

Finanzbericht

Im Geschäftsjahr 2015 / 16 erzielte Sonova einen Umsatz von CHF 2'071,9 Mio., ein Anstieg um 5,8 % in Lokalwährungen bzw. um 1,8 % in Schweizer Franken. Der EBITA der Gruppe stieg in Lokalwährungen um 1,4 %, sank in Schweizer Franken jedoch um 5,5 % auf CHF 430,6 Mio. Die Marge beträgt somit 20,8 %.

Anhaltendes organisches Wachstum

Der Umsatz der Sonova Gruppe stieg im Geschäftsjahr 2015 / 16 in Lokalwährungen um 5,8 % auf CHF 2'071,9 Mio. Das ungünstige Währungsumfeld beeinträchtigte den Umsatz um CHF 80,5 Mio., so dass sich das Wachstum in der Berichtswährung Schweizer Franken auf 1,8 % belief. Das organische Wachstum betrug 2,2 %, wozu vor allem das Hörgeräte-Segment beitrug. Die im Berichtszeitraum getätigten Akquisitionen und die Annualisierung der im letzten Geschäftsjahr erfolgten Akquisitionen erhöhten das Wachstum um weitere 3,5 %. Dies umfasst auch die Akquisition der Marke Hansaton per April 2015 und den weiteren Ausbau des Retailgeschäfts der Gruppe.

Starkes Wachstum in den Regionen EMEA und APAC

Die Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA), die 43 % des Konzernumsatzes ausmachte, erzielte ein Umsatzwachstum von 7,2 % in Lokalwährungen. Dieses Wachstum konnte trotz eines Rückgangs unseres Hörgeräte-Grosshandelsgeschäfts in Deutschland erzielt werden, wo es nach der im März 2015 erfolgten Bekanntgabe der neuen Retailstrategie für Deutschland wie erwartet bei unabhängigen Audiologen zu einer Abschwächung kam. Das Ergebnis spiegelt auch die Akquisition von Hansaton, den Ausbau unseres deutschen Retailgeschäfts und die Veräusserung unseres italienischen Retailgeschäfts Ende 2015 wider. Auf organischer Basis baute das Hörgeräte-Segment in Frankreich und Grossbritannien seinen Marktanteil deutlich aus. Das Segment Cochlea-Implantate zeigte sich gegenüber dem Vorjahr stabil, wobei in der zweiten Jahreshälfte eine Beschleunigung beobachtet werden konnte.

Der Umsatz in den USA, der 37 % des Gesamtumsatzes ausmachte, verzeichnete einen leichten Anstieg um 1,8 % in Lokalwährung. Die positive Geschäftsentwicklung im Privatmarkt wurde durch die Tatsache, dass Costco vermehrt Eigenmarken anstatt Markenprodukte verkaufte, und das unveränderte Umsatzvolumen mit dem US-amerikanischen «Department of Veterans Affairs» (VA) beeinträchtigt. Der Marktanteil bei der VA verbesserte sich in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres. Das Segment Cochlea-Implantate konnte sein Umsatzvolumen nicht ausbauen, kehrte aber zum Jahresende wieder auf Wachstumskurs zurück. Der Umsatz im übrigen Amerika (ohne die USA) stieg um 6,1 % in Lokalwährungen und machte 9 % des Gesamtumsatzes aus. Der starke Beitrag Kanadas wurde dabei durch das Ergebnis in Brasilien teilweise zunichte gemacht.

