



Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Aus einer starken Position heraus erzielte Sonova im Geschäftsjahr 2021/22 bei der Umsetzung ihrer Wachstumsstrategie weitere bedeutende Fortschritte. Durch die organische Erweiterung der Vertriebskanäle und über Akquisitionen sowie durch die Weiterentwicklung des innovativen Portfolios an Hörlösungen konnten wir deutlich mehr Kunden erreichen. Trotz regionaler Unterschiede und verbleibender Herausforderungen erwies sich die Erholung des globalen Hörerätemarktes von den Auswirkungen der Pandemie als nachhaltig und seine grundlegenden Aspekte sind nach wie vor solide. Im Jahresverlauf zeigte sich das Verbraucherverhalten trotz schwankender COVID-19-Infektionszahlen widerstandsfähig und wir gehen davon aus, dass sich dieser Trend fortsetzt.

Im Geschäftsjahr haben wir erheblich in unsere strategischen Bemühungen investiert, mehr Nähe zu den Kunden zu erreichen. Im März 2022 haben wir die Akquisition der Sennheiser Consumer Division, einem etablierten Hersteller von persönlichen High-End-Audiogeräten wie Kopfhörern und Earbuds, abgeschlossen. Die starke Marke Sennheiser und ihre dedizierten Vertriebskanäle bieten eine gute Grundlage für unseren neuen Geschäftsbereich Consumer Hearing. Zudem unterstützen sie unsere Strategie, immer mehr Menschen auf ihrem Weg zu gutem Hören zu begleiten. Gleichzeitig erreichen wir mehr Kunden durch unser Audiological-Care-Geschäft, dessen Netzwerk wir im letzten Jahr weiter deutlich ausgebaut haben.

Unsere Investitionen in Forschung und Entwicklung sind das dritte Jahr in Folge zweistellig gestiegen. Dadurch stellen wir sicher, dass wir dank Innovation weiterhin überdurchschnittlich an einem wachsenden Markt teilhaben. Wir wollen unsere technologische Führungsposition bewahren, indem wir kontinuierlich Kompetenzen in neuen und aufkommenden Bereichen aufbauen. Unser weiterhin hohes Innovationstempo zeigt sich in den erfolgreichen Produkteinführungen während des vergangenen Jahres, und auch für das kommende Jahr werden weitere wichtige Neuerungen erwartet.

Die grundlegende Botschaft bleibt unverändert: Unsere Strategie hat sich bewährt und trägt weiterhin Früchte. Dank unserer Initiativen zur Effizienzsteigerung in operativen und kommerziellen Belangen verfügen wir über die notwendigen Mittel, um frühzeitig bedeutsame Investitionen in weiteres nachhaltiges Wachstum zu tätigen. So kommen wir

Wir bauen weiterhin auf unsere bewährte Strategie und liefern solide Ergebnisse.

Robert Sperry

den Bedürfnissen und Wünschen unserer Kunden immer einen Schritt näher. Weitere Informationen zu unserer Strategie finden Sie im Abschnitt [«Strategy and businesses»](#) der englischsprachigen Version dieses Berichts.

Wie jedes Jahr möchten wir Ihnen [die Geschichte](#) einer Kundin vorstellen, deren Leben sich durch unsere Hörlösungen gewandelt hat. Dieses Mal lernen wir Amanda Storkey kennen. Die kanadische Lehrerin nutzt ihre eigenen Erfahrungen im Umgang mit Hörverlust, um andere zu unterstützen, zu ermutigen und zu inspirieren.

Hörgeräte-Segment

Unser Hörgeräte-Segment erzielte einen Umsatzanstieg von 27.2% in Lokalwährungen, angetrieben durch organisches Wachstum und Akquisitionen. Sowohl das Hörgeräte- als auch das Audiological-Care-Geschäft trugen zu dieser guten Entwicklung bei – trotz einiger verbleibender Herausforderungen im Markt aufgrund der COVID-19-Pandemie. Einen zusätzlichen Beitrag wird nun auch der neue Geschäftsbereich Consumer Hearing leisten, der durch die erfolgreiche Akquisition der Sennheiser Consumer Division im März 2022 deutlich ausgebaut wurde.

