



Im Geschäftsjahr 2017/18 erzielte Sonova einen Umsatz von CHF 2'645,9 Mio., ein Anstieg um 10,4% in Schweizer Franken bzw. 9,0% in Lokalwährungen. Um Einmalkosten bereinigt, stieg der EBITA der Gruppe um 14,6% in Schweizer Franken bzw. 12,3% in Lokalwährungen auf CHF 551,6 Mio.

Umsatzentwicklung profitiert von Akquisitionen und organischem Wachstum

Der Umsatz der Sonova Gruppe stieg im Geschäftsjahr 2017/18 um 10,4% in Schweizer Franken bzw. um 9,0% in Lokalwährungen auf CHF 2'645,9 Mio. Dieser Anstieg ist auf ein organisches Wachstum von 3,8% und ein Wachstum aus Akquisitionen von 6,0% zurückzuführen und umfasst die in diesem Berichtszeitraum getätigten Akquisitionen und den Gesamtjahreseffekt der im letzten Geschäftsjahr erfolgten Übernahmen. Dieser Gesamtjahreseffekt besteht im Wesentlichen aus fünf weiteren Monaten der per September 2016 übernommenen AudioNova. Veräusserungen minderten das Wachstum um 0,8%. Wechselkursschwankungen wirkten sich positiv aus und trugen dank der Stärke des Euro 1,4% zum in Schweizer Franken ausgewiesenen Wachstum bei.

Starke Wachstumsdynamik in den Regionen EMEA und APAC

Der Umsatz in der Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA), der grössten Region der Gruppe, stieg deutlich um 16,3% in Lokalwährungen. Das solide organische Wachstum in den meisten Märkten der Region wurde durch den Gesamtjahreseffekt der Übernahme von AudioNova und weiteren Akquisitionen im Retailgeschäft ergänzt. Der Erfolg wurde durch ein schwieriges Marktumfeld in Deutschland und den Niederlanden beeinträchtigt. Der Anteil der Region EMEA am Umsatz der Gruppe stieg von 48% im Geschäftsjahr 2016/17 auf 53% im Berichtszeitraum.

In den USA ging der Umsatz gegenüber dem Vorjahr in Lokalwährung um 1,8% zurück. Das im niedrigen einstelligen Bereich liegende Wachstum im Hörgeräte- und Cochlea-Implantate-Geschäft wurde durch den tieferen Umsatz im Retailnetzwerk mehr als kompensiert. Unser Projekt zur Rationalisierung und Neupositionierung dieses Geschäfts, das eine hohe Aufmerksamkeit des Managements verlangt, ist inzwischen weit fortgeschritten. Der Anteil der Region am Umsatz der Gruppe ist 2017/18 auf 28% gesunken (Vorjahr: 33%). Im übrigen Amerika (ohne USA) stieg der Umsatz in Lokalwährungen um 9,0%, wobei sich die

Entwicklung in der zweiten Jahreshälfte beschleunigte. Zum starken Wachstum in dieser Region trugen alle drei Geschäftsbereiche bei.

Der Umsatz in der Region Asien/Pazifik (APAC) stieg in Lokalwährungen um 9,4%. Dem starken Wachstum in Japan und China stand eine schwächere Entwicklung in Australien gegenüber. Das Cochlea-Implantate-Geschäft in China profitierte von Lieferungen im Zusammenhang mit einer staatlichen Ausschreibung in Höhe von CHF 7,7 Mio.

Umsatz nach Regionen

in CHF Mio.	2017/18			2016/17	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokalwährungen	Umsatz	Anteil
EMEA	1'398,8	53%	16,3%	1'162,2	48%
USA	759,6	28%	(1,8%)	787,3	33%
Amerika (ohne USA)	230,8	9%	9,0%	210,9	9%
Asien/Pazifik	256,7	10%	9,4%	235,3	10%
Gesamtumsatz	2'645,9	100%	9,0%	2'395,7	100%

Hörgeräte-Segment treibt solide Entwicklung der Bruttomarge

Der Bruttoertrag belief sich auf CHF 1'868,2 Mio., ein Anstieg um 13,1% in Schweizer Franken bzw. 11,3% in Lokalwährungen. Die Bruttomarge stieg auf 70,6% (Vorjahr: 68,9%). Sie profitierte von einem höheren Anteil des Retailgeschäfts und einem Anstieg der durchschnittlichen Verkaufspreise im gesamten Hörgeräte-Segment. Im Cochlea-Implantate-Segment konnten die tieferen Preise bei der Lieferung im Zusammenhang mit einer staatlichen Ausschreibung in China durch einen höheren Anteil der Umsätze mit Upgrades ausgeglichen werden.