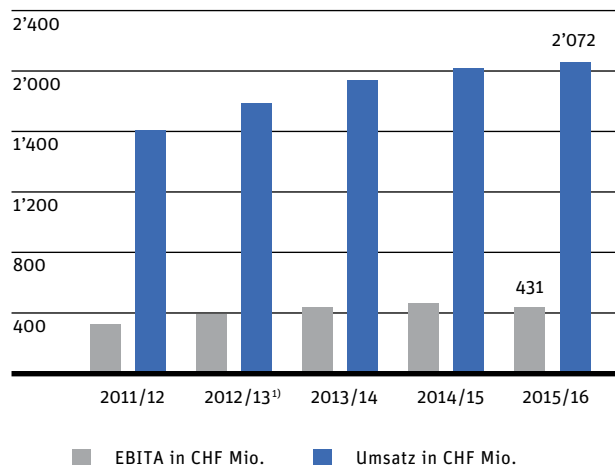
Die Region Asien / Pazifik machte 11 % des Gruppenumsatzes aus und erzielte ein ausserordentlich starkes Umsatzwachstum von 13,3 % in Lokalwährungen. Diese Beschleunigung spiegelt die weiterhin erfolgreiche Umsetzung der Wachstumsstrategie von Sonova in China sowie die starke Entwicklung aller wichtigen Märkte im Hörgeräte-Segment wider. Vor allem in Australien hat das Grosshandels- wie auch das Retailgeschäft stark zum Wachstum beigetragen. Das Segment Cochlea-Implantate konnte in der Region ein zweistelliges Wachstum erzielen, obwohl keine Umsätze aus staatlichen Ausschreibungen in China verzeichnet wurden.

KENNZAHLEN DER SONOVA GRUPPE

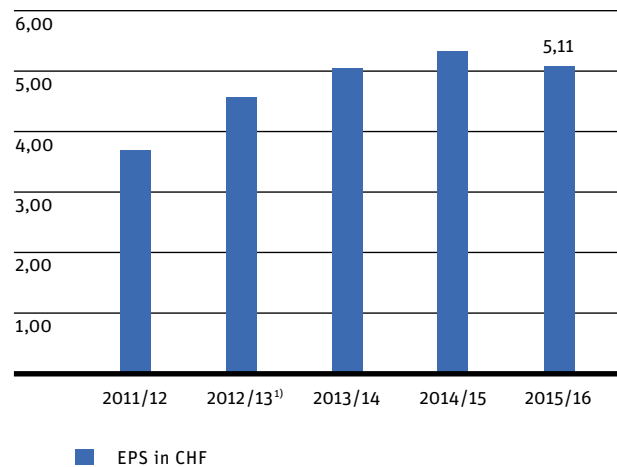
in CHF Mio., wenn nichts anderes erwähnt	2015 / 16	2014 / 15	Veränderung in Schweizer Franken	Veränderung in Lokal- währungen
Umsatz	2'071,9	2'035,1	1,8 %	5,8 %
EBITA	430,6	455,6	(5,5 %)	1,4 %
EBITA-Marge	20,8 %	22,4 %		
EPS (CHF)	5,11	5,37	(4,8 %)	
Operativer Free Cash Flow	344,2	366,4	(6,1 %)	
ROCE ¹⁾	26,0 %	29,1 %		
ROE ¹⁾	18,3 %	20,2 %		

¹⁾ Detaillierte Definitionen finden Sie unter «Kennzahlen».

Umsatz- und EBITA-Entwicklung in CHF Mio.



EPS-Entwicklung 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.

Marge durch das Währungsumfeld und das Segment Cochlea-Implantate beeinträchtigt

Der ausgewiesene Bruttogewinn belief sich auf CHF 1'375,5 Mio. (Bruttomarge von 66,4%), was in Lokalwährungen einem Anstieg um 3,7% entspricht, in Schweizer Franken jedoch einem Rückgang um 0,9%. Normalisiert um nicht wiederkehrende Effekte in den Geschäftsjahren 2014/15 und 2015/16 stieg der Bruttogewinn in Lokalwährungen gegenüber dem Vorjahr um 4,6% auf CHF 1'449,3 Mio. (2014/15: CHF 1'385,3 Mio.). Dies entspricht einer Bruttomarge von 67,3% (Vorjahr: 68,1%). Beim normalisierten Bruttogewinn im Geschäftsjahr 2014/15 werden Wechselkursgewinne auf dem Nettoumlaufvermögen in Höhe von CHF 9,3 Mio. sowie CHF 7,1 Mio. an Einmalkosten, in erster Linie aufgrund der Verlagerung bestimmter Fertigungsaktivitäten aus der Schweiz, ausklammert. Der normalisierte Bruttogewinn im Geschäftsjahr 2015/16 ist um Währungsverluste auf dem Nettoumlaufvermögen in Höhe von CHF 2,3 Mio. und um CHF 8,6 Mio. einer spezifischen in der ersten Jahreshälfte gebildeten Gewährleistungsrückstellung im Cochlea-Implantate-Segment bereinigt.

