

Geschäftsbericht 2015/16



*Wir wollen eine Welt schaffen,
in der jeder in den Genuss
des Hörens kommen und so
ohne Einschränkungen
leben kann.*



Highlights 2015/16

Die Sonova Gruppe hat im Geschäftsjahr 2015/16 ein solides Ergebnis erzielt und konnte trotz der anhaltenden Frankenstärke einen Rekordumsatz erwirtschaften. Bei der Umsetzung unserer Strategie, die umfassendste und innovativste Palette an Hörlösungen und die zugehörigen Dienstleistungen anzubieten, haben wir ebenfalls grosse Fortschritte erzielt.

Sonova Gruppe: + 5,8 % Umsatzwachstum in Lokalwährungen

Der konsolidierte Umsatz der Sonova Gruppe belief sich auf CHF 2'072 Mio., was einer Steigerung um 5,8% in Lokalwährungen entspricht. Aufgrund ungünstiger Währungsentwicklungen reduzierte sich der Umsatz um CHF 80,5 Mio. Somit resultierte ein Wachstum von 1,8% in Schweizer Franken.

Hörgeräte-Segment: + 6,6 % Wachstum in Lokalwährungen

Der Umsatz im Hörgeräte-Segment betrug CHF 1'885,0 Mio., ein Anstieg um 6,6% in Lokalwährungen und 2,4% in Schweizer Franken. Unter Annahme konstanter Wechselkurse erhöhte sich der EBITA um 5,8%.

Cochlea-Implantate: Umsatz von CHF 187,0 Mio., ausgeglichenes Ergebnis

Der Umsatz im Cochlea-Implantate-Segment von CHF 187,0 Mio. sank leicht um 2,4% in Lokalwährungen und resultierte in einem ausgeglichenen operativen Ergebnis.

EBITA von CHF 430,6 Mio. + 1,4 % in Lokalwährungen

Der konsolidierte EBITA betrug in CHF 430,6 Mio., ein Anstieg um 1,4% in Lokalwährungen, was jedoch durch die ungünstigen Währungsentwicklung in einem Rückgang von 5,5% in Schweizer Franken resultierte. Dies entspricht einer EBITA-Marge von 20,8%.

Solider Cash Flow sorgt für gesunde Bilanz

Dank kontinuierlich starkem Mittelfluss stieg der operative Free Cash Flow auf CHF 344,2 Mio., was zu einer gesunden Bilanz beitrug.

Vorgeschlagene Dividende impliziert Ausschüttungs- quote von 41 %

Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung 2016 eine Dividende von CHF 2,10 pro Aktie vor, was einer Ausschüttungsquote von 41% entspricht.

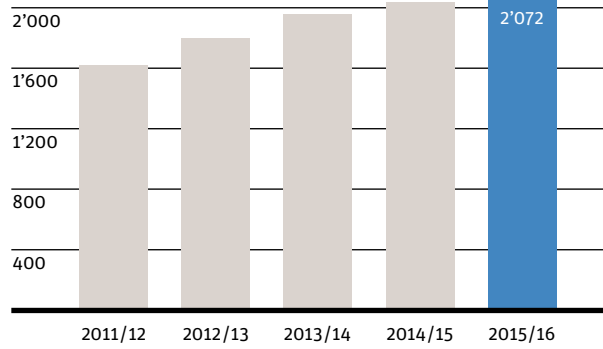
KENNZAHLEN SONOVA GRUPPE

in CHF Mio., wenn nichts anderes erwähnt	2015/16	2014/15	Veränderung in Schweizer Franken	Veränderung in Lokal- währungen
Umsatz	2'071,9	2'035,1	1,8%	5,8%
EBITA	430,6	455,6	(5,5%)	1,4%
EBITA-Marge	20,8%	22,4%		
EPS (CHF)	5,11	5,37	(4,8%)	
Operativer Free Cash Flow	344,2	366,4	(6,1%)	
ROCE ¹⁾	26,0%	29,1%		
ROE ¹⁾	18,3%	20,2%		

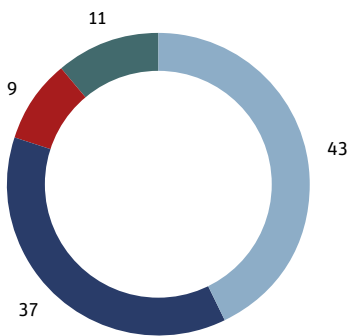
¹⁾ Detaillierte Definitionen finden Sie unter «Kennzahlen».

Kennzahlen 2015/16

Umsatzentwicklung in CHF Mio.

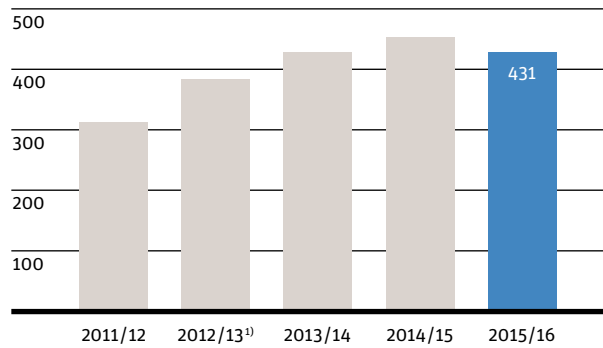


Umsatz nach Regionen 2015/16 in %

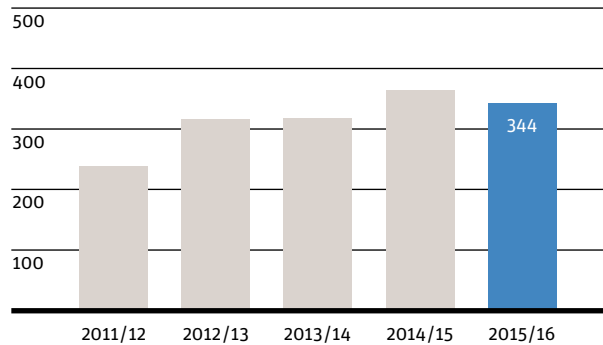


- EMEA
- USA
- Amerika (ohne USA)
- Asien/Pazifik

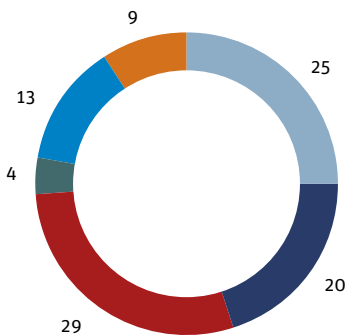
EBITA-Entwicklung in CHF Mio.



Entwicklung des Operativen Free Cash Flow in CHF Mio.

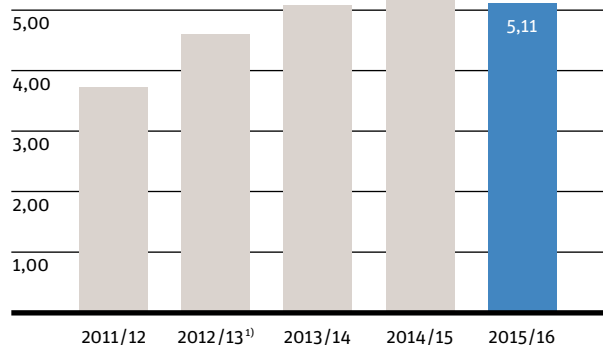


Umsatz nach Produktgruppen 2015/16 in %



- Premium Hörgeräte
- Advanced Hörgeräte
- Standard Hörgeräte
- Wireless-Kommunikationssysteme
- Diverses
- Cochlea-Implantate und Zubehör

EPS-Entwicklung in CHF



¹⁾ Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet). Ohne Einmalkosten, hauptsächlich im Zusammenhang mit der Erhöhung der Rückstellungen für Produkthaftungen innerhalb des Cochlea-Implantate Geschäftsbereichs.

Inhaltsverzeichnis

02	Brief an die Aktionäre
10	Strategie und Marken
35	Corporate Social Responsibility
36	Corporate Governance
50	Vergütungsbericht
76	Finanzbericht
82	5-Jahres Kennzahlen
84	Konzernjahresrechnung
130	Jahresrechnung der Sonova Holding AG
	Informationen für Investoren

Brief an die Aktionäre

Im Geschäftsjahr 2015/16 haben wir unsere Strategie der kontinuierlichen Innovation von Produkten, Services und Vertrieb weiter konsequent umgesetzt, und sind dabei den wichtigen Trends im wachsenden und sich wandelnden Hörgerätemarkt aktiv begegnet.



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

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Die Sonova Gruppe hat im Geschäftsjahr 2015/16 ein solides Ergebnis erzielt und konnte trotz der anhaltenden Frankensstärke einen Rekordumsatz erwirtschaften. Bei der Umsetzung unserer Strategie, die umfassendste und innovativste Palette an Hörlösungen und zugehörigen Dienstleistungen anzubieten, haben wir ebenfalls grosse Fortschritte erzielt.

Unsere Strategie konzentriert sich auf drei Bereiche:

Neue Produkte: Der Markt bietet interessante Möglichkeiten hinsichtlich neuer Kundengruppen und neuen Lösungsformaten. Durch unseren konsequenten Plattformansatz bei der Entwicklung von Hörgeräten und Cochlea-Implantaten und unsere anhaltend hohen Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen konnten wir unser Produktangebot im Laufe des Jahres weiter ausbauen, um diese Marktchancen zu nutzen.

Marktzugang: Innovation geht über Produkte hinaus. Sie umfasst auch die Art und Weise wie wir diese herstellen und vertreiben, nämlich durch unser Grosshandelsgeschäft wie auch durch unser audiologisches Service- und Einzelhandelsnetzwerk. Im Markt nimmt die Anzahl Anbieter mit einer Niedrigpreisstrategie stetig zu; gleichzeitig wird aber auch vermehrt Wert auf eine individuelle Versorgung durch engagierte Hörgeräteakustiker gelegt. Beiden Trends begegnen wir mit Vertriebspartnerschaften, vertikaler Integration und Dienstleistungen, die zu erhöhter Kundennachfrage führen, sowie dem Ausbau unserer Präsenz in unterentwickelten Wachstumsmärkten wie zum Beispiel China.

E-Solutions: Die Digitalisierung der Gesellschaft macht auch vor unseren Kunden nicht halt. Konsumenten können vermehrt über das Internet auf Gesundheitsdienste zugreifen. Entsprechend erweitern wir unsere Technologieplattform um digitale Gesamtlösungen und Dienste, die Sonova, ihre Kunden und deren Hörgeräteakustiker miteinander vernetzen.

Um zu zeigen wie wir unsere Strategie umsetzen und wie Sonova mit all ihren Marken Mehrwert für Kunden schafft, gewähren wir im diesjährigen Geschäftsbericht detaillierte Einblicke in einen unserer Hauptmärkte: Deutschland, dem zweitgrössten Hörgerätemarkt der Welt.

Die Synergien zwischen unseren beiden Geschäftsbereichen schaffen eine solide Grundlage für unser zukünftiges Wachstum.

Robert F. Spoerry

Segment Hörgeräte

Im Geschäftsjahr 2015/16 setzte Sonova sein profitables Wachstum im Geschäftsbereich Hörgeräte fort. Verantwortlich dafür waren der anhaltende Ausbau des Grosshandelsgeschäfts und der audiologischen Dienstleistungen. Der Umsatz bei Hörgeräten stieg in Lokalwährungen um 6,6%, angetrieben durch organisches Wachstum und jüngste Akquisitionen, insbesondere Hansaton.

Aufbauend auf der im letzten Jahr erfolgreich eingeführten Technologieplattform der dritten Generation brachten wir in all unseren Marken eine Reihe neuer Produktfamilien auf den Markt. Im September 2015 erweiterte Phonak die Venture Palette um die Im-Ohr-Produktfamilie Phonak Virto™ V, die sich durch ein erheblich besseres Sprachverständnis bei sehr viel kleinerem Gehäuse auszeichnet. Abgerundet wird das Phonak Venture Portfolio durch neu eingeführte Speziallösungen für zwei Kundengruppen, die von Hörverlust am stärksten betroffen sind. Das Power-Hörgerät Phonak Naída™ V für schwere bis hochgradige Hörminderung verbessert die Sprachverständlichkeit weiter und ist dabei bis zu 25% schmalere als sein Vorgängermodell. Phonak Sky™ V bietet, basierend auf unserer 40-jährigen Erfahrung im Bereich pädiatrischer Hörgeräte, spezielle Funktionen und Technologien, die Kinder und Jugendliche in schwierigen Hörsituationen unterstützt.

Unitron setzte die Umstellung auf die Technologieplattform North fort, die mit der Einführung der beliebten Receiver-In-Canal-Modelle Moxi™ im April 2015 ihren Anfang nahm. Eine weitere Etappe waren die Hinter-dem-Ohr- und Im-Ohr-Hörgerätfamilien Stride™, die am Internationalen Hörgeräteakustiker-Kongress (EUHA) im Oktober 2015 eingeführt wurden. Unitron erweiterte zudem das einzigartige Konzept von Flex: trial™ und Flex:upgrade™ um die Funktion «Patient Ratings», die es Hörgeräteträgern erlaubt, ihre Erfahrungen online mit ihrem Hörgeräteakustiker zu teilen.

Mit der Akquisition von Hansaton zu Beginn des Geschäftsjahrs 2015/16 gewannen wir eine weitere etablierte Hörgerätemarke hinzu und bauten unsere Führungsposition im globalen Hörgerätemarkt weiter aus. Im Verlauf des Geschäftsjahrs wurde das Produktportfolio von Hansaton auf die Technologieplattform von Sonova umgestellt.

Der Dynamik des Marktumfelds begegnen wir mit unserem einzigartigen vertikalen Geschäftsmodell.

Lukas Braunschweiler

Sonovas Geschäft mit audiologischen Dienstleistungen wuchs sowohl organisch als auch durch weitere Akquisitionen erheblich. Seit März 2015, als wir Deutschland zu einem unserer zehn strategischen Schlüsselmärkte für den Einzelhandel erklärten, ist unser Netzwerk dort erfreulich gewachsen: Von noch rund 100 Fachgeschäften zu Beginn des Geschäftsjahrs 2015/16 auf fast 150, was eine solide Grundlage für zukünftiges Wachstum in diesem wichtigen Markt darstellt. Zudem optimierten wir unser Länderportfolio durch den Verkauf unserer rund 70 Fachgeschäfte in Italien und die gleichzeitige Stärkung unseres Engagements in Ungarn, das wir um etwa 30 Geschäfte ausbauten.

Am 4. Mai 2016 gab Sonova bekannt, eine Vereinbarung zur Übernahme von AudioNova getroffen zu haben. AudioNova, einer der führenden Hörgeräteretailer und -dienstleister in Europa, betreibt über 1'300 Fachgeschäfte in acht Ländern und erzielte 2015 einen Nettoumsatz von rund EUR 360 Mio. AudioNova passt hervorragend zur strategischen Ausrichtung von Sonova auf professionelle audiologische Dienstleistungen und Retail. Mit dem Zusammenschluss von AudioNova und Sonova entsteht eines der grössten Retail-Servicenetze für Hörgeräte in Europa mit kritischer Masse und komplementären Marktpositionen. Die Transaktion unterliegt der Genehmigung der Regulierungsbehörden.

Segment Cochlea-Implantate

Das Segment Cochlea-Implantate hat ein herausforderndes Jahr hinter sich. Der Umsatz ging in Lokalwährungen leicht um 2,4% zurück. Das Segment zeigte jedoch deutliche Anzeichen einer Erholung und wies in der zweiten Jahreshälfte ein sich beschleunigendes Wachstum aus. Wir sind von den attraktiven Wachstumsaussichten des Cochlea-Implantat-Marktes fest überzeugt und zuversichtlich, dass der Geschäftsbereich bei konsequenter Umsetzung seiner Strategie, unterstützt durch die kürzlich erfolgten und anstehenden Produkteinführungen, langfristig weiter wachsen wird.

Der Höhepunkt des Geschäftsjahrs 2015/16 war die Ergänzung der Soundprozessoren der Q-Serie von Advanced Bionics um Naída CI Q90 und Q30. Diese basieren auf den einzigartigen Innovationen, die 2013 mit dem Naída CI Q70 eingeführt

wurden, und unterstreichen, wie die Partnerschaft von Advanced Bionics und Phonak unsere Innovation vorantreibt. Diese enge Zusammenarbeit verschafft uns den einmaligen Vorteil, das Beste der Hörgeräte- und der Cochlea-Implantat-Technologie nahtlos miteinander zu kombinieren und das attraktive und bislang schwach durchdrungene Erwachsenen-segment bedienen zu können. Mit der anstehenden Einführung von Phonak Naída Link können bimodale Geräteträger – also jene, die auf einem Ohr mit einem Cochlea-Implantat versorgt sind und auf dem anderen ein Hörgerät tragen – nun von vielen hochmodernen Funktionen profitieren, bei denen beide Geräte miteinander kommunizieren, um ein noch besseres Hören zu ermöglichen.

Finanzielle Highlights

Die Gruppe setzte den Trend des letzten Jahres fort und erzielte erneut ein solides Ergebnis. Das ausgewiesene Ergebnis wurde allerdings durch die erhebliche und plötzliche Frankenaufwertung beeinträchtigt. Trotz dieser ungünstigen Wechselkursentwicklung betrug der konsolidierte Umsatz für das Jahr CHF 2'072 Mio., ein Anstieg um 1,8% in Schweizer Franken bzw. 5,8% in Lokalwährungen – ein neuer Rekordumsatz. Der Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA) betrug CHF 430,6 Mio., ein Plus von 1,4% in Lokalwährungen. Durch die Stärke des Schweizer Frankens wurde das ausgewiesene EBITA um CHF 31,5 Mio. gemindert, wodurch sich eine Betriebsmarge von 20,8% ergibt. Dank eines beträchtlichen Cash Flow schloss die Gruppe das Jahr mit einer soliden Bilanz ab, einschliesslich einer Nettoliquidität von CHF 298,3 Mio. und einem hohen Eigenfinanzierungsgrad von 69,3%

Verwendung des Barvermögens

Wir investieren weiterhin Barmittel in wertschaffende Akquisitionen. Im Geschäftsjahr 2015/16 haben wir CHF 121 Mio. für Akquisitionen ausgegeben, insbesondere für den Kauf der Hörgerätemarke Hansaton und den Ausbau unseres audiologischen Servicenetzwerks mit Schwerpunkt Deutschland. Im Verlauf des Geschäftsjahres kaufte Sonova 1'203'500 Aktien für CHF 156 Mio. zurück. Die Generalversammlung 2016 wird über die Vernichtung dieser Aktien abstimmen. Im Zuge der angekündigten Übernahme von AudioNova hat Sonova das Aktienrückkaufprogramm bis auf weiteres ausgesetzt. Der Verwaltungsrat schlug ausserdem eine Dividendenausüttung in Höhe von CHF 2,10 pro Aktie vor, was einem Anstieg um 2,4% und einer Auszahlungsquote von 41% entspricht.

Veränderungen im Verwaltungsrat

John J. Zei, seit 2010 Mitglied des Verwaltungsrats, wird sich an der kommenden Generalversammlung aufgrund der Altersbeschränkung gemäss Organisationsreglement nicht zur Wiederwahl stellen. Im Laufe seiner Amtszeit hat er seinen reichen Erfahrungsschatz, seine umfassende Kenntnis der Hörgerätebranche und sein Engagement für Sonova bei vielen Gelegenheiten unter Beweis gestellt. Wir sind ihm sehr dankbar und wünschen ihm alles Gute für die Zukunft.

Der Verwaltungsrat hat beschlossen, Lynn Dorsey Bleil an der Generalversammlung 2016 als neues Verwaltungsratsmitglied zur Wahl zu stellen. Frau Bleil schied vor kurzem als Seniorpartnerin bei McKinsey & Company in den USA aus, wo sie mehr als 25 Jahre die Geschäftsleitung und Verwaltungsräte führender Unternehmen aus dem Gesundheitsbereich beriet. Mit ihrer umfassenden Erfahrung ist sie eine wertvolle Ergänzung für den Verwaltungsrat.

Bekanntnis zur Corporate Social Responsibility

Auch in diesem Jahr leistete die Hear the World Foundation als Grundpfeiler der Sonova Gruppe im Bereich unternehmerischer Sozialverantwortung einen erheblichen Beitrag durch die Unterstützung von 23 Projekten weltweit, mit einem Schwerpunkt auf Hilfe für Kinder mit Hörverlust in Ländern mit geringem Einkommen. Mit der Bereitstellung modernster Ausrüstung und Hörgeräte sowie dem Aufbau des erforderlichen Fachwissens vor Ort sichern diese Projekte den Kindern erheblich bessere Bildungs- und persönliche Entwicklungschancen. Weitere Informationen finden Sie auf www.hear-the-world.com.

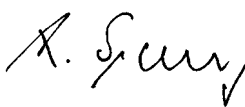
In unserem separaten CSR-Bericht, den wir nach den Richtlinien der Global Reporting Initiative G4 erstellt haben, können Sie mehr über unsere Aktivitäten im Bereich unternehmerischer Sozialverantwortung erfahren.

Unser Dank

Unsere Innovationskraft verdanken wir unseren Mitarbeitenden. Der Einsatz unserer Mitarbeitenden für die Millionen von Menschen, die besseres Hören und ein Leben ohne Einschränkungen verdienen, ist der Schlüssel zu unserem Erfolg. Dabei stützen wir uns auf enge Partnerschaften mit Hörgeräteakustikern. Unsere Kunden wiederum stellen uns Tag für Tag vor neue Herausforderungen und inspirieren uns so zu neuen Durchbrüchen. Zudem können wir auf das Vertrauen unserer Aktionäre bauen, um unser Unternehmen für eine erfolgreiche Zukunft weiterzuentwickeln. Ihnen allen gilt unser Dank.

Ausblick 2016/17

Wir sind in einem Wachstumsmarkt tätig, von dessen Dynamik unser Geschäftsmodell profitiert: Ein wachsender Kundentamm, der nach immer innovativeren Lösungen verlangt, bietet optimale Voraussetzungen für weiteres Wachstum. Wir rechnen damit, dass unsere Segmente Hörgeräte und Cochlea-Implantate zu unserer zukünftigen positiven Entwicklung beitragen werden. Für das Geschäftsjahr 2016/17 erwarten wir für den Gesamtumsatz ein Wachstum um 4% – 6% in Lokalwährungen.



