

Kurzbericht 2018/19



Highlights 2018/19

Sonova Gruppe: Umsatz +4,4 % in CHF

Der Umsatz der Sonova Gruppe betrug CHF 2'763,2 Mio., ein Anstieg um 4,4 % in Schweizer Franken oder 4,1 % in Lokalwährungen. Das organische Wachstum lag bei 4,9 % in Lokalwährungen.

Hörgeräte-Segment: Umsatz +4,2 % in CHF

Das Hörgeräte-Segment verzeichnete einen Umsatz von CHF 2'524,8 Mio., was einem Wachstum von 4,2 % in Schweizer Franken oder 3,9 % in Lokalwährungen entspricht. Der bereinigte EBITA¹⁾ stieg um 6,5 % in Schweizer Franken.

Cochlea-Implantate: Umsatz +7,0 % in CHF

Der Umsatz im Cochlea-Implantate-Segment belief sich auf CHF 238,4 Mio., ein Plus von 7,0 % in Schweizer Franken oder 6,3 % in Lokalwährungen. Daraus resultierte ein EBITA von CHF 19,7 Mio. gegenüber CHF 11,9 Mio. im Vorjahr.

Bereinigter EBITA: +7,7 % in CHF

Der bereinigte EBITA¹⁾ erreichte CHF 594,0 Mio., ein Anstieg um 7,7 % in Schweizer Franken oder 6,7 % in Lokalwährungen. Der ausgewiesene EBITA betrug CHF 582,5 Mio., ein Plus von 9,4 % in Schweizer Franken.

Gewinn pro Aktie, +11,7 % auf CHF 7,11

Mit einem Anstieg von 11,7 % auf CHF 7,11, erzielte Sonova ein solides Wachstum des bereinigten Gewinns pro Aktie¹⁾.

Dividendenerhöhung von 11,5 % vorgeschlagen

Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung 2019 eine Dividende von CHF 2,90 pro Aktie vor, was einer bereinigten Ausschüttungsquote¹⁾ von 41 % entspricht.

Kennzahlen Sonova Gruppe

in CHF Mio. wenn nichts anderes erwähnt	2018/19	2017/18	Veränderung in Schweizer Franken	Veränderung in Lokal- währungen
Umsatz	2'763,2	2'645,9	4,4%	4,1%
EBITA ²⁾	582,5	532,5	9,4%	8,4%
EPS (CHF)	6,98	6,13	13,9%	
Operativer Free Cash Flow	411,8	419,2	(1,8%)	
ROCE ³⁾	20,6%	18,4%		
EBITA (bereinigt) ¹⁾	594,0	551,6	7,7%	6,7%
EBITA Marge (bereinigt) ¹⁾	21,5%	20,8%		
EPS (CHF) (bereinigt) ¹⁾	7,11	6,36	11,7%	

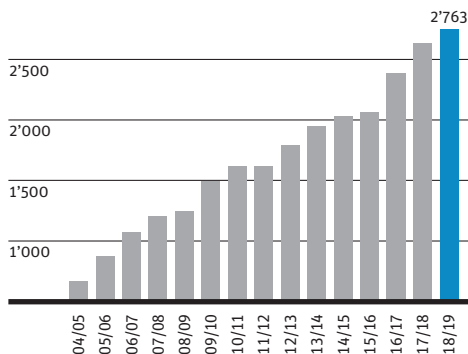
¹⁾ In 2018/19 bereinigt um Restrukturisierungskosten von CHF 11,5 Mio. zur Optimierung der lokalen Betriebsstrukturen in ausgewählten Märkten. In 2017/18 bereinigt um Integrationskosten von CHF 19,2 Mio. im Zusammenhang mit der Akquisition von AudioNova.

²⁾ EBITA: Gewinn vor Finanzergebnis, Anteil am Gewinn / (Verlust) von assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures, Steuern und akquisitionsbedingten Abschreibungen.

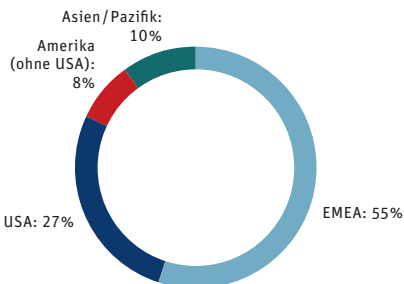
³⁾ ROCE (Rendite des investierten Kapitals): EBIT in % des durchschnittlich investierten Kapitals.

Kennzahlen 2018/19

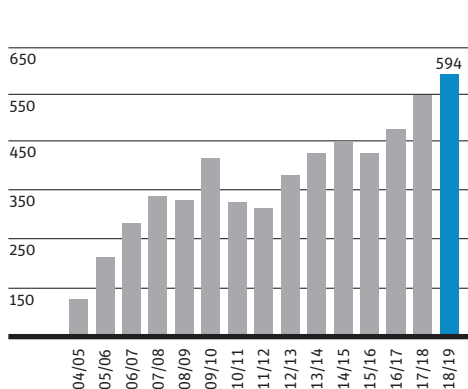
Umsatz in CHF Mio.



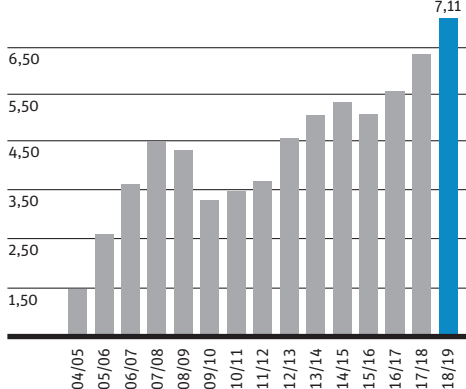
Umsatz nach Regionen in 2018/19



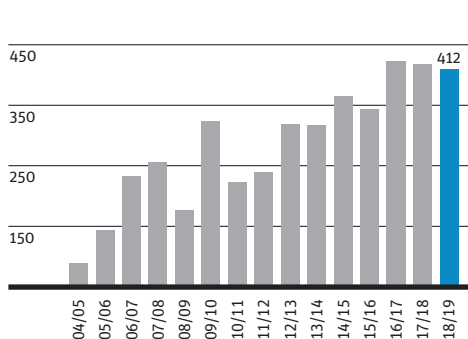
Bereinigter EBITA ¹⁾ in CHF Mio.