Ohne Akquisitionen war die normalisierte Bruttomarge im Hörgeräte-Segment stabil, was einerseits einen positiven Trend der durchschnittlichen Verkaufspreise widerspiegelt. Andererseits wurde diese Entwicklung durch die niedrigere Effizienz unseres Servicezentrums in Grossbritannien beeinträchtigt, das für individuell gefertigte Produkte und Reparaturen zuständig ist und welches einen starken Kapazitätsaufbau erfuhr. Vorübergehend wurde die Marge auch durch die Akquisition von Hansaton verwässert, das seine Produkte ursprünglich von einem Drittanbieter bezog. Das Produktportfolio von Hansaton wurde im Jahresverlauf auf Sonova-Technologie umgestellt. Die normalisierte Bruttomarge des Seg-

ments Cochlea-Implantate ging aufgrund einer Verschiebung im Regional- und Produktemix zurück.

Die ausgewiesenen betrieblichen Aufwendungen beliefen sich auf CHF 944,8 Mio., ein Anstieg um 4,8% in Lokalwährungen und um 1,4% in Schweizer Franken. Die normalisierten betrieblichen Aufwendungen in Lokalwährungen stiegen um 5,6% auf insgesamt CHF 993,5 Mio. (2014/15: CHF 940,7 Mio.). Die normalisierten betrieblichen Aufwendungen im Geschäftsjahr 2014/15 sind um einen ausserordentlichen Nettoertrag in Höhe von CHF 8,8 Mio. bereinigt, der in erster Linie mit der Auflösung einer Produkthaftungsrückstellung für Cochlea-Implantate zusammenhing. Im Geschäftsjahr 2015/16 erfolgt die Angabe unter Ausschluss eines Kapitalertrags in Höhe von CHF 8,7 Mio. aus der Veräusserung des italienischen Einzelhandels- und des südafrikanischen Grosshandelsgeschäfts sowie der Auflösung einer Produkthaftungsrückstellung für Cochlea-Implantate in Höhe von CHF 8,8 Mio.

Die normalisierten Ausgaben für F&E in Lokalwährungen blieben im Vergleich zum Vorjahr stabil. Um Einmalkosten bereinigt, stiegen die Kosten für Vertrieb und Marketing in Lokalwährungen um 8,6%. Dieser Anstieg war in erster Linie auf die Akquisitionen im Retailgeschäft sowie auf die anhaltenden Investitionen in das operative Geschäft zurückzuführen. Die normalisierten Administrationskosten stiegen in Lokalwährungen um 0,4%, was deutlich unter dem Umsatzwachstum in Lokalwährungen liegt. Der normalisierte übrige Ertrag war unwesentlich, da die ausgewiesenen Werte nahezu vollständig auf einmalige Erträge zurückzuführen sind. Dazu gehören ein Veräusserungsgewinn sowie die Auflösungen einer Produkthaftungsrückstellung im Bereich Cochlea-Implantate.

UMSATZ NACH REGIONEN

in CHF Mio.	2015 / 16			2014 / 15	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokal- währungen	Umsatz	Anteil
EMEA	883	43 %	7,2 %	886	44 %
USA	768	37 %	1,8 %	722	35 %
Amerika (ohne USA)	197	9 %	6,1 %	216	11 %
Asien / Pazifik	224	11 %	13,3 %	211	10 %
Gesamtumsatz	2'072	100 %	5,8 %	2'035	100 %

Der ausgewiesene Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA) betrug CHF 430,6 Mio. (2014/15: CHF 455,6 Mio.), was gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg um 1,4 % in Lokalwährungen und einen Rückgang um 5,5 % in Schweizer Franken darstellt. Die ausgewiesene EBITA-Marge belief sich auf 20,8 % (2014/15: 22,4 %). Die ungünstige Wechselkursentwicklung verringerte den ausgewiesenen EBITA um CHF 31,5 Mio. und die EBITA-Marge um 70 Basispunkte. Unter Ausklammerung von Einmalposten in den Geschäftsjahren 2014/15 und 2015/16 stieg der EBITA in Lokalwährungen um 2,5 % auf CHF 455,8 Mio. (2014/15: CHF 444,6 Mio.). Der ausgewiesene Betriebsgewinn (EBIT) betrug CHF 403,4 Mio. (Vorjahr: CHF 429,1 Mio.), ein Rückgang um 6,0 %, was die Entwicklung des ausgewiesenen EBITA widerspiegelt.

