
Inhaltsverzeichnis

02	Brief an die Aktionäre
10	Strategie und Marken
35	Corporate Social Responsibility
36	Corporate Governance
50	Vergütungsbericht
76	Finanzbericht
82	5-Jahres Kennzahlen
84	Konzernjahresrechnung
130	Jahresrechnung der Sonova Holding AG
	Informationen für Investoren

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

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

Lukas Braunschweiler

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% schmalere 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-Hörgerätefamilien 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.

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 Hörgeräte- 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 Dividendenausschüttung 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.

Bekenntnis 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.

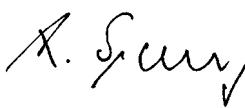
In unserem separaten CSR-Bericht, den wir nach den Richtlinien der Global Reporting Initiative G4 erstellt haben, können Sie mehr über unsere Aktivitäten im Bereich unternehmerischer Sozialverantwortung erfahren.

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 Kundstamm, 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**



Die Sonova Gruppe

Sonova ist der grösste 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.

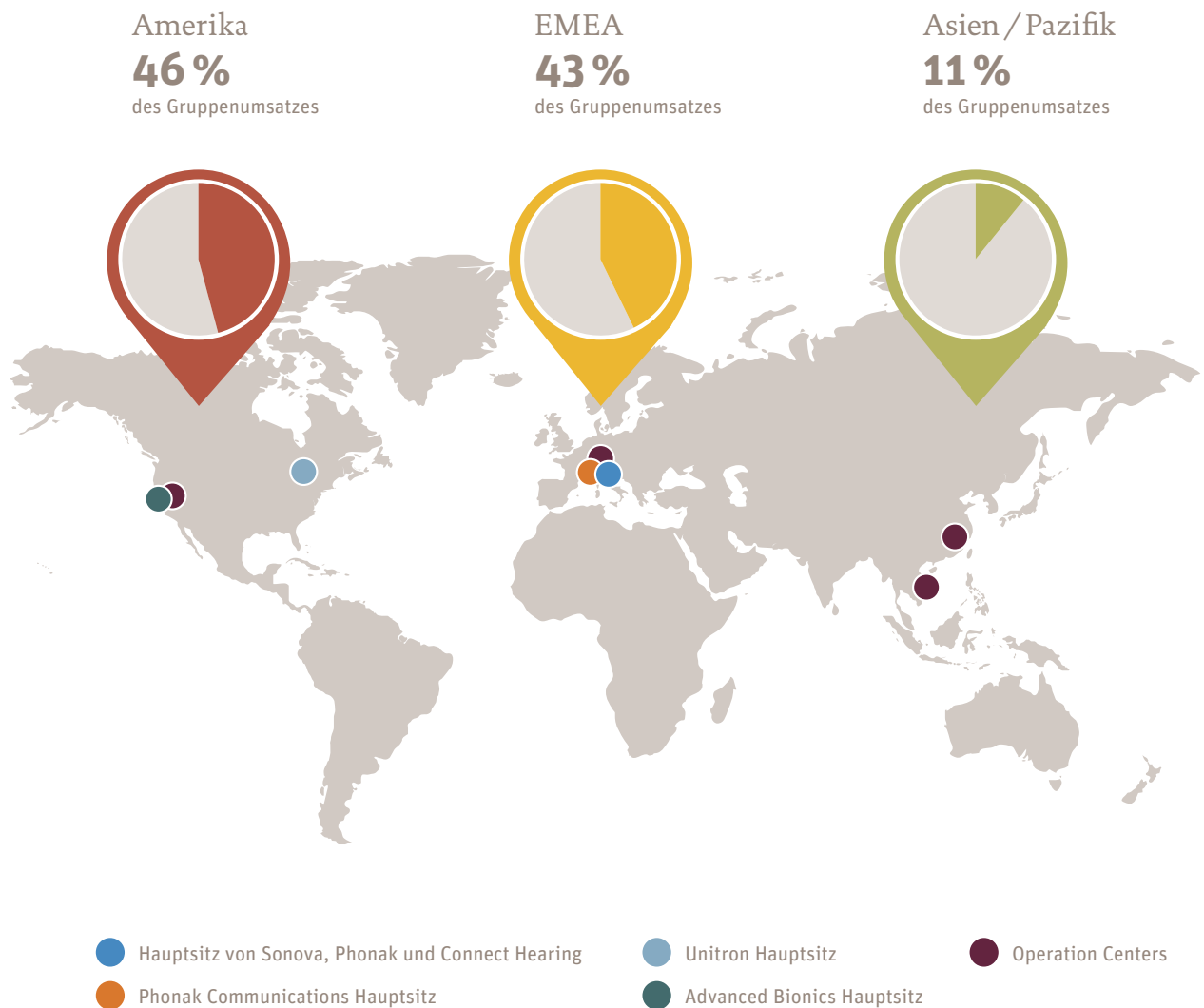
Retail

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.

Unsere globale Präsenz

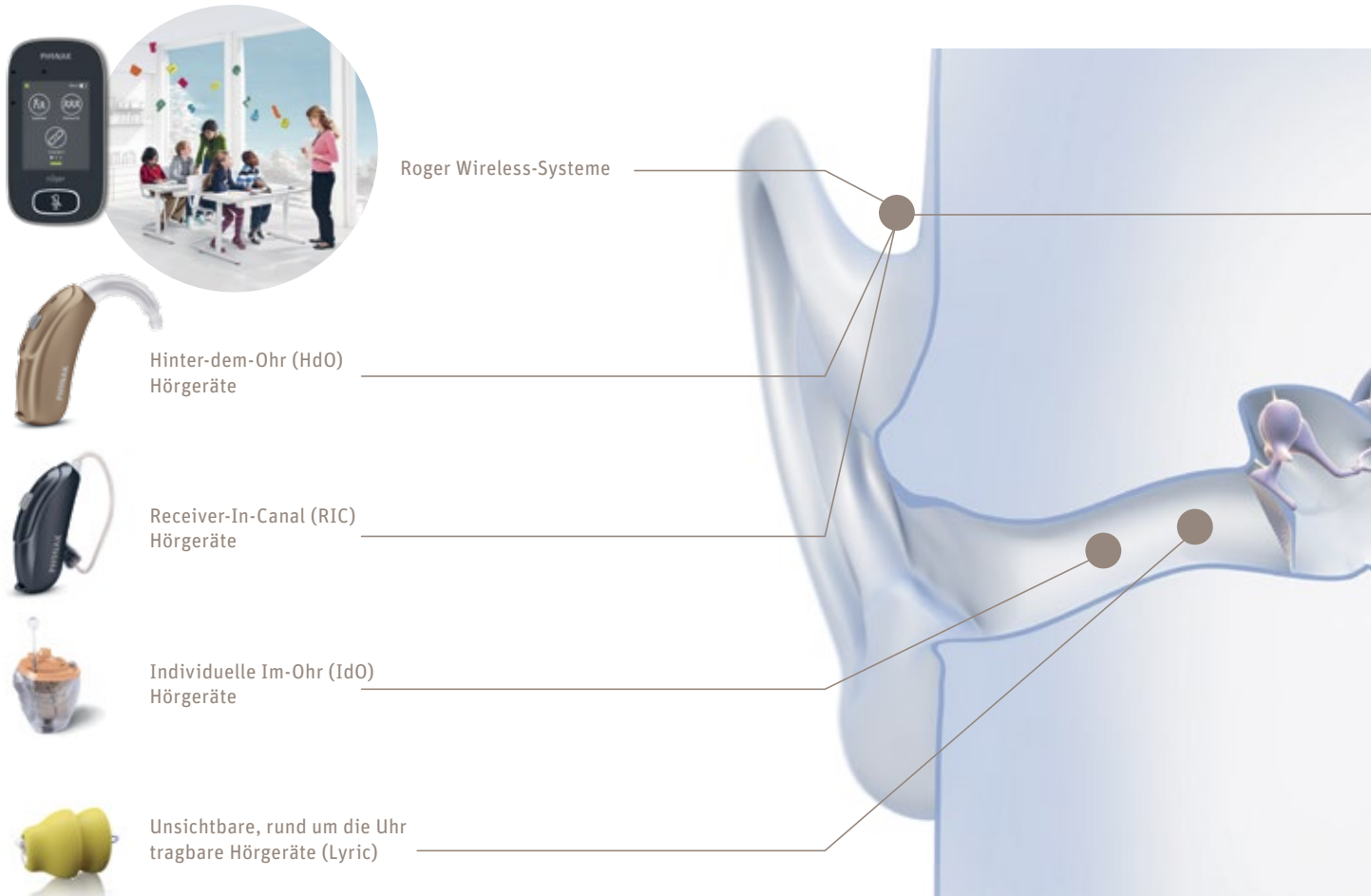
Sonova ist global tätig. Unsere Marken werden von sechs F&E-Zentren und vier Produktionsstätten auf drei Kontinenten unterstützt. Unser Vertriebs- und Distributionsnetzwerk ist das weitreichendste der Branche mit über 50 Vertriebsgesellschaften und mehr als 100 unabhängigen Distributoren. Wir erbringen professionelle audiologische Dienstleistungen an mehr als 2'000 Standorten in zehn Schlüsselmärkten.



Unser Produkt- und Dienstleistungsangebot

Unsere Hörlösungen decken sämtliche Bedürfnisse ab, von Hörgeräten zu Cochlea-Implantaten und Wireless-Kommunikationslösungen bis hin zu professionellen audiologischen Dienstleistungen.

Hörgeräte



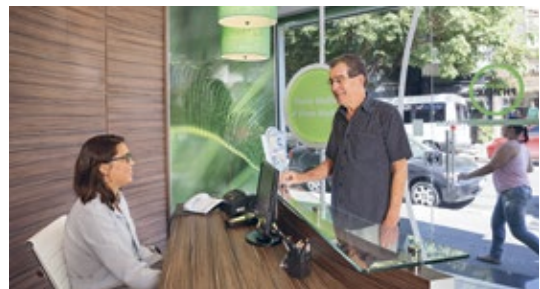
PHONAK

unitron™

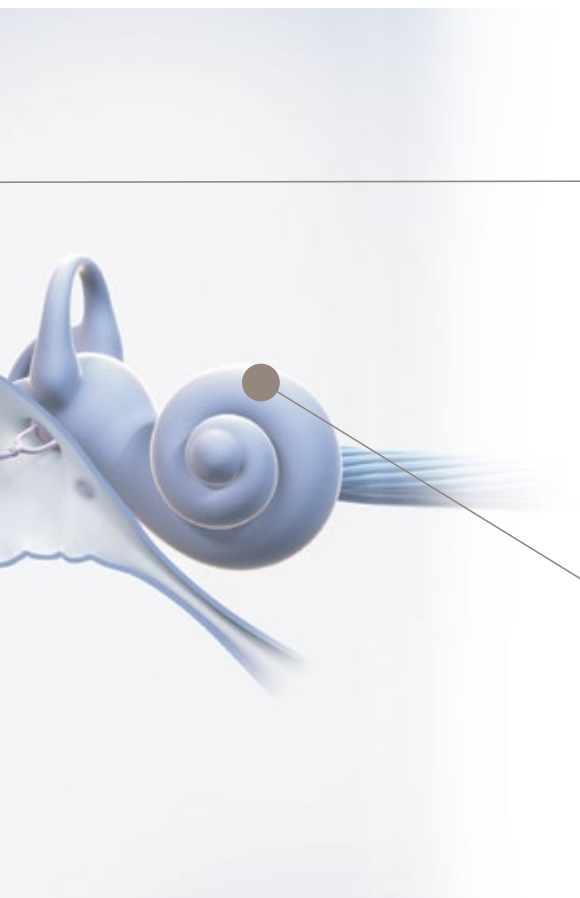
HANSATON
hearing & emotions

Retail – Professionelle audiologische Dienstleistungen

Connect Hearing 



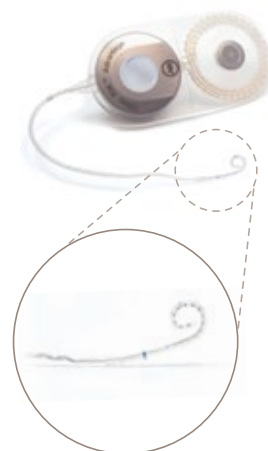
Cochlea-Implantate



Soundprozessoren



Cochlea-Implantate mit Elektroden



Advanced Bionics



Strategie und Marken

Unsere Vision ist es Menschen zu helfen, in den Genuss des Hörens zu kommen und so ohne Einschränkungen leben zu können. Dies erreichen wir durch kontinuierliche Innovation: bei unseren Produkten, unseren Ansätzen in Vertrieb und Marketing sowie der stetigen Verbesserung des individuellen Kundenerlebnisses.



Sonova und ihre vier Marken sind am Gruppen Hauptsitz in Stäfa unter einem Dach vereint.

Unser Ziel ist es, auf dem globalen Markt für Hörsysteme als Innovationsführer anerkannt zu sein. Im Leben jedes Menschen ergeben sich unterschiedlichste schwierige Hörsituationen. Daher bieten wir das umfassendste Angebot an Hörlösungen: Von Hörgeräten und Cochlea-Implantaten über Wireless-Kommunikationssysteme bis hin zu audiologischen Beratungen und vernetzten Lösungen. Damit verbinden wir zunehmend unsere Technologien und Dienstleistungen, um die speziellen Höranforderungen der Nutzer zu erfüllen.

Das Engagement von Sonova für ein hohes Innovationstempo zeigt sich in anhaltend hohen Investitionen in Forschung und Entwicklung (F & E): Wir investieren konsequent 7 bis 8 % des Umsatzes in F & E. Unsere Innovationskraft geht weit über neue Produkte hinaus und zeigt sich auch in der Art und Weise, wie wir unsere Kunden erreichen, betreuen und unterstützen.

Sonovas Marken – Phonak, Unitron, Hansaton, Advanced Bionics und Connect Hearing – decken in ihrer Gesamtheit alle Bedürfnisse an Hörlösungen ab. Phonak steht für den neuesten Stand der technischen Entwicklung und für Innovation bei Hörsystemen und Wireless-Konnektivität. Unitron und Hansaton unterhalten enge Partnerschaften mit Hörgeräteakustikern und unterstützen diese dabei, ein herausragendes Kundenerlebnis zu ermöglichen. Mit Advanced Bionics können Träger von Cochlea-Implantaten jeden Alters klaren Klang und klare Sprache durch ausgereifte Lösungen erfahren, die in alltäglichen Hörsituationen optimale Ergebnisse erzielen. Connect Hearing ist ein internationales Dienstleistungsnetzwerk, das erstklassige audiologische Beratung durch höchste Standards und effiziente Arbeitsweise gewährleistet. Jeder unserer Geschäftsbereiche verfügt über die unternehmerische Freiheit, um seinen Auftrag zu erfüllen und profitables Wachstum zu erzielen, profitiert dabei aber vom Know-how und der Innovationskraft der anderen sowie von gemeinsamen Investitionen der Gruppe in neue Projekte.

Ausbau der Marktführerschaft durch neue Produkte

Im Zentrum unserer Innovationsstrategie steht unsere umfassende und ständig aktualisierte Produktpipeline, die von einem konsequenten und konsistenten Plattformansatz bei der Produktentwicklung profitiert.

Unser Portfolio an Hörlösungen deckt das gesamte Spektrum an Hörverlust ab und erfüllt die breite Anforderungspalette der Kunden von der Produktleistung über die Benutzerfreundlichkeit bis hin zu ästhetischen Aspekten. Im Geschäftsjahr 2015/16 bauten wir unsere innovativen Angebote weiter aus. Diese wurden durch die Technologieplattform der dritten Generation möglich gemacht, die wir im vergangenen Jahr lanciert haben. So führten wir neue Produktfamilien bei all unseren Hörgerätemarken ein: Phonak, Unitron und neu auch Hansaton.

Zudem erweiterten wir die Produktpalette unseres Cochlea-Implantate-Segments und setzen dabei auf die enge Zusammenarbeit zwischen Advanced Bionics und Phonak bei Forschung und Entwicklung, um den Trägern von Cochlea-Implantaten eine einzigartige Bandbreite an Lösungen bieten zu können.

Im globalen Markt für Cochlea-Implantate verschiebt sich der Schwerpunkt weg von einer vorwiegend pädiatrischen Zielgruppe hin zum Erwachsenensegment, das ein stärkeres Wachstum aufweist. Dies spiegelt die Tatsache wider, dass implantierbare Lösungen eine immer höhere Bandbreite an Hörverlust abdecken. Personen mit Hörverlust lassen sich nicht mehr länger klar in Kandidaten für Cochlea-Implantate oder für Hörgeräte einteilen. Vielmehr entsteht ein Spektrum, welches Implantate und akustische Lösungen für eines oder beide Ohren umfasst. In Deutschland nutzen beispielsweise rund 60–70 % der Träger von Cochlea-Implantaten eine bimodale Lösung, das heisst ein Hörgerät in einem Ohr und ein Cochlea-Implantat im anderen. Durch gemeinsame Innovationen von Phonak und Advanced Bionics ist eine Palette einzigartiger Lösungen für eine bimodale Nutzung entstanden, deren Funktionalität und Flexibilität von der Konkurrenz unerreicht ist. Dies bildet eine solide Grundlage für zukünftiges Wachstum.

Ausbau der Marktführerschaft durch Marktpräsenz

Unsere breite globale Präsenz bildet eine solide Grundlage zur Unterstützung unserer Marken. Wir verfügen über das weitreichendste globale Vertriebs- und Distributionsnetzwerk der Branche: Mehr als 50 Vertriebsgesellschaften und mehr als 100 unabhängige Distributoren sorgen dafür, dass die Produkte von Sonova in jedem wichtigen Hörgerätemarkt der Welt erhältlich sind. Unser Netzwerk von Connect Hearing bietet professionelle audiologische Dienstleistungen an mehr als 2000 Standorten in zehn Schlüsselmärkten. Diese weltweite Präsenz bringt uns gemeinsam mit unserem Ziel, die Zusammenarbeit zwischen Geschäftsbereichen und Regionen zu fördern, in eine gute Ausgangslage für weiteres profitables Wachstum.

Die Strategie von Sonova, nachhaltiges Wachstum zu erreichen, basiert auf vier Grundpfeilern. Wir werden unseren wachsenden Kundenstamm weiter ausbauen, indem wir unser Digital- und Direct-Marketing intensivieren, um die Nachfrage anzukurbeln. Des Weiteren werden wir die professionellen Dienstleistungskanäle, über die wir unsere Kunden erreichen,

stärker integrieren, unser Netz an Fachgeschäften ausbauen und unsere sonstigen Vermarktungskanäle optimieren. Neue Märkte werden wir durch geografische Expansion und neue Produktformate erschliessen. Zudem werden wir unsere Präsenz in bestehenden Märkten mittels unserer Mehrmarkenstrategie und unseres weltweiten Vertriebsnetzes weiter ausbauen. Unterstützt wird diese Entwicklung durch ständige Produktinnovation.

Am 1. April 2015 stiess Hansaton zur Sonova Gruppe. Damit konnten wir eine weitere renommierte Hörgerätemarke hinzugewinnen und unsere Position als Marktführer auf dem globalen Hörgerätemarkt weiter ausbauen. Hansaton kann auf eine stolze, mehr als 50-jährige Firmengeschichte zurückblicken und ist in Deutschland, Frankreich und in den USA direkt vertreten. Hinzu kommt ein internationales Distributorennetz in rund 70 Ländern. Die Gründerfamilie, die noch immer im Geschäft tätig ist, entschied sich für Sonova als den besten Partner für die Zukunft. So profitiert Hansaton von der branchenweit führenden Technologie und Innovationskraft von Sonova, was die Marke Hansaton weiter stärkt und die Pläne für eine zukünftige Expansion unterstützt. Während des Geschäftsjahrs 2015/16 wurde das gesamte Produktportfolio von Hansaton auf die Technologieplattform von Sonova umgestellt. Diesen Wechsel so schnell zu erreichen war eine gewaltige Aufgabe: Dies ist ein Beleg für die Flexibilität, die der konsequente Plattformansatz von Sonova und eine globale Lieferkette bieten.

Im März 2015 gab Sonova bekannt, dass Deutschland neu zu den Schlüsselmärkten für das Retailgeschäft gehört. Unser Netzwerk in diesem Land wurde erheblich ausgebaut. Anfang des Geschäftsjahrs 2015/16 waren es noch rund 100 Fachgeschäfte, gegen Ende des Geschäftsjahrs fast 150. Dies ist eine solide Basis für zukünftiges Wachstum und steht beispielhaft dafür, wie konsequent Sonova die Erschliessung des weltweit zweitgrössten Hörgerätemarkts angeht.

Ausbau der Marktführerschaft durch E-Business

Die Digitalisierung der Gesellschaft macht auch vor unseren Kunden nicht halt. Smartphones, Tablets und soziale Medien sind zu gängigen Kanälen geworden, über die Menschen nach Informationen suchen, ihr Leben organisieren oder kommunizieren. Sonovas Vision ist es, Menschen ein Leben ohne Einschränkungen zu ermöglichen. Daher setzen wir alles daran, die Interaktion mit uns und unseren Produkten und Dienstleistungen – ob direkt oder über digitale Kanäle – so nahtlos, natürlich und persönlich wie möglich zu gestalten.

Wir haben eine starke digitale Marketingpräsenz aufgebaut, bei der Online-Plattformen und soziale Medien einzigartige, wertvolle Inhalte und Interaktionsmöglichkeiten für Menschen bieten, die sich über Hörlösungen informieren. Uns ist bewusst, dass dies ein komplexer und persönlicher Prozess ist, weshalb wir alle Besucher auf ihrem Weg zu besserem Hören mit zielgerichteten Informationen und Betreuung unterstützen. Der Erfolg dieser Plattformen und der von uns aufgebauten Kunden-

Communitys im Internet, hat uns darin bestärkt, digitale Kanäle in unser gesamtes Vermarktungskonzept zu integrieren.

Unseren bestehenden und potenziellen Kunden stellen wir zudem webbasierte Tools zur Verfügung. Ein Beispiel ist The Listening Room™ (thelisteningroom.com) – ein Online-Angebot, das Menschen, die von Hörverlust betroffen sind, dabei helfen soll, das Sprechen, Sprachvermögen und Hören zu schulen. Hierzu gibt es spezielle Bereiche für Babys, Kleinkinder, Kinder, Teenager und Erwachsene. Beim Online-Hörtest von Phonak erhalten die Benutzer schnell nützliche Rückmeldung zu ihrem Hörvermögen und können sofort einen Termin mit einem Hörgeräteakustiker vereinbaren. Connect Hearing bietet in seinen Fachgeschäften, an Drittstandorten sowie im Internet Screening-Tools an. Unser Ziel ist es, diese digitalen Kanäle zu nutzen und weiter auszubauen, um eine individuelle Echtzeitbeziehung mit unseren Kunden aufzubauen.