Robert Spoerry
Präsident
des Verwaltungsrates



Lukas Braunschweiler
CEO

SONOVA
HEAR THE WORLD

PHONAK

unitron

**Connect
Hearing**



Die Sonova Gruppe

Sonova ist der grösste Anbieter für Hörsysteme in der Branche. Unser Anspruch ist es, das umfassendste Angebot an Hörlösungen zu bieten. Unsere Marken – Phonak, Unitron, Advanced Bionics und Connect Hearing – verfügen über modernste Produkte und optimale Lösungen für jeden Nutzer, die von Hörgeräteakustikern an individuelle Bedürfnisse angepasst und über verschiedene Servicekanäle vertrieben werden.

Hörgeräte

PHONAK

Phonak prägt seit über 60 Jahren massgeblich die Hörgeräteindustrie mit seinen technologisch führenden Hör- und Funksystemen. Dabei kombiniert Phonak die profunde Kenntnis in Hörtechnologie und Akustik mit einer intensiven Zusammenarbeit mit Hörakustikern, um Hörvermögen und Sprachverstehen von Menschen mit Hörminderung zu verbessern und somit ihre Lebensqualität zu erhöhen. Phonak bietet eine vollständige Produktpalette an digitalen Hör- und ergänzenden Funklösungen. Mit weltweiter Präsenz treibt Phonak Innovationen voran und setzt neue Maßstäbe in Miniaturisierung und Leistung.

unitron™

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

Cochlea-Implantate



Advanced Bionics ist ein Weltmarktführer bei der Entwicklung hochmoderner Cochlea Implantate. Das Unternehmen, das 1993 gegründet wurde und seit 2009 zur Sonova Gruppe gehört, entwickelt innovative Cochlea-Implantat-Technologie. Durch diese Technologie kommen Kinder und Erwachsene mit hochgradigem Hörverlust in den Genuss eines klaren, hochauflösenden Klangs, eines optimalen Sprachverständnisses in geräuschvollen Umgebungen und einer exzellenten Musikerfahrung.

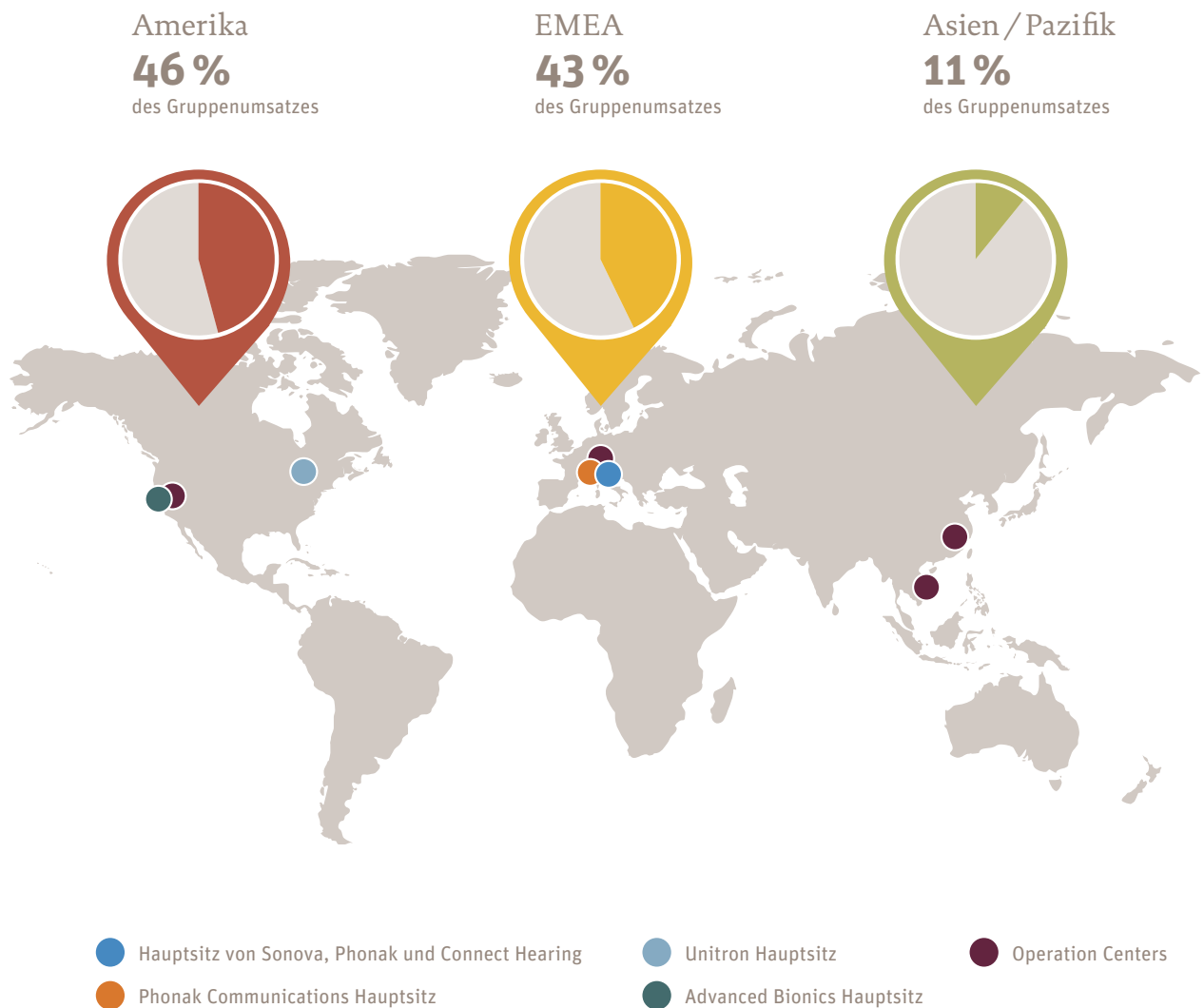
Retail

Connect Hearing 

Bei der Connect Hearing Group handelt es sich um ein schnell wachsendes, internationales und professionelles Servicenetzwerk von Hörgeräteanbietern, das hervorragenden Service und technologische Lösungen für Menschen mit Hörverlust bietet. Ständig wird nach neuen Wegen gesucht, um Information, Aufklärung, Screening, Beratung und Unterstützung weiter zu verbessern. Dabei stehen für Connect Hearing die Kunden stets im Mittelpunkt – in dem Wissen, dass ein besseres Hörvermögen damit beginnt, die jeweiligen individuellen Bedürfnisse zu verstehen.

Unsere globale Präsenz

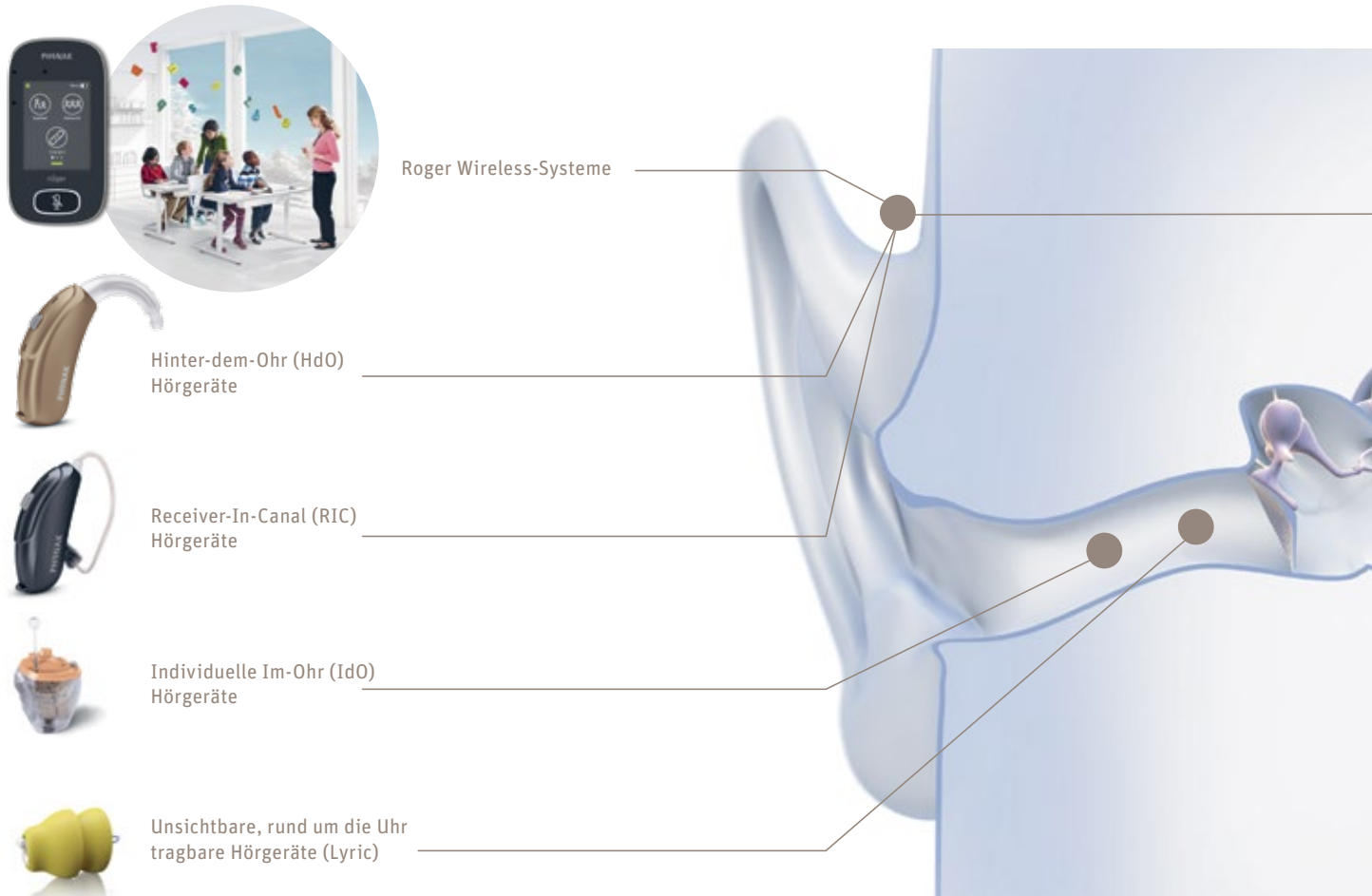
Sonova ist global tätig. Unsere Marken werden von sechs F&E-Zentren und vier Produktionsstätten auf drei Kontinenten unterstützt. Unser Vertriebs- und Distributionsnetzwerk ist das weitreichendste der Branche mit über 50 Vertriebsgesellschaften und mehr als 100 unabhängigen Distributoren. Wir erbringen professionelle audiologische Dienstleistungen an mehr als 2'000 Standorten in zehn Schlüsselmärkten.



Unser Produkt- und Dienstleistungsangebot

Unsere Hörlösungen decken sämtliche Bedürfnisse ab, von Hörgeräten zu Cochlea-Implantaten und Wireless-Kommunikationslösungen bis hin zu professionellen audiologischen Dienstleistungen.

Hörgeräte



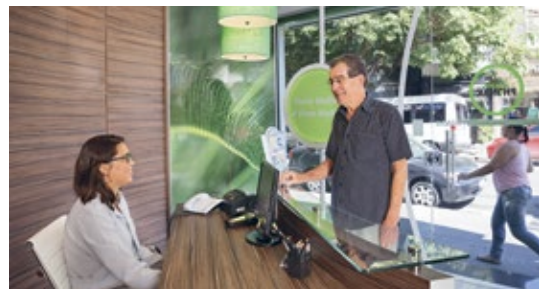
PHONAK

unitron™

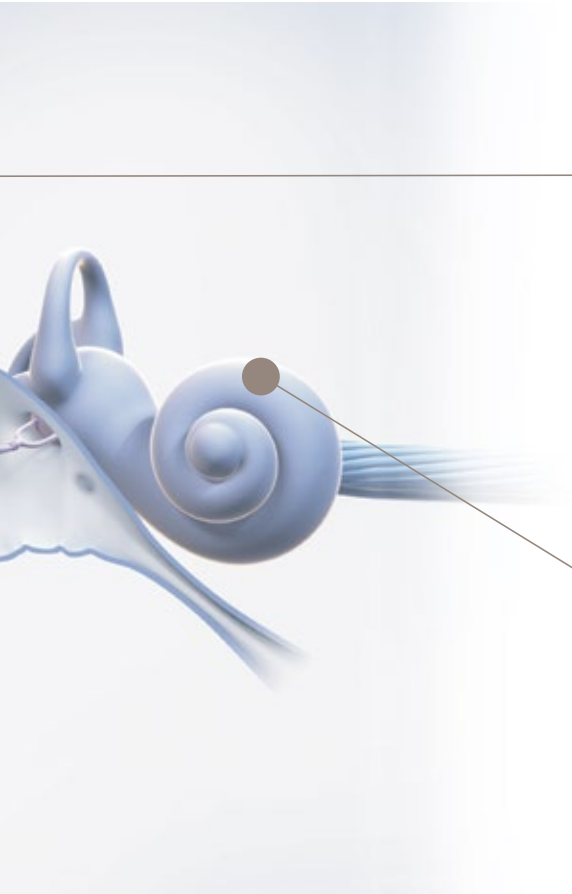
HANSATON
hearing & emotions

Retail – Professionelle audiologische Dienstleistungen

Connect Hearing 



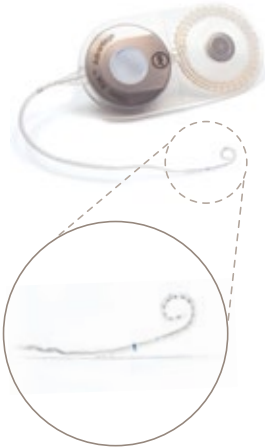
Cochlea-Implantate



Soundprozessoren



Cochlea-Implantate mit Elektroden



Strategie und Marken

Unsere Vision ist es Menschen zu helfen, in den Genuss des Hörens zu kommen und so ohne Einschränkungen leben zu können. Dies erreichen wir durch kontinuierliche Innovation: bei unseren Produkten, unseren Ansätzen in Vertrieb und Marketing sowie der stetigen Verbesserung des individuellen Kundenerlebnisses.



Sonova und ihre vier Marken sind am Gruppen Hauptsitz in Stäfa unter einem Dach vereint.

Unser Ziel ist es, auf dem globalen Markt für Hörsysteme als Innovationsführer anerkannt zu sein. Im Leben jedes Menschen ergeben sich unterschiedlichste schwierige Hörsituationen. Daher bieten wir das umfassendste Angebot an Hörlösungen: Von Hörgeräten und Cochlea-Implantaten über Wireless-Kommunikationssysteme bis hin zu audiologischen Beratungen und vernetzten Lösungen. Damit verbinden wir zunehmend unsere Technologien und Dienstleistungen, um die speziellen Höranforderungen der Nutzer zu erfüllen.

Das Engagement von Sonova für ein hohes Innovationstempo zeigt sich in anhaltend hohen Investitionen in Forschung und Entwicklung (F & E): Wir investieren konsequent 7 bis 8 % des Umsatzes in F & E. Unsere Innovationskraft geht weit über neue Produkte hinaus und zeigt sich auch in der Art und Weise, wie wir unsere Kunden erreichen, betreuen und unterstützen.

Sonovas Marken – Phonak, Unitron, Hansaton, Advanced Bionics und Connect Hearing – decken in ihrer Gesamtheit alle Bedürfnisse an Hörlösungen ab. Phonak steht für den neuesten Stand der technischen Entwicklung und für Innovation bei Hörsystemen und Wireless-Konnektivität. Unitron und Hansaton unterhalten enge Partnerschaften mit Hörgeräteakustikern und unterstützen diese dabei, ein herausragendes Kundenerlebnis zu ermöglichen. Mit Advanced Bionics können Träger von Cochlea-Implantaten jeden Alters klaren Klang und klare Sprache durch ausgereifte Lösungen erfahren, die in alltäglichen Hörsituationen optimale Ergebnisse erzielen. Connect Hearing ist ein internationales Dienstleistungsnetzwerk, das erstklassige audiologische Beratung durch höchste Standards und effiziente Arbeitsweise gewährleistet. Jeder unserer Geschäftsbereiche verfügt über die unternehmerische Freiheit, um seinen Auftrag zu erfüllen und profitables Wachstum zu erzielen, profitiert dabei aber vom Know-how und der Innovationskraft der anderen sowie von gemeinsamen Investitionen der Gruppe in neue Projekte.

Ausbau der Marktführerschaft durch neue Produkte

Im Zentrum unserer Innovationsstrategie steht unsere umfassende und ständig aktualisierte Produktpipeline, die von einem konsequenten und konsistenten Plattformansatz bei der Produktentwicklung profitiert.

Unser Portfolio an Hörlösungen deckt das gesamte Spektrum an Hörverlust ab und erfüllt die breite Anforderungspalette der Kunden von der Produktleistung über die Benutzerfreundlichkeit bis hin zu ästhetischen Aspekten. Im Geschäftsjahr 2015/16 bauten wir unsere innovativen Angebote weiter aus. Diese wurden durch die Technologieplattform der dritten Generation möglich gemacht, die wir im vergangenen Jahr lanciert haben. So führten wir neue Produktfamilien bei all unseren Hörgerätemarken ein: Phonak, Unitron und neu auch Hansaton.

Zudem erweiterten wir die Produktpalette unseres Cochlea-Implantate-Segments und setzen dabei auf die enge Zusammenarbeit zwischen Advanced Bionics und Phonak bei Forschung und Entwicklung, um den Trägern von Cochlea-Implantaten eine einzigartige Bandbreite an Lösungen bieten zu können.

Im globalen Markt für Cochlea-Implantate verschiebt sich der Schwerpunkt weg von einer vorwiegend pädiatrischen Zielgruppe hin zum Erwachsenensegment, das ein stärkeres Wachstum aufweist. Dies spiegelt die Tatsache wider, dass implantierbare Lösungen eine immer höhere Bandbreite an Hörverlust abdecken. Personen mit Hörverlust lassen sich nicht mehr länger klar in Kandidaten für Cochlea-Implantate oder für Hörgeräte einteilen. Vielmehr entsteht ein Spektrum, welches Implantate und akustische Lösungen für eines oder beide Ohren umfasst. In Deutschland nutzen beispielsweise rund 60–70% der Träger von Cochlea-Implantaten eine bimodale Lösung, das heisst ein Hörgerät in einem Ohr und ein Cochlea-Implantat im anderen. Durch gemeinsame Innovationen von Phonak und Advanced Bionics ist eine Palette einzigartiger Lösungen für eine bimodale Nutzung entstanden, deren Funktionalität und Flexibilität von der Konkurrenz unerreicht ist. Dies bildet eine solide Grundlage für zukünftiges Wachstum.

Ausbau der Marktführerschaft durch Marktpräsenz

Unsere breite globale Präsenz bildet eine solide Grundlage zur Unterstützung unserer Marken. Wir verfügen über das weitreichendste globale Vertriebs- und Distributionsnetzwerk der Branche: Mehr als 50 Vertriebsgesellschaften und mehr als 100 unabhängige Distributoren sorgen dafür, dass die Produkte von Sonova in jedem wichtigen Hörgerätemarkt der Welt erhältlich sind. Unser Netzwerk von Connect Hearing bietet professionelle audiologische Dienstleistungen an mehr als 2000 Standorten in zehn Schlüsselmärkten. Diese weltweite Präsenz bringt uns gemeinsam mit unserem Ziel, die Zusammenarbeit zwischen Geschäftsbereichen und Regionen zu fördern, in eine gute Ausgangslage für weiteres profitables Wachstum.

Die Strategie von Sonova, nachhaltiges Wachstum zu erreichen, basiert auf vier Grundpfeilern. Wir werden unseren wachsenden Kundenstamm weiter ausbauen, indem wir unser Digital- und Direct-Marketing intensivieren, um die Nachfrage anzukurbeln. Des Weiteren werden wir die professionellen Dienstleistungskanäle, über die wir unsere Kunden erreichen,

stärker integrieren, unser Netz an Fachgeschäften ausbauen und unsere sonstigen Vermarktungskanäle optimieren. Neue Märkte werden wir durch geografische Expansion und neue Produktformate erschliessen. Zudem werden wir unsere Präsenz in bestehenden Märkten mittels unserer Mehrmarkenstrategie und unseres weltweiten Vertriebsnetzes weiter ausbauen. Unterstützt wird diese Entwicklung durch ständige Produktinnovation.

Am 1. April 2015 stiess Hansaton zur Sonova Gruppe. Damit konnten wir eine weitere renommierte Hörgerätemarke hinzugewinnen und unsere Position als Marktführer auf dem globalen Hörgerätemarkt weiter ausbauen. Hansaton kann auf eine stolze, mehr als 50-jährige Firmengeschichte zurückblicken und ist in Deutschland, Frankreich und in den USA direkt vertreten. Hinzu kommt ein internationales Distributorennetz in rund 70 Ländern. Die Gründerfamilie, die noch immer im Geschäft tätig ist, entschied sich für Sonova als den besten Partner für die Zukunft. So profitiert Hansaton von der branchenweit führenden Technologie und Innovationskraft von Sonova, was die Marke Hansaton weiter stärkt und die Pläne für eine zukünftige Expansion unterstützt. Während des Geschäftsjahrs 2015/16 wurde das gesamte Produktportfolio von Hansaton auf die Technologieplattform von Sonova umgestellt. Diesen Wechsel so schnell zu erreichen war eine gewaltige Aufgabe: Dies ist ein Beleg für die Flexibilität, die der konsequente Plattformansatz von Sonova und eine globale Lieferkette bieten.

Im März 2015 gab Sonova bekannt, dass Deutschland neu zu den Schlüsselmärkten für das Retailgeschäft gehört. Unser Netzwerk in diesem Land wurde erheblich ausgebaut. Anfang des Geschäftsjahrs 2015/16 waren es noch rund 100 Fachgeschäfte, gegen Ende des Geschäftsjahrs fast 150. Dies ist eine solide Basis für zukünftiges Wachstum und steht beispielhaft dafür, wie konsequent Sonova die Erschliessung des weltweit zweitgrössten Hörgerätemarkts angeht.

Ausbau der Marktführerschaft durch E-Business

Die Digitalisierung der Gesellschaft macht auch vor unseren Kunden nicht halt. Smartphones, Tablets und soziale Medien sind zu gängigen Kanälen geworden, über die Menschen nach Informationen suchen, ihr Leben organisieren oder kommunizieren. Sonovas Vision ist es, Menschen ein Leben ohne Einschränkungen zu ermöglichen. Daher setzen wir alles daran, die Interaktion mit uns und unseren Produkten und Dienstleistungen – ob direkt oder über digitale Kanäle – so nahtlos, natürlich und persönlich wie möglich zu gestalten.

