

Medienmitteilung

Phonak Holding AG

Laubisrütistrasse 28
CH-8712 Stäfa
Schweiz

Betrifft	Jahresabschluss 2006/07
Datum	15. Mai 2007
Kontakt	Dr. Valentin Chapero (CEO) und Oliver Walker (CFO)

Telefon +41 58 928 01 01
Fax +41 58 928 20 11

Umsatz durchbricht die Milliardengrenze bei deutlich gesteigerter Ertragskraft

Weitere Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Phonak Gruppe

- Umsatzsteigerung um 23,8% auf CHF 1,073 Mia.
- Internes Wachstum (in Lokalwährungen und ohne Berücksichtigung von Akquisitionen) übertrifft mit 16,1% klar das Wachstum des Hörgerätemarktes
- EBITA-Marge steigt auf 26,4% (Vorjahr 24,7%)
- Gewinn nach Steuern wächst um 40,0% auf CHF 243 Mio. oder 22,6% des Umsatzes
- Marktanteilsgewinne in allen wichtigen Märkten
- Am AAA (American Academy of Audiology) Kongress in Denver, USA, im April 2007 wurden mehrere neue, wettbewerbsstarke Hörsysteme lanciert: Audéo, der Persönliche Kommunikations-Assistent, Una im Einsteigersegment und Moxi von Unitron Hearing
- Die Phonak Gruppe erwartet, das Wachstum des Hörgerätemarktes im Geschäftsjahr 2007/08 erneut übertreffen zu können

Das Management der Phonak Gruppe freut sich, erneut über ein ausgezeichnetes Geschäftsjahr 2006/07 informieren zu können. Unseren Rekordumsatz vom letzten Jahr (CHF 866,7 Mio.) konnten wir um weitere 23,8% auf CHF 1'072,8 Mio. steigern. Das interne Wachstum, in Lokalwährungen und ohne Berücksichtigung von Akquisitionen, erreichte 16,1%. Operative Effizienzsteigerungen liessen unsere Betriebsertragsmarge um 1,6 Prozentpunkte auf 68,2% klettern, während der Produktmix deutlich ausbalancierter ausfiel. Der Betriebsgewinn (EBITA) stieg von CHF 213,9 Mio. im Vorjahr um 32,6% auf CHF 283,6 Mio. Der Anstieg der EBITA-Marge von 24,7% im letzten Jahr auf 26,4% in diesem Jahr verdeutlicht das überproportionale Gewinnwachstum. In Verbindung mit einem positiven Finanzergebnis sowie einem tieferen Steuersatz stieg der Gewinn nach Steuern um 40,0% auf einen neuen Höchstwert von CHF 242,9 Mio. Der Antrag an die Generalversammlung sieht dieses Jahr eine Dividende von CHF 0,75 pro Aktie vor, was einer Erhöhung von 50% gegenüber der Vorjahresdividende von CHF 0,50 entspricht.

Marktanteilsgewinne in allen wichtigen Märkten

Dank der positiven Umsatzentwicklung in allen Schlüsselmärkten konnte die Phonak Gruppe ihren weltweiten Marktanteil weiter steigern. Die USA und die grössten west-europäischen Märkte trugen am stärksten zum Umsatzwachstum bei. Erfreulich tendierten die aufstrebenden Märkte inklusive China, welche wertmässig aber noch einen geringen Anteil am Weltmarkt aufweisen.

Das Umsatzwachstum ist auf den Erfolg einer breiten Palette an Produktlinien zurückzuführen, allen voran Savia Art, Elega, eXtra, microPower und Element 16, Element 8 und Element 4 von Unitron Hearing. Der Produktmix fiel deutlich ausbalancierter aus. Unsere Anstrengungen, im unteren und mittleren Preissegment Marktanteile zu gewinnen, trugen erste Früchte.

Die Marken Phonak hearing systems und Unitron Hearing trugen beide zum Umsatzanstieg bei. Unitron Hearing ist etwas weniger schnell als die Gesamtgruppe gewachsen, doch nach der Lancierung der wichtigen Produktlinie Element an der EUHA im Oktober 2006 hat sich der Wachstumstrend in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres bereits wieder beschleunigt. Ausserdem sorgten die drahtlosen Kommunikationssysteme erneut für anhaltend gute Geschäftsergebnisse und stellten damit ihre starke Marktposition unter Beweis.