Nachhaltige Marktführerschaft durch die gezielte Förderung unserer Mitarbeitenden

Es sind unsere Mitarbeitenden, die uns von unseren Wettbewerbern unterscheiden und letztlich der Schlüssel zu unserem Erfolg sind. Ihre Fähigkeiten, ihre Erfahrung und ihr Engagement sind für den Erfolg unseres Unternehmens unersetzlich. Für Sonova ist es wichtig, ihren Beschäftigten einen attraktiven Arbeitsplatz zu bieten, an dem sie ihr Potenzial voll ausschöpfen und sich weiterentwickeln können – und natürlich die angemessene Anerkennung für ihre Leistung erhalten!

Ein derart wichtiger Faktor kann nicht einfach dem Zufall überlassen werden. Daher prüfen wir regelmässig die Kompetenzen, die Leistung und das Potenzial unserer Mitarbeitenden, geben konstruktives Feedback und investieren Zeit in die Förderung ihrer individuellen Stärken. Wir besprechen ihre Karriereplanung und legen Weiterbildungsmaßnahmen fest. Mit diesen Massnahmen werden Lücken geschlossen, die ein Teammitglied in aktuellen oder zukünftigen Rollen beeinträchtigen könnten. Mithilfe unserer globalen Nachfolgeplanung reduzieren wir das Risiko bei der Besetzung von Schlüsselpositionen. Wir identifizieren und fördern gleichzeitig die Talente der möglichen Kandidaten, die für eine Nachfolge in Betracht gezogen werden. Für über 60 % aller Schlüsselpositionen gibt es einen potenziellen internen Nachfolger.

Unsere Marken sind in unterschiedlichen Märkten aktiv, ihnen ist aber ein Ziel gemeinsam: Sie wollen Talente anziehen, fördern und binden. Aus diesem Grund setzen wir bei Stellenangeboten für all unsere Marken auf den Namen «Sonova». Wir sind ein Team von hochmotivierten Experten und Führungskräften mit dem Ziel, die Lebensqualität von Menschen mit Hörverlust zu verbessern. Wir sind der Überzeugung, dass es auf allen Stufen kreative Talente zu entdecken gilt, und fördern deshalb flache Hierarchien, um diesen Menschen mehr Autonomie zu geben. Wir bieten ein sehr anspruchsvolles und flexibles Umfeld, das persönliches Wachstum und professionelle Entwicklung fördert.



Deutschland Zahlen & Fakten:

Fläche:
0,357 Mio. km²

Bevölkerung:
81 Mio. (2015)
Dichte: 228 Personen / km² (2015)
Wachstum: -1,2% (2005–2015)

BIP:
CHF 3,3 Bio. (2015)
Pro Kopf: CHF 40'438 (2015)

Verkaufszahlen auf hohem Niveau

2015/16 wurden in Deutschland gesamthaft rund 1,2 Mio. Hörgeräte verkauft. Das Marktpotenzial ist nach wie vor gross. Mit einer geschätzten Penetrationsrate von ca. 20% bietet dieser gut entwickelte Markt noch erhebliches Wachstumspotential.

Sonova in Deutschland

Für Sonova ist Deutschland heute bezogen auf den Umsatzbeitrag der zweitgrösste Markt weltweit. Über die letzten fünf Jahre erzielte das Land einen starken Zuwachs in Lokalwährung.



Deutscher Erfindergeist

Seit Jahrzehnten ist Sonova in Deutschland erfolgreich tätig. Ein Besuch in einem Land, in dem Forschung und Qualitätsbewusstsein Tradition haben.

«Es ist nicht genug, zu wissen, man muss auch anwenden; es ist nicht genug, zu wollen, man muss auch tun», konstatierte bereits der deutsche Dichter Johann Wolfgang von Goethe in seinem Werk «Wilhelm Meisters Wanderjahre». Forscherdrang, Unternehmmergeist und umsetzungsorientierter Wissenstransfer haben in Deutschland eine lange Tradition. Hier finden die Innovationen von Sonova fruchtbaren Boden: Die Kunden sind technikaffin und die audiologische Ausbildung zählt zu den besten weltweit. Deutsche Universitäten forschen auf höchstem Niveau.

Der Hörgerätemarkt in Deutschland verzeichnete im Jahr 2014 eine Steigerung im zweistelligen Prozentbereich, nachdem die Krankenkassen im November 2013 die Zuzahlungsbeträge deutlich angehoben hatten. Auch 2015 lagen die Verkaufszahlen auf dem hohen Niveau von rund 1,2 Millionen verkauften Geräten. Das Marktpotenzial ist nach wie vor gross: Gemäss Schätzungen sind bis zu 15 Millionen Deutsche von Hörverlust betroffen, nur drei Millionen nutzen Hörgeräte.

Ausserdem steigt in Deutschland die Zahl älterer Menschen stetig. Bis 2030 wird der Anteil der über 60-Jährigen um mehr als 25 Prozent wachsen – und damit der Bedarf an Hörlösungen. Vor diesem Hintergrund ist es Teil der Strategie von Sonova, die Endverbraucher so gut aufzuklären, damit sie so früh wie möglich professionelle Hilfe aufsuchen – und nicht wie derzeit bis zu sieben Jahre damit warten. Wer sich zu spät versorgen lässt, bei dem nimmt die kognitive Leistung ab. Das in dieser Zeit verlernte Hörvermögen muss später wieder mühsam antrainiert werden. Seit der Anhebung der Kassenbeträge 2013 haben viele Medien über die Bedeutung des Hörens berichtet. Dies hilft, das Thema Hörverlust salonfähig zu machen und Berührungsängste abzubauen.

Die Versorgungsstruktur in Deutschland ist sehr gut ausgebaut, der Markt heterogen: Es gibt Einzelhandelsgeschäfte, Ketten und Grosshandelsunternehmen. Viele der kleineren audiologischen Fachgeschäfte organisieren sich in Einkaufsgemeinschaften. Für Fachgeschäfte besteht Meisterpflicht.



Die Hörgeräteakustiker sind umfassend ausgebildet, und ihr Berufsstand genießt ein hohes Ansehen. Jedes Jahr beginnen etwa 800 Hörgeräteakustiker ihre Ausbildung an der Fachhochschule in Lübeck. Technologische Innovationen werden im Oktober jeden Jahres auf der wichtigsten Industriemesse, dem Kongress der Europäischen Union der Hörgeräteakustiker (EUHA), präsentiert.

«Für Sonova ist es von Vorteil, dass unsere Kunden in Deutschland die Verbindung von Qualität und Innovation zu schätzen wissen», erklärt Lukas Braunschweiler, CEO von Sonova. «In einem anspruchsvollen Kundenumfeld können wir mit unserer innovativen Produktpalette für jeden Hörverlust eine Lösung anbieten.» Sonova ist in Deutschland dementsprechend hervorragend aufgestellt: Im weltweit zweitwichtigsten Markt nach den USA sind die Sonova-Marken gut etabliert und die Marke Phonak ist seit vielen Jahren Marktführer.

Seine Kompetenzen rund um das Thema Hören bündelt Sonova am Standort bei Stuttgart. Nur wenige Kilometer von der schwäbischen Metropole entfernt sind hier die Deutschland-Niederlassungen von Phonak, Unitron und Advanced Bionics unter einem Dach zusammengefasst. Gemeinsam decken die drei Sonova-Marken das gesamte Spektrum an Hörlösungen ab – von Hörgeräten zu Cochlea-Implantaten bis hin zu drahtlosen Kommunikationslösungen. Mit dem gemeinsamen Firmensitz setzt Sonova erfolgreich seine Strategie um, Synergien und Kosteneffizienz durch die enge Kooperation der einzelnen Marken zu realisieren. Das beginnt bei der Zusammenarbeit in Bereichen wie Einkauf, Logistik oder IT und reicht bis hin zu Buchhaltung/Controlling und Personalwesen.

Seit mehr als 30 Jahren steht Phonak in Deutschland für Hörgerätetechnologie auf höchstem Niveau. Werner Dettmer war von Anfang an dabei. Damals hatte das Unternehmen noch 22 Mitarbeitende, heute sind es mehr als 140. «Wir sind zwar schnell gewachsen, aber das Betriebsklima ist nach wie vor sehr persönlich», sagt Dettmer. Mit den Kollegen

aus dem telefonischen Kundendienst trifft er sich auch in der Freizeit, um Badminton oder Fußball zu spielen. Stolz ist man zudem auf die flachen Hierarchien und attraktiven Aufstiegschancen. Dies zeigt sich auch an der langen Betriebszugehörigkeit der Mitarbeitenden. Am Sonova Standort bei Stuttgart liegt diese im Durchschnitt bei rund acht Jahren.

Die innovativen Produkte von Phonak finden im deutschen Markt grossen Anklang. Ein Beispiel dafür ist die positive Geschäftsentwicklung von Lyric™, dem weltweit einzigen Hörgerät, das zu 100 Prozent unsichtbar ist und über mehrere Monate ununterbrochen getragen werden kann. Auch das High-Tech Wireless-Mikrofon Roger™ Pen wird stark nachgefragt. Es ermöglicht Menschen mit Hörminderung die Kommunikation in lauter Umgebung und über Distanz. Ein weiteres erfolgreiches Produktangebot sind auch die Wireless-Lösungen wie EasyCall. Dieses kann jedes Phonak-Hörgerät mit einem beliebigen Bluetooth®-fähigen Telefon verbinden und dabei das Sprachsignal auf das Hörgerät übertragen. «Unsere Kunden schätzen Phonaks Innovationskraft sehr», sagt Roger Baumann, Geschäftsführer von Phonak Deutschland. «Bei der Versorgung von Kindern und Menschen mit hochgradigem Hörverlust haben wir eine starke Position.»

Besonders gut kam im Markt die neue Venture Produktplattform an, die 2014 eingeführt wurde. Sie basiert auf der neuesten Chip-Technologie von Sonova und liefert die doppelte Verarbeitungsleistung bei bis zu 30 Prozent weniger Batterieverbrauch. Das Automatik-Betriebssystem AutoSense OS™ sorgt dafür, dass kein Hin- und Herschalten zwischen Programmen mehr notwendig ist: Das Gerät erkennt Hörsituationen automatisch und stellt sich in Echtzeit darauf ein. AutoSense OS nutzt ausserdem die in der Hörgerätebranche einzigartige Binaurale VoiceStream Technologie™. Diese sorgt für eine bidirektionale Signalübertragung zwischen zwei Hörgeräten in Echtzeit – mit herausragender Klangqualität und exzellentem Sprachkomfort.

Laut einer in Deutschland durchgeführten Patientenstudie haben 86 Prozent der Befragten im Jahr 2014 online nach Informationen zum Thema Gesundheit gesucht. Die Vorteile der Online-Recherche sind Geschwindigkeit und Anonymität. Letzere ist sehr wichtig, wenn es eine Hemmschwelle zu überwinden gilt – was nach wie vor bei Hörproblemen oft der Fall ist. Ein Grund mehr für Phonak, auf die Nutzung von digitalen Kanälen zu bauen – auch in der Kommunikation. «Wir möchten sowohl den Hörgeräteakustikern wie auch unseren Endkunden im Internet einen echten Mehrwert bieten», erklärt Marketingleiter Steffen Kohl. «Sei es durch Social Media, E-Learning oder unsere E-Commerce-Plattform.» Phonak nutzt die Möglichkeiten des Internets mithilfe seines Multichannel-Marketings. Auf Online-Plattformen werden Informationen zur Verfügung gestellt. Auf Facebook bietet sich die Möglichkeit zur Interaktion.

Mit einem umfassenden Angebot unterstützt Phonak die Hörgeräteakustiker bei der erfolgreichen Beratung und Anpassung. Dieses basiert auf vier Pfeilern: Zum einen auf den Produkten und den dazugehörigen Dokumentationen. Als zweiter Pfeiler kommt die bedarfsorientierte Beratung hinzu, welche zum Beispiel durch ein Online-Beratungstool oder mithilfe eines Leitfadens zur Verkaufsunterstützung erweitert werden kann. Der dritte Pfeiler ist die Anpassung: Dafür wurde die Software Phonak Target entwickelt. Optimiert wird die Anpassung durch einen Phonem-Test, der anhand kleinster Einheiten der Sprache feststellt, wie gut Gesprochenes gehört, unterschieden und erkannt wird. Für die audiologische Versorgung von Kindern bietet Phonak Target den Junior Modus. Der vierte Pfeiler des Angebots hat zum Ziel, Produkte und Leistungen bei den Endkunden bekannt zu machen: Phonak unterstützt die Hörgeräteakustiker im Marketing, beispielsweise durch das Online-Portal Phonak Vendo. Dort stehen Marketingmaterialien zur Verfügung, welche die Akustiker individuell auf ihre Bedürfnisse anpassen und auch gleich bestellen können.



Mit dem Future Hearing Award, der 2015 erstmals vergeben wurde, würdigt Phonak Engagement und Expertise von Hörgeräteakustikern. «Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, zusammen mit den Hörgeräteakustikern die Zukunft des Hörens zu gestalten», erläutert Phonak Geschäftsführer Roger Baumann. «Wir sind enge Partner.» In der Kategorie «Anpassung» wurde beispielsweise die Hörgeräteakustikerin Sabine Welling ausgezeichnet. Sie entwickelte für einen querschnittsgelähmten, fast bewegungsunfähigen Hörgeräteträger ein ausgetüfteltes Netzwerk aus der Sprachsteuerung seines Mobiltelefons und verschiedenen Schnittstellen sowie Funkverbindungen zu seinen Hörgeräten. Dies ermöglicht dem Träger eine selbstständige, flexible Kontaktaufnahme mit anderen Menschen.

Auch Sonovas zweite Hörgerätemarke Unitron ist in Deutschland erfolgreich und profitiert stark vom Aufbau langjähriger, enger Kundenbeziehungen. «Unser engagiertes Team war hierbei der Schlüssel zum Erfolg», erklärt Unitron Geschäftsführer Jochen Meuser. Das Geschäft von Unitron hat sich in den letzten Jahren sehr positiv entwickelt.

Innerhalb kurzer Zeit vervierfachten sich der Umsatz und die Anzahl der verkauften Geräte in Deutschland.

Eine besonders attraktive Lösung für Hörgeräteakustiker ist das Flex™-System von Unitron: Flex-Geräte können auf verschiedene Technologie-Ebenen upgegradet werden. Selbst bei einem bereits verkauften Gerät ist ein Technologiewechsel durch eine Änderung der Programmierung problemlos möglich. Das bedeutet, dass keine Kommissionsware mehr nötig ist – was Kosten spart. «Wir waren sofort begeistert, als wir gesehen haben, welche Vorteile eine Zusammenarbeit mit Unitron für uns und auch für unsere Kunden bietet», sagt Eberhard Schmidt. Er ist einer der Geschäftsführer von «Das Hörhaus» in Regensburg, einem erfolgreichen unabhängigen Unternehmen mit zehn Filialen. Unitrons neue Produktplattform bietet eine Automatik für die präzise Klassifizierung von sieben unterschiedlichen akustischen Umgebungen. Vier dieser Umgebungen legen den Schwerpunkt speziell auf Gesprächssituationen. North wurde 2015 eingeführt und nutzt die neueste Chip-Technologie von Sonova. Ein enormer Vorteil für die bedarfsgerechte Anpassung bietet

Unitron mit Log It All: Diese branchenweit einzigartige Lösung dokumentiert, wie Kunden ihre Hörgeräte nutzen und welche Hörsituationen ihnen im Alltag begegnen. Log It All liefert damit objektive Daten über die tatsächlichen Hörbedürfnisse. Hörgeräteakustiker können diese Daten dann bei der Beratung einsetzen, um unter Berücksichtigung des Lebensstils die richtige Technologie-Ebene zu wählen. Mit diesen und vielen weiteren Innovationen konnte sich Unitron im deutschen Markt erfolgreich positionieren.

Auch die Sonova Marke Advanced Bionics hat deutschlandweit eine starke Stellung und ist an 70 Prozent der Kliniken präsent. Der Hersteller von Cochlea-Implantaten gehört seit 2009 zur Sonova-Gruppe, im Jahr zuvor wurde das europäische Forschungszentrum von Advanced Bionics, das European Research Center (ERC), mit Sitz in Hannover gegründet. Die Wissenschaftler am ERC entwickeln Technologien für die Cochlea-Implantats-Systeme von morgen: Sie erarbeiten Vorschläge für innovative neue Produkte oder führen Machbarkeitsstudien durch.



Für ihre Studien arbeiten die 18 Mitarbeitenden – darunter Ingenieure, Medizintechniker, Physiker, Materialwissenschaftler und Audiologen – europaweit mit mehr als 30 Klinikpartnern und Universitäten zusammen. Einer der Forschungsschwerpunkte des ERC ist es, die Technik aus Phonak-Hörgeräten in Cochlea-Implantat-Systeme zu integrieren und in der Verknüpfung die Möglichkeiten der beiden Technologien noch breiter zu nutzen. «Wir arbeiten täglich daran, das Leben der Anwender von Cochlea-Implantaten zu verbessern», sagt Volkmarr Hamacher, der Leiter des ERC. Die erzielten Synergien zwischen den beiden Sonova-Marken belegen eindrucksvoll das erfolgreiche und weltweit einzigartige technologische Zusammenspiel von Cochlea-Implantaten und Hörgeräten.

Seit Januar 2016 ist in Deutschland der Prozessor Naída CI Q90 auf dem Markt, das neueste Angebot von Advanced Bionics. Er wurde – wie auch schon sein Vorgänger – in einer engen Zusammenarbeit von Advanced Bionics und Phonak entwickelt. Dank dieser Kooperation ist es dem Anwender von Cochlea-Implantaten jetzt möglich, auch im Störgeräusch besser zu verstehen. Zum Beispiel erkennt der Prozessor automatisch die Störlärmumgebung und kann den Umgebungslärm reduzieren, während er sich auf die Stimme des Gesprächspartners fokussiert. So ist ein manuelles Umschalten der Einstellungen nicht nötig. Die Forscher in Hannover arbeiten daran, die Signalvorverarbeitung mit Hilfe von Phonak-Algorithmen weiter zu optimieren. Die kombinierte Nutzung der Kompetenzen von Phonak und Advanced Bionics hat zudem weitere Vorteile für die Anwender: «Phonak Wireless-Zubehör kann nun auch von Advanced Bionics Cochlea-Implantat-Anwendern genutzt werden, um alltäglich Aktivitäten wie beispielsweise telefonieren mit dem Handy, Musik hören oder Fernsehen zu genießen. Zudem erleichtert es die Kommunikation mit Freunden und Familie in lärmigen Umgebungen oder auch über Distanz», erläutert Volkmarr Hamacher.

Im Hörgerätebereich ist der deutsche Markt von verschiedenen Vertriebsmodellen geprägt. Der Grosshandel ist ein wesentlicher Vertriebskanal für Sonova. Parallel dazu investiert das Unternehmen gezielt in ein eigenes Service- und Einzelhandelsnetzwerk. Übergeordnetes Ziel ist es, den Kundenkreis für Hörlösungen in Deutschland zu erweitern, indem die Versorgungs- und Servicesituation ausgebaut wird. Durch seine direkte Marktpräsenz im Einzelhandelsgeschäft leistet Sonova einen Beitrag zu den branchenweiten Bemühungen, die audiologische Basis insgesamt zu stärken und professionelle Beratung zu bieten. Die Connect Hearing Group, Sonovas audiologisches Servicenetzwerk, ist deutschlandweit durch die Filialen von Vitakustik, Fiebing, Lindacher und Lorschbach vertreten.

Durch die Übernahme der Hörgerätemarke Hansaton im März 2015 hat die Sonova Gruppe den Marktzugang und ihr umfangreiches Angebot an Hörlösungen weiter ausgebaut. Das traditionsreiche Hamburger Unternehmen Hansaton beschäftigt insgesamt rund 200 Mitarbeiter in Deutschland, Frankreich sowie den USA. Hinzu kommt ein etabliertes Vertriebsnetz in über 70 Ländern. Hansaton verfügt über ein breites Spektrum an audiologisch und technologisch innovativen Hörlösungen. Als gut positionierte Hörgerätemarke ergänzt Hansaton das Portfolio von Sonova ideal. Andreas Fischer, Geschäftsführer von Hansaton, sagt: «Ich freue mich sehr, dass wir Teil der Sonova Gruppe sind. Jetzt können wir von Sonovas hoher Innovationskraft profitieren. Dies wird die Marke Hansaton weiter stärken und unsere Wachstumsambitionen nachhaltig unterstützen.»

Fast 700 Kilometer weiter südlich von Hansaton in Hamburg, im Vorland der Ammergauer Alpen, spielt Simon Ollert auf einem Fussballfeld in der Abendsonne. Hier in seiner Heimat begann auch Simons Liebe zum Fussball. Schon als kleiner Junge schrieb er seinen Lebenstraum auf ein Blatt Papier und

hängte es sich über das Bett: «Fussball-Profi werden!» Dieses Ziel verfolgte Simon konsequent – trotz hochgradigem Hörverlust, welcher zwei Jahre nach der Geburt festgestellt wurde. Er trainierte, arbeitete hart. Die Hörgeräte der Sonova-Marke Phonak bedeuteten für ihn bereits als kleines Kind viel mehr als Lebensqualität und unterstützten ihn in seinen Ambitionen: «Als Simon die Hörgeräte bekam, wollte er sie nie herausnehmen, sie waren für ihn das Beste», erzählt sein Vater.

Seit dem Sommer 2015 spielt der 18-Jährige im Nachwuchskader des Vereins FC Ingolstadt, der im gleichen Jahr in die erste deutsche Bundesliga aufgestiegen ist. «Meine Geschichte zeigt, was man trotz Hörverlust alles erreichen kann. Ich habe ein tolles Leben und fühle mich in keiner Weise eingeschränkt», sagt Simon Ollert, nimmt den Ball auf und spielt weiter, bis es dunkel wird. Am nächsten Morgen geht es wieder zum Training nach Ingolstadt. Simon blickt zuversichtlich in die Zukunft. «Ich habe mir immer Ziele gesetzt und diese stets erreicht. Wenn man etwas wirklich will, dann schafft man es auch», sagt er und läuft in seinem Trikot auf das Spielfeld.