Wir haben eine starke digitale Marketingpräsenz aufgebaut, bei der Online-Plattformen und soziale Medien einzigartige, wertvolle Inhalte und Interaktionsmöglichkeiten für Menschen bieten, die sich über Hörlösungen informieren. Uns ist bewusst, dass dies ein komplexer und persönlicher Prozess ist, weshalb wir alle Besucher auf ihrem Weg zu besserem Hören mit zielgerichteten Informationen und Betreuung unterstützen. Der Erfolg dieser Plattformen und der von uns aufgebauten Kunden-

Communitys im Internet, hat uns darin bestärkt, digitale Kanäle in unser gesamtes Vermarktungskonzept zu integrieren.

Unseren bestehenden und potenziellen Kunden stellen wir zudem webbasierte Tools zur Verfügung. Ein Beispiel ist The Listening Room™ (thelisteningroom.com) – ein Online-Angebot, das Menschen, die von Hörverlust betroffen sind, dabei helfen soll, das Sprechen, Sprachvermögen und Hören zu schulen. Hierzu gibt es spezielle Bereiche für Babys, Kleinkinder, Kinder, Teenager und Erwachsene. Beim Online-Hörtest von Phonak erhalten die Benutzer schnelle Rückmeldung zu ihrem Hörvermögen und können sofort einen Termin mit einem Hörgeräteakustiker vereinbaren. Connect Hearing bietet in seinen Fachgeschäften, an Drittstandorten sowie im Internet Screening-Tools an. Unser Ziel ist es, diese digitalen Kanäle zu nutzen und weiter auszubauen, um eine individuelle Echtzeitbeziehung mit unseren Kunden aufzubauen.

Nachhaltige Marktführerschaft durch die gezielte Förderung unserer Mitarbeitenden

Es sind unsere Mitarbeitenden, die uns von unseren Wettbewerbern unterscheiden und letztlich der Schlüssel zu unserem Erfolg sind. Ihre Fähigkeiten, ihre Erfahrung und ihr Engagement sind für den Erfolg unseres Unternehmens unersetzlich. Für Sonova ist es wichtig, ihren Beschäftigten einen attraktiven Arbeitsplatz zu bieten, an dem sie ihr Potenzial voll ausschöpfen und sich weiterentwickeln können – und natürlich die angemessene Anerkennung für ihre Leistung erhalten!

Ein derart wichtiger Faktor kann nicht einfach dem Zufall überlassen werden. Daher prüfen wir regelmässig die Kompetenzen, die Leistung und das Potenzial unserer Mitarbeitenden, geben konstruktives Feedback und investieren Zeit in die Förderung ihrer individuellen Stärken. Wir besprechen ihre Karriereplanung und legen Weiterbildungsmaßnahmen fest. Mit diesen Massnahmen werden Lücken geschlossen, die ein Teammitglied in aktuellen oder zukünftigen Rollen beeinträchtigen könnten. Mithilfe unserer globalen Nachfolgeplanung reduzieren wir das Risiko bei der Besetzung von Schlüsselpositionen. Wir identifizieren und fördern gleichzeitig die Talente der möglichen Kandidaten, die für eine Nachfolge in Betracht gezogen werden. Für über 60 % aller Schlüsselpositionen gibt es einen potenziellen internen Nachfolger.

Unsere Marken sind in unterschiedlichen Märkten aktiv, ihnen ist aber ein Ziel gemeinsam: Sie wollen Talente anziehen, fördern und binden. Aus diesem Grund setzen wir bei Stellenangeboten für all unsere Marken auf den Namen «Sonova». Wir sind ein Team von hochmotivierten Experten und Führungskräften mit dem Ziel, die Lebensqualität von Menschen mit Hörverlust zu verbessern. Wir sind der Überzeugung, dass es auf allen Stufen kreative Talente zu entdecken gilt, und fördern deshalb flache Hierarchien, um diesen Menschen mehr Autonomie zu geben. Wir bieten ein sehr anspruchsvolles und flexibles Umfeld, das persönliches Wachstum und professionelle Entwicklung fördert.



Deutschland Zahlen & Fakten:

Fläche:
0,357 Mio. km²

Bevölkerung:
81 Mio. (2015)
Dichte: 228 Personen /km² (2015)
Wachstum: -1,2% (2005-2015)

BIP:
CHF 3,3 Bio. (2015)
Pro Kopf: CHF 40'438 (2015)

Verkaufszahlen auf hohem Niveau

2015/16 wurden in Deutschland gesamthaft rund 1,2 Mio. Hörgeräte verkauft. Das Marktpotenzial ist nach wie vor gross. Mit einer geschätzten Penetrationsrate von ca. 20% bietet dieser gut entwickelte Markt noch erhebliches Wachstumspotential.

Sonova in Deutschland

Für Sonova ist Deutschland heute bezogen auf den Umsatzbeitrag der zweitgrösste Markt weltweit. Über die letzten fünf Jahre erzielte das Land einen starken Zuwachs in Lokalwährung.



Deutscher Erfindergeist

Seit Jahrzehnten ist Sonova in Deutschland erfolgreich tätig. Ein Besuch in einem Land, in dem Forschung und Qualitätsbewusstsein Tradition haben.

«Es ist nicht genug, zu wissen, man muss auch anwenden; es ist nicht genug, zu wollen, man muss auch tun», konstatierte bereits der deutsche Dichter Johann Wolfgang von Goethe in seinem Werk «Wilhelm Meisters Wanderjahre». Forscherdrang, Unternehmergeist und umsetzungsorientierter Wissenstransfer haben in Deutschland eine lange Tradition. Hier finden die Innovationen von Sonova fruchtbaren Boden: Die Kunden sind technikaffin und die audiologische Ausbildung zählt zu den besten weltweit. Deutsche Universitäten forschen auf höchstem Niveau.

Der Hörgerätemarkt in Deutschland verzeichnete im Jahr 2014 eine Steigerung im zweistelligen Prozentbereich, nachdem die Krankenkassen im November 2013 die Zuzahlungsbeträge deutlich angehoben hatten. Auch 2015 lagen die Verkaufszahlen auf dem hohen Niveau von rund 1,2 Millionen verkauften Geräten. Das Marktpotenzial ist nach wie vor gross: Gemäss Schätzungen sind bis zu 15 Millionen Deutsche von Hörverlust betroffen, nur drei Millionen nutzen Hörgeräte.

Ausserdem steigt in Deutschland die Zahl älterer Menschen stetig. Bis 2030 wird der Anteil der über 60-Jährigen um mehr als 25 Prozent wachsen – und damit der Bedarf an Hörlösungen. Vor diesem Hintergrund ist es Teil der Strategie von Sonova, die Endverbraucher so gut aufzuklären, damit sie so früh wie möglich professionelle Hilfe aufsuchen – und nicht wie derzeit bis zu sieben Jahre damit warten. Wer sich zu spät versorgen lässt, bei dem nimmt die kognitive Leistung ab. Das in dieser Zeit verlernte Hörvermögen muss später wieder mühsam antrainiert werden. Seit der Anhebung der Kassenbeträge 2013 haben viele Medien über die Bedeutung des Hörens berichtet. Dies hilft, das Thema Hörverlust salonfähig zu machen und Berührungängste abzubauen.

Die Versorgungsstruktur in Deutschland ist sehr gut ausgebaut, der Markt heterogen: Es gibt Einzelhandelsgeschäfte, Ketten und Grosshandelsunternehmen. Viele der kleineren audiologischen Fachgeschäfte organisieren sich in Einkaufsgemeinschaften. Für Fachgeschäfte besteht Meisterpflicht.



Die Hörgeräteakustiker sind umfassend ausgebildet, und ihr Berufsstand genießt ein hohes Ansehen. Jedes Jahr beginnen etwa 800 Hörgeräteakustiker ihre Ausbildung an der Fachhochschule in Lübeck. Technologische Innovationen werden im Oktober jeden Jahres auf der wichtigsten Industriemesse, dem Kongress der Europäischen Union der Hörgeräteakustiker (EUHA), präsentiert.

«Für Sonova ist es von Vorteil, dass unsere Kunden in Deutschland die Verbindung von Qualität und Innovation zu schätzen wissen», erklärt Lukas Braunschweiler, CEO von Sonova. «In einem anspruchsvollen Kundenumfeld können wir mit unserer innovativen Produktpalette für jeden Hörverlust eine Lösung anbieten.» Sonova ist in Deutschland dementsprechend hervorragend aufgestellt: Im weltweit zweitwichtigsten Markt nach den USA sind die Sonova-Marken gut etabliert und die Marke Phonak ist seit vielen Jahren Marktführer.

Seine Kompetenzen rund um das Thema Hören bündelt Sonova am Standort bei Stuttgart. Nur wenige Kilometer von der schwäbischen Metropole entfernt sind hier die Deutschland-Niederlassungen von Phonak, Unifon und Advanced Bionics unter einem Dach zusammengefasst. Gemeinsam decken die drei Sonova-Marken das gesamte Spektrum an Hörlösungen ab – von Hörgeräten zu Cochlea-Implantaten bis hin zu drahtlosen Kommunikationslösungen. Mit dem gemeinsamen Firmensitz setzt Sonova erfolgreich seine Strategie um, Synergien und Kosteneffizienz durch die enge Kooperation der einzelnen Marken zu realisieren. Das beginnt bei der Zusammenarbeit in Bereichen wie Einkauf, Logistik oder IT und reicht bis hin zu Buchhaltung / Controlling und Personalwesen.

Seit mehr als 30 Jahren steht Phonak in Deutschland für Hörgerätekunst auf höchstem Niveau. Werner Dettmer war von Anfang an dabei. Damals hatte das Unternehmen noch 22 Mitarbeitende, heute sind es mehr als 140. «Wir sind zwar schnell gewachsen, aber das Betriebsklima ist nach wie vor sehr persönlich», sagt Dettmer. Mit den Kollegen

aus dem telefonischen Kundendienst trifft er sich auch in der Freizeit, um Badminton oder Fußball zu spielen. Stolz ist man zudem auf die flachen Hierarchien und attraktiven Aufstiegschancen. Dies zeigt sich auch an der langen Betriebszugehörigkeit der Mitarbeitenden. Am Sonova Standort bei Stuttgart liegt diese im Durchschnitt bei rund acht Jahren.

Die innovativen Produkte von Phonak finden im deutschen Markt grossen Anklang. Ein Beispiel dafür ist die positive Geschäftsentwicklung von Lyric™, dem weltweit einzigen Hörgerät, das zu 100 Prozent unsichtbar ist und über mehrere Monate ununterbrochen getragen werden kann. Auch das High-Tech Wireless-Mikrofon Roger™ Pen wird stark nachgefragt. Es ermöglicht Menschen mit Hörminderung die Kommunikation in lauter Umgebung und über Distanz. Ein weiteres erfolgreiches Produktangebot sind auch die Wireless-Lösungen wie EasyCall. Dieses kann jedes Phonak-Hörgerät mit einem beliebigen Bluetooth®-fähigen Telefon verbinden und dabei das Sprachsignal auf das Hörgerät übertragen. «Unsere Kunden schätzen Phonaks Innovationskraft sehr», sagt Roger Baumann, Geschäftsführer von Phonak Deutschland. «Bei der Versorgung von Kindern und Menschen mit hochgradigem Hörverlust haben wir eine starke Position.»

Besonders gut kam im Markt die neue Venture Produktplattform an, die 2014 eingeführt wurde. Sie basiert auf der neuesten Chip-Technologie von Sonova und liefert die doppelte Verarbeitungsleistung bei bis zu 30 Prozent weniger Batterieverbrauch. Das Automatik-Betriebssystem AutoSense OS™ sorgt dafür, dass kein Hin- und Herschalten zwischen Programmen mehr notwendig ist: Das Gerät erkennt Hörsituationen automatisch und stellt sich in Echtzeit darauf ein. AutoSense OS nutzt ausserdem die in der Hörgerätebranche einzigartige Binaurale VoiceStream Technologie™. Diese sorgt für eine bidirektionale Signalübertragung zwischen zwei Hörgeräten in Echtzeit – mit herausragender Klangqualität und exzellentem Sprachkomfort.

Laut einer in Deutschland durchgeführten Patientenstudie haben 86 Prozent der Befragten im Jahr 2014 online nach Informationen zum Thema Gesundheit gesucht. Die Vorteile der Online-Recherche sind Geschwindigkeit und Anonymität. Letzere ist sehr wichtig, wenn es eine Hemmschwelle zu überwinden gilt – was nach wie vor bei Hörproblemen oft der Fall ist. Ein Grund mehr für Phonak, auf die Nutzung von digitalen Kanälen zu bauen – auch in der Kommunikation. «Wir möchten sowohl den Hörgeräteakustikern wie auch unseren Endkunden im Internet einen echten Mehrwert bieten», erklärt Marketingleiter Steffen Kohl. «Sei es durch Social Media, E-Learning oder unsere E-Commerce-Plattform.» Phonak nutzt die Möglichkeiten des Internets mithilfe seines Multichannel-Marketings. Auf Online-Plattformen werden Informationen zur Verfügung gestellt. Auf Facebook bietet sich die Möglichkeit zur Interaktion.

Mit einem umfassenden Angebot unterstützt Phonak die Hörgeräteakustiker bei der erfolgreichen Beratung und Anpassung. Dieses basiert auf vier Pfeilern: Zum einen auf den Produkten und den dazugehörigen Dokumentationen. Als zweiter Pfeiler kommt die bedarfsorientierte Beratung hinzu, welche zum Beispiel durch ein Online-Beratungstool oder mithilfe eines Leitfadens zur Verkaufunterstützung erweitert werden kann. Der dritte Pfeiler ist die Anpassung: Dafür wurde die Software Phonak Target entwickelt. Optimiert wird die Anpassung durch einen Phonem-Test, der anhand kleinster Einheiten der Sprache feststellt, wie gut Gesprochenes gehört, unterschieden und erkannt wird. Für die audiologische Versorgung von Kindern bietet Phonak Target den Junior Modus. Der vierte Pfeiler des Angebots hat zum Ziel, Produkte und Leistungen bei den Endkunden bekannt zu machen: Phonak unterstützt die Hörgeräteakustiker im Marketing, beispielsweise durch das Online-Portal Phonak Vendo. Dort stehen Marketingmaterialien zur Verfügung, welche die Akustiker individuell auf ihre Bedürfnisse anpassen und auch gleich bestellen können.



Mit dem Future Hearing Award, der 2015 erstmals vergeben wurde, würdigt Phonak Engagement und Expertise von Hörgeräteakustikern. «Wir haben es uns zum Ziel gesetzt, zusammen mit den Hörgeräteakustikern die Zukunft des Hörens zu gestalten», erläutert Phonak Geschäftsführer Roger Baumann. «Wir sind enge Partner.» In der Kategorie «Anpassung» wurde beispielsweise die Hörgeräteakustikerin Sabine Welling ausgezeichnet. Sie entwickelte für einen querschnittsgelähmten, fast bewegungsunfähigen Hörgeräteträger ein ausgetüfteltes Netzwerk aus der Sprachsteuerung seines Mobiltelefons und verschiedenen Schnittstellen sowie Funkverbindungen zu seinen Hörgeräten. Dies ermöglicht dem Träger eine selbstständige, flexible Kontaktaufnahme mit anderen Menschen.

Auch Sonovas zweite Hörgerätemarke Unitron ist in Deutschland erfolgreich und profitiert stark vom Aufbau langjähriger, enger Kundenbeziehungen. «Unser engagiertes Team war hierbei der Schlüssel zum Erfolg», erklärt Unitron Geschäftsführer Jochen Meuser. Das Geschäft von Unitron hat sich in den letzten Jahren sehr positiv entwickelt.

Innerhalb kurzer Zeit vervierfachten sich der Umsatz und die Anzahl der verkauften Geräte in Deutschland.

Eine besonders attraktive Lösung für Hörgeräteakustiker ist das Flex™-System von Unitron: Flex-Geräte können auf verschiedene Technologie-Ebenen upgegradet werden. Selbst bei einem bereits verkauften Gerät ist ein Technologiewechsel durch eine Änderung der Programmierung problemlos möglich. Das bedeutet, dass keine Kommissionsware mehr nötig ist – was Kosten spart. «Wir waren sofort begeistert, als wir gesehen haben, welche Vorteile eine Zusammenarbeit mit Unitron für uns und auch für unsere Kunden bietet», sagt Eberhard Schmidt. Er ist einer der Geschäftsführer von «Das Hörhaus» in Regensburg, einem erfolgreichen unabhängigen Unternehmen mit zehn Filialen. Unitrons neue Produktplattform bietet eine Automatik für die präzise Klassifizierung von sieben unterschiedlichen akustischen Umgebungen. Vier dieser Umgebungen legen den Schwerpunkt speziell auf Gesprächssituationen. North wurde 2015 eingeführt und nutzt die neueste Chip-Technologie von Sonova. Ein enormer Vorteil für die bedarfsgerechte Anpassung bietet

Unitron mit Log It All: Diese branchenweit einzigartige Lösung dokumentiert, wie Kunden ihre Hörgeräte nutzen und welche Hörsituationen ihnen im Alltag begegnen. Log It All liefert damit objektive Daten über die tatsächlichen Hörbedürfnisse. Hörgeräteakustiker können diese Daten dann bei der Beratung einsetzen, um unter Berücksichtigung des Lebensstils die richtige Technologie-Ebene zu wählen. Mit diesen und vielen weiteren Innovationen konnte sich Unitron im deutschen Markt erfolgreich positionieren.

Auch die Sonova Marke Advanced Bionics hat deutschlandweit eine starke Stellung und ist an 70 Prozent der Kliniken präsent. Der Hersteller von Cochlea-Implantaten gehört seit 2009 zur Sonova-Gruppe, im Jahr zuvor wurde das europäische Forschungszentrum von Advanced Bionics, das European Research Center (ERC), mit Sitz in Hannover gegründet. Die Wissenschaftler am ERC entwickeln Technologien für die Cochlea-Implantats-Systeme von morgen: Sie erarbeiten Vorschläge für innovative neue Produkte oder führen Machbarkeitsstudien durch.



Für ihre Studien arbeiten die 18 Mitarbeitenden – darunter Ingenieure, Medizintechniker, Physiker, Materialwissenschaftler und Audiologen – europaweit mit mehr als 30 Klinikpartnern und Universitäten zusammen. Einer der Forschungsschwerpunkte des ERC ist es, die Technik aus Phonak-Hörgeräten in Cochlea-Implantat-Systeme zu integrieren und in der Verknüpfung die Möglichkeiten der beiden Technologien noch breiter zu nutzen. «Wir arbeiten täglich daran, das Leben der Anwender von Cochlea-Implantaten zu verbessern», sagt Volkmar Hamacher, der Leiter des ERC. Die erzielten Synergien zwischen den beiden Sonova-Marken belegen eindrucksvoll das erfolgreiche und weltweit einzigartige technologische Zusammenspiel von Cochlea-Implantaten und Hörgeräten.

Seit Januar 2016 ist in Deutschland der Prozessor Naída CI Q90 auf dem Markt, das neueste Angebot von Advanced Bionics. Er wurde – wie auch schon sein Vorgänger – in einer engen Zusammenarbeit von Advanced Bionics und Phonak entwickelt. Dank dieser Kooperation ist es dem Anwender von Cochlea-Implantaten jetzt möglich, auch im Störgeräusch besser zu verstehen. Zum Beispiel erkennt der Prozessor automatisch die Störlärmumgebung und kann den Umgebungslärm reduzieren, während er sich auf die Stimme des Gesprächspartners fokussiert. So ist ein manuelles Umschalten der Einstellungen nicht nötig. Die Forscher in Hannover arbeiten daran, die Signalvorverarbeitung mit Hilfe von Phonak-Algorithmen weiter zu optimieren. Die kombinierte Nutzung der Kompetenzen von Phonak und Advanced Bionics hat zudem weitere Vorteile für die Anwender: «Phonak Wireless-Zubehör kann nun auch von Advanced Bionics Cochlea-Implantat-Anwendern genutzt werden, um alltäglich Aktivitäten wie beispielsweise telefonieren mit dem Handy, Musik hören oder Fernsehen zu genießen. Zudem erleichtert es die Kommunikation mit Freunden und Familie in lärmigen Umgebungen oder auch über Distanz», erläutert Volkmar Hamacher.

Im Hörgerätebereich ist der deutsche Markt von verschiedenen Vertriebsmodellen geprägt. Der Grosshandel ist ein wesentlicher Vertriebskanal für Sonova. Parallel dazu investiert das Unternehmen gezielt in ein eigenes Service- und Einzelhandelsnetzwerk. Übergeordnetes Ziel ist es, den Kundenkreis für Hörlösungen in Deutschland zu erweitern, indem die Versorgungs- und Servicesituation ausgebaut wird. Durch seine direkte Marktpräsenz im Einzelhandelsgeschäft leistet Sonova einen Beitrag zu den branchenweiten Bemühungen, die audiologische Basis insgesamt zu stärken und professionelle Beratung zu bieten. Die Connect Hearing Group, Sonovas audiologisches Servicenetzwerk, ist deutschlandweit durch die Filialen von Vitakustik, Fiebing, Lindacher und Lorschach vertreten.

Durch die Übernahme der Hörgerätemarke Hansaton im März 2015 hat die Sonova Gruppe den Marktzugang und ihr umfangreiches Angebot an Hörlösungen weiter ausgebaut. Das traditionsreiche Hamburger Unternehmen Hansaton beschäftigt insgesamt rund 200 Mitarbeiter in Deutschland, Frankreich sowie den USA. Hinzu kommt ein etabliertes Vertriebsnetz in über 70 Ländern. Hansaton verfügt über ein breites Spektrum an audiologisch und technologisch innovativen Hörlösungen. Als gut positionierte Hörgerätemarke ergänzt Hansaton das Portfolio von Sonova ideal. Andreas Fischer, Geschäftsführer von Hansaton, sagt: «Ich freue mich sehr, dass wir Teil der Sonova Gruppe sind. Jetzt können wir von Sonovas hoher Innovationskraft profitieren. Dies wird die Marke Hansaton weiter stärken und unsere Wachstumsambitionen nachhaltig unterstützen.»

Fast 700 Kilometer weiter südlich von Hansaton in Hamburg, im Vorland der Ammergauer Alpen, spielt Simon Ollert auf einem Fussballfeld in der Abendsonne. Hier in seiner Heimat begann auch Simons Liebe zum Fussball. Schon als kleiner Junge schrieb er seinen Lebenstraum auf ein Blatt Papier und

hängte es sich über das Bett: «Fussball-Profi werden!» Dieses Ziel verfolgte Simon konsequent – trotz hochgradigem Hörverlust, welcher zwei Jahre nach der Geburt festgestellt wurde. Er trainierte, arbeitete hart. Die Hörgeräte der Sonova-Marke Phonak bedeuteten für ihn bereits als kleines Kind viel mehr als Lebensqualität und unterstützten ihn in seinen Ambitionen: «Als Simon die Hörgeräte bekam, wollte er sie nie herausnehmen, sie waren für ihn das Beste», erzählt sein Vater.