Die ausgewiesenen betrieblichen Aufwendungen, einschliesslich übriger Erträge, beliefen sich auf CHF 1'335,7 Mio. Dies umfasste Einmalkosten in Höhe von CHF 19,2 Mio. (2016/17: CHF 18,4 Mio.) in Zusammenhang mit der Akquisition von AudioNova, insbesondere für die Integration und Restrukturierung. Wo relevant, sind im Folgenden normalisierte Zahlen benannt, die um diese Einmalkosten bereinigt sind. Die normalisierten betrieblichen Aufwendungen stiegen um 12,5% in Schweizer Franken bzw. 10,8% in Lokalwährungen auf CHF 1'316,6 Mio., was das Umsatzwachstum und die Änderungen des Geschäftsmixes infolge des gestiegenen relativen Anteils des Retailgeschäfts im Zusammenhang mit AudioNova widerspiegelt.

Die Gruppe bekräftigt ihr Bekenntnis zur Innovation und investiert weiterhin stark in Forschung und Entwicklung (F&E). Die Ausgaben für F&E beliefen sich auf CHF 142,9 Mio. (+4,3% in Lokalwährungen). Ein erheblicher Teil der F&E-Aufwendungen entfiel erneut auf den Bereich der drahtlosen Konnektivität. Durch den höheren relativen Anteil des Retailgeschäfts gingen die Ausgaben für F&E als Anteil am Umsatz von 5,7% auf 5,4% zurück.

Die normalisierten Kosten für Vertrieb und Marketing stiegen um 12,3% in Lokalwährungen auf CHF 928,2 Mio., was 35,1% des Umsatzes entspricht (Vorjahr: 33,9%). Diese höhere Kostenquote geht auf den gestiegenen relativen Anteil des Retailgeschäfts zurück, bei dem das Verhältnis der Vertriebs- und Marketingkosten zum Umsatz höher als in der restlichen Gruppe ausfällt.

Die normalisierten Administrationskosten stiegen um 9,6% in Lokalwährungen auf CHF 252,7 Mio. Dies entspricht wie im Vorjahr 9,5% des Umsatzes. Die Auswirkungen einer allgemein höheren Kostenquote aus dem gestiegenen Anteil des Retailgeschäfts konnten durch ein striktes Kostenmanagement ausgeglichen werden.

Der übrige Ertrag blieb im Berichtszeitraum mit CHF 7,2 Mio. weitgehend unverändert. Ähnlich wie im Vorjahr beinhaltet dies einen Kapitalertrag in Höhe von CHF 4,0 Mio. (2016/17: CHF 3,9 Mio.) aus der Veräusserung nicht zum Kerngeschäft gehörender Retailaktivitäten in Europa, welche im Rahmen der Akquisition von AudioNova zur Gruppe gestossen waren.

Der ausgewiesene Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA) betrug CHF 532,5 Mio. (2016/17: CHF 463,0 Mio.), ein Anstieg um 15,0% in Schweizer Franken bzw. 12,7% in Lokalwährungen. Die ausgewiesene EBITA-Marge stieg auf 20,1% (2016/17: 19,3%), was vor allem einen soliden operativen Leverage aus dem organischen Wachstum widerspiegelt, ergänzt durch leicht positive Wechselkurseffekte. Um Einmalkosten bereinigt, stieg der EBITA um 14,6% in Schweizer Franken bzw. 12,3% in Lokalwährungen auf CHF 551,6 Mio., was einer Marge von 20,8% entspricht. Einschliesslich des erwarteten Anstiegs der akquisitionsbedingten Abschreibungen aus der Akquisition von AudioNova stieg der ausgewiesene Betriebsgewinn (EBIT) um 14,0% auf CHF 483,0 Mio. (2016/17: CHF 423,7 Mio.).

Kennzahlen der Sonova Gruppe

in CHF Mio., wenn nichts anderes erwähnt	2017/18	2016/17	Veränderung in Schweizer Franken	Veränderung in Lokalwährungen
Umsatz	2'645,9	2'395,7	10,4%	9,0%
EBITA	532,5	463,0	15,0%	12,7%
EPS (CHF)	6,13	5,35	14,6%	
Operativer Free Cash Flow	419,2	424,8	(1,3%)	
ROCE ¹⁾	18,4%	20,4%		
EBITA (normalisiert) ²⁾	551,6	481,4	14,6%	12,3%
EBITA Marge (normalisiert) ²⁾	20,8%	20,1%		
EPS (CHF) (normalisiert) ²⁾	6,36	5,58	14,0%	

¹⁾ Detaillierte Definitionen finden Sie unter «Kennzahlen».

