

Medienmitteilung

Halbjahresergebnis 2018/19: Solides Ergebnis im Vorfeld wichtiger Produkteinführung

Stäfa (Schweiz), 20. November 2018 – Sonova Holding AG, der weltweit führende Anbieter von Hörlösungen, gibt heute das Ergebnis für das erste Geschäftshalbjahr 2018/19 bekannt. Der Gruppenumsatz stieg um 4,0% in Schweizer Franken oder 2,1% in Lokalwährungen auf CHF 1'303 Mio. Ohne Veräusserungen stieg der Umsatz um 3,8% in Lokalwährungen. Das Wachstum im Hörgeräte-Segment wurde von einer soliden Entwicklung im Audiological-Care-Geschäft (Retail) getragen, während der Anstieg im Hörgeräte-Segment im Vorfeld der wichtigen Produkt lancierung von Phonak Marvel erwartungsgemäss moderat ausfiel. Eine gute Entwicklung bei den Umsätzen mit neuen Systemen führte im Cochlea-Implantate-Segment zu starkem Wachstum. Der konsolidierte EBITA stieg um 7,6% in Schweizer Franken und um 3,3% in Lokalwährungen auf CHF 251,3 Mio. Der im Mai 2018 kommunizierte Ausblick für 2018/19 bleibt unverändert.

Highlights 1H 2018/19

- Gesamtumsatz: CHF 1'303 Mio.; +4,0% in Schweizer Franken; +2,1% in Lokalwährungen
- EBITA: CHF 251,3 Mio.; +7,6% in Schweizer Franken; +3,3% in Lokalwährungen
- EPS: CHF 2,91; +10,2% in Schweizer Franken
- Hörgeräte-Segment: Umsatz von CHF 1'194,0 Mio.; +3,7% in Schweizer Franken
- Cochlea-Implantate-Segment: Umsatz von CHF 109,4 Mio.; +7,9% in Schweizer Franken
- Operativer Free Cash Flow von CHF 165,6 Mio.; +8,3% in Schweizer Franken
- Unveränderter Ausblick für das Geschäftsjahr 2018/19: Organisches Umsatzwachstum 3%-5% bzw. Wachstum von 2%-4% nach Nettodevestitionen; Steigerung des EBITA (im Vergleich zum normalisierten EBITA 2017/18) von 6%-9%, jeweils in Lokalwährungen

Arnd Kaldowski, CEO von Sonova: "Zu den Highlights im ersten Geschäftshalbjahr gehört die weitere Beschleunigung des organischen Wachstums in unserem Audiological-Care-Geschäft, auch unterstützt durch die erfolgreiche Repositionierung des Fachgeschäftenetzwerkes in den USA und den Niederlanden. Zudem konnte unser Cochlea-Implantate-Geschäft seine Kundenbasis weiter ausbauen und zudem die Produktivität weiter steigern. Die Einführung der neuen Produktplattform Phonak Marvel im Oktober stiess bei Kunden auf sehr grosses Interesse. Ich bin überzeugt, dass die Lancierung dieser innovativen neuen Produktfamilie das Wachstum im Hörgerätegeschäft im zweiten Halbjahr vorantreiben wird."

Organisches Wachstum und Akquisitionen durch Veräusserungen teilweise neutralisiert

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2018/19 stieg der Umsatz der Sonova Gruppe um 2,1% in Lokalwährungen. Das organische Wachstum betrug 2,6%. Das Wachstum durch die im Berichtszeitraum getätigten Akquisitionen und aus der Annualisierung der im letzten Geschäftsjahr getätigten Akquisitionen belief sich auf 1,1%. Die in den USA getätigten Veräusserungen beeinträchtigten das Wachstum um 1,6%, wofür hauptsächlich die Umstrukturierung des Audiological-Care-Netzwerks und der Verkauf des US-amerikanischen Hearing Service Plan Geschäfts verantwortlich waren. Wechselkursschwankungen hatten erhebliche Auswirkungen und erhöhten das ausgewiesene Wachstum um 1,9%. Der Umsatz der Gruppe belief sich damit auf CHF 1'303,3 Mio., was einem Anstieg um 4,0% in Schweizer Franken entspricht.

