

# GESCHÄFTS BERICHT 2011/12



CUSTOMER  
DRIVEN  
INNOVATION

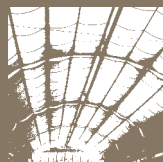
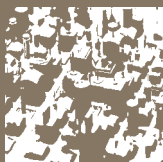


## CUSTOMER DRIVEN INNOVATION

*So lautet der Auftrag für die zwei primären Geschäftsbereiche von Sonova – Hörgeräte und Hör-implantate.*

*Wir betreiben Innovation im weitesten Sinne, nämlich übergreifend bei Produkten und Prozessen. Innovation bei dem, was wir tun, und Innovation darin, wie wir es tun – und wie wir es verkaufen.*

*Im Zentrum unserer Innovationsstrategie steht eine gut gefüllte Pipeline mit neuen Produkten. Ziel ist es, unseren Kunden optimierte, spürbare Vorteile zu bringen. Wir erreichen dies, indem wir unser Know-how mit dem kontinuierlichen Feedback von den Benutzern unserer Hörlösungen und den beteiligten Experten kombinieren.*



---

# HIGHLIGHTS

---

– **Neuer Rekordumsatz im Geschäftsjahr 2011/12:**

Der Umsatz stieg um 11,6% in Lokalwährungen auf CHF 1'619,8 Mio. In Schweizer Franken stieg der Umsatz um 0,2%.

– **Beide Segmente entwickelten sich solide:**

Zum Wachstum trugen sowohl das Hörgeräte- als auch das Hörimplantate-Segment bei. Das HiRes 90K Cochlea-Implantat kehrte im Verlauf des Jahres auf alle Märkte zurück.

– **Globale Präsenz unterstützt das Wachstum:**

Alle Regionen trugen in lokalen Währungen zum Rekordumsatz bei.

– **Starke operative Verbesserungen:**

Bei konstanten Wechselkursen verbesserte sich die EBITA-Marge um 180 Basispunkte auf 22,0%. Aufgrund der negativen Auswirkungen der Frankenstärke resultierte jedoch eine EBITA-Marge von 19,5% in Schweizer Franken.

– **Solide Bilanzstruktur:**

Mit 64,5% blieb der Eigenfinanzierungsgrad auf hohem Niveau und die Nettoverschuldung verringerte sich substantiell auf CHF 64,4 Mio.

– **Nachhaltige Investitionen in F&E:**

Die Investitionen im Bereich F&E stiegen insbesondere aufgrund von Projekten im Hörimplantate-Segment um 8%. Gleichzeitig verblieb die Innovationsrate im Hörgeräte-Segment auf hohem Niveau.

– **Klarer strategischer Fokus auf Innovation:**

Unsere gesamten Aktivitäten im vergangenen Jahr unterstützen unsere Vision, im globalen Markt für Hörlösungen als Innovationsführerin anerkannt zu sein. Mit der umfassendsten Palette an innovativen Hörgerätelösungen sowie einer effizienten, anpassungsfähigen und breit abgestützten Marketing- und Verkaufsorganisation arbeiten wir täglich auf diese Vision hin.

---

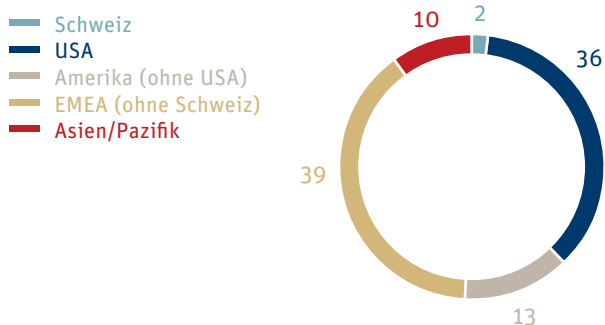
## KENNZAHLEN SONOVA GRUPPE

in CHF Mio., wenn nichts anderes erwähnt	2011/12	2010/11	Veränderung in %
Umsatz	1'619,8	1'616,7	0,2 %
EBITA	315,2	326,6	(3,5 %)
EBITA-Marge	19,5 %	20,2 %	
EPS (CHF)	3,71	3,50	6,0 %
Operativer Free Cash Flow <sup>1)</sup>	239,5	221,5	8,1 %
ROCE <sup>1)</sup>	19,2 %	19,0 %	
ROE <sup>1)</sup>	17,5 %	17,7 %	

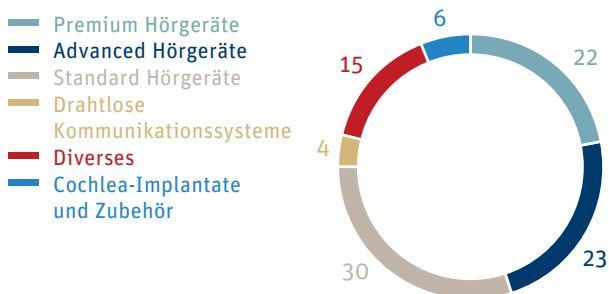
<sup>1)</sup> Detaillierte Definitionen finden Sie unter «5-Jahres-Kennzahlen».

# KENNZAHLEN

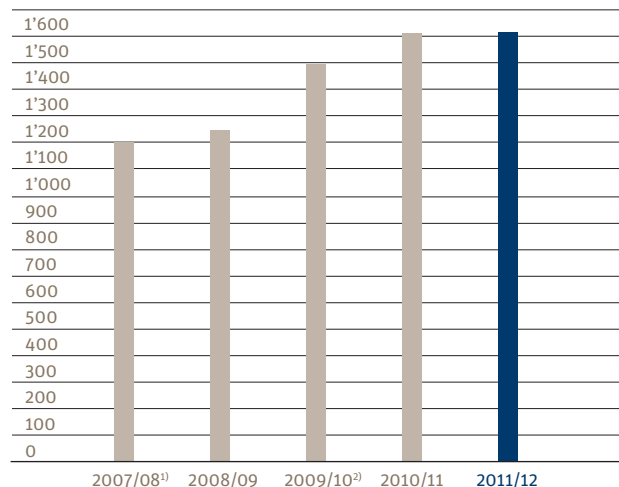
UMSATZ NACH REGIONEN 2011/12  
in %



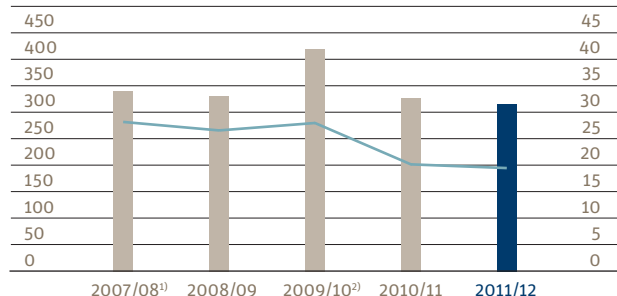
UMSATZ NACH PRODUKTGRUPPEN 2011/12  
in %



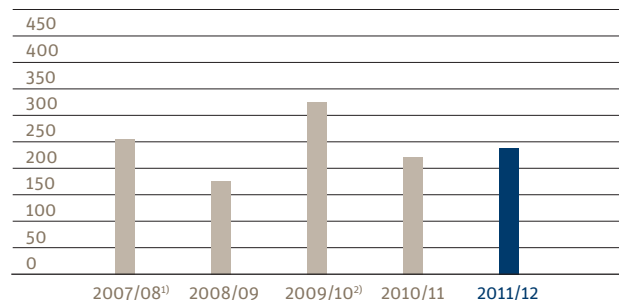
UMSATZ  
in CHF Mio.



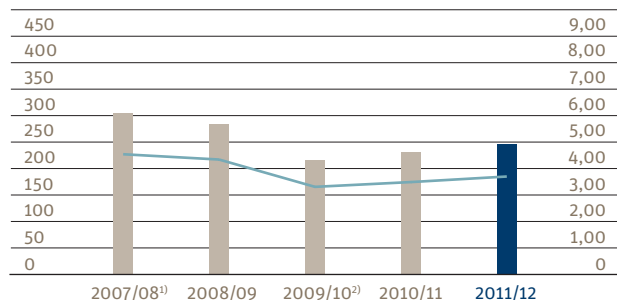
EBITA  
in CHF Mio. EBITA  
Marge in %



OPERATIVER FREE CASH FLOW  
in CHF Mio.



GEWINN NACH STEUERN  
in CHF Mio. EPS  
in CHF



<sup>1)</sup> Ohne einmalige Sonderkosten für die untersagte Übernahme der GN ReSound Gruppe.

<sup>2)</sup> Angepasst aufgrund der Finalisierung der Ersterfassung der Akquisition von Advanced Bionics.

---

# INHALTSVERZEICHNIS

---

---

2	BRIEF AN DIE AKTIONÄRE
7	AKTIV IN EINEM ATTRAKTIVEN UND WACHSENDEN MARKT
19	AN DER SPITZE BLEIBEN – MIT EINER KLAREN, FOKUSIERTEN STRATEGIE
25	NACHHALTIGKEIT
35	AUSBAU DER CORPORATE GOVERNANCE
51	KLARHEIT DURCH OFFENLEGUNG DER VERGÜTUNGSDetails
64	FINANZBERICHT
70	5-JAHRES-KENNZAHLEN
72	KONZERNJAHRESRECHNUNG
120	JAHRESRECHNUNG DER SONOVA HOLDING AG
136	INFORMATIONEN FÜR INVESTOREN

---

# BRIEF AN DIE AKTIONÄRE



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

GESCHÄFTSBERICHT 2011/12

## HERAUSFORDERUNGEN ERFOLGREICH MEISTERN

*– In einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld hat sich Sonova weiter auf ihre Stärken konzentriert: die Versorgung eines wachsenden globalen Marktes mit einer umfassenden Palette an innovativen Hörlösungen über eine effiziente, anpassungsfähige sowie breit abgestützte Marketing- und Verkaufsorganisation.*

### SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE,

Im Geschäftsjahr 2011/12 war Sonova mit bedeutenden Herausforderungen konfrontiert und meisterte diese erfolgreich. Während viele Volkswirtschaften und Branchen unter der allgemeinen finanziellen Unsicherheit litten, verzeichnete der Markt für Hörlösungen weiterhin eine solide Wachstumsrate. Die beispiellose Stärke des Schweizer Franken gegenüber anderen wichtigen Handelswährungen traf Sonova ebenso wie andere global tätige Schweizer Unternehmen auch. Die Gruppe erlebte zudem mit dem Ausscheiden der bisherigen CEO und CFO im März 2011 einen unerwarteten Führungswechsel.

Dennoch war unser Unternehmen in der Lage, diesen Herausforderungen positiv zu begegnen und sein Wachstum fortzusetzen. Wir freuen uns, dass sich unsere Umsätze in Lokalwährungen weiterhin stark entwickelt haben. Dies ist ein Beweis für die Attraktivität unserer innovativen Produkte, die Effizienz unserer Marketing- und Verkaufsstrategien und das Engagement unserer Mitarbeiter.

Die Stärke des Schweizer Franken hat sich negativ auf die rapportierten Umsätze ausgewirkt: Eine Umsatzsteigerung von 11,6% in Lokalwährungen ergab in Schweizer Franken gerechnet lediglich ein Plus von 0,2%. Dieser Effekt, der alle international aktiven Schweizer Unternehmen betraf, wurde von den Bemühungen der Schweizerischen Nationalbank zur Begrenzung der Währungsaufwertung nur teilweise gemindert. Der Betriebsertrag erreichte annähernd das Vorjahresniveau und betrug CHF 1'106 Millionen. Der Betriebsgewinn (EBITA) betrug CHF 315,2 Millionen, was einem Rückgang von 3,5% gegenüber dem Vorjahr entspricht; die Währungseffekte haben den Betriebsgewinn über die vergangenen zwei Jahre kumulativ um über CHF 100 Millionen

reduziert und somit alle in diesem Zeitraum erzielten operativen Verbesserungen aufgehoben. Der Operative Free Cash Flow stieg um 8,1% auf CHF 239,5 Millionen. Sonova bewahrt ihre starke finanzielle Position mit einer niedrigen Nettoverschuldung von CHF 64,4 Millionen und einem Eigenfinanzierungsgrad von 64,5%.

#### KLARER STRATEGISCHER FOKUS AUF INNOVATION

Alle unsere Aktivitäten im vergangenen Jahr sind Ausdruck unserer Vision, die anerkannte Innovationsführerin im globalen Markt für Hörlösungen zu sein. Unsere Strategie basiert auf hochmotivierten Mitarbeitern, einem permanenten Engagement für Kundenzufriedenheit, einer Kultur der Innovation, führenden Produkten, globaler Präsenz mit starker Verankerung in lokalen Märkten sowie auf einer weltweit genutzten Infrastruktur und Geschäftsprozessen.

Mit Stolz können wir auch weiterhin behaupten, den Hauptanteil unseres Umsatzes mit Produkten zu erwirtschaften, die in den letzten zwei Jahren eingeführt wurden. Im Finanzjahr 2011/12 betrug deren Anteil am Gesamtumsatz 71%.

Im Hörgeräte-Segment haben wir erneut viele massgebliche Innovationen lanciert. Die neueste Generation der Phonak Spice Technologieplattform hat den Weg für eine breite Palette an bahnbrechenden neuen Produkten geebnet. Sie nutzen allesamt die neueste Version der umfassenden, bedienerfreundlichen Anpasssoftware von Phonak: Target 2.0, eingeführt im Oktober 2011 und aktualisiert auf Target 2.1 im März 2012. Besonders bemerkenswert unter den neuen Spice Produkten ist Phonak nano, unser bis jetzt kleinstes individuell gefertigtes Im-Ohr-Gerät, sowie verschiedene wasserresistente Hörgeräte.

Im März 2012 wurde das Spice Portfolio mit Essential um eine neue Leistungsklasse erweitert. Sie richtet sich an Endbenutzer, die erschwingliche Produkte suchen, ohne auf die neueste Technologie verzichten zu wollen. Wir haben zudem Phonak Lyric, das unsichtbar und rund um die Uhr getragen wird, stark verbessert und eine neue Generation vorgestellt. Basierend auf der wegweisenden Technologieplattform Era hat Unitron die neuen Hörgerätefamilien Quantum und Moxi eingeführt. Darüber hinaus stärken wir derzeit unsere Position bei Hörgeräten sowohl durch unsere Anstrengungen im Bereich der technischen Entwicklung (z.B. bei der neuen Lyric Generation) als auch durch kontinuierliche Investitionen in unsere Vertriebskanäle. Wir haben unser Netzwerk an Hörgeräte-Fachgeschäften durch gezielte Akquisitionen in bestimmten Märkten selektiv verstärkt.

Im Hörimplantate-Segment freuen wir uns, berichten zu können, dass Advanced Bionics nach dem freiwilligen Rückruf vom November 2010 wieder auf Erfolgskurs ist: Wir sind im April 2011 auf den europäischen und im September 2011 auf den US-amerikanischen Markt zurückgekehrt. Die Verkäufe der Cochlea-Implantate sind auf Kurs. Wir sind

auf gutem Weg, unser langfristiges strategisches Ziel zu erreichen, uns als starker Wettbewerber auf diesem Markt zu etablieren.

Innovation ist der Schlüssel zum Wachstum. Wir sind überzeugt, dass die gemeinsamen Stärken der Forschungs- und Entwicklungsteams von Advanced Bionics und Phonak in den kommenden Jahren bedeutende technische Durchbrüche erzielen werden. Wir sehen ausserdem Chancen für die gegenseitige Überweisung von Patienten zwischen unserem Hörgeräte- und Hörimplantate-Segment. Im vergangenen Jahr haben wir beschlossen, die Entwicklungsanstrengungen für Mittelohrimplantate auszusetzen, um uns auf den vielversprechenderen Markt der Cochlea-Implantate konzentrieren zu können.

#### FORTSCHRITTE BEI DER CORPORATE GOVERNANCE

Eine unerwartete Herausforderung des vergangenen Jahres war das Ausscheiden der bisherigen CEO und CFO im März 2011 nach einer möglicherweise verspäteten Gewinnwarnung.

Lukas Braunschweiler wurde per 1. November 2011 CEO von Sonova. Der neue CFO, Hartwig Grevenner, wird seine Position am 1. August 2012 antreten. Bei dieser Gelegenheit möchten wir Alexander Zschokke und Paul Thompson für ihre exzellente Arbeit als Interim CEO und Interim CFO danken. Ihre Kompetenz und ihr beispielhafter Einsatz halfen dem Unternehmen, eine schwierige Phase zu bewältigen.

Im vergangenen Jahr haben wir auch die Vergütungssysteme für Verwaltungsrat und Geschäftsleitung neu ausgerichtet. Die Details werden im Vergütungsbericht ausführlich erläutert. Wie im vergangenen Jahr wird es auch an der diesjährigen Generalversammlung eine Konsultativabstimmung über den Vergütungsbericht (und damit über das Vergütungssystem) geben.

Wir haben Anpassungen am Organisationsreglement des Unternehmens vorgenommen und die Satzungen unseres Nominations- und Vergütungskomitees sowie unseres Auditkomitees überarbeitet, um die Corporate Governance auf einen noch höheren Standard zu bringen. Ausserdem wurden im vergangenen Jahr alle Ausschüsse mit unabhängigen Mitgliedern besetzt. All diese Änderungen werden auf Seite 35 des Kapitels über Corporate Governance beschrieben.

Die Ermittlungen durch die Schweizer Börse SIX Swiss Exchange in Zürich, wegen der möglicherweise verspäteten Gewinnwarnung und durch die Staatsanwaltschaft Zürich wegen Verdacht auf Insiderhandels sind noch im Gange. Wir kooperieren umfassend mit den entsprechenden Behörden. Im März 2012 erhielt Sonova Zahlungsbefehle im Betrag von rund CHF 26 Millionen von mehreren Investoren eingereicht, welche durch die belgische Deminor SCRL/CVBA vertreten sind. Sonova hat diese Zahlungsaufforderungen formell zurückgewiesen und wird sich vehement gegen diese wehren.

## VERÄNDERUNGEN IM VERWALTUNGSRAT

William D. Dearstyne, Vizepräsident, wird aus dem Verwaltungsrat ausscheiden, nachdem er ein Jahr über das übliche Renteneintrittsalter von 70 Jahren hinaus tätig geblieben ist. Während seiner neunjährigen Tätigkeit im Verwaltungsrat trug er bedeutend zum Erfolg des Unternehmens bei; seine Erfahrung und sein Wissen wurden insbesondere geschätzt, als wir nach den Ereignissen des letzten Jahres Korrekturmassnahmen getroffen haben. Wir danken ihm für sein Engagement für das Unternehmen und wünschen ihm alles Gute für die Zukunft.

Beat Hess ist an der diesjährigen Generalversammlung zur Wahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen. Er ist Rechtsanwalt und promovierter Jurist. Beat Hess ist Mitglied des Verwaltungsrates von Nestlé S.A. und Holcim Ltd. Seine internationale und umfangreiche juristische Erfahrung, unter anderem in den Bereichen Corporate Governance, Compliance und Risikomanagement, wird die Kompetenzen des derzeitigen Verwaltungsrates perfekt ergänzen.

An der diesjährigen Generalversammlung treten Robert F. Spoerry, Andy Rihs, Michael Jacobi, Anssi Vanjoki und Ronald van der Vis zur Wiederwahl an.

## DIVIDENDENVORSCHLAG

Bei der Generalversammlung 2012 wird der Verwaltungsrat eine verrechnungssteuerfreie Ausschüttung von CHF 1,20 pro Aktie aus Reserven aus Kapitaleinlagen vorschlagen. Dies entspricht mehr als 30% des Nettogewinns nach Steuern und deckt sich mit unserem Ziel von einer Ausschüttungsquote von rund 30%.

## STARKES BEKENNTNIS ZUR NACHHALTIGKEIT

Sonova hat sowohl einen geschäftlichen als auch einen sozialen Auftrag: eine Welt zu fördern, in der es für jeden Hörverlust eine Lösung gibt und alle Menschen gutes Hören geniessen können. Darüber hinaus und ungeachtet der Tatsache, dass Sonova ein Hightech-Unternehmen mit relativ wenig energie- oder rohstoffintensiven Aktivitäten ist, erkennen wir unsere Verantwortung für die Umwelt und zukünftige Generationen an. Deshalb haben wir beschlossen, ein Nachhaltigkeitsprogramm zu starten. Am Anfang legen wir hier den Fokus auf unsere Energienutzung, unsere CO<sub>2</sub>-Bilanz sowie auf weitere ökologische Themen. Wir haben entschieden, dazu eine Person in leitender Funktion zu ernennen. Diese soll ökologische Initiativen unternehmensweit planen und durchführen sowie einen regelmässig erscheinenden Nachhaltigkeitsbericht auf Grundlage des von der Global Reporting Initiative (GRI) empfohlenen Formats erstellen.

## UNSER DANK

Schwierige Zeiten sind der wahre Test für die Mitarbeiter eines Unternehmens. Vor diesem Hintergrund sind wir ausserordentlich dankbar für die vorbildliche Art und Weise, in der sich die Mitarbeiter von Sonova im vergangenen Jahr eingesetzt und ihre Leistungen erbracht haben. Dank ihres Engagements und ihrer Fähigkeiten blicken wir zuversichtlich in die Zukunft. Wir danken auch unseren Aktionären, deren Unterstützung unseren Einsatz für kontinuierlichen Fortschritt möglich macht. Zudem danken wir unseren Kunden und Patienten sowie den Millionen von Menschen in der ganzen Welt, deren Hoffnung gutes Hören zu erleben uns Tag für Tag inspiriert.

## AUSBLICK

Sonova bewegt sich in einem attraktiven Markt, der in den kommenden Jahren durch die Kombination verschiedener sozio-ökonomischer Faktoren strukturell wachsen wird. Wir haben eine starke Marktposition und eine klare Strategie. Die Gesamtheit unserer Produkte und Lösungen ist von beispielloser Vielfalt, Qualität, Leistungsfähigkeit und Innovation. Wir verfügen über sämtliche Voraussetzungen, profitabel zu wachsen und wollen dieses Ziel im Geschäftsjahr 2012/13 erreichen. Für den Gesamtumsatz erwarten wir ein Wachstum im Rahmen von 7%–9% in Lokalwährungen, welches sich, ausgehend von Wechselkursen von CHF 1,21 zum Euro und CHF 0,88 zum US-Dollar, in einer erwarteten EBITA-Steigerung im Bereich von 15%–20% niederschlägt. Im Hinblick auf weiterhin schwankende Wechselkurse werden wir alles unternehmen, um durch unsere strategische globale Ressourcenallokation die Auswirkungen des starken Schweizer Franken auf das Gewinnwachstum mit der Zeit zu mindern.



Robert Spoerry  
Präsident des  
Verwaltungsrates

Lukas Braunschweiler  
CEO





VISUELLE KONTROLLE EINES HÖRGERÄTGEHÄUSES

« Den Klang des plätschern-  
den Wassers in einem  
Bach und das leise Glucksen  
eines Babys hören zu  
können ... dafür liebe ich  
Naída. »

NAÍDA BENUTZER



CUSTOMER  
DRIVEN  
INNOVATION

# AKTIV IN EINEM ATTRAKTIVEN UND WACHSENDEN MARKT

*Rund eine Milliarde Menschen weltweit haben ein Hörproblem – und die überwiegende Mehrheit dieser Menschen besitzt noch kein Hörgerät, was ein immenses Marktpotenzial darstellt. Sonova bietet das umfassendste Angebot an Hörlösungen: Erstklassige Hörgeräte und Zubehör von Phonak und Unitron, die dank vielseitiger Spitzentechnologie für ein natürliches Hörerlebnis sorgen, sowie innovative Cochlea-Implantate von Advanced Bionics als zuverlässige Hörlösungen für Kinder und Erwachsene mit erheblicher Hörminderung. Sonova bietet ihre Lösungen den Endnutzern durch eine Vielzahl an Dienstleistungspartnern an, welche sie unterstützt, so dass jeder Kunde eine angemessene Behandlung für ein optimales Hörerlebnis erhält.*

## HÖRGERÄTE

### DYNAMIK EINES WACHSTUMSMARKTES

*– Der Hörgerätemarkt setzt seinen Wachstumstrend fort, getrieben von langfristigen, sozioökonomischen Faktoren. Es ist ein vielfältiger Markt, der eine grosse Palette an fortschrittlichen technologischen Lösungen und umfassende Kundendienstkanäle erfordert.*

#### MARKTGRÖSSE UND WACHSTUMSSTRUKTUR

Die Weltgesundheitsorganisation (WHO) geht davon aus, dass im Jahr 2015 etwa 1,1 Milliarden Menschen von Hörminderung betroffen sein werden. Dies deckt sich mit

Schätzungen verschiedener unabhängiger Forschungsunternehmen, die grosse Märkte wie Westeuropa und Nordamerika überwachen.

Der weltweite Markt für Hörgeräte wird auf rund 10 Millionen verkaufte Geräte pro Jahr beziffert, eine kleine Zahl angesichts der vielen von Hörminderung betroffenen Menschen. Sonova rechnet in den kommenden Jahren beim Verkauf von Hörgeräten in entwickelten Märkten weiterhin mit jährlichen prozentualen Wachstumsraten im niedrigen bis mittleren einstelligen Bereich. Wir gehen davon aus, dass durch die Einführung neuer innovativer Produktgenerationen, die dem Endnutzer noch grössere, spürbare Vorteile bieten, die durchschnittlichen Verkaufspreise stabil gehalten werden können.

Was sind die treibenden Kräfte des Marktwachstums? Verschiedene Faktoren spielen eine Rolle: Die Bevölkerung der Industrieländer wird immer älter. Die Wahrscheinlichkeit, dass die Menschen altersbedingt eine Hörminderung entwickeln, steigt somit. Die Generation der «Baby Boomer», nähert sich dem Rentenalter. Dabei hegt sie den Wunsch, den Auswirkungen des Alterns entgegenzutreten, und verfügt gleichzeitig über das nötige Einkommen, dies zu tun. Neue Hörgerätektechnologien und einfachere Möglichkeiten, die Kunden über kontinuierlich erweiterte Servicekanäle zu erreichen, tragen zum Wachstum des Marktes bei. Ebenso die ganze oder teilweise Rückerstattung der Kosten für Hörgeräte durch die Krankenkassen in einigen Märkten. Was die sich entwickelnden Märkte anbelangt, gehen wir davon aus, dass die Tragerate von Hörgeräten mit der Verbesserung der Versorgungsinfrastrukturen ansteigen wird.

#### TREIBENDE KRÄFTE DER MARKTDURCHDRINGUNG

Die Menschen sind sich zunehmend bewusst, was sie tun können, um einer Hörminderung entgegenzuwirken. Dennoch ist der Markt noch immer relativ unterversorgt: Sonova schätzt, dass nur etwa 10% der Personen mit leichter bis mittelschwerer Hörminderung ein Hörgerät tragen, während 70% der Personen in den entwickelten Ländern mit starker bis hochgradiger Hörminderung mit Hörgeräten versorgt sind. Auch bei jüngeren und weniger stark betroffenen Menschen nimmt die Tragerate zu, je mehr die Weiterentwicklung der Technologie zu einer besseren Klangqualität und kleineren, diskreteren Geräten führt. Mittlerweile gibt es für jeden individuellen Lebensstil eine passende Hörlösung, mit der sich die Lebensqualität erheblich steigern lässt.

Im Jahr 2011 führte die HEAR THE WORLD Initiative eine umfassende Studie zum Thema «Einstellung gegenüber Hörgeräten und deren Beitrag zum persönlichen und gesellschaftlichen Wohlbefinden» durch. Die Ergebnisse waren eindeutig: Durch die Wiederherstellung der Hörfähigkeit wird die Lebensqualität deutlich gesteigert. Während eine Minderheit der Nicht-Hörgeräteträger befürchtet, das Tragen

von Hörgeräten könne zu gesellschaftlichem Ausschluss und einer Beeinträchtigung der persönlichen Kontakte führen, trifft genau das Gegenteil zu: 86% der Befragten, die Hörgeräte tragen, geben an, dass ihre Freunde und ihre Familie sie so akzeptiere, wie sie sind. Diejenigen, die Hörgeräte nutzen, berichten von deutlich verbesserten Beziehungen, engeren sozialen Kontakten, einem gesteigerten körperlichen und allgemeinen Wohlbefinden sowie mehr Freude an Sport, Freizeitaktivitäten und der Natur. 81% von ihnen sagen, dass sich durch das Gerät ihre Lebensqualität verbessert habe. Darüber hinaus stellen auch ihre Partner und ihre Familien diese Verbesserung im gemeinsamen Leben fest: 81% geben an, froh zu sein, dass ihr Partner ein Hörgerät trage.

#### AUSWAHL AN HÖRGERÄTEN

Hörminderungen sind so vielfältig wie die Menschen, die davon betroffen sind. Einige Hörgeräteträger befinden sich im Rentenalter, andere sind kleine Kinder. Die Schwere ihrer Hörminderung reicht von leicht bis hochgradig mit unterschiedlichem Ansprechverhalten auf bestimmte Frequenzen oder Geräuschintensitäten. Manche der Betroffenen sind sehr aktiv, andere sind es weniger. Der persönliche Lebensstil beeinflusst die Wahl des Hörgerätes erheblich.

Entsprechend gibt es eine breite Palette an Hörgeräten und Anpassungen, die für gewöhnlich in drei Hauptkategorien eingeordnet werden:

- Hinter-dem-Ohr Lösungen werden hinter dem Ohr getragen und sind durch einen schalleitenden Schlauch mit dem Gehörgang verbunden. Sie bieten einen hohen Tragekomfort, sind ergonomisch, schmutz- und feuchtigkeitsresistent und bieten Platz für grössere Batterien mit längerer Lebensdauer. Die Grösse ist abhängig vom Leistungsniveau und der Art der Nutzung und reicht von kleinen, am Ohr kaum sichtbaren Geräten zu Geräten mit grösseren Batterien für einen höheren Benutzerkomfort. Dank technologischer Durchbrüche ist nun ein diskretes Tragen möglich, selbst für Personen mit starker bis hochgradiger Hörminderung, die sogenannte Power-Geräte wie etwa das Phonak Naída nutzen.
- Ex-Hörer-Technologie- Lösungen, die für eine grosse Bandbreite von Hörminderungen dieselben Vorteile bieten wie Hinter-dem-Ohr-Geräte, dabei aber deutlich kleiner sind. Elektronik und Batterie werden hinter dem Ohr getragen. Der winzige Lautsprecher befindet sich im Ohrpassstück,

das im Gehörgang nahe dem Trommelfell getragen wird. Das Ergebnis ist eine stark verbesserte Klangqualität bei geringerer Rückkopplungsanfälligkeit. Dieses Produktsegment weist derzeit weltweit das schnellste Wachstum auf.

- In-dem-Ohr Lösungen, die individuell angefertigte Geräte umfassen, welche perfekt in den Gehörgang des Trägers passen und sich die schallsammelnde Form des Ohrs selbst zunutze machen. Heutzutage können winzige Geräte wie das Phonak nano und das micro CIC von Unitron so tief im Gehörgang getragen werden, dass sie von aussen praktisch unsichtbar sind.

Derzeit zeichnet sich eine vielversprechende neue Kategorie ab: das einzigartig-innovative Lyric von Phonak für Personen mit leichter bis mittlerer Hörminderung, das so klein ist, dass es in unmittelbarer Nähe des Trommelfells platziert werden kann. Dort bleibt es rund um die Uhr, und zwar ohne Unterbrechung für bis zu vier Monate und bietet somit einmaligen Komfort.

#### SERVICEKANÄLE: DER SCHLÜSSEL ZU EINEM VIELFÄLTIGEN MARKT

Eine erfolgreiche Hörgeräteversorgung hängt nicht nur von technologischen Fortschritten ab, sondern auch von einer professionellen Beurteilung, Anpassung und Kundenbetreuung nach dem Kauf. Dies erfordert ein hohes Mass an persönlicher Aufmerksamkeit. Die Beziehungen zwischen den Hörgeräteakustikern und ihren Kunden bestehen oft über lange Zeit und Wiederholungskäufe beruhen auf Vertrauen und der Qualität der Serviceleistungen. Angesichts der sehr individuellen Gründe mit der Hörminderung umzugehen, gibt es keine «Universallösung». Die Hörgeräteindustrie bietet ihre Lösungen den Kunden durch eine Vielzahl von Servicekanälen an, die von Einzelhandelsgeschäften über Hörzentren bis zu Kliniken und Spitälern reichen.

Diese Servicekanäle erzeugen einen nachweislichen Mehrwert sowohl im Hinblick auf die Erfahrungen der Kunden als auch auf die Umsätze der Hörgeräteindustrie. Hersteller wie Sonova sind auf die Hörgeräteakustiker angewiesen, wenn es darum geht, das Beste aus ihren Produkten herauszuholen – und auch darum, ein nachhaltiges Marktwachstum zu generieren. Wir gehen davon aus, dass innerhalb der Hörgeräteindustrie alle Servicekanäle zusammengenommen dreimal mehr Umsatz generieren als sämtliche Hersteller gemeinsam.

## HÖRGERÄTE

## DAS ANGEBOT VON SONOVA

*– Sonova verfügt über optimale Lösungen für jeden Nutzer, die von Hörgeräteakustikern auf die jeweiligen Bedürfnisse zugeschnitten und über individuelle Servicekanäle durch zwei gut etablierte Marken vertrieben werden: Phonak und Unitron.*

### EIN BREITGEFÄCHERTES PORTFOLIO VON LÖSUNGEN

Das Sonova Portfolio von Hörgeräten und zugehörigen Lösungen ist matrixförmig aufgebaut: Anhand von technischen Funktionen, Bauformen und Preisspannen findet sich nahezu für jedes Hörbedürfnis eine passende Lösung. Sonova verfügt über ein anerkanntes Know-how in der Entwicklung von High-Tech Lösungen, die in eine grosse Auswahl an Hörgeräten, Zubehör und FM-Systemen einfließen.

Wir wissen auch, dass Leistungsfähigkeit allein nicht ausreicht. Hörlösungen müssen in allen Aspekten zum Lebensstil des Nutzers passen. Beim Tragen nicht sichtbare Geräte, Programme, die sich automatisch an verschiedene Hörsituationen anpassen, drahtlose Steuerung und Kommunikation ... all diese Punkte machen einen grossen Unterschied, wenn es um die Akzeptanz unserer Produkte geht und um die Lebensfreude, die sie den Nutzern zurückgeben.

Auch Personen mit normalem Hörvermögen können von unseren Lösungen profitieren. Unsere individuell angefertigten Gehörschutz-Systeme helfen das Gehör in Industrie- und Baugewerbe, sowie in weiteren lärmreichen Umgebungen zu schützen. Mit unserem Know-how im Bereich Akustik haben wir ein ausgefeiltes Sprachverstärkungssystem für Klassen- und Konferenzräume entwickelt. Wo auch immer eine bessere Hörfähigkeit das Leben verbessert, finden Sie Sonova – schliesslich ist Hören unser Geschäft.

### WELTWEITE PRÄSENZ DURCH MEHRERE KANÄLE

Ein facettenreicher Markt erfordert einen Marketing- und Vertriebsansatz über mehrere Kanäle. Sonova vertreibt ihre Produkte und Lösungen in mehr als 90 Ländern – durch gruppeneigene Grosshandelsunternehmen, unabhängige Distributoren und, in einigen Regionen, durch eigene Hörzentren. Wir haben viele Wege, die Endbenutzer zu erreichen: Einzelhandelsgeschäfte, Einzelhandelsketten, Hörzentren, Kliniken und Spitäler. In einigen Ländern haben wir umfangreiche Liefer- oder Vermittlungsverträge mit Regierungen und Gesundheitsbehörden abgeschlossen.

In all diesen Fällen ist unsere wichtigste Beziehung diejenige zu den Hörgeräteakustikern, die unsere Produkte empfehlen und anpassen. Wir nehmen unsere Verantwortung diesen Fachleuten gegenüber sehr ernst und tun unser Bestes, um sie – und durch sie die Endkunden – mit ausgefeilter, zeitsparender Anpasssoftware sowie umfassenden Produktinformations- und Kundenberatungsmaterialien zu unterstützen.

## HÖRGERÄTE

## PHONAK

– *Das Herz des Sonova Markenportfolios bilden die Hörgeräte von Phonak: Sie entsprechen den höchsten technologischen Anforderungen und bieten optimales Sprachverständnis in einem breiten Spektrum von Hörsituationen. Zudem bietet Phonak auch drahtlose Kommunikationssysteme für audiologische und andere Anwendungen sowie Systeme für den Gehörschutz. Zur Produktpalette gehört nun auch Lyric, das erste und einzige dauerhaft tragbare Hörgerät, das tief im Gehörgang sitzt und damit völlig unsichtbar bleibt.*

## SPICE PLATTFORM SETZT NEUE MASSSTÄBE

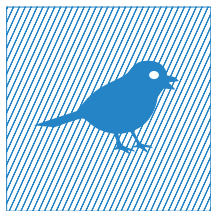
Die Phonak Spice Generation, die im Oktober 2010 eingeführt und ein Jahr später mit Spice+ weiter verbessert wurde, setzt neue Maßstäbe bei der Signalverarbeitung, Anpassmöglichkeiten und dem Umfang des Produktportfolios.

Die Spice Produktgeneration führte neue Funktionen wie StereoZoom, auto ZoomControl und UltraZoom ein, die alle dazu dienen, durch automatische Fokussierung auf Sprache, egal aus welcher Richtung, eine optimale Sprachverständlichkeit zu erreichen. Im Oktober 2011 wurde mit Einführung von Spice+ die Messlatte noch einmal höher gehängt. Dank überarbeiteter Signalverarbeitung bietet Spice+ gesteigerte Klangqualität – in ruhigen wie in lauten Situationen – erhöhte Spontanakzeptanz, komfortableres Feinanpassen und langfristigen Hörerfolg.

Hörgeräteakustikern bietet die Spice Anpasssoftware Target 2.0 (mittlerweile weiterentwickelt zu Target 2.1) weitere Verfeinerungen, die den Anpassprozess straffen und die Kundenzufriedenheit optimieren. Funktionen für Tests, Anpassung, Programmierung und Feineinstellung sind nahtlos in einer einzigen Softwareumgebung mit intuitiver, praktischer Steuerung zusammengefasst, damit sich Hörgeräteakustiker voll auf die konkreten Bedürfnisse jedes einzelnen Kunden konzentrieren können.

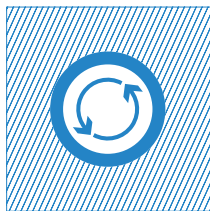
## PHONAK

## SOUNDRECOVER: WHISTLEBLOCK: ULTRAZOOM:



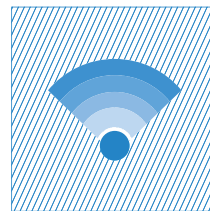
Viele von Hörmin-derung betroffene Personen sind nicht mehr in der Lage, hochfrequente Töne wahrzunehmen, die häufig

von essenzieller Bedeutung für das Sprachverstehen und das volle Erleben natürlicher Umgebungen sind. SoundRecover komprimiert die Frequenz dieser Töne und verschiebt sie in einen niedrigeren Frequenzbereich, in dem sie wieder gehört werden können, und erzeugt so den Eindruck natürlichen, das gesamte Klangspektrum abdeckenden Hörens.



Wie bei jedem Mikrofon-/Lautsprecher-System können auch Hörgeräte von Rückkopplungen betroffen sein, weshalb die meis-

ten von ihnen geräuschunterdrückende Algorithmen nutzen, um das lästige Pfeifgeräusch zu vermeiden. Allerdings handelt es sich nicht bei allen rückkopplungsähnlichen Geräuschen auch wirklich um eine Rückkopplung. Daher verwendet WhistleBlock ein Identifizierungs- und Markierungsmodul, um entsprechend der jeweiligen Situation unterschiedliche Stärken der Rückkopplungsauslöschung einzusetzen und so das volle Klangspektrum ohne künstliche Verzerrungen hörbar zu machen.



In geräuschvollen Umgebungen möchten sich die Zuhörer gerne auf eine oder zwei Stimmen einer Unterhaltung konzentrieren können,

ohne durch die Störgeräusche abgelenkt zu werden. UltraZoom mit SNR-Boost ist das erste und einzige Dualmikrofon-System, das eine hohe Richtempfindlichkeit mit einem einzigartigen Algorithmus zur räumlichen Geräuschunterdrückung kombiniert, der speziell für direktionale Anwendungen entwickelt wurde. Es bietet eine Verbesserung des Hörverstehens um 15 % gegenüber binauralen Hörgeräten ohne diese Funktion.

Die im Oktober 2011 eingeführte Weiterentwicklung der Spice Plattform bereichert nicht nur die bestehende Phonak Produktpalette, sondern bietet auch neue Produkte, die im vergangenen Geschäftsjahr lanciert wurden, wie:

- Phonak nano, das kleinste individuell gefertigte Hörgerät von Phonak. Das Gehäuse wurde verkleinert, während Stabilität und Beständigkeit erhalten blieb. Dies wurde erreicht durch die Entwicklung eines neuen Schalenmaterials mit keramik-ähnlichen Eigenschaften auf Grundlage neuester Erkenntnisse aus der Werkstoffwissenschaft. Der computergestützte 3D-Modellierungsprozess minimiert die Kontaktfläche mit dem Gehörgang in der Nähe des Schallaustritts und stellt somit einen hohen Tragekomfort sicher.
- Eine Auswahl wasserresistenter Hörgeräte, mit denen Nutzer jeden Alters völlig unbeschwert einen aktiven Lebensstil pflegen können. Beispielsweise das Phonak M H<sub>2</sub>O, das durch seine 13er-Batterie eine lange Betriebsdauer bietet. Das Phonak Naída S CRT, ein Power-Gerät mit neuem, externem Hörer für Personen mit mittlerer bis hochgradiger Hörminderung oder das Phonak Nios S H<sub>2</sub>O, dessen neu gestaltetes Gehäuse perfekt für kleine Ohren geeignet ist. Sie alle entsprechen dem IP67-Standard, was bedeutet, dass die Geräte weder durch 8 Stunden Staubbelastung noch durch ein 30-minütiges Eintauchen in 1 Meter tiefes Wasser beschädigt werden.
- Multifunktionales Zubehörgerät ComPilot, mit dessen Hilfe Spice Produkte drahtlos gesteuert und mit vielfältigen Kommunikationsgeräten wie Telefonen, Fernseh- und Audiogeräten drahtlosverbunden werden können.

#### EINE EINZIGARTIGE AUSWAHL

Eine gute Hörfähigkeit ist unbezahlbar, aber bei jeder Kaufentscheidung spielt der Wert eine wichtige Rolle. Phonak setzt alles daran, beste Technologie in jeder Leistungsklasse zu bieten, von den preisgünstigsten Basic Produkten bis zur Premium Produktreihe.

Sämtliche Premium, Advanced und Standard Produkte bieten Drahtlosfunktionalität zur Verbesserung von Sprachverständnis, binauralem Hören und Verständnis am Telefon. Die Zubehörgeräte der AccessLine bieten den Nutzern volle Kontrolle über ihre Hörgeräte, einschliesslich Statusinformationen, Warnmeldungen und Zugriff auf voreingestellte Programme oder auch direkte Parametereinstellungen. Die Einbindung von FM (siehe nächste Seite) bietet weitere Vorteile in der Kommunikation. Der Hauptvorteil ist die Auswahl: Hörgeräteakustikern werden die Mittel an die Hand gegeben, den Kunden und Patienten eine Erfahrung zu ermöglichen, die so einfach und natürlich ist, wie das Hören selbst.

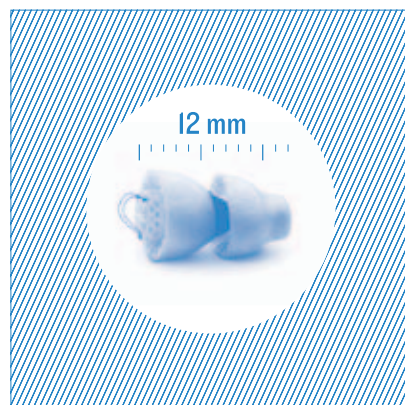
Als Teil dieses Engagements sorgt Phonak dafür, dass diese innovativen Spitzentechnologien frühzeitig auch in den Einstiegs-Produkten verfügbar sind. So führte Phonak beispielsweise im März 2012 die neue Hörgeräte-Leistungsklasse Essential ein, die den Bedürfnissen von Endbenutzern entgegenkommt, die ein Einstiegsprodukt suchen, ohne auf die neueste Technologie verzichten zu wollen. Die Produkte der Essential Leistungsklasse beinhalten Funktionen, die erst kürzlich als Technologie-Durchbrüche der Öffentlichkeit vorgestellt wurden, wie etwa SoundRecover, WhistleBlock und UltraZoom (für weitere Informationen siehe vorherige Seite).

#### LYRIC, EIN HÖRGERÄT, DAS KANN – KUNDENZUFRIEDENHEIT UND GESCHÄFTSWACHSTUM

Die meisten Personen mit Hörminderung fallen in die Kategorie «leichte bis mittlere Hörminderung» – allerdings schätzen wir, dass nur 10 % dieser Menschen ein Hörgerät nutzen. Gründe für diese geringe Rate sind unter anderem die vermeintlichen Unannehmlichkeiten von Hörgeräten: Einsetzen und Herausnehmen, Reinigung, Batteriewechsel und so weiter. Mit Lyric bietet Phonak nun das erste und einzige Hörgerät der Welt, das dauerhaft und rund um die Uhr bis zu vier Monate lang getragen werden kann.

PHONAK

# LYRIC: DIE NEUE GENERATION



Im März 2012 führte Phonak eine wichtige Verbesserung für Lyric ein: ein nochmals verkleinertes Design, durch das eine bequeme Passform für die meisten Gehörgänge sichergestellt wird. Mit dieser neuen Generation konnte die anatomische Anpassrate von Lyric um 50 % gesteigert werden. Jetzt verfügen mehr als 70 % der Betroffenen über einen Gehörgang, welcher sich für eine erfolgreiche Anpassung eignet. Dieses unsichtbare und bequeme Hörgerät bietet hervorragenden Klang in einem Format, das sich perfekt für einen aktiven Lebensstil eignet.

Fachmännisch durch einen Hörgeräteakustiker platziert sitzt es unsichtbar tief im Gehörgang. Durch seine Lage in unmittelbarer Nähe des Trommelfells macht es sich die Anatomie des Ohrs zunutze, um eine aussergewöhnlich natürliche Klangqualität frei von Rückkopplungen, Umgebungsgeräuschen oder Okklusionen zu erreichen. Es kann in Kombination mit Kopfhörern ebenso getragen werden wie beim Sport oder unter der Dusche. Weder muss es täglich eingesetzt und gereinigt werden, noch müssen Batterien gewechselt werden. Der Nutzer – und auch sein Umfeld – können das Hörgerät vergessen und das Leben geniessen.

Kein Wunder also, dass Träger von Lyric so zufrieden damit sind. In jüngsten Umfragen bezeichneten sich 88% der Befragten als sehr zufrieden mit Lyric und gaben an, eine Verbesserung der Kommunikation mit ihren Freunden und ihrer Familie festgestellt zu haben, 75% gingen davon aus, beim Lyric zu bleiben. Wiederum 93% sagten, sie würden Lyric ihren Freunden oder Partnern empfehlen.

Daher erschliesst Lyric den Hörgeräteakustikern einen völlig neuen Markt: Millionen von Menschen mit leichter bis mittlerer Hörminderung, die keine gewöhnlichen Hörgeräte tragen wollen, sei es aus Gründen der Ästhetik, des Selbstbildes oder der vermeintlichen Unannehmlichkeit.

Lyric kann zwar durch den Nutzer selbständig entfernt werden, eingesetzt werden kann es allerdings nur durch einen geschulten Hörgeräteakustiker. Daher garantiert jeder Verkauf einen erneuten Kundenkontakt alle drei bis vier Monate, wenn der Austausch des Geräts erforderlich wird. Zudem gewinnt der Hörgeräteakustiker dadurch, dass das Lyric Geschäftsmodell hauptsächlich auf Abonnements beruht, eine verlässliche und wiederkehrende Einnahmequelle.

Im März 2012 stellte Phonak mit der neuen Lyric Generation eine weitere wichtige Verbesserung vor. Details hierzu finden Sie auf der vorherigen Seite.

#### FM-SYSTEME (FREQUENZMODULATIONSSYSTEME)

Was wir hören, muss nicht zwangsläufig den gesamten Weg bis zu unseren Ohren als Schallenergie zurücklegen. Häufig können Klarheit, Verständlichkeit und Störgeräuschunterdrückung verbessert werden, wenn die Verbindung zwischen der Klangquelle und dem Hörgerät über ein Funksignal bewerkstelligt wird. Phonak hat eine Reihe von Mikrofonen, Sendern und Empfängern entwickelt, die auf der technologisch fortschrittlichen Dynamic FM Plattform beruhen, um Schall über weite Entfernungen oder in lärmigen Umgebungen zu übertragen. Besonders hilft dies Menschen mit Hörminderung, Personen, die in lärmigen Umgebungen kommunizieren müssen, oder Menschen (insbesondere Kindern) mit auditiver Verarbeitungs- und Wahrnehmungs- oder Aufmerksamkeitsdefizitstörung.

Die FM-Systeme von Phonak ermöglichen es Kindern welche Hörgeräte tragen, im häufig lärmigen Umfeld des Klassenzimmers am Unterricht teilzunehmen, ohne ein einziges Wort des Lehrers zu verpassen. Durch Dynamic Soundfield, dem intelligenten Raumbeschallungssystem von Phonak, kann jetzt auch ein Publikum ohne Hörminderung leichter zuhören – und Redner können kommunizieren, ohne ihre Stimme zu überansprechen. Das System ist völlig selbstregelnd und stellt somit sicher, dass die Botschaft klar und deutlich wahrzunehmen ist, ohne Echo, Dröhnen oder Rückkopplungen. Mehr als 100'000 Kinder weltweit profitieren in ihren Klassenzimmern bereits von Dynamic Soundfield.

#### HÖRGERÄTE

## UNITRON

*– Sonova's zweite Hauptmarke für Hörgeräte ist Unitron. Mit Sitz in Kanada ist Unitron ein weltweit agierendes Unternehmen, das auf enge persönliche Beziehungen zu den Hörgeräteakustikern setzt, um die Lebensqualität jener Personen zu verbessern, die von einer Hörminderung betroffen sind. Das Unternehmen vertreibt eine vollständige Palette an Hörgeräten in über 60 Ländern. Unitron verfügt über eine starke Erfolgsbilanz in Innovationen für natürliches Hören und aussergewöhnliche Sprachverständlichkeit. Zudem setzt sich das Unternehmen unermüdlich ein, für die bestmögliche Kundenerfahrung zu sorgen.*

#### ERWEITERUNG DER ERA PLATTFORM

Im Juni 2011 führte Unitron eine neue Produktreihe basierend auf Era ein, der Signalverarbeitungsplattform, welche die grösste Investition in der Geschichte von Unitron darstellt. Das Angebot umfasst neue Produkte, weiter verbesserte Klangqualität sowie eine neue Anpasssoftware.



Die Forschungs- und Entwicklungsbemühungen bei Unitron konzentrieren sich insbesondere darauf, ein natürliches Klangerlebnis mit verbesserter Sprachverständlichkeit im Störgeräusch zu erzielen. Ziel jedes einzelnen technologischen Fortschritts ist eine möglichst natürliche Klangqualität, damit das bessere Hören auch angenehmer ist.

Die Era Plattform ist ein perfektes Beispiel für diesen Schwerpunkt: Alles begann mit einer von Sonova entwickelten Chiptechnologie, die die Forschungs und Entwicklungsabteilung von Unitron weiter entwickelten, um die Era Plattform und die zugehörigen neuen Produkte zu schaffen. Diese umfassen zwei neue Produktreihen: Quantum (angeboten als Hinter-dem-Ohr- und Im-Ohr-Modelle einschliesslich des micro CICs) und Moxi, dem Ex-Hörer-Modell von Unitron, die beide in vier unterschiedlichen Leistungsklassen erhältlich sind: Premium, Advanced, Standard und Essential.

#### FOKUSSIERUNG AUF NATÜRLICHEN KLANG UND SPRACHVERSTÄNDLICHKEIT

Die Zufriedenheit des Hörgeräteträgers ist von einem natürlichen Hörerlebnis abhängig und durch die neue Era Plattform erreicht Unitron Klang in Hi-Fi-Qualität. Der Wunsch, den die meisten Hörgeräteträger äussern, ist eine verbesserte Sprachverständlichkeit im Störgeräusch. Daher arbeiten die Audiologen und Techniker von Unitron ständig daran, durch intelligentes Kombinieren adaptiver Technologien innerhalb des Automatikprogramms – einschliesslich Störgeräuschunterdrückung, Sprachanhebung, Richtmikrofonen und Rückkopplungsmanagement die Sprachverständlichkeit zu erhöhen.

Unitron's SmartFocus Technologie passt die Geräteeinstellungen automatisch und nathlos an und ermöglicht so verbesserte Sprachverständlichkeit in lauten Umgebungen.

Sie wurde als Teil der Era Plattform weiterentwickelt und durch binaurale räumliche Signalverarbeitung verbessert, die es zwei Hörgeräten ermöglicht, in Zusammenarbeit die Richtung zu ermitteln, in der sich der Sprecher befindet.

#### DIESES GESCHÄFT IST EINE PERSÖNLICHE ANGELEGENHEIT

Unitron ist sich bewusst, dass die Beziehung zu den Hörgeräteakustikern und deren Beziehung zu ihren Kunden in diesem Geschäft am wichtigsten sind. Daher validiert Unitron ihre Technologie umfassend mit Hilfe ihrer Fachkunden, um sicherzustellen, dass beim Design der Hörgeräte der tatsächliche Nutzen für den Hörgeräteträger weiterhin die treibende Kraft bleibt.

Das Kernstück der Unternehmenskultur von Unitron ist die bestmögliche Unterstützung ihrer Dienstleistungspartner, und die Hörgeräteakustiker sind sich dessen bewusst. Ein Kunde aus den USA drückt es folgendermassen aus: «Ich habe mich mit Fachleuten aus dem ganzen Land unterhalten, und der <Unitron Ansatz> wird von ihnen tatsächlich sehr geschätzt. Dadurch hebt sich das Unternehmen positiv ab. Unitron versucht nicht, Telefongespräche mit den Hörgeräteakustikern möglichst schnell (und ohne sich für das Ergebnis zu interessieren!) zu beenden, sondern bemüht sich, eine passende Lösung für das vorliegende Problem zu finden.» Zudem tauscht Unitron Ideen mit den Dienstleistungspartnern aus, um ihnen dabei zu helfen, ihr Geschäft effektiv auszubauen. In den Worten eines Kunden aus Australien: «Der Marketingsupport von Unitron ist unglaublich: Unitron verfügt über die Fähigkeit, eigenständig Vorschläge zu erarbeiten oder unsere Ideen und Konzepte weiterzuentwickeln, um innovative Marketingideen und -konzepte bereitzustellen, die unseren Auftritt, unsere Wettbewerbsfähigkeit und unseren Bekanntheitsgrad steigern.»

#### UNITRON

## IMMER NEUE WEGE ZUR UNTERSTÜTZUNG DER KUNDEN

Mit mehr als 700'000 Downloads weltweit stieg Unitrons uHear, eine App für Hörtests für iPhone®, iPod touch® und iPad®, in Neuseeland in die Top Ten der



iTunes® Apps in der Kategorie Medizin auf. Um ihre Kunden dabei zu unterstützen, diese erfolgreiche Innovation bestmöglich zu nutzen, entwickelte Unitron Neuseeland eine Toolbox bestehend aus Apple® Hardware ausgestattet mit uHear sowie Hinweisschildern. Dies ermöglichte es Hörgeräteakustikern, in ihrem Umfeld kostenlose Hörtests anzubieten. Die Kunden schätzten diesen neuen mobilen Ansatz, um mit potenziellen Betroffenen in Kontakt zu kommen. Durch solche Aktivitäten erhalten mehr Neuseeländer mit Hörminderung eine angemessene Versorgung.

## HÖRIMPLANTATE

## DYNAMIK EINES JUNGEN WACHSTUMSMARKTES

*– Innerhalb des Marktes für Hörimplantate sehen wir einen bedeutenden und vielversprechenden Markt für Cochlea-Implantate. Dieser Markt ist noch recht jung: Das erste Cochlea-Implantat wurde erst 1984 von der US-Gesundheitsbehörde FDA zugelassen. Cochlea-Implantate versprechen vielen Kindern und Erwachsenen mit totalen oder nahezu totalen Hörverlust erstmalig oder wieder die Hörfähigkeit zu erlangen, einschliesslich einer klaren und verständlichen Sprachwahrnehmung.*

### MARKTGRÖSSE UND WACHSTUMSSTRUKTUR

Wir schätzen, dass es aktuell weltweit rund 250'000 Benutzer von Cochlea-Implantaten gibt, bei einem Marktvolumen von rund 30'000 Implantaten pro Jahr.

Die Anzahl der weltweit verkauften Cochlea-Implantate wächst jährlich um 10% bis 15%, begünstigt durch ein immer breiter werdendes Indikationsspektrum wie etwa einseitige Taubheit und bilaterale Implantationen, oder auch neue Implantationstechniken, welche die Resthörigkeit bewahren und somit den für Cochlea-Implantate-Indikation erforderlichen Hörminderungsgrad reduzieren. Darüber hinaus fördern neue Regierungsprogramme in einigen Schwellenmärkten die Nutzung von Cochlea-Implantaten durch Schwerhörige.

Die Marktgrösse wird derzeit allerdings durch mehrere Faktoren begrenzt: Die Operation für die Cochlea-Implantation sowie die anschliessende Anpassung benötigt Spezialisten, welche noch nicht in jeder Region verfügbar sind. Kranken-

versicherungen in vielen Ländern übernehmen noch immer nicht die Implantationskosten oder bieten nur eine eingeschränkte Erstattung an. Insbesondere in Schwellenländern mangelt es an Bewusstsein und Informationen in Hinblick auf die potenziell lebensverändernden Vorteile von Cochlea-Implantaten sowie an geschulten Fachleuten.

### TREIBENDE KRÄFTE DER MARKTDURCHDRINGUNG

Etwa 40% bis 50% aller Cochlea-Implantat-Träger sind Kleinkinder oder Kinder mit starker bis hochgradiger Innenohr-Schwerhörigkeit. Die andere Hälfte des Marktes besteht aus Erwachsenen mit ähnlich stark ausgeprägter Hörminderung. In allen Fällen ist die Entscheidung für ein Cochlea-Implantat eine Entscheidung fürs Leben. Daher ist es wichtig, jedem Patienten zur rechten Zeit die passende Lösung anbieten zu können. Dies ist abhängig von einer engagierten Partnerschaft zwischen dem Hersteller, der die besten verfügbaren Technologien und Serviceleistungen anbietet, dem Chirurgen, der die medizinische Eignung des Patienten für ein Cochlea-Implantat prüft und die Implantation vornimmt, und dem Hörgeräteakustiker, der zwei bis vier Wochen nach der Implantation die erste Anpassung durchführt und die langfristige klinische Unterstützung übernimmt.

### COCHLEA-IMPLANTATE: DIE TECHNOLOGIE

Cochlea-Implantate ersetzen die Funktion des Innenohrs durch eine direkte elektrische Stimulation des Hörnervs und stellen so das Gehör und das Sprachverstehen bei Kindern und Erwachsenen mit starker bis hochgradiger Hörminderung wieder her.

Ein Cochlea-Implantat besteht aus zwei Hauptkomponenten:

- einer externen Komponente, die als Soundprozessor bezeichnet wird und die den Schall aufnimmt und zu detaillierten digitalen Informationen verarbeitet, sowie
- einer internen Komponente, dem eigentlichen Implantat, welche die digitale Information in elektrische Information umwandelt. Diese wiederum wird von einer in die Hörschnecke, also das Innenohr, eingesetzten Elektrodenanordnung an den Hörnerv übertragen. Der Hörnerv sendet die Impulse ans Gehirn, wo sie als Klang interpretiert werden.