* Bluetooth® ist eine registrierte Marke der Bluetooth SIG, Inc.



Von klein an hatte Simon Ollert einen Traum: Fussball-Profi werden! Dieses Ziel verfolgte Simon konsequent – trotz hochgradigem Hörverlust. Die Hörgeräte der Sonova-Marke Phonak bedeuten für ihn viel mehr als Lebensqualität und unterstützen ihn in seinen Ambitionen.

Phonak

Wir arbeiten kontinuierlich für alle, die von einem besseren Hörvermögen profitieren können. Wir entwickeln Lösungen, die Grenzen des Möglichen überwinden – im Hinblick auf Akzeptanz, Benutzerfreundlichkeit und Leistungsfähigkeit, damit die Menschen mit Hörverlust ihr Leben ohne Einschränkungen genießen können.



PHONAK

Das Phonak Sky V™ steht für 40 Jahre Erfahrung und Innovation, die das Leben eines Kindes entscheidend verändern.

Bei Phonak ist Innovation ein stetiger Kreislauf: Wenn wir unsere neuen Technologieplattformen und Produktfamilien auf den Markt bringen, sammeln wir gleichzeitig Informationen von Hörgeräteakustikern und Hörgeräteträgern indem wir Jahr für Jahr mehr als 10'000 Interviews auswerten. Dadurch können wir den Alltags Einsatz unserer Produkte genauestens beobachten. In Verbindung mit unseren kontinuierlichen Fortschritten in der audiologischen Forschung gewinnen wir so den Wissensvorsprung, mit dem wir die technologischen Grenzen immer weiter verschieben und das branchenweit umfassendste Portfolio hoch innovativer Hörlösungen schaffen.

Was wollen Hörgeräteträger eigentlich? Letztlich geht es um drei zentrale Aspekte: Hörleistung, Benutzerfreundlichkeit und Ästhetik. «Wie gut werde ich hören und verstehen können?», «Wie leicht kann ich meine Hörgeräte optimal nutzen?», «Wie werde ich damit aussehen?» Dies sind die Fragen, mit denen wir jeden Tag konfrontiert werden – und auf die wir immer überzeugendere Antworten geben möchten.

Hörleistung

Eine unlängst von Phonak unter Hörgeräteträgern durchgeführte Studie bestätigt, dass bei der Auswahl eines Hörgeräts «die beste Hörleistung» das wichtigste Kriterium darstellt. Die «Hörleistung» ergibt sich aber aus dem Zusammenspiel mehrerer Faktoren. Unter den 20 meist genannten Anforderungen in unserer weltweiten Umfrage unter Hörgeräteträgern finden sich Begriffe wie «klarer Klang», «natürliche Klangqualität», «einfaches Kommunizieren» oder «Geräusche in unterschiedlichen Umgebungen erkennen». «Hörleistung» bedeutet für die Hörgeräteträger also letztlich intelligente Klangverarbeitung: die Fähigkeit, die akustische Umgebung zu analysieren und die Einstellung des Hörgeräts so zu optimieren, dass die Sprache stets klar verständlich ist und ein natürliches Hörgefühl entsteht. Daran arbeiten wir mit aller Kraft.

Benutzerfreundlichkeit

Unsere Studien zeigen auch, dass die Hörgeräteträger grössten Wert auf Benutzerfreundlichkeit legen, womit zwei unterschiedliche und zugleich wichtige Aspekte gemeint sind. Der erste Aspekt versteht sich von selbst: Das Einstellen, Justieren und Pflegen eines Hörgerätes sollte einfach sein und möglichst wenig Zeit in Anspruch nehmen. Zum anderen sollte ein Hör-

gerät wenn immer möglich automatisch funktionieren. Menschen möchten ihre Zeit nicht im Umgang mit Hörgeräten verbringen, sondern im Umgang mit anderen Menschen – und dabei nach Möglichkeit vergessen, dass sie überhaupt ein Hörgerät tragen. Deshalb setzen wir alles daran, durch intuitive, sich selbst regelnde Funktionen beste Hörleistung zu bieten.

Ästhetik

Ein Hörgerät ist ein Hochleistungscomputer im Miniaturformat, hergestellt aus sorgfältig ausgewählten Materialien und in ansprechender, unauffälliger Form. Es soll im Hintergrund rund um die Uhr seinen Dienst tun. Es muss bequem sein, und es muss unscheinbar und attraktiv sein. Formgebung, Beschaffenheit und Farbe sind dabei wichtige Aspekte. Manche Menschen möchten mit ihrem Hörgerät ein Zeichen setzen; für andere hingegen ist Unauffälligkeit entscheidend. In beiden Fällen werden an Look & Feel unserer Produkte die gleichen Ansprüche im Hinblick auf Innovation gestellt wie an die Technologie.

Audiologischer Vorsprung

Bei Phonak spiegeln Produktneuerungen stets neue Erkenntnisse aus der audiologischen Forschung wider. AutoSense OS, das «Gehirn» unserer Hörgeräte, zeigt dies eindrucksvoll: Jahrelange audiologische Forschung und Entwicklung haben zum ausgereiftesten und fortschrittlichsten Soundprozessor geführt, der je in einem Hörgerät zum Einsatz kam. AutoSense OS analysiert ständig die Hörumgebung, optimiert mehr als 200 Einstellmöglichkeiten automatisch und nutzt die vorhandenen Programme parallel. Dadurch wird die jeweilige Situation zuverlässig erfasst, ohne dass der Hörgeräteträger manuelle Einstellungen vornehmen muss.

Forschungsprojekte unter Labor- und Realbedingungen bestätigen, dass AutoSense OS für eine deutlich bessere Sprachverständlichkeit sorgt – 20 % besser als unsere bisherige Technologieplattform¹ – insbesondere in schwierigen Hörumgebungen wie lauten Räumen und Autos. Da AutoSense OS erwiesenermassen die Einstellungen für die jeweilige Umgebung besser auswählt als jeder menschliche Anwender, haben wir eine noch weiter angepasste Version für den ganz besonderen Hörbedarf und das Umfeld von Kindern entwickelt: Jetzt brauchen auch sie sich keine Gedanken mehr um ihr Hörgerät zu machen, sondern können unbeschwert mit ihren Freunden spielen.

Produktinnovation

Phonak Virto™ V

Im Geschäftsjahr 2015/16 rundete Phonak sein Angebot basierend auf der leistungsstarken Produktplattform Venture ab. Mit der Einführung von Virto V haben wir die Leistungsfähigkeit und den Funktionsumfang von Venture in die Welt indi-

viduell gefertigter Produkte übertragen: höchste Leistung bei minimaler Grösse. Dank modernster Antennentechnologie können wir fortschrittlichste Wireless-Funktionalitäten und die Verarbeitungskapazitäten von AutoSense OS in einem Hörgerät anbieten, dessen Grösse auf Dreiviertel der Vorgängergeneration verkleinert wurde. Virto V ist deutlich weniger sichtbar als Konkurrenzprodukte, bietet aber bis zu 33 % bessere Sprachverständlichkeit im Störgeräusch.²

Leistung und Ästhetik gehen einher mit Benutzerfreundlichkeit: Durch neugestaltete Bedienelemente stehen die Funktionen von Virto V einfach zur Verfügung; gleichzeitig kann dank niedrigem Stromverbrauch die Batteriebensdauer um bis zu zwei Tage verlängert werden. Kein anderes Hörgerät bietet bei so kleiner Bauweise so viele Vorzüge.

Phonak Naída™ V

Wir sind besonders stolz darauf, dass wir die revolutionären Fähigkeiten von Venture nun auch in einem Marktsegment anbieten können, in dem Phonak seit jeher einen hervorragenden Ruf geniesst: Power-Hörlösungen für Menschen mit starkem bis hochgradigem Hörverlust. Mit seinem glasfaser-verstärkten Gehäuse, das 60 % stabiler und zugleich bis zu 25 % dünner als sein Vorgänger ist, bietet das Power-Hörgerät Naída V eine nochmals bessere Hörbarkeit in hochfrequenten Bereichen bei nach wie vor höchster Klangqualität³.

Phonak Sky™ V

Phonak war schon immer der Überzeugung, dass ein Kind nicht einfach ein kleiner Erwachsener ist; wir sind stolz auf unsere erfolgreichen Lösungen, die speziell auf die Bedürfnisse und das Umfeld von Kleinkindern bis hin zu Teenagern abgestimmt sind. In diesem Jahr haben wir unser Portfolio an aufeinander abgestimmten pädiatrischen Produkten durch die Einführung des Venture-basierten Hörgeräts Sky V, des neuen Roger™ Touchscreen Mic und Wireless-Zubehörs massiv ausgebaut.

Jeder, der einmal ein Klassenzimmer oder einen Spielplatz besucht hat, weiss, dass hier ein akustisch besonders anspruchsvolles Umfeld herrscht. Dank seiner speziell angepassten Version von AutoSense OS unterstützt Sky V Hörgeräteträger dabei, ihr Sprach- und Kommunikationsvermögen ebenso wie ihre sozialen Kompetenzen weiterzuentwickeln, ohne sich dabei um die manuelle Einstellung ihres Hörgeräts kümmern zu müssen. Sky V ist in 16 kombinierbaren Farben verfügbar und «RogerReady»: Dies bedeutet, dass es sich automatisch mit den Roger Wireless-Systemen verbindet. Dies ergibt ein Netz an kombinierten Hörlösungen, mit dem sich auch in äusserst geräuschvollen Umgebungen bestens kommunizieren und Wissen vermitteln lässt – damit Kinder ohne Einschränkungen lernen, interagieren und Spass haben können.

Roger Touchscreen Mic

Kinder lernen nicht nur von ihren Lehrpersonen vorne an der Tafel, sondern vor allem auch im Umgang und Gespräch mit ihren Freunden. Das Roger Touchscreen Mic ist Teil der intuitiven, benutzerfreundlichen Phonak-Produktfamilie an Wire-

¹ Phonak Field Study News (2016); Virto V90-10 Leistungs- und Größenvergleich

² Hörzentrum Oldenburg (2015); Benchmark of modern custom-made hearing devices

³ Phonak Insight (2016); Julia Rehmann, Siddhartha Jha, Silvia Allegro Baumann; SoundRecover2 – the first adaptive frequency compression algorithm

less-Geräten für den Einsatz in Schulen und lässt sich ganz einfach von der Ausrichtung auf einen einzelnen Sprecher auf eine Gruppenkonversation umschalten: Seine Mikrofone wählen automatisch die Person an, die gerade spricht, und gewährleisten dabei jederzeit eine natürliche Gesprächsqualität. Dies ermöglicht einfache Interaktion, aufregende Aktivitäten und soziale Entwicklung. Alle Kinder, die wir kürzlich in einer Studie befragt haben, bevorzugten diese Möglichkeit des Hörens.

Lyric™ 3.1

Bei Lyric, dem weltweit ersten und einzigen komplett unsichtbaren, rund um die Uhr und über mehrere Monate hinweg tragbaren Hörgerät, hat sich Phonak einmal mehr selbst übertrifft. Lyric sorgt für ein ungetrübtes Hörerlebnis: Es bietet absolut natürliche Klangqualität, benötigt keine Justierung durch den Träger und ist, da es tief im Gehörgang sitzt, vollkommen unsichtbar. Mit der Einführung von Lyric 3.1 hat Phonak einen neuen Standard für ein natürliches Hörerlebnis mithilfe eines völlig unkomplizierten Hörgeräts gesetzt und Lyric als erfolgreiche Lösung zur Linderung von Tinnitus etabliert.

In ständigem Dialog mit Hörgeräteträgern

Bei Phonak ist der Dialog mit den Kunden ein integraler Bestandteil des Innovationsprozesses. Damit schliesst sich der Kreis: Über digitale und soziale Medien stehen wir in direktem Kontakt mit den Hörgeräteträgern. So können wir diesen Unterstützung, Service und das Gefühl von Gemeinschaft vermitteln. In den letzten drei Jahren sind wir über die wichtigsten sozialen Kanäle – etwa Facebook (165'000 Fans), Twitter, Instagram und YouTube – in einer Reihe von Sprachen mit vielen Tausend Menschen in Verbindung getreten, was sich in Millionen von Klicks pro Jahr niederschlägt.

In unserem Blog «Open Ears» kommen viele Stimmen zu Wort, manche direkt von Phonak, andere aus der grossen Community von Menschen, die von Hörverlust betroffen sind oder in diesem Bereich arbeiten, ergänzt durch Neuigkeiten aus der Hörgerätebranche und der audiologischen Forschung. «Hearing Like Me» ist eine Online-Community für Menschen, die von Hörverlust betroffen sind, sowie ihre Eltern und Angehörigen, aber auch Hörgeräteakustiker. Die Videos und Beiträge bieten Informationen und Inspiration; die Foren bieten Gelegenheit zum Austausch.



ALTE MEISTER, NEUE TECHNOLOGIE

Die Führung beginnt mit einer Stadtsicht Dresdens, gemalt im Jahr 1748. Die Schüler hören aufmerksam zu, der feine Pinselstrich des Malers Canaletto scheint sie zu begeistern. «Das war nicht immer so», erläutert Claudia Schmidt, welche die Gruppe durch den Sempertbau führt. «Früher musste ich bei Führungen sehr laut sprechen, beinahe schreien. Und trotzdem waren die Zuhörer oft abgelenkt.»

Das änderte sich schlagartig, als die Staatlichen Kunstsammlungen Dresden vor drei Jahren beschlossen, die Guide-U Technologie von Phonak einzusetzen: Dank der integrierten Roger-Technologie ermöglicht das System ein intensives Hörerlebnis für jeden Zuhörer, auch für Menschen mit Hörverlust. Roger Guide-U ist das kleinste und leichteste Besucherführ-

ungssystem auf dem Markt. Interferenzen mit Wifi, Bluetooth oder GSM gibt es keine. «Selbst parallele Gruppenführungen im gleichen Raum sind möglich», erklärt Schmidt.

Heute führt sie eine 11. Klasse aus Rostock durch die Gemädegalerie Alte Meister, eine der bedeutendsten Kunstsammlungen weltweit, bekannt durch Werke wie Raffaels «Sixtinische Madonna» oder Cranachs «Katharinenaltar». Schon Johann Wolfgang Goethe staunte einst, als er die Sammlung sah: «Meine Verwunderung überstieg jeden Begriff!»

Es gibt Führungen auf Englisch, Japanisch, Russisch, Polnisch oder Tschechisch, eine halbe Million Besucher kommen jedes Jahr. Doch im Museum ist es leise – selbst bei mehreren Gruppen im gleichen Raum. Die Besucherführer sprechen in gedämpftem Ton direkt ins Mikrofon. Und trotzdem hören die Besucher ihre Stimme kristallklar und störungsfrei.

Claudia Schmidt hat sich den Sender an den Hosenbund gesteckt, das Mikrofon

trägt sie am Halstuch. Alte Meister – nicht unbedingt etwas für Sechzehnjährige, könnte man denken. Aber die Schüler sind konzentriert. Manchmal geht einer von ihnen ein paar Meter weiter, sieht sich ein anderes Bild an. Doch auch dann sind Claudia Schmidts Erläuterungen über die Kopfhörer deutlich zu hören.

«Ich habe mich abgeschirmt gefühlt und die ganze Zeit zugehört», sagt Max, einer der Schüler aus der Gruppe am Ende der Führung. «Ein guter Ton macht viel aus», stimmt seine Klassenkameradin Sofia zu, «ich hätte so etwas gerne auch in der Schule.» «Ich möchte das Audiosystem nicht mehr missen», erklärt auch Claudia Schmidt. «Die Reichweite ist sehr gut und die Besucher werden nicht durch Nebengeräusche abgelenkt. So können sie sich dank dieser neuesten Technologie von Phonak ganz auf die Bilder und ihre Geschichte konzentrieren.»



 Claudia Schmidt führt Besucher durch die Gemäldegalerie Alte Meister in Dresden: Seitdem die Guide-U Technologie von Phonak im Semperbau im Einsatz ist, muss sie auch bei grossen Gruppen nicht mehr laut sprechen. Schmidt ist begeistert: «Ich möchte das Audiosystem nicht mehr missen.»

Unitron

Durch Kompetenz, Offenheit und gute Zusammenarbeit bauen wir persönliche und vertrauensvolle Beziehungen zu Hörgeräteakustikern auf. Ihnen stellen wir die richtigen Produkte, Hilfsmittel und Unterstützung bereit, damit sie den Hörgeräteträgern ein aussergewöhnliches Kundenerlebnis bieten und somit geschäftlich erfolgreich sein können.



Unitron unterstützt Audiologen durch die ideale Kombination von Design und Funktionalität eine hohe Kundenzufriedenheit zu erzielen.

Die Bedürfnisse der Hörgeräteträger sind im Wandel: Als informierte Konsumenten suchen sie individuellere Lösungen für ihre jeweiligen Bedürfnisse. Auch die Technologien wandeln sich: Hörgeräte funktionieren in einer komplexen Hörumgebung und kombinieren dabei akustische und elektronische Kommunikation. Und schliesslich ist auch das wirtschaftliche Umfeld im Wandel: Unabhängige Hörgeräteakustiker stehen mittlerweile im Wettbewerb mit Discountern, grossen Ketten und dem Vertrieb über das Internet. Deshalb ist es wichtig, dass sie sich mit einem höheren Servicegrad und engeren, individuellen Beziehungen zu ihren Kunden von der Konkurrenz abheben.

Dies ist der Punkt, an dem Unitron ins Spiel kommt. Unser Business ist persönlich, denn das persönliche Vertrauen – zwischen uns, unseren Kunden und den Hörgeräteträgern – entscheidet über den Erfolg. Mit bedürfnisgerechten Lösungen helfen wir den Hörgeräteakustikern, ihren Kunden positive Erlebnisse zu schaffen, um diese mit deren Umfeld teilen zu können. Dies eröffnet die Chance für Neu- und Folgegeschäfte. Unsere Aufgabe besteht darin, in jeder Phase für eine produktive Zusammenarbeit zwischen Hörgeräteakustiker und -träger zu sorgen, vom Erstkontakt über den Kundenservice bis hin zu Upgrades. Wir bieten modernste Funktionen in attraktivem Design, da uns bewusst ist, dass die Erfahrung mit einem Hörgerät ebenso von praktischen wie ästhetischen Aspekten abhängt. Und wir unterstützen unsere Produkte durch Technologien, mit denen Hörgeräteträger und -akustiker Auswahl und Kontrolle zugleich erhalten: Wir sorgen dafür, dass das Hörerlebnis jedes einzelnen Trägers jederzeit optimal verläuft, nicht nur bei der Anpassung, sondern vor allem im täglichen Leben.

Unterstützung beim Geschäftserfolg

Die Strategie von Unitron ist es, unseren Kunden zu helfen, ihren Klienten ein herausragendes Kundenerlebnis zu bieten und dadurch geschäftlich erfolgreich zu sein. 2015 luden wir Eigentümer von Hörgerätefachgeschäften und Mediziner aus unseren weltweit drei Vertriebsregionen zu einer Reihe interaktiver Schulungen ein, um ihnen praktische Lösungen für eine erfolgreiche Anpassung an den Wandel von Wettbewerb, Technologie und Zielgruppe zu liefern. Die Reaktion der Kunden fiel überwältigend positiv aus, etwa mit Aussagen wie diesen:

«Diese Schulung hat uns darin bestätigt, dass wir uns bei unseren Kunden auf die richtigen Aspekte konzentrieren. Gleichzeitig lieferte sie uns neue Ideen und Sichtweisen insbesondere wie wir unsere Kunden angehen sollen.» «Es geht vor allem darum, Verhaltensweisen zu ändern. Nun will ich unbedingt die Art und Weise ändern, wie unser Team unsere Kunden betreut. Von der Sekunde an, in der sie unser Geschäft betreten, können wir ihnen ein einmaliges Erlebnis bieten, das uns von der Konkurrenz abhebt.»

Diese Aussagen lassen sich durch Umfragen stützen. Unsere globalen «Net Promoter Scores», die messen, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass Kunden Unitron weiterempfehlen, zeigen, dass wir den Durchschnittswert für die B2B-Servicebranche weit übertreffen. Aktuell nutzen wir den Forrester CX Index zur Messung der Kundenzufriedenheit, der die Meinungen der Kunden zu bestimmten Aspekten des Kontakts mit uns erfasst, etwa, ob dieser unkompliziert, angenehm und effektiv verlief. Wir freuen uns sehr, dass wir weltweit 81 von 100 möglichen Punkten erzielt haben.

Klare Kommunikation dank der Plattform North

Unterhaltungen zu verstehen ist das Hauptbedürfnis eines Hörgeräteträgers. Klare, mühelose Gespräche zu ermöglichen ist die Stärke von Unitron, und durch die North Produktplattform gelingt uns dies nun noch besser. North unterstützt drei wesentliche Funktionen, die automatisch zusammenwirken, um Hörsituationen zu klassifizieren, die adaptiven Funktionen des Hörgeräts zur Handhabung jeder einzelnen Hörsituation auszubalancieren und das Sprachsignal in lauten Umgebungen zu lokalisieren. Das Ergebnis? Kristallklare Unterhaltungen mit natürlichem Klang, ohne dass Einstellungen manuell geändert werden müssen, wenn sich die Hörsituation ändert.

Im Geschäftsjahr 2015/16 erweiterte Unitron sein auf North basierendes Angebot durch die Markteinführung der Familie von Hinter-dem-Ohr (HdO) und Im-Ohr Hörgeräten Stride™ als Ergänzung der beliebten Receiver-In-Canal-Modelle Moxi™. Stride überzeugt die Kunden mit einer Kombination aus beeindruckender Ästhetik, Komfort und intuitiver Bedienung und stellt Technologiestufen für alle Anforderungen zur Auswahl. Mittlerweile sind die Funktionen von North in der gesamten Hörgerätepalette von Unitron verfügbar, vom High-Power-Hörgerät Stride P Dura bis zum winzigen Invisible-In-Canal-Modell Stride 10A.

Im Rahmen der Konferenz AudiologyNOW! 2015 forderten wir Hunderte Hörgeräteakustiker auf, die unvergleichliche Hörerfahrung von North selbst zu testen und neue Moxi Fit Hörgeräte auszuleihen. Nachdem sie die Geräte für einen Tag getragen hatten, wurden sie aufgefordert, ihre Hörerfahrung mit dem «Net Promoter Score» zu bewerten. Dabei erzielten wir ein bemerkenswertes Ergebnis von 91%.

