

## Medienmitteilung

Phonak Holding AG

Laubisrütistrasse 28  
8712 Stäfa  
Schweiz

Betrifft	Jahresabschluss 2004/05
Datum	7. Juni 2005
Kontakt	Dr. Valentin Chaperro Rueda (CEO), Oliver Walker (CFO)

Telefon +41 44 928 01 01

Telefax +41 44 928 03 90

## Rekordumsatz und deutliche Steigerung der Ertragskraft

### 50% höhere Dividendenausschüttung vorgeschlagen

Das Management der Phonak Gruppe freut sich, über ein positives Geschäftsjahr 2004/05 informieren zu können. Unseren im vergangenen Jahr erzielten Rekordumsatz konnten wir in Lokalwährungen um weitere 9,5% auf CHF 678,8 Mio. steigern. Gleichzeitig erhöhte sich der Betriebsgewinn vor Goodwill-Abschreibung (EBITA) um 23,3% auf CHF 127,7 Mio. Die EBITA-Marge lag mit 18,8% deutlich über dem Vorjahreswert von 16,2%. Der Konzerngewinn nach Steuern betrug CHF 96,9 Mio., was einem Gewinn pro Aktie von CHF 1,46 (auf verwässerter Basis) entspricht. Die Phonak Gruppe hat im Geschäftsjahr 2004/05 erneut Marktanteile hinzugewonnen. Die Umsätze entwickelten sich in allen Schlüsselmärkten, inkl. der Region Asien/Pazifik, positiv. Zum Markterfolg beigetragen haben zum einen die bestehenden, bewährten Hörgerätelinien, die konkurrenzlosen drahtlosen FM-Kommunikationssysteme und schliesslich die vor kurzem eingeführte Produktlinie Savia. Die Margenverbesserungen sind hauptsächlich auf tiefere Herstellkosten zurückzuführen, welche insbesondere von Skaleneffekten, unserer Produktionsstätte in China und einer weiteren Reduktion der Materialkosten stammen.

Valentin Chaperro, CEO der Phonak Gruppe, sagt: «Ich freue mich ausserordentlich, dass Phonak erneut schneller gewachsen ist als der Gesamtmarkt, gleichzeitig die Rentabilität signifikant gesteigert hat und darüber hinaus mehr als 230 neue Arbeitsplätze geschaffen wurden, davon 22 in der Schweiz.»

Für das Geschäftsjahr 2005/06 ist das Management überzeugt, dass Umsatz und Gewinn weiter steigen werden. Der wesentliche Treiber dafür ist die Fokussierung

auf unsere Strategie der Innovation, des Ausbaus der Verkaufs- und Vertriebskanäle sowie des pro-aktiven Kostenmanagements. Wachstumsimpulse werden insbesondere von Savia und den weiteren im April 2005 neu eingeführten bzw. im Oktober 2005 zur Lancierung anstehenden neuen Produkte erwartet. Der Generalversammlung wird die Ausschüttung einer Dividende von CHF 0,30 pro Aktie beantragt, was einer Erhöhung um 50% gegenüber dem Vorjahr entspricht.

### Operative Resultate im Überblick

Der Umsatz im obersten Preis- und Leistungssegment machte 31% (wie im Vorjahr) des Gesamtumsatzes aus. Perseo verzeichnete im Verlauf des Jahres eine stabile Verkaufsentwicklung. Savia, das neue Hörgerät des Premium-Segments, wurde mit grossem Erfolg lanciert, trug jedoch nur im Februar und März 2005 zum Umsatz bei. Im Geschäftsjahr 2005/06 wird Savia dagegen der hauptsächliche Umsatzträger im Premium-Segment sein.

Das mittlere Hörgeräte-Segment erreichte einen Umsatzanteil von 21% (Vorjahr 24%). Der Rückgang des Anteils spiegelt die Gesamtentwicklung dieses Marktsegments wider. Die wichtigsten Produktlinien des mittleren Segments der Marke Phonak, Aero, Supero und die erfolgreich eingeführten Valeo-Geräte, sowie Conversa von Unitron Hearing entwickelten sich im Rahmen der Erwartungen.

Der Umsatz im Basissegment machte 27% (Vorjahr 25%) des Gesamtumsatzes aus. Der Anstieg in diesem Segment spiegelt die strategischen Massnahmen wider, die zur Stärkung der Marktposition in diesem Segment eingeleitet wurden. Den grössten Beitrag zu diesem Erfolg leistete MAXX, das erste digitale Produkt von Phonak in dieser Klasse. Im Jahr 2004/05 wurde diese Produktlinie um PowerMAXX, dem weltweit leistungsstärksten digitalen Miniatur-Hörgerät, erweitert. Unison 3-6-Essential, die neue digitale Einsteiger-Linie von Unitron Hearing, wurde lanciert, um den Erfolg von Unison fortzusetzen.

FM-Systeme bilden wichtige Ergänzungen zu den Produktlinien von Phonak und Unitron Hearing. Der Umsatz mit diesen Produkten machte 8% (Vorjahr 7%) des Gesamtumsatzes aus.