Solides Wachstum in EMEA und APAC –

Veräusserungen und späte Produktzyklusphase bremsen US-Geschäft

EMEA (Europa, Mittlerer Osten und Afrika), die grösste Region der Gruppe, verzeichnete ein Umsatzwachstum von 6,9% in Lokalwährungen. Das starke organische Wachstum in wichtigen Märkten wie Deutschland, Frankreich, Spanien, Osteuropa und Mittlerer Osten profitierte auch von der Einführung von Phonak Vitus™ im Einstiegssegment. Der Anteil der Region EMEA am Gruppenumsatz erhöhte sich von 50% in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2017/18 auf 54% im Berichtszeitraum.

In den USA ging der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 8,8% in Lokalwährung zurück. Dies war zum Teil auf die Rationalisierung und strategische Neupositionierung des Audiological-Care-Geschäfts zurückzuführen. Nach Abschluss der Umstrukturierung erzielte das Audiological-Care-Geschäft, wenn man die fortbestehenden Fachgeschäfte zugrunde legt (Same-Store-Methode), ein gutes Wachstum. Zudem veräusserte die Gruppe ihr US-amerikanisches Hearing Service Plan Geschäft zum Ende des vergangenen Geschäftsjahrs. Zusammen minderten diese Veräusserungen das Wachstum um 5,2%. Das Hörgerätegeschäft erlebte ein verhaltenes Halbjahr, da sich insbesondere die Kunden in den USA angesichts der späten Produktzyklusphase zurückhielten.

Die Region Amerika ohne USA wies einen soliden Umsatzanstieg von 6,2% in Lokalwährungen aus, was die Fortschritte in Brasilien und beim kanadischen Audiological-Care-Geschäft widerspiegelt. Die Region Asien/Pazifik (APAC) erzielte einen Umsatzanstieg von 8,0% in Lokalwährungen. Das starke Wachstum in Japan, China und Neuseeland wurde durch eine verhaltene Entwicklung in Australien beeinträchtigt.

Stabile Bruttomarge

Der Bruttoertrag belief sich auf CHF 919,4 Mio., ein Plus von 4,1% in Schweizer Franken und von 1,7% in Lokalwährungen. Die Bruttomarge bewegte sich mit 70,5% auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Bereinigt um den günstigen Wechselkurseinfluss ging die Bruttomarge leicht um 0,3% zurück. Die späte Phase im derzeitigen Produktzyklus, kombiniert mit einer Verschiebung im Kunden- und Produktmix, wofür zum Teil die erfolgreiche Einführung der Einstiegsprodukte Vitus™ und Vitus+ verantwortlich war, resultierte in einem erheblichen Volumenwachstum, minderte aber die durchschnittlichen Verkaufspreise im Hörgerätegeschäft. Die Umstellung auf Sonova-Produkte im Audiological-Care-Geschäft machte sich weiter positiv bemerkbar. Zudem verbesserte sich die Bruttomarge im Cochlea-Implantate-Segment gegenüber dem Vorjahreszeitraum, was kontinuierliche Produktivitätssteigerungen sowie einen niedrigeren Umsatz aus staatlichen Ausschreibungen in China widerspiegelte.

Die ausgewiesenen betrieblichen Aufwendungen, einschliesslich übriger Erträge, beliefen sich auf CHF 668,1 Mio., was einem Anstieg um 1,1% in Lokalwährungen entspricht. Im Vorjahreszeitraum hatten diese Aufwendungen Einmalkosten in Höhe von CHF 6,8 Mio. in Zusammenhang mit der Akquisition von AudioNova beinhaltet, insbesondere für Integration und Restrukturierung. Wo relevant, sind im Folgenden Wachstumszahlen benannt, die um solche Einmalkosten bereinigt sind. Die normalisierten betrieblichen Aufwendungen stiegen um 2,1% in Lokalwährungen.