Kundenorientiertes Design schafft preisgekrönte Produkte

Alle neuen Hörgeräte von Unitron sind darauf ausgelegt, Ästhetik, Komfort und eine intuitive Bedienung perfekt zu kombinieren. In unseren Produkten zeigt sich der freundliche Charakter unserer Marke – Das Versprechen eines einfachen und angenehmen Kundenerlebnisses und mit dem Wunsch die Hörgeräte jeden Tag tragen zu wollen. Zudem versprechen die weichen, fließenden Linien, organischen Formen und glatten, hochwertigen Oberflächen hohen Tragekomfort. Die Hörgeräte sind einfach zu handhaben: Ihre Bedienung und Funktionen sind intuitiv und fügen sich nahtlos in den Alltag der Hörgeräteträger ein.

Unsere neue Hörgerätefamilie Stride bricht mit dem Stereotyp der HdO-Hörgeräte. Unter Einbeziehung der einzigartigen Stilelemente, für die unsere Moxi Hörgeräte drei renommierte internationale Designpreise erhalten haben, haben wir alle Komponenten neu durchdacht, von den Batteriefachverschlüssen bis zu den Drucktastern. Das Ergebnis ist das im März 2016 eingeführte Modell Stride M: unser bislang kleinstes HdO-Hörgerät.

Flex™ und Log It All revolutionieren die Beratung

Unitrons Fokus auf die Beziehung zwischen Hörgeräteakustiker und ihren Kunden rückt das Flex Konzept in den Mittelpunkt. Mit Flex können Hörgeräteträger probeweise verschiedene Technologiestufen ausprobieren, ohne dafür das Hörgerät austauschen zu müssen – eine einzigartige Möglichkeit, die es seit ihrer Einführung 2012 nur bei Unitron gibt. Damit überwindet Flex einige der wichtigsten Hürden für Hörgeräteträger: das Sträuben gegen das Tragen eines Hörgeräts, eine geringe Akzeptanz der empfohlenen Lösungen, die Rückgabe von Hörgeräten oder die allgemeine Unzufriedenheit beim Tragen. Die Möglichkeit, mit Flex:trial ganz unverbindlich Funktionen testen zu können, öffnet die Tür für ein Gespräch und stärkt das Vertrauen in die ausgewählte Lösung. Mit Flex:upgrade steht der Weg zu höheren Technologiestufen offen, ohne dass das Gerät ausgetauscht werden muss, was die Kundenbindung erhöht und zu mehr persönlichen Empfehlungen führt.

In jüngsten Umfragen gaben 84% unserer Flex-Kunden an, dass Flex die Kundenzufriedenheit steigere; 83% meldeten eine gestiegene Anzahl an potenziellen Hörgeräteträgern, die sich für den Kauf entschieden, 82% sagten, dass Flex:trial ihnen dabei helfen würde, höhere Technologiestufen anzupassen. Die Abschlussraten sind höher, die Rückgabequoten geringer und der durchschnittliche Umsatz je Kunde steigt.

Noch effektiver wird Flex im Zusammenspiel mit der «Log It All»-Funktion der Anpassoftware TrueFit™ von Unitron. «Log It All» wurde im März 2015 eingeführt und nutzt die Fähigkeit jedes auf North beruhenden Geräts, unabhängig von der durch den Hörgeräteträger erworbenen Technologiestufe die aktuelle Hörsituation zu protokollieren und einer von sieben Hörumgebungen zuzuordnen, während das Hörgerät getragen wird.

«Log It All» liefert dem Hörgeräteakustiker umgehend sämtliche Informationen zum Höralltag des Kunden. Diese Erkenntnisse können zum Ausgangspunkt für ein evidenzbasiertes Gespräch sein und so die Beratung und die Anpassung verbessern. Wenn Hörgeräteträger Flex nutzen, können die «Log It All»-Daten genaue Hinweise darauf geben, in welchen Bereichen die gewählte Technologiestufe gute Leistungen bringt, aber auch diejenigen Bereiche herausarbeiten, in denen ein Upgrade helfen könnte. In einer aktuellen Umfrage von Unitron waren sich Hörgeräteakustiker darin einig, dass das Zusammenwirken dieser beiden Funktionen ihre Fähigkeit, Beratungen durchzuführen, ebenso verbessert wie den Aufbau eines Vertrauensverhältnisses zum Kunden, durch das dieser zu einem neuen Fürsprecher für das Fachgeschäft wird.

Kundenbewertungen geben Hörgeräteträgern mehr Einfluss

Erfahrungsberichte, Sterne, «Likes»: Die Kunden von heute möchten gerne in Echtzeit Feedback geben können. Eine mögliche Quelle für deren Unzufriedenheit ist das Fehlen offener Kanäle, über die sich umgehend eine Meinung zum Ausdruck bringen lässt. Dieses Problem ist Vergangenheit: Wieder einmal

wird Unitron seiner Vorreiterrolle in der Branche mit der Einführung der Funktion «Patient Ratings» gerecht, mit der der Hörgeräteakustiker die Erfahrungen der Hörgeräteträger ganz genau nachvollziehen können.

Auf Grundlage unserer Smartphone-App «uControl» können Hörgeräteträger mit der Funktion «Patient Ratings» die Leistung ihres Hörgeräts genau zu dem Moment bewerten, in dem sie eine positive oder negative Erfahrung machen. Die Information wird an die TrueFit Anpassungssoftware des Hörgeräteakustikers übermittelt, wo sie im grösseren Zusammenhang betrachtet werden kann, den «Log It All» bietet. Das Ergebnis ist ein Gesamtbild: Die Hörsituation, die Einstellungen des Hörgeräts und der persönliche Höreindruck des Kunden liegen eindeutig miteinander verknüpft vor und können so die Beratung unterstützen. So können Hörgeräteakustiker anhand der Kundenbewertungen Problemfelder erkennen, noch ehe diese angesprochen werden, und so die Bedürfnisse der Kunden vorwegnehmen, wodurch sie deren Vertrauen gewinnen.



ERFOLGREICHE PARTNERSCHAFT

Wenn Eberhard Schmidt die Arbeitsteilung der Geschäftsführer von «Das Hörhaus» beschreibt, klingt es, als würde er ein Regierungskabinett vorstellen: «Wir haben einen Aussenminister, einen Finanzminister und ich bin der Innenminister.»

Der sympathische Hörakustikmeister steht zusammen mit seinem Geschäftsführer-Kollegen Thomas Wittmann im einladenden Empfangsbereich einer Hörhaus-Filiale in Regensburg. Die Farben sind hell und warm, ein Teppich dämpft die Schritte. Zur «Das Hörhaus GmbH und Co. KG» gehören zehn eigene audiologische Fachgeschäfte – zudem betreut das Unternehmen noch mehr als ein Dutzend weitere Geschäfte unter dem Label «Hörgeräte Reichel». In Ostbayern einzigartig ist das audiologische Angebot für Kinder in einer der Filialen. Ein wichtiger Pfeiler des Geschäftserfolgs ist die Zusammenarbeit mit

Unitron: «Sie bringt nur Vorteile», erklärt Wittmann. «Wir sind ständig in engem Kontakt.» «Wir sind quasi verliebt in die Unitron-Technologie», fügt Schmidt lächelnd hinzu. «Testgeräte, personalisierter Service. Wir brauchen keine Kommissionsware mehr, weil die Flex:trial Testgeräte frei konfigurierbar sind. Bei technischen Aktualisierungen können wir neue Produktfunktionen aufspielen, ohne die Geräte austauschen zu müssen.» Das Hörhaus nimmt am deutschlandweiten Partnerprogramm teil, welches Unitron ausgewählten Akustikern anbietet. «Wir treffen uns regelmässig zum Erfahrungsaustausch, das ist in der Branche einzigartig», erläutert Schmidt.

Von der vertrauensvollen Partnerschaft mit Unitron profitieren auch die Endkunden. Als Günther Christoph zum ersten Mal in «Das Hörhaus» kam, fühlte er sich gleich wohl: Diese Ruhe, die grosszügigen Kabinen für die Hörmessungen. Das Beste war jedoch, dass er sich nicht gleich entscheiden musste – und trotzdem sofort ein Testgerät mitnehmen konnte. Das Hörhaus bietet in allen Filialen Flex:trial von Unitron an.

«Das war ideal für mich», sagt Christoph rückblickend. «Ich hatte ja noch nie ein Hörgerät getragen.»

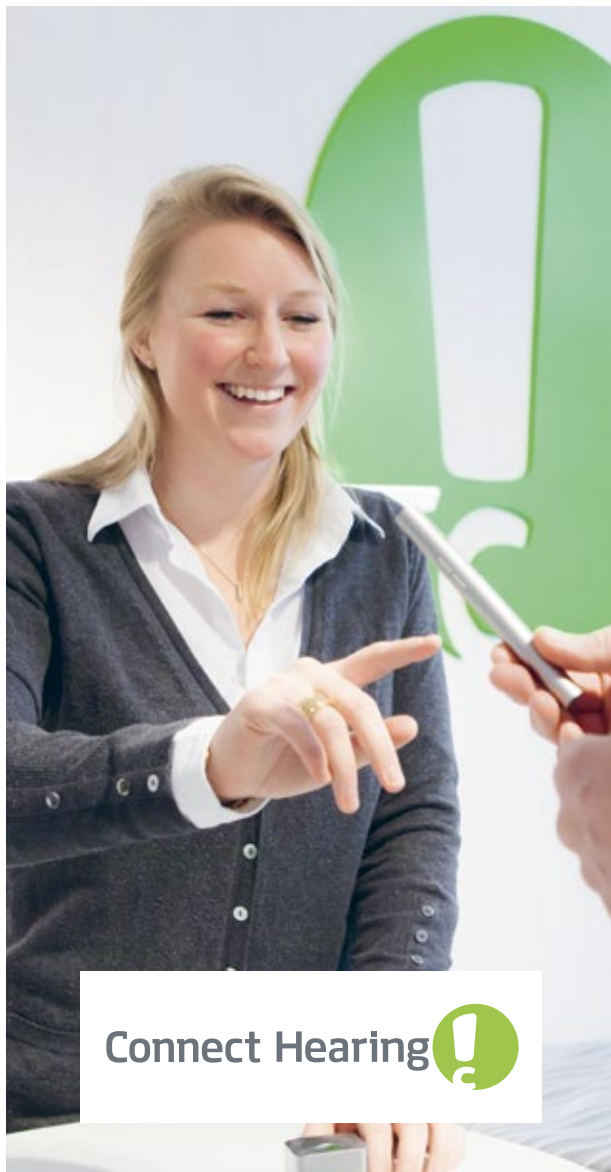
Zwei Monate später sitzt der 78-Jährige wieder im Hörhaus, diesmal zur Kontrollrolle. Der für ihn zuständige Akustiker liest mit Log It All von Unitron alle Daten aus, die er für eine optimale Beratung benötigt. Mithilfe dieser Funktionalität konnte dokumentiert werden, wie Christoph das Hörsystem nutzt – etwa die Tragedauer oder auch, welche Hörsituationen ihm im Alltag begegnen. Ob er zufrieden sei? Christoph nickt. Er organisiert Springreitturniere und hört jetzt wieder, wenn ein Pferdehuf gegen einen der Holzbalken schlägt: «Mich haben damals der Service, die Technologie und die hohe Flexibilität überzeugt. Und ich habe mich nicht getäuscht.»



Eberhard Schmidt und Thomas Wittmann, zwei der Geschäftsführer von «Das Hörhaus» setzen seit vielen Jahren auf Unitron. Die Zusammenarbeit bringt für sie nur Vorteile. Das Hörhaus nimmt auch am deutschlandweiten Partnerprogramm teil, welches Unitron ausgewählten Akustikern anbietet.

Connect Hearing

Connect Hearing verfolgt nur ein Ziel und das ist hoch gesteckt: Wir wollen zum führenden Serviceanbieter in der Hörgerätebranche werden.



Connect Hearing – Herausragender Service und überzeugende Lösungen für Menschen mit Hörverlust.

Mit Connect Hearing verfügt Sonova über ein rasch wachsendes internationales Servicenetzwerk aus Hörgeräteakustikern. Wir sind von mehr als 2'000 Fachgeschäften in zehn wichtigen Märkten rund um den Globus aus tätig und wollen Menschen mit Hörverlust herausragenden Service und überzeugende Lösungen bieten. Bei uns stehen die Kunden stets im Mittelpunkt unseres Handelns: Wir überlegen uns ständig, wie wir Informationen, Weiterbildung, Screening, Beratung und Support noch weiter verbessern können. Denn besseres Hören beginnt mit dem Verstehen der individuellen Kundenbedürfnisse.

Hörverlust kann eine schwerwiegende Einschränkung sein, Menschen ihrer Lebensfreude berauben und den Kontakt zu Angehörigen und Freunden massiv erschweren. Diese Einschränkung wollen wir so weit wie möglich reduzieren – nicht nur mit modernster Technologie, sondern vor allem mit massgeschneiderten persönlichen Beratungs- und Serviceleistungen. Der Erwerb eines Hörgeräts ist schliesslich kaum mit dem Kauf anderer Produkte vergleichbar: Es ist vielmehr der Beginn einer Partnerschaft, in der unsere Fachleute dem Kunden wieder zu einem möglichst natürlichen Hörvermögen verhelfen.

Aus diesem Grund ruht die Strategie von Connect Hearing auf drei Säulen: Profilierung unserer globalen Marke durch klare Werte und ein hervorragendes Kundenerlebnis; ständige Perfektionierung unserer Arbeitsprozesse; und Wachstum, um noch mehr potenzielle Hörgeräteträger in unseren wichtigsten Märkten zu erreichen und zu versorgen.

Werte – Das Herzstück unserer Marke

Im Mittelpunkt der Marke Connect Hearing stehen Betreuung, Vertrauen und Service. Wir setzen alles daran, unsere Kunden jederzeit auf ihrem Weg zu besserem Hören optimal zu betreuen. Wir möchten, dass unsere Kunden uns als vertrauenswürdigste Marke in der Hörgerätebranche wahrnehmen – als die Marke, auf die man sich verlässt und die man weiterempfiehlt. Wir bieten unseren Kunden freundlichen und persönlichen Service, modernste Lösungen und effiziente Prozesse. Diese Werte gelten weltweit, wo immer unser Logo mit dem charakteristischen Ausrufezeichen zu sehen ist. Um unsere gemeinsamen Werte hervorzuheben, führen wir unsere globalen Marken immer weiter zusammen zu einem gemeinsamen Auftritt, der das einheitliche Erlebnis für unsere Kunden widerspiegelt.

Dabei wird der Einsatz digitaler Tools immer wichtiger: Ein Beispiel hierfür ist das erfolgreiche Pilotprojekt HearingCaddy in Neuseeland. HearingCaddy ist sozusagen der persönliche Online-Assistent unserer Kunden rund um das Thema Hören. Er steht im Internet oder als App auf Tablets und Smartphones zur Verfügung und erlaubt es unseren Kunden, vor einem Termin die Formulare mit ihren persönlichen Angaben auszufüllen und regelmässig zu aktualisieren, Rechnungen online abzurufen, Feedback zu Hörgeräten zu geben und auf eine Vielzahl hilfreicher Supportinformationen zuzugreifen. Im Gegenzug liefert der HearingCaddy Daten, mit denen wir noch besseren Service bieten können. Unsere Fachleute können analysieren, wie die einzelnen Träger ihr Hörgerät nutzen, und dadurch den nächsten Termin ganz individuell vorbereiten. Die Mitarbeitenden in unserem Kundendienstzentrum erkennen frühzeitig, wenn ein Träger mit seinem Hörgerät nicht ganz zufrieden sein sollte, und können das Problem mit einem persönlichen Anruf proaktiv angehen.

Zukünftig werden unsere digitalen Plattformen auch Tools für elektronisches Screening, Terminvereinbarung und Betreuung beinhalten. Im Mittelpunkt steht das Kundenerlebnis: Eine digitale Plattform ist ein hervorragendes Mittel, um unser Betreuungsangebot zu erweitern, Vertrauen und Markenloyalität aufzubauen und noch besseren Service zu bieten.

Im März 2015 führten wir in Grossbritannien im Rahmen unserer Partnerschaft mit der grossen britischen Drogeriemarktkette Boots breit angelegte Versuche mit Selbst-Screenings durch. Diese Screenings funktionieren ganz bequem online oder auf einem Tablet bei Boots: Potenzielle Kunden beantworten einige einfache Fragen zu ihrem Hörvermögen in verschiedenen Situationen und testen ihre Hörschwellen bei niedrigen, mittleren und hohen Frequenzen. Im ersten Jahr fanden mehr als 30'000 Hörtests statt. Über 90 % der Kunden gaben an, dass sie den Test benutzerfreundlich fanden; 20 % sagten, sie hätten ohne diesen Test keinen Termin vereinbart. Dies zeigt, wie hilfreich solche Tools sein können, um Kunden zu gewinnen, zu denen man sonst keinen Zugang gefunden hätte.

Optimierung der Betriebsabläufe – Ein kontinuierlicher Prozess

Durch unser Engagement für höchste Servicestandards wollen wir nicht nur die Loyalität unserer Kunden erhöhen, auch unser Geschäftserfolg profitiert. Indem wir unsere Arbeitsweise laufend überprüfen, können wir deren Effizienz und Effektivität verbessern. Bei Connect Hearing gehen hervorragender Service, Entwicklung neuer Fähigkeiten und Steigerung der Rentabilität Hand in Hand. Unsere Hörgeräteakustiker werden unterstützt durch unsere Shared Services, einheitliche Schulungen und Prozesse, gemeinschaftlichen Einkauf und Kalibrierung von Geräten sowie ein gemeinsames System für Leistungsmanagement und -protokollierung. Im Gegenzug helfen uns diese Fachleute dabei, innovative Konzepte zu ermitteln, zu konzipieren und umzusetzen, die sich zukünftig als Best Practices durchsetzen sollen. Unsere wertvollsten

Ideen entspringen aus der Erfahrung und dem Einsatz unserer Hörgeräteakustiker in den einzelnen Fachgeschäften.

Unser praktischer Ansatz zur Optimierung der Betriebsabläufe besteht auch darin, dass wir kontinuierlich die Kundenerfahrung messen und optimieren. Dadurch wollen wir sicherstellen, dass wir alle Gelegenheiten ergreifen, um engere, dauerhaftere Kundenbeziehungen aufzubauen. Unser Schulungskurs für Hörgeräteakustiker zum Thema «Kundengewinnung» verknüpft den Verkaufsprozess eng mit dem Hintergrund des Kunden: Bedürfnisse, Emotionen und Hoffnungen auf dem Weg zu einem besseren Hörvermögen. Indem bestimmte Verhaltensweisen betrachtet werden, können unsere Hörgeräteakustiker die Momente besser verstehen, in denen sie mit den potenziellen Hörgeräteträgern in Kontakt treten, diese kennenlernen und eine Beziehung zu ihnen aufbauen. Guter Service sorgt für gute Geschäfte, da die Kunden eher dazu bereit sind, fortschrittlichere Lösungen auszuprobieren und auf neuere Hörgeräte umzusteigen.

Manchmal wird es uns trotz vollem Einsatz nicht gelingen, einen Kunden komplett zufrieden zu stellen – und das Wichtigste ist, dass wir dies von ihm erfahren. Die Forschung zeigt aber, dass nur 10 % der unzufriedenen Kunden sich auch tatsächlich beschwerten. Deshalb haben unsere belgischen Lapperre-Fachgeschäfte ein System zur Ermittlung der Kundenzufriedenheit ins Leben gerufen, bei dem den Kunden an bestimmten Punkten des Beratungs- und Verkaufsprozesses telefonisch oder per E-Mail ein paar einfache Fragen gestellt werden, um unzufriedene oder aber hoch zufriedene Kunden zu ermitteln. Gründe für die Unzufriedenheit können dann von unserem Kundenservice oder bei einem neuen Termin angesprochen werden. Zufriedene Kunden wiederum werden ermutigt, ihre positiven Erfahrungen weiterzugeben und uns weiterzuempfehlen – schliesslich sind persönliche Empfehlungen das mit Abstand beste Mittel, geschäftlich zu wachsen.

Wachstum – Neue Kunden gewinnen

Unsere Strategie für profitables Wachstum basiert auf drei Säulen. Am naheliegendsten ist dabei organisches Wachstum: Wenn wir unsere Abläufe ebenso wie unser Produkt- und Serviceangebot immer weiter verbessern, sorgen wir in unseren Fachgeschäften für mehr Umsatz, gewinnen neue Kunden und erhöhen den Wert jeder einzelnen Kundenbeziehung. Bei der Eröffnung neuer Fachgeschäfte können wir dank unserer bestehenden Strukturen und Verfahren Grössenvorteile nutzen. Wir werden weitere Geschäfte in ausgewählten Märkten übernehmen, wobei wir einen reibungslosen Übergang für unsere Kunden sicherstellen. Der wichtigste Punkt ist vielleicht, neue Wege zu entwickeln, um mit potenziellen Kunden in Kontakt zu treten: Dazu müssen wir innovative Vertriebsmodelle wie Shop-in-Shop-Systeme auf- und ausbauen.

In Grossbritannien haben wir unser in Partnerschaft mit Boots geführtes Netzwerk erweitert, durch den Ausbau des sehr erfolgreichen Shop-in-Shop-Modells und die Erhöhung der Kapazitäten an unseren vorhandenen Standorten. Im Geschäfts-

jahr 2015/16 haben wir unsere Kapazität um 12 % gesteigert; wir sind nun an fast 500 Standorten tätig.

Trotz der schwierigen Bedingungen, die im Geschäftsjahr 2015/16 in Deutschland aufgrund der kürzlichen Umstellung der Rückerstattung herrschten, erzielten wir ein organisches Geschäftswachstum und konnten zugleich unser Netzwerk an Fachgeschäften durch die Übernahme von Lindacher Akustik um 33 Standorte vergrössern. Lindacher, mit über 50-jähriger Tradition kundenorientierter Wertschöpfung, audiologischer Fachkompetenz und Qualität, passt perfekt zu unserer Arbeitsweise. Zudem haben wir unlängst 30 Fachgeschäfte in Ungarn übernommen, wodurch unser dortiges Netzwerk auf über 70 Geschäfte anwächst und wir in diesem schnell wachsenden Markt eindeutig an der Spitze stehen.