²⁾ Ohne Einmalkosten in der Höhe von CHF 19,2 Mio. (Vorjahr: 18,4 Mio.) bestehend aus Transaktionskosten sowie integrationsbezogenen Restrukturierungskosten im Zusammenhang mit der Akquisition von AudioNova.

Deutlicher Anstieg des Gewinns pro Aktie

Infolge des starken EBIT-Wachstums stieg der unverwässerte Gewinn pro Aktie (EPS) gegenüber dem Vorjahr deutlich um 14,6% auf CHF 6,13 (2016/17: CHF 5,35). Um Einmalkosten bereinigt, legte der Gewinn pro Aktie um 14,0% auf CHF 6,36 zu. Der Nettofinanzaufwand, inklusive dem Ergebnis von assoziierten Gesellschaften, ging von CHF 6,3 Mio. auf CHF 4,0 Mio. zurück. Der effektive Steuersatz belief sich auf 14,9% (2016/17: 14,7%); der Anstieg widerspiegelt die negativen Auswirkungen der Neubewertung steuerlicher Verlustvorträge im Zuge der US-Steuerreform, die grösstenteils durch die Neubewertung anderer Steuerguthaben und -verbindlichkeiten ausgeglichen wurden. Der Gewinn nach Steuern betrug somit CHF 407,4 Mio. (2016/17: CHF 356,2 Mio.).

Leichter Anstieg des Personalbestands

Zum Ende des Geschäftsjahres 2017/18 beschäftigte die Gruppe insgesamt 14'242 Mitarbeitende (Vollzeitäquivalente). Dies ist nach den Akquisitionen und Veräusserungen, einschliesslich des Verkaufs des Hearing Service Plan Geschäfts in den USA am Ende der Berichtsperiode, ein Anstieg um lediglich 153 Mitarbeitende gegenüber dem Vorjahr. Entsprechend unserer Strategie stockten wir vor allem bei kundennahen Aktivitäten und im Bereich F&E Personal auf. Unsere Bemühungen, Neueinstellungen auf Standorte mit niedrigeren Kosten zu konzentrieren, kamen gut voran.

Hörgeräte-Segment – Akquisitionen und neue Produkte beflügeln Wachstum

Der Umsatz im Hörgeräte-Segment stieg um 10,6% in Schweizer Franken bzw. 9,0% in Lokalwährungen auf einen ausgewiesenen Umsatz von CHF 2'423,1 Mio. Das organische Wachstum betrug 3,3%; der Beitrag aus den Akquisitionen im Berichtszeitraum und dem Gesamtjahreseffekt der im Vorjahr getätigten Akquisitionen belief sich auf 6,6% bzw. CHF 143,8 Mio. Durch Veräusserungen, insbesondere im Retailgeschäft, wurde das Wachstum um 0,9% gemindert. Wechselkursschwankungen und dabei insbesondere der stärkere Euro trugen 1,6% zum Wachstum in Schweizer Franken bei.

Wie im Vorjahr erzielten Premium Hörgeräte das stärkste Wachstum: Hier legte der Umsatz um 11,8% in Lokalwährungen zu. Die Kategorien Advanced und Standard trugen mit einem Anstieg von 5,4% bzw. 4,5% in Lokalwährungen zum Wachstum bei. Das hohe Umsatzwachstum in der Kategorie Premium ist auf den anhaltenden Erfolg unseres innovativen Produktportfolios zurückzuführen, insbesondere den weiteren Ausbau unserer wiederaufladbaren Lösungen und die Einführung des branchenweit ersten Hörgeräts mit direkter universeller Drahtloskonnektivität. Dies wirkte sich positiv auf den Produktmix und die durchschnittlichen Verkaufspreise aus. Der Umsatz mit drahtlosen Kommunikationssystemen entwickelte sich mit einem Plus von 7,7% in Lokalwährungen gut und war fast ausschliesslich auf organisches Wachstum zurückzuführen. Der Umsatz in der Produktkategorie «Diverses», was Zubehör, Batterien und Service beinhaltet, stieg deutlich um 20,4% in Lokalwährungen. Verantwortlich dafür waren sowohl das solide organische Wachstum als auch der Gesamtjahreseffekt der Akquisition von AudioNova, wo diese Kategorie einen höheren Anteil am Umsatz aufweist.