Anstatt einen Lautsprecher als Endstufe zu verwenden, wird das Audiosignal drahtlos von der externen Komponente an die interne Komponente übertragen.

## HÖRIMPLANTATE

## DAS ANGEBOT VON SONOVA: ADVANCED BIONICS

*– Sonova bedient den Markt für Cochlea-Implantate durch die Marke Advanced Bionics. Der Patient hat oberste Priorität, was Advanced Bionics antreibt ständig Innovationen dieser bemerkenswerten Technologie hervorzubringen und somit das Versprechen zu erfüllen klaren, hochauflösenden Klang und eine optimale Sprachverständlichkeit für Kinder und Erwachsene mit erheblicher Hörminderung zu gewährleisten.*

Advanced Bionics wurde 1993 gegründet und ist seit 2009 Teil der Sonova Gruppe. Das Unternehmen ist ein Weltmarktführer im Bereich technologischer Innovationen für Cochlea-Implantate. Es beschäftigt über 600 Mitarbeiter, vertreibt seine Produkte in mehr als 50 Ländern weltweit und verfügt über ein Netzwerk Hunderter Kliniken und Spezialisten für Cochlea-Implantate, mit denen es die optimale Versorgung der Patienten sicherstellt.

Advanced Bionics stützt sich auf ihre technologischen Stärken und das Motto, den Bedürfnissen der Patienten oberste Priorität einzuräumen, um langfristig den Bekanntheitsgrad und den Erfolg der Marke zu steigern. Ihr Cochlea-Implantat HiRes 90K ist die Nummer eins in Sachen System-Gesamtzuverlässigkeit und Implantatzuverlässigkeit, mit einer einjährigen kumulativen Überlebensrate (die die Anzahl der Implantate beschreibt, deren Funktionsfähigkeit über einen bestimmten Zeitraum erhalten bleibt) von 99,8%. Die Externen Komponenten wie Harmony und PSP verfügen auch über eine sehr hohe Prozessorzuverlässigkeit: Sie sind darauf ausgelegt, unter Realbedingungen wie Regen, Transpiration und Feuchtigkeit zu bestehen, und haben eine durchschnittliche Dreimonatsausfallrate von weniger als 1%.

### HOCHENTWICKELTE TECHNOLOGIE FÜR EIN NATÜRLICHES HÖRERLEBNIS

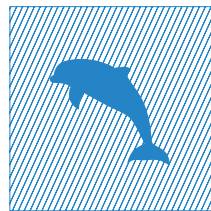
Der Leistungsvorteil von Advanced Bionics beruht auf einer Reihe innovativer Funktionen:

- ClearVoice: die erste und einzige Klangverarbeitungsstrategie der Branche, die speziell die Sprachverständlichkeit verbessert. Sie bietet klinisch geprüfte, herausragende Hörleistung im Störgeräusch. Zudem analysiert ClearVoice jede Hörsituation und passt sich an diese an, indem die Sprache von den Störgeräuschen getrennt wird. Hierdurch können die Träger in einer Vielzahl schwieriger Hörsituationen Sprache besser verstehen. Dies ist ein erheblicher Vorteil für Nutzer aller Altersklassen und für alle Lebensstile.

## ADVANCED BIONICS

## NEPTUNE: EIN BAHNBRECHENDER SOUND-PROZESSOR VON ADVANCED BIONICS

Bislang war der einzige Ort, an dem Träger von Cochlea-Implantaten nicht hören konnten, im Wasser. Stellen Sie sich einmal vor, wie es ist, jedes Mal die Hörfähigkeit zu verlieren, wenn



Sie schwimmen möchten – nicht mehr in der Lage zu sein, die Anweisungen eines Rettungsschwimmers zu hören und ihnen Folge zu leisten.

Stellen Sie sich ein Kind vor, das sich in der Badewanne nicht unterhalten, nicht lernen und nicht zuhören kann. Heute bietet Advanced Bionics mit Neptune den ersten wasserfesten, schwimmfähigen Soundprozessor weltweit an. Neptune ist robust und entspricht dem IP68-Standard für maximalen Schutz gegen Staub, Sand und andere Partikel sowie gegen das Eindringen von Wasser. Er ist benutzer-

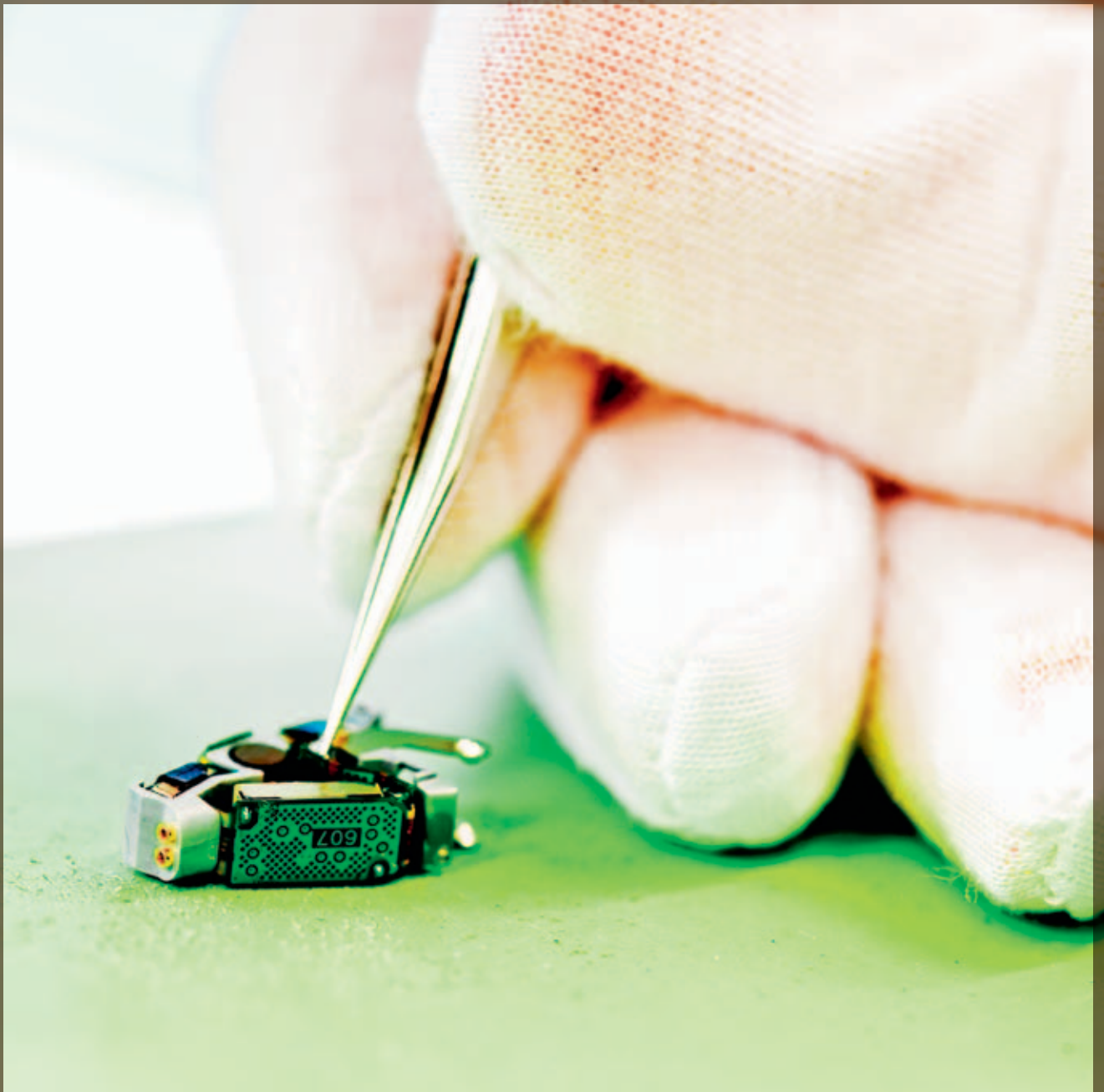
freundlich und kindersicher mit einer einfachen, abnehmbaren Steuereinheit. Neptune ist flexibel und verfügt über das branchenweit einzigartige Freestyle-Design, das es den Nutzern ermöglicht, ihn ganz so zu tragen, wie es ihnen gefällt, ohne Gerät am Ohr und ohne die Leistung zu beeinträchtigen. Sein breites, frei kombinierbares Farbspektrum macht ihn zu einem modischen Accessoire. Er ist benutzerfreundlich und lässt sich mit wieder aufladbaren oder Einweg-AAA-Batterien betreiben. Er bietet darüber hinaus die fortschrittlichste Hörtechnologie, die es derzeit auf dem Markt gibt: ClearVoice, HiRes Fidelity 120 und AutoSound.

- HiRes Fidelity 120 Sound: die Soundprozessortechnologie, die mit 120 Spektralbändern eine fünf Mal höhere Klängauflösung bietet als alle anderen Cochlea-Implantatsysteme. Nur die Prozessortechnologie HiRes Fidelity 120 ist in der Lage, gleichzeitig zwei oder mehr Elektroden zu stimulieren und den Strom zwischen ihnen zu <steuern>, was es dem Träger erlaubt, mehr Tonlagen von Sprache und Musik zu hören. Hierdurch ergibt sich ein natürlicheres Hörerlebnis.
- AutoSound: ein Klangverarbeitungsprogramm, das Sie einrichten und dann vergessen können. Es passt sich automatisch an neue Umgebungen an. Daher muss nicht mit Rädchen, Schaltern oder Fernsteuerungen herumhantiert werden, um Einstellungen für ein verändertes Klangumfeld vorzunehmen.
- T-Mic Mikrofon: das einzige Mikrofon der Branche, das am Ohreingang platziert wird, um ein natürliches fokussiertes Hören zu erreichen. Gleichzeitig bietet es Möglichkeiten zur Verbindung mit Telefonen, MP3-Playern und sonstigen Audiogeräten.

#### UNTERSTÜTZUNG DER EXPERTEN BEI DER HILFE DER PATIENTEN

Cochlea-Implantate gehören zu den fortschrittlichsten Aspekten der Hörsystemtechnologie sowie der chirurgischen und audiologischen Praxis. Advanced Bionics ist sich ihrer Verantwortung gegenüber den Fachleuten, die ihre Produkte verschreiben, implantieren und anpassen, voll bewusst. Daher hat das Unternehmen eine solide, umfassende Supportplattform für Fachleute und Implantatempfänger entwickelt, auf der Schulungen, Beratungen durch Experten, Anpassungsunterstützung und Rehabilitierungsprogramme angeboten werden. Advanced Bionics widmet sich voll und ganz ihrem Ziel, besten Service zu bieten und sich möglichst eng an den Bedürfnissen der Chirurgen, Hörgeräteakustiker und Patienten zu orientieren.

Als Teil ihrer Aufgabe, Personen mit erheblicher Hörminderung zu helfen, sponsert Advanced Bionics die Bionic Ear Association (BEA), eine engagierte Gruppe von Fachleuten und betroffenen Freiwilligen. Sie tauschen Erfahrungen aus und bieten Informationen und Unterstützung für Menschen mit Cochlea-Implantat sowie Personen an, die diese fortschrittliche Hörlösung für sich selbst oder einen Angehörigen erwägen. Die BEA ist eine unschätzbar wertvolle Organisation, die sich engagiert, jede Familie während ihrer Reise zum Hören zu unterstützen.



MONTAGESCHRITT FÜR DIE ELEKTRONIKKOMPONENTE EINES HÖRGERÄTS

« Das absolut Beste an Lyric ist die Unabhängigkeit, denn ich brauche keine Batterien mitzunehmen. Ich fühle mich wieder wie damals, als ich noch keinen Hörverlust hatte. »»

LYRIC TRÄGER



CUSTOMER  
DRIVEN  
INNOVATION

# AN DER SPITZE BLEIBEN – MIT EINER KLAREN, FOKUSSIERTEN STRATEGIE

*In den vergangenen zwei Jahren befand sich die Sonova Gruppe in einer intensiven Investitionsphase. Wir haben unsere weltweite Präsenz stark ausgebaut und verfügen nun über das grösste globale Netzwerk für Marketing, Verkauf, Vertrieb und Service in der Hörgeräteindustrie. Durch die Übernahme von Advanced Bionics sind wir in den vielversprechenden Markt der Cochlea-Implantat-Lösungen eingestiegen. Durch unsere umfangreichen Investitionen in ein neues Hörgeräteformat, bieten wir mit Phonak Lyric eine dauerhaft tragbare, unsichtbare und unkomplizierte Lösung, insbesondere für Patienten mit leichtem Hörverlust.*

## STRATEGISCHE ZIELE

Heute ist die Sonova Gruppe die führende Anbieterin für Hörlösungen. Wir sind das einzige Unternehmen, das eine umfassende Lösungspalette anbietet: sowohl Hörgeräte als auch Cochlea-Implantate, um alle wesentlichen Formen des

Hörverlustes behandeln zu können. Wir sind klare Marktführerin bei Hörgeräten und eine starke Nummer zwei bei Cochlea-Implantaten. Wir beliefern unsere Dienstleistungspartner und versorgen durch sie wiederum Kunden und Patienten weltweit. Dies ist unsere Mission – heute und in Zukunft.

Wir wollen auf dem globalen Markt für Hörlösungen als Innovationsführerin anerkannt sein. Mit anderen Worten hoffen wir, dass unsere Dienstleistungspartner, Verbraucher und Patienten zuerst an Sonova denken und sich an uns wenden, wann immer sie eine professionelle Hörlösung benötigen. Diese Vision werden wir nachhaltig verfolgen.

Des Weiteren wollen wir für alle unsere Interessengruppen – Mitarbeiter, Kunden und Aktionäre – Mehrwert schaffen. Wir werden unseren Umsatz und unsere Gewinne weiter steigern sowie konstant auf zielgerichtete und gewissenhafte Weise in unsere Kapitalbasis investieren – um einerseits den Cash-Flow und Unternehmenswert von Sonova zu erhöhen und andererseits unsere Kapitalrendite kontinuierlich zu verbessern. Konkret ist es unser erklärtes Ziel, die EBITA-Margen auf Gruppenebene über die kommenden drei bis fünf Jahre unter Annahme konstanter Wechselkurse fortwährend zu verbessern.

## MOTIVIERTE MITARBEITER UND BEGEISTERTE KUNDEN

Im Zentrum unseres Handelns weltweit stehen die Förderung unserer Mitarbeiter und das Ziel, Kundenerwartungen zu übertreffen. Mit diesen Ansprüchen verfolgen wir unsere Mission und forcieren so die Umsetzung unserer Strategie und damit unserer Vision, anerkannte Innovationsführerin im Markt für Hörlösungen zu sein.

## DIE BINAURALE REVOLUTION

### ZWEI OHREN SIND BESSER ALS EINES

Dies gilt auch für Hörgeräte – aber wenn sich zwei Hörgeräte genauso verhalten sollen wie zwei Ohren, dann ist hochmoderne Technologie von Phonak gefragt.

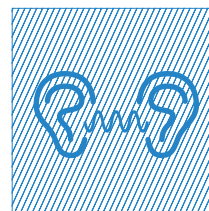
Ein hohes Sprachverständnis, besonders in einer geräuschvollen Umgebung, erfordert die Fähigkeit, die Quelle zu isolieren, indem der Sprecher lokalisiert und andere Geräusche unterdrückt werden. Beim normalen Hören übernimmt das Gehirn diese Aufgabe und vergleicht den Signaleingang beider Ohren – so hat Phonak eine Lösung

entwickelt, die mittels Drahtlostechnologie ein Audiosignal zwischen zwei Hörgeräten austauscht.

Diese drahtlose Verbindung mit voller Bandbreite und binauraler Signalverarbeitung ermöglicht StereoZoom, eine einzigartige Funktion von Phonak. StereoZoom überwacht und steuert das Signal der Mikrofone in beiden Hörgeräten, um eine Schallquelle (in der Regel Sprache) heran zu «zoomen» oder selektiv zu verstärken, während unerwünschte Umgebungsgereusche unterdrückt werden.

Manche Menschen haben auf dem einen Ohr einen vollständigen Hörverlust, aber ein besseres Hörvermögen auf dem anderen. Phonak bietet für dieses Problem mit CROS die fortschrittlichste Lösung

der Branche. CROS sendet das Audiosignal mit voller Bandbreite vom Mikrophon am tauben Ohr zum Hörgerät im anderen Ohr. So erhält der Nutzer ein natürliches 360-Grad-Klangbild, das sich wechselnden Hörsituationen anpasst.



Die führende Zoom-Technologie von Phonak bietet auch Potential für Anwendungen zur Erhöhung der Sprachverständlichkeit und zur Störgeräuschunterdrückung von Advanced Bionics. In Zukunft ebnet diese Kombination den Weg für ein noch besseres Hörerlebnis für die Träger von Cochlea-Implantaten.

## EINE INNOVATIONSKULTUR

Unser strategischer Fokus liegt auf kontinuierlicher Innovation – innerhalb und zwischen unseren beiden Hauptsparten der Hörgeräte und Cochlea-Implantate –, um in beiden Umsatz und Gewinn weiter zu steigern. Innovation bezieht sich auf unsere Produkte, Lösungen und Prozesse in allen Bereichen: Marketing, Verkauf und Vertrieb, Einführung neuer Produkte, Prozessproduktivität und -effizienz sowie Ressourcenmanagement.

Der Kern unserer Innovationsstrategie bleibt die Weiterentwicklung starker und attraktiver neuer Produkt- und Lösungspipelines. Wir werden weiterhin 7–8% unseres Umsatzes in Forschung und Entwicklung investieren. Der Hörgerätemarkt spricht gut auf Innovation an, so hat sich die Qualität für Endbenutzer in den letzten zehn Jahren enorm verbessert. Dennoch gibt es nach wie vor viel Spielraum für weitere Fortschritte in Bezug auf Geräte, Software und Services.

## WEGWEISENDE PRODUKTE

Unser Streben nach Produktinnovation zielt darauf ab, unseren Dienstleistungspartnern und den Kunden die umfassendsten Lösungen zu bieten: Hardware und Software für Hörgeräte, Anpassoftware und Dienstleistungen. Die Produktteams unserer wichtigsten Marken – Phonak, Unitron und Advanced Bionics – verfolgen mit Hilfe unserer innovativen Basistechnologien einen konsequenten Plattformansatz bei der Entwicklung von Produkten und Lösungen. Dies ermöglicht über alle Produktkategorien und Preissegmente hinweg eine kürzere Entwicklungszeit. Jahr für Jahr erwirtschaften wir rund 70% unseres Umsatzes mit Produkten, die in den vorangegangenen zwei Jahren eingeführt wurden.

Sonova befindet sich in der einzigartigen Position Marketing, F&E-Ressourcen sowie umfassendes Kundenfeedback von Phonak, Unitron und Advanced Bionics miteinander kombinieren zu können, um attraktive neue Produkte und Lösungen zu entwickeln.

### DER PLATTFORM ANSATZ

# WIE DAS PLATTFORM- KONZEPT EINE SCHNELLE UND REIBUNGSLOSE ENTWICKLUNG NEUER PRODUKTE SICHERSTELLT

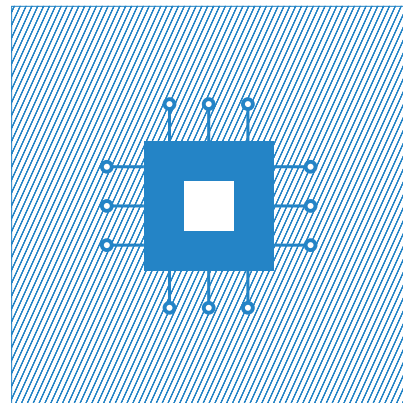
In den 1990er Jahren eröffnete die Einführung von digitalen Hörsystemen neue, spannende Möglichkeiten für Geräte mit exzellenter Klangqualität in kleinem Format und gleichzeitig für kontinuierliche Verbesserungen dank Neuprogrammierung. Im Unterschied zu verdrahteten Systemen gaben Geräte mit programmierbaren digitalen Signalprozessoren (DSP) den Hörgeräteakustikern und Herstellern die Möglichkeit, über das bloße Anpassen von Parametern eines bestimmten Algorithmus hinauszugehen und mit Hilfe der

Software völlig neue Algorithmen auf das Gerät zu laden.

In der Praxis wurden neue Algorithmen jedoch meist zusammen mit neuer Hardware eingeführt, was ihre Nutzung von jeweiligen Signalprozessoren abhängig machte. Offene Technologieplattformen blieben zwar das Ideal, sie wurden in der Realität jedoch nicht vollständig implementiert.

Mit der Weiterentwicklung von Spice zu Spice+ ermöglicht der Prozessor von Phonak zum ersten Mal eine Entwicklung mit offener Plattformtechnologie im wahren Sinne. Das einfache Umprogrammieren des DSP schafft ein völlig neues Hörgerät unter Verwendung von Algorithmen, die sich erheblich von denjenigen der ursprünglichen Spice Generation unterscheiden – nicht bloss in den Parametern, sondern in den Kernfunktionen.

Was bedeutet das für den Nutzer? Nach einem einfachen Firmware-Update kann das Spice Hörgerät nun ganz neue Situationen meistern: nicht nur schwierige, laute Umgebungen, sondern auch leisere Momente, in denen optimale Klangwiedergabe und -unterscheidung wesentlich sind. Ein neuer Expansionsalgorithmus liefert ein deutlich optimiertes dynamisches Verhalten und eine angenehmere



Klangqualität. Eine neue Vorberechnung bei der Erstanpassung erhöht die Spontanakzeptanz beim Nutzer und verbessert somit dessen Lebensqualität beträchtlich.

Und dies ist erst der Anfang. Das Prinzip der offenen Plattform bedeutet, dass die Nutzer nicht mehr auf eine neue Hardware-Generation warten müssen, um von neuen Algorithmen, Möglichkeiten und Funktionen profitieren zu können. Dies wiederum heisst, dass Hörgeräteakustiker einen sehr wichtigen Grund haben, um mit ihren Kunden in Kontakt zu bleiben und ihnen weitere Verbesserungen zu den von ihnen verkauften Geräten anzubieten. Die offenen Plattformen sind gut für das Hören, und für das Geschäft.



## Globale Reichweite mit starker Präsenz in lokalen Märkten

Der Hörgerätemarkt ist zwar globaler Natur, weist aber von einem Land zum anderen signifikante strukturelle Unterschiede auf. Um als Innovationsführerin anerkannt zu sein, muss Sonova eine von Offenheit geprägte, internationale Unternehmenskultur aufbauen. Gleichzeitig müssen wir eine gut verankerte lokale Service- und Supportpräsenz auf allen Kontinenten und in allen grösseren Ländern aufrechterhalten.

Sonova verfolgt einen breiten und multidimensionalen Ansatz, um die Marktpositionen ihrer Marken und Produktlösungen kontinuierlich auszubauen: verstärkte Durchdringung bestehender und Erschliessung neuer Absatzmärkte, Integration von Servicekanälen und Direktmarketing an Kunden und Patienten.

Eine kontinuierliche Produktinnovation und ein sich ständig verbessernder Service und Support ermöglichen uns ein weiteres Vordringen in bestehende Märkte sowie eine

Steigerung des Anteils am Umsatzpotenzial unserer Dienstleistungspartner. Sonova unternimmt alles, um die Kernmarken der Gruppe – Phonak, Unitron und Advanced Bionics – weiterzuentwickeln und ihre jeweilige Marktpositionen auszubauen. Unsere Markenteams unterstützen ihre Dienstleistungspartner mit exklusiven und massgeschneiderten Angeboten, die zielgerichtete Lösungen für die Bedürfnisse unserer Endkunden ermöglichen. Wir kümmern uns um die Gesundheit der Menschen. Deshalb versuchen wir gemeinsam mit unseren Dienstleistungspartnern, auf jedes individuelle Bedürfnis abgestimmte Lösungen anzubieten.

Sonova verpflichtet sich zum Aufbau der erforderlichen Infrastruktur, um von langfristigen Wachstumschancen in aufstrebenden Märkten zu profitieren. Wir haben auch bedeutende Investitionen unternommen, um neue Produktformate wie Phonak Lyric zu entwickeln, die Hörlösungen für Kunden und Patienten zugänglicher machen.

Die Qualität von Hörlösungen für den Endbenutzer hängt stark von den professionellen Dienstleistungen der Akustiker, Audiologen, Kliniken und Ärzten vor Ort ab. Sonova

### PHONAK DO BRASIL

# AUF ERFOLG BAUEN

Brasilien ist heute ein Land, in dem sich die Dinge schnell bewegen und wachsen. Die Steigerungsraten von Investitionen, Exporten und des privaten Wohlstands sind nur mit denen von China vergleichbar. Über 30 Millionen Brasilianer sind im letzten Jahrzehnt zur Mittelschicht hinzugekommen; weitere 20 Millionen leben nicht mehr in Armut. Dies ist eine Gesellschaft, die nicht nur für die Ausrichtung der Weltmeisterschaft und der Olympischen Spiele bereit ist, sondern auch für Technologie, die Lebensqualität verbessert.

Phonak Brasilien ist auf ein beschleunigtes Wachstum gut vorbereitet – das Unternehmen hat bedeutende Investitionen in den Aufbau von Teamwissen sowie Technik- und Marketingkompetenz bezüglich seiner gesamten Produkt- und Lösungspalette getätigt. Diese reicht von Hörgeräten und Diagnosetechnologie bis hin zu Cochlea-Implantaten. Die Mitarbeiter sind moti-

viert und einfallreich und verfügen über langjährige Erfahrung im brasilianischen Markt.

Ein klarer Fokus auf Innovation hat Phonak zur anerkannten Marktführerin avancieren lassen. Phonak hat die einzigen Labors mit digitaler Technik in Südamerika eingerichtet, welche die neueste Generation massgefertigter Hörgeräte produzieren. Es hat im Zentrum von São Paulo eine Vorzeigep Praxis, das «House of Hearing», errichtet, mit einem Schulungszentrum, einem Ausstellungsraum sowie Räumlichkeiten für

Meetings, Vorführungen für Schulen und Medien-Events. Dies ist Teil eines mehrkanaligen Vertriebsnetzwerks, das staatliche Lieferaufträge, 30 Phonak Center, die in den grössten Städten Premiumprodukte verkaufen, sowie ein Netzwerk aus komplett ausgestatteten Hörgeräteakustikern kombiniert, das den übrigen Teil des Landes abdeckt.

Phonak Brasilien hat zudem innovative Marketingmassnahmen ergriffen, wie mit einer Blog-Plattform für Menschen mit Hörverlust oder einem Botschafter-Programm, das die HEAR THE WORLD Initiative von Phonak dazu nutzt, das Bewusstsein und die Meinungsbildung positiv zu beeinflussen.

Phonak Brasilien hat eine glänzende Zukunft vor sich. Cochlea-Implantate von Advanced Bionics werden jetzt ebenfalls angeboten und die lokale Organisation ist bereit, Patienten, Ärzte und Audiologen bei diesem nächsten Schritt zu unterstützen.



unterstützt diese Dienstleistungspartner umfassend und stellt sicher, dass ihre jeweilige fachliche Basis in puncto Umfang, Qualität und Know-how weiter wachsen kann. Wo notwendig und sinnvoll investiert Sonova in ihr eigenes Service- und Retailnetzwerk an audiologischen Fachgeschäften wie zum Beispiel Connect Hearing, Hearing-Planet, Lapperre, Audium und Hansaton. Wir beteiligen uns also aktiv an den Anstrengungen der Branche insgesamt, die Versorgung von Verbrauchern und Patienten sowie die Dienstleistungen ständig zu verbessern.

Unser professionelles Marketing basiert auf vertrauenswürdigen und bewährten Strategien für unsere Grosshandelspartner und durch diese wiederum für Kunden und Patienten. Im Zentrum aller unserer Direktmarketing-Kampagnen steht der Wunsch, das Bewusstsein für Hörverlust als ein eminent wichtiges gesellschaftliches Problem zu erhöhen. Es gibt eine Lösung – und dies motiviert uns jeden Tag aufs Neue, Hörlösungen für sämtliche Kunden und Patienten verfügbar zu machen.

## Globale Infrastruktur und Prozesse effizient nutzen

Dank ihrer weltweiten Infrastruktur ist Sonova in einer einzigartig starken Position, um durch kontinuierliche Prozessoptimierung und Kosteneffizienz den Betriebsertrag und die EBITA-Margen zu steigern. Kurzfristig sind keine bedeutenden Investitionen in neue Betriebsstätten oder lokale Infrastruktur vorgesehen.

Konkret werden wir unsere globale Kostenbasis weiter optimieren, indem wir Synergien effizient nutzen und eine natürliche Absicherung gegen Währungsschwankungen erreichen, indem wir Kosten und Umsätze stärker in Einklang bringen – weltweit, nachhaltig und langfristig.

Durch seine überregionale und globale Organisation im Bereich Support und Supply Chain Management verbessert Sonova kontinuierlich die Effizienz, Zuverlässigkeit und Qualität des eigenen Kundenservices und steigert so den Wert der von den Marken Phonak, Unitron und Advanced Bionics angebotenen Hörlösungen.

### OPERATION CENTERS

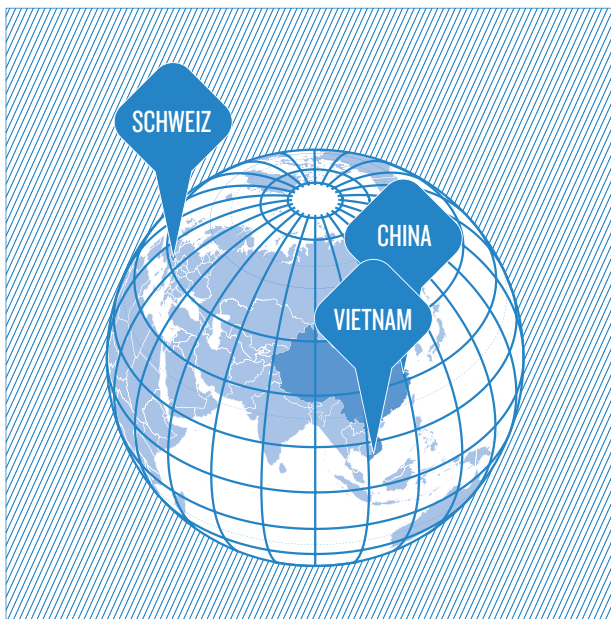
## OPTIMIERTER WELTWEITER FERTIGUNGSPROZESS

Das starke Wachstum der Sonova Gruppe in den letzten zehn Jahren hat eine bedeutende Erweiterung unserer Produktionskapazität erforderlich gemacht, so dass wir komplett neue Operation Centers in Suzhou, China und Ho-Chi-Minh-City, Vietnam, errichtet haben. Gleichzeitig haben wir unseren Hauptsitz im schweizerischen Stäfa modernisiert und erweitert.

Bei einer weltweiten Organisation der Produktion geht es allerdings nicht nur um die Erweiterung der Kapazität. Mit drei Standorten in drei verschiedenen Ländern haben wir innerhalb der Gruppe die Möglichkeit, die Nachfrage zu koordinieren und mögliche Risiken zu minimieren. Dies erreichen wir indem wir die Fertigung bestimmter Produktgruppen verlagern, um damit unsere Lieferzeiten an die Kunden und unser Kosten-Umsatz-Verhältnis zu verbessern. Diese Optimie-

rung fördert auch die starke Integration unserer Lieferanten und unserer globalen Einkaufskapazitäten.

Dennoch gibt es einige strategische Elemente in der Fertigung, die speziell unserem Hauptsitz in Stäfa vorbehalten sind: Spritzgussfertigung, Produktion der «Hybrid»-Mikroprozessoren und Oberflächenmontage (Surface Mount Technology, SMT). Dies sind die während der Entwicklung und Einführung von neuen Technologieplattformen und Produkten am stärksten gefragten Bereiche. Daher ist es sinnvoll, sie nahe bei unserem globalen Forschungs- und Entwicklungsteam in Stäfa zu haben.



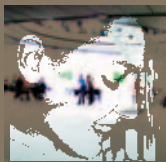
Wenn wir die Produktion in Stäfa begonnen haben, sind wir in der Lage, die Fertigung an die Produktionsstandorte in Asien zu übertragen, sobald grössere Mengen erforderlich sind. Marktführende Innovation mit globaler Reichweite: Das ist der Vorteil von Sonova.



GROSSRAUMBÜRO IN UNSEREM OPERATION CENTER IN HO-CHI-MINH-CITY, VIETNAM

« Mein Sohn ist fünf und  
leidet unter schwerem  
Autismus mit Sprech-,  
Sprach- und Hörproblemen.  
Naída ist lebenswichtig  
für ihn und hat sein Selbst-  
vertrauen gestärkt. »»

MUTTER EINES KINDES,  
DAS NAÍDA HÖRGERÄTE TRÄGT



CUSTOMER  
DRIVEN  
INNOVATION

# NACHHALTIGKEIT

## MITARBEITENDE

### INNOVATIONSFÖRDERUNG DURCH MOTIVIERTE MITARBEITENDE

*– Sonova möchte ein attraktives Arbeitsumfeld bieten, in dem die Mitarbeitenden ihr Potenzial voll ausschöpfen können und ihre individuellen Fähigkeiten anerkannt werden.*

#### MENSCHEN, DIE ETWAS BEWEGEN

Sonova ist Branchenführerin dank der Leidenschaft und dem Engagement der über achttausend Mitarbeitenden weltweit. Gemeinsam teilen wir die Vision und die Entschlossenheit, allen Betroffenen besseres Hören zu ermöglichen. Entscheidend für unseren Erfolg sind motivierte Mitarbeitende, die in einer offenen und kreativen Arbeitskultur unser gemeinsames Ziel verfolgen.

Wir sind der Überzeugung, dass eine Organisationsstruktur mit flachen Hierarchien unseren Mitarbeitenden den Anreiz gibt, Leistungsbereitschaft zu zeigen und Verantwortung für ihre Aufgaben und Ziele zu übernehmen. Offene Kommunikation und gegenseitiger Respekt helfen unseren hochqualifizierten Mitarbeitenden unterschiedlicher Nationalität und Herkunft, als Team zum Nutzen unserer Kunden beizutragen.

Der Sonova Verhaltenskodex legt die Werte und Verhaltensregeln für unser Handeln fest. Ethische Standards, Vertrauenswürdigkeit und ein transparenter Umgang mit Geschäftspartnern sind für den Ruf und den dauerhaften Erfolg der Gruppe entscheidend. Alle neuen Mitarbeitenden werden in der Anwendung des Verhaltenskodex geschult. Darüber hinaus unterhalten wir eine Compliance Hotline, bei der alle Mitarbeitenden ihre Anliegen vorbringen können.

#### STRATEGISCHES TALENTMANAGEMENT

Die Expertise und das Know-how, auf die sich Sonova als Innovationsführerin stützt, kann weder schnell noch einfach aufgebaut werden. Wir haben in den vergangenen Jahren stark expandiert und planen dies auch für die Zukunft. Voraussetzung dafür ist ein professionelles Personalmanagement, welches auf die Rekrutierung von talentierten Mitarbeitenden, das Leistungsmanagement sowie die Karriere- und Nachfolgeplanung ein besonderes Augenmerk richtet. Mit SONNET haben wir ein globales Talentmanagementsystem eingerichtet, das uns diese Möglichkeiten gibt.

Wir möchten unsere Mitarbeitenden darin unterstützen, eine bestmögliche Leistung zu erbringen und ihre Karriere gemeinsam mit uns weiterzuentwickeln. Gleichzeitig wollen wir sicherstellen, dass wir die in Zukunft benötigten Kompetenzen erhalten. Ein systematisches Verfahren zur Mitarbeiterbeurteilung trägt zum nachhaltigen Erfolg bei und unterstützt unser Ziel, offene Schlüsselpositionen wenn möglich mit internen Nachfolgern zu besetzen.

Der Mitarbeiterbeurteilungsprozess bildet die Basis für die Weiterentwicklung unserer Mitarbeitenden. Daraus leitet sich auch die Gestaltung unseres Schulungsprogramms ab. Die Aus- und Weiterbildungen werden in der Regel von unserer Sonova Academy angeboten. Mitarbeitende verschiedener Unternehmensstufen und -bereiche absolvieren Kurse zu Themen wie Führung, Persönlichkeitsentwicklung und den Aktivitäten von Sonova. Unsere wichtigste Schulungsinitiative ist das High Potential Program: ein Führungsprogramm, mit dem Experten und Mitarbeitende des unteren Managements Kompetenzen für Aufgaben im mittleren Management in allen Marken und Geschäftsbereichen von Sonova erwerben können.

#### HUMAN VALUE: EIN MESSBARER NUTZEN

Geschäftserfolg lässt sich nur nachweisen, wenn die Resultate der Aktivitäten auch gemessen werden können. Die umfassenden Berichtsfunktionen sind eine Stärke von SONNET. Daten aus den Abteilungen Finance und Human Resources werden kombiniert, um eine Reihe von Leistungskennzahlen zu generieren. Auf deren Grundlage können strategische Entscheidungen im Personalmanagement getroffen werden. Eine der wichtigsten Leistungskennzahlen ist der Human Capital Return on Investment (HC ROI\*). Dieser misst den Gewinn bzw. den Erlös vor Steuern für jede in einen Mitarbeitenden investierte Währungseinheit.

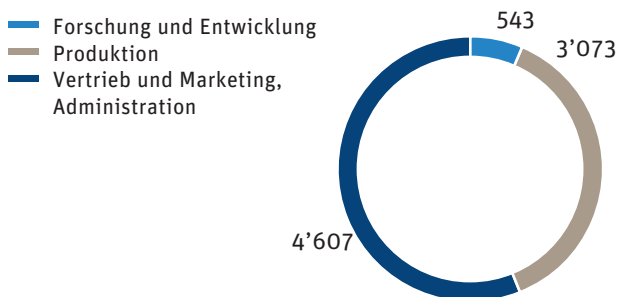
Für das Geschäftsjahr 2011/12 betrug der HC ROI von Sonova 1,50. Dies bedeutet, dass jeder in die Arbeitskraft investierte Schweizer Franken, sei es für Schulung und Ausbildung, fixe und variable Vergütung, Urlaubsgeld oder sonstige Personalausgaben, durchschnittlich CHF 1,50 erwirtschaftete. Im Vergleich dazu liegt die Pharmabranche bei durchschnittlich 1,32 und die Industrie generell bei 1,12 (Quelle: Februar 2012, European Human Capital Effectiveness Report, PwC). Diese überdurchschnittlichen Ergebnisse sind Teil eines kontinuierlichen Trends, der die Attraktivität unserer Branche und die Führungsposition von Sonova bestätigt.

\* Human Capital ROI = (Umsatz – nicht personalrelevante Kosten)/Personalkosten

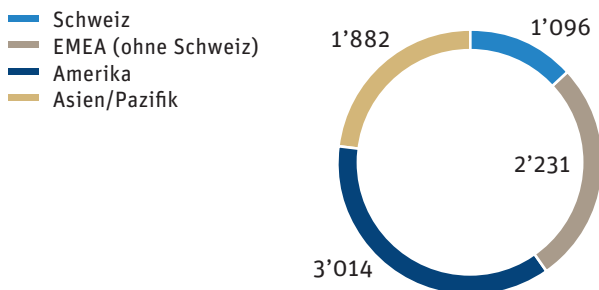
## MITARBEITENDE NACH TÄTIGKEITEN 2011/12

Per 31. März 2012 beschäftigte die Sonova Gruppe insgesamt 8'223 Mitarbeitende (Vorjahr: 7'840) und damit rund 4,9% mehr als zum gleichen Zeitpunkt im Vorjahr. Die Erhöhung des Personalbestands ist mehrheitlich auf die Akquisition von neuen Vertriebsunternehmen für eine bessere Marktabdeckung zurückzuführen.

## MITARBEITENDE NACH TÄTIGKEIT – 31. MÄRZ 2012



## MITARBEITENDE NACH REGIONEN – 31. MÄRZ 2012



## COMPLIANCE FÜR PRODUKTE, UMWELT UND LIEFERANTEN

## GLOBALE STANDARDS ERFÜLLEN

– *Die Produkte von Sonova – Hörgeräte und Cochlea-Implantate – sind medizinische Geräte, die klaren Vorschriften unterliegen. Dies bedeutet, dass das Unternehmen Standards für die Patientensicherheit sowie versprochene Leistungen erfüllen muss. Um diese Ziele konsequent zu erreichen, verpflichtet sich Sonova im gesamten Produktportfolio zu Produktesicherheit. Dazu gehört auch die Konformität der Produkte mit allen relevanten internationalen Richtlinien für Nachhaltigkeit und Qualität.*

Alle unsere Hörgeräte erfüllen die Europäische Medizinprodukterichtlinie MDD 93/42/EEC. Ausserdem haben wir uns dazu verpflichtet, in unseren Produktionsprozessen keine als Gefahrgut klassifizierten Roh- oder Betriebsstoffe zu verwenden. Alle unsere Operation Centers und grossen Gruppengesellschaften erfüllen die ISO-Norm 13485:2003, die die Anforderungen an Qualitätsmanagementsysteme für Design und Fertigung von medizinischen Geräten festlegt. Diese Norm wenden wir über den gesamten Lebenszyklus all unserer Hörlösungen an. Die entsprechenden Zertifizierungen sind seit über fünf Jahren vorhanden.

Beim Einsatz analoger oder digitaler Funktechnologien ist der Schutz der Endkunden durch die technischen Zusatz-zertifizierungen nach der EU-Richtlinie für Funkanlagen und Telekommunikationsendeinrichtungen R&TTE 99/5/EU gesichert. Um Interferenzen mit anderen Geräten zu vermeiden, reguliert ein Teil dieser Richtlinie auch beabsichtigte oder unbeabsichtigte RF-Signale. Alle unsere drahtlosen Produkte erfüllen die Vorgaben der Richtlinie. Darüber hinaus sichern wir die Biokompatibilität der von uns gefertigten medizinischen Produkte gemäss der Norm EN ISO 10993-1:2003.

In den USA unterstehen Hörgeräte den Quality Systems Regulations 21 § CFR 820 der US-amerikanischen Gesundheitsbehörde FDA. Hörgeräte werden in den USA als medizinische Produkte der Kategorie I eingestuft und können mit einer Ausnahmeregelung gemäss Zulassungsverfahren 510(k) ohne vorherige PMA (Pre-Market Approval)-Zulassung auf den Markt gebracht werden. 2011 beschloss die FDA, Hörgeräte mit Funktechnologie in die Kategorie II einzustufen, allerdings weiterhin befreit von PMA und 510(k).

Das Hörgerät Lyric erhielt im Rahmen des 510(k)-Zulassungsprozesses von der FDA die Marktfreigabe. Die neue Lyric Generation wurde im März 2012 für den Markt freigegeben und benötigte keine eigene FDA-Zulassung.

Das Cochlea-Implantat und das entsprechende Zubehör der Marke Advanced Bionics fallen in die Kategorie der aktiven implantierbaren Medizinprodukte, die durch die EU-Richtlinie AIMDD 90/385/EEC reguliert und in den meisten Märkten zulassungspflichtig sind. In den USA erfolgte die Zulassung für das Cochlea-Implantat HiRes 90K inklusive Zubehör anhand eines Pre-Market Approval Supplement (PMA-S). Nach dieser Überprüfung wurden die Geräte in allen anderen Märkten eingeführt.

Im November 2010 erfolgte ein freiwilliger Rückruf des Cochlea-Implantats HiRes 90K. Es handelte sich um eine Vorsichtsmassnahme aufgrund zweier Fälle, bei denen das Produkt wegen eines sehr seltenen Defekts sicherheits halber entfernt wurde.

Im April 2011 erhielt Advanced Bionics von der Europaprüfstelle (TÜV) die CE-Zertifizierung, so dass das HiRes 90K Cochlea-Implantat wieder auf den europäischen Märkten eingeführt werden konnte. Im September 2011 erteilte die FDA die offizielle Zulassung für die Wiedereinführung auf dem US-Markt.

Die internationale Zentrale von Advanced Bionics in Valencia, Kalifornien, USA, erhielt im Oktober 2011 die Zertifizierung nach ISO 13485:2003.

Die internationale Zentrale von Phonak in Stäfa, Schweiz, wurde im Juni 2010 gemäss der ISO-Norm 14001 zertifiziert. Eine erste Nachprüfung im Juni 2011 zeigte positive Ergebnisse und bestätigte, dass der Standort die für das Geschäftsjahr 2010/11 gesetzten Ziele erreicht hatte. Die ordnungsgemässe Handhabung von Chemikalien und potenziell gefährlichen Materialien wurde als Pluspunkt vermerkt.

Advanced Bionics plant, die Zertifizierung nach ISO 14001 im Geschäftsjahr 2012/13 zu erwerben.

Sonova engagiert sich im gesamten Lebenszyklus ihrer Produkte für Produkt-Compliance und -Leistung im Einklang mit geltenden Gesundheits- und Sicherheitsvorschriften. Wir sind der Überzeugung, dass exzellente Leistungen im Bereich Umweltschutz, Gesundheit und Sicherheit unsere Wettbewerbsposition stärken und Werte für Kunden, Mitarbeiter und alle übrigen Interessengruppen sowie für unsere Umwelt schaffen. Wir setzen uns kontinuierlich dafür ein, unsere Auswirkungen auf die Umwelt zu reduzieren und alle Umweltstandards einzuhalten – in der Tat wenden wir Standards häufig bereits an, bevor sie Vorschrift werden.

Seit 1992 setzen wir in der Produktion keine Fluorchlorkohlenwasserstoffe (FCKW) mehr ein, die die Ozonschicht schädigen. Die EU-Richtlinie zur Beschränkung der Verwendung bestimmter gefährlicher Stoffe, die die Verwendung von Schwermetallen oder halogenierten Substanzen untersagt, wurde trotz der geltenden Ausnahmeregelung für Medizinprodukte bereits 2006 auf freiwilliger Basis umgesetzt. Ausserdem erfüllen wir die EU-Richtlinie über Elektro- und Elektronik-Altgeräte, die verlangt, dass solche Geräte zum Recycling oder zur umweltverträglichen Entsorgung an den Hersteller zurückgegeben werden.

#### ENGAGEMENT DER LIEFERANTEN SICHERSTELLEN

Sonova verfügt über gruppenweit verbindliche Lieferantenrichtlinien, deren Einhaltung regelmässig überprüft wird. Diese legen die Führungsprinzipien sowie Arbeits- und Umweltstandards eindeutig fest, die für sämtliche Lieferanten von Sonova gelten. Auf diese Weise wirken wir gesetzeswidrigem Verhalten wie Kinderarbeit, Korruption und Verstössen gegen das Arbeitsrecht sowie umweltschädigenden Aktivitäten aktiv entgegen. Wir erwarten von unseren Lieferanten ein Verhalten entsprechend den allgemein anerkannten ethischen Grundsätzen.

Seit dem Geschäftsjahr 2009/10 verpflichten wir unsere Lieferanten zum Nachweis, dass sie die REACH-Verordnung (Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung chemischer Stoffe) der EU für die sichere Herstellung und Verwendung chemischer Stoffe erfüllen. Falls angebracht, führten wir im Berichtsjahr Prüfungen unserer Lieferanten durch.

## UMWELTVERTRÄGLICHKEIT

## ÜBERWACHUNG DER GRUPPENWEITEN UMWELTVERTRÄGLICHKEIT

*– Sonova verpflichtet sich ausdrücklich zur ständigen Überwachung und Optimierung der Umweltverträglichkeit der gesamten Gruppe. Dabei verfolgen wir folgende Ziele: effizienter Einsatz von Energie und natürlichen Ressourcen, Reduktion negativer Auswirkungen unserer Produkte und Verfahren auf die Umwelt, Minimierung von Abfall sowie Erhaltung eines sicheren, sauberen Arbeitsumfelds für alle unsere Mitarbeiter.*

Im Geschäftsjahr 2011/12 weitete Sonova ihr Audit der Umweltkennzahlen weltweiter Standorte aus, wobei die gleichen Metriken wie bei der Leistungserfassung unserer Standorte in der Schweiz zur Anwendung kommen. Die Ergebnisse sind in der untenstehenden Tabelle zusammengefasst. Diese gruppenweite Überprüfung bildet die Grundlage für einen eigenständigen Nachhaltigkeitsbericht, der ab kommendem Geschäftsjahr im Format der Global Reporting Initiative (GRI) veröffentlicht wird. Wie bereits im gemeinsamen Schreiben von Präsident und CEO auf Seite 4 erwähnt, wird Sonova im nächsten Jahr ein unternehmensweites Nachhaltigkeitsprogramm unter Leitung eines Managers der Führungsebene einrichten.

### UMWELTKENNZAHLEN

Die Umweltkennzahlen in der Tabelle auf der nächsten Seite erfassen sämtliche Sonova Produktionsstandorte in der Schweiz sowie unter «Gruppenunternehmen» die Operation Center in China und Vietnam und die Mehrheit der Tochtergesellschaften weltweit. Die Tabelle zeigt diejenigen Standorte, die in den Jahren 2010 und 2011 konsistente Berichte einreichen und repräsentiert 73% aller Beschäftigten von Sonova. Für die Bilanzierung der Treibhausgase wurden länderspezifische Emissionsfaktoren des ecoinvent Centre und Daten des Schweizer Bundesamtes für Umwelt herangezogen. Die Messmethodik sowie das Berichtformat für die CO<sub>2</sub>-Bilanz beruhen auf Standards und Leitlinien des Greenhouse Gas Protocol.

Im direkten Vergleich (d. h. im Jahresvergleich derselben Gruppengesellschaften) ging der Gesamtenergieverbrauch der Sonova Gruppe im Kalenderjahr 2011 um 1,4% auf 27'823 Megawattstunden (MWh) zurück. Dieses Resultat ergibt sich aus einer Senkung des Energieverbrauchs unserer Schweizer Standorte, dem ein gesteigerter Energieverbrauch der Operation Center und Gruppengesellschaften gegenübersteht.

Die Gruppengesellschaften (mit Ausnahme der Schweiz) wiesen einen Anstieg des Energieverbrauchs um 8,7% auf 19'753 MWh auf. Hierfür ist hauptsächlich die Inbetriebnahme eines neuen Produktions- und Logistikgebäudes mit 6'000 Quadratmetern Grundfläche beim Sonova Operation Center in Vietnam verantwortlich. Auch beim Operation Center im chinesischen Suzhou nahm der Stromverbrauch aufgrund eines gesteigerten Produktionsvolumens und gestiegener Mitarbeiterzahlen zu.

Unsere Standorte in der Schweiz erreichten ihre Energieeinsparungsziele: Der Gesamtenergieverbrauch sank um 19,4% auf 8'098 MWh. Erreicht wurde dies hauptsächlich durch einen erheblich geringeren Stromverbrauch aufgrund der neuen Massnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz, wie etwa der Optimierung der Infrastruktur, der Produktionsabläufe und der Logistik. Im Vorjahr (2010) waren Baumassnahmen, zeitweilig gemieteter Büroraum sowie die Inbetriebnahme eines neuen Produktionsgebäudes am Standort Stäfa für den höheren Energieverbrauch verantwortlich.

Trotz der Senkung des Gesamtenergieverbrauchs auf Gruppenebene wuchsen die CO<sub>2</sub> Emissionen der Sonova Gruppe um 7,6% auf 14'742 Tonnen CO<sub>2</sub>-Äquivalente (CO<sub>2</sub>eq) an. Zurückzuführen ist dies vor allem auf den zusätzlichen Stromverbrauch im neuen Operation Center in Vietnam und auf die höhere Kapazitätsauslastung in China. Die entsprechenden länderspezifischen Emissionsfaktoren für Strom betragen 0,708 kg CO<sub>2</sub>eq pro Kilowattstunde (kWh) für Vietnam und 1,465 kg CO<sub>2</sub>eq pro kWh für China (der länderspezifische Emissionsfaktor für die Schweiz beträgt 0,133 kg CO<sub>2</sub>eq je kWh).

In den Schweizer Standorten wiederum gingen im Jahr 2011 die Emissionswerte gegenüber dem Vorjahr um 17% auf insgesamt 1'362 Tonnen CO<sub>2</sub>eq zurück.

Auf Gruppenebene verzeichnete Sonova daher leicht gestiegene Emissionswerte für das Jahr 2011 von 2,53 Tonnen CO<sub>2</sub>eq je Mitarbeiter. Der entsprechende Wert für die Schweiz fiel jedoch auf 1,20 Tonnen CO<sub>2</sub>eq pro Mitarbeiter.

Der Wasserverbrauch nahm auf Gruppenebene um 13,3% auf 75'930 Kubikmeter (m<sup>3</sup>) zu, in erster Linie aufgrund der Standorterweiterungen in Vietnam und China. Unsere Betriebe in der Schweiz wiesen ebenfalls eine ihrer Kapazitätserweiterung entsprechende leichte Steigerung des Wasserverbrauchs auf 16'662 m<sup>3</sup> auf.



## UMWELTKENNZAHLEN

(Sämtliche Daten der Tabelle beziehen sich auf Kalenderjahre)

			2011	2010	2011	2010	2011	2010
Einheit			Schweiz		Group Companies (ohne Schweiz)		Sonova Gruppe	
<b>Energie</b>								
<b>Gesamtenergieverbrauch</b>	<b>MWh</b>		<b>8'098</b>	<b>10'046</b>	<b>19'753</b>	<b>18'173</b>	<b>27'823</b>	<b>28'219</b>
Erdöl	MWh		1'890	2'067	11	15	1'902	2'082
Erdgas	MWh		643	517	2'664	2'682	3'279	3'199
Elektrizität	MWh		5'565	7'463	17'078	15'476	22'642	22'939
<b>Treibhausgase (CO<sub>2</sub>-Äquivalente)</b>								
<b>Carbon footprint</b>	<b>(absolut)</b>	<b>t CO<sub>2</sub>eq</b>	<b>1'362</b>	<b>1'642</b>	<b>13'379</b>	<b>12'054</b>	<b>14'742</b>	<b>13'696</b>
Carbon footprint	(pro Mitarbeiter)	t CO <sub>2</sub> eq/ pro MA	1,20	1,41	2,84	2,56	2,53	2,33
Direkte Emissionen	(fossile Energie)	t CO <sub>2</sub> eq	622	650	531	536	1'154	1'185
Indirekte Emissionen	(Elektrizität)	t CO <sub>2</sub> eq	740	993	12'848	11'518	13'588	12'511
<b>Luftemissionen</b>								
Flüchtige Kohlenwasserstoffe (VOC)		l	120	170	4'468	4'243	4'588	4'413
<b>Wasser</b>								
Wasserverbrauch		m <sup>3</sup>	16'662	15'858	59'269	51'132	75'930	66'990
<b>Abfälle</b>								
Normale Abfälle		t	144	130	831	1'005	976	1'135
Sonderabfälle	Entsorgung	t	14	11	10	5	24	17

Die Abfallmenge konnte trotz eines erheblichen Anstiegs des konzernweiten Produktionsvolumens im Jahr 2011 um 14 % auf 976 Tonnen verringert werden.

Die intensiven Bemühungen zur Verbesserung unserer Umweltverträglichkeit werden wir weiter fortsetzen. Wir planen, den Anwendungsbereich der Gruppenprüfung im Geschäftsjahr 2012/13 auszuweiten, und streben eine weitere Reduktion unseres CO<sub>2</sub> Emissionswertes in der Schweiz an.

## EIN BREITES SPEKTRUM GRÜNER INITIATIVEN

Die Umweltschutzplanung prägt jeden Prozess, jede Aktivität und jeden Geschäftsbereich von Sonova. Im Folgenden werden einige Massnahmen präsentiert, die wir im Geschäftsjahr 2011/12 am Sonova Hauptsitz im schweizerischen Stäfa ergriffen haben.

## Einführung eines Gebäudekontrollsystems

Im neuen Produktionsgebäude in Stäfa installierten wir ein modernes Messsystem für Energiedaten, das die Transparenz in unserer Verbrauchsanalyse weiter erhöht. Wir planen, dieses Messsystem auf die anderen Gebäude am Standort Stäfa auszuweiten, um bestimmte Werte des Gesamtverbrauchs von Energie, Öl, Erdgas, Strom, Wasser und Papier zu überwachen und dabei zu helfen, deren Verbrauch zu senken. Das System wird uns auch bei der Evaluierung unserer Nutzung erneuerbarer Energien unterstützen.

## Recycling organischer Lebensmittelabfälle/ Biogasproduktion

Im Oktober 2011 führten wir an unserem Standort in Stäfa eine Lösung zur Sammlung und Wiederverwertung organischer Abfälle aus der Mitarbeiterkantine ein. Die neue Einrichtung sammelt alle organischen Abfälle, homogenisiert und lagert diese vor Ort. Ein qualifizierter örtlicher

Subunternehmer verarbeitet die Abfälle in einem nahegelegenen anaeroben Biokonverter zur Gewinnung umweltfreundlicher erneuerbarer Energie in Form von Biogas. Des Weiteren scheiden wir Öl und fetthaltige Substanzen vom Abwasser der Kantine ab. Auch diese Stoffe werden zur Energiegewinnung genutzt.

**Steigerung der Infrastruktur- und Gebäudeeffizienz**

Der Umbau in Stäfa umfasste eine Reihe von Massnahmen zur Steigerung der Infrastruktureffizienz bestehender Gebäude einschliesslich der Optimierung des Heiz- und Kühlsystems, Massnahmen zur Wärmerückgewinnung und einer Verringerung der Nutzung von Druckluftgeräten an Wochenenden. Den Stromverbrauch des bestehenden

Beleuchtungssystems konnten wir um 20% senken, indem wir wo immer möglich energiesparende LED-Leuchten einsetzten, die Lichtdimmung optimierten und ein automatisches System zur Lichtabschaltung einführten. Zudem installierten wir automatische Lufthandrockner, die in vergleichenden Ökobilanzen sehr gute Resultate erzielen.

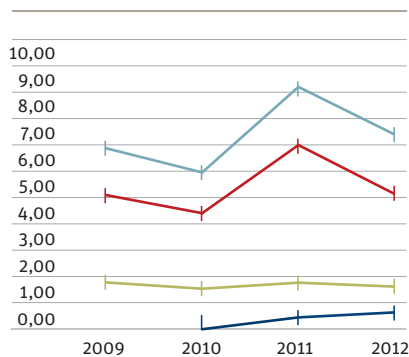
Im Geschäftsjahr 2012/13 planen wir, unsere Umstellung des Heizsystems in Stäfa von Öl auf Erdgas fortzuführen und so unsere CO<sub>2</sub>-Emissionen zu reduzieren. Zudem sehen wir vor, unsere Kühlanlage aufzurüsten und die Energieeffizienz durch die Einführung eines neuen elektronischen Steuerungssystems für die Klimaanlage zu steigern.

**AUSGEWÄHLTE KENNZAHLEN**

# OPTIMIERUNG DER UMWELTVERTRÄGLICHKEIT AM SONOVA KONZERNHAUPTSITZ IN DER SCHWEIZ

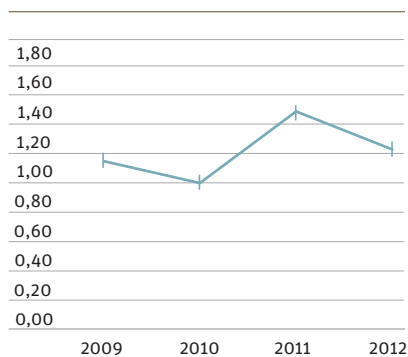
Die unten aufgeführten Daten beziehen sich auf den Sonova Konzernauptsitz in Stäfa, nicht jedoch auf die CO<sub>2</sub>-Gesamtbilanz der Gruppe in der Schweiz, die auch den Standort Murten umfasst. Sie beziehen sich auf Kalenderjahre.

