

Brief an die Aktionäre

Im Geschäftsjahr 2014 / 15 hat die Sonova Gruppe die Umsetzung ihrer langfristigen Strategie kundenorientierter Innovationen fortgeführt. Wir trafen eine Reihe von Entscheidungen, die zum dauerhaften Erfolg des Unternehmens beitragen sollen.



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 2014 / 15 ein solides Ergebnis erzielt hat und trotz der plötzlichen Frankenstärke im Januar 2015 einen Rekordumsatz von mehr als CHF 2 Mrd. erwirtschaften konnte. Wir profitieren weiterhin davon, dass wir eine der breitesten und innovativsten Paletten an Hörlösungen anbieten.

Im April 2014 trafen wir die strategische Entscheidung, Costco – eine weltweit führende Einzelhandelskette – mit Phonak Produkten zu beliefern und dadurch unsere Präsenz in neuen Vertriebsformaten zu erweitern. Die rasch steigenden Umsatzzahlen haben unsere Erwartungen übertroffen, auch wenn die Entscheidung vorübergehend eine negative Reaktion anderer Privatmarktkunden, insbesondere in den USA, hervorrief. Mit einer weiteren strategischen Entscheidung bauten wir durch die Übernahme von Comfort Audio, dessen Produkte das Angebot von Sonova ergänzen, unsere bereits starke Position bei drahtlosen Kommunikationssystemen weiter aus. Gegen Ende des Geschäftsjahres kündigten wir die Übernahme von Hansaton an, einem in Deutschland ansässigen familiengeführten Grosshandelsunternehmen für Hörgeräte, das im Markt gut etabliert ist.

Im diesjährigen Geschäftsbericht nehmen wir den grössten Markt der Sonova Gruppe genauer unter die Lupe: die USA, wo wir mit all unseren Produktmarken stark vertreten sind.

Solide Fortschritte durch Wechselkursentwicklung beeinträchtigt

Die Gruppe wies eine solide Entwicklung auf: Der konsolidierte Umsatz belief sich auf CHF 2'035 Mio. Dies entspricht einem Wachstum von 4,3 % in Schweizer Franken und 6,2 % in Lokalwährungen. Der Umsatz im Hörgeräte-Segment stieg um 6,9 % in Lokalwährungen und blieb im Segment Cochlea-Implantate gegenüber dem Vorjahr unverändert. Der Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA) betrug CHF 455,6 Mio., ein Anstieg um 5,9 % in Schweizer Franken bzw. 9,8 % in Lokalwährungen. Wenn man die ungünstige Wechselkursentwicklung ausnimmt, verbesserte sich die Betriebsmarge um 80 Basispunkte.

Wir begegnen den Währungsrisiken auch weiterhin durch striktes Kostenmanagement und die Nutzung unserer globalen Präsenz.

Robert F. Spoerry

Wir wollen sowohl durch neue Produkte als auch durch den Ausbau unserer Vertriebskanäle weiter wachsen.

Lukas Braunschweiler

Total Shareholder Return Strategie

Gemäss unserer im November 2014 verkündeten Total Shareholder Return Strategie leitete die Sonova Gruppe ein Aktienrückkaufprogramm im Umfang von CHF 500 Mio. und mit einer Laufzeit von bis zu drei Jahren ein. Bis zum Ende des Geschäftsjahres 2014 / 15 hat Sonova unter diesem Programm 546'900 Aktien im Wert von CHF 74 Mio. zurückgekauft. Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung 2015 vorschlagen, diese Aktien durch eine Kapitalreduktion zu vernichten. Zudem schlägt der Verwaltungsrat eine Dividende in Höhe von CHF 2,05 pro Aktie vor. Dies entspricht einer Erhöhung um 7,9 % und einer Ausschüttungsquote von 38 %.

Segment Hörgeräte

Höhepunkt des Jahres war die Einführung der ersten Produkte, die auf der Sonova Technologieplattform der dritten Generation basieren. Diese bildet die Basis für die neuen Produktplattformen Phonak Venture und Unitron North. Die gute Aufnahme der Venture Produkte von Phonak am Markt und der anhaltende Erfolg des bisherigen Phonak Quest Portfolios trugen dazu bei, dass der Umsatz im Hörgerätesegment um 4,8 % gesteigert werden konnte.

Sonova setzt bei technischen Innovationen seit 2004 erfolgreich auf einen Plattformansatz. Dadurch können wir neue Produkte und Lösungen rasch am Markt einführen. Unsere dritte Generation wurde im Oktober 2014 mit der Produktfamilie Phonak Audéo V, dem marktführenden Receiver-In-Canal Formfaktor, eingeführt, gefolgt von der HdO-Produktfamilie Bolero V. Beide Produktfamilien nutzen das Betriebssystem AutoSense OS, das eine automatische, reibungslose Anpassung an unterschiedliche Hörsituationen ermöglicht.

Unitron hat im März 2015 seine Version der neuen Plattform, North, mit der jüngsten Familie an Moxi Receiver-In-Canal-Produkten vorgestellt. Diese ergänzen die auf der bisherigen Era Technologie basierenden Produkte, die sich weiterhin solide verkaufen. Zudem verzeichnet Unitron ein rapides Wachstum bei seiner einzigartigen Geschäftslösung Flex.

Sonova hat ihr umfassendes Angebot durch die Übernahme von Hansaton weiter ergänzt. Hansatons Umsatz belief sich im Kalenderjahr 2014 auf EUR 42 Mio. Das umfangreiche Ver-

triebsnetz von Hansaton umfasst eigene Zentren in Deutschland, Frankreich und den USA sowie Distributoren in mehr als 70 Ländern. Zudem wurde Sonova zum Technologiepartner von Hansaton. Dadurch kann die Gruppe ihre Technologieplattform noch profitabler einsetzen und ihre Grosshandelspräsenz in wichtigen Märkten weiter stärken.

Sonovas Retailgeschäft hat zum soliden Wachstum im Hörgerätesegment beigetragen. Verantwortlich dafür sind der erfolgreiche Ausbau neuer Geschäftsansätze und Serviceformate, etwa das rasch wachsende Shop-in-Shop-Konzept, das in Zusammenarbeit mit der führenden britischen Drogeriemarktkette Boots entwickelt wurde. Eine wichtiger Meilenstein des aktuellen Geschäftsjahres war die Entscheidung Sonovas, dass, zusätzlich zu einer starken Grosshandelspräsenz, das Einzelhandelsgeschäft ein grundlegender Bestandteil der Strategie in Deutschland werden soll.

Segment Cochlea-Implantate

Nach der aussergewöhnlichen Entwicklung des Vorjahres mit einem Wachstum von 33.1 % erlebte das Segment Cochlea-Implantate wie erwartet in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2014 / 15 eine relative Verlangsamung. Angesichts dieser Umstände ist der stabile Gesamtjahresumsatz ein solides Ergebnis, auch wenn unsere anspruchsvollen Erwartungen nicht erfüllt wurden.

Das Ergebnis wurde auch dadurch beeinflusst, dass im Vorjahr nach der Einführung des neuen Prozessors Naída CI Q70 sehr viele Upgrades verkauft wurden. Darüber hinaus stieg der Wettbewerbsdruck in den USA und es gab dieses Jahr, im Gegensatz zu 2013 / 14, in China keine grösseren Aufträge im Rahmen staatlicher Ausschreibungen.

Allerdings gab es auch eine Reihe guter Nachrichten: Advanced Bionics expandierte weiter in Europa und der Region Asien-Pazifik und profitierte dabei vom Erfolg des hochleistungsfähigen Soundprozessor Naída CI. Mit der Einführung des AquaCase für den Prozessor Naída CI bauten wir unseren Vorsprung bei wasserdichter Hörtechnologie weiter aus.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der Umsatz in diesem Jahr nach einem aussergewöhnlich starken Ergebnis im

Geschäftsjahr 2013/14 stabil blieb. Wir sind jedoch weiterhin zuversichtlich, dass das Segment Cochlea-Implantate auf dem erwarteten langfristigen Wachstumspfad bleibt.

Fortschritte bei der Corporate Governance

Bei Sonova sind wir uns unserer Verantwortung als Marktführer bewusst, dem Grundsatz guter Corporate Governance zu folgen. Wir haben unser Compliance-Programm weiter verstärkt, indem wir ein globales Netzwerk an Compliance-Champions aufgebaut haben. Im Geschäftsjahr 2014/15 führten wir konzernweit Compliance-Schulungen zu unserem Verhaltenskodex, unserer Antibestechungsrichtlinie und anderen internen Richtlinien durch.

An der kommenden Generalversammlung wird erstmalig eine bindende Abstimmung über die Vergütung des Verwaltungsrats für die kommende Amtszeit sowie für die Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2016/17 stattfinden. Zudem wird Sonova weiterhin eine Konsultativabstimmung über den Vergütungsbericht durchführen, der die im Geschäftsjahr 2014/15 tatsächlich gezahlte Vergütung abdeckt. Unsere Aktionäre werden auch erstmalig die Gelegenheit haben, dem unabhängigen Stimmrechtsvertreter ihre Abstimmungsanweisungen entweder auf Papier oder elektronisch zu übermitteln.

Veränderungen im Verwaltungsrat

Andy Rihs, langjähriges Mitglied des Verwaltungsrats, hat angekündigt, dass er sich an der Generalversammlung 2015 aus Altersgründen nicht zur Wiederwahl stellt. Er ist neben seinem früheren Geschäftspartner Beda Diethelm und seinem Bruder Hans-Ueli Rihs einer der Unternehmensgründer und zweifellos ein Pionier der Hörgerätebranche. Zusammen verfolgten sie die Vision die Gesellschaft zu einem Marktführer zu entwickeln und setzten dafür stets anspruchsvolle Ziele.

Andy Rihs stiess 1966 zu Phonak und widmete sich den Marketing- und kaufmännischen Belangen der Gesellschaft. Er führte die Gruppe als CEO bis April 2000 und dann interimistisch im Jahr 2002. Unter seiner Führung expandierte die Gesellschaft kontinuierlich und schuf sich einen ausgezeichneten Ruf als Anbieter technologisch führender Produkte.

Seine Branchenkenntnisse und sein hohes Engagement für Innovation prägen heute noch den Geist von Sonova. Im Mittelpunkt seines Denkens steht immer der Mensch, und seine Devise «ohni Lüt gaht nüt» bildet letztlich den Kern unserer offenen und integrativen Unternehmenskultur.

Andy Rihs ist Inhaber verschiedener Gesellschaften und besitzt Beteiligungen an mehreren Startup-Firmen im Hightech-Bereich. Wir danken ihm von Herzen für seinen herausragenden Beitrag zum Erfolg von Sonova und wünschen ihm für seine weiteren unternehmerischen Projekte viel Erfolg.

Stärkung unserer unternehmerischen Sozialverantwortung

Wir freuen uns, dass Sonova in diesem Jahr erstmals in den globalen Dow Jones Sustainability Index (DJSI) aufgenommen wurde – einer der weltweit wichtigsten Benchmarks für nachhaltiges Wirtschaften. Zudem wurde Sonova für ihre herausragende Leistung im Rahmen des DJSI-Aufnahmeverfahrens der Industry Mover Sustainability Award 2015 verliehen.

Die Hear the World Foundation, einer unserer Grundpfeiler im Bereich unternehmerischer Sozialverantwortung, trug mit 25 Projekten dazu bei, unserer Vision einer Welt, in der jeder Mensch eine Chance auf gutes Hören hat, ein Stück näherzukommen. Weitere Informationen über unsere Aktivitäten im Bereich unternehmerischer Sozialverantwortung finden Sie in unserem separaten CSR-Report, den wir nach den Richtlinien der Global Reporting Initiative G4 erstellt haben.

Unser Dank

Wie in jedem Jahr wollen wir nicht vergessen, dass unsere Arbeit das Leben von Menschen nachhaltig verbessert – da wir ihnen mit unseren Produkten und Lösungen das Hören ermöglichen! Unser unermüdliches Streben nach Innovation ist nur möglich mit dem Können und dem Engagement unserer Mitarbeitenden. Ohne die loyale Unterstützung unserer partnerschaftlich verbundenen Hörgeräteakustiker könnten wir nicht die Kunden in der ganzen Welt erreichen. Diese Menschen und ihr Streben nach einem Leben ohne Einschränkungen machen unsere Arbeit so erfüllend. Zudem können wir auf das Vertrauen von Ihnen, unseren Aktionären bauen, um unser Unternehmen für eine erfolgreiche Zukunft weiterzuentwickeln. Ihnen allen gilt unser Dank.

Ausblick 2015/16

Im neuen Geschäftsjahr werden sich sowohl die Veränderungen am deutschen Markt als auch die Aufwertung des Schweizer Frankens infolge der Entscheidung der Schweizerischen Nationalbank, die Mindestkurspolitik gegenüber dem Euro aufzugeben, bemerkbar machen. Sonova bekräftigt ihre Strategie profitablen und nachhaltigen Wachstums durch permanente kundenorientierte Innovation. Dank der im Geschäftsjahr 2014/15 getroffenen Entscheidungen sind wir in der Lage, zukünftige Chancen zu nutzen. Wir erwarten für das Geschäftsjahr 2015/16 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 prägt seit über 60 Jahren massgeblich die Hörgeräteindustrie mit seinen technologisch führenden Hör- und Funksystemen. Dabei kombiniert Phonak die profunde Kenntnis in Hörtechnologie und Akustik mit einer intensiven Zusammenarbeit mit Hörakustikern, um Hörvermögen und Sprachverstehen von Menschen mit Hörminderung zu verbessern und somit ihre Lebensqualität zu erhöhen. Phonak bietet eine vollständige Produktpalette an digitalen Hör- und ergänzenden Funklösungen. Mit weltweiter Präsenz treibt Phonak Innovationen voran und setzt neue Maßstäbe in Miniaturisierung und Leistung.

unitron™

Für Unitron sind die persönlichen Beziehungen die Antriebskraft im Hörgeräte-Business. Die Firma arbeitet eng mit den Hörgeräte-Spezialisten zusammen, um sie in ihrem Geschäftserfolg zu unterstützen. Sie optimiert die Konsumentenerfahrung durch beste Produkte, Services und Hilfsmittel. Unitron ergänzt auf diese Weise ihre Kunden und deren Teams und differenziert sich in der Industrie durch ihre sehr umgängliche, gemeinschaftliche Art sowie durch eine einfache Zusammenarbeit.

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

Als weltweit führender Anbieter von Hörlösungen sind wir mehr als nur ein Technologieunternehmen: Wir sind vielmehr ein Team, das Menschen helfen will, in den Genuss des Hörens zu kommen. Um ein Leben ohne Einschränkungen zu ermöglichen, überwinden wir technologische Grenzen und definieren die Zukunft unserer Branche neu.



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

Unser Ziel ist es, auf dem globalen Markt für Hörlösungen als Innovationsführer anerkannt zu sein. Unser Anspruch ist es, das umfassendste Spektrum an Lösungen – von Hörgeräten über Cochlea-Implantate bis hin zu drahtloser Kommunikation – für alle Formen von Hörverlust anzubieten, um so die Lebensqualität der Betroffenen auch in den anspruchsvollsten Hörsituationen zu verbessern. Dabei fokussieren wir uns ganz auf Hörlösungen und zugehörige Dienstleistungen: Sonova beabsichtigt nicht, ihre Aktivitäten auf andere Bereiche der Medizintechnik oder Dienstleistungen ausserhalb der Hörgeräteindustrie auszudehnen. Wir profitieren jedoch durchaus von Entwicklungen in benachbarten Industrien und nutzen deshalb die Möglichkeiten, die sich in der Unterhaltungselektronik und Wireless-Technologie bieten, um die Leistung und den Komfort unserer Lösungen und Dienstleistungen weiter auszubauen.

Permanente Innovation bedeutet für Sonova, stets über eine umfangreiche Pipeline neuer Technologien, Produkte und Funktionen zu verfügen. Ein wichtiger Meilenstein unserer Innovationsstrategie bildete im Geschäftsjahr 2014/15 der Abschluss der Entwicklung unserer Technologieplattform der dritten Generation. Seit Einführung der ersten Chip-Plattform im Jahr 2004 setzt Sonova bei der Entwicklung neuer Produkte konsequent auf einen Plattformansatz. Dadurch profitieren wir bei unserer gesamten Lösungspalette und bei allen unseren Produktmarken optimal von Weiterentwicklungen der Basistechnologie. Dieser Ansatz sorgt für eine kürzere Entwicklungszeit und eine höhere Produktionseffizienz. Dies wird durch unsere jüngste Technologieplattform einmal mehr unter Beweis gestellt: ihre innovativen Funktionen sind in den neuen Produktfamilien von Phonak und Unitron bereits auf dem Markt erhältlich.

Das hohe Innovationstempo und unsere gut gefüllte Produkt-Pipeline erfordern bedeutende und kontinuierliche Investitionen in Forschung & Entwicklung mit anvisierten Bruttoausgaben von 7 % – 8 % des Umsatzes. Innovation bedeutet für uns mehr als Produktentwicklung: Unsere Markführerschaft untermauern wir durch ständige Weiterentwicklung – nicht nur bei unseren Produkten, auch in der Art und Weise, wie wir diese herstellen und vertreiben.

Der Schlüssel zum Erfolg: unsere Mitarbeitenden

Den Erfolg von Sonova verdanken wir mehr als 10'000 engagierten Spezialistinnen und Spezialisten, die Tag für Tag Lösungen entwickeln, fertigen und verkaufen, die das Leben von Millionen Menschen entscheidend verbessern. Unsere offene internationale Unternehmenskultur mit ihren engen Beziehungen zwischen Mitarbeitenden, Kunden und anderen Interessengruppen ermöglicht unser hohes Innovationstempo, unseren Wettbewerbsvorsprung, die kontinuierliche Steigerung der Wertschöpfung und beste Ergebnisse. Unsere Mitarbeitenden sind der Schlüssel zu Sonovas erfolgreicher Marktführerschaft.

Aus diesem Grund setzen wir bei der Gewinnung neuer talentierter Mitarbeitender mittlerweile vermehrt auf den Namen Sonova als wie bisher auf die Einzelmarken. Dies spiegelt unsere gruppenübergreifende Zusammenarbeit wider: Eine Karriere bei Sonova eröffnet Möglichkeiten, die über die jeweiligen Marken und Märkte weit hinausgehen. Wir setzen dabei auf die Werte, die all unsere Marken gemeinsam haben: die Leidenschaft und die Fähigkeit, das Leben von Menschen mit Hörverlust zu verbessern; die Offenheit, auf allen Ebenen Kreativität umzusetzen, und das Bekenntnis zu Wachstum – persönlich, professionell und als Unternehmen.

Das branchenweit umfassendste Produkt- und Serviceangebot

Unsere Marken – Phonak, Unitron, Advanced Bionics und Connect Hearing – decken sämtliche Bedürfnisse an Hörlösungen ab. Phonak ist die führende Marke für innovative Hörgeräte und drahtlose Kommunikationslösungen, die individuell den Kundenbedürfnissen angepasst werden. Unitron baut auf seine engen, persönlichen Beziehungen zu Hörgeräteakustikern und unterstützt sie mit Produkten, welche die Lebensqualität von Menschen mit Hörverlust deutlich verbessern und ein hervorragendes Kundenerlebnis gewährleisten. Advanced Bionics entwickelt innovative Cochlea-Implantat-Technologien, durch die Kinder und Erwachsene mit hochgradigem Hörverlust in den Genuss eines klaren, hochauflösenden Klangs und optimaler Sprachverständlichkeit kommen können. Die Connect Hearing Group ist ein schnell wachsendes, internationales Servicenetzwerk von Hörgeräteakustikern, die erstklassige audiologische Betreuung bieten. Unsere Hear the World Foundation bildet einen der wichtigsten Pfeiler von Sonova im Bereich unternehmerischer Sozialverantwortung: Die Stiftung unterstützt sorgfältig ausgewählte Projekte, bei denen benachteiligte Menschen mit Hörverlust audiologisch versorgt werden. Zudem unterstützt die Stiftung Informationskampagnen und Präventivmassnahmen gegen Hörverlust. Eines der Projekte, das die Stiftung in Haiti unterstützt, wird in diesem Bericht beschrieben.

Die Marken von Sonova bieten nicht nur für Menschen mit Hörverlust das umfassendste Angebot an Hörlösungen, sondern gewährleisten überdies durch das breit abgestützte Portfolio nachhaltiges Wachstum. Dazu bauen wir die vorhandenen Aktivitäten weiter aus, nutzen die Synergien zwischen unseren Marken und investieren in zusätzliche Geschäftsfelder.

Stärkung unserer Wettbewerbsposition

Ausbau unserer Führungsposition bei Hörgeräten

In diesem Jahr belief sich das weltweite Marktvolumen für Hörlösungen geschätzt auf etwa 12 Millionen Stück; diese Zahl dürfte mittelfristig im niedrigen bis mittleren einstelligen Bereich wachsen. Sonova bleibt mit ihren Marken Phonak und Unitron der grösste globale Hersteller von Hörgeräten. Die neueste Technologieplattform bildet die Grundlage für weitere substantielle Produktinnovationen. So konnten beide Hörgerätemarken in diesem Jahr neue Produktfamilien einführen. Sonova bietet weiterhin das branchenweit umfassendste Produktangebot und hat ihre Führungsposition am Markt weiter ausgebaut.

Grosse Fortschritte bei Cochlea-Implantaten

Mit dem Erfolg seiner unlängst eingeführten Produkte, darunter der Soundprozessor Naída CI Q70 und die Elektrode HiFocus Mid-Scala, stärkte Advanced Bionics seine Position im Wettbewerb weiter. Zudem stellte Advanced Bionics, auf dem Markt für wasserdichte Hörlösungen bereits erfolgreich vertreten, das robuste Zubehör AquaCase vor. Es erlaubt den Trägern von Cochlea-Implantaten ihre Soundprozessoren Naída CI Q70 selbst im Wasser tragen zu können. Dadurch demonstriert Advanced Bionics einmal mehr seinen innovativen Ansatz und unterstützt unsere Vision, Menschen, ein Leben ohne Einschränkungen zu ermöglichen.

Stärkung unserer Retailmärkte

Professionelle audiologische Dienstleistungen sind das A und O, um ein Hörgerät optimal nutzen zu können. Diese Dienstleistungen übernehmen unsere Grosshandelskunden: sie reichen von unabhängigen Hörgeräteakustikern und Fachgeschäften bis hin zu Hörzentren, Kliniken und staatlichen Institutionen. Wir unterstützen sie durch unsere innovativen Produkte und mit den notwendigen Instrumenten, mit denen sie geschäftlich erfolgreich sein und Menschen mit Hörverlust mit den bestmöglichen Lösungen versorgen können. Nach wie vor werden etwa 90 Prozent der von Phonak und Unitron hergestellten Hörgeräte über diese Partnerkanäle verkauft. Gleichzeitig bietet Sonova über Connect Hearing in einer Reihe von Schlüsselmärkten entsprechende Dienstleistungen direkt an.

Vielfältiges Wachstum

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

Weitere Durchdringung bestehender Märkte

Durch die ständige Innovation all unserer Produktmarken ist Sonova in der Lage, den Marktanteil bei bestehenden Kunden auszubauen und gleichzeitig neue Kunden hinzuzugewinnen. Dies ist beispielsweise in Deutschland der Fall, wo wir mit dem differenzierten Angebot von Phonak und Unitron ein deutlich über dem Marktdurchschnitt liegendes Wachstum erzielen konnten. In den USA hat der neu abgeschlossene

Vertriebsvertrag für Phonak Hörgeräte mit Costco dafür gesorgt, dass wir seit unserem im April 2014 erfolgten Einstieg in diesen rasant wachsenden Vertriebskanal einen erheblichen Marktanteil gewinnen konnten.