Umfassende Nachbetreuung und Zusatznutzen sind die entscheidenden Faktoren, um sicherzustellen, dass die Kunden uns vertrauen und uns weiterempfehlen – wodurch wir wiederum organisch wachsen können. Unsere Fachgeschäfte in Deutschland steigern die Kundenzufriedenheit, indem sie vor Ort ein Hörtraining anbieten: ein von einem Hörgeräteakustiker geführter individuell angepasster Kurs, um Ohr und Gehirn gleichzeitig zu stimulieren. Dadurch lassen sich Aufmerksamkeit, Wahrnehmung und Reaktion deutlich steigern.



HÖREN IST GUT, VERSTEHEN IST BESSER

Es macht leise «Klick» im Ohr der Kundin, zuerst links, dann rechts, und nochmal rechts. Sie trägt Kopfhörer und drückt blitzschnell Tasten auf einem Gerät, welches an einen mobilen Kreditkartenleser erinnert: Zuerst drückt sie die linke Pfeiltaste, dann die rechte – je nachdem, auf welcher Seite sie es Klicken hört. «Das ist wie mit dem Joggen», erläutert die Endfünfzigerin und lächelt, «man muss regelmässig trainieren, um in Form zu bleiben.»

Seit fünf Jahren trägt die agile Dame, von Beruf Praxismanagerin bei einem Hausarzt, Hörgeräte. Schon bei der Anpassung erklärte ihr die Akustikerin den Unterschied zwischen Hören und Verstehen: Das Ohr empfängt die Schallwellen, das Hörzentrum im Gehirn muss die Information korrekt verarbeiten. Sie empfahl der Kundin, mit audiclick™

zu üben, einem Trainingssystem, das die Fiebing Hörtechnik GmbH anbietet. «Am Anfang dachte ich nur: Schaden kann es ja nicht», erzählt die Kundin, sie trägt eine Brille und hat halblange, blonde Haare. In der ersten Zeit trainierte sie täglich 15 Minuten. Eine deutliche Verbesserung spürte sie nach sechs Wochen: «Von da an machte das Training richtig Spass.»

Zu dem Besuch beim Hörgeräteakustiker hat die Kundin einen Hefter mit handgeschriebenen Eintragungen mitgebracht – es sind ihre Trainingsergebnisse. Antje Fiebing, die Initiatorin von audiclick, nickt anerkennend: «Wenn die Kunden regelmässig üben, unterstützen sie die Anpassung des Hörgeräts. Erst wenn das Hörzentrum systematisch trainiert wird, können Hörgeräte ihre volle Leistung entfalten.»

Die Idee für das Trainingsprogramm hatte Antje Fiebing, die bei Fiebing Hörtechnik GmbH in der Geschäftsführung ist, vor mehr als zehn Jahren: «Es sollte einzigartig sein und für die Kunden einen echten Mehrwert bieten.» Das Training diene dazu, die

Funktionen des Hörzentrums im Gehirn gezielt zu reaktivieren: Geschädigte Nervenzellen werden regeneriert, neue Verknüpfungen gebildet. Durch die Schulung von Ohr und Gehirn verbessern sich Wahrnehmung und Reaktionen. «Das Training wird ständig weiter entwickelt», erklärt Fiebing. «Wir schliessen dabei die neuesten Erkenntnisse der Hirnforschung mit ein.» So werden audiologische Dienstleistungen auf höchstem Niveau geboten. Der Kundin hat das Hörtraining mit audiclick deutlich mehr Lebensqualität gebracht. «Ich bin so froh, dass niemand mehr schreien muss, um mit mir zu sprechen. Ich höre sogar die Vögel im Garten wieder singen.»



 Das Trainingsprogramm audiclick™ dient dazu, die Funktionen des Hörzentrums im Gehirn gezielt zu reaktivieren: Geschädigte Nervenzellen werden regeneriert, neue Verknüpfungen gebildet. Entwickelt wurde es in Deutschland von der Fiebing Hörtechnik GmbH.

Advanced Bionics

Die Zusammenarbeit zwischen Advanced Bionics und Phonak sorgt für einzigartige Innovation und bietet einem immer grösser werdenden Kundenkreis herausragende Hörleistung.



Advanced Bionics schafft Lösungen damit Cochlea Implantate Träger ein Leben ohne Einschränkungen genießen können.

Advanced Bionics ist ein global führendes Unternehmen für fortschrittlichste Cochlea-Implantat-Systeme. Ein Cochlea-Implantat ist ein elektronisches Gerät, das es Menschen mit erheblichem Hörverlust ermöglicht, Geräusche in ihrer Umwelt wahrzunehmen. Diese Technologie ist als einzige in der Lage, einen der fünf Sinne funktionell wiederherzustellen. 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. Viele Kinder und Erwachsene, die ein Cochlea-Implantat erhalten, können durch diesen Eingriff zum ersten Mal in ihrem Leben überhaupt etwas hören.

2009 begann Advanced Bionics, eng mit Phonak zu kooperieren und innovative Technologien von Cochlea-Implantaten und Hörgeräten zu kombinieren. Wir investieren mehr als 25 % unseres Umsatzes in Forschung und Entwicklung. Dazu zählt auch unsere enge Zusammenarbeit mit Phonak, die einen einzigartigen Wettbewerbsvorteil darstellt. Die Cochlea-Implantate-Industrie legt den Schwerpunkt insbesondere auf die Umwandlung akustischer Signale in elektrische Reize. Durch die Partnerschaft mit Phonak profitieren wir von deren Kompetenz bei der Analyse der Klangumgebung und bei der Optimierung des akustischen Signals. Durch intelligente, adaptive Programme, die schwierige Hörsituationen erkennen, Sprache oder wichtige Geräusche herausfiltern und entweder an ein oder beide Ohren senden, gewährleisten wir ein optimales, natürlicheres Hörerlebnis.

Erstes Ergebnis unserer Zusammenarbeit im Bereich F & E war der 2013 eingeführte Soundprozessor Naída CI Q70. Naída CI Q70 bietet den Trägern von Cochlea-Implantaten die Vorteile der modernsten Technologien beider Bereiche: Die jüngsten Innovationen bei Hörgeräten werden ergänzt durch die Präzision, Flexibilität, den niedrigen Stromverbrauch und die umfassenden Möglichkeiten der Implantatfamilie Advanced Bionics HiRes 90K™.

Der Markterfolg des Naída CI Q70 bedeutete einen ersten Meilenstein unserer umfassenden Zusammenarbeit mit Phonak, sowohl bei der Entwicklung neuer Produkte, mit denen wir uns von unseren Wettbewerbern weiter abgrenzen können, als auch bei der Erschließung neuer Märkte und Methoden,

mit denen wir unseren Kundenstamm weltweit noch besser versorgen können. Die Integration unserer F&E hat bereits hervorragende Ergebnisse gebracht, und wir sind überzeugt vom Potenzial, das sich durch die Integration unserer Marketingmassnahmen nutzen lässt.

Unsere Stärken nutzen

Alle Marken von Sonova profitieren von unserem klaren Plattform-Ansatz bei der Produktentwicklung. Dadurch können wir Innovationen rasch in umfassenden Produktfamilien umsetzen. In diesem Jahr hat Advanced Bionics in wichtigen Märkten die Q-Serie um weitere Soundprozessoren erweitert. Das Naída CI Q90 stellt die Premiümlösung für Träger von Cochlea-Implantaten dar, die das umfangreiche Angebot an Funktionen und Zubehör umfassend nutzen möchten. Das in ausgewählten Märkten verfügbare Naída CI Q30 ist die ideale Hörlösung für Träger, die Einfachheit schätzen.

Mit den Prozessoren der Q-Serie profitieren die Träger von Cochlea-Implantaten von zusätzlichen Funktionen, die bislang nur in Hörgeräten zur Verfügung standen: Dank der Binaural VoiceStream Technology™ von Phonak können die Prozessoren automatisch und in Echtzeit miteinander kommunizieren und zusammenarbeiten. Dadurch empfangen die Träger in beiden Ohren gleichzeitig die gewünschte Sprache oder Musik, während störender Hall, Hintergrundgeräusche oder plötzlich auftretende laute Geräusche deutlich reduziert werden. Auto-Sound OS analysiert auf intelligente und automatische Weise die Hörumgebungen und nimmt entsprechende Anpassungen für ein optimales Hören vor, ohne dass der Träger das Programm oder die Einstellungen manuell ändern muss.

Zudem können ab der Einführung von Phonak Naída™ Link im Mai 2016 die Träger all diese Funktionen auch dann nutzen, wenn sie in einem Ohr ein Cochlea-Implantat und im anderen ein Hörgerät tragen. Zunehmend erhalten auch Erwachsene mit starker bis hochgradiger Hörminderung ein Cochlea-Implantat, wenn das Hörvermögen in einem Ohr weiter nachlässt. Bis jetzt mussten diese Träger mit unterschiedlichen Lösungen in beiden Ohren klarkommen – häufig von verschiedenen Herstellern, mit inkompatiblen Einstellungen und Programmen, die getrennt justiert werden mussten. Mit Naída Link funktionieren Hörgerät und Soundprozessor als Einheit. Sie passen sich gegenseitig automatisch an und übertragen die Signale je nach Hörsituation an das passende Ohr. Wie alle Naída CI Soundprozessoren arbeiten die bimodalen Hörgeräte Naída Link nahtlos mit dem gesamten Angebot an Wireless-Zubehör von Phonak zusammen. Dadurch erhalten die Träger einfachen, sofortigen Zugriff auf Telefone, Fernseher, Media-Player und die Roger Wireless-Systeme. Bei erwachsenen Trägern erleichtert dies die Umstellung auf das Hören mit einem Cochlea-Implantat.

Nicht alle Träger von Cochlea-Implantaten sind von komplettem Hörverlust betroffen. Deshalb ist unsere Elektrode HiFocus™ Mid-Scala so konzipiert, dass sie hilft, bei der Operation das Resthörvermögen zu erhalten. Die Vorzüge eines solchen Ansatzes wurden erst unlängst in einer Studie der US-amerikanischen Vanderbilt University bestätigt¹. In diesem Jahr stellten wir eine neue Möglichkeit vor, das Resthörvermögen optimal zu nutzen: eine Version des Soundprozessors Naída CI Q90 für eine elektro-akustische Stimulation. Dabei vereint ein Gerät die Vorzüge einer präzisen elektrischen Stimulation und die akustische Verstärkung eines Hörgeräts. Ergebnis sind eine natürlichere Klangqualität und eine bessere Sprachverständlichkeit, verbessertes Hören im Störgeräusch und angenehmerer Musikgenuss².

Neue Märkte erschliessen

Im Rahmen des Sonova Partnerprogramms arbeitet Advanced Bionics mit anderen Geschäftseinheiten der Sonova Gruppe zusammen. Ziel der Zusammenarbeit ist es, neue Wege zu entwickeln, die den Trägern von Cochlea-Implantaten zugute kommen und gleichzeitig auch die Sonova Unternehmen in aller Welt voranbringen. Im Mittelpunkt dieses Programms steht der Ausbau von Partnerschaften zwischen Hörgeräte-Fachgeschäften und Cochlea-Implantat-Kliniken, um Menschen mit starker bis hochgradiger Hörminderung bestmöglich zu versorgen. Zudem soll unter den Trägern von Hörgeräten, denen es mitunter auch mit extrem leistungsfähigen Hörgeräten nur schwer gelingt, mit ihren Angehörigen zu kommunizieren, ein Bewusstsein dafür entwickelt werden, dass Cochlea-Implantate ihr Leben unter Umständen enorm vereinfachen können. Von diesen Möglichkeiten profitieren alle Beteiligten: Hörgeräteakustiker, Kliniken für Cochlea-Implantate und natürlich vor allem die Menschen, die unsere Hörlösungen nutzen.

Bislang war ein Träger von Hörgeräten, dem der Hörgeräteakustiker ein Cochlea-Implantat empfahl, für ihn als Kunde verloren. Durch die Zusammenarbeit von Advanced Bionics und Phonak aber kann dieses Dilemma zum Vorteil aller Beteiligten gelöst werden. Bereits jetzt nutzen Hunderttausende Menschen jeden Alters die Phonak Naída Hörgeräte. Sie alle verbindet ein enges Vertrauensverhältnis mit dem Hörgeräteakustiker, der das Hörgerät angepasst hat. Wenn diesen Menschen ein Cochlea-Implantat eingesetzt wird, können sie anschliessend weiter bei ihrem Hörgeräteakustiker in Behandlung bleiben: zur Beratung und Einstellung des Soundprozessors, für das gewünschte Wireless-Zubehör und für die individuelle Betreuung, die sie schätzen gelernt haben. Die Klinik wiederum kann einen Teil der Nachbehandlung abgeben und durch die Zusammenarbeit ergänzende Lösungen anbieten – wie etwa Naída Link. Trägern von Cochlea-Implantaten steht in der Übergangsphase ihr bekannter Hörgeräteakustiker zur Seite; zudem erhalten sie Technologieprodukte, deren «Look & Feel» und deren Funktionalitäten ihnen vertraut sind.

Ein solches Vorgehen bietet allen Beteiligten Vorteile. Deshalb setzen wir auf unser Sonova Partnerprogramm, um sie für

¹ Otolology & Neurotology, 37:235 – 240; Hearing Preservation Outcomes with a Mid-Scala Electrode in Cochlear Implantation

² In der EU zugelassen. Ausserhalb der EU nicht zugelassen.

unsere Lösungen zu sensibilisieren. Damit Hörgeräteakustiker über die gesamte Palette an Hörlösungen von Sonova lückenlosen Service bieten können, stellen wir ausserdem die passenden Schulungen und Software zur Verfügung. Advanced Bionics und Phonak arbeiten gemeinsam an Marketingstrategien mit Plänen für E-Solutions sowie soziale und digitale Medienplattformen, damit unsere Botschaft noch besser vernommen wird: Zusammen bieten wir einen einzigartigen Mehrwert.

Ausbau unserer Präsenz in Kliniken

Im Rahmen unserer Wachstumsstrategie wollen wir auch in Kliniken für Cochlea-Implantate rund um den Globus stärker präsent sein. Derzeit sind wir in zwei Drittel solcher Kliniken vertreten; unser Anspruch ist es, in allen präsent zu sein. Dies bedeutet, dass wir mit Entscheidungsträgern auf allen Ebenen im Dialog sind, um ihnen die klaren Vorteile, die Advanced Bionics bietet, zu vermitteln.

Typisch für das Gesundheitswesen weist jeder Markt seine eigene Dynamik auf, weshalb wir unsere Anstrengungen auf

mehrere Kanäle verteilen. Unser Augenmerk liegt vor allem auf Ausbildung und Schulungen. Dazu haben wir weitere Fachkräfte an Bord geholt: Audiologen, die unsere Lösungen ihren Kolleginnen und Kollegen in den Kliniken detailliert präsentieren können. Zudem sind wir in der Grundlagenforschung sehr aktiv: Seit 2010 hat sich die Zahl kollaborativer Studien, an denen wir uns beteiligen, mehr als verdreifacht. Dieser aktive, evidenzbasierte Dialog mit Chirurgen und Audiologen schafft Verbindungen zu weiteren Kliniken und vertieft unsere Beziehungen zu denjenigen, mit denen wir bereits zusammenarbeiten.

In unserer digitalen Welt suchen viele Menschen als erstes im Internet nach Informationen, Ratschlägen und Ansprechpartnern. Deshalb stellen wir ihnen eine Fülle an online verfügbaren Ressourcen bereit, die sie bei ihrer Entscheidungsfindung unterstützen. Das Rehabilitationsportal The Listening Room bietet Familien und Hörgeräteakustikern eine grosse Auswahl an interaktiven Online-Aktivitäten, um Sprach- und Hörvermögen weiter zu verbessern. Es gibt eine Reihe von Apps für Tablets und Smartphones, die Supportmaterialien und interessante Möglichkeiten bieten, das Hören zu trainieren, Techniken zu erlernen und zu erfahren, wie sich die Hörtechnologie am besten nutzen lässt.

Hinweis: Nicht alle beschriebenen Produkte oder Programme sind in allen Ländern verfügbar, zudem stehen nicht alle Funktionen in allen Geräten zur Verfügung.



INNOVATIV UND NAH AM KUNDEN

Christian Hartmann begrüsst die zwei Mitarbeiterinnen im Serviceshop von Advanced Bionics mit freundlichem Händeschütteln. Der Anwender von Cochlea-Implantaten kommt regelmässig in den hellen Raum, der sich im Deutschen Hörzentrum in Hannover befindet. Hartmann braucht neue Akkus für seine beiden Soundprozessoren. Und er freut sich darauf, ein neues Produkt zu testen. «Jetzt bin ich gespannt. Was habt ihr für mich?» fragt Hartmann, ein grosser Mann mit tiefer Stimme.

Sobald ein Produkt zugelassen ist, bietet Advanced Bionics ausgewählten Patienten die Möglichkeit, es zu testen. Hartmann beteiligt sich daran gerne. Der Fachmann für Arbeitssicherheit ist seit einigen Jahren beidseitig mit Cochlea-Implantaten versorgt und engagiert sich in seiner Freizeit in Selbsthilfegruppen von Cochlea-Implantat-Anwendern.

Mitarbeiterin Katrin Kowalzyk reicht Hartmann das neue Phonak EasyCall. Dieses Zubehör überträgt die Sprachsignale eines Anrufs vom Mobiltelefon drahtlos auf die Naída CI Soundprozessoren. Die Klangqualität ist herausragend. Und wenn EasyCall einmal am Telefon befestigt ist, kann der Anwender jederzeit telefonieren. Hartmann nimmt das kleine Kästchen, welches direkt am Mobiltelefon angebracht wird, neugierig in die Hand und nickt: «Das nehme ich gerne mit!» EasyCall ist ein Beispiel dafür, wie Anwender von Cochlea-Implantaten von den drahtlosen Technologien von Phonak profitieren können – denn durch den Zusammenschluss von Advanced Bionics und Phonak sind die modernsten Technologien für Cochlea-Implantate und Hörgeräte unter einem Dach vereint.

Das Deutsche Hörzentrum in Hannover ist eines der wichtigsten Zentren für Cochlea-Implantate in Deutschland. Direkt nach der ärztlichen Beratung und Diagnose haben Patienten hier die Möglichkeit, sich mit Anbietern von Cochlea-Implantaten in Verbindung zu setzen. Die räumliche Nähe im selben

Gebäude bringt viele Vorteile: Beratung? Gibt es hier. Ersatzteile? Kein Problem. «Der Kontakt zu den Patienten ist sehr persönlich. Manchmal haben sie gerade erst erfahren, dass sich ein Cochlea-Implantat für sie eignet, nachdem die Hörgeräte nicht mehr ausreichen», erzählt Kowalzyk.

Das Feedback von Anwendern ist für Advanced Bionics sehr wichtig, um neue Produktentwicklungen weiter zu verbessern. Innovationen wie EasyCall bestätigen Christian Hartmann in seiner Entscheidung für Advanced Bionics. Hartmann koppelt Phonak EasyCall direkt mit seinem Smartphone und bittet Kowalzyk um einen Anruf. «Ich gehe kurz raus auf die Straße und teste es.» Minuten später kommt Hartmann zurück und erzählt: «Mit EasyCall kann ich jetzt mit beiden Ohren und meinen Naída CI Soundprozessoren telefonieren. Gerade in lauter Umgebung, wie am Arbeitsplatz oder in der S-Bahn, ist das eine tolle Sache!»



 Sobald ein Produkt zugelassen ist, bietet Advanced Bionics ausgewählten Patienten die Möglichkeit, es zu testen. Christian Hartmann beteiligt sich daran gerne: Er erhält das neue Phonak EasyCall. Dieses Zubehör überträgt die Sprachsignale eines Anrufs vom Mobiltelefon drahtlos auf die Soundprozessoren.

Deutsches HörZentrum



Das European Research Center (ERC) von Advanced Bionics kooperiert mit über 30 Hochschulen und Universitätskliniken. In Hannover arbeiten Stefan Fredelake (ERC) und Andreas Büchner (Deutsches HörZentrum / HNO-Klinik der Medizinischen Hochschule Hannover) unter Leitung von Klinikdirektor Thomas Lenarz eng zusammen.

Corporate Social Responsibility

Unsere Geschäftsziele stehen im Einklang mit unseren gesellschaftlichen Zielen: die Verbesserung der Lebensqualität von Menschen mit Hörverlust sowie ein verantwortungsvoller Umgang mit Mitarbeitenden, Geschäftspartnern und unserem Planeten.

Nachhaltig Wert schaffen

Wir von Sonova setzen alles daran, für unsere Stakeholder nachhaltigen Nutzen zu stiften – indem wir Millionen Menschen den Zugang zu audiologischer Versorgung ermöglichen, die Lösungen für unsere Kunden kontinuierlich optimieren, in die Entwicklung unserer Mitarbeitenden investieren und bei allen Geschäftsaktivitäten umweltfreundliche Verfahren einsetzen.

Unsere Mitarbeitenden sind der Schlüssel für unseren Erfolg. Wir bieten ein anspruchsvolles und dynamisches Arbeitsumfeld, in dem unsere Mitarbeitenden persönlich wachsen und sich beruflich weiterentwickeln können. In den vergangenen vier Jahren lag unsere Mitarbeiterzufriedenheit kontinuierlich bei über 80 %.

Sonova ist bestrebt, ihre Umweltauswirkungen kontinuierlich zu reduzieren. Im Mittelpunkt stehen hierbei insbesondere der Lebenszyklus unserer Produkte und die Verbesserung der grup-

penweiten CO₂-Bilanz. Im Vergleich zum Vorjahr konnten wir die CO₂-Emissionen unserer Geschäftsflüge um 10,2 % senken.

Ein zentraler Pfeiler unseres CSR Engagements ist weiterhin die Hear the World Foundation, eine Stiftung der Sonova Gruppe, die vor allem bedürftige Kinder mit Hörverlust unterstützt. Im Geschäftsjahr 2015/16 stellte Sonova der Stiftung Geld- und Sachleistungen sowie weitere Ressourcen im Gesamtwert von CHF 2,14 Mio. zur Verfügung.

Transparenter Stakeholder-Dialog

Sonova bemüht sich, mit all seinen Stakeholdern offen und transparent zu kommunizieren. Dazu gehört, dass wir unseren CSR-Bericht gemäss den G4-Richtlinien der Global Reporting Initiative (GRI) verfassen.

