
Inhaltsverzeichnis

02	Brief an die Aktionäre
06	Strategie und Marken
31	Corporate Social Responsibility
32	Corporate Governance
46	Vergütungsbericht
64	Finanzbericht
70	5-Jahres Kennzahlen
72	Konzernjahresrechnung
120	Jahresrechnung der Sonova Holding AG
	Informationen für Investoren (Umschlagklappe hinten)

Brief an die Aktionäre

Das konsequente Streben der Sonova Gruppe nach kundenorientierter Innovation trug weiterhin Früchte. Ein anhaltend hohes Innovationstempo im Bereich Technologie und Marketing bei allen Marken resultierte in einem starken organischen Wachstum in sämtlichen Bereichen und Regionen. Die deutliche Verbesserung bei den Margen stellt einen weiteren Schritt dar hin zur Erreichung unserer mittelfristigen Finanzziele.



Lukas Braunschweiler / CEO
Robert F. Spoerry / Präsident des Verwaltungsrates

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Wir freuen uns, Ihnen mitteilen zu können, dass die Sonova Gruppe im Geschäftsjahr 2013/14 ein solides Ergebnis erzielen konnte. Das kontinuierlich hohe Innovationstempo bei der Einführung neuer Produkte und Lösungen in allen Geschäftsbereichen trug zur Steigerung von Umsatz und Gewinn bei. Unser Streben nach kundenorientierter Innovation mit den branchenweit fortschrittlichsten Lösungen rund ums Hören zahlte sich aus – dank der Fachkompetenz und der Tatkraft unserer Mitarbeitenden – und führte in beiden Geschäftssegmenten und bei all unseren Marken zu starken Ergebnissen.

Unsere Strategie zahlt sich aus

Der konsolidierte Umsatz der Gruppe belief sich auf CHF 1'951,3 Mio., was gegenüber dem Vorjahr einer Steigerung um 8,7 % in Schweizer Franken und 11,7 % in Lokalwährungen entspricht; dieses Umsatzwachstum war fast vollständig organisch. In Lokalwährungen stieg der Umsatz im Hörgeräte-Segment um 9,5 % und im Cochlea-Implantate-Segment um 36,0 %. Der Bruttoertrag belief sich auf CHF 1'340,4 Mio., was in Lokalwährungen einer Steigerung um 11,3 % gegenüber 2012/13 entspricht. Der Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA) betrug CHF 430,1 Mio. – ein Anstieg um 11,6 % in Schweizer Franken und um 16,7 % in Lokalwährungen gegenüber dem normalisierten Vorjahresergebnis von CHF 385,3 Mio.

Dividendenerhöhung vorgeschlagen

Die erfreuliche Geschäftsentwicklung und der starke Cash Flow der Gruppe sorgte für eine gesunde Bilanz zum Jahresende und eine solide Nettoliquidität. Dieses Ergebnis bestätigt die Bedeutung der kontinuierlichen Investitionen in Innovation und Marktexpansion. Der Verwaltungsrat schlägt daher der Generalversammlung 2014 eine Dividende von CHF 1,90 pro Aktie vor. Dies entspricht einem signifikanten Anstieg von 19 % gegenüber der Ausschüttung für das Geschäftsjahr 2012/13.

Starkes organisches Wachstum in sämtlichen Bereichen und Regionen

Sonova ist gleichbedeutend mit Innovation; unsere Entschlossenheit, immer mehr Menschen in den Genuss des Hörens zu bringen, treibt uns an, nach neuen Lösungen zu suchen und

Unser starkes organisches Wachstum zeigt, wie effektiv unser unermüdliches Streben nach Innovation ist.

Robert F. Spoerry

neue Märkte zu erschliessen. Es ist erfreulich, dass wir in allen Geschäftsbereichen und Regionen ein starkes organisches Wachstum erzielen konnten und dass die Schwellenmärkte in immer stärkerem Masse dazu beitragen. Deshalb freuen wir uns, Ihnen über unsere Aktivitäten in Brasilien berichten zu können, ein Land, – nicht nur im Fokus aufgrund der bevorstehenden Fussballweltmeisterschaft, sondern auch dank seiner dynamischen Wirtschaft – in welchem wir den Erfolg unserer Strategie bereits unter Beweis stellen konnten.

Hörgeräte-Segment

Dank des hohen und kontinuierlichen Innovationstempos verbuchte das Hörgeräte-Segment eine Steigerung des konsolidierten Umsatzes um 6,5 % in Schweizer Franken und um 9,5 % in Lokalwährungen. Damit übertraf das Segment das geschätzte Marktwachstum. Unsere anhaltenden Innovationsbemühungen sorgten dafür, dass unsere Marken Phonak, Unitron und Connect Hearing ihre Marktführerschaft ausbauen und Anteile in einem expandierenden Weltmarkt hinzugewinnen konnten.

Die im Oktober 2012 eingeführte Phonak Quest Technologieplattform ist nun die Basis für die vollständige Produktpalette der Phonak Hörgeräte, einschliesslich des im April 2013 eingeführten und sehr beliebten Formfaktors RIC (Receiver-In-Canal). Im Markt war die Umstellung auf die neue Plattform die schnellste in der Geschichte von Phonak und damit ein anschaulicher Beleg der Vorteile kundenorientierter Innovation. Das neue Roger-Portfolio äusserst leistungsfähiger Lösungen für digitale Drahtloskommunikation und -konnektivität basierend auf 2,4-GHz-Funktechnologie baut auf der führenden Position von Phonak im Bereich drahtloser Lösungen für Schulen auf. Es bietet beeindruckende Verbesserungen der Sprachverständlichkeit in schwierigen Hörsituationen – sowohl für Kinder als auch für Jugendliche und Erwachsene.

Unitron, das 2014 sein fünfzigjähriges Jubiläum feiert, fand am Markt starken Zuspruch für seine in der Branche unvergleichlichen Initiativen – vom preisgekrönten Design der Moxi Hörgeräte über den natürlichen Klang, der durch Verbesserungen der Technologieplattform Era möglich wird, bis hin zur branchenweit einzigartigen Geschäftsidee Flex, die es den Kunden erlaubt, die Vorteile von Hörgeräten ohne jegliche

Das Cochlea-Implantate-Segment hat dank der gebündelten Stärken von Sonova in der F & E erhebliche Fortschritte erzielt.

Lukas Braunschweiler

Verpflichtung im Alltag zu erleben. Zudem bietet es bestehenden Kunden die Möglichkeit für ein Technologie-Upgrade.

Das Retailgeschäft von Sonova trug erheblich zum Wachstum bei. Verantwortlich waren vor allem der Ausbau erfolgreicher neuer Geschäfts- und Serviceformate wie des innovativen und schnell wachsenden Shop-in-Shop-Konzepts in Partnerschaft mit der Drogeriemarktkette Boots in Grossbritannien. Wir treiben die Konsolidierung unseres bestehenden Retailgeschäfts unter gemeinsame Regionalmarken weiter voran. Darüber hinaus gestalten wir unsere Fachgeschäfte attraktiver und optisch ansprechender. Dies führte insbesondere in den USA, wo die betriebliche Integration kürzlich erworbener Fachgeschäfte gut voranschreitet, zu zusätzlichen Kosten.

Cochlea-Implantate-Segment

In diesem Geschäftsjahr verzeichnete unser Cochlea-Implantate-Segment erhebliche Fortschritte, sowohl bei der Neueinführung von Produkten als auch beim Umsatzwachstum und der Rentabilität. Mit der Einführung des Soundprozessors Naída CI Q70, konnte die Stärke der kombinierten F & E-Organisation von Advanced Bionics und Phonak eindrucksvoll bewiesen werden und so zu einem starken Anstieg von Umsatz und Gewinn beitragen. Zusammen mit dem Erfolg der neuen Elektrode HiFocus Mid-Scala überzeugte der neue Soundprozessor immer mehr potenzielle Träger von Cochlea-Implantaten, sich für Advanced Bionics zu entscheiden. Das Segment festigte seine Position in China weiter, wo es eine zweite grosse Ausschreibung der chinesischen Zentralregierung gewinnen konnte. Daraus resultierte ein zweistelliges Umsatzwachstum bei Systemverkäufen in allen geografischen Regionen. Das Segment erzielte 2013/14 eine deutlich verbesserte EBITA-Marge, so wie in unseren langfristigen Finanzzielen vorgesehen.

Advanced Bionics unternahm einen weiteren grossen Schritt zur Beilegung von Produkthaftungsansprüchen aus dem Jahr 2006, mehr als drei Jahre bevor das Unternehmen durch Sonova akquiriert wurde. Im Oktober 2013 wurde die Mehrheit der zu diesem Zeitpunkt noch ausstehenden gerichtlich und aussergerichtlich geltend gemachten Produkthaftungsansprüche beigelegt, einschliesslich des Falles, der vor einem Bezirks-

gericht in Kentucky (USA) verhandelt worden war. Das aktuelle operative Geschäft wurde durch diese Ansprüche nicht negativ beeinflusst. Die erwarteten finanziellen Auswirkungen wurden vollständig im Rahmen der im vorangehenden Geschäftsjahr getätigten Rückstellungen berücksichtigt. Weitere Details finden Sie im Finanzbericht auf Seite 64.

Fortschritte bei der Corporate Governance

Wir arbeiten konstant daran, unser Auftreten und Handeln als Unternehmen weiter zu verbessern, um den Erwartungen unserer Stakeholder gerecht zu werden. In den letzten Jahren haben wir auf dem Gebiet der Corporate Governance grosse Fortschritte erzielt: Wir haben unsere geltenden Richtlinien weiter verbessert und gruppenweit eingeführt, inklusive Schulungen für die Mitarbeitenden. Dieses Jahr konzentrierten wir uns im Bereich Governance auf die Vorbereitung der Umsetzung der Eidgenössischen Verordnung gegen übermässige Vergütungen, die im Januar 2014 in Kraft gesetzt wurde. Sonova hat sich dazu verpflichtet, die in der Verordnung vorgesehenen Änderungen schnell und proaktiv umzusetzen, was eine eingehende Überarbeitung der Statuten mit sich bringt. Einzelheiten zu diesen Änderungen werden in der Einladung zur Generalversammlung 2014 näher erläutert.

Zudem haben wir unsere Vergütungsstruktur weiter verfeinert: Seit diesem Jahr unterliegt die aktienbasierte Vergütung von Mitgliedern der Geschäftsleitung ebenfalls dem Erreichen eines Leistungskriteriums. Das Thema wird im Vergütungsbericht Seite 46 vertieft. An der Generalversammlung 2014 wird erneut eine Konsultativabstimmung zum Vergütungsbericht stattfinden; der Verwaltungsrat beabsichtigt diese Abstimmung auch künftig durchzuführen.

Veränderungen im Verwaltungsrat

Gemäss der neuen Verordnung wird jedes Mitglied des Verwaltungsrats jährlich gewählt. Alle derzeitigen Mitglieder des Sonova Verwaltungsrats stehen bei der Generalversammlung 2014 zur Wiederwahl. Ausserdem werden der Präsident des Verwaltungsrats und die Mitglieder des Nominations- und Vergütungskomitees direkt von der Generalversammlung gewählt.

Der Verwaltungsrat schlägt bei der Generalversammlung 2014 Stacy Enxing Seng als neues Mitglied vor. Angesichts ihres beeindruckenden Leistungsausweises beim Aufbau von Start-Ups und bei der Führung multinationaler Medizintechnikunternehmen wird sie eine wertvolle Verstärkung für den Verwaltungsrat sein.

Soziale Verantwortung

Permanente Innovation spielt beim Beitrag von Sonova für Umweltschutz und Gesellschaft eine genauso wichtige Rolle wie bei unseren geschäftlichen Aktivitäten. Wir sind stolz darauf, erstmals im STOXX® Global ESG Leaders Index der weltweit besten Unternehmen in puncto Nachhaltigkeit aufgeführt zu sein. Im Finanzjahr 2013/14 haben wir ein globales Umweltmanagementsystem eingeführt und wir setzten

alles daran, unsere Umweltleistungen auch in den kommenden Jahren weiter zu verbessern. In einem separaten Bericht dokumentieren wir unsere Leistungen im Bereich der Corporate Social Responsibility (unternehmerischen Sozialverantwortung, CSR). Dieser erfüllt die Anforderungen der Global Reporting Initiative (GRI) auf Anwendungsebene B.

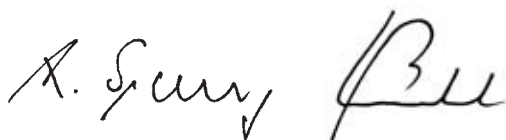
Die Hear the World Foundation, eine Initiative der Sonova Gruppe und ein wichtiger Pfeiler unseres Engagements für soziale Verantwortung, leistete erneut einen wichtigen Beitrag und bot im Rahmen von 21 Projekten weltweit finanzielle, technische und fachliche Unterstützung. In den nächsten Jahren wird die Integration von Advanced Bionics den Einsatz der Stiftung auch auf den Bereich der Cochlea-Implantate ausweiten.

Unser Dank

Einen Punkt möchten wir zum Schluss besonders hervorheben: Bei uns arbeiten Menschen für Menschen. Unsere strategisches Engagement für Innovation fordert von unseren Mitarbeitenden, dass sie immer wieder aussergewöhnliche Leistungen erbringen. Wir danken unseren Mitarbeitenden für ihre Fantasie und ihren unermüdlichen Einsatz, mit dem sie tagtäglich die Grenzen des Möglichen ein Stück weiter ausdehnen. Wir wissen auch die kontinuierliche, loyale Unterstützung unserer Aktionäre ausserordentlich zu schätzen. Und wir danken unseren Kundinnen und Kunden, deren Wunsch nach einem Leben ohne Einschränkungen uns inspiriert und zu permanenter Innovation anspornt.

Ausblick 2014/15

Die guten Ergebnisse im Geschäftsjahr 2013/14 bestätigen die Effektivität unserer Strategie und bekräftigen unsere Zuversicht, dass wir unsere mittelfristigen Finanzziele erreichen können. Aufbauend auf ihrer marktführenden Position wird Sonova im auch im kommenden Jahr das Innovations-tempo aufrecht erhalten und mit fortschrittlichen Produkten und Lösungen attraktive Märkte weiter erschliessen. Wir rechnen mit einem anhaltenden profitablen Wachstum im Geschäftsjahr 2014/15 und erwarten für den Gesamtumsatz ein Wachstum von 7 % – 9 % in Lokalwährungen.



Robert Spoerry
Präsident
des Verwaltungsrates

Lukas Braunschweiler
CEO

Die Sonova Gruppe

Sonova ist der am breitesten aufgestellte Anbieter für Hörsysteme in der Branche. Unser Anspruch ist es, das umfassendste Angebot an Hörlösungen zu bieten. Unsere Marken Phonak, Unitron, Advanced Bionics und Connect Hearing verfügen über modernste Produkte und optimale Lösungen für jeden Nutzer, die von Hörgeräteakustikern an individuelle Bedürfnisse angepasst und über verschiedene Servicekanäle vertrieben werden.

Hörgeräte

PHONAK

Phonak ist die führende Marke für innovative Hörgeräte und drahtlose Kommunikationslösungen für audiologische Anwendungen. Zur Produktpalette zählt auch Lyric: eine einzigartige Lösung, die tief im Gehörgang platziert und dort problemlos bis zu vier Monate lang völlig unsichtbar getragen werden kann. Die erstklassigen Hörgeräteleösungen von Phonak werden tagtäglich von Millionen Menschen verwendet und helfen diesen dabei, ihr Leben selbst in schwierigen Hörsituationen in vollen Zügen zu genießen.

unitron™

Unitron baut auf seine engen, persönlichen Beziehungen mit Hörgeräteakustikern und auf Produkte, welche die Lebensqualität von Menschen mit Hörverlust deutlich verbessern. Unitron versteht es mit grossem Erfolg, technologische Innovationen herzustellen, die natürlichen Klang mit einer herausragenden Sprachverständlichkeit verbinden. Ebenso hat sich Unitron zur Aufgabe gemacht, grossartige Kundenerlebnisse zu bieten.

Cochlea-Implantate



Advanced Bionics ist ein Weltmarktführer bei der Entwicklung hochmoderner Cochlea Implantate. Das Unternehmen, das 1993 gegründet wurde und seit 2009 zur Sonova Gruppe gehört, entwickelt innovative Cochlea-Implantat-Technologie. Durch diese Technologie kommen Kinder und Erwachsene mit hochgradigem Hörverlust in den Genuss eines klaren, hochauflösenden Klangs, eines optimalen Sprachverständnisses in geräuschvollen Umgebungen und einer exzellenten Musikerfahrung.

Retail

Connect Hearing 

Bei der Connect Hearing Group handelt es sich um ein schnell wachsendes, internationales und professionelles Servicenetzwerk von Hörgeräteanbietern, das hervorragenden Service und technologische Lösungen für Menschen mit Hörverlust bietet. Ständig wird nach neuen Wegen gesucht, um Information, Aufklärung, Screening, Beratung und Unterstützung weiter zu verbessern. Dabei stehen für Connect Hearing die Kunden stets im Mittelpunkt – in dem Wissen, dass ein besseres Hörvermögen damit beginnt, die jeweiligen individuellen Bedürfnisse zu verstehen.

Strategie und Marken

Wir wollen eine Welt schaffen, in der jeder in den Genuss des Hörens kommen und so ohne Einschränkungen leben kann.



Vereint unter einem Dach. Die Fahnen der Sonova und ihrer vier Marken wehen beim Gruppenhauptsitz in Stäfa.

Die Vision von Sonova ist klar: eine Welt, in der es für jeden Hörverlust eine Lösung gibt und in der alle Menschen die Freude des Hörens erfahren können. Dies möchten wir durch unsere geradlinige und gezielte Strategie der kundenorientierten Innovation erreichen. Kern der Strategie ist unsere volle F&E-Pipeline: Im Geschäftsjahr 2013/14 führten wir zahlreiche neue Produkte und Gesamtlösungen sowohl im Hörgeräte- als auch im Cochlea-Implantate-Segment ein.

Unser Ziel ist es, auf dem globalen Markt für Hörlösungen als Innovationsführer anerkannt zu werden. Was wir machen, wie wir es machen und wie wir es verkaufen – bei all unseren Aktivitäten ist Innovation die treibende Kraft. Wir setzen daher auf kontinuierliche Optimierung der Hörlösungen, um dem Bedürfnis unserer Kundinnen und Kunden zu entsprechen, in alltäglichen Hörsituationen spürbare Vorteile zu erhalten. Unser Erfolg stützt sich auf die enge Zusammenarbeit unserer Mitarbeitenden und unserer Kunden in der Hörgerätebranche sowie den Menschen, die letztlich in ihrem Alltag von unseren Hörlösungen profitieren.

Das breiteste Produkt- und Serviceangebot

Sonova hat das umfassendste Angebot der Hörgerätebranche. Wir bieten die breiteste Palette an Lösungen – von Hörgeräten über Cochlea-Implantate bis hin zu drahtlosen Kommunikationslösungen –, um alle bedeutenden Formen von Hörverlust behandeln zu können. Dazu zählt der altersbedingte Hörverlust, mit dem die meisten Menschen einmal konfrontiert werden, Hörverlust im Kindesalter mit seinen besonderen Anforderungen hinsichtlich der Sprachentwicklung sowie die hochgradige Hörminderung bei Erwachsenen und Kindern, die am besten durch Cochlea-Implantate behandelt wird.

Um technologisch fortschrittliche Hörlösungen optimal nutzen zu können, braucht es erstklassige und professionelle audiolologische Dienstleistungen. Sonova unterstützt Hörgeräteakustiker in dieser wichtigen Rolle und bietet in einer Reihe von Schlüsselmärkten auch entsprechende Fachdienste direkt an.

Sonova ist im Markt mit vier Kernmarken vertreten: Phonak und Unitron für Hörgeräte, Advanced Bionics für Cochlea-Implantate und Connect Hearing für professionelle audiolologische Dienstleistungen. Dank des ausgewogenen Portfolios

an profitablen Geschäftsbereichen kann Sonova nachhaltiges Wachstum generieren: mit Investitionen in attraktive neue Geschäftsmöglichkeiten, der Förderung von Synergien zwischen den verschiedenen Sparten und dem organischen Ausbau der eigenen Niederlassungen.

Innovation bleibt der wesentliche Faktor unserer Wettbewerbsfähigkeit. Die Kontinuität neuer Produkteinführungen ist hoch: Über zwei Drittel unseres Hörgeräteumsatzes erzielen wir mit Produkten, die in den vergangenen zwei Jahren im Markt eingeführt wurden. Diese rasante Innovations-tätigkeit erfordert bedeutende und kontinuierliche Investitionen in die Forschung und Entwicklung (F & E), mit anvisierten Bruttoausgaben von 7 – 8 % des Umsatzes.

Die tragenden Säulen unserer Wettbewerbsposition

Ausbau unserer Führungsposition bei Hörgeräten

Weltweit werden jährlich rund elf Millionen Hörgeräte verkauft. Sonova geht mittelfristig von einem Marktwachstum im unteren bis mittleren einstelligen Prozentbereich aus. Die Sonova Gruppe ist mit ihren Marken Phonak und Unitron die grösste Anbieterin von Hörlösungen auf dem Markt und konnte dank derer topaktuellen Produktportfolios ihre Position als Weltmarktführerin weiter stärken.

Grosse Fortschritte bei Cochlea-Implantaten

Im Geschäftsjahr 2013/14 kamen erstmals seit der Übernahme von Advanced Bionics die Stärken der kombinierten F&E-Organisation von Advanced Bionics und Phonak voll zur Geltung und wurden durch die positive Marktreaktion auf den Prozessor Naída CI Q70 bestätigt. Die Einführung dieses branchenweit fortschrittlichsten HdO-Soundprozessors hat uns Zugang zu weiteren auf Cochlea-Implantate spezialisierte Kliniken verschafft.

Starke Position in ausgewählten Retailmärkten

Herausragende audiologische Dienstleistungen von hochspezialisierten Hörgeräteakustikern sind der Schlüssel zum Erfolg einer optimal funktionierenden Hörlösung. Unsere Grosshandelskunden sind auch unsere Dienstleistungspartner – sie reichen von unabhängigen Audiologen und Fachgeschäften bis hin zu Hörzentren, Kliniken und Spitälern. Die Mehrheit der von Phonak und Unitron produzierten Hörgeräte wird auch in Zukunft über diese Vertriebspartner verkauft. Über Connect Hearing bietet Sonova zudem direkt professionelle audiologische Dienstleistungen an. Derzeit konzentrieren wir uns auf einige ausgewählte Länder wie die USA, Kanada, Brasilien, Grossbritannien, Frankreich, Belgien, Österreich, Australien und Neuseeland.

Wachstumsmöglichkeiten wahrnehmen

Sonova verfolgt konsequent vier strategische Ziele für nachhaltiges Wachstum: weitere Durchdringung vorhandener Märkte, die Erschliessung neuer Märkte, die Integration von Dienstleistungskanälen und die Ausweitung unseres Kundenstamms.

Weitere Durchdringung vorhandener Märkte

Wir sind davon überzeugt, dass wir durch unseren Innovationsvorsprung den Marktanteil bei bestehenden Kunden erhöhen und gleichzeitig neue Kunden gewinnen können. In dieser Überzeugung bestärken uns die Ergebnisse einer Umfrage bei Audiologen in elf Ländern. Sie zeigt eine hohe Kundenzufriedenheit und eine bemerkenswerte Anzahl an Audiologen, die unsere Produkte ihren Kollegen weiterempfehlen würden. Unsere beiden Hörgerätemarken sind sehr gut bewertet worden und das mit unterschiedlichen Schwerpunkten. Dies belegt, dass der Markt den Unterschied unserer zwei Marken versteht und positiv aufnimmt. Unsere umfangreiche Pipeline neuer Technologien, Produkte und Funktionen wird hier auch weiterhin zu künftigem Wachstum beitragen.

Erschliessung neuer Märkte

Wir erweitern derzeit unseren Kundenstamm, indem wir uns auf das Potenzial der rasch wachsenden Schwellenmärkte konzentrieren. In Brasilien haben wir deutlich bewiesen, dass wir sowohl über unseren Grosshandel, als auch über unser Retailgeschäft Wachstumsmöglichkeiten erfolgreich nutzen können. Auf den nächsten Seiten dieses Berichts stellen wir unsere Erfolge im Wachstumsmarkt Brasilien vor, erklären unsere Strategie und zeigen anhand verschiedener Erfolgsgeschichten, wie Sonova hier die Marktführerschaft erreicht hat. Unser Fokus liegt nun auf China, wo wir für Sonova erhebliches Potenzial sehen. Von den bisherigen guten Ergebnissen bestärkt, haben wir in diesem Geschäftsjahr die Umsetzung unserer zielgerichteten China-Strategie vorangetrieben.

Sonova investiert weiterhin in neue Produktformate wie Lyric, dem einzigen vollkommen unsichtbaren und rund um die Uhr tragbaren Hörgerät auf dem Markt. Ein Produkt, das beeindruckende Umsatzsteigerungen im zweistelligen Bereich erzielt hat. Alternative Produktkonzepte wie Lyric sprechen neue Kundensegmente an, die bislang nicht an herkömmlichen Hörgeräten interessiert waren. Durch solch neuartigen Produkte können erfolgreich Neukunden gewonnen, die Besuchsfrequenz bei Audiologen erhöht und neue Kundenbeziehungen geschaffen werden.

Integration von Dienstleistungskanälen

In unserem Retailgeschäft verfolgen wir drei klare Ziele: Entwicklung des Markenwerts, Steigerung der Rentabilität und Erhöhung des Wachstums. Indem wir eine sichtbare und einheitliche Markenpolitik mit einer fokussierten Einführung von Best-Practice-Betriebsprozessen verbinden, können wir die Effizienz unseres Vertriebskanals kontinuierlich verbessern und profitabel wirtschaften. Wir erweitern unsere Retailpräsenz weiterhin sowohl organisch als auch durch gezielte Akquisitionen mit dem Ziel, eine kritische Grösse im jeweiligen Markt zu erreichen.

Ausweitung unseres Kundenstamms

Angesichts der Alterung der Bevölkerung mit Computerkenntnissen gewinnt der direkte Kontakt mit Hörgeräteträgerinnen und -trägern für Unternehmen wie Sonova zunehmend an Bedeutung. Google-Daten zufolge suchen 80 % der Internetnutzer ihre Gesundheitsinformationen heute online. In entwickelten Märkten nutzt nahezu die Hälfte der Bevölkerung zwischen 65 und 79 Jahren – dem Alter, in dem die meisten Menschen erstmals mit altersbedingtem Hörverlust konfrontiert werden – das Internet. Durch Onlineportale wie zum Beispiel HearingPlanet in den USA kann Sonova ihre Kundenbasis erweitern, indem wir mit bestehenden und potenziellen Kundinnen und Kunden in Kontakt kommen, wenn sie zum ersten Mal Informationen und fachlichen Rat suchen. Darüber hinaus gehen wir durch direkte Publikumswerbung verstärkt selbst auf den Markt zu. Dies bringt neue potenzielle Kundinnen und Kunden, die wir entweder direkt an einen unserer audiologischen Partner oder an eines unserer Fachgeschäfte für eine persönliche Beratung weiterleiten.

Die globale Präsenz nutzen

Mit F & E-Standorten in der Schweiz und Nordamerika hat Sonova hervorragenden Zugang zu Spezialisten, deren Know-how für unser hohes Innovationstempo eminent wichtig ist. Wir haben unserer Produktionsstandorte im letzten Jahrzehnt geographisch ausgedehnt. Dies erfolgte nicht nur zur Erzielung von Kostenvorteilen, sondern auch zur Aufrechterhaltung einer hohen Produktqualität bei niedrigem Risiko in der Lieferkette. Im Oktober 2013 hat unser Werk in Suzhou in China sein zehnjähriges Bestehen gefeiert. Mit einer Belegschaft von rund 700 Mitarbeitenden ist es die derzeit grösste Produktionsstätte der Hörgerätebranche. Im Geschäftsjahr 2013/14 zogen unsere regionalen Kundendienstzentren für Reparatur und Logistik in den USA und Grossbritannien in neue, zweckmässig gestaltete Gebäude mit hochmodernen Arbeitsumgebungen. Beide Einrichtungen wurden dafür konzipiert, die Aktivitäten von Sonova auf diesen Märkten zum Vorteil der Kunden, der Mitarbeitenden und des Unternehmens weiter zu konsolidieren.