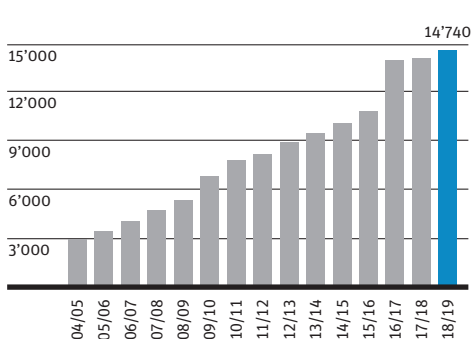
Bereinigter EPS ¹⁾ in CHF



Operativer Free Cash Flow in CHF Mio.



Anzahl Mitarbeiter





Das französische Model Sophie Vouzelaud kam mit hochgradigem Hörverlust auf die Welt. Dank der Versorgung mit Phonak Hörgeräten seit frühester Kindheit hat sie sprechen gelernt und ihren Weg gemacht. «Ich musste immer kämpfen. Aber ich habe bewiesen, dass ich die gleichen Leistungen wie alle anderen erreichen kann.» Mehr zu Sophie Vouzelauds Geschichte erfahren Sie im Online-Geschäftsbericht.

Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Die Sonova Gruppe hat im Geschäftsjahr 2018/19 erneut ein solides Ergebnis mit Umsatz und Gewinn auf Rekordniveau erzielt, wobei alle drei Geschäftsbereiche positiv dazu beigetragen haben. Dabei hat sich das Wachstum wie erwartet dank der Lancierung von innovativen Produkten und Dienstleistungen vom ersten auf das zweite Halbjahr beschleunigt.

Mit der Einführung der Marvel™ Technologieplattform hat Sonova erneut neue Massstäbe bei der Hörleistung gesetzt. Marvel nutzt die direkten Anbindungsmöglichkeiten unseres SWORD™ (Sonova Wireless One Radio Digital) Chips an Mobiltelefone, Fernseher und eine Vielzahl weiterer elektronischer Geräte und kombiniert diese mit dem bewährten Komfort unserer wiederaufladbaren Lösungen.

Auch in unserem Retailgeschäft haben wir deutliche Fortschritte erzielt und das Geschäftsfeld aus einem einfachen Grund in «Audiological Care» umbenannt: «Audiological Care» (kompetente, audilogische Betreuung) ist das, was wir unseren Kunden tagtäglich bieten. Die professionellen Dienstleistungen, die durch unsere Hörgeräteakustiker erbracht werden, schaffen für unsere Kunden einen bedeutenden Mehrwert.

Unser Cochlea-Implantate-Geschäft hat ausserdem eine Reihe innovativer neuer Produkte lanciert und dadurch seine führende Position in diesem Wachstumsmarkt weiter gestärkt.

Der globale Markt, in dem wir tätig sind, bietet weiterhin Wachstumschancen. Wichtige Treiber sind dabei die wachsende Nachfrage der Generation der «Babyboomer» in Industrieländern und die steigende Hörgeräteversorgung in Schwellenländern. Unser vertikal integriertes Geschäftsmodell deckt sämtliche Stufen der Wertschöpfungskette ab – von Forschung und Entwicklung, über die Produktion bis hin zum Verkauf an den Konsumenten. Dadurch verfügen wir über das notwendige Know-how, um in diesem sich rasch entwickelnden globalen Umfeld erfolgreich zu sein. Unsere Wachstumsstrategie legt den Schwerpunkt auf Innovation und Hörleistung, den Ausbau unseres differenzierten Audiological-Care-Netzwerks und Investitionen in wachstumsstarke Schwellenländer. Gleichzeitig steigern wir unsere Profitabilität nachhaltig, indem wir unseren Vertrieb über unterschiedliche Absatzkanäle weiter ausbauen und kontinuierlich strukturelle und operative Verbesserungen vorantreiben.

Wie schon in den vergangenen Jahren möchten wir Ihnen anhand einiger konkreter Beispiele verdeutlichen, wie wir unsere Strategie lokal in einem unserer Schlüsselmärkte umsetzen. Die diesjährige Titelgeschichte im Online-Geschäftsbericht beschreibt unsere Aktivitäten in Frankreich.

Erfolg definiert sich aus einer klaren Strategie und deren effektiven Umsetzung, wobei beides stark vom Engagement der Mitarbeitenden abhängig ist. Sonova verfügt über eine langjährige Tradition der kundenorientierten Innovation. Darauf bauen wir auf,



Mit der Einführung von Phonak Audéo™ Marvel ist auch in Frankreich ein Hörgerät auf den Markt gekommen, das neue Maßstäbe bei wiederaufladbaren Lösungen und direkter Anbindung setzt. «Ich hätte nie gedacht, dass ein Hörgerät auch richtig cool sein kann. Wer bitte kann schon telefonieren und dabei das Smartphone in der Tasche lassen?», sagt die Modejournalistin Barbara Markert, die seit ein paar Monaten Phonak Marvel Hörgeräte trägt.

indem wir eine Unternehmenskultur fördern, in der Wachstumsorientierung, eine effiziente kommerzielle Umsetzung, Zusammenarbeit und persönliche Initiative im Mittelpunkt stehen. In diesem Jahr haben wir daher unsere erste globale Mitarbeiterumfrage «HearMe» durchgeführt. Etwa 90 % der Mitarbeitenden haben daran teilgenommen und wertvolle Informationen zur Verbesserung der Zusammenarbeit innerhalb der Gruppe geliefert. Erste Initiativen daraus wurden bereits umgesetzt mit dem Ziel, ungenutztes Potential freizusetzen, Schlüsselfaktoren zur Steigerung des Engagements der Mitarbeitenden zu identifizieren, eine effektive Führung auf allen Ebenen zu fördern und so die persönliche Weiterentwicklung jedes einzelnen Mitarbeitenden und damit auch den Unternehmenserfolg zu fördern.

Segment Hörgeräte

Im Hörgerätesegment ist der Gesamtumsatz um 3,9 % in Lokalwährungen weiter gestiegen. Der Anstieg war durch organisches Wachstum getrieben während der Nettoeffekt aus Akquisitionen sowie den zu Beginn des Jahres getätigten Devestitionen das Wachstum leicht gemindert haben. Sowohl das Hörgeräte- als auch das Audiological-Care-Geschäft haben zum Wachstum beigetragen.