Gewinn pro Aktie

Der Nettofinanzaufwand, inklusive dem Ergebnis von assoziierten Gesellschaften, sank von CHF 8,7 Mio. auf CHF 6,4 Mio., was einen höheren Nettozinsenertrag und einen Anstieg im sonstigen Finanzertrag widerspiegelt. Dies wurde durch höhere Kosten zur Wechselkursabsicherung teilweise neutralisiert. Die Ertragssteuern für das Geschäftsjahr beliefen sich auf CHF 51,2 Mio. (2014/15: CHF 52,0 Mio.). Dies entspricht einem effektiven Steuersatz von 12,9 %. Der ausgewiesene Gewinn nach Steuern betrug CHF 345,8 Mio., ein Rückgang um 6,1 % gegenüber dem Vorjahr. Der unverwässerte Gewinn pro Aktie (EPS) belief sich somit auf CHF 5,11 (2014/15: CHF 5,37), ein Rückgang um 4,8 % gegenüber dem Vorjahr.

Personalbestand steigt auf 10'894

Zum Ende des Geschäftsjahres 2015/16 beschäftigte die Gruppe insgesamt 10'894 Mitarbeitende und damit 710 mehr als im Vorjahr. Dieses Wachstum stammt fast vollständig aus dem Hörgeräte-Segment und ist in erster Linie auf Akquisitionen zurückzuführen. 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 Länderorganisationen angesiedelt waren. Die im März 2015 angekündigte

Verlagerung von ca. 100 Arbeitsplätzen aus der Schweiz nach China und Grossbritannien war bis zum Ende des Geschäftsjahres wie geplant abgeschlossen.

Hörgeräte-Segment – Solides Wachstum unterstützt durch Akquisitionen

Der Umsatz im Hörgeräte-Segment belief sich auf CHF 1'885,0 Mio., was einem Anstieg um 6,6 % in Lokalwährungen und um 2,4 % in Schweizer Franken entspricht. Das organische Wachstum betrug 2,8 % in Lokalwährungen. Hinzu kamen 3,8 % bzw. CHF 70,8 Mio. aus Akquisitionen abzüglich Veräusserungen, im Verlaufe dieses Geschäftsjahres sowie dem Gesamtjahreseffekt von Akquisitionen, die im Vorjahr getätigt worden waren. Dies ist grösstenteils auf die Akquisition von Hansaton zurückzuführen und wurde durch die Veräusserung des italienischen Retailgeschäfts teilweise ausgeglichen. Das Wachstum in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres ist vor dem Hintergrund einer starken Vergleichsbasis zu betrachten: Im Vorjahr war Phonak Audéo™ V Receiver-In-Canal sehr erfolgreich im Markt eingeführt worden.

Europa zeigte eine solide Entwicklung, trotz des starken Gegenwinds, der nach der im März 2015 verkündeten Retailstrategie in Deutschland zu beobachten war. In Frankreich konnte sowohl im Retail- als auch im Grosshandelsgeschäft die Marktentwicklung übertroffen werden. In Grossbritannien setzte Boots Hearingcare seine Erfolgsgeschichte fort und baute seine Führungsposition im Privatmarkt mit nunmehr annähernd 500 Verkaufspunkten weiter aus. Zudem profitierte der Umsatz in der Region von Akquisitionen, insbesondere Hansaton.

