

Medienmitteilung

Sonova wiederum mit solidem Wachstum, Margenexpansion und starkem Cash Flow

Stäfa (Schweiz), 19. Mai 2015 – Sonova Holding AG, der weltweit führende Hersteller von Hörlösungen, gibt heute ein solides Ergebnis für das Geschäftsjahr 2014/15 bekannt. Die Gruppe erzielte wiederum einen Rekordumsatz von CHF 2'035,1 Mio., ein Anstieg um 4,3 % in Schweizer Franken bzw. 6,2 % in Lokalwährungen. Der EBITA stieg um 9,8% in Lokalwährungen auf CHF 455,6 Mio., was einer Marge von 22,4% entspricht. Eine starke Cash Conversion führte zu einem Anstieg von 15,1% im operativen Free Cash Flow. Der Verwaltungsrat schlägt eine Dividende von CHF 2,05 pro Aktie vor, ein Anstieg von 8% gegenüber Vorjahr.

Highlights

- Gesamtumsatz: CHF 2'035 Mio.; +4,3% in Schweizer Franken, +6,2% in Lokalwährungen
- EBITA: CHF 455,6 Mio.; +5,9% in Schweizer Franken, +9,8% in Lokalwährungen
- Operativer Free Cash Flow: CHF 366 Mio.; +15,1% über dem Vorjahresniveau
- Hörgeräte-Segment: Umsatz von CHF 1'841 Mio.; +6,9% in Lokalwährungen
- Cochlea-Implantate-Segment: Umsatz unverändert bei CHF 194 Mio.
- Der Verwaltungsrat schlägt eine Dividendenerhöhung um 8% auf CHF 2,05 pro Aktie vor
- Veränderungen im Verwaltungsrat: Andy Rihs kündigt an, dass er sich an der Generalversammlung 2015 wie geplant nicht zur Wiederwahl stellen wird
- Ausblick: Für das Geschäftsjahr 2015/16 erwarten wir ein Umsatzwachstum von 7% bis 9% und eine EBITA-Steigerung von 9% bis 13%, jeweils in Lokalwährungen

Lukas Braunschweiler, CEO von Sonova kommentiert das Ergebnis wie folgt: „Wir haben erneut gute Resultate insgesamt erzielt, vor allem dank einer starken Entwicklung bei Hörgeräten und einem zweistelligen Wachstum aller Geschäftsbereiche in Europa und in Teilen Asiens. Besonders stolz bin ich darauf, dass wir unsere Margen kontinuierlich weiter erhöhen können, was sich sehr effektiv in einer höheren Liquidität niederschlägt, wie das kräftige Wachstum unseres operativen Free Cash Flow zeigt. Dies gelang trotz zeitweiliger Herausforderungen im US-Markt in der ersten Jahreshälfte und des Gegenwinds aufgrund der Frankenstärke. Wir haben uns weiterhin darauf konzentriert, unseren strategischen Plan umzusetzen, indem wir unser Angebot an Produkten und Lösungen erweitert, unsere globalen Vertriebskapazitäten erheblich verstärkt und unsere Strategie zur globalen Ressourcenallokation weiter verfolgt haben. Ich bin überzeugt, dass wir auf der Basis dieser Leistungen unsere Strategie der kundenorientierten Innovation und des nachhaltigen Wachstums weiter erfolgreich vorantreiben können.“

Anhaltendes solides organisches Wachstum

Der Umsatz der Sonova Gruppe stieg im Geschäftsjahr 2014/15 um 4,3% Schweizer Franken bzw. um 6,2% in Lokalwährungen auf CHF 2'035,1 Mio. Ausgewiesener Umsatz und EBITA litten unter Wechselkursschwankungen, insbesondere unter der starken Aufwertung des Schweizer Franken infolge des Entscheids der Schweizerischen Nationalbank im Januar 2015, die Mindestkurspolitik gegenüber dem Euro aufzugeben. Organisches Wachstum machte 5,1% des Umsatzwachstums aus, Akquisitionen trugen weitere 1,1% bei. Etwa ein Drittel davon ergibt sich aus der Akquisition von Comfort Audio per Oktober 2014; das übrige Wachstum ist auf die Übernahme verschiedener kleinerer Retaildistributoren zurückzuführen und umfasst auch den Ganzjahreseffekt der im Vorjahr getätigten Akquisitionen.