Die Markenstrategie verfeinern

Kunden, die nach einem Hörgerät suchen oder Hörgeräteakustiker, die ein Hörgerät empfehlen, kennen die Namen Phonak oder Unitron: Beide Marken geniessen einen hohen Bekanntheitsgrad in ihren jeweiligen Märkten. Die Marke Advanced Bionics steht mehr und mehr für erstklassige Cochlea-Implantate. Connect Hearing ist unsere Kernmarke in den meisten Englisch sprechenden Retailmärkten, in anderen Ländern bestehen weitere regionale Marken. Jede einzelne dieser Marken ist stark... und noch stärker sind sie vereint unter der Dachmarke Sonova.

Die Sonova Gruppe ist global und diversifiziert. Sie bietet durch bekannte Marken und enge lokale Kundenbeziehungen weltweit führende Technologien an. Aber sie ist auch ein hoch integriertes Unternehmen mit starken horizontalen und vertikalen Verbindungen, die aus der Gruppe weit mehr als nur die Summe ihrer einzelnen Marken machen. Jeder einzelne Teil des Unternehmens liefert kundenorientierte Innovation dank engagierter Mitarbeitender, die alles daran setzen, das Leben anderer Menschen spürbar zu verbessern. Als Gruppe erzielen wir eine hohe Effizienz und einen Wettbewerbsvorteil durch die Art und Weise, wie unsere Geschäftsbereiche ineinander greifen – genau diese Integration wollen wir weiter entwickeln.

Unsere Unternehmensstrategie gilt für alle unsere Marken. Die Geschäftsleitung legt die Art und Weise fest, wie unsere Geschäftsbereiche sowohl intern als auch extern zusammenarbeiten. Wir fördern eine gruppenübergreifende Kultur und eine gemeinsame Vision. Die unserer Arbeit zu Grunde liegenden Werte – Innovationsführerschaft, gemeinsames Engagement, persönliche Verantwortung – werden Tag für Tag an jedem unserer Arbeitsplätze weltweit gelebt. Und unser nach aussen sichtbarer Einsatz für wichtige Anliegen, für Bildung und für karitative Zwecke wie die Hear the World Foundation zeigen das konkrete Engagement von Sonova. Die Marke Sonova steht heute für weitaus mehr als nur eine Kotierung an der Schweizer Börse.

Schritt für Schritt bringen wir unsere Markenarchitektur immer stärker in Einklang mit dieser funktionalen Realität. Durch eine starke Positionierung der Dachmarke können wir optimal von der Zusammenarbeit und dem vereinten Know-how der einzelnen Geschäftsbereiche profitieren. Sonova als starke Dachmarke schafft Vertrauen, Sicherheit, Stabilität und Kontinuität für unsere Kunden und Mitarbeitenden in der ganzen Welt. In Verbindung mit unseren attraktiven Arbeitsbedingungen ermöglicht uns ein starker Markenname zudem, die weltweit besten Talente unseres Fachs als Mitarbeitende zu gewinnen. In den kommenden Jahren wird die Marke Sonova daher mehr Präsenz erhalten und eine starke gemeinsame Plattform bilden, welche es unseren Marken ermöglicht, deren starke Marktposition auszubauen, weitere Synergien zu schaffen und eine hohe Effizienz zu gewährleisten – damit sie immer mehr Menschen in den Genuss des Hörens bringen können.



Zahlen & Fakten zu Brasilien:

Fläche:

8,5 Mio. km²

Bevölkerung:

201 Mio. (2013)

Dichte: 23,8 Personen/km² (2013)

Wachstum: + 10,7% (2003–2013)

BIP:

CHF 2'129 Mrd.

Pro Kopf: CHF 10'650 (2013)

Hohes Wachstumspotential

2013/14 wurden in Brasilien gesamthaft rund 330'000 Hörgeräte verkauft. Mit einer geschätzten Penetrationsrate von ca. 5% – deutlich unter dem Niveau in den entwickelten Märkten – bietet dieser Markt nach wie vor ein erhebliches Wachstumspotential.

Sonova in Brasilien

Für Sonova zählt Brasilien heute bezogen auf den Umsatzbeitrag zu den zehn grössten Märkten. 2013/14 erzielte das Land starke zweistellige Zuwachsraten in Lokalwährung und trug 3–4% zum Gruppenumsatz bei.



Hauptsitz der Sonova Geschäftsbereiche.

Wachstums- markt Brasilien

Das grösste Land Südamerikas ist ein Wachstumsmarkt, in dem Sonova hervorragend aufgestellt ist. Ein Besuch im «Land der Zukunft».

«Wer das Brasilien von heute erlebt, hat einen Blick in die Zukunft getan», schrieb der österreichische Schriftsteller Stefan Zweig, nachdem er das südamerikanische Land 1936 kennen gelernt hatte. Noch heute gilt seine Beobachtung in vieler Hinsicht: Ein Land mit derzeit über 200 Millionen Einwohnern, so gross wie ein Kontinent, dessen Wirtschaft im letzten Jahrzehnt stetig gewachsen ist, mit einer immer grösser werdenden Mittelschicht, die neuen Technologien gegenüber sehr aufgeschlossen ist. Dies bietet viele Chancen für ein innovatives Unternehmen wie Sonova. 30 Millionen Brasilianer haben es in den letzten zehn Jahren geschafft, Teil der Mittelschicht zu werden, weitere 20 Millionen Menschen sind der Armut entkommen. Brasilien ist heute die sechstgrösste Volkswirtschaft weltweit.

Der brasilianische Markt ist, wie viele Emerging Markets, sehr heterogen. Gefragt ist zum einen neueste Technologie, für die Abnehmer bereit sind, einen angemessenen Preis zu bezahlen. Auf der anderen Seite stehen

Kunden, die qualitativ hochwertige Hörsysteme erwarten, aber dafür möglichst wenig ausgeben möchten – auch sie erwarten auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Produkte. Sonova ist in diesem Kontext sehr gut positioniert: Mit einer Multibrand-Strategie, die den Zugang zu unterschiedlichen Segmenten sichert und mit einer breiten Palette von innovativen Lösungen, welche die heterogenen Bedürfnisse des brasilianischen Marktes abdecken.

Wie sehr das Land in Bewegung ist, spürt man im wirtschaftlichen Zentrum, in São Paulo, an jeder Ecke. Immer weitere Wolkenkratzer schiessen in die Höhe, laufend öffnen neue Restaurants und Cafés. Längst sind die Strassen vom Verkehr dauernd überlastet; wer es sich leisten kann, fliegt mit dem Helikopter. Nirgendwo auf der Welt gibt es so viele Landeplätze wie hier, ständig surren Hubschrauber am Himmel.

Mehr als 20 Millionen Menschen leben im Grossraum São Paulo. Hier laufen alle Fäden zusammen, auch bei den brasilianischen Sonova Tochtergesell-



schaften, die in der Stadt ihre Zentralen haben. Das Geschäft im Emerging Market Brasilien ist für Sonova bedeutend. Bereits heute zählt Brasilien zu den zehn umsatzstärksten Ländern der Gruppe. Selbst skeptische Beobachter, welche die wirtschaftliche Situation Brasiliens derzeit stagnieren sehen, sprechen dem Hörgerätemarkt ein grosses Wachstumspotenzial zu. Mehr als 200 Millionen Einwohner – und erst geschätzte 400'000 tragen eine Hörlösung. Gerade bei der Jugend ist die Versorgungsrate gering: Hörtests für Neugeborene sind in Brasilien erst seit 2010 Pflicht.

«Wir haben in Brasilien eine führende Marktstellung und es gibt noch Potenzial», sagt Marilisa Zavagli, eine sympathische Frau Mitte 40. Sie ist die Geschäftsführerin von Phonak do Brasil, der grössten Sonova Tochtergesellschaft in Brasilien, und sitzt im Besprechungsraum des Unternehmens, hinter ihr zeigt eine Fotowand Rio de Janeiro und den Zuckerhut, dort werden Mitte Juli 2014 das Finale der Fussball-Weltmeisterschaft stattfinden und 2016 die Olympischen Spiele.

Alle Bereiche von Phonak Brasilien haben sich in den letzten Jahren sehr positiv entwickelt. Der Grundstein dafür wurde im Jahr 2005 gelegt, als Sonova eine Mehrheitsbeteiligung an CAS Produtos Médicos erwarb, dem Marktführer im Gross- und Einzelhandel. Die Übernahme

durch Sonova verlief überaus erfolgreich und harmonisch. Der damalige Geschäftsführer, Pedro Stern, ist auch heute noch im Unternehmen präsent und bringt als Präsident des Aufsichtsrates von Phonak do Brasil seine langjährige Erfahrung ein. «Ich bin ein Dinosaurier in diesem Geschäft», sagt Stern und lacht. Er bewegt sich seit den 1980er Jahren, in der Branche und ist so versiert, dass seine Mitarbeitenden sagen, er habe für jedes Problem drei Lösungen.

Die Zentrale der Sonova Tochtergesellschaft Phonak do Brasil in São Paulo ist ein helles Grossraumbüro, auf der gleichen Etage befindet sich auch der Lateinamerika-Hub von Phonak, von dem aus die spanischsprachigen Länder auf dem Kontinent versorgt werden. Am Eingang von Phonak Brasilien stehen Touchscreen-Terminals, an denen Besucher sich über drahtlose Kommunikationssysteme, Hörgeräte oder das Phonak-Kinderprogramm informieren können. Hier in der Zentrale wird auch das Kinderprogramm für ganz Brasilien koordiniert: Es genügt nicht, ein Kind mit der besten Technologie zu versorgen. Das gesamte Umfeld muss gut informiert sein und zusammen wirken – vor allem die betreuenden Audiologen, Eltern und Lehrer. Deshalb führt Sonova Schulungen durch, bietet Informationsmaterialien an und organisiert Chats im Internet, bei denen Eltern Fragen stellen können.

Im hinteren Teil der Etage, abgetrennt durch eine Plexiglaswand, ist der Servicebereich untergebracht, Techniker überprüfen und reparieren Geräte. Im Labor nebenan steht der 3D-Drucker, längst unverzichtbar im Produktionsprozess. Sonova begann Anfang der Jahrtausendwende als eines der ersten Unternehmen überhaupt, die Schalen von Im-Ohr Hörgeräten und später auch die diversen Ohrpassestücke für Hinter-dem-Ohr und Receiver-In-Canal Hörgeräte digital zu produzieren – massgenau für jeden individuellen Ohrkanal, aber in Massenfertigung. Eine einzigartige Innovation, die einen Meilenstein der Modernisierung und Digitalisierung des Produktionsprozesses darstellt. Entwickelt wurde die innovative Technik in enger Zusammenarbeit mit Ingenieuren der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich. Die Schalen eines Im-Ohr Hörgeräts und des Ohrpassestücks sind Unikate, die exakt in den jeweils unterschiedlichen Gehörgang des Trägers passen müssen. Der Vorgang ist faszinierend: Zunächst wird der Silikonabdruck des Gehörgangs eines Kunden per Laser gescannt, dann die Geräteschale individuell am Computer digital gestaltet und modelliert. Der Ausdruck erfolgt detailgenau mit 3D-Druckern. Das Acrylharz ist lichthärtend, Schicht um Schicht baut es sich zur Geräteschale auf.





In dem langen Flur neben den Schreibtischen hängen grossformatige gerahmte Poster, die verschiedene Produkte von Phonak zeigen, darunter einen der Verkaufsstars in Brasilien: Lyric. «Brasilianer achten sehr auf ihr Äusseres», sagt Geschäftsführerin Zavagli. «Ästhetische Aspekte sind äusserst wichtig, deshalb ziehen viele optisch unauffällige Produkte vor.» Lyric sitzt direkt vor dem Trommelfell und ist damit vollkommen unsichtbar. Auch ist es das erste Hörgerät überhaupt, das problemlos beim Sport oder beim Duschen und mehrere Monate ununterbrochen getragen werden kann.

Weil es in Brasilien noch wenig Wissen über Hörverlust und mögliche Lösungen gibt, hat sich die Sonova Tochtergesellschaft Phonak do Brasil entschieden, auf die Öffentlichkeit zuzugehen und das House of Hearing mitten in São Paulo eröffnet. In dem modernen, einladend gestalteten Gebäude finden regelmässig Workshops und Schulungen statt, eine Multimedia-Produktion illustriert die Bedeutung von gutem Hören, und die breite Palette möglicher Hörlösungen wird vorgestellt. Zielgruppe ist nicht nur das Fachpublikum, auch Betroffene oder

Lehrer, die Kinder mit Hörverlust unterrichten, sollen gezielt angesprochen werden.

Verkauft und angepasst werden Phonak-Produkte unter anderem in den Fachgeschäften der Sonova Marke Connect Hearing, die in Brasilien den Markennamen «Audium» tragen – der Name ist leicht auszusprechen und wird in Südamerika sofort mit Hören in Verbindung gebracht. In Rio de Janeiro, Santos und São Paulo gibt es bereits Stores, die dem neu entwickelten King's Concept folgen, das derzeit weltweit von Connect Hearing erfolgreich eingeführt wird: Nicht das Produkt, sondern die Bedürfnisse des Kunden stehen im Vordergrund, er soll sich wohl fühlen. Die engen Hörmesskammern, in die sich die Kunden früher zwingen mussten – besonders älteren Menschen fiel das oft schwer –, sind verschwunden. Die Behandlungszimmer sind so gut schallgedämmt, dass die Messungen im gleichen Raum vorgenommen werden können, in dem auch die Besprechung mit dem Audiologen stattfindet. Die ersten Erfahrungen mit dem neuen Konzept sind äusserst positiv: Die Zahl der Neukunden konnte in den Pilot-Filialen während der ersten

sechs Monaten um beinahe 40 % gesteigert werden.

Auch die Marke Unitron ist in Brasilien gut verankert. Dank einer langjährigen Partnerschaft mit einem lokalen Distributor ist Unitron in allen Teilen des Landes präsent. Zwar benötigt man heute nicht mehr vierzehn Stunden für eine Fahrt von Rio de Janeiro nach São Paulo, wie es Stefan Zweig noch in seinem Brasilien-Buch beschrieb, ein Bus schafft die gleiche Strecke heute in sechs Stunden. Doch viele Landesteile, wie das Amazonas-Gebiet, sind noch immer nicht schnell zu erreichen, das ist auch für Anbieter von Hörgeräten ein Problem. Eine Lösung dafür bietet Flex: trial von Unitron: Auch wenn in entlegenen Regionen einmal nicht alle Produkte verfügbar sein sollten, kann der Kunde das für ihn geeignete Gerät testen. Flex:trial ist eine Geschäftslösung, die es erlaubt, sofort und für jeden Kunden ein Gerät in der passenden Technologie-Ebene zu programmieren.

Das staatliche Gesundheitssystem sieht auch bei schweren Hörverlusten Hilfe vor: Brasiliens Gesundheitssystem garantiert den Einsatz von Cochlea-



Implantaten. Die Sonova Tochtergesellschaft Advanced Bionics Brasil arbeitet mit staatlichen und privaten Krankenhäusern eng zusammen. Eine enge Partnerschaft besteht mit dem Forschungszentrum Centro de Pesquisas Audio-lógicas der Universitätsklinik in Bauru, die zu den renommiertesten Einrichtungen des Landes gehört. Seit Beginn der neunziger Jahre wurden dort schon mehr als tausend Implantate eingesetzt, darunter auch viele von Advanced Bionics.

Neben der ausgebildeten Audiologin Marilisa Zavagli, die 2013 von Pedro Stern die Geschäftsführung von Phonak Brasilien übernahm, arbeiten über 70 Prozent Frauen in der grössten Sonova Tochtergesellschaft des Landes, viele von ihnen in Führungspositionen. «Sonova ist ein innovatives Unternehmen», sagt Stern, der Präsident des Verwaltungsrats von Phonak do Brasil. «Dabei denken viele in erster Linie an die Technologie. Doch, die heutige Position auf dem Markt haben wir auch aufgrund von Innovationen in anderen Bereichen erreicht.» Stern bezieht sich damit auf die Mitarbeitenden. Viele der Angestellten sind seit mehr als fünfzehn oder zwanzig Jahren bei der Firma, das mag auch an dem spürbar guten Arbeitsklima liegen. Auf allen Schreibtischen stehen kleine Aufsteller, welche die Mitarbeitenden daran erinnern, dass alle gemeinsam – und mit ihren Partnern – für ein Wochenende an den Strand fahren können, wenn die Zielvorgaben im laufenden Geschäftsjahr erreicht werden.

«Unsere direkten Ansprechpartner sind Audiologen und Ärzte», sagt Stern. «Deshalb haben wir die Schlüsselpositionen im Unternehmen mit Audiologen besetzt.» Damit geniesst Sonova in Brasilien eine grosse Glaubwürdigkeit: Selbst im Marketing oder im technischen Service arbeiten Fachleute für Audiologie, die dann entsprechend weiter ausgebildet wurden. In Brasilien absolvieren Audiologen ein universitäres Studium, das technische und medizinische Aspekte sowie die Sprachtherapie vereint. Die Ausbildung gilt auch im internationalen Vergleich als exzellent und, neben Argentinien und Kolumbien, als die beste in Lateinamerika.

Ein besonderer Erfolg der Sonova Tochtergesellschaft Phonak do Brasil ist der Anstoss zur Einführung von drahtlosen Kommunikationssystemen in staatlichen Schulen. Diese drahtlosen Systeme werden mit Hörgeräten oder Cochlea-Implantaten verbunden und helfen Menschen mit Hörverlust in einer lauten Umgebung – etwa in einem Klassenzimmer. «Wir haben zunächst eine Studie durchgeführt und uns dann mit den Ergebnissen an das zuständige Ministerium gewendet», sagt Pedro Stern. Tatsächlich war diese Initiative der Start für eine landesweite Neuerung: Sonova wurde mit einem Pilotprojekt beauftragt, an dem 240 Kinder mit Hörverlust teilnahmen. «Wir haben die ersten 240 Bestellungen als Direktauftrag erhalten», sagt Stern. «Kein anderes Unternehmen war in der Lage, dieses Pilotprojekt durchzuführen.» Die Studie

war ein voller Erfolg. Heute garantiert der brasilianische Staat jedem Kind zwischen fünf und 17 Jahren, das Hörprobleme hat, die Möglichkeit, dem Unterricht folgen zu können – mit Hilfe drahtloser Kommunikationstechnologie.

Mit ganz unterschiedlichen Ansätzen, die auf die jeweiligen Marken und Marktbedürfnisse vor Ort angepasst sind, schreibt Sonova seine Erfolgsgeschichte im Emerging Market Brasilien weiter fort. Marilisa Zavagli freut sich über die positive Entwicklung von Phonak Brasilien. «Hinter jeder Zahl, jedem verkauften Hörgerät, steht eine Person, deren Lebensqualität sich wesentlich verbessert hat», sagt die Geschäftsführerin. «Das motiviert mich und nicht nur mich: Unsere Mitarbeitenden sind stolz, für Sonova zu arbeiten.»





Am Eingang der Zentrale von Phonak do Brasil in São Paulo können Besucher den Einsatz von drahtlosen Kommunikationssystemen testen. Diese drahtlosen Systeme werden mit Hörgeräten oder Cochlea-Implantaten verbunden und helfen Menschen mit Hörverlust in einer lauten Umgebung.

Phonak

Indem Phonak immer wieder die technologischen Grenzen durchbricht, bietet das Unternehmen optimale Lösungen für Menschen mit Hörverlust, damit diese unbeschwert kommunizieren und die vielfältige Welt der Klänge genießen können.



Roger Pen – Ein modernes Drahtlosmikrofon, das Menschen mit Hörminderung die Kommunikation in lauten Umgebungen und über Distanz ermöglicht.

Phonak hat den Anspruch, die treibende Kraft der Hörgerätebranche zu sein. Grenzen stellen für uns eine ständige Herausforderung dar, die wir mit Leidenschaft überwinden. Wir wissen, dass Millionen von Menschen mit Hörverlust weltweit unnötigerweise von allem abgeschnitten sind, was das Leben wertvoll macht: Gespräche, Musik, Klänge der Natur und die Stimmen geliebter Menschen. Für sie setzen wir uns ein, Tag für Tag. Durch unsere Innovationsführerschaft, die genaue Kenntnis der Kundenwünsche, den Austausch mit unseren Partnern, den Hörgeräteakustikern in der ganzen Welt, sowie durch unseren Einsatz für wichtige Belange und Bildung überwinden wir Schranken und verändern Leben – weil wir den Menschen mit Hörverlust dabei helfen, wieder zu hören und gehört zu werden. Sie sind unsere Motivation. Sie sind unsere Inspiration.

Quest – Innovation mit sofortigem Mehrwert

Phonak bietet die umfassendste Produktpalette der Branche, unterstützt durch leistungsstarke, in kurzen Innovationszyklen geschaffene Technologieplattformen. Im Geschäftsjahr 2013/14 war unser Terminplan für die Einführung neuer Produkte so voll wie noch nie, sodass wir nun das umfangreichste Lösungsportfolio in der Geschichte von Phonak anbieten können – mit der Technologieplattform Quest im Zentrum. Der Markt reagierte sehr positiv auf die Leistungsfähigkeit von Quest: Die Umstellung von der Vorgängerplattform vollzog sich schneller als bei allen früheren Plattformeinführungen. Innerhalb von fünf Monaten basierten bereits mehr als 80 % der verkauften Phonak Hörgeräte auf der Quest Plattform.

Umfragen unter Hörgeräteakustikern zeigten eine hohe Zufriedenheit mit der Phonak Produktpalette: Mehr als 90 % würden ihren Kolleginnen und Kollegen eine Anpassung mit unseren HdO-Hörgerät Bolero Q und unserem Receiver-In-Canal Gerät (RIC) Audéo Q empfehlen. Der Formfaktor RIC erweist sich als ein besonders leistungsstarkes Marktsegment: Sein diskretes Design spricht Kandidaten mit leichtem bis mittlerem Hörverlust an, also das traditionell am schwersten zu überzeugende Marktsegment. Die neue Audéo Q Palette mit ihrer herausragenden Leistung ist das Ergebnis unseres Erfolgs in diesem Bereich: Bald nach ihrer Einführung erreichten wir die Marke von zwei Millionen weltweit angepassten Phonak RIC-Geräten.

Roger – Überbrückt Sprachbarrieren

Im Geschäftsjahr 2013/14 überwand Phonak durch die Einführung von Roger, dem neuen Standard für digitale Drahtlos-technologie, weitere Barrieren bei der Sprachverständlichkeit in Hörsituationen mit starken Störgeräuschen oder über grosse Distanz zwischen Sprecher und Zuhörern – zum Beispiel in Klassenzimmern, Besprechungsräumen, Vereinssälen oder Einrichtungen des betreuten Wohnens. Phonak ist seit Langem Technologieführer im Bereich der miniaturisierten drahtlosen Kommunikationssysteme, die die Stimme des Sprechers direkt auf die Hörgeräte der Zuhörer übertragen. Roger setzt in Bezug auf Leistung und Komfort neue Massstäbe. Es wird im globalen medizinisch-wissenschaftlichen 2,4-GHz-Frequenzband betrieben und erfordert in keinem Land eine Lizenzierung. Es ist direkt einsatzbereit und konfiguriert sich automatisch auf Knopfdruck. Seine adaptiven Algorithmen gewährleisten selbst in anspruchsvollen Hörumgebungen ein klares, starkes Signal ohne Interferenzen. Roger bietet nachweislich die beste Leistung in puncto Sprachverstehen in lauten Umgebungen: Die Verbesserung der Sprachverständlichkeit beträgt bis zu 54 % gegenüber der herkömmlichen FM- und 35 % gegenüber der Dynamic FM-Technologie¹. Aktuelle, von Fachleuten überprüfte Studien² zeigen ausserdem, dass drahtlose Kommunikationstechnologien Kindern mit Autismus-Spektrum-Störungen helfen, im Unterricht mehr zu verstehen, zu kommunizieren und mitzuarbeiten. Mit Roger können die Menschen nicht einfach nur besser hören – Roger überbrückt Sprachbarrieren, bei Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen gleichermaßen.

Binaurale VoiceStream Technologie – Alltagsprobleme meistern

Die Innovation von Phonak stützt sich auf eine genaue Analyse der Hörsituationen des täglichen Lebens und der speziellen Probleme, die diese für Menschen mit Hörgeräten mit sich bringen. Mit Speech in Wind wurde erst vor Kurzem eine Funktion eingeführt, die klare und dokumentierte Vorteile im Alltag bringt. Für Hörgeräteträger wird das Gesprochene oft von Windgeräuschen übertönt, die von den Mikrofonen ihrer Hörgeräte noch verstärkt werden. Die Funktion Speech in Wind basiert auf unserer einzigartigen Binauralen VoiceStream Technologie, bei der die volle Bandbreite der Sprache in Echtzeit zwischen den beiden Hörgeräten bidirektional übertragen wird, sodass bei beiden Ohren ein klareres Sprachsignal ankommt. Studien³ haben gezeigt, dass Speech in Wind die Sprachverständlichkeit beträchtlich erhöht: durchschnittlich um 28 % im Vergleich zu Geräten ohne Windunterdrückung. Wind soll also kein Problem mehr sein – indem Phonak seine Innovation auf solche Alltagssituationen anwendet, bekommen die Anwender mehr Vertrauen in Hörgeräte ganz allgemein und sind zufriedener.

¹ Thibodeau, L. (2013)

² Rance G. et al (2013)

³ Chung K. (2012)

Lyric – Die «Kontaktlinse fürs Ohr»

Lyric, das einzige vollkommen unsichtbare, rund um die Uhr tragbare Hörgerät für aktive Menschen mit leichtem Hörverlust, wurde beim AudiologyNow!-Kongress im März 2014 in der dritten Generation vorgestellt. Dank der Platzierung tief im Gehörgang ermöglicht diese «Kontaktlinse fürs Ohr» besseres Hören, ohne Kompromisse im Lebensstil eingehen zu müssen. Zu den wesentlichen Verbesserungen der neuen Generation zählen ein neuer Chip, der sich durch einen geringen Energieverbrauch auszeichnet, und ein besserer Feuchtigkeitsschutz. Lyric3 baut auf dem Markterfolg der zweiten Generation dieses einzigartigen rund um die Uhr tragbaren Produktformats auf, die vor zwei Jahren eingeführt wurde. Dessen reduzierte Grösse und verbesserte anatomische Anpassrate, unterstützt durch erhöhte Schulungs- und Call-Center-Kapazitäten, führten im Geschäftsjahr 2013/14 zu einer erheblich höheren Anzahl Kunden, die Lyric testeten und gestiegenen Abonnementverkäufen. Rund 65 % der Kundinnen und Kunden, die auf die Lyric Werbung reagierten, hatten zuvor noch nie ein Hörgerät getragen. Dieses neue Interesse äusserte sich in einem deutlichen Anstieg der Abommeneinnahmen und trug somit zu einem über dem Markt liegenden Wachstum bei den Phonak Premiumgeräten bei. Die Einnahmen durch Lyric stammen zwar weiterhin vorwiegend aus den USA, die Anzahl Personen, die Lyric in Ländern wie Grossbritannien, Kanada, Deutschland und der Schweiz probeweise getragen haben, ist 2013 aber beträchtlich gestiegen.

Umfassende Lösungen statt einzelner Funktionen

Ein integraler Bestandteil der Marke Phonak ist das Marketingkonzept «Phonak Engaging Voices», das im Oktober 2012 gestartet wurde. Es umfasst das breite Spektrum von Alltagssituationen, in denen ein leistungsfähiges Hörgerät für Menschen mit Hörverlust einen grossen Unterschied machen kann: laute städtische Umgebungen, volle Restaurants, windige Situationen. Dank Innovation von Phonak können diese Menschen wieder voll an solchen Situationen teilhaben und die Vielfältigkeit der Klänge des Lebens geniessen. Denn unsere Innovation ist auf die Gesamtsituation ausgerichtet und nicht nur auf einzelne Aspekte – wir bieten gesamtheitliche Lösungen, die die Bedürfnisse jedes Einzelnen erfüllen.