Erschliessung neuer Märkte

Wir haben die Umsetzung unserer Wachstumsstrategie für China weiter vorangetrieben. China ist nun in der Region Asien/Pazifik unser zweitgrösster Markt; unser Hörgeräte-segment konnte hier ein deutlich über dem Durchschnitt liegendes Wachstum erzielen. Dieses Wachstum geht auf eine Vielzahl von Initiativen zurück, darunter spezifisch auf die Bedürfnisse von Schwellenmärkten angepasste Produkte, die Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern und staatlichen Stellen sowie Ausbildungen für Hörgeräteakustiker. Zudem investierten wir weiterhin in neue Produktformate wie das vollkommen unsichtbare und rund um die Uhr tragbare Hörgerät Lyric, das ein beindruckendes Wachstum aufweisen kann. Dieses Produkt eröffnet uns ein völlig neues Kundensegment, das an herkömmlichen Hörgeräten nicht interessiert ist. Lyric generiert zahlreiche Leads und erhöht die Besuchsfrequenz bei Audiologen, die das Gerät im Angebot haben.

Integration von Dienstleistungskanälen

Im Retailgeschäft verfolgen wir drei klare Ziele, die für unseren Erfolg in den einzelnen Märkten entscheidend sind: Erhöhung des Wachstums, Steigerung der Rentabilität und Entwicklung des Markenwerts. Wir bauen unsere Aktivitäten sowohl organisch als auch durch gezielte Akquisitionen immer weiter aus, damit wir in allen Schlüsselmärkten die kritische Grösse erreichen. Mithilfe standardisierter Best-Practice-Betriebsprozesse verbessern wir kontinuierlich unsere Effizienz und Rentabilität im Retailbereich. Ein konsistenter Markenauftritt und unsere offene Unternehmenskultur tragen dazu bei, dass wir unsere Aktivitäten weiterhin erfolgreich ausbauen.

Ausweitung des Kundenstamms

Das Profil unserer Kunden befindet sich in einem ständigen Wandel: Neue Generationen erreichen das Alter, in dem sie mit altersbedingtem Hörverlust konfrontiert werden. Es vergehen heute durchschnittlich sieben Jahre zwischen dem erstmaligen Erkennen eines Hörverlusts und der ersten Anpassung eines Hörgeräts. Während dieser Zeit suchen viele Menschen nach Informationen und fachlichem Rat. Dieser Informationsbedarf ist bei jedem Menschen unterschiedlich. In der Regel sind die Kunden inzwischen mit dem Internet vertraut, nutzen Mobiltelefone und soziale Medien. Während der langen Zeit, die zwischen den ersten Symptomen eines Hörverlusts und der tatsächlichen Kaufentscheidung vergeht, kommen die Kunden über diese und über traditionellere Vertriebskanäle mit unseren Marken in Berührung. Wir wollen deshalb mit den Kunden frühzeitig in Kontakt treten, um ihre Bedürfnisse genau zu verstehen. So können wir ein genaues Profil ihrer Interessen, Aktivitäten und Kommunikationsgewohnheiten erstellen, damit sie marken- und kanalübergreifend ein einheitliches Kundenerlebnis geniessen. Während Phonak dazu eine Website für Teenager aufgebaut hat, betreibt Unitron die Kampagne

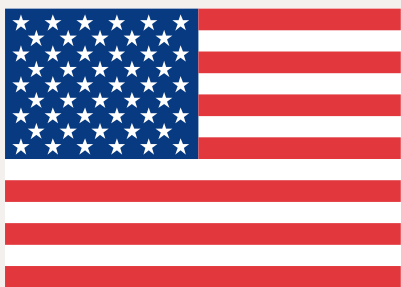
«Favorite Sounds», Connect Hearing «Real People, Real Stories», und Advanced Bionics unterstützt die Vereinigung Bionic Ear Association. Durch diese Aktivitäten lernen wir potenzielle Kundinnen und Kunden in ihrem aktuellen Lebensumfeld kennen und unterstützen sie dabei auch in Zukunft ein Leben ohne Einschränkungen geniessen zu können.

Die globale Präsenz nutzen

Mit einer Präsenz in über 90 Ländern ist Sonova lokal verwurzelt und verfügt dennoch über eine globale Infrastruktur. Unsere Unternehmensstrategie besteht darin, das Wachstumspotenzial des weltweiten Marktes für Hörlösungen zu erschliessen und zugleich Effizienz und Know-how in der ganzen Gruppe weiter voranzutreiben. Als Gruppe wollen wir die gemeinsamen Stärken der einzelnen Aktivitäten voll und ganz nutzen. Durch Zusammenarbeit können wir die Effizienz steigern und noch gezielter die Energie dort investieren, wo sie am wichtigsten ist: in erstklassige Serviceleistungen gegenüber unseren Kunden. Unser Hauptsitz in Stäfa beispielsweise hat sich von einem Standort, an dem Unternehmensleitung, F&E und Fertigung von Phonak angesiedelt waren, zu einem Zentrum der Zusammenarbeit entwickelt: Hier stehen gemeinsame Dienste für alle vier unserer Marken bereit. Diesen sogenannten Shared-Service-Ansatz wollen wir nun weltweit umsetzen: Lokale Funktionen wie Finanzwesen und Controlling, Personalwesen, Logistik und Qualitätssicherung sollen mehreren Marken aus einer Hand zur Verfügung gestellt werden. Dadurch nutzen wir Skaleneffekte, erhöhen die Produktivität und setzen Kapazitäten frei, mit denen wir uns auf herausragende Produkte, Kundenorientierung und erstklassige Dienstleistungen konzentrieren können.

Ein Ergebnis dieser unternehmensübergreifenden Kollaboration ist der Soundprozessor Naída CI Q70, der von den Forschungsteams von Phonak und Advanced Bionics gemeinsam entwickelt wurde. Er widerspiegelt die neuesten Entwicklungen der Bereiche Hörgeräte und Cochlea-Implantate, wie etwa die von Phonak entwickelte Richtmikrofontechnologie Ultra-Zoom und die Klangverarbeitungsstrategie ClearVoice von Advanced Bionics: In Studien wurde bewiesen, dass dank dieser Technologien das Sprachverständnis in lärmiger Umgebung deutlich verbessert werden kann, was Menschen mit starkem bis hochgradigem Hörverlust einzigartige Vorteile verschafft.

2014/15 richteten wir zudem zwei Kompetenzzentren für Betrieb und Logistik ein, die in einer Reihe europäischer Länder Phonak und Unitron unterstützen. Mithilfe unseres Logistikzentrums in den Niederlanden und des Servicezentrums in Grossbritannien werden wir unser Service- und Reparaturangebot optimieren und unsere Wettbewerbsfähigkeit in wichtigen europäischen Märkten dauerhaft gewährleisten.



USA Zahlen & Fakten:

Fläche:

9,8 Mio. km²

Bevölkerung:

320 Mio. (2014)

Dichte: 34,8 Personen/km² (2014)

Wachstum: +9,3% (2004–2014)

BIP:

CHF 15,9 Bio.

Pro Kopf: CHF 50'160 (2014)

Wo Pioniergeist Zukunft hat

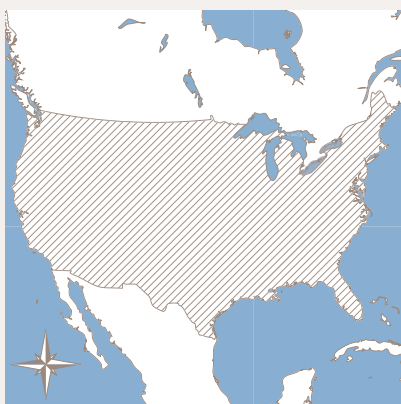
*Seit Jahrzehnten ist Sonova
in den USA erfolgreich tätig.
Ein Besuch im innovations-
freudigsten Land der Welt.*

Der weltweit grösste Markt für Hörgeräte

Die USA sind weltweit der wichtigste Markt für Hörgeräte mit rund 3,2 Millionen verkauften Geräten pro Jahr. Das Wachstum betrug 2014/15 rund 7%. Mit einer geschätzten Penetrationsrate von ca. 25% bietet dieser Markt nach wie vor ein erhebliches Wachstumspotenzial.

Sonova in den USA

Mit einem Anteil von ca. 35% am Gruppenumsatz sind die Vereinigten Staaten weltweit der wichtigste Markt für Sonova.



In seinem Gedicht «Pioneers! O Pioneers!» beschrieb der US-amerikanische Dichter Walt Whitman vor mehr als hundert Jahren ein Land, dessen Bewohner furchtlos neue Wege gehen und über den Kontinent ziehen. Dieser Pioniergeist ist in den Vereinigten Staaten bis heute lebendig und schlägt sich in der ständigen Suche nach Neuem nieder.

Amerikaner berichten mit Stolz von den technologischen Errungenschaften der letzten Jahrzehnte und von den erfolgreichen jungen Menschen, die mit neuen Ideen ganze Industrien verändert haben. Bei der Zahl angemeldeter Patente gehören die USA zu den führenden Ländern weltweit. Innovation wird in den Vereinigten Staaten grossgeschrieben, dies gilt auch für den Markt der Hörgeräte.

Die USA sind der grösste Hörgerätemarkt weltweit, und die Versorgung kann noch erheblich ausgebaut werden – eine Chance für ein innovatives Unternehmen wie Sonova. Nach einer Schätzung des National Institute on Deafness and Other Communication Disorders sind über 35 Millionen Amerikaner von Hörverlust betroffen, doch nur knapp 25 Prozent von ihnen nutzen bislang ein Hörgerät. Mehr als drei Millionen Hörgeräten werden in den USA jährlich verkauft. Davon werden rund 80 Prozent über den privaten Sektor angepasst und verkauft. Die übrigen 20 Prozent

stellt das Ministerium für Kriegsveteranen (Department of Veterans Affairs, VA) für Veteranen und Soldaten kostenlos zur Verfügung. Die meisten privaten Krankenkassen übernehmen die Kosten für einen Hörtest, für ein Hörgerät jedoch in der Regel nicht.

Die Sonova Gruppe ist in den USA hervorragend aufgestellt: Im Privatmarkt stammen rund ein Viertel der verkauften Hörgeräte von Sonova, während der Marktanteil bei den öffentlichen, von der Veteranenversorgung finanzierten Geräten, für die Festpreise gelten, sogar zwischen 40 und 50 Prozent liegt. Der Gesamtmarkt verzeichnet ein gesundes Wachstum.

Hinzu kommt, dass in den USA täglich nicht weniger als 10'000 Menschen ihren 65. Geburtstag feiern – ein Trend, der die nächsten 18 Jahre anhalten wird. Vor diesem Hintergrund verfolgt Sonova bei allen strategischen Entscheidungen und Aktivitäten das Ziel, Konsumenten über Hörgeräte zu informieren, die ihre Bedürfnisse optimal erfüllen, und ihnen den Zugang zu diesen zu ermöglichen. Im Durchschnitt leiden US-Amerikaner sieben Jahre lang an ihrem Hörverlust, bevor sie Hilfe in Anspruch nehmen. Ein Grund mehr für Sonova, seine Hörlösungen noch bekannter und für die Menschen noch einfacher zugänglich zu machen.



Alle vier Sonova Kernmarken sind in den USA gut positioniert. Phonak – mit Hauptsitz in Warrenville, Illinois, im Grossraum Chicago – ist nach 25 Jahren Marktpräsenz hervorragend etabliert und hat in dieser Zeit ein enormes Wachstum verzeichnet. Unitron – mit der Hauptniederlassung in Minneapolis, Minnesota – ist seit 40 Jahren im amerikanischen Markt vertreten und geniesst bei Audiologen einen hohen Bekanntheitsgrad. Von der West- bis zur Ostküste bietet Sonova in seinen audiologischen Fachgeschäften der Retailmarke Connect Hearing – mit der Zentrale in Naperville, ebenfalls bei Chicago – an mehr als 300 Standorten in vielen Regionen der USA kompetente audiologische Dienstleistungen. Die Marke für Cochlea-Implantate Advanced Bionics hat ihren globalen Hauptsitz im sonnigen Kalifornien.

Ständig arbeitet Sonova daran, mögliche Synergien unternehmensübergreifend zu nutzen – schliesslich vereint alle Marken das Ziel, die Kunden bestmöglich zu versorgen. Im Rahmen des Sonova Partnerprogramms arbeiten zum Beispiel Connect Hearing und Advanced Bionics eng zusammen. Kunden werden in Filialen von Connect Hearing auch über Hörlösungen informiert, die über ein Hörgerät hinausgehen. Und ihnen wird geholfen, wenn sie etwa einseitig ein Cochlea-Implantat nutzen, aber am anderen Ohr weiterhin ein Hörgerät tragen.

Auch in Vertrieb und Marketing verfolgt Sonova ständig neue und innovative Ansätze. So informiert die im Jahr 2010 akquirierte Online-Plattform Hearing Planet über alle gängigen Hörgeräte und vermittelt online Termine mit Audiologen. Es gilt, dem Kunden den ersten Schritt so einfach wie möglich zu machen, damit er nicht noch weitere Jahre wartet, bevor er Hilfe sucht. Im Jahr 2014 begann Sonova mit dem Verkauf seiner Produktlinie Phonak Brio in der Einzelhandelskette Costco, einer weiteren wachstumsstarken Anlaufstelle für Konsumenten. Die rasch steigenden Verkäufe an Costco übertrafen bisher die Erwartungen.

Eines der wichtigsten Ziele von Sonova ist die Nutzung und der weitere Ausbau der hohen Lieferbereitschaft weltweit mit dem klaren Fokus, das Service-Niveau für ihre Kunden kontinuierlich weiter zu steigern. Deutlich zeigt sich dies im neuen Aurora Distribution and Operations Center (AODC), nur ein paar Meilen von Phonak entfernt. Die 2014 eröffnete, rund 7'500 m² grosse Anlage dient sowohl der Massfertigung als auch dem Vertrieb. Der Arbeitsablauf wurde entsprechend modernster Fertigungsprinzipien optimiert. Zudem nutzt Sonova bei der Massfertigung eine eigens dafür entwickelte Technologie zum Scannen von Abdrücken des Gehörgangs, eine hochmoderne digitale On-Screen-Verarbeitung sowie 3D-Druck, um jedes mass-

gefertigte Im-Ohr-Gerät zu modellieren. Das Ergebnis ist ein Hörgerät, das perfekt auf die spezielle Geometrie des Gehörgangs und den individuellen Hörverlust bei dem betreffenden Kunden abgestimmt ist. Gemäss modernster Fertigungspraktiken kommen die Bestellungen auf der einen Seite des Gebäudes an, während auf der anderen Seite die fertigen und bereits für die Bedürfnisse des jeweiligen Kunden vorprogrammierten Hörgeräte in die gesamten USA versandt werden. Neben den Fertigungsprozessen wurden im AODC auch die Pack- und Versandvorgänge mit einem automatischen Lagerverwaltungssystem optimal ausgerichtet. Dieses System verwaltet automatisch alle einzelnen Artikel und weiss genau, was zu jeder Bestellung gehört. Darüber hinaus beherbergt das Gebäude ein Engineering and Training Center, in dem das Team Prototypen herstellt, neue Qualitätsinitiativen entwickelt und Schulungen für Mitarbeitende durchführt. Überdies ermöglicht es die Zusammenarbeit zwischen dem Fertigungsteam und Kunden von Phonak, um so gemeinsam die Optimierung der eigenen massgefertigten Produkte weiter voranzutreiben.

Mujo Bogaljevic, Vice President Operations and Manufacturing im AODC, spricht stolz von den Möglichkeiten der Anlage und lobt insbesondere das engagierte Team. «Dieser Bereich ist gezielt so flexibel gestaltet, dass wir neue Tech-





nologien umsetzen können und für das erwartete deutliche Wachstum in den USA gut vorbereitet sind», erklärt er. «Die wahre Triebfeder hinter unseren Fähigkeiten ist jedoch unsere hervorragende Teamkultur. Einige Mitarbeitende sind schon seit 25 Jahren bei uns – seit dem Tag, als Phonak in den USA seine Pforten geöffnet hat. Jeden Tag erlebe ich in den vielen funktionalen Teams grossartige Beispiele für Engagement und Führungskraft. Wir haben wunderbare Mitarbeitende, die unser Ziel und die Vision des Managements überzeugt umsetzen und die Bedürfnisse unserer Kunden optimal erfüllen. Darauf bin ich wirklich stolz.»

Auch die ständigen Investitionen in Forschung und Entwicklung bilden die Grundlagen des Erfolgs: Im August 2014 hat Sonova das neue Phonak Audiology Research Center (PARC) in Warrenville eingeweiht – ein spezielles Zentrum für Innovation, Audiologie und klinische Forschung in den USA. An zentraler Stelle verweist dort eine «Innovationswand» auf wegweisende Entwicklungen von Sonova. «PARC wird das Wissen über Hörgeräte und ihre Anpassung weiter voranbringen», sagt Bill Dickinson, Vice

President Audiology bei Phonak. Vor seinem Eintritt in die Sonova Gruppe war er 20 Jahre lang im pädagogischen und klinischen Bereich tätig. Ihn überzeugte die Unternehmensphilosophie, die immer die individuellen Höranforderungen in den Mittelpunkt stellt: «Es geht uns nicht nur darum, ob ein Produkt so funktioniert, wie es soll. Sondern auch darum zu erfahren: Wie verbessert es die allgemeine Lebensqualität der Nutzer unserer Technologie?» Im PARC trifft Forschung auf Wirklichkeit. Dazu wurde ein grosszügiges «Listening Loft» gestaltet, ein wahrhaft innovatives Forschungslabor, eingebettet in ein reales Wohnumfeld. Im Listening Loft können Forscher die Wirksamkeit aller Hörtechnologien in genau dem Hörumfeld beurteilen, in dem diese Geräte verwendet werden. «So können wir in einer realen Umgebung forschen und einzigartige Einblicke in das Erleben des Kunden gewinnen», sagt Dickinson. In dem hochmodernen Zentrum geht es um viele verschiedene Themen – etwa um die binaurale Sound-Wahrnehmung. «Es gab noch nie so viele Möglichkeiten wie heute, durch Technologie wirklich eine Verbesserung im Leben der Menschen zu bewirken», ergänzt Dickinson.

Eine technologische Innovation, welche das Leben vieler Menschen mit Hörproblemen wesentlich verbessert hat, ist Lyric von Phonak. Die weltweit einzige 100 % unsichtbare Hörlösung wurde von einer Gruppe von Audiologen, HNO-Ärzten und Ingenieuren in Zusammenarbeit mit der University of San Francisco über mehrere Jahre entwickelt. Das Hörgerät wird tief im Gehörgang platziert und ist dadurch komplett unsichtbar und zudem mehrere Monate am Stück rund um die Uhr ohne Batteriewechsel tragbar. Lyric ist einzigartig, und bis heute gibt es im Markt kein Gerät mit vergleichbarer Tragedauer: Die Batterie ist nicht grösser als ein Reiskorn, und die Technik ist so konzipiert, dass sie den extremen Bedingungen im Hörkanal, etwa der Feuchtigkeit und dem Ohrenwachs, standhält. Das Lyric-Geschäft wächst in immer mehr Märkten weltweit. Lyric wird im Abonnement verkauft – eine Chance für Anbieter, Kunden langfristig an sich zu binden. Am Ende der Batterielaufzeit wird das Gerät vom Audiologen einfach ausgetauscht. Einer der erfolgreichsten Lyric-Anbieter in den USA ist der unabhängige Audiologe Mark Sanford. Er nahm Lyric in sein Portfolio auf – und fünf Jahre später hatte sich



sein Umsatz verdoppelt. Mehr als die Hälfte der Verkäufe waren Lyric-Geräte – darunter ein hoher Anteil an Kunden, die ihr Lyric-Abo Jahr für Jahr erneuern.

2014 hat Phonak auch seine neue Venture Produktplattform vorgestellt, mit einer Technologie, welche das Sprachverstehen in vielen herausfordernden Hörumgebungen optimiert. «Egal ob im Auto oder im Restaurant: Die neuen Phonak Audéo V Hörgeräte bieten zuverlässig bestmögliches Verstehen – automatisch und in jeder Hörsituation», sagt Martin Grieder, Group Vice President Phonak.

Auch mit seiner anderen Hörgerätemarke Unitron ist Sonova auf dem amerikanischen Markt erfolgreich. Im Mittelpunkt der Produktphilosophie von Unitron steht das menschliche Miteinander. «Für uns sind die menschlichen Beziehungen der wichtigste Teil unserer Innovationsstrategie», sagt Ara Talasnia, Vice President Forschung und Entwicklung von Unitron. Die positive Entwicklung des Geschäfts beruht auf der engen und sehr persönlichen Beziehung, die Unitron zu Hörgeräteakustikern aufgebaut hat und die diese mit Unterstützung von Unitron über lange Zeit hinweg zu ihren Kunden pflegen. Mit dem Flex:trial-Programm können Hörgeräteakustiker ihren Kunden die Möglichkeit bieten, ein Gerät zu probieren, bevor sie eine Kaufentscheidung treffen. Dank der neuen Funktionalität Log It All haben die Hörgeräteakustiker die Möglichkeit, mit dem Testgerät die akustische Lebensweise ihrer Kunden zu erfassen und so eine bessere Beratung und Anpassung anzubieten. Auch im Design verzeichnet Unitron Erfolge: Das Modell Moxi Kiss wurde 2014 mit zwei international anerkannten Designpreisen ausgezeichnet.

Das internationale Service-Netzwerk der Sonova Retailmarke Connect Hearing weist auch in den USA eine weite Verbreitung auf. Design und Standort der Geschäfte sind für Connect Hearing sehr wichtig, um die Stigmatisierung von Hörverlust zu überwinden und eine wirklich positive Kundenerfahrung zu schaffen. In den vergangenen Jahren wurden für alle Fachgeschäfte ein einheitlicher

Auftritt unter der Marke Connect Hearing eingeführt, so dass eine Wiedererkennung garantiert ist. In einer modernen, entspannenden Atmosphäre beraten Fachleute ihre Kunden und suchen die bestmögliche Hörlösung für sie.

Der Cochlea-Implantat Hersteller Advanced Bionics wurde 2009 von Sonova übernommen und entwickelt sich solide. Herzstück des Geschäfts ist die Forschungs- und Entwicklungsabteilung im südkalifornischen Valencia: Innovation, Forschergeist und Präzision sind hier das Erfolgsrezept. In einem hochmodernen, verspiegelten Gebäude arbeiten Absolventen führender Universitäten daran, immer bessere Cochlea-Implantate zu entwickeln. Dafür kooperiert Advanced Bionics auch mit zahlreichen Forschungsinstituten. Bei der Produktentwicklung werden Synergien innerhalb der Sonova Gruppe genutzt. Der neue Soundprozessor Naída CI Q70 steht für die Kombination fortschrittlichster Technologien von Advanced Bionics und Phonak. Die intelligenten Funktionen des Prozessors ermöglichen beispielsweise eine Verbesserung des Sprachverständnisses und eine drahtlose Anbindung. Hochmoderne Hörlösungen wie Neptune, der erste und einzige wasserdichte Soundprozessor, AquaMic, das einzige wasserdichte Mikrofon für Cochlea-Implantat-Systeme oder Zubehör wie AquaCase, ein wasserdichter Behälter für das Naída CI Q70, eröffnen neue Einsatzmöglichkeiten für die Träger, um überall und zu jeder Zeit zu hören.

Für die 18-Jährige Allison Emge ist durch das AquaCase ein Traum wahr geworden: Wassersport betreiben und dabei sorgenfrei hören können! Regelmässig sieht man das hübsche Mädchen mit den langen, braunen von der Sonne gebleichten Haaren am Strand von San Diego mit ihrem Surfbrett in die Fluten springen. Allison lebt mit ihren Eltern Derek und Suzanne direkt am Pazifik. Die Garage des Strandanwesens ist voller Surfbretter. Von der Terrasse aus kann sie über den warmen Sand und an den Beachvolley-Netzen vorbei direkt zu den Ozeanwellen laufen. Als Allison zwei Jahre alt war, gab es deutliche Anzeichen ihres Hörverlusts. Ihre Eltern entschlossen sich nach ausführlicher Auseinandersetzung mit dem Thema für ein Cochlea-Implantat von Advanced Bionics. Allison geht zur High School, sie lernt begeistert Spanisch und ist eine der Jahrgangsbesten. In ihrer Freizeit spielt sie mit ihren Freunden am Strand Volleyball und geht mit ihrem AquaMic und AquaCase surfen.