Seit dem Sommer 2015 spielt der 18-Jährige im Nachwuchskader des Vereins FC Ingolstadt, der im gleichen Jahr in die erste deutsche Bundesliga aufgestiegen ist. «Meine Geschichte zeigt, was man trotz Hörverlust alles erreichen kann. Ich habe ein tolles Leben und fühle mich in keiner Weise eingeschränkt», sagt Simon Ollert, nimmt den Ball auf und spielt weiter, bis es dunkel wird. Am nächsten Morgen geht es wieder zum Training nach Ingolstadt. Simon blickt zuversichtlich in die Zukunft. «Ich habe mir immer Ziele gesetzt und diese stets erreicht. Wenn man etwas wirklich will, dann schafft man es auch», sagt er und läuft in seinem Trikot auf das Spielfeld.

* Bluetooth® ist eine registrierte Marke der Bluetooth SIG, Inc.



Von klein an hatte Simon Ollert einen Traum: Fußball-Profi werden! Dieses Ziel verfolgte Simon konsequent – trotz hochgradigem Hörverlust. Die Hörgeräte der Sonova-Marke Phonak bedeuten für ihn viel mehr als Lebensqualität und unterstützen ihn in seinen Ambitionen.

Phonak

Wir arbeiten kontinuierlich für alle, die von einem besseren Hörvermögen profitieren können. Wir entwickeln Lösungen, die Grenzen des Möglichen überwinden – im Hinblick auf Akzeptanz, Benutzerfreundlichkeit und Leistungsfähigkeit, damit die Menschen mit Hörverlust ihr Leben ohne Einschränkungen geniessen können.



PHONAK

Das Phonak Sky V™ steht für 40 Jahre Erfahrung und Innovation, die das Leben eines Kindes entscheidend verändern.

Bei Phonak ist Innovation ein stetiger Kreislauf: Wenn wir unsere neuen Technologieplattformen und Produktfamilien auf den Markt bringen, sammeln wir gleichzeitig Informationen von Hörgeräteakustikern und Hörgeräteträgern indem wir Jahr für Jahr mehr als 10'000 Interviews auswerten. Dadurch können wir den Alltagseinsatz unserer Produkte genauestens beobachten. In Verbindung mit unseren kontinuierlichen Fortschritten in der audiologischen Forschung gewinnen wir so den Wissensvorsprung, mit dem wir die technologischen Grenzen immer weiter verschieben und das branchenweit umfassendste Portfolio hoch innovativer Hörlösungen schaffen.

Was wollen Hörgeräteträger eigentlich? Letztlich geht es um drei zentrale Aspekte: Hörleistung, Benutzerfreundlichkeit und Ästhetik. «Wie gut werde ich hören und verstehen können?», «Wie leicht kann ich meine Hörgeräte optimal nutzen?», «Wie werde ich damit aussehen?» Dies sind die Fragen, mit denen wir jeden Tag konfrontiert werden – und auf die wir immer überzeugendere Antworten geben möchten.

Hörleistung

Eine unlängst von Phonak unter Hörgeräteträgern durchgeführte Studie bestätigt, dass bei der Auswahl eines Hörgeräts «die beste Hörleistung» das wichtigste Kriterium darstellt. Die «Hörleistung» ergibt sich aber aus dem Zusammenspiel mehrerer Faktoren. Unter den 20 meist genannten Anforderungen in unserer weltweiten Umfrage unter Hörgeräteträgern finden sich Begriffe wie «klarer Klang», «natürliche Klangqualität», «einfaches Kommunizieren» oder «Geräusche in unterschiedlichen Umgebungen erkennen». «Hörleistung» bedeutet für die Hörgeräteträger also letztlich intelligente Klangverarbeitung: die Fähigkeit, die akustische Umgebung zu analysieren und die Einstellung des Hörgeräts so zu optimieren, dass die Sprache stets klar verständlich ist und ein natürliches Hörgefühl entsteht. Daran arbeiten wir mit aller Kraft.

Benutzerfreundlichkeit

Unsere Studien zeigen auch, dass die Hörgeräteträger grössten Wert auf Benutzerfreundlichkeit legen, womit zwei unterschiedliche und zugleich wichtige Aspekte gemeint sind. Der erste Aspekt versteht sich von selbst: Das Einstellen, Justieren und Pflegen eines Hörgerätes sollte einfach sein und möglichst wenig Zeit in Anspruch nehmen. Zum anderen sollte ein Hör-

gerät wenn immer möglich automatisch funktionieren. Menschen möchten ihre Zeit nicht im Umgang mit Hörgeräten verbringen, sondern im Umgang mit anderen Menschen – und dabei nach Möglichkeit vergessen, dass sie überhaupt ein Hörgerät tragen. Deshalb setzen wir alles daran, durch intuitive, sich selbst regelnde Funktionen beste Hörleistung zu bieten.

Ästhetik

Ein Hörgerät ist ein Hochleistungscomputer im Miniaturformat, hergestellt aus sorgfältig ausgewählten Materialien und in ansprechender, unauffälliger Form. Es soll im Hintergrund rund um die Uhr seinen Dienst tun. Es muss bequem sein, und es muss unscheinbar und attraktiv sein. Formgebung, Beschaffenheit und Farbe sind dabei wichtige Aspekte. Manche Menschen möchten mit ihrem Hörgerät ein Zeichen setzen; für andere hingegen ist Unauffälligkeit entscheidend. In beiden Fällen werden an Look & Feel unserer Produkte die gleichen Ansprüche im Hinblick auf Innovation gestellt wie an die Technologie.

Audiologischer Vorsprung

Bei Phonak spiegeln Produktneuerungen stets neue Erkenntnisse aus der audiologischen Forschung wider. AutoSense OS, das «Gehirn» unserer Hörgeräte, zeigt dies eindrucksvoll: Jahrelange audiologische Forschung und Entwicklung haben zum ausgereiftesten und fortschrittlichsten Soundprozessor geführt, der je in einem Hörgerät zum Einsatz kam. AutoSense OS analysiert ständig die Hörumgebung, optimiert mehr als 200 Einstellmöglichkeiten automatisch und nutzt die vorhandenen Programme parallel. Dadurch wird die jeweilige Situation zuverlässig erfasst, ohne dass der Hörgeräteträger manuelle Einstellungen vornehmen muss.

Forschungsprojekte unter Labor- und Realbedingungen bestätigen, dass AutoSense OS für eine deutlich bessere Sprachverständlichkeit sorgt – 20 % besser als unsere bisherige Technologieplattform¹ – insbesondere in schwierigen Hörumgebungen wie lauten Räumen und Autos. Da AutoSense OS erwiesenermassen die Einstellungen für die jeweilige Umgebung besser auswählt als jeder menschliche Anwender, haben wir eine noch weiter angepasste Version für den ganz besonderen Hörbedarf und das Umfeld von Kindern entwickelt: Jetzt brauchen auch sie sich keine Gedanken mehr um ihr Hörgerät zu machen, sondern können unbeschwert mit ihren Freunden spielen.

Produktinnovation

Phonak Virto™ V

Im Geschäftsjahr 2015/16 rundete Phonak sein Angebot basierend auf der leistungsstarken Produktplattform Venture ab. Mit der Einführung von Virto V haben wir die Leistungsfähigkeit und den Funktionsumfang von Venture in die Welt indi-

viduell gefertigter Produkte übertragen: höchste Leistung bei minimaler Grösse. Dank modernster Antennentechnologie können wir fortschrittlichste Wireless-Funktionalitäten und die Verarbeitungskapazitäten von AutoSense OS in einem Hörgerät anbieten, dessen Grösse auf Dreiviertel der Vorgängergeneration verkleinert wurde. Virto V ist deutlich weniger sichtbar als Konkurrenzprodukte, bietet aber bis zu 33 % bessere Sprachverständlichkeit im Störgeräusch.²

Leistung und Ästhetik gehen einher mit Benutzerfreundlichkeit: Durch neugestaltete Bedienelemente stehen die Funktionen von Virto V einfach zur Verfügung; gleichzeitig kann dank niedrigem Stromverbrauch die Batterielebensdauer um bis zu zwei Tage verlängert werden. Kein anderes Hörgerät bietet bei so kleiner Bauweise so viele Vorzüge.

Phonak Naída™ V

Wir sind besonders stolz darauf, dass wir die revolutionären Fähigkeiten von Venture nun auch in einem Marktsegment anbieten können, in dem Phonak seit jeher einen hervorragenden Ruf genießt: Power-Hörlösungen für Menschen mit starkem bis hochgradigem Hörverlust. Mit seinem glasfaserverstärkten Gehäuse, das 60 % stabiler und zugleich bis zu 25 % dünner als sein Vorgänger ist, bietet das Power-Hörgerät Naída V eine nochmals bessere Hörbarkeit in hochfrequenten Bereichen bei nach wie vor höchster Klangqualität³.

Phonak Sky™ V

Phonak war schon immer der Überzeugung, dass ein Kind nicht einfach ein kleiner Erwachsener ist; wir sind stolz auf unsere erfolgreichen Lösungen, die speziell auf die Bedürfnisse und das Umfeld von Kleinkindern bis hin zu Teenagern abgestimmt sind. In diesem Jahr haben wir unser Portfolio an aufeinander abgestimmten pädiatrischen Produkten durch die Einführung des Venture-basierten Hörgeräts Sky V, des neuen Roger™ Touchscreen Mic und Wireless-Zubehörs massiv ausgebaut.

Jeder, der einmal ein Klassenzimmer oder einen Spielplatz besucht hat, weiss, dass hier ein akustisch besonders anspruchsvolles Umfeld herrscht. Dank seiner speziell angepassten Version von AutoSense OS unterstützt Sky V Hörgeräteträger dabei, ihr Sprach- und Kommunikationsvermögen ebenso wie ihre sozialen Kompetenzen weiterzuentwickeln, ohne sich dabei um die manuelle Einstellung ihres Hörgeräts kümmern zu müssen. Sky V ist in 16 kombinierbaren Farben verfügbar und «RogerReady»: Dies bedeutet, dass es sich automatisch mit den Roger Wireless-Systemen verbindet. Dies ergibt ein Netz an kombinierten Hörlösungen, mit dem sich auch in äusserst geräuschvollen Umgebungen bestens kommunizieren und Wissen vermitteln lässt – damit Kinder ohne Einschränkungen lernen, interagieren und Spass haben können.

Roger Touchscreen Mic

Kinder lernen nicht nur von ihren Lehrpersonen vorne an der Tafel, sondern vor allem auch im Umgang und Gespräch mit ihren Freunden. Das Roger Touchscreen Mic ist Teil der intuitiven, benutzerfreundlichen Phonak-Produktfamilie an Wire-

¹ Phonak Field Study News (2016); Virto V90-10 Leistungs- und Größenvergleich

² Hörzentrum Oldenburg (2015); Benchmark of modern custom-made hearing devices

³ Phonak Insight (2016); Julia Rehmann, Siddhartha Jha, Silvia Allegro Baumann; SoundRecover2 – the first adaptive frequency compression algorithm

less-Geräten für den Einsatz in Schulen und lässt sich ganz einfach von der Ausrichtung auf einen einzelnen Sprecher auf eine Gruppenkonversation umschalten: Seine Mikrofone wählen automatisch die Person an, die gerade spricht, und gewährleisten dabei jederzeit eine natürliche Gesprächsqualität. Dies ermöglicht einfache Interaktion, aufregende Aktivitäten und soziale Entwicklung. Alle Kinder, die wir kürzlich in einer Studie befragt haben, bevorzugten diese Möglichkeit des Hörens.

Lyric™ 3.1

Bei Lyric, dem weltweit ersten und einzigen komplett unsichtbaren, rund um die Uhr und über mehrere Monate hinweg tragbaren Hörgerät, hat sich Phonak einmal mehr selbst übertroufen. Lyric sorgt für ein ungetrübtes Hörerlebnis: Es bietet absolut natürliche Klangqualität, benötigt keine Justierung durch den Träger und ist, da es tief im Gehörgang sitzt, vollkommen unsichtbar. Mit der Einführung von Lyric 3.1 hat Phonak einen neuen Standard für ein natürliches Hörerlebnis mithilfe eines völlig unkomplizierten Hörgeräts gesetzt und Lyric als erfolgreiche Lösung zur Linderung von Tinnitus etabliert.

In ständigem Dialog mit Hörgeräteträgern

Bei Phonak ist der Dialog mit den Kunden ein integraler Bestandteil des Innovationsprozesses. Damit schliesst sich der Kreis: Über digitale und soziale Medien stehen wir in direktem Kontakt mit den Hörgeräteträgern. So können wir diesen Unterstützung, Service und das Gefühl von Gemeinschaft vermitteln. In den letzten drei Jahren sind wir über die wichtigsten sozialen Kanäle – etwa Facebook (165'000 Fans), Twitter, Instagram und YouTube – in einer Reihe von Sprachen mit vielen Tausend Menschen in Verbindung getreten, was sich in Millionen von Klicks pro Jahr niederschlägt.

In unserem Blog «Open Ears» kommen viele Stimmen zu Wort, manche direkt von Phonak, andere aus der grossen Community von Menschen, die von Hörverlust betroffen sind oder in diesem Bereich arbeiten, ergänzt durch Neuigkeiten aus der Hörgerätebranche und der audiologischen Forschung. «Hearing Like Me» ist eine Online-Community für Menschen, die von Hörverlust betroffen sind, sowie ihre Eltern und Angehörigen, aber auch Hörgeräteakustiker. Die Videos und Beiträge bieten Informationen und Inspiration; die Foren bieten Gelegenheit zum Austausch.



ALTE MEISTER, NEUE TECHNOLOGIE

Die Führung beginnt mit einer Stadtsicht Dresdens, gemalt im Jahr 1748. Die Schüler hören aufmerksam zu, der feine Pinselstrich des Malers Canaletto scheint sie zu begeistern. «Das war nicht immer so», erläutert Claudia Schmidt, welche die Gruppe durch den Semperbau führt. «Früher musste ich bei Führungen sehr laut sprechen, beinahe schreien. Und trotzdem waren die Zuhörer oft abgelenkt.»

Das änderte sich schlagartig, als die Staatlichen Kunstsammlungen Dresden vor drei Jahren beschlossen, die Guide-U Technologie von Phonak einzusetzen: Dank der integrierten Roger-Technologie ermöglicht das System ein intensives Hörerlebnis für jeden Zuhörer, auch für Menschen mit Hörverlust. Roger Guide-U ist das kleinste und leichteste Besucherfüh-

rungssystem auf dem Markt. Interferenzen mit Wifi, Bluetooth oder GSM gibt es keine. «Selbst parallele Gruppenführungen im gleichen Raum sind möglich», erklärt Schmidt.

Heute führt sie eine 11. Klasse aus Rostock durch die Gemäldegalerie Alte Meister, eine der bedeutendsten Kunstsammlungen weltweit, bekannt durch Werke wie Raffaels «Sixtinische Madonna» oder Cranachs «Katharinenaltar». Schon Johann Wolfgang Goethe staunte einst, als er die Sammlung sah: «Meine Verwunderung überstieg jeden Begriff!»


Es gibt Führungen auf Englisch, Japanisch, Russisch, Polnisch oder Tschechisch, eine halbe Million Besucher kommen jedes Jahr. Doch im Museum ist es leise – selbst bei mehreren Gruppen im gleichen Raum. Die Besucherführer sprechen in gedämpftem Ton direkt ins Mikrofon. Und trotzdem hören die Besucher ihre Stimme kristallklar und störungsfrei.

Claudia Schmidt hat sich den Sender an den Hosenbund gesteckt, das Mikrofon

trägt sie am Halstuch. Alte Meister – nicht unbedingt etwas für Sechzehnjährige, könnte man denken. Aber die Schüler sind konzentriert. Manchmal geht einer von ihnen ein paar Meter weiter, sieht sich ein anderes Bild an. Doch auch dann sind Claudia Schmidts Erläuterungen über die Kopfhörer deutlich zu hören.

«Ich habe mich abgeschirmt gefühlt und die ganze Zeit zugehört», sagt Max, einer der Schüler aus der Gruppe am Ende der Führung. «Ein guter Ton macht viel aus», stimmt seine Klassenkameradin Sofia zu, «ich hätte so etwas gerne auch in der Schule.» «Ich möchte das Audiosystem nicht mehr missen», erklärt auch Claudia Schmidt. «Die Reichweite ist sehr gut und die Besucher werden nicht durch Nebengeräusche abgelenkt. So können sie sich dank dieser neuesten Technologie von Phonak ganz auf die Bilder und ihre Geschichte konzentrieren.»



 Claudia Schmidt führt Besucher durch die Gemäldegalerie Alte Meister in Dresden: Seitdem die Guide-U Technologie von Phonak im Semperbau im Einsatz ist, muss sie auch bei grossen Gruppen nicht mehr laut sprechen. Schmidt ist begeistert: «Ich möchte das Audiosystem nicht mehr missen.»

Unitron

Durch Kompetenz, Offenheit und gute Zusammenarbeit bauen wir persönliche und vertrauensvolle Beziehungen zu Hörgeräteakustikern auf. Ihnen stellen wir die richtigen Produkte, Hilfsmittel und Unterstützung bereit, damit sie den Hörgeräteträgern ein aussergewöhnliches Kundenerlebnis bieten und somit geschäftlich erfolgreich sein können.



unitron™

Unitron unterstützt Audiologen durch die ideale Kombination von Design und Funktionalität eine hohe Kundenzufriedenheit zu erzielen.

Die Bedürfnisse der Hörgeräteträger sind im Wandel: Als informierte Konsumenten suchen sie individuellere Lösungen für ihre jeweiligen Bedürfnisse. Auch die Technologien wandeln sich: Hörgeräte funktionieren in einer komplexen Hörumgebung und kombinieren dabei akustische und elektronische Kommunikation. Und schliesslich ist auch das wirtschaftliche Umfeld im Wandel: Unabhängige Hörgeräteakustiker stehen mittlerweile im Wettbewerb mit Discountern, grossen Ketten und dem Vertrieb über das Internet. Deshalb ist es wichtig, dass sie sich mit einem höheren Servicegrad und engeren, individuellen Beziehungen zu ihren Kunden von der Konkurrenz abheben.

Dies ist der Punkt, an dem Unitron ins Spiel kommt. Unser Business ist persönlich, denn das persönliche Vertrauen – zwischen uns, unseren Kunden und den Hörgeräteträgern – entscheidet über den Erfolg. Mit bedürfnisgerechten Lösungen helfen wir den Hörgeräteakustikern, ihren Kunden positive Erlebnisse zu schaffen, um diese mit deren Umfeld teilen zu können. Dies eröffnet die Chance für Neu- und Folgegeschäfte. Unsere Aufgabe besteht darin, in jeder Phase für eine produktive Zusammenarbeit zwischen Hörgeräteakustiker und -träger zu sorgen, vom Erstkontakt über den Kundenservice bis hin zu Upgrades. Wir bieten modernste Funktionen in attraktivem Design, da uns bewusst ist, dass die Erfahrung mit einem Hörgerät ebenso von praktischen wie ästhetischen Aspekten abhängt. Und wir unterstützen unsere Produkte durch Technologien, mit denen Hörgeräteträger und -akustiker Auswahl und Kontrolle zugleich erhalten: Wir sorgen dafür, dass das Hörerlebnis jedes einzelnen Trägers jederzeit optimal verläuft, nicht nur bei der Anpassung, sondern vor allem im täglichen Leben.

Unterstützung beim Geschäftserfolg

Die Strategie von Unitron ist es, unseren Kunden zu helfen, ihren Klienten ein herausragendes Kundenerlebnis zu bieten und dadurch geschäftlich erfolgreich zu sein. 2015 luden wir Eigentümer von Hörgerätefachgeschäften und Mediziner aus unseren weltweit drei Vertriebsregionen zu einer Reihe interaktiver Schulungen ein, um ihnen praktische Lösungen für eine erfolgreiche Anpassung an den Wandel von Wettbewerb, Technologie und Zielgruppe zu liefern. Die Reaktion der Kunden fiel überwältigend positiv aus, etwa mit Aussagen wie diesen:

«Diese Schulung hat uns darin bestätigt, dass wir uns bei unseren Kunden auf die richtigen Aspekte konzentrieren. Gleichzeitig lieferte sie uns neue Ideen und Sichtweisen insbesondere wie wir unsere Kunden angehen sollen.» «Es geht vor allem darum, Verhaltensweisen zu ändern. Nun will ich unbedingt die Art und Weise ändern, wie unser Team unsere Kunden betreut. Von der Sekunde an, in der sie unser Geschäft betreten, können wir ihnen ein einmaliges Erlebnis bieten, das uns von der Konkurrenz abhebt.»

Diese Aussagen lassen sich durch Umfragen stützen. Unsere globalen «Net Promoter Scores», die messen, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass Kunden Unitron weiterempfehlen, zeigen, dass wir den Durchschnittswert für die B2B-Servicebranche weit übertreffen. Aktuell nutzen wir den Forrester CX Index zur Messung der Kundenzufriedenheit, der die Meinungen der Kunden zu bestimmten Aspekten des Kontakts mit uns erfasst, etwa, ob dieser unkompliziert, angenehm und effektiv verlief. Wir freuen uns sehr, dass wir weltweit 81 von 100 möglichen Punkten erzielt haben.

Klare Kommunikation dank der Plattform North

Unterhaltungen zu verstehen ist das Hauptbedürfnis eines Hörgerägeträgers. Klare, mühelose Gespräche zu ermöglichen ist die Stärke von Unitron, und durch die North Produktplattform gelingt uns dies nun noch besser. North unterstützt drei wesentliche Funktionen, die automatisch zusammenwirken, um Hörsituationen zu klassifizieren, die adaptiven Funktionen des Hörgeräts zur Handhabung jeder einzelnen Hörsituation auszubalancieren und das Sprachsignal in lauten Umgebungen zu lokalisieren. Das Ergebnis? Kristallklare Unterhaltungen mit natürlichem Klang, ohne dass Einstellungen manuell geändert werden müssen, wenn sich die Hörsituation ändert.

