

# Brief an die Aktionäre

## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Die Sonova Gruppe hat im Geschäftsjahr 2018/19 erneut ein solides Ergebnis mit Umsatz und Gewinn auf Rekordniveau erzielt, wobei alle drei Geschäftsbereiche positiv dazu beigetragen haben. Dabei hat sich das Wachstum wie erwartet dank der Lancierung von innovativen Produkten und Dienstleistungen vom ersten auf das zweite Halbjahr beschleunigt.

Mit der Einführung der Marvel™ Technologieplattform hat Sonova erneut neue Massstäbe bei der Hörleistung gesetzt. Marvel nutzt die direkten Anbindungsmöglichkeiten unseres SWORD™ (Sonova Wireless One Radio Digital) Chips an Mobiltelefone, Fernseher und eine Vielzahl weiterer elektronischer Geräte und kombiniert diese mit dem bewährten Komfort unserer wiederaufladbaren Lösungen.

Auch in unserem Retailgeschäft haben wir deutliche Fortschritte erzielt und das Geschäftsfeld aus einem einfachen Grund in «Audiological Care» umbenannt: «Audiological Care» (kompetente, audiologische Betreuung) ist das, was wir unseren Kunden tagtäglich bieten. Die professionellen Dienstleistungen, die durch unsere Hörgeräteakustiker erbracht werden, schaffen für unsere Kunden einen bedeutenden Mehrwert.

Unser Cochlea-Implantate-Geschäft hat ausserdem eine Reihe innovativer neuer Produkte lanciert und dadurch seine führende Position in diesem Wachstumsmarkt weiter gestärkt.

Weitere Details zu diesen Themen und weiteren strategischen Initiativen sind im Abschnitt [«Strategie und Geschäftsfelder»](#) dieses Berichts dargelegt.

Der globale Markt, in dem wir tätig sind, bietet weiterhin Wachstumschancen. Wichtige Treiber sind dabei die wachsende Nachfrage der Generation der «Babyboomer» in Industrieländern und die steigende Hörgeräteversorgung in Schwellenländern. Unser vertikal integriertes Geschäftsmodell deckt sämtliche Stufen der Wertschöpfungskette ab – von Forschung und Entwicklung, über die Produktion bis hin zum Verkauf an den Konsumenten. Dadurch verfügen wir über das notwendige Know-how, um in diesem sich rasch entwickelnden globalen Umfeld erfolgreich zu sein. Unsere Wachstumsstrategie legt den Schwerpunkt auf Innovation und Hörleistung, den Ausbau unseres differenzierten Audiological-Care-Netzwerks und Investitionen in wachstumsstarke Schwellenländer. Gleichzeitig steigern wir unsere Profitabilität nachhaltig, indem wir unseren Vertrieb über unterschiedliche Absatzkanäle weiter ausbauen und kontinuierlich strukturelle und operative Verbesserungen vorantreiben.

---

**Wir haben bei der  
Umsetzung unserer Strategie  
erhebliche Fortschritte  
erzielt.**

Robert Sperry

Wie schon in den vergangenen Jahren möchten wir Ihnen anhand einiger konkreter Beispiele verdeutlichen, wie wir unsere Strategie lokal in einem unserer Schlüsselmärkte umsetzen. Die diesjährige **Titelgeschichte** beschreibt unsere Aktivitäten in Frankreich.

Erfolg definiert sich aus einer klaren Strategie und deren effektiven Umsetzung, wobei beides stark vom Engagement der Mitarbeitenden abhängig ist. Sonova verfügt über eine langjährige Tradition der kundenorientierten Innovation. Darauf bauen wir auf, indem wir eine Unternehmenskultur fördern, in der Wachstumsorientierung, eine effiziente kommerzielle Umsetzung, Zusammenarbeit und persönliche Initiative im Mittelpunkt stehen. In diesem Jahr haben wir daher unsere erste globale Mitarbeiterumfrage «HearMe» durchgeführt. Etwa 90% der Mitarbeitenden haben daran teilgenommen und wertvolle Informationen zur Verbesserung der Zusammenarbeit innerhalb der Gruppe geliefert. Erste Initiativen daraus wurden bereits umgesetzt mit dem Ziel, ungenutztes Potential freizusetzen, Schlüsselfaktoren zur Steigerung des Engagements der Mitarbeitenden zu identifizieren, eine effektive Führung auf allen Ebenen zu fördern und so die persönliche Weiterentwicklung jedes einzelnen Mitarbeitenden und damit auch den Unternehmenserfolg zu fördern.