Alle Sonova-Marken stehen für die gleiche Vision: «A Life without Limitations». Jeder soll in den Genuss des Hörens kommen und so ein Leben ohne Einschränkungen führen können. Niemand verdeutlicht dies besser als das 18-jährige Mädchen aus Kalifornien. «Ich führe ein ganz normales Leben und habe jede Menge Spass», sagt Allison lächelnd und läuft wieder mit ihrem Surfbrett zurück ins Wasser.





Für die 18-jährige Allison Emge aus San Diego hat sich ein Traum erfüllt: Dank des AquaCase, dem wasserdichten Zubehör für das Naída CI Q70, kann sie beim Surfen das Rauschen der Wellen hören. «Ich führe ein ganz normales Leben und habe jede Menge Spass», sagt sie lächelnd.

Phonak

Das Leben ist grenzenlos – und das Gleiche sollte auch für Technologie gelten. Phonak verschiebt immer wieder die Grenzen des Möglichen und entwickelt dadurch Lösungen, mit denen Menschen mit Hörverlust ihr Leben ohne Einschränkungen genießen können.



PHONAK

Phonak Audéo V – Die erste Produktfamilie der neuen Venture Plattform, ist ausgestattet mit einer neuen Chiptechnologie.

Phonak treibt die Hörgerätebranche immer weiter voran – Jahr für Jahr, mit jedem neuen Produkt. Unsere Motivation sind die Millionen Menschen in aller Welt, deren Leben wir nachhaltig verbessern können: Wir bringen ihnen die Stimmen ihrer Liebsten zurück, die Geräusche aus Natur, Arbeitsleben und Freizeit und nicht zuletzt die Freuden der Musik. Mit unseren Partnern innerhalb der Sonova Gruppe und den Akteuren in der Hörgerätebranche arbeiten wir an einer Welt, in der jeder gut hören kann.

Ständige Innovation: Venture

Innovation steht bei Phonak an erster Stelle. Wir sind stolz darauf, über das branchenweit umfangreichste Produktangebot zu verfügen, das dank modernster Technologieplattformen hoch leistungsfähige Hörlösungen für immer mehr Nutzer erschwinglich macht.

Bei der 2012 eingeführten Plattform Quest erreichte Phonak die bislang schnellste Umstellung von der bisherigen Plattform in ihrer Geschichte: Innerhalb von fünf Monaten nach Einführung basierten über 80 % aller neu verkauften Phonak Hörgeräte auf Quest. Durch das umfassende Portfolio an Produkten und Hörlösungen konnte Quest rasch die Marktführerschaft übernehmen, was belegt, wie sehr Menschen mit Hörverlust sowie Hörgeräteakustiker die Vorteile schätzen, welche die Innovationen von Phonak im Leben bringen.

Nur zwei Jahre nach Quest hat Phonak Venture eingeführt, basierend auf einer neuen Technologieplattform der dritten Generation. Im Zentrum steht ein Dual-Core-Chip, der für doppelte Rechenleistung sorgt und zugleich den Batterieverbrauch um bis zu 30 % senkt. Die neue Technologie wurde in der Receiver-In-Canal Produktfamilie, Phonak Audéo V, im Oktober 2014 eingeführt. Die Marktreaktion fiel sehr positiv aus.

Die Geschwindigkeit, Leistungsfähigkeit und Kapazität von Venture ermöglichen bislang unerreichte Präzision in der Klangverarbeitung. Das Herzstück der Venture Plattform bildet das Automatik-Betriebssystem AutoSense OS. Es analysiert zuverlässig die Hörumgebung und kombiniert in Echtzeit die passenden Funktionen. Dafür kann es auf über 200 Einstellungen zurückgreifen, die eine präzise Situationsanalyse erlauben.

Das Ergebnis: ein bestmögliches Hören in jeder Umgebung, ganz ohne manuellen Bedienungsaufwand. Dadurch werden bewährte Programme, wie «Verstehen im Störgeräusch» oder «Komfort im Störgeräusch», jederzeit optimal eingesetzt. Weitere Programme konnten verbessert werden, wie «Verstehen im lauten Störgeräusch», da die Funktion StereoZoom, mit der man sich auf eine einzelne Stimme in der Menge konzentrieren kann, auch asymmetrischen oder sich bewegenden Quellen folgt. Auch ganz neue Programme sind dadurch möglich, etwa «Verstehen bei Fahrgeräuschen», «Musik» und «Komfort in halligen Situationen».

Ein innovatives Portfolio, das alle Bedürfnisse erfüllt

Wir verfügen über ein breites Portfolio an Produkten und Lösungen, um die Anforderungen aller Träger von Hörgeräten zu erfüllen, damit sie das Leben unabhängig vom Grad ihres Hörverlusts genießen können.

Unser aufregendstes neues Produkt ist die Receiver-In-Canal Produktfamilie Phonak Audéo V; alle vier Hörgerätemodelle sind in vier Leistungsstufen erhältlich und bieten drahtlose Übertragungsfunktionen. Sämtliche Geräte sind mit der Binauralen VoiceStream Technologie von Phonak ausgestattet, die eine Übertragung von Audiosignalen in Echtzeit zwischen beiden Ohren ermöglicht. Die neu gestalteten Gehäuse aus einem Hightech-Verbundwerkstoff sind leicht und zugleich extrem robust und bieten einen Taster zur manuellen Wahl von Programm oder Lautstärke.

Bei der Entwicklung achtet Phonak stets darauf, dass Hörgeräte und Wireless-Zubehör ideal aufeinander abgestimmt sind und so in allen Situationen ein optimales Hörerlebnis gewährleisten. Zu unserem Wireless Communication Portfolio gehört nun auch das neu eingeführte Phonak EasyCall, mit dem sich jedes drahtlose Phonak Hörgerät mit jedem bluetoothfähigen Mobiltelefon verbinden lässt – Smartphones, wie auch ältere Mobiltelefone. Unabhängig von einer bestimmten Marke oder Betriebssystem wird EasyCall einfach auf der Rückseite des Telefons befestigt und überträgt das Gespräch per Streaming in unübertroffener Qualität auf beide Hörgeräte.

Beim Phonak ComPilot Air II handelt es sich um ein per Clip ansteckbares Streaminggerät, mit dem sich alle bluetoothfähigen Audiogeräte ganz einfach einbinden lassen. Die Phonak RemoteControl App wiederum verwandelt jedes Smartphone im Handumdrehen in die perfekte Fernsteuerung für Phonak Venture Hörgeräte. Im Zusammenspiel mit ComPilot Air II oder ComPilot II können damit Hörprogramme und Audioquellen ausgewählt und die Lautstärke eingestellt werden.

Phonak Lyric ist einzigartig: Das Gerät ist lediglich 12 mm lang und sitzt tief im Gehörgang. Dadurch ist es das einzige Hörgerät, das 100 % unsichtbar und mehrere Monate lang rund um die Uhr getragen werden kann – ganz ohne Batteriewechsel. Kein Wunder, dass 94 % der Träger von Lyric das Gerät ihren Freunden und Familienangehörigen weiterempfehlen würden.

Die neue Generation von Lyric ist mit einem extrem stromsparenden Chip ausgestattet und ermöglicht dadurch eine bessere Signalverarbeitung. Dadurch haben die Nutzer ein noch natürlicheres Hörerlebnis, während die Hörgeräteakustiker beim Programmieren flexibler sind.

Mit dem Roger-System hat Phonak unlängst einen Standard für die digitale Drahtlosübertragung gesetzt, der das Leben von Kindern und Teenagern mit Hörverlust in der Schule und in der Freizeit nachhaltig verbessert. Das Roger-System bietet eine herausragende Sprachverständlichkeit im Störgeräusch und überzeugt durch hohe Benutzerfreundlichkeit. Es ist die erste Wahl, wenn man sich auf eine Stimme unter vielen konzentrieren muss. Eine 2014 häufig zitierte Studie zeigte sogar, dass Menschen, die von Hörverlust betroffen sind, mit Roger im Störgeräusch und über Entfernungen hinweg besser hören als Menschen mit «normalem» Gehör. Im Bereich der drahtlosen Kommunikation baut Phonak seine ohnehin schon starke Präsenz durch die Übernahme des schwedischen Unternehmens Comfort Audio weiter aus. Comfort Audio unterstützt mit seinen Lösungen Personen insbesondere in schwierigen Hörsituationen am Arbeitsplatz und ist somit eine hervorragende Ergänzung zum Portfolio von Phonak.

Vielfältige Unterstützung beim Verkauf

Wir streben ständig nach Innovation, nicht nur bei unseren Produkten und in der Art, wie wir sie herstellen, sondern auch, wie wir sie verkaufen: Unser Anspruch ist es, den Markt zu unterstützen und zu informieren. Bevor die Produkte und Lösungen von Phonak tatsächlich die Lebensqualität der Endnutzer verbessern, steht eine Reihe wichtiger Entscheidungen an. Wir wollen deshalb sicherstellen, dass diejenigen, die diese Entscheidungen treffen, alle Informationen über die jüngsten und wichtigsten Entwicklungen in der Hörtechnologie verfügbar haben.

Tinnitus wird in unserer Gesellschaft zu einem immer stärkeren Problem und betrifft rund 15 % der Erwachsenen. Viele Menschen, darunter die von Tinnitus Betroffenen, wissen allerdings nicht, dass vier von fünf Tinnitus-Patienten auch unter Hörverlust leiden – und dass bei vielen dieser Betroffenen ein Hörgerät für umgehende Linderung sorgt. Aus diesem Grund hat Phonak ein neues Tinnitus-Programm ins Leben gerufen. Dieses Programm bietet Hörgeräteakustikern alles, damit sie Kunden mit Tinnitus optimal versorgen können. Durch umfangreiche Unterstützungs- und Beratungsunterlagen können sie ihr Know-how rund um Tinnitus deutlich ausbauen. Ein weiterer Aspekt des Programms umfasst die Gewinnung neuer Kunden. Im Mittelpunkt des Programms stehen die speziell auf Tinnitus abstimmbaren Hörgeräte von Phonak (darunter neu auch ein HdO-Modell: Bolero V). Sie sind mit einem Breitband-Rauschgenerator (Noiser) ausgestattet. Als sinnvolle Ergänzung für die Tinnitus-Therapie hat Phonak die Tinnitus Balance App entwickelt. Damit können die Patienten eine ganz persönliche Geräusch- und Musikbibliothek für das Tinnitus-Management zusammenstellen.

Wenn Patienten von ihrem Hausarzt zu einem Hörgeräteakustiker weiterverwiesen werden, ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie sich für ein Hörgerät entscheiden, fünf Mal höher als sonst. Es empfiehlt sich deshalb für Hörgeräteakustiker, Ärzten aufzuzeigen, welche Möglichkeiten es im Umgang mit Hörverlust mittlerweile gibt, und generell eng mit den Ärzten in der Umgebung zusammenzuarbeiten. Mit einem speziellen Informationsprogramm für Ärzte gibt Phonak den Hörgeräteakustikern die Mittel zu Hand, ihre Kolleginnen und Kollegen aus der ärztlichen Praxis über Hörverlust und Tinnitus umfassend zu informieren. Darüber hinaus bietet das Programm Online-Tools und Leitfäden, mit denen Hörgeräteakustiker enge Beziehungen zu Ärzten aufbauen können.

Gerade für Jugendliche stellt ein unbehandelter Hörverlust ein enormes Problem dar. In diesem Alter entwickelt sich der Mensch körperlich, geistig und sozial enorm weiter: Teenager lernen eine Menge, genießen Sport und Musik und erweitern ihren Freundeskreis ständig. Diese Phase sollten sie unbeschwert genießen können – aber viele betroffene Teenager

befürchten, dass ein Hörgerät ihnen nicht wirklich weiterhilft, vielleicht aber auch einfach unpraktisch oder – noch schlimmer – «uncool» sein könnte. Darüber hinaus treffen bei Teenagern in der Regel die Erziehungsberechtigten die finanzielle Entscheidung; wie lässt sich also sicherstellen, dass die jungen Menschen in dieser Phase die Lösung bekommen, die für sie am besten ist. Aus diesem Grund hat Phonak die Website «Bring Sound to Life» eingerichtet, auf der Jugendliche alle Informationen finden, um gemeinsam mit ihren Eltern die richtige Entscheidung treffen zu können. Sie erfahren beispielsweise welchen Nutzen das Zusammenspiel von Phonak Sky Q Hörgerät und Roger Pen Drahtlos-Mikrofon bringt. Es ermöglicht ihnen unterwegs und aktiv zu sein, die gerade angesagte Musik zu hören, sich mit Freunden in einem lauten Club zu unterhalten und letztlich das ganz normale, aufregende Leben eines Teenagers zu führen. «Bring Sound to Life» lässt junge Hörgeräte-Träger zu Wort kommen. Durch Tools können sie zusätzliche Informationen erhalten oder ihre Fragen einem Hörgeräteakustiker stellen. Mehr unter www.bringstoundtolife.com.



«WOW»- MOMENTE DES HÖRENS

«So, jetzt schön stillhalten», sagt Tamara Anderson freundlich, aber bestimmt. Die Spezialistin für Hörgeräteakustik führt das Platzierungsinstrument an das Ohr von Mark Marcotte. Wenige Sekunden später sitzt das winzige Hörgerät komfortabel in Marcottes Gehörgang. Anderson weiss, was jetzt kommt: der «Wow»-Moment. Marcottes Augen weiten sich. Einem vorher für ihn nicht hörbaren Geräusch folgend sieht er sich suchend im Raum um. «Aha, ein Ventilator! Können Sie den auch hören?» Die Spezialistin Anderson lächelt bestätigend: «Willkommen in der Welt von Phonak Lyric!»

Marcotte ist gerade aus dem hawaiianischen Urlaubsparadies Maui nach Kalifornien zurückgekehrt.

Der 63-Jährige ist ein begeisterter Sportler, 30 Jahre lang litt er unter Hörverlust, irgendwann hörte er nicht einmal mehr das Quietschen der Bremsen seines Autos. «Ich habe lange eine Lösung gesucht, die zu meinem Lebensstil passt», sagt Marcotte. Dann erfuhr er von einem neuartigen Hörgerät, vollkommen unsichtbar und duschresistent, rund um die Uhr und für Monate am Stück ohne Batteriewechsel tragbar. Die erste Adresse für solch eine Lösung war das Fachgeschäft des unabhängigen Audiologen Mark Sanford im kalifornischen Walnut Creek, in dem auch Tamara Anderson arbeitet. Sanford ist einer der erfolgreichsten Lyric-Anbieter weltweit. Der Verkauf des 100 % unsichtbaren und unkomplizierten Hörgeräts ist sein wichtigstes Standbein. «Mir ist es wichtig, dass Anwender gut informiert sind. So können sie die für sie richtige Entscheidung treffen», sagt Sanford.

Der Spezialist wird überall auf der Welt eingeladen, um von den Vorzügen von Lyric zu berichten. Dabei stellt er auch das innovative Geschäftsmodell vor, das Phonak anbietet: den Verkauf

im Abonnement. Der Vorteil für die Audiologen: Ein Lyric-Anwender, welcher sich für ein Abo entscheidet, wird zum Stammkunden. Am Ende der Batterielaufzeit wird das Gerät einfach gegen ein neues ausgetauscht – eine Sache von wenigen Minuten. Zunächst können die Patienten Lyric bis zu 30 Tage lang kostenlos testen. «Danach kommen sie von selbst wieder oder werden von ihren begeisterten Partnern über diese Schwelle geschleppt», sagt Sanford und zeigt zum Eingang seines Fachgeschäfts.

Lyric eröffnet Audiologen und Hörgeräteakustikern zudem eine neue Zielgruppe, davon ist Sanford überzeugt: Die Anwender seien meist jünger und aktiver als die anderer Hörgeräte. «Ihnen ist neben der Klangqualität enorm wichtig, dass Lyric für andere komplett unsichtbar ist», erklärt Sanford. «Ähnlich wie Träger von Kontaktlinsen können Lyric-Anwender vergessen, dass sie überhaupt ein Hilfsmittel nutzen und ein Leben ohne Einschränkungen führen.»



Es dauert nur wenige Sekunden, bis das winzige Hörgerät komfortabel in Mark Marcottes Gehörgang sitzt. Dann kommt der so genannte «Wow-Moment»: Seine Augen weiten sich, denn plötzlich hört er den Ventilator im Behandlungszimmer. Die Audiologie-Spezialistin lächelt: «Willkommen in der Welt von Phonak Lyric!»



Unitron

Unitron steht für eine einzigartige Kundenerfahrung durch ausgezeichneten Service, starke professionelle und persönliche Beziehungen und Produkte, die im Leben der Menschen wirklich etwas bewegen.



Moxi Kiss – Basierend auf der neuen North Plattform bietet das preisgekrönte Hörgerät die ideale Kombination von Design und Funktionalität.

Unitron konnte letztes Jahr sein fünfzigjähriges Bestehen feiern und blickt stolz auf eine lange Erfolgsgeschichte voll technischer Innovationen und enger, vertrauensvoller Partnerschaften mit Hörgeräteakustikern zurück. Wir sind seit einem halben Jahrhundert davon überzeugt, dass in unserer Branche die persönliche Beziehung den Unterschied macht. Wir messen unseren Erfolg an dem unserer Kunden und freuen uns daher Jahr für Jahr aufs Neue darüber, wie sehr sie von unseren neuen Produkten, Softwareanwendungen und Lösungen profitieren. Zahllose positive Rückmeldungen sprechen hier für sich.

Fünfzig Jahre, eine Mission

Unitron wurde 1964 von drei deutschen Einwanderern in Kanada mit grossen Hoffnungen, überzeugenden Ideen und einem einfachen und nachhaltigen Geschäftsmodell gegründet: Behandle deinen Kunden wie ein Familienmitglied. Seitdem hat Unitron bei jeder technischen Neuerung im Hörgerätesektor eine wichtige Rolle gespielt, sei es bei der digitalen Verarbeitung oder der offenen Plattformtechnologie. Bei all diesen Revolutionen stand für uns immer eines im Vordergrund: das Leben von Hörgeräteträgern massgeblich zu verbessern. Auch unser Geschäftsmodell ist stets dasselbe geblieben: Probleme unserer Kundschaft sind unsere Probleme; unser Erfolg hängt einzig vom Erfolg unserer Kunden ab.

Als Teil von Sonova profitieren wir von Technologien, die wir gemeinsam mit anderen Bereichen der Gruppe nutzen, ohne jedoch unser einzigartiges Markenversprechen aufzugeben. Mit den richtigen Produkten, Software-Tools und Supportmöglichkeiten unterstützen wir Hörgeräteakustiker auf Märkten weltweit darin, ein einzigartiges Kundenerlebnis zu bieten und so mit jeder neu aufgebauten Beziehung auf einen nachhaltigen geschäftlichen Erfolg hinzuarbeiten. Wir blicken daher voller Zuversicht unserer Arbeit in den nächsten fünfzig Jahren entgegen.

Unseren Kunden zum Erfolg verhelfen

Das Kundenerlebnis ist seit jeher das Herzstück unserer Marke. Wir möchten die Hörgeräteakustiker, mit denen wir zusammenarbeiten, immer wieder neu überraschen und begeistern. Dazu stärken wir unsere Beziehungen zu ihnen durch ein Versprechen, das wir den Unitron Ansatz nennen: Die Zusammen-

arbeit ist unkompliziert und persönlich, wir hören aufmerksam zu und reagieren auf die Anregungen unserer Kunden. Wir sorgen dafür, dass unser Team aus kompetenten und motivierten Mitarbeitenden besteht, die sich alle für den Erfolg unserer Kunden einsetzen.

2014 haben wir diesen Kundenfokus speziell im Bereich der Beratung weiter verbessert. Als enger Partner von Hörgeräteakustikern aus der ganzen Welt wissen wir, wie wichtig es für sie ist, bei den potenziellen Hörgeräteträgern einen positiven ersten Eindruck zu hinterlassen. Sich den Hörverlust einzugestehen, Rat und Beratung zu suchen, sich für das Tragen eines Hörgeräts zu entscheiden und die passende Technologie zu wählen – in all diesen Phasen spielt das Menschliche eine ebenso wichtige Rolle wie die Technologie. Wenn diese Phasen erfolgreich gemeistert wurden, wird der Hörgeräteträger das jeweilige Fachgeschäft seinen Freunden und Familienmitgliedern gerne weiterempfehlen.

Daher entwickeln wir hochmoderne und leicht anpassbare Produkte, die von Anfang an darauf ausgelegt sind, dank hervorragender Kundenzufriedenheit Vertrauen zwischen Hörgeräteakustiker und Kunde zu schaffen. Mit unserer Lösung Unitron Flex kann den meisten Kundenanliegen umgehend positiv begegnet werden. Unsere Anpass-Software TrueFit lässt sich einfach und intuitiv anwenden, sodass der Hörgeräteakustiker sich auf das Beratungsgespräch mit seinem Kunden konzentrieren kann. Dazu gehört auch die einzigartige Ansicht innerhalb von TrueFit, über die der Kunde aktiv in den Anpassungsprozess involviert wird. Mit uHear v2.0 lancierte Unitron ausserdem die neueste Version ihrer App, die Hörtests zuhause ermöglicht und dem weltweit am häufigsten heruntergeladenen und genutzten Hörtest.

Flex – Neue Kunden gewinnen

Auch lange nach der Einführung als Branchenneuheit im Oktober 2012 ist Unitron Flex weiterhin eine einzigartige Lösung, mit der Menschen mit Hörverlust fundiert entscheiden können, welche Hörgerätetechnologie sie im Alltag nutzen wollen. Die Idee ist einfach, aber überzeugend: Der Hörgeräteakustiker kann ein Unitron Hörgerät problemlos mit einem bestimmten Leistungsprofil programmieren und es dem Kunden probeweise überlassen, damit dieser es im Alltag testen kann. Mit Flex kann der Kunde auch ein bereits erworbenes Hörgerät auf eine neue Leistungsstufe aufrüsten, indem er es einfach zum Hörgeräteakustiker bringt und neu programmieren lässt.

Die Kunden sind von diesen Funktionen begeistert. Keine andere Marke bietet eine «Probe» des Hörgeräts an, bei der all die ultramodernen Funktionen in ihrem tatsächlichen Zusammenspiel getestet werden können. Diese Begeisterung schlägt sich in verbesserten Konversionsraten, weniger Rückgaben und höheren Leistungsstufen nieder. Zudem fördert sie den Aufbau eines treuen Kundenstamms, der den Hörgeräteakustiker weiterempfiehlt.

Flex dient als wichtiges Unterscheidungsmerkmal und als hervorragender Einstieg zu Hörlösungen für die Babyboomer-Generation, bei denen sich nun langsam altersbedingter Hörverlust einstellt. Bei diesen handelt es sich um versierte, informierte Kunden, die es gewohnt sind, dass man ihnen gleich das komplette Spektrum von Produktoptionen zeigt. Ebenso möchten sie ein interessantes Produkt auch testen können, ganz gleich, ob es sich um ein Auto, einen Satz Golfschläger oder ein Hörgerät handelt. Tausende Hörgeräteakustiker nutzen Flex:trial regelmässig. In Deutschland geben 78 % der mit Unitron zusammenarbeitenden Hörgeräteakustiker an, Flex:trial bei der Mehrheit ihrer Kunden einzusetzen, und von diesen sagen wiederum 80 %, dass der Einsatz von Flex:trial im Beratungsprozess zu einer erfolgreicherer Kundenerfahrung und höheren Umsätzen führt. Einer unserer Partner aus den USA drückt es so aus: «Wir müssen uns im Wettbewerb weiter differenzieren, und nichts ist in dieser Hinsicht besser als Flex.»