Ein Phonak Hörgerät ist ein äusserst vielseitiges System, das sich an die Anforderungen und Eigenheiten des Trägers anpasst. Wesentliche Erkenntnisse über alltägliche Hörsituationen fliessen bereits bei der Konzeption von Hard- und Software der Geräte ein. Mit unserem Portfolio aus Geräten, Zubehör, Konnektivität, Anpassungs- und Beratungstools können wir die beste Lösung für die jeweilige Herausforderung liefern – durch Produkte, die reibungslos zusammenarbeiten.

Ein Beispiel dafür war die Einführung unseres umfassenden Sortiments an Hörlösungen für Kinder mit dem Hörgerät Phonak Sky Q, dem Sender Roger inspiro und einem speziellen Junior Modus bei der Anpasssoftware Phonak Target. Der Grundsatz dabei ist, dass Kinder nicht einfach nur kleine

Erwachsene sind: Ihre Bedürfnisse sowohl hinsichtlich der Verstärkung des Hörens als auch der Sprachentwicklung sind altersspezifisch und erfordern spezielle Lösungen. Der Ansatz von Phonak stützt sich auf 40 Jahre Erfahrung in der Kinderaudiologie und wurde in enger Zusammenarbeit mit auf pädiatrische Anpassungen spezialisierten Akustikern der ganzen Welt entwickelt.

Ein weiteres Beispiel ist die im April 2013 eingeführte Produktfamilie Naída Q, die leistungsstarke Lösungen für Menschen mit starkem bis hochgradigem Hörverlust bietet, insbesondere in Kombination mit der Palette an drahtlosen Kommunikationssystemen von Phonak. Unser drahtloses Zubehör bringt das gewisse Extra für eine spezielle Sprache-zu-Ohr-Verbindung, die Menschen mit starkem bis hochgradigem Hörverlust in schwierigen Hörsituationen benötigen. Zu dem umfassenden Portfolio zählen auch Mikrofone mit der neuen Roger-Technologie: der Roger Pen und das Roger Clip-On Mic. Ausserdem überträgt das neue Phonak DECT Schnurlostelefon den Ton gleichzeitig an beide Hörgeräte und erhöht so die Sprachverständlichkeit erheblich.

Ein weltweiter Partner – Globales Service- und Vertriebsnetzwerk

Phonak bietet ein fest etabliertes Service- und Vertriebsnetzwerk. Mit einer Präsenz in über 95 Ländern über direkte Niederlassungen sowie ein umfangreiches Netzwerk unabhängiger Distributoren ist Phonak geografisch extrem breit aufgestellt.

China – einem unserer am schnellsten wachsenden Märkte – werden wir auch in den kommenden Jahren viel Aufmerksamkeit widmen. Nach intensiver Erforschung der spezifischen Kundenbedürfnisse in China arbeiten wir nun an der Umsetzung unserer Strategie für diesen vielversprechenden Markt. Unser wichtigstes Ziel ist es, mit einem kompletten Portfolio ein Anbieter für Hörgeräteakustiker zu werden, die bereits mit Phonak als ihrem Hauptlieferanten zusammenarbeiten oder dieses vorhaben. Wir wollen einen Mehrwert bieten, der uns vom Rest der Branche unterscheidet. In einem ersten Schritt haben wir im März 2014 unsere Palette an Basic-Produkten durch die Einführung der Hinter-dem-Ohr Hörgeräte Baseo Q10 und Q5 sowie der Im-Ohr Geräte Tao Q10 erweitert. Obwohl diese Produkte speziell für China konzipiert wurden, können sie auch in anderen Schwellenmärkten mit ähnlichen Bedingungen eingeführt werden.



HOUSE OF HEARING – EINZIGARTIG UND INNOVATIV

Lange hatte man bei Phonak Brasilien überlegt: Wie könnte man einem Fachpublikum, aber auch Betroffenen und Interessierten, am besten Wissen über Hörverlust vermitteln und innovative Technologien vorstellen? Das Stigma, das Hörgeräten in Brasilien anhaftet, bekämpfen? Die Bedeutung von gutem Hören aufzeigen? Die Phonak Produkte vorstellen und so das Vertriebsnetz unterstützen?

«Willkommen im House of Hearing», sagt die junge Frau freundlich. Sie führt eine Gruppe von Audiologinnen durch das Gebäude an der Strasse Rebouças, einer viel befahrenen Avenida mitten in São Paulo. Seit der Eröffnung im Jahr 2011 finden hier regelmässig Schulungen

und Weiterbildungen statt. Das House of Hearing ist in Brasilien einzigartig, es steht allen Interessierten offen: Lehrer werden in drahtlose Kommunikationssysteme eingewiesen, Fachjournalisten erhalten Hintergrundwissen zu neuen Produkten und Services, im Erdgeschoss gibt es einen Ausstellungsraum.

Moderne Touchscreens bieten Informationen über Hörverlust – und Lösungen dafür. Neue Technologien werden vorgestellt, etwa ein 3D-Drucker, der in der Lage ist, Schalen und Ohrpassstücke für Hörgeräte für jeden Kunden individuell und passgenau herzustellen. Ein Flügel steht für Konzerte bereit. In der Mitte des Raumes thront Charlie auf einem Podest, er ist umgeben von den Audiologinnen, die sich sehr für ihn interessieren: Der silbergraue Plastikkopf trägt zu Demonstrationszwecken ein Hörgerät.

Die Audiologinnen haben sich Kopfhörer aufgesetzt. Sie möchten wissen, wie Charlie hört: Mit Hilfe des Hörgeräts, in einer Alltagssituation. Wenn das Gerät mit dem Fernseher verbunden ist. Wenn Charlie einen Anruf auf dem Handy

bekommt. Oder auch, wenn ein drahtloses Kommunikationssystem im Einsatz ist. Das Kino im ersten Stock heisst «Sound Experience Room». Projiziert wird zeitgleich an drei Wände, das Ergebnis ist ein Quasi-3D-Effekt im Zusammenspiel mit Surround-Tonaufnahmen: Pferde galoppieren über eine Weide von rechts nach links, Damenschuhe klacken von links, Schlittschuhe kratzen auf dem Eis. Es sind beeindruckende Bilder. In diesem Raum wird die Bedeutung von gutem Hören multimedial erfahrbar.

«Wir sind sehr stolz auf das House of Hearing», sagt Marilisa Zavagli, Geschäftsführerin von Phonak Brasilien. «Und freuen uns, dass das Konzept so gut angenommen wird, dass hier auch schon Veranstaltungen im Rahmen von internationalen Fachkongressen stattgefunden haben.»



Im House of Hearing von Phonak geht es um gutes Hören, um Hörverlust – und darum, wie sie gelöst werden können. Besucher können mit Hilfe von Kopfhörern erfahren, wie die Welt für einen Hörgeräte-nutzer klingt. Das Konzept des House of Hearing ist in Brasilien einzigartig.



Unitron

Unitron bietet eine einzigartige Kundenerfahrung durch renommierten persönlichen Service und Produkte, die im Leben der Menschen wirklich etwas bewegen.



Moxi Kiss – Unitron's kürzlich lanciertes Hörgerät gewann 2014 zwei international Auszeichnungen für sein Design.

Eine einzigartige Kundenerfahrung schafft man nicht auf einen Schlag – es ist vielmehr ein langfristiger Prozess mit dem Ziel, immer besseren Service und immer effizientere Produkte anzubieten. Im Geschäftsjahr 2013/14 machte Unitron wichtige Fortschritte in diese Richtung.

Im Juni 2014 feiert Unitron sein fünfzigjähriges Bestehen. Zusammen mit unserem globalen Markt wurden wir grösser und differenzierter, aber die Essenz unserer Strategie blieb konstant: Wir bauen enge persönliche Beziehungen zu unseren Kunden auf und kreieren Lösungen, die im Leben der Menschen wirklich etwas bewegen.

Entwicklung eines Designs

Die Technologie schreitet rasch voran, die Bedürfnisse und Erwartungen der Gesellschaft in den einzelnen Ländern entwickeln sich weiter, die öffentliche Ausgabenpolitik sowie der regulative Rahmen ändern sich – und um Erfolg zu haben, muss sich die Hörgerätebranche anpassen. Aber der wahre Erfolg hängt letztlich von der sorgfältigen Vorbereitung auf den entscheidenden Moment ab: wenn ein Mensch mit Hörverlust zum ersten Mal ein Hörgerät ausprobiert. Die anfänglichen Fragen sind einfach, aber sehr wichtig: «Sieht es gut aus?» «Fühlt es sich gut an?» «Klingt es gut?» «Wird meine Lebensqualität dadurch besser?» Nur wenn die Antwort auf all diese Fragen «Ja» lautet, kann ein Hörgeräteakustiker die weiteren Funktionen erklären.

Die Produktentwicklung von Unitron nimmt diese Fragen ernst und sucht für jede eine Lösung. Unser Team für Industriedesign hat viel Zeit dafür aufgewendet, Hörgeräte zu schaffen, die optisch ansprechend sind und sich gut anfühlen. Deshalb sind wir stolz, dass unser Hörgerät Moxi Kiss – eingeführt im März 2013 als erstes Produkt unserer grossen Designinitiative – 2014 mit dem renommierten iF Product Design Award und dem Red Dot Award: Product Design 2014 ausgezeichnet wurde. Die Zeit, die wir in die Präzisionsbearbeitung und Oberflächen-Modellierung investierten, wurde von führenden Designern als spürbarer Fortschritt bei Qualität, Innovation und Komfort anerkannt. Und der Markt sieht dies genauso: Im Oktober 2013 bewerteten die Kunden in den USA, Kanada, Australien, Grossbritannien, Deutschland und Frankreich die allgemeine Zufriedenheit mit Moxi Kiss,

insbesondere hinsichtlich Tragekomfort am Ohr und Aussehen, mit 8,2 von 10 Punkten.

Dieses Jahr haben wir das Designkonzept des Moxi Kiss auf unser neues robustes Moxi² Dura Receiver-In-Canal Gerät für aktive Menschen und auf das Quantum2 Hinter-dem-Ohr Gerät ausgedehnt. Beide erhielten eine hohe IP67-Bewertung für Staub- und Feuchtigkeitsresistenz – wichtig für Menschen, die ein aktives Leben ohne Einschränkungen führen möchten.

Produkte der nächsten Generation auf der Era Plattform

«Klingt es natürlich?» Wenn man in den entscheidenden ersten Minuten eine Akzeptanz erreichen will, muss man die menschliche Reaktion auf eine Hörverstärkung verstehen und entsprechend darauf reagieren. Unsere Ingenieure, Audiologen und Hörgeräteakustiker konzentrieren sich in der Forschung verständlicherweise auf kritische Fragen wie die Sprachverständlichkeit im Störgeräusch, während der Kunde, der das Gerät ausprobiert, vor allem ein natürliches, intuitives Hörerlebnis sucht.

Wenn wir also die Einführung einer vielversprechenden neuen Produktgeneration mit Funktionen ankündigen, die die Vorzüge unserer Technologieplattform Era noch besser nutzen, geht es vor allem um eines: Inwieweit wird dies den Hörgeräteakustikern dabei helfen, bereits bei der ersten Anpassungssitzung ein natürlicheres Hörerlebnis zu bieten? Die gesamte Palette der neuen, im März 2014 fertig gestellten Geräte Moxi² und Quantum² sorgt mit SmartFocus 2 dafür, dass die Sprache in schwierigen Situationen verständlicher wird und Störgeräusche herausgefiltert werden – schliesslich können diese das Hörerlebnis eines Hörgeräteträgers um über 90 % beeinträchtigen. Ausserdem bietet die Produktpalette den einzigartigen Automatic Adaptation Manager von Unitron, der neuen Trägern erwiesenermassen¹ die Eingewöhnung deutlich erleichtert. Er beginnt zunächst auf der von den Trägern bevorzugten Hörstufe und geht dann auf die erforderliche Verstärkung über – schrittweise, bequem und automatisch. Wir selbst sind von der Technologie fasziniert, aber wir wissen, dass unsere Zielgruppe vor allem daran interessiert ist, was die Technologie ermöglicht: eine einfache und angenehme Hörerfahrung.

2009 ging Unitron eine fünfjährige Forschungspartnerschaft mit dem kanadischen National Center for Audiology an der University of Western Ontario ein, einem renommierten Zentrum für Hörgesundheit. Seitdem haben wir zahlreiche gemeinsame Studien zu neuen Hörtechnologien und -verfahren durchgeführt. Eine aktuelle Studie² befasst sich speziell mit der kritischen Frage des «natürlichen Klangs» – dem subjektiven Erleben bei der Verwendung eines Hörgeräts. Bei einem

Blindversuch, bei dem Geräte von Unitron mit Systemen anderer führender Marken verglichen wurden, antworteten die Testpersonen zu unserer Freude genau so, wie wir es uns erhofften: Sie bewerteten Unitron wegen des natürlicheren Hörerlebnisses und der allgemeinen Zufriedenheit mit dem Gerät deutlich höher. Im Endeffekt liefern unsere Funktionen also den Komfort und den Klang, den sich die Menschen wünschen.

Flex – Neue Kunden gewinnen

«Wird mein Leben dadurch besser?» Die Antwort auf diese Frage ist nicht einfach, wenn man als Kunde bei einem Hörgeräteakustiker ist. Man braucht Zeit und die Erfahrung, das Hörgerät in verschiedenen Situationen getragen zu haben, um herauszufinden, inwieweit es einem die vertrauten, schönen und interessanten Klänge des Lebens wieder zugänglich macht.

Die im Oktober 2012 eingeführte Flex Lösung von Unitron ist eine Branchenneuheit, mit der Hörgeräteakustiker eine bestimmte Technologie-Ebene direkt auf ein beliebiges Hörgerät programmieren können. Die Interessenten können das Hörgerät dann mitnehmen und im Alltag ausprobieren – eine im Grunde einfache, aber sehr effektive Idee. Die Kundinnen und Kunden empfinden keinen Kaufdruck und sind somit bereit, die passende Technologie-Ebene zu testen. Das Hörgerät erhält die Chance, seine Fähigkeiten über einen längeren Zeitraum unter Beweis zu stellen. Der Hörgeräteakustiker wiederum kann einen wertvollen kostenfreien Service bieten und dabei ein vertrauensvolles Kundenverhältnis aufbauen. So überrascht es nicht, dass die Marktreaktion auf Flex in Europa, Nordamerika und Asien äusserst positiv ausfiel. Die Hörgeräteakustiker berichten, dass es für sie viel leichter ist, ein Gerät zu verkaufen und die Vorteile von zusätzlichen Funktionen zu demonstrieren, wenn die Interessenten die Möglichkeit haben, das Gerät auszuprobieren. Flex hilft nicht nur einzelnen Hörgeräteakustikern beim Aufbau ihres Geschäfts, sondern auch mittleren und grossen Retailketten. Nur Unitron bietet Flex.

Um dies weiterhin zu gewährleisten, haben wir Flex mit der Einführung von Flex:upgrade weiter verbessert. Verändert sich der Hörverlust eines Unitron Hörgeräteträgers oder ändert sich sein Lebensstil, kann der Hörgeräteakustiker durch Flex:upgrade ganz einfach das Hörgerät in seinem Geschäft auf eine höhere Technologiestufe bringen. Er benutzt hierfür unsere Anpassungssoftware Truefit und berechnet eine Upgrade-Gebühr. Mit Flex:trial kann Unitron Erstkunden etwas wirklich Neues bieten und mit Flex:upgrade bestehenden Kunden bei jedem weiteren Besuch ein besonderes Erlebnis ermöglichen.

Unitron hat das Flex Konzept im vergangenen Jahr in den Hauptmärkten eingeführt und plant, es in naher Zukunft in schnell wachsenden Märkten wie zum Beispiel Brasilien zu lancieren. Weiter unten erfahren Sie mehr über die Erfahrungen von Unitron in Brasilien.

¹ Hayes D. et al (2013)

² Hayes D. et al (2014)

Ein aussergewöhnliches Kundenerlebnis – Der Unitron Ansatz

Wir von Unitron sind der Überzeugung, dass dies ein persönliches Geschäft ist. Unsere Mitarbeitenden unterstützen die Hörgeräteakustiker nicht nur durch unser Angebot an Produkten und Lösungen, sondern auch über professionelle Serviceleistungen, damit sie ihr Geschäft weiterentwickeln und die Beziehungen zu ihren Kunden vertiefen können. Kundenservice ist bei uns keine Nebensache, sondern unser zentrales Ziel in Form eines strukturierten, erprobten und einzigartigen Angebots, kurz: des «Unitron Ansatz».

Unsere Kunden auf dem nordamerikanischen und europäischen Markt wissen diese aussergewöhnliche Unterstützung bereits zu schätzen: die persönlichen Ansprechpartner in unserer Kundenhotline, unsere verlängerten Geschäftszeiten, auch samstags, unsere weltweite Garantie für Transportschäden. In den letzten Jahren haben wir diese Serviceleistungen auf allen unseren Märkten in über 60 Ländern weltweit eingeführt.

Woher wir wissen, dass unsere Kunden diesen Service schätzen? Weil wir sorgfältig darauf achten, anhand ihres Feedbacks Einblicke zu erhalten und die Effektivität unseres Tuns zu beurteilen. Wir führen monatliche Umfragen mit globalen Indikatoren für Leistung und Kundenerfahrung durch, um die Reaktion des jeweiligen Marktes auf materielle und immaterielle Aspekte unserer Services zu erfassen und zu verfolgen. Wir achten sehr auf unsere «Net Promoter Scores», die den Anteil der Kunden zeigen, welche nicht nur zufrieden sind, sondern Unitron auch anderen Hörgeräteakustikern weiterempfehlen würden. Die deutliche Verbesserung der durchschnittlichen Bewertungen in den von uns abgedeckten Märkten für 2013/14 bestätigt die Relevanz eines einzigartigen Kundenerlebnisses.

Die weltweit bessere Bewertung bestätigen auch Ergebnisse einzelner Länder, wie zum Beispiel der Spitzenplatz von Unitron Deutschland für «Gesamtzufriedenheit» bei der Jahresumfrage des Bundesverbands der Hörgeräte-Industrie. Ausserdem erlangte Unitron Deutschland sehr gute Bewertungen für Produkte, Verkaufsorganisation und Kundenservice. In Irland durfte sich Unitron zum zweiten Mal über die Auszeichnung «Bester Kundenservice» der Irish Society of Hearing Aid Audiologists freuen. So hat Unitron dauerhaft Erfolg: Wir konzentrieren uns voll und ganz auf die einzelne, enge und letztlich lohnenswerte Kundenbeziehung.



FLEXIBILITÄT UND LANGE PARTNERSCHAFT

Schon im Jahr 1500, als portugiesische Seefahrer Brasilien erstmals erreichten, schrieb Pero Vaz de Caminha dem König in der Heimat: «Was auch immer man hier pflanzt, es wächst!» Vielleicht hätte er hinzufügen sollen: wenn man es geschickt anstellt und sich vor Ort auskennt.

Den Point-of-Sale in Brasilien flächendeckend zu beliefern ist eine echte Herausforderung: ein Land, so gross wie ein Kontinent, mit einer Infrastruktur, die noch lange nicht in allen Regionen ausreichend ausgebaut ist. In diesem Kontext hat Unitron erfolgreich im brasilianischen Markt Fuss gefasst. Entscheidend war dafür die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit einem lokalen

Distributor, die über 20 Jahre hinweg gewachsen ist. Das landesweit gute Vertriebsnetz half bei der erfolgreichen Einführung und dem Aufbau der Marke Unitron. Von Beginn an wurde eine enge Kooperation mit Meinungsführern im Bereich Audiologie angestrebt, die dazu führte, dass sich Unitron einen exzellenten Ruf im Markt erarbeiten konnte.

Wie in vielen Emerging Markets existiert auch in Brasilien kein etabliertes Netz von Hörgeräteanbietern. Was Unitron viele Chancen bietet, bei den Kunden mit seiner neuen und einzigartigen Flex:trial Geschäftslösung zu punkten. Wie der Name schon sagt erlaubt diese, ein Gerät flexibel zu programmieren und dem Kunden zum Ausprobieren mit nach Hause zu geben. Und zwar sofort und kostenlos. So kann dem Kunden immer die gesamte Produktpalette und das für ihn am besten geeignete Hörgerät vorgestellt werden, selbst wenn nicht alles auf Lager ist. Dies bedeutet in Brasilien für Anbieter in entlegenen Regionen einen grossen Vorteil.

Flex:trial kommt den Bedürfnissen vieler brasilianischer Kunden entgegen: Man legt sich ungern sofort fest, es müssen Berührungängste mit dem Hörgerät abgebaut werden, die Kaufentscheidung fällt schwer. Doch, ein kostenloses Testgerät? Warum nicht! So verhindert Unitron, dass potenzielle Neukunden sich zwar informieren, aber den Laden ohne Produkt wieder verlassen – und ohne Hörerlebnis. Mit der Möglichkeit durch Flex:trial ein Gerät in verschiedenen Technologie-Ebenen programmieren zu können, kann Unitron jedem Kunden eine für ihn passende Lösung anbieten.

Hörgeräteakustiker und Audiologen können mit Flex:trial das Hörgerät für eine Testphase von bis zu sechs Wochen freischalten. Nach dieser Zeit zeigt ein Piepen dem Kunden an, dass die Testphase vorbei ist. Doch die Lösung bietet auch Vorteile für diejenigen, die bereits Kunden von Unitron sind: Wenn das eigene Hörgerät gerade im Service ist, kann der Kunde zur Überbrückung mit Flex:trial ein Gerät erhalten, das genau so programmiert ist wie sein eigenes. Im Verlauf des Jahres 2014 wird Flex:trial in Brasilien eingeführt.



Die Flex:trial Lösung von Unitron ist auch für brasilianische Kunden sehr attraktiv: Ein Demogerät, das in allen Technologie-Ebenen bespielt werden kann. Der Neukunde kann so das Hörgerät testen – ohne sofort eine Kaufentscheidung treffen zu müssen.



Connect Hearing

Mit professioneller Beratung und individuellen Lösungen verfolgt Connect Hearing sein Ziel, herausragende audiologische Dienstleistungen für Menschen anzubieten, die wieder hören, verstehen und den Anschluss ans Leben zurückgewinnen möchten.



Unsere Markenwerte widerspiegeln deutlich sich im modernen Geschäftsdesign, das derzeit in den USA, Brasilien und anderen Märkten lanciert wird.

Die Hörtechnologie hat sich in den vergangenen 20 Jahren enorm weiterentwickelt. Mit jedem Fortschritt ergibt sich die Möglichkeit, eine neue Gruppe von Menschen, die von Hörverlust betroffen ist, in den Genuss des Hörens kommen zu lassen – sei es durch verbesserte Hardware, intelligenter Software oder neues drahtloses Zubehör und Lösungen. Aber erst durch qualifizierte Beratung und professionellen Service kann sichergestellt werden, dass diese fortschrittliche Technologie auch wirklich den ganz individuellen Anforderungen jedes einzelnen Hörgeräteträgers entspricht und damit dessen Lebensqualität deutlich erhöht. Genau das ist es, was professionelle Hörgeräteakustiker auszeichnet; das ist das Geschäft von Connect Hearing.

Bei Connect Hearing bieten wir ein vollständiges Spektrum an Hörtests und -lösungen, die auf den Lebensstil und die finanziellen Möglichkeiten unserer Kunden zugeschnitten sind. Unser Umgang mit Kunden ist aufgeschlossen, professionell und unkompliziert: Wir hören ihnen zu, um die Art ihres Kommunikationsverlustes zu ermitteln und welche Umgebungen für ihre Kommunikation am wichtigsten sind. Anschliessend stellen wir ihnen das für ihren individuellen Lebensstil beste Hörgerät vor. Ein einführendes Gespräch schafft die Grundlage für einen umfassenden Hörtest und danach eine ganz persönliche Hörlösung mit den modernsten digitalen Hörgerätetechnologien, Funktionen und entsprechendem Zubehör.

Wir wissen, dass dieser sorgfältige Prozess entscheidend ist, um ein optimales Hörergebnis zu erzielen, darum steht er im Mittelpunkt der Tätigkeit von Connect Hearing. Unser stetiges Bemühen die Kundenerwartungen zu übertreffen, zahlt sich auch wirtschaftlich aus, denn unser Geschäft ist persönlich: Jede positive Erfahrung bei der Anpassung hilft durch Mundpropaganda das Geschäft weiter auszubauen.

Die Geschäftsstrategie von Connect Hearing beruht auf drei Standbeinen: auf einer gesteigerten Bekanntheit am Markt durch einen starken und konsistenten Markenauftritt, auf einer hohen Rentabilität durch die systematische Einführung betrieblicher Standardverfahren, Systeme und Kapazitäten sowie auf einem zielgerichteten, nachhaltigen Wachstum in ausgewählten Märkten.

Pflege unserer Marke

Der Hörgeräte retailmarkt ist ein sehr lokales Geschäft: Nähe zu den Kunden ist ein zentraler Faktor für den Erfolg. Daher hat Connect Hearing schrittweise begonnen, die lokalen Geschäfte unter einer Dachmarke zu vereinen, wobei die in einigen Ländern bestehenden starken Markennamen (wie etwa Laperre in Belgien) oder sprachliche und kulturelle Besonderheiten beibehalten werden (zum Beispiel bei Audium in Brasilien). In der gesamten Gruppe etablieren wir jedoch einen einheitlichen Auftritt, ein vereinheitlichtes Beratungs- und Käuferlebnis sowie einen weltweiten Kommunikationsstil. Dieser beruht auf unserem überaus erfolgreichen und preisgekrönten Ansatz «Besseres Hören beginnt mit einer Geschichte», bei dem Kunden von ihren eigenen Erfahrungen berichten. Wir kommunizieren in allen unseren Geschäften auch die wesentlichen Werte, die unsere Marke ausmachen: die Leidenschaft dafür, die Bedürfnisse unserer Kunden zu verstehen, den Einsatz für individuellen Service und das professionelle Engagement dafür, eine umfassende Lösung und nicht bloss ein Produkt zu bieten.

Dieser globale Ansatz umfasst auch standardisierte Prozesse und Arbeitsabläufe in den Fachgeschäften sowie digitales Marketing. Eine starke weltweite Marke steigert die Kosteneffizienz von Werbung und ermöglicht Partnerschaften mit grossen privaten oder öffentlichen Versorgungseinrichtungen. Zudem macht sie Connect Hearing zu einem attraktiven Arbeitgeber und zieht die besten Talente aus einem grösseren Bewerberfeld an.

Viele audiologische Fachgeschäfte beispielsweise in den USA legen nicht viel Wert auf einen attraktiven Standort und darauf, optisch ansprechend zu wirken. Die meisten von ihnen wirken wie eine ambulante Klinik und liegen ein gutes Stück abseits des Geschäftszentrums einer Stadt. Wir bei Connect Hearing sind jedoch der Ansicht, dass Design und Standort des Geschäftes sehr wichtig sind, um die Stigmatisierung von Hörverlust zu überwinden und eine wirklich positive Kundenerfahrung zu schaffen. Als Teil des Rebrandings unserer Fachgeschäfte in den USA haben wir auch begonnen, das Erscheinungsbild einiger unserer Läden anzupassen, da dieses ein wesentlicher Ausdruck unserer Markenbotschaft ist.

Dieses besondere Erlebnis bei Connect Hearing beginnt bereits im Empfangsbereich. Anpassung und Beratung finden in einem angenehmen und grosszügigen schallisolierten Raum statt. Unsere ersten Pilotgeschäfte wurden im Juni 2013 in Kalifornien eröffnet, bestehende Läden in den ganzen USA werden nach und nach an den neuen Auftritt angepasst.

Die vollständige Markenintegration in den USA begann 2013 und wird im Juli 2014 abgeschlossen sein. Dann werden die ursprünglich 47 Marken durch eine einzige ersetzt sein. Auch in mehreren europäischen Ländern wird dieser Prozess in diesem Jahr abgeschlossen werden. Unsere etablierten Namen in Belgien (Laperre) und Österreich (Hansaton) bleiben als regionale Marken unter der Dachmarke Connect Hearing

bestehen und nutzen unseren weltweiten Kommunikationsansatz, unsere Markenwerte und unser Geschäftsdesign.