Starkes Wachstum in der Region EMEA

Die Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA), die 44% des Konzernumsatzes ausmacht, erzielte ein starkes Umsatzwachstum von 15,1% in Lokalwährungen, nachdem die Region bereits im Vorjahr ein zweistelliges Wachstum ausweisen konnte. Breit abgestützt legten in Europa sowohl das Hörgeräte- als auch das Cochlea-Implantate-Segment weiter zu. Das Hörgeräte-Segment baute in Skandinavien, Italien und Grossbritannien seinen Marktanteil deutlich aus. In Deutschland konnte dank starkem Marktwachstum und gestiegenem Marktanteil in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres ein Umsatzplus erzielt werden, auch wenn sich die Geschäftsentwicklung gegen Ende des Jahres verlangsamte.

Nach dem starken Vorjahr verzeichnete der Umsatz in den USA, der 35% des Gesamtumsatzes ausmacht, einen leichten Rückgang um 2,1% in Lokalwährung. Dieser ergab sich aufgrund der folgenden grösstenteils erwarteten Faktoren: die Reaktion der Privatmarktkunden auf die Erschliessung eines neuen Vertriebskanals sowie Beschränkungen bei den Lieferungen an das US-amerikanische «Department of Veterans Affairs» (VA). Diese Effekte liessen in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres nach. Darüber hinaus gelang es dem Segment Cochlea-Implantate in den USA nicht, das Umsatzvolumen über die Werte des aussergewöhnlich starken Vorjahres hinaus zu steigern. Der Umsatz im übrigen Amerika wuchs mit 2,4% in Lokalwährungen nur mässig. Dies spiegelt vor allem die stagnierenden staatlichen Gesundheitsausgaben in Brasilien und die erwarteten vorübergehend negativen Auswirkungen einer Umstellung des IT-Systems im kanadischen Retailgeschäft der Gruppe wider.

Die Region Asien/Pazifik machte 10% des Konzernumsatzes aus und erzielte ein Umsatzwachstum von 5,2% in Lokalwährungen. Dies spiegelt die weiterhin erfolgreiche Umsetzung der Wachstumsstrategie von Sonova in China sowie die starke Marktentwicklung in Australien wider. Teilweise zunichte gemacht wurde dieser Effekt durch das verhaltene Wachstum in Japan aufgrund der schwachen Konjunkturentwicklung sowie durch die Tatsache, dass es in diesem Jahr zu keinen grösseren Bestellungen von Cochlea-Implantaten im Rahmen staatlicher Ausschreibungen in China kam.

Positive Entwicklung der EBITA-Marge

Der Bruttogewinn belief sich im Berichtsjahr auf CHF 1'394,7 Mio. (2013/14: CHF 1'340,4 Mio.). Diese Zahl ist um Einmalkosten in Höhe von CHF 7,1 Mio. bereinigt. Sie umfassen eine Umstrukturierungsrückstellung von CHF 6,0 Mio. für die Verlagerung von rund 100 Stellen in der Hörgerätemontage aus der Schweiz nach Grossbritannien und China sowie eine Einmalbelastung in Höhe von CHF 1,1 Mio. für den Wechsel von eigenem Vertrieb zu externen Hörgerätedistributoren in peripheren Schwellenmärkten. Diese Massnahmen sollen dazu beitragen, das Fremdwährungsrisiko der Gruppe weiter zu senken. Der normalisierte Bruttogewinn stieg gegenüber dem Vorjahr um 4,0% in Schweizer Franken bzw. um 6,3% in Lokalwährungen, was einer Bruttomarge von 68,5% entspricht. Unter Berücksichtigung der Einmalposten stieg der ausgewiesene Bruttogewinn auf CHF 1'387,5 Mio. (Marge: 68,2%).