Zu den Highlights im Hörgerätegeschäft gehört die Lancierung der neuen Produktplattform Phonak Marvel, die dazu beigetragen hat, das Umsatzwachstum im zweiten Halbjahr zu steigern. Marvel bietet eine herausragende Klangqualität ab der ersten Anpassung¹⁾ und bietet verbesserte Sprachverständlichkeit in den schwierigsten Hörumgebungen. Marvel setzt neue Massstäbe bei der direkten Anbindung, und nutzt die Funktionen des SWORD Chips wie das freihändige Telefonieren, die Übertragung von Musik von elektronischen Geräten auf die Hörgeräte sowie eine Reihe von Smart-Apps, die das Leben von Hörgeräteträgern zusätzlich erleichtern. Mit den genannten Funktionen und unserer bewährten Akku-Technologie ist die neue Plattform im wahrsten Sinne des Wortes ein multifunktionales Wunder. Die positiven Marktreaktionen zeigen, dass Marvel das Leben der Hörgeräteträger deutlich verbessert.

Das Audiological-Care-Geschäft hat im vergangenen Geschäftsjahr deutlich zum positiven Ergebnis beigetragen. Die hervorragend ausgebildeten Hörgeräteakustiker innerhalb unseres internationalen Netzwerkes bieten fortschrittlichste audiologische Dienstleistungen und sind ein wesentlicher

¹⁾ Jansen, S., & Woodward, J. (2018). Love at first sound: the new Phonak precalculation. Phonak Insight, unter: www.phonakpro.com/evidence, abgerufen am 16. Oktober 2018.

Bestandteil der Strategie von Sonova, den direkten Zugang zum Konsumenten weiter zu verbessern. Die Integration von AudioNova ist nun vollständig abgeschlossen und wir sind überzeugt, eine starke Plattform für zukünftiges Wachstum geschaffen zu haben.

In einzelnen Märkten wie den USA und den Niederlanden haben wir erfolgreich Massnahmen ergriffen, um spezifischen lokalen Herausforderungen zu begegnen. In den USA haben wir unsere Präsenz in den demografisch vielversprechendsten Gebieten im sogenannten «Sun Belt» konsolidiert. In den Niederlanden haben wir unser Filialnetz weiter optimiert und ein «Flag-ship-Store-Konzept» eingeführt. Das Umsatzwachstum auf vergleichbarer Basis hat im letzten Geschäftsjahr in beiden Ländern den Erfolg dieser Initiativen bestätigt. Zudem haben wir Phonak Marvel in unserem eigenen globalen Netzwerk eingeführt und mit gezielten Marketingkampagnen wie Fernsehwerbung unterstützt.

Segment Cochlea-Implantate

Das Cochlea-Implantate-Segment verzeichnete ein weiteres Wachstumsjahr mit einer Umsatzsteigerung von 6,3 % in Lokalwährungen. Vorwiegend zum Anstieg beigetragen haben dabei Neusysteme, ein zuverlässiger Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit unserer Produktpalette. Bei der Profitabilität konnten ebenfalls signifikante Fortschritte erzielt werden.

Mit der Einführung des Implantates HiRes™ Ultra 3D hat Advanced Bionics seine Produktpalette weiter ausgebaut. Das innovative neue Magnetdesign erlaubt Cochlea-Implan-

tate-Trägern Untersuchungen mit einem Kernspintomographen (MRT) ohne das Magnet operativ entfernen zu müssen. Dies ermöglicht den Trägern eine verbesserte Lebensqualität ohne Verzicht auf ihr Hörvermögen während der Dauer des Heilungsprozesses.

Die Synergien zwischen Advanced Bionics und Phonak zeigten sich einmal mehr mit der Einführung einer Lösung für Cochlea Implantate Träger zur direkten Anbindung, basierend auf dem Sonova SWORD Chip, im März 2019. Zudem haben wir unsere globalen Partnerschaften mit Hörgeräteakustikern (inklusive denjenigen in unserem eigenen Netzwerk) und Cochlea-Implantate-Kliniken erweitert, um unter aktuellen Hörgeräteträgern potenzielle Kandidaten für eine Implantat-Lösung zu sensibilisieren und auf ihrem Weg zu begleiten.

Total Shareholder Return Strategie

Sonova hat im Oktober 2018 ein neues Aktienrückkaufprogramm im Umfang von maximal CHF 1,5 Milliarden über die Dauer von 36 Monaten angekündigt. Die Aktien werden zum Zweck einer Kapitalherabsetzung zurückgekauft. Im Falle einer attraktiven grösseren Übernahmemöglichkeit kann das Programm ausgesetzt oder angepasst werden. Zusätzlich schlägt der Verwaltungsrat eine Dividende von CHF 2,90 pro Aktie vor, was einer Erhöhung um 11,5 % entspricht. Die bereinigte Ausschüttungsquote beträgt damit 41 %. Die Total Shareholder Return Strategie besteht aus einer attraktiven Dividendenpolitik sowie dem Aktienrückkaufprogramm und fusst auf der Zuversicht von Sonova, auch weiterhin einen hohen Cash Flow zu erwirtschaften.



Die kleine Léa Corbin trägt seit dem Babyalter beidseitig Advanced Bionics (AB) Cochlea-Implantate. «Léa ist aussergewöhnlich. Sie ist ein Paradebeispiel dafür, wie ein Kind sich entwickeln kann, wenn alle Parameter perfekt zusammenspielen», sagt Adrian Travo, Clinical Engineering Manager von AB Frankreich. Dass sie so gut sprechen gelernt hat, verdankt sie dem Einsatz ihrer Eltern – und ihrem AB Cochlea-Implantat-System.

Corporate Responsibility

Wir setzen alles daran, nachhaltige Werte für alle unsere Stakeholder zu schaffen und unseren Geschäften verantwortungsvoll nachzugehen. Mit unserer innovativen Palette von Lösungen schaffen wir Mehrwert für Konsumenten und ermöglichen Menschen auf der ganzen Welt die Chance auf besseres Hören. Darum investieren wir kontinuierlich in Forschung und Entwicklung. Gleichzeitig ist es für uns äusserst wichtig, in die Entwicklung unserer Mitarbeitenden und Partner zu investieren.

Dank dieses Bestrebens, zusammen mit unserem anhaltenden Bekenntnis zu ökologischem Handeln ist Sonova weiterhin in den international anerkannten Indizes Dow Jones Sustainability und FTSE4Good Global gelistet. Unsere erstmalige Aufnahme im Bloomberg Gender-Equality Index zeigt zudem, dass unser Engagement zu Gleichstellung und unsere umfassende Diversity und Inklusion-Strategie Früchte trägt.