Höhere Rentabilität dank Exzellenz der betrieblichen Prozesse

Die erfolgreiche Zusammenführung aller Geschäfte von Connect Hearing in eine gemeinsame Marke mit einheitlichen Prozessen, Standards und Kapazitäten bietet uns zahlreiche Möglichkeiten für eine permanente Verbesserung unserer Prozesse und Margen. Sie stellt eine konsistente, moderne Anpassungs- und Beratungserfahrung für alle Kunden sicher, die ein Geschäft von Connect Hearing betreten. Durch die Festlegung globaler betrieblicher Standardverfahren und Leistungsberichte werden bewährte Verfahren effizient auf die gesamte Organisation ausgeweitet. Unterstützt werden diese Betriebsabläufe durch ein neues, optimiertes und einheitliches Verkaufsstellensystem, das 2014/15 in mehreren Schlüsselmärkten eingeführt wird. Zudem werden im Rahmen dieser Zusammenführung Daten- und Kontrollinstrumente für eine stetige Effizienzsteigerung bereitgestellt.

Darüber hinaus haben wir auch unsere audiologische Ausrüstung harmonisiert, die in unseren Geschäften auf der ganzen Welt zum Einsatz kommt. Eine global einheitliche, ultramoderne Anpassetechnologie und -software ist nicht nur im Hinblick auf die Kosteneffizienz von Vorteil, wo der Preis für die Anschaffung und Kalibrierung sinkt. Sie stellt auch eine optimale Kundenerfahrung sicher und hilft dabei, Connect Hearing als den Wunscharbeitgeber für talentierte Audiologen zu etablieren, deren Schulung zu vereinfachen und ihnen einen leichteren Wechsel von einem Geschäft ins andere zu ermöglichen.

Die weltweite Onlinepräsenz von Connect Hearing hilft dabei, den Kunden, die sich vermehrt im Internet über ihre Gesundheitsprobleme informieren, einen überzeugenden Eindruck des leidenschaftlichen, persönlichen und professionellen Services zu vermitteln, den sie erwarten können, wenn sie eines unserer Geschäfte besuchen. Sie ermöglicht es uns auch, die Kundenzufriedenheit anhand der Ergebnisse von Onlinebefragungen ständig zu verbessern – eine Vorgehensweise, die bereits bei unserem Unternehmen Laperre in Belgien umgesetzt wird.

Weiteres Wachstum

Der Hörgerätesektor ist ein weltweit unterversorgter Markt. Bei Connect Hearing bemühen wir uns, dieses Wachstumspotenzial so weit wie möglich zu erschliessen. Das Wachstum sollte zielgerichtet, nachhaltig und profitabel sein. Unser Hauptaugenmerk legen wir auf organisches Wachstum, die permanente Verbesserung der Leistung unserer bestehenden Vertriebskapazität durch den Ausbau der Kundenbasis, die Steigerung der Abschlussquote und die Erhöhung der durchschnittlichen Umsatzrentabilität. Dies ergänzt unser ständiges Bestreben nach einer Optimierung der betrieblichen Prozesse. Wir unterstützen auch Neueröffnungen, gründen Geschäfte an neuen Standorten, nutzen Marktveränderungen zu unseren

Gunsten und profitieren von der Effizienz und der stabilen operativen Grundlage, die die Gruppe bietet. Wir verfolgen ausgewählte Akquisitionen und konzentrieren uns dabei auf Geschäfte, die sich aktuell im Besitz kleiner Ketten oder unabhängiger Audiologen befinden. Sonova verfügt durch ihr Hörgerätegeschäft häufig bereits über enge Partnerschaften mit diesen Besitzern. Der Schlüssel zu einer erfolgreichen Akquisition liegt in der professionellen Integration, damit die Kunden weiterhin bestmöglichen Service erhalten.

Vor allem unterstützen wir nachhaltiges Wachstum durch permanente Innovation: die Entwicklung neuer Konzepte für Beratung und Anpassung, die Prüfung neuer Vertriebsmethoden (wie etwa das Shop-in-Shop-Modell) und die Ausweitung erfolgreicher Ideen auf andere Märkte. Indem Connect Hearing den Trends stets einen Schritt voraus ist, befindet sich das Unternehmen in einer optimalen Ausgangslage, um sein Wachstumspotenzial auszuschöpfen.

Boots Hearingcare, die neue Partnerschaft von Sonova mit der führenden britischen Drogeriemarktkette Boots, hat sich zu einem erfolgreichen Shop-in-Shop-Retailkonzept entwickelt, das einen grossen Beitrag zum Ergebnis der Connect Hearing Group leistete. Der Geschäftserfolg führte zu einer weiteren Zunahme der Standorte von Boots Hearing-

care: Aus 391 Standorten Ende des Geschäftsjahres 2012/13 sind zwölf Monate später 428 geworden. Im vergangenen Jahr entwickelte sich Boots Hearingcare zu einem führenden Anbieter für Hörgeräte in Grossbritannien mit einem Anteil von 27 % im privaten Markt für Hörgeräte. In enger Zusammenarbeit mit Boots helfen unsere Teams mehr Kunden denn je dabei, besser zu hören.

Ein weiteres Beispiel für Innovationen bei Prozessen und Service ist das Selbst-Screening. Connect Hearing hat in grossen Märkten wie den USA, Frankreich, Neuseeland und Italien benutzerfreundliche Selbst-Screening-Stationen entwickelt und eingeführt. Diese Stationen, die problemlos an verschiedenen Standorten – unserer eigenen Verkaufsstelle, in Apotheken oder Einkaufszentren oder bei örtlichen Werbeaktionen – aufgestellt werden können, spielen bei der Generierung von Leads für Connect Hearing eine wichtige Rolle. Selbst-Screening-Apps und andere digitale Marketingwerkzeuge verbessern die Kundenerfahrung und bieten potenziellen Kunden Zugang zu verlässlichen Informationen über Hörverlust.



IM MITTEL- PUNKT – DAS KUNDEN- ERLEBNIS

Miguel Lotito gefiel der Laden sofort: «Hier sieht es nicht aus wie in einer Arztpraxis, eher wie in einem Spa.» Der 76-Jährige hat seit einem halben Jahr sein erstes Hörgerät, auf der linken Seite. «Gutes Hören ist für mich extrem wichtig, ich spiele Geige in einem Kammerorchester», sagt der pensionierte Industrieingenieur, der Vivaldi, Mozart und Schubert liebt. «Abgesehen davon muss ich auf meine Frau hören können», sagt Lotito mit einem Zwinkern, «sonst bekomme ich Ärger Zuhause!»

Tatsächlich überrascht bereits der Eingangsbereich des Fachgeschäfts: Eine freundliche Empfangsdame, eine Sitzzecke mit Kaffeemaschine,

Zeitschriften, es ist angenehm kühl. Dann die Sprechzimmer: Grosszügig, in hellen Farben gehalten, viel weiss, viel Grün. Der beratende Audiologe sitzt an einem abgerundeten Holztisch direkt neben dem Kunden, nicht gegenüber. Es ist ein Gespräch auf Augenhöhe. Die Räume sind so gut schallisoliert, dass die engen Hörmesskammern, in die sich die Kunden normalerweise für Hörtests zwingen, nicht mehr notwendig sind. Alle Schritte der Anpassung finden im gleichen Raum statt. In Brasilien ist Connect Hearing der einzige Anbieter mit diesem Konzept.

Der Kunde soll König sein, darin wurden die Audiologen geschult. Zuerst heisst es zuhören, zuhören, zuhören – und dann erst ein Produkt, den individuellen Bedürfnissen entsprechend, empfehlen. Der Audiologe will wissen: Wann begannen die Hörprobleme? In welchen Situationen braucht der Kunde Hilfe? Wichtig ist auch der dritte Schritt: die weiterführende Begleitung der Kunden, auch nach dem Kauf, zum Beispiel mit einem Hörtraining.

Die Zahlen geben Connect Hearing Recht. In den ersten sechs Monaten, in denen das neue Store-Konzept in Santos und in São Paulo im Einsatz war, konnte die Zahl der Neukunden in beiden Filialen um beinahe 40 % gesteigert werden. Und das, obwohl man vom Gehsteig aus nicht durch ein Schaufenster in den Store blicken kann – oder vielleicht gerade deshalb: Brasilianer wollen zwar gut hören, aber niemand soll sehen, wenn sie dafür Hilfe benötigen.

Miguel Lotito kam aufgrund einer Empfehlung zu Connect Hearing. Eine Audiologin, die im gleichen Chor wie er singt, riet ihm dazu. Er ist zufrieden: «Ich war auf der Suche nach guter Tonqualität, Intensität, Frequenzen.» Dank des Hörgeräts sei Zuhause der Familienfrieden wieder hergestellt. «Ich streite nicht gerne, am wenigsten mit meiner Frau», sagt Lotito und zwinkert wieder.



Miguel Lotito hat sich für ein Fachgeschäft von Connect Hearing entschieden, weil eine befreundete Audio-Login ihm dazu riet. Er spielt Violine in einem Kammerorchester, singt in einem Chor – beidseitig gutes Hören ist für ihn sehr wichtig. «Hier habe ich mich sofort gut beraten gefühlt», sagt Lotito.



Advanced Bionics

Advanced Bionics steht in der Branche für höchste Leistung und Innovation und beweist damit jeden Tag aufs Neue sein Engagement für die von Hörverlust Betroffenen.



Der Naída CI Q70 Soundprozessor ist das Ergebnis der kombinierten F&E-Stärken von Advanced Bionics und Phonak.

Ein Cochlea-Implantat ist die einzige Medizintechnik, die die Funktion eines der fünf Sinne wiederherstellen kann: Sie ermöglicht es Menschen mit erheblichem Hörverlust, die Welt um sie herum zu hören – in vielen Fällen das erste Mal überhaupt. Im Gegensatz zu Hörgeräten, die ein Geräusch verstärken, handelt es sich bei Cochlea-Implantaten um Neurostimulatoren: Sie umgehen den beschädigten Teil eines Ohres und senden über den Hörnerv elektrische Signale direkt an das Gehirn.

Erst vor drei Jahrzehnten wurde das erste Cochlea-Implantat zugelassen; seitdem hat sich diese Lösung von unförmigen, am Körper zu tragenden Prozessoren zu diskreten Hinterdem-Ohr Geräten mit deutlich höherer Leistung weiterentwickelt. Mittlerweile wird die Technologie immer stärker angenommen: Im letzten Jahr wurden weltweit schätzungsweise rund 50'000 Implantate eingesetzt.

Seit über 20 Jahren trägt Advanced Bionics entscheidend dazu bei, diese hochmoderne Lösung, mit der Menschen mit erheblichem Hörverlust frei kommunizieren können, immer weiter zu verbessern. Das Unternehmen wird seinem Anspruch gerecht, den Patienten durch ständige technologische Innovationen und ein aussergewöhnliches Serviceniveau heute und in Zukunft das bestmögliche Hörerlebnis zu ermöglichen. Sich für ein Cochlea-Implantat zu entscheiden, ist lebensverändernd; die Entscheidung für ein Implantat von Advanced Bionics ermöglicht es, zuhause und in der Schule Drahtloslösungen zu nutzen, auch in schwierigen Situationen zu telefonieren, sich in lauter Umgebung unterhalten zu können, die Freuden der Musik zu erleben und selbst beim Baden zu hören. Kein anderer Hersteller kann Cochlea Implantate Trägern so viele Vorzüge bieten.

Die vielseitigste Technologieplattform

Ein Cochlea-Implantat wandelt die von seinen Mikrofonen aufgenommenen Klangwellen auf intelligente Weise in äusserst genaue Digitaldaten um, die dann an das Elektroden-Array des Implantats im Innenohr übertragen werden. Die Elektrode sendet diese Informationen als elektrische Signale an verschiedene Punkte des Hörnervs, die den unterschiedlichen Frequenzen oder Tonhöhen entsprechen. Der Hörnerv wiederum sendet die Impulse ans Gehirn, wo sie als Klang

interpretiert werden. Wie natürlich und verständlich der Klang wirkt, hängt entscheidend vom Timing ab und davon, wie exakt das vom Elektroden-Array an den Hörnerv gesendete elektrische Signal den richtigen Punkt trifft.

Das Implantat Advanced Bionics HiRes 90K bietet die vielseitigste Technologieplattform der Branche. Die Klangverarbeitung HiRes Fidelity 120 stimuliert den Hörnerv nicht nur am jeweiligen Punkt der einzelnen Elektrode, sondern leitet das Signal an Punkte zwischen den Elektrodenpaaren und ermöglicht somit die Wahrnehmung von deutlich mehr Frequenzen, wie sie etwa erforderlich sind, um eine harmonische Tonhöhe oder Musikinstrumente und Melodien zu erkennen. Ein solcher Klang in hoher Auflösung bildet das normale Hören deutlicher nach. Advanced Bionics bietet eine fünfmal höhere Auflösung als die Konkurrenz.

Zudem kann das Implantat von Advanced Bionics auch einen grösseren Lautstärkebereich handhaben, von sehr leise bis sehr laut. Dieser breite Eingangsdynamikbereich und die Tatsache, dass pro Sekunde mehr Stimulationsimpulse als bei Konkurrenzprodukten erzeugt werden, sorgt für eine geringere Verzerrung und eine höhere Klangqualität, gerade beim Musikhören. Studien haben gezeigt, dass die Nutzer, unabhängig vom jeweiligen Geschmack, beim Musikhören eindeutig einen breiten Eingangsdynamikbereich bevorzugen.¹

Kombination der F & E-Stärken mit Phonak

Bei Cochlea-Implantaten hat sich im Laufe der Zeit Einiges getan: Klänge und Geräusche werden sauber wiedergegeben, die Träger sind in der Lage, in einem ruhigen Umfeld Unterhaltungen zu folgen. Eine enorme Herausforderung bleibt aber das Sprachverständnis in einer lauten Umgebung, da die ursprüngliche Klanginformation von den Nebengeräuschen «gereinigt» werden muss, damit das gewünschte Signal in den Vordergrund rückt. Mit dieser Problematik beschäftigt sich auch seit Langem die F & E-Abteilung von Sonova im Bereich Hörgeräte. Sie hat inzwischen eine Fülle an Innovationen auf den Markt gebracht, die von modernsten Algorithmen zur Geräuschreduzierung über Richtmikrofonsysteme bis hin zu drahtlosen Technologielösungen reicht. Die 2009 erfolgte Übernahme von Advanced Bionics durch die Sonova Gruppe brachte die F & E-Teams von Advanced Bionics und Phonak zusammen; die Einführung des Soundprozessors Naída CI Q70 im Jahr 2013 demonstriert dem Markt, welche Innovationskraft die beiden Organisationen bündeln.

Der Naída CI Q70 Soundprozessor steht für die Kombination der bewährten Technologien von Advanced Bionics und Phonak. Das proprietäre T-Mic von Advanced Bionics, bei dem das Mikrofon an der Öffnung des Gehörkanals platziert ist, und unsere Sprachverbesserungstechnologie ClearVoice – der branchenweit erste Sprachverarbeitungsalgorithmus, der als überlegen bezeichnet werden darf – sind nun mit Front-End-Verarbeitungsfunktionen von Phonak wie dem Richtmikrofonsystem UltraZoom kompatibel. Wenn diese Funktionen in lauten Alltagssituationen gemeinsam verwendet werden, verbessert sich das Sprachverständnis um 70 %².

Seit vielen Jahren weiss man in der Hörgerätebranche um die Vorteile der Drahtlostechnologie; mit dem Soundprozessor Naída CI Q70 kommt sie nun zum ersten Mal in grossem Stil bei Cochlea-Implantaten zum Einsatz. Das Gerät ermöglicht bei bilateralen Trägern ein Echtzeit-Streaming des Sprachsignals von einem Ohr zum anderen und sendet dabei das bessere Signal an beide Ohren. Dies ist in asymmetrischen Situationen, etwa im Auto oder am Telefon, von enormem Vorteil. Ebenfalls beeindruckend sind die Vorteile von Roger, dem neuen Digitalstandard, der von Phonak entwickelt und im Geschäftsjahr 2013/14 für Cochlea-Implantate auf den Markt gebracht wurde. Roger überträgt auf der 2,4-GHz-Frequenz und ist mit älteren Phonak FM-Systemen kompatibel. Das System sendet die vom Roger Clip-On Mic oder dem Roger Pen aufgenommene Stimme drahtlos direkt an den Soundprozessor. Laut Studien haben die Träger von Cochlea-Implantaten, wenn sie Roger verwenden, in lauten Situationen ein sogar deutlich besseres Sprachverständnis als Erwachsene mit einem normalen Hörvermögen³. Darüber hinaus ermöglicht die Drahtlostechnologie eine rasche und einfache Konnektivität mit einer Reihe von Unterhaltungsgeräten: TV, Telefone, MP3-Player, Computer und vieles mehr.

Alle Funktionen des neuen Soundprozessors Naída CI Q70 sind mit dem bestehenden Implantat HiRes 90K zugänglich. Dadurch profitieren die Cochlea Implantate Träger nicht nur von der heutigen Technologie, sondern auch von zukünftigen Innovationen – was bei der Entscheidung für ein Implantat für ein sicheres Gefühl sorgt. Die nach der Einführung von Naída CI Q70 stark gestiegene Zahl an Prozessor-Upgrades belegt, wie wichtig es ist, bisherige Träger mit modernsten, leistungssteigernden Innovationen zu versorgen.

Neue Produkte und eine verstärkte Präsenz vor Ort dienen als Türöffner

Advanced Bionics, 1993 in Kalifornien gegründet, verfügt in Nordamerika und dem grössten Teil Europas über eine solide Marktposition. Wir konzentrieren uns mittlerweile immer stärker auf Märkte ausserhalb der USA, zumal wir jetzt Teil einer globalen Gruppe für Hörlösungen sind. Advanced Bionics möchte aber seinen Kunden in aller Welt noch näher sein und baut deshalb seine Präsenz vor Ort und seine Vertriebssteams in wichtigen Märkten weiter aus.

¹ Wolfe J. et al (2008)

² Buechner A. (2013)

³ Wolfe J. et al (2013)

Im letzten Jahr haben wir Niederlassungen in Neuseeland und Vietnam eröffnet. Dadurch stärken wir unsere Position in der Region Asien/Pazifik wo wir bislang noch eher unterrepräsentiert sind. Diese Bemühungen werden wir weiter verstärken. Wir freuen uns, dass wir eine zweite Ausschreibung der chinesischen Zentralregierung gewonnen haben, und konzentrieren uns nun zunehmend auf den dortigen Privatmarkt. Dies beinhaltet eine Expansion unserer klinischen Forschungsaktivitäten vor Ort. In Hongkong werden wir zudem einen Forschungsknotenpunkt eröffnen.

Der Aufbau starker Beziehungen – der enge Kontakt zu Chirurgen, Audiologen und Trägern – ist entscheidend, um für weiteres Wachstum zu sorgen. Gleichzeitig ist es uns durch unser hohes Innovationstempo gelungen, neue Kunden zu gewinnen: Die jüngst eingeführte Elektrode HiFocus Mid-Scala etwa – die zum Schutz der empfindlichen Innenohrstrukturen entwickelt wurde – gibt den Chirurgen, die Cochlea-Implantate einsetzen, bei der Auswahl der passenden Elektrode weitere Optionen an die Hand. Die Lancierung der Elektrode HiFocus Mid-Scala war in allen Märkten sehr erfolgreich und führte dazu, dass Advanced Bionics angesichts der hohen Nachfrage weitere Schulungskurse für Chirurgen ins Programm nahm. Heute beliefern nahezu zwei Drittel

aller weltweiten Zentren für Cochlea-Implantate. Mit unseren jüngst eingeführten Produkten sind wir hervorragend aufgestellt, um unsere Marktanteile bei diesen und weiteren Zentren auszubauen.

Seinem Anspruch, dass die Patienten an erster Stelle stehen, wird Advanced Bionics auch mit der Bionic Ear Association (BEA) gerecht, die Träger und deren Familien unterstützt. Die BEA ist eine Gruppe aus Experten für Hörgesundheit und engagierten Freiwilligen. Sie bietet Informationen, Aufklärung und Unterstützung für aktuelle und potenzielle Träger und ihre Familien. Wie sehr diese Hörlösung das Leben zum Besseren wenden kann, zeigt allein die Tatsache, dass die Träger der Implantate von Advanced Bionics so viel Zeit aufwenden, um andere an ihren Erfahrungen teilhaben zu lassen. Die BEA nahm ihren Ursprung in den USA und hat in den letzten Jahren in aller Welt neue Ortsgruppen gegründet.



EIN GANZ NORMALES LEBEN

«Jetzt singen wir alle zusammen», sagt die Betreuerin und klatscht in die Hände. Mittendrin steht Helena, sieben Jahre alt, Trägerin zweier Cochlea-Implantate von Advanced Bionics. Sie singt, lacht, fällt ihrer Mutter um den Hals, als diese sie abholt.

Was die Mutter gerne anderen Eltern mitteilen würde, deren Kinder einen so schweren Hörverlust haben, dass sie ein Cochlea-Implantat benötigen?

«Ich kann nur dazu raten», sagt die Mutter. «Helena macht heute rhythmische Gymnastik, tanzt Ballett, führt ein normales Leben.» Dann fügt sie hinzu: «Hätte meine Tochter ein drittes Ohr, würden wir uns für eine weitere Operation entscheiden. Die Implantate haben ihr Leben völlig verändert.»

Brasilens Gesundheitssystem garantiert, dass jeder Bürger, der ein Cochlea-

Implantat benötigt, dieses bezahlt bekommt. Helena wurde in der Universitätsklinik in Bauru operiert, rund 300 km von São Paulo entfernt. Das Centro de Pesquisas Auditivas ist eines der bedeutendsten Forschungszentren in Brasilien und war 1990 die erste Einrichtung im Land, an dem ein Cochlea-Implantat eingesetzt wurde. Das Klinikgelände ist beeindruckend: Überdachte Gänge führen durch eine parkähnliche Anlage, ein neues, zwölfstöckiges Gebäude wurde 2012 eingeweiht. Viele Familien ziehen aus anderen Landesteilen in die Stadt – um an der Uniklinik für ihre Angehörigen die besten Therapiemöglichkeiten zu erhalten.

Schon unzählige Patienten konnten in Bauru mit Cochlea-Implantaten von Advanced Bionics versorgt werden. Das Unternehmen pflegt eine enge Partnerschaft mit den meisten der staatlichen und privaten Krankenhäusern in Brasilien. «Es ist ein Wachstumsmarkt», sagt Ana Luisa Pereira, Produktmanagerin bei Advanced Bionics Brasilien: «Der Staat ist dabei, die Kapazitäten auszubauen. Advanced Bionics ist gut

aufgestellt, um an dieser Entwicklung zu partizipieren: Wir haben im Vergleich zu anderen Anbietern eine besonders hohe Zuverlässigkeit der Geräte.» Zurzeit können Patienten an öffentlichen Krankenhäusern Harmony und auch Neptune erhalten, den einzigen Prozessor überhaupt, mit dem sogar Schwimmen möglich ist. Der neue Sound-Prozessor Naída CI Q70 ist inzwischen ebenfalls staatlich zugelassen. Bereits im Jahr 2014 können Patienten von den technologischen Innovationen des neuen Prozessors profitieren.

Viele Kinder in Helenas Rehabilitationsgruppe an der Universitätsklinik tragen Cochlea-Implantate von Advanced Bionics, wie der achtjährige Samuel, der die Hörfähigkeit durch eine Infektion verlor, als er neun Monate alt war. Seine Mutter erinnert sich: «Viele haben mich damals gefragt, ob ich meinem Sohn die Operation wirklich zumuten möchte. Sie fragten mich, ob ich nicht lieber beten wolle, damit Gott ein Wunder vollbringt», blickt die Mutter zurück. «Für mich ist das Implantat ein Wunder.»



Helena, 7, trägt Cochlea-Implantate von Advanced Bionics. Sie tanzt Ballett und geht zur Schule – führt ein ganz normales Leben. Operiert wurde sie an der Universitätsklinik in Bauru. Dort legt man besonderen Wert auf die Rehabilitation, dazu gehört auch die Sprech- und Leseförderung.





Die kleine Deborah freut sich, weil sie Aufkleber für ihr Hörgerät auswählen darf. Informationen bekommen ihre Eltern nicht nur von der Audiologin, sondern auch über das «Programa Infantil Phonak». Es ermöglicht eine optimale Betreuung von Kindern und bietet Schulungen für Eltern, Lehrer sowie Audiologen.

Corporate Social Responsibility

Wir bei Sonova machen uns die Herausforderungen unserer Kunden zu eigen damit jeder in den Genuss des Hörens kommen kann. Wir übernehmen Verantwortung für unser Handeln gegenüber unseren Mitarbeitenden, der Umwelt und zukünftigen Generationen.

Soziale Verantwortung ernst nehmen

Sonova möchte ein Arbeitgeber sein, bei dem die Mitarbeitenden ihr Potenzial voll ausschöpfen können und Anerkennung für ihre persönliche Leistung erhalten. Dies spiegelt sich bei den Mitarbeitenden in einer globalen Zufriedenheitsrate von über 80 Prozent und einer ständig sinkenden Fluktuationsrate wider.

Wir haben unser globales Umweltmanagementsystem weiter verstärkt. Dieses Jahr lag der Fokus vor allem auf unseren grossen Produktions- und Vertriebszentren, und wir können mit Stolz berichten, dass ihr Energieverbrauch relativ zum Produktionsvolumen um weitere 11,4 Prozent gesunken ist.

Das Engagement von Sonova für soziale Verantwortung geht über ihre geschäftlichen Aktivitäten deutlich hinaus. Im Geschäftsjahr 2013/14 stellte die Sonova Gruppe Geld- und Sachleistungen im Wert von insgesamt CHF 1,5 Mio. für die Hear the World Foundation bereit.

CSR-Bericht und Aufnahme in entsprechende Indizes

Für die Ausweitung und Intensivierung ihrer sozialen Aktivitäten im vergangenen Jahr wurde Sonova durch eine Aufnahme in den STOXX® Global ESG Leader Index und die ECPI® Indizes ausgezeichnet. Diese Indizes beinhalten die führenden globalen Unternehmen in Bezug auf Umweltschutz, soziale Verantwortung und Governance.

2014/15 wird Sonova erstmals Berichte gemäss den neuen G4 Richtlinien der Global Reporting Initiative (GRI) erstellen. Wir wollen uns nachhaltig verbessern, indem wir einen ständigen Dialog mit unseren wichtigsten Stakeholdern pflegen, entsprechende Programme initiieren und umsetzen sowie sicherstellen, dass wir uns bei der Berichterstellung an aussagekräftigen und quantifizierbaren Kriterien ausrichten.

Die Berichte von Sonova erfüllen die Anforderungen der Global Reporting Initiative (GRI) auf Anwendungsebene B. Den vollständigen CSR-Bericht finden Sie unter: www.sonova.com/de/csrreport.



INITIATIVE FÜR KINDER

Igor kommt in das Behandlungszimmer, schnappt sich sofort das Buchstaben-Bingo und legt Worte: S-A-I-A – Rock, D-E-D-O – Finger. Der Sechsjährige schaut kaum auf, als die Audiologin erklärt: «Das hier ist ein Batterieprüfer, schauen Sie!» Die Mutter nickt. Dann zeigt die Audiologin den Schallschlauch: «Damit können Sie überprüfen, ob das Gerät einwandfrei funktioniert.» Die Mutter nickt wieder. Doch so anschaulich die Audiologin auch erklärt: Es ist viel Information, viel auf einmal. Wäre ein Comiczeichner im Raum, er würde neben dem Kopf der Mutter viele bunte Fragezeichen platzieren.

«Es genügt nicht, einem Kind ein Hörgerät anzupassen», sagt Talita Donini, selbst ausgebildete Audiologin, die bei Phonak Brasilien für das Kinderprogramm «Programa Infantil Phonak»

verantwortlich ist. «Man muss Kind und Eltern ständig begleiten. Die Lehrer informieren und schulen. Und auch Audiologen benötigen laufend Informationen über neue Technologien und Produkte.»

Zielgruppe des Kinderprogramms ist zum einen das Fachpublikum, für das es Schulungen und eine Webseite mit Materialien zum Download gibt. Ein Newsletter informiert über neue Erkenntnisse aus der Wissenschaft und über Produktinnovationen, die Phonak speziell für Kinder entwickelt. Die zweite Zielgruppe sind Eltern und Betreuer. Auch für sie ist die Webseite des Phonak Kinderprogramms eine wichtige Informationsquelle, mit Materialien zum Download. Es gibt dort zum Beispiel Informationen über die Hörfähigkeiten, nach Entwicklungsphasen gegliedert. Eine Anleitung zur Hörgerätpflege – mit vielen anschaulichen Zeichnungen. Oder auch ein Infoblatt zu den Einsatzmöglichkeiten von drahtlosen Kommunikationssystemen, ebenfalls bebildert. «Wir in der Zentrale sind ständig

in Kontakt mit den betreuenden Audiologen. So wissen wir, welche Informationen gebraucht werden», sagt Donini.

