



HEAR THE WORLD

**Willkommen zur  
ordentlichen  
General-  
versammlung**

**12. Juni 2007**

# Ordentliche Generalversammlung

12. Juni 2007

## **Jahresbericht 2006/07**

Dr. Valentin Chaperro  
Chief Executive Officer

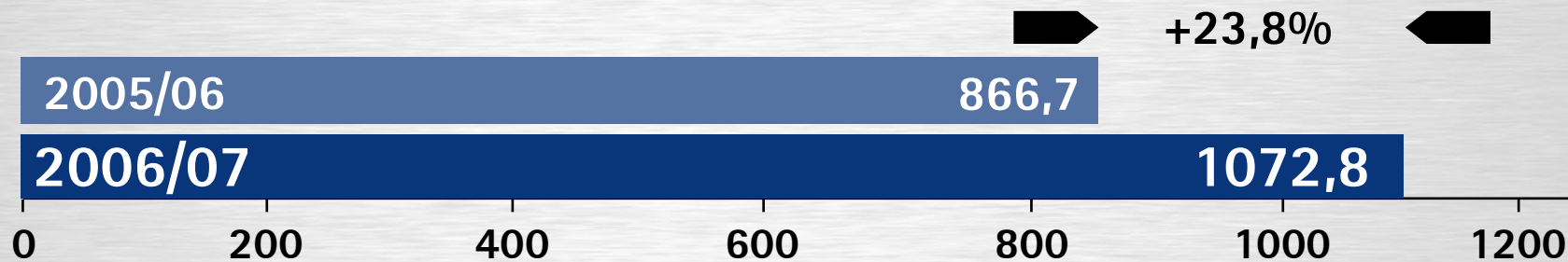
# Beeindruckendes Geschäftsjahr 2006/07

- Umsatzsteigerung von 24% auf CHF 1'073 Mio. (16% organisch)
- Marktanteilsgewinne in allen wichtigen Märkten
- Steigerung der Betriebsertrags-, der EBITA- und der Gewinn-nach-Steuern-Marge
- Cash-basierter verwässerter Gewinn pro Aktie wächst um 40% auf CHF 3,628
- Savia Art und Audéo setzen einen neuen Benchmark in der Hörgeräteindustrie
- Weitere Ausdehnung der geografischen Marktabdeckung
- *Hear the World* – Vielversprechende Medien- und Kundenreaktionen

# Umsatzwachstum von 24% in Berichtswährung (CHF)

**Konsolidierter Umsatz**  
(In CHF Mio.)

Internes Wachstum	+16,1%
Externes Wachstum	+ 8,0%
Währungseffekt	- 0,3%
<b>Total</b>	<b>+23,8%</b>

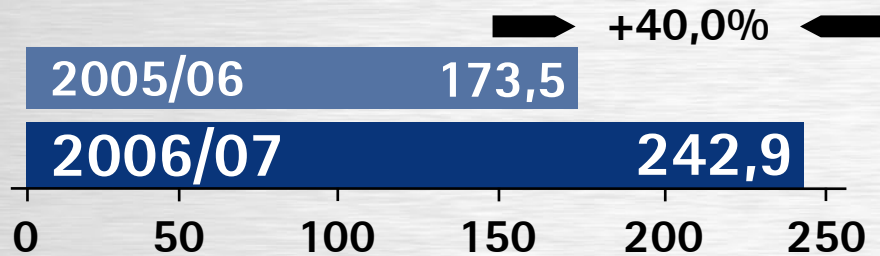


**Wachstum basiert vorwiegend auf:**

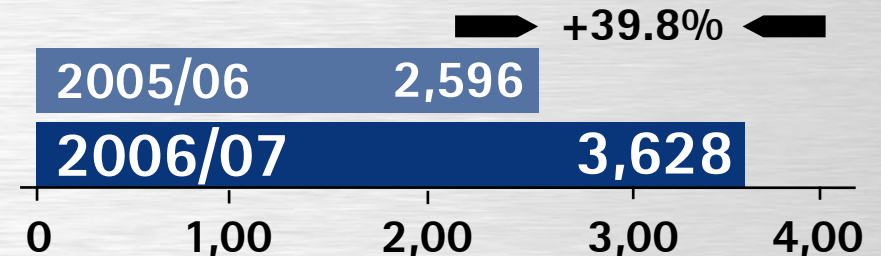
- Dynamische Performance von Savia Art, Eleva, eXtra, microPower und Element
  - Entscheidender Beitrag der drahtlosen Kommunikationssysteme
  - Die Marke Phonak hearing systems ist stärker gewachsen als der Gruppendurchschnitt
- ➔ Marktanteilsgewinne in allen wichtigen Märkten