Seit mehr als zwölf Jahren bildet die Hear the World Foundation einen Grundpfeiler des gesellschaftlichen Engagements der Sonova Gruppe. Sie unterstützt vor allem benachteiligte Kinder mit Hörverlust in Entwicklungsländern und hat im vergangenen Geschäftsjahr finanzielle Mittel, Hörtechnologie und fachkundige Beratung für 23 Projekte zur Verfügung gestellt. Ein Beispiel für ein Projekt ist in Peru, wo Hörscreenings für über 20'000 Kinder durchgeführt und wo erforderlich Hörgeräte angepasst wurden. Zudem wurden 50 Sprachtherapie-Studenten zu Audiologie-Technikern ausgebildet.

Weitere Informationen über unsere Aktivitäten im Bereich unternehmerischer Verantwortung finden Sie online in unserem Corporate Responsibility Bericht, welcher ein Teil des umfassenden Geschäftsberichts ist.

Veränderungen in der Geschäftsleitung und im Verwaltungsrat

Im November 2018 hat der Verwaltungsrat die Ernennung von Victoria E. Carr-Brendel als Group Vice President Cochlear Implants und als Präsidentin von Advanced Bionics per 1. April 2019 bekannt gegeben. Sie tritt die Nachfolge von Hansjürg Emch an. Sie bringt umfangreiche Erfahrungen im Hinblick auf Marketing, Entwicklung, klinische und strategische Entscheidungen in der Medizingeräte-Branche mit und hat stets Innovation und Wachstum erfolgreich vorangetrieben. Als Nachfolger von Hans Mehl hat der Verwaltungsrat zudem Ludger Althoff zum GVP Operations und Mitglied der Geschäftsleitung mit Wirkung ab dem 1. April 2019 ernannt. Er bringt umfangreiche internationale Erfahrung in der Fertigung von Medizinaltechnik- und Life Science-Produkten, in globaler Beschaffung und Logistik und im Bereich kontinuierlicher Prozessverbesserung mit.

Wir freuen uns sehr, die beiden neuen Mitglieder in der Sonova Geschäftsleitung zu begrüßen. Sie werden entscheidend dazu beitragen, unsere Aktivitäten in einem von raschem Wandel geprägten globalen Umfeld weiter auszubauen. Für ihre wichtige Rolle in den vergangenen Jahren möchten wir uns bei Hans Mehl und Hansjürg Emch aufrichtig bedanken.

Anssi Vanjoki, nicht-exekutives Mitglied des Verwaltungsrates, wird für die Wiederwahl an der nächsten Generalversammlung im Juni 2019 nicht mehr zur Verfügung stehen. Wir danken Anssi Vanjoki herzlich für seinen langjährigen, wertvollen Beitrag zum Wachstum und zur strategischen Weiterentwicklung der Sonova Gruppe während seiner Amtsdauer.

Unser Dank

Am Puls der Innovation zu agieren und Konsumenten zu immer besserem Hörvermögen zu verhelfen, erfordert nicht nur das Bekenntnis zu Höchstleistungen, sondern auch das Bestreben, sich von Jahr zu Jahr kontinuierlich weiter zu entwickeln. Die Sonova Mitarbeitenden verfolgen stets dieses Ziel: die Grenzen des Möglichen bei der Hörgeräteversorgung immer weiter zu verschieben ist der Ursprung unseres Erfolges. Die Zusammenarbeit, die wir mit Forschern und Hörgeräteakustikern erleben, trägt dazu bei, dass

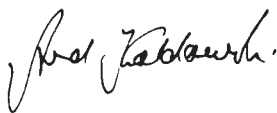
wir die wichtigen Kundenbedürfnisse ins Zentrum unserer Innovationen stellen. Menschen mit Hörverlust, die jeden Tag von unseren Lösungen profitieren, sind dabei unsere Inspiration und Motivation. Die Unterstützung durch unsere Aktionäre schafft eine solide Grundlage für weitere wichtige Fortschritte. Ihnen allen gilt unser aufrichtiger Dank.

Ausblick 2019 / 20

Der globale Markt für Hörlösungen bietet sowohl allgemein als auch ganz spezifische Chancen für weiteres Wachstum. Unsere Strategie ist darauf ausgerichtet, diese zu nutzen und gleichzeitig weitere Fortschritte bei der kommerziellen Umsetzung sowie der Effizienz der Prozesse zu erzielen. Für das Geschäftsjahr 2019/20 erwarten wir beim Gesamtumsatz ein Wachstum von 6–8% in Lokalwährungen und eine weitere Steigerung der Profitabilität.



Robert Spoerry
Präsident des Verwaltungsrates



Arnd Kaldowski
CEO

Finanzbericht

Umsatz durch organisches Wachstum getrieben – Dynamik beschleunigt sich

Der Umsatz der Sonova Gruppe stieg im Geschäftsjahr 2018/19 um 4,4 % in Schweizer Franken bzw. 4,1 % in Lokalwährungen auf CHF 2'763,2 Mio. Das organische Wachstum betrug 4,9 %, während Akquisitionen und Veräusserungen das Wachstum netto um 0,8 % minderten. Die Veräusserungen umfassten den Verkauf des US-amerikanischen Hearing Service Plan Geschäfts sowie die Straffung des US-Netzwerk von audiologischen Fachgeschäften. Wechselkursschwankungen wirkten sich leicht positiv aus und trugen 0,3 % zum Wachstum in Schweizer Franken bei.

Starke Entwicklung in EMEA treibt das Wachstum voran

EMEA (Europa, Mittlerer Osten und Afrika), die grösste Region der Gruppe, verzeichnete ein deutliches Umsatzwachstum von 8,3 % in Lokalwährungen. Dazu trug vor allem die erfolgreiche Einführung von Phonak Marvel im November 2018 bei, das seitdem für ein zweistelliges Wachstum im Hörgerätegeschäft sorgt. Das Audiological-Care-Geschäft in der Region wuchs im mittleren einstelligen Bereich und profitierte von der verstärkten Umsetzung unserer operativen Strategie. Zum Umsatz im Cochlea-Implantate-Geschäft trugen insbesondere die starken Upgrade-Verkäufe bei.