Das Phonak Kinderprogramm fördert auch den persönlichen Austausch. Zwei Mal im Monat moderiert Donini im Internet Chats, bei denen Eltern Fragen stellen und gegenseitig von ihren Erfahrungen berichten. «Aber auch Audiologen loggen sich ein», sagt Donini. Die Themen reichen von der Diagnostik bis hin zu technologischen Innovationen oder Tipps für den Schulalltag.

Seminare für Lehrer ergänzen das Angebot. Der brasilianische Staat garantiert seit Juni 2013 allen Kindern zwischen fünf und 17 Jahren, mit Hilfe von drahtlosen Kommunikationssystemen am Unterricht teilnehmen zu können. «Viele Lehrer wollen mehr darüber wissen, darüber freuen wir uns», sagt Donini. «Die beste Versorgung für die Kinder ist gewährleistet, wenn Eltern und Betreuer im Team funktionieren.»

Corporate Governance

Eine gute Corporate Governance stärkt das Vertrauen zwischen dem Unternehmen und seinen Stakeholdern; auch in diesem Bereich verbesserte sich Sonova weiter.

Im Geschäftsjahr 2013/14 konzentrierten sich die Bemühungen im Rahmen des Compliance-Programms der Sonova Gruppe auf die Stärkung der Compliance-Organisation und die weitere Ausgestaltung der Antibestechungsrichtlinie und damit zusammenhängender Massnahmen. Wirksame Compliance umfasst die Elemente Kommunikation, Schulung und Überwachung. Deshalb stärkte Sonova ihr Compliance-Programm durch die Einführung zielgerichteter Schulungen, spezieller Informationstools und vierteljährlicher Compliance-Berichterstattung an das Auditkomitee.

Am 3. März 2013 stimmte die Schweizer Bevölkerung der Initiative gegen übermässige Vergütungen zu. Die entsprechende Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) trat am 1. Januar 2014 mit gewissen Übergangsbestimmungen in Kraft. Sämtliche Bestimmungen der Verordnung müssen bis Ende 2015 umgesetzt sein. Sonova erfüllt bereits jetzt weite Teile der Verordnung und hat sich zum Ziel gesetzt, alle erforderlichen Änderungen so rasch wie möglich umzusetzen. Den aktuellen Vergütungsbericht haben wir bereits auf freiwilliger Basis prüfen lassen; er erfüllt die Vorgaben der Verordnung. Ausserdem hat Sonova auf Ebene der Geschäftsleitung Rückforderungsklauseln eingeführt.

Die Corporate Governance bei Sonova stützt sich auf einschlägige Standards und Praktiken und setzt diese in ihrer Struktur um. Das Unternehmen erfüllt die rechtlichen Anforderungen des Schweizerischen Obligationenrechts, der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance der SIX Swiss Exchange sowie die im «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» festgelegten Standards. Im Folgenden werden die Corporate Governance-Grundsätze zur Führung und Kontrolle der Sonova Gruppe vorgestellt und Hintergründe zu den Führungsorganen der Gruppe per 31. März 2014 dargelegt. Alle relevanten Dokumente sind auf der Sonova Webseite unter Corporate Governance abrufbar: www.sonova.com/de/commitments/corporategovernance. Aus Gründen der Klarheit und Transparenz wird der Vergütungsbericht als eigenes Kapitel dieses Geschäftsberichts präsentiert.

Konzernstruktur

Operative Konzernstruktur

Die Sonova Gruppe mit Sitz in Stäfa, Schweiz, ist in über 90 Ländern aktiv. Sonova verfügt über Gruppengesellschaften in mehr als 30 Ländern sowie über ein Netzwerk von unabhängigen Distributoren in den übrigen Märkten. Angaben zu den Geschäftssegmenten können Anhang 6 zur Konzernjahresrechnung entnommen werden.

Kotierte Gesellschaften

Die Sonova Holding AG ist an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotiert. Ausser der Sonova Holding AG ist keine Gesellschaft, die zum Konsolidierungskreis der Sonova Gruppe gehört, an einer Börse kotiert.

Ausgewählte Kennzahlen zur Aktie der Sonova Holding AG per 31. März:

	2014	2013	2012
Börsenkapitalisierung in Mio. CHF	8'679	7'649	6'677
in % des Eigenkapitals	489 %	466 %	452 %
Aktienkurs in CHF	129,20	113,90	100,30

Sitz	8712 Stäfa, Schweiz
Kotierung	SIX Swiss Exchange
Valoren-Nr.	1254978
ISIN	CH0012549785
Ticker-Symbol	SOON
Nennwert	CHF 0,05

Nicht kotierte Gesellschaften

Die Übersicht der wesentlichen Konzerngesellschaften der Sonova Gruppe per 31. März 2014 findet sich in der Konzernjahresrechnung im Anhang 35.

Aktionariat

Registrierte Aktionäre

Der Aktienbesitz der im Aktienregister eingetragenen Aktionäre verteilt sich per 31. März wie folgt:

Anzahl Aktien	Eingetragene Aktionäre 31.3.2014	Eingetragene Aktionäre 31.3.2013
1 – 100	5'418	5'793
101 – 1'000	8'305	8'608
1'001 – 10'000	1'121	1'177
10'001 – 100'000	157	163
100'001 – 1'000'000	37	29
> 1'000'000	7	7
Total registrierte Aktionäre	15'045	15'777

Bedeutende Aktionäre

Die folgende Übersicht zeigt die im Aktienregister eingetragenen Aktien bedeutender Aktionäre per 31. März. Nominees sind ohne Stimmrecht registriert. Bedeutende Aktionäre halten möglicherweise auch nicht registrierte Aktien. Diese sind unter «Nicht registriert» rapportiert:

	2014	2014	2013	2013
	Anzahl Aktien	In %	Anzahl Aktien	In %
Chase				
Nominees Ltd. ¹⁾	9'017'727	13,42	11'769'397	17,53
Beda Diethelm ²⁾	6'647'259	9,90	6'647'719	9,90
Hans-Ueli Rihs ²⁾	4'125'000	6,14	4'166'000	6,20
Andy Rihs ²⁾	3'394'626	5,05	4'203'765	6,26
Nortrust				
Nominees Ltd. ¹⁾	2'314'385	3,45	2'546'454	3,79
Mellon Bank				
Nominee ¹⁾		<3,00	2'448'306	3,65
Registrierte Aktionäre mit				
Anteilen unter 3 %	23'427'377	34,88	19'239'912	28,65
Nicht registriert	18'246'913	27,16	16'130'262	24,02
Total Aktien	67'173'287	100,00	67'151'815	100,00

¹⁾ Registriert ohne Stimmrecht.

²⁾ Die Altaktionäre Andy Rihs, Beda Diethelm und Hans-Ueli Rihs waren bereits vor der Publikumsöffnung im November 1994 Aktionäre. Zwischen ihnen bestehen keine Aktionärsbindungsverträge.

Weiter haben im Finanzjahr 2013/14 die folgenden Aktionäre der Sonova Holding AG Beteiligungen von über 3 % oder eine Reduzierung der Beteiligung unter 3 % gemeldet:

Credit Suisse Funds AG, Kalandergasse 4, 8045 Zürich, Schweiz, hat das Unternehmen informiert, dass sie per 12. April 2013 aufgrund eines Aktienverkaufs weniger als 3 % des Kapitals hält.

MFS Investment Management und ihre Tochtergesellschaften, 111 Huntington Ave, Boston, Massachusetts 02199, USA, halten aufgrund eines Aktienkaufs per 25. April 2013 10.49 % des Kapitals.

Die Capital Group Companies, Inc und ihre Tochtergesellschaften, 333 South Hope Street, 55th Floor, Los Angeles, Kalifornien 90071-1406, USA, halten aufgrund eines Aktienverkaufs per 27. Mai 2013 weniger als 3 % des Kapitals.

BlackRock, Inc., 55 East 52nd Street, New York 10055, USA (Muttergesellschaft) hält aufgrund eines Aktienverkaufs per 12. Februar 2014 weniger als 3 % des Kapitals.

Kreuzbeteiligungen

Es bestehen keine Kreuzbeteiligungen zwischen der Sonova Holding AG und anderen Unternehmen.

Kapitalstruktur

Aktienkapital

Per 31. März 2014 beläuft sich das ordentliche Aktienkapital der Sonova Holding AG auf CHF 3'358'664, vollständig eingezahlt und aufgeteilt in 67'173'287 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0,05.

Die Sonova Holding AG hat weder Partizipations- noch Genussscheine ausgegeben.

Mit Ausnahme der von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien entspricht jede Aktie einer Stimme an der Generalversammlung und ist dividendenberechtigt. Per 31. März 2014 hielt das Unternehmen 10'185 eigene Aktien (Vorjahr 26'714).

Genehmigtes und bedingtes Kapital

Genehmigtes Kapital

Die Sonova Holding AG hat kein genehmigtes Kapital.

Bedingtes Kapital

Die Generalversammlung vom 7. Juli 2005 hat der Schaffung eines bedingten Aktienkapitals von 3'301'120 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0,05 zugestimmt. Das zusätzlich geschaffene bedingte Aktienkapital dient der Erhöhung der finanziellen Flexibilität. Es darf verwendet werden für die Ausübung von Options- und Wandelrechten, die in Verbindung mit Anleiheobligationen oder ähnlichen Obligationen der Gesellschaft zum Zwecke der Finanzierung der Übernahme von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen eingeräumt werden.

An den Generalversammlungen 1994 und 2000 wurde bedingtes Aktienkapital von 8'000'000 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0,05 geschaffen, um im Rahmen eines Beteiligungsprogramms Kadermitarbeitern der Sonova Gruppe Aktien des Unternehmens anbieten zu können.

Wandelanleihen und Optionen

Die Sonova Holding AG hat keine Wandelanleihen ausgegeben.

Das Management- und Mitarbeiter-Beteiligungsprogramm der Sonova Holding AG (Executive Equity Award Plan) ist im Vergütungsbericht (beginnend auf Seite 46) und in Anhang 31 der Konzernjahresrechnung (beginnend auf Seite 113) genauer beschrieben.

Kapitalveränderungen

Per 31. März setzte sich das Kapital der Sonova Holding AG wie folgt zusammen:

	2014	2013	2012
Ordentliches Kapital (in CHF)	3'358'664	3'357'591	3'328'717
Total Aktien	67'173'287	67'151'815	66'574'333
Genehmigtes Kapital (in CHF)	n.a.	n.a.	n.a.
Genehmigte Aktien	n.a.	n.a.	n.a.
Bedingtes Kapital (in CHF)	266'107	267'180	296'054
Bedingte Aktien	5'322'133	5'343'605	5'921'087

Das am 10. Juni 2009 geschaffene genehmigte Aktienkapital von 3'311'520 Namenaktien wurde bisher nicht verwendet, und die Ermächtigung verfiel am 9. Juni 2011.

Vom ursprünglich maximal bewilligten bedingten Aktienkapital in der Höhe von 8'000'000 Aktien mit einem Nennwert von CHF 0,05 wurden bisher insgesamt 5'978'987 Aktien ausgegeben, so dass sich das bedingte Aktienkapital für langfristige Beteiligungspläne bis zum 31. März 2014 auf 2'021'013 (Vorjahr 2'042'485) Aktien reduzierte. Im Laufe des Geschäftsjahres 2013/14 wurden im Rahmen des Sonova Executive Equity Award Plan (EEAP) insgesamt 215'221 Optionen ausgegeben. Im Geschäftsjahr 2012/13 belief sich die Anzahl ausgegebener Optionen auf 200'967, im Geschäftsjahr 2011/12 hatte sie 305'230 betragen. Per 31. März 2014 waren noch 1'277'473 Optionen ausstehend (Vorjahr 1'322'808). Jede dieser Optionen berechtigt zum Bezug einer Namenaktie von nominal CHF 0,05 der Sonova Holding AG.

Das am 7. Juli 2005 geschaffene bedingte Aktienkapital von 3'301'120 Namenaktien zur Erhöhung der finanziellen Flexibilität wurde bisher nicht verwendet.

Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragungen

Beschränkung der Übertragbarkeit pro Aktienkategorie

Um als Aktionär mit vollen Rechten anerkannt zu werden, muss der Erwerber von Aktien einen schriftlichen Antrag auf Eintragung ins Aktienregister stellen. Die Gesellschaft kann die Eintragung im Aktienbuch verweigern, wenn der Antragsteller nicht ausdrücklich erklärt, dass er die Aktien im eigenen Namen und auf eigene Rechnung erworben hat und halten wird. Die Gesellschaft kann die Eintragung des Erwerbers als stimmberechtigter Aktionär bzw. Nutzniesser ausserdem verweigern, wenn die von ihm gehaltenen Aktien 5 % der im Handelsregister ausgewiesenen Gesamtzahl von Aktien überschreiten würden (Art. 8 Abs. 6 der Statuten). Verbundene Parteien gelten als eine Person. Diese Eintragungsbeschrän-

kung gilt nicht für Altaktionäre. Der Verwaltungsrat kann aus begründetem Anlass Ausnahmen gewähren; dafür ist kein besonderes Stimmenquorum erforderlich.

Gewährung von Ausnahmen im Berichtsjahr

Im Berichtsjahr hat der Verwaltungsrat keine Ausnahmen gewährt.

Zulässigkeit von Nominee-Eintragungen

Der Verwaltungsrat kann in einem Reglement bestimmen, unter welchen Voraussetzungen Treuhänder/Nominees als Aktionäre mit Stimmrecht anerkannt werden (Art. 8 Abs. 5 der Statuten).

Verfahren und Voraussetzungen zur Aufhebung von statutarischen Privilegien und Beschränkungen der Übertragbarkeit

Zur Aufhebung genügt ein Beschluss der Generalversammlung, bei dem die absolute Mehrheit der vertretenen Stimmen zustimmt.

Verwaltungsrat

Einführung

Der Verwaltungsrat übt die Oberleitung der Gesellschaft und die Aufsicht und Kontrolle der Geschäftsführung aus (siehe Art. 716a Abs. 1 des Schweizerischen Obligationenrechts).

Heliane Canepa, seit 1999 Mitglied des Verwaltungsrats, ist anlässlich der ordentlichen Generalversammlung 2013 von ihrem Amt zurückgetreten. Als Mitglied des Verwaltungsrates hat sie entscheidend zur jetzigen weltweiten Führungsposition von Sonova beigetragen.

An der ordentlichen Generalversammlung 2013 wurde Jinlong Wang zum neuen Mitglied des Verwaltungsrats bestimmt. Mit seiner umfangreichen geschäftlichen Erfahrung wird er die Gruppe insbesondere bei dem Ziel, das Potenzial von Schwellenmärkten wie China zu erschliessen, unterstützen.

Der Verwaltungsrat nominierte Stacy Enxing Seng für die Wahl an der ordentlichen Generalversammlung 2014. Angesichts ihrer beeindruckenden Erfolgsbilanz beim Aufbau von Start-Ups und bei der Führung multinationaler Unternehmen, insbesondere im Bereich der Medizintechnik, wird sie eine wertvolle Bereicherung für den Verwaltungsrat darstellen.

Da nach dem revidierten schweizerischen Gesellschaftsrecht eine jährliche Wiederwahl der Mitglieder des Verwaltungsrats eingeführt wurde, stehen alle derzeitigen Mitglieder des Verwaltungsrats von Sonova bei der diesjährigen ordentlichen Generalversammlung zur Wiederwahl.

Exekutive Funktionen

Kein Mitglied des Verwaltungsrats hat bei der Sonova Holding AG oder einer ihrer Tochtergesellschaften eine exekutive Funktion inne oder in den vergangenen drei Jahren innegehabt.

Geschäftsbeziehungen von Verwaltungsratsmitgliedern mit der Sonova Holding AG oder ihren Tochterunternehmen

Abgesehen von den in Anhang 29 der Konzernjahresrechnung der Sonova Holding AG offengelegten Transaktionen bestehen keine Geschäftsbeziehungen zwischen einzelnen Verwaltungsratsmitgliedern, einschliesslich der von ihnen vertretenen Unternehmen oder Organisationen, und der Sonova Holding AG.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Ausser den Angaben in den Biografien bekleidet kein Mitglied des Verwaltungsrates eine Position in einem leitenden oder überwachenden Organ einer bedeutenden privat- oder öffentlich-rechtlichen Organisation, Institution oder Stiftung, hat eine ständige Führungs- oder Beratungsfunktion bei einer bedeutenden Interessengruppe inne oder übt ein öffentliches oder politisches Amt aus.

Wahl und Amtszeit

Wahlverfahren und Amtszeitbeschränkungen

Gemäss den Statuten der Sonova Holding AG besteht der Verwaltungsrat aus mindestens drei und maximal neun Mitgliedern. Bislang werden die Verwaltungsräte der Sonova Holding AG durch die Generalversammlung zu versetzten Zeitpunkten gewählt. Die Amtsdauer beträgt maximal drei Jahre und endet am Tag der ordentlichen Generalversammlung für das letzte Geschäftsjahr der Amtszeit. Gibt es während der Amtsdauer Ersatzwahlen, so vollenden die Neugewählten die Amtsdauer ihrer Vorgänger. Ab 2014 werden die Mitglieder des Verwaltungsrats, deren Präsident und die Mitglieder des Vergütungskomitees an der Generalversammlung jährlich gewählt.

Gemäss dem Organisationsreglement ist eine direkte Wiederwahl möglich. Nach Vollendung des 70. Lebensjahres scheiden Mitglieder des Verwaltungsrates an der nächsten ordentlichen Generalversammlung automatisch aus. Ausnahmen können vom Verwaltungsrat in begründeten Einzelfällen gewährt werden. Eine solche Befreiung wurde Andy Rihs gewährt, der – obwohl er das 70. Lebensjahr bereits vollendet hat – vorbehaltlich der Zustimmung der Aktionäre bis zur Generalversammlung 2015 Mitglied des Verwaltungsrates bleiben wird. Er war massgeblich daran beteiligt, den Hörgerätehersteller vom Familienunternehmen zur weltweit führenden Publikumsgesellschaft für Hörlösungen aufzubauen.

Erstmalige Wahl und verbleibende Amtsdauer

Die folgende Übersicht zeigt das Datum der erstmaligen Wahl und die verbleibende Amtsdauer für jedes Mitglied des Verwaltungsrates.

Name	Position	Erstwahl	Ende der Amtszeit ¹⁾
Robert F. Spoerry	Präsident	2003	GV 2014
Beat Hess	Vize-präsident	2012	GV 2014
Michael Jacobi	Mitglied	2003	GV 2014
Andy Rihs	Mitglied	1985	GV 2014
Ronald van der Vis	Mitglied	2009	GV 2014
Anssi Vanjoki	Mitglied	2009	GV 2014
Jinlong Wang	Mitglied	2013	GV 2014
John J. Zei	Mitglied	2010	GV 2014

¹⁾ Wiederwahl aufgrund der Einführung einer jährlichen Wiederwahl von Verwaltungsratsmitgliedern gemäss revidiertem schweizerischem Gesellschaftsrecht vorgeschrieben.

Robert F. Spoerry

(geb. 1955, Schweizer Staatsangehöriger) ist seit 30. März 2011 Präsident des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG und gehört dem Verwaltungsrat seit 2003 als nicht-exekutives Mitglied an.

Ebenso ist Robert F. Spoerry Präsident des Verwaltungsrates von Mettler-Toledo International Inc., einem führenden weltweiten Hersteller und Anbieter von Präzisionsinstrumenten und damit verbundenen Dienstleistungen für Labors, die Industrie und den Lebensmittelhandel. Er ist seit 1983 bei Mettler-Toledo und war von 1993 bis 2007 Chief Executive Officer. Er leitete den 1996 vollzogenen Buyout von Mettler-Toledo aus dem Ciba-Geigy-Konzern und das IPO an der New Yorker Börse (NYSE) im darauffolgenden Jahr. 1998 wurde er Präsident des Verwaltungsrats.

Robert F. Spoerry ist dipl. Masch.-Ing. der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) in Zürich, Schweiz, und besitzt ein MBA der University of Chicago.

Weitere Tätigkeiten:

- VR-Vizepräsident Geberit AG
- VR-Mitglied Conzeta Holding AG

Beat Hess

(geb. 1949, Schweizer Staatsangehöriger) ist seit 19. Juni 2012 Vizepräsident des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG.

Von 1988 bis 2003 war Beat Hess als Chefjurist der ABB-Gruppe und von 2003 bis 2011 als Group Legal Director und Mitglied der Konzernleitung von Royal Dutch Shell tätig.

Beat Hess studierte an den Universitäten in Genf, Freiburg sowie Miami und ist Rechtsanwalt sowie Doktor der Rechtswissenschaften.

Weitere Tätigkeiten:

- VR-Mitglied der Nestlé S.A.
- VR-Vizepräsident der Holcim Ltd.

Michael Jacobi

(geb. 1953, Schweizer und deutscher Staatsangehöriger) arbeitet seit 2007 als unabhängiger Berater.

Von 1996 bis 2007 war er CFO und Mitglied der Konzernleitung der Ciba Spezialitätenchemie AG. Zuvor nahm er seit 1978 verschiedene Führungspositionen in der Ciba Geigy Gruppe im Bereich Finanzen in Brasilien, den USA und der Schweiz wahr.

Michael Jacobi studierte Wirtschaftswissenschaften an der Universität St. Gallen, Schweiz, an der Universität Washington in Seattle sowie an der Harvard Business School in Boston. In St. Gallen erlangte er 1979 die Doktorwürde.

Weitere Tätigkeiten:

- VR-Mitglied Hilti AG
- VR-Mitglied Actelion Pharmaceuticals Ltd.
- Mitglied Trustee-Board Martin Hilti Family Trust

Andy Rihs

(geb. 1942, Schweizer Staatsangehöriger) ist seit ihrer Gründung 1985 Mitglied des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG. Er ist neben seinem früheren Geschäftspartner Beda Diethelm und seinem Bruder Hans-Ueli Rihs einer der Gründer der Gesellschaft.

1966 schloss sich Andy Rihs Beda Diethelm an, der ein Jahr zuvor als technischer Verantwortlicher zu Phonak gekommen war, und widmete sich den Marketing- und kaufmännischen Belangen der Gesellschaft. Er etablierte zunächst die Verkaufsorganisation in der Schweiz und baute später sukzessive ein weltweites Vertriebsnetz auf. Andy Rihs führte die Sonova Gruppe als CEO bis April 2000 und dann interimistisch wieder von April bis September 2002. Unter seiner Führung expandierte die Gesellschaft kontinuierlich und schuf sich einen ausgezeichneten Ruf als Anbieter technologisch führender Produkte.

Zudem ist er Inhaber verschiedener Gesellschaften, welche insbesondere im Immobilien- und Velobereich tätig sind, und besitzt Beteiligungen an mehreren Startup-Firmen im High-tech-Bereich.

Andy Rihs absolvierte seine Ausbildung und sammelte seine beruflichen Erfahrungen primär in der Schweiz und in Frankreich.

Weitere Tätigkeiten:

- VR-Vizepräsident der BMC Group Holding AG



Von links nach rechts: Michael Jacobi, Anssi Vanjoki, John J. Zei, Andy Rihs, Robert F. Spoerry, Beat Hess, Ronald van der Vis, Jinlong Wang

Ronald van der Vis

(geb. 1967, Staatsangehöriger der Niederlande) war zwischen 2009 und November 2012 exekutives Mitglied des Verwaltungsrates und Group Chief Executive Officer von Esprit Holdings Limited, einem an der Hongkonger Börse notierten und global tätigen Lifestyle-Unternehmen.

Davor hatte Ronald van der Vis seit 1998 verschiedene General-Management-Positionen bei Pearle Europe, der weltweit führenden Optikkette, inne. Zwischen 2004 und 2009 war er CEO der Pearle Europe Gruppe.

Ronald van der Vis studierte an der Nyenrode Business University, Niederlande, und erwarb an der Manchester Business School, UK, mit Auszeichnung den Master in Betriebsökonomie.

Weitere Tätigkeiten:

- Berater von Private-Equity-Portfolio-Unternehmen
- VR-Präsident der Miktom Topco (Basic Fit International) B.V.
- Vorsitzender des Investorenremiums Apotheken der Mediq N.V.
- VR-Mitglied der Douglas Holding AG
- VR-Mitglied der Beter Bed Holding N.V.
- VR-Mitglied der Macintosh Retail Group N.V.

Anssi Vanjoki

(geb. 1956, finnischer Staatsangehöriger) ist Professor an der TU Lappeenranta und Individual Multicontributor von RKBS Oy, einem Investmentunternehmen für Technologie-Startups. Er war bis März 2011 Executive Vice President und General Manager von Nokia und von 1998 bis 2011 Mitglied des Nokia Group Executive Board. Ausserdem ist er Verwaltungsratspräsident von Amer Group Plc, einem der weltweit führenden Anbieter von Sportartikeln mit Sitz in Finnland, zu dem die Marken Salomon, Atomic, Wilson, Precor und Suunto gehören.

Anssi Vanjoki hat einen Master in Betriebsökonomie der Helsinki School of Economics and Business Administration.

Weitere Tätigkeiten:

- VR-Präsident Amer Sports Corporation
- VR-Präsident Vertu Holdings Ltd.
- VR-Mitglied Koskisen Oy
- VR-Mitglied Basware Corporation Oy
- Ankerinvestor sowie VR-Präsident und -Mitglied in mehreren Technologie-Startup-Firmen

Jinlong Wang

(geb. 1957, US-Staatsangehöriger) ist derzeit Senior Vice President der Starbucks Corporation und Vorsitzender von Starbucks China. Zuvor hatte er bei Starbucks eine Reihe führender Positionen inne, darunter President für die Region Asien-Pazifik, Vorsitzender und President für die Region Greater China, Leiter der Abteilung Recht und Unternehmensangelegenheiten sowie Vizepräsident für die internationale Geschäftsentwicklung. Seine Karriere begann er als Regierungsmitarbeiter im chinesischen Ministerium für wirtschaftliche Beziehungen und Aussenhandel.

Jinlong Wang schloss sein Studium in Internationaler Volkswirtschaft und Handel an der gleichnamigen Pekinger Universität 1982 mit dem Bachelor ab und erwarb 1988 an der zur Columbia University gehörenden Columbia School of Law den Juris Doctor.

John J. Zei

(geb. 1944, US-Staatsangehöriger) war bis Ende 2009 CEO von Knowles Electronics, einem der wichtigsten Lieferanten von Bauteilen für die Hörgeräteindustrie. Seit seiner Pensionierung 2010 ist er dort als Seniorberater tätig.

John J. Zei war zuvor Präsident von Rexton, einem Hörgerätehersteller in den USA, und später Präsident und CEO von Siemens Hearing Instruments, Inc. Zei war dreimal Verwaltungsratspräsident der Hearing Industries Association (HIA). Ausserdem war er als Präsident der HIA, Verwaltungsratspräsident des Hearing Industry's Market Development Committee und Verwaltungsrat des Better Hearing Institute tätig.

John J. Zei besitzt einen Abschluss in Rechtswissenschaften der Loyola Universität, Chicago, und einen Master in Betriebsökonomie der Universität Chicago.

Weitere Tätigkeiten:

– VR-Mitglied bei Koolspan, Inc.

Interne Organisation

Aufgabenteilung im Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat konstituiert sich selbst. Derzeit ernennt er den Präsidenten, den Vizepräsidenten sowie den Sekretär, der nicht Mitglied des Verwaltungsrates sein muss.

In Übereinstimmung mit dem Organisationsreglement hat der Verwaltungsrat ein Auditkomitee und ein Nominations- und Vergütungskomitee ernannt (siehe Organisationsreglement unter www.sonova.com/de/investors/organisationsreglement).

Gemäss der neuen Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften wählt die Generalversammlung künftig den Präsidenten des Verwaltungsrats und die Mitglieder des Vergütungskomitees.

Aufgaben und Kompetenzen der Verwaltungsratskomitees

Die Aufgaben und Kompetenzen der Komitees sind in den Komiteesatzungen des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG definiert. Die Ausschüsse kommen in der Regel vor den Sitzungen des Verwaltungsrates zusammen und erstatten diesem regelmässig über ihre Tätigkeiten und Feststellungen Bericht. Die Gesamtverantwortung für Pflichten, die an die Ausschüsse delegiert werden, verbleibt beim Verwaltungsrat.