Umsatz nach Produktgruppen – Hörgeräte-Segment

in CHF Mio.	2017/18			2016/17	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokalwährungen	Umsatz	Anteil
Premium Hörgeräte	679,0	28%	11,8%	604,5	28%
Advanced Hörgeräte	497,7	21%	5,4%	464,7	21%
Standard Hörgeräte	761,3	31%	4,5%	713,9	32%
Wireless-Kommunikationssysteme	115,8	5%	7,7%	106,7	5%
Diverses	369,3	15%	20,4%	300,5	14%
Total Hörgeräte-Segment	2'423,1	100%	9,0%	2'190,3	100%

Das Hörgerätegeschäft, das die Umsätze mit unabhängigen Audiologen, Retailketten, multinationalen und staatlichen Kunden, nicht aber unser eigenes Retailgeschäft umfasst, stieg um 4,2% in Lokalwährungen auf CHF 1'441,6 Mio. Das organische Wachstum betrug 4,7%, was auf die oben erwähnten Innovationen in den Bereichen Wiederaufladbarkeit und drahtlose Konnektivität sowie weiteren Produkteinführungen basierend auf den Plattformen Phonak Belong™ und Unitron Tempus™ zurückzuführen war. In allen Regionen konnte ein solides Wachstum erzielt werden, darunter ein organisches Wachstum im zweistelligen Bereich in wichtigen Märkten wie Kanada, Frankreich, Grossbritannien, Italien und Japan. Dem stand eine schwächere Entwicklung in Deutschland und den USA gegenüber.

Im Retailgeschäft stieg der Umsatz um 17,2% in Lokalwährungen auf CHF 981,5 Mio.; das Wachstum profitierte von Akquisitionen und einer verbesserten organischen Umsatzentwicklung in der zweiten Hälfte. Das solide organische Wachstum in wichtigen Märkten, einschliesslich Grossbritannien, Belgien, Kanada, Frankreich, Polen und Neuseeland wurde durch eine schwächere Entwicklung in Deutschland und Australien teilweise kompensiert. Darüber hinaus gab es in den USA und den Niederlanden Belastungen aus inzwischen weit fortgeschrittenen Projekten zur Rationalisierung und strategische Neuausrichtung unseres Netzwerks. Bei der Integration von AudioNova haben wir weitere Fortschritte erreicht, und die Umstellung des AudioNova-Produktportfolios auf Sonova-Technologie konnte schneller als geplant abgeschlossen werden. Das Wachstum wurde durch die Veräusserung nicht strategischer Retailgeschäfte gemindert, etwa die AudioNova-Aktivitäten in Frankreich und Portugal im März respektive April 2017.

Umsatz nach Geschäftsfeldern – Hörgeräte-Segment

in CHF Mio.	2017/18			2016/17	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokalwährungen	Umsatz ¹⁾	Anteil ¹⁾
Hörgerätegeschäft	1'441,6	59%	4,2%	1'377,2	63%
Retailgeschäft	981,5	41%	17,2%	813,1	37%
Total Hörgeräte-Segment	2'423,1	100%	9,0%	2'190,3	100%

¹⁾ Umklassifikation des US-amerikanischen Hearing Service Plan-Geschäfts vom Retail- (wie ausgewiesen im Geschäftsbericht 2016/17) zum Hörgerätegeschäft.

Der ausgewiesene EBITA im Hörgeräte-Segment erreichte CHF 520,6 Mio., ein Plus von 12,1% in Lokalwährungen. Der normalisierte EBITA stieg um 11,7% in Lokalwährungen auf CHF 539,7 Mio. Dies entspricht einer EBITA-Marge von 22,3% (Vorjahr: 21,6%). Mit einem positiven Produktmix und strikter Kostenkontrolle erzielte das Segment eine starke organische Steigerung der Marge. Dem stand die erwartete Belastung der Marge durch den höheren Anteil des Retailgeschäfts gegenüber.