### Segment Hörgeräte

Im Hörgerätesegment ist der Gesamtumsatz um 3,9% in Lokalwährungen weiter gestiegen. Der Anstieg war durch organisches Wachstum getrieben, während der Nettoeffekt aus Akquisitionen sowie den zu Beginn des Jahres getätigten Devestitionen das Wachstum leicht gemindert haben. Sowohl das Hörgeräte- als auch das Audiological-Care-Geschäft haben zum Wachstum beigetragen.

Zu den Highlights im Hörgerätegeschäft gehört die Lancierung der neuen Produktplattform Phonak Marvel, die dazu beigetragen hat, das Umsatzwachstum im zweiten Halbjahr zu steigern. Marvel bietet eine herausragende Klangqualität ab der ersten Anpassung<sup>1</sup> und bietet verbesserte Sprachverständlichkeit in den schwierigsten Hörumgebungen. Marvel setzt neue Massstäbe bei der direkten Anbindung, und nutzt die Funktionen des SWORD Chips wie das freihändige Telefonieren, die Übertragung von Musik von elektronischen Geräten auf die Hörgeräte sowie eine Reihe von Smart-Apps, die das Leben von Hörgeräteträgern zusätzlich erleichtern. Mit den genannten Funktionen und unserer bewährten Akku-Technologie ist die neue Plattform im wahrsten Sinne des Wortes ein multifunktionales Wunder. Die positiven Marktreaktionen zeigen, dass Marvel das Leben der Hörgeräteträger deutlich verbessert.

Das Audiological-Care-Geschäft hat im vergangenen Geschäftsjahr deutlich zum positiven Ergebnis beigetragen. Die hervorragend ausgebildeten Hörgeräteakustiker innerhalb unseres internationalen Netzwerkes bieten fortschrittlichste audiologische Dienstleistungen und sind ein wesentlicher Bestandteil der Strategie von Sonova, den direkten Zugang zum Konsumenten weiter zu verbessern. Die Integration von AudioNova ist nun vollständig abgeschlossen und wir sind überzeugt, eine starke Plattform für zukünftiges Wachstum geschaffen zu haben.

In einzelnen Märkten wie den USA und den Niederlanden haben wir erfolgreich Massnahmen ergriffen, um spezifischen lokalen Herausforderungen zu begegnen. In den USA haben wir unsere Präsenz in den demografisch vielversprechendsten Gebieten im sogenannten «Sun Belt» konsolidiert. In den Niederlanden haben wir unser Filialnetz weiter optimiert und ein «Flagship-Store-Konzept» eingeführt. Das Umsatzwachstum auf vergleichbarer Basis hat im letzten Geschäftsjahr in beiden Ländern den Erfolg dieser Initiativen bestätigt. Zudem haben wir Phonak Marvel in unserem eigenen globalen Netzwerk eingeführt und mit gezielten Marketingkampagnen wie Fernsehwerbung unterstützt.

### Segment Cochlea-Implantate

Das Cochlea-Implantat-Segment verzeichnete ein weiteres Wachstumsjahr mit einer Umsatzsteigerung von 6,3% in Lokalwährungen. Vorwiegend zum Anstieg beigetragen haben dabei Neusysteme, ein zuverlässiger Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit unserer Produktpalette. Bei der Profitabilität konnten ebenfalls signifikante Fortschritte erzielt werden.

---

**Technologische Durchbrüche  
wie Marvel stärken unsere  
Position als  
Innovationsführer.**

Arnd Kaldowski

Mit der Einführung des Implantates HiRes™ Ultra 3D hat Advanced Bionics seine Produktpalette weiter ausgebaut. Das innovative neue Magnetdesign erlaubt Cochlea-Implantate-Trägern Untersuchungen mit einem Kernspintomographen (MRT) ohne das Magnet operativ entfernen zu müssen. Dies ermöglicht den Trägern eine verbesserte Lebensqualität ohne Verzicht auf ihr Hörvermögen während der Dauer des Heilungsprozesses.

Die Synergien zwischen Advanced Bionics und Phonak zeigten sich einmal mehr mit der Einführung einer Lösung für Cochlea Implantate Träger zur direkten Anbindung, basierend auf dem Sonova SWORD Chip, im März 2019. Zudem haben wir unsere globalen Partnerschaften mit Hörgeräteakustikern (inklusive denjenigen in unserem eigenen Netzwerk) und Cochlea-Implantate-Kliniken erweitert, um unter aktuellen Hörgeräteträgern potenzielle Kandidaten für eine Implantat-Lösung zu sensibilisieren und auf ihrem Weg zu begleiten.