Die zur weiteren Steigerung der Margen eingeleiteten Massnahmen erwiesen sich als sehr erfolgreich. Der Bruttogewinn stieg von CHF 367,7 Mio. im Vorjahr auf CHF 411,6 Mio. im Berichtsjahr. In Prozent vom Umsatz entspricht dies einem Anstieg von 57,7% auf 60,6%. Die Steigerung des Bruttogewinns ist auf Skaleneffekte sowie auf eine Reihe neuer Massnahmen zurückzuführen, die in verschiedenen Bereichen der Gruppe eingeleitet wurden. So wurde im Geschäftsjahr 2004/05

die Produktion in Kitchener, Kanada, reduziert; dagegen wurde die Produktion in China hochgefahren. Seit Beginn des vierten Quartals 2004/05 entfällt etwa die Hälfte der gruppenweit generierten Wertschöpfung auf der Ebene Produktion auf unsere Produktionsstätte in China. Daneben konnten durch eine intensivierete globale Beschaffung weitere Senkungen der Materialkosten realisiert werden.

Der Betriebsgewinn vor Goodwill-Abschreibung (EBITA) stieg von CHF 103,5 Mio. im Vorjahr um 23,3% auf CHF 127,7 Mio. In Prozent vom Umsatz entspricht dies einem Anstieg von 16,2% auf 18,8%.

Wie geplant lagen die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung mit CHF 48,7 Mio. bzw. 7,2% vom Umsatz unter dem Vorjahreswert (Vorjahr 9,1% vom Umsatz). Bei den wichtigsten Entwicklungsprojekten, insbesondere PALIO, der neuen Hardware-Plattform, hatten die Entwicklungsausgaben im Geschäftsjahr 2003/04 Höchstwerte erreicht. Die Entwicklungsaktivitäten konzentrierten sich im Berichtsjahr hauptsächlich auf die Entwicklung neuer Produkte. Am bedeutendsten war hier Savia, das erste Produkt auf Basis der PALIO Plattform.

Entsprechend der Strategie zur Stärkung und Erweiterung der Verkaufskanäle stiegen die Ausgaben für Marketing und Vertrieb um 22,3% auf CHF 154,2 Mio. bzw. 22,7% vom Umsatz. Die höheren Aufwendungen betrafen sowohl bestehende Verkaufsorganisationen wie auch den Aufbau neuer Märkte sowie die Stärkung der Marke Unitron Hearing. Die Gruppe wird 2005/06 ihre Strategie zum Ausbau des Vertriebsnetzes weiter fortsetzen. Das Wachstum der Ausgaben für Vertrieb und Marketing wird leicht unter demjenigen des Umsatzes liegen.

Bei den Verwaltungskosten war ein Anstieg auf CHF 82,8 Mio. oder 12,2% vom Umsatz (Vorjahr CHF 78,2 Mio. bzw. 12,3% vom Umsatz) zu verzeichnen. Diese Zunahme ist auf die Verstärkung des Management-Teams der Gruppe und auf den weiteren Ausbau von IT-Infrastruktur und -Systemen zurückzuführen. Die IT-Ausgaben betreffen in erster Linie die weltweite Einführung der ERP-Software SAP R/3.

Der Konzerngewinn nach Steuern betrug CHF 96,9 Mio. (Vorjahr CHF 68,9 Mio.). Das entspricht einem Anstieg um 40,7%.

### **Viele neue Produkteinführungen in 2004/05**

Vor **Savia** hat die Phonak Gruppe weltweit bereits verschiedene andere Produkte erfolgreich im Markt eingeführt:

- **PowerMAXX**, eine Erweiterung der bekannten MAXX Einsteiger-Produktlinie von Phonak und das leistungsstärkste digitale Miniatur-Hörgerät weltweit;
- **Unison 3–6–Essential**, die neue digitale Einsteiger-Linie von Unitron Hearing, die den Erfolg von Unison fortsetzen soll;
- **EduLink** ist eine neue Phonak Lösung für Menschen mit einer speziellen Form der zentral-auditiven Verarbeitungsstörung.

### **Weitere neue Produkteinführungen in 2005/06**

Es ist das erklärte Ziel der Phonak Gruppe, der Branche weiterhin das Tempo für innovative Produktentwicklungen vorzugeben. Im ersten Quartal 2005/06 hat die Gruppe bereits folgende neue Produkte lanciert:

- **miniValeo**, ein miniaturisiertes Hinter-dem-Ohr-(HdO)-Hörgerät mit den bewährten Funktionen der digitalen Valeo Linie aus dem mittleren Hörgeräte-Segment in einem neuen, kleineren Gehäuse.
- **iLink**, ein digitales Multikanal-Hörgerät mit vollständig integriertem FM-Multifrequenz-Empfänger. Wird iLink zusammen mit dem benutzerfreundlichen drahtlosen Mikrofon Easy-Link verwendet, kann der Hörgeräteträger die Vorteile der drahtlosen Kommunikation auf sehr einfache Art und Weise nutzen.
- **Conversa.NT**, eine innovative Produktlinie, die im mittleren Segment für digitale Geräte ganz neue Standards setzt. Unter dem Namen Moda ist Conversa.NT auch in einer miniaturisierten und einfach anzupassenden Version erhältlich.