Cochlea-Implantate-Segment – Wachstum durch Upgrade-Verkäufe

Das Cochlea-Implantate-Segment erzielte einen Umsatz von CHF 222,9 Mio., was einem Anstieg um 8,5% in Schweizer Franken bzw. 8,6% in Lokalwährungen entspricht. Insbesondere konnte der Umsatz mit Upgrades um 27,5% in Lokalwährungen gesteigert werden. Nach einem zweistelligen Anstieg im Vorjahr gab das Umsatzwachstum in den westlichen Märkten im Zuge verschärfter Konkurrenz und aufgrund strikter interner Preisdiziplin nach. Die Region Asien/Pazifik lag klar an der Spitze, selbst wenn man den Umsatz im Rahmen der staatlichen Ausschreibung in China von CHF 7,7 Mio. ausnimmt. Der Umsatz mit neuen Systemen stieg um 3,3% in Lokalwährungen. Das Angebot an bimodalen Lösungen wurde ausgebaut durch die Einführung von Phonak Naída™ Link CROS, einen drahtlosen Audio-Transmitter, der einseitig mit einem Cochlea-Implantat versorgten

Menschen, die auf dem gegenüberliegenden Ohr kein Hörvermögen haben, Zugang zu vollem Klang bietet. In diesem Jahr wurde zudem die HiFocus™ SlimJ-Elektrode erfolgreich lanciert. Sie zeichnet sich durch ein dünnes, gerades Design aus, das dazu beiträgt, das Resthörvermögen zu erhalten.

Umsatz nach Produktgruppen – Cochlea-Implantate-Segment

in CHF Mio.	2017/18			2016/17	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokalwährungen	Umsatz	Anteil
Cochlea-Implantat-Systeme	165,1	74%	3,3%	160,0	78%
Upgrades und Zubehör	57,8	26%	27,5%	45,4	22%
Total Cochlea-Implantate-Segment	222,9	100%	8,6%	205,4	100%

Durch die stabilen durchschnittlichen Verkaufspreise in entwickelten Märkten und den gestiegenen Anteil von Upgrade-Verkäufen, die sich durch hohe Margen auszeichnen, konnten die Auswirkungen der niedrigeren Preise bei Lieferungen im Rahmen der Ausschreibung in China auf die Bruttomarge grösstenteils ausgeglichen werden. Zusammen mit einem guten operativen Leverage führte dies zu einem EBITA in Höhe von CHF 11,9 Mio. (Vorjahr: CHF 8,0 Mio.).

Stabiler Cashflow

Der Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit betrug CHF 523,4 Mio. gegenüber CHF 522,4 Mio. im Vorjahr. Einem höheren Gewinn stand dabei die negative Entwicklung des Nettoumlaufvermögens und der langfristigen Rückstellungen gegenüber. Im Vergleich zum Vorjahr reduzierten Veränderungen bei Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die sich im Vorjahr auf einem erhöhten Niveau bewegt hatten, und niedrigere Ertragsteuerrückstellungen den Cash Flow um insgesamt CHF 33,2 Mio. Darüber hinaus wirkten sich höhere Forderungen und die Abwicklung eines übernommenen Beteiligungsplans von AudioNova jeweils im hohen einstelligen Millionenbereich negativ aus. Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen blieben mit CHF 95,5 Mio. weitgehend unverändert, was zu einem operativen Free Cash Flow von CHF 419,2 Mio. führte (minus 1,3%). Der Mittelabfluss für Akquisitionen belief sich auf CHF 82,5 Mio. (Vorjahr: 675,3 Mio., was die Akquisition von AudioNova beinhaltet hatte). Der Mittelzufluss aus Veräusserungen betrug CHF 23,3 Mio. (Vorjahr: CHF 17,8 Mio.). Insgesamt führte dies zu einem Free Cash Flow von CHF 360,0 Mio., während im Vorjahr ein negativer Free Cash Flow in Höhe von CHF 232,6 Mio. ausgewiesen worden war.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug CHF 186,2 Mio. (Vorjahr: Mittelzufluss von CHF 290,5 Mio., was die Ausgabe einer Anleihe zur Finanzierung der Akquisition von AudioNova beinhaltet hatte). Die Gruppe gab für den Kauf eigener Aktien im Zusammenhang mit aktienbasierten Vergütungsprogrammen einen Nettobetrag von CHF 26,3 Mio. aus (Vorjahr: CHF 20,8 Mio.). Beim Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit sind zudem Dividendenzahlungen in Höhe von CHF 150,3 Mio. berücksichtigt.