Weiterer Ausbau unseres wettbewerbsstarken Produktportfolios

Am diesjährigen AAA (American Academy of Audiology) Kongress in Denver, USA, im April 2007 wurden mehrere neue, wettbewerbsstarke Hörsysteme präsentiert.

Audéo, der neue Persönliche Kommunikations-Assistent von Phonak, wird das Image von Hörsystemen nachhaltig verändern. Audéo wurde konzipiert, um das enorme Potenzial eines nahezu unerschlossenen Erstanwendermarkts zu nutzen. Audéo ist ein attraktives neues Produkt, das für eine jüngere Generation aktiver Menschen entwickelt wurde. Die Baby-Boomer haben eine grosse Hemmschwelle, wenn es um Hörsysteme geht – sie betrachten herkömmliche Produkte als Konsequenz einer Alterserscheinung und als ein Zeichen von Pflegebedürftigkeit. Audéo baut diese Hemmschwellen ab und überzeugt durch sein preisgekröntes Design und ein innovatives Set an fortschrittlichsten Technologien für müheloses Hören, selbst in den schwierigsten Hörsituationen. Das winzige, leichte und diskrete Hörsystem verfügt über die branchenführenden Features, durch die sich Phonak von den Wettbewerbern absetzt: CrystalSound verstärkt digital die subtilen, hochfrequenten Töne, die zum Sprachverstehen nötig sind, und sorgt dafür, dass kein Wort verloren geht, während das digitale SurroundZoom das branchenbeste Richtmikrofonsystem ist. Das First Class Produkt Audéo IX ist mit allen Features ausgestattet, während Audéo V in der Business Class mehr Features bietet als die meisten anderen Premium-Modelle.

Fokussierung auf Innovation, Vertrieb, Kosten und Kommunikation

Die Phonak Gruppe ist in ausgezeichneter Verfassung: Wir verfügen über das stärkste Produktportfolio der gesamten Branche und über eine gut gefüllte Produktpipeline.

Unser hervorragendes Geschäftsergebnis ist darauf zurückzuführen, dass wir unsere Strategie der Produktinnovation und der Verbesserung unserer Verkaufs- und Vertriebskapazitäten konsequent umsetzen sowie einen effektiven und kosteneffizienten Back-office-Betrieb unterhalten.

Unsere Vision vom perfektionierten Hörgerät mit immer besserer Hörperformance ist die Antriebsfeder unserer Innovationsstrategie. Wir produzieren technische Wunderwerke und wollen, dass die Welt davon hört. Deshalb hat Phonak in diesem Geschäftsjahr die *Hear the World* Initiative lanciert, die weltweit das öffentliche Bewusstsein für die Bedeutung des Hörvermögens schärfen will. Damit die Anliegen der *Hear the World* Initiative auch wirklich auf offene Ohren treffen, arbeitet Phonak mit renommierten Partnern aus der Welt der Musik zusammen. Weltbekannte Musiker engagieren sich als Botschafter für dieses wichtige und emotionale Thema: Plácido Domingo, die Wiener Philharmoniker sowie Bryan Adams unterstützen die Mission von Phonak.

Zusätzlich wollen wir unsere Geschäftspartner dabei unterstützen, die Endkunden auf eine moderne und erfrischende Art und Weise anzusprechen. In Kombination mit neuen Konzepten wie Audéo sehen wir das Potenzial, die Wahrnehmung und damit die Marktsituation grundlegend zu verändern. Unser Ziel ist es, dass der Kauf eines Hörsystems zur normalsten Sache der Welt wird.

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 weiter zu verstärken.

Informationen zur geplanten Akquisition der ReSound Gruppe

Per 2. Oktober 2006 hat die Phonak Gruppe mit dem dänischen Unternehmen GN Store Nord A/S eine Aktienkaufvereinbarung über die Akquisition ihrer Division, der ReSound Gruppe, geschlossen. Das Deutsche Bundeskartellamt hat die Transaktion untersagt. Die Phonak Gruppe hat gegen die Untersagungsverfügung des Bundeskartellamtes am Oberlandesgericht Düsseldorf Beschwerde eingereicht. Das Oberlandesgericht Düsseldorf hat noch keinen Entscheid getroffen.