# Um 40% höherer Gewinn nach Steuern

## Gewinn nach Steuern (In CHF Mio.)



## Cash-basierter verwässerter Gewinn pro Aktie (In CHF)



## Steigerung des Nettogewinns dank:

- Signifikantem Anstieg des Betriebsgewinns
- Tieferen Steueraufwendungen in Prozent des Gewinns vor Steuern

# Wir haben einen langen Weg hinter uns...

In CHF Mio.	2002/03		2006/07	Veränderung p.a.
Umsatz	526	▶	1073	~20% Umsatz verdoppelt Wachstum 3x schneller als der Markt
EBITA	48	▶	284	56% ca. 6x EBITA
EBITA-Marge	9,1%	▶	26,4%	ca. 3x Marge
Gewinn pro Aktie (verwässert)	0,43*	▶	3.63	70% 8x EPS (verwässert)

\* Exklusiv einmaliger Goodwill-Abschreibung

# ...mit einer Strategie, die wir konsequent verfolgen...

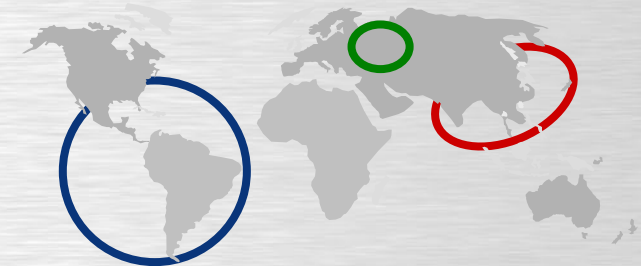
## Innovation

- Verbesserte Hörleistung
- Fokussierung auf Ästhetik und Komfort
- Neuer Kundennutzen durch hohe Integration



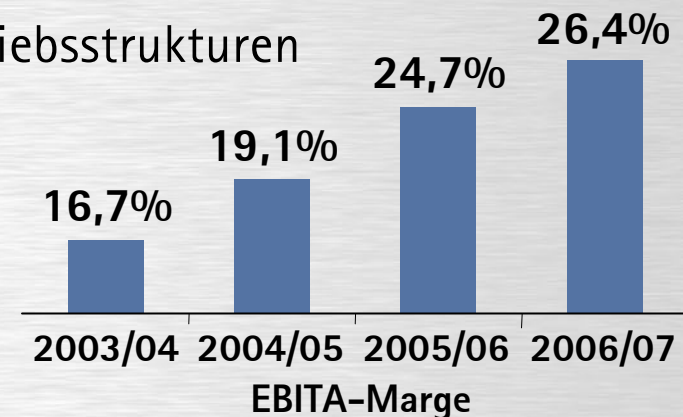
## Verbesserung der Vertriebs- und Verkaufsmöglichkeiten

- Starke Kundenbindung
- Effiziente Verkaufsmannschaft
- Verbessertes Dienstleistungsangebot
- Unternehmenserfolg des Kunden gemeinsam vorantreiben
- Ausweitung der globalen Verkaufs- und Vertriebsstrukturen