Infolge bereits angekündigter Veräusserungen ging der Umsatz in den USA in Lokalwährung um 3,7 % zurück; unter Ausklammerung dieser Devestitionen resultierte ein Anstieg um 2,3 %. In der zweiten Hälfte des Berichtszeitraums trugen die erfolgreiche Einführung

von Phonak Marvel bei unabhängigen Kunden und der nächsten Generation von Phonak Brio bei Costco zu einem starken Wachstum bei. Die Rationalisierung und strategische Neupositionierung des Netzwerks audiologischer Fachgeschäfte wurde Mitte des Geschäftsjahres abgeschlossen. Nach der Lancierung des Implantats HiRes™ Ultra 3D im September beschleunigte sich das Wachstum im Cochlea-Implantate-Geschäft. Der Umsatz in der Region Amerika (ohne USA) stieg um 2,7 % in Lokalwährungen.

Der Umsatz in der Region Asien/Pazifik (APAC) stieg um 5,4 % in Lokalwährungen. Sowohl das Hörgerätegeschäft als auch das Audiological-Care-Geschäft wuchsen im hohen einstelligen Bereich. Unter Ausklammerung der niedrigeren Verkaufszahlen bei öffentlichen Ausschreibungen in China, stieg der Umsatz im Cochlea-Implantate-Geschäft im hohen Zehnerbereich.

Solide Margenentwicklung

Der ausgewiesene Bruttoertrag belief sich auf CHF 1'966,2 Mio. Dieser berücksichtigte Restrukturisierungskosten in Höhe von CHF 8,8 Mio. für die Optimierung der Betriebsstrukturen in Grossbritannien, Deutschland und Kanada. Um diese Kosten bereinigt, belief sich der Bruttoertrag auf CHF 1'975,1 Mio., ein Anstieg um 5,7 % in Schweizer Franken bzw. 5,3 % in Lokalwährungen. Die bereinigte Bruttomarge stieg auf 71,5 % (2017/18: 70,6 %).

Unter Ausklammerung akquisitionsbedingter Abschreibungen beliefen sich die betrieblichen Aufwendungen auf CHF 1'383,7 Mio. (2017/18: CHF 1'335,7 Mio.). Diese umfassten

Restrukturisierungskosten in Höhe von CHF 2,6 Mio. (2017/18: Kosten für die Integration von AudioNova von CHF 19,2 Mio.). Die im Folgenden genannten betrieblichen Aufwendungen sind um diese Positionen bereinigt. Die bereinigten betrieblichen Aufwendungen vor akquisitionsbedingten Abschreibungen stiegen um 4,9 % Schweizer Franken bzw. um 4,7 % in Lokalwährungen auf CHF 1'381,1 Mio. Dies widerspiegelt das Umsatzwachstum sowie die fortgesetzten Investitionen in Forschung und Entwicklung, Vertrieb und Marketing.

Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F & E) vor akquisitionsbedingten Abschreibungen beliefen sich auf CHF 147,8 Mio. (+ 3,2 % in Lokalwährungen), was Sonovas Bekenntnis zur Innovation bekräftigt. Ein erheblicher Teil der F & E-Aufwendungen entfiel erneut auf die Bereiche eSolutions, drahtlose Konnektivität, Wiederaufladbarkeit und audilogische Performance. Gemessen am Umsatz blieben die Ausgaben für F & E mit 5,4 % stabil.

Die bereinigten Kosten für Vertrieb und Marketing vor akquisitionsbedingten Abschreibungen stiegen um 4,2 % in Lokalwährungen auf CHF 969,1 Mio. Dieser Anstieg widerspiegelt die anhaltenden Investitionen in den Ausbau des Audiological-Care-Netzwerks und des Vertriebs im Hörgeräte- und Cochlea-Implantate-Geschäft.

Die bereinigten Administrationskosten stiegen um 6,0 % in Lokalwährungen auf CHF 268,6 Mio. Dies entspricht 9,7 % des Umsatzes (2017/18: 9,5 %). Über die Hälfte des Anstiegs ergaben sich aus Kosten für Patent-

streitigkeiten im Cochlea-Implantate-Geschäft und Investitionen in eine neue integrierte IT-Plattform für unser Audiological-Care-Geschäft. Der übrige Ertrag sank von CHF 7,2 Mio. im Vorjahr auf CHF 4,4 Mio. im Berichtszeitraum.

Der bereinigte Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA) betrug CHF 594,0 Mio. (2017/18: CHF 551,6 Mio.), ein Anstieg um 7,7 % in Schweizer Franken bzw. 6,7 % in Lokalwährungen. Die bereinigte EBITA-Marge stieg auf 21,5 % (2017/18: 20,8 %). Der ausgewiesene EBITA stieg um 9,4 % in Schweizer Franken bzw. 8,4 % in Lokalwährungen auf CHF 582,5 Mio., was einer Marge von 21,1 % entspricht. Der ausgewiesene Betriebsgewinn (EBIT) belief sich auf CHF 536,2 Mio. (2017/18: CHF 483,0 Mio.), ein Plus von 11,0 % in Schweizer Franken.

Zweistelliger Anstieg des Gewinns pro Aktie

Infolge des EBIT-Wachstums stieg der unverwässerte Gewinn pro Aktie (EPS) gegenüber dem Vorjahr deutlich um 13,9 % auf CHF 6,98 (2017/18: CHF 6,13). Der bereinigte Gewinn pro Aktie legte um 11,7 % auf CHF 7,11 zu.

Hörgeräte-Segment – Neue Produkte und Strategieumsetzung als Wachstumstreiber

Der Umsatz im Hörgerätesegment stieg um 4,2 % in Schweizer Franken bzw. 3,9 % in Lokalwährungen auf CHF 2'524,8 Mio. Das organische Wachstum betrug 4,8 %; der Beitrag aus den Akquisitionen im Berichtszeitraum und dem Gesamtjahreseffekt der im Vorjahr getätigten Akquisitionen belief sich auf 1,0 %. Die vorstehend genannten Veräusse-

rungen minderten das Wachstum um 1,8 %. Wechselkursschwankungen trugen 0,3 % zum Wachstum in Schweizer Franken bei.

Im Hörgerätegeschäft, das die Umsätze mit unabhängigen Audiologen, Retailketten, multinationalen und staatlichen Kunden, nicht aber unser eigenes Audiological-Care-Geschäft umfasst, war die Entwicklung zu Jahresbeginn moderat. Nach der Einführung der Produktplattform Phonak Marvel im November 2018 entwickelten sich die letzten vier Monate des Geschäftsjahres sehr gut. Der Umsatz erreichte CHF 1'474,7 Mio., ein Anstieg um 2,0 % in Lokalwährungen. Das organische Wachstum betrug 4,5 %; dem gegenüber stand eine Umsatzminderung von 2,5 % durch die Veräusserung des US-amerikanischen Hearing Service Plan Geschäfts. Sowohl Europa als auch Asien/Pazifik erreichten Wachstumsraten im hohen einstelligen Bereich. Die anstehende Produkteinführung im Geschäft mit staatlichen Stellen (VA) wirkte sich negativ auf die Entwicklung in den USA aus.