Auditkomitee

Das Auditkomitee setzt sich zusammen aus den Mitgliedern Michael Jacobi (Vorsitzender), Ronald van der Vis und Anssi Vanjoki.

Das Auditkomitee überprüft unter anderem im Auftrag des Gesamtverwaltungsrates die Tätigkeit und Wirksamkeit der externen und internen Revision, beurteilt die Finanzkontrollsysteme, die Finanzstruktur und die Risikomanagement-Kontrollmechanismen des Unternehmens sowie die Halbjahres- und Jahresabschlüsse der Gruppe. Ausserdem wird das Auditkomitee regelmässig über das Compliance-Programm des Unternehmens informiert. Siehe die Satzung des Auditkomitees: www.sonova.com/de/investors/komiteesatzungen.

Das Auditkomitee trifft sich so oft wie nötig, jedoch mindestens vier Mal pro Jahr. Im Berichtsjahr fanden vier Sitzungen statt.

Nominations- und Vergütungskomitee

Das Nominations- und Vergütungskomitee setzt sich aus den Mitgliedern Robert F. Spoerry (Präsident), John J. Zei und Beat Hess zusammen.

Die primäre Aufgabe des Nominations- und Vergütungskomitees besteht darin, geeignete Kandidaten für die Wahl in den Verwaltungsrat und für die Position des CEO auszuwählen und auf Empfehlung des CEOs Kandidaten für die Geschäftsleitung zu nominieren. Das Nominations- und Vergütungskomitee überprüft ausserdem die Zusammensetzung und Höhe der Vergütungen des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung.

und schlägt diese dem Verwaltungsrat vor. Das Nominations- und Vergütungskomitee unterbreitet dem Verwaltungsrat entsprechende Anträge und Personalvorschläge. Siehe die Satzung des Nominations- und Vergütungskomitees: www.sonova.com/de/investors/komiteesatzungen.

Gemäss der neuen Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften werden die Zuständigkeiten des Vergütungskomitees künftig in den Statuten festgelegt.

Das Nominations- und Vergütungskomitee trifft sich so oft wie nötig, jedoch mindestens drei Mal pro Jahr. Im Berichtsjahr fanden fünf Sitzungen statt.

Arbeitsweise des Verwaltungsrates und seiner Komitees

In der Berichtsperiode fanden acht Sitzungen des Verwaltungsrates statt. Die folgende Übersicht zeigt die Teilnahme der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder an den Verwaltungsrats- und Komiteesitzungen sowie die durchschnittliche Dauer der Sitzungen:

	VR ¹⁾	AC ²⁾	NCC ³⁾
Anzahl Sitzungen 2013 / 14	8 ⁴⁾	4	5
Robert F. Spoerry	8	4 ⁵⁾	5
Beat Hess	8	–	5
Heliane Canepa ⁶⁾	4	1	–
Michael Jacobi	8	4	–
Andy Rihs	8	–	–
Anssi Vanjoki	8	4	–
Ronald van der Vis	7	3	–
Jinlong Wang ⁷⁾	2	–	–
John J. Zei	8	–	5
Durchschnittliche Sitzungsdauer	8–10 h ⁸⁾	3 h	3 h

¹⁾ Verwaltungsrat

²⁾ Auditkomitee

³⁾ Nominations- und Vergütungskomitee

⁴⁾ Einschliesslich Telefonkonferenzen

⁵⁾ Als Gast

⁶⁾ Rücktritt an der GV 2013

⁷⁾ Neuwahl an der GV 2013

⁸⁾ Ohne Telefonkonferenzen

Dringende Geschäftsangelegenheiten wurden in verschiedenen Telefonkonferenzen erörtert. Neben den formell protokollierten Sitzungen haben sich die Mitglieder des Verwaltungsrates auch noch für weitere Aktivitäten informell zusammengefunden, die zusätzliche Zeit in Anspruch nahmen. Dazu gehörten zum Beispiel Vorbereitungen für die formellen Sitzungen.

Die Traktanden für Sitzungen des Verwaltungsrates und der Komitees werden durch den jeweiligen Präsidenten bzw. Vorsitzenden festgelegt. Jedes Mitglied des Verwaltungsrates oder Komitees kann die Einberufung einer Sitzung oder die Aufnahme eines Traktandums beantragen. Die Mitglieder des Verwaltungsrates und der Komitees erhalten vor den Sitzun-

gen Unterlagen, die ihnen die ordentliche Vorbereitung auf die Behandlung der Traktandenpunkte ermöglichen. Der Verwaltungsrat und dessen Komitees sind beschlussfähig, wenn die Mehrheit der Mitglieder anwesend ist. Der Verwaltungsrat und dessen Komitees fassen ihre Beschlüsse mit der Mehrheit der anwesenden Stimmen. Bei Stimmengleichheit steht dem Vorsitzenden der Stichentscheid zu.

Der Verwaltungsrat arbeitet eng mit der Geschäftsleitung zusammen. Im Allgemeinen nehmen an den Sitzungen des Verwaltungsrates und der Komitees auch der CEO und CFO und entsprechend den Traktanden weitere Mitglieder der Geschäftsleitung teil. Der Verwaltungsrat und die Komitees treten im Anschluss an jede Verwaltungsrats- / Komiteesitzung in Exekutivsitzungen zusammen. Bei Bedarf zieht der Verwaltungsrat bei spezifischen Themen externe Berater hinzu.

Kompetenzregelung

Dem Verwaltungsrat der Sonova Holding AG obliegt die Oberleitung der Gesellschaft, ausser in Angelegenheiten, die gemäss Gesetz der Generalversammlung vorbehalten sind. Er befindet über sämtliche Angelegenheiten, die nicht gemäss Gesetz, den Statuten oder dem Organisationsreglement der Gesellschaft ausdrücklich einem anderen leitenden Organ der Gesellschaft anvertraut sind. Die Trennung der Zuständigkeiten zwischen Verwaltungsrat und Geschäftsleitung ist im Organisationsreglement des Unternehmens detailliert geregelt (siehe: www.sonova.com/de/investors/organisationsreglement).

Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber der Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung erstattet dem Verwaltungsrat und dessen Komitees regelmässig Bericht. So informiert die Geschäftsleitung bei jeder Verwaltungsratssitzung den Verwaltungsrat über den Stand der laufenden Geschäfte und finanziellen Ergebnisse sowie über wesentliche Geschäftsvorgänge; ausserdem werden relevante strategische Initiativen und Aktualisierungen mitgeteilt. Jedes Jahr wird eine Verwaltungsratssitzung für die Vorstellung und Diskussion von Unternehmensstrategie und langfristigem Finanzplan reserviert. Zudem werden dem Verwaltungsrat monatlich konsolidierte Verkaufsberichte vorgelegt, die den Umsatz, die durchschnittlichen Verkaufspreise und die Stückzahlen für jedes wichtige Produkt, jede Konzerngesellschaft und jeden Markt zeigen. Weiterhin erhält der Verwaltungsrat monatlich den Finanzbericht mit vollständiger Erfolgsrechnung, Bilanz und Mittelflussrechnung sowie den Bericht des CEO zur Unternehmensleistung und der Wettbewerbssituation sowie Neuigkeiten zu verschiedenen Initiativen und einen Ausblick. Je nach Bedarf werden Telefonkonferenzen zwischen Verwaltungsräten und dem CEO oder CFO abgehalten. Ausserdem ist jedes Mitglied des Verwaltungsrates berechtigt, im Zusammenhang mit allen unternehmensrelevanten Angelegenheiten Auskunft zu verlangen.

Der Leiter des Bereichs «Internal Audit, Risk & Compliance» rapportiert an den Vorsitzenden des Auditkomitees. Die Aufgaben der Funktionen für Interne Revision, Risikomanagement und Compliance, ebenso wie ihre Berichtslinien und Tätigkeitsbereiche, sind in der von Auditkomitee und Verwaltungsrat genehmigten Satzung «Internal Audit, Risk & Compliance» definiert. Die Interne Revision führt Compliance-bezogene und operative Revisionen durch und unterstützt die Geschäftseinheiten bei der Erreichung ihrer Ziele, indem sie eine unabhängige Beurteilung der Wirksamkeit der internen Kontrollprozesse sicherstellt. Für die Überwachung der operativen Risiken und für die Einhaltung der Gesetze ist das Management verantwortlich. Das Auditkomitee genehmigt die Jahrespläne von «Internal Audit, Risk & Compliance» und stellt sicher, dass die relevanten Gesellschaften der Gruppe entsprechend ihren Risiken adäquat geprüft werden. Das Auditkomitee prüft und bespricht die Berichte der Internen Revision über die Resultate der durchgeführten Prüfungen. Die Interne Revision überwacht zusammen mit dem Controlling, inwieweit die Massnahmen umgesetzt wurden, welche die in früheren Audits gemachten Feststellungen adressieren sollen, und berichtet dem Auditkomitee regelmässig über die Fortschritte.

Die Gruppe hat ein effizientes System zur Identifikation und Beurteilung der mit ihren geschäftlichen Aktivitäten zusammenhängenden strategischen, operativen, finanziellen, rechtlichen und Compliance-bezogenen Risiken eingeführt. Das Risikomanagement klassifiziert Risiken anhand des Schweregrads sowie der Eintrittswahrscheinlichkeit und unterstützt die Geschäftsleitung dabei, Massnahmen zur Vermeidung bzw. Minderung der Risiken zu definieren. Gemäss den Komiteesatzungen überprüft das Auditkomitee die vom Risikomanagement erstellte Risikobewertung des Unternehmens, bevor sie dem Verwaltungsrat vorgelegt wird. Der Verwaltungsrat genehmigt die jährliche Risikobewertung und äussert sich dazu in strategischer Hinsicht. Um die Minimierung der wichtigsten Risiken regelmässig zu kontrollieren, erstellt das Risikomanagement entsprechende Risikostatusberichte, die dem Auditkomitee vierteljährlich vorgelegt werden.

Zudem trägt das Risikomanagement die Verantwortung für das interne Kontrollsystem (IKS) für Risiken bei der Finanzberichterstattung. Der Verwaltungsrat wird jährlich darüber informiert, inwiefern die relevanten Gruppengesellschaften die IKS-Richtlinien einhalten.

Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung ist für die Vorbereitung, Umsetzung und Überwachung des strategischen Fahrplans verantwortlich, für das Management der jeweiligen Gruppenfunktionen der Mitglieder und die Vorbereitung, Umsetzung und Bereitstellung des Jahresplans und -budgets. Die Geschäftsleitung bereitet ausserdem die Entscheide des Verwaltungsrates vor und setzt diese anschliessend um. Gemäss Organisationsreglement der Sonova Holding AG, das im Juni 2011 überarbeitet wurde, besteht die Geschäftsleitung aus dem Chief Executive Officer (CEO) als Vorsitzendem und mindestens dem Chief Financial Officer (CFO) sowie entsprechend der Struktur und den Tätigkeiten des Unternehmens aus weiteren Mitgliedern. Die Mitglieder der Geschäftsleitung werden vom Vorsitzenden der Geschäftsleitung (CEO) vorgeschlagen und vom Verwaltungsrat auf Antrag des Nominations- und Vergütungskomitees ernannt.

Lukas Braunschweiler

(geb. 1956, Schweizer Staatsangehöriger) ist seit November 2011 CEO der Sonova Group. Zuvor war er CEO des Schweizer Technologiekonzerns RUAG. Von 2002 bis 2009 leitete er als Präsident und CEO die Dionex Corporation. Das Unternehmen mit Sitz in Kalifornien ist im Bereich Lifescience tätig und war an der Nasdaq Börse kotiert. Zuvor war er von 1995 bis 2002 in der Schweiz und den USA in der Konzernleitung des Herstellers von Präzisionsinstrumenten Mettler Toledo in verschiedenen Positionen tätig.

Lukas Braunschweiler verfügt über einen Master of Science in analytischer Chemie (1982) sowie über einen Dokortitel in physikalischer Chemie (1985) der ETH Zürich.

Lukas Braunschweiler ist Mitglied des Verwaltungsrats der Schweizer Technology Group.

Hartwig Grevenor

(geb. 1966, deutscher Staatsangehöriger) ist seit August 2012 CFO der Sonova Gruppe. Zuvor war er Group CFO von Jet Aviation, einem Unternehmen, das zur Firmengruppe von (NYSE: GD) gehört. Von 2001 bis 2006 war Hartwig Grevenor CFO für das Europa-Geschäft von Gate Gourmet, einem führenden internationalen Airline-Caterer. Frühere berufliche Erfahrung sammelte er unter anderem bei der deutschen Logistikgruppe Hapag Lloyd, beim Beratungsunternehmen A.T. Kearney sowie bei BMW.

Hartwig Grevenor hat einen Diplomabschluss in Betriebswirtschaft und Maschinenbau von der Universität Berlin (1991) sowie einen Dokortitel in Betriebswirtschaft von der Universität St. Gallen (1994).



Von links nach rechts: Stefan Launer, Albert Chin-Hwee Lim, Claude Diversi, Sarah Kreienbühl, Andi Vonlanthen, Jan Metzdorff, Lukas Braunschweiler, Maarten Barmiento, Hartwig Grevener, Paul Thompson, Hansjürg Emch, Hans Mehl, Franz Petermann

Maarten Barmiento

(geb. 1967, niederländischer Staatsangehöriger) trat im Januar 2011 als Group Vice President Marketing in die Sonova Gruppe ein. Bevor er zum Unternehmen stiess, war er als Senior Vice President und General Manager für MRI (Magnetic Resonance Imaging) Systems bei Philips Healthcare in den Niederlanden verantwortlich. Maarten Barmiento war über 20 Jahre bei Philips in verschiedenen Managementpositionen in Geschäftseinheiten wie Elektrogeräte, Körperpflege, Zahnpflege und auch im Consumer- und Professional-Healthcare-Bereich in den Niederlanden und den USA tätig. Er begann seine Karriere in der Forschung und Entwicklung bei Philips.

Maarten Barmiento hat an der Universität Utrecht, Niederlande, einen Master in Physik erworben und an der Universität Leiden, Niederlande, promoviert.

Claude Diversi

(geb. 1964, französischer und italienischer Staatsangehöriger) stiess im März 2005 als Managing Director von Phonak Frankreich zur Gruppe. Im Mai 2012 übernahm er die Rolle als VP International Sales für die Regionen Europa und Südamerika und wurde somit Mitglied der Geschäftsleitung von Sonova. Diversi verfügt über eine umfangreiche berufliche Bilanz als Verkaufsleiter mit einer breiten Erfahrung in allen Vertriebsbereichen, einschliesslich Reporting, der Führung von Vertriebs-

teams sowie der Durchführung von Vermarktungsstrategien. Vor seinem Einstieg bei Phonak war Diversi in verschiedenen Führungspositionen im Vertrieb tätig, wie etwa bei British American Tobacco, Dowbrands & Melitta Europa sowie Pillsbury und Kraft Foods Frankreich.

Claude Diversi besitzt einen Diplomabschluss in Internationaler Betriebswirtschaft von der Universität Paris Descartes in Frankreich.

Hansjürg Emch

(geb. 1968, Schweizer Staatsangehöriger) trat im März 2011 als Group Vice President Medical in die Sonova Gruppe ein. Bevor er zu Sonova stiess, leitete er beim Implantathersteller Synthes die globale Division der Wirbelsäulensparte. Während seiner Zeit bei Synthes erarbeitete er sich in verschiedenen Positionen umfangreiche Fach- und Führungskompetenzen, etwa in den Bereichen allgemeine Geschäftsführung, Vertrieb, Produkt- und Geschäftsentwicklung sowie klinische und regulatorische Angelegenheiten in den USA und Europa.

Hansjürg Emch besitzt ein Ingenieurdiplom der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) Zürich. Darüber hinaus absolvierte er ein Management-Development-Programm an der Harvard Business School.

Sarah Kreienbühl

(geb. 1970, Schweizer Staatsangehörige) ist seit August 2004 als Group Vice President Corporate Human Resources Management und seit 2012 zusätzlich als Group Vice President Corporate Communications für die Sonova Gruppe tätig. Zuvor war Sarah Kreienbühl Head of Global Human Resources und Mitglied des Executive Board der Tecan Gruppe in Männedorf, Schweiz. Vor dieser Tätigkeit war sie Beraterin bei Amrop International, Zürich, Schweiz, wo sie zusätzlich zu ihren Executive-Search-Projekten neue Assessment- und Management-Audit-Dienstleistungen einführte. Ihre berufliche Laufbahn begann sie als Psychologin bei Swissair im Bereich der Selektion von Piloten und Flugverkehrsleitern.

Ihr Studium der Angewandten Psychologie an der Universität Zürich, Schweiz, schloss Sarah Kreienbühl mit einem Master ab, gefolgt von verschiedenen Weiterbildungen im Bereich Human Resources Management und Kommunikation.

Stefan Launer

(geb. 1966, deutscher Staatsangehöriger) ist seit April 2008 Vice President Science & Technology und seit April 2013 ein Mitglied der Geschäftsleitung. Er startete seine berufliche Laufbahn bei Phonak 1995 in der Abteilung Forschung und Entwicklung und übernahm dort im Laufe der Jahre verschiedene Positionen, etwa die Führung von F&E-Teams in den Bereichen klinische Audiologie, digitale Signalverarbeitung, Mikroelektronik und Akustik. Heute ist er verantwortlich für die allgemeinen Forschungs- und Grundlagentechnologie-Programme in verschiedenen Bereichen der Hörgesundheit, für die Entwicklung von Kerntechnologien und für das Patentmanagement.

Stefan Launer studierte Physik an der Universität Würzburg und promovierte 1995 in Medizinphysik an der Universität Oldenburg über die Modellierung der Hörwahrnehmung bei schwerhörnden Menschen.

Albert Chin-Hwee Lim

(geb. 1961, singapurischer Staatsangehöriger) trat im April 2013 als Vice President International Sales für die Region Asien / Pazifik der Sonova Gruppe bei. Davor war er bei Medtronic als Vice President Business Operations, Greater China, für sechs verschiedene Geschäftsfelder verantwortlich. Zuvor war er unter anderem bei Medtronic in Taiwan als Managing Director tätig. Albert Chin-Hwee Lim verfügt über grosse Erfahrung bei der Umsetzung von Wachstumsstrategien in Schwellenländern. Frühere berufliche Erfahrung sammelte er in leitenden Positionen bei Novartis, Merck Sharp & Dohme und Abbott.

Albert Chin-Hwee Lim erwarb an der Nationalen Universität Singapur einen Bachelor in Chemieingenieurwesen.

Hans Mehl

(geb. 1959, deutscher Staatsangehöriger) wurde im April 2007 zum Group Vice President Operations der Sonova Gruppe ernannt. Zuvor war er innerhalb der Siemens Gruppe in verschiedenen internationalen Führungspositionen in den Niederlanden, Singapur, den USA und der Schweiz tätig. In seiner letzten Position war Hans Mehl Co-Divisions-Leiter für das Fire- und Security-Geschäft bei Siemens Building Technologies in Zug, Schweiz. Von 2000 bis 2003 war er CFO des Health-Services-Geschäfts bei Siemens Medical Group in Philadelphia, USA. Davor war er Mitglied der Geschäftsführung der Siemens Audiologische Technik Gruppe.

Hans Mehl absolvierte seine Ausbildung in Betriebswirtschaft in Deutschland.

Jan Metzdorff

(geb. 1963, Dänischer Staatsbürger) trat 2004 in die Sonova Gruppe ein und war Geschäftsführer der Phonak UK von 2005 bis 2010. Im Oktober 2011 wurde er zum Vice President Unitron ernannt und ist seit April 2013 Mitglied der Geschäftsleitung. Vorher war er als Vice President International Sales von Unitron für alle internationalen Verkaufsgebiete ausserhalb von Nordamerika verantwortlich. Zuvor bekleidete er verschiedene Führungspositionen unter anderem als General Manager bei GN ReSound Kanada und als Regionalmanager Asien für die Hörgeräte-division der Philips Electronics; er verfügt somit über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Hörgeräteindustrie.

Jan Metzdorff erwarb 1987 einen Bachelor of Commerce (Wirtschaft) an der Copenhagen Business School.

Franz Petermann

(geb. 1964, Schweizer Staatsangehöriger) trat 2002 als Director Finance & Controlling in die Sonova Gruppe ein. Im April 2013 wurde er zum Vice President Channel Solutions ernannt. Während seiner Zeit bei Sonova hatte er verschiedene Positionen im Bereich Finance & Controlling inne und übernahm im Jahr 2011 für acht Monate die Interimsführung der globalen Organisation von Channel Solutions. Bevor er zu Sonova stiess, war er von 1999 bis 2002 CFO bei der Qualiflyer Loyalty AG und hatte zuvor in verschiedenen Industrien leitende Positionen ausgeübt. Während seiner Karriere sammelte er internationale Erfahrung in Deutschland, Kanada und Hongkong.

Franz Petermann schloss als Betriebsökonom FH an der Fachhochschule Zentralschweiz in Luzern ab und erlangte 2002 in Grossbritannien einen Master in Finanzwirtschaft.

Paul Thompson

(geb. 1967, kanadischer Staatsangehöriger) ist seit März 2002 Group Vice President, Sales für die Region Nordamerika. Zusätzlich ist er seit 2005 Group Vice President Corporate Development. In dieser Position ist er für das Business Development und die M&A-Transaktionen verantwortlich. Von März 2011 bis Juli 2012 führte er die Sonova Holding AG als Interim CFO. Zuvor war Paul Thompson bereits von 2002 bis 2004 CFO der Sonova Gruppe. Von 1998 bis 2001 war Paul Thompson CFO und später COO der Unitron Hearing Group. Zuvor war er von 1987 bis 1998 für Ernst & Young in Kanada tätig – zunächst im Bereich Rechnungsprüfung, dann im Bereich Managementberatung.

Paul Thompson studierte Finanz- und Betriebswirtschaft an der Universität Waterloo, Kanada. 1992 erlangte er das Diplom als Chartered Accountant.

Andi Vonlanthen

(geb. 1961, Schweizer Staatsangehöriger) ist seit April 2012 Group Vice President Research & Development. Er startete seine berufliche Laufbahn 1984 bei Phonak und war für mehrere Jahre im Bereich Produktentwicklung tätig. Im Rahmen seiner Tätigkeit trug er massgeblich zu zahlreichen technologischen Innovationen und Markteinführungen bei. So entwickelte er unter anderem das erste Multimikrofon-System für den Einsatz in Hörgeräten und revolutionierte damit die Hörgeräteindustrie. Von 2002 bis 2004 war er als Entwicklungsleiter bei Unitron tätig. Ab 2004 war er für die gruppenweite Systemintegration verantwortlich.

Andi Vonlanthen erlangte 1984 einen Abschluss als Ingenieur für Elektrotechnik an der HTL Brugg Windisch, Schweiz.

Veränderungen in der Geschäftsleitung

Per 1. April 2013 wurde Albert Chin-Hwee Lim zum Vice President für die Region Asien / Pazifik ernannt.

Per 1. April 2013 traten Stefan Launer (Vice President Science & Technology), Jan Metzdorff (Vice President Unitron) und Franz Petermann (Vice President Connect Hearing Group) der Geschäftsleitung bei. Alle drei neuen Mitglieder waren zuvor bereits erfolgreich bei Sonova tätig.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Ausser den Angaben in den Biografien bekleidet kein Mitglied der Geschäftsleitung eine Position in einem leitenden oder überwachenden Organ einer bedeutenden privat- oder öffentlich-rechtlichen Organisation, Institution oder Stiftung, hat eine ständige Führungs- oder Beratungsfunktion bei einer bedeutenden Interessengruppe inne oder übt ein öffentliches oder politisches Amt aus.

Managementverträge

Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung führen die Geschäfte direkt und haben keine Geschäftsführungsaufgaben an Unternehmen ausserhalb der Gruppe delegiert.

Vergütung und Kapitalbeteiligungen

Einzelheiten zur Vergütung von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung finden sich im Vergütungsbericht (beginnend auf Seite 46) und in Anhang 3.6 der Jahresrechnung der Sonova Holding AG (beginnend auf Seite 125).

Mitwirkungsrechte der Aktionäre

Stimmrechtsbeschränkung und -vertretung

Stimmrechtsbeschränkungen

Bei der Ausübung des Stimmrechts kann kein Aktionär für eigene und vertretene Aktien zusammen mehr als 10% der im Handelsregister ausgewiesenen Gesamtzahl der Aktien der Gesellschaft auf sich vereinigen (Art. 14 Abs. 2 der Statuten). Verbundene Parteien gelten als eine Person. Diese Stimmrechtsbeschränkung gilt nicht für Altaktionäre. Der Verwaltungsrat kann aus begründetem Anlass weitere Ausnahmen gestatten; dafür ist kein besonderes Stimmenquorum erforderlich.

Statutarische Regelung zur Teilnahme an der Generalversammlung

Gemäss Art. 14 Abs. 4 der Statuten kann jeder im Aktienbuch mit Stimmrecht eingetragene Aktionär seine Aktien durch eine von ihm schriftlich bevollmächtigte Person, die nicht Aktionär zu sein braucht, oder durch den unabhängigen Stimmrechtsvertreter vertreten lassen. Alle von einem Aktionär gehaltenen Aktien können nur von einer Person vertreten werden.

Verfahren und Voraussetzung zur Aufhebung der statutarischen Stimmrechtsbeschränkung

Zur Aufhebung dieser Bestimmung genügt ein Beschluss der Generalversammlung, bei dem die absolute Mehrheit der vertretenen Stimmen zustimmt.

Gewährung von Ausnahmen im Berichtsjahr

Im Berichtsjahr wurden keine Ausnahmen von dieser Beschränkung gewährt.

Statutarische Quoren

Anlässlich der Generalversammlung erfolgen Abstimmungen und Wahlen auf der Grundlage der absoluten Mehrheit der vertretenen Aktienstimmen unter Berücksichtigung der Stimmrechtsbeschränkung, sofern weder das Gesetz noch die Statuten ein anderes Vorgehen vorschreiben.

Einberufung der Generalversammlung

Die ordentliche Generalversammlung wird innerhalb von sechs Monaten nach Abschluss des Geschäftsjahres durchgeführt.

Ausserordentliche Generalversammlungen können nach Bedarf beliebig oft einberufen werden, insbesondere wenn dafür eine gesetzliche Notwendigkeit besteht.

Generalversammlungen werden durch den Verwaltungsrat und nötigenfalls durch die Revision einberufen. Aktionäre mit Stimmrecht, die zusammen mindestens 10 % des Aktienkapitals vertreten, können vom Verwaltungsrat, unter Angabe des Grundes, schriftlich die Einberufung einer ausserordentlichen Generalversammlung verlangen.

Traktandierung

Aktionäre mit Stimmrecht, welche mindestens 1 % des Aktienkapitals vertreten, können unter Angabe der Anträge die Traktandierung eines Verhandlungsgegenstandes verlangen. Entsprechende Begehren sind schriftlich spätestens 60 Tage vor der Versammlung an den Präsidenten des Verwaltungsrates zu richten.

Eintragung ins Aktienbuch

Aus administrativen Gründen ist das Aktienregister vor der Generalversammlung für ca. eine Woche geschlossen (das genaue Datum ist in der Einladung zur Generalversammlung publiziert). Während dieser Zeit wird den Aktionären die Zutritts- und Stimmkarte zugestellt. Die Aktien sind jederzeit handelbar und nicht gesperrt.

Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

Angebotspflicht

Die Statuten der Sonova Holding AG enthalten weder eine Opting-out- noch eine Opting-up-Klausel. Aus diesem Grund muss ein Investor, der direkt, indirekt oder in Abstimmung mit Dritten Anteile am Unternehmen erwirbt und dadurch zusammen mit den bereits in seinem Besitz befindlichen Anteilen die Schwelle von 33 1/3 Prozent der Stimmrechte im Unternehmen überschreitet, gemäss dem Schweizerischen Börsengesetz ein Angebot für alle ausstehenden Aktien unterbreiten.

