



Im Geschäftsjahr 2018/19 erzielte Sonova einen Umsatz von CHF 2'763,2 Mio., ein Anstieg um 4,4% in Schweizer Franken bzw. 4,1% in Lokalwährungen. Der bereinigte EBITA stieg um 7,7% in Schweizer Franken bzw. 6,7% in Lokalwährungen auf CHF 594,0 Mio.

### Umsatz durch organisches Wachstum getrieben – Dynamik beschleunigt sich

Der Umsatz der Sonova Gruppe stieg im Geschäftsjahr 2018/19 um 4,4% in Schweizer Franken bzw. 4,1% in Lokalwährungen auf CHF 2'763,2 Mio. Das organische Wachstum betrug 4,9%, während Akquisitionen und Veräusserungen das Wachstum netto um 0,8% minderten. Die Veräusserungen umfassten den Verkauf des US-amerikanischen Hearing Service Plan Geschäfts sowie die Straffung des US-Netzwerk von audiologischen Fachgeschäften. Wechselkursschwankungen wirkten sich leicht positiv aus und trugen dank der Stärke von Euro und US-Dollar 0,3% zum Wachstum in Schweizer Franken bei.

### Starke Entwicklung in EMEA treibt das Wachstum voran

EMEA (Europa, Mittlerer Osten und Afrika), die grösste Region der Gruppe, verzeichnete ein deutliches Umsatzwachstum von 8,3% in Lokalwährungen. Dazu trug vor allem die erfolgreiche Einführung von Phonak Marvel im November 2018 bei, das seitdem – insbesondere in Deutschland und Frankreich – für ein zweistelliges Wachstum im Hörgerätegeschäft sorgt. Das Audiological-Care-Geschäft in der Region wuchs im mittleren einstelligen Bereich und profitierte von der verstärkten Umsetzung unserer operativen Strategie nach der Akquisition von AudioNova und dem Abschluss der Rationalisierungsmassnahmen in den Niederlanden. Zum Umsatz im Cochlea-Implantate-Geschäft trugen insbesondere die starken Upgrade-Verkäufe bei. Der Anteil der Region EMEA am Umsatz der Gruppe stieg von 53% im Geschäftsjahr 2017/18 auf 55% im Berichtszeitraum.

Infolge bereits angekündigter Veräusserungen ging der Umsatz in den USA in Lokalwährung um 3,7% zurück; unter Ausklammerung dieser Devestitionen resultierte ein Anstieg um 2,3%. In der zweiten Hälfte des Berichtszeitraums trugen die erfolgreiche Einführung von Phonak Marvel bei unabhängigen Kunden und der nächsten Generation von Phonak Brio bei Costco zu einem starken Wachstum in den jeweiligen Vertriebskanälen bei. Im Vorfeld der Lancierung von Phonak Marvel beim US-amerikanischen «Department of Veterans Affairs» (VA) im Mai

2019 gab der Umsatz in diesem Kanal nach. Die Rationalisierung und strategische Neupositionierung des Netzwerks audiologischer Fachgeschäfte wurde Mitte des Geschäftsjahres abgeschlossen. Auf Grundlage der fortbestehenden Geschäfte (Same-Store-Methode) stieg das Wachstum im Audiological-Care-Geschäft gegenüber dem Vorjahr deutlich. Nach der Lancierung des Implantats HiRes™ Ultra 3D im September beschleunigte sich das Wachstum im Cochlea-Implantate-Geschäft. Der Anteil der Region am Umsatz der Gruppe belief sich 2018/19 auf 27% (2017/18: 28%). Der Umsatz in der Region Amerika (ohne USA) stieg um 2,7% in Lokalwährungen. Im Cochlea-Implantate-Geschäft spiegelt dies im Vergleich zum Vorjahr niedrigere Aktivitäten im Zusammenhang mit öffentlichen Ausschreibungen in Lateinamerika und bei Hörgeräten den Preisdruck im Geschäft mit staatlichen Akteuren in Kanada wider.