Im Audiological-Care-Geschäft stieg der Umsatz um 6,7 % in Lokalwährungen auf CHF 1'050,1 Mio.; dieser Anstieg war auf ein organisches Wachstum von 5,2 % sowie ergänzende Akquisitionen zurückzuführen, wurde allerdings durch die Veräusserung einer Reihe von Fachgeschäften in den USA gemindert. In vielen wichtigen Märkten, darunter Deutschland, Neuseeland, Kanada und Italien, lag das Wachstum über dem Marktdurchschnitt. Die Rationalisierung und strategische Neuausrichtung des Geschäfts in den USA und den Niederlanden wurden erfolgreich abgeschlossen, und die Wachstumsdynamik auf

Grundlage der fortbestehenden Geschäfte erhöhte sich in beiden Ländern deutlich. In Frankreich war aufgrund im Jahr 2019 geänderter Erstattungsregelungen und des generellen Konjunkturfelds in der zweiten Jahreshälfte eine Verlangsamung zu beobachten. Die Einführung einer neuen integrierten IT-Plattform zur Verbesserung der Kundengewinnung, der Verwaltung der Kundendatenbank sowie der Front- und Back-Office-Prozesse in den Fachgeschäften hat begonnen.

Der ausgewiesene EBITA im Hörgeräte-Segment erreichte CHF 563,1 Mio., ein Plus von 7,1 % in Lokalwährungen. Der bereinigte EBITA stieg um 5,4 % in Lokalwährungen auf CHF 574,6 Mio. Dies entspricht einer EBITA-Marge von 22,8 % (2017/18: 22,3 %). Das Segment konnte die Marge deutlich verbessern. Verantwortlich dafür waren der Verkauf des von niedrigen Margen geprägten US-amerikanischen Hearing Service Plan Geschäfts, strikte Kostenkontrolle und ein günstiger Produkt- und Geschäftsmix.

Cochlea-Implantate-Segment – Wachstum durch neue Produkteinführungen

Im Cochlea-Implantate-Segment betrug der Umsatz CHF 238,4 Mio. Dies entspricht einem Anstieg um 7,0 % in Schweizer Franken bzw. 6,3 % in Lokalwährungen. Ohne den Umsatzrückgang mit staatlichen Stellen erzielte das Segment ein zweistelliges Wachstum. Der Umsatz mit neuen Systemen legte im hohen einstelligen Bereich zu, unterstützt durch die erfolgreiche Einführung des Implantats HiRes Ultra 3D. Gegenüber einem anspruchsvollen Vorjahresvergleichs war das Umsatzwachstum mit Upgrades mit 2,4 % moderat, beschleunigte sich aber in der zweiten Jahres-

hälfte. Zudem profitierte das Segment nach der Einführung des Prozessors Naïda CI von einer besseren Marktposition im chinesischen Privatmarkt.

Durch Verbesserungen bei den Verkaufspreisen, wozu ein verbesserter Geschäftsmix und neue Produkteinführungen beitrugen, sowie strukturelle Verbesserungen und Produktivitätssteigerungen konnte die Profitabilität deutlich gesteigert werden. Die Auswirkungen gestiegener Kosten für Rechtsstreitigkeiten und die Auflösung von Produkthaftungsrückstellungen neutralisierten sich weitgehend. Der EBITA betrug CHF 19,7 Mio. (2017/18: CHF 11,9 Mio.), was einer Marge von 8,2% entspricht (2017/18: 5,3%).

Stabiler Cashflow

Der Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit betrug CHF 533,2 Mio. gegenüber CHF 523,4 Mio. im Vorjahr. Die Investitionen in Sach- und immaterielle Anlagen stiegen auf CHF 117,3 Mio. (2017/18: CHF 95,5 Mio.). Dies führte dazu, dass der operative Free Cash Flow um 1,8% auf CHF 411,8 Mio. nachgab. Der Mittelabfluss für Akquisitionen abzüglich Veräusserungen belief sich auf CHF 64,9 Mio. (2017/18: CHF 59,2 Mio.). Insgesamt führte dies zu einem Free Cash Flow von CHF 346,9 Mio. gegenüber CHF 360,0 Mio. im Vorjahr.

Weiterhin starke Bilanz

Das ausgewiesene Nettoumlaufvermögen belief sich auf CHF 163,0 Mio. gegenüber CHF 190,5 Mio. zum Ende des Vorjahres. Die Einführung von IFRS 15 reduzierte sowohl das investierte Kapital als auch das Eigenkapital um CHF 127,2 Mio. Das investierte Kapital betrug CHF 2'630,0 Mio., ein leichter Rückgang gegenüber dem Vorjahr (2017/18: CHF 2'702,9 Mio.). Das Eigenkapital der Gruppe belief sich auf CHF 2'376,1 Mio. (2017/18: CHF 2'474,9 Mio.). Dieser Rückgang ist teilweise auf das Aktienrückkaufprogramm zurückzuführen. Der Eigenfinanzierungsgrad liegt bei soliden 55,4%. Die Nettoverschuldung betrug CHF 253,9 Mio. (2017/18: CHF 228,0 Mio.). Die Rendite des investierten Kapitals (ROCE) stieg von 18,4% im Vorjahr auf 20,6%. Ohne die Auswirkungen der Einführung von IFRS 15 stieg der ROCE auf 19,6%.

