

Medienmitteilung

Phonak Holding AGLaubisrütistrasse 28
CH-8712 Stäfa
Schweiz

Betrifft Halbjahresbericht per 30. September 2003

Datum 25. November 2003

Kontakt Valentin Chaperro (CEO) und Paul Thompson (CFO)

Telefon +41 1 928 01 01

Telefax +41 1 928 03 90

Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 13% gesteigert

EBITA steigt um 50%

Die Phonak Gruppe veröffentlichte heute Morgen ihren Halbjahresbericht per 30. September 2003. Der konsolidierte Umsatz in den ersten sechs Monaten des laufenden Geschäftsjahres erreichte einen Rekordumsatz von CHF 300 Mio. Dies entspricht einem Wachstum von 13% gegenüber der Vorjahresperiode oder 18% in Lokalwährungen. Dieses Resultat ist vor allem auf die guten Verkäufe der neuen Produkte, insbesondere von Perseo, zurückzuführen. Der Erfolg der neuen Produkte war auch massgeblich für die Steigerung der Bruttogewinn-Marge auf 54,8% gegenüber 51,6% im Vorjahr verantwortlich. Der Betriebsgewinn auf EBITA-Stufe nahm gegenüber der Vorjahresperiode um 50% auf CHF 39 Mio. zu. Damit stieg die EBITA-Marge gegenüber 8,7% im letzten Geschäftsjahr markant auf 13,0% an.

Verschiedene Meilensteine konnten auch im operativen Bereich erreicht werden. Insbesondere eröffnete die Gruppe in China eine Fertigungsstätte, in der sie Geräte sowohl für Unitron Hearing als auch für Phonak produziert. Bereits Ende September konnten die ersten Produkte ausgeliefert werden. In Japan, dem drittgrössten privaten Markt weltweit, eröffnete Phonak ihre neueste Vertriebsgesellschaft. Zudem gründete Phonak mit der australischen Cochlear ein Joint Venture zur Entwicklung eines neuartigen, implantierbaren Hörsystems.

Der konsolidierte Umsatz stieg im 1. Halbjahr gegenüber der Vorjahresperiode um 13% auf CHF 300,9 Mio. In Lokalwährungen betrug das Wachstum 18%. Dieses gute Resultat stützt sich vor allem auf:

- den Verkauf der neuen Produkte, insbesondere Perseo;
- die Erholung oder das fortgesetzte Wachstum in Schlüsselmärkten;
- verbesserte Ergebnisse bei Unitron Hearing; und
- positive Wachstumszeichen des Gesamtmarktes in einzelnen Ländern.

Die Verkäufe der neuen Produkte, insbesondere von Perseo, Phonaks neuer digitaler Linie im Hochpreissegment, haben die Erwartungen deutlich übertroffen. Hingegen wirkten sich die starken Perseo Zahlen erwartungsgemäss auf die Absätze von Claro aus. Das First Class Segment insgesamt (Perseo und Claro zusammen) macht heute zirka 35% der Hörgeräte-Umsätze aus. MAXX und Amio, Phonaks neue, digitale Produktlinien im unteren Preissegment, zeigten ebenfalls erfreuliche Absatzzahlen in den ersten drei Monaten seit der Markteinführung im Juni 2003. Die Gruppe profitiert heute vom vollständigen, alle Segmente umfassenden digitalen Produktportfolio. Andererseits führt dies dazu, dass die Verkäufe der älteren, analogen Produkte deutlich zurückgehen. Bei Conversa, der im Juni 2003 eingeführten, digitalen Produktlinie von Unitron Hearing im mittleren Preissegment, übertreffen die Verkäufe die Erwartungen ebenfalls. Sie haben auch wesentlich zum Anstieg der generell steigenden durchschnittlichen Verkaufspreise der Unitron Hearing Produkte beigetragen. Die Verkäufe der anderen umsatzstarken Produktlinien, Aero von Phonak und Unison von Unitron Hearing, bewegten sich im Rahmen der Erwartungen. Die Umsätze von Supero schliesslich, Phonaks digitale Produktfamilie im Hochverstärkungsbereich, werden mit der Lancierung von Supero+ Aufwind erhalten. Diese überarbeitete Version wird die starke Position von Phonak in diesem Segment weiter festigen.

Ein Blick in die einzelnen Märkte zeigt im Vorjahresvergleich generelle Verbesserungen. In Lokalwährungen konnte die Gruppe in den USA, Australien, Neuseeland, Grossbritannien, den Niederlanden, Spanien und im Mittleren Osten überdurchschnittliches Wachstum erzielen. Auch Phonak Schweiz hat ihre Verkäufe um über 30% gegenüber dem Vorjahr gesteigert. Erfreulich ist zudem, dass sich die Schlüsselmärkte Deutschland und Frankreich erholten und als Folge der Neulancierungen ein beeindruckendes Wachstum vorlegten.

