dafür waren der anhaltende Ausbau des Grosshandelsgeschäfts und der audiologischen Dienstleistungen. Der Umsatz bei Hörgeräten stieg in Lokalwährungen um 6,6%, angetrieben durch organisches Wachstum und jüngste Akquisitionen, insbesondere Hansaton.

Aufbauend auf der im letzten Jahr erfolgreich eingeführten Technologieplattform der dritten Generation brachten wir in all unseren Marken eine Reihe neuer Produktfamilien auf den Markt. Im September 2015 erweiterte Phonak die Venture Palette um die Im-Ohr-Produktfamilie Phonak Virto™ V, die sich durch ein erheblich besseres Sprachverständnis bei sehr viel kleinerem Gehäuse auszeichnet. Abgerundet wird das Phonak Venture Portfolio durch neu eingeführte Speziallösungen für zwei Kundengruppen, die von Hörverlust am stärksten betroffen sind. Das Power-Hörgerät Phonak Naída™ V für schwere bis hochgradige Hörminderung verbessert die Sprachverständlichkeit weiter und ist dabei bis zu 25% schmäler als sein Vorgängermodell. Phonak Sky™ V bietet, basierend auf unserer 40-jährigen Erfahrung im Bereich pädiatrischer Hörgeräte, spezielle Funktionen und Technologien, die Kinder und Jugendliche in schwierigen Hörsituationen unterstützt.

Unitron setzte die Umstellung auf die Technologieplattform North fort, die mit der Einführung der beliebten Receiver-In-Canal-Modelle Moxi™ im April 2015 ihren Anfang nahm. Eine weitere Etappe waren die Hinter-dem-Ohr- und Im-Ohr-Hörgerätfamilien Stride™, die am Internationalen Hörgeräteakustiker-Kongress (EUHA) im Oktober 2015 eingeführt wurden. Unitron erweiterte zudem das einzigartige Konzept von Flex: trial™ und Flex:upgrade™ um die Funktion «Patient Ratings», die es Hörgeräteträgern erlaubt, ihre Erfahrungen online mit ihrem Hörgeräteakustiker zu teilen.

Mit der Akquisition von Hansaton zu Beginn des Geschäftsjahrs 2015/16 gewannen wir eine weitere etablierte Hörgerätemarke hinzu und bauten unsere Führungsposition im globalen Hörgerätemarkt weiter aus. Im Verlauf des Geschäftsjahrs wurde das Produktportfolio von Hansaton auf die Technologieplattform von Sonova umgestellt.

*Der Dynamik des Marktumfelds begegnen wir mit unserem einzigartigen vertikalen Geschäftsmodell.*

Lukas Braunschweiler

Sonovas Geschäft mit audiologischen Dienstleistungen wuchs sowohl organisch als auch durch weitere Akquisitionen erheblich. Seit März 2015, als wir Deutschland zu einem unserer zehn strategischen Schlüsselmärkte für den Einzelhandel erklärten, ist unser Netzwerk dort erfreulich gewachsen: Von noch rund 100 Fachgeschäften zu Beginn des Geschäftsjahrs 2015/16 auf fast 150, was eine solide Grundlage für zukünftiges Wachstum in diesem wichtigen Markt darstellt. Zudem optimierten wir unser Länderportfolio durch den Verkauf unserer rund 70 Fachgeschäfte in Italien und die gleichzeitige Stärkung unseres Engagements in Ungarn, das wir um etwa 30 Geschäfte ausbauten.

Am 4. Mai 2016 gab Sonova bekannt, eine Vereinbarung zur Übernahme von AudioNova getroffen zu haben. AudioNova, einer der führenden Hörgeräteretailer und -dienstleister in Europa, betreibt über 1'300 Fachgeschäfte in acht Ländern und erzielte 2015 einen Nettoumsatz von rund EUR 360 Mio. AudioNova passt hervorragend zur strategischen Ausrichtung von Sonova auf professionelle audiologische Dienstleistungen und Retail. Mit dem Zusammenschluss von AudioNova und Sonova entsteht eines der grössten Retail-Servicenetze für Hörgeräte in Europa mit kritischer Masse und komplementären Marktpositionen. Die Transaktion unterliegt der Genehmigung der Regulierungsbehörden.