Der Umsatz in der Region Asien/Pazifik (APAC) stieg um 5,4% in Lokalwährungen. Sowohl das Hörgerätegeschäft als auch das Audiological-Care-Geschäft wuchsen im hohen einstelligen Bereich. Auf Länderebene fielen die Ergebnisse unterschiedlich aus. Das zweistellige Plus in Neuseeland konnte das schwächere Wachstum in Australien, Japan und China ausgleichen, das zum Teil auf die schwächere Nachfrage im Vorfeld der Lancierung von Phonak Marvel in China und Japan zurückzuführen war. Unter Ausklammerung der niedrigeren Verkaufszahlen bei öffentlichen Ausschreibungen in China, stieg der Umsatz im Cochlea-Implantate-Geschäft im hohen Zehnerbereich.

### Umsatz nach Regionen

in CHF Mio.	2018/19			2017/18	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokalwährungen	Umsatz	Anteil
EMEA	1'521,0	55%	8,3%	1'398,8	53%
USA	746,7	27%	-3.7% <sup>1)</sup>	759,6	28%
Amerika (ohne USA)	228,5	8%	2,7%	230,8	9%
Asien/Pazifik	267,0	10%	5,4%	256,7	10%
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>2'763,2</b>	<b>100%</b>	<b>4,1%</b>	<b>2'645,9</b>	<b>100%</b>

<sup>1)</sup> Ohne Veräusserungen: +2.3%

### Solide Margenentwicklung

Der ausgewiesene Bruttoertrag belief sich auf CHF 1'966,2 Mio. Dieser berücksichtigte Restrukturierungskosten in Höhe von CHF 8,8 Mio. für die Optimierung der Betriebsstrukturen in Grossbritannien, Deutschland und Kanada. Um diese Kosten bereinigt, belief sich der Bruttoertrag auf CHF 1'975,1 Mio., ein Anstieg um 5,7% in Schweizer Franken bzw. 5,3% in Lokalwährungen. Die bereinigte Bruttomarge stieg auf 71,5% (2017/18: 70,6%). Dieser Verbesserung lagen ein höherer Anteil des Audiological-Care-Geschäfts, insgesamt höhere Stückzahlen und eine Steigerung des durchschnittlichen Verkaufspreises im Hörgerätegeschäft in der zweiten Jahreshälfte zugrunde. Im Cochlea-Implantate-Segment verbesserte sich die Bruttomarge deutlich dank Verbesserungen bei den Herstellkosten, dem höheren durchschnittlichen Verkaufspreis des neuen Implantats HiRes Ultra 3D und gesunkenen Lieferungen im Rahmen öffentlicher Ausschreibungen in China, die niedrigere Margen aufweisen.

Unter Ausklammerung akquisitionsbedingter Abschreibungen beliefen sich die betrieblichen Aufwendungen auf CHF 1'383,7 Mio. (2017/18: CHF 1'335,7 Mio.). Diese umfassten Restrukturierungskosten in Höhe von CHF 2,6 Mio. (2017/18: Kosten für die Integration von AudioNova von CHF 19,2 Mio.). Die im Folgenden genannten betrieblichen Aufwendungen sind um diese Positionen bereinigt. Die bereinigten betrieblichen Aufwendungen vor akquisitionsbedingten Abschreibungen stiegen um 4,9% Schweizer Franken bzw. um 4,7% in Lokalwährungen auf CHF 1'381,1 Mio. Dies widerspiegelt das Umsatzwachstum sowie die fortgesetzten Investitionen in Forschung und Entwicklung, Vertrieb und Marketing.

Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) vor akquisitionsbedingten Abschreibungen beliefen sich auf CHF 147,8 Mio. (+3,2% in Lokalwährungen), was Sonovas Bekenntnis zur Innovation bekräftigt. Ein erheblicher Teil der F&E-Aufwendungen entfiel erneut auf die Bereiche eSolutions, drahtlose Konnektivität, Wiederaufladbarkeit und audiologische Performance. Gemessen am Umsatz blieben die Ausgaben für F&E mit 5,4% stabil.

Die bereinigten Kosten für Vertrieb und Marketing vor akquisitionsbedingten Abschreibungen stiegen um 4,2% in Lokalwährungen auf CHF 969,1 Mio. Dieser Anstieg widerspiegelt die anhaltenden Investitionen in den Ausbau des Audiological-Care-Netzwerks und des Vertriebs im Hörgeräte- und Cochlea-Implantate-Geschäft.