Der anhaltende Erfolg der Plattform Phonak Paradise trug massgeblich zum nachhaltigen Erfolg des Hörgerätegeschäfts bei. Mehr als 2,5 Millionen Hörgeräte basierend auf der Paradise-Plattform wurden im Geschäftsjahr 2021/22 verkauft: ein neuer Rekord für eine einzelne Plattform. Im August 2021 haben wir das Paradise-Produktportfolio durch die Einführung von Audéo Life, dem weltweit ersten wiederaufladbaren und vollständig wasserdichten Hörgerät, und ActiveVent™, dem weltweit ersten intelligenten Hörgeräte-Receiver, der sich je nach Hörsituation automatisch öffnet und schliesst, weiter verstärkt. Seit Februar 2022 sind die Vorteile der Paradise-Technologie, darunter die herausragende Klangqualität und die universelle Konnektivität, auch bei den individuell gefertigten Hörgeräten der Virto-Produktfamilie erhältlich. Zum starken Ergebnis trug auch die erfolgreiche Einführung der Plattform BLU von Unitron im April 2021 bei, die auf dem gleichen Sonova PRISM™-Chip basiert wie die Phonak Paradise Plattform.

Auch das Audiological-Care-Geschäft machte bei der Umsetzung seiner Strategie bedeutende Fortschritte. Durch die Eröffnung weiterer Fachgeschäfte und durch Akquisitionen haben wir unser globales Netzwerk von Hörakustikgeschäften im zweistelligen Prozentbereich ausgebaut. Im März 2022 wurde mit Alpaca Audiology die grösste Akquisition dieses Jahres abgeschlossen: Damit hat sich unsere Präsenz in den USA in diesem Geschäftsbereich verdoppelt.

Wir haben unsere Kompetenz in der digitalen Generierung von Kaufinteresse («Lead-Generation») ausgebaut. Diese ist Teil unseres Omni-Channel-Ansatzes in Vertrieb und Marketing. Mit ihm verknüpfen wir nahtlos den Kontakt im persönlichen Gespräch, telefonisch und online und geben so den Kundinnen und Kunden die volle Kontrolle darüber, wie sie mit ihrem Hörakustiker interagieren. Zudem haben wir damit begonnen, unser Angebot an Hörlösungen zu erweitern, angefangen mit der Einführung zusätzlicher medizinischer Leistungen wie Tinnitus-Versorgung und kognitivem Training.

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Akquisition der Sennheiser Consumer Division leistete der neue Geschäftsbereich Consumer Hearing noch für einen Monat des Geschäftsjahrs einen Beitrag zu dem Segment. Wir sind zuversichtlich, dass das Geschäft zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten eröffnen wird und es uns ermöglicht, Menschen noch früher auf ihrem Weg zu gutem Hören zu begleiten. Indem wir die umfassende audiologische Expertise von Sonova mit der über Jahrzehnte im Bereich hochqualitativer Klangerlebnisse verankerten Marke Sennheiser zusammenführen, eröffnen sich spannende Perspektiven. Zudem kann der neue Geschäftsbereich auf bestens etablierte Vertriebsstrukturen, sowohl online als auch in Fachgeschäften, zurückgreifen.

Der neue Geschäftsbereich bietet eine starke Grundlage dafür, unser Angebot für Einsteiger im Bereich der Hörverbesserung durch sprachoptimierte Hearables zu erweitern. Das erste derartige Gerät von Sonova kommt 2022 auf den Markt. Zudem erhalten wir die Möglichkeit, allenfalls in den aufstrebenden Markt für rezeptfreie («over-the-counter») Hörgeräte einzusteigen. Durch den frühzeitigen engen Kontakt mit Kunden auf ihrem Weg zu gutem Hören wird auch unser Hörgerätegeschäft profitieren, wenn diese Kunden später im Leben eine medizinische Lösung benötigen.