Die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E) beliefen sich auf CHF 71,7 Mio., ein Anstieg um 1,1% in Lokalwährungen. Die Aufwendungen betrafen die Unterstützung der im Oktober präsentierten neuen Produktplattform Phonak Marvel, Arbeiten an technologischen Weiterentwicklungen und eSolutions sowie neue Produkte im Cochlea-Implantate-Geschäft. Beim ausgewiesenen Wachstum sind übliche Schwankungen bei den Projektausgaben sowie bei den aktivierten Entwicklungskosten im Cochlea-Implantate-Geschäft berücksichtigt.

Die Vertriebs- und Marketingkosten stiegen auf CHF 473,7 Mio., ein Anstieg um 3,8% in Lokalwährungen gegenüber den normalisierten Aufwendungen im Vorjahreszeitraum. Die Tatsache, dass diese Kosten bezogen auf den Umsatz gestiegen sind, ist auf einen veränderten Mix zurückzuführen, der sich aus dem stärkeren Wachstum im Audiological-Care-Geschäft und aus Akquisitionen abzüglich Veräusserungen ergeben hat. Die Administrationskosten gingen gegenüber den normalisierten Aufwendungen im Vorjahreszeitraum um 3,0% in Lokalwährungen auf CHF 126,5 Mio. zurück. Dieser Rückgang ist das Ergebnis der weiteren Fokussierung auf Kostenkontrolle und der niedrigeren Aufwendungen für Forderungsausfälle. Der übrige Ertrag im Berichtszeitraum umfasste CHF 3,8 Mio. aus der Auflösung einer Produkthaftungsrückstellung im Cochlea-Implantate-Segment. Dies glich sich im Jahresvergleich insofern aus, als es im Vorjahreszeitraum im Hörgeräte-Segment einen Kapitalertrag in Höhe von CHF 3,9 Mio. aus der Veräusserung nicht zum Kerngeschäft zählender Audiological-Care-Aktivitäten in Portugal gegeben hatte.

Der ausgewiesene Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA) betrug CHF 251,3 Mio. (Vorjahreszeitraum: CHF 233,7 Mio.), ein Anstieg um 7,6% in Schweizer Franken bzw. um 3,3% in Lokalwährungen. Die ausgewiesene EBITA-Marge belief sich auf 19,3% (Vorjahreszeitraum: 18,6%). Die Wechselkursentwicklung wirkte sich mit +0,4% positiv auf die ausgewiesene EBITA-Marge aus. Um Einmalkosten bereinigt, stieg der EBITA um 4,5% in Schweizer Franken bzw. 0,3% in Lokalwährungen, was auf ein gutes Volumenwachstum, Effizienzsteigerungen und ein moderates Wachstum der F&E-Aufwendungen zurückzuführen ist. Diese Entwicklung wurde durch die Auswirkungen niedrigerer durchschnittlicher Verkaufspreise im Hörgerätegeschäft beeinträchtigt.

Der ausgewiesene Betriebsgewinn (EBIT) legte um 8,6% auf CHF 227,7 Mio. zu (Vorjahreszeitraum: CHF 209,7 Mio.). Dies widerspiegelt das EBITA-Wachstum und einen leichten Rückgang der akquisitionsbedingten Abschreibungen. Der Nettofinanzaufwand stieg von CHF 3,1 Mio. auf CHF 4,2 Mio. Ursächlich dafür waren ein niedrigerer Gewinnbeitrag von assoziierten Gesellschaften. Der effektive Steuersatz belief sich auf 13,5% (Vorjahreszeitraum: 14,7%). Dieser Rückgang ist auf normale Schwankungen im Ländermix sowie auf weitere Fortschritte bei der Integration von AudioNova in die Strukturen der Gruppe zurückzuführen. Dies ergab einen Gewinn nach Steuern von CHF 193,4 Mio. Für die ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2018/19 betrug der unverwässerte Gewinn pro Aktie CHF 2,91 im Vergleich zu CHF 2,73 im Vorjahreszeitraum (bereinigt).

