

Medienmitteilung

Geschäftsjahr 2017/18: Sonova mit deutlichem Umsatz- und Gewinnwachstum

Stäfa (Schweiz), 22. Mai 2018 – Sonova Holding AG, der weltweit führende Anbieter von Hörlösungen hat für das Geschäftsjahr 2017/18 ein solides Ergebnis erzielt. Sowohl beim Umsatz als auch beim Gewinn resultierte ein deutliches Plus. Der Umsatz stieg um 10,4% in Schweizer Franken oder 9,0% in Lokalwährungen auf CHF 2'645,9 Mio. Die Entwicklung wurde durch organisches Wachstum in beiden Segmenten getrieben und zusätzlich durch Akquisitionen unterstützt. Unter Ausklammerung von Einmalkosten stieg der konsolidierte EBITA um 14,6% in Schweizer Franken und um 12,3% in Lokalwährungen auf CHF 551,6 Mio. Infolge des starken Ertragswachstums stieg der normalisierte Gewinn pro Aktie (EPS) gegenüber dem Vorjahr deutlich um 14,0% auf CHF 6,36. Mit der Einführung des SWORD™ Made For All Wireless-Chips setzt Sonova in Bezug auf direkte Konnektivität neue Massstäbe in der Branche. Der Chip ermöglicht eine breite Palette neuer Funktionen und Dienstleistungen mit signifikanten Kundennutzen bei allen Produktmarken.

Highlights

- Gesamtumsatz: CHF 2'645.9 Mio.; +10,4% in Schweizer Franken; +9,0% in Lokalwährungen
- Normalisierter EBITA: CHF 551,6 Mio.; +14,6% in Schweizer Franken; +12,3% in Lokalwährungen
- Hörgeräte-Segment: Umsatz von CHF 2'423,1 Mio.; +9,0% in Lokalwährungen
- Cochlea-Implantate-Segment: Umsatz von CHF 222,9 Mio.; +8,6% in Lokalwährungen
- Normalisierter EPS: CHF 6,36; +14,0% in Schweizer Franken
- Operativer Free Cash Flow: CHF 419,2 Mio.
- Vorgeschlagene Dividende: CHF 2,60 pro Aktie; +13%; normalisierte Ausschüttungsquote: 41%
- Ausblick 2018/19: Erwartetes organisches Umsatzwachstum von 3%-5% bzw. Wachstum von 2%-4% nach Nettodevestitionen; Steigerung des EBITA (im Vergleich zum normalisierten EBITA 2017/18) von 6%-9%, jeweils in Lokalwährungen
- In Schweizer Franken impliziert der Ausblick zu Wechselkursen im Mai 2018 ein Wachstum des ausgewiesenen EPS im mittleren Zehnprozentbereich.

Arnd Kaldowski, CEO von Sonova: «Die heutigen Ergebnisse sind ein Ausdruck der konsequenten Umsetzung unserer Strategie und widerspiegeln den anhaltenden Erfolg unseres innovativen Produktportfolios. Dazu gehört unser umfassendes Angebot an wiederaufladbaren Lösungen und die erfolgreiche Einführung der ersten Hörgeräte basierend auf unserem einzigartigen 2.4 GHz Made For All SWORD Wireless-Chip. Bei der Integration von AudioNova haben wir gute Fortschritte erzielt und konnten gleichzeitig in beiden Segmenten Profitabilität deutlich steigern. Dank einer gut gefüllten Produktpipeline und unserer weltweiten Präsenz über sämtliche Kanäle hinweg, rücken wir noch näher an unsere Kunden und sind damit weiter auf einem guten Weg für anhaltendes, profitables Wachstum.»

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.

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.).

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.

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.

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 Preisdisziplin 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.

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. Wir erwarten ein organisches Wachstum von 3%-5%. Der Nettoeffekt aus Akquisitionen sowie der 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% und beim EBITA mit einem Anstieg um 6%-9% (im Vergleich zum normalisierten EBITA im Geschäftsjahr 2017/18), jeweils in Lokalwährungen. Zu Wechselkursen im Mai 2018 impliziert der Ausblick 2018/19 ein Wachstum des ausgewiesenen Gewinns pro Aktie im mittleren Zehnprozentbereich.