Cochlea-Implantate-Segment

Das Cochlea-Implantate-Segment, das wir unter der Marke Advanced Bionics betreiben, verzeichnete im Geschäftsjahr 2021/22 profitables Wachstum, mit einem Umsatzanstieg von 51,7% in Lokalwährungen. Dies war teilweise auf eine Erholung bei elektiven chirurgischen Eingriffen zurückzuführen, wenngleich diese weiterhin unter dem Vorpandemieniveau liegen. Für das Wachstum bedeutsamer war die erfolgreiche Einführung von zwei neuen Soundprozessoren – Naída™ CI Marvel für Erwachsene und Sky CI™ Marvel, der erste Soundprozessor speziell für Kinder.

Die hervorragende Marktresonanz auf diese neuesten Produkte trug zudem dazu bei, dass nach der im Februar 2020 erfolgten freiwilligen Korrekturmassnahme im Feld jetzt wieder Marktanteile zurückzugewonnen werden konnten. Wir arbeiten weiterhin eng mit betroffenen Kundinnen und Kunden sowie Krankenhäusern zusammen und verfügen über angemessene Rückstellungen für Produkthaftungen. Die im Februar 2020 eingeführten überarbeiteten Versionen der HiRes™ Ultra- und Ultra 3D-Implantate haben sich als äusserst zuverlässig erwiesen. Desweiteren hat Advanced Bionics Berufung gegen ein kürzlich ergangenes erstinstanzliches Urteil in einer Patentverletzungsklage eingelegt, die von der MED-EL Elektromedizinische Geräte GmbH im Zusammenhang mit einem unserer Implantate in Deutschland angestrengt wurde.

Die starke Umsatzentwicklung zusammen mit den Fortschritten bei unseren Massnahmen zur Produktivitätsverbesserung und Effizienzsteigerung führten dazu, dass wir in diesem Segment erstmals eine bereinigte Betriebsmarge im zweistelligen Bereich erzielen konnten. Wir sind zuversichtlich, dass wir bei Umsatz und Profitabilität in den nächsten Jahren weiter ein nachhaltiges Wachstum verzeichnen werden.

Finanzergebnis

Im Geschäftsjahr 2021/22 erzielte die Gruppe einen konsolidierten Umsatz von CHF 3'364 Mio., ein Anstieg um 29,3% in Schweizer Franken und um 29,0% in Lokalwährungen. Die Wachstumszahlen – insbesondere für das erste Halbjahr – spiegeln eine niedrige Vergleichsbasis aus dem Vorjahr wider. Im Vergleich zum Geschäftsjahr 2019/20, vor Beginn der Pandemie, stieg der Umsatz um 20,4% in Lokalwährungen. Dies entspricht einer durchschnittlichen Wachstumsrate (CAGR) über zwei Jahre von 9,7%.

Der ausgewiesene Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA) belief sich auf CHF 802,9 Mio., ein Anstieg um 21,0% in Schweizer Franken und um 20,3% in Lokalwährungen. Bereinigt um Restrukturierungskosten und akquisitionsbedingte Transaktions- und Integrationskosten sowie bestimmter Kosten für Rechtsfälle, belief sich der EBITA auf CHF 844,4 Mio. Das entspricht einem Anstieg um 40,0% in Schweizer Franken und um 39,3% in Lokalwährungen. Im Geschäftsjahr 2020/21 wurden beim bereinigten EBITA Restrukturierungskosten, eine Wertberichtigung früher kapitalisierter Entwicklungskosten sowie ein einmaliger Ertrag aus einer erfolgreichen Patentverletzungsklage ausgenommen. Der bereinigte Gewinn pro Aktie (EPS) betrug CHF 10,76, ein Anstieg um 38,7% in Lokalwährungen und um 39,6% in Schweizer Franken.

Sonova erzielte einen starken Cash Flow und schloss das Jahr mit einer Nettoverschuldung von CHF 1'006,8 Mio. ab. Die Bilanz ist weiterhin solide, mit einem Eigenfinanzierungsgrad von 43,5% und einem Verschuldungsgrad (Nettoverschuldung/EBITDA) von 1,0x.