**SPEZIFISCHE ENERGIEVERBRÄUCHE (MWh/MA)**



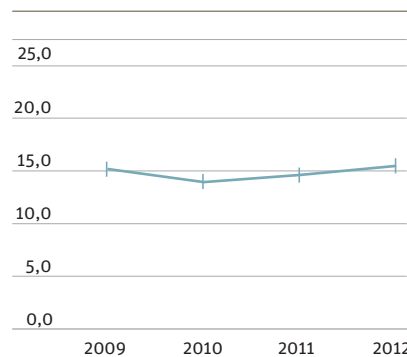
- Gesamtenergieverbrauch/MA (MWh)
- Strom/MA (MWh)
- Öl/MA (MWh)
- Gas/MA (MWh)

**SPEZIFISCHER CARBON FOOTPRINT (t CO<sub>2</sub>eq/MA)**



- CFP/MA [t]

**SPEZIFISCHER H<sub>2</sub>O-VERBRAUCH (m<sup>3</sup>/MA)**



- H<sub>2</sub>O/MA [m<sup>3</sup>]

Nach dem Kapazitätsausbau am Standort Stäfa im Jahr 2010 sank der Gesamtenergieverbrauch im vergangenen Jahr um 19,1% auf 7'477 Megawattstunden (MWh). Zu verdanken ist dies vor allem konsequenter Energieeffizienzmassnahmen und der Optimierung der Infrastruktur. Hieraus ergab sich eine 19,7%ige Verringerung des spezifischen Energieverbrauchs auf 7,40 MWh pro Mitarbeiter.

Der niedrigere Energieverbrauch ging einher mit einer Verringerung des absoluten CO<sub>2</sub>-Fussabdrucks im vergangenen Jahr um 16,5 % auf 1'246 Tonnen CO<sub>2</sub>-Äquivalente (CO<sub>2</sub>eq). Die spezifischen Treibhausgasemissionen gingen ebenfalls um 17,2 % auf 1,23 Tonnen CO<sub>2</sub>eq je Mitarbeiter zurück. Es laufen Bemühungen, diesen positiven Trend der letzten Jahre fortzusetzen.

Der Wasserverbrauch stieg im Jahr 2011 um 6,7%. In absoluten Werten betrug der Wasserverbrauch am Standort Stäfa 15'689 Kubikmeter (m<sup>3</sup>). Der spezifische Wasserverbrauch pro Mitarbeiter nahm aufgrund der Kapazitätserweiterung um 5,9 % auf 15,5 m<sup>3</sup> zu.

### Engagement für nachhaltige Beschaffung und umweltfreundliche Zulieferer

Sonova besteht auf umweltfreundliche Geschäftspraktiken in allen Stufen der Lieferkette. Umweltschutz- und Nachhaltigkeitskriterien spielen eine zentrale Rolle bei der Auswahl der Zulieferer. Wir geben bindende Lieferantenrichtlinien an alle unsere Vertragspartner aus. Ausserdem informieren wir die Zulieferer aktiv über unsere Umweltpolitik.

Die Einkaufsabteilung des Unternehmens listet die Zulieferer von Sonova in Hinblick auf ihre potenzielle Umweltbelastung auf. Ziel ist, sie auf Einhaltung der Umweltpolitik des Unternehmens zu überprüfen. Bei dieser Liste handelt es sich um ein Arbeitsdokument, das die Zulieferer priorisiert.

Bei der Anschaffung von elektronischen Geräten berücksichtigen wir als zusätzliches Evaluationskriterium die Energieeffizienz und verwenden seit Januar 2011 für den internen Gebrauch ausschliesslich Papier, das durch den Forest Stewardship Council (FSC) zertifiziert ist. Sämtliche Kartons in der Beschaffung sind nun FSC-zertifiziert, und wir streben eine Reduktion des Bleichmitteleinsatzes bei unserer Pappe an.

### Optimierung von Geschäftsreisen

Wir sind bestrebt, die Anzahl an Geschäftsreisen durch die Förderung moderner Kommunikationslösungen so weit wie möglich zu reduzieren. Während der letzten zwei Geschäftsjahre haben wir den geschäftlichen Flugverkehr aller in der Schweiz ansässigen Sonova Firmen überwacht. Als Ergebnis dieser Massnahmen sank die Zahl der Flugreisen: Eine vergleichende Bilanz der Flugdistanzen und der zugehörigen indirekten Treibhausgasemissionen ergab eine Reduktion um 18%. Zudem führten wir eine neue Politik zur Fahrzeugnutzung ein, welche die CO<sub>2</sub>-Emissionen von Dienstwagen auf 140 Gramm CO<sub>2</sub>eq pro Kilometer beschränkt.

### Verbesserung unseres umweltfreundlichen Mobilitätsprogramms

Wir ermuntern alle unsere Mitarbeiter zu umweltbewusstem Handeln. Der Anteil der Pendler am Hauptsitz in Stäfa, die ihren Arbeitsweg mit öffentlichen Verkehrsmitteln zurücklegen, liegt bei 38%. Das auf das Geschäftsjahr 2008/09 zurückgehende Mobilitätsprogramm mit Anreizen für die Benutzung öffentlicher Verkehrsmittel wird – flankiert von punktuellen Sensibilisierungsaktionen – auch in Zukunft weitergeführt.

Das Bike-to-work Programm zeigt weiterhin vielversprechende Ergebnisse: 65 Mitarbeiter haben sich im Rahmen dieser Aktion verpflichtet, einen ganzen Monat lang die Strecke von ihrer Wohnung nach Stäfa mit dem Rad zurückzulegen.

### Management unseres Umweltprogramms

Der Hauptsitz in Stäfa betreibt ein nach ISO 14001 zertifiziertes Umweltmanagementsystem, das unsere Mitarbeiter dazu anhält, beim Design und der Herstellung unserer Produkte sowie beim Erbringen zugehöriger Serviceleistungen umweltgerechte Entscheidungen zu treffen.

## SOZIALE VERANTWORTUNG

# CAN YOU HEAR THE WORLD?

– *Sonova hat neben der unternehmerischen auch eine gesellschaftliche Mission: eine Welt zu schaffen, in der es für jeden Hörverlust eine Lösung gibt und in der jeder Mensch gutes Hören geniessen kann. Diesem Ziel können wir mit unserer innovativen Technologie und unserem engagiertem Service einen entscheidenden Schritt näherkommen – und auch Dank unserer einzigartigen HEAR THE WORLD Initiative.*

## ZIELE

Die 2006 von Phonak gegründete weltweite HEAR THE WORLD Initiative hat das Ziel, eine Welt zu fördern, in der Hörfähigkeit geschätzt und geschützt wird, in der Chancengleichheit für Menschen mit Hörminderung besteht und in der das Tragen eines Hörgerätes nicht länger stigmatisiert wird. Zu diesem Zweck engagiert sich die Initiative dafür, dass das Thema Hören konstanter Bestandteil der öffentlichen Diskussion ist, jeder Mensch Zugang zu Informationen bekommt, wie sich ein Hörverlust verhindern lässt und Personen mit Hörminderung die nötige Unterstützung erhalten.

Die HEAR THE WORLD Foundation trägt als bedeutendstes Element der sozialen Verantwortung bei Sonova dazu bei, die Bestrebungen der HEAR THE WORLD Initiative für die betroffenen Personen Wirklichkeit werden zu lassen. Ihr ausdrückliches Ziel ist es, dort spezifische Unterstützung zu leisten, wo Personen mit Hörminderung geholfen werden kann. Die Hilfe der Stiftung erfolgt in Form finanzieller Unterstützung, der Bereitstellung von Hörgeräten oder dem Einsatz eines Teams von Fachleuten, um gehörspezifische Gesundheitsversorgungsleistungen zu erbringen.

## SO ARBEITEN WIR

Die HEAR THE WORLD Foundation agiert hauptsächlich über Projektpartner wie Schulen, Verbände und Wohltätigkeitsorganisationen, gelegentlich werden jedoch auch Einzelpersonen unterstützt. Während der letzten fünf Jahre wurden mehr als 40 Projekte auf allen fünf Kontinenten durch die Stiftung gefördert und somit das Leben tausender Personen mit Hörminderung verbessert.

Oberstes Prinzip für die Auswahl und Umsetzung von Projekten ist Nachhaltigkeit. Die Stiftung unterstützt nur Projekte, deren langfristige positive Effekte sichergestellt werden können. Was bedeutet dies in der Praxis? Das heisst beispielsweise, dass betroffene Personen nicht lediglich ein Hörgerät erhalten, sondern zugleich die Garantie, regelmässig den Beistand von Ärzten und Hörgeräteakustikern in Anspruch nehmen zu können. Gerade in Entwicklungsländern ist diese Leistung jedoch keine Selbstverständlichkeit. Oft müssen zu diesem Zweck erst vor Ort Fachleute ausgebildet werden. Zudem muss eine verlässliche und kontinuierliche Versorgung mit Batterien sichergestellt sein. Gerade bei Kindern sind ausserdem begleitende Massnahmen, wie zum Beispiel eine Sprachtherapie, von essentieller Bedeutung. All das sind nur einige Beispiele von Folgemaassnahmen, die neben der anfänglichen Hilfe berücksichtigt werden müssen.

### BOTSCHAFTER

Die Sensibilisierung der Öffentlichkeit ist ein wesentlicher Bestandteil der Stiftungsarbeit – und profitiert erheblich von der grosszügigen Beteiligung unserer prominenten Botschafter. Plácido Domingo, Sting, Take That, Bobby McFerrin, Lenny Kravitz, Annie Lennox, Ben Kingsley, Jude Law, KT Tunstall, Joey McIntyre, Freida Pinto und Patrick Nuo sind nur einige der mehr als fünfzig Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens, die sich bereit erklärt haben, als Botschafter für HEAR THE WORLD ehrenamtlich aufzutreten. Sie alle

werden auf Bildern präsentiert, die durch Rocklegende und Fotograf Bryan Adams aufgenommen wurden, und zwar in der Pose, die am stärksten mit bewusstem Hören assoziiert wird: mit einer Hand hinter dem Ohr. Dieses einprägsame Motiv und die bekannten Gesichter helfen dabei, die Aufmerksamkeit auf das Thema Hören zu lenken.

### JÜNGSTE ENTWICKLUNGEN

Im Mai 2011 ging der prominente schweizerische Botschafter und Singer/Songwriter Patrick Nuo mit seinem Engagement noch einen Schritt weiter und reiste nach Kenia, um sich selbst ein Bild von Cargo Human Care zu machen. Für dieses durch die HEAR THE WORLD Foundation geförderte Projekt unter deutscher Leitung hat er die Patenschaft übernommen. Bei seinem Aufenthalt im Medizinzentrum von Cargo Human Care half er bei der Durchführung kostenloser Hörtests für Kinder aus den umliegenden armen Gebieten. Tag für Tag werden in Entwicklungsländern 2'000 Kinder geboren, die von Hörverlust betroffen sind. Frühzeitige Hilfe, wie sie die Cargo Human Care Klinik, der Jabali Kindergarten und die Joymeren Gehörlosenschule mit Unterstützung der HEAR THE WORLD Foundation leisten, kann den entscheidenden Unterschied für die zukünftige Gesundheit, Bildung und vollständige Integration des Kindes in die Gesellschaft ausmachen. «Ich bewundere, wie stark diese Kinder sind», erklärt Patrick Nuo, «die so viel Energie und Lebensmut ausstrahlen. Mein Aufenthalt hier war für mich eine Lektion in Demut.»

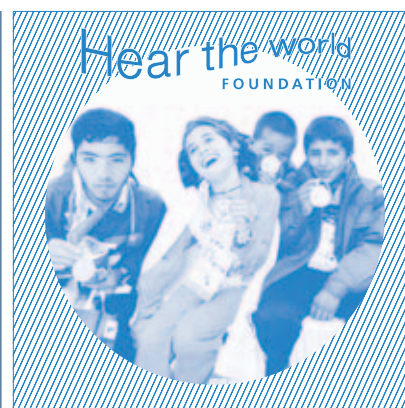
### 2011 REFERENZ-PROJEKT

## DIE HEAR THE WORLD FOUNDATION UNTERSTÜTZT DIE SPECIAL OLYMPICS

Special Olympics ist eine internationale Organisation, deren Ziel es ist, Menschen mit Behinderungen stark, mutig und selbstbewusst zu machen. Denn alle Menschen weltweit – egal mit welchen Handicaps – sollen voll akzeptierte Mitglieder der Gesellschaft sein und mit Verständnis und Respekt behandelt werden. Die 1968 durch Eunice Kennedy Shriver gegründete Special Olympics Bewegung ist von einigen Hundert Athleten auf nahezu 3,5 Millionen Sportler in mehr als 170 Ländern in allen Regionen der Welt angewachsen und bietet das ganze Jahr über Sporttrainings, Wettkämpfe und andere zugehörige Programme. Special Olympics bietet Personen mit Behinderungen die Gelegenheit, ihr Potenzial zu erkennen, körperliche Fitness zu entwickeln, Mut zu beweisen sowie Freude und Freundschaft zu erfahren.

2011 beschloss die HEAR THE WORLD Foundation, Athleten bei den internationalen Sommerspielen der Special Olympics in Athen zu unterstützen. «Unsere Athleten stellen einen Teil der Bevölkerung dar, der sich von allen anderen unterscheidet», erläutert Dr. Timothy Shriver, Präsident und Direktor der Special Olympics. «Sie haben ein viel höheres Risiko zusätzlicher gesundheitlicher Einschränkungen wie beispielsweise Hörschäden.» Dieses Risiko wird noch dadurch verstärkt, dass viele der Athleten aus ärmeren Ländern stammen. Viele von ihnen können sich gar kein Hörgerät leisten oder haben in ihren Heimatländern keinen Zugang zur notwendigen medizinischen und audiologischen Versorgung.

Als Teil des Healthy Hearing Programms von Special Olympics nahm die HEAR THE WORLD Foundation das Problem in Angriff und bot allen 2'658 Athleten der Spiele in Athen einen umfassenden Hörtest an. Die Ergebnisse zeigten, dass nahezu ein Viertel aller getesteten Athleten von einer Hörminderung betroffen war. Daher entschied die Stiftung, insgesamt 344 hoch-



wertige Phonak Hörgeräte an 196 Sportler aus 72 Nationen zu spenden, und organisierte nach der Heimkehr der Sportler eine kostenlose Anpassung und Nachversorgung in den jeweiligen Heimatländern.



AM SONOVA HAUPTSITZ IN STÄFA, SCHWEIZ

« Wir wollten alles tun,  
damit unser Sohn sprechen  
lernen kann, und Advanced  
Bionics war die richtige  
Lösung für uns. Das war wohl  
die beste Entscheidung,  
die ich jemals in meinem  
Leben getroffen habe. »»

VATER EINES KINDES MIT EINEM  
ADVANCED BIONICS COCHLEA-IMPLANTAT



CUSTOMER  
DRIVEN  
INNOVATION

# AUSBAU DER CORPORATE GOVERNANCE

*Bei der weiteren Stärkung der Corporate Governance hat Sonova im Berichtsjahr deutliche Fortschritte erzielt. Corporate Governance wird auch in Zukunft ein Schlüsselthema bleiben.*

Sonova betrachtet Corporate Governance als ein Mittel zur Verbesserung der Transparenz und zur Wahrung des grundlegenden Gleichgewichts zwischen Unternehmertum, Kontrolle und Berichterstattung. Eine wirksame Corporate Governance stärkt das Vertrauen der Stakeholder und bestätigt den guten Ruf des Unternehmens. Governance ist eher ein Weg als ein Ziel: Sie ist nie soweit abgeschlossen, dass sie nicht noch weiter vorangebracht werden könnte. Der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung von Sonova beobachten weiterhin Entwicklungen im Bereich der Corporate Governance und setzen neue Vorschläge dort um, wo sie für die Stakeholder des Unternehmens von Vorteil sein können. Im Berichtsjahr unternahm Sonova intensive Bemühungen in diesem Bereich, darunter: die Überarbeitung des Organisationsreglements und der Komiteesetzungen, die Herausgabe und Umsetzung eines neuen Richtlinienansatzes zur Regelung von Insiderhandel und Offenlegungspflichten sowie die Überarbeitung des Vergütungssystems des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung. Die Corporate Governance bei Sonova stützt sich auf internationale Standards und Praktiken und setzt diese um. Das Unternehmen erfüllt die rechtlichen Anforderungen gemäss Artikel 663b und 663c des Schweizerischen Obligationenrechts, der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance der SIX Swiss Exchange sowie die im «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» der economie-suisse 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 2012 dargelegt. Alle relevanten Dokumente sind auf der Sonova Webseite unter Corporate Governance abrufbar: [www.sonova.com/de/commitments/corporategovernance](http://www.sonova.com/de/commitments/corporategovernance). Aus Gründen der Klarheit und Transparenz wird der Vergütungsbericht als eigenes Kapitel dieses Geschäftsberichts präsentiert.

Das Geschäftsjahr 2011/12 war von den Nachwirkungen der möglicherweise verspäteten Gewinnwarnung, die vom Unternehmen am 16. März 2011 ausgegeben wurde, sowie von bestimmten Handelsgeschäften mit Sonova Wertpapieren vor der Gewinnwarnung beeinträchtigt. Die möglicherweise verspätete Gewinnwarnung führte zu einer Untersuchung von Sonova seitens der SIX Swiss Exchange mit dem Zweck herauszufinden, ob die Gewinnwarnung tatsächlich zu spät erfolgte. Die Untersuchung durch die SIX Swiss Exchange ist noch nicht abgeschlossen. Eine separate Untersuchung durch die Staatsanwaltschaft gegen bestimmte Einzelpersonen ist

noch im Gange. Diese Ermittlungen richten sich auf die Frage, ob im Zusammenhang mit der Gewinnwarnung bestimmte Handelsgeschäfte mit Sonova Wertpapieren mit Insiderwissen erfolgten. Im März 2012 reichten sodann Investoren, die durch Deminor SCRL/CVBA, einem angeblich im Bereich «Damage Recovery» für Aktionäre tätigen belgischen Unternehmen, vertreten werden, Betreibungsbegehren gegen Sonova ein. Diese Betreibungsbegehren wurden als vorsorgliche Massnahme eingereicht, um einer Verjährung von potenziellen Ansprüchen seitens der Investoren vorzubeugen. Sonova hat gegen die aufgrund der Betreibungsbegehren ausgestellten Zahlungsbefehle formell Rechtsvorschlag erhoben und wird sich vehement gegen jegliche potenzielle rechtliche Belangung durch von Deminor vertretene Investoren wehren. Im Übrigen wird Sonova weiterhin mit den entsprechenden Behörden kooperieren und seine Stakeholder über relevante Entwicklungen informieren.

## KONZERNSTRUKTUR

### OPERATIVE KONZERNSTRUKTUR

Die Sonova Gruppe mit Sitz in Stäfa, Schweiz, ist in über 90 Ländern aktiv. Sonova verfügt über Gruppengesellschaften in über 30 Ländern sowie über ein Netzwerk von unabhängigen Distributoren in den übrigen Märkten. Dachgesellschaft der Sonova Gruppe ist die an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) kotierte Sonova Holding AG. Angaben zu den Geschäftssegmenten können Anhang Nr. 5 zur Konzernjahresrechnung entnommen werden.

### KOTIERTE GESELLSCHAFTEN

Die Sonova Holding AG ist an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotiert. Ausser der Sonova Holding AG ist keine Gesellschaft, die zum Konsolidierungskreis der Sonova Gruppe gehört, an einer Börse kotiert. Ausgewählte Kennzahlen zur Aktie der Sonova Holding AG per 31. März:

	2012	2011	2010
Börsenkapitalisierung in CHF 1000	6'677	5'444	8'658
in % des Eigenkapitals	452 %	405 %	615 %
Aktienkurs in CHF	100,30	81,85	131,00
Kurs-Gewinn-Verhältnis	27,0x	23,4x	24,2x

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 2012 findet sich in der Konzernjahresrechnung im Anhang Nr.35.

## AKTIONARIAT

### REGISTRIERTE AKTIONÄRE

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

Anzahl Aktien	Eingetragene Aktionäre 31.3.2012	Eingetragene Aktionäre 31.3.2011
1–100	6'479	6'666
101–1'000	9'835	10'250
1'001–10'000	1'330	1'456
10'001–100'000	162	177
100'001–1'000'000	21	19
> 1'000'000	6	7
<b>Aktionäre</b>	<b>17'833</b>	<b>18'575</b>

### BEDEUTENDE AKTIONÄRE

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

	2012		2011	
	Anzahl	in %	Anzahl	in %
Chase				
Nominees Ltd. <sup>2)</sup>	9'816'290	14,74	5'447'068	8,19
Beda Diethelm <sup>1)</sup>	6'647'259	9,98	6'647'259	9,99
Andy Rihs <sup>1)</sup>	5'574'598	8,37	6'009'598	9,04
Hans-Ueli Rihs <sup>1)</sup>	4'222'713	6,34	3'792'713	5,70
Mellon Bank				
Nominee <sup>2)</sup>	2'619'938	3,94	n/a	<3%
Nortrust				
Nominees Ltd <sup>2)</sup>	2'110'134	3,17	2'058'912	3,10
Registrierte Aktionäre mit				
Anteilen unter 3 %	18'985'354	28,52	21'329'990	32,07
Nicht registriert	16'598'047	24,94	21'228'853	31,91
<b>Total Aktien</b>	<b>66'574'333</b>	<b>100,00</b>	<b>66'514'393</b>	<b>100,00</b>

<sup>1)</sup> Die Altaktionäre Andy Rihs, Beda Diethelm und Hans-Ueli Rihs waren bereits vor der Publikumsöffnung im November 1994 Aktionäre. Zwischen ihnen bestehen keine Aktionärsbindungsverträge.

<sup>2)</sup> Registriert ohne Stimmrecht.

Weiter haben im Finanzjahr 2011/12 die folgenden Aktionäre der Sonova Holding AG Beteiligungen von über 3 % oder eine Reduzierung der Beteiligung unter 3 % gemeldet:

The Capital Group Companies, Inc. und ihre Tochtergesellschaften, 333 South Hope Street, 55th Floor, Los Angeles, California 90071-1406, USA, halten aufgrund eines Aktienkaufs per 9. November 2011 5,046 % des Kapitals.

Lone Pine Capital LLC und ihre Tochtergesellschaften, 2 Greenwich Plaza, Greenwich, Connecticut 06830, USA, haben das Unternehmen informiert, dass sie per 27. September 2011 weniger als 3 % des Kapitals halten.

MFS Investment Management und ihre Tochtergesellschaften, 500 Boylston Street, Boston, Massachusetts 02110, USA, halten aufgrund eines Aktienkaufs per 23. März 2011 5,26 % des Kapitals. Im Berichtsjahr wurden von MFS Investment Management keine Änderungen gemeldet.

### AKTIONÄRSSTRUKTUR

Die folgende Übersicht zeigt den Aktienbestand nach Art der Aktionäre:

Art	31.3.2012	31.3.2011
Natürliche Personen	25 %	25 %
Juristische Personen	22 %	24 %
Nominees, Treuhänder	28 %	19 %
Nicht registriert	25 %	32 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

Die folgende Übersicht zeigt den Aktienbestand nach Herkunft der Aktionäre:

Herkunft	31.3.2012	31.3.2011
Schweiz	34 %	35 %
Europe (ohne Schweiz)	34 %	28 %
Amerika	6 %	4 %
Übrige Welt	1 %	1 %
Nicht registriert	25 %	32 %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>

### KREUZBETEILIGUNGEN

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



## KAPITALSTRUKTUR

### KAPITAL

Per 31. März 2012 setzte sich das Kapital der Sonova Holding AG wie folgt zusammen:

Ordentliches Kapital (in CHF)	3'328'717
Total Aktien	66'574'333
Genehmigtes Kapital (in CHF)	n.a.
Genehmigte Aktien	n.a.
Bedingtes Kapital (in CHF)	296'054
Bedingte Aktien	5'921'087

### GENEHMIGTES UND BEDINGTES KAPITAL

#### Genehmigtes Kapital

Die Generalversammlung vom 10. Juni 2009 hat der Schaffung eines genehmigten Aktienkapitals von 3'311'520 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0,05 zugestimmt. Die Ermächtigung verfiel am 9. Juni 2011 und die entsprechende Bestimmung in der Gründungsurkunde der Sonova Holding AG wurde durch einen Beschluss des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG am 14. Juni 2011 gelöscht.

#### Bedingtes Kapital

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

An den Generalversammlungen 1994 und 2000 wurde bedingtes Aktienkapital von 8'000'000 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0,05 zum Zweck der Beteiligung von Kadermitarbeitern der Sonova Gruppe geschaffen.

## KAPITALVERÄNDERUNGEN

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

	2012	2011	2010
Ordentliches Kapital (in CHF)	3'328'717	3'325'720	3'304'537
Total Aktien	66'574'333	66'514'393	66'090'745
Genehmigtes Kapital (in CHF)	n.a.	165'576	165'576
Genehmigte Aktien	n.a.	3'311'520	3'311'520
Bedingtes Kapital (in CHF)	296'054	299'051	320'234
Bedingte Aktien	5'921'087	5'981'027	6'404'675

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

Vom ursprünglich maximal bewilligten bedingten Aktienkapital in der Höhe von 8'000'000 Aktien mit einem Nennwert von CHF 0,05 wurden bisher insgesamt 5'380'033 Aktien ausgegeben, so dass sich das bedingte Aktienkapital zur Beteiligung von Kadermitarbeitern bis zum 31. März 2012 auf 2'619'967 (Vorjahr 2'679'907) Aktien reduzierte. Im Laufe des Geschäftsjahres 2011/12 wurden im Rahmen des Sonova Executive Equity Award Plan (EEAP) insgesamt 338'474 Optionen ausgegeben. In den Vorjahren 2010/11 und 2009/10 betrug die Anzahl ausgegebener Optionen 612'065 bzw. 517'532. Per 31. März 2012 waren 2'013'679 Optionen ausstehend (Vorjahr 1'929'751). Jede dieser Optionen berechtigt zum Bezug einer Namenaktie von nominal CHF 0,05 der Sonova Holding AG.

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

### AKTIEN UND PARTIZIPATIONSSCHEINE

Die Namenaktien der Sonova Holding AG sind seit November 1994 an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) kotiert. Die ordentliche Generalversammlung vom 5. Juli 2001 genehmigte eine Kapitalreduktion und eine Nennwertrückzahlung von CHF 15 pro Aktie. Gleichzeitig stimmten die Aktionäre einem Aktiensplit von 1:100 zu. Dadurch reduzierte sich der Nennwert der Sonova Namenaktie von CHF 20 auf derzeit CHF 0,05. Mit Ausnahme der von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien entspricht jede Aktie einer Stimme an der Generalversammlung und ist dividendenberechtigt.

Die folgende Übersicht zeigt die von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien per 31. März:

	2012	2011
Erste Handelslinie	39'782	47'060
<b>Total eigene Aktien</b>	<b>39'782</b>	<b>47'060</b>

Die Sonova Holding AG hat keine Partizipationsscheine ausgegeben.

#### GENUSSSCHEINE

Die Sonova Holding AG hat keine Genussscheine ausgegeben.

#### BESCHRÄNKUNG DER ÜBERTRAGBARKEIT UND NOMINEE-EINTRAGUNGEN

##### Beschränkung der Übertragbarkeit pro Aktienkategorie

Um als Aktionär mit vollen Rechten anerkannt zu werden, muss der Erwerber von Aktien einen schriftlichen Antrag auf Eintragung ins Aktienregister stellen. Die Gesellschaft kann die Eintragung im Aktienbuch verweigern, wenn der Antragsteller nicht ausdrücklich erklärt, dass er die Aktien im eigenen Namen und auf eigene Rechnung erworben hat und halten wird. Die Eintragung im Aktienregister als stimmberechtigter Aktionär ist auf 5 % des Aktienkapitals beschränkt (Art. 8 Abs. 6 der Statuten). Verbundene Parteien gelten als eine Person. Diese Eintragungsbeschränkung 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 hat der Verwaltungsrat keine Ausnahmen gewährt.

##### Zulässigkeit von Nominee-Eintragungen

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

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

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

#### WANDELANLEIHEN UND OPTIONEN

Die Sonova Holding AG hat keine Wandelanleihen ausgegeben.

Das Management- und Mitarbeiter-Beteiligungsprogramm der Sonova Holding AG (Executive Equity Award Plan) ist im Anhang 29 der Konzernjahresrechnung genauer beschrieben.

## VERWALTUNGSRAT

### EINLEITUNG

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

An der Generalversammlung 2012 wird William D. Dearstyn, Vizepräsident, aus dem Verwaltungsrat ausscheiden, nachdem er ein Jahr über das übliche Rücktrittsalter von 70 Jahren hinaus tätig geblieben war. Während seiner neun-jährigen Tätigkeit trug William D. Dearstyn massgeblich zum Erfolg des Unternehmens bei. Der Verwaltungsrat nominierte Beat Hess für die Wahl an der Generalversammlung 2012 als Nachfolger von William D. Dearstyn in den Verwaltungsrat. Robert F. Spoerry, Andy Rihs, Michael Jacobi, Anssi Vanjoki und Ronald van der Vis treten zur Wiederwahl an der diesjährigen Generalversammlung an.

### EXEKUTIVE FUNKTIONEN

Abgesehen von Valentin Chapero Rueda, der an der Generalversammlung vom 10. Juni 2009 in den Verwaltungsrat gewählt wurde und bis 30. März 2011, als er von beiden Positionen zurücktrat, gleichzeitig CEO der Sonova Holding AG war, hat kein Mitglied des Verwaltungsrates eine exekutive Funktion inne oder in den vergangenen drei Jahren eine solche bei der Sonova Holding AG oder einer ihrer Tochtergesellschaften innegehabt.

### BEDEUTENDE GESCHÄFTSBEZIEHUNGEN VON VERWALTUNGSRATSMITGLIEDERN MIT DER SONOVA HOLDING AG ODER IHREN TOCHTERUNTERNEHMEN

Abgesehen von den in Anhang 27 der Konzernjahresrechnung der Sonova Holding AG offengelegten Transaktionen bestehen keine Geschäftsbeziehungen zwischen einzelnen Verwaltungsratsmitgliedern, einschliesslich der von ihnen vertretenen Unternehmen oder Organisationen, und der Sonova Holding AG.

### WEITERE TÄTIGKEITEN UND INTERESSENBINDUNGEN

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

## WAHL UND AMTSZEIT

### Wahlverfahren und Amtszeitbeschränkungen

Gemäss den Statuten der Sonova Holding AG besteht der Verwaltungsrat aus mindestens drei und maximal neun Mitgliedern. Die Verwaltungsräte der Sonova Holding AG werden durch die Generalversammlung einzeln gewählt. Die Amtsdauer beträgt grundsätzlich drei Jahre und endet am Tag der ordentlichen Generalversammlung für das letzte Geschäftsjahr der Amtszeit. Gibt es während der Amtsdauer Ersatzwahlen, so vollenden die Neugewählten die Amtsdauer ihrer Vorgänger.

Gemäss dem Organisationsreglement ist eine direkte Wiederwahl möglich. Nach Vollendung des 70. Lebensjahres scheidet ein Mitglied des Verwaltungsrates an der nächsten ordentlichen Generalversammlung automatisch aus. Ausnahmen können vom Verwaltungsrat in begründeten Einzelfällen gewährt werden. Eine solche Ausnahme wurde im Fall von William D. Dearstyn gewährt, der über sein 70. Lebensjahr hinaus bis zur kommenden Generalversammlung für ein weiteres Jahr Mitglied des Verwaltungsrates bleibt.

### Erstmalige Wahl und verbleibende Amtsdauer

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

Name	Position	Erstwahl	Ende der Amtszeit
Robert F. Spoerry	Präsident	2003	GV 2012
	Vize-		
William D. Dearstyn	präsident	2003	GV 2012
Andy Rihs	Mitglied	1985	GV 2012
Heliane Canepa	Mitglied	1999	GV 2014
Michael Jacobi	Mitglied	2003	GV 2012
Anssi Vanjoki	Mitglied	2009	GV 2012
Ronald van der Vis	Mitglied	2009	GV 2012
John J. Zei	Mitglied	2010	GV 2013



#### ROBERT F. SPOERRY

(geboren 1955, Schweizer Staatsangehöriger) ist 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 Chief Executive Officer. Er leitete den 1996 vollzogenen Buyout von Mettler-Toledo aus dem Ciba-Geigy-Konzern und das IPO an der New Yorker Börse (NYSE) im darauffolgenden Jahr. 1998 wurde er Präsident des Verwaltungsrates.

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-Präsident Mettler-Toledo International Inc.  
VR-Mitglied Conzeta Holding AG  
VR-Vizepräsident Geberit AG



#### WILLIAM D. DEARSTYNE

(geb. 1940, Staatsangehöriger der USA) trat im April 2003 von seiner Position als Company Group Chairman und Mitglied des Medical-Devices- und Diagnostics-Group-Operating-Komitees von Johnson & Johnson zurück.

Während seiner 34-jährigen Laufbahn führte er verschiedene Healthcare-Gesellschaften und sammelte wertvolle Berufserfahrung in Asien, Zentral- und Osteuropa wie auch in Lateinamerika. Bei Johnson & Johnson bekleidete er während 26 Jahren zahlreiche Führungspositionen. In dieser Zeit wirkte er massgeblich bei zwei grossen Akquisitionen mit: Cordis und DePuy. Beide Unternehmen nehmen heute in ihren Märkten, Kardiologie bzw. Orthopädie, führende Positionen ein.

William D. Dearstyn studierte an der Universität Bucknell in Lewisburg, Pennsylvania, sowie an der Universität Syracuse in New York, wo er einen MBA-Titel in International Business erwarb.

#### Weitere Tätigkeiten:

Mitglied Advisory Council Earlybird Venture Capital GmbH & Co.  
Mitglied Trustee-Board Bucknell University  
VR-Mitglied Bioness, Inc.



#### ANDY RIHS

(geb. 1942, Schweizer Staatsangehöriger) ist seit 1992 Mitglied des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG. Er ist neben seinem Geschäftspartner Beda Diethelm und seinem Bruder Hans-Ueli Rihs einer der Gründer der Firma. Zudem ist er Inhaber verschiedener Gesellschaften, welche insbesondere im Immobilien- und Velobereich tätig sind.

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.

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



#### HELIANE CANEPA

(geb. 1948, Schweizer Staatsangehörige) war bis zum 1. September 2007 Präsidentin und CEO von Nobel Biocare AB, Schweden, sowie CEO der Muttergesellschaft der Gruppe, der Nobel Biocare Holding AG.

Bevor Heliane Canepa zu Nobel Biocare stiess, war sie 20 Jahre lang CEO des schweizerisch-US-amerikanischen Kardiologie-Medizintechnikunternehmens Schneider Worldwide, welches Ballonkatheter herstellt.

Heliane Canepa studierte in Dornbirn, Österreich, am West London College in London, an der Sorbonne in Paris sowie an der Universität Princeton, New Jersey, wo sie das Foreign Executive Development Program absolvierte.

**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 mit einer Arbeit zu den International Accounting Standards die Doktorwürde.

**Weitere Tätigkeiten:**

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

**RONALD VAN DER VIS**

(geboren 1967, Staatsangehöriger der Niederlande) ist seit dem 1. November 2009 Group Chief Executive Officer von Esprit Holdings Limited und seit dem 22. Juni 2009 exekutiver Verwaltungsratspräsident. Esprit Holdings ist an der Hongkonger Börse notiert und im Hang Seng Index gelistet.

Davor hatte Ronald van der Vis verschiedene General-Management-Positionen bei Pearle Europe B. V., einer führenden Optikkette, inne. Von Januar 2004 bis April 2009 war er Chief Executive Officer von Pearle Europe.

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

**Weitere Tätigkeiten:**

Group Chief Executive Officer Esprit Holdings Limited  
Exekutiver VR-Präsident Esprit Holdings Limited

**ANSSI VANJOKI**

(geb. 1956, finnischer Staatsangehöriger) ist Individual Multicontributor von RKBS Oy, einem Investmentunternehmen für Technologie Start-up. Anssi Vanjoki war bis März 2011 Executive Vice President und General Manager von Nokia und von 1998 bis 2011 Mitglied des Nokia Group Executive Board. Ausserdem ist er Verwaltungsratspräsident von Amer

Group Plc, einem der weltweit führenden Anbieter von Sportartikeln mit Sitz in Finnland, zu dem die Marken Salomon, Atomic, Wilson, Precor und Suunto gehören.

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

**Weitere Tätigkeiten:**

VR-Präsident Amer Sports Corporation  
VR-Mitglied Koskisen Oy  
VR-Mitglied Basware Corporation Oy  
Ankerinvestor sowie VR-Präsident und -Mitglied in mehreren Technologie-Start-up-Firmen

**JOHN J. ZEI**

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

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

Er besitzt einen Abschluss in Rechtswissenschaften der Loyola Universität, Chicago, und einen Master in Betriebsökonomie der Universität Chicago.

**Weitere Tätigkeiten:**

Verwaltungsrat bei Koolspan, Inc.

## INTERNE ORGANISATION

### Aufgabenteilung im Verwaltungsrat

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

In Übereinstimmung mit dem Organisationsreglement hat der Verwaltungsrat ein Auditkomitee und ein Nominations- und Vergütungskomitee ernannt.

### Zusammensetzung, Aufgaben und Kompetenzen der Verwaltungsratskomitees

Die Aufgaben und Kompetenzen der Komitees sind in den Komiteesatzungen des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG definiert. Die Komiteesatzungen wurden im Juni 2011 überarbeitet. Die Komitees kommen in der Regel vor den Sitzungen des Verwaltungsrats zusammen und erstatten diesem 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), Heliane Canepa 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 beaufsichtigt das Auditkomitee die interne Revisionsstelle bei der Durchführung der internen Revision und überprüft deren Ergebnisse (siehe Komiteesatzungen: <http://www.sonova.com/de/Commitments/regulationsprinciples/Seiten/CommitteeCharters.aspx>).

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

### Nominations- und Vergütungskomitee

Das Nominations- und Vergütungskomitee setzt sich aus den Mitgliedern William D. Dearstyne (Vorsitzender), Robert F. Spoerry und John. J. Zei zusammen.

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

Das Nominations- und Vergütungskomitee unterbreitet dem Verwaltungsrat entsprechende Anträge und Personalvorschläge (siehe Komiteesatzungen: <http://www.sonova.com/de/Commitments/regulationsprinciples/Seiten/CommitteeCharters.aspx>).

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

### Arbeitsweise des Verwaltungsrates und seiner Komitees

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

	A	B	C
Anzahl Sitzungen 2011/12	8 <sup>1)</sup>	4	5 <sup>1)</sup>
Robert F. Spoerry	8	4	5
William D. Dearstyne	8	1	5
Heliane Canepa	7	4	–
Michael Jacobi	6	4	–
Andy Rihs	8	–	–
Anssi Vanjoki	8	4	–
Ronald van der Vis	6	–	–
John J. Zei	8	–	5
Durchschnittliche Sitzungsdauer	8–10 h <sup>2)</sup>	3	3 <sup>2)</sup>

A Verwaltungsrat

B Auditkomitee

C Nominations- und Vergütungskomitee

<sup>1)</sup> Einschliesslich Telefonkonferenzen

<sup>2)</sup> 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 werden durch den Präsidenten, diejenigen der Komiteesitzungen durch deren 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 Unterlagen, die ihnen die ordentliche Vorbereitung auf die Behandlung der Traktandenpunkte ermöglichen. Der Verwaltungsrat und dessen Komitees sind beschlussfähig, wenn die Mehrheit der Mitglieder anwesend ist. Der Verwaltungsrat und dessen Komitees fassen ihre Beschlüsse mit der Mehrheit der anwesenden Stimmen. Bei

Stimmgleichheit steht dem Vorsitzenden der Stichtescheid zu (siehe Regeln über die Arbeitsweise und Prozesse im Verwaltungsrat): <http://www.sonova.com/de/Commitments/regulationsprinciples/Seiten/RulesonBoard.aspx>).

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. 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 befundet über sämtliche Angelegenheiten, die nicht gemäss Gesetz, den Statuten oder dem Organisationsreglement der Gesellschaft ausdrücklich einem anderen leitenden Organ der Gesellschaft anvertraut sind.

#### INFORMATIONSD- UND KONTROLLINSTRUMENTE GEGENÜBER DER GESCHÄFTSLEITUNG

Die Geschäftsleitung erstattet dem Verwaltungsrat regelmässig während der Verwaltungsrats- und Komiteesitzungen Bericht. So informiert die Geschäftsleitung bei jeder Verwaltungsratsitzung den Verwaltungsrat über den Stand des laufenden Geschäfts und finanzielle Ergebnisse sowie über wesentliche Geschäftsvorgänge; ausserdem werden relevante strategische Initiativen und Updates mitgeteilt. Jedes Jahr wird eine Verwaltungsratsitzung für die Vorstellung und Diskussion der Unternehmensstrategie reserviert. Zudem werden dem Verwaltungsrat monatlich konsolidierte Verkaufsberichte vorgelegt, die den Umsatz, die durchschnittlichen Verkaufspreise und die Stückzahlen für jedes wichtige Produkt, jede Konzerngesellschaft und jeden Markt zeigen. Weiter erhält der Verwaltungsrat monatlich den Finanzbericht mit vollständiger Erfolgsrechnung, Bilanz und Mittelflussrechnung sowie den Bericht des CEO zur Unternehmensleistung und der Wettbewerbssituation sowie Updates zu verschiedenen Initiativen und einen Ausblick. Je nach Bedarf werden informelle 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.

Weiter verfügt der Verwaltungsrat mit der internen Revisionsstelle über eine unabhängige Kontrollinstanz. Der Leiter der internen Revisionsstelle rapportiert an den Vorsitzenden des Auditkomitees. Die interne Revisionsstelle führt hauptsächlich Compliance 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 und Vorschriften ist das Management verantwortlich. Das Auditkomitee genehmigt den Jahresrevisionsplan der internen Revisionsstelle und stellt sicher, dass die relevanten Gesellschaften der Gruppe gemäss dem Rotationsprinzip adäquat durch die interne Revisionsstelle geprüft werden. Das Auditkomitee erhält und diskutiert die Berichte der internen Revisionsstelle über die Resultate der durchgeführten Prüfungen. Die interne Revisionsstelle überwacht die Umsetzung der aufgrund der Feststellungen der internen Revisionsstelle erforderlichen Massnahmen durch die Gesellschaften der Gruppe und informiert das Auditkomitee über den Status der Umsetzung.

Der Verwaltungsrat führt eine jährliche Beurteilung des Risikomanagements durch. Gemäss den Komiteesatzungen überprüft das Auditkomitee für den Verwaltungsrat das Risikomanagement-Programm der Gesellschaft. Die Gesellschaft hat ein effizientes System zur Identifikation und Beurteilung operativer, finanzieller und rechtlicher Risiken eingeführt und die für das Risikomanagement verantwortlichen Personen benannt. Risiken werden anhand des Schweregrads sowie der Eintrittswahrscheinlichkeit klassifiziert und Massnahmen zur Vermeidung bzw. Minderung der Risiken werden definiert. Die Geschäftsleitung erstattet dem Verwaltungsrat jährlich Bericht über die aktuellen Risiken und Massnahmen zur Risikobegrenzung. Ein internes Kontrollsystem (IKS) existiert. Der Verwaltungsrat wird jährlich über die Einhaltung der IKS Weisung durch die relevanten Gruppengesellschaften informiert.

---

## GESCHÄFTSLEITUNG

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



#### LUKAS BRAUNSCHWEILER

(geb. 1956, Schweizer Staatsangehöriger) ist seit November 2011 CEO der Sonova Group. Zuvor war er CEO des Schweizer Technologiekonzerns Ruag. Von 2002 bis 2009 leitete er als Präsident und CEO die Dionex Corporation. Das Unternehmen mit Sitz in Kalifornien ist im Bereich Life-science tätig und an der Nasdaq Börse kotiert. Zuvor war er von 1995

bis 2002 in verschiedenen Stellen in der Schweiz und den USA für Mettler Toledo, einen Hersteller von Präzisionsinstrumenten, tätig.

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

#### Weitere Tätigkeiten:

Lukas Braunschweiler ist Mitglied des Verwaltungsrats der Tecan Group Ltd. Lukas Braunschweiler trat bei der Jahreshauptversammlung der Tecan Group Ltd. am 18. April 2012 nicht zur Wiederwahl an.



#### PAUL THOMPSON

(geb. 1967, kanadischer Staatsangehöriger) ist seit 2002 bei Sonova tätig und wurde im März 2011 zum Interim CFO ernannt. Von 2002 bis 2004 war Paul Thompson CFO der Sonova Gruppe. Nach 2004 war er Group Vice President, Corporate Development. In dieser Position war er für das Business Development und die M & A-Transaktionen verantwortlich.

Von 1998 bis 2001 war Paul Thompson CFO und später COO der Unifon 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.



#### ALEXANDER ZSCHOKKE

(geb. 1965, Schweizer Staatsangehöriger) arbeitet seit Juli 2006 bei Sonova. Seit Februar 2010 ist er als Group Vice President Channel Solutions für die Retailaktivitäten von Sonova verantwortlich. Zuvor war er Group Vice President Marketing. Von März bis Oktober 2011 war er zudem Interim CEO der Sonova Gruppe.

Bevor er zur Sonova stiess, arbeitete er seit 2002 als Geschäftsführer für die Marketingagentur Brand View. Zuvor war Alexander Zschokke zehn Jahre in der Mode- und Einzelhandelsbranche tätig. Als Vice President Marketing für Bally und später für Salvatore Ferragamo war er für die Entwicklung von globalen Brands zuständig. Zuvor arbeitete er als Projektmanager für Contraves.

Alexander Zschokke hat an der ETH Zürich, Schweiz, Maschineningenieurwesen und Betriebswissenschaften studiert und mit einem Master of Science abgeschlossen.



#### HANSJÜRGEN EMCH

(geboren 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 Implantatethersteller Synthes die globale Division der Wirbelsäulensparte. Während seiner Zeit bei Synthes erarbeitete er sich in verschiedenen Positionen umfangreiche Fach- und Führungskompetenzen.

Hansjürg Emch verfügt über Erfahrungen in den Bereichen allgemeine Geschäftsführung, Vertrieb, Produkt- und Geschäftsentwicklung sowie klinische und regulatorische Angelegenheiten in den USA und Europa. Hansjürg Emch besitzt ein Ingenieurdiplom der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) Zürich. Darüber hinaus absolvierte er ein Management-Development-Programm an der Harvard Business School.





#### SARAH KREIENBÜHL

(geb. 1970, Schweizer Staatsangehörige) ist seit August 2004 als Group Vice President Corporate Human Resources Management 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.



#### MAARTEN BARMANTLO

(geboren 1969, niederländischer Staatsangehöriger) trat im Januar 2011 als Group Vice President Marketing in die Sonova Gruppe ein.

Bevor er zur Sonova Gruppe stiess, war er als Senior Vice President und General Manager für MRI (Magnetic Resonance Imaging) Systems bei Philips Healthcare in den Nieder-

landen verantwortlich. Maarten Barmantlo war über 20 Jahre bei Philips in verschiedenen Managementpositionen in Geschäftseinheiten wie Körperpflege (Personal Care), Zahnpflege (Oral Care) 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 Barmantlo hat an der Universität Utrecht, Niederlande, einen Master in Physik erworben und an der Universität Leiden, Niederlande, zum Thema non-lineare Optik promoviert.



#### IGNACIO MARTINEZ

(geb. 1965, spanischer Staatsangehöriger) wurde im Januar 2005 zum Group Vice President International Sales ernannt.

Zuvor war er seit 2001 Geschäftsführer von Phonak Spanien, wo er die Integration mehrerer Einheiten leitete. Er hat 30 Jahre Erfahrung in der Hörgeräteindustrie. Bevor

Ignacio Martinez zu Phonak stiess, war er bei Widex in Spanien als Hörgerätetechniker, als Assistent des Technischen Direktors und dann als Direktor für Sales und Marketing tätig.

Ignacio Martinez hat an der Polytechnischen Universität von Katalonien in Barcelona Elektronik studiert und auch eine Ausbildung als Akustiker abgeschlossen.



#### HANS MEHL

(geb. 1959, deutscher Staatsangehöriger) wurde im April 2007 zum Group Vice President Operations der Sonova Gruppe ernannt.

Zuvor war er in verschiedenen internationalen Führungspositionen in den Niederlanden, Singapur, den USA und der Schweiz innerhalb der Siemens Gruppe tätig. In seiner

letzten Position war Hans Mehl Co-Divisions-Leiter für das Fire- und Security-Geschäft beim Bereich 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.

Während des Berichtsjahres 2011/12 wurden die offenen Stellen in der Geschäftsleitung besetzt und die organisatorische Struktur weiter gestärkt. Dank Alexander Zschokke und Paul Thompson, die nach dem Ausscheiden des vorherigen CEO und CFO am 30. März 2011 die Funktion des Interim CEO bzw. des Interim CFO übernahmen, war das Unternehmen dazu in der Lage, die Herausforderungen im Zusammenhang mit den Nachwirkungen der möglicherweise verspäteten Gewinnwarnung zu meistern. Lukas Braunschweiler wurde per 1. November 2011 zum CEO des Unternehmens ernannt. Hartwig Grevener wurde am 28. Februar 2012 als CFO angekündigt und wird seine Stelle am 1. August 2012 antreten. Bis dahin wird Paul Thompson, Group Vice President Corporate Development, weiter als Interim CFO tätig sein. Als Ergebnis der Reorganisation des Bereichs International Sales in die drei Regionen Europa und Südamerika, Nord- und Mittelamerika und Asien und Pazifik mit Wirkung ab 1. Mai 2012 wird Paul Thompson auch die Verantwortung für Nord- und Mittelamerika übernehmen, dies zusätzlich zu seiner ursprünglichen Rolle als Group Vice President Strategy and Corporate Development. Claude Diversi wird ab 1. Mai 2012 als Vice President für die Region Europa und Lateinamerika verantwortlich sein. Ignacio Martinez, Group Vice President International Sales, wird das Unternehmen am 19. Juni 2012 verlassen. Andreas Vonlanthen wurde ab 1. April 2012 als Group Vice President Research & Development in die Geschäftsleitung befördert.

#### 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 öffentlichrechtlichen Organisation, Institution oder Stiftung, hat eine ständige Führungs- oder Beratungsfunktion bei einer bedeutenden Interessengruppe inne oder übt ein öffentliches oder politisches Amt aus.

#### Managementverträge

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

## MITWIRKUNGSRECHTE DER AKTIONÄRE

### STIMMRECHTSBESCHRÄNKUNG UND -VERTRETUNG

#### Stimmrechtsbeschränkungen

Um als Aktionär mit vollen Rechten anerkannt zu werden, muss der Erwerber von Aktien einen schriftlichen Antrag auf Eintragung ins Aktienregister stellen. Die Eintragung im Aktienregister als stimmberechtigter Aktionär ist auf 5% des Aktienkapitals beschränkt (Art. 8 Abs. 6 der Statuten). Verbundene Parteien gelten als eine Person. Diese Beschränkungen gelten nicht für Altaktionäre.

#### Gewährung von Ausnahmen im Berichtsjahr

Im Berichtsjahr wurden keine Ausnahmen gewährt.

#### Verfahren und Voraussetzung zur Aufhebung der statutarischen Stimmrechtsbeschränkung

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

#### Statutarische Regelung zur Teilnahme an der Generalversammlung

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). Diese Stimmrechtsbeschränkung gilt nicht für Altaktionäre. Der Verwaltungsrat kann aus begründetem Anlass weitere Ausnahmen gestatten; dafür ist kein besonderes Stimmenquorum erforderlich. Im Berichtsjahr wurden keine Ausnahmen von dieser Beschränkung gewährt.

### STATUTARISCHE QUOREN

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

### EINBERUFUNG DER GENERALVERSAMMLUNG

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

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

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

### TRAKTANDIERUNG

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

## EINTRAGUNG INS AKTIENBUCH

Aus administrativen Gründen ist das Aktienregister vor der Generalversammlung für ca. fünf Tage geschlossen. Während dieser Zeit wird den Aktionären die Zutritts- und Stimmkarte zugestellt. Im Fall eines teilweisen Verkaufs von Aktien während dieser Zeit ist die zugestellte Zutrittskarte am Tag der Generalversammlung am Informationsschalter umzutauschen. 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.

### KONTROLLWECHSELKLAUSELN

Es bestehen keine Vereinbarungen, die – im Fall eines Kontrollwechsels – zu unüblich hohen Abgangsentschädigungen oder anderen Vergütungen an Mitglieder des Verwaltungsrates oder der Geschäftsleitung führen würden.

## REVISIONSSTELLE

### DAUER DES MANDATS UND AMTSDAUER DES LEITENDEN REVISORS

Bei der ordentlichen Generalversammlung vom 5. Juli 2001 wurde PricewaterhouseCoopers AG zur Revisionsstelle der Sonova Holding AG und zum Konzernprüfer gewählt. Bei der ordentlichen Generalversammlung vom 21. Juni 2011 wurde PricewaterhouseCoopers AG für eine weitere Amtsdauer von einem Geschäftsjahr wiedergewählt. Als leitender Revisor für das bestehende Revisionsmandat amtiert seit 6. November 2006 Patrick Balkanyi.

## HONORARE

PricewaterhouseCoopers stellte während der Berichtsjahre 2011/12 und 2010/11 nachstehende Beträge in Rechnung:

1'000 CHF	2011/12	2010/11
Revisionsdienstleistungen	1'077	1'244
Revisionsverwandte Dienstleistungen	243	234
Steuerliche Dienstleistungen	181	339
Nichtrevisionsrelevante Dienstleistungen	284	261
<b>Total</b>	<b>1'785</b>	<b>2'078</b>

Als Revisionsdienstleistungen gelten die üblichen Prüfungsarbeiten, die jedes Jahr zur Begutachtung der Konzernrechnung und zur Berichterstattung über die lokale statutarische Jahresrechnung durchgeführt werden müssen.

Unter revisionsverwandte Dienstleistungen fallen Dienstleistungen, die durch die Revisionsstelle erbracht werden können, die aber nicht direkt mit dem jährlichen Prüfungstest in Zusammenhang stehen, wie zum Beispiel die Prüfung der Kontrollen neu implementierter Systeme, Bestätigungen und Comfort Letters, die für die Berichterstattung an Aufsichtsbehörden erforderlich sind, oder Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Sorgfaltsprüfung bei Akquisitionen.

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

Nichtrevisionsrelevante Dienstleistungen beinhalteten im Geschäftsjahr 2011/12 hauptsächlich Beratungskosten im Zusammenhang mit Transfer Pricing, der Gestaltung der Mitarbeiter-Beteiligungsprogramme, Akquisitionen sowie der Unterstützung bei internen Revisions-Projekten.

### INFORMATIONSTRUMENTE DER EXTERNEN REVISION

Die externe Revisionsstelle rapportiert ihre Feststellungen halbjährlich direkt an das Auditkomitee des Verwaltungsrates. Im Geschäftsjahr 2011/12 hat die externe Revisionsstelle an zwei von vier Auditkomiteesitzungen teilgenommen. Das Auditkomitee des Verwaltungsrates überprüft laufend die Leistung, Vergütung und Unabhängigkeit der Revisionsstelle. Das Auditkomitee berichtet vierteljährlich die behandelten Sachverhalte an den Verwaltungsrat.

---

## INFORMATIONSPOLITIK

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

Sämtliche Publikationen werden allen Aktionären, den Medien und der Börse gleichzeitig zugänglich gemacht. Alle im Aktienregister eingetragenen Aktionäre erhalten automatisch den Aktionärsbrief, eine Einladung zur Generalversammlung und, auf Anfrage, eine Kopie des Geschäftsberichts der Sonova Holding AG. Sonova nutzt einen News Service, um interessierten Parteien Medienmitteilungen zukommen zu lassen.

Die Website der Sonova Gruppe (<http://www.sonova.com/de/Seiten/default.aspx>) enthält Informationen zu den Unternehmensergebnissen, dem Finanzkalender sowie aktuelle Präsentationen für Investoren. Das Investor-Relations-Programm umfasst Jahres- und Halbjahrespräsentationen, Präsentationen zu den aktuellsten Produkt lancierungen, Meetings mit Investoren und Analysten in grösseren Finanzzentren, Besuche der Produktion am Standort Stäfa (Schweiz) und Präsentationen bei von Brokern gesponserten Industriekonferenzen.

## INSIDERHANDEL-RICHTLINIE

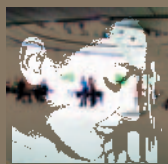
Der Verwaltungsrat hat eine Richtlinie (Securities Trading Policy) erlassen, um zu verhindern, dass Insider vertrauliche Informationen zu ihren Gunsten nutzen können. Die ursprüngliche Richtlinie wurde im Berichtsjahr überarbeitet und eingeführt, einschliesslich einer Mitarbeiterschulung. Die Richtlinie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



MITARBEITENDE IM PRODUKTIONSBEREICH UNSERES OPERATION CENTER IN STÄFA, SCHWEIZ

« Dank Naída kann ich mich mit meinem vierjährigen Freund von nebenan unterhalten. Ich bin 62, und er findet mich cool. »

NAÍDA BENUTZER



CUSTOMER  
DRIVEN  
INNOVATION

# KLARHEIT DURCH OFFENLEGUNG DER VERGÜTUNGSDetails

*Wert und Erfolg von Sonova hängen in starkem Masse von den Mitarbeitenden ab, die hier arbeiten. Daher strebt Sonova danach, im stark umworbene weltweiten Arbeitsmarkt die besten Talente für sich zu gewinnen. Gleichzeitig setzen wir uns im Sinne unserer Aktionäre für eine transparente und angemessene Vergütungsstruktur ein.*

Im Jahr 2011 haben wir unser Vergütungssystem erheblich überarbeitet. Für die Mitglieder des Verwaltungsrates reduzierten wir gegenüber dem Vorjahr die fixe Barzahlung, das Sitzungsgeld sowie den Wert der im Rahmen des langfristigen Beteiligungsplans (Executive Equity Award Plan – EEAP) ausgegebenen Beteiligungsinstrumente. Bei den Mitgliedern der Geschäftsleitung passten wir die Gewichtung der Vergütungselemente durch eine Reduktion des langfristigen Beteiligungsprogramms (EEAP) bei entsprechender Erhöhung des Basissalärs an. Die Auswirkungen dieser Änderung werden im Geschäftsbericht des folgenden Jahres deutlich. Ab 2012 teilen wir im Rahmen des EEAP keine Warrants mehr zu, die Zuteilungswerte werden den Mitgliedern des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung nun zu 50 % in Optionen und zu 50 % in Restricted Stock Units (RSUs) gewährt. Der CEO erhält 63 % des Zuteilungswertes in Optionen und 37 % in RSUs, während der Präsident des Verwaltungsrates ausschliesslich gesperrte Aktien erhält. Um die Interessen der Aktionäre und der Mitglieder des Verwaltungsrates sowie der Geschäftsleitung stärker miteinander anzugleichen, haben wir die Sonova Aktienbesitzrichtlinien eingeführt, die eine bestimmte Minimalbeteiligung am Unternehmen festlegen.

Alle entsprechenden Änderungen sind untenstehend näher erläutert.

Wir sind überzeugt, ein nachhaltiges Vergütungssystem implementiert zu haben, das eine solide Basis darstellt, um Talente auf allen Ebenen des Unternehmens zu motivieren und an uns zu binden. Zudem stellt das Vergütungssystem eine angemessene Balance zwischen kurzfristigen Ergebnissen und langfristiger Wertschöpfung her.