Hörgeräte-Segment –

Solides organisches Wachstum im Audiological-Care-Geschäft, Veräusserungen in den USA

Der Umsatz im Hörgeräte-Segment stieg um 1,7% in Lokalwährungen auf CHF 1'194,0 Mio. Das organische Wachstum betrug 2,3%, während die im Berichtszeitraum getätigten Akquisitionen und die Annualisierung der im letzten Geschäftsjahr getätigten Akquisitionen 1,2% bzw. CHF 13,9 Mio. zum Wachstum beitrugen. Das Wachstum wurde durch die Veräusserung von Audiological-Care-Fachgeschäften in den USA und den Verkauf des US-amerikanischen Hearing Service Plan Geschäfts um 1,8%, gemindert. Wechselkursschwankungen, in erster Linie ein stärkerer Euro, hatten einen positiven Effekt in Höhe von CHF 22,6 Mio. bzw. 2,0%. Daraus resultierte ein ausgewiesenes Umsatzwachstum von 3,7%.

Wie erwartet, fiel das Wachstum im Hörgerätegeschäft, das die Umsätze mit unabhängigen Audiologen, Retailketten, multinationalen und staatlichen Kunden, nicht aber unser eigenes Audiological-Care-Geschäft umfasst, im ersten Geschäftshalbjahr moderat aus. Dem gesamthaft soliden Wachstum des Volumens stand ein Rückgang der durchschnittlichen Verkaufspreise gegenüber, der die späte Phase im Produktzyklus widerspiegelte. Das organische Wachstum in Lokalwährungen betrug 0,5%, womit sich der Umsatz auf CHF 696,8 Mio. belief. Veräusserungen, insbesondere der Verkauf des US-amerikanischen Hearing Service Plan Geschäfts, reduzierten den Umsatz um CHF 15,9 Mio. bzw. 2,3%. Europa,

Lateinamerika und die Region Asien/Pazifik erzielten ein solides Wachstum im hohen einstelligen Prozentbereich. Gebremst wurde das Wachstum durch einen Rückgang in Nordamerika, wo wir in allen Kundensegmenten erheblichem Wettbewerbsdruck ausgesetzt waren. Dies führte dazu, dass der Umsatz im Berichtszeitraum leicht um 0,5% in Schweizer Franken zurückging.

Im Audiological-Care-Geschäft erhöhte sich der Umsatz um 7,0% in Lokalwährungen auf CHF 497,2 Mio. Davon entfielen 4,9% auf organisches Wachstum und 3,1% auf Akquisitionen. Die Umstrukturierung und Rationalisierung des Audiological-Care-Geschäfts beeinträchtigte das Wachstum um 0,9%. In mehreren Schlüsselmärkten wurde ein solides organisches Wachstum erzielt. Den zweistelligen Zuwächsen in Kanada, Brasilien, Frankreich, Deutschland und Neuseeland stand ein schwierigeres Marktumfeld in Grossbritannien gegenüber. Die Umstrukturierung in den USA wurde erfolgreich abgeschlossen und resultierte in einer verbesserten Dynamik im zweiten Quartal.

Der ausgewiesene EBITA im Hörgeräte-Segment erreichte CHF 243,9 Mio., ein Plus von 4,0% in Schweizer Franken. Die Marge belief sich auf 20,4%. Um Einmalkosten im Vorjahreszeitraum bereinigt, stieg der EBITA in Schweizer Franken um 1,1%, gab aber in Lokalwährungen um 2,6% nach. Der oben erwähnte Druck auf die durchschnittlichen Verkaufspreise konnte durch gutes Volumenwachstum und Produktivitätssteigerungen nicht vollständig kompensiert werden.