Der vollständige CSR-Bericht ist verfügbar unter: www.sonova.com/de/csr/csr-berichte



INTERNATIONALE FORSCHUNGS-KOOPERATIONEN

Konzentriert blickt Marcel Mandato durch das Mikroskop, welches die winzigen Feinheiten der Stimulationselektrode eines Cochlea-Implantats sichtbar macht. Neben ihm steht Stefan Fredelake und wartet auf das Ergebnis der Untersuchung. Beide arbeiten am European Research Center (ERC) von Advanced Bionics in Hannover. «Unser Forschungszentrum kooperiert europaweit mit über 30 führenden Universitäten und Kliniken, darunter die Medizinische Hochschule Hannover, die Universitätskliniken im niederländischen Leiden und Maastricht, das Unfallkrankenhaus in Berlin und das Universitätsspital Zürich. Gemeinsam entwickeln wir modernste Technologien. Von diesen profitieren Anwender von Cochlea-Implantaten und Audiologen gleichermaßen», erläutert Projektleiter Fredelake. Er ist selber Advanced

Bionics Cochlea-Implantats-Träger und kann deshalb Design und Ergebnisse der Untersuchungen auch aus Anwendersicht überprüfen.

Eine der zahlreichen Studien des ERC läuft am Deutschen HörZentrum Hannover. Dieses wegweisende Forschungsprojekt im Bereich Stimulationsstrategien fokussiert auf die Wahrnehmung von Stereo-Musik. Der Proband trägt auf beiden Seiten ein Cochlea-Implantat. Er sitzt auf einem Bürosessel, in der Hand hält er einen Tabletcomputer. Aus den Lautsprechern um ihn herum klingen abwechselnd Rock, Heavy Metal, klassische Musikstücke – mal kommen die Klänge von links, mal von rechts. Die Frage, die er auf dem Tabletcomputer beantwortet: Wann hört er mono? Wann hört er stereo? «Die ersten Ergebnisse sind viel versprechend», erklärt Fredelake. «Die Studie zeigt, dass Anwender von Cochlea-Implantaten der Marke Advanced Bionics mit der Phonak ComPilot Technologie Stereoeffekte deutlich besser hören können. Dadurch steigert sich für viele der Musikgenuss.»

Die Musikstudie ist eines von vielen Forschungsvorhaben, welche Sonova in enger Zusammenarbeit mit einer Vielzahl wissenschaftlicher Einrichtungen weltweit fördert. Durch einen intensiven und transparenten Dialog wird die Entwicklung von innovativen Hörlösungen weiter vorangetrieben. Alle Projekte zielen darauf ab, die Lebensqualität der Anwender von Cochlea-Implantaten weiter zu verbessern. «Dieses Ziel verbindet uns», sagt Andreas Büchner, der wissenschaftliche Leiter des Deutschen HörZentrums Hannover. Er arbeitet schon seit zwanzig Jahren mit dem Team von Advanced Bionics zusammen: «Sonova hat ein offenes Ohr für Ideen und beweist Weitblick. Unsere gemeinsamen Projekte drehen sich nicht um kurzfristig ausgelegte Produktzyklen, sondern zielen auf nachhaltige Ergebnisse ab.»

Corporate Governance

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

Eine gute Corporate Governance ist für Sonova von entscheidender Bedeutung, weshalb wir in dieser Hinsicht hohe Standards anstreben. Die Schweizer Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften begründete neue Regeln zur Transparenz und Möglichkeiten für Aktionäre zur Beeinflussung der Entscheidungsfindung. Was «gute Corporate Governance» bedeutet, entwickelt sich ständig weiter, weshalb wir uns fortlaufend neuen Anforderungen anpassen.

Compliance ist ein wesentliches Element unserer Unternehmenskultur und fester Bestandteil unserer Grundwerte. Daher haben wir auch im Geschäftsjahr 2015/16 das Compliance-Programm der Sonova Gruppe weiter verstärkt und den Schwerpunkt dabei weltweit auf Schulungen und Prozessverbesserungen gelegt. Unsere anhaltenden Compliance-Bemühungen lassen uns unsere Werte eines ethischen Verhaltens und uneingeschränkter Integrität leben.

Die Corporate Governance bei Sonova stützt sich auf einschlägige Standards und Praktiken und setzt diese in ihrer Struktur um. Das Unternehmen erfüllt die 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 2016 dargelegt. 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:

	2016	2015	2014
Börsenkapitalisierung in CHF Mio.	8'182	9'089	8'679
in % des Eigenkapitals	429 %	486 %	489 %
Aktienkurs in CHF	122,80	135,30	129,20

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 2016 findet sich in der Konzernjahresrechnung im Anhang 35.

Aktionariat

Registrierte Aktionäre

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

Anzahl Aktien	Eingetragene Aktionäre 31.3.2016	Eingetragene Aktionäre 31.3.2015
1 – 100	6'664	5'961
101 – 1'000	10'409	8'907
1'001 – 10'000	1'398	1'216
10'001 – 100'000	189	167
100'001 – 1'000'000	33	36
> 1'000'000	5	6
Total registrierte Aktionäre	18'698	16'293

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:

	2016	2016	2015	2015
	Anzahl Aktien	In %	Anzahl Aktien	In %
Beda Diethelm ¹⁾	6'652'259	9,98	6'650'009	9,90
Chase				
Nominees Ltd. ²⁾	6'559'041	9,84	8'609'693	12,82
Hans-Ueli Rihs ¹⁾	4'013'000	6,02	4'056'000	6,04
Nortrust				
Nominees Ltd. ²⁾	2'641'556	3,96	2'415'798	3,60
Andy Rihs ¹⁾	2'344'979	3,52	3'219'596	4,79
Registrierte Aktionäre mit				
Anteilen unter 3 %	22'708'639	34,09	21'825'309	32,49
Nicht registriert	21'706'913	32,59	20'396'882	30,36
Total Aktien	66'626'387	100,00	67'173'287	100,00

¹⁾ Die Altaktionäre Andy Rihs, Beda Diethelm und Hans-Ueli Rihs waren bereits vor der Publikumsöffnung im November 1994 Aktionäre. Zwischen ihnen bestehen keine Aktionärsbindungsverträge.

²⁾ Registriert ohne Stimmrecht.

Informationen zu Aktionären der Sonova Holding AG, die im Geschäftsjahr 2015/16 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/de/home/publications/significant-shareholders.html.

Kreuzbeteiligungen

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

Statuten

Die Statuten der Sonova Holding AG blieben im Geschäftsjahr 2015/16 unverändert, mit Ausnahme von Artikel 3: Das Aktienkapital gemäss bisherigem Artikel 3 wurde entsprechend dem Beschluss der Generalversammlung 2015 reduziert (siehe nachfolgend unter «Kapitalstruktur»).

Kapitalstruktur

Aktienkapital

Per 31. März 2016 beläuft sich das ordentliche Aktienkapital der Sonova Holding AG auf CHF 3'331'319, ist vollständig eingezahlt und aufgeteilt in 66'626'387 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 2016 hielt das Unternehmen 1'209'989 eigene Aktien (Vorjahr: 547'313), wovon 1'203'500 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, um die finanzielle Flexibilität des Unternehmens zu erhöhen. Es darf verwendet werden für die Ausübung von Options- und Wandelrechten, die in Verbindung mit Anleiheobligationen 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 2015/16 wurden unter dem langfristigen Beteiligungsplan von Sonova (EEAP) insgesamt 263'418 Optionen ausgegeben. Im Geschäftsjahr 2014/15 hatte die Anzahl 272'224 und im Geschäftsjahr 2013/14 215'221 betragen. Per 31. März 2016 waren noch 1'113'982 Optionen ausstehend (Vorjahr 1'019'036). 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 50) und in Anmerkung 31 der Konzernjahresrechnung genauer beschrieben.

Kapitalveränderungen

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

	2016	2015	2014
Ordentliches Kapital (in CHF)	3'331'319	3'358'664	3'358'664
Total Aktien	66'626'387	67'173'287	67'173'287
Bedingtes Kapital (in CHF)	266'107	266'107	266'107
Bedingte Aktien	5'322'133	5'322'133	5'322'133

Vom ursprünglich maximal bewilligten bedingten Aktienkapital in der Höhe von 8'000'000 Aktien wurden vor dem Geschäftsjahr 2015/16 insgesamt 5'978'987 Aktien mit einem Nennwert von jeweils CHF 0,05 ausgegeben. Wie schon im Geschäftsjahr 2014/15 hat Sonova entschieden, die Aktien zur Erfüllung ihrer Verpflichtungen im Rahmen des langfristigen Beteiligungsplans am Markt zu kaufen und keine Aktien aus dem bedingten Aktienkapital auszugeben. Entsprechend beträgt das noch zur Verfügung stehende 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.

An der Generalversammlung 2015 wurde eine Herabsetzung des Aktienkapitals um CHF 27'345,00 durch die Vernichtung von 546'900 Namenaktien genehmigt. Diese Kapitalherabsetzung war das Ergebnis des weiter unten erläuterten Aktienrückkaufprogramms, in dessen Rahmen das Unternehmen zwischen dem 1. Dezember 2014 und dem 31. März 2015 546'900 Namenaktien zurückkaufte.

Aktienrückkaufprogramm

Wie am 17. November 2014 angekündigt, hat die Sonova Holding AG ein Aktienrückkaufprogramm im Wert von insgesamt maximal CHF 500 Mio. initiiert. Die Anteile werden über eine zweite Handelslinie innerhalb eines Zeitraums von maximal drei Jahren bis Ende 2017 zurückgekauft. Bis 31. März 2016 wurden insgesamt 1'750'400 Aktien im Wert von insgesamt CHF 229'218'414 zurückgekauft. Im Zuge der am 4. Mai 2016 angekündigten Übernahme von AudioNova hat Sonova das Aktienrückkaufprogramm bis auf weiteres ausgesetzt. Den aktuellen Stand des Programms finden Sie unter www.sonova.com/de/investoren/laufendes-aktienrueckkaufprogramm-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 Gesellschaften, die Sonova kontrollieren;
- bis zu zehn Mandate, die auf Wunsch von Sonova oder auf Wunsch von Gesellschaften, die von Sonova kontrolliert werden, wahrgenommen werden;
- bis zu sechs Mandate in Verbänden, gemeinnützigen Organisationen, Stiftungen, Trusts und Personalfürsorge-stiftungen.

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 Fall von John J. Zei gewährt, dessen Amtszeit bis zur Generalversammlung 2016 verlängert wurde.

Erstmalige Wahl und verbleibende Amtsdauer

Die folgende Tabelle zeigt das Datum der erstmaligen Wahl für die einzelnen Mitglieder des Verwaltungsrates. 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. Mit Ausnahme von Andy Rihs, der aufgrund der Altersbeschränkung gemäss Organisationsreglement nicht mehr zur Wahl stand, wurden sämtliche bisherigen Mitglieder des Verwaltungsrats durch die Generalversammlung 2015 wiedergewählt.

Name	Position	Erstwahl
Robert F. Spoerry	Präsident	2003
Beat Hess	Vizepräsident	2012
Stacy Enxing Seng	Mitglied	2014
Michael Jacobi	Mitglied	2003
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 (bis April 2016, steht nicht zur Wiederwahl)
- VR-Mitglied Conzeta 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 LafargeHolcim Ltd. (bis Mai 2016, anschliessend Präsident)

Stacy Enxing Seng

(geb. 1964, US-Staatsangehörige) arbeitete zuletzt als Executive in Residence bei Covidien und President 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 führte 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.
- VR-Mitglied Spirox, Inc.
- Venture Partner, Lightstone Ventures

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

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 (nun Grandvision NV), 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 und Industrieberater
- VR-Präsident Miktom Topco (Basic Fit International) B.V.
- Vorsitzender des Investorenremiums Apotheken der MediQ N.V.
- VR-Mitglied Beter Bed Holding N.V.

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 Oriola-KD Oyj
- VR-Mitglied Basware Corporation Oyj
- Investor und Präsident in diversen kleinen Technologiefirmen



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

Jinlong Wang

(geb. 1957, US-Staatsangehöriger) ist derzeit Managing Director/Operating Partner bei Hony Capital. 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 Pekinger Universität 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 Vorsitzender der Hearing Industries Association (HIA). Ausserdem war er als Präsident der HIA, Vorsitzender 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

Gemäss Statuten konstituiert sich der Verwaltungsrat selbst, mit Ausnahme des Verwaltungsratspräsidenten 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, das die Statuten ergänzt, 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 und prüft 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 in dessen Aufgabe, für den Verwaltungsrat und das Topmanagement Kandidaten mit herausragenden beruflichen und menschlichen Fähigkeiten zu gewinnen, zu binden und zu motivieren. Weiterhin unterstützt das Nominations- und Vergütungskomitee 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 fünf Sitzungen des Verwaltungsrates statt. Die folgende Übersicht zeigt die Teilnahme der einzelnen Mitglieder an den Verwaltungsrats- und Komiteesitzungen sowie die durchschnittliche Dauer der Sitzungen:

	VR ¹⁾	AC ²⁾	NCC ³⁾
Anzahl Sitzungen 2015 / 16	5	4	4
Robert F. Spoerry	5	4 ⁴⁾	4
Beat Hess	5	–	4
Stacy Enxing Seng	4	–	–
Michael Jacobi	5	4	–
Anssi Vanjoki	5	4	–
Ronald van der Vis	5	4	–
Jinlong Wang	5	–	–
John J. Zei	5	–	4
Durchschnittliche Sitzungsdauer	8 h ⁵⁾	3 h	3 h

¹⁾ Verwaltungsrat

²⁾ Auditkomitee

³⁾ Nominations- und Vergütungskomitee

⁴⁾ Als Gast

⁵⁾ Ohne Telefonkonferenzen und Vorbereitungszeit

Dringende Geschäftsangelegenheiten wurden in verschiedenen Telefonkonferenzen erörtert. Neben den formell protokollierten Sitzungen haben sich die Mitglieder des Verwaltungsrates auch noch zu weiteren Themen und Diskussionen 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 Stichtentscheid 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 Exekutivsitzungen 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 Verwaltungsratssitzung 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 Verwaltungsratssitzung 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 Konzerngesellschaft 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, zu allen unternehmensrelevanten Angelegenheiten Auskunft zu verlangen.

Der Leiter des Bereichs «Internal Audit & Risk» rapportiert an den Vorsitzenden des Auditkomitees. Die Aufgaben der Funktionen für Interne Revision und Risikomanagement, ebenso wie ihre Berichtslinien und Tätigkeitsbereiche, sind in der von Auditkomitee und Verwaltungsrat genehmigten Satzung «Internal Audit, & Risk» 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 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 Risiko Management entsprechende Risikostatusberichte, die dem Auditkomitee 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.

Die Gruppe hat ein umfassendes Compliance Programm etabliert, welches durch den Group Compliance Manager betreut und vom General Counsel überwacht wird. Quartalsweise werden Compliance Berichte dem Audit Committee übermittelt und ein jährlicher Compliance Bericht zu Händen des Verwaltungsrates erstellt.

Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung ist für die Vorbereitung, Umsetzung und Überwachung des strategischen Fahrplans, für das Management der Gruppenfunktionen der jeweiligen Mitglieder und für 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 besteht die Geschäftsleitung aus dem Chief Executive Officer (CEO) als Vorsitzendem 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 Grevenner

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

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 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 Implantatehersteller 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. 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.



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

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, 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, schloss Sarah Kreienbühl mit einem Master ab, gefolgt von verschiedenen Weiterbildungen im Bereich Human Resources Management, Kommunikation und Finanzen.

Stefan Launer

(geb. 1966, Schweizer und 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 (R&D) und übernahm dort im Laufe der Jahre verschiedene Positionen, etwa die Führung von R&D-Teams in den Bereichen klinische Audiologie, digitale Signalver-

arbeitung, Mikroelektronik und Akustik. Heute ist er verantwortlich für die allgemeinen Forschungs- und Grundlagentechnologie-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 ebenfalls 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 Metzdrorff

(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 Hörgerätedivision 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 Metzdrorff 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. Während seiner Zeit 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.

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.

Mandate ausserhalb der Sonova Holding AG

Gemäss Art. 30 der Statuten kann ein Mitglied der Geschäftsleitung nicht mehr als ein weiteres Mandat in einem börsenkotierten Unternehmen und insgesamt nicht mehr als fünf weitere Mandate ausüben (alle solchen Mandate unterliegen der Genehmigung durch den Verwaltungsrat). Wie bereits beim Verwaltungsrat ausgeführt, fallen bestimmte Mandate nicht unter diese Beschränkungen (siehe Seite 39).

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 50).

Vergütung, Kapitalbeteiligungen und Darlehen

Siehe: Vergütungsbericht (beginnend auf Seite 50)

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 2015 zum unabhängigen Stimmrechtsvertreter bis zur Generalversammlung 2016 gewählt.

Die Sonova Holding AG bietet den Aktionären die Möglichkeit, eine Online-Plattform zu nutzen und dem unabhängigen Stimmrechtsvertreter Vollmacht zu erteilen sowie Weisungen elektronisch zukommen zu lassen.

Statutarische Quoren

Beschlüsse und Wahlen an der Generalversammlung erfordern 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 Stimmrechten, 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 ⅓ % 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 ausgewählte Mitarbeiter.

Revisionsstelle

Dauer des Mandats und Amtsdauer des leitenden Revisors

An der Generalversammlung vom 5. Juli 2001 wurde PricewaterhouseCoopers AG zur Revisionsstelle der Sonova Holding AG und zum Konzernprüfer gewählt. An der Generalversammlung 2015 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 2015/16 und 2014/15 nachstehende Beträge in Rechnung:

1'000 CHF	2015/16	2014/15
Revisionsdienstleistungen	1'374	1'311
Revisionsverwandte	53	42
Steuerliche Dienstleistungen	0	128
Nichtrevisionsrelevante	116	182
Total	1'543	1'663

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 der 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 beinhalten hauptsächlich Beratung im Zusammenhang mit dem Mitarbeiter-Teilungsprogramm und Akquisitionen.

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 2015/16 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, Investorenpräsentationen sowie Präsentationen bei weiteren Veranstaltungen.

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

Diese Seite wurde absichtlich frei gelassen

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 stark umworbenen weltweiten 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, und beschreibt das Verfahren zur Festlegung der Vergütung von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung. Weiterhin werden die Verantwortlichkeiten für die Konzeption des Vergütungssystems, das Genehmigungsverfahren und dessen Umsetzung erläutert. Dieser Vergütungsbericht bietet einen Überblick über das von Sonova angewandte Vergütungssystem, einschliesslich der allgemeinen Grundsätze und wichtigsten Elemente, und beschreibt das Verfahren zur Festlegung der Vergütung von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung. Weiterhin werden die Verantwortlichkeiten für die Konzeption des Vergütungssystems, das Genehmigungsverfahren und dessen Umsetzung erläutert. Der maximale Gesamtbetrag der Vergütung für den Verwaltungsrat und der Geschäftsleitung, wird an der Generalversammlung 2016 den Aktionären zur Genehmigung unterbreitet. Dieser Bericht enthält dafür wichtige und sachdienliche Informationen. Abkürzungen sind am Ende des Vergütungsberichts in einem Glossar zusammengefasst.

Der Bericht ist wie folgt aufgebaut:

1. Einführung durch den Präsidenten des Nominations- und Vergütungskomitees
2. Vergütungspolitik und -grundsätze
3. Organisation, Zuständigkeiten und Verfahren zur Festlegung der Vergütung
 - 3.1 Governance und Einbindung der Aktionäre
 - 3.2 Nominations- und Vergütungskomitee
 - 3.3 Einbindung der Aktionäre
 - 3.4 Verfahren zur Festlegung der Vergütung
4. Vergütungssystem
 - 4.1 Überblick über die Vergütungselemente
 - 4.2 Vergütungssystem des Verwaltungsrats
 - 4.3 Vergütungssystem der Geschäftsleitung
5. Vergütung im Geschäftsjahr
 - 5.1 Vergütung des Verwaltungsrats
 - 5.2 Vergütung der Geschäftsleitung
6. Informationen zum Aktienbesitz
 - 6.1 Beteiligungen der Mitglieder des Verwaltungsrates
 - 6.2 Beteiligungen der Mitglieder der Geschäftsleitung

Bericht der Revisionsstelle

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.

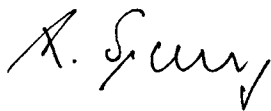
In den vergangenen Jahren haben wir ein attraktives, effektives und nachhaltiges Vergütungssystem entwickelt. Wir richteten unser Augenmerk auf Compliance-Fragen und die Ausrichtung sämtlicher mit der Vergütung in Zusammenhang stehenden Vorschriften und Bestimmungen der Eidgenössischen Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften, die im Geschäftsjahr 2014 / 15 in Kraft getreten ist. Unter anderem nahmen wir in die Verträge der Geschäftsleitung Rückforderungs- und Verfallsklauseln auf und ergänzten den langfristigen Beteiligungsplan (Executive Equity Award Plan – EEAP) für Mitglieder der Geschäftsleitung mit einem Leistungskriterium.

Im Geschäftsjahr 2015 / 16 setzten wir die Prüfung unseres Vergütungssystems fort. Wir kamen zu dem Schluss, dass derzeit 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 2016 haben Sie die Möglichkeit, Ihre Meinung über unsere Vergütungsgrundsätze und unser Vergütungssystem im Rahmen einer Konsultativabstimmung über diesen Vergütungsbericht zu äussern. Darüber hinaus werden wir Sie bitten, den maximalen Gesamtbetrag der dem Verwaltungsrat für den Zeitraum von der Generalversammlung 2016 bis zur Generalversammlung 2017 und der Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2017 / 18 zu gewährenden Vergütung zu genehmigen.

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 Sonovas Erfolg sicherzustellen und seine Position als führender Hersteller und Anbieter innovativer Hörlösungen zu festigen, ist es von entscheidender Bedeutung, auf dem Markt die besten Talente zu gewinnen, diese weiter zu entwickeln und langfristig zu binden. Das Vergütungssystem von Sonova ist so aufgebaut, dass es dieses grundsätzliche Ziel fördert. Es basiert deshalb auf den folgenden Grundsätzen



Die Vergütung des Verwaltungsrats umfasst fixe Elemente und wird teilweise in bar und teilweise in Form nicht diskontierter gesperrter Aktien entrichtet. Die Unabhängigkeit des Verwaltungsrats als Aufsichtsorgan wird durch den Verzicht auf leistungsbezogene Vergütungselemente verstärkt.