Im Geschäftsjahr 2015/16 erweiterte Unitron sein auf North basierendes Angebot durch die Markteinführung der Familie von Hinter-dem-Ohr (HdO) und Im-Ohr Hörgeräten Stride™ als Ergänzung der beliebten Receiver-In-Canal-Modelle Moxi™. Stride überzeugt die Kunden mit einer Kombination aus beeindruckender Ästhetik, Komfort und intuitiver Bedienung und stellt Technologiestufen für alle Anforderungen zur Auswahl. Mittlerweile sind die Funktionen von North in der gesamten Hörgerätepalette von Unitron verfügbar, vom High-Power-Hörgerät Stride P Dura bis zum winzigen Invisible-In-Canal-Modell Stride 10A.

Im Rahmen der Konferenz AudiologyNOW! 2015 forderten wir Hunderte Hörgeräteakustiker auf, die unvergleichliche Hörerfahrung von North selbst zu testen und neue Moxi Fit Hörgeräte auszuleihen. Nachdem sie die Geräte für einen Tag getragen hatten, wurden sie aufgefordert, ihre Hörerfahrung mit dem «Net Promoter Score» zu bewerten. Dabei erzielten wir ein bemerkenswertes Ergebnis von 91%.

Kundenorientiertes Design schafft preisgekrönte Produkte

Alle neuen Hörgeräte von Unitron sind darauf ausgelegt, Ästhetik, Komfort und eine intuitive Bedienung perfekt zu kombinieren. In unseren Produkten zeigt sich der freundliche Charakter unserer Marke – Das Versprechen eines einfachen und angenehmen Kundenerlebnisses und mit dem Wunsch die Hörgeräte jeden Tag tragen zu wollen. Zudem versprechen die weichen, fließenden Linien, organischen Formen und glatten, hochwertigen Oberflächen hohen Tragekomfort. Die Hörgeräte sind einfach zu handhaben: Ihre Bedienung und Funktionen sind intuitiv und fügen sich nahtlos in den Alltag der Hörgerägeträger ein.

Unsere neue Hörgerätefamilie Stride bricht mit dem Stereotyp der HdO-Hörgeräte. Unter Einbeziehung der einzigartigen Stilelemente, für die unsere Moxi Hörgeräte drei renommierte internationale Designpreise erhalten haben, haben wir alle Komponenten neu durchdacht, von den Batteriefachverschlüssen bis zu den Drucktastern. Das Ergebnis ist das im März 2016 eingeführte Modell Stride M: unser bislang kleinstes HdO-Hörgerät.

Flex™ und Log It All revolutionieren die Beratung

Unitrons Fokus auf die Beziehung zwischen Hörgeräteakustiker und ihren Kunden rückt das Flex Konzept in den Mittelpunkt. Mit Flex können Hörgerägeträger probeweise verschiedene Technologiestufen ausprobieren, ohne dafür das Hörgerät austauschen zu müssen – eine einzigartige Möglichkeit, die es seit ihrer Einführung 2012 nur bei Unitron gibt. Damit überwindet Flex einige der wichtigsten Hürden für Hörgerägeträger: das Sträuben gegen das Tragen eines Hörgeräts, eine geringe Akzeptanz der empfohlenen Lösungen, die Rückgabe von Hörgeräten oder die allgemeine Unzufriedenheit beim Tragen. Die Möglichkeit, mit Flex:trial ganz unverbindlich Funktionen testen zu können, öffnet die Tür für ein Gespräch und stärkt das Vertrauen in die ausgewählte Lösung. Mit Flex:upgrade steht der Weg zu höheren Technologiestufen offen, ohne dass das Gerät ausgetauscht werden muss, was die Kundenbindung erhöht und zu mehr persönlichen Empfehlungen führt.

In jüngsten Umfragen gaben 84% unserer Flex-Kunden an, dass Flex die Kundenzufriedenheit steigere; 83% meldeten eine gestiegene Anzahl an potenziellen Hörgerägeträgern, die sich für den Kauf entschieden, 82% sagten, dass Flex:trial ihnen dabei helfen würde, höhere Technologiestufen anzupassen. Die Abschlussraten sind höher, die Rückgabequoten geringer und der durchschnittliche Umsatz je Kunde steigt.

Noch effektiver wird Flex im Zusammenspiel mit der «Log It All»-Funktion der Anpassoftware TrueFit™ von Unitron. «Log It All» wurde im März 2015 eingeführt und nutzt die Fähigkeit jedes auf North beruhenden Geräts, unabhängig von der durch den Hörgerägeträger erworbenen Technologiestufe die aktuelle Hörsituation zu protokollieren und einer von sieben Hörumgebungen zuzuordnen, während das Hörgerät getragen wird.

«Log It All» liefert dem Hörgeräteakustiker umgehend sämtliche Informationen zum Höralltag des Kunden. Diese Erkenntnisse können zum Ausgangspunkt für ein evidenzbasiertes Gespräch sein und so die Beratung und die Anpassung verbessern. Wenn Hörgeräteträger Flex nutzen, können die «Log It All»-Daten genaue Hinweise darauf geben, in welchen Bereichen die gewählte Technologiestufe gute Leistungen bringt, aber auch diejenigen Bereiche herausarbeiten, in denen ein Upgrade helfen könnte. In einer aktuellen Umfrage von Unitron waren sich Hörgeräteakustiker darin einig, dass das Zusammenwirken dieser beiden Funktionen ihre Fähigkeit, Beratungen durchzuführen, ebenso verbessert wie den Aufbau eines Vertrauensverhältnisses zum Kunden, durch das dieser zu einem neuen Fürsprecher für das Fachgeschäft wird.

Kundenbewertungen geben Hörgeräteträgern mehr Einfluss

Erfahrungsberichte, Sterne, «Likes»: Die Kunden von heute möchten gerne in Echtzeit Feedback geben können. Eine mögliche Quelle für deren Unzufriedenheit ist das Fehlen offener Kanäle, über die sich umgehend eine Meinung zum Ausdruck bringen lässt. Dieses Problem ist Vergangenheit: Wieder einmal

wird Unitron seiner Vorreiterrolle in der Branche mit der Einführung der Funktion «Patient Ratings» gerecht, mit der der Hörgeräteakustiker die Erfahrungen der Hörgeräteträger ganz genau nachvollziehen können.

Auf Grundlage unserer Smartphone-App «uControl» können Hörgeräteträger mit der Funktion «Patient Ratings» die Leistung ihres Hörgeräts genau zu dem Moment bewerten, in dem sie eine positive oder negative Erfahrung machen. Die Information wird an die TrueFit Anpasssoftware des Hörgeräteakustikers übermittelt, wo sie im grösseren Zusammenhang betrachtet werden kann, den «Log It All» bietet. Das Ergebnis ist ein Gesamtbild: Die Hörsituation, die Einstellungen des Hörgeräts und der persönliche Höreindruck des Kunden liegen eindeutig miteinander verknüpft vor und können so die Beratung unterstützen. So können Hörgeräteakustiker anhand der Kundenbewertungen Problemfelder erkennen, noch ehe diese angesprochen werden, und so die Bedürfnisse der Kunden vorwegnehmen, wodurch sie deren Vertrauen gewinnen.



ERFOLGREICHE PARTNERSCHAFT

Wenn Eberhard Schmidt die Arbeitsteilung der Geschäftsführer von «Das Hörhaus» beschreibt, klingt es, als würde er ein Regierungskabinett vorstellen: «Wir haben einen Aussenminister, einen Finanzminister und ich bin der Innenminister.»

Der sympathische Hörakustikmeister steht zusammen mit seinem Geschäftsführer-Kollegen Thomas Wittmann im einladenden Empfangsbereich einer Hörhaus-Filiale in Regensburg. Die Farben sind hell und warm, ein Teppich dämpft die Schritte. Zur «Das Hörhaus GmbH und Co. KG» gehören zehn eigene audiologische Fachgeschäfte – zudem betreut das Unternehmen noch mehr als ein Dutzend weitere Geschäfte unter dem Label «Hörgeräte Reichel». In Ostbayern einzigartig ist das audiologische Angebot für Kinder in einer der Filialen. Ein wichtiger Pfeiler des Geschäftserfolgs ist die Zusammenarbeit mit

Unitron: «Sie bringt nur Vorteile», erklärt Wittmann. «Wir sind ständig in engem Kontakt.» «Wir sind quasi verliebt in die Unitron-Technologie», fügt Schmidt lächelnd hinzu. «Testgeräte, personalisierter Service. Wir brauchen keine Kommissionsware mehr, weil die Flex:trial Testgeräte frei konfigurierbar sind. Bei technischen Aktualisierungen können wir neue Produktfunktionen aufspielen, ohne die Geräte austauschen zu müssen.» Das Hörhaus nimmt am deutschlandweiten Partnerprogramm teil, welches Unitron ausgewählten Akustikern anbietet. «Wir treffen uns regelmässig zum Erfahrungsaustausch, das ist in der Branche einzigartig», erläutert Schmidt.

Von der vertrauensvollen Partnerschaft mit Unitron profitieren auch die Endkunden. Als Günther Christoph zum ersten Mal in «Das Hörhaus» kam, fühlte er sich gleich wohl: Diese Ruhe, die grosszügigen Kabinen für die Hörmessungen. Das beste war jedoch, dass er sich nicht gleich entscheiden musste – und trotzdem sofort ein Testgerät mitnehmen konnte. Das Hörhaus bietet in allen Filialen Flex:trial von Unitron an.

«Das war ideal für mich», sagt Christoph rückblickend. «Ich hatte ja noch nie ein Hörgerät getragen.»

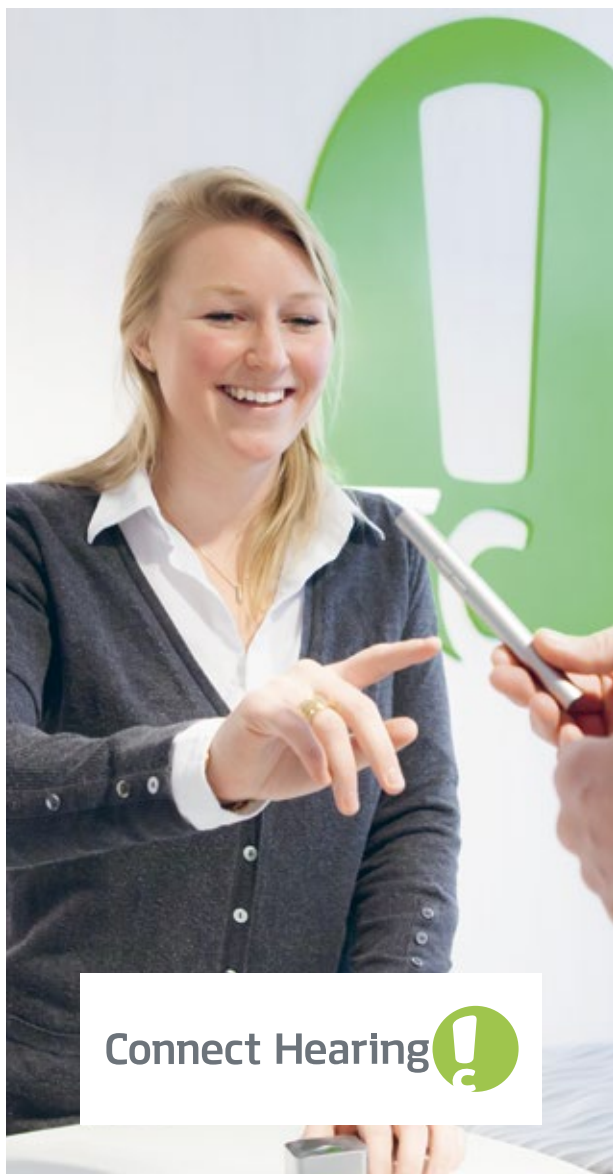
Zwei Monate später sitzt der 78-Jährige wieder im Hörhaus, diesmal zur Kontrolle. Der für ihn zuständige Akustiker liest mit Log It All von Unitron alle Daten aus, die er für eine optimale Beratung benötigt. Mithilfe dieser Funktionalität konnte dokumentiert werden, wie Christoph das Hörsystem nutzt – etwa die Tragedauer oder auch, welche Hörsituationen ihm im Alltag begegnen. Ob er zufrieden sei? Christoph nickt. Er organisiert Springreitturniere und hört jetzt wieder, wenn ein Pferdehuf gegen einen der Holzbalken schlägt: «Mich haben damals der Service, die Technologie und die hohe Flexibilität überzeugt. Und ich habe mich nicht getäuscht.»



Eberhard Schmidt und Thomas Wittmann, zwei der Geschäftsführer von «Das Hörhaus» setzen seit vielen Jahren auf Unitron. Die Zusammenarbeit bringt für sie nur Vorteile. Das Hörhaus nimmt auch am deutschlandweiten Partnerprogramm teil, welches Unitron ausgewählten Akustikern anbietet.

Connect Hearing

Connect Hearing verfolgt nur ein Ziel und das ist hoch gesteckt: Wir wollen zum führenden Serviceanbieter in der Hörgerätebranche werden.



Connect Hearing – Herausragender Service und überzeugende Lösungen für Menschen mit Hörverlust.

Mit Connect Hearing verfügt Sonova über ein rasch wachsendes internationales Servicenetzwerk aus Hörgeräteakustikern. Wir sind von mehr als 2'000 Fachgeschäften in zehn wichtigen Märkten rund um den Globus aus tätig und wollen Menschen mit Hörverlust herausragenden Service und überzeugende Lösungen bieten. Bei uns stehen die Kunden stets im Mittelpunkt unseres Handelns: Wir überlegen uns ständig, wie wir Informationen, Weiterbildung, Screening, Beratung und Support noch weiter verbessern können. Denn besseres Hören beginnt mit dem Verstehen der individuellen Kundenbedürfnisse.

Hörverlust kann eine schwerwiegende Einschränkung sein, Menschen ihrer Lebensfreude berauben und den Kontakt zu Angehörigen und Freunden massiv erschweren. Diese Einschränkung wollen wir so weit wie möglich reduzieren – nicht nur mit modernster Technologie, sondern vor allem mit massgeschneiderten persönlichen Beratungs- und Serviceleistungen. Der Erwerb eines Hörgeräts ist schliesslich kaum mit dem Kauf anderer Produkte vergleichbar: Es ist vielmehr der Beginn einer Partnerschaft, in der unsere Fachleute dem Kunden wieder zu einem möglichst natürlichen Hörvermögen verhelfen.

Aus diesem Grund ruht die Strategie von Connect Hearing auf drei Säulen: Profilierung unserer globalen Marke durch klare Werte und ein hervorragendes Kundenerlebnis; ständige Perfektionierung unserer Arbeitsprozesse; und Wachstum, um noch mehr potenzielle Hörgeräteträger in unseren wichtigsten Märkten zu erreichen und zu versorgen.

Werte – Das Herzstück unserer Marke

Im Mittelpunkt der Marke Connect Hearing stehen Betreuung, Vertrauen und Service. Wir setzen alles daran, unsere Kunden jederzeit auf ihrem Weg zu besserem Hören optimal zu betreuen. Wir möchten, dass unsere Kunden uns als vertrauenswürdigste Marke in der Hörgerätebranche wahrnehmen – als die Marke, auf die man sich verlässt und die man weiterempfiehlt. Wir bieten unseren Kunden freundlichen und persönlichen Service, modernste Lösungen und effiziente Prozesse. Diese Werte gelten weltweit, wo immer unser Logo mit dem charakteristischen Ausrufezeichen zu sehen ist. Um unsere gemeinsamen Werte hervorzuheben, führen wir unsere globalen Marken immer weiter zusammen zu einem gemeinsamen Auftritt, der das einheitliche Erlebnis für unsere Kunden widerspiegelt.

Dabei wird der Einsatz digitaler Tools immer wichtiger: Ein Beispiel hierfür ist das erfolgreiche Pilotprojekt HearingCaddy in Neuseeland. HearingCaddy ist sozusagen der persönliche Online-Assistent unserer Kunden rund um das Thema Hören. Er steht im Internet oder als App auf Tablets und Smartphones zur Verfügung und erlaubt es unseren Kunden, vor einem Termin die Formulare mit ihren persönlichen Angaben auszufüllen und regelmässig zu aktualisieren, Rechnungen online abzurufen, Feedback zu Hörgeräten zu geben und auf eine Vielzahl hilfreicher Supportinformationen zuzugreifen. Im Gegenzug liefert der HearingCaddy Daten, mit denen wir noch besseren Service bieten können. Unsere Fachleute können analysieren, wie die einzelnen Träger ihr Hörgerät nutzen, und dadurch den nächsten Termin ganz individuell vorbereiten. Die Mitarbeitenden in unserem Kundendienstzentrum erkennen frühzeitig, wenn ein Träger mit seinem Hörgerät nicht ganz zufrieden sein sollte, und können das Problem mit einem persönlichen Anruf proaktiv angehen.

Zukünftig werden unsere digitalen Plattformen auch Tools für elektronisches Screening, Terminvereinbarung und Betreuung beinhalten. Im Mittelpunkt steht das Kundenerlebnis: Eine digitale Plattform ist ein hervorragendes Mittel, um unser Betreuungsangebot zu erweitern, Vertrauen und Markenloyalität aufzubauen und noch besseren Service zu bieten.

Im März 2015 führten wir in Grossbritannien im Rahmen unserer Partnerschaft mit der grossen britischen Drogeriemarktkette Boots breit angelegte Versuche mit Selbst-Screenings durch. Diese Screenings funktionieren ganz bequem online oder auf einem Tablet bei Boots: Potenzielle Kunden beantworten einige einfache Fragen zu ihrem Hörvermögen in verschiedenen Situationen und testen ihre Hörschwellen bei niedrigen, mittleren und hohen Frequenzen. Im ersten Jahr fanden mehr als 30'000 Hörtests statt. Über 90 % der Kunden gaben an, dass sie den Test benutzerfreundlich fanden; 20 % sagten, sie hätten ohne diesen Test keinen Termin vereinbart. Dies zeigt, wie hilfreich solche Tools sein können, um Kunden zu gewinnen, zu denen man sonst keinen Zugang gefunden hätte.

Optimierung der Betriebsabläufe – Ein kontinuierlicher Prozess

Durch unser Engagement für höchste Servicestandards wollen wir nicht nur die Loyalität unserer Kunden erhöhen, auch unser Geschäftserfolg profitiert. Indem wir unsere Arbeitsweise laufend überprüfen, können wir deren Effizienz und Effektivität verbessern. Bei Connect Hearing gehen hervorragender Service, Entwicklung neuer Fähigkeiten und Steigerung der Rentabilität Hand in Hand. Unsere Hörgeräteakustiker werden unterstützt durch unsere Shared Services, einheitliche Schulungen und Prozesse, gemeinschaftlichen Einkauf und Kalibrierung von Geräten sowie ein gemeinsames System für Leistungsmanagement und -protokollierung. Im Gegenzug helfen uns diese Fachleute dabei, innovative Konzepte zu ermitteln, zu konzipieren und umzusetzen, die sich zukünftig als Best Practices durchsetzen sollen. Unsere wertvollsten

Ideen entspringen aus der Erfahrung und dem Einsatz unserer Hörgeräteakustiker in den einzelnen Fachgeschäften.

Unser praktischer Ansatz zur Optimierung der Betriebsabläufe besteht auch darin, dass wir kontinuierlich die Kundenerfahrung messen und optimieren. Dadurch wollen wir sicherstellen, dass wir alle Gelegenheiten ergreifen, um engere, dauerhaftere Kundenbeziehungen aufzubauen. Unser Schulungskurs für Hörgeräteakustiker zum Thema «Kundengewinnung» verknüpft den Verkaufsprozess eng mit dem Hintergrund des Kunden: Bedürfnisse, Emotionen und Hoffnungen auf dem Weg zu einem besseren Hörvermögen. Indem bestimmte Verhaltensweisen betrachtet werden, können unsere Hörgeräteakustiker die Momente besser verstehen, in denen sie mit den potenziellen Hörgeräteträgern in Kontakt treten, diese kennenlernen und eine Beziehung zu ihnen aufbauen. Guter Service sorgt für gute Geschäfte, da die Kunden eher dazu bereit sind, fortschrittlichere Lösungen auszuprobieren und auf neuere Hörgeräte umzusteigen.

Manchmal wird es uns trotz vollem Einsatz nicht gelingen, einen Kunden komplett zufrieden zu stellen – und das Wichtigste ist, dass wir dies von ihm erfahren. Die Forschung zeigt aber, dass nur 10 % der unzufriedenen Kunden sich auch tatsächlich beschwerten. Deshalb haben unsere belgischen Lapperre-Fachgeschäfte ein System zur Ermittlung der Kundenzufriedenheit ins Leben gerufen, bei dem den Kunden an bestimmten Punkten des Beratungs- und Verkaufsprozesses telefonisch oder per E-Mail ein paar einfache Fragen gestellt werden, um unzufriedene oder aber hoch zufriedene Kunden zu ermitteln. Gründe für die Unzufriedenheit können dann von unserem Kundenservice oder bei einem neuen Termin angesprochen werden. Zufriedene Kunden wiederum werden ermutigt, ihre positiven Erfahrungen weiterzugeben und uns weiterzuempfehlen – schliesslich sind persönliche Empfehlungen das mit Abstand beste Mittel, geschäftlich zu wachsen.

Wachstum – Neue Kunden gewinnen

Unsere Strategie für profitables Wachstum basiert auf drei Säulen. Am naheliegendsten ist dabei organisches Wachstum: Wenn wir unsere Abläufe ebenso wie unser Produkt- und Serviceangebot immer weiter verbessern, sorgen wir in unseren Fachgeschäften für mehr Umsatz, gewinnen neue Kunden und erhöhen den Wert jeder einzelnen Kundenbeziehung. Bei der Eröffnung neuer Fachgeschäfte können wir dank unserer bestehenden Strukturen und Verfahren Grössenvorteile nutzen. Wir werden weitere Geschäfte in ausgewählten Märkten übernehmen, wobei wir einen reibungslosen Übergang für unsere Kunden sicherstellen. Der wichtigste Punkt ist vielleicht, neue Wege zu entwickeln, um mit potenziellen Kunden in Kontakt zu treten: Dazu müssen wir innovative Vertriebsmodelle wie Shop-in-Shop-Systeme auf- und ausbauen.

In Grossbritannien haben wir unser in Partnerschaft mit Boots geführtes Netzwerk erweitert, durch den Ausbau des sehr erfolgreichen Shop-in-Shop-Modells und die Erhöhung der Kapazitäten an unseren vorhandenen Standorten. Im Geschäfts-

jahr 2015/16 haben wir unsere Kapazität um 12 % gesteigert; wir sind nun an fast 500 Standorten tätig.