Die betrieblichen Aufwendungen stiegen um 3,3% in Schweizer Franken bzw. um 4,8% in Lokalwährungen auf CHF 940,7 Mio., bereinigt um drei Einmalposten, im Wert von insgesamt CHF 8,8 Mio. Dies sind Einmalkosten in Höhe von CHF 2,4 Mio. für Personalrestrukturierungen und für eine Rückstellung auf Nettoumlaufvermögen in Zusammenhang mit dem oben erwähnten Wechsel zu einem externen Distributor in peripheren Schwellenmärkten sowie eine Rückstellung in Höhe von CHF 2,0 Mio. für Risiken, die in einem bestimmten Markt für indirekte Steuern aus Vorjahren bestehen. Demgegenüber wurden die betrieblichen Aufwendungen durch die Buchung eines ausserordentlichen Ertrages von um CHF 13,2 Mio. (ausgewiesen unter «Übriger Ertrag») gesenkt, da eine Produkthaftungsrückstellung für

Cochlea-Implantate wegen des «Vendor B» Produktrückrufs von Advanced Bionics im Jahr 2006 teilweise aufgelöst wurde. Dies war möglich, da sich die Anzahl Ansprüche besser als erwartet entwickelte. Die ausgewiesenen betrieblichen Aufwendungen beliefen sich somit auf CHF 932,0 Mio.

Die Gruppe hält ihr hohes Innovationstempo aufrecht und betreibt deshalb weiter hohe Investitionen in Forschung und Entwicklung. Die Ausgaben für F&E stiegen im Geschäftsjahr 2014/15 in Lokalwährungen um 4,4% auf CHF 130,9 Mio. bzw. 6,4% des Umsatzes. Die Bruttoaufwendungen für F&E (einschliesslich des Nettoanstiegs bei kapitalisierten Entwicklungskosten) beliefen sich auf CHF 150,3 Mio. und entsprachen 7,4% des Umsatzes. Um Einmalposten bereinigt, stiegen die Kosten für Vertrieb und Marketing in Schweizer Franken um 3,8% bzw. in Lokalwährungen um 5,7% auf CHF 612,2 Mio. bzw. 30,1% des Umsatzes. Die normalisierten Administrationskosten stiegen um 1,2% in Schweizer Franken bzw. um 2,1% in Lokalwährungen. Dieser Anstieg liegt deutlich unter dem ausgewiesenen Umsatzwachstum und beträgt 9,7% des Umsatzes.

Entsprechend erreichte der ausgewiesene Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA) CHF 455,6 Mio. Dies stellt gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg um 5,9% in Schweizer Franken bzw. 9,8% in Lokalwährungen dar. Die in den ausgewiesenen Zahlen enthaltenen einmaligen Umstrukturierungskosten in den Herstellkosten (CHF 7,1 Mio.) werden dabei durch die in der Summe positiven Einmalposten bei den betrieblichen Aufwendungen (CHF 8,8 Mio.) ausgeglichen. Die ausgewiesene EBITA-Marge stieg auf 22,4% (Vorjahr: 22,0%). Unter Ausschluss der ungünstigen Wechselkursentwicklung, die den ausgewiesenen EBITA um CHF 16,5 Mio. belastete, verbesserte sich die EBITA-Marge um solide 80 Basispunkte. Der Betriebsgewinn (EBIT) belief sich auf CHF 429,1 Mio., eine Zunahme um 6,2% in Schweizer Franken gegenüber dem Vorjahr.