Unser Online-Geschäftsbericht 2017/18 ist verfügbar unter:

<https://report.sonova.com/2018/de>

Der Geschäftsbericht 2017/18 ist auf unserer Website verfügbar unter:

<http://www.sonova.com/de/investors/reporting/financial>

Die Präsentation der Jahresergebnisse 2017/18 ist abrufbar unter:

<http://www.sonova.com/de/investors/presentations>

– Ende –

Kennzahlen Sonova Gruppe (konsolidiert)

	Normalisiertes Ergebnis 2017/18 ¹⁾	Ausgewiesenes Ergebnis 2017/18	Normalisiertes Ergebnis 2016/17 ¹⁾	Ausgewiesenes Ergebnis 2016/17
in 1'000 CHF wenn nichts anderes erwähnt				
Umsatz	2'645'926	2'645'926	2'395'650	2'395'650
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	10,4	10,4	15,6	15,6
Bruttoertrag	1'868'186	1'868'186	1'651'752	1'651'752
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	13,1	13,1	20,1	20,1
in % vom Umsatz	70,6	70,6	68,9	68,9
Forschungs- und Entwicklungskosten	142'899	142'899	137'134	137'134
in % vom Umsatz	5,4	5,4	5,7	5,7
Vertriebs- und Marketingkosten	928'201	934'476	810'988	815'018
in % vom Umsatz	35,1	35,3	33,9	34,0
Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA)	551'620	532'453	481'441	462'998
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	14,6	15,0	11,8	7,5
in % vom Umsatz	20,8	20,1	20,1	19,3
Betriebsgewinn (EBIT)	502'144	482'977	442'120	423'677
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	13,6	14,0	9,6	5,0
in % vom Umsatz	19,0	18,3	18,5	17,7
Gewinn nach Steuern	422'740	407'435	371'484	356'176
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	13,8	14,4	7,4	3,0
in % vom Umsatz	16,0	15,4	15,5	14,9
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	6,36	6,13	5,58	5,35
Dividende / Ausschüttung pro Aktie (CHF)	2,60¹⁰⁾	2,60¹⁰⁾	2,30	2,30
Nettoliiquidität²⁾	(227'982)	(227'982)	(404'634)	(404'634)
Nettoumlaufvermögen ³⁾	190'477	190'477	169'706	169'706
Investitionen (Sachanlagen und immaterielle Anlagen) ⁴⁾	96'295	96'295	97'120	97'120
Investiertes Kapital ⁵⁾	2'702'891	2'702'891	2'535'906	2'535'906
Total Aktiven	4'301'978	4'301'978	3'935'680	3'935'680
Eigenkapital	2'474'909	2'474'909	2'131'272	2'131'272
Eigenfinanzierungsgrad (%) ⁶⁾	57,5	57,5	54,2	54,2
Free Cash Flow ⁷⁾	359'957	359'957	(232'615)	(232'615)
Operativer Free Cash Flow⁸⁾	419'181	419'181	424'847	424'847
in % vom Umsatz	15,8	15,8	17,7	17,7
Rendite des investierten Kapitals (%)⁹⁾	18,4	18,4	20,4	20,4
Anzahl Mitarbeitende (Durchschnitt)	14'073	14'073	12'802	12'802
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	9,9	9,9	19,7	19,7
Anzahl Mitarbeitende (Endbestand)	14'242	14'242	14'089	14'089
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	1,1	1,1	29,3	29,3

¹⁾ Ohne Einmalkosten in der Höhe von CHF 19,2 Mio. in 2017/18 (2016/17: CHF 18,4 Mio.) bestehend aus Transaktionskosten sowie integrationsbezogenen Restrukturierungskosten im Zusammenhang mit der Akquisition von AudioNova. Bilanzbasierte Kennzahlen (inklusive davon abhängige Verhältniszahlen) nicht adjustiert.

²⁾ Flüssige Mittel + andere kurzfristige Finanzanlagen (ohne Darlehen) – kurzfristige Finanzverbindlichkeiten – langfristige Finanzverbindlichkeiten.

³⁾ Forderungen (inkl. Darlehen) + Warenvorräte – Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – kurzfristige Ertragssteuerverbindlichkeiten – übrige kurzfristige Verbindlichkeiten – kurzfristige Rückstellungen.

⁴⁾ Ohne Goodwill und immaterielle Anlagen aus Akquisitionen.

⁵⁾ Eigenkapital – Nettoliiquidität.