Das Unternehmen freut sich zudem, berichten zu können, dass Unitron Hearing erfreuliche Fortschritte macht. Im Vergleich zur Vorjahresperiode hat Unitron Hearing überdurchschnittlich zum konsolidierten Wachstum der Gruppe beigetragen. Diese positive Entwicklung ist vorab auf die neu lancierten Produkte, die steigenden durchschnittlichen Verkaufspreise sowie auf die Erholung und das Wachstum im Schlüsselmarkt USA zurückzuführen. Bei Unitron Hearing erwartet das Management dank der Markteinführung von Liaison weiteren Auftrieb. Bei der neuen, digitalen Produktlinie im Hochpreissegment werden die Hinter-dem-Ohr-Geräte über neuartige, moderne Gehäuse verfügen.

Bruttogewinn gegenüber dem Vorjahr um 3 Prozentpunkte gestiegen

Im Juni kündigte das Unternehmen an, die Bruttogewinn-Marge mittelfristig, das heisst von heute gerechnet in zirka drei Jahren, auf 60% erhöhen zu wollen. In der Vorjahresperiode lag sie bei 51,6%. Im 1. Halbjahr konnten bereits wesentliche Fortschritte erzielt und der Bruttogewinn gegenüber dem Vorjahr um 3 Prozentpunkte auf 54,8% verbessert werden. Dies ist auf folgende Faktoren zurückzuführen:

- die erfreulichen Perseo Verkäufe im oberen Preissegment, in dem höhere durchschnittliche Verkaufspreise realisiert werden können;

- die MAXX Linie im unteren Preissegment, deren verbesserte Kostenstruktur sich positiv auf den Bruttogewinn auswirkt. Dies gilt insbesondere im Vergleich mit den älteren analogen Geräten, welche durch MAXX ersetzt werden, auch wenn die durchschnittlichen Verkaufspreise nicht mit denjenigen im Hochpreissegment vergleichbar sind.
- die digitale Produktlinie Conversa im mittleren Preissegment von Unitron Hearing, welche zu einem generellen Anstieg der durchschnittlichen Verkaufspreise dieser Marke beiträgt.

Der Betriebsaufwand bewegte sich mit einem Anstieg von 13% im Rahmen des Budgets. Der Hauptgrund für den höher ausgefallenen Betriebsaufwand sind einerseits die F&E-Ausgaben, wozu insbesondere die Technologieprojekte Palio (neue Hardware-Plattform) und Chinook (neue Anpass-Software-Architektur) zählen. Zum höheren Aufwand trugen andererseits die Marketing- und Verkaufskosten bei, die parallel zum Umsatzwachstum anstiegen. Der Währungseinfluss fällt vorab aufgrund des stärkeren Euros im Vergleich zum Vorjahr leicht positiv aus. Der Betriebsgewinn auf Stufe EBITA erreichte im 1. Halbjahr CHF 39 Mio., eine Steigerung von 50% gegenüber dem Resultat im 1. Halbjahr 2002. Damit erreicht die EBITA-Marge 13,0% gegenüber den im Geschäftsjahr 2002/03 ausgewiesenen 8,7%. Die Verbesserung ist hauptsächlich auf die Erhöhung des Bruttogewinns zurückzuführen; damit nähert sich das Unternehmen seiner mittelfristigen Zielsetzung, die EBITA-Marge auf 15-20% zu steigern.

Phonak expandiert nach Osten: Japan und China

Im April kündigte die Gruppe ihre Pläne an, in Japan eine eigene Gruppengesellschaft zu eröffnen und in China eine Tiefkostenproduktion aufzubauen. Vor einigen Wochen bestätigte das Unternehmen mit entsprechenden Medienmitteilungen die Eröffnung dieser Gesellschaften. Unitron Hearing (Suzhou) wird zu 100% von der Phonak Holding AG gehalten und fertigt Produkte für die Marken Phonak und Unitron Hearing, die auf einer gemeinsamen Hardware-Plattform und aufeinander abgestimmten Produktionsabläufen aufbauen. Am 24. und 25. Oktober 2003 fanden die offiziellen Eröffnungsfeierlichkeiten der neuen Vertriebsgesellschaft Phonak Japan statt. Die Aktivitäten, welche auf die Stärkung der Marktposition in Japan abzielen, umfassen Verkauf, Marketing, Service sowie die individuelle Anpassung von Im-Ohr-Geräten.

Schlüsselprojekte entwickeln sich planmässig

Gute Fortschritte konnten bei allen Projekten erzielt werden. Zum einen erwartet die Gruppe die Lancierung der ersten Produkte basierend auf der neuen Palio-Hardware-Plattform für das nächste Geschäftsjahr. Weiter wurde ein zweites NemoTech-Produktionscenter in Stäfa eingerichtet. Die Reaktionen aus dem Markt sind positiv, entsprechend erhöht sich die Zahl der Im-Ohr-Geräte kontinuierlich, die mit Hilfe dieser innovativen Technologie gebaut werden.

Weiter plant das Unternehmen, die erste Version von Anpass-Software, die auf der Chinook-Architektur beruht, anlässlich der wichtigsten zwei Messen im nächsten Jahr einzuführen.