Solides Wachstum beim Gewinn pro Aktie

Der Nettofinanzaufwand, inklusiv dem Ergebnis assoziierter Gesellschaften, sank von CHF 9,5 Mio. auf CHF 8,7 Mio., was einen niedrigeren Zinsaufwand und einen höheren Gewinn assoziierter Gesellschaften widerspiegelt. Die Ertragssteuern für das Geschäftsjahr beliefen sich auf CHF 52,0 Mio. (2013/14: CHF 47,2 Mio.). Dies entspricht einem effektiven Steuersatz von 12,4%. Der ausgewiesene Gewinn nach Steuern betrug CHF 368,3 Mio., ein Anstieg um 6,0% gegenüber dem Vorjahr. Der unverwässerte Gewinn pro Aktie (EPS) belief sich somit auf CHF 5,37 (2013/14: CHF 5,08), ein solider Anstieg um 5,7% gegenüber dem Vorjahr.

Personalbestand steigt auf 10'184

Zum Ende des Geschäftsjahres 2014/15 beschäftigte die Gruppe insgesamt 10'184 Mitarbeitende und damit 655 mehr als im Vorjahr. Dieses Wachstum weit verteilt über unsere Vertriebs- und Distributionsorganisation und beinhaltet auch den Zuwachs durch Akquisitionen. Darüber hinaus ist die Zahl der Mitarbeitenden in der Fertigung in unseren Operation Centers in China und Vietnam gestiegen. Diese übernehmen schrittweise gewisse Funktionen, die zuvor in unseren Länderorganisationen angesiedelt waren.

Hörgeräte-Segment – Solides Wachstum und Innovation in Produkten und Distribution

Getrieben durch organisches Wachstum belief sich der Umsatz im Hörgeräte-Segment auf CHF 1'840,9 Mio., was einen Anstieg um 4,8% in Schweizer Franken bzw. um 6,9% in Lokalwährungen darstellt. Das organische Wachstum betrug in Lokalwährungen 5,6%. Hinzu kamen 1,3% bzw. CHF 22,1 Mio. aus Akquisitionen im Verlaufe dieses Geschäftsjahres sowie aus den Gesamthresauswirkungen von Akquisitionen, die im Vorjahr getätigt wurden. Etwa ein Drittel dieses Beitrags stammte aus der Übernahme von Comfort Audio. Das Wachstum in der zweiten Jahreshälfte profitierte von der sehr positiven Marktreaktion auf Phonak Audéo V, dem äusserst beliebten Formfaktor Receiver-In-Canal (RIC) und der ersten Produktfamilie, die von den Möglichkeiten der neuen Produktplattform Venture profitiert.

Der Umsatz in Europa und Asien/Pazifik entwickelte sich stark: Sowohl der Grosshandel als auch das Retailgeschäft legten in Lokalwährungen gegenüber dem Vorjahr zu und übertrafen in mehreren Ländern das Marktwachstum deutlich. In Grossbritannien konnte Sonova durch die erfolgreiche Partnerschaft mit Boots Hearingcare ihre Führungsposition auf dem Privatmarkt weiter ausbauen. In Skandinavien stieg der Umsatz aufgrund unserer starken Präsenz bei staatlichen Ausschreibungen. Italien entwickelte sich sowohl bei den unabhängigen als auch bei den Grosskunden gut. Deutschland erzielte in den ersten neun Monaten ein sehr hohes Wachstum, das aber gegen Ende des Geschäftsjahres nachliess.

Verantwortlich dafür waren zum einen Teil rückläufige Marktvolumen und zum anderen Teil die Reaktion der Kunden auf die Entscheidung der Gruppe, im deutschen Retailmarkt präsent zu sein. In China setzte die Gruppe ihre langfristigen Wachstumspläne weiter um und erzielte eine zweistellige Umsatzsteigerung. Die starke Position auf dem australischen Markt konnte weiter ausgebaut werden, während die Kürzung bei den staatlichen Gesundheitsausgaben in Brasilien und die schwache Konjunktur in Japan die Entwicklung beeinträchtigten.