Die bereinigten Administrationskosten stiegen um 6,0% in Lokalwährungen auf CHF 268,6 Mio. Dies entspricht 9,7% des Umsatzes (2017/18: 9,5%). Über die Hälfte des Anstiegs ergaben sich aus Kosten für Patentstreitigkeiten im Cochlea-Implantate-Geschäft und Investitionen in eine neue integrierte IT-Plattform für unser Audiological-Care-Geschäft.

Der übrige Ertrag sank von CHF 7,2 Mio. im Vorjahr auf CHF 4,4 Mio. im Berichtszeitraum. Der grösste Teil dieses Ertrags ergab sich aus der Auflösung von Produkthaftungsrückstellungen für Cochlea-Implantate, welche eine besser als erwartete Entwicklung entsprechender Ansprüche widerspiegelte. Innerhalb des Cochlea-Implantate-Geschäfts wurde die Auflösung dieser Rückstellungen durch die oben erwähnten Kosten für Rechtsstreitigkeiten weitgehend neutralisiert.

Der bereinigte Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA) betrug CHF 594,0 Mio. (2017/18: CHF 551,6 Mio.), ein Anstieg um 7,7% in Schweizer Franken bzw. 6,7% in Lokalwährungen. Die bereinigte EBITA-Marge stieg auf 21,5% (2017/18: 20,8%), was in erster Linie die solide Entwicklung der Bruttomarge widerspiegelt. Der ausgewiesene EBITA stieg um 9,4% in Schweizer Franken bzw. 8,4% in Lokalwährungen auf CHF 582,5 Mio., was einer Marge von 21,1% entspricht. Die akquisitionsbedingten Abschreibungen beliefen sich auf CHF 46,3 Mio. (2017/18: CHF 49,5 Mio.). Der ausgewiesene Betriebsgewinn (EBIT) belief sich auf CHF 536,2 Mio. (2017/18: CHF 483,0 Mio.), ein Plus von 11,0% in Schweizer Franken.

**Kennzahlen der Sonova Gruppe**

in CHF Mio., wenn nichts anderes erwähnt	2018/19	2017/18	Veränderung in Schweizer Franken	Veränderung in Lokalwährungen
Umsatz	2'763,2	2'645,9	4,4%	4,1%
Bruttoertrag	1'966,2	1'868,2	5,2%	4,8%
EBITA <sup>1)</sup>	582,5	532,5	9,4%	8,4%
EBIT <sup>1)</sup>	536,2	483,0	11,0%	10,0%
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	6,98	6,13	13,9%	
Operativer Free Cash Flow <sup>1)</sup>	411,8	419,2	(1,8%)	
ROCE <sup>1)</sup>	20,6%	18,4%		
Bruttoertrag (bereinigt) <sup>1)</sup>	1'975,1	1'868,2	5,7%	5,3%
EBITA (bereinigt) <sup>1)</sup>	594,0	551,6	7,7%	6,7%
EBITA Marge (bereinigt)	21,5%	20,8%		
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF) (bereinigt) <sup>1)</sup>	7,11	6,36	11,7%	

<sup>1)</sup> Detaillierte Definitionen finden Sie unter «5-Jahres-Kennzahlen».

## Zweistelliger Anstieg des Gewinns pro Aktie

Infolge des EBIT-Wachstums stieg der unverwässerte Gewinn pro Aktie (EPS) gegenüber dem Vorjahr deutlich um 13,9% auf CHF 6,98 (2017/18: CHF 6,13). Der bereinigte Gewinn pro Aktie legte um 11,7% auf CHF 7,11 zu. Der Nettofinanzaufwand, inklusive dem Ergebnis von assoziierten Gesellschaften, stieg von CHF 4,0 Mio. auf CHF 6,6 Mio. Der effektive Steuersatz belief sich auf 13,1% (2017/18: 14,9%); im niedrigeren Steuersatz widerspiegelt sich die abgeschlossene Integration von AudioNova. Der Gewinn nach Steuern betrug CHF 460,2 Mio. (2017/18: CHF 407,4 Mio.).

## Personalbestand

Zum Ende des Geschäftsjahres 2018/19 beschäftigte die Gruppe insgesamt 14'740 Mitarbeitende (Vollzeitäquivalente). Der Anstieg um 498 Mitarbeitende ist auf eine Erhöhung der Fertigungskapazität in Asien sowie in kundennahen Bereichen im Hörgeräte- und Audiological-Care-Geschäft zurückzuführen. Die erwartete Reduktion des Personalbestandes um rund 250 Mitarbeitende im Zuge des im März 2019 angekündigten Umstrukturierungsprogramms ist in diesen Zahlen noch nicht berücksichtigt. Unsere Bemühungen, Neueinstellungen auf Standorte mit niedrigeren Kosten zu konzentrieren, kamen gut voran.