Neue Produkte, neue Plattform

Um die Bedürfnisse aller Kunden in allen Märkten erfüllen zu können, erfordert es ein breit aufgestelltes Portfolio leistungstarker, attraktiver, komfortabler und benutzerfreundlicher Produkte. Daher sind alle Produkte von Unitron und ihre Funktionen darauf ausgelegt, die bestmögliche Hörerfahrung zu bieten.

2014 haben wir unser Portfolio an neuen Produkten auf Grundlage der Plattform Era weiter ergänzt und decken nun alle Technologiestufen ab. Seit März 2014 beliefern wir unsere Märkte mit der Premiümlösung Moxi² Pro Receiver-In-Canal und Hinter-dem-Ohr-Geräten vom Typ Quantum² Pro. Die Leistungsstufe Pro bietet branchenweit führende Verbesserungen wie SpeechZone 2, den nächsten Entwicklungsschritt bei der binauralen räumlichen Sprachverarbeitung. Diese Funktion führt automatisch und nahtlos zu besten Ergebnissen bei Sprache im Störgeräusch. Im März 2015 wiederum führten wir eine neue Familie von Receiver-In-Canal-Geräten ein, die unsere neue Plattform North nutzt. North, die auf der Technologie der dritten Generation von Sonova basiert, setzt neue Massstäbe in Bezug auf natürliches Hören. Durch den branchenbesten Dynamikbereich, eine klare Signalverarbeitung und fest integrierte Algorithmen modelliert North den Klang auf eine Weise, wie es sie nur bei Unitron gibt.

Dabei dreht sich alles um das, was Menschen mit Hörverlust am wichtigsten ist: Gespräche. Sich sowohl in einem ruhigen als auch einem lauten Umfeld, in kleinen Gruppen oder grossen Menschenansammlungen problemlos mit Familie und Freunden unterhalten zu können, ist von entscheidender Bedeutung für eine natürliche Hörerfahrung. North macht drei völlig neue Technologien möglich, SoundNav, Sound Conductor und SpeechZone 2, die im perfekten Zusammenspiel Kunden nahtlos und automatisch optimale Sprachverständlichkeit bei Gesprächen mit unterschiedlichsten Hintergrundgeräuschen und eine natürliche Klangqualität bieten.

Die Plattform North und ihre marktführenden Funktionen sind in der neuen Moxi Produktfamilie verfügbar. Diese Reihe beliebter Receiver-In-Canal-Geräte mit preisgekröntem Design wird mit drei Bauformen und fünf Leistungsstufen fortgesetzt. Ergänzt werden diese durch praktisches und benutzerfreundliches Zubehör, mit dem die von den Kunden gewünschte natürliche Hörerfahrung flexibel unterstützt wird.

Hörgeräteakustikern bietet North eindrucksvolle neue Einsatzmöglichkeiten für das Flex-Programm. Mit der neuen Funktion «Log It All» können sowohl Flex:trial als auch bereits gekaufte Geräte mit der Anpass-Software kommunizieren und anzeigen, wie viel Zeit der Kunde in jeder der sieben Hörumgebungen verbracht hat, für die die Technologie von North optimiert ist. Dies verschafft dem Hörgeräteakustiker entscheidende, evidenzbasierte Erkenntnisse, die in der Beratung genutzt werden können. So wird es möglich, Konfigurationen und Technologiestufen vorzuschlagen, die genau zum jeweiligen Lebensstil des Kunden passen. Kein anderer Anbieter ist hierzu in der Lage. So kann der einzigartige strategische Fokus von Unitron auf einer erfolgreichen Beratung effektive umgesetzt werden.

Kundenzufriedenheit

Wir expandieren weiter in neue Märkte, um unsere Erfahrung in den Dienst von noch mehr Kunden zu stellen. Doch unabhängig davon, wo wir aktiv sind: Unsere in den vier Prinzipien des Unitron Ansatzes zusammengefasste Kultur bleibt gleich. Unsere Kunden zu unterstützen, erfolgreich zu sein, ist in allem verankert, was wir tun: In den regelmässigen Marktstudien, die wir durchführen, sticht Unitron sowohl beim Kundendienst als auch beim direkten persönlichen Umgang mit den Kunden hervor. So ist unser «Net Promoter Score», der erfasst, wie wahrscheinlich es ist, dass Kunden uns empfehlen, gegenüber dem Vorjahr um 10 % gestiegen. Darüber hinaus hat unser Kundenzufriedenheitsindex global weiter auf 84/100 zugelegt, und wir sind in einer Umfrage des Bundesverbands der Hörgeräte-Industrie (BVHI) für unsere Produkte führend und bei der Gesamtzufriedenheit belegen wir (zusammen mit Phonak) den ersten Platz.



BEZIEHUNGEN IM MITTELPUNKT

Lieferungen in 70 Länder, 20 internationale Büros, ein weit verzweigtes Partnernetzwerk – Unitron ist weltweit aufgestellt. Das Einzigartige an Unitron ist der dezidiert lokale Ansatz bei der Entwicklung und Pflege von Kundenbeziehungen. «In jeder Phase des Wachstums von Unitron haben weder Management noch Mitarbeitende ihre Mission aus den Augen verloren: Qualitativ hochwertige Produkte zu entwickeln und zu liefern, mit denen unsere Kunden erfolgreich sind. Die Bedürfnisse und Anforderungen unserer Kunden sind uns ein grosses Anliegen – wir setzen ganz auf den Aufbau guter und langfristiger Beziehungen», sagt Jan Metzendorf, Vice President Unitron von Sonova. Die Erfolgsgeschichte von Unitron begann vor 50 Jahren in Kanada, seit vier Jahrzehnten ist die Marke auch in den USA präsent.

Peggy Phillips, Gruppenleiterin Kundenservice, war beinahe von Anfang an beim Aufbau des Geschäfts in den USA mit dabei. Sie kennt viele ihrer Kunden seit den frühen 80er Jahren und pflegt zu jedem einzelnen persönliche Beziehungen. Zwölf Mitarbeitende waren damals für den gesamten amerikanischen Markt zuständig. «Mein Herz hängt am Kundenservice. Ich glaube, für so etwas wird man geboren», sagt Phillips und lacht.

Heute arbeiten für den Geschäftsbereich in den USA 200 Mitarbeitende und Unitron zählt dort zu den führenden Hörgerätemarken. Grundstein für den Erfolg sind ständig neue, innovative Produkte, bei denen die Akzeptanz und Zufriedenheit der Kunden im Mittelpunkt steht. So erhielt etwa Moxi Kiss, ein elegantes, diskretes und komfortables Hörgerät mit natürlichem High-Fidelity-Klang, zwei prestigeträchtige Auszeichnungen für sein modernes Design. Moxi Kiss wurde im amerikanischen Markt sehr gut aufgenommen. Ebenfalls erfolgreich im US-Markt ist die einzigartige Flex:trial-Lösung von Unitron: Mit Flex:trial können Kunden

ein Hörgerät kostenlos und für ihre Bedürfnisse programmiert testen, ohne gleich eine Kaufentscheidung treffen zu müssen. Schon der erste Besuch in der Filiale wird zum Erfolgserlebnis, weil der Kunde das Testgerät gleich mitnehmen kann.

«Uns geht es nicht darum, bloss ein Produkt zu verkaufen», sagt Peggy Phillips. «Im Mittelpunkt stehen Beziehungen.» Über die Jahre haben sich enge Freundschaften entwickelt, erzählt sie. «Ich kenne nicht nur die Bedürfnisse eines Kunden genau, ich weiss auch, wie es ihm und seiner Familie geht.» Nur so könne im Beratungsgespräch die Vertrauensbasis geschaffen werden, welche den Erfolg von Unitron ausmacht. «Wir wissen, wie bedeutend persönliche Beziehungen in diesem Geschäft sind. Deshalb ist uns die Präsenz vor Ort so wichtig. Unsere Erfolgsgeschichte in den USA ist dafür ein gutes Beispiel», sagt Vice President Metzendorf.



Das elegante, diskrete und komfortable Hörgerät Moxi Kiss von Unित्रon wurde im US-amerikanischen Markt sehr gut aufgenommen und erhielt zwei prestigeträchtige Designpreise. Die Erfolgsgeschichte von Unित्रon begann vor 50 Jahren in Kanada, seit vier Jahrzehnten ist die Marke auch in den USA präsent.

Connect Hearing

Connect Hearing vereint modernste Hörgerätetechnologie mit höchsten Standards für eine professionelle Beratung und bietet ihren Kunden so individuelle Lösungen und die persönliche Aufmerksamkeit eines kleinen Geschäfts, unterstützt durch die Ressourcen eines weltweiten Unternehmens.



Connect Hearing hat weltweit einen einheitlichen Auftritt und Kommunikationsstil etabliert.

Die Hörgerätetechnologie ist mittlerweile so leistungsfähig und flexibel, dass es möglich ist, für jeden Menschen mit Hörverlust eine Lösung zu finden, die sein Leben entscheidend verbessert. Diese Lösung zu finden erfordert jedoch eine umfassende Kenntnis sowohl des Spektrums verfügbarer Technologien als auch der individuellen Anforderungen der einzelnen Kunden. Fachkundige Beratung und Service über den gesamten Behandlungszeitraum hinweg sind ebenso wichtig wie neue Technologie. Dies erreichen wir durch das weltweite Netzwerk professioneller Audiologiezentren der Connect Hearing Group.

Überall auf der Welt – sei es in Brasilien, Frankreich, Österreich, Grossbritannien, den USA oder Deutschland – bieten wir den Kunden von Connect Hearing das gleiche Beratungserlebnis: eine gründliche, aufgeschlossene Besprechung der Ziele und der individuellen Anforderungen aufgrund von Lebensstil und Kommunikationserfordernissen sowie eine Einführung in die Möglichkeiten der Hörgerätetechnologie. Dieses Gespräch bildet die Grundlage für einen umfassenden Hörtest und eine kundenspezifische technische Lösung mit den passenden Hörgeräten, Funktionen und Zubehörteilen für die individuellen Anforderungen des Kunden. Unser persönlicher Ansatz schafft Vertrauen. So werden Kunden zu Fürsprechern, die uns Freunden und Familienmitgliedern empfehlen. Um dieses persönliche Vertrauen aufzubauen, bietet Connect Hearing sowohl die persönliche Erfahrung eines kleinen, örtlichen Geschäfts als auch die fortschrittlichen Technologien und Prozesse eines weltweiten Unternehmens.

Die Strategie der Connect Hearing Group stützt sich auf drei Säulen: die Steigerung des Bekanntheitsgrads in all unseren Märkten durch einen konsistenten Markenauftritt und ein einheitliches Kundenerlebnis, die ständige Verbesserung unserer Effizienz, Servicequalität und Rentabilität durch die unternehmensweite Einführung betrieblicher Standardverfahren, Systeme und Fertigkeiten sowie die Konzentration auf das Wachstum in ausgewählten strategischen Märkten.

Die Bekanntheit der Marke steigern

Im Kontakt mit den Endkunden treten wir stets als lokales Geschäft auf. Kunden und potenzielle Kunden sind es gewohnt, audiologische Dienstleistungen von Fachleuten in einem ansprechenden Klinik- oder Geschäftsumfeld einzuholen. Daher unterhalten wir in zehn Schlüsselmärkten ein starkes Netzwerk audiologischer Fachgeschäfte. Wo wir bestehende Geschäfte erworben haben, verfolgen wir ein schrittweises Rebranding und berücksichtigen dabei gut etablierte Markennamen sowie spezifische sprachliche oder kulturelle Vorlieben. In jedem Land und Markt suchen wir die Synergien, die sich aus einem einheitlichen Auftritt, einem vereinheitlichten Kundenerlebnis und einem weltweiten Kommunikationsstil ergeben. Dieser beruht auf unserem preisgekrönten Ansatz «Real People, Real Stories» (Echte Menschen, echte Geschichten). 2014/15 haben wir unsere Markenintegration in den USA, den Niederlanden, Belgien und Skandinavien abgeschlossen. Unsere etablierten Marken in Österreich und Frankreich haben mittlerweile unseren weltweiten Kommunikationsansatz, unsere Markenwerte und unser Geschäftsdesign unter der Dachmarke Connect Hearing übernommen.

Individueller Kundenservice steht bei uns im Zentrum: Wir versuchen, unseren Kunden in jeder Phase von der Feststellung des Hörverlusts bis zu dem Zeitpunkt, ab dem sie ihr Leben wieder ohne Einschränkungen führen können, zur Seite zu stehen. Durch einheitliche Prozesse, konsistente Umsetzung unserer Markenwerte und digitales Marketing unterstützen wir das Wachstum. In den USA und einigen anderen grossen Märkten beispielsweise können potenzielle Kunden mit nur einem Klick auf unserer Website eine Chatsitzung mit einem unserer Experten beginnen. Sie können Termine online oder durch Anruf einer gebührenfreien Nummer vereinbaren oder Fragen per E-Mail an einen unserer Hörgeräteakustiker richten. Wir stellen so die Ressourcen einer marktführenden globalen Gruppe in den Dienst unserer lokalen Geschäfte.

2014/15 eröffneten wir neue Kundendienstleistungszentren in Frankreich, den Niederlanden und weiteren Märkten. Dies gibt Kunden die Möglichkeit, Connect Hearing auch ausserhalb der normalen Geschäftszeiten zu kontaktieren und umgehend mit einem Hörgeräteakustiker zu sprechen, was ihnen zusätzlichen Komfort und Sicherheit verschafft. Die Kundendienstzentren können auch Anrufe entgegennehmen, die durch Marketingkampagnen generiert werden, und potenzielle Kunden und Leads an die passenden Geschäftsstandorte verweisen.

Der persönliche und gleichzeitig globale, umfassende Serviceansatz bietet unseren Kunden deutliche Vorteile, macht uns aber auch zu einem attraktiven Arbeitgeber. Beispielsweise wurde Hansaton, unser Netzwerk in Österreich, kürzlich im Rahmen der Benchmark-Studie Great Place to Work® als attraktiver Arbeitgeber mit hervorragendem Betriebsklima und umfangreichen Weiterbildungsmöglichkeiten ausgezeichnet.

Qualität und Rentabilität dank exzellenter betrieblicher Prozesse

Connect Hearing kombiniert dank exzellenter betrieblicher Prozesse Geschäftserfolg mit hervorragender Versorgungsqualität: Wir vereinheitlichen kontinuierlich unsere Prozesse und Fähigkeiten und steigern so unsere Effizienz und Margen.

Ein wichtiger Aspekt unserer Firmenkultur besteht darin, unsere Mitarbeitenden zu ermuntern, uns bei der Erarbeitung von Best Practice Ansätze zu unterstützen und diese anschliessend weltweit einzuführen. Dieser Ansatz ist in unserer Professional Practice Management Toolbox zusammengefasst. Diese Toolbox stellt sicher, dass alle Informationen für unsere Hörgeräteakustiker einheitlich sind und die Arbeitsweise von Connect Hearing unterstützen. Um die bestmögliche audiologische Versorgung bieten zu können, muss der richtige Ansatz für jede Phase der Kundenbegleitung definiert und validiert werden. Wir testen und überwachen innovative Konzepte in Pilotprojekten in einigen wenigen Zentren, bevor wir sie für die weltweite Einführung freigeben. Professional Practice Management unterstützt unsere Schulungs- und Weiterbildungsprogramme und stellt so eine hohe und einheitliche Versorgungsqualität sicher.

Wir nutzen in unseren Märkten sowohl Best Practices der Audiologie als auch wichtige Dienste wie Personalwesen und Marketing gemeinsam. Unsere gemeinsamen Verfahren und Informationen sorgen für ein einheitliches, qualitativ hochstehendes Kundenerlebnis bei Anpassung und Beratung. Wir unterstützen unsere Zentren in mehreren Schlüsselmärkten durch ein optimiertes und einheitliches Verkaufsstellensystem sowie die Harmonisierung unseres Leistungsmanagement- und Berichtssystems.

Der Erfolg einer professionellen Beratung hängt von moderner audiologischer Ausrüstung ab, die uns wesentlich in einer qualitativ hochstehenden und effizienten Arbeitsweise unterstützen. Durch unser globales Beschaffungswesen stellen wir unsere Fachgeschäfte mit den nötigen Instrumenten aus, um eine optimale Beratung- und Anpassung zu ermöglichen. Eine globale Beschaffung und Standards reduzieren die Kosten pro Geschäft erheblich. Zudem vereinfacht standardisierte Ausrüstung Schulungen und macht diese praktischer und umfassender. Hierdurch können unserer Hörgeräteakustiker leicht zwischen den Zentren wechseln, sei es als Reaktion auf eine gesteigerte Nachfrage oder als Teil ihrer persönlichen Karriere.

Die Exzellenz der betrieblichen Prozesse betrifft ein Unternehmen nicht nur intern: Effizienz sorgt dafür, dass wir in jeder Phase des Beratungsprozesses höchste Kundenzufriedenheit erzielen. Unser Netzwerk von Laperre in Belgien beispielsweise erreicht dies durch kontinuierliche Erhebungen, in dem Kunden mehrere Möglichkeiten haben, ihre Erfahrung im Verlauf ihres Kontakts mit dem Zentrum zu bewerten. So können wir umgehend eingreifen, wenn sich Probleme ergeben.

In einer vernetzten Welt, in der potenzielle Kunden Informationen bei ihresgleichen im Internet und in sozialen Medien suchen, sind positive Bewertungen ganz besonders wichtig.

Weiteres Wachstum

Die Strategie der Connect Hearing Group zielt auf ein nachhaltiges und profitables Wachstum ab, bei dem wir alle unsere vier Wachstumsmöglichkeiten nutzen. Ein Weg ist organisches Wachstum, bei dem sich die Leistungsfähigkeit unserer bestehenden Fachgeschäfte durch höhere Besuchsfrequenz, höhere Konversionsraten und eine Steigerung der Umsatzrentabilität pro Kunde verbessern soll. Durch die Eröffnung neuer Geschäfte nutzen wir zudem unsere gemeinsame operativen Infrastruktur. Eine Ein weiterer Ansatz sind Akquisitionen, die wir dann ins Auge fassen, wenn bereits eine enge Partnerschaft mit dem Eigentümer besteht und ein nahtloser Übergang der Kundendienste gewährleistet ist. Vor allem aber unterstützen wir nachhaltiges Wachstum durch permanente Innovation: Die Ausweitung erfolgreicher Modelle auf andere Märkte und die Entwicklung neuer Konzepte für Beratung, Anpassung und Distribution, wie beispielsweise das Shop-in-Shop-Konzept.

Die Partnerschaft von Sonova mit der führenden britischen Drogeriemarktkette Boots hat sich zu einem äusserst erfolgreichen Shop-in-Shop-Retailmodell entwickelt, das erheblichen Umsatz für die Connect Hearing Group generiert. Von der Partnerschaft profitieren alle Parteien: Boots kann seinen Kunden noch differenziertere Dienstleistungen anbieten und die Besuchsfrequenz in seinen Drogeriemärkten erhöhen; der Vorteil für die Kunden liegt darin, dass sie es mit einer einzigen, für ihre Topqualität im Gesundheitsbereich bekannten Marke zu tun haben. Der Erfolg des Geschäftsmodells zeigt sich auch im weiteren Anstieg der Standorte von 428 im Vorjahr auf nunmehr 470.

Im Rahmen der bestehenden Vertriebsstrategie und aufgrund der jüngsten Marktentwicklungen hat Sonova entschieden, dass Deutschland einer der zehn Schlüsselmärkte für unsere Retailaktivitäten der Gruppe wird. Unser bestehendes Netzwerk aus rund 100 Fachgeschäften bildet dabei eine solide Grundlage für unser weiteres Wachstum und unsere Expansion im zweitgrössten Markt für Hörgeräte.



KUNDEN-ERFAHRUNGEN

«Schön, wieder hier zu sein», sagt Keith Bancroft. Der 93-Jährige lächelt und lehnt sich zurück auf dem bequemen Stuhl im Beratungszimmer der Connect Hearing Geschäfts in Encino, Los Angeles. Das audiologische Fachgeschäft ist eine von über 300 Connect Hearing Filialen in den USA. «Mein Hörgerät hilft mir, alles zu geniessen, was mir in meinem Alter Freude macht», sagt Bancroft. Besonders schätzt er das Bluetooth-Streaming. Damit werden die Audiosignale seiner TV-Lieblingssendungen und Anrufe direkt an das Hörgerät gesendet.

Der Audiologe Dan Newmark kommt herein und begrüsst Bancroft wie einen alten Freund. Die beiden kennen sich gut – Newmark passte Bancroft vor zehn Jahren sein erstes Hörgerät an. «Eine gute Kundenbeziehung aufzubauen ist

ein langer Prozess», sagt Newmark. Er war schon Audiologe am Standort Encino, bevor das Geschäft von Connect Hearing übernommen wurde, und sieht den Eigentümerwechsel sehr positiv. «Die Werte von Connect Hearing sind auch meine», sagt Newmark. «Ich möchte den Kunden verstehen und eine umfassende Lösung bieten, nicht einfach nur ein Produkt verkaufen.» Im Rahmen eines weltweiten Rebrandings hat Connect Hearing in den USA seit 2013 insgesamt 47 verschiedene Marken unter einer Dachmarke zusammengefasst. Alle Filialen tragen jetzt den Schriftzug Connect Hearing, die Wiedererkennbarkeit ist dadurch überall in den USA gegeben. Auch der Beratungsansatz ist einheitlich – der Kunde soll sich als König fühlen. Bei ausgewählten Stores wie am Standort Encino sind die Innenräume nach dem gleichen, neuen Designkonzept gestaltet: grosszügig, freundliche Farben, Spa-Atmosphäre.

Newmark geht auf die Bedürfnisse jedes Kunden individuell ein: «Wer seine Freunde beim Golfen nicht mehr versteht, braucht etwas, das Windge-

räusche reduziert.» Er zeigt auf ein Poster im Beratungszimmer, darauf zu sehen ist ein fröhlich lächelnder Golfer. Doch Freddie ist kein Fotomodell, das für eine Werbung posiert – sondern Kunde bei Connect Hearing.

Seine Erlebnisse sind Teil der weltweiten Testimonialkampagne «Besseres Hören beginnt mit einer Geschichte», in der echte Kunden ihre Erfahrungen mit Connect Hearing schildern. «Erst dank des Hörgeräts habe ich wieder Spass auf dem Golfplatz, jetzt kann ich alle Witze verstehen!» berichtet Freddie. Er erzählt auch von dem Tag, an dem das Hörgerät ihm beim Golfen in einem sumpfigen Gebiet in Florida das Leben rettete: «Stellen Sie sich vor, ich hätte die Warnungen meiner Freunde nicht gehört und einen Schritt zurück gemacht. Hinter mir lag ein riesiges Krokodil!»



«Ich möchte den Kunden verstehen und eine umfassende Lösung bieten», sagt Dan Newmark. Er ist Audiologe in einem Connect Hearing Fachgeschäft in Los Angeles und setzt den weltweit einheitlichen Beratungsansatz um: Der Kunde soll sich als König fühlen.

Provide, Connect Hearing Customer

"I'm joking with my golf buddies again."



Advanced Bionics

Bei Leistung und Innovation sind die kombinierten Technologielösungen von Advanced Bionics und Phonak führend im Bereich der Cochlea-Implantate.



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

Advanced Bionics gehört zu den drei Weltmarktführern bei Cochlea-Implantaten und legt dabei einen klaren Fokus auf Innovationen, die zur Verbesserung der Lebensqualität beitragen. Ein Cochlea-Implantat ist ein chirurgisch implantiertes elektronisches Gerät, das es Menschen mit erheblichem Hörverlust ermöglicht, die Welt um sie herum zu hören. Diese Technologielösung ist als einzige in der Lage, einen der fünf Sinne funktionell wiederherzustellen: Viele Kinder und Erwachsene, die ein Cochlea-Implantat erhalten, können durch diesen Eingriff zum ersten Mal in ihrem Leben überhaupt etwas hören.