In den USA verlangsamte sich der Umsatz mit Privatkunden zunächst nach der strategischen Entscheidung, Phonak Produkte an das innovative Shop-in-Shop-Konzept der Einzelhandelskette Costco zu liefern. Die Verkäufe legten dann aber in der zweiten Jahreshälfte wieder zu und lagen schliesslich über dem Niveau des Vorjahres. Die Umsätze mit dem «Department of Veterans Affairs» litten unter einer zeitweiligen Beschränkung des Vertragsvolumens, die im Oktober 2014 auslief. Darüber hinaus führten Änderungen in den Bestellverfahren des VA sowie die Konsolidierung von Unitron in den Phonak Vertrag (ab November 2014) dazu, dass bei beiden Marken eine Phase mit geringerem Bestellvolumen zu verzeichnen war. Seit Anfang 2015 wurden wieder Marktanteile hinzugewonnen, da die Auftragszeiten verkürzt und durch weitere Massnahmen die Bestellverfahren für die Audiologen des VA vereinfacht wurden.

Bei den Produktkategorien wiesen Premium-Hörgeräte (dazu zählt auch Phonak Lyric) die stärkste Wachstumsrate aus: Der Umsatz stieg in Lokalwährungen um 12,3%. Danach folgte die Standard-Kategorie mit einem Plus von 8,0% in Lokalwährungen. Dazu trug das überdurchschnittliche Wachstum in Deutschland und China bei. Der Umsatz in der Advanced-Kategorie ging um 3,2% in Lokalwährungen zurück. Premium- und Advanced-Hörgeräte machten 24% bzw. 20% des Gruppenumsatzes aus, Standard 29%. Durch den anhaltend starken Umsatz mit den Phonak Roger Produkten und die Übernahme von Comfort Audio stieg der Umsatz mit drahtlosen Kommunikationssystemen in Lokalwährungen um 30,0%. Der Umsatz in der Kategorie «Diverses» stieg in Lokalwährungen um 6,2% und machte 13% des Gruppenumsatzes aus.

Das Umsatzwachstum, eine konsequente Kostendisziplin sowie die gesunde Entwicklung des Produktmixes liessen den normalisierten EBITA des Hörgeräte-Segments um 6,3% in Schweizer Franken bzw. um 10,0% in Lokalwährungen auf CHF 443,5 Mio. ansteigen. Dies entspricht einer Betriebsmarge von 24,1%. Unter Ausschluss der ungünstigen Wechselkursentwicklung stieg die bereinigte Betriebsmarge um 70 Basispunkte, was den weiterhin soliden «operativen Leverage» verdeutlicht. Der ausgewiesene EBITA inklusive Einmalaufwendungen betrug CHF 434,7 Mio.

Segment Cochlea-Implantate –Ein Jahr der Konsolidierung

Nach der aussergewöhnlichen Entwicklung 2013/14, insbesondere in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres, konnte das Segment Cochlea-Implantate seine Marktposition konsolidieren, allerdings mit unterschiedlichen Trends in den USA und China einerseits und den übrigen Regionen andererseits. Der Gesamtumsatz betrug CHF 194,2 Mio. und lag somit auf dem Niveau des Vorjahres. Nach einem starken Wachstum in der ersten Jahreshälfte wurde in der zweiten Hälfte ein Rückgang beobachtet, der aufgrund des aussergewöhnlich starken Wachstums von 50,2% in Lokalwährung während der zweiten Hälfte des Vorjahres durchaus erwartet worden war. Dieses aussergewöhnliche Wachstum im Vorjahr ergab sich daraus, dass eine Lieferung im Rahmen einer staatlichen Ausschreibung in China stattfand sowie im August 2013 der Prozessor Naída CI Q70 in den USA zugelassen wurde. Zudem gab es operative Belastungen im US-Amerikanischen Geschäft. Dort stieg zum einen der Konkurrenzdruck, zum anderen hielten sich die Kunden zurück, als das Unternehmen Produktoptimierungen durchführte, um die Performance des Soundprozessors Naída CI Q70 bei hoher Alltagsbeanspruchung weiter zu verbessern. Positive Resultate weiterer Studien belegen auch fortwährend die grossen Vorteile des Soundprozessors und werden die zukünftige Umsatzentwicklung weiter unterstützen.