## Hörgeräte-Segment – Neue Produkte und Strategieumsetzung als Wachstumstreiber

Der Umsatz im Hörgerätesegment stieg um 4,2% in Schweizer Franken bzw. 3,9% in Lokalwährungen auf CHF 2'524,8 Mio. Das organische Wachstum betrug 4,8%; der Beitrag aus den Akquisitionen im Berichtszeitraum und dem Gesamtjahreseffekt der im Vorjahr getätigten Akquisitionen belief sich auf 1,0%. Die vorstehend genannten Veräusserungen minderten das Wachstum um 1,8%. Wechselkursschwankungen und dabei insbesondere die Stärke von Euro und US-Dollar trugen 0,3% zum Wachstum in Schweizer Franken bei.

Im Hörgerätegeschäft, das die Umsätze mit unabhängigen Audiologen, Retailketten, multinationalen und staatlichen Kunden, nicht aber unser eigenes Audiological-Care-Geschäft umfasst, war die Entwicklung zu Jahresbeginn moderat. Nach der Einführung der Produktplattform Phonak Marvel im November 2018 entwickelten sich die letzten vier Monate des Geschäftsjahres sehr gut. Der Umsatz erreichte CHF 1'474,7 Mio., ein Anstieg um 2,0% in Lokalwährungen. Das organische Wachstum betrug 4,5%; dem gegenüber stand eine Umsatzminderung von 2,5% durch die Veräusserung des US-amerikanischen Hearing Service Plan Geschäfts. Sowohl Europa als auch Asien/Pazifik erreichten Wachstumsraten im hohen einstelligen Bereich. Die anstehende Produkteinführung im Geschäft mit staatlichen Stellen (VA) wirkte sich negativ auf die Entwicklung in den USA aus.

Im Audiological-Care-Geschäft stieg der Umsatz um 6,7% in Lokalwährungen auf CHF 1'050,1 Mio.; dieser Anstieg war auf ein organisches Wachstum von 5,2% sowie ergänzende Akquisitionen zurückzuführen, wurde allerdings durch die Veräusserung einer Reihe von Fachgeschäften in den USA gemindert. In vielen wichtigen Märkten, darunter Deutschland, Neuseeland, Kanada und Italien, lag das Wachstum über dem Marktdurchschnitt. Die Rationalisierung und strategische Neuausrichtung des Geschäfts in den USA und den Niederlanden wurden erfolgreich abgeschlossen, und die Wachstumsdynamik auf Grundlage der fortbestehenden Geschäfte erhöhte sich in beiden Ländern deutlich. In Frankreich war aufgrund im Jahr 2019 geänderter Erstattungsregelungen und des generellen Konjunkturmilieus in der zweiten Jahreshälfte eine Verlangsamung zu beobachten. Die Einführung einer neuen integrierten IT-Plattform zur Verbesserung der Kundengewinnung, der Verwaltung der Kundendatenbank sowie der Front- und Back-Office-Prozesse in den Fachgeschäften hat begonnen. Die Plattform wird global ausgerollt, was voraussichtlich drei Jahre in Anspruch nehmen wird.

**Umsatz nach Geschäftsfeldern – Hörgeräte-Segment**

in CHF Mio.	2018/19			2017/18	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokal- währungen	Umsatz	Anteil
Hörgerätegeschäft	1'474,7	58%	2,0%	1'441,6	59%
Audiological-Care-Geschäft	1'050,1	42%	6,7%	981,5	41%
<b>Total Hörgeräte-Segment</b>	<b>2'524,8</b>	<b>100%</b>	<b>3,9%</b>	<b>2'423,1</b>	<b>100%</b>

Der ausgewiesene EBITA im Hörgeräte-Segment erreichte CHF 563,1 Mio., ein Plus von 7,1% in Lokalwährungen. Der bereinigte EBITA stieg um 5,4% in Lokalwährungen auf CHF 574,6 Mio. Dies entspricht einer EBITA-Marge von 22,8% (2017/18: 22,3%). Das Segment konnte die Marge deutlich verbessern. Verantwortlich dafür waren der Verkauf des von niedrigen Margen geprägten US-amerikanischen Hearing Service Plan Geschäfts, strikte Kostenkontrolle und ein günstiger Produkt- und Geschäftsmix.