### Finanzielle Highlights

Der konsolidierte Umsatz für das Jahr betrug CHF 2'763,2 Mio., ein Anstieg um 4,4% in Schweizer Franken bzw. 4,1% in Lokalwährungen. Getrieben wurde der Anstieg durch organisches Wachstum, teilweise reduziert durch den Nettoeffekt aus Akquisitionen sowie bereits angekündigte Devestitionen. Das Wachstum hat sich wie erwartet im zweiten Halbjahr durch die Einführung neuer Produkte beschleunigt.

Gegen Ende des Geschäftsjahres hat Sonova weitere Schritte zur Verbesserung der lokalen Betriebsstrukturen in Grossbritannien, Deutschland und Kanada und zur Stärkung der Lieferkette bekannt gegeben. Aus diesen Initiativen sind im Geschäftsjahr 2018/19 Restrukturierungskosten von CHF 11 Mio. entstanden. Nach der vollständigen Umsetzung resultierten erwartete jährliche Kosteneinsparungen von ungefähr CHF 7 Mio. Um diese Kosten bereinigt, beläuft sich der Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA) auf CHF 594,0 Mio., ein Anstieg um 6,7% in Lokalwährungen (im Vergleich zum bereinigten EBITA für 2017/18). Der ausgewiesene EBITA war CHF 582,5 Mio. und der ausgewiesene Gewinn pro Aktie (EPS) betrug CHF 6,98 (2017/18: CHF 6,13). Der bereinigte EPS stieg um 11,7% auf CHF 7,11.

Die Gruppe verzeichnete einen stabilen Cash Flow. Die Nettoverschuldung beträgt CHF 253,9 Mio. und die Bilanz bleibt weiterhin stark mit einem Nettoverschuldungs-EBITA Quote von 0,4.

### Total Shareholder Return Strategie

Sonova hat am 28. Oktober 2018 ein neues Aktienrückkaufprogramm im Umfang von maximal CHF 1,5 Milliarden über die Dauer von 36 Monaten angekündigt. Die Aktien werden zum Zweck einer Kapitalherabsetzung zurückgekauft. Im Falle einer attraktiven grösseren Übernahmemöglichkeit kann das Programm ausgesetzt oder angepasst werden. Zusätzlich schlägt der Verwaltungsrat eine Dividende von CHF 2,90 pro Aktie vor, was einer Erhöhung um 11,5% entspricht. Die bereinigte Ausschüttungsquote beträgt damit 41%. Die Total Shareholder Return Strategie besteht aus einer attraktiven Dividendenpolitik sowie dem Aktienrückkaufprogramm und fusst auf der Zuversicht von Sonova, auch weiterhin einen hohen Cash Flow zu erwirtschaften.

### Corporate Responsibility

Wir setzen alles daran, nachhaltige Werte für alle unsere Stakeholder zu schaffen und unseren Geschäften verantwortungsvoll nachzugehen. Mit unserer innovativen Palette von Lösungen schaffen wir Mehrwert für Konsumenten und ermöglichen Menschen auf der ganzen Welt die Chance auf besseres Hören. Darum investieren wir kontinuierlich in Forschung und Entwicklung. Gleichzeitig ist es für uns äusserst wichtig, in die Entwicklung unserer Mitarbeitenden und Partner zu investieren.

Dank dieses Bestrebens, zusammen mit unserem anhaltenden Bekenntnis zu ökologischem Handeln ist Sonova weiterhin in den international anerkannten Indizes Dow Jones Sustainability und FTSE4Good Global gelistet. Unsere erstmalige Aufnahme im Bloomberg Gender-Equality Index zeigt zudem, dass unser Engagement zu Gleichstellung und unsere umfassende Diversity und Inklusion-Strategie Früchte trägt.

Seit mehr als zwölf Jahren bildet die Hear the World Foundation einen Grundpfeiler des gesellschaftlichen Engagements der Sonova Gruppe. Sie unterstützt vor allem benachteiligte Kinder mit Hörverlust in Entwicklungsländern und hat im vergangenen Geschäftsjahr finanzielle Mittel, Hörtechnologie und fachkundige Beratung für 23 Projekte zur Verfügung gestellt. Ein Beispiel für ein Projekt ist Peru, wo Hörscreenings für über 20'000 Kinder durchgeführt und wo erforderlich Hörgeräte angepasst wurden. Zudem wurden 50 Sprachtherapie-Studenten zu Audiologie-Technikern ausgebildet.