Kontrollwechselklauseln

Im Falle eines Kontrollwechsels und einer damit einhergehenden Beendigung des Arbeitsverhältnisses werden im Rahmen des EEAP gewährte, nicht gevestete Wertpapiere lediglich anteilig zugestanden. Es bestehen keine weiteren Vereinbarungen, die im Falle eines Kontrollwechsels zusätzlichen Abgangsentschädigungen (z. B. «goldenen Fallschirmen») oder anderen Vergütungen an Mitglieder des Verwaltungsrates oder der Geschäftsleitung führen würden (Einzelheiten zur Vergütung von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung finden sich im Vergütungsbericht (beginnend auf Seite 46 und in Anmerkung 3.6 der Jahresrechnung der Sonova Holding AG (beginnend auf Seite 125)).

Wertpapierhandels-Richtlinie

Der Verwaltungsrat hat eine Richtlinie erlassen, um zu verhindern, dass Insider vertrauliche Informationen zu ihren Gunsten nutzen können. Die Wertpapierhandels-Richtlinie (Securities Trading Policy) wurde 2011/12 einschliesslich eines Mitarbeiterschulungsprogramms eingeführt und im Jahr 2013 überarbeitet. Die Richtlinie sieht Sperrfristen vor, die Insidern während sensibler Phasen den Handel mit Wertpapieren der Sonova Holding AG verbieten. Die allgemeinen Sperrfristen beginnen einen Monat vor Ende der Halbjahres- und Jahres-Berichtsperiode und enden zwei volle Handelstage nach der jeweiligen Veröffentlichung der Ergebnisse. Sonderhandelssperren können eingerichtet werden, sofern dies nötig oder angebracht ist. Der Entscheid des Inkrafttretens solcher Handelssperren obliegt dem CFO in Abstimmung mit dem CEO. Zusätzlich zu den Sperrfristen regeln die Richtlinien auch die Vorabgenehmigung von Transaktionen durch Mitglieder des Verwaltungsrates, der Geschäftsleitung und ausgewählte Mitarbeiter.

Revisionsstelle

Dauer des Mandats und Amtsdauer des leitenden Revisors

Bei der ordentlichen Generalversammlung vom 5. Juli 2001 wurde PricewaterhouseCoopers AG zur Revisionsstelle der Sonova Holding AG und zum Konzernprüfer gewählt. Bei der ordentlichen Generalversammlung vom 18. Juni 2013 wurde PricewaterhouseCoopers AG für eine weitere Amtsdauer von einem Jahr wiedergewählt. Patrick Balkanyi war vom 6. November 2006 bis 18. Juni 2013 als leitender Revisor tätig, anschliessend übernahm Sandra Boehm diese Rolle.

Honorare

PricewaterhouseCoopers stellte während der Berichtsjahre 2013/14 und 2012/13 nachstehende Beträge in Rechnung:

1'000 CHF	2013/14	2012/13
Revisionsdienstleistungen	1'254	1'273
Revisionsverwandte Dienstleistungen	33	54
Steuerliche Dienstleistungen	244	187
Nichtrevisionsrelevante Dienstleistungen	195	436
Total	1'726	1'950

Als Revisionsdienstleistungen gelten die üblichen Prüfungsarbeiten, die jedes Jahr zur Beurteilung der Rechnung der Muttergesellschaft und der Konzernrechnung sowie zur Berichterstattung über die lokale statutarische Jahresrechnung durchgeführt werden. Dazu gehören auch Zusatzarbeiten im Rahmen der Revision, die nur von der Revisionsstelle der Sonova Gruppe erbracht werden können, etwa die Prüfung

von Einmaltransaktionen oder der Umsetzung neuer Bewertungs- und Bilanzierungsvorschriften sowie Bestätigungen und Comfort Letters, die für die Berichterstattung an Aufsichtsbehörden erforderlich sind.

Revisionsverwandte Dienstleistungen umfassen Unterstützungsleistungen für die Wirtschaftsprüfung wie Beratung hinsichtlich neuer Rechnungslegungsvorschriften, welche auch von anderen Dienstleistern als von der die Prüfungsbestätigung unterzeichnenden Revisionsstelle erbracht werden könnten.

Als steuerliche Dienstleistungen gelten Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Einhaltung von Steuergesetzen.

Nichtrevisionsrelevante Dienstleistungen beinhalteten im Geschäftsjahr 2013/14 hauptsächlich Beratungskosten im Zusammenhang mit IT-Projekten, dem Mitarbeiter-Beteiligungsprogramm und Due Diligence bei Akquisitionen.

Das Verhältnis der einzelnen in Rechnung gestellten Beträge der Revisionsdienstleistungen, der revisionsverwandten, steuerlichen und nichtrevisionsrelevanten Dienstleistungen steht im Einklang mit den im Zusammenhang mit der Unabhängigkeit der Revisionsstelle allgemein angewandten Good-Practice-Standards. Zudem legt eine vom Auditkomitee erlassene interne Richtlinie die Leitsätze aller nichtrevisions-relevanten Dienstleistungen der Revisionsstelle fest.

Informationsinstrumente der externen Revision

Die externe Revisionsstelle rapportiert ihre Feststellungen halbjährlich direkt an das Auditkomitee des Verwaltungsrates. Im Geschäftsjahr 2013/14 hat die externe Revisionsstelle an 2 von 4 Auditkomiteesitzungen teilgenommen. Das Auditkomitee des Verwaltungsrates überprüft laufend die Leistung, Vergütung und Unabhängigkeit der Revisionsstelle. Das Auditkomitee berichtet vierteljährlich die behandelten Sachverhalte an den Verwaltungsrat.

Informationspolitik

Die Sonova Gruppe verfolgt eine offene und aktive Informationspolitik. Ein Hauptgrundsatz dieser Politik besteht darin, alle Stakeholder gleich zu behandeln und gleichzeitig zu informieren. Es ist unser Ziel, unsere Aktionäre, Mitarbeitenden und Geschäftspartner so direkt, offen und transparent wie möglich über unsere Strategie, unsere weltweiten Aktivitäten und die aktuelle Unternehmenslage zu informieren.

Sämtliche Publikationen werden allen Aktionären, den Medien und der Börse gleichzeitig zugänglich gemacht. Alle im Aktienregister eingetragenen Aktionäre erhalten automatisch den Aktionärsbrief, eine Einladung zur Generalversammlung und, auf Anfrage, eine Kopie des Geschäftsberichts der Sonova Holding AG. Sonova nutzt einen News Service, um interessierten Stakeholdern Medienmitteilungen zukommen zu lassen. Die Website der Sonova Gruppe, www.sonova.com, enthält Informationen zu den Unternehmensergebnissen, dem Finanzkalender sowie aktuelle Präsentationen für Investoren. Das Investor-Relations-Programm umfasst Jahres- und Halbjahrespräsentationen, Roadshows sowie Präsentationen zu Produkt lancierungen bei Industriekonferenzen.

Weitere Informationstools, ständige Informationsquellen und Ansprechpartner sind auf der hinteren Umschlagklappe dieses Jahresberichts aufgeführt.

Vergütungsbericht

Bei Sonova dreht sich alles um Menschen. Der Wert und der Erfolg unseres Unternehmens sind eng mit unseren Mitarbeitenden verknüpft. Daher streben wir danach, in einem stark umworbenen weltweiten Arbeitsmarkt die besten Talente für uns zu gewinnen. Im Sinne unserer Aktionäre sind wir uns unserer Verantwortung bewusst, im Bereich der Vergütung einen transparenten und nachhaltigen Ansatz zu verfolgen.

Einführung

Dieser Vergütungsbericht beschreibt das von Sonova angewandte Vergütungssystem einschliesslich der wichtigsten Elemente und allgemeinen Grundsätze sowie den Verantwortlichkeiten für die Konzeption, das Genehmigungsrahmenwerk und die Umsetzung. Darüber hinaus enthält der Bericht detaillierte Angaben zur Vergütung des Verwaltungsrats (VR) und der Geschäftsleitung (GL) für die Geschäftsjahre 2013/14 und 2012/13. Dieser Bericht erfüllt die Anforderungen von Ziffer 5 des Anhangs zur Richtlinie betr. Informationen zur Corporate Governance (Richtlinie Corporate Governance, RLCG) der SIX Swiss Exchange vom 29. Oktober 2008. Zusätzlich enthält er sämtliche erforderlichen Angaben gemäss Artikel 663b^{bis} und Artikel 663c Absatz 3 des Schweizerischen Obligationenrechts. Diese Angaben sind auch im Anhang 3.6 zur Jahresrechnung der Sonova Holding AG auf Seite 125 ff. aufgeführt.

In den vergangenen drei Jahren haben wir eine Reihe umfangreicher Anpassungen vorgenommen, um ein attraktives, effektives und nachhaltiges Vergütungssystem zu gewährleisten. Im Geschäftsjahr 2013/14 konzentrierten wir uns auf die folgenden Bereiche:

- Erfüllung der neuen Eidgenössischen Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften und Anpassung sämtlicher mit der Vergütung in Zusammenhang stehenden Vorschriften und Bestimmungen zum kommenden Jahr;
- Aufnahme von Rückforderungsklauseln in die Verträge von CEO und allen weiteren Mitgliedern der Geschäftsleitung;
- Aufnahme eines Leistungskriteriums in den langfristigen Beteiligungsplan (Executive Equity Award Plan – EEAP) 2014 für Mitglieder der Geschäftsleitung.

Wir werden unser Vergütungssystem weiter überprüfen und anpassen, um es an veränderte Vorschriften, Standards und Best Practices anzupassen und es zugleich so zu gestalten, dass alle unsere Stakeholders davon profitieren – Kunden, Mitarbeiter und Aktionäre.

Die neue Eidgenössische Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (die «Verordnung»)

An der Generalversammlung 2014 wird der Verwaltungsrat eine Reihe von Statutenänderungen vorschlagen, um die in der Verordnung vorgeschriebene Abstimmung der Generalversammlung über das Vergütungssystem zu gewährleisten. Auch diverse Unternehmensreglemente und die Arbeitsverträge der Geschäftsleitung werden angepasst. Eine Zusammenfassung der vorgeschlagenen Änderungen:

VORGABE DER VERORDNUNG	DOKUMENT	STATUS
Genehmigung der Vergütung – Say-on-Pay Mechanismus	Statuten	Vorbehaltlich Genehmigung durch GV 2014 Anwendung ab GV 2015: – VR: Budgetgenehmigung für Zeitraum bis zur folgenden GV – GL: Budgetgenehmigung für folgendes Geschäftsjahr – Für Veränderungen bei GL-Mitgliedern: Zusatzreserve von 30 % des GL-Vergütungsbudgets Fortführung der konsultativen Abstimmung über vorheriges Geschäftsjahr
Rückforderung – Falls Vergütung vor / ohne Genehmigung durch GV gezahlt wurde	Arbeitsverträge	Rückforderungsklausel wird derzeit umgesetzt
Kündigungsfristen – Bei den Mitgliedern der Geschäftsleitung dürfen keine Kündigungsfristen von mehr als 12 Monaten vorliegen	Statuten Arbeitsverträge	Erfüllt – CEO: Kündigungsfrist 12 Monate – Alle weitere Mitglieder der GL: Kündigungsfrist 6 Monate
Untersagte Vergütung – Mitglieder von VR und GL dürfen keine Vergütungen im Voraus, Abfindungsentschädigungen oder Provisionen für den Verkauf oder die Übernahme von Unternehmen erhalten	Statuten	Erfüllt – Keine Vergütungen, die im Voraus ausgerichtet werden – Keine Abfindungszahlungen – Keine Provisionen für den Verkauf oder die Übernahme von Unternehmen – Kontrollwechsel: Keine Erhöhung des Marktwerts der Beteiligungsinstrumente, anteiliges (pro-rata) Vesting und ggf. Einzug von Beteiligungsinstrumenten
Keine Darlehen – Die Statuten müssen eine spezielle Klausel für die Gewährung von Darlehen an VR und GL beinhalten	Statuten	Erfüllt – Darlehen an Mitglieder von VR und GL ausdrücklich untersagt
Getrennter, von Revisoren testierter Vergütungsbericht	Geschäftsbericht	Erfüllt

Rückforderungsklauseln

Über die durch die Verordnung erforderlichen Rückforderungsklauseln hinaus nimmt Sonova in die Arbeitsverträge der Geschäftsleitung eine weitere Rückforderungsklausel auf, die die Rückzahlung variabler Vergütungen in bar im Falle von Ergebnisanpassungen regelt. Diese Rückforderung betrifft mögliche Ergebnisanpassungen der vorangegangenen drei Jahre.

Leistungskriterium für den langfristigen Beteiligungsplan der Geschäftsleitung

Um das Verhältnis zwischen der Entwicklung des Unternehmens und der Vergütung noch besser in Einklang zu bringen, haben wir in den langfristigen Beteiligungsplan 2014 für Mitglieder der Geschäftsleitung ein Leistungskriterium aufgenommen. Zukünftig hängt das Vesting von Optionen und Restricted Share Units (RSUs) in einem bestimmten Jahr davon ab, ob eine vorab festgelegte Rendite des investierten Kapitals (ROCE) erreicht wird. Wenn dieser ROCE-Wert in einem Geschäftsjahr nicht erreicht wird, wird die Anzahl EEAP-Einheiten die vesten entsprechend gemindert. Die ROCE-Vorgabe orientiert sich an der Finanzplanung des Unternehmens und liegt deutlich höher als die Kapitalkosten.

Vergütungsregelung und Genehmigungssystem

Die folgenden Erläuterungen beziehen sich auf die im Geschäftsjahr 2013/14 geltenden Bedingungen, die sich infolge der Anforderungen durch die oben beschriebene Verordnung teilweise ändern werden.

Die Mitglieder des Nominations- und Vergütungskomitees (Nomination and Compensation Committee, NCC) werden vom Verwaltungsrat ernannt. Für das Berichtsjahr setzte es sich aus Robert F. Spoerry (Präsident), John J. Zei und Beat Hess zusammen. Der Verwaltungsrat verabschiedet das allgemeine Vergütungssystem für den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung, basierend auf Vorschlägen, die ihm durch das NCC unterbreitet und üblicherweise in enger Zusammenarbeit mit dem Group Vice President Corporate Human Resource Management and Corporate Communications ausgearbeitet werden. Zudem genehmigt der Verwaltungsrat die Vergütung sowie die Art und den Betrag der Beteiligungsinstrumente, die dem Verwaltungsrat gewährt werden. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat verantwortlich für die Genehmigung der Vergütungs- und Arbeitsvertragsbedingungen des CEO inklusive der variablen Vergütung in bar und dem langfristigen Beteiligungsplan nach Vorschlag durch das NCC. Der Verwaltungsrat genehmigt auch die variable Vergütung in bar des CEO entsprechend den Arbeitsvertragsbedingungen, ebenfalls auf Basis des Vorschlags des NCC. Das NCC ist auf Empfehlung des CEO dafür verantwortlich, die Vergütung einschliesslich der Anzeilelemente (wie Art und Umfang langfristiger Beteiligungsinstrumente und variabler Vergütungen in bar) der Mitglieder der Geschäftsleitung zu genehmigen. Darüber hinaus genehmigt der Verwaltungsrat auf Basis des durch das NCC unterbreiteten Vorschlags die jährliche Gesamtsumme der im Rahmen des EEAP gewährten Beteiligungsinstrumente.

Je nach Traktandenliste können an den Sitzungen auch der CEO sowie Group Vice President Corporate Human Resource Management and Corporate Communications teilnehmen. Jede NCC Sitzung beinhaltet eine in camera Session. Im Anschluss an jede Sitzung des NCC erhält der Verwaltungsrat eine Zusammenfassung der diskutierten Themen, der getroffenen Entscheidungen und der ausgesprochenen Empfehlungen. Das NCC trifft sich mindestens drei Mal pro Jahr. Im Berichtsjahr fanden fünf Sitzungen statt.

Alle Mitarbeitenden, einschliesslich der Mitglieder der Geschäftsleitung, unterliegen einem formalisierten jährlichen Leistungsbeurteilungsprozess. Dieser Prozess beruht auf verschiedenen Leitprinzipien, die dazu dienen, Einzel-, Team- und strategische sowie finanzielle Unternehmensziele aufeinander abzustimmen, Leistungsanreize zu bieten und die Entwicklung des Einzelnen zu fördern.

Die Vergütungsstrukturen bei Sonova verknüpfen die individuelle Leistung der Mitarbeitenden und den finanziellen Erfolg des Unternehmens. Das Basissalär und die variable Vergütung in bar werden durch die jährlich durchgeführten Leistungsbeurteilungen des Einzelnen beeinflusst. Das Basissalär ergibt sich dabei in Abhängigkeit von Funktion, individueller Leistung und Referenzwerten der Branche.

GENEHMIGUNGSSYSTEM PER MÄRZ 2014	CEO	NCC	VR
Vergütung und Form / Betrag der langfristigen Beteiligungspläne für den VR		Schlägt vor	Genehmigt
Vergütung (einschl. variabler Vergütung in bar und langfristiger Beteiligungsplan) und Arbeitsvertragsbedingungen des CEO		Schlägt vor	Genehmigt
Generelles Vergütungssystem der GL		Schlägt vor	Genehmigt
Vergütung der GL-Mitglieder, die direkt an den CEO rapportieren (einschl. Anzeilelemente wie Art / Umfang des langfristigen Beteiligungsplans und variabler Vergütung in bar)	Schlägt vor	Genehmigt	
Jährlicher Gesamtbetrag langfristiger Beteiligungspläne		Schlägt vor	Genehmigt

Benchmarking und externe Berater

Wir überprüfen jährlich die Vergütung der Mitarbeitenden und führen regelmässig Benchmarkstudien auf Basis von Referenzwerten für die Vergütung vergleichbarer Positionen in ähnlichen Unternehmen durch. So erhält ein Mitarbeitender, der die vereinbarten Leistungsziele erreicht, generell eine Gesamtvergütung entsprechend den Benchmarks und dem Markt.

Die Vergütung der Geschäftsleitungsmitglieder wird regelmässig überprüft und mit Daten von Executive-Studien und Benchmarks von Unternehmen mit ähnlicher Grösse und Struktur hinsichtlich Marktkapitalisierung, Umsatz, Anzahl Mitarbeiter usw. und / oder aus ähnlichen Branchen verglichen. Die Höhe und Zusammensetzung der einzelnen Vergütungselemente werden anhand von Benchmarks bestimmt, regelmässig überprüft und bei Bedarf angepasst.

2013 führten wir gemeinsam mit einem unabhängigen, auf Vergütungsstudien / -analysen spezialisierten Beratungsunternehmen eine Detailanalyse durch. Die Studie umfasste zwei Vergleichsgruppen: zehn Unternehmen im internationalen Medizintechniksektor¹ sowie neun schweizerische Unternehmen im allgemeinen Industriesektor, jeweils in vergleichbarer Grösse². Bei der Analyse wurde festgestellt, dass die Vergütung der Mitglieder der Geschäftsleitung derjenigen der beiden Vergleichsgruppen entspricht.

Durch ein ähnliches Benchmarking wird die Vergütung des Verwaltungsrats regelmässig überprüft und neu festgelegt. Dabei wird Sonova mit Unternehmen verglichen, die in der internationalen Medizintechnikbranche tätig sind und eine ähnliche Grösse und Struktur aufweisen, ebenso wie mit Schweizer Unternehmen aus dem allgemeinen industriellen Sektor.

Vergütungselemente

Das Vergütungssystem bei Sonova beruht auf drei Elementen: einem Basissalär, einer variablen Vergütung in bar, die die individuelle, die Team- und die Unternehmensleistung im entsprechenden Geschäftsjahr widerspiegelt und, für ausgewählte Führungskräfte und Mitarbeitende, einem langfristigen Beteiligungsplan im Rahmen des EEAP. Die relative Gewichtung von Basissalär, variabler Vergütung in bar und langfristigem Beteiligungselement hängt von der Managementstufe des Mitarbeitenden ab: je höher, desto grösser der relative Anteil der variablen Vergütung in bar und des langfristigen Beteiligungsplans.

GESAMTVERGÜTUNGSMODELL FÜR MITARBEITENDE UND DIE GESCHÄFTSLEITUNG

VERGÜTUNGSELEMENTE			
Basissalär	Variable Vergütung in bar	Langfristiger Beteiligungsplan EEAP	Weitere Arbeitgeberleistungen
Basissalär, das vom Joblevel und dem Arbeitsmarkt abhängt und regelmässig ausbezahlt wird	Variable Vergütung in bar, die in Abhängigkeit von der individuellen, der Team- und der Unternehmensperformance ausbezahlt wird	Variable Vergütung in Form von Beteiligungsinstrumenten	Verpflichtende und freiwillige Leistungen des Arbeitgebers
Vergütung in bar			
Gesamtes Gehalt			
Gesamtvergütung inklusive weitere Arbeitgeberleistungen			

¹ Cochlear Ltd, Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA, Medtronic Inc., Nobel Biocare, St. Jude Medical, Straumann Holding AG, Stryker, William Demant Holding A/S, Zimmer Holdings Inc., Smith & Nephew plc

² Geberit AG, Georg Fischer AG, Givaudan SA, Logitech International SA, Lonza Group AG, Mettler-Toledo International Inc., Nobel Biocare Holding AG, Straumann Holding AG, Sulzer AG

Basissalär für Mitarbeitende und die Geschäftsleitung

Mit dem Basissalär erhält jeder Mitarbeitende ein regelmässiges und vorhersehbares Gehalt, das in regelmässigen Teilbeträgen ausbezahlt wird. Das Gehaltsniveau richtet sich nach Aufgabengebiet und Komplexität der Funktion, marktüblichen Standards und Benchmarks sowie der Erfahrung und den Fähigkeiten des Mitarbeitenden. Die Gehaltsprogression hängt primär von der individuellen Leistung des entsprechenden Mitarbeitenden, Marktentwicklungen sowie dem ökonomischen Umfeld ab.

Variable Vergütung in bar für Mitarbeitende und die Geschäftsleitung

Die variable Vergütung ist ein integrales Element des Bareinkommens des Mitarbeitenden und wird am Ende des jeweiligen Geschäftsjahres einmalig ausbezahlt. Die Leistungsziele für die Erreichung der variablen Vergütung in bar werden mit dem Mitarbeitenden zu Beginn des Geschäftsjahres gemeinsam definiert und vereinbart. Die Gewichtung von Basissalär und variabler Vergütung in bar variiert gemäss Stellenprofil und jeweiliger Managementstufe. Die variable Vergütung in bar bei 100 % Zielerreichung beträgt in der Regel etwa 10 % des Basissalärs der Mitarbeitenden; beim höheren und mittleren Management bewegt sie sich in einem Bereich von 10 % bis 43 %.

Im Berichtsjahr betrug die variable Vergütung in bar bei 100 % Zielerreichung bei den Mitgliedern der Geschäftsleitung durchschnittlich 50 % des Basissalärs; beim CEO 62,5 %. Die variable Vergütung in bar für die Geschäftsleitung beruht auf drei Leistungszielkategorien: Gruppe, Geschäftseinheit und individuelle Ebene. Wird ein gewisser Schwellenwert bezüglich der jeweiligen Leistungsvorgabe nicht erreicht, wird für diese Zielvorgabe kein variabler Gehaltsanteil ausbezahlt. Wenn die Zielvorgabe erfüllt ist, werden 100 % des entsprechenden variablen Gehaltsanteils ausbezahlt. Wird die Zielsetzung übertroffen, kann sich die entsprechende variable Vergütung in bar auf über 100 %, maximal aber 200 % des Zielbetrags erhöhen.

Die Leistungsziele auf Gruppenebene sind mit dem Budget verknüpft; die jeweiligen Kennzahlen sind Umsatz, EBITA, Free Cash Flow und Gewinn pro Aktie (EPS). Leistungsziele auf Ebene der Geschäftseinheit sind Umsatz, EBITA, durchschnittlicher Verkaufspreis (ASP) und Betriebsaufwendungen der jeweiligen Geschäftseinheit. Zusammengefasst beträgt die Gewichtung der Gruppen- und Geschäftseinheitsleistung zwischen 60 % und 80 % der Gesamtziele. Die drei bis fünf individuellen Leistungsziele der einzelnen Mitglieder der Geschäftsleitung werden mit 20 % bis 40 % der Gesamtheit gewichtet.

VARIABLE VERGÜTUNG IN BAR		CEO	WEITERE GL-MITGLIEDER
Variable Vergütung in bar im Geschäftsjahr 2013/14 in % des Basissalärs	Ziel	62,5 %	50 %
	Bandbreite	0 – 125 %	0 – 100 %

Langfristiger Beteiligungsplan (Executive Equity Award Plan – EEAP)

Der EEAP dient als langfristiger Anreiz und wird jährlich dem Verwaltungsrat, der Geschäftsleitung sowie weiteren Managerstufen und Mitarbeitenden der Sonova Gruppe angeboten. Das Zuteilungsdatum ist generell der 1. Februar jedes Jahres. Die Zuteilung erfolgt in Form von Optionen, Restricted Share Units (RSUs) und gesperrten Aktien. 2014 nehmen etwa 5 % der Mitarbeitenden am EEAP teil. EEAP-Teilnehmer aus dem Management erhielten 2014 entweder 50 % des Zuteilungswerts in Optionen und 50 % in RSUs (höhere Managementebenen mit Ausnahme des CEO) oder 100 % des Zuteilungswerts in RSUs (mittlere Managementebenen). Die den EEAP-Teilnehmern aus dem Management im Rahmen des Beteiligungsplans gewährten Optionen und RSUs sind auf vier gleiche Tranchen aufgeteilt, die jährlich beginnend ab dem 1. Juni des auf die Zuteilung folgenden Jahres vesten. Beim Ausübungspreis der Optionen handelt es sich um den Schlusskurs der Sonova Aktie an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Zuteilungstag. Per 2012 wurde die Laufzeit der gewährten Optionen von fünf auf sieben Jahre angehoben, um die Haltezeit der Optionen zu verlängern. Der Marktwert (Fair Value) der Optionen wird am Tag der Zuteilung mit Hilfe

eines Optionspreismodells berechnet. Weitere Informationen dazu sind in Anhang 31 der Konzernjahresrechnung zu finden. Die Neubewertung von Out-of-the-money-Optionen, die im Rahmen des EEAP zugeteilt wurden, ist nicht erlaubt.

Der dem Verwaltungsrat 2014 gewährte EEAP erfolgt ausschliesslich in gesperrten Aktien. Die dem Präsidenten des Verwaltungsrats zugeteilten gesperrten Aktien unterliegen einer Sperrfrist bis 1. Juni 2019; die den weiteren Mitgliedern des Verwaltungsrats zugeteilten gesperrten Aktien unterliegen einer Sperrfrist bis 1. Juni 2018.

Der CEO erhielt Zuteilungen von 62,5 % in Optionen und 37,5 % in RSUs, die weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung erhielten 50 % in Optionen und 50 % in RSUs. Im Rahmen des oben genannten EEAP 2014 hängt das zukünftige Vesting der dem CEO und allen weiteren Mitgliedern der Geschäftsleitung gewährten Optionen und RSUs in einem Jahr vom Erreichen eines vorab definierten ROCE-Mindestwerts ab. Wenn dieser ROCE-Wert in einem Geschäftsjahr nicht erreicht wird, wird die Anzahl der EEAP-Einheiten die vesten entsprechend gemindert; die Anzahl der Einheiten die vesten bewegt sich zwischen 0 und 100 %.

EEAP 2014	GESCHÄFTSLEITUNG		VERWALTUNGSRAT
Beteiligung	Optionen	RSUs	Gesperrte Aktien
Zuteilungsdatum	1. Februar 2014	1. Februar 2014	1. Februar 2014
Ausübungskurs	CHF 124,60 Schlusskurs der Sonova Aktie an der SIX am 1. Februar 2014	Nicht relevant	Nicht relevant
Vestingdatum	25 % vesten am 1. Juni 2015 25 % vesten am 1. Juni 2016 25 % vesten am 1. Juni 2017 25 % vesten am 1. Juni 2018	25 % vesten am 1. Juni 2015 25 % vesten am 1. Juni 2016 25 % vesten am 1. Juni 2017 25 % vesten am 1. Juni 2018	Nicht relevant
Sperrfrist	Nicht relevant	Nicht relevant	100 % bis 1. Juni 2019 (Präsident) 100 % bis 1. Juni 2018 (alle weitere VR-Mitglieder)
Leistungskriterium	Anzahl Einheiten die vesten können je nach Erreichen des ROCE-Ziels gemindert werden	Anzahl Einheiten die vesten können je nach Erreichen des ROCE-Ziels gemindert werden	Nicht relevant
Ausübungszeitraum	Nach dem Vestingdatum bis zum Ablauf der Optionen	Nicht relevant	Nicht relevant
Laufzeit	Insgesamt 7 Jahre	Unbegrenzt	Unbegrenzt
Verfalldatum	31. Januar 2021	Nicht relevant	Nicht relevant

Der Marktwert (Fair Value) der Zuteilungen an den CEO im Rahmen des EEAP 2014 betrug 106,2 % seines Basissalärs, bei den weiteren Mitgliedern der Geschäftsleitung betrug dieser Wert durchschnittlich 105,7 % ihres Basissalärs.