**Cochlea-Implantate-Segment – Wachstum durch neue Produkteinführungen**

Im Cochlea-Implantate-Segment betrug der Umsatz CHF 238,4 Mio. Dies entspricht einem Anstieg um 7,0% in Schweizer Franken bzw. 6,3% in Lokalwährungen. Ohne den Umsatzrückgang mit staatlichen Stellen erzielte das Segment ein zweistelliges Wachstum. Der Umsatz mit neuen Systemen legte im hohen einstelligen Bereich zu, unterstützt durch die erfolgreiche Einführung des Implantats HiRes Ultra 3D. Gegenüber einem anspruchsvollen Vorjahresvergleichs war das Umsatzwachstum mit Upgrades mit 2,4% moderat, beschleunigte sich aber in der zweiten Jahreshälfte. Zudem profitierte das Segment nach der Einführung des Prozessors Naída CI von einer besseren Marktposition im chinesischen Privatmarkt.

**Umsatz nach Produktgruppen – Cochlea-Implantate-Segment**

in CHF Mio.	2018/19			2017/18	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokal- währungen	Umsatz	Anteil
Cochlea-Implantat-Systeme	178,9	75%	7,7%	165,1	74%
Upgrades und Zubehör	59,5	25%	2,4%	57,8	26%
<b>Total Cochlea-Implantate-Segment</b>	<b>238,4</b>	<b>100%</b>	<b>6,3%</b>	<b>222,9</b>	<b>100%</b>

Durch Verbesserungen bei den Verkaufspreisen, wozu ein verbesserter Geschäftsmix und neue Produkteinführungen beitrugen, sowie strukturelle Verbesserungen und Produktivitätssteigerungen konnte die Profitabilität deutlich gesteigert werden. Die Auswirkungen gestiegener Kosten für Rechtsstreitigkeiten und die Auflösung von Produkthaftungsrückstellungen neutralisierten sich weitgehend. Der EBITA betrug CHF 19,7 Mio. (2017/18: CHF 11,9 Mio.), was einer Marge von 8,2% entspricht (2017/18: 5,3%).

## Stabiler Cashflow

Der Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit betrug CHF 533,2 Mio. gegenüber CHF 523,4 Mio. im Vorjahr. Einer höheren Profitabilität standen dabei eine Erhöhung des Nettoumlaufvermögens und höhere Ertragsteuerzahlungen gegenüber. Durch das höhere Wachstum des Hörgerätegeschäfts in der zweiten Jahreshälfte stiegen die Forderungen und die Warenbestände.

Die Investitionen in Sach- und immaterielle Anlagen stiegen auf CHF 117,3 Mio. (2017/18: CHF 95,5 Mio.), wofür vor allem Investitionen in Standorterweiterungen im Hörgerätegeschäft sowie in IT-Systeme und Neugestaltungen von Fachgeschäften im Audiological-Care-Geschäft verantwortlich waren.

Dies führte dazu, dass der operative Free Cash Flow um 1,8% auf CHF 411,8 Mio. nachgab. Der Mittelabfluss für Akquisitionen abzüglich Veräusserungen belief sich auf CHF 64,9 Mio. (2017/18: CHF 59,2 Mio.). Insgesamt führte dies zu einem Free Cash Flow von CHF 346,9 Mio. gegenüber CHF 360,0 Mio. im Vorjahr.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug CHF 522,1 Mio. (2017/18: CHF 186,2 Mio.). Dies widerspiegelt die Rückzahlung einer Anleihe über CHF 150,0 Mio., die Teil der Finanzierung der AudioNova-Akquisition war, sowie Aktienrückkäufe in Höhe von netto CHF 194,6 Mio., hauptsächlich im Rahmen unseres Aktienrückkaufprogramms. Beim Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit sind Dividendenzahlungen in Höhe von CHF 169,8 Mio. berücksichtigt.