Weitere Informationen über unsere Aktivitäten im Bereich unternehmerischer Verantwortung finden Sie in unserem [Corporate Responsibility Bericht](#), welcher ein Teil des umfassenden Geschäftsberichts ist.

### **Veränderungen in der Geschäftsleitung und im Verwaltungsrat**

Im November 2018 hat der Verwaltungsrat die Ernennung von Victoria E. Carr-Brendel als Group Vice President Cochlear Implants und als Präsidentin von Advanced Bionics per 1. April 2019 bekannt gegeben. Sie tritt die Nachfolge von Hansjürg Emch an. Sie bringt umfangreiche Erfahrungen im Hinblick auf Marketing, Entwicklung, klinische und strategische Entscheidungen in der Medizingeräte-Branche mit und hat stets Innovation und Wachstum erfolgreich vorangetrieben. Als Nachfolger von Hans Mehl hat der Verwaltungsrat zudem Ludger Althoff zum GVP Operations und Mitglied der Geschäftsleitung mit Wirkung ab dem 1. April 2019 ernannt. Er bringt umfangreiche internationale Erfahrung in der Fertigung von Medizinaltechnik- und Life Science-Produkten, in globaler Beschaffung und Logistik und im Bereich kontinuierlicher Prozessverbesserung mit.

Wir freuen uns sehr, die beiden neuen Mitglieder in der Sonova Geschäftsleitung zu begrüßen. Sie werden entscheidend dazu beitragen, unsere Aktivitäten in einem von raschem Wandel geprägten globalen Umfeld weiter auszubauen. Für ihre wichtige Rolle in den vergangenen Jahren möchten wir uns bei Hans Mehl und Hansjürg Emch aufrichtig bedanken.

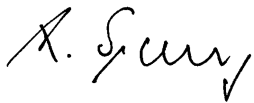
Anssi Vanjoki, nicht-exekutives Mitglied des Verwaltungsrates, wird für die Wiederwahl an der nächsten Generalversammlung im Juni 2019 nicht mehr zur Verfügung stehen. Wir danken Anssi Vanjoki herzlich für seinen langjährigen, wertvollen Beitrag zum Wachstum und zur strategischen Weiterentwicklung der Sonova Gruppe während seiner Amtsdauer.

### Unser Dank

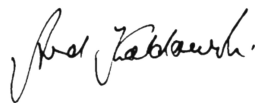
Am Puls der Innovation zu agieren und Konsumenten zu immer besserem Hörvermögen zu verhelfen, erfordert nicht nur das Bekenntnis zu Höchstleistungen, sondern auch das Bestreben, sich von Jahr zu Jahr kontinuierlich weiter zu entwickeln. Die Sonova Mitarbeitenden verfolgen stets dieses Ziel: die Grenzen des Möglichen bei der Hörgeräteversorgung immer weiter zu verschieben ist der Ursprung unseres Erfolges. Die Zusammenarbeit, die wir mit Forschern und Hörgeräteakustikern erleben, trägt dazu bei, dass wir die wichtigen Kundenbedürfnisse ins Zentrum unserer Innovationen stellen. Menschen mit Hörverlust, die jeden Tag von unseren Lösungen profitieren, sind dabei unsere Inspiration und Motivation. Die Unterstützung durch unsere Aktionäre schafft eine solide Grundlage für weitere wichtige Fortschritte. Ihnen allen gilt unser aufrichtiger Dank.

### Ausblick 2019/20

Der globale Markt für Hörlösungen bietet sowohl allgemein als auch ganz spezifische Chancen für weiteres Wachstum. Unsere Strategie ist darauf ausgerichtet, diese zu nutzen und gleichzeitig weitere Fortschritte bei der kommerziellen Umsetzung sowie der Effizienz der Prozesse zu erzielen. Für das Geschäftsjahr 2019/20 erwarten wir beim Gesamtumsatz ein Wachstum von 6-8% in Lokalwährungen und eine weitere Steigerung der Profitabilität.



**Robert Spoerry**  
Präsident des Verwaltungsrates



**Arnd Kaldowski**  
CEO

1) Jansen, S., & Woodward, J. (2018). Love at first sound: the new Phonak precalculation. Phonak Insight, unter: [www.phonakpro.com/evidence](http://www.phonakpro.com/evidence), abgerufen am 16. Oktober 2018.