## ÜBERSICHT

Der Vergütungsbericht beschreibt das von Sonova angewandte Vergütungssystem einschliesslich der wichtigsten Elemente und allgemeinen Grundsätze sowie den Verantwortlichkeiten für die Konzeption, die Umsetzung und das

Genehmigungsrahmenwerk. Darüber hinaus enthält der Bericht detaillierte Angaben zur Vergütung des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2011/12. Dieser Bericht reflektiert die Anforderungen von Ziffer 5 des Anhangs zur Richtlinie betr. Informationen zur Corporate Governance (Richtlinie Corporate Governance, RLCG) der SIX Swiss Exchange vom 29. Oktober 2008. Zusätzlich enthält er sämtliche erforderlichen Angaben gemäss Artikel 663bbis und Artikel 663c Absatz 3 des Schweizerischen Obligationenrechts. Diese Angaben sind auch im Anhang 3.6 zur Jahresrechnung der Sonova Holding AG auf Seite 125 ff. aufgeführt.

## MITWIRKUNG DER AKTIONÄRE

Sonova hat sich einem Vergütungssystem verschrieben, das transparent ist und von den Aktionären getragen wird. Bei der letztjährigen Generalversammlung schlug der Verwaltungsrat den Aktionären erstmals vor, eine konsultative Abstimmung über den Vergütungsbericht und damit über das Vergütungssystem an sich und die Höhe der verschiedenen Vergütungselemente durchzuführen. Auch im Rahmen der diesjährigen Generalversammlung am 19. Juni 2012 werden die Aktionäre wieder die Gelegenheit haben, ihrer Meinung bei einer entsprechenden Abstimmung Ausdruck zu verleihen. Auch wenn die Konsultativabstimmung nicht bindend ist, wird der Verwaltungsrat ihr Resultat bei der zukünftigen Ausgestaltung des Vergütungssystems mit berücksichtigen.

## GRUNDSÄTZE UND PRINZIPIEN

Sonova verfolgt Prinzipien der Vergütung die vertrauensbildend sind. Wir streben die Erhaltung eines einfachen, ausgewogenen, transparenten und leistungsbezogenen Vergütungssystems für alle Mitarbeitenden, einschliesslich der Führungskräfte, an. Das Vergütungssystem dient insbesondere dazu, hoch qualifizierte und erfolgreiche Mitarbeitende zu gewinnen und diese an das Unternehmen zu binden, um die strategischen Ziele zu erreichen. Des Weiteren sollen individuelle Leistungen entsprechend den Werten des Unternehmens gefördert und honoriert werden.

## VERGÜTUNGSREGELUNG UND GENEHMIGUNGSSYSTEM

Die Mitglieder des Nominations- und Vergütungskomitees (Nomination and Compensation Committee, NCC) werden vom Verwaltungsrat ernannt. Für das Berichtsjahr setzte sich das NCC aus William D. Dearstynne (Vorsitzender), Robert F. Spoerry und John J. Zei zusammen. Der Verwaltungsrat verabschiedet das allgemeine Vergütungssystem für den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung, basierend auf Vorschlägen, die ihm durch das NCC unterbreitet und üblicherweise in enger Zusammenarbeit mit der Personalabteilung des Unternehmens ausgearbeitet werden. Zudem genehmigt der Verwaltungsrat die Vergütung sowie die Art und den Betrag der langfristigen Beteiligungselemente, die dem

Verwaltungsrat gewährt werden. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat verantwortlich für die Genehmigung der Vergütungs- und Arbeitsvertragsbedingungen des CEO inklusive dem langfristigen Beteiligungsprogramm auf Vorschlag des NCC. Der Verwaltungsrat genehmigt auch die variable Vergütung des CEO entsprechend den Arbeitsvertragsbedingungen, ebenfalls auf Basis des Vorschlags des NCC. Das NCC ist auf Empfehlung des CEO dafür verantwortlich, die Vergütung einschliesslich den Anzelelementen (wie Art und Umfang langfristiger Beteiligungsinstrumente und variable Vergütung) derjenigen Führungskräfte zu genehmigen, die direkt an den CEO rapportieren. Darüber hinaus genehmigt der Verwaltungsrat basierend auf dem NCC Vorschlag die jährliche Gesamtsumme der im Rahmen des Executive Equity Award Plan (EEAP) gewährten Beteiligungsinstrumente.

Im Anschluss an jede Sitzung des NCC erhält der Verwaltungsrat eine Zusammenfassung der diskutierten Themen, der getroffenen Entscheidungen und der ausgesprochenen Empfehlungen. Das NCC trifft sich mindestens drei Mal pro Jahr. Im Berichtsjahr fanden fünf Sitzungen statt.

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

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

## BENCHMARKING UND EXTERNE BERATER

Wir überprüfen jährlich die Vergütung der Mitarbeitenden und führen regelmässig Benchmarkstudien auf Basis von Referenzwerten von ähnlichen Positionen in vergleichbaren Unternehmen durch. So etwa erhält ein Mitarbeitender, der die vereinbarten Leistungsziele erreicht, generell eine Gesamtvergütung, die dem Marktmedian der Vergütungen bei Referenzunternehmen entspricht.

Auch die Vergütung der Geschäftsleitungsmitglieder wird jährlich überprüft und mit Daten von Executive-Studien und Benchmarks von Unternehmen mit ähnlicher Grösse und Struktur oder aus ähnlichen Bereichen der Healthcare-Branche verglichen. 2011 beauftragten wir Towers Watson, ein unabhängiges externes Beratungsunternehmen, mit einer detaillierten Überprüfung der Vergütung aller Mitglieder der Geschäftsleitung. Die Studie identifizierte zwei relevante Vergleichsgruppen: neun Unternehmen im internationalen Medizintechniksektor sowie elf schweizerische Unternehmen im allgemeinen Industriesektor. Bei der Prüfung wurde festgestellt, dass die Gesamtvergütung der Mitglieder der Sonova Geschäftsleitung derjenigen der beiden Vergleichsgruppen entspricht, allerdings bei einem allgemein geringer ausfallenden Basissalär, das durch einen höheren Anteil langfristiger Anreize ausgeglichen wird. Diese Ergebnisse berücksichtigten wir bei der Festlegung des neuen Vergütungspaketes der Geschäftsleitung für das kommende Geschäftsjahr, was sich ab April 2012 im Vergleich zum Vorjahr in einem höheren Basissalär und wertmässig geringeren langfristigen Beteiligungsinstrumenten niederschlägt. Wie oben erläutert, trafen wir den Entschluss, keine Warrants mehr zuzuteilen, und gewähren die Zuteilungen von nun an zu 50 % in Optionen und zu 50 % in RSUs. Towers Watson erbringt keinerlei anderweitige Leistungen für die Sonova Gruppe.

## GESAMTVERGÜTUNGSMODELL

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



Ein vergleichbarer Benchmark-Prozess, der Unternehmen ähnlicher Grösse und Struktur im internationalen Medizintechniksektor und schweizerischen Unternehmen im allgemeinen Industriesektor Sonova gegenüberstellt, wurde herangezogen, um die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrates festzulegen.

## VERGÜTUNGSELEMENTE

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

## BASISSALÄR

Mit dem Basissalär erhält jeder Mitarbeitende ein regelmässiges und vorhersehbares Salär. Das Gehaltsniveau richtet sich nach Aufgabengebiet und Komplexität der Funktion, marktüblichen Standards sowie der Erfahrung und den Fähigkeiten des Mitarbeitenden. Die Gehaltsentwicklung hängt primär von der individuellen Leistung des entsprechenden Mitarbeitenden, marktüblichen Standards sowie dem ökonomischen Umfeld ab.

## VARIABLE VERGÜTUNG

Die variable Vergütung ist ein integrales Element des Zielsalärs des Mitarbeitenden. Die Ziele zur Erreichung der variablen Vergütung werden mit den Mitarbeitenden zu Beginn des Geschäftsjahres gemeinsam definiert und vereinbart. Die Aufteilung in einen fixen und variablen Anteil variiert gemäss Stellenprofil und jeweiliger Managementstufe. Bei Mitarbeitenden macht der variable Anteil in der Regel rund 10 % und bei Managern 10 %–30 % des Zielsalärs in bar aus. Im Berichtsjahr belief sich bei Mitgliedern der Geschäftsleitung der variable Anteil auf zwischen 30 % und 35 % des Zielsalärs in bar, beim neuen CEO auf 39 %. In Abhängigkeit von der Funktion des Mitarbeitenden auf Ebene der Gruppe und/oder der Geschäftseinheit wurden im Berichtsjahr individuelle und quantitative, auf finanziellen Messgrössen wie Umsatz, EBITA oder Betriebsaufwendungen basierende Ziele herangezogen. Fällt die effektive Zielerreichung des Mitarbeitenden unter 80 % des vereinbarten Zielwerts, wird keine variable Vergütung für dieses Ziel ausbezahlt. Wird die Zielsetzung übertroffen, kann sich die variable Vergütung auf maximal 200 % des Zielbetrags erhöhen.

## LANGFRISTIGER BETEILIGUNGSPLAN (EXECUTIVE EQUITY AWARD PLAN – EEAP)

Der EEAP dient als langfristiger Anreiz und wird jährlich dem Verwaltungsrat, der Geschäftsleitung sowie weiteren Managerstufen und Mitarbeitenden der Sonova Gruppe angeboten. 2011 nahmen wir eine Prüfung des EEAP-Designs vor und führten verschiedene Änderungen durch. Ab 2012 stellen wir die Zuteilung von Warrants als Beteiligungsinstrumente ein: Teilnehmer am EEAP erhalten nun entweder 50 % des Zuteilungswertes in Optionen und weitere 50 % in RSUs (höhere Managementebenen und Verwaltungsrat) oder 100 % des Zuteilungswertes in RSUs (mittlere Führungs-

EEAP 2012	Optionen	RSUs
Zuteilung	1. Februar 2012	1. Februar 2012
Kaufpreis	Kostenlos	Kostenlos
Ausübungskurs	CHF 95.85 SIX-Schlusskurs der Sonova Aktie am 1. Februar 2012	Nicht relevant
Vesting Datum	25 % am 1. Juni 2013 25 % am 1. Juni 2014 25 % am 1. Juni 2015 25 % am 1. Juni 2016	25 % am 1. Juni 2013 25 % am 1. Juni 2014 25 % am 1. Juni 2015 25 % am 1. Juni 2016
Ausübungszeitraum	Ab dem Vesting Datum bis zum Ablauf der Optionen	Nicht relevant
Laufzeit	Insgesamt 7 Jahre	Unbegrenzt
Verfalldatum	31. Januar 2019	Nicht relevant

ebene). Eine Ausnahme bilden der CEO und der Präsident des Verwaltungsrates, für die die Aufteilung der Beteiligungsinstrumente in der Einleitung zum vorliegenden Vergütungsbericht erläutert ist. Als Teil unserer Konzentration auf den Aufbau eines langfristigen Unternehmenswertes erhöhten wir die Laufzeit der Optionen von fünf auf sieben Jahre. Darüber hinaus verschoben wir das Vesting Datum auf einen Zeitpunkt nach der Veröffentlichung der Finanzjahresergebnisse.

Im 2012 partizipieren rund 425 Teilnehmer am EEAP. Die im Rahmen des Beteiligungsplans gewährten Optionen und RSUs sind auf vier gleiche Tranchen aufgeteilt, die jährlich am 1. Juni des auf die Zuteilung folgenden Jahres erdient sind. Beim Ausübungspreis der Optionen handelt es sich um den Schlusskurs der Aktien an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Zuteilungstag. Der Marktwert (Fair Value) der Optionen wird am Tag der Zuteilung mit Hilfe eines Optionspreismodells berechnet. Weitere Informationen dazu sind in Anhang 29 der Konzernjahresrechnung zu finden.

#### TEILNEHMER AM EEAP AUS DEN USA

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

#### UMSETZUNG DER SONOVA AKTIENBESITZRICHTLINIEN

Um die Interessen des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung stärker mit denen der Aktionäre in Übereinklang zu bringen, verpflichten die Sonova Aktienbesitzrichtlinien die Mitglieder beider Führungsgremien, eine bestimmte Anzahl an Sonova Anteilen zu halten, um zur Teilnahme am EEAP berechtigt zu sein. Verwaltungsratsmitglieder müssen mindestens 2'000 Sonova Aktien halten, der CEO 8'000 und die anderen Mitglieder der Geschäftsleitung jeweils 3'000. Diese Beteiligungen müssen über die nächsten drei Jahre erreicht werden; das NCC wird den Fortschritt zu diesen Zielvorgaben auf jährlicher Basis überprüfen.

#### BESCHREIBUNG DER VERGÜTUNG FÜR MITGLIEDER DER GESCHÄFTSLEITUNG

Wie oben beschrieben gelten die für Sonova Mitarbeiter gültigen Vergütungselemente ebenfalls für die Mitglieder der Geschäftsleitung einschliesslich dem CEO, allerdings mit stärkerer relativer Gewichtung der variablen Vergütung und des EEAP.

Im Berichtsjahr betrug der variable Anteil des Zielsalärs zwischen 30 % und 35 % für Mitglieder der Geschäftsleitung und 39 % für den CEO. Wie bei anderen Mitarbeitern gilt: Fällt die effektive Zielerreichung des Mitglieds der Geschäftsleitung unter 80 % des vereinbarten Zielwertes, wird für dieses spezielle Ziel keine variable Vergütung ausgezahlt. Wird der Zielwert übertroffen, kann sich der variable Vergütungsanteil auf maximal 200 % des Zielbetrags erhöhen. Der variable Vergütungsanteil für die Geschäftsleitung beruht auf drei Leistungskategorien: Gruppe, Geschäftseinheit und individuelle Leistung. Für das Berichtsjahr basierten die Leistungsziele für die Kategorie Gruppe auf Messgrössen wie Umsatz, EBITA und Inventarumschlag. Für die Geschäftseinheit wurden unter anderem Umsatz, Betriebsgewinn und betriebliche Aufwendungen als Messgrössen herangezogen. Zusätzlich zu diesen Leistungszielen für die Kategorien Gruppe und Geschäftseinheit galten für die Mitglieder der Geschäftsleitung drei bis fünf individuelle Leistungsziele. Die verschiedenen Ziele der jeweiligen Mitglieder sind so gewichtet, dass sich zusammengenommen ein Wert von 100 % ergibt. Im Berichtsjahr betrug die Gewichtung der Zielvorgaben für Gruppe und Geschäftseinheit zwischen 70 % und 80 % des Gesamtwertes, die jeweiligen individuellen Ziele entsprechend zwischen 20 % und 30 %. Der Verwaltungsrat kann für aussergewöhnliche Leistungen, die nicht Bestandteil der jährlichen Zielsetzung sind, weitere Barvergütungen gewähren.

Wie bereits weiter oben dargelegt, fiel das der Geschäftsleitung im Februar 2012 zugeteilte langfristige Beteiligungselement (EEAP) im Vergleich zum Vorjahr geringer aus: Jedes Mitglied erhielt Zuteilungen zu einem Marktwert von CHF 391'585, hälftig in Optionen und hälftig in RSUs. Im Mai 2012 wurden sowohl Alexander Zschokke als auch Paul Thompson (Interim CEO bzw. Interim CFO) zusätzliche Optionen zu einem Marktwert von je CHF 359'100 in Anerkennung ihrer Interimsfunktionen zugeteilt. Diese Optionen unterliegen den gleichen Erdienungszeiträumen (Vesting Perioden), wie gewöhnliche Optionszuweisungen im Rahmen des EEAP. Der Marktwert des EEAP 2012 für den CEO betrug CHF 787'374, davon wurden CHF 499'991 in Optionen und CHF 287'383 in RSUs zugeteilt. Per 2012 unterliegt die Geschäftsleitung den oben beschriebenen Sonova Aktienbesitzrichtlinien.

Die höchste Gesamtvergütung für ein Mitglied der Geschäftsleitung wurde im Berichtsjahr an Alexander Zschokke ausgezahlt, der bis Ende Oktober 2011 die Funktion des Interim CEO der Sonova Gruppe innehatte. Sein Basissalär betrug CHF 472'774, die variable Komponente des Zielsalärs CHF 179'716. Sein effektiv ausbezahltes, variables Gehalt belief sich im Berichtsjahr auf CHF 174'013, wobei das potenziell mögliche maximale variable Gehalt CHF 359'432 (200 % des variablen Teils des Zielsalärs) betragen hätte. Beteiligungsinstrumente (EEAP) für das Jahr 2012 zu einem

Marktwert von CHF 391'585, eine zusätzliche Zuteilung unter dem langfristigen Beteiligungsplan (EEAP) von 359'100, Zusatzleistungen von CHF 16'000 sowie Sozialleistungen in Höhe von CHF 179'981 sind alle in Alexander Zschokkes Gesamtvergütung von CHF 1'593'453 enthalten.

Lukas Braunschweiler trat im November 2011 der Sonova Gruppe als neuer CEO bei. Sein anteiliges Basissalär betrug CHF 333'333 (entsprechend einem jährlichen Basissalär von CHF 800'000), seine anteilige variable Komponente des Zielsalärs CHF 207'650 (entspricht CHF 500'000 pro Jahr). Das anteilige effektiv ausbezahlte, variable Gehalt für das Berichtsjahr belief sich auf CHF 257'650. Das potenziell mögliche maximale variable Gehalt, das auf 200 % des variablen Teils des Zielsalärs beschränkt ist, hätte CHF 415'300 (äquivalent zu CHF 1'000'000 jährlich) betragen. Beteiligungsinstrumente (EEAP) für das Jahr 2012 zu einem Marktwert von CHF 787'374, Zusatzleistungen von CHF 6'667 sowie Sozialleistungen in Höhe von CHF 75'064 sind alle in Lukas Braunschweiler's Gesamtvergütung von CHF 1'460'088 enthalten.

Im kommenden Geschäftsjahr bleiben die drei Kategorien für Leistungsziele – Gruppe, Geschäftseinheit und individuelle Leistung –, die über die variable Gehaltskomponente der Mitglieder der Geschäftsleitung bestimmen, bestehen. Einige der Messgrössen innerhalb dieser Kategorien werden sich allerdings ändern. Die Leistung auf Gruppenebene wird anhand von Umsatz, EBITA, Free Cash Flow und Gewinn pro Aktie gemessen. Die Leistung auf Ebene der Geschäftseinheit wird anhand von Umsatz, EBITA und betrieblichen

Aufwendungen der jeweiligen Geschäftseinheit gemessen. Zusammengenommen beträgt die Gewichtung der Gruppen- und Geschäftseinheitsleistung zwischen 60 % und 80 % der Gesamtziele. Die drei bis fünf individuellen Ziele jedes Mitglieds der Geschäftsleitung gehen mit einer Gewichtung zwischen 20 % und 40 % in die Gesamtziele ein, für einen Gesamtwert von 100 % pro Mitglied.

#### BESCHREIBUNG DER VERGÜTUNG FÜR MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATES

Die Vergütungsgrundsätze des Verwaltungsrates unterscheiden sich von denjenigen der Mitarbeitenden der Sonova Gruppe. Die Mitglieder des Verwaltungsrates erhalten eine fixe Barzahlung, eine Ausschussvergütung (sofern zutreffend) sowie Sitzungsgeld. Variable Gehaltskomponenten in bar gibt es nicht. Zusätzlich erhalten die Mitglieder des Verwaltungsrates langfristige Anreize durch ihre Partizipation am EEAP. Im Jahr 2012 wurde das Volumen der fixen Barzahlungen, des Sitzungsgeldes und des langfristigen Beteiligungsprogramms (EEAP) für den Verwaltungsrat im Vergleich zum Vorjahr reduziert. Warrants werden im Rahmen des EEAP nicht mehr zugeteilt; per Februar 2012 wurden die Anteile am langfristigen Beteiligungsplan (EEAP) auf 50 % in Optionen (oder SARs für Teilnehmer aus den USA) und 50 % in RSUs geändert. Die Zuteilung an den Präsidenten des Verwaltungsrates erfolgt ausschliesslich in gesperrten Aktien, die einer Sperrfrist vom 1. Februar 2012 bis zum 1. Juni 2017 unterliegen. Per 2012 unterliegt der Verwaltungsrat ebenfalls den oben beschriebenen Sonova Aktienbesitzrichtlinien.

## VERGÜTUNG FÜR MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATES

Die Gesamtvergütung des Verwaltungsrates setzt sich aus einer fixen Zahlung, Sitzungsgeldern, Spesen, Arbeitgeberbeiträgen an Sozialleistungen sowie einem langfristigen Beteiligungsprogramm in Form der Teilnahme am Executive

Equity Award Plan (EEAP) zusammen. Die folgende Tabelle zeigt die Vergütungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder im Berichts- und im Vorjahr:

in CHF								2011/12
	Fixe Zahlung	Sitzungs- geld/ Spesen <sup>1)</sup>	Arbeitgeber- beiträge an Sozial- leistungen <sup>2)</sup>	Total Barzahlung	Wert der Aktien <sup>3)</sup>	Wert der RSUs <sup>4)</sup>	Wert der Optionen <sup>5)</sup>	Total Entschädi- gung
Robert F. Spoerry, Präsident	500'000	2'500	113'714	616'214	310'264			926'478
William D. Dearstynne, Vize-Präsident <sup>6)</sup>	205'000	10'500	11'586	227'086				227'086
Heliane Canepa, Mitglied	107'500	9'000	9'148	125'648		95'794	99'998	321'440
Michael Jacobi, Mitglied	125'000	8'500	10'637	144'137		95'794	99'998	339'929
Andy Rihs, Mitglied	100'000	7'500	4'808	112'308		95'794	99'998	308'100
Anssi Vanjoki, Mitglied	107'500	9'500	9'560	126'560		95'794	99'998	322'352
Ronald van der Vis, Mitglied	100'000	6'000	9'148	115'148		95'794	99'998	310'940
John J. Zei, Mitglied	107'500	10'000	5'436	122'936		95'794	99'998 <sup>7)</sup>	318'728
<b>Total</b>	<b>1'352'500</b>	<b>63'500</b>	<b>174'037</b>	<b>1'590'037</b>	<b>310'264</b>	<b>574'764</b>	<b>599'988</b>	<b>3'075'053</b>

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

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

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

<sup>3)</sup> Steuerwert pro Aktie im Zuteilungszeitpunkt CHF 74,35.

<sup>4)</sup> Marktwert pro RSU im Zuteilungszeitpunkt CHF 91,84.

<sup>5)</sup> Marktwert pro Option im Zuteilungszeitpunkt CHF 19,55.

<sup>6)</sup> William D. Dearstynne wird anlässlich der Generalversammlung vom 19. Juni 2012 aus dem Verwaltungsrat ausscheiden, aus diesem Grunde nahm er am EEAP 2012 nicht mehr teil. Im Gegenzug erhielt er eine zusätzliche Barabgeltung von CHF 75'000.

<sup>7)</sup> SARs (SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

in CHF								2010/11
	Fixe Zahlung	Sitzungsgeld/ Spesen <sup>1)</sup>	Arbeitgeber- beiträge an Sozial- leistungen <sup>2)</sup>	Total Barzahlung	Wert zugeteilte Warrants <sup>3)</sup>	Total Entschädigung		
Robert F. Spoerry, Präsident <sup>4)</sup>	120'000	27'500	152'806	300'306	240'300	540'606		
William D. Dearstynne, Vize-Präsident	120'000	30'000	320'122	470'122	240'300 <sup>5)</sup>	710'422		
Heliane Canepa, Mitglied	120'000	27'000	61'484	208'484	240'300	448'784		
Michael Jacobi, Mitglied	120'000	23'500	63'758	207'258	240'300	447'558		
Andy Rihs, Mitglied <sup>4)</sup>	120'000	31'000	188'790	339'790	240'300	580'090		
Anssi Vanjoki, Mitglied	120'000	15'500	25'715	161'215	240'300	401'515		
Ronald van der Vis, Mitglied	120'000	14'500	25'539	160'039	240'300	400'339		
John J. Zei, Mitglied <sup>6)</sup>	90'000	16'500	17'713	124'213	240'300 <sup>5)</sup>	364'513		
<b>Total</b>	<b>930'000</b>	<b>185'500</b>	<b>855'927</b>	<b>1'971'427</b>	<b>1'922'400</b>	<b>3'893'827</b>		

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

<sup>1)</sup> Die Sitzungsgelder und Spesen basieren auf der Anzahl teilgenommener Sitzungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder.

<sup>2)</sup> Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr ausgeübten Optionen/WARs/SARs.

<sup>3)</sup> Marktwert pro Warrant im Zuteilungszeitpunkt CHF 0,96. Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1.

<sup>4)</sup> Robert F. Spoerry hat den Vorsitz im Verwaltungsrat im März 2011 von Andy Rihs übernommen.

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

<sup>6)</sup> Neumitglied des Verwaltungsrats seit Juni 2010.

Valentin Chaperon Rueda erhielt auf Grund seines CEO Mandats keine Entschädigung für das Verwaltungsratsmandat.

## VERGÜTUNG DER MITGLIEDER DER GESCHÄFTSLEITUNG

Die Gesamtvergütung der Geschäftsleitung setzt sich aus einem Basissalär und einer variablen Vergütung in bar, Zusatzleistungen, Arbeitgeberbeiträgen an Sozialleistungen sowie einem langfristigen Beteiligungsprogramm in Form der Teilnahme am Executive Equity Award Plan (EEAP) zusammen. Die folgende Tabelle zeigt die Vergütung des Interim CEO (höchste Gesamtvergütung) und der weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung im Berichts- und im Vorjahr:

in CHF								2011/12
	Basissalär	Variable Vergütung <sup>1)</sup>	Zusatzleistungen	Arbeitgeberbeiträge an Sozialleistungen <sup>2)</sup>	Total Barzahlung <sup>1)/2)</sup>	Wert der RSUs <sup>3)</sup>	Wert der Optionen <sup>4)</sup>	Total Entschädigung <sup>2)</sup>
Alexander Zschokke, interim CEO <sup>5)</sup>	472'774	174'013	16'000	179'981	842'768	191'588	559'097	1'593'453
Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung <sup>6)</sup>	2'293'486	1'512'489	412'113	792'444	5'010'532	1'245'323	1'859'076	8'114'931
<b>Total</b>	<b>2'766'260</b>	<b>1'686'502</b>	<b>428'113</b>	<b>972'425</b>	<b>5'853'300</b>	<b>1'436'911</b>	<b>2'418'173</b>	<b>9'708'384</b>

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

<sup>1)</sup> Die variable Vergütung wird nach Ablauf des Berichtsjahres ausbezahlt.

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

<sup>3)</sup> Marktwert pro RSU im Zuteilungszeitpunkt CHF 91,84.

<sup>4)</sup> Marktwert pro Option im Zuteilungszeitpunkt CHF 19,55, respektive CHF 17,96 für die zusätzliche Zuteilung an den interim CEO und CFO

<sup>5)</sup> Alexander Zschokke war interim CEO bis 31. Oktober 2011.

<sup>6)</sup> Lukas Braunschweiler, CEO, ist Sonova per 1. November 2011 beigetreten, Hans Leysieffer war Mitglied der Geschäftsleitung bis April 2011.

in CHF								2010/11
	Basissalär	Variable Vergütung <sup>1)</sup>	Zusatzleistungen	Arbeitgeberbeiträge an Sozialleistungen <sup>2)</sup>	Total Barzahlung <sup>1)/2)</sup>	Wert der Warrants <sup>3)</sup>	Total Entschädigung <sup>2)</sup>	
Valentin Chapero Rueda, CEO <sup>4)</sup>	1'500'000	521'976	16'000	404'789	2'442'765	672'960	3'115'725	
Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung <sup>5)</sup>	2'396'409	1'008'930	162'315	687'055	4'254'709	3'616'515	7'871'224	
<b>Total</b>	<b>3'896'409</b>	<b>1'530'906</b>	<b>178'315</b>	<b>1'091'844</b>	<b>6'697'474</b>	<b>4'289'475</b>	<b>10'986'949</b>	

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

<sup>1)</sup> Die variable Vergütung wird nach Ablauf des Berichtsjahres ausbezahlt.

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

<sup>3)</sup> Marktwert pro Warrant im Zuteilungszeitpunkt CHF 0,96. Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1.

<sup>4)</sup> Valentin Chapero Rueda war CEO bis 30. März 2011.

<sup>5)</sup> Oliver Walker war Mitglied der Geschäftsleitung bis 30. März 2011, Cameron Hay bis 30. November 2010.

## WEITERE ZAHLUNGEN AN MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATES UND DER GESCHÄFTSLEITUNG

Ein Mitglied des Verwaltungsrates verfügte über einen Beratervertrag mit der Sonova Gruppe, der am 30. Juni 2011 endete. Im Berichtsjahr wurde diesem Mitglied des Verwaltungsrates ein Betrag von CHF 36'425 für die erbrachten Beratungsleistungen ausbezahlt. Diese Leistungen beinhalteten bestimmte Aufgaben, die ihm von der Sonova Gruppe übertragen wurden und die über die üblichen Aktivitäten des Verwaltungsrates hinausgehen.

Neben diesen Zahlungen wurden im Berichtsjahr weder an Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung noch an ihnen nahestehende Personen zusätzliche über die ordentliche Vergütung hinausgehende Honorare bezahlt, Darlehen gewährt oder Garantien abgegeben.

## ZAHLUNGEN AN EHEMALIGE MITGLIEDER DER GESCHÄFTSLEITUNG

Gemäss den Kündigungsfristen der relevanten Arbeitsverträge erfolgten Auszahlungen in Höhe von insgesamt CHF 2,4 Mio. (einschliesslich Sozialleistungen auf ausgeübten

Warrants/Optionen) an zwei Einzelpersonen – den ehemaligen CEO und den ehemaligen CFO –, die im März 2011 aus der Geschäftsleitung ausschieden.

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

## BETEILIGUNGEN DER MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATES UND DER GESCHÄFTSLEITUNG

### Beteiligungen des Verwaltungsrates

Per 31. März 2012 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrates und ihnen nahestehende Personen – direkt und indirekt – insgesamt 5'680'181 Sonova Aktien (8.5% des gesamten Aktienkapitals), 6'000'000 Warrants, 1'237'500 Warrant Appreciation Rights, 25'575 Optionen, 5'115 Share Appreciation Rights und 6'258 RSUs.

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

	31.3.2012				31.3.2011		
	Aktien	RSUs <sup>1)</sup>	Warrants <sup>1) 2)</sup>	Optionen <sup>1)</sup>	Aktien	Warrants <sup>1) 2)</sup>	Optionen <sup>1)</sup>
Robert F. Spoerry	14'173 <sup>3)</sup>		1'250'000		10'000	1'250'000	12'000
William D. Dearstyne	32'310		987'500 <sup>4)</sup>		32'300	987'500 <sup>4)</sup>	3'000 <sup>5)</sup>
Heliane Canepa	24'100	1'043	1'250'000	5'115	18'010	1'250'000	12'000
Michael Jacobi	2'000	1'043	1'250'000	5'115	2'000	1'250'000	12'000
Andy Rihs	5'604'598	1'043	1'250'000	5'115	6'309'598	1'250'000	3'000
Anssi Vanjoki		1'043	500'000	5'115		500'000	
Ronald van der Vis	2'000	1'043	500'000	5'115		500'000	
John J. Zei	1'000	1'043	250'000 <sup>4)</sup>	5'115 <sup>5)</sup>		250'000 <sup>4)</sup>	
<b>Total</b>	<b>5'680'181</b>	<b>6'258</b>	<b>7'237'500</b>	<b>30'690</b>	<b>6'371'908</b>	<b>7'237'500</b>	<b>42'000</b>

<sup>1)</sup> Für weitere Details siehe auch Anhang 29 der Konzernjahresrechnung.

<sup>2)</sup> Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1.

<sup>3)</sup> 4'173 Aktien gesperrt bis am 31.05.2017.

<sup>4)</sup> WARs (WARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

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

Die folgende Tabelle zeigt die detaillierte Aufstellung der ausstehenden Warrants/Optionen:

						31.3.2012	
	Optionen EEAP 12 <sup>2)</sup>	Warrants EEAP 11 <sup>3)</sup>	Warrants EEAP 10 <sup>4)</sup>	Warrants EEAP 09 <sup>5)</sup>	Warrants EEAP 08 <sup>6)</sup>	Total Optionen	Total Warrants <sup>1)</sup>
Robert F. Spoerry		250'000	250'000	450'000	300'000		1'250'000
William D. Dearstyne		250'000 <sup>7)</sup>	250'000 <sup>7)</sup>	337'500 <sup>7)</sup>	150'000 <sup>7)</sup>		987'500 <sup>7)</sup>
Heliane Canepa	5'115	250'000	250'000	450'000	300'000	5'115	1'250'000
Michael Jacobi	5'115	250'000	250'000	450'000	300'000	5'115	1'250'000
Andy Rihs	5'115	250'000	250'000	450'000	300'000	5'115	1'250'000
Anssi Vanjoki	5'115	250'000	250'000			5'115	500'000
Ronald van der Vis	5'115	250'000	250'000			5'115	500'000
John J. Zei	5'115 <sup>8)</sup>	250'000 <sup>7)</sup>				5'115 <sup>8)</sup>	250'000 <sup>7)</sup>
<b>Total</b>	<b>30'690</b>	<b>2'000'000</b>	<b>1'750'000</b>	<b>2'137'500</b>	<b>1'350'000</b>	<b>30'690</b>	<b>7'237'500</b>

<sup>1)</sup> Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 29 der Konzernjahresrechnung).

<sup>2)</sup> 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.

<sup>3)</sup> 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.

<sup>4)</sup> 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.

<sup>5)</sup> Ausübungspreis CHF 56,00, Vesting Periode 01.03.2009-28.02.2013 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2010-28.02.2014.

<sup>6)</sup> Ausübungspreis CHF 96,00, Vesting Periode 01.03.2008-29.02.2012 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2009-28.02.2013.

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

<sup>8)</sup> SARs (SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

31.3.2011

	Warrants EEAP 11 <sup>2)</sup>	Warrants EEAP 10 <sup>3)</sup>	Warrants EEAP 09 <sup>4)</sup>	Warrants EEAP 08 <sup>5)</sup>	Optionen EEAP 07 <sup>6)</sup>	Total Warrants <sup>1)</sup>	Total Optionen
Andy Rihs	250'000	250'000	450'000	300'000	3'000	1'250'000	3'000
William D. Dearstyne	250'000 <sup>7)</sup>	250'000 <sup>7)</sup>	337'500 <sup>7)</sup>	150'000 <sup>7)</sup>	3'000 <sup>8)</sup>	987'500 <sup>7)</sup>	3'000 <sup>8)</sup>
Heliane Canepa	250'000	250'000	450'000	300'000	12'000	1'250'000	12'000
Michael Jacobi	250'000	250'000	450'000	300'000	12'000	1'250'000	12'000
Robert F. Spoerry	250'000	250'000	450'000	300'000	12'000	1'250'000	12'000
Anssi Vanjoki	250'000	250'000				500'000	
Ronald van der Vis	250'000	250'000				500'000	
John J. Zei	250'000 <sup>7)</sup>					250'000 <sup>7)</sup>	
<b>Total</b>	<b>2'000'000</b>	<b>1'750'000</b>	<b>2'137'500</b>	<b>1'350'000</b>	<b>42'000</b>	<b>7'237'500</b>	<b>42'000</b>

<sup>1)</sup> Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 29 der Konzernjahresrechnung).

<sup>2)</sup> 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.

<sup>3)</sup> 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.

<sup>4)</sup> Ausübungspreis CHF 56,00, Vesting Periode 01.03.2009-28.02.2013 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2010-28.02.2014.

<sup>5)</sup> Ausübungspreis CHF 96,00, Vesting Periode 01.03.2008-29.02.2012 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2009-28.02.2013.

<sup>6)</sup> Ausübungspreis CHF 95,05, Vesting Periode 01.02.2007-31.01./28.02.2011 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.02.2008-31.01./29.02.2012.

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

<sup>8)</sup> SARs (SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

### Beteiligungen der Geschäftsleitung

Per 31. März 2012 hielten die Mitglieder der Geschäftsleitung und ihnen nahestehende Personen – direkt und indirekt – insgesamt 13'515 Sonova Aktien, 15'645 RSUs, 9'655'500 Warrants und 126'955 Optionen.

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

	31.03.2012				31.03.2011		
	Aktien	RSUs <sup>1)</sup>	Warrants <sup>1) 2)</sup>	Optionen <sup>1)</sup>	Aktien	Warrants <sup>1) 2)</sup>	Optionen <sup>1)</sup>
Lukas Braunschweiler	5'000	3'129		25'575			
Alexander Zschokke	800	2'086	1'537'500	30'230		1'537'500	
Paul Thompson	2'100	2'086	1'537'500	30'230		1'537'500	
Hansjürg Emch	4'285	2'086	661'000	10'230	1'700	661'000	
Sarah Kreienbühl		2'086	1'738'000	10'230		1'738'000	790
Ignacio Martinez			1'550'000			1'550'000	4'000
Maarten Barmentlo		2'086	869'000	10'230		869'000	
Hans Mehl	1'330	2'086	1'762'500	10'230	1'330	2'012'500	8'545
<b>Total</b>	<b>13'515</b>	<b>15'645</b>	<b>9'655'500</b>	<b>126'955</b>	<b>3'030</b>	<b>9'905'500</b>	<b>13'335</b>

<sup>1)</sup> Für weitere Details siehe auch Anhang 29 der Konzernjahresrechnung.

<sup>2)</sup> Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 29 der Konzernjahresrechnung).



Die folgende Tabelle zeigt die detaillierte Aufstellung der ausstehenden Warrants/Optionen:

							31.3.2012	
	Optionen EEAP 12 <sup>2)</sup>	Optionen (interim CEO/CFO) 11/12 <sup>3)</sup>	Warrants EEAP 11 <sup>4)</sup>	Warrants EEAP 10 <sup>5)</sup>	Warrants EEAP 09 <sup>6)</sup>	Warrants EEAP 08 <sup>7)</sup>	Total Warrants <sup>1)</sup>	Total Optionen
Lukas Braunschweiler	25'575							25'575
Alexander Zschokke	10'230	20'000	562'500	562'500	312'500	100'000	1'537'500	30'230
Paul Thompson	10'230	20'000	562'500	562'500	312'500	100'000	1'537'500	30'230
Hansjürg Emch	10'230		475'000	186'000			661'000	10'230
Sarah Kreienbühl	10'230		562'500	562'500	513'000	100'000	1'738'000	10'230
Ignacio Martinez			562'500	562'500	312'500	112'500	1'550'000	
Maarten Barmentlo	10'230		475'000	394'000			869'000	10'230
Hans Mehl	10'230		562'500	450'000	250'000	500'000	1'762'500	10'230
<b>Total</b>	<b>86'955</b>	<b>40'000</b>	<b>3'762'500</b>	<b>3'280'000</b>	<b>1'700'500</b>	<b>912'500</b>	<b>9'655'500</b>	<b>126'955</b>

<sup>1)</sup> Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 29 der Konzernjahresrechnung).

<sup>2)</sup> 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.

<sup>3)</sup> 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.

<sup>4)</sup> 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.

<sup>5)</sup> 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.

<sup>6)</sup> Ausübungspreis CHF 56,00, Vesting Periode 01.03.2009-28.02.2013 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2010-28.02.2014.

<sup>7)</sup> Ausübungspreis CHF 96,00, Vesting Periode 01.03.2008-29.02.2012 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2009-28.02.2013.

						31.3.2011	
	Warrants EEAP 11 <sup>2)</sup>	Warrants EEAP 10 <sup>3)</sup>	Warrants EEAP 09 <sup>4)</sup>	Warrants EEAP 08 <sup>5)</sup>	Optionen EEAP 07 <sup>6)</sup>	Total Warrants <sup>1)</sup>	Total Optionen
Alexander Zschokke	562'500	562'500	312'500	100'000		1'537'500	
Paul Thompson	562'500	562'500	312'500	100'000		1'537'500	
Hansjürg Emch	475'000	186'000				661'000	
Sarah Kreienbühl	562'500	562'500	513'000	100'000	790	1'738'000	790
Ignacio Martinez	562'500	562'500	312'500	112'500	4'000	1'550'000	4'000
Maarten Barmentlo	475'000	394'000				869'000	
Hans Mehl	562'500	450'000	500'000	500'000	8'545 <sup>7)</sup>	2'012'500	8'545
<b>Total</b>	<b>3'762'500</b>	<b>3'280'000</b>	<b>1'950'500</b>	<b>912'500</b>	<b>13'335</b>	<b>9'905'500</b>	<b>13'335</b>

<sup>1)</sup> Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 29 der Konzernjahresrechnung).

<sup>2)</sup> 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.

<sup>3)</sup> 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.

<sup>4)</sup> Ausübungspreis CHF 56,00, Vesting Periode 01.03.2009-28.02.2013 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2010-28.02.2014.

<sup>5)</sup> Ausübungspreis CHF 96,00, Vesting Periode 01.03.2008-29.02.2012 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2009-28.02.2013.

<sup>6)</sup> Ausübungspreis CHF 95,05, Vesting Periode 01.02.2007-30.09.2011 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.02.2008-31.05.2012.

<sup>7)</sup> Diese Optionen wurden Hans Mehl bei Arbeitsantritt am 1. April 2007 zugeteilt.



---

# FINANZIELLE BERICHTERSTATTUNG

---

---

64 FINANZBERICHT

---

70 5-JAHRES-KENNZAHLEN

---

72 KONZERNJAHRESRECHNUNG

Konzernerfolgsrechnungen

Konzerngesamtergebnisrechnungen

Konzernbilanzen

Konzernmittelflussrechnungen

Nachweis über die Veränderungen des Konzernjahresrechnung

Anhang zur Konzernjahresrechnung

Bericht der Revisionsstelle zur Konzernjahresrechnung

---

120 JAHRESRECHNUNG DER SONOVA HOLDING AG

Erfolgsrechnungen

Bilanzen

Anhang zur Jahresrechnung

Verwendung des Bilanzgewinnes

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

---

136 INFORMATIONEN FÜR INVESTOREN

## ERGEBNIS 2011/12

## NACHHALTIGES WACHSTUM IN ALLEN SEGMENTEN

– Im Geschäftsjahr 2011/12 konnte Sonova einen Rekordumsatz von CHF 1'619,8 Mio. und damit ein Wachstum von 11,6% in Lokalwährungen bzw. 0,2% in Schweizer Franken erzielen.

Der EBITA verringerte sich auf CHF 315,2 Mio. und die EBITA-Marge auf 19,5%. Das Ergebnis litt erheblich unter negativen Währungseffekten aufgrund des starken Schweizer Franks.

Mit einer Verbesserung des Eigenfinanzierungsgrades auf 64,5% und einer Reduktion der Nettoverschuldung auf CHF 64,4 Mio. verfügt die Gruppe über eine sehr solide finanzielle Lage.

Das Hörgeräte-Segment, Sonova's Kerngeschäft, verzeichnete eine gute Entwicklung mit einem Umsatzwachstum von 9,7% in Lokalwährungen. Die negativen Währungseffekte ausgeklammert, verbesserte sich die EBITA-Marge in diesem Segment deutlich.

Das Ergebnis im Hörimplantate-Segment lag mit 53,5% Wachstum in Lokalwährungen gegenüber dem Vorjahr deutlich über den Erwartungen. Dazu beigetragen hat vor allem die Marktrückkehr von Advanced Bionics nach dem freiwilligen Rückruf im November 2010.

Im Verlauf des Geschäftsjahres wurde der Standort Phonak Acoustic Implants im schweizerischen Lonay geschlossen, um den Fokus auf die Entwicklung neuer Innovationen im Bereich Cochlea-Implantate zu legen. Sonova ist der Überzeugung, dass der Markt für Cochlea-Implantate dem Unternehmen mittelfristig deutlich grössere Wachstums- und Rentabilitätschancen bieten wird als der Markt für Mittelohrimplantate. Die Finanzergebnisse widerspiegeln einmalige Restrukturierungskosten in Höhe von CHF 2,7 Mio. und eine einmalige, nicht liquiditätswirksame Sonderabschreibung von CHF 4,9 Mio. für die verbleibenden kapitalisierten Entwicklungskosten.

Dieser Finanzbericht enthält eine Zusammenfassung der Finanzinformationen und beschreibt das ausgewiesene Ergebnis 2011/12 im Vergleich zum Ergebnis 2010/11 für die gesamte Sonova Gruppe und ihre beiden Geschäftsfelder – Hörgeräte und Hörimplantate.

### EIN WEITERES JAHR MIT STARKEM UMSATZWACHSTUM IN LOKALWÄHRUNGEN

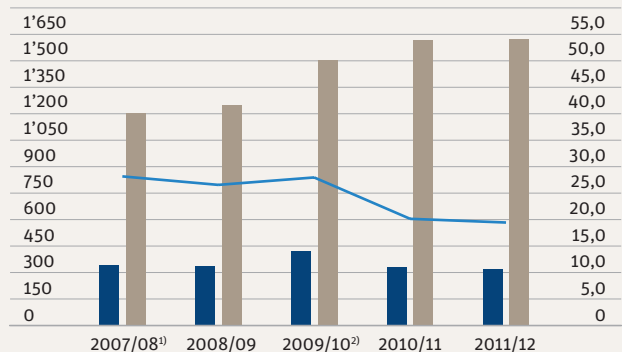
Erneut bleibt Sonova dank eines innovativen und umfassenden Produktportfolios die Marktführerin für Hörsysteme. Im Geschäftsjahr 2011/12 wies Sonova einen Umsatz von CHF 1'619,8 Mio. aus (2010/11: CHF 1'616,7 Mio.), was insgesamt einer Wachstumsrate von 11,6% in Lokalwährungen bzw. 0,2% in Schweizer Franken entspricht. Die erfolgreiche Einführung von Hörgeräten basierend auf der Phonak Spice und Unitron Era Plattform trug zum Wachstum bei. Zudem stieg im Segment Hörimplantate der Umsatz gegenüber dem Vorjahr deutlich an, vor allem aufgrund der Marktrückkehr von Advanced Bionics nach dem freiwilligen Rückruf im November 2010. Advanced Bionics hat den Vertrieb in Märkten ausserhalb der USA im April 2011 und in den USA im September 2011 nach entsprechender Zulassung durch die US-Gesundheitsbehörde FDA wieder aufgenommen. Zum Erfolg in diesem Segment trug auch die Einführung von Neptune, dem weltweit ersten wasserdichten, schwimmfähigen Soundprozessor für Cochlea-Implantate, bei.

### KENNZAHLEN SONOVA GRUPPE

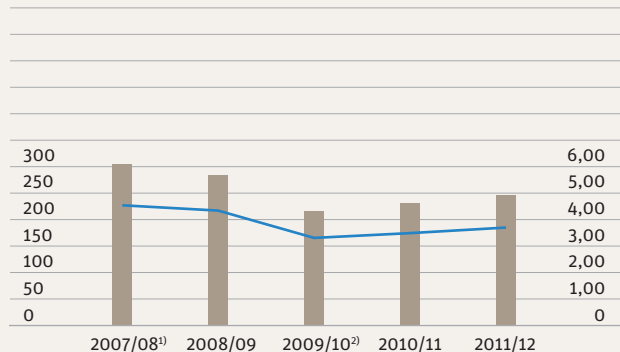
in CHF Mio., wenn nichts anderes erwähnt	2011/12	2010/11	Veränderung in %
Umsatz	1'619,8	1'616,7	0,2%
EBITA	315,2	326,6	(3,5%)
EBITA-Marge	19,5%	20,2%	
EPS (CHF)	3,71	3,50	6,0%
Operativer Free Cash Flow <sup>1)</sup>	239,5	221,5	8,1%
ROCE <sup>1)</sup>	19,2%	19,0%	
ROE <sup>1)</sup>	17,5%	17,7%	

<sup>1)</sup> Detaillierte Definitionen finden Sie unter «5-Jahres-Kennzahlen».

UMSATZ in CHF Mio.  
EBITA in CHF Mio.



GEWINN NACH STEUERN  
in CHF Mio.



<sup>1)</sup> Ohne einmalige Sonderkosten für die untersagte Übernahme der GN ReSound Gruppe.

<sup>2)</sup> Angepasst aufgrund der Finalisierung der Ersterfassung der Akquisition von Advanced Bionics.

Im Geschäftsjahr 2011/12 tätigte Sonova ebenso wie im Vorjahr eine Reihe von kleineren Akquisitionen im Bereich Vertrieb und Verkauf von Hörsystemen in ausgewählten Ländern. Auf Gruppenebene betrug das externe Wachstum basierend auf diesen sowie der im Vorjahr getätigten Übernahmen im abgelaufenen Geschäftsjahr 4,9 %.

Die Stärke des Schweizer Franks, insbesondere gegenüber dem Euro und dem US-Dollar, setzte sich auch 2011/12 fort, vor allem in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres. Obwohl diese Währungsschwankungen in den letzten Monaten abgenommen haben, sind die Auswirkungen auf das ausgewiesene Finanzergebnis erheblich: Auf Umsatzstufe betrug der negative Währungseffekt 11,4 % bzw. rund CHF 184 Mio.

#### NACHHALTIGES WACHSTUM IN DEN SCHLÜSSELREGIONEN

Alle Regionen trugen in lokalen Währungen zum Rekordumsatz des Geschäftsjahres 2011/12 bei. Das Hörgeräte-Segment erzielte ein solides Ergebnis weltweit, und auch die im Geschäftsjahr erfolgte Marktrückkehr von Advanced Bionics führte in allen Regionen zu einem starken Umsatzwachstum im Hörimplantate-Segment. Insbesondere die EMEA-Region (Europa, Mittlerer Osten und Afrika, ohne Schweiz), die 39 % des Gruppenumsatzes erzielte, konnte aufgrund einer gestiegenen Nachfrage und des Zugewinns von Marktanteilen ein sehr gutes Ergebnis erzielen. Schlüsselmärkte wie Frankreich, Italien und Grossbritannien entwickelten sich stark. Aufgrund der 2011 veränderten Kostenerstattung in der Schweiz entwickelte sich dieser Markt schwach und gab im Jahresvergleich um 7,4 % nach.

Auf Gruppenebene erzielten die USA, die für Sonova weiterhin den stärksten Einzelmarkt darstellen, ein überdurchschnittliches Wachstum und machten 36 % des Gesamtumsatzes im Geschäftsjahr 2011/12 aus.

Die Gruppe konnte auch in der Region Amerika (ohne USA) ein solides Wachstum verbuchen. Der Umsatzanstieg ist hauptsächlich auf eine wachsende Nachfrage nach den Produkten von Sonova in Brasilien sowie eine bessere Marktdurchdringung in der gesamten Region zurückzuführen. Im Geschäftsjahr 2011/12 betrug ihr Umsatzanteil insgesamt 13 %.

Auch die Region Asien/Pazifik konnte in diesem Jahr in beiden Segmenten überdurchschnittlich wachsen und trug mit 10 % zum Gesamtumsatz bei.

#### LEICHT SINKENDER OPERATIVER GEWINN VOR AMORTISATION UND WERTBERICHTIGUNGEN

Während Sonova den Betriebsertrag mit CHF 1'105,9 Mio. (2010/11: CHF 1'118,7 Mio.) aufrechterhalten konnte, ging die Bruttomarge leicht auf 68,3 % zurück (2010/11: 69,2 %). Dafür war insbesondere der negative Währungseffekt von 100 Basispunkten gegenüber dem vorangegangenen Geschäftsjahr verantwortlich.

Der Anteil der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung am Umsatz erhöhte sich auf 7,2 % (2010/11: 6,7 %) und stieg in absoluten Zahlen gegenüber dem Vorjahr um 7,8 %, vor allem aufgrund von Projekten im Hörimplantate-Segment. Gleichzeitig blieb der Anteil der Ausgaben für Vertrieb und

## UMSATZ NACH REGIONEN

in CHF Mio.	2011/12			2010/11	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokalwährungen	Umsatz	Anteil
EMEA (ohne Schweiz)	626	39 %	15,4 %	597	37 %
Schweiz	38	2 %	(7,4 %)	41	3 %
USA	590	36 %	9,0 %	622	37 %
Amerika (ohne USA)	206	13 %	4,4 %	221	15 %
Asien/Pazifik	160	10 %	24,0 %	136	8 %
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>1'620</b>	<b>100 %</b>	<b>11,6 %</b>	<b>1'617</b>	<b>100 %</b>

Marketing mit 31,1 % des Umsatzes auf Vorjahresniveau. Die Zunahme der Aufwendungen für Vertrieb und Marketing aufgrund der Akquisitionen kleinerer Vertriebsgesellschaften im laufenden und in vorangegangenen Geschäftsjahren konnte durch die positiven Effekte der in der Vergangenheit im Grosshandel getätigten Investitionen ausgeglichen werden. Die Kosten für Administration gingen gegenüber dem Vorjahr auf CHF 168,7 Mio. zurück und widerspiegeln mit 10,4 % des Umsatzes ein proaktives Kostenmanagement im Geschäftsjahr. Zu den weiteren Aufwendungen gehören einmalige Umstrukturierungskosten in Höhe von CHF 2,7 Mio. infolge der Schliessung des Standorts Phonak Acoustic Implants im schweizerischen Lonay aufgrund der Entscheidung, sich auf Cochlea-Implantate zu konzentrieren.

Im Geschäftsjahr 2011/12 erzielte Sonova einen Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA) von CHF 315,2 Mio., was einem leichten Rückgang gegenüber dem Vorjahr (2010/11: CHF 326,6 Mio.) entspricht. Die negativen Währungseffekte wirkten sich mit rund CHF 82 Mio. auf den EBITA aus; ohne diese Effekte wäre der EBITA gegenüber dem Vorjahr um rund CHF 71 Mio. gestiegen, dies aufgrund des starken Umsatzwachstums in lokalen Währungen und des proaktiven Kostenmanagements.

Der operative Gewinn (EBIT) stieg 2011/12 gegenüber dem Vorjahr um 6,2 % auf CHF 287,7 Mio. und widerspiegelt unter anderem die tieferen Sonderabschreibungen für die kapitalisierten Entwicklungskosten von Phonak Acoustic Implants von CHF 4,9 Mio. gegenüber CHF 35,5 Mio. im Geschäftsjahr 2010/11.

## PERSONELLER AUSBAU AUF 8'200 MITARBEITENDE

Zum Ende des Geschäftsjahres 2011/12 beschäftigte die Gruppe insgesamt 8'223 Mitarbeitende und damit 383 mehr als im Vorjahr. Diese Zunahme ergibt sich aus den Akquisitionen im Vertriebsbereich.

## GEWINNWACHSTUM IM VERGLEICH ZUM VORJAHR

Der Gewinn nach Steuern belief sich auf CHF 246,4 Mio., ein Plus von 6,6 % gegenüber dem Vorjahr (2010/11: CHF 231,1 Mio.). Der Finanzertrag sank 2011/12 gegenüber dem Vorjahr. 2010/11 profitierte dieser von einer Neubewertung von Beteiligungen gemäss IFRS 3. Der Finanzaufwand sank ebenfalls, vor allem aufgrund der niedrigeren Nettoverschuldung im aktuellen Geschäftsjahr und der 2010/11 angefallenen Kosten für Aufzinsung von Rückstellungen für Earn-outs sowie Wertberichtigungen auf Darlehen für die getätigten Akquisitionen. Die Ertragssteuern beliefen sich für das Geschäftsjahr auf CHF 35,4 Mio. und waren somit höher als 2010/11. Wie erwartet stieg der Steuersatz auf 12,6 %, was gegenüber dem Vorjahreswert von 11,2 % einen leichten Anstieg bedeutet. Im Berichtszeitraum lag der unverwässerte Gewinn pro Aktie bei CHF 3,71 (2010/11: CHF 3,50). Ohne akquisitionsbedingte nicht liquiditätswirksame Positionen belief sich der Cash-basierte unverwässerte Gewinn pro Aktie auf CHF 4,01 (2010/11: CHF 4,27).

## WACHSTUM DURCH INNOVATION

Die Produktinnovation ist seit langem ein strategischer Wachstumstreiber für Sonova. Dank der regelmässigen Einführung substanzieller Verbesserungen bei der Technologie konnte Sonova 71 % seines Gesamtumsatzes mit Hörgeräten erwirtschaften, die seit weniger als zwei Jahren auf dem Markt sind. Dies unterstreicht einmal mehr den technologischen Vorsprung von Sonova gegenüber ihren Mitbewerbern. Der Erfolg der neuen Spice Plattform trug dazu massgeblich

bei, unterstützt durch die Einführung von Spice+ ab der Mitte des Geschäftsjahres. Ausserdem führte Phonak im Geschäftsjahr drei wasserresistente Hörgeräte ein (Phonak M H2O, Phonak Naída S CRT und Phonak Nios S H2O) sowie das bislang kleinste massgefertigte Gerät, Phonak nano. Phonak lancierte auch ComPilot, das erste Zubehör, das durch Sprachhinweise die Interaktion mit dem Hörgerät vereinfacht. Zusammen mit der Einführung der neuesten Version der Phonak Anpasssoftware Target 2.0 im Oktober 2011 und dann Target 2.1 im März 2012 stärken diese Innovationen weiter die Wettbewerbsposition von Phonak. Unitron, die zweite Hörgerätemarke von Sonova, führte eine Reihe neuer Produkte auf der Era Plattform ein. Dazu gehören die Quantum und Moxi Produktfamilien mit einem neuen 312 Mikro-HdO sowie eine neue Fernsteuerung. Schliesslich führte Advanced Bionics ein innovatives neues Produkt ein: Neptune, den ersten schwimmfähigen Soundprozessor weltweit.

## ZWEI SEGMENTE

Seit dem Geschäftsjahr 2009/10 weist Sonova die Resultate für zwei Segmente aus: Hörgeräte und Hörimplantate. Davor spiegelte das Finanzergebnis der Gruppe nur Hörgeräte wider. Das Segment Hörgeräte enthält das Finanzergebnis des Gross- und Einzelhandelsgeschäfts. Das Segment Hörimplantate spiegelt vor allem das Ergebnis des Ende 2009 akquirierten Geschäfts von Advanced Bionics wider. Die Kosten im Zusammenhang mit der Schliessung von Phonak Acoustic Implants im Geschäftsjahr 2011/12, sind im Hörimplantate-Segment enthalten.

## WACHSTUM ÜBER DEM MARKTDURCHSCHNITT IM HÖRGERÄTE-SEGMENT

Das Kerngeschäft von Sonova, das Hörgeräte-Segment, hat sich mit einem Wachstum in Lokalwährung von 9,7% (organisches Wachstum: 4,5%) gut entwickelt. Insgesamt erzielte

das Hörgeräte-Segment ein Umsatzwachstum von 3,5% in der Premium-Kategorie, 10,4% in der Advanced-Kategorie und 11,0% in der Standard-Kategorie (einschliesslich Essential und Basic). Premium-Hörgeräte machten im Geschäftsjahr 2011/12 22% des Gesamtumsatzes von Sonova aus, während Advanced und Standard jeweils 23% und 30% erwirtschafteten.

Die Umsätze mit drahtlosen Kommunikationssystemen blieben 2011/12 in Lokalwährungen im Vergleich zum Vorjahr stabil und machten 4% des Gesamtumsatzes 2011/12 aus.

Währenddessen stiegen die Umsätze mit diversen Produkten und Dienstleistungen im Geschäftsjahr 2011/12 in Lokalwährungen um 19,2% und machten 15% vom Konzernumsatz aus.

Das Hörgeräte-Segment erzielte einen EBITA von CHF 339,3 Mio., was einer EBITA-Marge von 22,3% entspricht. Wenn man die negativen Währungseffekte ausklammert, beläuft sich der EBITA auf rund CHF 424 Mio. was einer Marge von 25,0% entspricht.