Im Gegensatz zu Hörgeräten, die ein Geräusch verstärken, umgehen Cochlea-Implantate den beschädigten Teil eines Ohres und senden über den Hörnerv elektrische Signale direkt an das Gehirn. In den zwei Jahrzehnten seit Gründung von Advanced Bionics ist der Markt für Cochlea-Implantate stark gewachsen; weltweit werden mittlerweile jährlich rund 50'000 Geräte implantiert.

Seit der Akquisition durch Sonova im Jahr 2009 begann Advanced Bionics, im Bereich F & E mit Phonak zu kooperieren und somit innovativ designte Cochlea-Implantate mit Hörgerätetechnologie der Spitzenklasse zu kombinieren. Dank dieser Zusammenarbeit konnten branchenweit einzigartige Durchbrüche erzielt werden, wie die Binaurale VoiceStream Technologie für Träger von Cochlea-Implantaten, die erstmals das Streaming von Sprach-, Telefon- und Mediensignalen an beide Ohren ermöglicht, unabhängig davon, ob das zweite Ohr ebenfalls durch ein Cochlea-Implantat oder durch ein kompatibles Phonak Hörgerät unterstützt wird. Träger von Advanced Bionics Cochlea-Implantaten haben nun Zugang zur gesamten Palette drahtlosen Zubehörs, mit dem jeder Träger eines Phonak Hörgeräts Sprache verstehen, Unterhaltungen führen und Musik hören kann – selbst in den anspruchsvollsten Hörsituationen.

Dieses binaurale Hören kann für Menschen, deren Ohren unterschiedlich stark von Hörverlust betroffen sind, einen erheblichen Unterschied machen. In der Vergangenheit war die Verwendung von Cochlea-Implantaten nur dann allgemein indiziert, wenn der potenzielle Träger an einer signifikanten Innenohr-Schwerhörigkeit in beiden Ohren litt. Dieses Jahr hat die Europäische Union die Behandlung einseitiger Taubheit (Single-Sided Deafness, SSD) mit Cochlea-Implantaten von

Advanced Bionics bei Patienten mit normaler oder annähernd normaler Hörleistung im anderen Ohr genehmigt. Damit eröffnet sich einer ganz neuen Gruppe von Patienten die Chance, ihrem Leben mithilfe unserer leistungsstarken und flexiblen Lösung eine neue Wendung zu geben.

Eine vielseitige Implantat-Plattform

Der chirurgisch implantierte Teil des Cochlea-Implantat-Systems muss die elektrischen Signale, die er an den Hörnerv weiterleitet, genauestens orten und timen; er muss ausserdem über eine integrierte Flexibilität verfügen, um jeden Fortschritt bei der Technologie für den externen Soundprozessor optimal nutzen zu können. Die Implantatfamilie HiRes 90K von Advanced Bionics kombiniert innovative Elektronik zur Signalverarbeitung mit höchster Flexibilität bei der Programmierung, einem breiten Spektrum an Übertragungswegen und einem hohes Mass an Erweiterungsfähigkeit. Somit können Cochlea Implantate Träger von künftigen Innovationen vollumfänglich profitieren.

HiRes 90K Implantate lassen sich mit HiFocus-Elektroden kombinieren. Die Chirurgen können aus drei speziell entwickelten Lösungen diejenige Elektrode auswählen, deren Form und Eigenschaften den Bedürfnissen des jeweiligen Patienten am meisten entspricht. Die Elektrode Advanced Bionics HiFocus Mid-Scala bietet branchenweit das modernste Design: Sie wird in einem ausgefeilten Herstellungsprozess gefertigt und lässt sich optimal in der Hörschnecke platzieren, sodass deren empfindliche Strukturen geschützt und das Resthörvermögen bewahrt werden. Die Träger hören auf diese Weise zahlreiche individuelle Frequenzen, was ihr Sprachverständnis verbessert und ihren Genuss beim Hören von Musik steigert.

Unser Ziel ist es, das Leben mit einem Cochlea-Implantat so normal und angenehm wie möglich zu machen. Daher freut es uns besonders, dass das HiRes 90K Implantat von Advanced Bionics dieses Jahr die CE-Kennzeichnung für MRT-Untersuchungen bei 1,5T erhalten hat, ohne dass Patienten den implantierten Magneten, der das externe Kopfstück in Position hält, entfernen müssen. Dank dieser Zulassung können bildgebende Diagnoseverfahren einfacher und schneller angewandt werden – und den Trägern bleiben die Eingriffe für das Entfernen und Wiedereinsetzen des Magnets erspart.

Gemeinsame Innovationsführerschaft

Die Einführung des Soundprozessors Naída CI Q70 (Naída CI) wurde am Markt sehr positiv aufgenommen. Als erstes Produkt, das die Innovationen von Advanced Bionics und Phonak kombiniert, bringt es den Trägern von Cochlea-Implantaten die Vorteile der modernsten Technologien der Branche. Das Ergebnis ist ein natürlicher, auf beide Ohren übertragener Klang. Auf Knopfdruck wird die Binaurale VoiceStream Technologie von Phonak aktiviert, wobei das optimierte Sprach-, Telefon-

oder Media-Player-Signal gleichzeitig und in Echtzeit an beide Ohren übertragen wird – ob an ein kompatibles Phonak-Hörgerät oder an einen elektronischen Naída CI Soundprozessor.

Advanced Bionics kann jetzt den Trägern von Cochlea-Implantaten die komplette Palette an Zubehör für drahtlose Konnektivität bieten, die bereits den Trägern von Phonak Hörgeräten zur Verfügung steht. Dies beinhaltet drahtlose Kommunikation mit Roger, ComPilot Streamern, myPilot Fernsteuerungen sowie TVLink und RemoteMic-Zubehör von Phonak. Deren moderne Funktionen und Möglichkeiten verbinden die Träger mit sämtlichen elektronischen Geräten, die sie im täglichen Leben verwenden. Für ein besseres Sprachverständnis in lauten Situationen verbindet das Roger System von Phonak diskret den Naída CI Soundprozessor mit den drahtlosen Kommunikationsgeräten Roger Pen oder RemoteMic. Laut aktuellen Studien haben die Träger von Cochlea-Implantaten, wenn sie diese Technologie verwenden, in lauten Situationen ein sogar deutlich besseres Sprachverständnis als normalhörende Erwachsene.

Die Zusammenarbeit bei F&E hat noch weitere potenzielle Synergien zwischen Advanced Bionics und Phonak eröffnet. Die Sonova Gruppe hat mit ausgewählten Hörgeräte-retailern ein Partnerschaftsprogramm für Kunden mit erheblichem Hörverlust gestartet und informiert sie über Cochlea-Implantate als auch über das Hörgerät hinausgehende effektive Lösungen. Die erfolgreiche Lancierung des Naída CI Soundprozessors schafft auch Möglichkeiten für die Hörgeräteakustiker, mit Trägern von Cochlea-Implantaten zu arbeiten, indem sie Phonak Zubehör für den Prozessor liefern und warten. Die fortschreitende Integration von Advanced Bionics und Phonak Technologien wird diese Partnerschaft weiter stärken.

Das Leben in seiner ganzen Fülle zu geniessen heisst auch, sich im Element Wasser wohl zu fühlen. Dank Advanced Bionics können die Träger von Cochlea-Implantaten sogar im Wasser hören. Dies ermöglicht Neptune, der weltweit erste und einzige schwimmfähige Soundprozessor. Dieses Jahr haben wir ein einzigartiges weiteres Zubehör für unsere Naída CI Prozessoren herausgebracht: das AquaCase, das den Soundprozessor in jeder Umgebung und auch bei rauesten Aktivitäten schützt. AquaCase verfügt über einen Sicherheitsverschluss und spezielle korrosionsbeständige Materialien, die Wasser, Schlamm, Sand und anderem Schmutz widerstehen. Die Träger können es mit einem kompatiblen Clip, Arm- und Halsband tragen. Das AquaCase ist zur Verwendung mit dem schwimmfähigen AquaMic ausgelegt, dem einzigartigen Mikrofon von Advanced Bionics mit IP68 Zertifizierung. Das AquaMic Kopfstück ist 100 % wasserdicht und benötigt keine Hülle, was die Klangqualität deutlich verbessert.

Die nächste bahnbrechende Innovation von Advanced Bionics wird die Zulassung und Einführung des EAS-fähigen (EAS = Elektroakustische Stimulation) Naída CI Soundprozessors sein. Dieser bietet die vollständige Integration der Technologien von Advanced Bionics und Phonak für Patienten mit einem gewissen Resthörvermögen, die eine Hörerfahrung mit möglichst natürlichem Klang wünschen. Der Prozessor kombiniert das elektrische Tonsignal eines Cochlea-Implantats von Advanced Bionics mit dem akustischen Klang eines Phonak Hörgeräts. Die Kombination elektrischer und akustischer Stimulation soll es Trägern erlauben, hohe und tiefe Frequenzen auf natürlichere Weise zu hören und Musik intensiver zu genießen.

Permanente Innovation ist das Ergebnis unseres starken Engagements für universitäre und industrielle Forschung zum Thema erheblicher Hörverlust und dessen Behandlung. 2014/15 haben wir dieses Engagement fortgesetzt und ausgedehnt, indem wir die Zahl der Forschungspartnerschaften mit führenden Zentren für Cochlea-Implantate weltweit erhöhten.

Expansion in neuen Märkten

Advanced Bionics stärkt weiterhin die eigene Stellung durch die Zulassung innovativer Produkte in neuen Märkten. In Australien sind die Elektrode HiFocus Mid-Scala und der Naída CI Soundprozessor jetzt erstmalig kommerziell verfügbar. Unser einzigartiger schwimmbähiger Soundprozessor Neptune ist nun für Träger von Cochlea-Implantaten in China und Japan erhältlich. Neptune wurde dafür konzipiert, den Trägern das Hören sowohl im als auch ausserhalb des Wassers zu erleichtern; er ist zur Verwendung im Meer, in Seen und Flüssen sowie in Schwimmbecken, unter der Dusche und in der Badewanne geeignet. Neptune ist bei allen Altersgruppen beliebt: 95 % der erwachsenen Träger sind mit Neptune zufrieden; 9 von 10 Eltern wählen Neptune, damit ihre Kinder auch im Wasser hören können, während 90 % der Hörgeräteakustiker bestätigen, dass sein überzeugendes Design für ihre Patienten eine wichtige Rolle spielt.



KONTINUIERLICHE INNOVATION

Vorsichtig inspiziert Linda Mier die Bestandteile eines Cochlea-Implantats. Einige Teile haben mikroskopische Abmessungen, kleiner als der Durchmesser eines menschlichen Haars, und lassen sich nur unter dem Mikroskop präzise handhaben. Gemeinsam mit anderen Fachkräften arbeitet sie am Hauptsitz von Advanced Bionics in Valencia, Kalifornien, in einer speziellen Reinraumanlage mit sorgfältig kontrollierten Grenzwerten für Staubpartikel, Temperatur und Feuchtigkeit. Die Mitarbeitenden tragen Schutzanzüge, die Kleidung, Haare, Hände und Schuhe abdecken.

«Eine Technologie herzustellen, die einem Menschen implantiert werden soll, ist eine grosse Verantwortung», sagt Abhijit Kulkarni, Leiter der Abteilung Forschung und Technologie bei Advanced Bionics. «Da kann man gar nicht fein und genau genug arbeiten.» Die Produktion der Implantate erfordert

neben handwerklichem Geschick auch modernste Technik und erfolgt nach höchsten, international gültigen Sicherheitsstandards für sterile Medizinalprodukte. Regelmässig kommen Inspektoren aus der ganzen Welt, um die Produktion bis ins kleinste Detail zu überprüfen. Jeder Arbeitsschritt jedes einzelnen Mitarbeitenden muss nachvollziehbar sein. Zertifizierungen durch führende Benannte Stellen wie die amerikanische Food and Drug Administration (FDA) und den deutschen Technischen Überwachungsverein (TÜV) sind Voraussetzung für den Vertrieb der Produkte.

«Wir setzen alles daran, unseren Anwendern ein bestmögliches Hören zu bieten», sagt Hansjürg Emch, Group Vice President Medical von Sonova und Präsident von Advanced Bionics. «Ihr Vertrauen in uns ist für uns die höchste Auszeichnung und motiviert uns, täglich aufs Neue Höchstleistungen zu erbringen.» Regelmässig werden Träger von Cochlea-Implantaten nach Valencia eingeladen, um den Mitarbeitenden aus ihrem Leben mit dem Produkt zu berichten. «Es ist sehr motivierend, direktes

Feedback über die positiven Auswirkungen unserer Produkte auf das Leben von Menschen zu bekommen», sagt Forschungsleiter Kulkarni. «Gleichzeitig helfen uns die Erfahrungsberichte, Produkte weiterzuentwickeln.»

Advanced Bionics ist weltweit ein Vorreiter bei Innovationen im Bereich der Cochlea-Implantate. Ein grundlegendes Element des Produktportfolios ist die Flexibilität der elektronischen Plattform der Cochlea-Implantate. «Wir erweitern die Grenzen der Gehörwissenschaft jeden Tag. Unsere Implantat-Elektronik ist so flexibel ausgelegt, dass diese Fortschritte noch auf Jahre hinaus integriert werden können. So können die Implantat-Träger davon ausgehen, dass sie Zugang zu den allerneuesten Entwicklungen haben, ohne sich einem erneuten Eingriff zu unterziehen», erklärt Kulkarni. «Innovation entsteht nicht einfach, sondern hat viel mit langfristigem, visionärem Denken und gezielten Investitionen in die Zukunft zu tun. Wir meinen, dass Technologie die Zukunft antizipieren muss, damit die Patienten immer bestmöglich hören können.»



Die Produktion der Cochlea-Implantate von Advanced Bionics erfordert neben handwerklichem Geschick auch modernste Technik und erfolgt nach höchsten, international gültigen Sicherheitsstandards für sterile Medizinalprodukte.





 Cindy Stroh trifft zum ersten Mal ihren Mentor der Bionic Ear Association (BEA) persönlich: Schon oft hat sie ihn per E-Mail und im Chat mit Fragen kontaktiert, immer war er für sie da. Die BEA bringt erfahrene Träger von Cochlea-Implantaten mit anderen in Kontakt, welche noch am Anfang stehen.

Corporate Social Responsibility

Wir von Sonova legen grossen Wert auf eine nachhaltige Unternehmensführung. Deshalb achten wir unermüdlich darauf, dass unsere allgemeinen geschäftlichen Ziele, unsere Vision und unsere Mission mit dieser Verpflichtung in Einklang stehen.

Soziale Verantwortung fördern

Unsere hochmotivierten Mitarbeitenden bilden das Fundament des Unternehmens. Sonovas Engagement als verantwortungsvoller Arbeitgeber schlägt sich in einer sehr hohen Mitarbeiterzufriedenheit von 80 % nieder. Mit der Sonova Academy verfügen wir über eine gruppenweite Bildungsplattform, die erheblich zur Stärkung und Entwicklung unserer personellen Ressourcen beiträgt. Wir sind überzeugt, dass der Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg in der Talentförderung liegt, mittels der wir die interne Nachfolge sichern.

In Umweltbelangen setzen wir ein verstärktes Augenmerk auf unsere CO₂-Bilanz und arbeiten daran, unsere Umweltleistung weiter zu verbessern. Pro Mitarbeitenden konnten wir den CO₂-Ausstoss der Geschäftsgebäude gegenüber dem Vorjahr um 6,7 % reduzieren.

Über die Hear the World Foundation, einen unserer Grundpfeiler im Bereich sozialer Verantwortung, unterstützen wir Projekte zugunsten bedürftiger Menschen und insbesondere Kindern

mit Hörverlust. Im Geschäftsjahr 2014 / 15 stellte die Sonova Holding AG der Stiftung Geld- und Sachleistungen im Gesamtwert von CHF 2,05 Mio. bereit.

Nachhaltige Wertschöpfung

Wir werden uns weiterhin bemühen, für unsere Welt und deren Bevölkerung nachhaltige Werte zu schaffen – indem wir Millionen von Menschen mit Hörverlust zu einer höheren Lebensqualität verhelfen, unsere Produkte beständig im Sinne unserer Kunden weiterentwickeln, in die persönliche und berufliche Weiterentwicklung unserer Mitarbeitenden investieren und ihnen sinnvolle Aufgaben übertragen – und indem wir all unsere Geschäftsaktivitäten möglichst umweltschonend gestalten.

Sonovas CSR-Berichterstattung erfolgt in Übereinstimmung mit den G4-Richtlinien der Global Reporting Initiative (GRI), unter Anwendung der Option «Core».

Den vollständigen CSR-Bericht finden Sie unter: www.sonova.com/de/investors/csr-report.



HÖREN UND GEHÖRT WERDEN

«Ein bisschen aufgeregt bin ich schon», sagt Cindy Stroh und wirft ihre langen blonden Haare zurück. Es ist ein heisser Herbsttag in Valencia, Südkalifornien, dem Hauptsitz von Advanced Bionics. Für das erste persönliche Treffen mit ihrem Mentor der Bionic Ear Association (BEA) hat sie ein schlichtes, violettes Kleid ausgewählt. Wie oft hat sie ihn mit Fragen zu ihren Cochlea-Implantaten kontaktiert – per E-Mail und im Chat. Immer war er für sie da, gab Rat, erklärte. Dann steht Howard Samuels, der sich in seiner Freizeit für die BEA engagiert, plötzlich vor ihr. «Du musst Cindy sein», sagt er. Die Begrüssung ist herzlich, Lachen, eine Umarmung.

Der Hörverlust war für Cindy Stroh eine grosse Belastung. Die Isolation, die Ohnmacht, niemand in ihrem Umfeld konnte Rat geben. «In so einem Moment braucht man jemanden, der einen versteht und Hoffnung gibt», sagt Stroh.

«Da waren Howard und das BEA-Netzwerk von Advanced Bionics eine grosse Hilfe.»

Das Ziel der Bionic Ear Association ist es, die Lebensqualität von Menschen mit hochgradigem bis resthörigem Hörverlust zu verbessern. Neben Schulungen und Kontakt zu AB-Mitarbeitenden ist der Austausch untereinander das Herzstück des internationalen Netzwerks. Erfahrene Träger von Cochlea-Implantaten helfen denen, welche noch am Anfang ihres so genannten «Hörwegs», ihrer Reise zum eigenen Hören, stehen. «Oft fragen Kandidaten, wie sich das Hören mit Cochlea-Implantaten anhört oder wie lang es dauern könnte, bis man telefonieren oder Musik geniessen kann. Vielen fällt die Unterscheidung von Tonhöhen zunächst schwer. Geduld und Training sind nötig, um die besten Ergebnisse mit Cochlea-Implantaten zu erzielen», sagt Howard Samuels.

Der Mentor trägt selbst auf beiden Seiten Naïda CI Soundprozessoren von Advanced Bionics. Für diese externen Einheiten des Cochlea-Systems, welche

hinter dem Ohr und am Kopf sitzen, hat er eine mattschwarze Farbe gewählt. Ähnlich wie Stroh leidet auch Samuels unter erheblichem Hörverlust. Und beschloss, seine Erfahrungen mit anderen zu teilen, die auf derselben Reise sind.

Bei der BEA dreht sich alles darum, Trägern von Cochlea-Implantaten zu helfen, zu hören und gehört zu werden. Der Austausch findet im Internet auf der Seite «www.HearingJourney.com» statt. Jeder Interessierte kann im Online-Forum Fragen stellen oder beantworten. Doch BEA stellt nicht nur die Online-Community zur Verfügung, die Teilnehmer organisieren auch Treffen für Cochlea-Implantat-Träger und deren Angehörige. Mehrere hundert erfahrene Anwender haben sich bereits als Mentoren registriert, so wie Samuels.

Cindy Stroh ist über den Kontakt zu ihrem Mentor sehr glücklich: «Ich vertraue ihm völlig!» sagt sie. «Ich weiss gar nicht, warum sie mir so dankbar ist», antwortet Howards und zwinkert, «schliesslich habe nicht ich ihre Cochlea-Implantate entwickelt.»

Corporate Governance

Transparenz ist eines der wichtigsten Elemente einer guten Corporate Governance, zu der sich Sonova verpflichtet hat.

Das Inkrafttreten der Schweizer Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften («VegüV») im Januar 2014 wirkte sich auch auf die Corporate Governance von Sonova aus. Die Generalversammlung 2014 implementierte die entsprechenden Änderungen in die Statuten, und zwar auch diejenigen, für welche die VegüV einen längeren Übergangszeitraum vorsieht. Die aktuellen Statuten beinhalten daher unter anderem Folgendes:

- die Mechanismen zur Genehmigung der Vergütung für die Mitglieder von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung sowie die Vergütungsgrundsätze;
- die Höchstzahl der ausserhalb der Sonova Gruppe zulässigen Mandate;
- die Wahl des Präsidenten des Verwaltungsrates, der Mitglieder des Nominations- und Vergütungskomitees und des unabhängigen Stimmrechtsvertreters durch die Aktionäre.

An der Generalversammlung 2015 wird erstmalig eine bindende Abstimmung über die Vergütung des Verwaltungsrats für die kommende Amtszeit sowie für die Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2016/17 stattfinden. Es wird weiterhin eine Konsultativabstimmung über den Vergütungsbericht stattfinden, der die im Geschäftsjahr 2014/15 tatsächlich gezahlte Vergütung abdeckt. Die Aktionäre werden auch erstmalig die Gelegenheit haben, dem unabhängigen Stimmrechtsvertreter ihre Abstimmungsanweisungen elektronisch zu übermitteln.

Compliance ist ein wichtiger Bestandteil eines verantwortungsbewussten Managements und ethischen Verhaltens. Daher haben wir auch im Geschäftsjahr 2014/15 das Compliance-Programm der Sonova Gruppe weiter verstärkt. Zu den Massnahmen zählte die Einrichtung eines Netzwerks lokaler Compliance-Champions, die als Botschafter unseres globalen Programms auftreten. Ausserdem wurden die Compliance-Schulungen fortgesetzt. Da Compliance das Ergebnis unseres täglichen Verhaltens im Geschäftsleben ist, haben wir diese Grundsätze noch stärker in unsere Prozesse integriert, um sicherzustellen, dass sie fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur sind.

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, die 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 2015 dargestellt. Alle relevanten Dokumente sind auf der Webseite von Sonova unter der Rubrik Corporate Governance abrufbar: www.sonova.com/de/investoren/übersicht. 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 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:

	2015	2014	2013
Börsenkapitalisierung in CHF Mio.	9'089	8'679	7'649
in % des Eigenkapitals	486 %	489 %	466 %
Aktienkurs in CHF	135,30	129,20	113,90

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 2015 findet sich in der Konzernjahresrechnung im Anhang 35.

Aktionariat

Registrierte Aktionäre

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

Anzahl Aktien	Eingetragene Aktionäre 31.3.2015	Eingetragene Aktionäre 31.3.2014
1 – 100	5'961	5'418
101 – 1'000	8'907	8'305
1'001 – 10'000	1'216	1'121
10'001 – 100'000	167	157
100'001 – 1'000'000	36	37
> 1'000'000	6	7
Total registrierte Aktionäre	16'293	15'045

Bedeutende Aktionäre

Die folgende Übersicht zeigt die im Aktienregister registrierten 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:

	2015	2015	2014	2014
	Anzahl Aktien	In %	Anzahl Aktien	In %
Chase				
Nominees Ltd. ¹⁾	8'609'693	12,82	9'017'727	13,42
Beda Diethelm ²⁾	6'650'009	9,90	6'647'259	9,90
Hans-Ueli Rihs ²⁾	4'056'000	6,04	4'125'000	6,14
Andy Rihs ²⁾	3'219'596	4,79	3'394'626	5,05
Nortrust				
Nominees Ltd. ¹⁾	2'415'798	3,60	2'314'385	3,45
Registrierte Aktionäre mit				
Anteilen unter 3 %	21'825'309	32,49	23'427'377	34,88
Nicht registriert	20'396'882	30,36	18'246'913	27,16
Total Aktien	67'173'287	100,00	67'173'287	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.