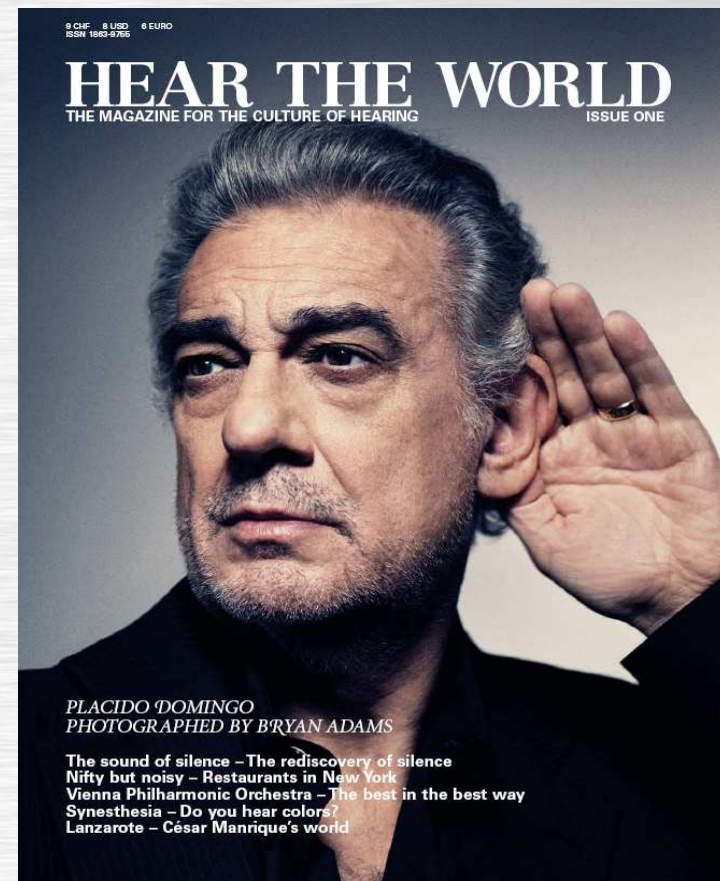


## Pro-aktives Kostenmanagement

- Kontinuierliche Überprüfung und Verbesserung von Prozessen
- Kostenorientierte Entwicklungsphilosophie



... kombiniert mit einer verstärkten Marktkommunikation:  
Bewusstsein schaffen für die Bedeutung guten Hörens



# Ordentliche Generalversammlung

12. Juni 2007

## **Ausblick**

Dr. Valentin Chaperro  
Chief Executive Officer

# Umsatzziele

## Geschäftsjahr 2007/08

- Gutes Marktumfeld für Hörsysteme
- Starke Performance bei den First Class Hörsystemen und eine verbesserte Marktdurchdringung bei den Business und Economy Class Hörsystemen
- Viele neue Produktlinien: Audéo, Una und Moxi Versionen des gesamten Unitron Hearing Produktangebotes
- Positive Basiseffekte durch Savia Art, microPower und Element
- Ausweitung der Kundenbasis und Nutzung der verstärkten Verkaufs- und Vertriebskapazitäten
- Nachhaltige Marktführerschaft bei den drahtlosen Kommunikationssystemen

**Organisches Umsatzwachstum von rund 10% in Lokalwährungen**

# Betriebsertrags- und EBITA-Ziele

## Geschäftsjahr 2007/08

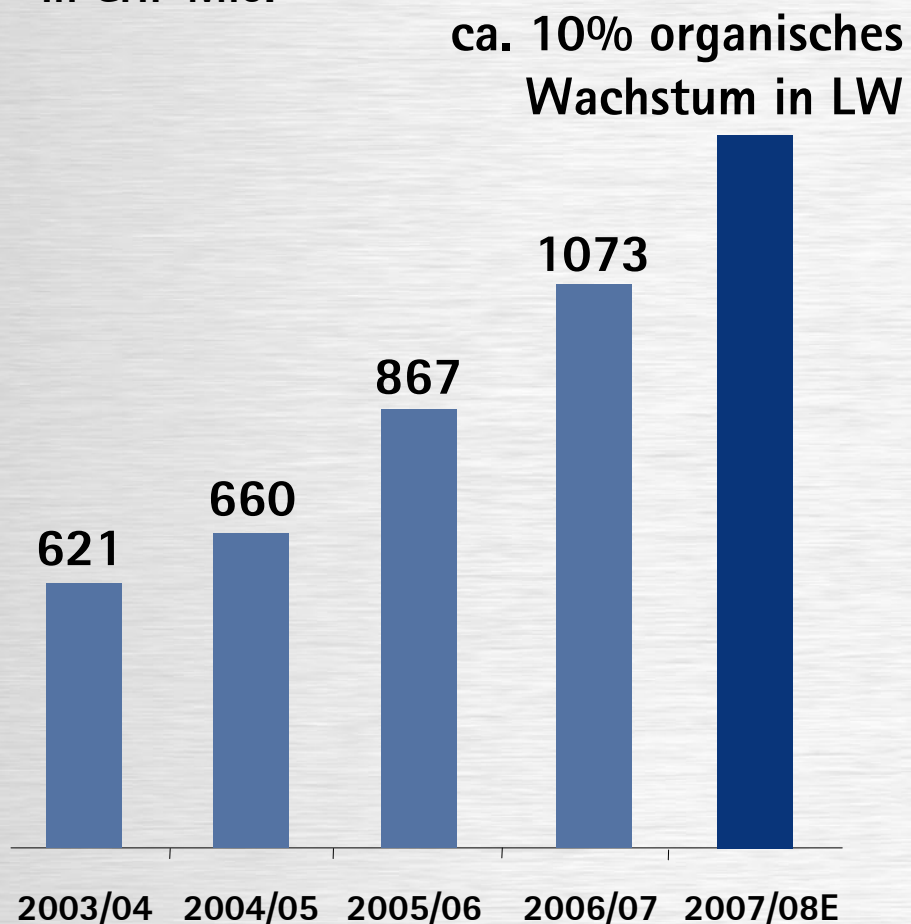
### Verbesserung der Betriebsertrags- und EBITA-Margen