## MARKTRÜCKKEHR VON ADVANCED BIONICS; UMSÄTZE IM HÖRIMPLANTATE-SEGMENT ÜBERTREFFEN ERWARTUNGEN

Im November 2010 initiierte Advanced Bionics einen freiwilligen Rückruf des HiRes 90K Cochlea-Implantats. Es handelte sich um eine Vorsichtsmassnahme infolge zweier Fälle, bei denen das Produkt wegen eines sehr seltenen Defekts sicherheitshalber entfernt wurde. Im April 2011 erhielt Advanced Bionics von der Europaprüfstelle (TÜV) die CE-Zertifizierung für Änderungen im Herstellungsprozess, so dass das HiRes 90K Cochlea-Implantat wieder in Europa sowie gewissen anderen Ländern vertrieben werden konnte. Durch die entsprechende Zulassung durch die US-Gesundheitsbehörde FDA im September 2011 konnte der Vertrieb weltweit wieder aufgenommen werden. Die Wiedereinführung

## UMSATZ NACH PRODUKTGRUPPEN

in CHF Mio.	2011/12			2010/11	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokalwährungen	Umsatz	Anteil
Produktgruppen					
Premium Hörgeräte	360	22 %	3,5 %	398	25 %
Advanced Hörgeräte	376	23 %	10,4 %	379	23 %
Standard Hörgeräte	490	30 %	11,0 %	481	30 %
Drahtlose Kommunikationssysteme	65	4 %	(3,3 %)	75	5 %
Diverses	233	15 %	19,2 %	213	13 %
Total Hörgeräte	1'524	94 %	9,7 %	1'546	96 %
Hörimplantate und Zubehör	96	6 %	53,5 %	71	4 %
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>1'620</b>	<b>100 %</b>	<b>11,6 %</b>	<b>1'617</b>	<b>100 %</b>

des Produkts wurde in allen Märkten gut aufgenommen, und die Umsätze des Unternehmens für 2011/12 überstiegen mit CHF 96,3 Mio die ursprünglichen Erwartungen. Darin enthalten sind auch erste Umsätze mit Neptune, dem ersten wasserdichten, schwimmfähigen Prozessor weltweit, der im letzten Quartal des Geschäftsjahres zugelassen wurde.

Das Hörimplantate-Segment verzeichnete einen negativen EBITA von CHF 24,1 Mio., was die Marktrückkehr zur Jahresmitte sowie die mit Phonak Acoustic Implants verbundenen Kosten widerspiegelt, inklusive einmaliger Restrukturierungskosten von CHF 2,7 Mio. Der EBITA-Verlust im Geschäftsjahr 2011/12 stellt eine Verbesserung um CHF 21,0 Mio. gegenüber dem Vorjahr dar. Wir gehen davon aus, dass das Hörimplantate-Segment das erhoffte ausgeglichene EBITA-Ergebnis im Geschäftsjahr 2012/13 erreichen wird.

#### NACHHALTIGE INVESTITION FÜR DIE ZUKUNFT

Im Berichtsjahr stieg der operative Free Cash Flow von CHF 221,5 Mio. auf CHF 239,5 Mio. Sonova investierte 2011/12 weiter stark in die Zukunft des Unternehmens, einschliesslich in die Entwicklung neuer Technologien und Produkte sowie die globale Expansion ihrer Verkaufs- und Vertriebskanäle. Gleichzeitig flossen flüssige Mittel in der Höhe von CHF 83,1 Mio. in Akquisitionen. Dies war deutlich unter dem Vorjahresniveau 2010/11, als in Verbindung mit InSound Medical eine Earn-out-Zahlung von CHF 87,2 Mio. erfolgt war. Insgesamt verringerte sich der Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit im Geschäftsjahr 2011/12 auf CHF 148,4 Mio. im Vergleich zum Vorjahreswert von CHF 273,0 Mio. Darin enthalten waren der Abschluss diverser Akquisitionen und die Renovierung des Hauptsitzes in Stäfa. Der Free Cash Flow stieg deutlich auf CHF 156,4 Mio., verglichen mit CHF 71,6 Mio. im Vorjahr.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit in Höhe von CHF 127,5 Mio. lag deutlich unter dem Vorjahresniveau von CHF 236,1 Mio. Hauptgrund dafür war die Rückzahlung von Bankkrediten im Zusammenhang mit der Akquisition von Advanced Bionics in der Höhe von CHF 200 Mio. im Jahr 2010/11. Dieses Darlehen teilt sich in zwei Tranchen auf: eine innerhalb von maximal drei Jahren rückzahlbare Tranche von CHF 240 Mio. und eine Tranche von CHF 230 Mio. mit einer fünfjährigen Laufzeit. Im Geschäftsjahr 2011/12 wurden die verbleibenden CHF 40 Mio. der ersten Tranche zurückgezahlt. Die Nettoverschuldung von Sonova sank um weitere CHF 46,8 Mio. Die Dividendenausschüttung an die Aktionäre lag bei insgesamt CHF 79,9 Mio. (2010/11: CHF 79,4 Mio.).

Die flüssigen Mittel stiegen im Vergleich zum Vorjahr um CHF 26,8 Mio. auf CHF 191,9 Mio.

#### SINKENDE NETTOVERSCHULDUNG UND SOLIDE BILANZSTRUKTUR

Das von der Sonova Gruppe investierte Kapital stieg von CHF 1'456,0 Mio. in 2010/11 auf CHF 1'540,3 Mio. im Geschäftsjahr 2011/12. Dies ist in erster Linie auf steigende immaterielle Anlagen aus Akquisitionen zurückzuführen. Das Nettoumlaufvermögen hat sich relativ zum Umsatz aufgrund der Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, teilweise als Folge der Marktrückkehr von Advanced Bionics, erhöht. Trotzdem nahm die durchschnittliche Zahlungsfrist, innerhalb welcher die Kunden ihre Rechnungen begleichen, im Vergleich zum Vorjahr ab.

Per 31. März 2012 weist die Gruppe eine Nettoverschuldung von CHF 64,4 Mio. auf, verglichen mit CHF 111,3 Mio. im Vorjahr. Das Eigenkapital der Gruppe erhöhte sich auf CHF 1'475,9 Mio. Mit 64,5% blieb der Eigenfinanzierungsgrad (Eigenkapital in Prozent der Bilanzsumme) auf hohem Niveau. Die Rendite des investierten Kapitals (ROCE) lag bei 19,2% im Vergleich zu 19,0% in 2010/11. Die Eigenkapitalrendite (ROE) veränderte sich von 17,7% im Vorjahr auf 17,5% in 2011/12.

Aufgrund des guten Ergebnisses und des Cash Flows, der im Geschäftsjahr 2011/12 im Kerngeschäft generiert werden konnte, sowie der soliden finanziellen Lage der Gruppe wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung am 19. Juni 2012 eine unveränderte Ausschüttung von CHF 1,20 pro Aktie – wiederum verrechnungssteuerfrei – vorschlagen.

#### AUSBLICK 2012/13

Wir gehen davon aus, dass Sonova im kommenden Jahr sowohl im Hörgeräte- als auch im Hörimplantate-Segment ein solides Wachstum bei Umsatz und Rentabilität erzielen kann, welches den Erfolg unseres aktuellen Produkt- und Dienstleistungsportfolios sowie unser anhaltendes Bekenntnis zur Innovation widerspiegelt. Wir erwarten ein Wachstum des Gesamtumsatzes im Rahmen von 7%–9% in Lokalwährungen und eine EBITA-Steigerung im Bereich von 15%–20%. Diese Annahmen beruhen auf Wechselkursen von CHF 1,21 zum Euro und CHF 0,88 zum US-Dollar. Obwohl es aufgrund der Währungsentwicklung zu Schwankungen im tatsächlichen Ergebnis kommen kann, werden wir weiterhin Anstrengungen unternehmen, um durch strategische globale Ressourcenallokation die Auswirkungen des starken Schweizer Frankens auf das Gewinnwachstum zu mindern.



SONOVA AKTIENKURS  
 SWISS PERFORMANCE INDEX (angepasst)



AKTIENKURSENTWICKLUNG<sup>1)</sup>

	10 Jahre	5 Jahre	3 Jahre	2 Jahre	1 Jahr
Sonova Aktien	255,0 %	7,8 %	45,8 %	(23,4 %)	22,5 %
Swiss Performance Index (SPI) <sup>2)</sup>	25,3 %	(20,4 %)	38,2 %	(4,9 %)	(1,3 %)
Sonova Aktien relativ zum SPI	229,7 %	28,2 %	7,6 %	(18,5 %)	23,8 %

<sup>1)</sup> Kursentwicklung der Sonova Aktie und des SPI bezieht sich auf die entsprechende Zeitperiode vor dem letzten Handelstag im Geschäftsjahr 2011/12

<sup>2)</sup> Der Swiss Performance Index (SPI) gilt als Gesamtmarktindex für den Schweizer Aktienmarkt. Er enthält nahezu alle an der SIX Swiss Exchange gehandelten Beteiligungspapiere von Gesellschaften mit Sitz in der Schweiz oder im Fürstentum Liechtenstein.

# 5-JAHRES-KENNZAHLEN

in CHF 1'000 wenn nichts anderes erwähnt	2011/12	2010/11
<b>Umsatz</b>	<b>1'619'848</b>	<b>1'616'700</b>
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	0,2	7,8
<b>Betriebsertrag</b>	<b>1'105'924</b>	<b>1'118'681</b>
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	(1,1)	5,7
in % vom Umsatz	68,3	69,2
<b>Forschungs- und Entwicklungskosten</b>	<b>116'178</b>	<b>107'760</b>
in % vom Umsatz	7,2	6,7
<b>Vertriebs- und Marketingkosten</b>	<b>503'354</b>	<b>498'589</b>
in % vom Umsatz	31,1	30,8
<b>Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA)</b>	<b>315'199</b>	<b>326'622</b>
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	(3,5)	(22,3)
in % vom Umsatz	19,5	20,2
<b>Betriebsgewinn (EBIT)</b>	<b>287'699</b>	<b>270'810</b>
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	6,2	7,7
in % vom Umsatz	17,8	16,8
<b>Gewinn nach Steuern</b>	<b>246'410</b>	<b>231'080</b>
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	6,6	6,7
in % vom Umsatz	15,2	14,3
<b>Anzahl Mitarbeitende (Durchschnitt)</b>	<b>7'970</b>	<b>7'291</b>
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	9,3	22,9
<b>Anzahl Mitarbeitende (Endbestand)</b>	<b>8'223</b>	<b>7'840</b>
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	4,9	14,6
<b>Nettoliiquidität<sup>5)</sup></b>	<b>(64'448)</b>	<b>(111'287)</b>
<b>Nettoumlaufvermögen<sup>6)</sup></b>	<b>163'434</b>	<b>158'190</b>
in % vom Umsatz	10,1	9,8
<b>Investitionen (Sachanlagen und immaterielle Anlagen)<sup>7)</sup></b>	<b>80'073</b>	<b>111'457</b>
<b>Investiertes Kapital<sup>8)</sup></b>	<b>1'540'326</b>	<b>1'455'999</b>
in % vom Umsatz	95,1	90,1
<b>Total Aktiven</b>	<b>2'287'202</b>	<b>2'171'644</b>
<b>Eigenkapital</b>	<b>1'475'878</b>	<b>1'344'712</b>
<b>Eigenfinanzierungsgrad (%)<sup>9)</sup></b>	<b>64,5</b>	<b>61,9</b>
<b>Free Cash Flow<sup>10)</sup></b>	<b>156'406</b>	<b>71'593</b>
<b>Operativer Free Cash Flow<sup>11)</sup></b>	<b>239'535</b>	<b>221'541</b>
in % vom Umsatz	14,8	13,7
<b>Rendite des investierten Kapitals (%)<sup>12)</sup></b>	<b>19,2</b>	<b>19,0</b>
<b>Eigenkapitalrendite (%)<sup>13)</sup></b>	<b>17,5</b>	<b>17,7</b>
<b>Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)</b>	<b>3,71</b>	<b>3,50</b>
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	3,71	3,47
Cash-basierter unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF) <sup>14)</sup>	4,01	4,27
<b>Dividende / Ausschüttung pro Aktie (CHF)</b>	<b>1,20<sup>15)</sup></b>	<b>1,20</b>

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Finalisierung der Ersterfassung der Akquisition von Advanced Bionics.

<sup>2)</sup> Alle Veränderungen gegenüber dem Vorjahr basieren auf dem Ergebnis ohne Sonderkosten 2007/08.

<sup>3)</sup> Angepasst infolge der Erstanwendung von IFRIC 14.

<sup>4)</sup> Ohne einmalige Sonderkosten für die untersagte Übernahme der GN ReSound Gruppe. Bilanz und Mittelflussrechnung wie ausgewiesen.

<sup>5)</sup> Flüssige Mittel + andere kurzfristige Finanzanlagen (ohne Darlehen) – kurzfristige Finanzschulden – andere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten – langfristige Finanzschulden.

<sup>6)</sup> Forderungen (inkl. Darlehen) + Warenvorräte – Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – kurzfristige Ertragssteuerverbindlichkeiten – übrige kurzfristige Verbindlichkeiten – kurzfristige Rückstellungen.

<sup>7)</sup> Ohne Goodwill und immaterielle Anlagen aus Akquisitionen.

Angepasst 2009/10 <sup>1)</sup>	Ausgewiesen 2009/10	2008/09 <sup>2)</sup>	Ausgewiesenes Ergebnis 2007/08 <sup>3)</sup>	Ergebnis ohne Sonderkosten 2007/08 <sup>3)/4)</sup>
1'500'306	1'500'306	1'249'197	1'204'779	1'204'779
20,1	20,1	3,7	12,3	12,3
1'058'597	1'058'427	867'218	841'584	841'584
22,1	22,0	3,0	15,0	15,0
70,6	70,5	69,4	69,9	69,9
87'034	87'034	77'377	76'454	76'454
5,8	5,8	6,2	6,3	6,3
402'626	402'626	340'312	309'200	309'200
26,8	26,8	27,2	25,7	25,7
420'276	420'106	331'778	331'737	339'752
26,7	26,6	(2,3)	17,0	19,8
28,0	28,0	26,6	27,5	28,2
251'419	406'753	325'014	326'743	334'758
(22,6)	25,1	(2,9)	16,8	19,7
16,8	27,1	26,0	27,1	27,8
216'632	354'813	284'110	274'140	305'196
(23,8)	24,9	(6,9)	12,9	25,7
14,4	23,6	22,7	22,8	25,3
5'933	5'933	5'108	4'351	4'351
16,1	16,1	17,4	14,1	14,1
6'843	6'843	5'339	4'746	4'746
28,2	28,2	12,5	18,0	18,0
(126'029)	(126'029)	227'689	311'647	311'647
144'363	177'011	152'355	107'890	107'890
9,6	11,8	12,2	9,0	9,0
89'272	89'272	75'985	55'892	55'892
1'388'537	1'534'387	798'934	608'207	608'207
92,6	102,3	64,0	50,5	50,5
2'324'026	2'409'257	1'426'560	1'273'928	1'273'928
1'262'508	1'408'358	1'026'623	919'854	919'854
54,3	58,5	72,0	72,2	72,2
(301'388)	(301'388)	79'003	219'392	219'392
324'754	324'754	176'285	255'835	255'835
21,6	21,6	14,1	21,2	21,2
23,0	34,9	46,2	56,6	57,9
18,9	29,1	29,2	30,2	33,6
3,32	5,41	4,35	4,09	4,55
3,28	5,36	4,33	4,04	4,50
5,61	5,60	4,43	4,09	4,55
1,20	1,20	1,00	1,00	1,00

<sup>8)</sup> Total Aktiven – flüssige Mittel – andere kurzfristige Finanzanlagen (ohne Darlehen) – Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – übrige Verbindlichkeiten – Rückstellungen – Steuerverbindlichkeiten.

<sup>9)</sup> Eigenkapital in % der Bilanzsumme.

<sup>10)</sup> Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit + Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit.

<sup>11)</sup> Free Cash Flow – Mittelabfluss aus Akquisitionen (exkl. erworbene flüssige Mittel).

<sup>12)</sup> EBIT in % des durchschnittlich investierten Kapitals.

<sup>13)</sup> Gewinn nach Steuern in % des durchschnittlichen Eigenkapitals.

<sup>14)</sup> Ohne Abschreibungen auf akquisitionsbedingten immateriellen Anlagen, Wertminderungen und Aufdiskontierungseffekt auf Rückstellungen für Earn-outs, steueradjustiert.

<sup>15)</sup> Antrag an die Generalversammlung vom 19. Juni 2012.

# KONZERNJAHRESRECHNUNG

## KONZERNERFOLGSRECHNUNGEN

1'000 CHF	Anhang	2011/12	2010/11
<b>Umsatz</b>	4	<b>1'619'848</b>	<b>1'616'700</b>
Herstellkosten der verkauften Produkte		(513'924)	(498'019)
<b>Betriebsertrag</b>		<b>1'105'924</b>	<b>1'118'681</b>
Forschung und Entwicklung		(116'178)	(107'760)
Vertrieb und Marketing		(503'354)	(498'589)
Administration		(168'668)	(185'188)
Übriger Aufwand, netto	5	(2'525)	(522)
<b>Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA)<sup>1)</sup></b>		<b>315'199</b>	<b>326'622</b>
Akquisitionsbedingte Abschreibungen	18	(22'622)	(20'312)
Wertminderungen	18	(4'878)	(35'500)
<b>Betriebsgewinn (EBIT)<sup>2)</sup></b>		<b>287'699</b>	<b>270'810</b>
Finanzertrag	6	6'682	17'787
Finanzaufwand	6	(13'593)	(31'451)
Anteil am Gewinn von assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures	16	993	2'960
<b>Gewinn vor Steuern</b>		<b>281'781</b>	<b>260'106</b>
Ertragssteuern	7	(35'371)	(29'026)
<b>Gewinn nach Steuern</b>		<b>246'410</b>	<b>231'080</b>
Verteilbar auf:			
Aktionäre der Muttergesellschaft		246'761	231'010
Minderheitsanteile		(351)	70
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	8	3,71	3,50
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	8	3,71	3,47

<sup>1)</sup> Gewinn vor Finanzergebnis, Anteil am Gewinn/(Verlust) von assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures, Steuern, akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA).

<sup>2)</sup> Gewinn vor Finanzergebnis, Anteil am Gewinn/(Verlust) von assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures und Steuern (EBIT).

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

## KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNGEN

1'000 CHF	2011/12	2010/11
<b>Gewinn nach Steuern</b>	<b>246'410</b>	<b>231'080</b>
Versicherungsmathematischer Verlust aus Leistungsprimatsplänen, netto	(7'456)	(7'014)
Steuereffekt auf versicherungsmathematischem Verlust aus Leistungsprimatsplänen	1'109	846
Fair Value Anpassungen aus Cash Flow Hedges	(6'605)	196
Umrechnungsdifferenzen	(42'723)	(140'310)
Steuereffekt auf Umrechnungsdifferenzen	2'654	1'878
<b>Sonstiges Ergebnis</b>	<b>(53'021)</b>	<b>(144'404)</b>
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>193'389</b>	<b>86'676</b>
Verteilbar auf:		
Aktionäre der Muttergesellschaft	193'435	87'378
Minderheitsanteile	(46)	(702)

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

## KONZERNBILANZEN

Aktiven 1'000 CHF	Anhang	31.3.2012	31.3.2011
Flüssige Mittel	10	191'938	165'133
Andere kurzfristige Finanzanlagen	11	6'801	28'589
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12	339'419	320'581
Kurzfristige Ertragssteuerforderungen		13'658	3'926
Andere Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	13	52'003	51'669
Warenvorräte	14	164'303	167'594
<b>Total Umlaufvermögen</b>		<b>768'122</b>	<b>737'492</b>
Sachanlagen	15	242'490	232'112
Immaterielle Anlagen	18	1'120'590	1'059'062
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures	16	15'668	10'827
Übrige langfristige Finanzanlagen	17	42'312	51'084
Latente Steuerguthaben	7	98'020	81'067
<b>Total Anlagevermögen</b>		<b>1'519'080</b>	<b>1'434'152</b>
<b>Total Aktiven</b>		<b>2'287'202</b>	<b>2'171'644</b>

Passiven 1'000 CHF	Anhang	31.3.2012	31.3.2011
Kurzfristige Finanzschulden	20, 23	176	40'135
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		69'533	61'926
Kurzfristige Ertragssteuerverbindlichkeiten		72'934	52'413
Andere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	23	16'070	16'905
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	21	177'303	172'130
Kurzfristige Rückstellungen	19	91'561	116'009
<b>Total kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>427'577</b>	<b>459'518</b>
Langfristige Finanzschulden	22	241'559	231'071
Langfristige Rückstellungen	19	79'051	85'202
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	24	33'694	20'854
Latente Steuerverbindlichkeiten	7	29'443	30'287
<b>Total langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>383'747</b>	<b>367'414</b>
<b>Total Fremdkapital</b>		<b>811'324</b>	<b>826'932</b>
Aktienkapital	25	3'329	3'326
Eigene Aktien		2'733	1'653
Gewinn- und sonstige Reserven		1'468'063	1'334'519
<b>Den Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbarer Anteil am Eigenkapital</b>		<b>1'474'125</b>	<b>1'339'498</b>
Minderheitsanteile		1'753	5'214
<b>Eigenkapital</b>		<b>1'475'878</b>	<b>1'344'712</b>
<b>Total Passiven</b>		<b>2'287'202</b>	<b>2'171'644</b>

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

## KONZERNMITTELFLUSSRECHNUNGEN

1'000 CHF	Anhang	2011/12		2010/11
<b>Gewinn vor Steuern</b>		<b>281'781</b>		<b>260'106</b>
Abschreibungen, Wertminderungen auf Sach- und immateriellen Anlagen	15, 18	78'310		102'847
Verlust/(Gewinn) aus Verkauf von Sach- und immateriellen Anlagen, netto		250		(364)
Anteil am Gewinn von assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures	16	(993)		(2'960)
Zunahme langfristige Rückstellungen		1'038		1'996
Finanzaufwand, netto	6	6'911		13'664
Unrealisierte Währungsdifferenzen		(939)		4'282
Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen	29	20'496		19'552
Übrige nicht liquiditätswirksame Positionen		615	105'688	(1'034)
<b>Mittelzufluss vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens</b>		<b>387'469</b>		<b>398'089</b>
Zunahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		(29'604)		(18'420)
Abnahme andere Forderungen, aktive Rechnungsabgrenzungen		1'226		6'756
Abnahme/(Zunahme) Warenvorräte		2'500		(32'414)
Zunahme/(Abnahme) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		4'956		(15'419)
(Abnahme)/Zunahme übrige kurzfristige Verbindlichkeiten, passive Rechnungsabgrenzungen, kurzfristige Rückstellungen		(15'103)		30'962
Bezahlte Ertragssteuern		(46'638)	(82'663)	(24'912)
<b>Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit</b>		<b>304'806</b>		<b>344'642</b>
Investitionen in Sach- und immaterielle Anlagen		(80'552)		(111'625)
Erlös aus Verkauf von Sach- und immateriellen Anlagen		1'522		3'155
Mittelabfluss aus Akquisitionen (exkl. erworbene flüssige Mittel)	26	(83'129)		(149'948)
Abnahme/(Zunahme) der übrigen Finanzanlagen		10'821		(18'353)
Erhaltene Zinsen und realisierter Gewinn aus Finanzanlagen		2'938		3'722
<b>Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit</b>		<b>(148'400)</b>		<b>(273'049)</b>
<b>Free Cash Flow</b>		<b>156'406</b>		<b>71'593</b>
Abnahme von Finanzverbindlichkeiten		(40'991)		(207'737)
Mittelzufluss aus Kapitalerhöhung		5'335		36'503
(Kauf)/Verkauf eigener Aktien, netto		(573)		21'529
Dividendenausschüttung		(79'891)		(79'404)
Veränderung der Minderheitsanteile		(4'750)		
Bezahlte Zinsen und sonstiger Finanzaufwand		(6'677)		(7'030)
<b>Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>(127'547)</b>		<b>(236'139)</b>
Umrechnungsverluste auf flüssigen Mitteln		(2'054)		(6'252)
<b>Zunahme/(Abnahme) flüssige Mittel</b>		<b>26'805</b>		<b>(170'798)</b>
Stand flüssige Mittel am Anfang des Berichtsjahres		165'133		335'931
<b>Stand flüssige Mittel am Ende des Berichtsjahres</b>		<b>191'938</b>		<b>165'133</b>

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

## NACHWEIS ÜBER DIE VERÄNDERUNG DES KONZERNEIGENKAPITALS

1'000 CHF

	Den Aktionären der Sonova Holding AG zuteilbar						
	Aktien- kapital	Gewinn- und sonstige Reserven <sup>1)</sup>	Umrechnungs- differenzen	Eigene Aktien	Ab- sicherungs- reserve	Minderheits- anteile	Total Eigenkapital
<b>Stand 1. April 2010</b>	<b>3'305</b>	<b>1'332'509</b>	<b>(55'475)</b>	<b>(20'812)</b>	<b>(2'057)</b>	<b>5'038</b>	<b>1'262'508</b>
Gewinn nach Steuern		231'010				70	231'080
Versicherungsmathematischer Verlust aus Leistungsprimatsplänen, netto		(6'966)				(48)	(7'014)
Steuereffekt auf versicherungs- mathematischem Verlust		840				6	846
Fair-Value-Anpassungen aus Cash Flow Hedges					196		196
Umrechnungsdifferenzen			(139'567)			(743)	(140'310)
Steuereffekt auf Umrechnungsdiff.			1'865			13	1'878
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>224'884</b>	<b>(137'702)</b>		<b>196</b>	<b>(702)</b>	<b>86'676</b>
Veränderung der Minderheitsanteile		(683)				1'038	355
Kapitalerhöhung aus bedingtem Kapital	21	36'482					36'503
Aktienbasierte Vergütungen		15'233				38	15'271
Verkauf eigener Aktien		327		31'592		24	31'943
Kauf eigener Aktien				(9'127)		(13)	(9'140)
Dividendenausschüttung		(79'195)				(209)	(79'404)
<b>Stand 31. März 2011</b>	<b>3'326</b>	<b>1'529'557</b>	<b>(193'177)</b>	<b>1'653<sup>2)</sup></b>	<b>(1'861)</b>	<b>5'214</b>	<b>1'344'712</b>
<b>Stand 1. April 2011</b>	<b>3'326</b>	<b>1'529'557</b>	<b>(193'177)</b>	<b>1'653<sup>2)</sup></b>	<b>(1'861)</b>	<b>5'214</b>	<b>1'344'712</b>
Gewinn nach Steuern		246'761				(351)	246'410
Versicherungsmathematischer Verlust aus Leistungsprimatsplänen, netto		(7'456)					(7'456)
Steuereffekt auf versicherungs- mathematischem Verlust		1'109					1'109
Fair-Value-Anpassungen aus Cash Flow Hedges					(6'605)		(6'605)
Umrechnungsdifferenzen			(43'028)			305	(42'723)
Steuereffekt auf Umrechnungsdiff.			2'654				2'654
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>240'414</b>	<b>(40'374)</b>		<b>(6'605)</b>	<b>(46)</b>	<b>193'389</b>
Veränderung der Minderheitsanteile		(4'257)				(3'294)	(7'551)
Kapitalerhöhung aus bedingtem Kapital	3	5'332					5'335
Aktienbasierte Vergütungen		19'340				15	19'355
Verkauf eigener Aktien		(551)		1'653			1'102
Kauf eigener Aktien				(573)			(573)
Dividendenausschüttung		(79'755)				(136)	(79'891)
<b>Stand 31. März 2012</b>	<b>3'329</b>	<b>1'710'080</b>	<b>(233'551)</b>	<b>2'733<sup>2)</sup></b>	<b>(8'466)</b>	<b>1'753</b>	<b>1'475'878</b>

<sup>1)</sup> Im Zusammenhang mit der Einführung des Kapitaleinlageprinzips per 1. Januar 2011 und der damit verbundenen Möglichkeit der Ausschüttung von Dividenden aus einer separaten Kapitalreserve wurde die Darstellung im Eigenkapital angepasst, und die bisher separat ausgewiesenen Positionen «Kapitalreserven» und «Gewinnreserven» wurden in einer Position «Gewinn- und sonstige Reserven» zusammengefasst.

<sup>2)</sup> Inklusive derivative Finanzinstrumente auf eigenen Aktien.

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

# ANHANG ZUR KONZERNJAHRESRECHNUNG PER 31. MÄRZ 2012

## 1. GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

Die Sonova Gruppe (nachfolgend die «Gruppe») ist auf das Design, die Entwicklung, die Herstellung, den weltweiten Vertrieb sowie den Service technologisch führender Hörsysteme für Erwachsene und Kinder mit Hörschädigung spezialisiert. Die Gruppe ist weltweit aktiv und vertreibt ihre Produkte in mehr als 90 Ländern über ihr eigenes Vertriebsnetz und über unabhängige Distributoren. Die Dachgesellschaft der Gruppe ist die Sonova Holding AG, eine Aktiengesellschaft mit Sitz in der Schweiz. Der Hauptsitz der Gesellschaft befindet sich in der Laubisrütistrasse 28, 8712 Stäfa, Schweiz.

## 2. GRUNDSÄTZE FÜR DIE KONZERNRECHNUNGSLEGUNG

Die Konzernrechnung der Gruppe basiert auf den nach einheitlichen Richtlinien erstellten Einzelabschlüssen der Konzerngesellschaften per 31. März. Die Rechnungslegung erfolgt basierend auf historischen Kosten mit Ausnahme der Neubewertung bestimmter Finanzanlagen zum Marktwert, in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), einschliesslich der International Accounting Standards und der Interpretationen des International Accounting Standards Board (IASB). Die Konzernjahresrechnung wurde am 10. Mai 2012 vom Verwaltungsrat der Sonova Holding AG genehmigt und wird der Generalversammlung am 19. Juni 2012 zur Genehmigung vorgelegt.

Die Konzernjahresrechnung umfasst die Sonova Holding AG sowie die in- und ausländischen Konzerngesellschaften, die die Sonova Holding AG beherrscht. Eine Liste der wesentlichen Konzerngesellschaften ist in Anhang 35 wiedergegeben.

Die finanzielle Berichterstattung erfordert vom Management Einschätzungen und Annahmen, die die ausgewiesenen Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Eventualforderungen und -schulden am Bilanzstichtag sowie Erträge und Aufwendungen der Berichtsperiode beeinflussen (siehe auch Anhang 2.7 «Wesentliche rechnungslegungsbezogene Entscheidungen und Schätzungen»). Die effektiven Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen.

### 2.1 ÄNDERUNGEN IN DER BILANZIERUNGSPRAXIS

Für das Berichtsjahr 2011/12 hat die Gruppe die folgenden, für sie wirksam gewordenen Änderungen von bestehenden Standards und Interpretationen umgesetzt:

- IAS 24 «Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen»
- IAS 32 «Einstufung von Bezugsrechten»
- IFRS 1 «Begrenzte Ausnahmen für IFRS-Erstanwender von Vergleichsangaben nach IFRS 7»

- IFRIC 14 «Vorauszahlungen im Rahmen von Mindestdotierungsverpflichtungen»
- IFRIC 19 «Tilgung finanzieller Verbindlichkeiten durch Eigenkapitalinstrumente»
- Jährliche Verbesserungen von IFRS Standards und Interpretationen

Aus den oben aufgeführten Änderungen der Bilanzierungsrichtlinien ergaben sich keine wesentlichen Auswirkungen auf das Ergebnis und die finanzielle Lage der Gruppe.

Folgende neue oder geänderte Standards wurden veröffentlicht und werden einen Einfluss auf die Gruppe nach dem 31. März 2012 haben:

- IAS 19 (überarbeitet): «Leistungen an Arbeitnehmer» (per 1. April 2013 für die Gruppe anwendbar)  
Der überarbeitete Standard verlangt unter anderem, dass die bisher separat berechneten Zinskosten und der erwartete Ertrag auf dem Planvermögen ersetzt werden durch eine einzelne Netto-Zinskomponente, die sich aus der Anwendung des Diskontierungssatzes auf den Nettobetrag der Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen ergibt. Es wird erwartet, dass diese Änderung der Vorschriften zu höheren Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer der Gruppe führen wird (wenn die Gruppe dieses Konzept im Berichtsjahr 2011/12 angewendet hätte, wären die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer um etwa CHF 1,7 Mio. höher gewesen).
- IFRS 9 «Finanzinstrumente» (per 1. April 2015 für die Gruppe anwendbar)  
Die Anwendung dieses neuen Standards wird die Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten ändern. Die Gruppe bewertet zur Zeit die möglichen Auswirkungen dieses neuen Standards auf das Ergebnis und die finanzielle Lage der Gruppe. Der Standard wird verpflichtend für die Gruppe am 1. April 2015 wirksam, eine frühere Anwendung ist jedoch erlaubt.

Obwohl derzeit noch die möglichen Auswirkungen aller neuen und geänderten Standards beurteilt werden, die nach dem 31. März 2012 für die Gruppe anwendbar sein werden, erwartet die Gruppe keine wesentlichen Auswirkungen von folgenden neuen und geänderten Standards:

- IFRS 10 «Konzernabschlüsse» (anwendbar für die Gruppe per 1. April 2013)
- IFRS 11 «Gemeinschaftliche Vereinbarungen» (anwendbar für die Gruppe per 1. April 2013)
- IFRS 12 «Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen» (anwendbar für die Gruppe per 1. April 2013)
- IFRS 13 «Bemessung des Fair Value» (anwendbar für die Gruppe per 1. April 2013)
- IAS 1 (Anpassungen) «Darstellung von Bestandteilen des sonstigen Ergebnisses» (anwendbar für die Gruppe per 1. April 2013)
- IAS 12 (Anpassungen) «Latente Steuern: Realisierung von zugrunde liegenden Vermögenswerten» (anwendbar für die Gruppe per 1. April 2012)



- IFRS 1 (Anpassungen) «Starke Hochinflation und Aufhebung des festen Umstellungszeitpunkts für Erstanwender» (anwendbar für die Gruppe per 1. April 2012)
- IFRS 7 (Anpassungen) «Angaben – Übertragung von finanziellen Vermögenswerten» (anwendbar für die Gruppe per 1. April 2012)

## 2.2 KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

### BETEILIGUNGEN AN TOCHTERGESELLSCHAFTEN

Tochtergesellschaften sind vollumfänglich konsolidiert. Tochtergesellschaften sind Gesellschaften, die von der Sonova Holding AG direkt oder indirekt beherrscht werden. Beherrschung ist die Möglichkeit, die Finanz- und Geschäftspolitik einer Gesellschaft zu bestimmen, um aus deren Tätigkeit Nutzen zu ziehen. Eine Beherrschung wird dann angenommen, wenn die Muttergesellschaft, entweder direkt oder indirekt über Tochtergesellschaften, über mehr als die Hälfte der Stimmrechte einer Gesellschaft verfügt. Dies gilt nicht, wenn sich in aussergewöhnlichen Umständen eindeutig nachweisen lässt, dass ein derartiger Besitz keine Beherrschung begründet. Bei der Vollkonsolidierung werden 100 % der Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Erträge und Aufwendungen in die Konzernrechnung einbezogen. Minderheitsanteile an Eigenkapital und Gewinn oder Verlust werden in der Bilanz und der Erfolgsrechnung separat ausgewiesen. Veränderungen der Beteiligung einer Tochtergesellschaft, die nicht zu einem Verlust der Kontrolle führen, werden als Eigenkapitaltransaktion erfasst. Weder Goodwill noch Gewinne oder Verluste resultieren daraus.

Die während des Berichtsjahres erworbenen Konzerngesellschaften werden ab dem Zeitpunkt, ab dem die Gruppe die Beherrschung ausüben kann, konsolidiert. Konzerngesellschaften werden ab dem Zeitpunkt, ab dem die Gruppe die Beherrschung abgibt, nicht mehr konsolidiert. Konzerninterne Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Geschäftsvorfälle (einschliesslich der unrealisierten Gewinne auf konzerninternen Warenvorräten) werden vollständig eliminiert.

### BETEILIGUNGEN AN ASSOZIIERTEN GESELLSCHAFTEN

Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften werden nach der Equitymethode konsolidiert. Assoziierte Gesellschaften sind Gesellschaften, bei denen die Gruppe über einen wesentlichen Einfluss verfügt und die weder Tochtergesellschaften noch Joint Ventures der Gruppe sind. Wesentlicher Einfluss ist die Möglichkeit, an den finanz- und geschäftspolitischen Entscheidungen mitzuwirken, jedoch nicht die Beherrschung oder gemeinsame Führung der Entscheidungsprozesse auszuüben (üblicherweise 20 % bis 50 % der Stimmrechte). Nach der Equitymethode wird die Beteiligung an einer assoziierten Gesellschaft anfänglich zu Anschaffungskosten (einschliesslich Goodwill aus der Akquisition) erfasst. Nachfolgend wird der Buchwert erhöht oder reduziert, um den Anteil von Sonova am Gewinn oder am Verlust an der akquirierten Gesellschaft seit Erwerb zu erfassen. Bei der Anwendung der Equitymethode wird die aktuellste verfügbare Jahresrechnung einer assoziierten Gesellschaft verwendet. Dabei kann das Abschlussdatum aus Praktikabili-

tätsgründen bis zu drei Monate vom Bilanzstichtag der Gruppe abweichen. Die Nettoaktiven und Ergebnisse von assoziierten Gesellschaften werden, falls erforderlich, angepasst, um den Grundsätzen der Konzernrechnungslegung der Gruppe zu entsprechen.

Der Anteil der Gruppe am Eigenkapital von assoziierten Gesellschaften, die nach der Equitymethode konsolidiert sind, wird in der Bilanz als «Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures» und der Anteil am Gewinn oder Verlust für das Berichtsjahr wird in der Erfolgsrechnung als «Anteil am Gewinn/Verlust von assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures» ausgewiesen. Wenn der Anteil am Verlust an einer assoziierten Gesellschaft den Wert der assoziierten Gesellschaft entspricht oder übersteigt, werden keine weiteren Verluste erfasst, sofern keine rechtliche oder faktische Verpflichtung dazu besteht.

Die während des Berichtsjahres erworbenen assoziierten Gesellschaften werden ab dem Zeitpunkt, ab dem die Gruppe wesentlichen Einfluss ausüben kann, als «Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures» erfasst, und ab dem Zeitpunkt, ab dem die Gruppe den wesentlichen Einfluss verliert, von dieser Position ausgeschlossen.

### ANTEILE AN JOINT VENTURES

Anteile an Joint Ventures werden nach der Equitymethode konsolidiert. Joint Ventures sind vertragliche Vereinbarungen, in denen zwei oder mehrere Partner eine wirtschaftliche Tätigkeit durchführen, die einer gemeinschaftlichen Führung unterliegt. Eine gemeinschaftliche Führung ist die vertraglich vereinbarte Teilhabe an der Kontrolle der wirtschaftlichen Geschäftstätigkeit und existiert nur dann, wenn die mit dieser Geschäftstätigkeit verbundene strategische Finanz- und Geschäftspolitik die einstimmige Zustimmung der die Kontrolle teilenden Parteien erfordert. Nach der Equitymethode wird der Anteil an einem Joint Venture anfänglich zu Anschaffungskosten erfasst. Nachfolgend wird der Buchwert erhöht oder reduziert, um den Anteil von Sonova am Gewinn oder am Verlust an der gemeinsam kontrollierten Gesellschaft nach dem Akquisitionsdatum zu erfassen. Bei der Anwendung der Equitymethode wird die aktuellste verfügbare Jahresrechnung eines Joint Ventures verwendet. Dabei kann das Abschlussdatum aus Praktikabilitätsgründen bis zu drei Monate vom Bilanzstichtag der Gruppe abweichen. Die Nettoaktiven und die Ergebnisse von Joint Ventures werden, falls erforderlich, angepasst, um den Grundsätzen der Konzernrechnungslegung der Gruppe zu entsprechen.

Der Anteil am Eigenkapital von Joint Ventures, welche nach der Equitymethode konsolidiert sind, wird in der Bilanz als «Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures» und der Anteil am Gewinn oder Verlust für das Berichtsjahr wird in der Erfolgsrechnung als «Anteil am Gewinn/Verlust von assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures» ausgewiesen.

Die während des Berichtsjahres erworbenen Anteile an Joint Ventures werden ab dem Zeitpunkt, ab dem die Gruppe an der gemeinschaftlichen Führung teilhaben kann, als «Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures» erfasst, und ab dem Zeitpunkt, an dem die Gruppe die Teilhabe an der gemeinschaftlichen Führung verliert, von dieser Position ausgeschlossen.

## 2.3 WÄHRUNGSUMRECHNUNG

Die Konzernrechnung wird in Schweizer Franken («CHF») dargestellt. Dies entspricht der Berichtswährung der Gruppe. Die funktionalen Währungen der einzelnen Konzerngesellschaften basieren auf dem lokalen wirtschaftlichen Umfeld, in dem diese tätig ist, und entsprechen normalerweise den Lokalwährungen.

Transaktionen in Fremdwährungen werden zum Umrechnungskurs im Zeitpunkt der Transaktion umgerechnet. Die daraus entstehenden Wechselkursdifferenzen werden in den Erfolgsrechnungen der Konzerngesellschaften verbucht und sind im Nettoergebnis enthalten.

In den Konzerngesellschaften werden auf Fremdwährung lautende monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum Umrechnungskurs am Bilanzstichtag umgerechnet. Wechselkursdifferenzen werden als Ertrag oder Aufwand erfasst. Nichtmonetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten werden zu historischen Kursen umgerechnet. Wechselkursdifferenzen auf konzerninternen Darlehen, die als Teil der Nettoinvestition in eine ausländische Gesellschaft angesehen werden, werden im sonstigen Ergebnis im Eigenkapital erfasst.

In der Konzernrechnung werden die Bilanzzahlen der ausländischen Konzerngesellschaften zu Jahresendkursen und die Zahlen der Erfolgsrechnung zu Jahresdurchschnittskursen in Schweizer Franken umgerechnet (siehe Anhang 33). Die sich daraus ergebenden Umrechnungsdifferenzen werden im sonstigen Ergebnis im Eigenkapital erfasst. Bei Veräusserung einer Konzerngesellschaft werden die damit verbundenen kumulierten Umrechnungsdifferenzen vom Eigenkapital umgebucht und mit dem Gewinn bzw. Verlust aus dem Verkauf in der Erfolgsrechnung erfasst.

## 2.4 BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

### FLÜSSIGE MITTEL

Die flüssigen Mittel enthalten Kassabestände und Bankguthaben, überzogene Bankkontokorrente sowie Termineinlagen und sonstige kurzfristig leicht realisierbare Vermögenswerte mit einer Laufzeit von bis zu drei Monaten. Die Konzernmittelflussrechnung fasst die Veränderungen der flüssigen Mittel zusammen. Der Free Cash Flow ist der Nettobetrag aus den Mittelflüssen aus Geschäfts- und Investitionstätigkeit.

### ANDERE KURZFRISTIGE FINANZANLAGEN

Andere kurzfristige Finanzanlagen umfassen zu Handelszwecken gehaltene Finanzanlagen. Marktgängige Wertschriften in dieser Kategorie sind als erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen klassifiziert (siehe Anhang 2.5). Derivate sind als zu Handelszwecken gehaltene Finanzanlagen klassifiziert, es sei denn, sie werden als Absicherungsinstrumente verwendet (siehe Anhang 2.6).

### FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zum ursprünglichen Rechnungsbetrag abzüglich einer Wertberichtigung auf zweifelhaften Forderungen bilanziert. Eine Wertberichtigung auf zweifelhaften Forderungen wird vorgenommen, wenn wahrscheinlich ist, dass nicht der gesamte Betrag der ursprünglichen Rechnungsstellung eingefordert werden kann. Die Höhe der Wertberichtigung entspricht der Differenz zwischen dem Buchwert und dem erzielbaren Betrag, wobei der erzielbare Betrag die erwarteten Geldflüsse sind.

### WARENVORRÄTE

Die eingekauften Rohstoffe, Fertigungsteile und Fertigfabrikate werden zu Anschaffungskosten oder, wenn niedriger, zum Nettoveräusserungswert bewertet. Zur Bestimmung der Anschaffungskosten wird die Standardkostenmethode verwendet, die etwa den historischen Kosten gemäss FIFO-Prinzip entspricht. Standardkosten berücksichtigen normale Werte für Materialeinsatz, übrige Produktionsmittel, Löhne, Leistungsfähigkeit und Kapazitätsauslastung. Sie werden regelmässig überprüft und, falls notwendig, an die aktuellen Gegebenheiten angepasst. Der Nettoveräusserungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang realisierbare Verkaufspreis abzüglich der geschätzten Kosten zur Fertigstellung (wo zutreffend) und der geschätzten Verkaufskosten. Die eigengefertigten Fertig- und Halbfabrikate werden zu Herstellungskosten oder, wenn niedriger, zum Nettoveräusserungswert bewertet. Wertberichtigungen werden für langsam umschlagende, obsolete und auslaufende Warenvorräte vorgenommen.

### SACHANLAGEN

Sachanlagen (Grundstücke, Gebäude, Maschinen und Einrichtungen) werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und etwaiger Wertminderung bewertet. Die Abschreibungen werden linear über die geschätzte Nutzungsdauer der einzelnen Anlagegüter beziehungsweise -kategorien vorgenommen. Wenn ein Anlagegut aus verschiedenen Bestandteilen mit unterschiedlichen Nutzungsdauern besteht, wird jeder Bestandteil des Anlageguts separat über die entsprechende Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Nutzungsdauern betragen für Gebäude 25 bis 40 Jahre und für Produktionsanlagen, Maschinen, Einrichtungen und Fahrzeuge drei bis 10 Jahre. Grundstücke werden nicht abgeschrieben. Mietereinbauten werden über die Laufzeit des Mietverhältnisses oder, wenn kürzer, über die Nutzungsdauer abgeschrieben.

Fremdkapitalkosten, die für den Bau eines qualifizierenden Vermögenswertes während der Fertigstellung und der Herichtung für den beabsichtigten Gebrauch anfallen, werden aktiviert. Nachträgliche Ausgaben für eine Sachanlage werden nur dann zu Anschaffungskosten bilanziert, wenn wahrscheinlich ist, dass der Gruppe daraus ein zukünftiger wirtschaftlicher Nutzen entsteht und die Kosten der Anlage verlässlich bewertet werden können. Ausgaben für Reparaturen und Unterhalt, die die geschätzte Nutzungsdauer der Anlage nicht erhöhen, werden in der Periode, in der sie anfallen, erfolgswirksam erfasst.

## LEASING

Anlagen aus Mietverhältnissen, bei denen die Risiken und Nutzen des Eigentums effektiv an die Gruppe transferiert werden (Finanzierungsleasing), werden bei Beginn des Mietverhältnisses zum Fair Value des gemieteten Gegenstandes oder, falls tiefer, zum Barwert der Mindestleasingzahlungen bilanziert. Mindestleasingzahlungen sind die Zahlungen, die die Gruppe während der Laufzeit des Mietverhältnisses zu leisten hat oder für die sie herangezogen werden kann, ohne bedingte Mietzahlungen, Aufwand für Dienstleistungen und Steuern, die die Gruppe zu zahlen hat und die ihr vom Leasinggeber erstattet werden, inklusive aller durch die Gruppe oder einer ihr nahestehenden Partei garantierten Beträge. Vermögenswerte aus Finanzierungsleasing werden über die geschätzte Nutzungsdauer oder, wenn kürzer, die Laufzeit des Mietverhältnisses abgeschrieben. Die entsprechenden finanziellen Verbindlichkeiten werden als «Kurzfristige Finanzschulden» oder als «Langfristige Finanzschulden» ausgewiesen, je nachdem, ob sie innerhalb oder nach zwölf Monaten fällig werden.

Alle anderen Leasing Vereinbarungen werden als Operating-Leasing klassifiziert. Zahlungen werden als Aufwand linear über die Laufzeit des Mietverhältnisses erfasst, es sei denn, eine andere systematische Grundlage entspricht eher dem zeitlichen Verlauf des Nutzens für die Gruppe.

## IMMATERIELLE ANLAGEN

Erworbene immaterielle Anlagen wie Software, Lizenzen und Patente werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und allfälliger Wertminderung bewertet. Software wird über eine Nutzungsdauer von drei bis fünf Jahren linear abgeschrieben. Immaterielle Anlagen aus Akquisitionen von Tochtergesellschaften (ohne Goodwill) bestehen in der Regel aus Technologien, Kundenbeziehungen, Kundenlisten und Markennamen und werden über einen Zeitraum von drei bis 15 Jahren linear abgeschrieben. Andere immaterielle Anlagen werden in der Regel über einen Zeitraum von drei bis 10 Jahren linear abgeschrieben. Bei aktivierten Entwicklungskosten beginnt die Abschreibung, wenn der aktivierte Vermögenswert betriebsbereit ist. Diese Vermögenswerte werden linear über die geschätzte Nutzungsdauer von drei bis sieben Jahren abgeschrieben. Ausser Goodwill hat die Gruppe keine immateriellen Anlagen mit unbestimmter Nutzungsdauer.

## FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN

Forschungskosten werden zum Zeitpunkt ihrer Entstehung als Aufwand erfasst. Entwicklungskosten werden nur dann aktiviert, wenn der identifizierbare Vermögenswert wirtschaftlich und technisch realisierbar ist, fertiggestellt werden kann, seine Kosten zuverlässig gemessen werden können und wahrscheinlich ist, dass künftiger wirtschaftlicher Nutzen daraus zufließen wird. Aufwendungen der Gruppe, die diese Kriterien erfüllen, beschränken sich auf die Entwicklung von Werkzeugen und Geräten sowie Kosten, die in Zusammenhang mit der Entwicklung von Hörimplantaten anfallen. Alle sonstigen Entwicklungskosten werden zum Zeitpunkt der Entstehung im Aufwand erfasst. Zusätzlich zu den internen Kosten (direkter Personal- und übriger Betriebsaufwand, Abschreibungen auf Arbeitsmitteln der F&E-Abteilung sowie anteilige Gebäudekosten) enthalten die Gesamtkosten auch Kosten für extern vergebene Entwicklungsarbeiten. Diese aktivierten immateriellen Anlagen werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und Wertminderungen bilanziert.

## UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE UND GOODWILL

Unternehmenszusammenschlüsse werden nach der Erwerbsmethode verbucht. Die Kosten des Unternehmenszusammenschlusses entsprechen dem im Erwerbszeitpunkt gültigen Fair Value der entrichteten Vermögenswerte, der eingegangenen oder übernommenen Schulden und den von der Gruppe ausgegebenen Eigenkapitalinstrumenten im Austausch gegen die Beherrschung des erworbenen Unternehmens. Eine etwaige Differenz zwischen den Anschaffungskosten für den Unternehmenszusammenschluss und dem Netto-Fair-Value der identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden wird als Goodwill behandelt. Goodwill wird nicht abgeschrieben, jedoch jährlich in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres auf Wertminderung untersucht, oder häufiger, sofern Hinweise oder Veränderungen im Umfeld darauf hindeuten, dass eine Wertminderung bestehen könnte. Akquisitionsbedingte Kosten werden im Aufwand verbucht. Bei jedem Unternehmenszusammenschluss verbucht die Gruppe die Minderheitsbeteiligung in der erworbenen Gesellschaft zum Fair Value oder zum entsprechenden Anteil der Minderheitsbeteiligung an dem bilanzierten identifizierbaren Nettovermögen der erworbenen Gesellschaft.

## ÜBRIGE LANGFRISTIGE FINANZANLAGEN

Übrige langfristige Finanzanlagen umfassen Beteiligungen an Dritten sowie langfristige Forderungen gegenüber assoziierten Gesellschaften und Dritten. Beteiligungen an Dritten werden als erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen klassifiziert. Langfristige Forderungen gegenüber assoziierten Gesellschaften und Dritten werden als Darlehen und Forderungen klassifiziert (siehe Anhang 2.5).

## KURZFRISTIGE FINANZSCHULDEN

Kurzfristige Finanzschulden umfassen die kurzfristigen Bankschulden sowie alle anderen verzinsbaren Schulden mit einer Restlaufzeit von 12 Monaten oder weniger. Aufgrund ihrer kurzfristigen Natur werden sie zum Nominalwert bewertet.

## ANDERE KURZFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN

Andere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten bestehen hauptsächlich aus Finanzverbindlichkeiten resultierend aus Earn-out-Vereinbarungen sowie aufgeschobenen Zahlungen aus Akquisitionen die innerhalb der nächsten 12 Monate fällig werden. Im Fall von Earn-outs werden diese als erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzschulden klassifiziert.

## RÜCKSTELLUNGEN

Rückstellungen werden gebildet, wenn aus einem Ereignis in der Vergangenheit eine Verpflichtung (rechtlich oder faktisch) entstanden ist, der Abfluss von Ressourcen zur Erfüllung dieser Verpflichtung wahrscheinlich ist und eine zuverlässige Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Bei einem wesentlichen Einfluss des Zinseffektes werden die erwarteten zukünftigen Geldflüsse zur Bestimmung der Höhe der Rückstellung abdiskontiert.

Die Gruppe bildet Rückstellungen für Produktgarantien, um mögliche Kosten infolge von Garantieverpflichtungen auf den verkauften Produkten abzudecken (einschliesslich Kosten für Rechtsstreitigkeiten und damit verbundene Kosten). Die Höhe der Rückstellung basiert auf Erfahrungswerten und Hochrechnungen über die Anzahl der Garantiefälle, Schadensquoten und -beträge, Instandsetzungskosten, verbleibende Laufzeit der Garantien und Anzahl der Hörgeräte und Hörimplantate, bei denen die Garantie immer noch läuft. Der Anteil kurzfristiger Garantierückstellungen wird an jedem Bilanzstichtag in die kurzfristigen Rückstellungen umklassiert.

## LANGFRISTIGE FINANZSCHULDEN

Langfristige Finanzschulden bestehen hauptsächlich aus langfristigen Bankdarlehen mit einer Laufzeit von über 12 Monaten. Solche Finanzschulden werden anfänglich zum Fair Value einschliesslich etwaiger direkt zurechenbarer Transaktionskosten erfasst. Im Anschluss an die Ersterfassung werden diese Finanzschulden zu amortisierten Kosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

## AKTIENKAPITAL

Stammaktien werden als Eigenkapital ausgewiesen. Dividenden auf Stammaktien werden in der Periode, in der sie durch die Aktionäre der Muttergesellschaft bewilligt werden, im Eigenkapital erfasst.

Für den Fall, dass eine Gruppengesellschaft Aktien der Muttergesellschaft erwirbt, werden die erworbenen eigenen Aktien als Reduktion des Eigenkapitals gezeigt, bis diese Aktien vernichtet oder verkauft werden. Ein etwaiger Erlös aus dem Verkauf dieser Aktien wird im Eigenkapital erfasst.

## ERTRAGSSTEUERN

Ertragssteuern umfassen laufende und latente Ertragssteuern. Die Sonova Gruppe hat in zahlreichen Hoheitsgebieten Ertragssteuern zu entrichten und zur Bestimmung der weltweiten Steuerrückstellung ist erhebliches Beurteilungsvermögen erforderlich. Die Vielzahl der Transaktionen und Berechnungen schliesst Schätzungen und Annahmen ein. Die Gruppe erfasst Steuerverbindlichkeiten basierend auf Schätzungen, ob zusätzliche Steuern fällig werden.

Unterschiede zwischen definitiven Steuerrechnungen und erfassten Steuerrückstellungen führen in der Periode, in der die entsprechenden Unterschiede festgestellt werden, zu Anpassungen der Rückstellungen für laufende und latente Ertragssteuern. Latente Steuern werden aufgrund von Bewertungsdifferenzen (temporären Differenzen) zwischen den Steuerwerten der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten und deren Buchwerten in der Konzernrechnung erfasst. Latente Steuerguthaben werden nur in dem Ausmass erfasst, wie es wahrscheinlich ist, dass steuerbarer Gewinn, mit dem die temporären Differenzen und steuerlichen Verluste verrechnet werden können, verfügbar sein wird.

Eine Rückstellung für nicht rückerstattungsfähige Verrechnungssteuern wird nur auf erwarteten Ausschüttungen von Tochtergesellschaften gebildet. Für mögliche zukünftige Ausschüttungen von unverteilter Gewinnen wird keine Rückstellung gebildet, da die Muttergesellschaft in der Lage ist, den Zeitpunkt der Auflösung der temporären Differenzen zu bestimmen und diese Beträge als permanent reinvestiert gelten.

## UMSATZERFASSUNG

Verkäufe von Produkten werden abzüglich Umsatzsteuern und Rabatten im Zeitpunkt der Produktlieferung und genügend sicherer Einbringbarkeit der entsprechenden Forderungen erfasst. Erwartete Rückgaben von Produkten werden geschätzt und eine entsprechende Rückstellung wird gebildet. Konzerninterne Verkäufe werden eliminiert.

Umsätze aus Dienstleistungen (wie beispielsweise langfristige Wartungsverträge) werden in der Periode erfasst, in der die Dienstleistungen erbracht werden.

Zinserträge werden auf der Basis der effektiven Verzinsungsmethode über die Laufzeit verbucht. Dividendenerträge werden erfasst, wenn das Recht zum Dividendenbezug vorliegt.

## SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

Geschäftssegmente werden auf der gleichen Grundlage wie die dem operativen Entscheidungsträger zur Verfügung gestellten Informationen definiert. Für die Sonova Gruppe ist der Chief Executive Officer (CEO) der operative Entscheidungsträger, der für die Allokation von Ressourcen und die Bewertung der Leistung von Geschäftssegmenten verantwortlich ist. In Anhang 4 werden weiterführende Informationen bezüglich der zur Identifizierung der berichtspflichtigen Segmente verwendeten Faktoren offengelegt.

## WERTMINDERUNG VON NICHTFINANZIELLEN VERMÖGENSWERTEN

An jedem Bilanzstichtag untersucht die Gruppe, ob Hinweise, dass eine Wertminderung für einen Vermögenswert vorliegt, bestehen. Wenn solche Hinweise existieren, schätzt die Gruppe den erzielbaren Betrag des Vermögenswertes. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswertes oder, falls dieser nicht bestimmt werden kann, einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit ist der höhere der beiden Beträge aus Fair Value abzüglich Verkaufskosten und Nutzungswert. Der Nutzungswert ist der Barwert der zukünftigen Geldflüsse, die voraussichtlich aus einem Vermögenswert oder einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit abgeleitet werden können. Wenn der erzielbare Betrag tiefer als der Buchwert ist, wird eine Wertminderung erfolgswirksam erfasst. Die Wertminderung von Finanzanlagen wird in Anhang 2.5 beschrieben. Zur Überprüfung auf Wertminderung werden sowohl Goodwill als auch Vermögenswerte der Gruppe zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet. Eine Überprüfung auf Wertminderung wird jährlich in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres durchgeführt, selbst wenn keine Hinweise auf Wertminderung bestehen (siehe Abschnitt «Unternehmenszusammenschlüsse und Goodwill»).

## NAHESTEHENDE

Eine Partei ist der Gruppe nahestehend, wenn die Partei direkt oder indirekt die Gruppe beherrscht, von der Gruppe beherrscht wird oder unter gemeinsamer Beherrschung steht, einen Anteil an der Gruppe besitzt, der ihr massgeblichen Einfluss auf die Gruppe gewährt, an der gemeinsamen Führung der Gruppe beteiligt ist oder eine assoziierte Gesellschaft oder ein Joint Venture ist. Zudem werden Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung oder deren nahe Verwandte genauso wie zu Gunsten der Mitarbeitenden der Gruppe bestehende Pensionspläne als Nahestehende angesehen. Keine nahestehende Partei beherrscht die Gruppe.

## LEISTUNGEN AN ARBEITNEHMER (IAS 19)

### Pensionsverpflichtungen

Die meisten Mitarbeiter sind durch von Konzerngesellschaften geförderte Pensionspläne abgedeckt. Bei diesen Plänen handelt es sich hauptsächlich um beitragsorientierte Pläne (zukünftige Leistungen hängen von der Höhe der bezahlten Beiträge ab), die in der Regel durch autonome Vorsorgeeinrichtungen oder unabhängige Versicherungsgesellschaften geführt werden. Die Finanzierung dieser Pensionspläne erfolgt durch Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge. Die Beiträge der Gruppe zu beitragsorientierten Pensionsplänen werden in der Erfolgsrechnung in dem Jahr erfasst, zu dem sie gehören.