MARKTWERT EEAP	CEO	WEITERE GL-MITGLIEDER
Marktwert EEAP 2014 bei Zuteilung in % des Basissalärs	106,2 %	105,7 %

EEAP-Teilnehmer aus den USA

In Erfüllung relevanter Bundes- und Landesgesetze der USA gewährt Sonova im Rahmen des EEAP berechtigten Mitarbeitenden in den Vereinigten Staaten Share Appreciation Rights (SARs) anstelle von Optionen. SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden. Sämtliche gewährten SARs unterliegen den gleichen Zuteilungsdaten, Ausübungsbedingungen und Laufzeiten wie die Optionen, die Teilnehmern aus anderen Staaten als den USA zugeteilt wurden.

Sonova Aktienbesitzrichtlinien

Um die Interessen des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung stärker mit denen unserer Aktionäre in Einklang zu bringen, verpflichten die Sonova Aktienbesitzrichtlinien die Mitglieder der beiden Führungsgremien, eine bestimmte Anzahl an Sonova Anteilen zu halten, um zur Teilnahme am EEAP berechtigt zu sein. Die Mitglieder des Verwaltungsrats müssen mindestens 2'000 Aktien von Sonova halten. Der CEO muss 8'000 Aktien halten, die Group Vice Presidents (GVPs) 3'000 und die Vice Presidents (VPs) jeweils 1'500 Aktien von Sonova. Diese Beteiligungen müssen innerhalb von drei Jahren erreicht werden; das NCC überprüft das Erreichen dieser Zielvorgaben auf jährlicher Basis.

Vergütung des Verwaltungsrats

Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten eine fixe Barzahlung, eine Ausschussvergütung (sofern zutreffend) sowie Sitzungsgeld. Eine variable Vergütung in bar gibt es nicht. Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten eine langfristige Vergütung durch ihre Teilnahme am EEAP. Wie im Vorjahr besteht die EEAP-Zuteilung zu 100 % aus gesperrten Aktien. Diese Aktien unterliegen einer Sperrfrist vom 1. Februar 2014 bis zum 1. Juni 2019 (Verwaltungsratspräsident) bzw. vom 1. Februar 2014 bis zum 1. Juni 2018 (alle weiteren Mitglieder des Verwaltungsrats).

Die folgende Tabelle zeigt die Vergütungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder in den Geschäftsjahren 2013/14 und 2012/13.

Im Berichtsjahr betrug die Gesamtvergütung CHF 3,1 Mio. gegenüber CHF 2,8 Mio. im Vorjahr. Sowohl die fixe Barzahlung als auch der Wert der gesperrten Aktien an jedes Verwaltungsratsmitglied blieb unverändert. Der Anstieg geht darauf zurück, dass im Vorjahr an ein Mitglied weniger gesperrte Aktien zugeteilt worden waren und dass im Berichtsjahr zusätzliche Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen auf EEAP Transaktionen geleistet werden mussten.

Neben diesen Zahlungen wurden im Berichtsjahr keinerlei zusätzliche Zahlungen an derzeitige oder frühere Mitglieder des Verwaltungsrats oder ihnen nahestehende Personen getätigt.

in CHF

2013/14

	Fixe Zahlung	Sitzungsgeld / Spesen ¹⁾	Arbeitgeber- beiträge an Sozialver- sicherungen ²⁾	Total Barzahlung	Wert der gesperrten Aktien ³⁾	Total Vergütung
Robert F. Spoerry, Präsident	500'000	2'500	126'725	629'225	291'192	920'417
Beat Hess, Vizepräsident	122'500	9'500	19'199	151'199	154'332	305'531
Michael Jacobi, Mitglied	125'000	9'000	98'977	232'977	154'332	387'309
Andy Rihs, Mitglied	100'000	7'000	93'713	200'713	154'332	355'045
Anssi Vanjoki, Mitglied	107'500	9'000	19'934	136'434	154'332	290'766
Ronald van der Vis, Mitglied	107'500	7'000	19'840	134'340	154'332	288'672
Jinlong Wang, Mitglied ⁴⁾	78'630	3'500	15'092	97'222	154'332	251'554
John J. Zei, Mitglied	107'500	9'500	17'525	134'525	154'332	288'857
Total (aktive Mitglieder)	1'248'630	57'000	411'005	1'716'635	1'371'516	3'088'151
Heliane Canepa, Mitglied ⁵⁾	23'267	4'000	8'341	35'608		35'608
Total (inklusive ehemalige Mitglieder)	1'271'897	61'000	419'346	1'752'243	1'371'516	3'123'759

Die in der Tabelle ausgewiesene Vergütung versteht sich brutto und basiert auf dem Accrual-Prinzip.

¹⁾ Die Sitzungsgelder und Spesen basieren auf der Anzahl teilgenommener Sitzungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder (keine Sitzungsgelder für den Präsidenten).

²⁾ Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr in Aktien umgewandelte RSUs, ausgeübten Optionen/WARs/SARs und zugeteilten gesperrten Aktien.

³⁾ Steuerwert pro gesperrte Aktie im Zuteilungszeitpunkt: für den Präsidenten des Verwaltungsrats CHF 90,71, für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats CHF 96,16.

⁴⁾ Neumitglied des Verwaltungsrats seit Juni 2013.

⁵⁾ Heliane Canepa schied anlässlich der Generalversammlung vom 18. Juni 2013 aus dem Verwaltungsrat aus.

in CHF

2012/13

	Fixe Zahlung	Sitzungsgeld / Spesen ¹⁾	Arbeitgeber- beiträge an Sozialver- sicherungen ²⁾	Total Barzahlung	Wert der gesperrten Aktien ³⁾	Total Vergütung
Robert F. Spoerry, Präsident	500'000	2'500	56'129	558'629	291'300	849'929
Beat Hess, Vizepräsident ⁴⁾	105'986	7'000	17'215	130'201	154'375	284'576
Heliane Canepa, Mitglied ⁵⁾	107'500	10'000	42'201	159'701		159'701
Michael Jacobi, Mitglied	125'000	10'000	25'917	160'917	154'375	315'292
Andy Rihs, Mitglied	100'000	8'500	27'336	135'836	154'375	290'211
Anssi Vanjoki, Mitglied	107'500	10'500	18'197	136'197	154'375	290'572
Ronald van der Vis, Mitglied	100'000	8'500	17'454	125'954	154'375	280'329
John J. Zei, Mitglied	107'500	11'000	15'914	134'414	154'375	288'789
Total (aktive Mitglieder)	1'253'486	68'000	220'363	1'541'849	1'217'550	2'759'399
William D. Dearstyne, ehemaliges Mitglied ⁶⁾	28'493	3'000	43'531	75'024		75'024
Total (inklusive ehemalige Mitglieder)	1'281'979	71'000	263'894	1'616'873	1'217'550	2'834'423

Die in der Tabelle ausgewiesene Vergütung versteht sich brutto und basiert auf dem Accrual-Prinzip.

¹⁾ Die Sitzungsgelder und Spesen basieren auf der Anzahl teilgenommener Sitzungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder (keine Sitzungsgelder für den Präsidenten).

²⁾ Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr ausgeübten Optionen/WARs/SARs und zugeteilten gesperrten Aktien.

³⁾ Steuerwert pro gesperrte Aktie im Zuteilungszeitpunkt: für den Präsidenten des Verwaltungsrats CHF 79,46, für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats CHF 84,22.

⁴⁾ Neumitglied des Verwaltungsrats seit Juni 2012.

⁵⁾ Heliane Canepa wird anlässlich der Generalversammlung vom 18. Juni 2013 aus dem Verwaltungsrat ausscheiden, aus diesem Grunde nahm sie am EEAP 2013 nicht mehr teil.

⁶⁾ William D. Dearstyne schied anlässlich der Generalversammlung vom 19. Juni 2012 aus dem Verwaltungsrat aus.

Vergütung der Geschäftsleitung

Die Mitglieder der Geschäftsleitung erhalten ein Basissalär und eine variable Vergütung in bar, Zusatzleistungen, Arbeitgeberbeiträge zu Pensionskassen und Sozialversicherungen sowie langfristige Vergütungen in Form von Optionen und RSUs. Ab dem EEAP 2014 hängt das Vesting in einem bestimmten Jahr zukünftig davon ab, ob eine vorab festgelegte Mindestrendite des investierten Kapitals (ROCE) erreicht wird.

Im Berichtsjahr wurde die höchste Gesamtvergütung eines Mitglieds der Geschäftsleitung an den CEO, Lukas Braunschweiler, gezahlt. Sein Basissalär betrug CHF 800'000, seine variable Vergütung in bar bei 100 % Zielerreichung CHF 500'000 (62,5 % des Basissalärs). Sein effektiv ausbezahltes, leistungsbezogenes Gehalt für das Berichtsjahr betrug CHF 672'040 (84,0 % des Basissalärs), wobei das maximal mögliche variable Gehalt CHF 1'000'000 betragen hätte (125 % des Basissalärs). Darüber hinaus sind Beteiligungsinstrumente (EEAP) mit einem für das Jahr 2014 geltenden Marktwert von CHF 849'975, Zusatzleistungen von CHF 24'496, Arbeitgeberbeiträge an Pensionskassen von CHF 126'764 und Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen von CHF 101'722 in Lukas Braunschweilers Gesamtvergütung von CHF 2'574'997 enthalten (CHF 2'464'512 im Geschäftsjahr 2012/13). Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr geht auf eine leichte Erhöhung des Marktwerts der EEAP Zuteilungen sowie eine etwas höhere effektive variable Vergütung in bar aufgrund der Zielerreichung zurück. Das Basissalär bleibt gegenüber dem Vorjahr unverändert.

Die folgende Tabelle zeigt die Vergütung für den CEO (höchste Vergütung) und allen weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung in den Geschäftsjahren 2013/14 und 2012/13. Die Zahlungen an zwölf weitere Mitglieder der Geschäftsleitung sind in der Tabelle für das Geschäftsjahr 2013/14 aufgeführt. Die kumulierte effektive variable Vergütung in bar in % des kumulierten Basissalärs aller weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung beträgt 71,1 %. Die Zahlungen an zehn weitere Mitglieder der Geschäftsleitung sind in der Tabelle für das Geschäftsjahr 2012/13 aufgeführt. Zwei dieser Mitglieder sind im Verlauf jenes Jahres aus der Geschäftsleitung ausgeschieden.

Der Anstieg der Gesamtvergütung um 26 % von CHF 12,0 Mio. im Geschäftsjahr 2012/13 auf CHF 15,1 Mio. im Geschäftsjahr 2013/14 geht hauptsächlich auf die höhere Durchschnittszahl an Mitgliedern des Verwaltungsrats (9,7 Mitglieder im Geschäftsjahr 2012/13 und 13 Mitglieder im Geschäftsjahr 2013/14) und eine leicht gestiegene variable Vergütung in bar aufgrund der Erreichung der Zielvorgaben zurück.

in CHF

2013/14

	Basis- salär	Variable Vergütung ¹⁾	Zusatz- leistungen	Arbeit- geber- beiträge an Pensions- kassen	Arbeit- geber- beiträge an Sozial- versiche- rungen ²⁾	Total Bar- zahlung	Wert der RSUs ³⁾	Wert der Optionen ⁴⁾	Total Vergütung
Lukas Braunschweiler	800'000	672'040	24'496	126'764	101'722	1'725'022	318'728	531'247	2'574'997
Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung ⁵⁾	3'971'335	2'821'704	247'650	672'182	642'898	8'355'769	2'099'216	2'099'842	12'554'827
Total	4'771'335	3'493'744	272'146	798'946	744'620	10'080'791	2'417'944	2'631'089	15'129'824

Die in der Tabelle ausgewiesene Vergütung versteht sich brutto und basiert auf dem Accrual-Prinzip.

¹⁾ Die variable Vergütung wird nach Ablauf des Berichtsjahres ausbezahlt.

²⁾ Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr in Aktien umgewandelte RSUs und ausgeübten Optionen/Warrants.

³⁾ Fair Value pro RSU im Zuteilungszeitpunkt CHF 117,96.

⁴⁾ Fair Value pro Option im Zuteilungszeitpunkt CHF 24,46.

⁵⁾ Albert Chin-Hwee Lim, VP Region Asia Pacific, Stefan Launer, VP Science & Technology, Jan Metzendorf, VP Unitron und Franz Petermann, VP Channel Solutions, sind Mitglied der Geschäftsleitung seit April 2013.

in CHF

2012/13

	Basis- salär	Variable Vergütung ¹⁾	Zusatz- leistungen	Arbeit- geber- beiträge an Pensions- kassen	Arbeit- geber- beiträge an Sozial- versiche- rungen ²⁾	Total Bar- zahlung	Wert der RSUs ³⁾	Wert der Optionen ⁴⁾	Total Vergütung
Lukas Braunschweiler	800'000	645'918	20'147	125'951	72'663	1'664'679	299'953	499'880	2'464'512
Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung ⁵⁾	2'839'851	1'923'318	153'968	491'625	427'931	5'836'693	1'506'941	1'507'016	8'850'650
Total									
(aktive Mitglieder)	3'639'851	2'569'236	174'115	617'576	500'594	7'501'372	1'806'894	2'006'896	11'315'162
Ehemalige Mitglieder der Geschäftsleitung ⁶⁾	362'077	159'008	21'796	74'533	102'114	719'528			719'528
Total (inklusive ehemalige Mitglieder)	4'001'928	2'728'244	195'911	692'109	602'708	8'220'900	1'806'894	2'006'896	12'034'690

Die in der Tabelle ausgewiesene Vergütung versteht sich brutto und basiert auf dem Accrual-Prinzip.

¹⁾ Die variable Vergütung wird nach Ablauf des Berichtsjahres ausbezahlt.

²⁾ Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr ausgeübten Optionen/Warrants.

³⁾ Fair Value pro RSU im Zuteilungszeitpunkt CHF 103,97.

⁴⁾ Fair Value pro Option im Zuteilungszeitpunkt CHF 24,19.

⁵⁾ Andi Vonlanthen, GVP Research & Development, ist Mitglied der Geschäftsleitung seit April 2012; Claude Diversi, VP International Sales, ist Mitglied der Geschäftsleitung seit Mai 2012; Hartwig Grevener, CFO, ist Mitglied der Geschäftsleitung seit August 2012.

⁶⁾ Alexander Zschokke, ehemaliger GVP Channel Solutions, war Mitglied der Geschäftsleitung bis September 2012 und Ignacio Martinez, ehemaliger GVP International Sales, bis Oktober 2012.

Neben diesen Zahlungen wurden im Berichtsjahr keinerlei zusätzliche Zahlungen an derzeitige oder frühere Mitglieder der Geschäftsleitung oder ihnen nahestehende Personen getätigt.

Weitere Informationen zu Zahlungen an Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung

Im Berichtsjahr wurden an Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung sowie an ihnen nahestehende Personen keinerlei zusätzliche über die ordentliche Vergütung hinausgehende Honorare gezahlt, Darlehen gewährt oder Garantien abgegeben.

Beteiligungen der Mitglieder des Verwaltungsrates

Die folgende Tabelle zeigt die Beteiligungen der einzelnen Mitglieder des Verwaltungsrates und ihnen nahestehender Personen.

	31.3.2014					31.3.2013				
	Aktien	Gesperrte Aktien ^{1) 2)}	RSUs ²⁾	Optionen ²⁾	Warrants ^{2) 3)}	Aktien	Gesperrte Aktien ^{1) 2)}	RSUs ²⁾	Optionen ²⁾	Warrants ^{2) 3)}
Robert F. Spoerry	15'000	11'049			500'000	12'000	7'839			950'000
Beat Hess		3'438					1'833			
Michael Jacobi	2'260	3'438	783	5'115	500'000	2'000	1'833	1'043	5'115	950'000
Andy Rihs	3'713'258	3'438	783	5'115	500'000	4'560'498	1'833	1'043	5'115	950'000
Anssi Vanjoki	1'260	3'438	783	5'115	500'000	1'000	1'833	1'043	5'115	500'000
Ronald van der Vis	2'292	3'438	783	5'115	500'000	2'000	1'833	1'043	5'115	500'000
Jinlong Wang		1'605								
John J. Zei	1'760	3'438	783	5'115 ⁴⁾	250'000 ⁵⁾	1'500	1'833	1'043	5'115 ⁴⁾	250'000 ⁵⁾
Total										
(aktive Mitglieder)	3'735'830	33'282	3'915	25'575	2'750'000	4'578'998	18'837	5'215	25'575	4'100'000
Heliane Canepa						47'000		1'043	5'115	612'500
Total										
(inklusive ehemalige Mitglieder)	3'735'830	33'282	3'915	25'575	2'750'000	4'625'998	18'837	6'258	30'690	4'712'500

¹⁾ Diese Aktien sind einer Sperrfrist unterworfen, welche je nach Zuteilungsdatum vom 1. Juni 2017 bis zum 1. Juni 2019 dauert.

²⁾ Für weitere Details siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung.

³⁾ Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1.

⁴⁾ SARs (SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

⁵⁾ WARs (WARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

Die folgende Tabelle enthält die detaillierte Aufstellung der ausstehenden Warrants / Optionen der Mitglieder des Verwaltungsrats.

31.3.2014

	Optionen EEAP 12 ²⁾	Warrants EEAP 11 ³⁾	Warrants EEAP 10 ⁴⁾	Total Optionen	Total Warrants ¹⁾
Robert F. Spoerry		250'000	250'000		500'000
Michael Jacobi	5'115	250'000	250'000	5'115	500'000
Andy Rihs	5'115	250'000	250'000	5'115	500'000
Anssi Vanjoki	5'115	250'000	250'000	5'115	500'000
Ronald van der Vis	5'115	250'000	250'000	5'115	500'000
John J. Zei	5'115 ⁵⁾	250'000 ⁶⁾		5'115 ⁵⁾	250'000 ⁶⁾
Total	25'575	1'500'000	1'250'000	25'575	2'750'000

2014 wurden im Rahmen des EEAP 100 % gesperrte Aktien und keine Optionen oder Warrants gewährt.

¹⁾ Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung).

²⁾ Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 01.02.2012 – 01.06.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2013 – 31.01.2019.

³⁾ Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.03.2011 – 28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2012 – 29.02.2016.

⁴⁾ Ausübungspreis CHF 131,00, Vesting Periode 01.03.2010 – 28.02.2014 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2011 – 28.02.2015.

⁵⁾ SARs (SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

⁶⁾ WARs (WARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

31.3.2013

	Optionen EEAP 12 ²⁾	Warrants EEAP 11 ³⁾	Warrants EEAP 10 ⁴⁾	Warrants EEAP 09 ⁵⁾	Total Optionen	Total Warrants ¹⁾
Robert F. Spoerry		250'000	250'000	450'000		950'000
Heliane Canepa	5'115	250'000	250'000	112'500	5'115	612'500
Michael Jacobi	5'115	250'000	250'000	450'000	5'115	950'000
Andy Rihs	5'115	250'000	250'000	450'000	5'115	950'000
Anssi Vanjoki	5'115	250'000	250'000		5'115	500'000
Ronald van der Vis	5'115	250'000	250'000		5'115	500'000
John J. Zei	5'115 ⁶⁾	250'000 ⁷⁾			5'115 ⁶⁾	250'000 ⁷⁾
Total	30'690	1'750'000	1'500'000	1'462'500	30'690	4'712'500

2013 wurden 100 % gesperrte Aktien und keine Optionen oder Warrants gewährt.

¹⁾ Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung).

²⁾ Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 01.02.2012 – 01.06.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2013 – 31.01.2019.

³⁾ Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.03.2011 – 28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2012 – 29.02.2016.

⁴⁾ Ausübungspreis CHF 131,00, Vesting Periode 01.03.2010 – 28.02.2014 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2011 – 28.02.2015.

⁵⁾ Ausübungspreis CHF 56,00, Vesting Periode 01.03.2009 – 28.02.2013 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2010 – 28.02.2014.

⁶⁾ SARs (SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

⁷⁾ WARs (WARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

Beteiligungen der Mitglieder der Geschäftsleitung

Die folgende Tabelle zeigt die Beteiligungen der einzelnen Mitglieder der Geschäftsleitung und ihnen nahestehenden Personen.

	31.3.2014				31.3.2013			
	Aktien	RSUs ¹⁾	Optionen ¹⁾	Warrants ^{1) 2)}	Aktien	RSUs ¹⁾	Optionen ¹⁾	Warrants ^{1) 2)}
Lukas Braunschweiler	7'782	7'934	67'963		7'000	6'014	46'244	
Maarten Barmantlo	1'000	5'183	26'673	869'000		4'009	18'497	869'000
Claude Diversi	280	3'145	16'073	450'000		2'154	9'941	512'500
Hansjürg Emch	2'759	5'289	27'184	661'000	2'238	4'009	18'497	661'000
Hartwig Grevenner		3'724	16'954			1'923	8'267	
Sarah Kreienbühl	1'000	5'289	27'184	843'750	479	4'009	18'497	1'281'250
Stefan Launer ³⁾	1'802	2'495	12'923	474'000				
Albert Chin-Hwee Lim ³⁾		2'020	9'243					
Hans Mehl	1'851	5'289	27'184	1'012'500	1'330	4'009	18'497	1'137'500
Jan Metzdorff ³⁾	766	3'202	14'500	93'750				
Franz Petermann ³⁾	853	2'012	8'968	111'250				
Paul Thompson	2'621	5'289	37'184	843'750	2'100	4'009	38'497	1'281'250
Andi Vonlanthen	9'172	5'093	25'905	448'000	8'932	3'748	17'218	728'000
Total	29'886	55'964	317'938	5'807'000	22'079	33'884	194'155	6'470'500

¹⁾ Für weitere Details siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung.

²⁾ Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung).

³⁾ Mitglied der Geschäftsleitung seit April 2013

Die folgende Tabelle enthält die detaillierte Aufstellung der ausstehenden Warrants / Optionen der Mitglieder der Geschäftsleitung.

	31.3.2014							
	Optionen EEAP 14 ²⁾	Optionen EEAP 13 ³⁾	Optionen EEAP 12 ⁴⁾	Optionen (interim CEO / CFO) 11 / 12 ⁵⁾	Warrants EEAP 11 ⁶⁾	Warrants EEAP 10 ⁷⁾	Total Optionen	Total Warrants ¹⁾
Lukas Braunschweiler	21'719	20'669	25'575				67'963	
Maarten Barmantlo	8'176	8'267	10'230		475'000	394'000	26'673	869'000
Claude Diversi	6'132	4'443	5'498		225'000	225'000	16'073	450'000
Hansjürg Emch	8'687	8'267	10'230		475'000	186'000	27'184	661'000
Hartwig Grevenner	8'687	8'267					16'954	
Sarah Kreienbühl	8'687	8'267	10'230		281'250	562'500	27'184	843'750
Stefan Launer	4'088	3'720	5'115		250'000	224'000	12'923	474'000
Albert Chin-Hwee Lim	5'110	4'133					9'243	
Hans Mehl	8'687	8'267	10'230		562'500	450'000	27'184	1'012'500
Jan Metzдорff	6'132	4'340	4'028		31'250	62'500	14'500	93'750
Franz Petermann	4'088	3'307	1'573		48'750	62'500	8'968	111'250
Paul Thompson	8'687	8'267	10'230	10'000	281'250	562'500	37'184	843'750
Andi Vonlanthen	8'687	8'267	8'951		224'000	224'000	25'905	448'000
Total	107'567	98'481	101'890	10'000	2'854'000	2'953'000	317'938	5'807'000

¹⁾ Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung).

²⁾ Ausübungspreis CHF 124,60, Vesting Periode 01.02.2014 – 01.06.2018 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2015 – 31.01.2021.

³⁾ Ausübungspreis CHF 109,10, Vesting Periode 01.02.2013 – 01.06.2017 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2014 – 31.01.2020.

⁴⁾ Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 01.02.2012 – 01.06.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2013 – 31.01.2019.

⁵⁾ Ausübungspreis CHF 88,30, Vesting Periode 28.05.2011 – 27.05.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 28.05.2012 – 27.05.2016.

⁶⁾ Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.03.2011 – 28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2012 – 29.02.2016.

⁷⁾ Ausübungspreis CHF 131,00, Vesting Periode 01.03.2010 – 28.02.2014 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2011 – 28.02.2015.

31.3.2013

	Optionen EEAP 13 ²⁾	Optionen EEAP 12 ³⁾	Optionen (interim CEO/CFO) 11/12 ⁴⁾	Warrants EEAP 11 ⁵⁾	Warrants EEAP 10 ⁶⁾	Warrants EEAP 09 ⁷⁾	Total Optionen	Total Warrants ¹⁾
Lukas Braunschweiler	20'669	25'575					46'244	
Maarten Barmantlo	8'267	10'230		475'000	394'000		18'497	869'000
Claude Diversi	4'443	5'498		225'000	225'000	62'500	9'941	512'500
Hansjürg Emch	8'267	10'230		475'000	186'000		18'497	661'000
Hartwig Grevenner	8'267						8'267	
Sarah Kreienbühl	8'267	10'230		562'500	562'500	156'250	18'497	1'281'250
Hans Mehl	8'267	10'230		562'500	450'000	125'000	18'497	1'137'500
Paul Thompson	8'267	10'230	20'000	562'500	562'500	156'250	38'497	1'281'250
Andi Vonlanthen	8'267	8'951		224'000	224'000	280'000	17'218	728'000
Total	82'981	91'174	20'000	3'086'500	2'604'000	780'000	194'155	6'470'500

¹⁾ Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung).

²⁾ Ausübungspreis CHF 109,10, Vesting Periode 01.02.2013–01.06.2017 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2014–31.01.2020.

³⁾ Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 01.02.2012–01.06.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2013–31.01.2019.

⁴⁾ Ausübungspreis CHF 88,30, Vesting Periode 28.05.2011–27.05.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 28.05.2012–27.05.2016.

⁵⁾ Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.03.2011–28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2012–29.02.2016.

⁶⁾ Ausübungspreis CHF 131,00, Vesting Periode 01.03.2010–28.02.2014 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2011–28.02.2015.

⁷⁾ Ausübungspreis CHF 56,00, Vesting Periode 01.03.2009–28.02.2013 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2010–28.02.2014.

Bericht der Revisionsstelle zum Vergütungsbericht



Bericht der Revisionsstelle zum Vergütungsbericht an die Generalversammlung der Sonova Holding AG Stäfa

Bericht der Revisionsstelle über die Prüfung des Vergütungsberichts

Wir haben den beigefügten Vergütungsbericht der Sonova Holding AG für das am 31.03.2014 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft. Die Prüfung beschränkte sich dabei auf die Angaben nach Art. 14 – 16 der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) in den Tabellen auf den Seiten 53 bis 60.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Erstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts in Übereinstimmung mit dem Gesetz und der VegüV verantwortlich. Zudem obliegt ihm die Verantwortung für die Ausgestaltung der Vergütungsgrundsätze und die Festlegung der einzelnen Vergütungen.

Verantwortung des Prüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zum beigefügten Vergütungsbericht abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit den Schweizer Prüfungsstandards durchgeführt. Nach diesen Standards haben wir die beruflichen Verhaltensanforderungen einzuhalten und die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Vergütungsbericht dem Gesetz und den Art. 14 – 16 der VegüV entspricht.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Vergütungsbericht enthaltenen Angaben zu den Vergütungen, Darlehen und Krediten gemäss Art. 14 – 16 VegüV zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Vergütungsbericht ein. Diese Prüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bewertungsmethoden von Vergütungselementen sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht der Vergütungsbericht der Sonova Holding AG für das am 31.03.2014 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 – 16 der VegüV.

PricewaterhouseCoopers AG

Handwritten signature of Sandra Boehm in black ink.

Sandra Boehm

Revisionsexperte
Leitender Revisor

Handwritten signature of Gian Franco Bieler in black ink.

Gian Franco Bieler

Revisionsexperte

Zürich, 14. Mai 2014