Ausblick für das Geschäftsjahr 2007/08

Die Verzögerung der ReSound Transaktion ist zwar ärgerlich, sie wird unsere Strategie und Wettbewerbskraft jedoch in keinerlei Hinsicht beeinflussen. 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 2007/08 erneut übertreffen zu können. Aufgrund der erwarteten weiteren Steigerung der Betriebsertragsmarge sowie der Reduktion der betrieblichen Aufwendungen in Prozent des Umsatzes, rechnet das Management mit einer weiteren Verbesserung der EBITA-Marge.

Der Geschäftsbericht 2006/07 ist erhältlich unter:
www.phonak.com/de/company/investors/financial/annual.htm

Kennzahlen Phonak Gruppe

(Konsolidiert)

in CHF 1'000 wenn nichts anderes erwähnt	2006/07	2005/06 ¹⁾
Umsatz	1'072'796	866'682
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	23,8	31,2
Betriebsertrag	732'075	577'587
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	26,7	38,2
in % vom Umsatz	68,2	66,6
Forschungs- und Entwicklungskosten	67'590	62'780
in % vom Umsatz	6,3	7,2
Vertriebs- und Marketingkosten	278'978	205'731
in % vom Umsatz	26,0	23,7
Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA)	283'643	213'862
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	32,6	70,0
in % vom Umsatz	26,4	24,7
Betriebsgewinn (EBIT)	279'765	212'696
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	31,5	69,1
in % vom Umsatz	26,1	24,5
Gewinn nach Steuern	242'875	173'499
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	40,0	81,0
in % vom Umsatz	22,6	20,0
Anzahl Mitarbeiter (Durchschnitt)	3'813	3'166
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	20,4	16,4
Anzahl Mitarbeiter (Endstand)	4'023	3'428
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	17,3	17,2
Nettoliiquidität²⁾	347'472	177'934
Nettoumlaufvermögen³⁾	96'313	125'866
in % vom Umsatz	9,0	14,5
Investitionen (Sachanlagen und immaterielle Anlagen)⁴⁾	31'242	26'995
Investiertes Kapital⁵⁾	547'215	446'588
in % vom Umsatz	51,0	51,5
Total Aktiven	1'263'392	928'125
Eigenkapital	894'687	624'522
Eigenfinanzierungsgrad (%)⁶⁾	70,8	67,3
Free cash flow⁷⁾	144'542	101'834
in % vom Umsatz	13,5	11,7
Rendite des investierten Kapitals (%)⁸⁾	56,3	53,0
Eigenkapitalrendite (%)⁹⁾	32,0	32,3
Angaben pro Aktie (CHF)	3,637	2,607
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	3,590	2,584
Cash-basierter verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF) ¹⁰⁾	3,628	2,596
Dividende pro Aktie (CHF)	0,75 ¹¹⁾	0,50

¹⁾ Einschliesslich Anpassungen in Übereinstimmung mit geänderten IFRS Richtlinien und Verbesserungen in der Darstellung der Abschlüsse (siehe Anhang zur Konzern-Jahresrechnung im Geschäftsbericht 2006/07)

²⁾ Flüssige Mittel + andere kurzfristige Finanzanlagen – kurzfristige Finanzschulden
– andere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten – Hypotheken – andere langfristige Finanzschulden

³⁾ Forderungen + Warenvorräte – Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
– übrige kurzfristige Verbindlichkeiten – Steuerverbindlichkeiten – kurzfristige Rückstellungen

⁴⁾ Ohne Goodwill und immaterielle Anlagen aus Akquisitionen

⁵⁾ Total Aktiven – flüssige Mittel – andere kurzfristige Finanzanlagen – Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen
– übrige Verbindlichkeiten – Rückstellungen – latente Steuerverbindlichkeiten

⁶⁾ Eigenkapital in % der Bilanzsumme

⁷⁾ Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit + Mittelzufluss aus Investitionstätigkeit

⁸⁾ EBIT in % des durchschnittlich investierten Kapitals

⁹⁾ Gewinn/(Verlust) nach Steuern in % des durchschnittlichen Eigenkapitals

¹⁰⁾ Ohne Abschreibungen auf akquisitionsbedingten immateriellen Anlagen, steueradjustiert

¹¹⁾ Antrag an die Generalversammlung vom 12. Juni 2007