Die Sonova Gruppe hat auch eine Reihe von leistungsorientierten Pensionsplänen, sowohl finanzierte als auch ungedeckte. Die Verbuchung und Berichterstattung dieser Pläne basiert auf jährlichen versicherungsmathematischen Bewertungen. Die Pensionsverpflichtungen und die Servicekosten aus diesen Plänen werden nach dem Verfahren der laufenden Einmalprämien (Projected Unit Credit Method) ermittelt: Die Gesamtkosten für die Pensionsvorsorge werden auf die

ordentlichen Dienstjahre bis zur Pensionierung der im Pensionsplan berücksichtigten Mitarbeitenden verteilt und jährlich der Erfolgsrechnung belastet. Die Vorsorgeverpflichtungen bemessen sich nach dem Barwert der geschätzten zukünftigen Pensionsleistungen unter Berücksichtigung von Zinssätzen für Staatsanleihen mit den Pensionsverbindlichkeiten ähnlichen Restlaufzeiten. Aufwendungen von leistungsorientierten Plänen werden in der entsprechenden Position in der Erfolgsrechnung im operativen Ergebnis erfasst.

Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die sich aus Veränderungen der versicherungsmathematischen Annahmen sowie aus Differenzen zwischen Annahmen und den tatsächlichen Erfahrungen ergeben, werden in der Periode, in der sie anfallen, im sonstigen Ergebnis im Eigenkapital erfasst.

### Andere langfristige Leistungen

Bei den anderen langfristigen Leistungen handelt es sich hauptsächlich um Austrittsabfindungen, welche bestimmte Konzerngesellschaften aufgrund von gesetzlichen Verpflichtungen in den jeweiligen Ländern zu erbringen haben. Diese werden periodengerecht abgegrenzt und die entsprechenden Verpflichtungen sind in den «Anderen Rückstellungen» enthalten.

### Aktienbasierte Mitarbeiterkompensation

Der Verwaltungsrat der Sonova Holding AG, die Geschäftsleitung sowie bestimmte Geschäftsleitungsmitglieder und Kader anderer Konzerngesellschaften nehmen an Mitarbeiterbeteiligungsplänen teil. Der Fair Value aller Optionspläne wird unter Anwendung eines Optionspreismodells am Tag der Gewährung ermittelt und als Aufwand über den Erdienungszeitraum erfasst. Der Aufwand wird in der entsprechenden Position in der Erfolgsrechnung innerhalb des operativen Ergebnisses und die entsprechende Gegenposition im Eigenkapital erfasst.

## 2.5 FINANZANLAGEN

Sonova klassifiziert ihre Finanzanlagen wie folgt: erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen, Darlehen und Forderungen, bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen und zur Veräußerung verfügbare Finanzanlagen. Die Klassifizierung hängt vom Zweck der Finanzanlage ab. Das Management bestimmt die Klassifizierung der Finanzanlagen bei der Erfassung und ändert deren Klassifizierung, wenn sich ihre Absicht oder der Zweck der Finanzanlage verändert hat. Alle Käufe und Verkäufe werden am Erfüllungstag erfasst.

### ERFOLGSWIRKSAM ZUM FAIR VALUE BEWERTETE FINANZANLAGEN

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen sind zu Handelszwecken gehaltene Finanzanlagen, die mit der Absicht erworben werden, aufgrund von kurzfristigen Änderungen des Preises einen Gewinn zu realisieren. Derivative Finanzanlagen und -verbindlichkeiten werden immer als zu Handelszwecken gehalten angesehen, es sei denn, sie werden als Absicherungsinstrumente angeschafft und auch effektiv so eingesetzt. Zu Handelszwecken gehaltene Finanzanlagen

werden zum Fair Value bewertet. Änderungen im Fair Value von zu Handelszwecken gehaltenen Finanzanlagen werden in der Periode, in der sie anfallen, erfolgswirksam erfasst. Vermögenswerte in dieser Kategorie werden als Umlaufvermögen klassifiziert, wenn sie entweder zu Handelszwecken gehaltene oder innerhalb von 12 Monaten realisiert werden.

#### DARLEHEN UND FORDERUNGEN

Darlehen und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbar Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Sie entstehen, wenn die Gruppe direkt an einen Kunden Geld vorschießt, Güter verkauft oder Dienstleistungen erbringt, ohne Absicht, mit diesen Forderungen zu handeln. Darlehen und Forderungen sind im Umlaufvermögen enthalten, es sei denn, ihre Laufzeit ist länger als 12 Monate. Diese sind als Anlagevermögen klassifiziert. Darlehen und Forderungen werden als Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und andere Forderungen in der Bilanz ausgewiesen. Darlehen werden zu amortisierten Kosten bewertet. Die amortisierten Kosten beinhalten den Betrag, mit dem ein finanzieller Vermögenswert bei der Ersterfassung bewertet wird, abzüglich Tilgungen, zuzüglich oder abzüglich der kumulierten Amortisation einer etwaigen Differenz zwischen dem ursprünglichen Betrag und dem bei Endfälligkeit rückzahlbaren Betrag unter Anwendung der Effektivzinsmethode sowie abzüglich einer etwaigen Minderung für Wertberichtigungen oder Uneinbringlichkeit. Die Effektivzinsmethode ist eine Methode zur Berechnung der amortisierten Kosten eines finanziellen Vermögenswertes und der Verteilung von Zinserträgen über die relevante Periode. Der Effektivzinssatz ist derjenige Kalkulationszinssatz, mit dem die geschätzten zukünftigen Geldflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstrumentes oder eine kürzere Periode, sofern zutreffend, exakt auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswertes abgezinst werden.

#### BIS ZUR ENDFÄLLIGKEIT GEHALTENE FINANZINVESTITIONEN

Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbar Zahlungen sowie einer festen Laufzeit, die die Gruppe bis zur Endfälligkeit halten will und kann. Vermögenswerte in dieser Kategorie mit einer festen Laufzeit werden zu amortisierten Kosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

#### ZUR VERÄUSSERUNG VERFÜGBARE FINANZANLAGEN

Zur Veräußerung verfügbare Finanzanlagen sind nicht derivative Finanzanlagen, die dieser Kategorie zugeordnet wurden oder in keine der anderen Kategorien klassifiziert wurden. Sie werden als Anlagevermögen klassifiziert, es sei denn, die Geschäftsleitung beabsichtigt, die Investition innerhalb von 12 Monaten zu veräußern. Zur Veräußerung verfügbare Finanzanlagen werden anfänglich zum Fair Value bewertet. Nachfolgend werden sie zum Fair Value bewertet und Gewinne oder Verluste werden im sonstigen Ergebnis im Eigenkapital erfasst, bis die Finanzanlage ausgebucht oder im Wert gemindert wird. In diesen Fällen werden die vorher im Eigenkapital erfassten Gewinne oder Verluste in der Erfolgsrechnung erfasst.

Der Fair Value von Finanzanlagen, die aktiv gehandelt werden, basiert auf aktuellen Geldkursen. Wenn der Markt für eine Finanzanlage nicht aktiv ist, so wird der Fair Value mit Bewertungstechniken bestimmt.

#### WERTMINDERUNGEN VON FINANZANLAGEN

Für eine Finanzanlage liegt eine Wertminderung vor, wenn der Buchwert grösser ist als der geschätzte erzielbare Betrag. Die Gruppe untersucht an jedem Bilanzstichtag, ob Hinweise bestehen, dass eine Wertminderung für eine Finanzanlage vorliegt. Wenn ein solcher Hinweis existiert, schätzt die Gruppe den erzielbaren Betrag der Finanzanlage und erfasst einen etwaigen Verlust aus Wertminderung in der Erfolgsrechnung. Wenn in einer nachfolgenden Periode der Verlust aus Wertminderung kleiner wird und dies objektiv einem nach der erfassten Wertminderung erfolgten Ereignis zugewiesen werden kann, wird die Wertminderung aufgehoben. Die Wertaufholung wird nicht zu einem Buchwert der Finanzanlage führen, der grösser ist als der Betrag der amortisierten Kosten, der sich zum Zeitpunkt der Aufhebung der Wertminderung ergeben hätte, wenn diese nicht erfasst worden wäre. Der Betrag der Wertaufholung wird im Erfolg der Berichtsperiode erfasst.

## 2.6 DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE UND ABSICHERUNGSGESCHÄFTE

Die Gruppe sichert regelmässig ihre Nettorisiken aus den erwarteten Geldzu- und -abflüssen in Fremdwährung mit Termingeschäften und Optionen ab. Solche Verträge gelten nicht als Cash Flow Hedges und werden demzufolge auch nicht nach den Regeln des Hedge Accounting behandelt. Gewinne und Verluste aus diesen Transaktionen werden direkt in der Erfolgsrechnung erfasst. Die entsprechenden positiven und negativen Wiederbeschaffungswerte werden in der Bilanz als «Andere kurzfristige Finanzanlagen/-verbindlichkeiten» erfasst.

In Verbindung mit der Akquisition von Advanced Bionics hat die Gruppe zur Absicherung gegen steigende Zinssätze einen Zinsswap abgeschlossen. Da die Vereinbarung die Anforderungen des Hedge Accounting erfüllt, wird der effektive Teil des Gewinns oder Verlustes aus dem Absicherungsinstrument im sonstigen Ergebnis im Eigenkapital erfasst, während der unwirksame Teil direkt in der Erfolgsrechnung erfasst wird (siehe Anhang 22).

## 2.7 WESENTLICHE RECHNUNGSLEGUNGS- BEZOGENE ENTSCHEIDUNGEN UND SCHÄTZUNGEN

### WESENTLICHE ENTSCHEIDUNGEN DES MANAGEMENTS BEI DER ANWENDUNG DER RECHNUNGSLEGUNGS- METHODEN

Bei der Anwendung der Rechnungslegungsmethoden der Gruppe kann es erforderlich sein, dass die Geschäftsleitung Entscheidungen treffen muss, die, abgesehen von solchen die mit Schätzungen verbunden sind, eine Auswirkung auf die in der Jahresrechnung erfassten Beträge haben.

Im März 2012 hat Sonova Zahlungsbefehle von Investoren im Gesamtwert von ca. CHF 26 Mio. erhalten. Die Investoren werden durch Deminor SCRL / CVBA vertreten, eine belgische Gesellschaft, die Aktionäre angeblich bei der Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen unterstützt. Die Beteiligungen wurden vorsorglich eingeleitet, um eine Verjährung der behaupteten Ansprüche zu verhindern. Bis zum Zeitpunkt der Genehmigung dieser Jahresrechnung wurden keine Klagen gegen Sonova eingereicht. Sonova wird sich allfälligen Klagen von durch Deminor vertretene Investoren mit allen zur Verfügung stehenden rechtlichen Mitteln widersetzen. Zudem ist unklar, ob einer der Antragsteller den Anspruch tatsächlich vor Gericht bringen wird. Daher ist es nicht möglich, die Höhe der möglichen Verbindlichkeit verlässlich zu schätzen. Darüber hinaus geht Sonova davon aus, dass sie sich erfolgreich gegen alle Ansprüche verteidigen wird. Aus diesem Grund wurde keine Rückstellung für diese Rechtsan gelegenheit gebildet.

### WESENTLICHE RECHNUNGSLEGUNGSBEZOGENE SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN

Die Aufbereitung der Jahresrechnung nach IFRS erfordert vom Management Schätzungen und Annahmen, welche direkte Auswirkungen auf die Aktiven, Verbindlichkeiten, den Umsatz, Aufwendungen und die entsprechenden Offenlegungen haben. Die Schätzungen und Annahmen werden fortlaufend überprüft und basieren auf Erfahrungswerten und anderen Faktoren, einschliesslich Erwartungen von zukünftigen Ereignissen, die als wahrscheinlich gelten. Die effektiven Resultate können daher von den Schätzungen und Annahmen abweichen. Die wichtigsten Schätzungen und Annahmen, die das Potenzial haben, zu einer Anpassung zu führen, werden nachfolgend erläutert.

### KOSTEN FÜR UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

Ein Vertrag über einen Unternehmenszusammenschluss kann eine von zukünftigen Ereignissen abhängende Änderung der Kosten für den Unternehmenszusammenschluss vorsehen. Wenn das zukünftige Ereignis nicht eintritt oder Schätzungen angepasst werden müssen, werden die Kosten eines Unternehmenszusammenschlusses entsprechend angepasst, mit der sich daraus ergebenden Anpassung des Goodwill-Buchwertes (bei vor dem 1. April 2010 getätigten Unternehmenszusammenschlüssen) oder der Erfolgsrechnung (bei nach dem 1. April 2010 getätigten Unternehmenszusammenschlüssen). Per Ende des Berichtsjahres 2011/12 betragen solche Kosten bedingt durch zukünftige Ereignisse CHF 37,1 Mio. (Vorjahr CHF 28,0 Mio.). Diese werden unter Earn-out Rückstellungen (vor dem 1. April 2010 getätigte Unternehmenszusammenschlüsse) oder anderen Finanzverbindlichkeiten (nach dem 1. April 2010 getätigte Unternehmenszusammenschlüsse) ausgewiesen.

### IMMATERIELLE ANLAGEN, INKLUSIVE GOODWILL

Die Gruppe weist immaterielle Anlagen mit einem Bilanzwert von CHF 1'120,6 Mio. (Vorjahr CHF 1'059,1 Mio.) gemäss Anhang 18 aus.

In den immateriellen Anlagen enthalten ist Goodwill in Höhe von CHF 896,1 Mio. (Vorjahr 854,9 Mio.).

Die Gruppe prüft jährlich gemäss den Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen in Anhang 2.4, ob Wertminderungen von Vermögenswerten vorliegen. Zum Zwecke der Impairment Tests werden die erwarteten zukünftigen Zahlungsströme aus der Nutzung der Vermögenswerte oder zahlungsmittelgenerierenden Einheiten geschätzt. Die tatsächlichen Zahlungsströme können von diesen Schätzungen erheblich abweichen.

### LATENTE STEUERGUTHABEN

Die Konzernbilanz enthält latente Steuerguthaben in Höhe von CHF 98,0 Mio. (Vorjahr CHF 81,1 Mio.) resultierend aus abzugsfähigen temporären Differenzen und in bestimmten Fällen aus vorgetragenen Steuerverlusten, sofern deren Nutzung wahrscheinlich ist. Der erzielbare Wert basiert auf den Schätzungen der betroffenen steuerpflichtigen Unternehmen über mehrere Jahre. Da die tatsächlichen Ergebnisse von diesen Schätzungen abweichen können, kann es sein, dass die latenten Steuerguthaben entsprechend angepasst werden müssen.

## PENSIONSPLÄNE

Sonova hat eine Reihe von Pensionsplänen. Die meisten Angestellten sind durch diese Pläne abgedeckt. Einige dieser Pläne sind leistungsorientierte Pensionspläne. Der Barwert der Vorsorgeverpflichtung am Ende der Berichtsperiode 2011/12 beträgt CHF 211,4 Mio. (Vorjahr CHF 198,7 Mio.), wie in Anhang 28 dargelegt. Bei solchen Plänen werden versicherungsmathematische Annahmen getroffen, um die zukünftige Entwicklung zu bewerten, inklusive Schätzungen und Annahmen bezüglich der Diskontsätze, der erwarteten Erträge aus den Pensionsplänen der einzelnen Länder und der zukünftigen Lohnentwicklungen. Aktuare nutzen ebenfalls statistische Daten, wie die Sterbensrate oder Werte zur Mitarbeiterfluktuation, um die Pensionsverpflichtungen zu bestimmen. Wenn sich diese Faktoren durch eine Änderung der Wirtschafts- oder Marktlage verändern, können die späteren Ergebnisse erheblich von den versicherungsmathematischen Berichten und Berechnungen abweichen. Mittelfristig können sich diese Abweichungen auf das Eigenkapital auswirken. Der Bilanzwert der Pensionsguthaben und -verpflichtungen ist im Anhang 28 näher erläutert.

## RÜCKSTELLUNGEN FÜR GARANTIEEN UND WAREN-RÜCKNAHMEN

Die Gruppe hat per 31. März 2012 Rückstellungen für Garantien, weitere produktbezogene Ansprüche und Rücksendungen in Höhe von CHF 114,7 Mio. (Vorjahr CHF 133,0 Mio.) bilanziert (siehe Anhang 19).

Die Ermittlung der Rückstellungen basiert auf dem Umsatz, Erfahrungswerten aus der Vergangenheit sowie Hochrechnungen bezüglich Anzahl und Kosten der Garantiefälle und Rücksendungen. Die tatsächlichen Kosten für Garantien, sonstige Ansprüche und Rücksendungen können von diesen Schätzungen abweichen.



### 3. ÄNDERUNGEN IM KONSOLIDIERUNGSKREIS

In den Geschäftsjahren 2011/12 und 2010/11 erwarb die Gruppe mehrere kleine Gesellschaften, die einzeln nicht materiell waren. Die erworbenen Gesellschaften sind im Hörgerätevertrieb tätig. Während bei den meisten Akquisitionen 100 % der Anteile erworben wurden, wurden im Berichtsjahr 2011/12 auch drei Gesellschaften erworben (Vorjahr drei Gesellschaften), an denen die Gruppe bereits beteiligt war (sukzessiver Erwerb). Bei diesen Gesellschaften erfolgte eine Neubewertung der vorab gehaltenen Beteiligungen zum Fair Value. Daraus resultierende Fair-Value-Anpassungen wurden in der Erfolgsrechnung im Finanzergebnis erfasst.

Die Auswirkungen dieser Akquisitionen auf die Geschäftsjahre 2011/12 und 2010/11 sind in Anhang 26 dargestellt.

Im Rahmen der weiteren Konsolidierung der Hörimplantate Division von Sonova gab die Gruppe per 30. September 2011 die Schliessung von Phonak Acoustic Implants im schweizerischen Lonay bekannt. Dieser Standort beschäftigte 26 Mitarbeitende, die an dem Mittelohrimplantat Ingenia gearbeitet haben. Das Ingenia Gerät befand sich noch in der Entwicklung, hatte noch keine CE Zertifizierung oder FDA Zulassung, und war noch nicht im Handel erhältlich. Als Folge der Schliessung wurden Sachanlagen in Höhe von CHF 1,3 Mio. abgeschrieben. Diese Kosten sind zusammen mit weiteren Restrukturierungskosten in Höhe von CHF 1,4 Mio. in der Erfolgsrechnung in der Zeile «Übriger Aufwand, netto» enthalten. Zusätzlich wurde eine Abschreibung von vorher aktivierten Entwicklungskosten in Höhe von CHF 4,9 Mio. vorgenommen. Diese ist in der Erfolgsrechnung in der Zeile «Wertminderungen» enthalten.

### 4. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

#### SEGMENTINFORMATIONEN NACH GESCHÄFTSSEGMENTEN

Bis zur Akquisition von Advanced Bionics im Geschäftsjahr 2009/10 war die Gruppe in einem Geschäftssegment tätig. Mit der Akquisition von Advanced Bionics per 30. Dezember 2009 hat die Gruppe ein neues Geschäftsfeld erschlossen (Hörimplantate), das dem operativen Entscheidungsträger separat berichtet wird. Die dem operativen Entscheidungsträger der Gruppe (Chief Executive Officer) zur Verfügung gestellten finanziellen Informationen, die zur Allokation von Ressourcen und zur Bewertung der Leistung verwendet werden, basieren hauptsächlich auf der Umsatzanalyse (nach Produktgruppen und Regionen) sowie den konsolidierten Erfolgsrechnungen, Bilanzen und Mittelflussrechnungen der einzelnen Segmente.

**Hörgeräte:** Dieses Geschäftssegment umfasst die Gesellschaften, die in Design, Entwicklung, Herstellung, Vertrieb und Service von Hörgeräten und verwandten Produkten tätig sind. Forschung und Entwicklung sind hauptsächlich in der Schweiz und in Kanada zentralisiert. Die Produktion von Hörgeräten ist in drei Produktionszentren in der Schweiz, China und Vietnam zentralisiert. Technisch hochentwickelte Produktionsprozesse werden in der Schweiz durchgeführt, während die Standard-Montage der Produkte in Asien erfolgt. Der grösste Teil der Marketingaktivitäten wird durch die Brand-Marketingabteilungen in der Schweiz, in Kanada und in den Vereinigten Staaten gelenkt. Die Ausführung der Marketingkampagnen erfolgt durch die Verkaufsorganisationen in den einzelnen Märkten. Der Vertrieb der Produkte erfolgt durch Verkaufsorganisationen in den einzelnen Märkten. Die Vertriebskanäle in den einzelnen Märkten variieren je nach Verkaufsstrategie und Besonderheiten der Länder.

**Hörimplantate:** Dieses Geschäftssegment umfasst die Gesellschaften, die in Design, Entwicklung, Herstellung, Vertrieb und Service von Hörimplantaten und verwandten Produkten tätig sind. Im Rahmen der weiteren Konsolidierung der Hörimplantate Division von Sonova gab die Gruppe per 30. September 2011 die Schliessung von Phonak Acoustic Implants im schweizerischen Lonay bekannt (Einzelheiten können Anhang 3 entnommen werden). Das Segment umfasst die Gesellschaft Advanced Bionics, welche per 30. Dezember 2009 erworben wurde und Cochlea-Implantate anbietet. Forschung und Entwicklung, Produktion und Marketingaktivitäten von Advanced Bionics sind hauptsächlich in den USA zentralisiert. Der Vertrieb der Produkte erfolgt durch Verkaufsorganisationen in den einzelnen Märkten.

Mit der Genehmigung durch die Food and Drug Administration (FDA) per 13. September 2011 gab die Gruppe die sofortige Marktrückkehr des Advanced Bionics Cochlea-Implantats HiRes 90K in den Vereinigten Staaten bekannt (nach einem freiwilligen Rückruf des Produktes im November 2010). In den vorangegangenen Monaten hatte Advanced Bionics bereits die Genehmigung von anderen Zulassungsbehörden erhalten, einschliesslich Health Canada und die Europaprüfstelle (TÜV), um den Vertrieb des Implantats HiRes 90K in Kanada und in allen Märkten, in denen die CE-Zertifizierung anerkannt ist, wieder aufzunehmen.

1'000 CHF	2011/12	2010/11	2011/12	2010/11	2011/12	2010/11	2011/12	2010/11
	Hörgeräte		Hör- implantate		Eliminierung		Total	
Segmentumsatz	1'523'597	1'545'890	96'427	70'915			1'620'024	1'616'805
Intersegmentumsatz	(69)	(15)	(107)	(90)			(176)	(105)
<b>Umsatz</b>	<b>1'523'528</b>	<b>1'545'875</b>	<b>96'320</b>	<b>70'825</b>			<b>1'619'848</b>	<b>1'616'700</b>
Betriebsgewinn vor akquisitions- bedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA)	339'265	371'661	(24'066)	(45'039)			315'199	326'622
<b>Segment Aktiven</b>	<b>1'996'577</b>	<b>1'873'647</b>	<b>453'742</b>	<b>433'573</b>	<b>(470'162)</b>	<b>(404'274)</b>	<b>1'980'157</b>	<b>1'902'946</b>
Nicht zugeordnete Aktiven <sup>1)</sup>							307'045	268'698
<b>Total Aktiven</b>							<b>2'287'202</b>	<b>2'171'644</b>

<sup>1)</sup> Nicht zugeordnete Aktiven beinhalten flüssige Mittel, andere kurzfristige Finanzanlagen (exklusive Darlehen), Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures, Guthaben aus Vorsorgeplänen und latente Steuerguthaben.

#### Überleitung des Gewinns der berichtspflichtigen Segmente 1'000 CHF

	2011/12	2010/11
EBITA (gemäss ausgewiesenen Segmenten)	315'199	326'622
Akquisitionsbedingte Abschreibungen	(22'622)	(20'312)
Wertminderungen <sup>1)</sup>	(4'878)	(35'500)
Finanzergebnis, netto	(6'911)	(13'664)
Anteil am Gewinn von assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures	993	2'960
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>281'781</b>	<b>260'106</b>

<sup>1)</sup> Die Wertminderungen in den Geschäftsjahren 2011/12 und 2010/11 sind dem Segment «Hörimplantate» zuzuordnen.

#### ANGABEN AUF UNTERNEHMENSEBENE

##### Umsatz nach Produktgruppen 1'000 CHF

	2011/12	2010/11
Premium Hörgeräte	359'831	398'015
Advanced Hörgeräte	375'908	378'420
Standard Hörgeräte	490'206	481'274
Drahtlose Kommunikationssysteme	65'271	75'056
Diverses	232'312	213'110
<b>Total Hörgeräte</b>	<b>1'523'528</b>	<b>1'545'875</b>
Cochlea-Implantate und Zubehör	96'320	70'825
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>1'619'848</b>	<b>1'616'700</b>

Umsatz und ausgewählte langfristige Aktiven nach Regionen 1'000 CHF	2011/12	2010/11	2011/12	2010/11
Land	Umsatz <sup>1)</sup>		Ausgewählte langfristige Aktiven <sup>2)</sup>	
Schweiz	38'209	41'279	213'705	176'931
EMEA (ohne Schweiz)	626'307	596'777	325'604	270'750
USA	590'228	622'065	605'751	647'052
Amerika (ohne USA)	205'586	220'464	148'790	151'834
Asien/Pazifik	159'518	136'115	84'898	55'434
<b>Total Gruppe</b>	<b>1'619'848</b>	<b>1'616'700</b>	<b>1'378'748</b>	<b>1'302'001</b>

<sup>1)</sup> Umsatz basierend auf Standorten der Kunden.

<sup>2)</sup> Total aus Sachanlagen, immateriellen Anlagen und Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures.

Wie in dieser Branche üblich, hat die Sonova Gruppe eine grosse Anzahl Kunden. Es gibt keinen einzelnen Kunden, der mehr als 10 % des Gesamtumsatzes ausmacht.

## 5. ÜBRIGER AUFWAND, NETTO

1'000 CHF	2011/12	2010/11
Übriger betrieblicher Aufwand, netto	(2'427)	(565)
Umrechnungsdifferenzen	(98)	43
<b>Total</b>	<b>(2'525)</b>	<b>(522)</b>

Übrige betriebliche Aufwendungen im Geschäftsjahr 2011/12 bestehen hauptsächlich aus Restrukturierungskosten in Zusammenhang mit der Schliessung von Phonak Acoustic Implants in Lonay, Schweiz (siehe Anhang 3).

## 6. FINANZAUFWAND, NETTO

1'000 CHF	2011/12	2010/11
Zinsertrag	4'418	3'984
Übriger Finanzertrag	2'264	13'803
<b>Total Finanzertrag</b>	<b>6'682</b>	<b>17'787</b>
Zinsaufwand	(5'977)	(7'877)
Übriger Finanzaufwand	(7'616)	(23'574)
<b>Total Finanzaufwand</b>	<b>(13'593)</b>	<b>(31'451)</b>
<b>Total</b>	<b>(6'911)</b>	<b>(13'664)</b>

Der übrige Finanzertrag im Berichtsjahr 2011/12 besteht hauptsächlich aus Fair Value Anpassungen von Finanzinstrumenten.

Im Vorjahr enthielt der übrige Finanzertrag hauptsächlich einen Ertrag von CHF 12,8 Mio. aus der Neubewertung von zuvor gehaltenen Beteiligungen auf den Fair Value zum Zeitpunkt des Erwerbs dieser Gesellschaften (siehe Anhang 26).

Der übrige Finanzaufwand enthält unter anderem die Aufdiskontierung für Earn-out-Zahlungen im Zusammenhang mit Akquisitionen, den Verlust aus der Neubewertung von vorab gehaltenen Beteiligung auf den Fair Value zum Erwerbszeitpunkt sowie Fair-Value-Anpassungen von Finanzinstrumenten.

## 7. STEUERN

1'000 CHF	2011/12	2010/11
Ertragssteuern	58'411	16'343
Veränderung latente Steuern	(23'040)	12'683
<b>Total Steueraufwand</b>	<b>35'371</b>	<b>29'026</b>
<b>Überleitung Steueraufwand</b>		
Gewinn vor Steuern	281'781	260'106
Erwarteter gewichteter durchschnittlicher Steuersatz	10,8 %	3,0 %
<b>Steuern zum durchschnittlichen gewichteten Steuersatz</b>	<b>30'478</b>	<b>7'915</b>
<b>+/- Auswirkung von</b>		
Steuerlich nicht anerkannten Aufwendungen, netto	(2'448)	886
Veränderungen von nicht aktivierten Verlustvorträgen	5'095	25'221
Lokaler Steuersatz unterschiedlich zum durchschnittlichen Gruppensteuersatz	(3'673)	(3'675)
Veränderten Steuersätzen auf latenten Steuern	(191)	658
Vorjahresanpassungen und übrigen Posten, netto	6'110	(1'979)
<b>Total Steueraufwand</b>	<b>35'371</b>	<b>29'026</b>
Effektiver gewichteter durchschnittlicher Steuersatz	12,6 %	11,2 %

Der erwartete gewichtete durchschnittliche Gruppensteuersatz resultiert aus den erwarteten Steuersätzen der individuellen Steuerhoheiten angewandt auf den jeweiligen Gewinn vor Steuern.

Latente Steuerguthaben/(-verbindlichkeiten) 1'000 CHF					31.3.2012
	Sachanlagen	Immaterielle Anlagen	Warenvorräte, Forderungen, Rückstellungen, übrige Verbindlichkeiten	Verlustvorträge	Total
Stand 1. April	(5'135)	(24'647)	34'795	45'767	50'780
Änderungen aufgrund von Akquisitionen		(7'622)			(7'622)
In der Erfolgsrechnung erfasste latente Steuern	(1'783)	7'374	(632)	18'081	23'040
In Konzerngesamtergebnisrechnung erfasste latente Steuern			1'109		1'109
Umrechnungsdifferenzen	76	1'491	(2'293)	1'996	1'270
<b>Stand 31. März</b>	<b>(6'842)</b>	<b>(23'404)</b>	<b>32'979</b>	<b>65'844</b>	<b>68'577</b>
<b>Beträge in der Bilanz</b>					
Latente Steuerguthaben					98'020
Latente Steuerverbindlichkeiten					(29'443)
<b>Total latente Steuern, netto</b>					<b>68'577</b>

**Latente Steuerguthaben/(-verbindlichkeiten) 1'000 CHF****31.3.2011**

	Sachanlagen	Immaterielle Anlagen	Warenvorräte, Forderungen, Rückstellungen, übrige Verbindlichkeiten	Verlustvorräge	Total
Stand 1. April	(4'602)	(25'038)	40'803	47'226	58'389
Änderungen aufgrund von Akquisitionen		(6'907)		1'965	(4'942)
In der Erfolgsrechnung erfasste latente Steuern	(764)	3'749	(6'313)	(9'355)	(12'683)
In Konzerngesamtergebnisrechnung erfasste latente Steuern			2'724		2'724
Umrechnungsdifferenzen	231	3'549	(2'419)	5'931	7'292
<b>Stand 31. März</b>	<b>(5'135)</b>	<b>(24'647)</b>	<b>34'795</b>	<b>45'767</b>	<b>50'780</b>

**Beträge in der Bilanz**

Latente Steuerguthaben	81'067
Latente Steuerverbindlichkeiten	(30'287)
<b>Total latente Steuern, netto</b>	<b>50'780</b>

Latente Steuerguthaben wurden auf Basis der projizierten zukünftigen Ergebnisse der Konzerngesellschaften und unter Berücksichtigung von steuerlichen Optimierungsmöglichkeiten aktiviert.

Die Bruttowerte der nicht verwendeten steuerlichen Verlustvorräge, die nicht als latente Steuerguthaben aktiviert wurden, verfallen wie folgt:

1'000 CHF	31.3.2012	31.3.2011
Innerhalb 1–3 Jahre	20'674	14'116
Innerhalb 4 Jahre	10'852	5'716
Innerhalb 5 Jahre	13'963	5'998
Über 5 Jahre	150'655 <sup>1)</sup>	188'403 <sup>1)</sup>
<b>Total</b>	<b>196'144</b>	<b>214'233</b>

<sup>1)</sup> Enthält Verlustvorräge vor Akquisition mit beschränkter Nutzung.

**8. GEWINN PRO AKTIE**

Der unverwässerte Gewinn pro Aktie berechnet sich, indem der Gewinn nach Steuern, der den Aktionären der Muttergesellschaft zuzuordnen ist, durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl während des Berichtsjahres ausstehender Aktien dividiert wird.

<b>Unverwässerter Gewinn pro Aktie</b>	2011/12	2010/11
Gewinn nach Steuern (1'000 CHF)	246'761	231'010
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	66'482'691	66'058'632
<b>Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)</b>	<b>3,71</b>	<b>3,50</b>

Der verwässerte Gewinn pro Aktie berücksichtigt bei der gewichteten durchschnittlichen Anzahl ausstehender Aktien alle ausstehenden verwässernden Optionen. Die angepasste gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien berücksichtigt alle verwässernden Optionen aus Optionsplänen, die in den Jahren 2007 bis 2012 gewährt wurden und die noch nicht ausgeübt wurden. Nicht verwässernde Optionen wurden nicht berücksichtigt. Die Berechnung des verwässerten Ergebnisses pro Aktie basiert auf dem gleichen Gewinn nach Steuern wie für die Berechnung des unverwässerten Ergebnisses pro Aktie.

<b>Verwässerter Gewinn pro Aktie</b>	<b>2011/12</b>	<b>2010/11</b>
Gewinn nach Steuern (1'000 CHF)	246'761	231'010
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	66'482'691	66'058'632
Anpassung aufgrund von verwässernden Optionen	112'174	552'125
Angepasste gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	66'594'865	66'610'757
<b>Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)</b>	<b>3,71</b>	<b>3,47</b>

## 9. DIVIDENDE PRO AKTIE

Der Verwaltungsrat der Sonova Holding AG schlägt der Generalversammlung vom 19. Juni 2012 vor, anstatt einer Dividende eine Ausschüttung aus der Reserve aus Kapitaleinlagen von CHF 1,20 (Vorjahr CHF 1,20) pro Aktie (verrechnungssteuerfrei) auszuschütten (weitere Details können Anhang 2.3 «Nachweis über die Veränderung des Eigenkapitals» im Abschluss 2011/12 der Sonova Holding AG entnommen werden).

## 10. FLÜSSIGE MITTEL

1'000 CHF	<b>31.3.2012</b>	<b>31.3.2011</b>
Kassabestände	645	609
Bankguthaben	178'304	156'320
Termineinlagen	12'989	8'204
<b>Total</b>	<b>191'938</b>	<b>165'133</b>

Die Bankguthaben und Termineinlagen lauten mehrheitlich auf CHF, EUR und USD.

Detailangaben zu den Bewegungen der flüssigen Mittel finden sich in der Konzernmittelflussrechnung.

## 11. ANDERE KURZFRISTIGE FINANZANLAGEN

1'000 CHF	<b>31.3.2012</b>	<b>31.3.2011</b>
Börsengängige Wertschriften	1'419	11'691
Darlehen an Dritte	5'382	16'898
<b>Total</b>	<b>6'801</b>	<b>28'589</b>

Börsengängige Wertschriften umfassen hauptsächlich börsennotierte Anleihen und Aktienfonds. Die Buchwerte dieser Finanzanlagen entsprechen Marktpreisen. Im Berichtsjahr 2011/12 wurde ein Darlehen in eine Minderheitsbeteiligung umgewandelt (Details zu Beteiligungen können Anhang 16 entnommen werden).

## 12. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

1'000 CHF	31.3.2012	31.3.2011
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	357'144	334'923
Wertberichtigungen (Delkredere)	(17'725)	(14'342)
<b>Total</b>	<b>339'419</b>	<b>320'581</b>

Wie in dieser Branche üblich, hat die Sonova Gruppe eine grosse Anzahl Kunden. Es gibt keine wesentliche Konzentration des Kreditrisikos. Die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der dazugehörenden Wertberichtigungen stellt sich wie folgt dar:

1'000 CHF	31.3.2012	31.3.2011
<b>Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto</b>	<b>339'419</b>	<b>320'581</b>
davon:		
Nicht überfällig	227'507	213'692
Überfällig 1-30 Tage	45'951	43'530
Überfällig mehr als 30 Tage	65'961	63'359
<b>Total</b>	<b>339'419</b>	<b>320'581</b>

Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen basieren auf Einzelwertberichtigungen sowie bisherigen Erfahrungswerten. Der Aufwand, den der Erfolgsrechnung belastet wurde, ist in den Administrationskosten enthalten. Die folgende Übersicht stellt die Entwicklung der Wertberichtigungen auf den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen dar:

1'000 CHF	2011/12	2010/11
<b>Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, 1. April</b>	<b>(14'342)</b>	<b>(17'870)</b>
Inanspruchnahme oder Auflösung	7'319	7'575
Bildung	(10'357)	(3'062)
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	(1'109)	(2'649)
Umrechnungsdifferenzen	764	1'664
<b>Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, 31. März</b>	<b>(17'725)</b>	<b>(14'342)</b>

Während des Berichtsjahres 2011/12 hat die Gruppe CHF 4,7 Mio. (Vorjahr CHF 4,1 Mio.) dieser Rückstellung für die Abschreibung von Forderungen verwendet.

Die Buchwerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen lauten auf folgende Währungen:

1'000 CHF	31.3.2012	31.3.2011
CAD	29'705	25'070
CHF	15'895	20'889
EUR	92'726	99'243
BRL	29'116	28'332
USD	119'435	103'535
Sonstige	52'542	43'512
<b>Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto</b>	<b>339'419</b>	<b>320'581</b>

### 13. ANDERE FORDERUNGEN UND AKTIVE RECHNUNGSABGRENZUNGEN

1'000 CHF	31.3.2012	31.3.2011
Andere Forderungen	35'939	37'513
Aktive Rechnungsabgrenzungen	16'064	14'156
<b>Total</b>	<b>52'003</b>	<b>51'669</b>

Die grössten Einzelpositionen in den anderen Forderungen sind rückerstattungsfähige Mehrwertsteuern und Kautionen. Die aktiven Rechnungsabgrenzungen bestehen hauptsächlich aus Vorauszahlungen an Lieferanten.

### 14. WARENVORRÄTE

1'000 CHF	31.3.2012	31.3.2011
Rohmaterial und Fertigungsteile	33'935	28'395
Ware in Arbeit	58'832	72'918
Fertigprodukte	108'946	107'199
Wertberichtigungen	(37'410)	(40'918)
<b>Total</b>	<b>164'303</b>	<b>167'594</b>

Wertberichtigungen beinhalten Wertanpassungen für langsam umschlagende, auslaufende und obsoletere Warenvorräte.

2011/12 wurden in der Erfolgsrechnung in der Position «Herstellkosten der verkauften Produkte» CHF 439,8 Mio. (Vorjahr CHF 412,1 Mio.) als Aufwand erfasst.



## 15. SACHANLAGEN

1'000 CHF					31.3.2012
	Grundstücke & Gebäude	Maschinen & technische Einrichtungen	Büro- & Geschäftseinrichtungen	Anzahlungen & Anlagen im Bau	Total
<b>Anschaffungswerte</b>					
Stand 1. April	148'975	166'805	105'970	6'567	428'317
Änderungen aufgrund von Akquisitionen		1'367	2'126		3'493
Zugänge	14'777	20'399	17'261	2'422	54'859
Abgänge	(616)	(11'285)	(7'559)		(19'460)
Transfer	44	3'764	897	(4'705)	
Umrechnungsdifferenzen	(1'577)	(2'327)	(3'754)	(8)	(7'666)
<b>Stand 31. März</b>	<b>161'603</b>	<b>178'723</b>	<b>114'941</b>	<b>4'276</b>	<b>459'543</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>					
Stand 1. April	(38'491)	(106'576)	(51'138)		(196'205)
Zugänge	(4'770)	(21'929)	(15'114)		(41'813)
Abgänge	396	10'675	6'627		17'698
Umrechnungsdifferenzen	529	1'174	1'564		3'267
<b>Stand 31. März</b>	<b>(42'336)</b>	<b>(116'656)</b>	<b>(58'061)</b>		<b>(217'053)</b>
<b>Nettobuchwerte</b>					
Stand 1. April	110'484	60'229	54'832	6'567	232'112
<b>Stand 31. März</b>	<b>119'267</b>	<b>62'067</b>	<b>56'880</b>	<b>4'276</b>	<b>242'490</b>

1'000 CHF					31.3.2011
	Grundstücke & Gebäude	Maschinen & technische Einrichtungen	Büro- & Geschäftseinrichtungen	Anzahlungen & Anlagen im Bau	Total
<b>Anschaffungswerte</b>					
Stand 1. April	132'954	150'596	90'581	8'313	382'444
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	102	566	3'087	1	3'756
Zugänge	22'930	27'021	24'674	5'024	79'649
Abgänge	(528)	(10'914)	(5'645)	(7)	(17'094)
Transfer	(3'292)	6'540	3'503	(6'751)	
Umrechnungsdifferenzen	(3'191)	(7'004)	(10'230)	(13)	(20'438)
<b>Stand 31. März</b>	<b>148'975</b>	<b>166'805</b>	<b>105'970</b>	<b>6'567</b>	<b>428'317</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>					
Stand 1. April	(35'833)	(100'514)	(45'450)		(181'797)
Zugänge	(3'986)	(19'839)	(14'905)		(38'730)
Abgänge	156	9'953	5'053		15'162
Umrechnungsdifferenzen	1'172	3'824	4'164		9'160
<b>Stand 31. März</b>	<b>(38'491)</b>	<b>(106'576)</b>	<b>(51'138)</b>		<b>(196'205)</b>
<b>Nettobuchwerte</b>					
Stand 1. April	97'121	50'082	45'131	8'313	200'647
<b>Stand 31. März</b>	<b>110'484</b>	<b>60'229</b>	<b>54'832</b>	<b>6'567</b>	<b>232'112</b>

Der Ausweis der Sachanlagen wurde geändert um die Angaben zu Anzahlungen und Anlagen im Bau zu verbessern. Vorjahreszahlen wurden entsprechend angepasst.

Die Sachanlagen (Gebäude, Maschinen und Einrichtungen) waren per 31. März 2012 für insgesamt CHF 453,6 Mio. (Vorjahr CHF 404,6 Mio.) brandversichert.

Verpfändete Sachanlagen betragen CHF 0,03 Mio. (Vorjahr CHF 0,03 Mio.).

Zum Bilanzstichtag bestanden keine Sachanlagen aus Finanzierungsleasing.

## 16. BETEILIGUNGEN AN ASSOZIIERTEN GESELLSCHAFTEN/Joint VENTURES

Der Anteil der Gruppe am Ergebnis sowie den Aktiven und Verbindlichkeiten der assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures – dabei handelt es sich ausschliesslich um nicht börsennotierte Gesellschaften – sieht wie folgt aus:

1'000 CHF	2011/12	2010/11
Umlaufvermögen	4'228	4'135
Anlagevermögen	2'395	1'546
<b>Total Aktiven</b>	<b>6'623</b>	<b>5'681</b>
Kurzfristige Verbindlichkeiten	(2'376)	(1'893)
Langfristige Verbindlichkeiten	(2'426)	(1'082)
<b>Total Verbindlichkeiten</b>	<b>(4'802)</b>	<b>(2'975)</b>
<b>Nettovermögen</b>	<b>1'821</b>	<b>2'706</b>
Ertrag in der Berichtsperiode	10'168	31'280
Aufwand in der Berichtsperiode	(9'127)	(32'179)
<b>Gewinn/(Verlust) in der Berichtsperiode</b>	<b>1'041</b>	<b>(899)</b>
Nettobuchwert per Ende Jahr	15'668	10'827
Von der Gruppe erfasster Anteil am Gewinn	993	2'960

Im Geschäftsjahr 2011/12 wurde eine Beteiligung an einer assoziierten Gesellschaft durch die Umwandlung eines Darlehens erworben. Darüber hinaus erwarb die Gruppe bei drei vorab gehaltenen Beteiligungen zusätzliche Anteile, die zu einer Änderung der Kontrollverhältnisse führten (sukzessiver Erwerb). Diese Gesellschaften werden nun vollständig konsolidiert. Der gesamte Nettobuchwert zum Zeitpunkt der Übernahme der Kontrolle über diese drei Gesellschaften betrug CHF 2,3 Mio. Im Geschäftsjahr 2010/11 wurden keine Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures erworben.

Der Umsatz mit assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures betrug im Berichtsjahr 2011/12 CHF 9,7 Mio. (Vorjahr CHF 12,7 Mio.). Per 31. März 2012 betragen Forderungen gegenüber assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures CHF 0,6 Mio. (Vorjahr CHF 1,2 Mio.).

Am Ende der Geschäftsjahre 2011/12 sowie 2010/11 bestanden keine nichterfassten Verluste.

Unternehmen, an denen Beteiligungen mit einem Nettobuchwert von CHF 15,7 Mio. (Vorjahr CHF 10,8 Mio.) gehalten werden, haben ein anderes Geschäftsjahr als die Sonova Gruppe. Die zuletzt verfügbaren finanziellen Informationen für diese Gesellschaften stammen von Dezember 2011.

## 17. ÜBRIGE LANGFRISTIGE FINANZANLAGEN

1'000 CHF	31.3.2012	31.3.2011
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen	8'700	7'886
Darlehen gegenüber assoziierten Gesellschaften	8'713	10'525
Darlehen gegenüber Dritten	24'899	32'673
<b>Total</b>	<b>42'312</b>	<b>51'084</b>

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen bestehen aus Minderheitsbeteiligungen an der dänischen Patentholdinggesellschaft HIMPP A/S und den dänischen Softwareentwicklungsgesellschaften HIMSA II A/S (Hearing Instruments Manufacturers Software Association II A/S) und HIMSA II K/S, an denen die Gruppe zusammen mit anderen führenden Hörgeräteherstellern beteiligt ist, sowie vier anderen Minderheitsbeteiligungen an Drittunternehmen. Neben diesen Minderheitsbeteiligungen beinhalten die erfolgswirksam zum Fair Value bewerteten Finanzanlagen auch Warrants zur Absicherung des finanziellen Risikos in Zusammenhang mit den Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen (siehe Anhang 29).

Die langfristigen Darlehen enthalten hauptsächlich Darlehen an Kunden und strategische Geschäftspartner. Die Darlehen lauten hauptsächlich auf CAD, EUR, und USD. Per 31. März 2012 liegen die entsprechenden Rückzahlungszeiträume zwischen einem und sieben Jahren und die Zinssätze variieren zwischen 1% und 4%. Die Bewertung der Darlehen entspricht annähernd dem Fair Value.

## 18. IMMATERIELLE ANLAGEN

1'000 CHF	31.3.2012				Total
	Goodwill	Immaterielle Anlagen aus Akquisitionen	Aktivierete Entwicklungskosten	Software und andere immaterielle Anlagen	
<b>Anschaffungswerte</b>					
Stand 1. April	996'841	204'397	56'548	56'502	1'314'288
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	73'291	36'428		61	109'780
Zugänge	223	479	16'805	8'409	25'916
Abgänge <sup>1)</sup>	(4'292)	(7)	(40'378)	(6'863)	(51'540)
Umrechnungsdifferenzen	(30'618)	(6'855)	361	(560)	(37'672)
<b>Stand 31. März</b>	<b>1'035'445</b>	<b>234'442</b>	<b>33'336</b>	<b>57'549</b>	<b>1'360'772</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen</b>					
Stand 1. April	(141'957)	(44'433)	(35'500)	(33'336)	(255'226)
Zugänge		(22'622) <sup>2)</sup>	(300)	(8'697)	(31'619)
Abgänge			40'378	6'571	46'949
Wertminderungen			(4'878)		(4'878)
Umrechnungsdifferenzen	2'648	1'532		412	4'592
<b>Stand 31. März</b>	<b>(139'309)</b>	<b>(65'523)</b>	<b>(300)</b>	<b>(35'050)</b>	<b>(240'182)</b>
<b>Nettobuchwerte</b>					
Stand 1. April	854'884	159'964	21'048	23'166	1'059'062
<b>Stand 31. März</b>	<b>896'136</b>	<b>168'919</b>	<b>33'036</b>	<b>22'499</b>	<b>1'120'590</b>

<sup>1)</sup> Goodwill Abgänge enthalten hauptsächlich Anpassungen von Earn-outs.

<sup>2)</sup> Bezieht sich auf Forschung und Entwicklung (CHF 3,5 Mio.) und Vertrieb und Marketing (CHF 19,1 Mio.).

1'000 CHF	31.3.2011				
	Goodwill	Immaterielle Anlagen aus Akquisitionen	Aktivierte Entwicklungs- kosten	Software und andere immaterielle Anlagen	Total
<b>Anschaffungswerte</b>					
Stand 1. April	962'072	184'939	33'355	52'100	1'232'466
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	131'216	41'842		417	173'475
Zugänge <sup>1)</sup>	34'803	168	24'934	6'874	66'779
Abgänge <sup>2)</sup>	(9'308)	(1'369)		(2'373)	(13'050)
Umrechnungsdifferenzen	(121'942)	(21'183)	(1'741)	(516)	(145'382)
<b>Stand 31. März</b>	<b>996'841</b>	<b>204'397</b>	<b>56'548</b>	<b>56'502</b>	<b>1'314'288</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen</b>					
Stand 1. April	(156'986)	(28'381)		(27'179)	(212'546)
Zugänge		(20'312) <sup>3)</sup>		(8'305)	(28'617)
Abgänge		280		1'803	2'083
Wertminderungen			(35'500)		(35'500)
Umrechnungsdifferenzen	15'029	3'980		345	19'354
<b>Stand 31. März</b>	<b>(141'957)</b>	<b>(44'433)</b>	<b>(35'500)</b>	<b>(33'336)</b>	<b>(255'226)</b>
<b>Nettobuchwerte</b>					
Stand 1. April	805'086	156'558	33'355	24'921	1'019'920
<b>Stand 31. März</b>	<b>854'884</b>	<b>159'964</b>	<b>21'048</b>	<b>23'166</b>	<b>1'059'062</b>

<sup>1)</sup> Goodwill Zugänge resultieren hauptsächlich aus der Veränderung der Earn-out-Vereinbarung mit InSound Medical (siehe Anhang 19).

<sup>2)</sup> Goodwill Abgänge enthalten hauptsächlich Anpassungen von Earn-outs.

<sup>3)</sup> Bezieht sich auf Forschung und Entwicklung (CHF 4,0 Mio.) und Vertrieb und Marketing (CHF 16,3 Mio.).

Der Ausweis der immateriellen Anlagen wurde geändert, um die Informationen zu den «Aktivierten Entwicklungskosten» zu verbessern.

Immaterielle Anlagen aus Akquisitionen umfassen hauptsächlich Technologien, Kundenbeziehungen, Kundenlisten und Markennamen.

Zum Zweck der Durchführung der Wertminderungstests wird der Goodwill einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit oder einer Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, die erwartungsgemäss von den Synergien aus der entsprechenden Akquisition profitieren, zugeordnet. Der erzielbare Wert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit (der höhere Wert aus Fair Value abzüglich Verkaufskosten und Nutzungswert) wird mit dem Buchwert verglichen. Zukünftige Geldflüsse werden mit dem gewichteten durchschnittlichen Kapitalkostensatz (WACC) diskontiert. Dazu findet auch das Capital Asset Pricing Model (CAPM) Anwendung. Der Nutzungswert ist in der Regel höher als der Fair Value abzüglich Verkaufskosten. Daher wird der Fair Value abzüglich Verkaufskosten nur ermittelt, wenn der Nutzungswert unter dem Buchwert der zahlungsmittelgenerierenden Einheit liegt.

Die Projektionen für die erwarteten Geldflüsse gehen in der Regel über fünf Jahre. Geldflüsse, die über den Projektionszeitraum hinausgehen, werden unter Anwendung der prognostizierten Inflationsrate extrapoliert. Es wird in der Regel von einer über die Jahre konstanten Bruttomarge ausgegangen.

Die tatsächlichen Geldflüsse sowie damit zusammenhängende Werte, die sich aus der der Abdiskontierungsmethode ergeben, können erheblich von den Projektionen abweichen.

## Annahmen für die Berechnung der Nutzungswerte:

1'000 CHF

	Buchwert des Goodwills	Währung	Diskontsatz 2011/12	Diskontsatz 2010/11	Projektionsperiode	Langfristige Wachstumsrate 2011/12 <sup>1)</sup>	Langfristige Wachstumsrate 2010/11
Advanced Bionics	291'591	Multiple	9,7 %	8,5 %	9 Jahre	2,1 %	3,7 %
InSound Medical	131'968	USD	10,4 %	7,6 %	5 Jahre	2,0 %	3,2 %
Development Finance	84'697	USD	11,4 %	8,8 %	5 Jahre	2,0 %	3,7 %
Audition Santé	65'567	EUR	10,5 %	7,0 %	5 Jahre	1,8 %	2,9 %
Unitron Group	54'959	Multiple	12,1 %	9,0 %	5 Jahre	2,0 %	3,2 %
National Hearing Services	45'860	CAD	11,1 %	8,9 %	5 Jahre	2,0 %	3,2 %
David Ormerod Hearing Centres	43'088	GBP	10,8 %	8,0 %	5 Jahre	2,0 %	3,0 %
Hansaton	25'446	EUR	10,5 %	8,2 %	5 Jahre	2,0 %	2,9 %
Hearing Retail Group	32'638	AUD	11,6 %	8,6 %	5 Jahre	2,5 %	3,2 %
Lapperre	13'298	EUR	11,9 %	8,9 %	5 Jahre	1,7 %	2,9 %

<sup>1)</sup> Langfristige Wachstumsrate entspricht der prognostizierten Inflationsrate.

Die oben aufgeführten Diskontsätze sind Vorsteuersätze.

Die Basis für den erzielbaren Betrag ist für alle Gesellschaften der Nutzungswert.

Aufgrund der durchgeführten Wertminderungstests war es für die Geschäftsjahre 2011/12 und 2010/11 nicht notwendig, eine Goodwill-Wertminderung zu erfassen. Bezüglich der Anfälligkeit des Goodwills auf Änderungen der Annahmen geht die Gruppe davon aus, dass ein möglicher Anstieg des Diskontsatzes von 1% bei keiner zahlungsmittelgenerierenden Einheit zu einer Wertminderung des Goodwills führen würde, ausser bei InSound Medical. Hier würde ein Anstieg des Diskontsatzes von 1% zu einer Wertminderung von CHF 21,5 Mio. führen. Bei Advanced Bionics wurde eine durchschnittliche Wachstumsrate des Umsatzes von 12% für den Projektionszeitraum von neun Jahren angesetzt. Dies spiegelt den Erwartungswert des Managements wider und berücksichtigt das durch den vorübergehenden Produktrückruf verursachte reduzierte Umsatzvolumen. Der neunjährige Projektionszeitraum spiegelt den langfristigen Entwicklungszyklus des Implantatengeschäfts wider.

#### Wertminderung auf aktivierte immaterielle Anlagen von Phonak Acoustic Implants im Geschäftsjahr 2011/12

Im Rahmen der weiteren Konsolidierung der Hörimplantate Division von Sonova gab die Gruppe per 30. September 2011 die Schliessung von Phonak Acoustic Implants im schweizerischen Lonay bekannt. Dieser Standort beschäftigte 26 Mitarbeitende, die an dem Mittelohrimplantat Ingenia gearbeitet haben. Das Ingenia Gerät befand sich noch in der Entwicklung, hatte noch keine CE Zertifizierung oder FDA Zulassung, und war noch nicht im Handel erhältlich. Als Folge der Schliessung wurde eine Abschreibung von zuvor aktivierten Entwicklungskosten in Höhe von CHF 4,9 Mio. vorgenommen. Diese ist in der Erfolgsrechnung in Zeile «Wertminderungen» enthalten. Per 31. März 2012 waren alle zuvor in Phonak Acoustic Implants aktivierten Entwicklungskosten wertberichtigt.

#### Wertminderung auf aktivierte immaterielle Anlagen von Phonak Acoustic Implants im Geschäftsjahr 2010/11

Im Geschäftsjahr 2010/11 wurden Advanced Bionics und Phonak Acoustic Implants in ein einzelnes Geschäftsfeld zusammengefasst mit dem Ziel, einen grösseren Vorteil durch die Zusammenlegung von Technologien und Geschäftsprozessen zu erzielen. Eine vorläufige Bewertung der potenziellen Möglichkeiten zwischen den beiden Unternehmen und ihrer jeweiligen Produkt Roadmaps zeigte, dass eine Reihe von früheren Entwicklungsprojekten nicht mehr in einen gemeinsamen Entwicklungsplan passten. Demzufolge wurde eine Abschreibung von im Vorfeld aktivierten Entwicklungskosten in Höhe von CHF 35,5 Mio. in der Erfolgsrechnung in der Zeile «Wertminderungen» erfasst. Die aktivierten immateriellen Anlagen waren im berichtspflichtigen Segment «Hörimplantate» enthalten (siehe Anhang 4).

## 19. RÜCKSTELLUNGEN

1'000 CHF	31.3.2012				31.3.2011			
	Garantien und Warenrücknahmen	Earn-out Rückstellungen	Andere Rückstellungen	Total	Garantien und Warenrücknahmen	Earn-out Rückstellungen	Andere Rückstellungen	Total
Stand 1. April	132'968	23'645	44'598	201'211	126'549	84'289	36'912	247'750
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	1'522		311	1'833	1'816		4'739	6'555
Verwendung	(52'312)	(772)	(14'486)	(67'570)	(35'397)	(90'732)	(14'475)	(140'604)
Auflösung	(998)	(3'787)	(2'563)	(7'348)	(878)	(6'517)	(1'138)	(8'533)
Bildung	36'955		11'382	48'337	56'005	33'875	23'599	113'479
Barwertanpassungen	477	70		547	529	5'991		6'520
Umrechnungsdifferenzen	(3'866)	(1'026)	(1'506)	(6'398)	(15'656)	(3'261)	(5'039)	(23'956)
<b>Stand 31. März</b>	<b>114'746</b>	<b>18'130</b>	<b>37'736</b>	<b>170'612</b>	<b>132'968</b>	<b>23'645</b>	<b>44'598</b>	<b>201'211</b>
davon kurzfristig	52'480	16'392	22'689	91'561	66'461	21'188	28'360	116'009
davon langfristig	62'266	1'738	15'047	79'051	66'507	2'457	16'238	85'202

Die Rückstellung für Garantien und Warenrücknahmen berücksichtigt Kosten, die sich aus Garantieverpflichtungen auf verkauften Produkten ergeben. Die Gruppe gewährt auf Hörgeräte und verwandte Produkte im Durchschnitt eine 15-monatige Garantie und auf Hörimplantate bis zu zehn Jahre Garantie. Während dieser Zeit werden Produkte kostenlos repariert oder ersetzt. Der ermittelte Rückstellungsbetrag basiert auf dem Umsatz, Erfahrungswerten aus der Vergangenheit und Hochrechnungen von Garantiefällen. Der weitaus grösste Teil der Geldabflüsse wird in den nächsten ein bis fünf Jahren erwartet.

Earn-out-Rückstellungen entsprechen dem Barwert der geschätzten Earn-out-Zahlungen für Akquisitionen die vor dem 1. April 2010 getätigt wurden. Dies entspricht den diskontierten variablen Kaufpreisannteilen der erworbenen Gesellschaften. Die Geldabflüsse werden in den nächsten ein bis fünf Jahren erwartet. Die «Verwendung» im Vorjahreszeitraum 2010/11 resultiert hauptsächlich aus einer Veränderung der Earn-out-Vereinbarung mit InSound Medical. Es wurde vereinbart, dass eine Einmalzahlung in Höhe von CHF 87,2 Mio. die vorherige Earn-out-Vereinbarung ersetzt. Die Änderung der Earn-out Vereinbarung führte zu einer Zahlung, die CHF 31,8 Mio. höher als ursprünglich angenommen war und die früher als ursprünglich erwartet ausgezahlt wurde.