Trotz der schwierigen Bedingungen, die im Geschäftsjahr 2015/16 in Deutschland aufgrund der kürzlichen Umstellung der Rückerstattung herrschten, erzielten wir ein organisches Geschäftswachstum und konnten zugleich unser Netzwerk an Fachgeschäften durch die Übernahme von Lindacher Akustik um 33 Standorte vergrößern. Lindacher, mit über 50-jähriger Tradition kundenorientierter Wertschöpfung, audiologischer Fachkompetenz und Qualität, passt perfekt zu unserer Arbeitsweise. Zudem haben wir unlängst 30 Fachgeschäfte in Ungarn übernommen, wodurch unser dortiges Netzwerk auf über 70 Geschäfte anwächst und wir in diesem schnell wachsenden Markt eindeutig an der Spitze stehen.

Umfassende Nachbetreuung und Zusatznutzen sind die entscheidenden Faktoren, um sicherzustellen, dass die Kunden uns vertrauen und uns weiterempfehlen – wodurch wir wiederum organisch wachsen können. Unsere Fachgeschäfte in Deutschland steigern die Kundenzufriedenheit, indem sie vor Ort ein Hörtraining anbieten: ein von einem Hörgeräteakustiker geführter individuell angepasster Kurs, um Ohr und Gehirn gleichzeitig zu stimulieren. Dadurch lassen sich Aufmerksamkeit, Wahrnehmung und Reaktion deutlich steigern.



HÖREN IST GUT, VERSTEHEN IST BESSER

Es macht leise «Klick» im Ohr der Kundin, zuerst links, dann rechts, und nochmal rechts. Sie trägt Kopfhörer und drückt blitzschnell Tasten auf einem Gerät, welches an einen mobilen Kreditkartenleser erinnert: Zuerst drückt sie die linke Pfeiltaste, dann die rechte – je nachdem, auf welcher Seite sie es Klicken hört. «Das ist wie mit dem Joggen», erläutert die Endfünfzigerin und lächelt, «man muss regelmässig trainieren, um in Form zu bleiben.»


Seit fünf Jahren trägt die agile Dame, von Beruf Praxismanagerin bei einem Hausarzt, Hörgeräte. Schon bei der Anpassung erklärte ihr die Akustikerin den Unterschied zwischen Hören und Verstehen: Das Ohr empfängt die Schallwellen, das Hörzentrum im Gehirn muss die Information korrekt verarbeiten. Sie empfahl der Kundin, mit audiclick™

zu üben, einem Trainingssystem, das die Fiebing Hörtechnik GmbH anbietet. «Am Anfang dachte ich nur: Schaden kann es ja nicht», erzählt die Kundin, sie trägt eine Brille und hat halblange, blonde Haare. In der ersten Zeit trainierte sie täglich 15 Minuten. Eine deutliche Verbesserung spürte sie nach sechs Wochen: «Von da an machte das Training richtig Spass.»

Zu dem Besuch beim Hörgeräteakustiker hat die Kundin einen Hefter mit handgeschriebenen Eintragungen mitgebracht – es sind ihre Trainingsergebnisse. Antje Fiebing, die Initiatorin von audiclick, nickt anerkennend: «Wenn die Kunden regelmässig üben, unterstützen sie die Anpassung des Hörgeräts. Erst wenn das Hörzentrum systematisch trainiert wird, können Hörgeräte ihre volle Leistung entfalten.»

Die Idee für das Trainingsprogramm hatte Antje Fiebing, die bei Fiebing Hörtechnik GmbH in der Geschäftsführung ist, vor mehr als zehn Jahren: «Es sollte einzigartig sein und für die Kunden einen echten Mehrwert bieten.» Das Training diene dazu, die

Funktionen des Hörzentrums im Gehirn gezielt zu reaktivieren: Geschädigte Nervenzellen werden regeneriert, neue Verknüpfungen gebildet. Durch die Schulung von Ohr und Gehirn verbessern sich Wahrnehmung und Reaktionen. «Das Training wird ständig weiter entwickelt», erklärt Fiebing. «Wir schliessen dabei die neuesten Erkenntnisse der Hirnforschung mit ein.» So werden audiologische Dienstleistungen auf höchstem Niveau geboten. Der Kundin hat das Hörtraining mit audiclick deutlich mehr Lebensqualität gebracht. «Ich bin so froh, dass niemand mehr schreien muss, um mit mir zu sprechen. Ich höre sogar die Vögel im Garten wieder singen.»

A woman with her hair in a bun is wearing a headset and holding a blue device. She is writing on a document. The background is a wooden floor and a yellow lamp.

Das Trainingsprogramm audiclick™ dient dazu, die Funktionen des Hörzentrums im Gehirn gezielt zu reaktivieren: Geschädigte Nervenzellen werden regeneriert, neue Verknüpfungen gebildet. Entwickelt wurde es in Deutschland von der Fiebing Hörtechnik GmbH.

Advanced Bionics

Die Zusammenarbeit zwischen Advanced Bionics und Phonak sorgt für einzigartige Innovation und bietet einem immer grösser werdenden Kundenkreis herausragende Hörleistung.



Advanced Bionics

Advanced Bionics schafft Lösungen damit Cochlea Implantate Träger ein Leben ohne Einschränkungen geniessen können.

Advanced Bionics ist ein global führendes Unternehmen für fortschrittlichste Cochlea-Implantat-Systeme. Ein Cochlea-Implantat ist ein elektronisches Gerät, das es Menschen mit erheblichem Hörverlust ermöglicht, Geräusche in ihrer Umwelt wahrzunehmen. Diese Technologie ist als einzige in der Lage, einen der fünf Sinne funktionell wiederherzustellen. Im Gegensatz zu Hörgeräten, die ein Geräusch verstärken, umgehen Cochlea-Implantate den beschädigten Teil eines Ohres und senden über den Hörnerv elektrische Signale direkt an das Gehirn. Viele Kinder und Erwachsene, die ein Cochlea-Implantat erhalten, können durch diesen Eingriff zum ersten Mal in ihrem Leben überhaupt etwas hören.

2009 begann Advanced Bionics, eng mit Phonak zu kooperieren und innovative Technologien von Cochlea-Implantaten und Hörgeräten zu kombinieren. Wir investieren mehr als 25% unseres Umsatzes in Forschung und Entwicklung. Dazu zählt auch unsere enge Zusammenarbeit mit Phonak, die einen einzigartigen Wettbewerbsvorteil darstellt. Die Cochlea-Implantate-Industrie legt den Schwerpunkt insbesondere auf die Umwandlung akustischer Signale in elektrische Reize. Durch die Partnerschaft mit Phonak profitieren wir von deren Kompetenz bei der Analyse der Klangumgebung und bei der Optimierung des akustischen Signals. Durch intelligente, adaptive Programme, die schwierige Hörsituationen erkennen, Sprache oder wichtige Geräusche herausfiltern und entweder an ein oder beide Ohren senden, gewährleisten wir ein optimales, natürlicheres Hörerlebnis.

Erstes Ergebnis unserer Zusammenarbeit im Bereich F & E war der 2013 eingeführte Soundprozessor Naída CI Q70. Naída CI Q70 bietet den Trägern von Cochlea-Implantaten die Vorteile der modernsten Technologien beider Bereiche: Die jüngsten Innovationen bei Hörgeräten werden ergänzt durch die Präzision, Flexibilität, den niedrigen Stromverbrauch und die umfassenden Möglichkeiten der Implantatfamilie Advanced Bionics HiRes 90K™.

Der Markterfolg des Naída CI Q70 bedeutete einen ersten Meilenstein unserer umfassenden Zusammenarbeit mit Phonak, sowohl bei der Entwicklung neuer Produkte, mit denen wir uns von unseren Wettbewerbern weiter abgrenzen können, als auch bei der Erschliessung neuer Märkte und Methoden,

mit denen wir unseren Kundenstamm weltweit noch besser versorgen können. Die Integration unserer F&E hat bereits hervorragende Ergebnisse gebracht, und wir sind überzeugt vom Potenzial, das sich durch die Integration unserer Marketingmassnahmen nutzen lässt.

Unsere Stärken nutzen

Alle Marken von Sonova profitieren von unserem klaren Plattform-Ansatz bei der Produktentwicklung. Dadurch können wir Innovationen rasch in umfassenden Produktfamilien umsetzen. In diesem Jahr hat Advanced Bionics in wichtigen Märkten die Q-Serie um weitere Soundprozessoren erweitert. Das Naída CI Q90 stellt die Premiumlösung für Träger von Cochlea-Implantaten dar, die das umfangreiche Angebot an Funktionen und Zubehör umfassend nutzen möchten. Das in ausgewählten Märkten verfügbare Naída CI Q30 ist die ideale Hörlösung für Träger, die Einfachheit schätzen.

Mit den Prozessoren der Q-Serie profitieren die Träger von Cochlea-Implantaten von zusätzlichen Funktionen, die bislang nur in Hörgeräten zur Verfügung standen: Dank der Binaural VoiceStream Technology™ von Phonak können die Prozessoren automatisch und in Echtzeit miteinander kommunizieren und zusammenarbeiten. Dadurch empfangen die Träger in beiden Ohren gleichzeitig die gewünschte Sprache oder Musik, während störender Hall, Hintergrundgeräusche oder plötzlich auftretende laute Geräusche deutlich reduziert werden. Auto-Sound OS analysiert auf intelligente und automatische Weise die Hörumgebungen und nimmt entsprechende Anpassungen für ein optimales Hören vor, ohne dass der Träger das Programm oder die Einstellungen manuell ändern muss.

Zudem können ab der Einführung von Phonak Naída™ Link im Mai 2016 die Träger all diese Funktionen auch dann nutzen, wenn sie in einem Ohr ein Cochlea-Implantat und im anderen ein Hörgerät tragen. Zunehmend erhalten auch Erwachsene mit starker bis hochgradiger Hörminderung ein Cochlea-Implantat, wenn das Hörvermögen in einem Ohr weiter nachlässt. Bis jetzt mussten diese Träger mit unterschiedlichen Lösungen in beiden Ohren klarkommen – häufig von verschiedenen Herstellern, mit inkompatiblen Einstellungen und Programmen, die getrennt justiert werden mussten. Mit Naída Link funktionieren Hörgerät und Soundprozessor als Einheit. Sie passen sich gegenseitig automatisch an und übertragen die Signale je nach Hörsituation an das passende Ohr. Wie alle Naída CI Soundprozessoren arbeiten die bimodalen Hörgeräte Naída Link nahtlos mit dem gesamten Angebot an Wireless-Zubehör von Phonak zusammen. Dadurch erhalten die Träger einfachen, sofortigen Zugriff auf Telefone, Fernseher, Media-Player und die Roger Wireless-Systeme. Bei erwachsenen Trägern erleichtert dies die Umstellung auf das Hören mit einem Cochlea-Implantat.

Nicht alle Träger von Cochlea-Implantaten sind von komplettem Hörverlust betroffen. Deshalb ist unsere Elektrode HiFocus™ Mid-Scala so konzipiert, dass sie hilft, bei der Operation das Resthörvermögen zu erhalten. Die Vorzüge eines solchen Ansatzes wurden erst unlängst in einer Studie der US-amerikanischen Vanderbilt University bestätigt¹. In diesem Jahr stellten wir eine neue Möglichkeit vor, das Resthörvermögen optimal zu nutzen: eine Version des Soundprozessors Naída CI Q90 für eine elektro-akustische Stimulation. Dabei vereint ein Gerät die Vorzüge einer präzisen elektrischen Stimulation und die akustische Verstärkung eines Hörgeräts. Ergebnis sind eine natürlichere Klangqualität und eine bessere Sprachverständlichkeit, verbessertes Hören im Störgeräusch und angenehmerer Musikgenuss².

Neue Märkte erschliessen

Im Rahmen des Sonova Partnerprogramms arbeitet Advanced Bionics mit anderen Geschäftseinheiten der Sonova Gruppe zusammen. Ziel der Zusammenarbeit ist es, neue Wege zu entwickeln, die den Trägern von Cochlea-Implantaten zugute kommen und gleichzeitig auch die Sonova Unternehmen in aller Welt voranbringen. Im Mittelpunkt dieses Programms steht der Ausbau von Partnerschaften zwischen Hörgeräte-Fachgeschäften und Cochlea-Implantat-Kliniken, um Menschen mit starker bis hochgradiger Hörminderung bestmöglich zu versorgen. Zudem soll unter den Trägern von Hörgeräten, denen es mitunter auch mit extrem leistungsfähigen Hörgeräten nur schwer gelingt, mit ihren Angehörigen zu kommunizieren, ein Bewusstsein dafür entwickelt werden, dass Cochlea-Implantate ihr Leben unter Umständen enorm vereinfachen können. Von diesen Möglichkeiten profitieren alle Beteiligten: Hörgeräteakustiker, Kliniken für Cochlea-Implantate und natürlich vor allem die Menschen, die unsere Hörlösungen nutzen.

Bislang war ein Träger von Hörgeräten, dem der Hörgeräteakustiker ein Cochlea-Implantat empfahl, für ihn als Kunde verloren. Durch die Zusammenarbeit von Advanced Bionics und Phonak aber kann dieses Dilemma zum Vorteil aller Beteiligten gelöst werden. Bereits jetzt nutzen Hunderttausende Menschen jeden Alters die Phonak Naída Hörgeräte. Sie alle verbindet ein enges Vertrauensverhältnis mit dem Hörgeräteakustiker, der das Hörgerät angepasst hat. Wenn diesen Menschen ein Cochlea-Implantat eingesetzt wird, können sie anschliessend weiter bei ihrem Hörgeräteakustiker in Behandlung bleiben: zur Beratung und Einstellung des Soundprozessors, für das gewünschte Wireless-Zubehör und für die individuelle Betreuung, die sie schätzen gelernt haben. Die Klinik wiederum kann einen Teil der Nachbehandlung abgeben und durch die Zusammenarbeit ergänzende Lösungen anbieten – wie etwa Naída Link. Trägern von Cochlea-Implantaten steht in der Übergangphase ihr bekannter Hörgeräteakustiker zur Seite; zudem erhalten sie Technologieprodukte, deren «Look & Feel» und deren Funktionalitäten ihnen vertraut sind.

Ein solches Vorgehen bietet allen Beteiligten Vorteile. Deshalb setzen wir auf unser Sonova Partnerprogramm, um sie für

¹ Otolology & Neurotology, 37:235 – 240; Hearing Preservation Outcomes with a Mid-Scala Electrode in Cochlear Implantation

² In der EU zugelassen. Ausserhalb der EU nicht zugelassen.

unsere Lösungen zu sensibilisieren. Damit Hörgeräteakustiker über die gesamte Palette an Hörlösungen von Sonova lückenlosen Service bieten können, stellen wir ausserdem die passenden Schulungen und Software zur Verfügung. Advanced Bionics und Phonak arbeiten gemeinsam an Marketingstrategien mit Plänen für E-Solutions sowie soziale und digitale Medienplattformen, damit unsere Botschaft noch besser vernommen wird: Zusammen bieten wir einen einzigartigen Mehrwert.

Ausbau unserer Präsenz in Kliniken

Im Rahmen unserer Wachstumsstrategie wollen wir auch in Kliniken für Cochlea-Implantate rund um den Globus stärker präsent sein. Derzeit sind wir in zwei Drittel solcher Kliniken vertreten; unser Anspruch ist es, in allen präsent zu sein. Dies bedeutet, dass wir mit Entscheidungsträgern auf allen Ebenen im Dialog sind, um ihnen die klaren Vorteile, die Advanced Bionics bietet, zu vermitteln.

Typisch für das Gesundheitswesen weist jeder Markt seine eigene Dynamik auf, weshalb wir unsere Anstrengungen auf

mehrere Kanäle verteilen. Unser Augenmerk liegt vor allem auf Ausbildung und Schulungen. Dazu haben wir weitere Fachkräfte an Bord geholt: Audiologen, die unsere Lösungen ihren Kolleginnen und Kollegen in den Kliniken detailliert präsentieren können. Zudem sind wir in der Grundlagenforschung sehr aktiv: Seit 2010 hat sich die Zahl kollaborativer Studien, an denen wir uns beteiligen, mehr als verdreifacht. Dieser aktive, evidenzbasierte Dialog mit Chirurgen und Audiologen schafft Verbindungen zu weiteren Kliniken und vertieft unsere Beziehungen zu denjenigen, mit denen wir bereits zusammenarbeiten.

In unserer digitalen Welt suchen viele Menschen als erstes im Internet nach Informationen, Ratschlägen und Ansprechpartnern. Deshalb stellen wir ihnen eine Fülle an online verfügbaren Ressourcen bereit, die sie bei ihrer Entscheidungsfindung unterstützen. Das Rehabilitationsportal The Listening Room bietet Familien und Hörgeräteakustikern eine grosse Auswahl an interaktiven Online-Aktivitäten, um Sprach- und Hörvermögen weiter zu verbessern. Es gibt eine Reihe von Apps für Tablets und Smartphones, die Supportmaterialien und interessante Möglichkeiten bieten, das Hören zu trainieren, Techniken zu erlernen und zu erfahren, wie sich die Hörschulung am besten nutzen lässt.

Hinweis: Nicht alle beschriebenen Produkte oder Programme sind in allen Ländern verfügbar, zudem stehen nicht alle Funktionen in allen Geräten zur Verfügung.



INNOVATIV UND NAH AM KUNDEN

Christian Hartmann begrüsst die zwei Mitarbeiterinnen im Serviceshop von Advanced Bionics mit freundlichem Händeschütteln. Der Anwender von Cochlea-Implantaten kommt regelmässig in den hellen Raum, der sich im Deutschen Hörzentrum in Hannover befindet. Hartmann braucht neue Akkus für seine beiden Soundprozessoren. Und er freut sich darauf, ein neues Produkt zu testen. «Jetzt bin ich gespannt. Was habt ihr für mich?» fragt Hartmann, ein grosser Mann mit tiefer Stimme.

Sobald ein Produkt zugelassen ist, bietet Advanced Bionics ausgewählten Patienten die Möglichkeit, es zu testen. Hartmann beteiligt sich daran gerne. Der Fachmann für Arbeitssicherheit ist seit einigen Jahren beidseitig mit Cochlea-Implantaten versorgt und engagiert sich in seiner Freizeit in Selbsthilfegruppen von Cochlea-Implantat-Anwendern.


Mitarbeiterin Katrin Kowalzyk reicht Hartmann das neue Phonak EasyCall. Dieses Zubehör überträgt die Sprachsignale eines Anrufs vom Mobiltelefon drahtlos auf die Naída CI Soundprozessoren. Die Klangqualität ist herausragend. Und wenn EasyCall einmal am Telefon befestigt ist, kann der Anwender jederzeit telefonieren. Hartmann nimmt das kleine Kästchen, welches direkt am Mobiltelefon angebracht wird, neugierig in die Hand und nickt: «Das nehme ich gerne mit!» EasyCall ist ein Beispiel dafür, wie Anwender von Cochlea-Implantaten von den drahtlosen Technologien von Phonak profitieren können – denn durch den Zusammenschluss von Advanced Bionics und Phonak sind die modernsten Technologien für Cochlea-Implantate und Hörgeräte unter einem Dach vereint.

Das Deutsche Hörzentrum in Hannover ist eines der wichtigsten Zentren für Cochlea-Implantate in Deutschland. Direkt nach der ärztlichen Beratung und Diagnose haben Patienten hier die Möglichkeit, sich mit Anbietern von Cochlea-Implantaten in Verbindung zu setzen. Die räumliche Nähe im selben

Gebäude bringt viele Vorteile: Beratung? Gibt es hier. Ersatzteile? Kein Problem. «Der Kontakt zu den Patienten ist sehr persönlich. Manchmal haben sie gerade erst erfahren, dass sich ein Cochlea-Implantat für sie eignet, nachdem die Hörgeräte nicht mehr ausreichen», erzählt Kowalzyk.


Das Feedback von Anwendern ist für Advanced Bionics sehr wichtig, um neue Produktentwicklungen weiter zu verbessern. Innovationen wie EasyCall bestätigen Christian Hartmann in seiner Entscheidung für Advanced Bionics. Hartmann koppelt Phonak EasyCall direkt mit seinem Smartphone und bittet Kowalzyk um einen Anruf. «Ich gehe kurz raus auf die Straße und teste es.» Minuten später kommt Hartmann zurück und erzählt: «Mit EasyCall kann ich jetzt mit beiden Ohren und meinen Naída CI Soundprozessoren telefonieren. Gerade in lauter Umgebung, wie am Arbeitsplatz oder in der S-Bahn, ist das eine tolle Sache!»



 Sobald ein Produkt zugelassen ist, bietet Advanced Bionics ausgewählten Patienten die Möglichkeit, es zu testen. Christian Hartmann beteiligt sich daran gerne: Er erhält das neue Phonak EasyCall. Dieses Zubehör überträgt die Sprachsignale eines Anrufs vom Mobiltelefon drahtlos auf die Soundprozessoren.

Deutsches HörZentrum



 Das European Research Center (ERC) von Advanced Bionics kooperiert mit über 30 Hochschulen und Universitätskliniken. In Hannover arbeiten Stefan Fredelake (ERC) und Andreas Büchner (Deutsches HörZentrum / HNO-Klinik der Medizinischen Hochschule Hannover) unter Leitung von Klinikdirektor Thomas Lenarz eng zusammen.

Corporate Social Responsibility

Unsere Geschäftsziele stehen im Einklang mit unseren gesellschaftlichen Zielen: die Verbesserung der Lebensqualität von Menschen mit Hörverlust sowie ein verantwortungsvoller Umgang mit Mitarbeitenden, Geschäftspartnern und unserem Planeten.

Nachhaltig Wert schaffen

Wir von Sonova setzen alles daran, für unsere Stakeholder nachhaltigen Nutzen zu stiften – indem wir Millionen Menschen den Zugang zu audiologischer Versorgung ermöglichen, die Lösungen für unsere Kunden kontinuierlich optimieren, in die Entwicklung unserer Mitarbeitenden investieren und bei allen Geschäftsaktivitäten umweltfreundliche Verfahren einsetzen.

Unsere Mitarbeitenden sind der Schlüssel für unseren Erfolg. Wir bieten ein anspruchsvolles und dynamisches Arbeitsumfeld, in dem unsere Mitarbeitenden persönlich wachsen und sich beruflich weiterentwickeln können. In den vergangenen vier Jahren lag unsere Mitarbeiterzufriedenheit kontinuierlich bei über 80 %.

Sonova ist bestrebt, ihre Umweltauswirkungen kontinuierlich zu reduzieren. Im Mittelpunkt stehen hierbei insbesondere der Lebenszyklus unserer Produkte und die Verbesserung der grup-

penweiten CO₂-Bilanz. Im Vergleich zum Vorjahr konnten wir die CO₂-Emissionen unserer Geschäftsflüge um 10,2% senken.