Für den Rest des Jahres 2005/06 sind noch mehr Produkteinführungen geplant, welche auf der neuen PALIO Plattform basieren werden.

### **Neue Marktentwicklungen**

Infolge vermehrter Fokussierung auf und Kooperation mit Schlüsselkunden (Key Accounts) konnte der Umsatz mit dieser Kundengruppe im Geschäftsjahr 2004/05 weiter gesteigert werden. In China wurde die Akquisition der vormaligen Distributoren von Phonak und Unitron Hearing – umfassend sowohl Grosshandels- wie Detailhandelsaktivitäten – abgeschlossen, und wir begannen mit dem weiteren Ausbau der Verkaufspräsenz in diesem Markt. In Finnland erwarb Phonak seinen früheren Distributor. In Russland wurde ein Verkaufsbüro eröffnet, um diesen Markt

besser zu erschliessen. Auch 2005/06 will die Phonak Gruppe ihr Verkaufnetz weiter verstärken, insbesondere in Osteuropa, Indien und Lateinamerika.

### **Ausblick**

Der Markt für Hörgeräte dürfte ähnlich wie in den Vorjahren wachsen. Aufgrund der kürzlich erfolgten bzw. geplanten Produkteinführungen rechnet Phonak damit, das Marktwachstum klar übertreffen zu können und ein Umsatzwachstum von über 10% in Lokalwährungen zu erreichen. Das Management der Phonak Gruppe ist überzeugt, dass Umsatz und Gewinn – dank Fokussierung auf unsere Strategie der Innovation, des Ausbaus der Verkaufs- und Vertriebskanäle sowie des pro-aktiven Kostenmanagements – weiter steigen werden.

Für 2005/06 erwarten wir eine weitere Erhöhung der Bruttogewinnmarge. Allerdings wird der Anstieg voraussichtlich weniger hoch ausfallen als in den beiden letzten Geschäftsjahren 2004/05 und 2003/04. Als wichtigste Triebkräfte betrachten wir den im Vergleich zum Vorjahr höheren Anteil der in China produzierten Produkte sowie die erwartete leichte Verlagerung des Produktmixes hin zum Highend-Segment infolge der Einführung von Savia.

Aufgrund der erwarteten Steigerung der Bruttogewinnmarge sowie der Reduktion der betrieblichen Aufwendungen in Prozent vom Umsatz geht das Management davon aus, die mittelfristig angestrebte EBITA-Marge von 20% im Geschäftsjahr 2005/06 zu erreichen.

Die Investitionen in Sachanlagen werden gegenüber dem Geschäftsjahr 2004/05 leicht ansteigen. Damit soll die für die Verkaufssteigerung notwendige zusätzliche Infrastruktur bereitgestellt werden; zudem gilt es, abgeschriebene Ausrüstungsgegenstände zu ersetzen. Die wichtigsten Investitionsprojekte betreffen Werkzeuge für neue Produkte, Produktionsmittel, IT-Infrastruktur und -Systeme. Diese stehen insbesondere im Zusammenhang mit der SAP-Implementierung.

### **Investor Relations Kalender**

7. Juli 2005	Generalversammlung der Phonak Holding AG (im Kongresshaus Zürich)
November 2005	Halbjahresbericht per 30. September 2005
Mai 2006	Präsentation für Medien und Finanzanalysten; Versand Geschäftsbericht 2005/06
Juli 2006	Generalversammlung der Phonak Holding AG

## Kennzahlen

	2004/05 (CHF Mio.)	2003/04 (CHF Mio.)	Veränderung zum Vorjahr
Konzernumsatz	678,8	637,6	+6,5%
Betriebsgewinn vor Goowill-Abschreibung (EBITA)	127,7	103,5	+23,3%
<i>in % Konzernumsatz</i>	18,8	16,2	
Betriebsergebnis nach Goowill-Abschreibung (EBIT)	127,7	95,0	+34,4%
<i>in % Konzernumsatz</i>	18,8	14,9	
Konzernergebnis nach Steuern	96,9	68,9	+40,7%
<i>in % Konzernumsatz</i>	14,3	10,8	
Free cashflow	83,8	118,3	-29,2%
Forschungs- und Entwicklungskosten	48,7	58,2	-16,3%
<i>in % Konzernumsatz</i>	7,2	9,1	
Investitionen (Sachanlagen und immaterielle Anlagen)	23,1	21,4	+8,1%
Bilanzsumme	743,4	683,7	+8,7%
Eigenkapital	447,8	349,1	+28,3%
<i>in % Bilanzsumme</i>	60,2	51,1	
Anzahl Mitarbeitende 31. März	2'926	2'689	+8,8%
Verwässerter Gewinn pro Aktie in CHF	1,462	1,050	+39,2%
Dividende pro Aktie in CHF <sup>1)</sup>	0,30 <sup>1)</sup>	0,20	

<sup>1)</sup> Antrag an die Generalversammlung vom 7. Juli 2005