Andere Rückstellungen enthalten überwiegend Rückvergütungen an Kunden sowie Rückstellungen für spezifische Geschäftsrisiken wie Rechtsstreitigkeiten und Restrukturierungen, wie sie sich aus dem normalen Geschäftsverlauf ergeben. Der Zeitpunkt dieser Geldabflüsse ist unsicher, da er wesentlich vom Ausgang der administrativen und rechtlichen Verfahren abhängig ist.

## 20. KURZFRISTIGE FINANZSCHULDEN

1'000 CHF	31.3.2012	31.3.2011
Kurzfristiger Teil langfristiger Finanzschulden	52	40'018
Sonstige kurzfristige Finanzschulden	124	117
<b>Total</b>	<b>176</b>	<b>40'135</b>
Ungenutzte Kreditlinien	59'305	42'215

Im Geschäftsjahr 2011/12 wurden die verbleibenden CHF 40 Mio. des CHF 240 Mio. Darlehens, welches im Zusammenhang mit der Akquisition von Advanced Bionics gewährt wurde, zurückgezahlt. Ein zweites Darlehen im Zusammenhang mit der Akquisition von Advanced Bionics ist in den langfristigen Finanzschulden enthalten (Einzelheiten siehe Anhang 22). Der Buchwert der kurzfristigen Finanzschulden entspricht annähernd dem Fair Value.

## 21. ÜBRIGE KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN

1'000 CHF	31.3.2012	31.3.2011
Andere Verbindlichkeiten	29'685	28'734
Passive Rechnungsabgrenzungen	130'153	128'989
Umsatzabgrenzungen	17'465	14'407
<b>Total</b>	<b>177'303</b>	<b>172'130</b>

Andere Verbindlichkeiten enthalten zahlbare Verrechnungssteuern, Mehrwertsteuern, Sozialleistungen, Quellensteuern der Mitarbeitenden sowie Vorauszahlungen von Kunden. Die passiven Rechnungsabgrenzungen enthalten Gehälter, Sozialaufwendungen, Feriengelder, Boni und Lohnnebenleistungen sowie Rechnungsabgrenzungen für ausstehende Rechnungen von Lieferanten.

## 22. LANGFRISTIGE FINANZSCHULDEN

1'000 CHF	31.3.2012	31.3.2011
Bankschulden	228'140	227'964
Zinsswap – negativer Wiederbeschaffungswert	8'466	1'861
Übrige langfristige Finanzschulden	4'953	1'246
<b>Total</b>	<b>241'559</b>	<b>231'071</b>

Bankschulden enthalten das verbleibende Bankdarlehen in Höhe von CHF 230 Mio., das in Zusammenhang mit der Akquisition von Advanced Bionics gewährt wurde (siehe Anhang 23). Der Fair Value der Bankschulden per 31. März 2012 beträgt CHF 236,6 Mio. (Vorjahr CHF 229,8 Mio.).

Übrige langfristige Finanzschulden bestehen hauptsächlich aus Verbindlichkeiten in Zusammenhang mit den Share Appreciation Rights (SARs) und Warrant Appreciation Rights (WARs) (siehe Anhang 29).

**Gliederung nach Währungen**

	31.3.2012				31.3.2011			
1'000 CHF	Bankschulden	Zinsswap – negativer Wiederbe- schaffungs- wert	Übrige langfristige Finanz- schulden	Total	Bankschulden	Zinsswap – negativer Wiederbe- schaffungs- wert	Übrige langfristige Finanz- schulden	Total
CHF	227'943	8'466	1'421	237'830	227'195	1'861	317	229'373
EUR			1'477	1'477	535		92	627
DKK	197			197	234			234
USD			1'770	1'770			484	484
CAD			243	243			265	265
Other			42	42			88	88
<b>Total</b>	<b>228'140</b>	<b>8'466</b>	<b>4'953</b>	<b>241'559</b>	<b>227'964</b>	<b>1'861</b>	<b>1'246</b>	<b>231'071</b>

**23. RISIKOMANAGEMENT UND FINANZINSTRUMENTE****GRUPPEN-RISIKOMANAGEMENT**

Das gruppenweite Risikomanagement ist integrierter Bestandteil der Geschäftspraxis und unterstützt den strategischen Entscheidungsfindungsprozess. Die Risikobewertung erfolgt mittels dem Bottom-up-Ansatz als auch dem Top-down-Ansatz und deckt die Konzernebene, alle Geschäftssegmente sowie alle Gruppengesellschaften ab. Dieser Ansatz erlaubt der Gruppe, alle Arten von Gefährdungspotenzialen, die sich aus inneren und äusseren Einflüssen und Ereignissen ergeben, zu überprüfen; von finanziellen Risiken, über operative Prozesse, Kunden und Produkten, bis hin zur Geschäftsleitung und Mitarbeitern. Die Gefährdungspotenziale werden mittels spezifischer Initiativen adressiert und durch regelmässige Neueinschätzungen, Kommunikation, Konsolidierung und Priorisierung der Risiken gesteuert.

Die Gesamtverantwortung für die Risikobewertung, -steuerung und -kontrolle ist Abteilungen mit spezialisierten Gruppenfunktionen zugewiesen. Die Geschäftsleitung unterstützt, zusätzlich zu den Gruppengesellschaften und Funktionsverantwortlichen, die jährliche Risikoanalyse und ist verantwortlich für die Steuerung und Kontrolle der risikoreduzierenden Initiativen. Der Verwaltungsrat diskutiert und analysiert die Gruppenrisiken mindestens einmal im Jahr im Rahmen einer Strategiesitzung.

**FINANZIELLES RISIKOMANAGEMENT**

Aufgrund ihrer weltweiten Aktivitäten ist die Sonova Gruppe einer Reihe von finanziellen Risiken wie Marktrisiken, Ausfallrisiken und Liquiditätsrisiken ausgesetzt. Das finanzielle Risikomanagement zielt darauf ab, diese Risiken zu begrenzen und mögliche negative Effekte auf die finanzielle Leistungsfähigkeit der Gruppe zu minimieren. Die Gruppe nutzt zu diesem Zweck ausgesuchte Finanzinstrumente. Diese werden ausschliesslich als Absicherungsinstrumente für Geldzu- und -abflüsse verwendet und nicht für spekulative Transaktionen.

Die Grundsätze des finanziellen Risikomanagements der Sonova Gruppe werden periodisch durch das Auditkomitee überprüft und durch die Abteilung Group Finance ausgeführt. Group Finance ist für die Umsetzung der Richtlinien und das laufende finanzielle Risikomanagement verantwortlich.



## MARKTRISIKEN

### Wechselkursrisiko

Die Gruppe ist durch ihre weltweite Tätigkeit Wechselkursschwankungen ausgesetzt, hauptsächlich in Bezug auf den US-Dollar und den Euro. Da die Gruppe Schweizer Franken als Berichtswährung benutzt und Beteiligungen in verschiedenen funktionalen Währungen hält, sind die Nettoaktiven Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Darüber hinaus besteht ein Fremdwährungsrisiko in Bezug auf zukünftige Geschäfte, die in einer anderen als der funktionalen Währung abgewickelt werden.

Zur Begrenzung der Fremdwährungsrisiken, die auch die konzerninternen Verkäufe und die Rückzahlung von konzerninternen Darlehen beinhalten, werden Devisentermingeschäfte und Optionen abgeschlossen. Die Gruppe sichert ihre Netto-Fremdwährungsrisiken auf Basis der zukünftig erwarteten Geldzu- und -abflüsse ab. Die Absicherungsgeschäfte haben eine Laufzeit zwischen einem und zwölf Monaten. Für diese Absicherungsgeschäfte wird kein Hedge Accounting durchgeführt, da sie die entsprechenden Voraussetzungen nach IAS 39 nicht erfüllen.

Positive Wiederbeschaffungswerte von Absicherungsgeschäften, die die Voraussetzungen für Hedge Accounting nicht erfüllen, werden als erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen erfasst, während negative Wiederbeschaffungswerte als erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzverbindlichkeiten erfasst werden.

Per 31. März 2012 und 2011 bestanden keine offenen Währungsabsicherungsgeschäfte.

### Fremdwährungssensitivitätsanalyse

Eine Aufwertung/Abwertung der nachfolgenden Währungen (die Wechselkurse können Anhang 33 entnommen werden) gegenüber dem Schweizer Franken um 5 % per 31. März 2012 und 2011 hätte die in der folgenden Tabelle dargestellten Auswirkungen auf den Gewinn nach Steuern und das Eigenkapital. Die Analyse basiert darauf, dass alle anderen Variablen konstant bleiben.

1'000 CHF	2011/12	2010/11	2011/12	2010/11
	Auswirkung auf Gewinn nach Steuern		Auswirkung auf Eigenkapital	
Kursänderung USD/CHF +5 %	2'105	2'548	20'521	19'214
Kursänderung USD/CHF -5 %	(2'105)	(2'548)	(20'521)	(19'214)
Kursänderung EUR/CHF +5 %	4'479	3'608	10'808	9'309
Kursänderung EUR/CHF -5 %	(4'479)	(3'608)	(10'808)	(9'309)

### Zinsrisiko

Die Gruppe ist nur in beschränktem Masse Zinsänderungen ausgesetzt. Von dem Bankdarlehen in Höhe von gesamt CHF 470 Mio., das in Zusammenhang mit der Akquisition von Advanced Bionics aufgenommen wurde, wurde der kurzfristige Teil von CHF 240 Mio. bereits zurückgezahlt. Für das langfristige Bankdarlehen von CHF 230 Mio. hat die Gruppe einen Zinsswap abgeschlossen, der die Gruppe gegen steigende Zinssätze absichert, da die variablen Zinssätze gegen fixe Zinssätze getauscht werden. Da die Konditionen des Zinsswaps denen des zugrundeliegenden Finanzierungsvertrages entsprechen, kann der Zinsswap als zu 100 % effektiv gesehen werden, und demnach wurde er nach den Regeln des Hedge Accounting behandelt. Per 31. März 2012 beträgt der negative Fair Value des Zinsswaps CHF 8,5 Mio. Dieser Betrag stellt den theoretischen Wiederbeschaffungswert dar. Wären die Zinssätze 0,5% niedriger/höher gewesen, würde sich die Bewertung des Swaps um ungefähr CHF 3,8 Mio. ändern und das Eigenkapital wäre CHF 3,8 Mio. niedriger/höher gewesen.

Ausser dem oben beschriebenen Sachverhalt wurden keine derivativen Instrumente zur Absicherung von Zinssatzänderungen angewandt. Zinssituation und Absicherungsmöglichkeiten werden jedoch laufend überwacht.

Bei den Aktiven bezieht sich das grösste Zinsrisiko auf die flüssigen Mittel mit einem im Berichtsjahr 2011/12 durchschnittlichen verzinslichen Bestand von CHF 114 Mio. (Vorjahr CHF 237 Mio.). Wären die Zinsen auf diesen Konten während des Berichtsjahres 2011/12 1% höher/niedriger gewesen, wäre der Gewinn nach Steuern CHF 1,0 Mio. höher/niedriger ausgefallen (Vorjahr CHF 2,1 Mio.).

#### Andere Marktrisiken

Das Risiko von Preisänderungen bei Rohmaterialien oder Komponenten für die Produktion ist begrenzt. Eine Veränderung bei diesen Preisen würde keine Auswirkungen haben, die über der Toleranzgrenze des Risikomanagements der Gruppe liegen. Daher wurde keine Sensitivitätsanalyse durchgeführt.

Die Gruppe hält bestimmte marktgängige Wertschriften, die als «Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen» klassifiziert sind und hauptsächlich aus börsennotierten Anleihen und Aktienfonds bestehen. Diese Investitionen (0,1% der Gesamtaktiven per 31. März 2012) liegen ebenfalls unterhalb der Toleranzgrenze des Risikomanagements der Gruppe, daher wurde keine Sensitivitätsanalyse durchgeführt.

#### AUSFALLRISIKO

Finanzanlagen, die die Gruppe einer Konzentration von Ausfallrisiken aussetzen könnten, sind in erster Linie flüssige Mittel, Forderungen gegenüber Kunden und Darlehen.

Die Haupt-Bankverbindungen bestehen mit vier erstklassigen Finanzinstituten (per 31. März 2012 beziehen sich 31% der flüssigen Mittel auf einen Geschäftspartner). Die Gruppe wickelt wesentliche Transaktionen grundsätzlich nur mit Finanzinstituten ab, die mindestens über ein «A»-Rating von den bedeutenden Ratingagenturen verfügen.

Bezüglich ihrer Kundenforderungen führt die Gruppe laufend Prüfungen der Kreditwürdigkeit durch und ordnet allen Kunden Kreditlimiten zu. Aufgrund der Kundenvielfalt gibt es keine einheitliche Kreditlimite, jedoch bewertet die Gruppe ihre Kunden unter Anwendung einer einheitlichen Methodik und unter Berücksichtigung der finanziellen Lage, der bisherigen Erfahrungen und anderer Faktoren. Durch die fragmentierte Kundenbasis (keine Forderung gegenüber einem einzelnen Kunden beträgt mehr als 10% des Gesamtbetrages der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) verfügt die Gruppe über keine erhebliche Ausfallrisikokonzentration.

Bezüglich Darlehen an Dritte und Nahestehende bewertet die Gruppe ihre Risiken durch ihre Geschäftspartner unter Berücksichtigung ihrer finanziellen Lage, der bisherigen Erfahrungen und anderer Faktoren.

Die Gruppe erwartet weder aus ihren Forderungen noch aus anderen Finanzanlagen wesentliche Verluste.

Das maximale Ausfallrisiko in Zusammenhang mit Finanzanlagen ist der Gesamtbetrag der in der Bilanz erfassten Buchwerte.

#### LIQUIDITÄTSRISIKO

Group Finance ist für ein zentrales Management der Nettoliquidität/Nettoverschuldung verantwortlich und stellt sicher, dass den Verpflichtungen der Gruppe zeitgerecht nachgekommen werden kann. Die Gruppe plant weiter zu wachsen und will in Bezug auf zeitkritische Investitionsentscheidungen flexibel bleiben. Dieses allgemeine Ziel ist in der Anlagestrategie enthalten. Auf Basis der erwarteten Zahlungsmittelflüsse wird eine rollierende Hochrechnung durchgeführt und regelmässig aktualisiert, um die Liquidität zu überwachen und zu steuern sowie die Einhaltung der Financial Covenants und die vertragsgemässe Rückzahlung der Bankschuld sicherzustellen. Per 31. März 2012 wurden die Financial Covenants eingehalten.

Die folgende Tabelle fasst die Restlaufzeiten der finanziellen Verbindlichkeiten per 31. März 2012 und 2011 zusammen:

1'000 CHF					31.3.2012
	Fällig weniger als 3 Monate	Fällig 3 Monate bis 1 Jahr	Fällig 1 Jahr bis 5 Jahre	Fällig mehr als 5 Jahre	Total
Kurzfristige Finanzschulden	84	92			176
Andere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		16'070			16'070
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	146'679	43'770			190'449
<b>Total kurzfristige Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>146'763</b>	<b>59'932</b>			<b>206'695</b>
Langfristige Bankschulden		5'100	237'023	42	242'165
Übrige langfristige Finanzschulden			4'953		4'953
<b>Total langfristige Finanzverbindlichkeiten</b>		<b>5'100</b>	<b>241'976</b>	<b>42</b>	<b>247'118</b>
<b>Total Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>146'763</b>	<b>65'032</b>	<b>241'976</b>	<b>42</b>	<b>453'813</b>

1'000 CHF					31.3.2011
	Fällig weniger als 3 Monate	Fällig 3 Monate bis 1 Jahr	Fällig 1 Jahr bis 5 Jahre	Fällig mehr als 5 Jahre	Total
Kurzfristige Finanzschulden	40'006	129			40'135
Andere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		16'905			16'905
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	146'326	35'558			181'884
<b>Total kurzfristige Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>186'332</b>	<b>52'592</b>			<b>238'924</b>
Langfristige Bankschulden		5'077	243'956		249'033
Übrige langfristige Finanzschulden			1'188	58	1'246
<b>Total langfristige Finanzverbindlichkeiten</b>		<b>5'077</b>	<b>245'144</b>	<b>58</b>	<b>250'279</b>
<b>Total Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>186'332</b>	<b>57'669</b>	<b>245'144</b>	<b>58</b>	<b>489'203</b>

## FAIR-VALUE-HIERARCHIE

Die folgende Tabelle fasst die zum Fair Value bewerteten Finanzinstrumente nach Bewertungsmethoden per 31. März 2012 und 2011 zusammen. Die verschiedenen Klassen wurden wie folgt definiert:

Klasse 1: In einem aktiven Markt notierte Preise

Klasse 2: Bewertungsverfahren auf Basis beobachtbarer Marktdaten

Klasse 3: Bewertungsverfahren auf Basis von nicht beobachtbaren Daten

1'000 CHF				31.3.2012
	Klasse 1	Klasse 2	Klasse 3	Total
<b>Finanzanlagen</b>				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet	4'697		5'422	10'119
<b>Total</b>	<b>4'697</b>		<b>5'422</b>	<b>10'119</b>
<b>Finanzverbindlichkeiten</b>				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet		(11'903)	(9'120)	(21'023)
Derivative Absicherungsinstrumente		(8'466)		(8'466)
<b>Total</b>		<b>(20'369)</b>	<b>(9'120)</b>	<b>(29'489)</b>
<b>31.3.2011</b>				
<b>Finanzanlagen</b>				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet	14'117		5'460	19'577
<b>Total</b>	<b>14'117</b>		<b>5'460</b>	<b>19'577</b>
<b>Finanzverbindlichkeiten</b>				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet		(12'032)	(6'118)	(18'150)
Derivative Absicherungsinstrumente		(1'861)		(1'861)
<b>Total</b>		<b>(13'893)</b>	<b>(6'118)</b>	<b>(20'011)</b>

Die folgende Tabelle stellt die Veränderungen bei Finanzinstrumenten der Klasse 3 für die am 31. März 2012 sowie 2011 endenden Geschäftsjahre dar:

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen 1'000 CHF	2011/12	2010/11
Stand 1. April	5'460	7'188
Verlust in Erfolgsrechnung	(38)	(1'728)
<b>Stand 31. März</b>	<b>5'422</b>	<b>5'460</b>
<b>Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzverbindlichkeiten 1'000 CHF</b>		
Stand 1. April	(6'118)	(3'919)
Zugänge	(5'970)	(4'325)
Gewinn in Erfolgsrechnung	2'968	2'126
<b>Stand 31. März</b>	<b>(9'120)</b>	<b>(6'118)</b>

## KAPITALRISIKOMANAGEMENT

Es ist Grundsatz der Gruppe, eine starke Eigenkapitalbasis und eine Bilanz mit niedrigem Verschuldungsgrad aufrechtzuerhalten, um die weitere Entwicklung des Geschäfts zu unterstützen. Die Gruppe beabsichtigt dabei, mindestens ein Investment Grade Rating zu halten, aus dem sich eine Verschuldungskapazität von rund CHF 1 Mrd. ergibt. Die Gruppe strebt eine Dividendenausschüttungsquote von ungefähr 30 % an.

## 24. ÜBRIGE LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN

1'000 CHF	31.3.2012	31.3.2011
Langfristige Umsatzabgrenzungen	20'426	15'587
Pensionsverpflichtungen	13'268	5'267
<b>Total</b>	<b>33'694</b>	<b>20'854</b>

Langfristige Umsatzabgrenzungen beziehen sich auf langfristige Serviceverträge mit Kunden. Die Umsatzabgrenzung wird über die Laufzeit des Servicevertrages als Umsatz der Erfolgsrechnung gutgeschrieben.

Die Pensionsverpflichtungen beziehen sich auf leistungsorientierte Pläne. Einzelheiten können Anhang 28 entnommen werden.

## 25. ENTWICKLUNG DES AKTIENKAPITALS

Ausgegebene Aktien	Ausgegebene Aktien	Eigene Aktien <sup>1)</sup>	Ausstehende Aktien
<b>Stand 31. März 2010</b>	<b>66'090'745</b>	<b>(204'088)</b>	<b>65'886'657</b>
Ausgabe neuer Aktien aus dem bedingten Kapital <sup>2)</sup>	423'648		423'648
Kauf eigener Aktien		(81'061)	(81'061)
Verkauf eigener Aktien		238'089	238'089
<b>Stand 31. März 2011</b>	<b>66'514'393</b>	<b>(47'060)</b>	<b>66'467'333</b>
Ausgabe neuer Aktien aus dem bedingten Kapital <sup>2)</sup>	59'940		59'940
Kauf eigener Aktien		(7'115)	(7'115)
Verkauf eigener Aktien		14'393	14'393
<b>Stand 31. März 2012</b>	<b>66'574'333</b>	<b>(39'782)</b>	<b>66'534'551</b>

Nennwert des Aktienkapitals 1'000 CHF	Aktienkapital	Eigene Aktien <sup>1)</sup>	Ausstehende Aktien
<b>Stand 31. März 2010</b>	<b>3'305</b>	<b>(10)</b>	<b>3'295</b>
Ausgabe neuer Aktien aus dem bedingten Kapital <sup>2)</sup>	21		21
Kauf eigener Aktien		(4)	(4)
Verkauf eigener Aktien		12	12
<b>Stand 31. März 2011</b>	<b>3'326</b>	<b>(2)</b>	<b>3'324</b>
Ausgabe neuer Aktien aus dem bedingten Kapital <sup>2)</sup>	3		3
Kauf eigener Aktien			
Verkauf eigener Aktien			
<b>Stand 31. März 2012</b>	<b>3'329</b>	<b>(2)</b>	<b>3'327</b>

Alle Aktien haben einen Nominalwert von CHF 0,05.

<sup>1)</sup> Eigene Aktien werden am Markt zurückgekauft und sind nicht dividendenberechtigt.

<sup>2)</sup> Zum Zweck der Mitarbeiterbeteiligung geschaffen.

An der ordentlichen Generalversammlung vom 7. Juli 2005 wurde das bedingte Kapital von CHF 264'270 (5'285'400 Aktien) um CHF 165'056 (3'301'120 Aktien) auf neu CHF 429'326 (8'586'520 Aktien) erhöht. Per 31. März 2012 waren davon 5'921'087 Aktien (Vorjahr 5'981'027 Aktien) noch nicht ausgegeben. Diese Aktien sind für langfristige Mitarbeiterbeteiligungsprogramme vorgesehen.

## 26. KAUF VON KONZERNGESELLSCHAFTEN

Aus den Akquisitionen ergeben sich folgende Aktiven und Passiven:

1'000 CHF	2011/12	2010/11
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3'684	9'452
Übriges Umlaufvermögen	7'993	24'898
Sachanlagen	3'493	3'756
Immaterielle Anlagen	36'489	42'259
Andere langfristige Anlagen	555	14'900
Kurzfristige Verbindlichkeiten	(18'361)	(31'501)
Langfristige Verbindlichkeiten	(13'234)	(39'781)
<b>Nettoaktiven</b>	<b>20'619</b>	<b>23'983</b>
Minderheitsanteile		(1'433)
Goodwill	73'291	131'216
<b>Kaufpreis</b>	<b>93'910</b>	<b>153'766</b>
Fair Value der assoziierten Gesellschaft vor Akquisition <sup>1)</sup>	(2'313)	(52'857)
Verbindlichkeit für Earn-outs bzw. zurückbehaltener Teil des Kaufpreises <sup>2)</sup>	(5'946)	(23'765)
<b>Barzahlung</b>	<b>85'651</b>	<b>77'144</b>
Akquirierte flüssige Mittel	(3'294)	(18'902)
<b>Mittelabfluss aus Akquisitionen, abzüglich akquirierte flüssige Mittel</b>	<b>82'357</b>	<b>58'242</b>
Mittelabfluss aus Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften, Minderheitsbeteiligungen und Earn-out Zahlungen	772	91'706
<b>Total Mittelabfluss aus Akquisitionen</b>	<b>83'129</b>	<b>149'948</b>

<sup>1)</sup> Der Verlust von CHF 2,2 Mio. (Vorjahr Gewinn von CHF 12,8 Mio.) aus der Fair Value Neubewertung der assoziierten Gesellschaft ist im Finanzergebnis enthalten.

<sup>2)</sup> Earn-out Zahlungen sind abhängig von den zukünftigen Ergebnissen der akquirierten Gesellschaften und die Verbindlichkeiten für Earn-outs basieren auf den neuesten Schätzungen der zukünftigen Ergebnisse.

Während des Geschäftsjahres 2011/12 wurden mehrere kleine Gesellschaften in Asien/Pazifik, Europa und Nordamerika erworben. Diese Gesellschaften sind im Verkauf von Hörgeräten tätig. Alle Akquisitionen wurden nach der Erwerbsmethode verbucht. Für im Geschäftsjahr 2011/12 getätigte Unternehmenszusammenschlüsse wurden akquisitionsbedingte Kosten in Höhe von CHF 1,1 Mio. (Vorjahr CHF 1,0 Mio.) im Aufwand verbucht und sind in der Zeile «Administration» in den Erfolgsrechnungen enthalten.

Die Ersterfassung der Akquisitionen in der Berichtsperiode ist provisorisch verbucht. Das Resultat der endgültigen Bewertung und die Verteilung des Kaufpreises sind noch ausstehend. Die Fair Values der identifizierten erworbenen Aktiven und Verbindlichkeiten können deshalb noch ändern. Der Goodwill resultiert hauptsächlich aus den erwarteten Synergien, den Arbeitskräften und dem günstigen Wachstumspotential.

Beitrag der akquirierten Gesellschaften seit Akquisition bis 1'000 CHF	31.3.2012	31.3.2011
Umsatz	23'929	47'969
Nettoergebnis	709	(1'907)

Beitrag, wenn die Akquisitionen am 1. April erfolgt wären 1'000 CHF	2011/12	2010/11
Umsatz	43'295	103'703
Nettoergebnis	2'664	(1'839)

## 27. TRANSAKTIONEN MIT NAHESTEHENDEN

1'000 CHF	2011/12	2010/11	2011/12	2010/11	2011/12	2010/11
	Geschäfts- leitung		Verwaltungs- rat		Total	
Kurzfristige Personalaufwendungen	5'352	8'320	1'590	1'971	6'942	10'291
Aufwendungen für Vorsorge	501	497			501	497
Aktienbasierte Vergütungen	3'855	4'289	1'485	1'922	5'340	6'211
<b>Total</b>	<b>9'708</b>	<b>13'106</b>	<b>3'075</b>	<b>3'893</b>	<b>12'783</b>	<b>16'999</b>

Die Gesamtentschädigung an die Geschäftsleitung für das Jahr 2011/12, wie oben aufgeführt, bezieht sich auf acht aktuelle Mitglieder. Während der Berichtsperiode ist ein Mitglied aus der Geschäftsleitung ausgeschieden, während der neue CEO der Geschäftsleitung beigetreten ist. Die Gesamtentschädigung an die Geschäftsleitung für das Jahr 2010/11 bezog sich auf damals acht aktuelle Mitglieder. Während der Vorjahresperiode waren drei Mitglieder aus der Geschäftsleitung ausgeschieden, während zwei Mitglieder der Geschäftsleitung beigetreten waren.

Die Gesamtentschädigung an den Verwaltungsrat für das Jahr 2011/12, wie oben aufgeführt, bezieht sich auf acht aktuelle Mitglieder (Vorjahr acht Mitglieder).

Die kurzfristigen Personalaufwendungen enthalten zusätzlich zu der regulären Entschädigung der Geschäftsleitung 2010/11 vertragliche Entschädigungen im Zusammenhang mit den Rücktritten von Valentin Chapero Rueda und Oliver Walker in Höhe von CHF 2,1 Mio., die im Jahr 2011/12 gezahlt wurden.

Zwischen der Gruppe und John J. Zei, einem Mitglied des Verwaltungsrates, bestand bis Juni 2011 ein Beratungsvertrag für bestimmte von der Gruppe übertragene Aufgaben, die über seine Tätigkeit als Mitglied des Verwaltungsrates hinausgehen. In der Berichtsperiode 2011/12 wurde ein Gesamtbetrag in Höhe von CHF 36'425 (Vorjahr CHF 72'644) durch die Gruppe für Beratungsleistungen im Rahmen dieses Vertrages bezahlt.

Während der Berichtsperiode 2011/12 bestanden drei Mietverträge zwischen der Gruppe und ARim AG, eine Gesellschaft die Andy Rihs gehört, Mitglied des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG. Die Mietverträge beziehen sich auf Büroräume, Parkplätze und einen Kinderkrippe. Die jährliche Mietzahlung betrug CHF 0,6 Mio. (Vorjahr CHF 0,5 Mio.). Der Mietvertrag für die Büroräume ist im März 2012 ausgelaufen.

Für nähere Informationen zu Transaktionen mit assoziierten Gesellschaften siehe Anhang 16 und 17.

Geschäftsvorfälle zwischen der Gruppe und den verschiedenen Pensionsplänen für Mitarbeitende der Gruppe sind in Anhang 28 beschrieben.

Weitere Informationen gemäss Schweizer Gesetzgebung zu Bezügen und Besitz von Aktien und Optionen des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung können Anhang 3.6 der Jahresrechnung der Sonova Holding AG entnommen werden.

## 28. LEISTUNGEN AN MITARBEITENDE

Die Pensionspläne der Sonova Gruppe umfassen leistungsorientierte Pensionspläne hauptsächlich in der Schweiz, aber auch in mehreren anderen Ländern. Dabei handelt es sich sowohl um finanzierte als auch ungedeckte Pläne. Alle leistungsorientierten Pläne der Gruppe sind, unter Berücksichtigung kürzlich erfolgter versicherungsmathematischer Berechnungen, nach IAS 19 bewertet.

Das Ergebnis der Pläne ist unten zusammenfassend aufgeführt:

<b>In der Bilanz erfasste Beträge</b> 1'000 CHF	<b>31.3.2012</b>	<b>31.3.2011</b>
Barwert der finanzierten Vorsorgeverpflichtungen	(210'410)	(197'709)
Planvermögen zu Fair Value	198'091	193'460
<b>Nettobarwert von finanzierten Plänen</b>	<b>(12'319)</b>	<b>(4'249)</b>
Barwert der ungedeckten Vorsorgeverpflichtungen	(949)	(1'018)
<b>Total Verbindlichkeiten, netto</b>	<b>(13'268)</b>	<b>(5'267)</b>
Beträge in der Bilanz:		
Pensionsverpflichtungen	(13'268)	(5'267)
<b>Im sonstigen Ergebnis erfasste versicherungsmathematische Verluste/(Gewinne)</b> 1'000 CHF	<b>2011/12</b>	<b>2010/11</b>
Versicherungsmathematischer (Gewinn)/Verlust aus Vorsorgeverpflichtungen	(4'027)	5'799
Versicherungsmathematischer Verlust von Planvermögen	11'483	1'215
<b>Im sonstigen Ergebnis erfasste versicherungsmathematische Verluste</b>	<b>7'456</b>	<b>7'014</b>
<b>Im Eigenkapital erfasste kumulierte versicherungsmathematische Verluste</b> 1'000 CHF	<b>2011/12</b>	<b>2010/11</b>
Erfasster versicherungsmathematischer Verlust am Periodenbeginn	13'170	6'156
Im Berichtsjahr erfasster versicherungsmathematischer Verlust	7'456	7'014
<b>Im Eigenkapital erfasste kumulierte versicherungsmathematische Verluste</b>	<b>20'626</b>	<b>13'170</b>
<b>In der Erfolgsrechnung erfasste Beträge</b> 1'000 CHF	<b>2011/12</b>	<b>2010/11</b>
Laufender Dienstzeitaufwand	22'291	19'338
Arbeitnehmerbeiträge	(8'610)	(8'103)
Zinskosten	6'172	5'454
Erwarteter Vermögensertrag	(7'755)	(6'716)
<b>Total Personalvorsorgeaufwand</b>	<b>12'098</b>	<b>9'973</b>

Der in der Konzernerfolgsrechnung 2011/12 erfasste Betrag wurde den folgenden Positionen belastet: Herstellkosten der verkauften Produkte (CHF 3,2 Mio., Vorjahr CHF 3,6 Mio.), Forschung und Entwicklung (CHF 3,4 Mio., Vorjahr CHF 2,6 Mio.), Vertrieb und Marketing (CHF 2,6 Mio., Vorjahr CHF 1,4 Mio.) sowie Administration (CHF 2,9 Mio., Vorjahr CHF 2,3 Mio.).



<b>Veränderung des Barwerts der Vorsorgeverpflichtung</b> 1'000 CHF	<b>2011/12</b>	<b>2010/11</b>
Anfangsbestand	198'727	167'311
Zinskosten	6'172	5'454
Laufender Dienstzeitaufwand	22'291	19'338
(Bezahlte)/erhaltene Pensionsleistungen, netto	(11'691)	963
Versicherungsmathematischer (Gewinn)/Verlust aus Vorsorgeverpflichtungen	(4'027)	5'799
Umrechnungsdifferenzen	(113)	(138)
<b>Barwert der Vorsorgeverpflichtung am Ende der Periode</b>	<b>211'359</b>	<b>198'727</b>

<b>Veränderung des Fair Value des Planvermögens</b> 1'000 CHF	<b>2011/12</b>	<b>2010/11</b>
Anfangsbestand	193'460	167'890
Erwarteter Vermögensertrag	7'755	6'716
Beitragszahlungen Arbeitgeber	11'521	10'972
Beitragszahlungen Arbeitnehmer	8'610	8'103
(Bezahlte)/erhaltene Pensionsleistungen, netto	(11'713)	1'110
Versicherungsmathematischer Verlust aus Planvermögen	(11'483)	(1'215)
Umrechnungsdifferenzen	(59)	(116)
<b>Fair Value des Planvermögens am Ende der Periode</b>	<b>198'091</b>	<b>193'460</b>

<b>Wichtigste versicherungsmathematische Annahmen (gewichteter Durchschnitt)</b>	<b>2011/12</b>	<b>2010/11</b>
Diskontsatz	2,75 %	3,10 %
Lohnentwicklung	1,75 %	1,75 %
Rentenentwicklung	0 %	0 %
Erwartete Vermögensrendite	4 %	4 %
Fluktuationsrate	10 %	10 %
Demografie	BVG 2010	BVG 2010

<b>Das Planvermögen setzt sich wie folgt zusammen:</b>	<b>31.3.2012</b>	<b>31.3.2011</b>
Flüssige Mittel	5,6 %	7,8 %
Inländische Obligationen	23,6 %	20,9 %
Ausländische Obligationen	8,9 %	7,8 %
Inländische Beteiligungspapiere	15,5 %	18,3 %
Ausländische Beteiligungspapiere	21,0 %	20,0 %
Liegenschaften	12,5 %	11,9 %
Alternative Anlagen	12,9 %	13,3 %

Zur Bestimmung der erwarteten Renditen auf dem Planvermögen werden die historischen Renditen pro Vermögenskategorie berücksichtigt.

Die aktuelle Rendite auf dem Planvermögen betrug CHF –3,7 Mio. (Vorjahr CHF 5,6 Mio.). Für das Geschäftsjahr 2012/13 belaufen sich die erwarteten Arbeitgeberbeiträge auf CHF 12,0 Mio.

Kennzahlen für das Berichtsjahr und die vier vorangegangenen Geschäftsjahre sind wie folgt:

CHF 1'000	31.3.2012	31.3.2011	31.3.2010	31.3.2009	31.3.2008
Barwert der Vorsorgeverpflichtung	(211'359)	(198'727)	(167'311)	(144'956)	(133'316)
Fair Value des Planvermögens	198'091	193'460	167'890	122'205	132'815
<b>(Defizit)/Überschuss</b>	<b>(13'268)</b>	<b>(5'267)</b>	<b>579</b>	<b>(22'751)</b>	<b>(501)</b>
Erfahrungsbedingte Anpassungen der Vorsorgeverpflichtungen	15'898	(720)	(532)	7'526	3'620
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Planvermögens	(11'483)	(1'215)	23'870	(30'334)	(7'286)

## BEITRAGSORIENTIERTE PLÄNE

Mehrere Konzerngesellschaften haben einen beitragsorientierten Plan. Die Arbeitgeberbeiträge für das am 31. März 2012 endende Berichtsjahr in Höhe von CHF 8,5 Mio. (Vorjahr CHF 7,0 Mio.) wurden direkt in der Erfolgsrechnung erfasst.

## 29. MITARBEITEROPTIONSPROGRAMME UND AKTIENBETEILIGUNGSPLÄNE

Im Februar 2005 hat die Gruppe ein jährliches Executive-Equity-Award-Programm (EEAP) lanciert. Das Executive-Equity-Award-Programm wird jährlich dem Verwaltungsrat (VR), der Geschäftsleitung (GL) sowie anderen leitenden Angestellten und Führungskräften der Gruppe angeboten und berechtigt diese, Optionen, Warrants, Share Appreciation Rights (SARs), Warrant Appreciation Rights (WARs) und/oder Aktien/Restricted Share Units (RSUs) gratis zu beziehen. Die Anzahl der gewährten Optionen, Warrants, SARs, WARs und/oder Aktien/RSUs hängt dabei von der Kaderstufe ab.

Die folgenden Kosten für anteilsbasierte Vergütungen wurden im Berichts- und Vorjahr erfasst:

1'000 CHF	2011/12	2010/11
Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen aus Aktiengewährung	19'178	18'238
Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen mit Barausgleich	1'318	1'314
<b>Total Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen</b>	<b>20'496</b>	<b>19'552</b>

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht über die im Rahmen des EEAP-Programms von 2007 bis 2012 gewährten und noch ausstehenden Optionen/Warrants/WARs/SARs:

### Aufstellung der ausstehenden Optionen/Warrants/WARs/SARs gewährt bis 31. März 2012:

Geschäftsjahr	Planteilnehmer	Gewährung / Verfall	Gewährt	Ausübungspreis (CHF)	Ausübungsbedingungen	Ausstehend	Durchschn. Restlaufzeit (Jahre)	Ausübbar
2006/07					4 gleiche Tranchen, jährlich über 4 Jahre erdient			
Aktien-gewährung	An ehemaligen CEO	01.10.2007 30.09.2012	500'000	95,05		292'600	0,5	292'600
2007/08					4 gleiche Tranchen, jährlich über 4 Jahre erdient			
Aktien-gewährung	An VR, GL und Kader	01.02.2008 28.02.2013	341'824	96,00		174'171	0,9	174'171

Geschäftsjahr	Planteilnehmer	Gewährung / Verfall	Gewährt	Aus- übungs- preis	Ausübungs- bedingungen	Ausstehend	Durchschn, Restlauf- zeit (Jahre)	Ausübbar
2007/08	An Kader in den USA	01.02.2008			4 gleiche Tran- chen, jährlich über			
Barausgleich	gewährte WARs <sup>1)</sup>	28.02.2013	29'400	96,00	4 Jahre erdient	14'450	0,9	14'450
2007/08	An Kader in den USA	01.02.2008			1 Tranche, Erdienung am			
Barausgleich	gewährte WARs <sup>1)</sup>	31.05.2013	15'000	96,00	01.06.2011	15'000	1,2	15'000
2008/09	An VR, GL und Kader	01.02.2009			4 gleiche Tran- chen, jährlich über			
Aktien- gewährung	gewährte Warrants <sup>1)</sup>	28.02.2014	479'860	56,00	4 Jahre erdient	256'917	1,9	175'012
2008/09	An ehemaligen CEO	01.02.2009			4 gleiche Tran- chen, jährlich über			
Aktien- gewährung	gewährte Optionen	28.02.2017	160'000	56,00	4 Jahre erdient, 1. Erdienungszeit- punkt 01.03.2012	40'000	4,9	40'000
2008/09	An Kader in den USA	01.02.2009			4 gleiche Tran- chen, jährlich über			
Barausgleich	gewährte WARs <sup>1)</sup>	28.02.2014	38'180	56,00	4 Jahre erdient	22'540	1,9	13'520
2009/10	An VR, GL und Kader	01.02.2010			4 gleiche Tran- chen, jährlich über			
Aktien- gewährung	gewährte Warrants <sup>1)</sup>	28.02.2015	417'640	131,00	4 Jahre erdient	341'010	2,9	254'735
2009/10	An Kader in den USA	01.02.2010			4 gleiche Tran- chen, jährlich über			
Barausgleich	gewährte WARs <sup>1)</sup>	28.02.2015	34'500	131,00	4 Jahre erdient	33'000	2,9	16'750
2009/10	An Advanced Bionics	01.01.2010			2 gleiche Tran- chen, jährlich nach			
Barausgleich	Kader gewährte WARs <sup>1)</sup>	30.12.2013	65'392	125,80	2 Jahren erdient	41'987	1,8	21'164
2010/11	An VR, GL und Kader	01.02.2011			4 gleiche Tran- chen, jährlich über			
Aktien- gewährung	gewährte Warrants <sup>1)</sup>	29.02.2016	556'530	118,40	4 Jahre erdient	390'620	3,9	122'877
2010/11	An Kader in den USA	01.02.2011			4 gleiche Tran- chen, jährlich über			
Barausgleich	gewährte WARs <sup>1)</sup>	29.02.2016	55'535	118,40	4 Jahre erdient	52'910	3,9	15'459
2011/12	An interim CEO, CFO	27.05.2011			4 gleiche Tran- chen, jährlich über			
Aktien- gewährung	gewährte Optionen	27.05.2016	40'000	88,30	4 Jahre erdient	40'000	4,2	
2011/12	An VR, GL und Kader	01.02.2012			4 gleiche Tran- chen, jährlich über			
Aktien- gewährung	gewährte Optionen	31.01.2019	265'230	95,85	4 Jahre erdient	265'230	6,8	
2011/12	An Kader in den USA	01.02.2012			4 gleiche Tran- chen, jährlich über			
Barausgleich	gewährte SARs	31.01.2019	33'244	95,85	4 Jahre erdient	33'244	6,8	
<b>Total</b>			<b>3'032'335</b>	<b>97,17</b>		<b>2'013'679</b> <sup>2)</sup>	<b>3,1</b>	<b>1'155'738</b> <sup>3)</sup>

<sup>1)</sup> Zur besseren Vergleichbarkeit mit den ausgegebenen Optionen wurden die Warrants um den Faktor 25 angepasst, da 25 Warrants zum Bezug einer Aktie berechtigen. Die Warrants sind an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) handelbar. Die Ticker-Symbole sind wie folgt:  
Plan 2007/08: SONLT, Plan 2008/09: SONAR, Plan 2009/10: SONAB, Plan Advanced Bionics 2009/10: SONNA, Plan 2010/11: SONCA.

<sup>2)</sup> Der durchschnittliche gewichtete Ausübungspreis der ausstehenden Optionen/Warrants/WARs/SARs beträgt CHF 101,40.

<sup>3)</sup> Der durchschnittliche gewichtete Ausübungspreis der ausübenden Optionen/Warrants/WARs/SARs beträgt CHF 99,30.

Der Fair Value der Optionen/Warrants/WARs/SARs am Tag der Gewährung wurde durch Anwendung eines «Enhanced American Pricing Model» bestimmt. Die erwarteten Volatilitäten basieren auf historischen Volatilitäten. Für die Bewertung der Programme 2012 und 2011 wurden folgende Annahmen getroffen:

Annahmen zum Bewertungsstichtag	Executive Equity Award Plan 2012	Interim Executive Equity Award Plan 2011	Executive Equity Award Plan 2011
Datum der Bewertung	01.02.2012	27.05.2011	01.02.2011
Verfalldatum	29.02.2017	27.05.2016	29.02.2016
Aktienkurs zum Zeitpunkt der Gewährung	CHF 95,85	CHF 88,30	CHF 118,40
Ausübungspreis	CHF 95,85	CHF 88,30	CHF 118,40
Volatilität	33,8%	32,7%	32,3%
Erwarteter Dividendenertrag	1,28%	1,36%	1,01%
Gewichteter risikofreier Zinssatz	0,3%	1,1%	1,1%
<b>Durchschnittlich gewichteter Fair Value der ausgegebenen Optionen/Warrants</b>	<b>CHF 19,55</b>	<b>CHF 17,96</b>	<b>CHF 24,03</b>

#### Optionen/Warrants – Executive Equity Award Plan

Der Ausübungspreis der Optionen/Warrants entspricht in der Regel dem Marktpreis der Sonova Aktie an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Tag der Gewährung. Der Fair Value der gewährten Optionen/Warrants wird am Datum der Gewährung geschätzt und als Aufwand über den entsprechenden Erdienungszeitraum verbucht. Um sicherzustellen, dass letztlich nur der Aufwand der zugeteilten Optionen/Warrants verbucht wird, werden Annahmen zur Fluktuation getroffen und über den Erdienungszeitraum angepasst. Während die Optionen zwischen dem Ende des Erdienungszeitraums und dem Verfalldatum der Optionen ausgeübt werden können, können die handelbaren Warrants zwischen dem Ende des Erdienungszeitraums und dem Verfalldatum der Warrants durch die am Plan teilnehmenden Mitarbeiter verkauft werden. Die handelbaren Warrants werden am Ende des Verfalldatums ausgeübt und Aktien aus dem bedingten Aktienkapital ausgegeben. Für 25 Warrants wird eine Aktie ausgegeben. Wenn Optionen ausgeübt werden, wird eine Aktie pro Option aus dem bedingten Aktienkapital ausgegeben.

Änderungen in den ausstehenden Optionen/Warrants	2011/12		2010/11	
	Anzahl der Optionen/ Warrants <sup>2)</sup>	Gewichteter durch- schnittlicher Ausübungspreis (CHF)	Anzahl der Optionen/ Warrants <sup>2)</sup>	Gewichteter durch- schnittlicher Ausübungspreis (CHF)
Ausstehende Optionen/Warrants per 1. April	1'725'184	101,03	2'142'314	89,88
Gewährt	305'230	94,86	556'530	118,40
Ausgeübt/verkauft <sup>1)</sup>	(91'885)	83,24	(559'508)	83,26
Verwirkt	(137'981)	105,50	(414'152)	90,74
<b>Ausstehende Optionen/Warrants per 31. März</b>	<b>1'800'548</b>	<b>100,54</b>	<b>1'725'184</b>	<b>101,03</b>
<b>Ausübbar am 31. März</b>	<b>1'059'395</b>	<b>98,63</b>	<b>638'267</b>	<b>94,58</b>

<sup>1)</sup> Von der Veränderung für das Geschäftsjahr 2011/12 entfallen 59'940 (Vorjahr 423'648) auf ausgeübte Optionen und 31'945 (Vorjahr 135'860) auf verkaufte Warrants. Der Gesamtwert der ausgeübten Optionen betrug CHF 5,7 Mio. (Vorjahr CHF 36,5 Mio). Der gewichtete durchschnittliche Aktienpreis der ausgeübten Optionen während des Berichtsjahres 2011/12 betrug CHF 99,32 (Vorjahr CHF 103,71).

<sup>2)</sup> Zur besseren Vergleichbarkeit wurde die Anzahl der Warrants entsprechend dem Ausübungsverhältnis 25:1 angepasst.

### Warrant Appreciation Rights (WARs)/Share Appreciation Rights (SARs) – Executive Equity Award Plan

Der Ausübungspreis der WARs/SARs entspricht in der Regel dem Marktpreis der Sonova Aktien an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Tag der Gewährung. Bei Ausübung eines WAR/SAR wird dem Bezugsberechtigten in bar ein Betrag ausbezahlt, der der Anzahl Aktien, für die WARs/SARs ausgeübt werden, multipliziert mit dem Überschuss, der allenfalls resultiert, wenn der Marktpreis pro Aktie am Tag der Ausübung den Ausübungspreis pro Aktie (bestimmt zum Zeitpunkt der Gewährung der WARs/SARs) übersteigt, entspricht. Der anfängliche Fair Value der WARs/SARs entspricht der Bewertung der Warrants/Optionen der jeweiligen Periode und wird als Aufwand über den Erdienungszeitraum erfasst. Bis die Verbindlichkeit beglichen ist, wird sie an jedem Bilanzstichtag neu bewertet und Veränderungen des Fair Value werden in der Erfolgsrechnung verbucht. Die WARs/SARs können zwischen dem Ende des Erdienungszeitraums und dem Verfalldatum der WARs/SARs verkauft werden. Die Gruppe deckt die Verbindlichkeit resultierend aus den WARs und SARs über bedingtes Aktienkapital.

Änderungen in ausstehenden WARs/SARs	2011/12				2010/11			
	Anzahl WARs	Gewichteter durchschnitt- licher Aus- übungspreis (CHF)	Anzahl SARs	Gewichteter durchschnitt- licher Aus- übungspreis (CHF)	Anzahl WARs	Gewichteter durchschnitt- licher Aus- übungspreis (CHF)	Anzahl SARs	Gewichteter durchschnitt- licher Aus- übungspreis (CHF)
<b>Ausstehende WARs/SARs</b>								
per 1. April	190'967	111,37	13'600	95,05	172'214	106,33	23'200	95,05
Gewährt			33'244	95,85	55'535	118,40		
Ausgeübt/verkauft					(19'282)	73,53	(9'600)	95,05
Verwirkt	(11'080)	118,14	(13'600)	95,05	(17'500)	125,80		
<b>Ausstehende WARs/SARs</b>								
per 31. März <sup>1)</sup>	179'887	110,95	33'244	95,85	190'967	111,37	13'600	95,05
<b>Ausübbar am 31. März<sup>2)</sup></b>	<b>96'343</b>	<b>106,61</b>			<b>20'625</b>	<b>101,91</b>	<b>13'600</b>	<b>95,05</b>

<sup>1)</sup> Am 31. März 2012 beträgt der Buchwert der Verbindlichkeit der WARs CHF 1,9 Mio. (Vorjahr CHF 0,9 Mio.), derjenige der SARs CHF 0,07 Mio. (Vorjahr CHF 0,03 Mio.).

<sup>2)</sup> Der innere Wert der WARs, welche per 31. März 2012 ausübbar sind, beträgt CHF 0 (Vorjahr CHF 0).

### Aktien/Restricted Share Units (RSUs) – Executive Equity Award Plan

Für die EEAP-Programme 2005 bis 2009 wurden den für die Pläne berechtigten Personen Aktien gewährt. Der Wert einer einzelnen gewährten Aktie entspricht dem Marktpreis an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Tag der Gewährung. Für die EEAP-Programme 2010 bis 2012 wurden den für den Plan berechtigten Personen Restricted Share Units (RSUs) gewährt. Der Wert einer RSU entspricht dem Marktpreis an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Tag der Gewährung, bereinigt um den Fair Value der erwarteten Dividenden, da RSUs nicht dividendenberechtigt sind. RSUs berechtigen den Eigentümer zum Bezug von einer Aktie pro RSU nach Ablauf des Erdienungszeitraums. Zusätzlich zu den im Rahmen des EEAP 2012 gewährten RSUs wurden dem Vorsitzenden des Verwaltungsrats Aktien gewährt. Diese Aktien sind dividendenberechtigt und für einen Zeitraum von 64 Monaten gesperrt.

Die Aktien/RSUs unterliegen in der Regel einem Erdienungszeitraum, der am Tag der Gewährung beginnt. Bei den im Rahmen dieses Plans abgegebenen Aktien/RSUs handelt es sich um durch die Gruppe auf dem Markt zurückgekauft oder aus dem bedingten Aktienkapital geschaffene Aktien.

Die Kosten für die als Teil des EEAP-Programms gewährten Aktien/RSUs werden über den erwarteten Erdienungszeitraum in der Erfolgsrechnung verbucht. Um sicherzustellen, dass letztlich nur der Aufwand der zugeteilten Aktien/RSUs verbucht wird, werden Annahmen zur Fluktuation getroffen und über den Erdienungszeitraum angepasst. Die Kosten für die dem Präsidenten des Verwaltungsrates gewährten Aktien wurden im Geschäftsjahr 2011/12 als Aufwand verbucht, da es im Zusammenhang mit diesen Aktien keinen Erdienungszeitraum gibt.

Änderungen in den ausstehenden Aktien/RSUs	2011/12	2010/11
	Anzahl Aktien/RSUs	Anzahl Aktien/RSUs
<b>Aktien/RSUs per 1. April</b>	<b>241'299</b>	<b>214'833</b>
Gewährt	155'692	111'576
Befreit	(84'401)	(77'412)
Verwirkt	(18'285)	(7'698)
<b>Aktien/RSUs per 31. März</b>	<b>294'305</b>	<b>241'299</b>

### 30. EVENTUALVERPFLICHTUNGEN

Per 31. März 2012 und 2011 bestanden keine Verpfändungen zugunsten von Dritten, ausser solchen in Zusammenhang mit Bankdarlehen und Hypotheken. Als Sicherheit für das im Zusammenhang mit der Akquisition von Advanced Bionics gewährte initiale Bankdarlehen von CHF 470 Mio. wurden die Aktien von Advanced Bionics hinterlegt. Für die Hypotheken sind Immobilien im Wert von CHF 0,2 Mio. (Vorjahr CHF 0,2 Mio.) hinterlegt. Der Nettobuchwert dieser Immobilien beläuft sich per 31. März 2012 auf CHF 1,2 Mio. (Vorjahr CHF 1,3 Mio.). Regressverpflichtungen aus diskontierten Wechseln bestanden per 31. März 2012 und 2011 keine. Die per 31. März 2012 und 2011 offenen Kaufverpflichtungen bezogen sich auf die laufenden Geschäftsaktivitäten.

Für Informationen bezüglich der Betreibungen, die gegen Sonova im März 2012 eingeleitet wurden, siehe «Wesentliche Entscheidungen des Managements bei der Anwendung der Rechnungslegungsmethoden» (Anhang 2.7).

## 31. LEASINGVERPFLICHTUNGEN

Per 31. März 2012 bestanden die folgenden Mindestleasingverpflichtungen aus unkündbaren Operating-Leasingverträgen:

Geschäftsjahr 1'000 CHF	31.3.2012	31.3.2011
2011/12		29'231
2012/13	31'323	23'622
2013/14	23'958	18'074
2014/15	19'453	14'567
2015/16	16'557	13'447
2016/17	14'318	13'258
später	25'110	15'692
<b>Total</b>	<b>130'719</b>	<b>127'891</b>

Die Verpflichtungen aus Operating-Leasing betreffen in erster Linie langfristige Mietverträge, welche in der Regel verlängerbar sind.

Im Geschäftsjahr 2011/12 wurden CHF 39,5 Mio. als Aufwand für Leasing in der konsolidierten Erfolgsrechnung erfasst (Vorjahr CHF 38,5 Mio.).

Per 31. März 2012 und 2011 bestanden keine Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing.

## 32. PERSONALBESTAND

Per 31. März 2012 waren in der Sonova Gruppe 8'223 (Vorjahr 7'840) Mitarbeitende beschäftigt. Diese teilen sich wie folgt nach Regionen und Tätigkeiten auf:

Nach Regionen	31.3.2012	31.3.2011
Schweiz	1'096	1'141
EMEA (ohne Schweiz)	2'231	1'925
Amerika	3'014	2'962
Asien/Pazifik	1'882	1'812
<b>Total</b>	<b>8'223</b>	<b>7'840</b>

Nach Tätigkeiten	31.3.2012	31.3.2011
Forschung und Entwicklung	543	525
Produktion	3'073	3'054
Vertrieb und Marketing, Administration	4'607	4'261
<b>Total</b>	<b>8'223</b>	<b>7'840</b>

Im Jahresdurchschnitt zählte die Sonova Gruppe 7'970 (Vorjahr 7'291) Mitarbeitende. Die gesamten Personalaufwendungen betragen im Berichtsjahr 2011/12 CHF 576,8 Mio. (Vorjahr CHF 564,5 Mio.).

### 33. UMRECHNUNGSKURSE

Die wesentlichen Umrechnungskurse stellen sich wie folgt dar:

	31.3.2012	31.3.2011	2011/12	2010/11
	Jahresendkurse		Jahres- mittelkurse	
AUD 1	0,94	0,95	0,92	0,95
BRL 1	0,50	0,56	0,52	0,59
CAD 1	0,91	0,95	0,89	1,00
CNY 1	0,14	0,14	0,14	0,15
EUR 1	1,21	1,30	1,21	1,34
GBP 1	1,44	1,48	1,41	1,58
JPY 100	1,10	1,11	1,12	1,18
USD 1	0,90	0,92	0,88	1,01

### 34. EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Es gab keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.



## 35. LISTE DER WESENTLICHEN GESELLSCHAFTEN

Name der Gesellschaft	Aktivität	Standort	Gesellschaftskapital Lokale Währung 1'000	Beteiligung
<b>Schweiz</b>				
Sonova Holding AG	A	Stäfa	CHF 3'329	
Phonak AG	A, B, C, D	Stäfa	CHF 2'500	100 %
Phonak Hearing Systems AG	B	Stäfa	CHF 100	100 %
Advanced Bionics AG	A, B	Stäfa	CHF 4'350	100 %
Indomed AG	A	Zug	CHF 1'000	100 %
<b>EMEA (ohne Schweiz)</b>				
Hansaton Akustische Geräte GmbH	B	Wals-Himmelreich (AT)	EUR 450	100 %
Ets. Lapperre BHAC NV	B	Groot-Bijgaarden (BE)	EUR 124	100 %
Advanced Bionics Sarl	B	Rixheim (FR)	EUR 12'000	100 %
Audition Santé SAS	B	Cahors (FR)	EUR 3'000	100 %
Phonak France SA	B	Bron-Lyon (FR)	EUR 305	100 %
Phonak GmbH	B	Fellbach-Oeffingen (DE)	EUR 25	100 %
Phonak Italia Srl	B	Mailand (IT)	EUR 1'040	100 %
Phonak B.V.	B	Vianen (NL)	EUR 227	100 %
Phonak Ibérica S.A.U.	B	Alicante (ES)	EUR 7'000	100 %
Phonak AB	B	Stockholm (SE)	SEK 200	100 %
David Ormerod Hearing Centres Ltd.	B	Conwy (UK)	GBP 0 <sup>1)</sup>	84 %
Phonak Group Ltd.	B	Warrington (UK)	GBP 2'500	100 %
<b>Amerika</b>				
Phonak do Brasil – Sistemas Audiológicos Ltda.	B	Sao Paulo (BR)	BRL 809	100 %
National Hearing Services Inc.	B	Victoria BC (CA)	CAD 7'500	100 %
Phonak Canada Ltd.	B	Mississauga (CA)	CAD 88'694	100 %
Advanced Bionics LLC	B, C, D	Valencia (US)	USD 143'937	100 %
Development Finance Inc.	A	Wilmington (US)	USD 0 <sup>2)</sup>	100 %
Ear Professionals International Corporation	B	Pomona (US)	USD 5	62 %
Hearing Planet, Inc.	B	Nashville, (US)	USD 23	100 %
Jack Jones Hearing Centers Inc.	B	Fort Worth (US)	USD 42	100 %
Newport Health Network, Inc.	B	Naperville (US)	USD 610	100 %
Phonak LLC	B	Warrenville (US)	USD 1'250	100 %
Unitron Hearing, Inc.	B	Plymouth (US)	USD 46'608	100 %
<b>Asien/Pazifik</b>				
Hearing Retail Group Pty. Ltd.	B	Sydney (AU)	AUD 0 <sup>3)</sup>	100 %
Phonak Pty. Ltd.	B	Baulkham Hills (AU)	AUD 750	100 %
Unitron Hearing (Suzhou) Co., Ltd.	C	Suzhou (CN)	CNY 46'249	100 %
Phonak Japan Co., Ltd.	B	Tokio (JP)	JPY 10'000	100 %
Phonak Operation Center Vietnam Co., Ltd.	C	Binh Duong (VN)	VND 36'156'000	100 %

## Aktivitäten:

A Holding/Finanz: Diese Gesellschaft ist eine Holding oder erfüllt die Funktion einer Finanzgesellschaft.

B Vertrieb: Diese Gesellschaft erbringt Vertriebs- und Marketingaktivitäten für die Gruppe.

C Produktion: Diese Gesellschaft dient der Produktion innerhalb der Gruppe.

D Forschung: Diese Gesellschaft erfüllt Forschungs- und Entwicklungsaufgaben innerhalb der Gruppe.