Cochlea-Implantate-Segment – Starkes Wachstum bei Systemverkäufen

Im Cochlea-Implantate-Segment betrug der Umsatz CHF 109,4 Mio. Dies entspricht einem Anstieg um 7,9% in Schweizer Franken bzw. 6,7% in Lokalwährungen, für den die Regionen EMEA, Lateinamerika und Asien/Pazifik verantwortlich sind. In den USA gab der Umsatz angesichts niedrigerer Upgrade-Verkäufe nach. Das Wachstum erholte sich gegen Ende des Berichtszeitraums durch die erfolgreiche Lancierung des neuen Implantats HiRes™ Ultra 3D. In der Region Asien/Pazifik war ein hohes organisches Wachstum zu verzeichnen, obwohl die Entwicklung in der Vorjahresperiode auch dank höherer Umsätze aus staatlichen Ausschreibungen in China bereits erfolgreich gewesen war.

Die Bruttomarge verbesserte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Verantwortlich dafür war ein leichter Anstieg der durchschnittlichen Verkaufspreise, teils bedingt durch niedrigere Umsätze aus staatlichen Ausschreibungen in China, allerdings beeinträchtigt durch ein verlangsamtes Wachstum bei Upgrades, die sich durch höhere Margen auszeichnen. Bei den betrieblichen Aufwendungen wirkten sich die strukturellen Verbesserungen und Produktivitätssteigerungen positiv aus. Zum Gewinn trug zudem die oben erwähnte Auflösung einer Rückstellung in Höhe von CHF 3,8 Mio. bei. Insgesamt resultierte für das Cochlea-Implantate-Segment ein deutlich verbesserter EBITA in Höhe von CHF 7,7 Mio., während es im Vorjahreszeitraum zu einem Verlust von CHF 0,8 Mio. gekommen war.

Starker Cash Flow, starke Bilanz

Der Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit betrug CHF 221,7 Mio., ein Anstieg um 8,9% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Der operative Free Cash Flow stieg um 8,3% auf CHF 165,6 Mio. Der Mittelabfluss aus Akquisitionen, abzüglich Veräusserungen, belief sich auf CHF 23,5 Mio. Dies widerspiegelt den weiteren Ausbau unseres Audiological-Care-Netzwerks. Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von CHF 207,2 Mio. beinhaltet die Dividendenzahlung in Höhe von CHF 169,8 Mio. und den Kauf eigener Aktien im Zusammenhang mit aktienbasierten Vergütungsprogrammen.

Das Nettoumlaufvermögen betrug CHF 155,3 Mio. gegenüber CHF 190,5 Mio. im März 2018. Verantwortlich dafür sind hauptsächlich CHF 64,6 Mio. an neuen kurzfristigen Nettoverbindlichkeiten, die sich im Zuge der Einführung des Rechnungslegungsstandards IFRS 15 (Erlöse aus Verträgen mit Kunden) ergaben (Erstanpassung per 1. April 2018), die Auswirkungen von Akquisitionen und Veräusserungen sowie saisonal bedingte Schwankungen und Wechselkurseffekte. Das investierte Kapital ging auf CHF 2'573,0 Mio. zurück (März 2018: CHF 2'702,9 Mio.). Zurückzuführen ist dies vor allem auf die Dividendenzahlung im Berichtszeitraum, den unterliegenden Anstieg des Umlaufvermögens sowie den Anstieg der Nettoverbindlichkeiten um CHF 125,1 Mio., der ebenfalls auf die Einführung von IFRS 15 zurückzuführen ist.

Das Eigenkapital der Gruppe belief sich auf CHF 2'283,0 Mio., was einen soliden Eigenfinanzierungsgrad von 53,9% ergibt. Die Nettoverschuldung betrug CHF 290,0 Mio. (März 2018: CHF 228,0 Mio.). Dies widerspiegelt den Anstieg des Umlaufvermögens und die Dividendenzahlung.