Diese Faktoren konnten durch ein ausserordentlich zufriedenstellendes Umsatzwachstum in allen anderen grösseren Märkten ausserhalb der USA und China nur teilweise ausgeglichen werden. Dort stiegen die Umsätze während des gesamten Jahres, was unsere Position in Europa und den Schwellenmärkten weiter stärkte. Die Vorteile des Naída CI Q70 im Hinblick auf wichtige audiologische Aspekte und auf die Konnektivität, sorgten, zusammen mit dem ausgewogenen Portfolio an Elektroden und dem überzeugenden Angebot bei wasserdichten Lösungen, für ein starkes Wachstum.

Grosses Augenmerk lag auf dem Kostenmanagement, wobei die Programme im Bereich Forschung und Entwicklung wie geplant weitergeführt wurden. Während sich der Umsatz auf dem Niveau des Vorjahres bewegte, erreichte der normalisierte EBITA des Segments Cochlea-Implantate CHF 10,4 Mio., was leicht unter den für 2013/14 ausgewiesenen CHF 12,8 Mio. liegt. Dies entspricht einer Betriebsmarge von 5,4%. Der ausgewiesene EBITA belief sich, unter Berücksichtigung des netto positiven Effektes aufgrund der teilweisen Auflösung der Produkthaftungsrückstellung sowie der Belastung durch Einmalkosten, auf CHF 20,9 Mio.

Zwar erfüllte die Entwicklung des Segments Cochlea-Implantate im Geschäftsjahr 2014/15 nicht ganz die hohen Erwartungen der Geschäftsleitung, doch bleibt der Geschäftsbereich auf seinem erwarteten langfristigen Wachstumskurs. Über die beiden zurückliegenden Geschäftsjahre konnte eine kumulierte jährliche Wachstumsrate im mittleren Zehnprozentbereich erreicht werden.

Beträchtlicher Free Cash Flow

Der Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit stieg im Berichtsjahr um 11,8% auf CHF 459,5 Mio. Diese Zunahme widerspiegelt den Anstieg des EBITA um 5,9% gegenüber dem Vorjahr. Darüber hinaus profitierte der Mittelzufluss von den deutlich niedrigeren Ausgaben für die Beilegung der Produkthaftungsansprüche in Zusammenhang mit dem «Vendor B» Produktrückruf von Advanced Bionics. Die diesbezüglichen Nettoausgaben betrugen im Geschäftsjahr 2014/15 CHF 5,0 Mio. (unter Berücksichtigung einer Erstattung in Höhe von CHF 4,8 Mio. durch Versicherungen), während sie im Vorjahr CHF 43,4 Mio. betragen hatten. Im Vorjahr beinhalteten die Ausgaben die im Oktober 2013 bekannt gegebenen Vergleichsvereinbarungen, die den Grossteil der zu jenem Zeitpunkt geltend gemachten Ansprüche abdeckten. Die Investitionen in Sach- und immaterielle Anlagen gingen um CHF 5,7 Mio. bzw. 6,0% auf CHF 89,0 Mio. zurück, was teilweise durch einen höheren Mittelabfluss in Höhe von CHF 4,8 Mio. aufgrund von Veränderungen bei anderen Finanzanlagen ausgeglichen wurde. Dies ergab einen operativen Free Cash Flow von CHF 366,4 Mio., ein starker Anstieg um 15,1% gegenüber dem Vorjahr. Der Mittelabfluss für Akquisitionen, einschliesslich Earn-out-Zahlungen für frühere Übernahmen, belief sich im Geschäftsjahr 2014/15 auf CHF 57,7 Mio. gegenüber CHF 29,8 Mio. im Vorjahr. Dies ergab einen Free Cash Flow von CHF 308,7 Mio., ein Anstieg um 7,0% gegenüber dem Vorjahr.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit erhöhte sich im Berichtszeitraum auf CHF 327,3 Mio., gegenüber CHF 309,1 Mio. im Vorjahr. 2014/15 tilgte Sonova die letzte Tranche ihres Darlehens für die 2009 erfolgte Übernahme von Advanced Bionics in Höhe von CHF 80 Mio., sodass die Gruppe nun weitgehend schuldenfrei ist. Im Vorjahr war eine Tranche von CHF 150 Mio. zurückgezahlt worden. Im Dezember 2014 startete die Gruppe ihr auf drei Jahre angelegtes Aktienrückkaufprogramm und kaufte für CHF 73,6 Mio. 546'900 Aktien zurück. Darüber hinaus wurden CHF 19,0 Mio. für den Kauf eigener Aktien im Zusammenhang mit aktienbasierten Vergütungsprogrammen ausgegeben (Vorjahr: CHF 39,1 Mio.). Beim Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit ist ausserdem die Erhöhung der Dividende um CHF 20,2 Mio. berücksichtigt.