### Segment Cochlea-Implantate

Das Segment Cochlea-Implantate hat ein herausforderndes Jahr hinter sich. Der Umsatz ging in Lokalwährungen leicht um 2,4% zurück. Das Segment zeigte jedoch deutliche Anzeichen einer Erholung und wies in der zweiten Jahreshälfte ein sich beschleunigendes Wachstum aus. Wir sind von den attraktiven Wachstumsaussichten des Cochlea-Implantat-Marktes fest überzeugt und zuversichtlich, dass der Geschäftsbereich bei konsequenter Umsetzung seiner Strategie, unterstützt durch die kürzlich erfolgten und anstehenden Produkteinführungen, langfristig weiter wachsen wird.

Der Höhepunkt des Geschäftsjahrs 2015/16 war die Ergänzung der Soundprozessoren der Q-Serie von Advanced Bionics um Naída CI Q90 und Q30. Diese basieren auf den einzigartigen Innovationen, die 2013 mit dem Naída CI Q70 eingeführt

wurden, und unterstreichen, wie die Partnerschaft von Advanced Bionics und Phonak unsere Innovation vorantreibt. Diese enge Zusammenarbeit verschafft uns den einmaligen Vorteil, das Beste der Hörgeräte- und der Cochlea-Implantat-Technologie nahtlos miteinander zu kombinieren und das attraktive und bislang schwach durchdrungene Erwachsenen-segment bedienen zu können. Mit der anstehenden Einführung von Phonak Naída Link können bimodale Geräteträger – also jene, die auf einem Ohr mit einem Cochlea-Implantat versorgt sind und auf dem anderen ein Hörgerät tragen – nun von vielen hochmodernen Funktionen profitieren, bei denen beide Geräte miteinander kommunizieren, um ein noch besseres Hören zu ermöglichen.

### Finanzielle Highlights

Die Gruppe setzte den Trend des letzten Jahres fort und erzielte erneut ein solides Ergebnis. Das ausgewiesene Ergebnis wurde allerdings durch die erhebliche und plötzliche Frankenaufwertung beeinträchtigt. Trotz dieser ungünstigen Wechselkursentwicklung betrug der konsolidierte Umsatz für das Jahr CHF 2'072 Mio., ein Anstieg um 1,8% in Schweizer Franken bzw. 5,8% in Lokalwährungen – ein neuer Rekordumsatz. Der Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA) betrug CHF 430,6 Mio., ein Plus von 1,4% in Lokalwährungen. Durch die Stärke des Schweizer Frankens wurde das ausgewiesene EBITA um CHF 31,5 Mio. gemindert, wodurch sich eine Betriebsmarge von 20,8% ergibt. Dank eines beträchtlichen Cash Flow schloss die Gruppe das Jahr mit einer soliden Bilanz ab, einschliesslich einer Nettoliquidität von CHF 298,3 Mio. und einem hohen Eigenfinanzierungsgrad von 69,3%

### Verwendung des Barvermögens

Wir investieren weiterhin Barmittel in wertschaffende Akquisitionen. Im Geschäftsjahr 2015/16 haben wir CHF 121 Mio. für Akquisitionen ausgegeben, insbesondere für den Kauf der Hörgerätemarke Hansaton und den Ausbau unseres audiologischen Servicenetzwerks mit Schwerpunkt Deutschland. Im Verlauf des Geschäftsjahres kaufte Sonova 1'203'500 Aktien für CHF 156 Mio. zurück. Die Generalversammlung 2016 wird über die Vernichtung dieser Aktien abstimmen. Im Zuge der angekündigten Übernahme von AudioNova hat Sonova das Aktienrückkaufprogramm bis auf weiteres ausgesetzt. Der Verwaltungsrat schlug ausserdem eine Dividendenausüttung in Höhe von CHF 2,10 pro Aktie vor, was einem Anstieg um 2,4% und einer Auszahlungsquote von 41% entspricht.