Schliesslich erlebten Phonak und Unitron Hearing im Oktober 2003 einen erfolgreichen Auftritt am deutschen Hörgeräte-Kongress (UHA) in Nürnberg. Die von der Gruppe vorgestellten neuen Produkte fanden grosse Beachtung. Dazu zählen **Liaison**, die neue digitale Produktlinie im Hochpreissegment von Unitron Hearing, **Supero+**, eine überarbeitete Version der bereits im letzten Jahr lancierten digitalen Phonak Produktfamilie im Hochverstärkungsbereich, sowie **MAXX direktional**, eine mit Richtmikrofon ausgerüstete Version der im Juni eingeführten digitalen Phonak Produktlinie im unteren Preissegment. Phonak Communications präsentierte **SmartLink**. Das Kommunikationssystem vereint in einem Gerät Fernbedienung für das Hörgerät, FM-Sender, direktionales Mikrofonsystem und Bluetooth-Verbindung zu Handys. **EduLink** wurde ebenfalls in Nürnberg erstmals vorgestellt. Es handelt sich dabei um ein innovatives FM-Gerät, das die Aufnahmefähigkeit von Kindern mit auditiven Verarbeitungs- und Wahrnehmungsstörungen (AVWS) erhöht.

Gestärktes Management

In den letzten sechs Monaten konnte eine Reihe von Schlüsselpositionen neu besetzt werden. Die neuen Mitglieder im Phonak Management-Team werden dazu beitragen, die Chancen des Wachstumsmarktes zu nutzen und neue Geschäftsfelder zu erschliessen. Zudem wird am 1. Dezember 2003 **Toni Schrofner** seine Tätigkeit in der Phonak Gruppe als Executive Vice President Operations & Supply Chain und Mitglied der Konzernleitung aufnehmen. Zuvor war Toni Schrofner President von Tecan Instruments und Mitglied der Konzernleitung der Tecan Gruppe.

Schlüsselpersonen, die in den letzten Monaten zur Phonak Gruppe stiessen, sind: **Hans Leysieffer**, Vice President R&D, **Gary Roesel**, Director of Global ITE Competence Center, **Christian Stromsted**, Vice President Marketing (Phonak Hörsysteme) sowie **Michaela Stöckli**, Vice President Sales (Phonak Hörsysteme). Zudem konnte die Phonak Gruppe **Urs Eller** als Managing Director von Unitron Hearing (Suzhou) sowie **Teruo Ishii** als President von Phonak Japan gewinnen. Schliesslich nahm **Christian Dotzauer** seine Tätigkeit bei Hansaton als Co-Managing Director unserer Fachgeschäfte-Kette in Österreich auf.

Ausblick auf das Gesamtjahr 2003/04

Aus heutiger Sicht bestätigt das Management sein Umsatzziel für das Gesamtjahr 2003/04 von rund CHF 600 Mio. Diese Erwartung basiert auf den erfreulichen Verkäufen der neuen Produkte, die durch die rückläufigen Verkaufszahlen analoger Geräte und den schwächeren USD etwas beeinträchtigt werden.

Für das Gesamtjahr erwartet das Unternehmen eine Bruttogewinn- wie auch eine EBITA-Marge in der Grössenordnung des Ergebnisses im 1. Halbjahr 2003/04.

Phonak Gruppe: Kennzahlen für das 1. Halbjahr 2003/04

	April bis September		Veränderung 1. Halbjahr 2003/2002
	2003 (in Mio. CHF)	2002	
Konzernumsatz	300.9	266.6	+12.9%
Bruttogewinn in % des Konzernumsatzes	164.8 54.8	137.6 51.6	+19.7%
Betriebsgewinn EBITA in % des Konzernumsatzes	39.1 13.0	26.1 9.8	+49.9%
Betriebsergebnis EBIT in % des Konzernumsatzes	34.9 11.6	(55.3) (20.7)	
Konzernergebnis in % des Konzernumsatzes	25.8 8.6	(60.8) (22.8)	
Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit in % des Konzernumsatzes	65.1 21.6	23.3 8.7	+179.5%
Investitionen in Sachanlagen in % Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit	8.5 13.1	10.0 42.9	-14.8%
Bilanzsumme	630.4	636.5	-0.9%
Eigenkapital in % der Bilanzsumme	307.9 48.8	279.1 43.8	+10.3% +5.0%
Anzahl Mitarbeiter			
- Ende Berichtsperiode	2'459	2'416	+1.8%
- Durchschnitt	2'425	2'404	+0.9%
Die Rechnungslegung ist nicht geprüft, erfolgt hingegen nach den "International Accounting Standards" (IAS 34)			

Investor Relations Kalender

8. Juni 2004

Bilanzmedienorientierung und Präsentation für Finanzanalysten; Versand Geschäftsbericht

8. Juli 2004

Generalversammlung Phonak Holding AG

November 2004

Halbjahresbericht per 30. September 2004