Informationen zu Aktionären der Sonova Holding AG, die im Geschäftsjahr 2014 / 15 Beteiligungen von über 3 % oder eine Reduzierung der Beteiligung unter 3 % gemeldet haben, finden Sie auf der Website der Offenlegungsstelle der SIX Swiss Exchange www.six-exchange-regulation.com/obligations/disclosure/major_shareholders_de.html.

Kreuzbeteiligungen

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

Kapitalstruktur

Aktienkapital

Per 31. März 2015 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 jeweils 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 2015 hielt das Unternehmen 547'313 eigene Aktien (Vorjahr: 10'185), wovon 546'900 eigene Aktien über die zweite Handelslinie im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms erworben wurden.

Genehmigtes und bedingtes Kapital

Genehmigtes Kapital

Die Sonova Holding AG besitzt kein genehmigtes Kapital.

Bedingtes Kapital

Die Generalversammlung 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 Anleihenobligationen 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.

Im Laufe des Geschäftsjahres 2014/15 wurden unter dem Management- und Mitarbeiter-Beteiligungsprogramm der Sonova Holding AG (Executive Equity Award Plan, EEAP) 272'224 Optionen ausgegeben. Im Geschäftsjahr 2013/14 hatte die Anzahl 215'221 und im Geschäftsjahr 2013/12 200'967 betragen. Per 31. März 2015 waren noch 1'019'036 Optionen ausstehend (Vorjahr 1'277'473). Jede dieser Optionen berechtigt zum Bezug einer Namenaktie von nominal CHF 0,05 der Sonova Holding AG. Der EEAP ist im Vergütungsbericht (beginnend auf Seite 46) und in Anhang 31 der Konzernjahresrechnung genauer beschrieben.

Kapitalveränderungen

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

	2015	2014	2013
Ordentliches Kapital (in CHF)	3'358'664	3'358'664	3'357'591
Total Aktien	67'173'287	67'173'287	67'151'815
Bedingtes Kapital (in CHF)	266'107	266'107	267'180
Bedingte Aktien	5'322'133	5'322'133	5'343'605

Im Geschäftsjahr 2014/15 fanden keine Kapitalveränderungen statt.

Vom ursprünglich maximal bewilligten bedingten Aktienkapital in der Höhe von 8'000'000 Aktien mit einem Nennwert von jeweils CHF 0,05 wurden vor dem Geschäftsjahr 2014/15

bisher insgesamt 5'978'987 Aktien ausgegeben. Im Geschäftsjahr 2014/15 hat Sonova entschieden, die Aktien am Markt zu kaufen und keine Aktien aus dem bedingten Aktienkapital auszugeben. Entsprechend beträgt das noch zur Verfügung stehende bedingte Aktienkapital für langfristige Beteiligungspläne unverändert 2'021'013 Aktien.

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

Aktienrückkaufprogramm

Wie am 17. November 2014 angekündigt, hat die Sonova Holding AG ein Aktienrückkaufprogramm im Wert von insgesamt CHF 500 Millionen initiiert. Die Aktien werden über eine zweite Handelslinie innerhalb eines Zeitraums von maximal drei Jahren bis Ende 2017 zurückgekauft. Bis 31. März 2015 wurden insgesamt 546'900 Aktien im Wert von insgesamt CHF 73'579'076 zurückgekauft. Den aktuellen Stand des Programms finden Sie unter www.sonova.com/de/investoren/laufendes-aktienrückkaufprogramm-2014-2017.

Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragungen

Beschränkung der Übertragbarkeit pro Aktienkategorie

Um als Aktionär mit vollen Stimmrechten 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 Eintragungsbeschränkung 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 Voraussetzung zur Aufhebung von statutarischen Privilegien und Beschränkungen der Übertragbarkeit

Zur Aufhebung genügt ein Beschluss der Generalversammlung, bei dem die relative Mehrheit der abgegebenen Stimmen zustimmt.

Verwaltungsrat

Einführung

Hauptaufgabe des Verwaltungsrates ist die Oberleitung der Gesellschaft und die Aufsicht und Kontrolle der Geschäftsführung (siehe Art. 716a Abs. 1 des Schweizerischen Obligationenrechts).

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 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.

Mandate ausserhalb der Sonova Holding AG

Kein Mitglied des Verwaltungsrats darf mehr als vier zusätzliche Mandate in börsenkotierten Gesellschaften und insgesamt nicht mehr als sechs zusätzliche Mandate wahrnehmen. Die folgenden Mandate fallen nicht unter diese Beschränkungen:

- Mandate in Gesellschaften, die von Sonova kontrolliert werden, oder in Unternehmen, die Sonova kontrollieren;
- bis zu 10 Mandate, die auf Wunsch von Sonova oder auf Wunsch von Unternehmen, die von Sonova kontrolliert werden, ausgeübt werden;
- bis zu 6 Mandate in Verbänden, gemeinnützige Organisationen, Stiftungen, Trusts und Personalfürsorgestiftungen.

Einzelheiten finden Sie in Art. 30 der Statuten:
www.sonova.com/de/investoren/statuten.

Wahl und Amtszeit

Wahlverfahren und Amtszeitbeschränkungen

Gemäss den Statuten der Sonova Holding AG besteht der Verwaltungsrat aus mindestens drei und maximal neun Mitgliedern. Die Verwaltungsräte werden durch die Generalversammlung gewählt.

Wiederwahlen sind 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 Ausnahme wurde im Falle von Andy Rihs gewährt, dessen Amtszeit bis zur Generalversammlung 2015 verlängert wurde.

Erstmalige Wahl und verbleibende Amtsdauer

Die folgende Übersicht zeigt das Datum der erstmaligen Wahl. Laut Statuten endet die Amtsdauer eines Mitglieds des Verwaltungsrats nach Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung. Deshalb müssen sämtliche Verwaltungsratsmitglieder jährlich an der Generalversammlung neu gewählt werden. An der Generalversammlung 2014 wurde Stacy Enxing Seng erstmals in den Verwaltungsrat gewählt. Ausserdem wurden alle bisherigen Verwaltungsräte durch Wiederwahl bestätigt.

Name	Position	Erstwahl
Robert F. Spoerry	Präsident	2003
Beat Hess	Vizepräsident	2012
Stacy Enxing Seng	Mitglied	2014
Michael Jacobi	Mitglied	2003
Andy Rihs	Mitglied	1985
Ronald van der Vis	Mitglied	2009
Anssi Vanjoki	Mitglied	2009
Jinlong Wang	Mitglied	2013
John J. Zei	Mitglied	2010

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. Robert F. Spoerry ist seit 1983 bei Mettler-Toledo und war von 1993 bis 2007 CEO. 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 Conzzeta 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:

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

Stacy Enxing Seng

(geb. 1964, US-Staatsangehörige) arbeitete zuletzt als Executive in Residence und als Präsidentin der Vascular Therapies Division bei Covidien. Im Zuge der Übernahme von ev3 kam Stacy Enxing Seng im Juli 2010 zu Covidien. Sie war Gründungsmitglied von ev3 und steuerte als Executive Officer von Beginn an die Peripheral Vascular Division. Stacy Enxing Seng hatte zuvor verschiedene Positionen bei Boston Scientific, SCIMED Life Systems Inc., Baxter Healthcare und American Hospital Supply inne.

Stacy Enxing Seng besitzt einen Master of Business Administration der Harvard University und verfügt über einen Bachelor of Arts in Public Policy der Michigan State University.

Weitere Tätigkeiten:

- VR-Mitglied Solace Therapeutics, Inc.
- VR-Mitglied Hill-Rom Holdings, Inc.

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

Ronald van der Vis

(geb. 1967, niederländischer Staatsangehöriger) war zwischen 2009 und November 2012 exekutives Mitglied des Verwaltungsrates und Group CEO von Esprit Holdings Limited, einem an der Hongkonger Börse kotierten 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, Grossbritannien, den Master in Betriebsökonomie.

Weitere Tätigkeiten:

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



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

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 Sports Corporation, einem der weltweit führenden Anbieter von Sportartikeln, 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-Präsident Oriola-KD Oyj
- VR-Mitglied Basware Corporation Oyj
- Investor und Präsident in diversen kleinen Technologiefirmen

Jinlong Wang

(geb. 1957, US-Staatsangehöriger) ist derzeit Berater von Starbucks für die CAP Region. Zuvor hatte er bei Starbucks eine Reihe führender Positionen inne, darunter Senior Vice President der Starbucks Corp., 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 Peking University 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 akustischer Bauteile für die Hörgeräteindustrie. Danach war er dort bis zu seiner Pensionierung 2010 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. Dreimal war er 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.

Interne Organisation

Aufgabenteilung im Verwaltungsrat

Der Verwaltungsrat konstituiert sich selbst, mit Ausnahme des Präsidenten und der Mitglieder des Vergütungskomitees, die von den Aktionären bestimmt werden. Wenn das Amt des Präsidenten oder eines Mitglieds des Vergütungskomitees vakant wird, ernennt der Verwaltungsrat aus seiner Mitte einen Vertreter für die verbleibende Amtszeit.

Gemäss dem Organisationsreglement ernennt der Verwaltungsrat ein Auditkomitee (siehe das Organisationsreglement unter www.sonova.com/de/investoren/organisationsreglement).

Aufgaben und Kompetenzen der Verwaltungsratskomitees

Die Aufgaben und Kompetenzen der Komitees sind in den Statuten (ausschliesslich für das Vergütungskomitee), dem Organisationsreglement und den Komiteesatzungen des Verwaltungsrats festgelegt. Die Komitees 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 Komitees 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/investoren/komitee-satzungen.

Das Auditkomitee trifft sich so oft wie nötig, jedoch mindestens vier Mal pro Jahr. Im Berichtsjahr fanden vier Sitzungen statt. Der Präsident des Verwaltungsrates nahm auf Einladung an allen Sitzungen des Auditkomitees teil.

Nominations- und Vergütungskomitee

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

Das Nominations- und Vergütungskomitee unterstützt den Verwaltungsrat bei der Erstellung des Vergütungsberichts, bei der Erstellung und Überprüfung der Vergütungsgrundsätze und -richtlinien des Unternehmens sowie der Festlegung der Leistungskennzahlen ebenso wie bei der Ausarbeitung von Vorschlägen an die Generalversammlung hinsichtlich der Vergütung von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung. Darüber hinaus kann das Komitee dem Verwaltungsrat Vorschläge und Empfehlungen zu anderen Fragen im Zusammenhang mit der Vergütung unterbreiten. Siehe die Satzung des Nominations- und Vergütungskomitees: www.sonova.com/de/investoren/komitee-satzungen.

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

Arbeitsweise des Verwaltungsrates und seiner Komitees

In der Berichtsperiode fanden sechs 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 2014 / 15	6 ⁴⁾	4	4
Robert F. Spoerry	6	4 ⁵⁾	4
Beat Hess	6	–	4
Stacy Enxing Seng ⁶⁾	5	–	–
Michael Jacobi	6	4	–
Andy Rihs	6	–	–
Anssi Vanjoki	5	4	–
Ronald van der Vis	6	4	–
Jinlong Wang	5	–	–
John J. Zei	6	–	4
Durchschnittliche Sitzungsdauer	8 h ⁷⁾	3 h	3 h

¹⁾ Verwaltungsrat

²⁾ Auditkomitee

³⁾ Nominations- und Vergütungskomitee

⁴⁾ Einschliesslich Telefonkonferenzen

⁵⁾ Als Gast

⁶⁾ Erstmalige Wahl an der GV 2014

⁷⁾ 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 Sitzungen alle relevanten Unterlagen, die ihnen die ordentliche Vorbereitung auf die Behandlung der Traktanden ermöglichen. Der Verwaltungsrat und seine Komitees sind beschlussfähig, wenn die Hälfte der Mitglieder anwesend ist. Der Verwaltungsrat und seine 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- respektive Komiteesitzung in Exekutivsitzen 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/investoren/organisationsreglement).

Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber der Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung erstattet dem Verwaltungsrat und dessen Komitees regelmässig Bericht. So informiert die Geschäftsleitung bei jeder Verwaltungsratsitzung 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 Verwaltungsratsitzung 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 Konzern-

gesellschaft 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 & Compliance, ebenso wie ihre Berichtslinien und Tätigkeitsbereiche, sind in der von Auditkomitee und Verwaltungsrat genehmigten Satzung «Internal Audit, Risk & Compliance» definiert. Die interne Revisionsstelle 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 Jahresrevisionspläne von «Internal Audit, Risk & Compliance» und stellt sicher, dass die relevanten Gesellschaften der Gruppe entsprechend ihren Risikokennzahlen 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 wichtigsten Risiken und ihre Minimierung 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 Unternehmen der Gruppe die IKS-Richtlinien einhalten.

Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung ist für die Vorbereitung, Umsetzung und Überwachung des strategischen Fahrplans, für das Management der Gruppenfunktionen der jeweiligen Mitglieder und die Vorbereitung, Umsetzung und Bereitstellung des Jahresplans und -budgets verantwortlich. Die Geschäftsleitung bereitet ausserdem die Entscheide des Verwaltungsrates vor und setzt diese anschliessend um. Gemäss Organisationsreglement der Sonova Holding AG, das im Juni 2014 überarbeitet wurde, besteht die Geschäftsleitung aus dem Chief Executive Officer (CEO) als Vorsitzenden 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 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 Gruppe. 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 von Mettler Toledo, einem Hersteller von Präzisionsinstrumenten, 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 Grevenner

(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 General Dynamics gehört. Von 2001 bis 2006 war Hartwig Grevenner 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 Grevenner hat einen Diplomabschluss in Betriebswirtschaft und Maschinenbau von der Universität Berlin (1991) sowie einen Dokortitel in Betriebswirtschaft von der Universität St. Gallen (1994).

Maarten Barmentlo

(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 Barmentlo 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 Barmentlo 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 Vice President Wholesale für die Regionen Europa und Südamerika und wurde Mitglied der Geschäftsleitung von Sonova. Claude Diversi verfügt über einen umfangreichen Leistungsausweis als Verkaufsleiter mit einer breiten Erfahrung in allen Vertriebsbereichen, einschliesslich Reporting, der Führung von Vertriebsteams sowie der Durchführung von Vermarktungsstrategien. Vor seinem Einstieg bei Phonak war Claude 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.

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 Implantatetehersteller Synthes die globale 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.

Martin Grieder

(geb. 1965, Schweizer und britischer Staatsangehöriger) ist seit August 2014 Group Vice President Phonak. Zuvor war er bei Nestlé als Vice President und Global Head of Nestlé BabyNes tätig.



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

Martin Grieder begann 1992 bei Nestlé und sammelte dort über mehr als 20 Jahre hinweg in 18 Ländern vielfältige Erfahrungen in leitenden Funktionen, von der Leitung der globalen Nespresso Professional Division bis zur Leitung von Nestlé Nespresso Nordamerika. Weitere Führungspositionen bei Nestlé waren Vice President, Head of Finance for the Americas und Head Nestlé Group Audit sowie R&D Head for Food & Beverage Systems Solutions für die Nestlé-Gruppe.

Martin Grieder besitzt einen Master of Business Administration der IMD-Schweiz und einen Bachelor in Wirtschaftswissenschaften der Fachhochschule Nordwestschweiz in Basel.

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 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 R&D-Teams in den Bereichen klinische Audiologie, digitale Signalverarbeitung, Mikroelektronik und Akustik. Heute ist er verantwortlich für die allgemeinen Forschungs- und Grundagententechnologie-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 Menschen mit Hörverlust. Zudem wurde er an der Universität Queensland im australischen Brisbane zum Adjunct Professor ernannt.

Albert Chin-Hwee Lim

(geb. 1961, singapurischer Staatsangehöriger) trat im April 2013 als Vice President Wholesale 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 wiederum 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 Staatsangehöriger) trat 2004 in die Sonova Gruppe ein und war Geschäftsführer der Phonak UK bis 2010, als er Vice President International Sales bei Unitron wurde. Im Oktober 2011 wurde er zum Vice President Unitron ernannt und ist seit April 2013 Mitglied der Geschäftsleitung. Zuvor bekleidete er verschiedene Führungspositionen unter anderem als General Manager bei GN ReSound Kanada und als Regionalmanager Asien für die Hörgeräteabteilung der Philips Electronics; er verfügt somit über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Hörgeräteindustrie. Bei Unternehmen wie Bantex und Minolta sowie der Europäischen Union in Japan erwarb er umfangreiche internationale Erfahrung.

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 Connect Hearing Group ernannt. Bei Sonova hat er verschiedene Positionen im Bereich Finance & Controlling innegehabt und im Jahr 2011 für acht Monate die Interimsführung der globalen Organisation von Connect Hearing übernommen. 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 Betriebswirtschaft.

Paul Thompson

(geb. 1967, kanadischer Staatsangehöriger) ist seit März 2012 Group Vice President Wholesale für die Region Nord- und Zentralamerika. 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 Vice President R&D 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

Im Verlauf des Geschäftsjahrs 2014/15 hat sich Maarten Barmantlo entschieden, Sonova zu verlassen, um neue Herausforderungen wahrzunehmen. Infolgedessen hat Sonova beschlossen, die Organisation zu straffen und die Geschäftsleitung um ein Mitglied zu verkleinern.

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.

Ämter ausserhalb der Sonova Holding AG

Gemäss Art. 30 der Statuten kann ein Mitglied der Geschäftsleitung nicht mehr als ein weiteres Amt in einem börsenkotierten Unternehmen und insgesamt nicht mehr als fünf weitere Ämter ausüben (alle solchen Ämter unterliegen der Genehmigung durch den Verwaltungsrat). Wie bereits beim Verwaltungsrat ausgeführt, fallen bestimmte Ämter nicht unter diese Beschränkungen (siehe Seite 35).

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.

Entschädigungen, Beteiligungen und Darlehen

Siehe: Vergütungsbericht (beginnend auf Seite 46)

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.

Gewährung von Ausnahmen im Berichtsjahr

Im Berichtsjahr wurden keine Ausnahmen von dieser Beschränkung gewährt.

Statutarische Regelung zur Teilnahme an der Generalversammlung

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

Unabhängiger Stimmrechtsvertreter und elektronische Abstimmung

Andreas G. Keller wurde an der Generalversammlung 2014 zum unabhängigen Stimmrechtsvertreter bis zur Generalversammlung 2015 gewählt.

Für die Generalversammlung 2015 bietet die Sonova Holding AG den Aktionären die Möglichkeit, eine Online Plattform zu nutzen und dem unabhängigen Stimmrechtsvertreter Vollmacht zu erteilen sowie Weisungen elektronisch zukommen zu lassen. Das Anmeldeformular für die Generalversammlung enthält alle Informationen dazu, wie die Aktionäre auf der Abstimmplattform ein Onlinekonto eröffnen können.

Statutarische Quoren

Entsprechend der Änderung der Statuten an der Generalversammlung 2014 erfordern Beschlüsse und Wahlen bei der Generalversammlung die Genehmigung durch eine relative Mehrheit der abgegebenen Stimmen unter Berücksichtigung von Einschränkungen des Stimmrechts, sofern nicht gesetzlich oder durch die Statuten anders festgelegt.

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 wird das Aktienregister ca. eine Woche vor der Generalversammlung 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% 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 («double-trigger») werden im Rahmen von EEAP gewährte, nicht gevestete Wertpapiere lediglich anteilig zugestanden.

Wertpapierhandels-Richtlinie

Der Verwaltungsrat hat eine Richtlinie erlassen, um zu verhindern, dass Insider vertrauliche Informationen zu ihren Gunsten nutzen können. Die Richtlinie sieht Sperrfristen vor, die Insidern während sensibler Phasen den Handel mit Wertpapieren der Sonova Holding AG verbieten, und regelt die Vorabgenehmigung von Transaktionen durch Mitglieder des Verwaltungsrates, der Geschäftsleitung und ausgewählter Mitarbeiter.

Revisionsstelle

Dauer des Mandats und Amtsdauer des leitenden Revisors

Bei der Generalversammlung vom 5. Juli 2001 wurde PricewaterhouseCoopers AG zur Revisionsstelle der Sonova Holding AG und zum Konzernprüfer gewählt. Bei der Generalversammlung 2014 wurde PricewaterhouseCoopers AG für eine weitere Amtsdauer von einem Geschäftsjahr wiedergewählt. Als leitende Revisorin für das bestehende Revisionsmandat amtiert seit 18. Juni 2013 Sandra Boehm.

Honorare

PricewaterhouseCoopers stellte während der Berichtsjahre 2014/15 und 2013/14 nachstehende Beträge in Rechnung:

1'000 CHF	2014/15	2013/14
Revisionsdienstleistungen	1'311	1'254
Revisionsverwandte Dienstleistungen	42	33
Steuerliche Dienstleistungen	128	244
Nichtrevisionsrelevante Dienstleistungen	182	195
Total	1'663	1'726

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 die 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 2014/15 hauptsächlich Beratung im Zusammenhang mit dem Mitarbeiter-Beteiligungsprogramm, Akquisitionen sowie IT-Projekten.

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 nichtrevisionsrelevanten Dienstleistungen der Revisionsstelle fest.

Informationsinstrumente der externen Revision

Die externe Revisionsstelle rapportiert ihre Feststellungen halbjährlich direkt an das Auditkomitee des Verwaltungsrates. Im Geschäftsjahr 2014/15 haben die externen Revisoren an 3 von 4 Sitzungen des Auditkomitees persönlich oder im Rahmen einer Telefonkonferenz teilgenommen. Das Auditkomitee des Verwaltungsrates überprüft laufend die Leistung, Vergütung und Unabhängigkeit der Revisionsstelle. Das Auditkomitee berichtet die behandelten Sachverhalte vierteljährlich 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 Kurzbericht, 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 an weiteren Veranstaltungen.

Weitere Informationstools, ständige Informationsquellen und Ansprechpartner sind am Ende dieses Geschäftsberichts 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 weltweit stark umworbenen Arbeitsmarkt die besten Talente für uns zu gewinnen und langfristig zu binden. Im Sinne unserer Aktionäre sind wir uns unserer Verantwortung bewusst, im Bereich der Vergütung einen transparenten und nachhaltigen Ansatz zu verfolgen.

Dieser Vergütungsbericht bietet einen Überblick über das von Sonova angewandte Vergütungssystem einschliesslich der allgemeinen Grundsätze und wichtigsten Elemente. Weiterhin werden das Verfahren zur Festlegung der Vergütung sowie die Verantwortlichkeiten für die Konzeption, das Genehmigungsverfahren und dessen Umsetzung erläutert. Darüber hinaus enthält der Bericht detaillierte Angaben zur Vergütung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2014 / 15. Der Bericht ist gemäss den Bestimmungen der Eidgenössischen Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften («VegüV») erstellt. Er erfüllt die Anforderungen betreffend Informationen zur Corporate Governance der SIX Swiss Exchange sowie die im «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» festgelegten Standards von economiesuisse.

Der Bericht ist wie folgt aufgebaut:

1. Einführung durch den Präsidenten des Nominations- und Vergütungskomitees
2. Vergütungspolitik und -grundsätze
3. Organisation, Zuständigkeiten und Genehmigungsverfahren
4. Vergütungssystem
 - a. Vergütungssystem für den Verwaltungsrat
 - b. Vergütungssystem für die Geschäftsleitung
5. Vergütung im Berichtszeitraum:
 - a. Vergütung des Verwaltungsrats 2014 / 15
 - b. Vergütung der Geschäftsleitung 2014 / 15
6. Informationen zum Aktienbesitz

1. Einführung durch den Präsidenten des Nominations- und Vergütungskomitees

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Unser Vergütungssystem ist so aufgebaut, dass Mitarbeitende angeworben, motiviert und langfristig gebunden werden. Zudem setzt es Leistungsanreize und steht im Einklang mit unseren Unternehmenswerten. Wir achten darauf, dass unsere Vergütungsgrundsätze Leistung angemessen belohnen und orientieren uns dabei an den Interessen der Aktionäre.