In den USA wurde das starke Wachstum auf dem Privatmarkt durch einen Rückgang des Umsatzes mit Costco beeinträchtigt. Nach dem sehr guten Ergebnis im Geschäftsjahr 2014/15 liess sich in diesem Jahr eine starke Konkurrenz durch die Eigenmarke von Costco beobachten, was zu einem sinkenden Anteil von Markenprodukten führte. Das Geschäft mit dem «Department of Veterans Affairs» verlief in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres träger, gewann aber in der zweiten Hälfte

wieder an Fahrt, als die Gruppe deutliche Marktanteilsgewinne verzeichnen konnte. Diese waren von der starken Entwicklung bei individuell gefertigten Phonak-Produkten, Effizienzsteigerungen in der Lieferkette und besserer Unterstützung bei der Hörgeräte-Anpassung getrieben.

In der Region Asien/Pazifik war ein zweistelliges Wachstum zu beobachten. In China setzte die Gruppe ihre langfristig angelegte Wachstumsstrategie weiter um und erreichte eine Umsatzsteigerung im zweistelligen Bereich. Die starken Positionen in Australien, Japan und Neuseeland konnten weiter ausgebaut werden. In Brasilien litt das Geschäft unter der schwierigen Konjunkturlage und dem Wertverlust des brasilianischen Real. Sonova hat Massnahmen ergriffen, um sein Geschäftsportfolio in der Region zu optimieren. Dazu wurde das Geschäft mit öffentlichen Auftraggebern verringert und das eigene Retailgeschäft weiter ausgebaut.

Nach Produktkategorien erreichten Premium-Hörgeräte in Lokalwährungen ein Umsatzplus von 7,0%, angetrieben durch das innovative Produktportfolio von Sonova. Ähnlich entwickelte sich die Standard-Kategorie mit einem Plus von 7,6% in Lokalwährungen. Der Umsatz in der Advanced-Kategorie stieg um 1,8% in Lokalwährungen. Premium-, Advanced- und Standard-Hörgeräte machten 25%, 20%, bzw. 29% des Konzernumsatzes aus. Hauptsächlich aufgrund der Akquisition von Comfort Audio stieg der Umsatz mit Wireless-Kommunikationssystemen in Lokalwährungen um 10,0%. Ein stärkeres organisches Wachstum in dieser Produktkategorie wurde durch einen deutlichen Rückgang der Bestellungen staatlicher Einrichtungen in Brasilien verhindert. Der Umsatz in der Kategorie «Diverses» stieg in Lokalwährungen um 9,8% und machte 13% des Konzernumsatzes aus. Diese Kategorie beinhaltet unter anderem Zubehör, Batterien und Service. In der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres beschleunigte sich das Wachstum in Lokalwährungen im zweistelligen Prozentbereich.

Der ausgewiesene EBITA belief sich auf CHF 430,8 Mio., was einer EBITA-Marge von 22,9% entspricht. Der normalisierte EBITA des Hörgeräte-Segments stieg in Lokalwährungen um 4,4%. Die strenge Kostendisziplin in unserem bestehenden Geschäft bewirkte einen moderaten Anstieg der normalisierten Marge um 20 Basispunkte, was durch die niedrigere Rentabilität des durch Akquisitionen erzielten Umsatzes zunichte gemacht wurde. Insgesamt sank die normalisierte EBITA-Marge um 50 Basispunkte.

Segment Cochlea-Implantate – Zurück zum Wachstum im zweiten Geschäftshalbjahr

Nach dem verhaltenen Jahresbeginn, der zum Teil dem schwierigen Vergleich mit den hohen Vorjahreszahlen zuzuschreiben war, gewann das Geschäft mit Cochlea-Implantaten an Dynamik und befand sich in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres wieder in allen Regionen auf Wachstumskurs. Der Gesamtumsatz betrug CHF 187,0 Mio., was einem Rückgang in Lokalwährungen um 2,4% und in der Berichtswährung Schweizer Franken um 3,7% entspricht.

Ein solides Wachstum bei der Zahl neuer Systeme in Europa, Asien/Pazifik und Lateinamerika wurde durch einen Rückgang in den USA teilweise neutralisiert. Der Anstieg der Stückzahlen bei neuen Systemen konnte die tieferen Umsätze bei Upgrades an bestehende Kunden und die Auswirkungen einer ungünstigen geografischen Verteilung nicht ganz ausgleichen. Zu der in der zweiten Jahreshälfte erreichten Rückkehr zum Wachstum trug die erfolgreiche Einführung des neuen Soundprozessors Naída CI Q90 im November 2015 bei.