Konzernjahresrechnung

Konzernerfolgsrechnungen

in CHF Mio.	2018/19	2017/18 ¹⁾
Umsatz	2'763,2	2'645,9
Herstellkosten der verkauften Produkte	(797,0)	(777,7)
Bruttoertrag	1'966,2	1'868,2
Forschung und Entwicklung ²⁾	(149,4)	(144,0)
Vertrieb und Marketing ²⁾	(1'015,7)	(982,8)
Administration	(269,3)	(265,5)
Übriger Ertrag/(Aufwand), netto	4,4	7,2
Betriebsgewinn (EBIT)³⁾	536,2	483,0
Finanzertrag	3,4	2,1
Finanzaufwand	(12,1)	(9,4)
Anteil am Gewinn/(Verlust) von assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures, netto	2,1	3,2
Gewinn vor Steuern	529,6	478,9
Ertragssteuern	(69,4)	(71,5)
Gewinn nach Steuern	460,2	407,4
Verteilbar auf:		
Aktionäre der Muttergesellschaft	454,1	400,1
Minderheitsanteile	6,1	7,3
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	6,98	6,13
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	6,95	6,11

¹⁾ Angepasst um akquisitionsbedingten Abschreibungen in «Forschung und Entwicklung» und «Vertrieb und Marketing». Weitere Informationen können dem Anhang 2.1 der konsolidierten Jahresrechnung im Geschäftsbericht entnommen werden.

²⁾ Inklusive akquisitionsbedingte Abschreibungen in Forschung und Entwicklung von CHF 1,0 Mio. (Vorjahr 1,1 Mio.) und in Vertrieb und Marketing von CHF 45,4 Mio. (Vorjahr 48,3 Mio.). EBITA (Betriebsgewinn vor Finanzergebnis, Anteil am Erfolg von assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures und akquisitionsbedingten Abschreibungen) beträgt CHF 582,5 Mio. (Vorjahr CHF 532,5 Mio.).

³⁾ Gewinn vor Finanzergebnis, Anteil am Gewinn/(Verlust) von assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures und Steuern (EBIT).

Konzerngesamtergebnisrechnungen

in CHF Mio.	2018 / 19	2017 / 18
Gewinn nach Steuern	460,2	407,4
Sonstiges Ergebnis		
Versicherungsmathematischer (Verlust) / Gewinn aus Leistungsprimatsplänen, netto	(16,9)	15,0
Steuereffekt auf versicherungsmathematischem Resultat aus Leistungsprimatsplänen, netto	2,3	(2,1)
Total der Positionen ohne zukünftige Reklassifizierung in die Erfolgsrechnung	(14,6)	12,9
Umrechnungsdifferenzen	(58,0)	93,2
Steuereffekt auf Umrechnungsdifferenzen	1,3	(0,4)
Total der Positionen mit zukünftiger Reklassifizierung in die Erfolgsrechnung	(56,7)	92,8
Sonstiges Ergebnis, netto nach Steuern	(71,3)	105,7
Gesamtergebnis	388,9	513,1
Verteilbar auf:		
Aktionäre der Muttergesellschaft	383,6	504,0
Minderheitsanteile	5,3	9,1

Konzernbilanzen

Aktiven in CHF Mio.	31.3.2019	31.3.2018
Flüssige Mittel	374,8	552,1
Andere kurzfristige Finanzanlagen	11,0	4,4
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	520,6	449,5
Warenvorräte	282,1	264,5
Andere kurzfristige operative Forderungen und Ertragssteuerforderungen	123,5	97,3
Total Umlaufvermögen	1'311,9	1'367,8
Sachanlagen	324,9	315,5
Immaterielle Anlagen	2'463,2	2'466,4
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures	12,8	13,7
Übrige langfristige Finanzanlagen	29,0	23,9
Andere langfristige operative Forderungen	6,5	
Latente Steuerguthaben	144,2	114,6
Total Anlagevermögen	2'980,6	2'934,1
Total Aktiven	4'292,5	4'302,0

Passiven in CHF Mio.	31.3.2019	31.3.2018
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	256,4	161,6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	102,8	89,2
Kurzfristige Ertragssteuerverbindlichkeiten	139,2	141,8
Kurzfristige Verbindlichkeiten	106,5	
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	296,0	275,7
Kurzfristige Rückstellungen	129,2	117,9
Total kurzfristige Verbindlichkeiten	1'030,1	786,3
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	372,6	619,1
Langfristige Rückstellungen	122,9	166,5
Langfristige Verbindlichkeiten	226,1	
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	26,0	113,9
Latente Steuerverbindlichkeiten	138,6	141,3
Total langfristige Verbindlichkeiten	886,3	1'040,8
Total Fremdkapital	1'916,3	1'827,1
Den Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbarer Anteil am Eigenkapital	2'353,8	2'451,7
Minderheitsanteile	22,3	23,2
Eigenkapital	2'376,1	2'474,9
Total Passiven	4'292,5	4'302,0

Konzernmittelflussrechnungen

in CHF Mio.	2018 / 19	2017 / 18
Gewinn vor Steuern	529,6	478,9
Abschreibungen und Wertminderungen auf Sach- und immateriellen Anlagen	127,6	134,8
Verlust aus Verkauf von Sach- und immateriellen Anlagen, netto	0,4	0,5
Anteil am Gewinn von assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures, netto	(2,1)	(3,2)
Abnahme langfristige Rückstellungen / Vertragsverbindlichkeiten	(16,3)	(29,0)
(Finanzertrag) / -aufwand, netto	8,7	7,2
Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen	19,3	18,3
Übrige nicht liquiditätswirksame Positionen	(19,4)	3,0
Bezahlte Ertragssteuern	(64,4)	(46,8)
Mittelzufluss vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens	583,5	563,7
Zunahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(84,5)	(31,2)
(Zunahme) / Abnahme andere Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	(20,7)	10,4
(Zunahme) / Abnahme Warenvorräte	(15,2)	2,2
Zunahme / (Abnahme) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	12,2	(8,3)
Zunahme / (Abnahme) übrige kurzfristige Verbindlichkeiten, passive Rechnungsabgrenzungen und kurzfristige Rückstellungen	57,9	(13,4)
Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit	533,2	523,4
Investitionen in Sach- und immaterielle Anlagen	(117,9)	(96,3)
Mittelabfluss aus Akquisitionen (exkl. erworbener flüssige Mittel)	(66,4)	(82,5)
Mittelzufluss aus Verkauf Tochtergesellschaften (exkl. veräusserteter flüssiger Mittel)	1,5	23,3
Übrige, netto	(3,5)	(7,9)
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	(186,3)	(163,4)
Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten	(150,6)	(0,1)
Aktienrückkaufprogramm	(157,8)	
Verkauf eigene Aktien	27,9	24,2
Kauf eigene Aktien	(64,7)	(50,5)
Dividendenausschüttung Sonova Holding AG	(169,8)	(150,3)
Übrige, netto	(7,2)	(9,5)
Mittelzufluss / (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit	(522,1)	(186,2)
Umrechnungsverluste / (-gewinne) auf flüssige Mittel	(2,2)	3,9
(Abnahme) / Zunahme flüssige Mittel	(177,4)	177,6
Stand flüssige Mittel am Anfang des Berichtsjahres	552,1	374,5
Stand flüssige Mittel am Ende des Berichtsjahres	374,8	552,1

Nachweis über die Veränderung des Konzerneigenkapitals

in CHF Mio.