Ausblick 2018/19

Unter Beibehaltung des im Mai 2018 gegebenen Ausblicks erwarten wir für das Geschäftsjahr sowohl im Hörgeräte- als auch im Cochlea-Implantate-Segment weiterhin ein Wachstum von Umsatz und Gewinn. Die Entwicklung im zweiten Geschäftshalbjahr wird unterstützt durch die Lancierung von Phonak Audéo™ M im dritten Quartal. Beim Gesamtumsatz rechnen wir, unter Berücksichtigung der Annualisierung der im Vorjahr getätigten Akquisitionen und Veräusserungen, mit einem Wachstum von 2%-4% und beim EBITA mit einem entsprechenden Anstieg um 6%-9% (im Vergleich zum normalisierten EBITA im Geschäftsjahr 2017/18), jeweils in Lokalwährungen.

Der vollständige Halbjahresbericht 2018/19 ist auf unserer Website verfügbar unter:
<http://www.sonova.com/de/investors/reporting/financial>

Die Präsentation der Halbjahresergebnisse 2018/19 ist abrufbar unter:
<http://www.sonova.com/de/investors/presentations>

– Ende –

Kennzahlen Sonova Gruppe (konsolidiert)

1. April bis 30. September, in CHF 1'000, wenn nichts anderes erwähnt	Ausgewiesen 2018	Normalisiert 2017 ¹⁾	Ausgewiesen 2017
Umsatz	1'303'315	1'253'025	1'253'025
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	4,0	17,1	17,1
Bruttoertrag	919'433	883'265	883'265
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	4,1	22,0	22,0
in % vom Umsatz	70,5	70,5	70,5
Forschungs- und Entwicklungskosten	71'679	70'753	70'753
in % vom Umsatz	5,5	5,6	5,6
Vertriebs- und Marketingkosten	473'725	446'945	448'717
in % vom Umsatz	36,3	35,7	35,8
Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA)	251'343	240'457	233'661
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	4,5	16,8	19,3
in % vom Umsatz	19,3	19,2	18,6
Betriebsgewinn (EBIT)	227'718	216'526	209'730
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	5,2	13,6	16,2
in % vom Umsatz	17,5	17,3	16,7
Gewinn nach Steuern	193'355	181'611	176'233
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	6,5	12,6	15,9
in % vom Umsatz	14,8	14,5	14,1
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	2,91	2,73	2,64
Nettoverschuldung²⁾	290'047	488'446	488'446
Nettoumlaufvermögen³⁾	155'333	225'507	225'507
Investitionen (Sachanlagen und immaterielle Anlagen)⁴⁾	51'898	44'604	44'604
Investiertes Kapital⁵⁾	2'573'036	2'708'075	2'708'075
Total Aktiven	4'234'263	4'040'536	4'040'536
Eigenkapital	2'282'989	2'219'629	2'219'629
Eigenfinanzierungsgrad (%)⁶⁾	53,9	54,9	54,9
Free Cash Flow⁷⁾	142'182	97'696	97'696
Operativer Free Cash Flow⁸⁾	165'634	153'004	153'004
in % vom Umsatz	12,7	12,2	12,2
Anzahl Mitarbeitende (Durchschnitt)	14'238	13'963	13'963
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	2,0	21,8	21,8
Anzahl Mitarbeitende (Endbestand)	14'447	14'114	14'114
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	2,4	2,8	2,8

¹⁾ In 2017, ohne Einmalkosten in der Höhe von CHF 6,8 Mio. bestehend aus Transaktionskosten sowie integrationsbezogenen Restrukturisierungskosten im Zusammenhang mit der Akquisition von AudioNova. Bilanzbasierte Kennzahlen sowie Cash Flow (inklusive davon abhängige Verhältniswerte) nicht adjustiert.

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

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

⁴⁾ Ohne Goodwill und immaterielle Anlagen aus Akquisitionen.

⁵⁾ Eigenkapital + Nettoverschuldung.

⁶⁾ Eigenkapital in % der Bilanzsumme.

⁷⁾ Mittelfluss aus Geschäftstätigkeit + Mittelfluss aus Investitionstätigkeit.

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

Kontakte:

Investor Relations

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

Media Relations

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

Haftungsausschluss

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

Über Sonova

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

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

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

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

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