## Weiterhin starke Bilanz

Das ausgewiesene Nettoumlaufvermögen belief sich auf CHF 163,0 Mio. gegenüber CHF 190,5 Mio. zum Ende des Vorjahres. Dies widerspiegelt höhere kurzfristige Verbindlichkeiten in Höhe von CHF 77,6 Mio. im Zusammenhang mit der Einführung von IFRS 15, teilweise ausgeglichen durch höhere Forderungen und Warenvorräten infolge des stärkeren Wachstums unseres Hörgerätegeschäfts im letzten Quartal des Geschäftsjahres. Die Einführung von IFRS 15 reduzierte sowohl das investierte Kapital als auch das Eigenkapital um CHF 127,2 Mio. Das investierte Kapital betrug CHF 2'630,0 Mio., ein leichter Rückgang gegenüber dem Vorjahr (2017/18: CHF 2'702,9 Mio.). Das Eigenkapital der Gruppe belief sich auf CHF 2'376,1 Mio. (2017/18: CHF 2'474,9 Mio.). Dieser Rückgang ist teilweise auf das Aktienrückkaufprogramm zurückzuführen. Der Eigenfinanzierungsgrad liegt bei soliden 55,4%. Die Nettoverschuldung betrug CHF 253,9 Mio. (2017/18: CHF 228,0 Mio.). Die Rendite des investierten Kapitals (ROCE) stieg von 18,4% im Vorjahr auf 20,6%. Ohne die Auswirkungen der Einführung von IFRS 15 stieg der ROCE auf 19,6%.

Vor dem Hintergrund eines soliden profitablen Wachstums und einer gesunden Finanzlage wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung am 13. Juni 2019 eine Dividende von CHF 2,90 vorschlagen. Die vorgeschlagene Ausschüttung bedeutet gegenüber dem Vorjahr eine Erhöhung um 11,5% und, bereinigt um Einmalkosten, eine stabile Ausschüttungsquote von 41% (ausgewiesen: 42%).

## 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.

## Überleitung von Non-GAAP Finanzkennzahlen

1. April bis 31. März, Mio. CHF

				2018/19
	Ausgewiesene Erfolgsrechnung	Akquisitionsbedingte Abschreibungen	Erfolgsrechnung EBITA Überleitung	Anpassungen <sup>3)</sup> Angepasste Erfolgsrechnung
<b>Umsatz</b>	<b>2'763,2</b>		<b>2'763,2</b>	<b>2'763,2</b>
Herstellkosten der verkauften Produkte	(797,0)		(797,0)	8,8 (788,1)
<b>Bruttoertrag</b>	<b>1'966,2</b>		<b>1'966,2</b>	<b>8,8</b> <b>1'975,1</b>
Forschung und Entwicklung	(149,4)	1,0	(148,4)	0,6 (147,8)
Vertrieb und Marketing	(1'015,7)	45,4	(970,3)	1,3 (969,1)
Administration	(269,3)		(269,3)	0,8 (268,6)
Übriger Ertrag/(Aufwand), netto	4,4		4,4	4,4
<b>Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA)<sup>1)</sup></b>			<b>582,5</b>	<b>11,5</b> <b>594,0</b>
Akquisitionsbedingte Abschreibungen		(46,3)	(46,3)	(46,3)
<b>Betriebsgewinn (EBIT)<sup>2)</sup></b>	<b>536,2</b>		<b>536,2</b>	<b>11,5</b> <b>547,7</b>
<b>Gewinn je Aktie (CHF)</b>	<b>6,98</b>		<b>6,98</b>	<b>0,13</b> <b>7,11</b>