Grosses Augenmerk lag auf dem Kostenmanagement, auch wenn die Programme im Bereich Forschung & Entwicklung wie geplant weitergeführt wurden. Die Bruttogewinnmarge litt unter dem niedrigeren Umsatz und dem ungünstigen Umsatz- und Produktmix. Zusammen mit den leicht gestiegenen

UMSATZ NACH PRODUKTGRUPPEN

in CHF Mio.	2015/16			2014/15	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokalwährungen	Umsatz	Anteil
Produktgruppen					
Premium Hörgeräte	513	25 %	7,0%	484	24 %
Advanced Hörgeräte	404	20 %	1,8%	415	20 %
Standard Hörgeräte	600	29 %	7,6%	586	29 %
Wireless-Kommunikationssysteme	90	4 %	10,0%	86	4 %
Diverses	278	13 %	9,8%	270	13 %
Total Hörgeräte	1'885	91 %	6,6 %	1'841	90 %
Hörimplantate und Zubehör	187	9 %	(2,4 %)	194	10 %
Gesamtumsatz	2'072	100 %	5,8 %	2'035	100 %

Betriebskosten führte dies zu einem ausgeglichenen operativen Ergebnis. Die oben erwähnte einmalige Erhöhung der Gewährleistungsrückstellung wirkte sich zwar negativ auf die Bruttomarge aus, wurde jedoch auf EBITA-Ebene durch den einmaligen Ertrag aus der Auflösung der Produkthaftungsrückstellungen weitgehend ausgeglichen. Der normalisierte EBITA in Lokalwährungen sank um CHF 8,0 Mio.

Beträchtlicher Free Cash Flow

Der Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit betrug CHF 428,4 Mio. (Vorjahr: CHF 459,5 Mio.). Der Rückgang spiegelt in erster Linie einen niedrigeren EBITA und höhere Steuerzahlungen wider. Die Investitionen in Sach- und immaterielle Anlagen gingen um CHF 5,9 Mio. bzw. 6,6 % auf CHF 83,1 Mio. zurück. Dies ergab einen operativen Free Cash Flow von CHF 344,2 Mio. (Vorjahr: CHF 366,4 Mio.). Der Mittelabfluss für Akquisitionen, einschliesslich Earn-out-Zahlungen für Akquisitionen in früheren Geschäftsjahren, belief sich 2015/16 auf CHF 121,3 Mio. (Vorjahr: CHF 57,7 Mio.). Dieser Anstieg war in erster Linie auf die Akquisition von Hansaton und den weiteren Ausbau des Retailgeschäfts der Gruppe zurückzuführen. Der Mittelzufluss aus Veräusserungen betrug CHF 29,6 Mio. Insgesamt führte dies zu einem beträchtlichen Free Cash Flow in Höhe von CHF 252,6 Mio., verglichen mit CHF 308,7 Mio. im Vorjahr.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug CHF 325,6 Mio. und blieb somit gegenüber dem Vorjahr weitgehend unverändert. Im Geschäftsjahr 2015/16 wendete die Gruppe CHF 155,6 Mio. auf, um im Rahmen des aktuellen Aktienrückkaufprogramms 1'203'500 Aktien zu kaufen (Vorjahr: CHF 73,6 Mio.). Zudem war 2014/15 mit CHF 80 Mio. eine Darlehensranche zurückgezahlt worden. Im Geschäftsjahr 2015/16 gab die Gruppe für den Kauf eigener Aktien im Zusammenhang mit aktienbasierten Vergütungsprogrammen CHF 19,7 Mio. aus, während es im Vorjahr CHF 19,0 Mio. gewesen waren. Beim Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit ist ausserdem die Erhöhung der Dividende um CHF 8,4 Mio. berücksichtigt.

