

Medienmitteilung

Phonak Holding AG

Laubisrütistrasse 28
CH-8712 Stäfa
Schweiz

Betrifft	Jahresabschluss 2005/06
Datum	1. Juni 2006
Kontakt	Dr. Valentin Chapero (CEO) und Oliver Walker (CFO)

Telefon +41 44 928 01 01

Fax +41 44 928 03 90

Bedeutende Marktanteilsgewinne und überproportionaler Anstieg der Ertragskraft

Phonak hat die Pole Position für weiteres nachhaltiges Wachstum. Stetige Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Phonak Gruppe

- Umsatzsteigerung um 31% auf CHF 867 Mio.
- Internes Wachstum (in Lokalwährungen und ohne Berücksichtigung von Akquisitionen) erreicht mit 24% ein Mehrfaches des Hörgerätemarktwachstums
- EBIT-Marge steigt auf 24% (Vorjahr 19%)
- Gewinn nach Steuern wächst um 80% auf CHF 172 Mio.
- Savia etabliert sich als das Benchmark-Produkt in der Hörgeräteindustrie
- Marktanteilsgewinne in allen wichtigen Märkten
- An der AAA wurden mehrere neue, wettbewerbsstarke Hörsysteme lanciert: microPower, Verve und Indigo
- Die Phonak Gruppe erwartet, das Wachstum des Hörgerätemarktes im Geschäftsjahr 2006/07 erneut übertreffen zu können

Das Management der Phonak Gruppe freut sich, über ein ausgezeichnetes Geschäftsjahr 2005/06 informieren zu können. Unseren Rekordumsatz vom letzten Jahr konnten wir um weitere 31,2% auf CHF 866,7 Mio. steigern (Vorjahr CHF 660,4 Mio.). Das interne Wachstum, in Lokalwährungen und ohne Berücksichtigung von Akquisitionen, erreichte 23,8%. Der verbesserte Produktmix und die operativen Effizienzsteigerungen ließen unsere Betriebsertragsmarge um 3,3 Prozentpunkte auf 66,6% klettern. Gleichzeitig stieg der Betriebsgewinn (EBIT) von CHF 125,8 Mio. im Vorjahr um 68,3% auf CHF 211,7 Mio. Der Anstieg der EBIT-Marge von 19,0% im letzten Jahr auf 24,4% in diesem Jahr verdeutlicht das überproportionale Gewinnwachstum.

In Verbindung mit einem positiven Finanzergebnis sowie einem tieferen Steuersatz erreichte der Gewinn nach Steuern einen neuen Höchstwert von CHF 172,5 Mio., was einem Anstieg von 79,9% entspricht. Der Antrag an die Generalversammlung sieht dieses Jahr eine Dividende von CHF 0,50 pro Aktie vor.

Weiterer Ausbau unseres wettbewerbsstarken Produktportfolios

An der diesjährigen AAA Convention (American Academy of Audiology) im April 2006 wurden mehrere neue, wettbewerbsstarke Hörsysteme präsentiert. Mit der Markteinführung von Verve und microPower definiert Phonak zwei komplett neue Produktsegmente. Beide Produktlinien haben das Potenzial, den Gesamtmarkt neu zu definieren und die Akzeptanz von Hörsystemen zu erhöhen.

Verve ist eine exklusive Produktlinie, die die anspruchsvollsten Kundenkreise anspricht, für die eine umfassende, individuelle Betreuung über den gesamten Produktlebenszyklus eine Selbstverständlichkeit ist. Das «Verve Priority Package» bildet das Schlüsselement des Dienstleistungsangebots. Mit der personalisierten Verve Card erhält der Kunde Zugang zur internationalen 7x24 Hotline und zum Verve Webportal. Die überlegene Hörleistung und die einzigartigen Funktionalitäten von Verve, der elegante Markenauftritt und das umfassende Dienstleistungsangebot setzen einen neuen Standard in der Hörgeräteindustrie.

Die Mehrheit der Menschen, die heute ein Hörgerät tragen, hat eine mittlere bis schwere Hörminderung. Dank Phonak's innovativer externer Lautsprechertechnologie CRT (Canal Receiver Technology) können nun auch diese Menschen von den Vorteilen eines Mikro-Hörsystems profitieren. Bei microPower ist der Lautsprecher im Ohrkanal positioniert und sorgt für ein exzellentes Klangbild und eine hohe Verstärkungsleistung. Es vereint die Vorteile eines kosmetisch attraktiven In-dem-Ohr (IdO) Hörsystems mit der überlegenen Hörleistung eines starken Hinter-dem-Ohr (HdO) Hörsystems. Kombiniert mit unserer Mikro-Hörsystem-Plattform, macht die externe Lautsprechertechnologie microPower nahezu unsichtbar.

Unitron Hearing hat ihr Produktportfolio mit Indigo, dem neuen Flaggschiff im Premium-Segment, komplettiert. Das erste PALIO-basierte Hörsystem von Unitron verfügt über überlegene Leistungsmerkmale und einzigartige audilogische Funktionen. Indigo vervollständigt das Produktangebot und ermöglicht Unitron, zusätzliche Geschäftspotenziale in bestehenden und neuen Kundensegmenten zu erschließen.