Weiterhin starke Bilanz

Das ausgewiesene Nettoumlaufvermögen belief sich auf CHF 190,5 Mio. (Ende des Vorjahres: CHF 169,7 Mio.). Dies widerspiegelt eine leichte Verschlechterung der Working Capital Ratios sowie die Auswirkungen von Akquisitionen. Das investierte Kapital betrug CHF 2'702,9 Mio. (Vorjahr: CHF 2'535,9 Mio.). Der Anstieg war in erster Linie auf die Akquisitionen und die Auswirkungen von Wechselkursentwicklungen auf Bilanzpositionen zurückzuführen. Das Eigenkapital der Gruppe belief sich auf CHF 2'474,9 Mio., was einen

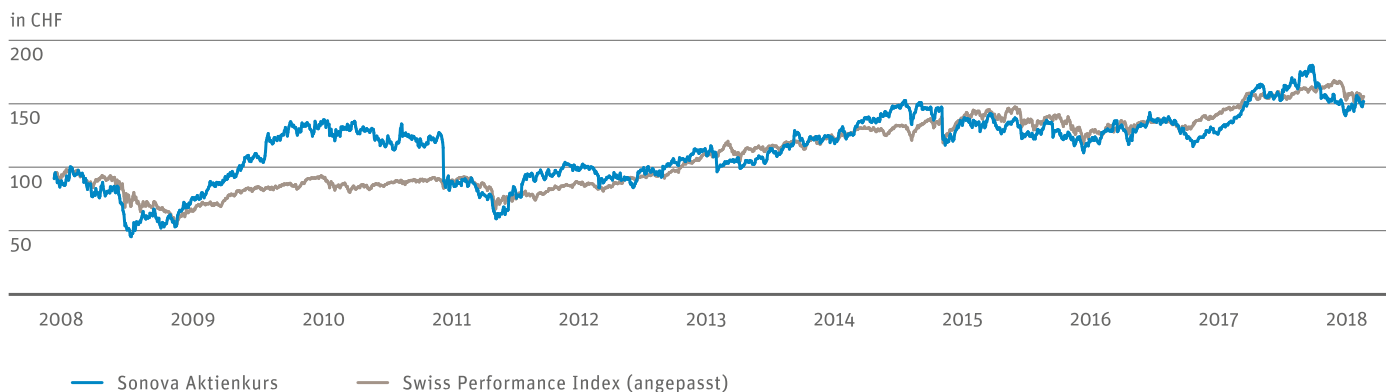
soliden Eigenfinanzierungsgrad von 57,5% ergibt. Die Nettoverschuldung betrug CHF 228,0 Mio. (Ende des Vorjahres: CHF 404,6 Mio.). Die Rendite des investierten Kapitals (ROCE) ging im erwarteten Umfang von 20,4% im Vorjahr auf 18,4% zurück, was den Gesamtjahreseffekt der Akquisition von AudioNova widerspiegelt.

Vor dem Hintergrund eines soliden profitablen Wachstums und einer gesunden Finanzlage wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung am 12. Juni 2018 eine Dividende von CHF 2,60 vorschlagen. Die vorgeschlagene Ausschüttung bedeutet gegenüber dem Vorjahr eine Erhöhung um 13% und, normalisiert um Einmalkosten, eine stabile Ausschüttungsquote von 41% (ausgewiesen: 42%).

Ausblick 2018/19

Wir erwarten für das Geschäftsjahr 2018/19 sowohl im Hörgeräte- als auch Cochlea-Implantate-Segment weiterhin ein solides Umsatz- und Gewinnwachstum. Diese Entwicklung wird durch ein attraktives Portfolio an Produkten sowie unseren ständigen Einsatz für Innovation unterstützt. Die Veräusserung nicht zum Kerngeschäft gehörender Retailaktivitäten und des Hearing Service Plan Geschäfts in den USA werden das Wachstum voraussichtlich um ca. 1% mindern und gleichzeitig den Gewinn leicht reduzieren. Beim Gesamtumsatz rechnen wir deshalb mit einem Wachstum von 2%–4% in Lokalwährungen.

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



Aktienkursentwicklung¹⁾

	10 Jahre	5 Jahre	3 Jahre	2 Jahre	1 Jahr
Sonova Aktien	66,6%	33,3%	12,2%	23,6%	9,3%
Swiss Performance Index (SPI) ²⁾	70,9%	40,7%	11,5%	22,5%	5,7%
Sonova Aktien relativ zum SPI	(4.3%)	(7.4%)	0,7%	1,1%	3,6%

¹⁾ Kursentwicklung der Sonova Aktie und des SPI bezieht sich auf die entsprechende Zeitperiode vor dem letzten Handelstag im Geschäftsjahr 2017/18.

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