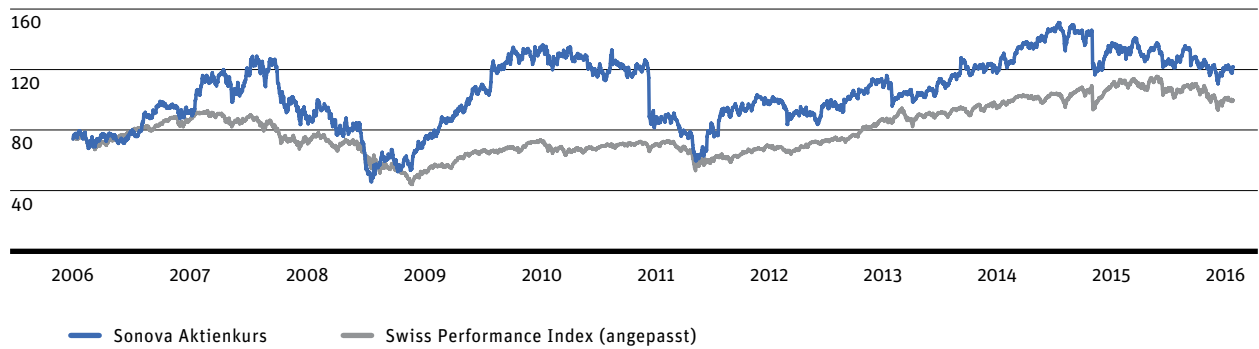
Weiterhin solide Bilanz

Das ausgewiesene Nettoumlaufvermögen belief sich auf CHF 185,5 Mio. gegenüber CHF 181,4 Mio. zum Ende des Vorjahres. Das investierte Kapital betrug CHF 1'608,0 Mio. (Vorjahr: CHF 1'489,5 Mio.). Dies war in erster Linie auf Akquisitionen zurückzuführen. Aufgrund des starken Free Cash Flow, der höheren Ausgaben für Akquisitionen und der höheren Ausschüttung überschüssiger liquider Mittel an die Aktionäre schloss die Gruppe den Berichtszeitraum mit einer Nettoliquidität von CHF 298,3 Mio. ab, ein Rückgang um CHF 84,1 Mio. gegenüber dem Vorjahreswert von CHF 382,3 Mio. Die Rendite des investierten Kapitals (ROCE) betrug 26,0 % (Vorjahr 29,1%), was die bilanziellen Auswirkungen der Akquisitionen und den niedrigeren EBITA in Schweizer Franken widerspiegelt.

Vor dem Hintergrund der weiterhin soliden Rentabilität der Sonova Gruppe und der gesunden Finanzlage wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung am 14. Juni 2016 eine Dividende von CHF 2,10 vorschlagen. Die vorgeschlagene Ausschüttung bedeutet gegenüber dem Vorjahr eine Erhöhung um 2,4 % und eine Ausschüttungsquote von 41 % (Vorjahr: 38 %).

Ausblick 2016 / 17

Dank unseres attraktiven Portfolios an Produkten und Lösungen sowie unseres ständigen Einsatzes für Innovation erwarten wir für das Geschäftsjahr 2016 / 17 in den beiden Segmenten Hörgeräte und Cochlea-Implantate ein solides Wachstum bei Umsatz und Rentabilität. Beim Gesamtumsatz rechnen wir mit einem Wachstum von 4 % – 6 % in Lokalwährungen.

Aktienkursentwicklung**Aktienkursentwicklung¹⁾**

	10 Jahre	5 Jahre	3 Jahre	2 Jahre	1 Jahr
Sonova Aktien	65,5 %	50,0 %	7,8 %	(5,0 %)	(9,2 %)
Swiss Performance Index (SPI) ²⁾	34,9 %	43,6 %	14,8 %	1,4 %	(9,0 %)
Sonova Aktien relativ zum SPI	30,6 %	6,4 %	(7,0 %)	(6,3 %)	(0,3 %)

¹⁾ Kursentwicklung der Sonova Aktie und des SPI bezieht sich auf die entsprechende Zeitperiode vor dem letzten Handelstag im Geschäftsjahr 2015/16