Dividende und Aktienrückkaufprogramm

Im Juni 2021 lancierte Sonova für das Geschäftsjahr 2021/22 ein neues Aktienrückkaufprogramm. Beim Abschluss des Programms im März 2022 betrug der Wert der zurückgekauften Aktien CHF 699,3 Mio. Die Generalversammlung im Juni 2022 wird über die Vernichtung dieser Aktien abstimmen. Nach Abschluss des Programms genehmigte der Verwaltungsrat ein neues Aktienrückkaufprogramm im Wert von bis zu CHF 1,5 Mrd., das über einen Zeitraum von bis zu 36 Monate durchgeführt wird.

Der Verwaltungsrat wird an der Generalversammlung 2022 eine Dividende in Höhe von CHF 4,40 pro Aktie vorschlagen. Dies entspricht einem Anstieg um 37,5% und einer Auszahlungsquote von 41%.

Nachhaltigkeit (ESG - Umwelt, Soziales und Unternehmensführung)

Sonova will das Leben von Menschen mit Hörverlust wie auch unsere Gesellschaft und Umwelt positiv beeinflussen. Wir sind davon überzeugt, dass gute Fortschritte im Hinblick auf ESG-Faktoren (Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) den Erfolg unseres Geschäfts nachhaltig unterstützen. Aus diesem Grund messen wir der kontinuierlichen Verbesserung unserer ESG-Leistungsindikatoren viel Bedeutung bei und legen hier den gleichen Fokus und Einsatz an den Tag wie beim Finanzergebnis. Wichtige Ratingagenturen und Nachhaltigkeitsindizes wie der Dow Jones Sustainability Index und FTSE4Good bestätigen weiterhin unsere branchenweite Führungsposition im Bereich von ESG.

Im Geschäftsjahr 2021/22 haben wir bei unseren ESG-Zielen bedeutende Fortschritte erzielt. Im Bereich Umwelt konnten wir bei unseren eigenen Aktivitäten CO₂-Neutralität erreichen (Scope 1 und 2 Emissionen). Wir haben Energieeffizienzmassnahmen umgesetzt, den Anteil erneuerbarer Energie stark erhöht und in zertifizierte Kompensationsprojekte investiert. Wir verpflichten uns, wissenschaftsbasierte Reduktionsziele für Scope 1, 2 und 3 Treibhausgasemissionen festzulegen, welche die Anforderungen der Science Based Targets Initiative (SBTi) erfüllen. Bei unseren Zielen im Bereich Diversität und Inklusion machen wir Fortschritte: Den Anteil von Frauen in Schlüsselpositionen haben wir von 33,5% auf 35,2% erhöht und kommen damit unserem Ziel von 40% bis Ende des Geschäftsjahres 2025/26 näher.

Dies sind nur einige Beispiele, und es gibt noch viel zu tun. Im kommenden Jahr werden wir weiterhin konkrete, messbare Massnahmen bei allen Aspekten unserer ESG-Strategie anstossen. Weitere Informationen über unsere Aktivitäten und Ergebnisse finden Sie im englischsprachigen [ESG Report](#), der ein integraler Bestandteil des Sonova-Geschäftsberichts ist.

Veränderungen in Verwaltungsrat und Geschäftsleitung

Im Juli 2021 kündigte Sonova an, die Führung der Geschäftsbereiche in der Geschäftsleitung zu verstärken. Robert Woolley trat am 1. April 2022 als Group Vice President Hearing Instruments der Geschäftsleitung bei. Ab dem Geschäftsjahr 2022/23 stehen sämtliche Funktionen des Hörerätageschäfts unter seiner Führung. Rob Woolley bringt weitreichende Kenntnisse aus Schlüsselpositionen in den Bereichen Management, Vertrieb und Marketing, Produktportfolio-Management und Geschäftsentwicklung im Medizintechniksektor mit. Zuvor war er Mitglied der Geschäftsleitung von Straumann, einem weltweit führenden Anbieter von Lösungen für die ästhetische Zahnmedizin. Dort war er zuletzt als Executive Vice President für Westeuropa tätig.

Martin Grieder, der das Marketing im Hörgerätegeschäft geleitet hat, vertritt nun den neuen Geschäftsbereich Consumer Hearing in der Geschäftsleitung. Aufgrund seiner früheren Führungspositionen bei Nestlé verfügt er über umfangreiche Erfahrung in der Konsumgüterindustrie.