In den vergangenen Jahren haben wir ein attraktives, effektives und nachhaltiges Vergütungssystem entwickelt. Im Geschäftsjahr 2013/14 richteten wir unser Augenmerk auf Compliance-Fragen und die Ausrichtung sämtlicher mit der Vergütung in Zusammenhang stehenden Vorschriften und Bestimmungen der VegüV, die im Geschäftsjahr 2014/15 in Kraft getreten ist. Unter anderem nahmen wir in die Verträge der Geschäftsleitung Rückforderungsklauseln auf und ergänzten den langfristigen Beteiligungsplan (Executive Equity Award Plan – EEAP) für Mitglieder der Geschäftsleitung mit einem Leistungskriterium.

Im Geschäftsjahr 2014/15 prüften wir unser Vergütungssystem weiter im Hinblick darauf, ob es der VegüV gerecht wird. Wir kamen zum Schluss, dass derzeit zwar keine weiteren Änderungen am Vergütungssystem notwendig sind, wir aber die Offenlegung unserer Vergütung verbessern sollten, damit unsere Aktionäre den Zusammenhang zwischen Leistung und Vergütung besser nachvollziehen können. Auf längere Sicht wollen wir unser Vergütungssystem proaktiv überprüfen und anpassen, damit es dem sich wandelnden geschäftlichen und regulatorischen Umfeld gerecht wird und alle unsere Stakeholders davon profitieren – Kunden, Mitarbeitende und Aktionäre.

An der Generalversammlung 2015 werden wir Sie bitten, den maximalen Gesamtbetrag der dem Verwaltungsrat für den Zeitraum von der Generalversammlung 2015 bis zur Generalversammlung 2016 und der Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2016/17 zu gewährenden Vergütung zu genehmigen. Zudem haben Sie die Möglichkeit, Ihre Meinung über unsere Vergütungsgrundsätze und unser Vergütungssystem im Rahmen einer Konsultativabstimmung über diesen Vergütungsbericht zu äussern.

Im Namen des Verwaltungsrats danke ich Ihnen für Ihre andauernde Unterstützung. Wir hoffen, dass Sie diesen Bericht informativ finden. Wir sind überzeugt, dass unser Vergütungssystem Leistung gerecht und nachhaltig belohnt und dadurch im Einklang mit den Interessen unserer Aktionäre steht.

Freundliche Grüsse



Robert Spoerry
Präsident des Nominations- und Vergütungskomitees

2. Vergütungspolitik und -grundsätze

Um den Erfolg des Unternehmens sicherzustellen und seine Position als führender Hersteller und Anbieter innovativer Hörlösungen zu festigen, müssen wir die besten Talente auf dem Markt gewinnen, weiterentwickeln und langfristig binden. Das Vergütungssystem von Sonova ist so aufgebaut, dass es dieses grundsätzliche Ziel fördert. Es basiert deshalb auf den folgenden Grundsätzen:

Wettbewerbsfähigkeit	Damit wir in der Lage sind, talentierte Führungskräfte und Mitarbeitende zu gewinnen, zu motivieren und langfristig zu binden, wird die Vergütung regelmässig basierend auf Benchmarks überprüft und am Markt ausgerichtet.
Leistungsbezogene Bezahlung	Die Vergütung bietet einen Anreiz zu Topleistungen. Ein wesentlicher Teil der Vergütung hängt von der Entwicklung des Unternehmens und dem individuellen Beitrag ab. Wir berücksichtigen sowohl den kurzfristigen Erfolg als auch die langfristige Schaffung von Wert durch sorgfältig aufeinander abgestimmte Anreizpläne.
Ausrichtung an den Interessen der Aktionäre	Ein erheblicher Teil der Vergütung erfolgt in Form von Unternehmensanteilen: Restricted Share Units (RSUs), Optionen, gesperrte Aktien. Wir haben Aktienbesitzrichtlinien festgelegt, um das langfristige Engagement von Geschäftsleitung und Verwaltungsrat ebenso wie die Ausrichtung ihrer Interessen an denjenigen der Aktionäre zu stärken.
Ausrichtung an den Unternehmenswerten	Die Vergütung fördert ein Verhalten, das den Werten und dem hohen Integritätsanspruch unseres Unternehmens gerecht wird.

Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten lediglich eine fixe Vergütung, die teilweise in bar und teilweise in Form gesperrter Aktien entrichtet wird. Die Unabhängigkeit des Verwaltungsrats als Aufsichtsorgan wird durch den Verzicht auf leistungsbezogene Vergütungselemente unterstützt.

Die Vergütung der Geschäftsleitung umfasst fixe und variable Elemente. Die Fixkomponente besteht aus Basissalär und Zusatzleistungen. Sie orientieren sich an der aktuellen Marktpraxis für die jeweiligen Funktionen. Die variable Vergütung umfasst eine variable Barvergütung und einen langfristigen Beteiligungsplan. Sie ist leistungsbezogen aufgebaut:

- Die variable Barvergütung basiert auf den Werttreibern von Sonova, d.h. Umsatz, EBITA, Free Cash Flow (FCF), Gewinn pro Aktie (EPS), durchschnittlicher Verkaufspreis (ASP) und betriebliche Aufwendungen der Gruppe bzw. der jeweiligen Geschäftseinheit. Zudem spiegelt die variable Barvergütung wider, ob die im jährlichen Leistungsbeurteilungsprozess individuell festgelegten Ziele erreicht wurden. Diese Vergütungskomponente belohnt sowohl den Erfolg des Unternehmens als auch die individuelle Leistung über einen Zeitraum von einem Jahr hinweg.
- Der Employee Equity Award Plan (EEAP) bildet den langfristigen Beteiligungsplan von Sonova. Für die Mitglieder der Geschäftsleitung enthält dieser Plan ein Leistungskriterium: die Rendite des investierten Kapitals (ROCE). Der EEAP unterstreicht die Ausrichtung der Vergütung am nachhaltigen Erfolg des Unternehmens. Ausserdem richtet der Plan die Interessen der Geschäftsleitung an denjenigen unserer Aktionäre aus und fördert die langfristige Bindung von Führungskräften.

Damit keine Anreize für eine unangemessene Risikobereitschaft oder für eine kurzfristige Gewinnmaximierung zulasten der langfristigen Stabilität des Unternehmens gesetzt werden, bestehen beim variablen ausgezahlten Gehalt und der Anzahl an Aktien, die im Rahmen des EEAP vesten können, Obergrenzen.

Schliesslich sind die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung durch Aktienbesitzrichtlinien gebunden. Diese Richtlinien verpflichten sie, eine Mindestzahl an Unternehmensaktien zu halten, und stärken dadurch die Verknüpfung zwischen den Interessen der Führungskräfte und denen der Aktionäre.

3. Organisation, Zuständigkeiten und Genehmigungsverfahren

3.1. Nominations- und Vergütungskomitee

Gemäss den Statuten, dem Organisationsreglement und der Satzung des Nominations- und Vergütungskomitees der Sonova Holding AG unterstützt das Nominations- und Vergütungskomitee (Nomination and Compensation Committee, NCC) den Verwaltungsrat bei der Erfüllung seiner Pflichten und Verantwortlichkeiten in Vergütungs- und Personalfragen. Die Aufgaben und Verantwortlichkeiten des Komitees umfassen unter anderem:

- regelmässige Überprüfung der Vergütungsgrundsätze von Sonova
- regelmässige Veranlassung von Benchmarkstudien hinsichtlich der Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats (einschliesslich des Präsidenten), des CEO und der Mitglieder der Geschäftsleitung
- jährliche Überprüfung der individuellen Vergütung von CEO und der weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung
- Überprüfung, Anpassung und Genehmigung der Leistungsbeurteilung der Mitglieder der Geschäftsleitung (erstellt durch den CEO) und des CEO
- Erstellung des Vergütungsberichts
- Auswahl und Nominierung von Kandidaten für die Mitgliedschaft in der Geschäftsleitung nach Vorschlag durch den CEO, und Vorauswahl geeigneter Kandidaten für den Verwaltungsrat

GENEHMIGUNGSVERFAHREN UND ZUSTÄNDIGKEITEN IN VERGÜTUNGSFRAGEN:

ENTSCHEID ÜBER	CEO	NCC	VR	GV
Vergütungsgrundsätze und -system für Verwaltungsrat und Geschäftsleitung gemäss den Rahmenbedingungen der Statuten		schlägt vor	genehmigt	
Maximaler Vergütungsgesamtbetrag für Verwaltungsrat und Geschäftsleitung, der den Aktionären zur Abstimmung vorgelegt wird		schlägt vor	prüft und schlägt der GV vor	bindende Abstimmung
Individuelle Vergütung, einschliesslich Barkomponente und Aktien, die den Mitgliedern des Verwaltungsrats gewährt wird*		schlägt vor	genehmigt	
Individuelle Vergütung, einschliesslich fixem Basissalär, variabler Barvergütung und langfristigem Beteiligungsplan, des CEO*		schlägt vor	genehmigt	
Beschäftigungsbedingungen des CEO*		schlägt vor	genehmigt	
Individuelle Vergütung, einschliesslich fixem Basissalär, variabler Barvergütung und langfristigem Beteiligungsplan, der Geschäftsleitung (ohne CEO)*	empfiehlt	schlägt vor	genehmigt	
Jährliche Gesamtsumme des langfristigen Beteiligungsplans, die allen anderen berechtigten Mitarbeitenden gewährt wird		schlägt vor	genehmigt	
Vergütungsbericht		schlägt vor	genehmigt	Konsultativ-abstimmung

* Innerhalb der Rahmenbedingungen der Statuten und/oder des von der Generalversammlung genehmigten maximalen Vergütungsgesamtbetrags

Das NCC besteht ausschliesslich aus unabhängigen und nicht-exekutiven Mitgliedern des Verwaltungsrats, die jährlich einzeln durch die Generalversammlung gewählt werden. Im Berichtszeitraum bestand das NCC aus Robert F. Spoerry (Präsident), John J. Zei und Beat Hess.

Das NCC trifft sich mindestens drei Mal pro Jahr. Im Berichtsjahr kam es vier Mal zusammen. Generell nehmen der Präsident des Verwaltungsrats, CEO und Group Vice President Corporate Human Resource Management and Corporate Communications an den Sitzungen des NCC teil. Allerdings nehmen sie nicht an den Teilen der Sitzungen teil, in denen ihre eigene Leistung und/oder Vergütung besprochen wird.

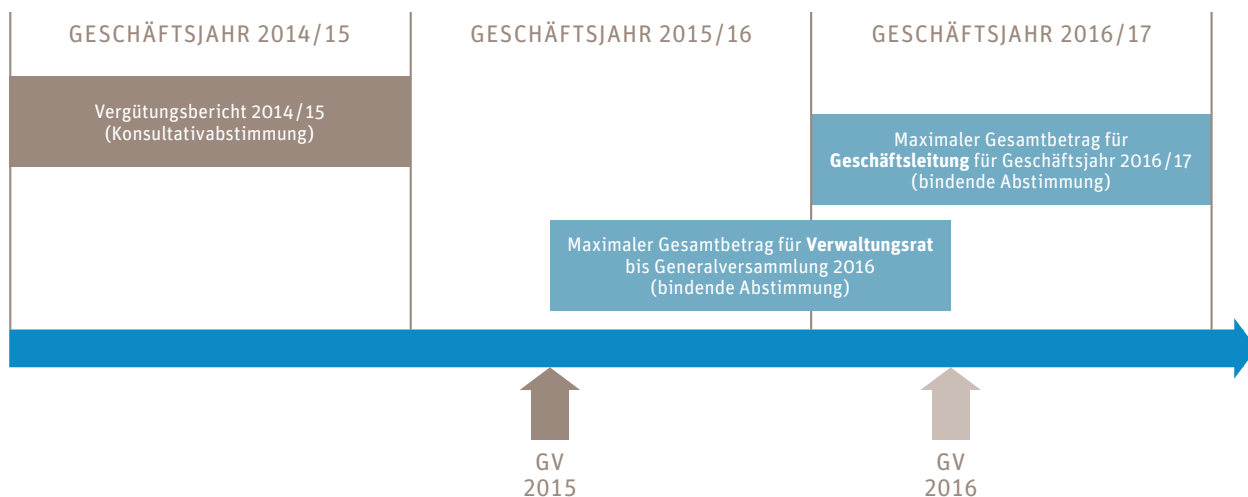
Im Anschluss an jede Sitzung legt der Präsident des NCC dem Verwaltungsrat einen Bericht über seine Tätigkeiten und Empfehlungen vor. Das Protokoll der NCC-Sitzungen wird dem gesamten Verwaltungsrat vorgelegt.

3.2. Einbindung der Aktionäre

Seit mehreren Jahren steht Sonova in ständigem Dialog mit den Aktionären und strebt danach sich im Bereich der Vergütung ihre Offenlegung zu verbessern. Dies betrifft sowohl die Transparenz als auch die Einzelheiten über ihre Vergütungsgrundsätze und das Vergütungssystem. Das positive Ergebnis der Konsultativabstimmungen in den vergangenen Jahren zeigt, dass die Aktionäre diesen Ansatz begrüßen. Sonova plant, den Vergütungsbericht weiterhin der Generalversammlung zur Konsultativabstimmung vorzulegen, damit die Aktionäre ihre Meinung über die Vergütungsgrundsätze und -systeme zum Ausdruck bringen können.

Darüber hinaus stimmen die Aktionäre, wie von der VegüV gefordert, an der Generalversammlung über die Beträge zur Vergütung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung an der Generalversammlung in einer bindenden Abstimmung ab. Gemäss den Statuten von Sonova stimmen die Aktionäre prospektiv über den maximalen Vergütungsgesamtbetrag des Verwaltungsrats für den Zeitraum bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung und der Geschäftsleitung für das folgende Geschäftsjahr ab.

Anträge, die an der Generalversammlung 2015 zur Abstimmung vorgelegt werden:



Der maximale Vergütungsgesamtobetrag für den Verwaltungsrat beinhaltet folgende fixe Vergütungselemente: Eine fixe Barzahlung, gegebenenfalls eine Ausschussvergütung, Sitzungsgeld, den Wert der zugeteilten gesperrten Aktien sowie die vom Arbeitgeber entrichteten Beiträge an Sozialversicherungen (siehe Kapitel 4.1 für weitere Informationen).

Der maximale Vergütungsgesamtobetrag für die Geschäftsleitung (einschliesslich CEO) umfasst:

- Fixe Vergütung: Basissalär, Wert der Zusatzleistungen, Arbeitgeberbeiträge an Pensionskassen und Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen.
- Maximal mögliche Auszahlung im Rahmen der variablen Barvergütung, sofern bei allen Leistungszielen die Obergrenze erreicht wird.
- Höchstwert der Beteiligungsinstrumente (Optionen und RSUs), sofern bei allen Leistungskriterien die Obergrenze erreicht wird.

Aus diesem Grund liegt der den Aktionären zur Abstimmung vorgelegte maximale Vergütungsgesamtobetrag potenziell deutlich höher als der den Mitgliedern der Geschäftsleitung aufgrund der erreichten Leistungsziele tatsächlich gezahlte Betrag.

Der tatsächlich gezahlte Betrag wird im Vergütungsbericht des jeweiligen Geschäftsjahrs offengelegt, der wiederum den Aktionären zur Konsultativabstimmung vorgelegt wird.

Wir sind überzeugt, dass die bindende prospektive Abstimmung über die Vergütungsgesamtbeträge, zusammen mit der retrospektiven Konsultativabstimmung über den Vergütungsbericht, unseren Aktionären ein weitreichendes Mitspracherecht in Vergütungsfragen einräumt.

Statuten

Entsprechend den Vorgaben der VegüV wurden die Statuten von Sonova 2014 überarbeitet und an der Generalversammlung 2014 von den Aktionären genehmigt. Die Statuten umfassen nun die folgenden Bestimmungen zur Vergütung:

- Befugnisse und Aufgaben (Art. 24)
- Genehmigung der Vergütung durch die Generalversammlung (Art. 26)
- Zusatzbetrag für Wechsel in der Geschäftsleitung (Art. 27)
- Allgemeine Grundsätze der Vergütung (Art. 28)
- Höchstbetrag möglicher Entschädigungen für Konkurrenzverbote (Art. 29 Abs. 3)
- Verbot von Darlehen (Art. 31)

Die vollständigen Statuten sind unter der folgenden Adresse einsehbar:
www.sonova.com/de/investoren/statuten

3.3 Verfahren zur Festlegung der Vergütung

Benchmarks und externe Berater

Wir überprüfen regelmässig die Vergütung der Mitglieder der Geschäftsleitung. Dazu vergleichen wir Daten aus Executive-Studien und veröffentlichte Benchmarks von Unternehmen ähnlicher Grösse im Hinblick auf Marktkapitalisierung, Umsatz, Mitarbeiterzahl, geografische Ausdehnung usw. und/oder mit Tätigkeit in verbundenen Branchen. Die Höhe und Zusammensetzung der verschiedenen Vergütungselemente werden anhand dieser Benchmarks festgelegt.

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

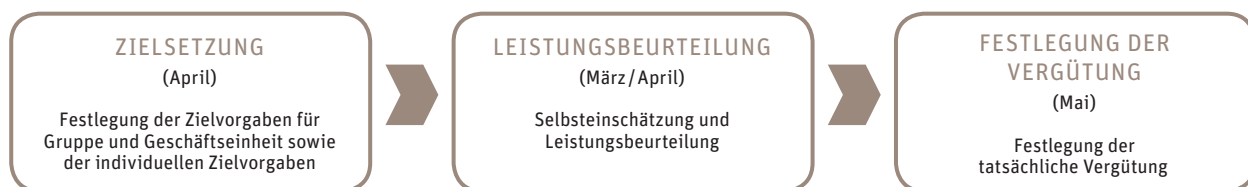
Durch ein ähnliches Benchmarking wird die Vergütung des Verwaltungsrats regelmässig überprüft und festgelegt. Dabei wird Sonova unter anderem mit Unternehmen verglichen, die in der internationalen Medizintechnikbranche tätig sind und eine ähnliche Grösse und Struktur aufweisen, ebenso wie mit Schweizer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

Leistungsbeurteilung

Die den Mitgliedern der Geschäftsleitung in einem gegebenen Jahr tatsächlich gezahlte Vergütung hängt von der Gruppe und/oder jeweiligen Geschäftseinheit sowie von der individuellen Leistung ab, die im Rahmen des formalen jährlichen Leistungsbeurteilungsprozesses bewertet wird. Dieses Verfahren basiert auf Leitprinzipien, mit denen die strategischen und finanziellen Ziele des Unternehmens und der Geschäftseinheit einerseits und die individuellen Ziele andererseits aufeinander abgestimmt werden, um leistungsorientierte Anreize zu setzen und die Entwicklung des Einzelnen zu fördern.

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.



4. Vergütungssystem

4.1. Vergütungssystem des Verwaltungsrats

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats ist in einem vom Verwaltungsrat genehmigten Reglement festgelegt; sie besteht aus einer fixen Barzahlung, gegebenenfalls einer Ausschussvergütung und einem Sitzungsgeld sowie einer Spesenpauschale, die sich nach der Anzahl der teilgenommenen Sitzungen richtet. Darüber hinaus erhalten die Mitglieder des Verwaltungsrats Aktien mit einer Sperrfrist von 5,3 Jahren (Präsident) bzw. 4,3 Jahren (alle weiteren Mitglieder des Verwaltungsrats). Für den Verwaltungsrat gibt es keine leistungsabhängige variable Barvergütung. Der Verwaltungsrat ist nicht Mitglied der Pensionskasse.

JÄHRLICHE BARVERGÜTUNG IN CHF	PRÄSIDENT	VR-MITGLIEDER, AUSG. PRÄSIDENT
Barzahlung	500'000	100'000
Vizepräsident	–	15'000
Vorsitzender des Auditkomitees	–	25'000
Vorsitzender des NCC	Ausgleich durch Barzahlung	15'000
Mitglied Vergütungs- / Auditkomitee	–	7'500
Sitzungsgeld ¹⁾	Ausgleich durch Barzahlung	500
Spesen ¹⁾	500	500

GESPERRTE AKTIEN IN CHF	PRÄSIDENT	VR-MITGLIEDER, AUSG. PRÄSIDENT
Marktwert bei Zuteilung ²⁾	400'000	200'000

¹⁾ Multipliziert mit der Anzahl der besuchten Sitzungen.

²⁾ Der Steuerwert bei Zuteilung liegt gegenüber dem Marktwert bei Zuteilung pro Jahr Sperrfrist um 6 % tiefer.

Sonova Aktienbesitzrichtlinien

Um die Interessen des Verwaltungsrats stärker mit denen unserer Aktionäre in Einklang zu bringen, verpflichten die Sonova Aktienbesitzrichtlinien die Mitglieder, eine bestimmte Anzahl an Sonova Anteilen zu halten, um zum Erhalt gesperrter Aktien berechtigt zu sein. Die Mitglieder des Verwaltungsrats müssen mindestens 2'000 Aktien von Sonova halten. Diese Beteiligungen müssen innerhalb von drei Jahren erreicht werden; das NCC überprüft die Vorgaben auf jährlicher Basis.

4.2. Vergütungssystem der Geschäftsleitung

Die Vergütung der Geschäftsleitung (einschliesslich CEO) ist in mehreren vom Verwaltungsrat genehmigten Reglementen geregelt und beinhaltet:

- Basissalär
- Variable Barvergütung
- Langfristiger Beteiligungsplan (EEAP)
- Zusatzleistungen wie Pensionskassenbeiträge und Spesenpauschalen

Die Festkomponente besteht aus Basissalär und Zusatzleistungen. Sie orientieren sich an der aktuellen Marktpraxis. Die variable Komponente besteht aus einem kurzfristigen Element, der variablen Barvergütung, und einem leistungsabhängigen langfristigen Anreiz in Form von Optionen und RSUs im Rahmen des EEAP:

	Fixe Vergütung & Zusatzleistungen		Variable Vergütung	
	Fixes Basissalär	Zusatzleistungen	Variable Barvergütung	Langfristiger Beteiligungsplan (EEAP)
Zweck	Stellt vorhersehbares Salär sicher, hängt von Marktwert der Rolle und individuellem Profil ab	Absicherung nach ortsüblicher Praxis Vorgeschriebene und freiwillige Zusatzleistungen des Arbeitgebers	Belohnt Leistung anhand von Kennzahlen auf Ebene von Gruppe und Geschäftseinheit sowie des Erreichens individueller Ziele	Belohnt langfristige Wertschaffung und stärkt die Orientierung an den Interessen der Aktionäre
Leistungs-/ Vestingzeitraum	–	–	1 Geschäftsjahr	1,3 – 4,3 Jahre
Leistungskennzahlen	–	–	A – Gruppe Umsatz, EBITA, Free Cash Flow (FCF), Gewinn pro Aktie (EPS) B – Geschäftseinheit Umsatz, EBITA, betriebl. Aufwendungen (OPEX), durchschnittlicher Verkaufspreis (ASP) C – Individuelle Ziele	Rendite des investierten Kapitals (ROCE)
Auszahlungsform	Bar, regelmässig	Länderspezifisch	Bar	Beteiligungen (Optionen/RSUs)
CEO variable Vergütung in % des fixen Basissalärs	–	–	Zielvorgabe des fixen Basissalärs: 62,5% Bereich des fixen Basissalärs: 0 – 125%	Zielvorgabe des fixen Basissalärs: 106,2% Bereich des fixen Basissalärs: 0 – 106,2%
Geschäftsleitung (ohne CEO) variable Vergütung in % des fixen Basissalärs	–	–	Zielvorgabe des fixen Basissalärs: 50% Bereich des fixen Basissalärs: 0 – 100%	Zielvorgabe des fixen Basissalärs: 96% Bereich des fixen Basissalärs: 0 – 96%

Basissalär

Das Basissalär gewährleistet ein regelmässiges und vorhersehbares Gehalt, das in wiederkehrenden Teilbeträgen ausbezahlt wird. Das Gehaltsniveau richtet sich nach Aufgabengebiet und Komplexität der Funktion, marktüblichen Standards und Benchmarks sowie dem jeweiligen Profil hinsichtlich Erfahrung und Fähigkeiten. Die Gehaltsprogression hängt primär von der individuellen Leistung der entsprechenden Führungskraft, Marktentwicklungen sowie dem ökonomischen Umfeld ab.