1. April bis 31. März, Mio. CHF

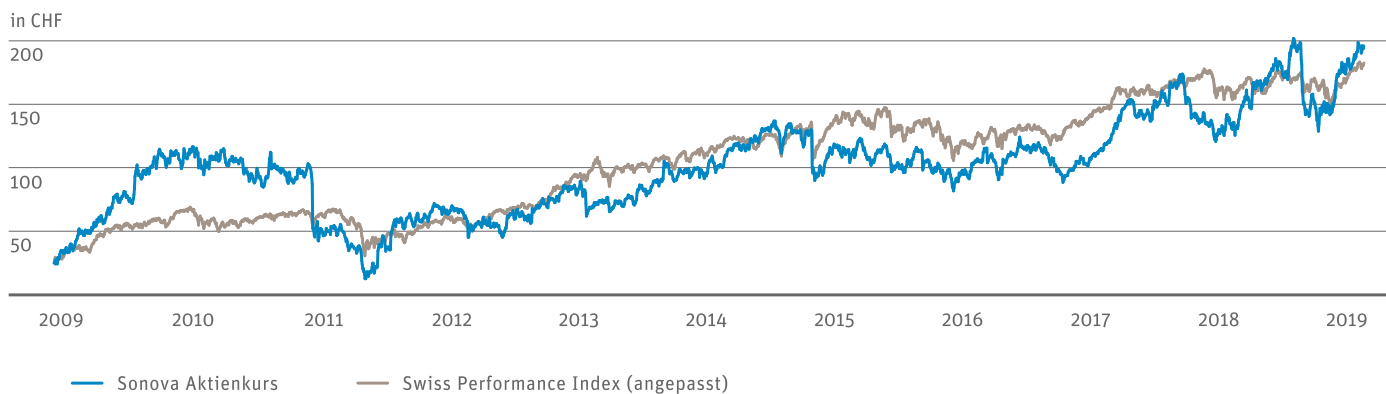
				2017/18
	Ausgewiesene Erfolgsrechnung	Akquisitionsbedingte Abschreibungen	Erfolgsrechnung EBITA Überleitung	Anpassungen <sup>3)</sup> Angepasste Erfolgsrechnung
<b>Umsatz</b>	<b>2'645,9</b>		<b>2'645,9</b>	<b>2'645,9</b>
Herstellkosten der verkauften Produkte	(777,7)		(777,7)	(777,7)
<b>Bruttoertrag</b>	<b>1'868,2</b>		<b>1'868,2</b>	<b>1'868,2</b>
Forschung und Entwicklung	(144,0)	1,1	(142,9)	(142,9)
Vertrieb und Marketing	(982,8)	48,3	(934,5)	6,3 (928,2)
Administration	(265,5)		(265,5)	12,9 (252,7)
Übriger Ertrag/(Aufwand), netto	7,2		7,2	7,2
<b>Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA)<sup>1)</sup></b>			<b>532,5</b>	<b>19,2</b> <b>551,6</b>
Akquisitionsbedingte Abschreibungen		(49,5)	(49,5)	(49,5)
<b>Betriebsgewinn (EBIT)<sup>2)</sup></b>	<b>483,0</b>		<b>483,0</b>	<b>19,2</b> <b>502,1</b>
<b>Gewinn je Aktie (CHF)</b>	<b>6,13</b>		<b>6,13</b>	<b>0,23</b> <b>6,36</b>

<sup>1)</sup> Betriebsgewinn vor Finanzergebnis, Anteil am Erfolg von assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures und akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA).

<sup>2)</sup> Gewinn vor Finanzergebnis, Anteil am Gewinn/(Verlust) von assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures und Steuern (EBIT).

<sup>3)</sup> In 2018/19 bereinigt um Restrukturierungskosten von CHF 11,5 Mio. zur Optimierung der lokalen Betriebsstrukturen in ausgewählten Märkten. In 2017/18 (CHF 19,2 Mio.) bereinigt um Transaktionskosten sowie integrationsbezogenen Restrukturierungskosten im Zusammenhang mit der Akquisition von AudioNova.

**Aktienkursentwicklung – Sonova verglichen mit dem Swiss Performance Index (angepasst)**



**Aktienkursentwicklung<sup>1)</sup>**

	<b>10 Jahre</b>	<b>5 Jahre</b>	<b>3 Jahre</b>	<b>2 Jahre</b>	<b>1 Jahr</b>
Sonova Aktien	186,3%	52,5%	60,4%	41,8%	29,8%
Swiss Performance Index (SPI) <sup>2)</sup>	171,7%	37,1%	35,2%	16,6%	10,3%
Sonova Aktien relativ zum SPI	+14.6%	+15.4%	+25.3%	+25.2%	+19.5%

<sup>1)</sup> Kursentwicklung der Sonova Aktie und des SPI bezieht sich auf die entsprechende Zeitperiode vor dem letzten Handelstag im Geschäftsjahr 2018/19.

<sup>2)</sup> Der Swiss Performance Index (SPI) gilt als Gesamtmarktindex für den Schweizer Aktienmarkt. Er enthält nahezu alle an der SIX Swiss Exchange gehandelten Beteiligungspapiere von Gesellschaften mit Sitz in der Schweiz oder im Fürstentum Liechtenstein.