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	2015/16	2014/15
Umsatz	2'071'930	2'035'085
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	1,8	4,3
Bruttoertrag	1'375'468	1'387'524
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	(0,9)	3,5
in % vom Umsatz	66,4	68,2
Forschungs- und Entwicklungskosten	130'255	130'897
in % vom Umsatz	6,3	6,4
Vertriebs- und Marketingkosten	638'240	613'217
in % vom Umsatz	30,8	30,1
Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA)	430'632	455'564
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	(5,5)	5,9
in % vom Umsatz	20,8	22,4
Betriebsgewinn (EBIT)	403'437	429'069
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	(6,0)	6,2
in % vom Umsatz	19,5	21,1
Gewinn nach Steuern	345'847	368'323
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	(6,1)	6,0
in % vom Umsatz	16,7	18,1
Anzahl Mitarbeitende (Durchschnitt)	10'697	9'960
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	7,4	8,6
Anzahl Mitarbeitende (Endbestand)	10'894	10'184
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	7,0	6,9
Nettoliiquidität³⁾	298'274	382'343
Nettoumlaufvermögen⁴⁾	185'459	181'379
in % vom Umsatz	9,0	8,9
Investitionen (Sachanlagen und immaterielle Anlagen)⁵⁾	83'051	88'735
Investiertes Kapital⁶⁾	1'607'992	1'489'461
in % vom Umsatz	77,6	73,2
Total Aktiven	2'751'611	2'691'631
Eigenkapital	1'906'266	1'871'804
Eigenfinanzierungsgrad (%)⁷⁾	69,3	69,5
Free Cash Flow⁸⁾	252'573	308'700
Operativer Free Cash Flow⁹⁾	344'212	366'385
in % vom Umsatz	16,6	18,0
Rendite des investierten Kapitals (%)¹⁰⁾	26,0	29,1
Eigenkapitalrendite (%)¹¹⁾	18,3	20,2
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	5,11	5,37
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	5,10	5,35
Dividende / Ausschüttung pro Aktie (CHF)	2,10 ¹²⁾	2,05

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.

2013 / 14	Normalisiertes Ergebnis 2012 / 13 ^{1) / 2)}	Ausgewiesenes Ergebnis 2012 / 13 ¹⁾	2011 / 12
1'951'312	1'795'262	1'795'262	1'619'848
8,7	10,8	10,8	0,2
1'340'449	1'239'780	1'239'780	1'105'924
8,1	12,1	12,1	(1,1)
68,7	69,1	69,1	68,3
125'657	113'884	113'884	116'178
6,4	6,3	6,3	7,2
589'627	559'077	559'077	503'354
30,2	31,1	31,1	31,1
430'109	385'304	181'688	315'199
11,6	22,2	(42,4)	(3,5)
22,0	21,5	10,1	19,5
404'030	359'175	155'559	287'699
12,5	24,8	(45,9)	6,2
20,7	20,0	8,7	17,8
347'382	307'745	110'869	246'410
12,9	24,9	(55,0)	6,6
17,8	17,1	6,2	15,2
9'175	8'709	8'709	7'970
5,4	9,3	9,3	9,3
9'529	8'952	8'952	8'223
6,4	8,9	8,9	4,9
311'525	185'800	185'800	(64'448)
190'571	187'148	187'148	163'434
9,8	10,4	10,4	10,1
93'918	82'354	82'354	80'073
1'462'850	1'455'460	1'455'460	1'540'326
75,0	81,1	81,1	95,1
2'593'748	2'680'042	2'680'042	2'287'202
1'774'375	1'641'260	1'641'260	1'475'878
68,4	61,2	61,2	64,5
288'618	262'370	262'370	156'406
318'430	318'553	318'553	239'535
16,3	17,7	17,7	14,8
27,7	10,4	10,4	19,2
20,3	7,1	7,1	17,5
5,08	4,60	1,65	3,71
5,07	4,59	1,64	3,71
1,90	1,60	1,60	1,20

⁶⁾ Eigenkapital – Nettoliquidität.

⁷⁾ Eigenkapital in % der Bilanzsumme.

⁸⁾ Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit + Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit.

⁹⁾ Free Cash Flow – Mittelabfluss aus Akquisitionen und aus Verkauf von Tochtergesellschaften (exkl. erworbene/veräußerte flüssige Mittel).

¹⁰⁾ EBIT in % des durchschnittlich investierten Kapitals.

¹¹⁾ Gewinn nach Steuern in % des durchschnittlichen Eigenkapitals.

¹²⁾ Antrag an die Generalversammlung vom 14. Juni 2016.