Die Vergütung der Geschäftsleitung umfasst fixe und variable Vergütungselemente. Fixe Vergütungselemente beinhalten Basissalär und Zusatzleistungen und orientieren sich am aktuellen Markt.

Die variable Vergütung umfasst einen kurzfristigen Baranreiz und einen langfristigen Beteiligungsplan. Sie ist leistungsbezogen aufgebaut:

- Der kurzfristige Baranreiz wird im Rahmen von Sonovas Plan für die variable Barvergütung entrichtet, basierend auf den wichtigsten Leistungsindikatoren (KPIs) wie Umsatz, Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA), Free Cash Flow (FCF), Gewinn pro Aktie (EPS), durchschnittlicher Verkaufspreis (ASP) und Aufwendungen (OPEX) der Gruppe bzw. der jeweiligen Geschäftseinheit. Zudem spiegelt die variable Barvergütung wider, ob die im jährlichen Leistungsbeurteilungsprozess individuell festgelegten Ziele erreicht wurden. Die variable Barvergütung belohnt sowohl den Erfolg des Unternehmens als auch die individuelle Leistung über einen Zeitraum von einem Jahr hinweg.
- Der langfristige Beteiligungsplan beinhaltet die Zuteilung von Restricted Share Units (RSUs) und Optionen im Rahmen des Executive Equity Award Plan (EEAP) von Sonova, bei der die Gewährung von der Rendite des investierten Kapitals (ROCE) abhängt. Der EEAP unterstreicht die Ausrichtung der Vergütung am nachhaltigen und langfristigen 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 bei der variablen Barvergütung und der Anzahl an Aktien, die im Rahmen des EEAP gewährt werden, Obergrenzen.

Schliesslich sind die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung an Sonovas Aktienbesitzrichtlinien gebunden. Diese Richtlinien verpflichten sie, eine Mindestzahl an Sonova Aktien zu halten, und stärken dadurch die Verknüpfung zwischen den Interessen der Aktionäre und denen von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung.

3. Organisation, Zuständigkeiten und Verfahren zur Festlegung der Vergütung

3.1 Governance und Einbindung der Aktionäre

Die Entscheidungsbefugnis bezüglich der Vergütung ist in den Statuten geregelt.

Der prospektive maximale Gesamtbetrag der Vergütung für den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung wird den Aktionären bei der ordentlichen Generalversammlung zu einer jährlichen bindenden Abstimmung vorgelegt. Sonova plant, den Vergütungsbericht weiterhin jährlich der Generalversammlung zur Konsultativabstimmung vorzulegen, damit die Aktionäre ihre Meinung über die Vergütung des letzten Geschäftsjahres zum Ausdruck bringen können.

3.2 Nominations- und Vergütungskomitee

Gemäss den Statuten, dem Organisationsreglement und den Satzungen 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 Benchmarkstudien hinsichtlich der Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats (einschliesslich des Präsidenten), des Chief Executive Officer (CEO) und der weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung
- jährliche Überprüfung der individuellen Vergütung des CEO und der weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung
- Überprüfung, Anpassung und Genehmigung der Leistungsbeurteilung der Mitglieder der Geschäftsleitung (erstellt durch den CEO) und des CEO (erstellt durch den Präsidenten des Verwaltungsrats)
- 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 den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung gemäss den Rahmenbedingungen der Statuten		schlägt vor	genehmigt	
Maximaler Gesamtbetrag der Vergütung für den Verwaltungsrat und die 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 langfristigem Beteiligungsplan, des CEO *		schlägt vor	genehmigt	
Anstellungsbedingungen des CEO *		schlägt vor	genehmigt	
Individuelle Vergütung, einschliesslich fixem Basissalär, variabler Barvergütung und langfristigem 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 kommt so oft wie betrieblich erforderlich zusammen, mindestens aber drei Mal pro Jahr. Im Geschäftsjahr 2015/16 kam es vier Mal zusammen, unter Anderem zur Besprechung folgender vordefinierter, wiederkehrender Tagesordnungspunkte:

THEMENBEREICH	MAI BEGINN DES GESCHÄFTSJAHRES	AUGUST	NOVEMBER	FEBRUAR ENDE DES GESCHÄFTSJAHRES
Vergütungspolitik und -verfahren		– Prüfung von Vergütungs- politik und -programmen	– Vorprüfung der voraus- sichtlichen Vergütung für das folgende Geschäftsjahr – Genehmigung des EEAP-Zuteilungsumfangs und der Planreglemente	– Rückbestätigung der EEAP-Zielgruppe für das folgende Geschäftsjahr – Überprüfung der Zielver- gütung für das folgende Geschäftsjahr
Angelegenheiten der Geschäftsleitung (GL)	– Genehmigung Gesamt- betrag der effektiven Auszahlung unter der variablen Barvergütung für CEO und die übrigen GL Mitglieder für das vorherige Geschäftsjahr – Genehmigung der EEAP-Leistungsschwelle – Genehmigung der tatsächli- chen Ziele für CEO und GL – Diversität bei Sonova – Spezielle ad hoc Themen *	– Spezielle ad hoc Themen *	– Analyse des Talentmanage- ments bei Sonova (GL über VR abgedeckt) – Regelmässiges Bench- marking der GL-Vergütung – Spezielle ad hoc Themen *	– Optionsbewertung – Überprüfung der EEAP- Zuteilung – Spezielle ad hoc Themen *
Angelegenheiten des Verwaltungsrats (VR)			– Regelmässiges Bench- marking der VR-Vergütung	
Governance	– Vorbereitung der GV – Genehmigung von Corporate-Governance-, Vergütungsbericht und Vergütungsteil der GV-Einladung – Genehmigung des maxi- malen Gesamtbetrags der Vergütung des VR und der GL – Status Aktienbesitz	– Prüfung des Feedbacks zum Vergütungsbericht – Selbstbeurteilung des NCC		– Prüfung des vorläufigen Vergütungsberichts – NCC-Agenda für das folgende Geschäftsjahr

* Spezielle ad hoc Themen, wie gegebenenfalls eventuelle Personalveränderungen auf Exekutivebene.

Generell nehmen der Präsident des Verwaltungsrats, der CEO und der Group Vice President Corporate Human Resource Management and 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.

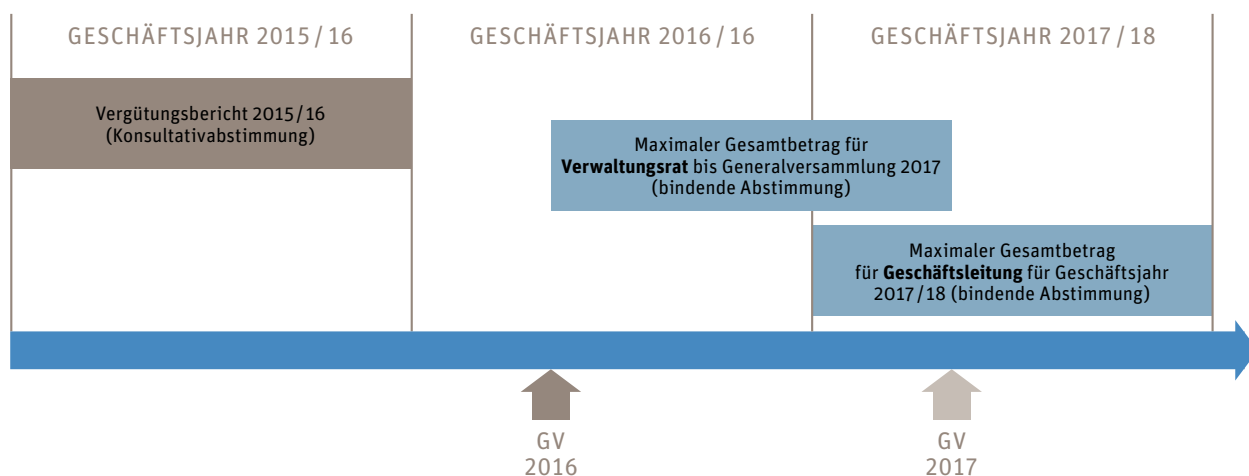
Im Anschluss an jede Sitzung des NCC findet eine nichtöffentliche Sitzung (unter Ausschluss von Führungskräften oder Gästen) statt. Nach jeder Sitzung legt der Präsident des NCC dem Verwaltungsrat einen Bericht über dessen Tätigkeiten und Empfehlungen vor. Das Protokoll der NCC-Sitzungen wird dem gesamten Verwaltungsrat vorgelegt.

3.3 Einbindung der Aktionäre

Seit mehreren Jahren steht Sonova in ständigem Dialog mit den Aktionären und deren Vertretern und strebt danach, 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 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 beschliessen die Aktionäre, wie von der Verordnung gegen übermässige Vergütung bei börsenkotierten Aktiengesellschaften gefordert, jährlich an der Generalversammlung in einer bindenden Abstimmung prospektiv über die Beträge der Vergütung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung. Gemäss den Statuten stimmen die Aktionäre prospektiv über den maximalen Gesamtbetrag der Vergütung des Verwaltungsrats für den Zeitraum bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung und der Geschäftsleitung für das folgende Geschäftsjahr ab.

Anträge, die an der Generalversammlung 2016 zur Abstimmung vorgelegt werden:



Der maximale Gesamtbetrag der Vergütung für den Verwaltungsrat beinhaltet folgende Vergütungselemente, welche alle fix sind: eine Barzahlung, gegebenenfalls eine Ausschussvergütung, Sitzungsgeld sowie eine Reisekostenentschädigung, die sich nach der Anzahl der wahrgenommenen Sitzungen richtet. Darüber hinaus erhalten die Mitglieder des Verwaltungsrats nicht diskontierte Aktien mit einer Sperrfrist von 5 Jahren und 4 Monaten (Präsident) bzw. 4 Jahren und 4 Monaten (alle weiteren Mitglieder des Verwaltungsrats). Für den Verwaltungsrat gibt es weder leistungsabhängige Vergütungselemente noch die Möglichkeit der Mitgliedschaft in der Pensionskasse.

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrates unterliegt regelmässigen Beiträgen an Sozialversicherungen (AHV / ALV) (für weitere Informationen siehe Kapitel 4.2).

Der maximale Gesamtbetrag der Vergütung für die Geschäftsleitung (einschliesslich CEO) umfasst:

Fixe Vergütungselemente:

- Fixes Basissalär, Wert der Zusatzleistungen, Arbeitgeberbeiträge an Sonovas Pensionskasse und geschätzte Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen (AHV / ALV).

Variable Vergütungselemente:

- Kurzfristiger Baranreiz (variable Barvergütung): maximal mögliche Auszahlung im Rahmen der variablen Barvergütung, sofern bei allen Leistungszielen die Obergrenze erreicht wird.
- Langfristiger Beteiligungsplan (Executive Equity Award Plan – EEAP): 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 Gesamtbetrag der Vergütung potenziell deutlich höher als der den Mitgliedern der Geschäftsleitung aufgrund der erreichten Leistungsziele tatsächlich ausgerichtete Betrag. Der tatsächlich gewährte 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 den maximalen Gesamtbetrag der Vergütung, 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

3.4 Verfahren zur Festlegung der Vergütung

Benchmarks und externe Berater

Sonova überprüft regelmässig die Gesamtvergütung 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 von Unternehmen, die in verbundenen Branchen tätig sind. Die Höhe und Zusammensetzung der verschiedenen Vergütungselemente werden anhand dieser Benchmarks festgelegt.

2015 führten wir gemeinsam mit einem unabhängigen, auf Vergütungsstudien / -analysen spezialisierten Beratungsunternehmen eine detaillierte Überprüfung durch. Für die Benchmark-Analyse wurden zwei Vergleichsgruppen bestimmt: zehn Unternehmen im internationalen Medizintechniksektor¹ sowie acht schweizerische Unternehmen vergleichbarer Grösse im allgemeinen Industriesektor². Bei der Überprüfung wurde festgestellt, dass die Vergütung der Mitglieder der Geschäftsleitung derjenigen der beiden Vergleichsgruppen entspricht.

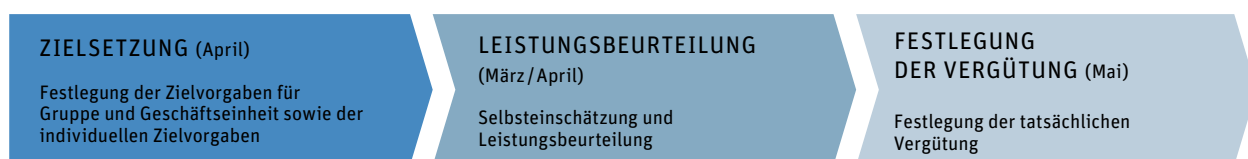
Durch ein ähnliches Benchmarking wird die Gesamtvergütung des Verwaltungsrats regelmässig überprüft und festgelegt. Dabei wird Sonova mit Unternehmen mit ähnlicher Börsenkapitalisierung verglichen (SMIM®-Unternehmen). Darüber hinaus werden regelmässig verfügbare Daten und Studien analysiert und berücksichtigt.

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

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

Leistungsbeurteilung

Die den Mitgliedern der Geschäftsleitung in einem Geschäftsjahr tatsächlich entrichtete Vergütung hängt von der Gruppe und /oder jeweiligen Geschäftseinheit sowie von der individuellen Leistung ab, die im Rahmen des formalen jährlichen Leistungsbeurteilungsprozesses bewertet wird. Gemäss Sonovas Verfahren zur Leistungsbeurteilung werden die Ziele für Finanzergebnis, Ergebnis der Geschäftseinheit und die persönliche Leistung bei Beginn des Geschäftsjahrs festgelegt und deren Erreichung am Ende des Geschäftsjahrs, im Leistungsbeurteilung Prozess, beurteilt.



4. Vergütungssystem

4.1 Überblick über die Vergütungselemente

	Geschäftsleitung			Verwaltungsrat
	CEO	GVPs	VPs	VR
Fixe Vergütungselemente				
Basissalär				
Zusatzleistungen ¹⁾				
Spesen ²⁾				
Fahrzeugpauschale ³⁾				
Fixe Barzahlung				
Gesperrte Aktien				
Ausschussvergütung ⁴⁾				
Sitzungsgeld				
Reisekostenentschädigung				
Pensions-, Sozial- und sonstige Leistungen				
Pensionskasse				
Beiträge an Sozialversicherungen (AHV / ALV)				
Variable Vergütungselemente (leistungsabhängig)				
Kurzfristiger Baranreiz (Variable Barvergütung)				
Langfristiger Beteiligungsplan (Executive Equity Award Plan – EEAP) ⁵⁾				
Sozial- und sonstige Leistungen				
Beiträge an Sozialversicherungen (AHV / ALV)				
Sonstige Leistungen				

¹⁾ Mitglieder der GL mit ausländischem Arbeitsvertrag erhalten ortsübliche Leistungen

²⁾ GL: nur für Mitglieder der GL mit Schweizer Arbeitsvertrag. VR: anwendbar für alle VR-Mitglieder

³⁾ Firmenfahrzeug oder Fahrzeugpauschale

⁴⁾ Falls anwendbar

⁵⁾ Optionen und Restricted Share Units

4.2 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 Reisekostenentschädigung, die sich nach der Anzahl der besuchten Sitzungen richtet. Darüber hinaus erhalten die Mitglieder des Verwaltungsrats nicht diskontierte Aktien mit einer Sperrfrist von 5 Jahren und 4 Monaten (Präsident) bzw. 4 Jahren und 4 Monaten (alle weiteren Mitglieder des Verwaltungsrats). Für den Verwaltungsrat gibt es weder leistungsabhängige Vergütungselemente noch die Möglichkeit der Mitgliedschaft in der Pensionskasse.

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats unterliegt regelmässigen Beiträgen an Sozialversicherungen (AHV / ALV); die Arbeitgeberbeiträge werden von Sonova entrichtet.

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
Reisekostenentschädigung 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

Weitere Informationen zum geplanten Gesamtvergütungsbetrag der dem Verwaltungsrat für den Zeitraum von der Generalversammlung 2016 bis zur Generalversammlung 2017 zu gewährenden Vergütung sind der Einladung zur Generalversammlung 2016 zu entnehmen.

Sonova Aktienbesitzrichtlinien

Um die Interessen des Verwaltungsrats stärker mit denen der Aktionäre von Sonova in Einklang zu bringen, verpflichten die Sonova Aktienbesitzrichtlinien dessen Mitglieder, eine bestimmte Anzahl an Sonova Anteilen zu halten. Die Mitglieder des Verwaltungsrats müssen mindestens 2'000 Aktien von Sonova halten. Diese Beteiligungen müssen innerhalb von drei Jahren nach Eintritt in den Verwaltungsrat erreicht werden; das NCC überprüft die Vorgaben auf jährlicher Basis.

4.3 Vergütungssystem der Geschäftsleitung

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

- Basissalär
- Zusatzleistungen wie Pensionskassenbeiträge, Firmenfahrzeuge oder Fahrzeug- und Spesenpauschalen
- Kurzfristiger Baranreiz (variable Barvergütung)
- Langfristiger Beteiligungsplan (EEAP)

Die Elemente der fixen Vergütung bestehen aus Basissalär und Zusatzleistungen und orientieren sich am aktuellen Markt. Die Elemente der variable Vergütung bestehen aus einem kurzfristigen Baranreiz, der variablen Barvergütung und einem langfristigen Beteiligungsplan in Form von Optionen und RSUs im Rahmen des EEAP. Sowohl die kurzfristigen als auch die langfristigen Elemente sind leistungsabhängig.

	Fixe Vergütungselemente		Variable Vergütungselemente	
	BASISSALÄR	ZUSATZLEISTUNGEN	KURZFRISTIGER BARANREIZ	LANGFRISTIGER BETEILIGUNGSPLAN
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 Jahr 4 Monate – 4 Jahre 4 Monate
Leistungskennzahlen	–	–	A – Gruppe Umsatz, EBITA, FCF, EPS B – Geschäftseinheit Umsatz, EBITA, ASP, OPEX C – Individuelle Ziele	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, den Marktentwicklungen sowie dem ökonomischen Umfeld ab.

Kurzfristiger Baranreiz (variable Barvergütung)

Ziel der variablen Barvergütung von Sonova ist es, einen erheblichen Teil der Vergütung an der nachhaltigen Entwicklung des Unternehmens in einem bestimmten Geschäftsjahr auszurichten.

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 sie sich beim CEO auf 62,5 % und bei den weiteren Mitgliedern der Geschäftsleitung auf circa 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 auf bereinigter Basis eine erhebliche Verbesserung gegenüber dem Ergebnis des vorherigen Geschäftsjahres erfordern. Dabei werden der anspruchsvolle mittel- und langfristige Finanzplan des Unternehmens 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 Leistungsziele. 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, FCF und EPS. Leistungsziele auf Ebene der Geschäftseinheit sind Umsatz, EBITA, ASP und OPEX der jeweiligen Geschäftseinheit. Diese Finanzziele wurden gewählt, da sie entscheidende Schlüsselfaktoren für Sonovas langfristigen Erfolg 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 gesamten variablen Vergütung. Die individuelle Leistungskomponente basiert auf der Erreichung der individuellen Ziele, die zu Beginn des Geschäftsjahrs zwischen dem CEO und den einzelnen Mitgliedern der Geschäftsleitung und im Falle des CEO zwischen dem Verwaltungsrat und dem CEO vereinbart werden. Die drei bis fünf individuellen Leistungsziele der einzelnen Mitglieder der Geschäftsleitung werden mit 20 % bis 40 % der gesamten variablen Vergütung gewichtet.

	Gewichtung	Leistungsziele	Untergrenze	Zielwert	Obergrenze
Ziele auf Gruppenebene	60 % – 80 %	Umsatz, EBITA, FCF, EPS	0 %	100 %	200 %
Ziele auf Ebene der Geschäftseinheit		Umsatz, EBITA, ASP, OPEX	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 und sich die Interessen der Aktionäre mit denjenigen der Mitglieder der Geschäftsleitung decken. Ferner sollen Führungskräfte dauerhaft an Sonova gebunden werden.

Der EEAP wird den Mitgliedern der Geschäftsleitung jährlich angeboten. Der Verwaltungsrat legt den individuellen Umfang der Zuteilung für die Geschäftsleitung anhand der Empfehlungen des CEO und für den CEO anhand der Empfehlung des Präsidenten des Verwaltungsrates fest. Das Zuteilungsdatum ist jährlich am 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 (16 Monate nach dem Zuteilungsdatum) vesten. Beim Ausübungspreis der Optionen handelt es sich um den Schlusskurs der Sonova Aktie an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Zuteilungstag. Die Laufzeit der gewährten Optionen beträgt sieben Jahre. 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 an die Mitglieder der Geschäftsleitung erfolgende Zuteilung 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 Sonovas Kapital 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 Vielfache 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 RSUs, die vesten können, reicht von 0 % bis 100 %.

EEAP 2016		
Unternehmensanteile	Optionen	RSUs
Zuteilungsdatum	1. Februar 2016	1. Februar 2016
Ausübungskurs	CHF 124,20 (SIX-Schlusskurs Sonova Aktie am 1. Februar 2016)	Nicht relevant
Vestingdatum	25 % vesten am 1. Juni 2017 25 % vesten am 1. Juni 2018 25 % vesten am 1. Juni 2019 25 % vesten am 1. Juni 2020	25 % vesten am 1. Juni 2017 25 % vesten am 1. Juni 2018 25 % vesten am 1. Juni 2019 25 % vesten am 1. Juni 2020
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 2023	Nicht relevant

Der Marktwert (Fair Value) der gewährten Zuteilungen an den CEO im Rahmen des EEAP 2016 betrug 106,2 % seines fixen Basissalärs, bei den weiteren Mitgliedern der Geschäftsleitung betrug dieser Wert durchschnittlich 100,3 % ihres fixen 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. Die gevesteten Optionen können während eines Zeitraums von 12 Monaten ab dem Zeitpunkt des Todes oder der Invalidität ausgeübt werden.
- Im Falle der Pensionierung vesten die nicht gevesteten Optionen und RSUs mit einem Vesting-Datum im Kalenderjahr der Pensionierung, gemäss dem ordentlichen Vesting-Datum. Die gevesteten Optionen können während eines Zeitraums von 12 Monaten ausgeübt werden. Nicht gevestete Optionen und RSUs, deren Vesting-Datum nach dem Kalenderjahr der Pensionierung liegt, verfallen.
- Wenn das Anstellungsverhältnis durch Sonova aus wichtigem Grund gekündigt wird, werden sämtliche Optionen, ob gevestet oder nicht, ebenso wie alle nicht gevesteten RSUs umgehend ungültig und nichtig. «Wichtige Gründe» sind Betrug, Veruntreuung oder unehrliches Handeln, unbefugte Verwendung oder Offenlegung vertraulicher Informationen oder Geschäftsgeheimnisse von Sonova oder sonstiges Fehlgelalten des Teilnehmers.
- Wenn das Beschäftigungsverhältnis infolge eines Kontrollwechsels durch Sonova gekündigt wird («double trigger»), vesten die nicht gevesteten Optionen und RSUs sofort anteilig unter Berücksichtigung von 100 % Zielerreichung. Dabei wird die Anzahl Tage, die während des relevanten Vesting-Zeitraums bis zum Kontrollwechsel vergangen sind, mit dem gesamten Vesting-Zeitraum ins Verhältnis gesetzt. Die gevesteten Optionen können während eines Zeitraums von 60 Tagen ab dem Datum, an dem der Teilnehmer gekündigt wurde, ausgeübt werden. Diese Regelung gilt nicht, wenn der Teilnehmer nach einem Kontrollwechsel von sich aus kündigt. In einem solchen Fall verfallen nicht gevestete Optionen und RSUs.