Ein zentraler Pfeiler unseres CSR Engagements ist weiterhin die Hear the World Foundation, eine Stiftung der Sonova Gruppe, die vor allem bedürftige Kinder mit Hörverlust unterstützt. Im Geschäftsjahr 2015/16 stellte Sonova der Stiftung Geld- und Sachleistungen sowie weitere Ressourcen im Gesamtwert von CHF 2,14 Mio. zur Verfügung.

Transparenter Stakeholder-Dialog

Sonova bemüht sich, mit all seinen Stakeholdern offen und transparent zu kommunizieren. Dazu gehört, dass wir unseren CSR-Bericht gemäss den G4-Richtlinien der Global Reporting Initiative (GRI) verfassen.

Der vollständige CSR-Bericht ist verfügbar unter: www.sonova.com/de/csr/csr-berichte



INTERNATIONALE FORSCHUNGSKOOPERATIONEN

Konzentriert blickt Marcel Mandato durch das Mikroskop, welches die winzigen Feinheiten der Stimulationselektrode eines Cochlea-Implantats sichtbar macht. Neben ihm steht Stefan Fredelake und wartet auf das Ergebnis der Untersuchung. Beide arbeiten am European Research Center (ERC) von Advanced Bionics in Hannover. «Unser Forschungszentrum kooperiert europaweit mit über 30 führenden Universitäten und Kliniken, darunter die Medizinische Hochschule Hannover, die Universitätskliniken im niederländischen Leiden und Maastricht, das Unfallkrankenhaus in Berlin und das Universitätsspital Zürich. Gemeinsam entwickeln wir modernste Technologien. Von diesen profitieren Anwender von Cochlea-Implantaten und Audiologen gleichermaßen», erläutert Projektleiter Fredelake. Er ist selber Advanced

Bionics Cochlea-Implantats-Träger und kann deshalb Design und Ergebnisse der Untersuchungen auch aus Anwendersicht überprüfen.

Eine der zahlreichen Studien des ERC läuft am Deutschen HörZentrum Hannover. Dieses wegweisende Forschungsprojekt im Bereich Stimulationsstrategien fokussiert auf die Wahrnehmung von Stereo-Musik. Der Proband trägt auf beiden Seiten ein Cochlea-Implantat. Er sitzt auf einem Bürosessel, in der Hand hält er einen Tabletcomputer. Aus den Lautsprechern um ihn herum klingen abwechselnd Rock, Heavy Metal, klassische Musikstücke – mal kommen die Klänge von links, mal von rechts. Die Frage, die er auf dem Tabletcomputer beantwortet: Wann hört er mono? Wann hört er stereo? «Die ersten Ergebnisse sind viel versprechend», erklärt Fredelake. «Die Studie zeigt, dass Anwender von Cochlea-Implantaten der Marke Advanced Bionics mit der Phonak ComPilot Technologie Stereoeffekte deutlich besser hören können. Dadurch steigert sich für viele der Musikgenuss.»

Die Musikstudie ist eines von vielen Forschungsvorhaben, welche Sonova in enger Zusammenarbeit mit einer Vielzahl wissenschaftlicher Einrichtungen weltweit fördert. Durch einen intensiven und transparenten Dialog wird die Entwicklung von innovativen Hörlösungen weiter vorangetrieben. Alle Projekte zielen darauf ab, die Lebensqualität der Anwender von Cochlea-Implantaten weiter zu verbessern. «Dieses Ziel verbindet uns», sagt Andreas Büchner, der wissenschaftliche Leiter des Deutschen HörZentrums Hannover. Er arbeitet schon seit zwanzig Jahren mit dem Team von Advanced Bionics zusammen: «Sonova hat ein offenes Ohr für Ideen und beweist Weitblick. Unsere gemeinsamen Projekte drehen sich nicht um kurzfristig ausgelegte Produktzyklen, sondern zielen auf nachhaltige Ergebnisse ab.»

Corporate Governance

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

Eine gute Corporate Governance ist für Sonova von entscheidender Bedeutung, weshalb wir in dieser Hinsicht hohe Standards anstreben. Die Schweizer Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften begründete neue Regeln zur Transparenz und Möglichkeiten für Aktionäre zur Beeinflussung der Entscheidungsfindung. Was «gute Corporate Governance» bedeutet, entwickelt sich ständig weiter, weshalb wir uns fortlaufend neuen Anforderungen anpassen.

Compliance ist ein wesentliches Element unserer Unternehmenskultur und fester Bestandteil unserer Grundwerte. Daher haben wir auch im Geschäftsjahr 2015/16 das Compliance-Programm der Sonova Gruppe weiter verstärkt und den Schwerpunkt dabei weltweit auf Schulungen und Prozessverbesserungen gelegt. Unsere anhaltenden Compliance-Bemühungen lassen uns unsere Werte eines ethischen Verhaltens und uneingeschränkter Integrität leben.

Die Corporate Governance bei Sonova stützt sich auf einschlägige Standards und Praktiken und setzt diese in ihrer Struktur um. Das Unternehmen erfüllt die Anforderungen des Schweizerischen Obligationenrechts, die Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance der SIX Swiss Exchange sowie die im «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» festgelegten Standards. Im Folgenden werden die Corporate-Governance-Grundsätze zur Führung und Kontrolle der Sonova Gruppe vorgestellt und Hintergründe zu den Führungsorganen der Gruppe per 31. März 2016 dargelegt. Alle relevanten Dokumente sind auf der Webseite von Sonova unter der Rubrik Corporate Governance abrufbar: www.sonova.com/de/investoren/übersicht. Aus Gründen der Klarheit und Transparenz wird der Vergütungsbericht als eigenes Kapitel dieses Geschäftsberichts präsentiert.

Konzernstruktur

Operative Konzernstruktur

Die Sonova Gruppe mit Sitz in Stäfa, Schweiz, ist in über 90 Ländern aktiv. Sonova verfügt über Gruppengesellschaften in mehr als 30 Ländern sowie über ein Netzwerk von unabhängigen Distributoren in den übrigen Märkten. Angaben zu den Geschäftssegmenten können Anhang 6 zur Konzernjahresrechnung entnommen werden.

Kotierte Gesellschaften

Die Sonova Holding AG ist an der SIX Swiss Exchange kotiert. Ausser der Sonova Holding AG ist keine Gesellschaft, die zum Konsolidierungskreis der Sonova Gruppe gehört, an einer Börse kotiert.

Ausgewählte Kennzahlen zur Aktie der Sonova Holding AG per 31. März:

	2016	2015	2014
Börsenkaptalisierung in CHF Mio.	8'182	9'089	8'679
in % des Eigenkapitals	429%	486%	489%
Aktienkurs in CHF	122,80	135,30	129,20

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 2016 findet sich in der Konzernjahresrechnung im Anhang 35.

Aktionariat

Registrierte Aktionäre

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

Anzahl Aktien	Eingetragene Aktionäre 31.3.2016	Eingetragene Aktionäre 31.3.2015
1 – 100	6'664	5'961
101 – 1'000	10'409	8'907
1'001 – 10'000	1'398	1'216
10'001 – 100'000	189	167
100'001 – 1'000'000	33	36
> 1'000'000	5	6
Total registrierte Aktionäre	18'698	16'293

Bedeutende Aktionäre

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

	2016		2015	
	Anzahl Aktien	In %	Anzahl Aktien	In %
Beda Diethelm ¹⁾	6'652'259	9,98	6'650'009	9,90
Chase				
Nominees Ltd. ²⁾	6'559'041	9,84	8'609'693	12,82
Hans-Ueli Rihs ¹⁾	4'013'000	6,02	4'056'000	6,04
Nortrust				
Nominees Ltd. ²⁾	2'641'556	3,96	2'415'798	3,60
Andy Rihs ¹⁾	2'344'979	3,52	3'219'596	4,79
Registrierte Aktionäre mit				
Anteilen unter 3 %	22'708'639	34,09	21'825'309	32,49
Nicht registriert	21'706'913	32,59	20'396'882	30,36
Total Aktien	66'626'387	100,00	67'173'287	100,00

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

²⁾ Registriert ohne Stimmrecht.

Informationen zu Aktionären der Sonova Holding AG, die im Geschäftsjahr 2015/16 Beteiligungen von über 3 % oder eine Reduzierung der Beteiligung unter 3 % gemeldet haben, finden Sie auf der Website der Offenlegungsstelle der SIX Swiss Exchange www.six-exchange-regulation.com/de/home/publications/significant-shareholders.html.

Kreuzbeteiligungen

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

Statuten

Die Statuten der Sonova Holding AG blieben im Geschäftsjahr 2015/16 unverändert, mit Ausnahme von Artikel 3: Das Aktienkapital gemäss bisherigem Artikel 3 wurde entsprechend dem Beschluss der Generalversammlung 2015 reduziert (siehe nachfolgend unter «Kapitalstruktur»).

Kapitalstruktur

Aktienkapital

Per 31. März 2016 beläuft sich das ordentliche Aktienkapital der Sonova Holding AG auf CHF 3'331'319, ist vollständig eingezahlt und aufgeteilt in 66'626'387 Namenaktien mit einem Nennwert von jeweils CHF 0,05.

Die Sonova Holding AG hat weder Partizipations- noch Genussscheine ausgegeben.

Mit Ausnahme der von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien entspricht jede Aktie einer Stimme an der Generalversammlung und ist dividendenberechtigt. Per 31. März 2016 hielt das Unternehmen 1'209'989 eigene Aktien (Vorjahr: 547'313), wovon 1'203'500 über die zweite Handelslinie im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms erworben wurden.

Genehmigtes und bedingtes Kapital

Genehmigtes Kapital

Die Sonova Holding AG besitzt kein genehmigtes Kapital.

Bedingtes Kapital

Die Generalversammlung 2005 hat der Schaffung eines bedingten Aktienkapitals von 3'301'120 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0,05 zugestimmt, um die finanzielle Flexibilität des Unternehmens zu erhöhen. 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 geschaffen, um im Rahmen eines Beteiligungsprogramms Kadermitarbeitern der Sonova Gruppe Aktien des Unternehmens anbieten zu können.

Wandelanleihen und Optionen

Die Sonova Holding AG hat keine Wandelanleihen ausgegeben.

Im Laufe des Geschäftsjahres 2015/16 wurden unter dem langfristigen Beteiligungsplan von Sonova (EEAP) insgesamt 263'418 Optionen ausgegeben. Im Geschäftsjahr 2014/15 hatte die Anzahl 272'224 und im Geschäftsjahr 2013/14 215'221 betragen. Per 31. März 2016 waren noch 1'113'982 Optionen ausstehend (Vorjahr 1'019'036). Jede dieser Optionen berechtigt zum Bezug einer Namenaktie von nominal CHF 0,05 der Sonova Holding AG. Der EEAP ist im Vergütungsbericht (beginnend auf Seite 50) und in Anmerkung 31 der Konzernjahresrechnung genauer beschrieben.

Kapitalveränderungen

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

	2016	2015	2014
Ordentliches Kapital (in CHF)	3'331'319	3'358'664	3'358'664
Total Aktien	66'626'387	67'173'287	67'173'287
Bedingtes Kapital (in CHF)	266'107	266'107	266'107
Bedingte Aktien	5'322'133	5'322'133	5'322'133

Vom ursprünglich maximal bewilligten bedingten Aktienkapital in der Höhe von 8'000'000 Aktien wurden vor dem Geschäftsjahr 2015/16 insgesamt 5'978'987 Aktien mit einem Nennwert von jeweils CHF 0,05 ausgegeben. Wie schon im Geschäftsjahr 2014/15 hat Sonova entschieden, die Aktien zur Erfüllung ihrer Verpflichtungen im Rahmen des langfristigen Beteiligungsplans am Markt zu kaufen und keine Aktien aus dem bedingten Aktienkapital auszugeben. Entsprechend beträgt das noch zur Verfügung stehende Aktienkapital für langfristige Beteiligungspläne unverändert 2'021'013 Aktien.

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

An der Generalversammlung 2015 wurde eine Herabsetzung des Aktienkapitals um CHF 27'345,00 durch die Vernichtung von 546'900 Namenaktien genehmigt. Diese Kapitalherabsetzung war das Ergebnis des weiter unten erläuterten Aktienrückkaufprogramms, in dessen Rahmen das Unternehmen zwischen dem 1. Dezember 2014 und dem 31. März 2015 546'900 Namenaktien zurückkaufte.

Aktienrückkaufprogramm

Wie am 17. November 2014 angekündigt, hat die Sonova Holding AG ein Aktienrückkaufprogramm im Wert von insgesamt maximal CHF 500 Mio. initiiert. Die Anteile werden über eine zweite Handelslinie innerhalb eines Zeitraums von maximal drei Jahren bis Ende 2017 zurückgekauft. Bis 31. März 2016 wurden insgesamt 1'750'400 Aktien im Wert von insgesamt CHF 229'218'414 zurückgekauft. Im Zuge der am 4. Mai 2016 angekündigten Übernahme von AudioNova hat Sonova das Aktienrückkaufprogramm bis auf weiteres ausgesetzt. Den aktuellen Stand des Programms finden Sie unter www.sonova.com/de/investoren/laufendes-aktienrueckkaufprogramm-2014-2017.

Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragungen

Beschränkung der Übertragbarkeit pro Aktienkategorie

Um als Aktionär mit vollen Stimmrechten anerkannt zu werden, muss der Erwerber von Aktien einen schriftlichen Antrag auf Eintragung ins Aktienregister stellen. Die Gesellschaft kann die Eintragung im Aktienbuch verweigern, wenn der Antragsteller nicht ausdrücklich erklärt, dass er die Aktien im eigenen Namen und auf eigene Rechnung erworben hat und halten wird. Die Gesellschaft kann die Eintragung des Erwerbers als stimmberechtigter Aktionär bzw. Nutzniesser ausserdem verweigern, wenn die von ihm gehaltenen Aktien 5 % der im Handelsregister ausgewiesenen Gesamtzahl von Aktien überschreiten würden (Art. 8 Abs. 6 der Statuten). Verbundene Parteien gelten als eine Person. Diese Eintragungsbeschränkung gilt nicht für Altaktionäre. Der Verwaltungsrat kann aus begründetem Anlass Ausnahmen gewähren; dafür ist kein besonderes Stimmenquorum erforderlich.

Gewährung von Ausnahmen im Berichtsjahr

Im Berichtsjahr hat der Verwaltungsrat keine Ausnahmen gewährt.

Zulässigkeit von Nominee-Eintragungen

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

Verfahren und Voraussetzung zur Aufhebung von statutarischen Privilegien und Beschränkungen der Übertragbarkeit

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

Verwaltungsrat

Einführung

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

Exekutive Funktionen

Kein Mitglied des Verwaltungsrats hat bei der Sonova Holding AG oder einer ihrer Tochtergesellschaften eine exekutive Funktion inne oder in den vergangenen drei Jahren innegehabt.

Geschäftsbeziehungen von Verwaltungsratsmitgliedern mit der Sonova Holding AG oder ihren Tochterunternehmen

Abgesehen von den in Anhang 29 der Konzernjahresrechnung offengelegten Transaktionen bestehen keine Geschäftsbeziehungen zwischen einzelnen Verwaltungsratsmitgliedern, einschliesslich der von ihnen vertretenen Unternehmen oder Organisationen, und der Sonova Holding AG.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

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

Mandate ausserhalb der Sonova Holding AG

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

- Mandate in Gesellschaften, die von Sonova kontrolliert werden, oder in Gesellschaften, die Sonova kontrollieren;
- bis zu zehn Mandate, die auf Wunsch von Sonova oder auf Wunsch von Gesellschaften, die von Sonova kontrolliert werden, wahrgenommen werden;
- bis zu sechs Mandate in Verbänden, gemeinnützigen Organisationen, Stiftungen, Trusts und Personalfürsorge-stiftungen.

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

Wahl und Amtszeit

Wahlverfahren und Amtszeitbeschränkungen

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

Wiederwahlen sind möglich. Nach Vollendung des 70. Lebensjahres scheidet Mitglieder 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 John J. Zei gewährt, dessen Amtszeit bis zur Generalversammlung 2016 verlängert wurde.

Erstmalige Wahl und verbleibende Amtsdauer

Die folgende Tabelle zeigt das Datum der erstmaligen Wahl für die einzelnen Mitglieder des Verwaltungsrates. Laut Statuten endet die Amtsdauer eines Mitglieds des Verwaltungsrats nach Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung. Deshalb müssen sämtliche Verwaltungsratsmitglieder jährlich an der Generalversammlung neu gewählt werden. Mit Ausnahme von Andy Rihs, der aufgrund der Altersbeschränkung gemäss Organisationsreglement nicht mehr zur Wahl stand, wurden sämtliche bisherigen Mitglieder des Verwaltungsrats durch die Generalversammlung 2015 wiedergewählt.

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

Robert F. Spoerry

(geb. 1955, Schweizer Staatsangehöriger) ist seit 30. März 2011 Präsident des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG und gehört dem Verwaltungsrat seit 2003 als nicht-exekutives Mitglied an.

Ebenso ist Robert F. Spoerry Präsident des Verwaltungsrates von Mettler-Toledo International Inc., einem führenden weltweiten Hersteller und Anbieter von Präzisionsinstrumenten und damit verbundenen Dienstleistungen für Labors, die Industrie und den Lebensmittelhandel. Robert F. Spoerry ist seit 1983 bei Mettler-Toledo und war von 1993 bis 2007 CEO. Er leitete den 1996 vollzogenen Buyout von Mettler-Toledo aus dem Ciba-Geigy-Konzern und das IPO an der New Yorker Börse (NYSE) im darauffolgenden Jahr. 1998 wurde er Präsident des Verwaltungsrats.

Robert F. Spoerry ist dipl. Masch.-Ing. der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) in Zürich, Schweiz, und besitzt ein MBA der University of Chicago.

Weitere Tätigkeiten

- VR-Vizepräsident Geberit AG (bis April 2016, steht nicht zur Wiederwahl)
- VR-Mitglied Conzeta Holding AG

Beat Hess

(geb. 1949, Schweizer Staatsangehöriger) ist seit 19. Juni 2012 Vizepräsident des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG.

Von 1988 bis 2003 war Beat Hess als Chefjurist der ABB-Gruppe und von 2003 bis 2011 als Group Legal Director und Mitglied der Konzernleitung von Royal Dutch Shell tätig.

Beat Hess studierte an den Universitäten in Genf, Freiburg sowie Miami und ist Rechtsanwalt sowie Doktor der Rechtswissenschaften.

Weitere Tätigkeiten:

- Mitglied des Verwaltungsrates der Nestlé S.A.
- VR-Vizepräsident der LafargeHolcim Ltd. (bis Mai 2016, anschliessend Präsident)

Stacy Enxing Seng

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

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

Weitere Tätigkeiten:

- VR-Mitglied Solace Therapeutics, Inc.
- VR-Mitglied Hill-Rom Holdings, Inc.
- VR-Mitglied Spirox, Inc.
- Venture Partner, Lightstone Ventures

Michael Jacobi

(geb. 1953, Schweizer und deutscher Staatsangehöriger) arbeitet seit 2007 als unabhängiger Berater.

Von 1996 bis 2007 war er CFO und Mitglied der Konzernleitung der Ciba Spezialitätenchemie AG. Zuvor nahm er seit 1978 verschiedene Führungspositionen in der Ciba-Geigy-Gruppe im Bereich Finanzen in Brasilien, den USA und der Schweiz wahr.

Michael Jacobi studierte Wirtschaftswissenschaften an der Universität St. Gallen, Schweiz, an der Universität Washington in Seattle sowie an der Harvard Business School in Boston. In St. Gallen erlangte er 1979 die Doktorwürde.

Weitere Tätigkeiten:

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

Ronald van der Vis

(geb. 1967, niederländischer Staatsangehöriger) war zwischen 2009 und November 2012 exekutives Mitglied des Verwaltungsrates und Group CEO von Esprit Holdings Limited, einem an der Hongkonger Börse kotierten und global tätigen Lifestyle-Unternehmen.

Davor hatte Ronald van der Vis seit 1998 verschiedene General-Management-Positionen bei Pearle Europe (nun Grandvision NV), der weltweit führenden Optikkette, inne. Zwischen 2004 und 2009 war er CEO der Pearle Europe Gruppe.

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

Weitere Tätigkeiten:

- Operating Partner und Industriebereiter
- VR-Präsident Miktom Topco (Basic Fit International) B.V.
- Vorsitzender des Investorenremiums Apotheken der Mediq N.V.
- VR-Mitglied Beter Bed Holding N.V.

Anssi Vanjoki

(geb. 1956, finnischer Staatsangehöriger) ist Professor an der TU Lappeenranta und Individual Multicontributor von RKBS Oy, einem Investmentunternehmen für Technologie-Startups. Er war bis März 2011 Executive Vice President und General Manager von Nokia und von 1998 bis 2011 Mitglied des Nokia Group Executive Board. Ausserdem ist er Verwaltungsratspräsident von Amer Sports Corporation, einem der weltweit führenden Anbieter von Sportartikeln, zu dem die Marken Salomon, Atomic, Wilson, Precor und Suunto gehören.

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

Weitere Tätigkeiten:

- VR-Präsident Amer Sports Corporation
- VR-Präsident Oriola-KD Oyj
- VR-Mitglied Basware Corporation Oyj
- Investor und Präsident in diversen kleinen Technologiefirmen



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

Jinlong Wang

(geb. 1957, US-Staatsangehöriger) ist derzeit Managing Director / Operating Partner bei Hony Capital. Zuvor hatte er bei Starbucks eine Reihe führender Positionen inne, darunter Senior Vice President der Starbucks Corp., President für die Region Asien-Pazifik, Vorsitzender und President für die Region Greater China, Leiter der Abteilung Recht und Unternehmensangelegenheiten sowie Vizepräsident für die internationale Geschäftsentwicklung. Seine Karriere begann er als Regierungsmitarbeiter im chinesischen Ministerium für wirtschaftliche Beziehungen und Aussenhandel.

Jinlong Wang schloss sein Studium in Internationaler Volkswirtschaft und Handel an der gleichnamigen Pekinger Universität 1982 mit dem Bachelor ab und erwarb 1988 an der zur Columbia University gehörenden Columbia School of Law den Juris Doctor.

John J. Zei

(geb. 1944, US-Staatsangehöriger) war bis Ende 2009 CEO von Knowles Electronics, einem der wichtigsten Lieferanten akustischer Bauteile für die Hörgeräteindustrie. Danach war er dort bis zu seiner Pensionierung 2010 als Seniorberater tätig.