	Den Aktionären der Sonova Holding AG zuteilbar					
	Aktien- kapital	Gewinn- und übrige Reserven	Umrech- nungs- differenzen	Eigene Aktien	Minder- heits- anteile	Total Eigen- kapital
Stand 1. April 2017	3,3	2'419,2	(301,9)	(12,1)¹⁾	22,9	2'131,3
Gesamtergebnis		413,0	91,0		9,1	513,1
Kapitalreduktion – Aktienrückkaufprogramm		(11,8)		11,8		
Aktienbasierte Vergütungen		4,5		11,3		15,8
Verkauf eigener Aktien		(14,8)		39,0		24,2
Kauf eigener Aktien				(50,5)		(50,5)
Dividendenausschüttung		(150,3)			(8,8)	(159,0)
Stand 31. März 2018	3,3	2'659,9	(210,9)	(0,5)	23,2	2'474,9

Stand 1. April 2018	3,3	2'659,9	(210,9)	(0,5)	23,2	2'474,9
Effekt aufgrund Einführung von IFRS 15 und IFRS 9		(132,9)			(0,1)	(133,1)
Gesamtergebnis		439,5	(56,0)		5,3	388,9
Aktienbasierte Vergütungen		4,9		13,9		18,8
Verkauf eigener Aktien		(17,3)		45,2		27,9
Kauf eigener Aktien				(225,5)		(225,5)
Dividendenausschüttung		(169,8)			(6,1)	(175,8)
Stand 31. März 2019	3,3	2'784,3	(266,8)	(166,9)	22,3	2'376,1

¹⁾ Inklusive derivative Finanzinstrumente auf eigenen Aktien.

Jahresrechnung der Sonova Holding AG

Erfolgsrechnungen

in CHF Mio.	2018 / 19	2017 / 18
Ertrag		
Beteiligungsertrag	287,3	276,1
Lizenzertag		6,5
Finanzertrag	20,0	27,9
Total Ertrag	307,2	310,5
Aufwand		
Verwaltungsaufwand	(9,9)	(8,3)
Sonstiger Aufwand	(0,8)	(1,0)
Finanzaufwand	(34,3)	(19,3)
Direkte Steuern	0,2	(0,9)
Total Aufwand	(44,8)	(29,5)
Jahresgewinn	262,4	281,1

Bilanzen

Aktiven in CHF Mio.	31.3.2019	31.3.2018
Flüssige Mittel	12,4	34,4
Übrige Forderungen gegenüber Dritten	0,0	2,8
Übrige Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften	3,8	6,4
Aktive Rechnungsabgrenzungen	0,1	0,0
Total Umlaufvermögen	16,3	43,6
Darlehen an Dritte	0,5	0,8
Darlehen an Konzerngesellschaften	2'153,3	2'310,2
Beteiligungen	322,6	324,3
Total Anlagevermögen	2'476,4	2'635,3
Total Aktiven	2'492,7	2'678,9

Passiven in CHF Mio.	31.3.2019	31.3.2018
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	0,1	0,1
Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	46,2	17,6
Anleihe	250,0	150,0
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Dritten	8,9	0,2
Passive Rechnungsabgrenzungen	5,9	5,5
Total kurzfristiges Fremdkapital	311,1	173,4
Anleihen	360,0	610,0
Total langfristiges Fremdkapital	360,0	610,0
Total Fremdkapital	671,1	783,4
Aktienkapital	3,3	3,3
Gesetzliche Kapitalreserven	20,4	20,4
Gewinnvortrag	1'702,5	1'591,2
Jahresgewinn	262,4	281,1
Eigene Aktien	(166,9)	(0,5)
Total Eigenkapital	1'821,7	1'895,4
Total Passiven	2'492,7	2'678,9

Verwendung des Bilanzgewinnes

Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung vom 13. Juni 2019:

in CHF Mio.	31.3.2019
Vortrag vom Vorjahr	1'702,5
Jahresgewinn	262,4
Gesetzliche Gewinnreserven	1'964,9
Dividendenausschüttung ¹⁾	(186,7)
Vortrag auf neue Rechnung	1'778,2

¹⁾ Falls die Generalversammlung diesem Antrag zustimmt, wird pro Namenaktie von CHF 0,05 nominal eine Bruttodividende von CHF 2,90 zur Auszahlung kommen (Vorjahr CHF 2,60).

Kontakte:

Investor Relations

Thomas Bernhardsgrütter

Telefon +41 58 928 33 44

E-Mail thomas.bernhardsgruetter@sonova.com

Media Relations

Mirko Meier-Rentrop

Telefon +41 58 928 33 24

E-Mail mirko.meier-rentrop@sonova.com

Finanzkalender

13. Juni 2019

Generalversammlung der
Sonova Holding AG
in der Messe Zürich, Halle 7
Zürich-Oerlikon

19. November 2019

Veröffentlichung des Halbjahresberichtes
per 30. September 2019
Medien- und Finanzanalysten-
Telefonkonferenz

19. Mai 2020

Veröffentlichung des Geschäftsberichtes
per 31. März 2020
Medien- und Finanzanalystenkonferenz

11. Juni 2020

Generalversammlung der
Sonova Holding AG
in der Messe Zürich, Halle 7
Zürich-Oerlikon

Finanzinformationen

Unternehmens- und Ad-hoc-Nachrichten
Geschäftsberichte
Halbjahresberichte
IR-Präsentationen
www.sonova.com/de/investoren

Informationen zur Generalversammlung

Einladung / Traktandenliste
Präsentation der Generalversammlung
Protokoll der Generalversammlung
www.sonova.com/de/AGM

Elektronischer Informationsservice

IR-Newsservice
www.sonova.com/de/registrierung

Sonova Holding AG

Laubisrütistrasse 28
8712 Stäfa
Schweiz

Telefon +41 58 928 33 33

Fax +41 58 928 33 99

E-Mail ir@sonova.com

Website www.sonova.com

Haftungsausschluss

Dieser Bericht 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.

Unsere Marken

PHONAK

unitron

 **HANSATON**

AudioNova 

 **ADVANCED
BIONICS**