Der Verwaltungsrat hat Julie Tay als neues unabhängiges Mitglied des Verwaltungsrates anlässlich der Wahl an der Generalversammlung 2022 nominiert. Julie Tay kann auf mehr als 20 Jahre Managementenerfahrung in der Medizintechnikbranche, zuletzt als Senior Vice President und Managing Director für die Region Asien-Pazifik bei Align Technology, zurückblicken. Sie verfügt über einen hervorragenden Leistungsausweis bei der Förderung von nachhaltigem, profitablen Wachstum in der Region Asien-Pazifik und wird mit ihrer Erfahrung den Verwaltungsrat bereichern. Ihre Nominierung erfolgt im Rahmen der mittelfristigen Nachfolgeplanung des Verwaltungsrats und ist ein weiterer Schritt hin zu einem vielfältigeren Verwaltungsrat.

Im Zusammenhang mit der Nominierung von Julie Tay wird der Verwaltungsrat an der Generalversammlung 2022 vorschlagen, die maximale Anzahl von Verwaltungsratsmitgliedern von neun auf zehn zu erhöhen. Dies ist als vorübergehende Massnahme zu betrachten, da Jinlong Wang plant, an der Generalversammlung 2023 nicht mehr zur Wiederwahl zur Verfügung zu stehen.

Sollte Julie Tay an der Generalversammlung 2022 in den Verwaltungsrat gewählt werden, bedeutet dies, zusammen mit der neuen Struktur der Geschäftsleitung, dass Sonova die eidgenössischen Anforderungen an den Frauenanteil in der Unternehmensführung bereits deutlich vor dem gesetzlich vorgeschriebenen Jahr 2026 erfüllt.

Unser Dank

In diesem Jahr haben wir bei der Umsetzung unserer Strategie – Beschleunigung der Innovation und Vertiefung der Kundennähe – deutliche Fortschritte erzielt. Dies ist ein klarer Beleg dafür, dass unsere Mitarbeitenden die Herausforderungen aus der weltweiten Pandemie und deren Folgen erfolgreich gemeistert haben. Wir möchten ihnen herzlich danken und zu diesem gemeinsamen Erfolg gratulieren. Ebenso gilt unser Dank unseren Geschäftspartnern in der Welt der Hörlösungen für ihr Engagement und ihre Flexibilität in einem sich rasch wandelnden Markt. Unseren Kundinnen und Kunden gegenüber fühlen wir uns tief verpflichtet, und wir sind dankbar für ihre Initiative und Bereitschaft, zusammen mit uns die für sie besten individuellen Lösungen zu finden. Ausserdem danken wir unseren Aktionärinnen und Aktionären für ihr Vertrauen sowie die Unterstützung, die sie uns in den ereignisreichen letzten Jahren entgegengebracht haben. Wir freuen uns, dass unsere Ergebnisse dieses Vertrauen widerspiegeln.

Ausblick

Die weltweite Nachfrage nach Hörlösungen hat sich in der Folge der Pandemie als widerstandsfähig erwiesen. Trotz einiger Herausforderungen in der Zulieferkette und unterschiedlichen Geschwindigkeiten bei der Markterholung und sofern sich die geopolitische Lage nicht weiter deutlich verschlechtert, wird eine gesunde Nachfrage den Marktaufschwung weiterhin unterstützen. Die Eröffnung neuer Vertriebskanäle und Marktsegmente werden zusätzlich zu dieser Erholung beitragen. Sonovas Wachstum basiert auf mehreren Säulen: Innovation, gezielte Investitionen in Vertrieb und Marketing und Vertiefung der Kundennähe. Dadurch ist die Gruppe in einer ausgezeichneten Position, um sowohl den Gesamtmarkt zu erweitern als auch ihren Marktanteil auszubauen.

Durch den weiteren Ausbau unserer starken Wachstumsplattformen sind wir gut aufgestellt, um von der Markterholung zu profitieren.

Arnd Kaldowski



Robert Spoerry
Präsident des
Verwaltungsrates



Arnd Kaldowski
CEO