Variable Barvergütung

Die variable Barvergütung ist ein zentrales Element der Barvergütung für die Mitglieder der Geschäftsleitung. Sie wird als prozentualer Anteil des Jahresbasissalärs definiert. Bei Erreichung der Zielvorgaben beläuft es sich beim CEO auf 62,5% und bei den weiteren Mitgliedern der Geschäftsleitung in der Regel auf 50% des Basissalärs.

Anhand der Empfehlungen des NCC legt der Verwaltungsrat jährlich die Höhe der im folgenden Geschäftsjahr jeweils anzustrebenden Finanzziele fest. Die Vorgaben werden in der Regel so gesetzt, dass sie eine erhebliche Steigerung gegenüber dem Ergebnis des vorherigen Geschäftsjahres erfordern. Dabei werden der mittel- und langfristige Finanzplan des Unternehmens, seine Ziele im Hinblick auf den weiteren Ausbau seiner Position als Marktführer und Streben nach ständiger Innovation berücksichtigt. Die Festlegung anspruchsvoller Ziele trägt dazu bei, dass Sonova höchste Leistung erbringt und sich einen Wettbewerbsvorsprung erarbeitet. Zudem werden im Hinblick auf die Leistungsziele Ober- und Untergrenzen gesetzt. Bei Unterschreitung der Untergrenze beträgt die Auszahlung 0 %, bei Überschreitung der Obergrenze bleibt sie auf 200 % beschränkt. Im Bereich zwischen Untergrenze, Zielwert und Obergrenze wird die tatsächliche Auszahlung mithilfe einer linearen Interpolation berechnet.

Der variable Vergütungsanteil für die Geschäftsleitung beruht auf drei Leistungskategorien: Gruppe, Geschäftseinheit und individuelle Leistung. Die Ziele zur Erreichung der variablen Barvergütung werden mit den Mitarbeitenden zu Beginn des Geschäftsjahres gemeinsam vereinbart.

Die Leistungsziele auf Gruppenebene sind mit dem Budget verknüpft; die jeweiligen Kennzahlen sind Umsatz, EBITA, Free Cash Flow (FCF) und Gewinn pro Aktie (EPS). Leistungsziele auf Ebene der Geschäftseinheit sind Umsatz, EBITA, durchschnittlicher Verkaufspreis (ASP) und Betriebsaufwendungen der jeweiligen Geschäftseinheit. Diese Finanzziele wurden gewählt, da sie entscheidende Faktoren für den langfristigen Erfolg des Unternehmens darstellen; sie koppeln die Vergütung an das Wachstum und die Steigerung des Marktanteils (Bruttobeitrag) sowie an die Steigerung der Rentabilität (Nettobeitrag).

Zusammengenommen beträgt die Gewichtung der Leistungsziele von Gruppe und Geschäftseinheit zwischen 60 % und 80 % der Gesamtziele für die variable Vergütung. Die individuelle Leistungskomponente basiert auf der Erreichung der individuellen Ziele, die zu Beginn des Geschäftsjahrs zwischen CEO und den einzelnen Mitgliedern der Geschäftsleitung und im Falle des CEO zwischen Verwaltungsrat und CEO vereinbart werden. Die drei bis fünf individuellen Leistungsziele der einzelnen Mitglieder der Geschäftsleitung werden mit 20 % bis 40 % der Gesamtziele für die variable Vergütung gewichtet.

	Gewichtung	Leistungsziele	Untergrenze	Zielwert	Obergrenze
Ziele auf Gruppenebene	60–80 %	Umsatz, EBITA, Free Cash Flow (FCF), Gewinn pro Aktie (EPS)	0 %	100 %	200 %
Ziele auf Ebene der Geschäftseinheit		Umsatz, EBITA, betriebl. Aufwendungen (OPEX), durchschnittlicher Verkaufspreis (ASP)	0 %	100 %	200 %
Individuelle Zielvorgaben	20–40 %	Individuell festgelegt	0 %	100 %	200 %

Langfristiger Beteiligungsplan (Executive Equity Award Plan – EEAP)

Der EEAP soll sicherstellen, dass für das Unternehmen langfristig Wert geschaffen wird, die Interessen der Führungskräfte mit denjenigen der Aktionäre in Einklang stehen und die Führungskräfte dauerhaft an das Unternehmen gebunden werden.

Der EEAP wird den Mitgliedern der Geschäftsleitung (einschliesslich CEO) jährlich angeboten. Das Zuteilungsdatum ist generell der 1. Februar. Die Zuteilung erfolgt in Form von Optionen und RSUs, die auf vier gleiche Jahrestanchen über einen Zeitraum von vier Jahren aufgeteilt sind und 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.

Im Rahmen des EEAP erhält der CEO Zuteilungen von 62,5 % in Optionen und 37,5 % in RSUs, die weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung erhalten 50 % in Optionen und 50 % in RSUs. Ab 2014 enthält die im Rahmen des EEAP erfolgte Zuteilung an die Mitglieder der Geschäftsleitung ein Leistungskriterium: Das Vesting von Optionen und RSUs in einem gegebenen Jahr ist gebunden an das Erreichen einer vorab definierten Mindestrendite des investierten Kapitals (ROCE). Die Kennzahl ROCE misst die Effizienz, mit der das Unternehmenskapital eingesetzt wird. Der Verwaltungsrat legt eine Zielvorgabe für die Leistung fest, bei der die Optionen und RSUs vollständig vesten, ebenso wie eine Untergrenze, unterhalb der kein Vesting stattfindet. Untergrenze und Zielvorgabe werden als Vielfaches der gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten errechnet und werden auf anspruchsvolle Werte gesetzt. Im Bereich zwischen Untergrenze und Zielwert wird die tatsächliche Auszahlung bezüglich der ROCE-Leistung mithilfe einer linearen Interpolation berechnet. Im Rahmen des EEAP gibt es keine Übererreichung der Zielvorgaben; der Anteil der Optionen und Einheiten, die vesten können, reicht von 0 bis 100 %.

EEAP 2015		
Unternehmensanteile	Optionen	RSUs
Zuteilungsdatum	1. Februar 2015	1. Februar 2015
Ausübungskurs	CHF 121,10 (SIX-Schlusskurs Sonova Aktie am 1. Februar 2015)	Nicht relevant
Vestingdatum	25 % vesten am 1. Juni 2016 25 % vesten am 1. Juni 2017 25 % vesten am 1. Juni 2018 25 % vesten am 1. Juni 2019	25 % vesten am 1. Juni 2016 25 % vesten am 1. Juni 2017 25 % vesten am 1. Juni 2018 25 % vesten am 1. Juni 2019
Sperrfrist für die resultierenden Aktien	Keine	Keine
Leistungskriterium	Die Anzahl an vestenden Einheiten kann je nach Erreichen des ROCE-Ziels gemindert werden.	Die Anzahl an vestenden Einheiten kann je nach Erreichen des ROCE-Ziels gemindert werden.
Ausübungsperiode	Nach dem Vestingdatum bis zum Ablauf der Optionen	Nicht relevant
Laufzeit	Insgesamt 7 Jahre	Nicht beschränkt
Verfalldatum	31. Januar 2022	Nicht relevant

Der Marktwert (Fair Value) der gewährten Zuteilungen an den CEO im Rahmen des EEAP 2015 betrug 106,2 % seines Basissalärs, bei den weiteren Mitgliedern der Geschäftsleitung betrug dieser Wert durchschnittlich 96,0 % ihres Basissalärs.

Bei einer Beendigung des Arbeitsverhältnisses können gevestete Optionen innerhalb von 60 Tagen ausgeübt werden. Nicht gevestete Optionen und RSUs verfallen bei einer Beendigung des Arbeitsverhältnisses, wobei die folgenden Ausnahmen bestehen:

- Im Falle von Tod oder Invalidität vesten die nicht gevesteten Optionen und RSUs sofort und können während eines Zeitraums von 12 Monaten ausgeübt werden.
- Im Falle einer Pensionierung vesten nicht gevestete Optionen und RSUs mit einem Vestingdatum im Kalenderjahr der Pensionierung, gemäss dem ordentlichen Vestingdatum. Die gevesteten Optionen können während eines Zeitraums von 12 Monaten ausgeübt werden. Nicht gevestete Optionen und RSUs, deren Vestingdatum nach dem Kalenderjahr der Pensionierung liegt, verfallen.
- Wenn das Anstellungsverhältnis infolge eines Kontrollwechsels durch den Arbeitgeber gekündigt wird, vesten die Optionen und RSUs sofort anteilig unter Berücksichtigung von 100 % Zielerreichung. Dabei wird die Anzahl Tage, die während des relevanten Vestingzeitraums bis zum Kontrollwechsel vergangen sind mit dem gesamten Vestingzeitraum ins Verhältnis gesetzt. Die gevesteten Optionen können während eines Zeitraums von 60 Tagen ausgeübt werden. Diese Regelung gilt nur im Falle eines «double-trigger», d.h. wenn das Anstellungsverhältnis des Teilnehmers infolge des Kontrollwechsels effektiv aufgelöst wird.

Sonova Aktienbesitzrichtlinien

Um die Interessen der Geschäftsleitung stärker mit denen unserer Aktionäre in Einklang zu bringen, verpflichten die Sonova Aktienbesitzrichtlinien die Mitglieder, eine bestimmte Anzahl an Sonova Anteilen zu halten, um am EEAP teilnehmen zu können. 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.

Zusatzleistungen

Sonova führt gemäss den Schweizer Regelungen Vorsorgepläne mit Beitragsprimat. Beiträge werden über die normale Pensionskasse geleistet. Mitglieder der Geschäftsleitung mit Schweizer Arbeitsvertrag, sind zu den gleichen gesetzlichen Leistungen wie alle Beschäftigten in der Schweiz berechtigt. Mitglieder der Geschäftsleitung, mit ausländischem Arbeitsvertrag erhalten ortsübliche Leistungen.

Zudem führt Sonova für die in der Schweiz angestellten Mitglieder der Geschäftsleitung die obligatorischen Beiträge an Sozialversicherungen (AHV / ALV) ab.

CEO und GVPs sind zu einem Dienstfahrzeug (oder einer entsprechenden Pauschale) sowie zu Spesenpauschalen gemäss den für alle Führungskräfte in der Schweiz geltenden und von den Steuerbehörden genehmigten Spesenreglement berechtigt.

Arbeitsvertragliche Bedingungen

Im Rahmen ihres Engagements für gute Corporate Governance hat Sonova in die Arbeitsverträge der Mitglieder der Geschäftsleitung Rückforderungsklauseln aufgenommen, die über die Vorgaben der VegüV hinausgehen. Diese Klauseln sehen die vollständige oder teilweise Rückzahlung der variablen Barvergütung im Falle bilanzieller Korrekturen vor. Die Rückforderungsklausel gilt für alle variablen Barvergütungen innerhalb eines Zeitraums von drei Jahren nach dem Geschäftsjahr, in dem die variable Barvergütung erfolgt ist.

Alle Mitglieder der Geschäftsleitung besitzen unbefristete Arbeitsverträge. Die Kündigungsfrist beträgt beim CEO 12 Monate und bei allen anderen Mitgliedern der Geschäftsleitung 6 Monate.

Sonova gewährt den Mitgliedern der Geschäftsleitung oder des Verwaltungsrats keine Abfindungen oder Vorschüsse. Den Mitgliedern der Geschäftsleitung oder Verwaltungsrat werden keine Darlehen gewährt.

5. Vergütung im Geschäftsjahr 2014/15

5.1 Vergütung des Verwaltungsrats 2014/15

Dieser Abschnitt wird gemäss Art. 17 der VegüV von der externen Revisionsstelle geprüft.

Die folgende Tabelle zeigt die Vergütungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder in den Geschäftsjahren 2014/15 und 2013/14.

Im Berichtsjahr betrug die Gesamtvergütung CHF 3,0 Mio. gegenüber CHF 3,1 Mio. im Vorjahr. Der Rückgang geht darauf zurück, dass im Vergleich zum Vorjahr weniger Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen auf aktienbasierten Transaktionen anfielen.

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

in CHF

2014/15

	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	2'000	58'675	560'675	286'914	847'589
Beat Hess, Vizepräsident	122'500	8'000	17'044	147'544	152'175	299'719
Stacy Enxing Seng, Mitglied ⁴⁾	78'904	5'000	14'803	98'707	152'175	250'882
Michael Jacobi, Mitglied	125'000	8'000	28'926	161'926	152'175	314'101
Andy Rihs, Mitglied	100'000	6'000	7'734	113'734		113'734
Anssi Vanjoki, Mitglied	107'500	6'500	47'957	161'957	152'175	314'132
Ronald van der Vis, Mitglied	107'500	8'000	20'154	135'654	152'175	287'829
Jinlong Wang, Mitglied	100'000	5'500	17'145	122'645	152'175	274'820
John J. Zei, Mitglied	107'500	8'000	27'503	143'003	152'175	295'178
Total	1'348'904	57'000	239'941	1'645'845	1'352'139	2'997'984

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 89,21, für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats CHF 94,58.

⁴⁾ Neumitglied des Verwaltungsrats seit Juni 2014.

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.

5.2 Vergütung der Geschäftsleitung 2014/15

Dieser Abschnitt wird gemäss Art. 17 der VegÜV von der externen Revisionsstelle geprüft.

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 bei 100 % Zielerreichung CHF 500'000 (62,5 % des Basissalärs). Sein effektiv ausbezahltes, leistungsbezogenes Gehalt für das Berichtsjahr betrug CHF 491'679 (61,5 % des fixen Basissalärs), wobei das maximal mögliche variable Gehalt CHF 1'000'000 betragen hätte (125 % des Basissalärs). Darüber hinaus sind in Lukas Braunschweilers Gesamtvergütung in Höhe von CHF 2'404'365 (CHF 2'574'997 im Geschäftsjahr 2013/14) Beteiligungsinstrumente (EEAP) mit einem für 2015 geltenden Marktwert von CHF 849'922, Zusatzleistungen von CHF 24'891, Arbeitgeberbeiträge an Pensionskassen von CHF 126'899 und Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen von CHF 110'904 enthalten. Der Rückgang geht darauf zurück, dass aufgrund der Zielerreichung ein tieferes effektive leistungsbezogenes Gehalt ausbezahlt wurde, als im Vorjahr. Das fixe Basissalär und der EEAP Zuteilungswert blieben gegenüber dem Vorjahr unverändert.

Die folgende Tabelle zeigt die Vergütung für den CEO (höchste Vergütung) und die weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung in den Geschäftsjahren 2014/15 (13 Mitglieder) und 2013/14 (12 Mitglieder). Die durchschnittliche variable Barvergütung für die Mitglieder der Geschäftsleitung für das Berichtsjahr beträgt 52,5 % ihres fixen Basissalärs, wobei die maximal mögliche variable Barvergütung einem Durchschnitt von 103,1 % des fixen Basissalärs entsprochen hätte. Dies spiegelt die zufriedenstellende Entwicklung im Berichtsjahr wider. Die Gesamtvergütung von CHF 15,2 Mio. für das Geschäftsjahr 2014/15 liegt im Rahmen der Gesamtvergütung des Vorjahres von CHF 15,1 Mio. Dies ist hauptsächlich auf die höhere Durchschnittszahl an Mitgliedern in der Geschäftsleitung (13,7 Mitglieder im Geschäftsjahr 2014/15 und 13 Mitglieder im 2013/14) und gleichzeitig aufgrund der Zielerreichung tieferen effektiven leistungsbezogenen ausgezahlten Gehalts zurückzuführen.

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

in CHF

2014/15

	Basis- salär	Variable Vergütung ¹⁾	Zusatz- leistungen	Arbeitgeber- beiträge an Pensions- kassen	Arbeitgeber- beiträge an Sozialver- sicherun- gen ²⁾	Total Barzahlung	Wert der RSUs ³⁾	Wert der Optionen ⁴⁾	Total Vergütung
Lukas Braunschweiler, CEO	800'000	491'679	24'891	126'899	110'904	1'554'373	318'692	531'300	2'404'365
Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung ⁵⁾	4'398'733	2'309'791	274'350	759'536	823'492	8'565'902	2'111'684	2'112'646	12'790'232
Total	5'198'733	2'801'470	299'241	886'435	934'396	10'120'275	2'430'376	2'643'946	15'194'597

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 117,17.

⁴⁾ Fair Value pro Option im Zuteilungszeitpunkt CHF 19,55.

⁵⁾ Martin Grieder, GVP Phonak ist Mitglied der Geschäftsleitung seit August 2014.

in CHF

2013/14

	Basis- salär	Variable Vergütung ¹⁾	Zusatz- leistungen	Arbeitgeber- beiträge an Pensions- kassen	Arbeitgeber- beiträge an Sozialver- sicherun- gen ²⁾	Total Barzahlung	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 Metzdorff, VP Unitron und Franz Petermann, VP Connect Hearing Group, sind Mitglieder der Geschäftsleitung seit April 2013.

6. Informationen zum Aktienbesitz

6.1 Beteiligungen der Mitglieder des Verwaltungsrates

Dieser Abschnitt wird von der externen Revisionsstelle geprüft.

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

	31.3.2015					31.3.2014				
	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	16'100	14'265			250'000	15'000	11'049			500'000
Beat Hess		5'047					3'438			
Stacy Enxing Seng ⁴⁾		1'609								
Michael Jacobi	2'521	5'047	522	5'115	250'000	2'260	3'438	783	5'115	500'000
Andy Rihs	3'216'158	3'438	522	5'115	250'000	3'713'258	3'438	783	5'115	500'000
Anssi Vanjoki	1'521	5'047	522	2'558	62'500	1'260	3'438	783	5'115	500'000
Ronald van der Vis	2'553	5'047	522	5'115	250'000	2'292	3'438	783	5'115	500'000
Jinlong Wang		3'214					1'605			
John J. Zei	2'021	5'047	522	3'837 ⁵⁾	125'000 ⁶⁾	1'760	3'438	783	5'115 ⁵⁾	250'000 ⁶⁾
Total	3'240'874	47'761	2'610	21'740	1'187'500	3'735'830	33'282	3'915	25'575	2'750'000

¹⁾ Diese Aktien sind einer Sperrfrist unterworfen, welche je nach Zuteilungsdatum vom 1. Juni 2017 bis zum 1. Juni 2020 dauert.

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

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

⁴⁾ Neumitglied des Verwaltungsrats seit Juni 2014.

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).

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

	31.3.2015				31.3.2014	
	Optionen EEAP 12 ¹⁾	Warrants EEAP 11 ²⁾	Optionen EEAP 12 ¹⁾	Warrants EEAP 11 ²⁾	Warrants EEAP 10 ³⁾	Total Warrants
Robert F. Spoerry		250'000		250'000	250'000	500'000
Michael Jacobi	5'115	250'000	5'115	250'000	250'000	500'000
Andy Rihs	5'115	250'000	5'115	250'000	250'000	500'000
Anssi Vanjoki	2'558	62'500	5'115	250'000	250'000	500'000
Ronald van der Vis	5'115	250'000	5'115	250'000	250'000	500'000
John J. Zei	3'837 ⁴⁾	125'000 ⁵⁾	5'115 ⁴⁾	250'000 ⁵⁾		250'000 ⁵⁾
Total	21'740	1'187'500	25'575	1'500'000	1'250'000	2'750'000

2015 und 2014 wurden im Rahmen des EEAP 100 % gesperrte Aktien und keine Optionen oder Warrants gewährt.

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

¹⁾ 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.

²⁾ 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.

³⁾ 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.

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).

6.2 Beteiligungen der Mitglieder der Geschäftsleitung

Dieser Abschnitt wird von der externen Revisionsstelle geprüft.

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

	31.3.2015				31.3.2014			
	Aktien	RSUs ¹⁾	Optionen ¹⁾	Warrants ^{1) 2)}	Aktien	RSUs ¹⁾	Optionen ¹⁾	Warrants ^{1) 2)}
Lukas Braunschweiler	9'285	9'151	95'136		7'782	7'934	67'963	
Maarten Barmantlo	2'002	4'181	26'673	475'000	1'000	5'183	26'673	869'000
Claude Diversi	500	3'887	19'886	56'250	280	3'145	16'073	450'000
Hansjürg Emch	6'261	6'100	38'053	375'000	2'759	5'289	27'184	661'000
Hartwig Greverer	1'000	5'057	27'823			3'724	16'954	
Martin Grieder ³⁾		1'813	10'869					
Sarah Kreienbühl	2'002	6'100	38'053	281'250	1'000	5'289	27'184	843'750
Stefan Launer	2'429	2'871	18'038	62'500	1'802	2'495	12'923	474'000
Albert Chin-Hwee Lim	240	2'846	14'603			2'020	9'243	
Hans Mehl	4'853	6'100	36'053	562'500	1'851	5'289	27'184	1'012'500
Jan Metzdorff	647	3'856	19'744	15'625	766	3'202	14'500	93'750
Franz Petermann	1'227	2'491	12'733	12'188	853	2'012	8'968	111'250
Paul Thompson	1'548	6'100	35'872	140'625	2'621	5'289	37'184	843'750
Andi Vonlanthen	10'108	5'970	36'774	224'000	9'172	5'093	25'905	448'000
Total	42'102	66'523	430'310	2'204'938	29'886	55'964	317'938	5'807'000

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⁾ Martin Grieder, GVP Phonak ist Mitglied der Geschäftsleitung seit August 2014.

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

31.3.2015

	Optionen EEAP 15 ¹⁾	Optionen EEAP 14 ²⁾	Optionen EEAP 13 ³⁾	Optionen EEAP 12 ⁴⁾	Optionen (interim CEO / CFO) 11 / 12 ⁵⁾	Warrants EEAP 11 ⁶⁾	Total Optionen	Total Warrants ⁷⁾
Lukas Braunschweiler	27'173	21'719	20'669	25'575			95'136	
Maarten Barmantlo		8'176	8'267	10'230		475'000	26'673	475'000
Claude Diversi	7'672	6'132	3'333	2'749		56'250	19'886	56'250
Hansjürg Emch	10'869	8'687	8'267	10'230		375'000	38'053	375'000
Hartwig Grevenner	10'869	8'687	8'267				27'823	
Martin Grieder	10'869						10'869	
Sarah Kreienbühl	10'869	8'687	8'267	10'230		281'250	38'053	281'250
Stefan Launer	5'115	4'088	3'720	5'115		62'500	18'038	62'500
Albert Chin-Hwee Lim	6'393	5'110	3'100				14'603	
Hans Mehl	10'869	8'687	8'267	8'230		562'500	36'053	562'500
Jan Metzdorff	7'672	6'132	3'255	2'685		15'625	19'744	15'625
Franz Petermann	5'115	4'088	2'481	1'049		12'188	12'733	12'188
Paul Thompson	10'869	8'687	6'201	5'115	5'000	140'625	35'872	140'625
Andi Vonlanthen	10'869	8'687	8'267	8'951		224'000	36'774	224'000
Total	135'223	107'567	92'361	90'159	5'000	2'204'938	430'310	2'204'938

¹⁾ Ausübungspreis CHF 121,10, Vesting Periode 01.02.2015 – 01.06.2019 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2016 – 31.01.2022.

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

31.3.2014

	Optionen EEAP 14 ¹⁾	Optionen EEAP 13 ²⁾	Optionen EEAP 12 ³⁾	Optionen (interim CEO / CFO) 11/12 ⁴⁾	Warrants EEAP 11 ⁵⁾	Warrants EEAP 10 ⁶⁾	Total Optionen	Total Warrants ⁷⁾
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 Metzdorff	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⁾ 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.

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

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. März 2015 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 57 bis 63.

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. März 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14–16 der VegüV.

PricewaterhouseCoopers AG

Sandra Boehm

Revisionsexperte
Leitender Revisor

Gian Franco Bieler

Revisionsexperte

Zürich, 12. Mai 2015