### Veränderungen im Verwaltungsrat

John J. Zei, seit 2010 Mitglied des Verwaltungsrats, wird sich an der kommenden Generalversammlung aufgrund der Altersbeschränkung gemäss Organisationsreglement nicht zur Wiederwahl stellen. Im Laufe seiner Amtszeit hat er seinen reichen Erfahrungsschatz, seine umfassende Kenntnis der Hörgerätebranche und sein Engagement für Sonova bei vielen Gelegenheiten unter Beweis gestellt. Wir sind ihm sehr dankbar und wünschen ihm alles Gute für die Zukunft.

Der Verwaltungsrat hat beschlossen, Lynn Dorsey Bleil an der Generalversammlung 2016 als neues Verwaltungsratsmitglied zur Wahl zu stellen. Frau Bleil schied vor kurzem als Seniorpartnerin bei McKinsey & Company in den USA aus, wo sie mehr als 25 Jahre die Geschäftsleitung und Verwaltungsräte führender Unternehmen aus dem Gesundheitsbereich beriet. Mit ihrer umfassenden Erfahrung ist sie eine wertvolle Ergänzung für den Verwaltungsrat.

### Bekanntnis zur Corporate Social Responsibility

Auch in diesem Jahr leistete die Hear the World Foundation als Grundpfeiler der Sonova Gruppe im Bereich unternehmerischer Sozialverantwortung einen erheblichen Beitrag durch die Unterstützung von 23 Projekten weltweit, mit einem Schwerpunkt auf Hilfe für Kinder mit Hörverlust in Ländern mit geringem Einkommen. Mit der Bereitstellung modernster Ausrüstung und Hörgeräte sowie dem Aufbau des erforderlichen Fachwissens vor Ort sichern diese Projekte den Kindern erheblich bessere Bildungs- und persönliche Entwicklungschancen. Weitere Informationen finden Sie auf [www.hear-the-world.com](http://www.hear-the-world.com).

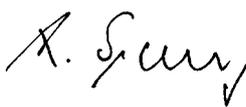
In unserem separaten CSR-Bericht, den wir nach den Richtlinien der Global Reporting Initiative G4 erstellt haben, können Sie mehr über unsere Aktivitäten im Bereich unternehmerischer Sozialverantwortung erfahren.

### Unser Dank

Unsere Innovationskraft verdanken wir unseren Mitarbeitenden. Der Einsatz unserer Mitarbeitenden für die Millionen von Menschen, die besseres Hören und ein Leben ohne Einschränkungen verdienen, ist der Schlüssel zu unserem Erfolg. Dabei stützen wir uns auf enge Partnerschaften mit Hörgeräteakustikern. Unsere Kunden wiederum stellen uns Tag für Tag vor neue Herausforderungen und inspirieren uns so zu neuen Durchbrüchen. Zudem können wir auf das Vertrauen unserer Aktionäre bauen, um unser Unternehmen für eine erfolgreiche Zukunft weiterzuentwickeln. Ihnen allen gilt unser Dank.

### Ausblick 2016/17

Wir sind in einem Wachstumsmarkt tätig, von dessen Dynamik unser Geschäftsmodell profitiert: Ein wachsender Kundentamm, der nach immer innovativeren Lösungen verlangt, bietet optimale Voraussetzungen für weiteres Wachstum. Wir rechnen damit, dass unsere Segmente Hörgeräte und Cochlea-Implantate zu unserer zukünftigen positiven Entwicklung beitragen werden. Für das Geschäftsjahr 2016/17 erwarten wir für den Gesamtumsatz ein Wachstum um 4% – 6% in Lokalwährungen.



Robert Spoerry  
Präsident  
des Verwaltungsrates



Lukas Braunschweiler  
CEO

**SONOVA**  
HEAR THE WORLD

**PHONAK**

**unitron**

**Connect  
Hearing**