- Skaleneffekte durch höhere Volumen
- Weitere Verbesserung der Produktivität (Einkauf, Produktion, Logistik)
- Unterdurchschnittlicher Anstieg der Administrationskosten

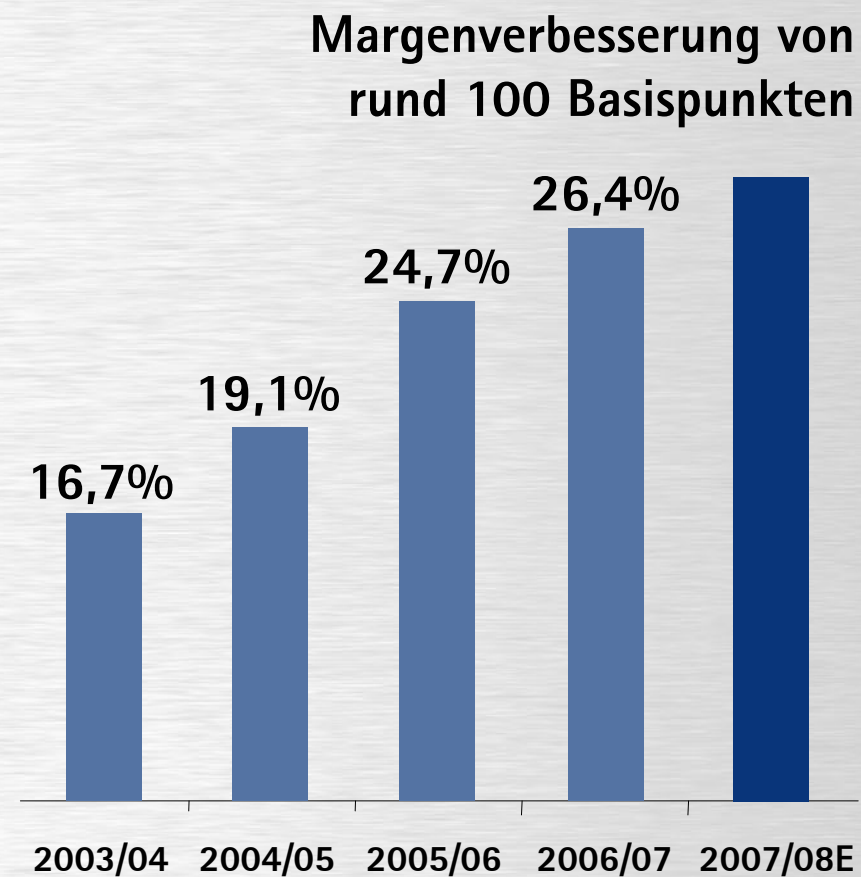
**EBITA-Margenverbesserung von rund 100 Basispunkten**

# Umsatz und EBITA-Ziele Geschäftsjahr 2007/08

## Umsatz In CHF Mio.



## EBITA-Marge In % des Umsatzes



# Die Zukunft bietet viele Möglichkeiten

- Die Hörgeräteindustrie befindet sich in einem frühen Entwicklungsstadium
- Die Penetrationsrate des Hörgerätemarktes ist sehr tief
- Demografische Trends werden die Marktwachstumsraten steigern (z.B. Baby Boomers)
- Phonak und ihre Geschäftspartner tätigen substantielle Investitionen, um die Wahrnehmung von Hörsystemen in der Öffentlichkeit zu verändern und so Vorurteile gegenüber Hörsystemen abzubauen
- Grosses vorhandenes Innovationspotential für die weitere Verbesserung der Hörsystemleistung und -funktionalität

# Mittelfristige Umsatz- und EBITA-Ziele (für die nächsten 3-5 Jahre)

## Umsatz

In CHF Mio.

1'073



2006/07

Weltweit führender  
Hörsystemhersteller



## EBITA-Marge

In % des Umsatzes

26.4%



2006/07

28-30%