Fokussierung auf Innovation und Vertrieb

Die Phonak Gruppe ist in ausgezeichneter Verfassung: Wir verfügen über das stärkste Produktportfolio der gesamten Branche und über eine gut gefüllte Produktpipeline. Wir werden weiterhin intensiv daran arbeiten, die Gruppe auch in den Bereichen Personal, Organisation und Prozesse voranzubringen und damit die Basis für ein nachhaltiges Wachstum zu schaffen.

Unser hervorragendes Geschäftsergebnis ist darauf zurückzuführen, dass wir unsere Strategie der Produktinnovation und der Steigerung unserer Verkaufs- und Vertriebs-effizienz konsequent umsetzen. Dadurch sind wir im Geschäftsjahr 2005/06 unserem Ziel, die Phonak Gruppe zum erfolgreichsten Unternehmen der Hörgerätebranche zu machen, einen großen Schritt näher gekommen. Damit wir dieses Ziel erreichen, lauten unsere Schwerpunkte auch in Zukunft: Kontinuierliche Verbesserung von Produktfunktionalität und Kundennutzen sowie weitere Stärkung der Organisationseffizienz des globalen Phonak/Unitron Teams.

Ausblick für das Geschäftsjahr 2006/07

Wir sind zuversichtlich, dass sich die Phonak Gruppe weiterhin im Rahmen unserer mittelfristigen Zielvorgaben, den Umsatz jährlich um rund 10% zu steigern, entwickelt. Damit erwarten wir, das Marktwachstum im Geschäftsjahr 2006/07 erneut übertreffen zu können. Aufgrund der erwarteten Steigerung der Betriebsertragsmarge sowie der Reduktion der betrieblichen Aufwendungen in Prozent des Umsatzes rechnet das Management mit einer weiteren Verbesserung der EBIT-Marge.

Der Geschäftsbericht 2005/06 ist erhältlich unter:
www.phonak.com/de/company/investors/financial/annual.htm

KENNZAHLEN PHONAK GROUP

(Konsolidiert)

	2005/06	2004/05
in CHF 1'000 wenn nichts anderes erwähnt		
Umsatz	866'682	660'375
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	31,2	6,4
Betriebsertrag	577'204	417'814
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	38,1	12,1
in % vom Umsatz	66,6	63,3
Forschungs- und Entwicklungskosten	63'039	48'932
in % vom Umsatz	7,3	7,4
Vertriebs- und Marketingkosten	206'846	159'117
in % vom Umsatz	23,9	24,1
Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA)	212'828	125'830
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	69,1	21,6
in % vom Umsatz	24,6	19,1
Betriebsgewinn (EBIT)	211'662	125'797
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	68,3	32,5
in % vom Umsatz	24,4	19,0
Gewinn nach Steuern	172'465	95'856
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	79,9	38,2
in % vom Umsatz	19,9	14,5
Anzahl Mitarbeiter (Durchschnitt)	3'166	2'719
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	16,4	7,8
Anzahl Mitarbeiter (Endbestand)	3'428	2'926
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	17,2	8,8
Nettoliquidität¹⁾	177'934	93'785
Nettoumlaufvermögen²⁾	125'866	79'496
in % vom Umsatz	14,5	12,0
Investitionen (Sachanlagen und immaterielle Anlagen)³⁾	26'995	23'083
Investiertes Kapital⁴⁾	449'099	355'919
in % vom Umsatz	51,8	53,9
Total Aktiven	931'260	743'360
Eigenkapital	627'033	449'704
Eigenfinanzierungsgrad (%)⁵⁾	67,3	60,5
Free cash flow⁶⁾	101'834	83'781
in % vom Umsatz	11,7	12,7
Rendite des investierten Kapitals (%)⁷⁾	52,6	36,1
Eigenkapitalrendite (%)⁸⁾	32,0	24,0
Angaben pro Aktie		
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	2,568	1,434
Dividende pro Aktie (CHF)	0,50 ⁹⁾	0,30

Die Kennzahlen enthalten Anpassungen nach den neuen IFRS Standards und Verbesserungen in der Darstellung der Abschlüsse (siehe Anhang zur Konzernrechnung im Geschäftsbericht 2005/06)

¹⁾ Flüssige Mittel + erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzaktiven – kurzfristige Finanzschulden – erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzverbindlichkeiten – Hypotheken – andere langfristige Finanzschulden

²⁾ Forderungen + Warenvorräte – Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – übrige kurzfristige Verbindlichkeiten – kurzfristige Rückstellungen

³⁾ Ohne Goodwill und immaterielle Anlagen aus Akquisitionen

⁴⁾ Total Aktiven – flüssige Mittel – erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzaktiven – Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – übrige Verbindlichkeiten – Rückstellungen – latente Steuerverbindlichkeiten

⁵⁾ Eigenkapital in % der Bilanzsumme

⁶⁾ Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit + Mittelfluss aus Investitionstätigkeit

⁷⁾ EBIT in % des durchschnittlich investierten Kapitals

⁸⁾ Gewinn nach Steuern in % des durchschnittlichen Eigenkapitals

⁹⁾ Antrag an die Generalversammlung vom 6. Juli 2006