⁶⁾ Eigenkapital in % der Bilanzsumme.

⁷⁾ Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit + Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit.

⁸⁾ Free Cash Flow – Mittelabfluss aus Akquisitionen und aus Verkauf von Tochtergesellschaften (exkl. erworbene / veräusserte flüssige Mittel).

⁹⁾ EBIT in % des durchschnittlich investierten Kapitals.

¹⁰⁾ Antrag an die Generalversammlung vom 12. Juni 2018.

Kontakte:

Investor Relations

Thomas Bernhardsgrütter
Telefon +41 58 928 33 44
Mobil +41 79 618 28 07
E-Mail thomas.bernhardsgruetter@sonova.com

Media Relations

Mirko Meier-Rentrop
Telefon +41 58 928 33 24
Mobil +41 79 506 19 11
E-Mail mirko.meier-rentrop@sonova.com

Haftungsausschluss

Diese Medienmitteilung enthält Zukunftsaussagen, die keinerlei Garantie bezüglich der zukünftigen Leistung gewähren. Diese Aussagen widerspiegeln die Auffassung des Managements über zukünftige Ereignisse und Leistungen des Unternehmens zum gegenwärtigen Zeitpunkt. Die Aussagen beinhalten Risiken und Unsicherheiten, die sich aus – aber nicht abschliessend – zukünftigen globalen Wirtschaftsbedingungen, Devisenkursen, gesetzlichen Vorschriften, Marktbedingungen, Aktivitäten der Mitbewerber sowie anderen Faktoren, die ausserhalb Sonovas Kontrolle liegen, ergeben könnten. Sollten sich eines oder mehrere dieser Risiken oder Ungewissheiten realisieren oder sollte sich erweisen, dass die zugrunde liegenden Annahmen nicht korrekt waren, können die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den prognostizierten oder erwarteten Ergebnissen abweichen. Jede vorausschauende Aussage gibt die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie gemacht wurde. Sonova übernimmt keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen zu aktualisieren oder zu korrigieren.

Über Sonova

Sonova mit Hauptsitz in Stäfa in der Schweiz ist der führende Anbieter von innovativen Lösungen rund um das Thema Hören. Die Gruppe ist im Markt durch ihre Kernmarken Phonak, Unitron, Hansaton, Advanced Bionics und AudioNova vertreten. Sonova bietet ihren Kunden eines der umfassendsten Produktportfolios der Branche – von Hörgeräten über Cochlea-Implantate bis hin zu drahtlosen Kommunikationslösungen.

Sonova verfolgt eine einzigartige, vertikal integrierte Geschäftsstrategie. Die drei zentralen Geschäftsfelder der Gruppe – Hörgeräte, Retail und Cochlea-Implantate – operieren entlang der kompletten Wertschöpfungskette im Markt für Hörlösungen. Mit über 50 Vertriebsgesellschaften und mehr als 100 unabhängigen Distributoren verfügt die Gruppe über das weitreichendste Vertriebs- und Distributionsnetzwerk der Branche. Dieses Netzwerk wird durch das Retailgeschäft von Sonova ergänzt, welches professionelle audiologische Dienstleistungen an rund 3'500 Standorten in 18 Ländern anbietet.

Die 1947 gegründete Gruppe beschäftigt mehr als 14'000 engagierte Mitarbeitende und erzielte im Geschäftsjahr 2017/18 einen Umsatz von CHF 2,65 Mrd. sowie einen Reingewinn von CHF 407 Mio. Über alle Geschäftsbereiche hinweg und durch die Unterstützung der Hear the World Foundation verfolgt Sonova die Vision einer Welt, in der jeder Mensch die Freude des Hörens und damit ein Leben ohne Einschränkungen geniessen kann.

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte www.sonova.com und www.hear-the-world.com.

Sonova Aktien (Ticker-Symbol: SOON, Valoren-Nr. 1254978, ISIN: CH0012549785) sind seit 1994 an der SIX Swiss Exchange kotiert. **The securities of Sonova have not been and will not be registered under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the "U.S. Securities Act"), or under the applicable securities laws of any state of the United States of America, and may not be offered or sold in the United States of America except pursuant to an exemption from the registration requirements under the U.S. Securities Act and in compliance with applicable state securities laws, or outside the United States of America to non-U.S. Persons in reliance on Regulation S under the U.S. Securities Act.**