Weiterhin solide Bilanz

Das ausgewiesene Nettoumlaufvermögen belief sich auf CHF 181,4 Mio. gegenüber CHF 190,6 Mio. zum Ende des Geschäftsjahrs 2013/14. Das investierte Kapital betrug CHF 1'489,5 Mio. (Vorjahr: CHF 1'462,9 Mio.). Dank des starken Free Cash Flow schloss die Gruppe den Berichtszeitraum mit einer Nettoliquidität von CHF 382,3 Mio. ab, ein Anstieg um CHF 70,8 Mio. gegenüber dem Vorjahreswert von CHF 311,5 Mio. Die Rendite des investierten Kapitals (ROCE) betrug 29,1% (Vorjahr: 27,7%), was zeigt, dass wir bei unseren mittelfristigen Finanzzielen im Plan liegen.

Angesichts der soliden Entwicklung im Geschäftsjahr 2014/15 und der stabilen Finanzlage der Sonova Gruppe wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung am 16. Juni 2015 eine Dividende von CHF 2,05 vorschlagen. Die vorgeschlagene Ausschüttung bedeutet gegenüber dem Vorjahr eine Erhöhung um 7,9% und eine Ausschüttungsquote von 38% (Vorjahr: 37%).

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 einer der Unternehmensgründer und ein Pionier der Hörgerätebranche. 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 und eines hervorragenden Kundenservices im Bereich Audiologie.

Robert Spoerry, Präsident des Verwaltungsrates der Sonova ergänzt: „Andys 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. Wir danken ihm von Herzen für seinen herausragenden Beitrag zum Erfolg von Sonova und wünschen ihm für seine weiteren unternehmerischen Projekte viel Erfolg.“

Ausblick 2015/16

Permanente kundenorientierte Innovation und ein Ausbau unserer starken Marktpositionen sorgen auch weiterhin für das profitable und nachhaltige Wachstum der Sonova Gruppe. Für 2015/16 rechnen wir sowohl im Segment Hörgeräte als auch im Segment Cochlea-Implantate mit einem soliden Umsatz- und Gewinnwachstum. Für den Gesamtumsatz erwarten wir ein Wachstum von 7% bis 9% in und beim EBITA einen Anstieg von 9% bis 13%, jeweils in Lokalwährungen. Unterstützt wird das Wachstum durch die Akquisition von Hansaton Akustik GmbH, die im April 2015 abgeschlossen wurde.

Unser Online-Geschäftsbericht 2014/15 ist verfügbar unter:

<http://report.sonova.com/2015>

Der Geschäftsbericht 2014/15 ist auf unserer Website verfügbar unter:

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

Die Präsentation der Jahresergebnisse 2014/15 ist abrufbar unter:

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

– Ende –

Kennzahlen Sonova Gruppe (konsolidiert)

in 1'000 CHF wenn nichts anderes erwähnt	2014 / 15	2013 / 14
Umsatz	2'035'085	1'951'312
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	4,3	8,7
Bruttoertrag	1'387'524	1'340'449
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	3,5	8,1
in % vom Umsatz	68,2	68,7
Forschungs- und Entwicklungskosten	130'897	125'657
in % vom Umsatz	6,4	6,4
Vertriebs- und Marketingkosten	613'217	589'627
in % vom Umsatz	30,1	30,2
Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA)	455'564	430'109
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	5,9	11,6
in % vom Umsatz	22,4	22,0
Betriebsgewinn (EBIT)	429'069	404'030
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	6,2	12,5
in % vom Umsatz	21,1	20,7
Gewinn nach Steuern	368'323	347'382
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	6,0	12,9
in % vom Umsatz	18,1	17,8
Anzahl Mitarbeitende (Durchschnitt)	9'960	9'175
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	8,6	5,4
Anzahl Mitarbeitende (Endbestand)	10'184	9'529
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	6,9	6,4
Nettoliquidität¹⁾	382'343	311'525
Nettoumlaufvermögen²⁾	181'379	190'571
in % vom Umsatz	8,9	9,8
Investitionen (Sachanlagen und immaterielle Anlagen)³⁾	88'735	93'918
Investiertes Kapital⁴⁾	1'489'461	1'462'850
in % vom Umsatz	73,2	75,0
Total Aktiven	2'691'631	2'593'748
Eigenkapital	1'871'804	1'774'375
Eigenfinanzierungsgrad (%)⁵⁾	69,5	68,4
Free Cash Flow⁶⁾	308'700	288'618
Operativer Free Cash Flow⁷⁾	366'385	318'430
in % vom Umsatz	18,0	16,3
Rendite des investierten Kapitals (%)⁸⁾	29,1	27,7
Eigenkapitalrendite (%)⁹⁾	20,2	20,3
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	5,37	5,08
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	5,35	5,07
Dividende / Ausschüttung pro Aktie (CHF)	2,05 ¹⁰⁾	1,90

¹⁾ Flüssige Mittel + andere kurzfristige Finanzanlagen (ohne Darlehen) – kurzfristige Finanzverbindlichkeiten – langfristige Finanzverbindlichkeiten.

²⁾ Forderungen (inkl. Darlehen) + Warenvorräte – Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – kurzfristige Ertragssteuerverbindlichkeiten – übrige kurzfristige Verbindlichkeiten – kurzfristige Rückstellungen.

³⁾ Ohne Goodwill und immaterielle Anlagen aus Akquisitionen.

⁴⁾ Eigenkapital – Nettoliquidität.

⁵⁾ Eigenkapital in % der Bilanzsumme.

⁶⁾ Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit + Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit.

⁷⁾ Free Cash Flow – Mittelabfluss aus Akquisitionen (exkl. erworbene flüssige Mittel).

⁸⁾ EBIT in % des durchschnittlich investierten Kapitals.

⁹⁾ Gewinn nach Steuern in % des durchschnittlichen Eigenkapitals.

¹⁰⁾ Antrag an die Generalversammlung vom 16. Juni 2015.

Kontakte:

Investor Relations

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

Media Relations

Michael Isaac
Telefon +41 58 928 33 24
Mobil +41 79 420 29 56
E-Mail michael.isaac@sonova.com

Haftungsausschluss

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

Über Sonova

Die Sonova Holding AG mit Hauptsitz in Stäfa in der Schweiz ist der führende Hersteller von innovativen Lösungen rund um das Thema Hören. Die Gruppe ist im Markt durch ihre Kernmarken Phonak, Unitron, Advanced Bionics und Connect Hearing vertreten. Sonova bietet ihren Kunden eines der umfassendsten Produktportfolios in der Industrie – von Hörgeräten zu Cochlea Implantaten bis hin zu drahtlosen Kommunikationslösungen. Gegründet 1947 ist die Gruppe heute weltweit in über 90 Ländern vertreten und beschäftigt mehr als 10'000 engagierte Mitarbeitende. Sonova erzielte im Geschäftsjahr 2014/15 einen Umsatz von CHF 2,0 Mrd. sowie einen Reingewinn von CHF 368 Mio. Durch die Unterstützung der Hear the World Foundation verfolgt Sonova das Ziel, eine Welt zu schaffen, in der jeder Mensch die Freude des Hörens und damit ein Leben ohne Einschränkungen geniessen kann.

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

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