Offenlegung von Zielvorgaben

Die internen individuellen Zielvorgaben und/oder die Zielvorgaben für das Finanzergebnis im Rahmen von variabler Barvergütung und langfristigem Beteiligungsplan sind vertraulich. Die Offenlegung solcher Zielvorgaben könnte Einblick in die Strategie von Sonova erlauben und für Sonova entsprechend einen Wettbewerbsnachteil darstellen. Aus diesem Grund haben wir beschlossen, keine Einzelheiten über die variable Barvergütung und den langfristigen Beteiligungsplan zum Zeitpunkt ihrer Vereinbarung offenzulegen. Generell ist zum Erreichen der Leistungsziele aber, auf vergleichbarer Grundlage, gemäss dem anspruchsvollen Finanzplan des Unternehmens eine erhebliche Verbesserung gegenüber dem Ergebnis des Vorjahres erforderlich.

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 nach Eintritt in die Geschäftsleitung erreicht werden; das NCC überprüft die Vorgaben auf jährlicher Basis.

Zusatzleistungen

Sonova führt gemäss den Schweizer Regelungen Vorsorgepläne mit Beitragsprimat. Pensionszuschüsse werden über den normalen Pensionsplan geleistet. Mitglieder der Geschäftsleitung mit Schweizer Arbeitsvertrag sind zu den gleichen 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 Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen (AHV/ALV) ab.

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

Arbeitsvertragliche Bedingungen

Im Rahmen ihres Engagements für gute Corporate Governance hat Sonova in die Arbeitsverträge der Mitglieder der Geschäftsleitung eine Verfallsklausel aufgenommen, welche zusätzlich zu den Bestimmungen der VegüV gelten. Diese Klausel sieht die Rückzahlung sämtlicher Vergütungen vor, wenn diese vor der Genehmigung durch die ordentliche Generalversammlung gezahlt oder gewährt wurden und/oder wenn die ordentliche Generalversammlung den entsprechenden Vorschlag hinsichtlich der Vergütung der Mitglieder der Geschäftsleitung nicht genehmigt.

Darüber hinaus hat Sonova eine Rückforderungsklausel eingeführt, mit der das Unternehmen sämtliche Zahlungen variabler Barvergütungen teilweise oder vollständig zurückfordern kann, wenn es zu einer bilanziellen/finanziellen Korrektur aufgrund der Nichteinhaltung der Anforderungen der Schweizerischen aktienrechtlichen Gesetze zum Zeitpunkt der Offenlegung kommen sollte. Diese Regelung 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 mit einer Kündigungsfrist von höchstens 6 Monaten. Beim CEO beträgt die Kündigungsfrist 12 Monate.

Sonova gewährt den Mitgliedern der Geschäftsleitung oder des Verwaltungsrats keine Abfindungen oder Vorschüsse. Den Mitgliedern von Geschäftsleitung oder Verwaltungsrat werden keine Darlehen gewährt. Sonova oder andere Unternehmen der Gruppe haben im Geschäftsjahr keinen aktuellen oder früheren Mitgliedern von Geschäftsleitung oder Verwaltungsrat Darlehen oder Kredite gewährt. Per 31. März 2016 stehen keine solchen Kredite aus. Darüber hinaus haben weder Sonova noch andere Unternehmen der Gruppe verbundenen Parteien aktueller oder früherer Mitglieder von Geschäftsleitung oder Verwaltungsrat Kredite gewährt.

5. Vergütung im Geschäftsjahr:

5.1 Vergütung des Verwaltungsrats

Dieser Abschnitt wird gemäss Art. 17 der Verordnung gegen übermässige Vergütung bei börsenkotierten Aktiengesellschaften von der externen Revisionsstelle geprüft.

Die folgende Tabelle zeigt die Vergütungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder in den Geschäftsjahren 2015/16 und 2014/15.

Im Geschäftsjahr 2015/16 betrug die Gesamtvergütung CHF 2,9 Mio. gegenüber CHF 3,0 Mio. im Vorjahr. Der Rückgang ist die Folge der Reduktion der Anzahl Mitglieder des Verwaltungsrates. Die Struktur und Höhe der Gesamtvergütung der Mitglieder des Verwaltungsrates sind in den letzten 5 Jahren unverändert geblieben. Für das kommende Jahr sind am Vergütungssystem und an der Gesamtvergütung der Mitglieder des Verwaltungsrates keine Änderungen vorgesehen.

Über die in der unten stehenden Tabelle aufgeführte Gesamtvergütung hinaus wurde keine weitere Vergütung für sonstige Dienste gezahlt. Es sind keine Darlehen oder Kredite der Sonova oder einer anderen Konzerngesellschaft an gegenwärtige oder ehemalige Mitglieder des Verwaltungsrates im Geschäftsjahr gewährt worden oder per 31. März 2016 ausstehend. Darüber hinaus haben weder Sonova noch eine andere Konzerngesellschaft Darlehen an nahestehende Personen von gegenwärtigen oder ehemaligen Mitgliedern des Verwaltungsrates vergeben.

in CHF	2015 / 16					
	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	66'226	568'726	285'550	854'276
Beat Hess, Vizepräsident	122'500	7'500	16'043	146'043	151'277	297'320
Stacy Enxing Seng, Mitglied	100'000	5'000	17'602	122'602	151'277	273'879
Michael Jacobi, Mitglied	125'000	7'500	36'860	169'360	151'277	320'637
Anssi Vanjoki, Mitglied	107'500	7'500	20'904	135'904	151'277	287'181
Ronald van der Vis, Mitglied	107'500	7'500	34'836	149'836	151'277	301'113
Jinlong Wang, Mitglied	100'000	5'500	17'635	123'135	151'277	274'412
John J. Zei, Mitglied	107'500	7'500	29'400	144'400	151'277	295'677
Total (aktive Mitglieder)	1'270'000	50'500	239'506	1'560'006	1'344'489	2'904'495
Andy Rihs ⁴⁾	21'096	2'500	6'237	29'833		29'833
Total (inklusive ehemaliges Mitglied)	1'291'096	53'000	245'743	1'589'839	1'344'489	2'934'328

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⁾ Berechnung des Wertes der gesperrten Aktien: Der um den steuerlichen Effekt bereinigte Wert der gesperrten Aktien zum Zuteilungszeitpunkt, beträgt für den Präsidenten des Verwaltungsrats CHF 90,91 und für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats CHF 96,35. Der steuerliche Effekt berücksichtigt einen Abschlag von jährlich 6% über die Sperrfrist der zugeteilten Aktien und berücksichtigt, dass die zugeteilten Aktien über einen Zeitraum von fünf Jahren und vier Monaten für den Präsidenten des Verwaltungsrates sowie über vier Jahre und vier Monate für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrates gesperrt sind.

⁴⁾ Andy Rihs schied anlässlich der Generalversammlung vom 16. Juni 2015 aus dem Verwaltungsrat aus.

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.

Die dem Verwaltungsrat zwischen der Generalversammlung 2015 und der Generalversammlung 2016 gezahlte Gesamtvergütung beträgt voraussichtlich CHF 2'908'000. Dieser Wert liegt innerhalb der von der Generalversammlung 2015 genehmigten Obergrenze von CHF 3'000'000.

5.2 Vergütung der Geschäftsleitung

Dieser Abschnitt wird gemäss Art. 17 der Verordnung gegen übermässige Vergütung bei börsenkotierten Aktiengesellschaften von der externen Revisionsstelle geprüft.

Insgesamt erreichte Sonova beinahe ihre vom Verwaltungsrat für das Geschäftsjahr festgelegten Finanzziele. Die Gruppe verfehlte ihr Umsatzziel, EBIT und Gewinn pro Aktie Zielvorgabe, wohingegen OPEX und ASP Zielvorgaben überschritten wurden. Die Rendite des investierten Kapitals war tiefer im Vergleich zum Vorjahr, und reflektiert den Bilanzeneffekt aus Akquisitionen und den tieferen EBITA. Die variable Vergütung für die Mitglieder der Geschäftsleitung entspricht einer durchschnittlichen Zielerreichung in der Höhe von 97,3 %, basierend auf den für 2015 festgelegten Zielen, und einer durchschnittlichen Zielerreichung für den langfristigen Beteiligungsplan in Höhe von 100 %.

Im Geschäftsjahr wurde die höchste Gesamtvergütung eines Mitglieds der Geschäftsleitung an den CEO, Lukas Braunschweiler, gezahlt. Sein Basissalär betrug wie im Vorjahr CHF 800'000, und seine variable Vergütung ebenfalls wie im Vorjahr CHF 500'000 (62,5 % des Basissalärs). Sein effektiv ausbezahltes, leistungsbezogenes Gehalt für das Geschäftsjahr 2015/16 betrug CHF 464'865 (58,1 % des Basissalärs), wobei das maximal mögliche variable Gehalt CHF 1'000'000 betragen hätte (125 % des Basissalärs).

Darüber hinaus sind in Lukas Braunschweilers Gesamtvergütung von CHF 2'376'908 (Geschäftsjahr 2014/15: CHF 2'404'365) Beteiligungsinstrumente (EEAP) mit einem für 2016 geltenden Marktwert von CHF 849'890, Zusatzleistungen von CHF 24'891, Arbeitgeberbeiträge an Pensionskassen von CHF 127'306 und Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen (AHV/ALV) von CHF 109'956 enthalten. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr geht darauf zurück, dass aufgrund der Zielerreichung ein tieferes/effektives leistungsbezogenes Gehalt ausbezahlt wurde. Das 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 2015/16 (13 Mitglieder) und 2014/15 (13,7 Mitglieder). Die durchschnittliche variable Barvergütung für die Mitglieder der Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2015/16 beträgt 97,3 % ihres Basissalärs, während die durchschnittliche Zielerreichung im Vorjahr 99,7 % betrug. Die Gesamtvergütung von CHF 14,7 Mio. für das Geschäftsjahr 2015/16 unter der Gesamtvergütung des Vorjahres von CHF 15,2 Mio., dies hauptsächlich aufgrund einer tieferen variable Barvergütung, infolge der niedrigeren Zielerreichung und einer tieferen Anzahl an Mitgliedern der Geschäftsleitung.

Struktur und Höhe der Gesamtvergütung der Mitglieder der Geschäftsleitung haben sich gegenüber dem Vorjahr nicht verändert. Es sind keine wesentlichen Änderungen am System und der Gesamtvergütung für die Mitglieder der Geschäftsleitung geplant. Grundsätzlich finden solche Änderungen, falls notwendig, nur in begrenztem Umfang statt und orientieren sich stets an Daten aus Executive-Vergütungsstudien und veröffentlichten Benchmarks von Unternehmen vergleichbarer Grösse.

Über die in der unten stehenden Tabelle aufgeführte Gesamtvergütung hinaus wurde keine weitere Vergütung für sonstige Dienste gezahlt. Es sind keine Darlehen oder Kredite der Sonova oder einer anderen Konzerngesellschaft an gegenwärtige oder ehemalige Mitglieder der Geschäftsleitung im Geschäftsjahr gewährt worden oder per 31. März 2016 ausstehend. Darüber hinaus haben weder Sonova noch eine andere Konzerngesellschaft Darlehen an nahestehende Personen von gegenwärtigen oder ehemaligen Mitgliedern der Geschäftsleitung vergeben.

in CHF	2015 / 16								
	Basis-salär	Variable Vergütung ¹⁾	Zusatz-leistungen	Arbeitgeber-beiträge an Pensions-kassen	Arbeitgeber-beiträge an Sozialver-sicherun-gen ²⁾	Total Bar-zahlung	Wert der RSUs ³⁾	Wert der Optionen ⁴⁾	Total Vergütung
Lukas Braunschweiler, CEO	800'000	464'865	24'891	127'306	109'956	1'527'018	318'658	531'232	2'376'908
Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung	4'124'266	2'208'612	370'683	721'139	780'788	8'205'488	2'068'024	2'068'611	12'342'123
Total	4'924'266	2'673'477	395'574	848'445	890'744	9'732'506	2'386'682	2'599'843	14'719'031

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 120,43.

⁴⁾ Fair Value pro Option im Zuteilungszeitpunkt CHF 20,60.

in CHF	2014 / 15								
	Basis-salär	Variable Vergütung ¹⁾	Zusatz-leistungen	Arbeitgeber-beiträge an Pensions-kassen	Arbeitgeber-beiträge an Sozialver-sicherun-gen ²⁾	Total Bar-zahlung	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.

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.

	31.3.2016				31.3.2015				
	Aktien	Gesperrte Aktien ^{1) 2)}	RSUs ²⁾	Optionen ²⁾	Aktien	Gesperrte Aktien ^{1) 2)}	RSUs ²⁾	Optionen ²⁾	Warrants ^{2) 3)}
Robert F. Spoerry	22'100	17'406			16'100	14'265			250'000
Beat Hess		6'617				5'047			
Stacy Enxing Seng		3'179				1'609			
Michael Jacobi	2'782	6'617	261	5'115	2'521	5'047	522	5'115	250'000
Anssi Vanjoki	1'782	6'617	261	2'558	1'521	5'047	522	2'558	62'500
Ronald van der Vis	2'261	6'617	261	5'115	2'553	5'047	522	5'115	250'000
Jinlong Wang		4'784				3'214			
John J. Zei	1'282	6'617	261	1'279 ⁴⁾	2'021	5'047	522	3'837 ⁴⁾	125'000 ⁵⁾
Total (aktive Mitglieder)	30'207	58'454	1'044	14'067	24'716	44'323	2'088	16'625	937'500
Andy Rihs ⁶⁾					3'216'158	3'438	522	5'115	250'000
Total (inklusive ehemaliges Mitglied)					3'240'874	47'761	2'610	21'740	1'187'500

¹⁾ Diese Aktien sind einer Sperrfrist unterworfen, welche je nach Zuteilungsdatum vom 1. Juni 2017 bis zum 1. Juni 2021 dauert.

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

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

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⁾ Andy Rihs schied anlässlich der Generalversammlung vom 16. Juni 2015 aus dem Verwaltungsrat aus.

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

	31.3.2016	31.12.2015	
	Optionen (inkl. SARs) EEAP 12 ¹⁾	Optionen (inkl. SARs) EEAP 12 ¹⁾	Warrants (inkl. WARs) EEAP 11 ²⁾
Robert F. Spoerry			250'000
Michael Jacobi	5'115	5'115	250'000
Anssi Vanjoki	2'558	2'558	62'500
Ronald van der Vis	5'115	5'115	250'000
John J. Zei	1'279 ³⁾	3'837 ³⁾	125'000 ⁴⁾
Total (aktive Mitglieder)	14'067	16'625	937'500
Andy Rihs ⁵⁾		5'115	250'000
Total (inklusive ehemaliges Mitglied)		21'740	1'187'500

2016 und 2015 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 1.2.2012 – 1.6.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2013 – 31.1.2019.

²⁾ Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 1.3.2011 – 28.2.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.3.2012 – 29.2.2016.

³⁾ SARs (SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

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

⁵⁾ Andy Rihs schied anlässlich der Generalversammlung vom 16. Juni 2015 aus dem Verwaltungsrat aus.

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.

	31.3.2016			31.3.2015			
	Aktien	RSUs ¹⁾	Optionen ¹⁾	Aktien	RSUs ¹⁾	Optionen ¹⁾	Warrants ^{1) 2)}
Lukas Braunschweiler	11'463	9'619	120'924	9'285	9'151	95'136	
Claude Diversi	1'000	4'796	26'183	500	3'887	19'886	56'250
Hansjürg Emch	7'213	6'412	48'368	6'261	6'100	38'053	375'000
Hartwig Grevenner	2'000	5'890	38'138	1'000	5'057	27'823	
Martin Grieder		3'577	21'184		1'813	10'869	
Sarah Kreienbühl	3'454	6'412	48'368	2'002	6'100	38'053	281'250
Stefan Launer	3'117	3'013	22'892	2'429	2'871	18'038	62'500
Albert Chin-Hwee Lim	744	3'379	20'670	240	2'846	14'603	
Hans Mehl	6'305	6'412	44'368	4'853	6'100	36'053	562'500
Jan Metzdorff	1'490	4'258	23'065	647	3'856	19'744	15'625
Franz Petermann	2'261	2'811	15'214	1'227	2'491	12'733	12'188
Paul Thompson	3'000	5'530	29'234	1'548	6'100	35'872	140'625
Andi Vonlanthen	11'495	6'347	47'089	10'108	5'970	36'774	224'000
Total (aktive Mitglieder)	53'542	68'456	505'697	40'100	62'342	403'637	1'729'938
Maarten Barmentlo ³⁾				2'002	4'181	26'673	475'000
Total (inklusive ehemaliges Mitglied)				42'102	66'523	430'310	2'204'938

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⁾ Mitglied der Geschäftsleitung bis 31. März 2015.

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

	31.3.2016					
	Optionen EEAP 16 ¹⁾	Optionen EEAP 15 ²⁾	Optionen EEAP 14 ³⁾	Optionen EEAP 13 ⁴⁾	Optionen EEAP 12 ⁵⁾	Total Optionen
Lukas Braunschweiler	25'788	27'173	21'719	20'669	25'575	120'924
Claude Diversi	10'315	7'672	4'599	2'222	1'375	26'183
Hansjürg Emch	10'315	10'869	8'687	8'267	10'230	48'368
Hartwig Greverer	10'315	10'869	8'687	8'267		38'138
Martin Grieder	10'315	10'869				21'184
Sarah Kreienbühl	10'315	10'869	8'687	8'267	10'230	48'368
Stefan Launer	4'854	5'115	4'088	3'720	5'115	22'892
Albert Chin-Hwee Lim	6'067	6'393	5'110	3'100		20'670
Hans Mehl	10'315	10'869	8'687	8'267	6'230	44'368
Jan Metzdorff	7'281	7'672	4'599	2'170	1'343	23'065
Franz Petermann	4'854	5'115	3'066	1'654	525	15'214
Paul Thompson	5'157	10'869	6'516	4'134	2'558	29'234
Andi Vonlanthen	10'315	10'869	8'687	8'267	8'951	47'089
Total	126'206	135'223	93'132	79'004	72'132	505'697

¹⁾ Ausübungspreis CHF 124,20, Vesting Periode 1.2.2016 – 1.6.2020 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2017 – 31.1.2023.

²⁾ Ausübungspreis CHF 121,10, Vesting Periode 1.2.2015 – 1.6.2019 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2016 – 31.1.2022.

³⁾ Ausübungspreis CHF 124,60, Vesting Periode 1.2.2014 – 1.6.2018 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2015 – 31.1.2021.

⁴⁾ Ausübungspreis CHF 109,10, Vesting Periode 1.2.2013 – 1.6.2017 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2014 – 31.1.2020.

⁵⁾ Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 1.2.2012 – 1.6.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2013 – 31.1.2019.

31.3.2015

	Optionen EEAP 15 ¹⁾	Optionen EEAP 14 ¹⁾	Optionen EEAP 13 ²⁾	Optionen EEAP 12 ³⁾	Optionen (interim CEO/CFO) 11/12 ⁴⁾	Warrants EEAP 11 ⁵⁾	Total Optionen	Total Warrants ⁷⁾
Lukas Braunschweiler	27'173	21'719	20'669	25'575			95'136	
Maarten Barmiento ⁸⁾		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 1.2.2015 – 1.6.2019 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2016 – 31.1.2022.

²⁾ Ausübungspreis CHF 124,60, Vesting Periode 1.2.2014 – 1.6.2018 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2015 – 31.1.2021.

³⁾ Ausübungspreis CHF 109,10, Vesting Periode 1.2.2013 – 1.6.2017 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2014 – 31.1.2020.

⁴⁾ Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 1.2.2012 – 1.6.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2013 – 31.1.2019.

⁵⁾ Ausübungspreis CHF 88,30, Vesting Periode 28.5.2011 – 27.5.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 28.5.2012 – 27.5.2016.

⁶⁾ Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.3.2011 – 28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.3.2012 – 29.2.2016.

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

⁸⁾ Mitglied der Geschäftsleitung bis 31. März 2015

Glossar

GV	Generalversammlung
AHV	Alters- und Hinterlassenenversicherung
ALV	Arbeitslosenversicherung
Statuten	Statuten der Sonova Holding AG
ASP	Durchschnittlicher Verkaufspreis
VR	Verwaltungsrat
CEO	Chief Executive Officer
CFO	Chief Financial Officer
EBITA	Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen
EEAP	Employee Equity Award Plan
EPS	Gewinn pro Aktie
FCF	Free Cash Flow
GVP	Group Vice President
KPI	Wichtigste Leistungsindikatoren / Leistungskennzahlen
GL	Geschäftsleitung
–	Nicht anwendbar
NCC	Nominations- und Vergütungskomitee
OPEX	Betriebliche Aufwendungen
VegüV	Verordnung gegen übermässige Vergütung bei börsenkotierten Aktiengesellschaften
ROCE	Rendite des investierten Kapitals
RSU	Restricted Share Unit
VP	Vice President

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 beigelegten Vergütungsbericht der Sonova Holding AG für das am 31. März 2016 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 64 bis 72.

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 beigelegten 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 der 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 2016 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 – 16 der VegüV.

PricewaterhouseCoopers AG

Sandra Boehm
Revisionsexpertin
Leitende Revisorin

Kai Mauden

Zürich, 10. Mai 2016