<sup>1)</sup> GBP 133

<sup>2)</sup> USD 100

<sup>3)</sup> AUD 100

## KONZERNJAHRESRECHNUNG

# BERICHT DER REVISIONSSTELLE ZUR KONZERN- JAHRESRECHNUNG 2011/12

*– Bericht der Revisionsstelle zur  
Konzernjahresrechnung 2011/12  
an die Generalversammlung  
der Sonova Holding AG Stäfa*



## BERICHT DER REVISIONSSTELLE ZUR KONZERNJAHRESRECHNUNG

Als Revisionsstelle haben wir die Konzernrechnung der Sonova Holding AG, bestehend aus Konzernerfolgsrechnung, Konzerngesamtergebnisrechnung, Konzernbilanz, Konzernmittelflussrechnung, Nachweis über die Veränderung des Konzerneigenkapitals und Anhang (Seiten 72 bis 117), für das am 31. März 2012 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

### Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Konzernrechnung in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den gesetzlichen Vorschriften verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Konzernrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

### Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Konzernrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards sowie den International Standards on Auditing vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Konzernrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Konzernrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Konzernrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Konzernrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Konzernrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

### Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung vermittelt die Konzernrechnung für das am 31. März 2012 abgeschlossene Geschäftsjahr ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

### BERICHTERSTATTUNG AUFGRUND WEITERER GESETZLICHER VORSCHRIFTEN

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbare Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Konzernrechnung existiert.

Wir empfehlen, die vorliegende Konzernrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG



Patrick Balkanyi  
Revisionsexperte  
Leitender Revisor



Urs Honegger  
Revisionsexperte

Zürich, 10. Mai 2012

# JAHRESRECHNUNG DER SONOVA HOLDING AG

## ERFOLGSRECHNUNGEN

1'000 CHF	2011/12	2010/11
<b>Ertrag</b>		
Beteiligungsertrag	293'009	259'846
Finanzertrag	14'860	15'653
Sonstiger Ertrag	18'074	20'498
<b>Total Ertrag</b>	<b>325'943</b>	<b>295'997</b>
<b>Aufwand</b>		
Finanzaufwand	(28'463)	(51'849)
Verwaltungsaufwand	(6'471)	(6'256)
Sonstiger Aufwand	(658)	(6'761)
<b>Total Aufwand</b>	<b>(35'592)</b>	<b>(64'866)</b>
<b>Jahresgewinn</b>	<b>290'351</b>	<b>231'131</b>

## BILANZEN

Aktiven 1'000 CHF	Anhang	31.3.2012	31.3.2011
Flüssige Mittel		753	756
Wertschriften	2.1	5'306	15'437
Forderungen gegenüber Dritten		1'546	420
Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften		267'228	27'745
Aktive Rechnungsabgrenzungen			104
<b>Total Umlaufvermögen</b>		<b>274'833</b>	<b>44'462</b>
Darlehen an Dritte		724	976
Darlehen an Konzerngesellschaften		847'373	883'174
Beteiligungen		296'714	287'416
<b>Total Anlagevermögen</b>		<b>1'144'811</b>	<b>1'171'566</b>
<b>Total Aktiven</b>		<b>1'419'644</b>	<b>1'216'028</b>
Passiven 1'000 CHF	Anhang	31.3.2012	31.3.2011
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten		13'924	18'008
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften		5'342	14'760
Passive Rechnungsabgrenzungen		5'213	5'094
<b>Total kurzfristiges Fremdkapital</b>		<b>24'479</b>	<b>37'862</b>
Bankdarlehen	2.2	230'000	270'000
Darlehen von Konzerngesellschaften		41'068	
<b>Total langfristiges Fremdkapital</b>		<b>271'068</b>	<b>270'000</b>
<b>Total Fremdkapital</b>		<b>295'547</b>	<b>307'862</b>
Aktienkapital		3'329	3'326
Allgemeine Reserve		1'800	32'443
Reserve aus Kapitaleinlagen		149'865	116'055
Reserve für eigene Aktien	2.1	4'227	5'306
Bilanzgewinn		964'876	751'036
<b>Total Eigenkapital</b>	2.3	<b>1'124'097</b>	<b>908'166</b>
<b>Total Passiven</b>		<b>1'419'644</b>	<b>1'216'028</b>

# ANHANG ZUR JAHRESRECHNUNG PER 31. MÄRZ 2012

## 1. ALLGEMEINES

Die Jahresrechnung der Sonova Holding AG ist nach den Grundsätzen des schweizerischen Aktienrechtes erstellt worden.

Bilanz und Erfolgsrechnung wurden zu Darstellungszwecken verändert, jedoch ohne Konsequenzen auf das Eigenkapital oder den Reingewinn des Vorjahres.

## 2. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

### 2.1 WERTSCHRIFTEN UND RESERVE FÜR EIGENE AKTIEN

Die Wertschriften beinhalten unter anderem 39'782 eigene Aktien (Vorjahr 47'060) im Anschaffungswert von CHF 4'226'952 (Vorjahr CHF 5'305'993). Die Aktien hatten per 31. März 2012 einen Marktwert von CHF 3'990'135 (Vorjahr CHF 3'851'861).

Eine Reserve für eigene Aktien in Höhe von 4'226'952 (Vorjahr CHF 5'305'993) wurde entsprechend dem Anschaffungswert gebildet. Keine eigenen Aktien befinden sich im Besitz von anderen Konzerngesellschaften.

Die folgende Tabelle zeigt die Veränderungen im Bestand der eigenen Aktien zu Marktwerten und in den Reserven für eigene Aktien:

Anzahl/1'000 CHF

	Anzahl	Reserve für eigene Aktien	Eigene Aktien zu Marktwerten
<b>Stand 31. März 2011</b>	<b>47'060</b>	<b>5'306</b>	<b>3'852</b>
Kauf eigener Aktien	7'115	574	574
Verkauf eigener Aktien	(14'393)	(1'653)	(1'102)
Gewinn aus Verkauf und Neubewertung eigener Aktien			666
<b>Stand 31. März 2012</b>	<b>39'782</b>	<b>4'227</b>	<b>3'990</b>

### 2.2 BANKDARLEHEN

Die Übernahme der Advanced Bionics Corporation wurde von der Sonova Holding AG mittels einer Barzahlung aus eigenen liquiden Mitteln und mittels eines Akquisitionsdarlehens in Höhe von CHF 470 Mio. finanziert. Dieses Darlehen teilte sich in zwei Tranchen auf, wovon die erste Tranche über CHF 240 Mio. bis Juli 2011 vollständig zurückbezahlt wurde. Die zweite Tranche über CHF 230 Mio. hat eine feste Laufzeit von fünf Jahren, fällig im Dezember 2014.

## 2.3 NACHWEIS ÜBER DIE VERÄNDERUNG DES EIGENKAPITALS

1'000 CHF

	Aktien- kapital	Allgemeine Reserve	Reserve aus Kapital- einlagen	Reserve für eigene Aktien	Gewinn- vortrag	Total Eigenkapital
<b>Stand 1. April 2011</b>	<b>3'326</b>	<b>32'443</b>	<b>116'055</b>	<b>5'306</b>	<b>751'036</b>	<b>908'166</b>
Ausschüttung			(79'755)			(79'755)
Kapitalerhöhung (inkl. Agio) aus dem bedingten Kapital	3		5'332			5'335
Umklassierung Gesetzliche Reserve aus Kapitaleinlagen			108'233		(108'233)	
Umklassierung Allgemeine Reserve		(30'643)			30'643	
Reduktion Reserve für eigene Aktien				(1'079)	1'079	
Jahresgewinn					290'351	290'351
<b>Stand 31. März 2012</b>	<b>3'329</b>	<b>1'800</b>	<b>149'865</b>	<b>4'227</b>	<b>964'876</b>	<b>1'124'097</b>

Im Laufe des Berichtsjahres 2011/12 wurden aus dem bedingten Kapital, welches zum Zweck der Eigenkapitalbeteiligung von Schlüsselmitarbeitern der Sonova Gruppe geschaffen wurde, weitere 59'940 Namenaktien à CHF 0,05 nominal, entsprechend einem Nennwert von CHF 2'997, zum Ausgabepreis von CHF 5'697'297 ausgegeben. Im Berichtsjahr 2011/12 reduzierte sich das bedingte Aktienkapital im Nennwert von CHF 299'051 (5'981'027 Aktien) um CHF 2'997 oder 59'940 Aktien (Vorjahr CHF 21'182 oder 423'648 Aktien), so dass noch CHF 296'054 (5'921'087 Aktien) zur Verfügung stehen. Basierend auf dem verbleibenden bedingten Kapital sind bis zum 31. März 2012 insgesamt 1'800'548 (Vorjahr 1'725'184) Mitarbeiteroptionen ausgegeben worden, welche bis Juni 2019 ausgeübt werden können.

Die Reserve für eigene Aktien unterscheidet sich von den eigenen Aktien in der Konzernrechnung aufgrund der Warrant Appreciation Rights (WARs). Derivative Instrumente wie WARs sind nicht im Abschluss der Sonova Holding AG enthalten (Ausserbilanzgeschäft).

## 3. AUSWEISPFLICHTIGE ANGABEN GEMÄSS SCHWEIZERISCHEM AKTIENRECHT (OR)

### 3.1 BÜRGSCHAFTEN, GARANTIEVERPFLICHTUNGEN UND PFANDBESTELLUNGEN ZUGUNSTEN DRITTER

1'000 CHF

	31.3.2012	31.3.2011
Abgegebene Garantien im Zusammenhang mit Mietverpflichtungen von Konzerngesellschaften	6'629	8'167

### 3.2 WESENTLICHE BETEILIGUNGEN

Name der Gesellschaft	Aktivität	Standort	Gesellschaftskapital Lokale Währung 1'000	Beteiligung Sonova Holding AG
<b>Schweiz</b>				
Phonak AG	A, B,C,D	Stäfa	CHF 2'500	100 %
Phonak Hearing Systems AG	B	Stäfa	CHF 100	100 %
Indomed AG	A	Zug	CHF 1'000	100 %
<b>EMEA (ohne Schweiz)</b>				
Hansaton Akustische Geräte GmbH	B	Wals-Himmelreich (AT)	EUR 450	100 %
Phonak Ibérica S.A.U.	B	Alicante (ES)	EUR 7'000	100 %
Phonak France SA	B	Bron-Lyon (FR)	EUR 305	100 %
Phonak Italia Srl	B	Mailand (IT)	EUR 1'040	100 %
Phonak B.V.	B	Vianen (NL)	EUR 227	100 %
Phonak AB	B	Stockholm (SE)	SEK 200	100 %
Phonak Group Ltd.	B	Warrington (UK)	GBP 2'500	100 %
David Ormerod Hearing Centres Ltd.	B	Conwy (UK)	GBP 0 <sup>1)</sup>	84 %
<b>Amerika</b>				
National Hearing Services Inc.	B	Victoria (CA)	CAD 7'500	100 %
Phonak Canada Ltd.	B	Mississauga (CA)	CAD 88'694	100 %
Unitron Hearing, Inc.	B	Plymouth (US)	USD 46'608	100 %
<b>Asien/Pazifik</b>				
Phonak Pty. Ltd.	B	Baulkham Hills (AU)	AUD 750	100 %
Unitron Hearing (Suzhou) Co., Ltd.	C	Suzhou (CN)	CNY 46'249	100 %
Phonak Japan Co., Ltd.	B	Tokio (JP)	JPY 10'000	100 %
Phonak Operation Center Vietnam Co., Ltd.	C	Binh Duong (VN)	VND 36'156'000	100 %

**Beschreibung:**

A Holding/Finanz: Diese Gesellschaft ist eine Holding oder erfüllt die Funktion einer Finanzgesellschaft.

B Vertrieb: Diese Gesellschaft erbringt Vertriebs- und Marketingaktivitäten für die Gruppe.

C Produktion: Diese Gesellschaft dient der Produktion innerhalb der Gruppe.

D Forschung: Diese Gesellschaft erfüllt Forschungs- und Entwicklungsaufgaben innerhalb der Gruppe.

<sup>1)</sup> GBP 133

### 3.3 BEDINGTES UND GENEHMIGTES KAPITAL

1'000 CHF	31.3.2012	31.3.2011
Bedingtes Kapital am Bilanzstichtag	296	299
Genehmigtes Kapital am Bilanzstichtag		166

An der ordentlichen Generalversammlung vom 7. Juli 2005 wurde das bedingte Kapital von CHF 264'270 (5'285'400 Aktien) um CHF 165'056 (3'301'120 Aktien) auf neu CHF 429'326 (8'586'520 Aktien) erhöht. Per 31. März 2012 waren davon 5'921'087 Aktien (Vorjahr 5'981'027 Aktien) noch nicht ausgegeben. Diese Aktien sind für langfristige Mitarbeiterbeteiligungsprogramme vorgesehen.

Das am 10. Juni 2009 genehmigte Kapital von CHF 165'576 (3'311'520 Aktien) wurde nicht erneuert und ist am 10. Juni 2011 verfallen.



### 3.4 BEDEUTENDE AKTIONÄRE

Per Bilanzstichtag waren folgende bedeutende Aktionäre im Aktienregister der Gesellschaft eingetragen (mit Beteiligungen an den ausgegebenen Aktien von mehr als 3%). Bedeutende Aktionäre können auch nicht registrierte Aktien halten, die in Kategorie «Nicht registriert» enthalten sind.

	31.3.2012	31.3.2011
Chase Nominees Ltd. <sup>1)</sup>	14,74 %	8,19 %
Beda Diethelm	9,98 %	9,99 %
Andy Rihs	8,37 %	9,04 %
Hans-Ueli Rihs	6,34 %	5,70 %
Mellon Bank Nominee <sup>1)</sup>	3,94 %	<3 %
Nortrust Nominees Ltd. <sup>1)</sup>	3,17 %	3,10 %
Registrierte Aktionäre mit weniger als 3 % Anteil	28,52 %	32,07 %
Nicht registriert	24,94 %	31,91 %

<sup>1)</sup> Ohne Stimmrechte registriert.

### 3.5 RISIKOBEURTEILUNG

Als Dachgesellschaft der Sonova Gruppe gelten für die Sonova Holding AG die gleichen Risiken, wie sie für die Sonova Gruppe identifiziert worden sind. Angaben über die gruppenweite Risikomanagementpolitik sind im Anhang 23 der Konzernjahresrechnung dargelegt.

### 3.6 VERGÜTUNGEN UND BETEILIGUNGEN

#### Grundsätze und Prinzipien

Sonova verfolgt Prinzipien der Vergütung die vertrauensbildend sind. Die Gruppe strebt die Erhaltung eines einfachen, ausgewogenen, transparenten und leistungsbezogenen Vergütungssystem für alle Mitarbeitenden, einschliesslich der Führungskräfte, an. Das Vergütungssystem dient insbesondere dazu, hoch qualifizierte und erfolgreiche Mitarbeitende zu gewinnen und diese an das Unternehmen zu binden, um die strategischen Ziele zu erreichen. Des Weiteren sollen individuelle Leistungen entsprechend den Werten des Unternehmens gefördert und honoriert werden.

#### Vergütungselemente

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

#### Basissalär

Mit dem Basissalär erhält jeder Mitarbeitende ein regelmässiges und vorhersehbares Salär. Das Gehaltsniveau richtet sich nach Aufgabengebiet und Komplexität der Funktion, marktüblichen Standards sowie der Erfahrung und den Fähigkeiten des Mitarbeitenden. Die Gehaltsentwicklung hängt primär von der individuellen Leistung des entsprechenden Mitarbeitenden, marktüblichen Standards sowie dem ökonomischen Umfeld ab.

#### Variable Vergütungen

Die variable Vergütung ist ein integrales Element des Zielsalärs des Mitarbeitenden. Die Ziele zur Erreichung der variablen Vergütung werden mit den Mitarbeitenden zu Beginn des Geschäftsjahres gemeinsam definiert und vereinbart. Die Aufteilung in einen fixen und variablen Anteil variiert gemäss Stellenprofil und jeweiliger Managementstufe. Bei Mitarbeitenden macht der variable Anteil in der Regel rund 10 % und bei Managern 10 % bis 30 %

des Zielsalärs in bar aus. Im Berichtsjahr belief sich bei Mitgliedern der Geschäftsleitung der variable Anteil auf zwischen 30 % und 35 % des Zielsalärs in bar, beim neuen CEO auf 39 %. In Abhängigkeit von der Funktion des Mitarbeitenden auf Ebene der Gruppe und/oder der Geschäftseinheit wurden im Berichtsjahr individuelle und quantitative, auf finanziellen Messgrössen wie Umsatz, EBITA oder Betriebsaufwendungen basierende Ziele herangezogen. Fällt die effektive Zielerreichung des Mitarbeitenden unter 80 % des vereinbarten Zielwertes, wird keine variable Vergütung für dieses Ziel ausbezahlt. Wird die Zielsetzung übertroffen, kann sich die variable Vergütung auf maximal 200 % des Zielbetrags erhöhen.

#### Langfristiger Beteiligungsplan (Executive Equity Award Plan – EEAP)

Der EEAP dient als langfristiger Anreiz und wird jährlich dem Verwaltungsrat, der Geschäftsleitung sowie weiteren Managerstufen und Mitarbeitenden der Sonova Gruppe angeboten. 2011 nahm die Sonova Gruppe eine Prüfung des EEAP-Designs vor und führte verschiedene Änderungen durch. Ab 2012 wurde die Zuteilung von Warrants als Beteiligungsinstrumente eingestellt: Teilnehmer am EEAP erhalten nun entweder 50 % des Zuteilungswertes in Optionen und weitere 50 % in RSUs (höhere Managementebenen und Verwaltungsrat) oder 100 % des Zuteilungswertes in RSUs (mittlere Führungsebene), mit Ausnahme des CEO und des Präsidenten des Verwaltungsrates. Teil der Konzentration auf die Steigerung des langfristigen Unternehmenswertes ist die Erhöhung der Laufzeit der Optionen von fünf auf sieben Jahre. Darüber hinaus wurde das Vesting Datum auf einen Zeitpunkt nach der Veröffentlichung der Jahresergebnisse verschoben.

2012 partizipieren rund 425 Teilnehmer am EEAP. Die im Rahmen des Beteiligungsplans gewährten Optionen und RSUs sind auf vier gleiche Tranchen aufgeteilt, die jährlich am 1. Juni des auf die Zuteilung folgenden Jahres erdient sind. Beim Ausübungspreis der Optionen handelt es sich um den Schlusskurs der Aktie an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Zuteilungstag. Der Marktwert (Fair Value) der Optionen wird am Tag der Zuteilung mit Hilfe eines Optionspreismodells berechnet. Weitere Informationen dazu sind in Anhang 29 der Konzernjahresrechnung zu finden.

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

#### Beschreibung der Vergütung für Mitglieder des Verwaltungsrates

Die Vergütungsgrundsätze des Verwaltungsrates unterscheiden sich von denjenigen der Mitarbeitenden der Sonova Gruppe. Die Mitglieder des Verwaltungsrates erhalten eine fixe Barzahlung, eine Ausschussvergütung (sofern zutreffend) sowie Sitzungsgeld. Variable Gehaltskomponenten in bar gibt es nicht. Zusätzlich erhalten die Mitglieder des Verwaltungsrates langfristige Anreize durch ihre Partizipation am EEAP. Im Jahr 2012 wurde das Volumen der fixen Barzahlungen, des Sitzungsgeldes und des langfristigen Beteiligungsprogramms (EEAP) für den Verwaltungsrat im Vergleich zum Vorjahr reduziert. Warrants werden im Rahmen des EEAP nicht mehr zugeteilt; per Februar 2012 wurden die Anteile am langfristigen Beteiligungsplan (EEAP) auf 50 % in Optionen (oder SARs für Teilnehmer aus den USA) und 50 % in RSUs geändert. Die Zuteilung an den Präsidenten des Verwaltungsrates erfolgt ausschliesslich in gesperrten Aktien, die einer Sperrfrist vom 1. Februar 2012 bis zum 1. Juni 2017 unterliegen.

#### Beschreibung der Vergütung für Mitglieder der Geschäftsleitung

Wie oben beschrieben gelten die für Sonova Mitarbeiter gültigen Vergütungselemente ebenfalls für die Mitglieder der Geschäftsleitung einschliesslich dem CEO, allerdings mit stärkerer relativer Gewichtung der variablen Vergütung und des EEAP.

Im Berichtsjahr betrug der variable Anteil des Zielsalärs zwischen 30 % und 35 % für Mitglieder der Geschäftsleitung und 39 % für den CEO. Wie bei anderen Mitarbeitern gilt: Fällt die effektive Zielerreichung des Mitglieds der Geschäftsleitung unter 80 % des vereinbarten Zielwertes, wird für dieses spezielle Ziel keine variable Vergütung ausgezahlt. Wird der

Zielwert übertroffen, kann sich der variable Vergütungsanteil auf maximal 200 % des Zielbetrags erhöhen. Der variable Vergütungsanteil für die Geschäftsleitung beruht auf drei Leistungskategorien: Gruppe, Geschäftseinheit und individuelle Leistung. Für das Berichtsjahr basierten die Leistungsziele für die Kategorie Gruppe auf Messgrössen wie Umsatz, EBITA und Inventarumschlag. Für die Kategorie Geschäftseinheit wurden unter anderem Umsatz, Betriebsgewinn und betriebliche Aufwendungen als Messgrössen herangezogen. Zusätzlich zu diesen Leistungszielen für die Kategorien Gruppe und Geschäftseinheit galten für die Mitglieder der Geschäftsleitung drei bis fünf individuelle Leistungsziele. Die verschiedenen Ziele der jeweiligen Mitglieder sind so gewichtet, dass sich zusammengekommen ein Wert von 100 % ergibt. Im Berichtsjahr betrug die Gewichtung der Zielvorgaben für Gruppe und Geschäftseinheit zwischen 70 % und 80 % des Gesamtwertes, die jeweiligen individuellen Ziele entsprechend zwischen 20 % und 30 %. Der Verwaltungsrat kann für aussergewöhnliche Leistungen, die nicht Bestandteil der jährlichen Zielsetzung sind, weitere Barvergütungen gewähren.

Wie bereits weiter oben dargelegt, fiel das der Geschäftsleitung im Februar 2012 zugeteilte langfristige Beteiligungselement (EEAP) im Vergleich zum Vorjahr geringer aus: Jedes Mitglied erhielt Zuteilungen zu einem Marktwert von CHF 391'585, hälftig in Optionen und hälftig in RSUs. Im Mai 2012 wurden sowohl Alexander Zschokke als auch Paul Thompson (Interim CEO bzw. Interim CFO) zusätzliche Optionen zu einem Marktwert von je CHF 359'100 in Anerkennung ihrer Interimsfunktionen zugeteilt. Diese Optionen unterliegen den gleichen Erdienungszeiträumen (Vesting Perioden), wie gewöhnliche Optionszuweisungen im Rahmen des EEAP. Der Marktwert des EEAP 2012 für den CEO betrug CHF 787'374, davon wurden CHF 499'991 in Optionen und CHF 287'383 in RSUs zugeteilt.

Die höchste Gesamtvergütung für ein Mitglied der Geschäftsleitung wurde im Berichtsjahr Alexander Zschokke gewährt, der bis Ende Oktober 2011 die Funktion des Interim CEO der Sonova Gruppe inne hatte. Sein Basissalär betrug CHF 472'774, die variable Komponente des Ziessalärs CHF 179'716. Sein effektiv ausbezahltes, variables Gehalt belief sich im Berichtsjahr auf CHF 174'013, wobei das potenziell mögliche maximale variable Gehalt CHF 359'432 (200 % des variablen Teils des Ziessalärs) betragen hätte. Beteiligungsinstrumente (EEAP) für das Jahr 2012 zu einem Marktwert von CHF 391'585, eine zusätzliche Zuteilung unter dem langfristigen Beteiligungsplan (EEAP) von 359'100, Zusatzleistungen von CHF 16'000 sowie Sozialleistungen in Höhe von CHF 179'981 sind alle in Alexander Zschokkes Gesamtvergütung von CHF 1'593'453 enthalten.

Lukas Braunschweiler trat im November 2011 der Sonova Gruppe als neuer CEO bei. Sein anteiliges Basissalär betrug CHF 333'333 (entsprechend einem jährlichen Basissalär von CHF 800'000), seine anteilige variable Komponente des Ziessalärs CHF 207'650 (entspricht CHF 500'000 pro Jahr). Das anteilige effektiv ausbezahlte, variable Gehalt für das Berichtsjahr belief sich auf CHF 257'650. Das potenziell mögliche maximale variable Gehalt, das auf 200 % des variablen Teils des Ziessalärs beschränkt ist, hätte CHF 415'300 (äquivalent zu CHF 1'000'000 jährlich) betragen. Beteiligungsinstrumente (EEAP) für das Jahr 2012 zu einem Marktwert von CHF 787'374, Zusatzleistungen von CHF 6'667 sowie Sozialleistungen in Höhe von CHF 75'064 sind alle in Lukas Braunschweilers Gesamtvergütung von CHF 1'460'088 enthalten.

#### Vergütung für Mitglieder des Verwaltungsrates

Die Gesamtvergütung des Verwaltungsrates setzt sich aus einer fixen Zahlung, Sitzungsgeldern, Spesen, Arbeitgeberbeiträgen an Sozialleistungen sowie einem langfristigen Beteiligungsprogramm in Form der Teilnahme am Executive Equity Award Plan (EEAP) zusammen.

Die folgende Tabelle zeigt die Vergütungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder im Berichts- und im Vorjahr:

in CHF								2011/12
	Fixe Zahlung	Sitzungs- geld/ Spesen <sup>1)</sup>	Arbeitgeber- beiträge an Sozial- leistungen <sup>2)</sup>	Total Barzahlung	Wert der Aktien <sup>3)</sup>	Wert der RSUs <sup>4)</sup>	Wert der Optionen <sup>5)</sup>	Total Entschädi- gung
Robert F. Spoerry, Präsident	500'000	2'500	113'714	616'214	310'264			926'478
William D. Dearstyne, Vize-Präsident <sup>6)</sup>	205'000	10'500	11'586	227'086				227'086
Heliane Canepa, Mitglied	107'500	9'000	9'148	125'648		95'794	99'998	321'440
Michael Jacobi, Mitglied	125'000	8'500	10'637	144'137		95'794	99'998	339'929
Andy Rihs, Mitglied	100'000	7'500	4'808	112'308		95'794	99'998	308'100
Anssi Vanjoki, Mitglied	107'500	9'500	9'560	126'560		95'794	99'998	322'352
Ronald van der Vis, Mitglied	100'000	6'000	9'148	115'148		95'794	99'998	310'940
John J. Zei, Mitglied	107'500	10'000	5'436	122'936		95'794	99'998 <sup>7)</sup>	318'728
<b>Total</b>	<b>1'352'500</b>	<b>63'500</b>	<b>174'037</b>	<b>1'590'037</b>	<b>310'264</b>	<b>574'764</b>	<b>599'988</b>	<b>3'075'053</b>

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

- <sup>1)</sup> Die Sitzungsgelder und Spesen basieren auf der Anzahl teilgenommener Sitzungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder (keine Sitzungsgelder für den Präsidenten).  
<sup>2)</sup> Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr ausgeübten Optionen/WARs/SARs und zugewiesenen Aktien.  
<sup>3)</sup> Steuerwert pro Aktie im Zuteilungszeitpunkt CHF 74,35.  
<sup>4)</sup> Marktwert pro RSU im Zuteilungszeitpunkt CHF 91,84.  
<sup>5)</sup> Marktwert pro Option im Zuteilungszeitpunkt CHF 19,55.  
<sup>6)</sup> William D. Dearstyne wird anlässlich der Generalversammlung vom 19. Juni 2012 aus dem Verwaltungsrat ausscheiden, aus diesem Grunde nahm er am EEAP 2012 nicht mehr teil. Im Gegenzug erhielt er eine zusätzliche Barabgeltung von CHF 75'000.  
<sup>7)</sup> SARs (SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

in CHF								2010/11
	Fixe Zahlung	Sitzungsgeld/ Spesen <sup>1)</sup>	Arbeitgeber- beiträge an Sozial- leistungen <sup>2)</sup>	Total Barzahlung	Wert zugeteilte Warrants <sup>3)</sup>		Total Entschädigung	
Robert F. Spoerry, Präsident <sup>4)</sup>	120'000	27'500	152'806	300'306	240'300		540'606	
William D. Dearstyne, Vize-Präsident	120'000	30'000	320'122	470'122	240'300 <sup>5)</sup>		710'422	
Heliane Canepa, Mitglied	120'000	27'000	61'484	208'484	240'300		448'784	
Michael Jacobi, Mitglied	120'000	23'500	63'758	207'258	240'300		447'558	
Andy Rihs, Mitglied <sup>4)</sup>	120'000	31'000	188'790	339'790	240'300		580'090	
Anssi Vanjoki, Mitglied	120'000	15'500	25'715	161'215	240'300		401'515	
Ronald van der Vis, Mitglied	120'000	14'500	25'539	160'039	240'300		400'339	
John J. Zei, Mitglied <sup>6)</sup>	90'000	16'500	17'713	124'213	240'300 <sup>5)</sup>		364'513	
<b>Total</b>	<b>930'000</b>	<b>185'500</b>	<b>855'927</b>	<b>1'971'427</b>	<b>1'922'400</b>		<b>3'893'827</b>	

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

- <sup>1)</sup> Die Sitzungsgelder und Spesen basieren auf der Anzahl teilgenommener Sitzungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder.  
<sup>2)</sup> Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr ausgeübten Optionen/WARs/SARs.  
<sup>3)</sup> Marktwert pro Warrant im Zuteilungszeitpunkt CHF 0,96. Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1.  
<sup>4)</sup> Robert F. Spoerry hat den Vorsitz im Verwaltungsrat im März 2011 von Andy Rihs übernommen.  
<sup>5)</sup> WARs (WARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).  
<sup>6)</sup> Neumitglied des Verwaltungsrats seit Juni 2010.  
 Valentin Chaperon Rueda erhielt auf Grund seines CEO Mandats keine Entschädigung für das Verwaltungsratsmandat.

### Vergütung der Mitglieder der Geschäftsleitung

Die Gesamtvergütung der Geschäftsleitung setzt sich aus einem Basissalär und einer variablen Vergütung in bar, Zusatzleistungen, Arbeitgeberbeiträgen an Sozialleistungen sowie einem langfristigen Beteiligungsprogramm in Form der Teilnahme am Executive Equity Award Plan (EEAP) zusammen.

Die folgende Tabelle zeigt die Vergütung des Interim CEO (höchste Gesamtvergütung) und der weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung im Berichts- und im Vorjahr:

in CHF								2011/12
	Basissalär	Variable Vergütung <sup>1)</sup>	Zusatzleistungen	Arbeitgeberbeiträge an Sozialleistungen <sup>2)</sup>	Total Barzahlung <sup>1)/2)</sup>	Wert der RSUs <sup>3)</sup>	Wert der Optionen <sup>4)</sup>	Total Entschädigung <sup>2)</sup>
Alexander Zschokke, interim CEO <sup>5)</sup>	472'774	174'013	16'000	179'981	842'768	191'588	559'097	1'593'453
Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung <sup>6)</sup>	2'293'486	1'512'489	412'113	792'444	5'010'532	1'245'323	1'859'076	8'114'931
<b>Total</b>	<b>2'766'260</b>	<b>1'686'502</b>	<b>428'113</b>	<b>972'425</b>	<b>5'853'300</b>	<b>1'436'911</b>	<b>2'418'173</b>	<b>9'708'384</b>

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

<sup>1)</sup> Die variable Vergütung wird nach Ablauf des Berichtsjahres ausbezahlt.

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

<sup>3)</sup> Marktwert pro RSU im Zuteilungszeitpunkt CHF 91,84.

<sup>4)</sup> Marktwert pro Option im Zuteilungszeitpunkt CHF 19,55, respektive CHF 17,96 für die zusätzliche Zuteilung an den interim CEO und CFO

<sup>5)</sup> Alexander Zschokke war interim CEO bis 31. Oktober 2011.

<sup>6)</sup> Lukas Braunschweiler, CEO, ist Sonova per 1. November 2011 beigetreten, Hans Leysieffer war Mitglied der Geschäftsleitung bis April 2011.

in CHF								2010/11
	Basissalär	Variable Vergütung <sup>1)</sup>	Zusatzleistungen	Arbeitgeberbeiträge an Sozialleistungen <sup>2)</sup>	Total Barzahlung <sup>1)/2)</sup>	Wert der Warrants <sup>3)</sup>	Total Entschädigung <sup>2)</sup>	
Valentin Chapero Rueda, CEO <sup>4)</sup>	1'500'000	521'976	16'000	404'789	2'442'765	672'960	3'115'725	
Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung <sup>5)</sup>	2'396'409	1'008'930	162'315	687'055	4'254'709	3'616'515	7'871'224	
<b>Total</b>	<b>3'896'409</b>	<b>1'530'906</b>	<b>178'315</b>	<b>1'091'844</b>	<b>6'697'474</b>	<b>4'289'475</b>	<b>10'986'949</b>	

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

<sup>1)</sup> Die variable Vergütung wird nach Ablauf des Berichtsjahres ausbezahlt.

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

<sup>3)</sup> Marktwert pro Warrant im Zuteilungszeitpunkt CHF 0,96. Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1.

<sup>4)</sup> Valentin Chapero Rueda war CEO bis 30. März 2011.

<sup>5)</sup> Oliver Walker war Mitglied der Geschäftsleitung bis 30. März 2011, Cameron Hay bis 30. November 2010.

## WEITERE ZAHLUNGEN AN MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATES UND DER GESCHÄFTSLEITUNG

Ein Mitglied des Verwaltungsrates verfügte über einen Beratervertrag mit der Sonova Gruppe, der am 30. Juni 2011 endete. Im Berichtsjahr wurde diesem Mitglied des Verwaltungsrates ein Betrag von CHF 36'425 für die erbrachten Beratungsleistungen ausbezahlt. Diese Leistungen beinhalteten bestimmte Aufgaben, die ihm von der Sonova Gruppe übertragen wurden und die über die üblichen Aktivitäten des Verwaltungsrates hinausgehen.

Neben diesen Zahlungen wurden im Berichtsjahr weder an Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung noch an ihnen nahestehende Personen zusätzliche über die ordentliche Vergütung hinausgehende Honorare bezahlt, Darlehen gewährt oder Garantien abgegeben.

## ZAHLUNGEN AN EHEMALIGE MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATES UND DER GESCHÄFTSLEITUNG

Gemäss den Kündigungsfristen der relevanten Arbeitsverträge erfolgten Auszahlungen in Höhe von insgesamt CHF 2,4 Mio. (einschliesslich Sozialleistungen auf ausgeübten Warrants/Optionen) an zwei Einzelpersonen – den ehemaligen CEO und den ehemaligen CFO –, die im März 2011 aus der Geschäftsleitung ausschieden.

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

## BETEILIGUNGEN DER MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATES UND DER GESCHÄFTSLEITUNG

### Beteiligungen des Verwaltungsrates

Per 31. März 2012 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrates und ihnen nahestehende Personen –direkt und indirekt – insgesamt 5'680'181 Sonova Aktien (8.5 % des gesamten Aktienkapitals), 6'000'000 Warrants, 1'237'500 Warrant Appreciation Rights, 25'575 Optionen, 5'115 Share Appreciation Rights und 6'258 RSUs.

Die folgende Tabelle zeigt die Beteiligungen der einzelnen Mitglieder des Verwaltungsrates und ihnen nahestehenden Personen:

	31.3.2012				31.3.2011		
	Aktien	RSUs <sup>1)</sup>	Warrants <sup>1) 2)</sup>	Optionen <sup>1)</sup>	Aktien	Warrants <sup>1) 2)</sup>	Optionen <sup>1)</sup>
Robert F. Spoerry	14'173 <sup>3)</sup>		1'250'000		10'000	1'250'000	12'000
William D. Dearstyne	32'310		987'500 <sup>4)</sup>		32'300	987'500 <sup>4)</sup>	3'000 <sup>5)</sup>
Heliane Canepa	24'100	1'043	1'250'000	5'115	18'010	1'250'000	12'000
Michael Jacobi	2'000	1'043	1'250'000	5'115	2'000	1'250'000	12'000
Andy Rihs	5'604'598	1'043	1'250'000	5'115	6'309'598	1'250'000	3'000
Anssi Vanjoki		1'043	500'000	5'115		500'000	
Ronald van der Vis	2'000	1'043	500'000	5'115		500'000	
John J. Zei	1'000	1'043	250'000 <sup>4)</sup>	5'115 <sup>5)</sup>		250'000 <sup>4)</sup>	
<b>Total</b>	<b>5'680'181</b>	<b>6'258</b>	<b>7'237'500</b>	<b>30'690</b>	<b>6'371'908</b>	<b>7'237'500</b>	<b>42'000</b>

<sup>1)</sup> Für weitere Details siehe auch Anhang 29 der Konzernjahresrechnung.

<sup>2)</sup> Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1.

<sup>3)</sup> 4'173 Aktien gesperrt bis am 31.05.2017.

<sup>4)</sup> WARs (WARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

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

Die folgende Tabelle zeigt die detaillierte Aufstellung der ausstehenden Optionen/Warrants:

						<b>31.3.2012</b>	
	Optionen EEAP 12 <sup>2)</sup>	Warrants EEAP 11 <sup>3)</sup>	Warrants EEAP 10 <sup>4)</sup>	Warrants EEAP 09 <sup>5)</sup>	Warrants EEAP 08 <sup>6)</sup>	Total Optionen	Total Warrants <sup>1)</sup>
Robert F. Spoerry		250'000	250'000	450'000	300'000		1'250'000
William D. Dearstyne		250'000 <sup>7)</sup>	250'000 <sup>7)</sup>	337'500 <sup>7)</sup>	150'000 <sup>7)</sup>		987'500 <sup>7)</sup>
Heliane Canepa	5'115	250'000	250'000	450'000	300'000	5'115	1'250'000
Michael Jacobi	5'115	250'000	250'000	450'000	300'000	5'115	1'250'000
Andy Rihs	5'115	250'000	250'000	450'000	300'000	5'115	1'250'000
Anssi Vanjoki	5'115	250'000	250'000			5'115	500'000
Ronald van der Vis	5'115	250'000	250'000			5'115	500'000
John J. Zei	5'115 <sup>8)</sup>	250'000 <sup>7)</sup>				5'115 <sup>8)</sup>	250'000 <sup>7)</sup>
<b>Total</b>	<b>30'690</b>	<b>2'000'000</b>	<b>1'750'000</b>	<b>2'137'500</b>	<b>1'350'000</b>	<b>30'690</b>	<b>7'237'500</b>

- <sup>1)</sup> Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 29 der Konzernjahresrechnung).  
<sup>2)</sup> 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.  
<sup>3)</sup> 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.  
<sup>4)</sup> 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.  
<sup>5)</sup> Ausübungspreis CHF 56,00, Vesting Periode 01.03.2009-28.02.2013 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2010-28.02.2014.  
<sup>6)</sup> Ausübungspreis CHF 96,00, Vesting Periode 01.03.2008-29.02.2012 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2009-28.02.2013.  
<sup>7)</sup> WARs (WARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).  
<sup>8)</sup> SARs (SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

								<b>31.3.2011</b>	
	Warrants EEAP 11 <sup>2)</sup>	Warrants EEAP 10 <sup>3)</sup>	Warrants EEAP 09 <sup>4)</sup>	Warrants EEAP 08 <sup>5)</sup>	Optionen EEAP 07 <sup>6)</sup>	Total Warrants <sup>1)</sup>	Total Optionen		
Andy Rihs	250'000	250'000	450'000	300'000	3'000	1'250'000	3'000		
William D. Dearstyne	250'000 <sup>7)</sup>	250'000 <sup>7)</sup>	337'500 <sup>7)</sup>	150'000 <sup>7)</sup>	3'000 <sup>8)</sup>	987'500 <sup>7)</sup>	3'000 <sup>8)</sup>		
Heliane Canepa	250'000	250'000	450'000	300'000	12'000	1'250'000	12'000		
Michael Jacobi	250'000	250'000	450'000	300'000	12'000	1'250'000	12'000		
Robert F. Spoerry	250'000	250'000	450'000	300'000	12'000	1'250'000	12'000		
Anssi Vanjoki	250'000	250'000				500'000			
Ronald van der Vis	250'000	250'000				500'000			
John J. Zei	250'000 <sup>7)</sup>					250'000 <sup>7)</sup>			
<b>Total</b>	<b>2'000'000</b>	<b>1'750'000</b>	<b>2'137'500</b>	<b>1'350'000</b>	<b>42'000</b>	<b>7'237'500</b>	<b>42'000</b>		

- <sup>1)</sup> Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 29 der Konzernjahresrechnung).  
<sup>2)</sup> 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.  
<sup>3)</sup> 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.  
<sup>4)</sup> Ausübungspreis CHF 56,00, Vesting Periode 01.03.2009-28.02.2013 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2010-28.02.2014.  
<sup>5)</sup> Ausübungspreis CHF 96,00, Vesting Periode 01.03.2008-29.02.2012 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2009-28.02.2013.  
<sup>6)</sup> Ausübungspreis CHF 95,05, Vesting Periode 01.02.2007-31.01./28.02.2011 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.02.2008-31.01./29.02.2012.  
<sup>7)</sup> WARs (WARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).  
<sup>8)</sup> SARs (SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

### Beteiligungen der Geschäftsleitung

Per 31. März 2012 hielten die Mitglieder der Geschäftsleitung und ihnen nahestehende Personen – direkt und indirekt – insgesamt 13'515 Sonova Aktien, 15'645 RSUs, 9'655'500 Warrants und 126'955 Optionen.

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

	31.03.2012				31.03.2011		
	Aktien	RSUs <sup>1)</sup>	Warrants <sup>1) 2)</sup>	Optionen <sup>1)</sup>	Aktien	Warrants <sup>1) 2)</sup>	Optionen <sup>1)</sup>
Lukas Braunschweiler	5'000	3'129		25'575			
Alexander Zschokke	800	2'086	1'537'500	30'230		1'537'500	
Paul Thompson	2'100	2'086	1'537'500	30'230		1'537'500	
Hansjürg Emch	4'285	2'086	661'000	10'230	1'700	661'000	
Sarah Kreienbühl		2'086	1'738'000	10'230		1'738'000	790
Ignacio Martinez			1'550'000			1'550'000	4'000
Maarten Barmentlo		2'086	869'000	10'230		869'000	
Hans Mehl	1'330	2'086	1'762'500	10'230	1'330	2'012'500	8'545
<b>Total</b>	<b>13'515</b>	<b>15'645</b>	<b>9'655'500</b>	<b>126'955</b>	<b>3'030</b>	<b>9'905'500</b>	<b>13'335</b>

<sup>1)</sup> Für weitere Details siehe auch Anhang 29 der Konzernjahresrechnung.

<sup>2)</sup> Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 29 der Konzernjahresrechnung).

Die folgende Tabelle zeigt die detaillierte Aufstellung der ausstehenden Optionen/Warrants:

							31.3.2012	
	Optionen EEAP 12 <sup>2)</sup>	Optionen (interim CEO/CFO) 11/12 <sup>3)</sup>	Warrants EEAP 11 <sup>4)</sup>	Warrants EEAP 10 <sup>5)</sup>	Warrants EEAP 09 <sup>6)</sup>	Warrants EEAP 08 <sup>7)</sup>	Total Warrants <sup>1)</sup>	Total Optionen
Lukas Braunschweiler	25'575							25'575
Alexander Zschokke	10'230	20'000	562'500	562'500	312'500	100'000	1'537'500	30'230
Paul Thompson	10'230	20'000	562'500	562'500	312'500	100'000	1'537'500	30'230
Hansjürg Emch	10'230		475'000	186'000			661'000	10'230
Sarah Kreienbühl	10'230		562'500	562'500	513'000	100'000	1'738'000	10'230
Ignacio Martinez			562'500	562'500	312'500	112'500	1'550'000	
Maarten Barmentlo	10'230		475'000	394'000			869'000	10'230
Hans Mehl	10'230		562'500	450'000	250'000	500'000	1'762'500	10'230
<b>Total</b>	<b>86'955</b>	<b>40'000</b>	<b>3'762'500</b>	<b>3'280'000</b>	<b>1'700'500</b>	<b>912'500</b>	<b>9'655'500</b>	<b>126'955</b>

<sup>1)</sup> Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 29 der Konzernjahresrechnung).

<sup>2)</sup> 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.

<sup>3)</sup> 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.

<sup>4)</sup> 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.

<sup>5)</sup> 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.

<sup>6)</sup> Ausübungspreis CHF 56,00, Vesting Periode 01.03.2009-28.02.2013 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2010-28.02.2014.

<sup>7)</sup> Ausübungspreis CHF 96,00, Vesting Periode 01.03.2008-29.02.2012 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2009-28.02.2013.



31.3.2011

	Warrants EEAP 11 <sup>2)</sup>	Warrants EEAP 10 <sup>3)</sup>	Warrants EEAP 09 <sup>4)</sup>	Warrants EEAP 08 <sup>5)</sup>	Optionen EEAP 07 <sup>6)</sup>	Total Warrants <sup>1)</sup>	Total Optionen
Alexander Zschokke	562'500	562'500	312'500	100'000		1'537'500	
Paul Thompson	562'500	562'500	312'500	100'000		1'537'500	
Hansjürg Emch	475'000	186'000				661'000	
Sarah Kreienbühl	562'500	562'500	513'000	100'000	790	1'738'000	790
Ignacio Martinez	562'500	562'500	312'500	112'500	4'000	1'550'000	4'000
Maarten Barmentlo	475'000	394'000				869'000	
Hans Mehl	562'500	450'000	500'000	500'000	8'545 <sup>7)</sup>	2'012'500	8'545
<b>Total</b>	<b>3'762'500</b>	<b>3'280'000</b>	<b>1'950'500</b>	<b>912'500</b>	<b>13'335</b>	<b>9'905'500</b>	<b>13'335</b>

<sup>1)</sup> Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 29 der Konzernjahresrechnung).

<sup>2)</sup> 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.

<sup>3)</sup> 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.

<sup>4)</sup> Ausübungspreis CHF 56,00, Vesting Periode 01.03.2009-28.02.2013 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2010-28.02.2014.

<sup>5)</sup> Ausübungspreis CHF 96,00, Vesting Periode 01.03.2008-29.02.2012 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2009-28.02.2013.

<sup>6)</sup> Ausübungspreis CHF 95,05, Vesting Periode 01.02.2007-30.09.2011 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.02.2008-31.05.2012.

<sup>7)</sup> Diese Optionen wurden Hans Mehl bei Arbeitsantritt am 1. April 2007 zugeteilt.

## VERWENDUNG DES BILANZGEWINNES

Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung vom 19. Juni 2012:

1'000 CHF	31.3.2012	31.3.2011 <sup>1)</sup>
<b>Vortrag vom Vorjahr</b>	<b>673'446</b>	<b>498'858</b>
Zuweisung von Reserve für eigene Aktien	1'079	21'047
Jahresgewinn	290'351	231'131
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>964'876</b>	<b>751'036</b>
Zuweisung von Allgemeiner Reserve		30'643
Zuweisung zu Reserve aus Kapitaleinlagen		(108'233)
<b>Vortrag auf neue Rechnung</b>	<b>964'876</b>	<b>673'446</b>

<sup>1)</sup> Genehmigt von der Generalversammlung vom 21. Juni 2011.

## KAPITALEINLAGEPRINZIP – AUSWIRKUNGEN AUF DAS EIGENKAPITAL

1'000 CHF	31.3.2012	31.3.2011 <sup>1)</sup>
<b>Vortrag vom Vorjahr</b>	<b>36'300</b>	
Zuweisung aus dem Bilanzgewinn	108'233	
Zuweisung aus der allgemeinen Reserve		79'573
Kapitalerhöhung aus dem bedingten Kapital	5'332	36'482
<b>Reserve aus Kapitaleinlage</b>	<b>149'865</b>	<b>116'055</b>
Ausschüttung <sup>2)</sup>	(79'841)	(79'755)
<b>Vortrag auf neue Rechnung</b>	<b>70'024</b>	<b>36'300</b>

<sup>1)</sup> Genehmigt von der Generalversammlung vom 21. Juni 2011.

<sup>2)</sup> Falls die Generalversammlung diesem Antrag zustimmt, wird pro Namenaktie von CHF 0,05 eine von der schweizerischen Verrechnungssteuer befreite Ausschüttung von CHF 1,20 zur Auszahlung kommen (Vorjahr CHF 1,20).

JAHRESRECHNUNG DER SONOVA HOLDING AG

## BERICHT DER REVISIONSSTELLE ZUR JAHRESRECHNUNG

– Bericht der Revisionsstelle zur  
Jahresrechnung 2011/12  
an die Generalversammlung der  
Sonova Holding AG Stäfa



### BERICHT DER REVISIONSSTELLE ZUR JAHRESRECHNUNG

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung der Sonova Holding AG, bestehend aus Erfolgsrechnung, Bilanz und Anhang (Seiten 120 bis 133), für das am 31. März 2012 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

#### Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

#### Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.

### Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. März 2012 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.


### BERICHTERSTATTUNG AUFGRUND WEITERER GESETZLICHER VORSCHRIFTEN

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbare Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG



Patrick Balkanyi  
Revisionsexperte  
Leitender Revisor



Urs Honegger  
Revisionsexperte

Zürich, 10. Mai 2011

# INFORMATIONEN FÜR INVESTOREN

---

## KAPITALSTRUKTUR UND RECHTE DER AKTIONÄRE

### Aktiendaten

[www.sonova.com/de/investors/sharedata](http://www.sonova.com/de/investors/sharedata)

### Aktionärsstruktur

[www.sonova.com/de/commitments/corporatebodies/seiten/shareholderstructure.aspx](http://www.sonova.com/de/commitments/corporatebodies/seiten/shareholderstructure.aspx)

### Einschränkung der Aktionärsrechte

[www.sonova.com/de/commitments/corporatebodies/seiten/shareholderparticipationrights.aspx](http://www.sonova.com/de/commitments/corporatebodies/seiten/shareholderparticipationrights.aspx)

### Reglemente und Grundsätze

Statuten

Organisationsreglement

Regeln über Arbeitsweise und Prozesse im Verwaltungsrat

Komiteesatzungen

Verhaltenskodex

Lieferantenrichtlinien

[www.sonova.com/de/commitments/regulationsprinciples](http://www.sonova.com/de/commitments/regulationsprinciples)

### Finanzinformationen

Unternehmens- und Ad-hoc-Nachrichten

Geschäftsberichte

Halbjahresberichte

IR-Präsentationen

[www.sonova.com/de/investors](http://www.sonova.com/de/investors)

### Informationen zur Generalversammlung

Einladung/Traktandenliste

Präsentationen der Generalversammlung

Protokoll der Generalversammlung

[www.sonova.com/de/investors/generalshareholdersmeeting](http://www.sonova.com/de/investors/generalshareholdersmeeting)

### Elektronischer Informationsservice

IR-Newsservice

[www.sonova.com/de/about/seiten/newsletter.aspx](http://www.sonova.com/de/about/seiten/newsletter.aspx)

### Kontakt- und Bestellformular

IR-Kontaktformular

Bestellformular für Geschäftsberichte

[www.sonova.com/de/about/seiten/contactorder.aspx](http://www.sonova.com/de/about/seiten/contactorder.aspx)

## FINANZKALENDER

### 19. Juni 2012

Generalversammlung der Sonova Holding AG  
im Hallenstadion Zürich, Zürich-Oerlikon

### 13. November 2012

Veröffentlichung des Halbjahresberichtes per

### 30. September 2012

Medien- und Finanzanalystenkonferenz

### 21. Mai 2013

Veröffentlichung des Geschäftsberichtes  
per 31. März 2013

Medien- und Finanzanalystenkonferenz

### 18. Juni 2013

Generalversammlung der Sonova Holding AG  
im Hallenstadion Zürich, Zürich-Oerlikon

## KONTAKTE

Sonova Holding AG

Investor Relations

Laubisrütistrasse 28

8712 Stäfa

Schweiz

Telefon +41 58 928 33 33

Fax +41 58 928 33 99

E-Mail [ir@sonova.com](mailto:ir@sonova.com)

Internet [www.sonova.com](http://www.sonova.com)

### Leiter Investor Relations

Thomas Bernhardsgrütter

### Investor Relations Associate

Nicole Müller

### Aktienregister

ShareCommService AG

Verena Deil

Europastrasse 29

8152 Glattbrugg

Schweiz

Telefon +41 44 809 58 53

Fax +41 44 809 58 59

### Haftungsausschluss

Dieser Bericht enthält Zukunftsaussagen, die keinerlei Garantie bezüglich der zukünftigen Leistung gewähren. Diese Aussagen beinhalten Risiken und Unsicherheiten, wie – aber nicht abschliessend – zukünftige globale Wirtschaftsbedingungen, Devisenkurse, gesetzliche Vorschriften, Marktbedingungen, Aktivitäten der Mitbewerber sowie andere Faktoren, die ausserhalb der Kontrolle des Unternehmens liegen.

### Impressum

Konzept/Gestaltung: hilda design matters, Zürich  
Publishing System: Multimedia Solutions AG, Zürich  
Druck: Neidhart + Schön AG, Zürich

**klimateutral gedruckt**   
Energieeffizient gedruckt und CO<sub>2</sub> kompensiert  
[www.nsgroup.ch/climate](http://www.nsgroup.ch/climate)



---

UNSERE VISION

« Wir wollen auf dem globalen Markt für Hörlösungen als Innovationsführer anerkannt sein. »

---

UNSERE MISSION

« Wir sind das einzige Unternehmen, das eine umfassende Lösungspalette anbietet: sowohl Hörgeräte als auch Cochlea-Implantate, um alle wesentlichen Formen des Hörverlustes behandeln zu können. Wir beliefern unsere Dienstleistungspartner und versorgen durch sie wiederum Verbraucher und Patienten weltweit. »

# MARKEN PORTFOLIO

Unitron	Phonak	Advanced Bionics
		
HÖRGERÄTE	HÖRGERÄTE	COCHLEA-IMPLANTATE
<p>Unitron ist ein weltweit agierendes Unternehmen, das auf enge persönliche Beziehungen zu den Hörgeräteakustikern setzt, um die Lebensqualität jener Personen zu verbessern, die von einer Hörminderung betroffen sind. Das Unternehmen vertreibt eine vollständige Palette an Hörgeräten in über 60 Ländern. Unitron verfügt über eine starke Erfolgsbilanz in Innovationen für natürliches Hören und aussergewöhnliche Sprachverständlichkeit. Zudem setzt sich das Unternehmen unermüdet ein, für die bestmögliche Kundenerfahrung zu sorgen.</p>	<p>Phonak Produkte entsprechen den höchsten technologischen Anforderungen und bieten optimales Sprachverständnis in einem breiten Spektrum von Hörsituationen. Zudem bietet Phonak auch drahtlose Kommunikationssysteme für audiologische und andere Anwendungen sowie Systeme für den Gehörschutz. Zur Produktpalette gehört nun auch Lyric, das erste und einzige dauerhaft tragbare Hörgerät, das tief im Gehörgang sitzt und damit völlig unsichtbar bleibt.</p>	<p>Der Patient hat oberste Priorität, was Advanced Bionics antreibt ständig Innovationen dieser bemerkenswerten Technologie hervorzubringen und somit das Versprechen zu erfüllen klaren, hochauflösenden Klang und eine optimale Sprachverständlichkeit für Kinder und Erwachsene mit erheblicher Hörminderung zu gewährleisten.</p>



CUSTOMER  
DRIVEN  
INNOVATION

# ÜBERSICHT AUSGEWÄHLTER PRODUKTE

nicht effektive Grössen

## HÖRGERÄTE

### PHONAK

– Das Herz des Sonova Brandportfolios bilden die Hörgeräte von Phonak: Sie entsprechen den höchsten technologischen Anforderungen und bieten optimales Sprachverständnis in einem breiten Spektrum von Hörsituationen. Zudem bietet Phonak auch drahtlose Kommunikationssysteme für audiologische und andere Anwendungen sowie Systeme für den Gehörschutz. Zur Produktpalette gehört nun auch Lyric, das erste und einzige dauerhaft tragbare Hörgerät, das tief im Gehörgang sitzt und damit völlig unsichtbar bleibt.

Die Gesamtübersicht der Phonak Produkte finden Sie unter <http://www.phonak.com/com/b2c/de/products.html>



Phonak nano  
Kleinstes mass-  
gefertigtes Gerät



Lyric  
Unsichtbar und rund  
um die Uhr tragbar



Phonak M H<sub>2</sub>O  
Wasser resistent



Naída S  
Power



Audéo S SMART  
Ex-Hörer



inspiro Dynamic FM  
Sender



MLxi Dynamic FM  
Empfänger



Phonak ComPilot  
Drahtlose Audio-Übertragung  
und Fernsteuerung



nicht effektive Grössen

nicht effektive Grössen

**HÖRGERÄTE**

**UNITRON**

– Sonova's zweite Hauptmarke für Hörgeräte ist Unitron. Mit Sitz in Kanada ist Unitron ein weltweit agierendes Unternehmen, das auf enge persönliche Beziehungen zu den Hörgeräteakustikern setzt, um die Lebensqualität jener Personen zu verbessern, die von einer Hörminderung betroffen sind. Das Unternehmen vertreibt eine vollständige Palette an Hörgeräten in über 60 Ländern. Unitron verfügt über eine starke Erfolgsbilanz in Innovationen für natürliches Hören und aussergewöhnliche Sprachverständlichkeit. Zudem setzt sich das Unternehmen unermüdlich ein, für die bestmögliche Kundenerfahrung zu sorgen.

Die Gesamtübersicht der Unitron Produkte finden Sie unter [http://unitron.com/unitron/de/de/consumer/hearing\\_aids-c/products.html](http://unitron.com/unitron/de/de/consumer/hearing_aids-c/products.html)



**Moxi**  
Vollautomatisch  
Ex-Hörer



**Quantum**  
Vollautomatisch  
Hinter-dem-Ohr



**Quantum microCIC**  
Kleinstes mass-  
gefertigtes Gerät

**HÖRIMPLANTATE**

**ADVANCED BIONICS**

– Sonova bedient den Markt für Cochlea-Implantate durch die Marke Advanced Bionics. Der Patient hat oberste Priorität, was Advanced Bionics antreibt ständig Innovationen dieser bemerkenswerten Technologie hervorzubringen und somit das Versprechen zu erfüllen klaren, hochauflösenden Klang und eine optimale Sprachverständlichkeit für Kinder und Erwachsene mit erheblicher Hörminderung zu gewährleisten.

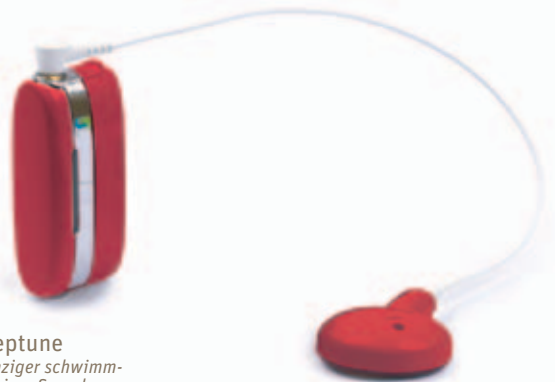
Die Gesamtübersicht der AB Produkte finden Sie unter <http://www.advancedbionics.com/de/de/products.html>



**Harmony**  
Hinter-dem-Ohr  
Soundprozessor



**HiRes 90K**  
Beste Implantat-  
Technologie



**Neptune**  
Einziges schwimm-  
fähiger Soundprozessor



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](mailto:ir@sonova.com)  
INTERNET [WWW.SONOVA.COM](http://WWW.SONOVA.COM)

Dieser Geschäftsbericht ist auch in englischer Sprache  
erhältlich. Der englische Text ist massgebend.

028-1191-01 Printed in Switzerland  
©Sonova Holding AG All rights reserved