John J. Zei war zuvor Präsident von Rexton, einem Hörgerätehersteller in den USA, und später Präsident und CEO von Siemens Hearing Instruments, Inc. Dreimal war er Vorsitzender der Hearing Industries Association (HIA). Ausserdem war er als Präsident der HIA, Vorsitzender des Hearing Industry's Market Development Committee und Verwaltungsrat des Better Hearing Institute tätig.

John J. Zei besitzt einen Abschluss in Rechtswissenschaften der Loyola Universität, Chicago, und einen Master in Betriebsökonomie der Universität Chicago.

Interne Organisation

Aufgabenteilung im Verwaltungsrat

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

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

Aufgaben und Kompetenzen der Verwaltungsratskomitees

Die Aufgaben und Kompetenzen der Komitees sind in den Statuten (ausschliesslich für das Vergütungskomitee), dem Organisationsreglement und den Komiteesatzungen des Verwaltungsrats festgelegt. Die Komitees kommen in der Regel vor den Sitzungen des Verwaltungsrates zusammen und erstatten diesem regelmässig über ihre Tätigkeiten und Feststellungen Bericht. Die Gesamtverantwortung für Pflichten, die an die Komitees delegiert werden, verbleibt beim Verwaltungsrat.

Auditkomitee

Das Auditkomitee setzt sich zusammen aus den Mitgliedern Michael Jacobi (Vorsitzender), Ronald van der Vis und Anssi Vanjoki.

Das Auditkomitee überprüft unter anderem im Auftrag des Gesamtverwaltungsrates die Tätigkeit und Wirksamkeit der externen und internen Revision, beurteilt die Finanzkontrollsysteme, die Finanzstruktur und die Risikomanagement-Kontrollmechanismen des Unternehmens und prüft die Halbjahres- und Jahresabschlüsse der Gruppe. Ausserdem wird das Auditkomitee regelmässig über das Compliance-Programm des Unternehmens informiert. Siehe die Satzung des Auditkomitees: www.sonova.com/de/investoren/komitee-satzungen.

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

Nominations- und Vergütungskomitee

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

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

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

Arbeitsweise des Verwaltungsrates und seiner Komitees

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

	VR ¹⁾	AC ²⁾	NCC ³⁾
Anzahl Sitzungen 2015/16	5	4	4
Robert F. Spoerry	5	4 ⁴⁾	4
Beat Hess	5	–	4
Stacy Enxing Seng	4	–	–
Michael Jacobi	5	4	–
Anssi Vanjoki	5	4	–
Ronald van der Vis	5	4	–
Jinlong Wang	5	–	–
John J. Zei	5	–	4
Durchschnittliche Sitzungsdauer	8 h ⁵⁾	3 h	3 h

¹⁾ Verwaltungsrat

²⁾ Auditkomitee

³⁾ Nominations- und Vergütungskomitee

⁴⁾ Als Gast

⁵⁾ Ohne Telefonkonferenzen und Vorbereitungszeit

Dringende Geschäftsangelegenheiten wurden in verschiedenen Telefonkonferenzen erörtert. Neben den formell protokollierten Sitzungen haben sich die Mitglieder des Verwaltungsrates auch noch zu weiteren Themen und Diskussionen informell zusammengefunden, die zusätzliche Zeit in Anspruch nahmen. Dazu gehörten zum Beispiel Vorbereitungen für die formellen Sitzungen.

Die Traktanden für Sitzungen des Verwaltungsrates und der Komitees werden durch den jeweiligen Präsidenten bzw. Vorsitzenden festgelegt. Jedes Mitglied des Verwaltungsrates oder Komitees kann die Einberufung einer Sitzung oder die Aufnahme eines Traktandums beantragen. Die Mitglieder des Verwaltungsrates und der Komitees erhalten vor den Sitzungen alle relevanten Unterlagen, die ihnen die ordentliche Vorbereitung auf die Behandlung der Traktanden ermöglichen. Der Verwaltungsrat und seine Komitees sind beschlussfähig, wenn die Hälfte der Mitglieder anwesend ist. Der Verwaltungsrat und seine Komitees fassen ihre Beschlüsse mit der Mehrheit der anwesenden Stimmen. Bei Stimmengleichheit steht dem Vorsitzenden der Stichtentscheid zu.

Der Verwaltungsrat arbeitet eng mit der Geschäftsleitung zusammen. Im Allgemeinen nehmen an den Sitzungen des Verwaltungsrates und der Komitees auch der CEO und CFO und entsprechend den Traktanden weitere Mitglieder der Geschäftsleitung teil. Der Verwaltungsrat und die Komitees treten im Anschluss an jede Verwaltungsrats- respektive Komiteesitzung in Exekutivsitzen zusammen. Bei Bedarf zieht der Verwaltungsrat bei spezifischen Themen externe Berater hinzu.

Kompetenzregelung

Dem Verwaltungsrat der Sonova Holding AG obliegt die Oberleitung der Gesellschaft, ausser in Angelegenheiten, die gemäss Gesetz der Generalversammlung vorbehalten sind. Er befindet über sämtliche Angelegenheiten, die nicht gemäss Gesetz, den Statuten oder dem Organisationsreglement der Gesellschaft ausdrücklich einem anderen leitenden Organ der Gesellschaft anvertraut sind. Die Trennung der Zuständigkeiten zwischen Verwaltungsrat und Geschäftsleitung ist im Organisationsreglement des Unternehmens detailliert geregelt (siehe: www.sonova.com/de/investoren/organisationsreglement).

Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber der Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung erstattet dem Verwaltungsrat und dessen Komitees regelmässig Bericht. So informiert die Geschäftsleitung bei jeder Verwaltungsratssitzung den Verwaltungsrat über den Stand der laufenden Geschäfte und finanziellen Ergebnisse sowie über wesentliche Geschäftsvorgänge; ausserdem werden relevante strategische Initiativen und Aktualisierungen mitgeteilt. Jedes Jahr wird eine Verwaltungsratssitzung für die Vorstellung und Diskussion von Unternehmensstrategie und langfristigen Finanzplan 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. Weiterhin erhält der Verwaltungsrat monatlich den Finanzbericht mit vollständiger Erfolgsrechnung, Bilanz und Mittelflussrechnung sowie den Bericht des CEO zur Unternehmensleistung und der Wettbewerbssituation sowie Neuigkeiten zu verschiedenen Initiativen und einen Ausblick. Je nach Bedarf werden Telefonkonferenzen zwischen Verwaltungsräten und dem CEO oder CFO abgehalten.

Ausserdem ist jedes Mitglied des Verwaltungsrates berechtigt, zu allen unternehmensrelevanten Angelegenheiten Auskunft zu verlangen.

Der Leiter des Bereichs «Internal Audit & Risk» rapportiert an den Vorsitzenden des Auditkomitees. Die Aufgaben der Funktionen für Interne Revision und Risikomanagement, ebenso wie ihre Berichtslinien und Tätigkeitsbereiche, sind in der von Auditkomitee und Verwaltungsrat genehmigten Satzung «Internal Audit, & Risk» definiert. Die interne Revisionsstelle führt Compliance-bezogene und operative Revisionen durch und unterstützt die Geschäftseinheiten bei der Erreichung ihrer Ziele, indem sie eine unabhängige Beurteilung der Wirksamkeit der internen Kontrollprozesse sicherstellt. Für die Überwachung der operativen Risiken und für die Einhaltung der Gesetze ist das Management verantwortlich. Das Auditkomitee genehmigt die Jahresrevisionspläne von Internal Audit und stellt sicher, dass die relevanten Gesellschaften der Gruppe entsprechend ihren Risikokennzahlen adäquat geprüft werden. Das Auditkomitee prüft und bespricht die Berichte der Internen Revision über die Resultate der durchgeführten Prüfungen. Die Interne Revision überwacht zusammen mit dem Controlling, inwieweit die Massnahmen umgesetzt wurden, welche die in früheren Audits gemachten Feststellungen adressieren sollen, und berichtet dem Auditkomitee regelmässig über die Fortschritte.

Die Gruppe hat ein effizientes System zur Identifikation und Beurteilung der mit ihren geschäftlichen Aktivitäten zusammenhängenden strategischen, operativen, finanziellen, rechtlichen und Compliance-bezogenen Risiken eingeführt. Das Risikomanagement klassifiziert Risiken anhand des Schweregrads sowie der Eintrittswahrscheinlichkeit und unterstützt die Geschäftsleitung dabei, Massnahmen zur Vermeidung bzw. Minderung der Risiken zu definieren. Gemäss den Komiteesatzungen überprüft das Auditkomitee die vom Risikomanagement erstellte Risikobewertung des Unternehmens, bevor sie dem Verwaltungsrat vorgelegt wird. Der Verwaltungsrat genehmigt die jährliche Risikobewertung und äussert sich dazu in strategischer Hinsicht. Um die wichtigsten Risiken und ihre Minimierung regelmässig zu kontrollieren, erstellt das Risiko Management entsprechende Risikostatusberichte, die dem Auditkomitee vorgelegt werden.

Zudem trägt das Risikomanagement die Verantwortung für das interne Kontrollsystem (IKS) für Risiken bei der Finanzberichterstattung. Der Verwaltungsrat wird jährlich darüber informiert, inwiefern die Unternehmen der Gruppe die IKS-Richtlinien einhalten.

Die Gruppe hat ein umfassendes Compliance Programm etabliert, welches durch den Group Compliance Manager betreut und vom General Counsel überwacht wird. Quartalsweise werden Compliance Berichte dem Audit Committee übermittelt und ein jährlicher Compliance Bericht zu Händen des Verwaltungsrates erstellt.

Geschäftsleitung

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

Lukas Braunschweiler

(geb. 1956, Schweizer Staatsangehöriger) ist seit November 2011 CEO der Sonova Gruppe. Zuvor war er CEO des Schweizer Technologiekonzerns RUAG. Von 2002 bis 2009 leitete er als Präsident und CEO die Dionex Corporation. Das Unternehmen mit Sitz in Kalifornien ist im Bereich Lifescience tätig und war an der Nasdaq Börse kotiert. Zuvor war er von 1995 bis 2002 in der Schweiz und den USA in der Konzernleitung von Mettler Toledo, einem Hersteller von Präzisionsinstrumenten, in verschiedenen Positionen tätig.

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

Lukas Braunschweiler ist Mitglied des Verwaltungsrats der Schweiter Technology Group.

Hartwig Greverer

(geb. 1966, deutscher Staatsangehöriger) ist seit August 2012 CFO der Sonova Gruppe. Zuvor war er Group CFO von Jet Aviation, einem Unternehmen, das zur Firmengruppe von General Dynamics gehört. Von 2001 bis 2006 war Hartwig Greverer CFO für das Europa-Geschäft von Gate Gourmet, einem führenden internationalen Airline-Caterer. Frühere berufliche Erfahrung sammelte er unter anderem bei der deutschen Logistikgruppe Hapag Lloyd, beim Beratungsunternehmen A.T. Kearney sowie bei BMW.

Hartwig Greverer hat einen Diplomabschluss in Betriebswirtschaft und Maschinenbau von der Universität Berlin (1991) sowie einen Dokortitel in Betriebswirtschaft von der Universität St. Gallen (1994).

Claude Diversi

(geb. 1964, französischer und italienischer Staatsangehöriger) stiess im März 2005 als Managing Director von Phonak Frankreich zur Gruppe. Im Mai 2012 übernahm er die Rolle als Vice President Wholesale für die Regionen Europa und Südamerika und wurde Mitglied der Geschäftsleitung von Sonova. Claude Diversi verfügt über einen umfangreichen Leistungsausweis als Verkaufsleiter mit einer breiten Erfahrung in allen Vertriebsbereichen, einschliesslich Reporting, der Führung von Vertriebsteams sowie der Durchführung von Vermarktungsstrategien. Vor seinem Einstieg bei Phonak war Diversi in verschiedenen Führungspositionen im Vertrieb tätig, wie etwa bei British American Tobacco, Dowbrands & Melitta Europa sowie Pillsbury und Kraft Foods Frankreich.

Claude Diversi besitzt einen Diplomabschluss in Internationaler Betriebswirtschaft von der Universität Paris Descartes.

Hansjürg Emch

(geb. 1968, Schweizer Staatsangehöriger) trat im März 2011 als Group Vice President Medical in die Sonova Gruppe ein. Bevor er zu Sonova stiess, leitete er beim Implantatehersteller Synthes die globale Wirbelsäulensparte. Während seiner Zeit bei Synthes erarbeitete er sich in verschiedenen Positionen umfangreiche Fach- und Führungskompetenzen, etwa in den Bereichen allgemeine Geschäftsführung, Vertrieb, Produkt- und Geschäftsentwicklung sowie klinische und regulatorische Angelegenheiten in den USA und Europa.

Hansjürg Emch besitzt ein Ingenieurdiplom der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) Zürich. Darüber hinaus absolvierte er ein Management-Development-Programm an der Harvard Business School.

Martin Grieder

(geb. 1965, Schweizer und britischer Staatsangehöriger) ist seit August 2014 Group Vice President Phonak. Zuvor war er bei Nestlé als Vice President und Global Head of Nestlé BabyNes tätig. Martin Grieder begann 1992 bei Nestlé und sammelte dort über mehr als 20 Jahre hinweg in 18 Ländern vielfältige Erfahrungen in leitenden Funktionen, von der Leitung der globalen Nespresso Professional Division bis zur Leitung von Nestlé Nespresso Nordamerika. Weitere Führungspositionen bei Nestlé waren Vice President, Head of Finance for the Americas und Head Nestlé Group Audit sowie R & D Head for Food & Beverage Systems Solutions für die Nestlé-Gruppe.

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



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

Sarah Kreienbühl

(geb. 1970, Schweizer Staatsangehörige) ist seit August 2004 als Group Vice President Corporate Human Resources Management und seit 2012 zusätzlich als Group Vice President Corporate Communications für die Sonova Gruppe tätig. Zuvor war Sarah Kreienbühl Head of Global Human Resources und Mitglied des Executive Board der Tecan Gruppe in Männedorf, Schweiz. Vor dieser Tätigkeit war sie Beraterin bei Amrop International, Zürich, 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, schloss Sarah Kreienbühl mit einem Master ab, gefolgt von verschiedenen Weiterbildungen im Bereich Human Resources Management, Kommunikation und Finanzen.

Stefan Launer

(geb. 1966, Schweizer und deutscher Staatsangehöriger) ist seit April 2008 Vice President Science & Technology und seit April 2013 Mitglied der Geschäftsleitung. Er startete seine berufliche Laufbahn bei Phonak 1995 in der Abteilung Forschung und Entwicklung (R&D) und übernahm dort im Laufe der Jahre verschiedene Positionen, etwa die Führung von R&D-Teams in den Bereichen klinische Audiologie, digitale Signalver-

arbeitung, Mikroelektronik und Akustik. Heute ist er verantwortlich für die allgemeinen Forschungs- und Grundlagentechnologie-Programme in verschiedenen Bereichen der Hörgesundheit, für die Entwicklung von Kerntechnologien und für das Patentmanagement.

Stefan Launer studierte Physik an der Universität Würzburg und promovierte 1995 in Medizinphysik an der Universität Oldenburg über die Modellierung der Hörwahrnehmung bei Menschen mit Hörverlust. Zudem wurde er an der Universität Queensland im australischen Brisbane zum Adjunct Professor ernannt.

Albert Chin-Hwee Lim

(geb. 1961, singapurischer Staatsangehöriger) trat im April 2013 als Vice President Wholesale für die Region Asien/Pazifik der Sonova Gruppe bei. Davor war er bei Medtronic als Vice President Business Operations, Greater China, für sechs verschiedene Geschäftsfelder verantwortlich. Zuvor war er ebenfalls bei Medtronic in Taiwan als Managing Director tätig. Albert Chin-Hwee Lim verfügt über grosse Erfahrung bei der Umsetzung von Wachstumsstrategien in Schwellenländern. Frühere berufliche Erfahrung sammelte er in leitenden Positionen bei Novartis, Merck Sharp & Dohme und Abbott.

Albert Chin-Hwee Lim erwarb an der Nationalen Universität Singapur einen Bachelor in Chemieingenieurwesen.

Hans Mehl

(geb. 1959, deutscher Staatsangehöriger) wurde im April 2007 zum Group Vice President Operations der Sonova Gruppe ernannt. Zuvor war er innerhalb der Siemens Gruppe in verschiedenen internationalen Führungspositionen in den Niederlanden, Singapur, den USA und der Schweiz tätig. In seiner letzten Position war Hans Mehl Co-Divisions-Leiter für das Fire- und Security-Geschäft bei Siemens Building Technologies in Zug, Schweiz. Von 2000 bis 2003 war er CFO des Health-Services-Geschäfts bei Siemens Medical Group in Philadelphia, USA. Davor war er Mitglied der Geschäftsführung der Siemens Audiologische Technik Gruppe.

Hans Mehl absolvierte seine Ausbildung in Betriebswirtschaft in Deutschland.

Jan Metzdorff

(geb. 1963, dänischer Staatsangehöriger) trat 2004 in die Sonova Gruppe ein und war Geschäftsführer der Phonak UK bis 2010, als er Vice President International Sales bei Unitron wurde. Im Oktober 2011 wurde er zum Vice President Unitron ernannt und ist seit April 2013 Mitglied der Geschäftsleitung. Zuvor bekleidete er verschiedene Führungspositionen unter anderem als General Manager bei GN ReSound Kanada und als Regionalmanager Asien für die Hörgerätedivision der Philips Electronics; er verfügt somit über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Hörgeräteindustrie. Bei Unternehmen wie Bantex und Minolta sowie der Europäischen Union in Japan erwarb er umfangreiche internationale Erfahrung.

Jan Metzdorff erwarb 1987 einen Bachelor of Commerce (Wirtschaft) an der Copenhagen Business School.

Franz Petermann

(geb. 1964, Schweizer Staatsangehöriger) trat 2002 als Director Finance & Controlling in die Sonova Gruppe ein. Im April 2013 wurde er zum Vice President Connect Hearing Group ernannt. Während seiner Zeit bei Sonova hat er verschiedene Positionen im Bereich Finance & Controlling innegehabt und im Jahr 2011 für acht Monate die Interimsführung der globalen Organisation von Connect Hearing übernommen. Bevor er zu Sonova stiess, war er von 1999 bis 2002 CFO bei der Qualifyer Loyalty AG und hatte zuvor in verschiedenen Industrien leitende Positionen ausgeübt. Während seiner Karriere sammelte er internationale Erfahrung in Deutschland, Kanada und Hongkong.

Franz Petermann schloss als Betriebsökonom FH an der Fachhochschule Zentralschweiz in Luzern ab und erlangte 2002 in Grossbritannien einen Master in Betriebswirtschaft.

Paul Thompson

(geb. 1967, kanadischer Staatsangehöriger) ist seit März 2012 Group Vice President Wholesale für die Region Nord- und Zentralamerika. Von März 2011 bis Juli 2012 führte er die Sonova Holding AG als Interim CFO. Zuvor war Paul Thompson bereits von 2002 bis 2004 CFO der Sonova Gruppe. Von 1998

bis 2001 war Paul Thompson CFO und später COO der Unitron Hearing Group. Zuvor war er von 1987 bis 1998 für Ernst & Young in Kanada tätig – zunächst im Bereich Rechnungsprüfung, dann im Bereich Managementberatung.

Paul Thompson studierte Finanz- und Betriebswirtschaft an der Universität Waterloo, Kanada. 1992 erlangte er das Diplom als Chartered Accountant.

Andi Vonlanthen

(geb. 1961, Schweizer Staatsangehöriger) ist seit April 2012 Group Vice President Research & Development. Er startete seine berufliche Laufbahn 1984 bei Phonak und war für mehrere Jahre im Bereich Produktentwicklung tätig. Im Rahmen seiner Tätigkeit trug er massgeblich zu zahlreichen technologischen Innovationen und Markteinführungen bei. So entwickelte er unter anderem das erste Multimikrofon-System für den Einsatz in Hörgeräten und revolutionierte damit die Hörgeräteindustrie. Von 2002 bis 2004 war er als Vice President R&D bei Unitron tätig. Ab 2004 war er für die gruppenweite Systemintegration verantwortlich.

Andi Vonlanthen erlangte 1984 einen Abschluss als Ingenieur für Elektrotechnik an der HTL Brugg Windisch, Schweiz.

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

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

Mandate ausserhalb der Sonova Holding AG

Gemäss Art. 30 der Statuten kann ein Mitglied der Geschäftsleitung nicht mehr als ein weiteres Mandat in einem börsenkotierten Unternehmen und insgesamt nicht mehr als fünf weitere Mandate ausüben (alle solchen Mandate unterliegen der Genehmigung durch den Verwaltungsrat). Wie bereits beim Verwaltungsrat ausgeführt, fallen bestimmte Mandate nicht unter diese Beschränkungen (siehe Seite 39).

Managementverträge

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

Vergütung und Kapitalbeteiligungen

Einzelheiten zur Vergütung von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung finden sich im Vergütungsbericht (beginnend auf Seite 50).

Vergütung, Kapitalbeteiligungen und Darlehen

Siehe: Vergütungsbericht (beginnend auf Seite 50)

Mitwirkungsrechte der Aktionäre

Stimmrechtsbeschränkung und -vertretung

Stimmrechtsbeschränkungen

Bei der Ausübung des Stimmrechts kann kein Aktionär für eigene und vertretene Aktien zusammen mehr als 10 % der im Handelsregister ausgewiesenen Gesamtzahl der Aktien der Gesellschaft auf sich vereinigen (Art. 14 Abs. 2 der Statuten). Verbundene Parteien gelten als eine Person. Diese Stimmrechtsbeschränkung gilt nicht für Altaktionäre. Der Verwaltungsrat kann aus begründetem Anlass weitere Ausnahmen gestatten; dafür ist kein besonderes Stimmenquorum erforderlich.

Gewährung von Ausnahmen im Berichtsjahr

Im Berichtsjahr wurden keine Ausnahmen von dieser Beschränkung gewährt.

Statutarische Regelung zur Teilnahme an der Generalversammlung

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

Unabhängiger Stimmrechtsvertreter und elektronische Abstimmung

Andreas G. Keller wurde an der Generalversammlung 2015 zum unabhängigen Stimmrechtsvertreter bis zur Generalversammlung 2016 gewählt.

Die Sonova Holding AG bietet den Aktionären die Möglichkeit, eine Online-Plattform zu nutzen und dem unabhängigen Stimmrechtsvertreter Vollmacht zu erteilen sowie Weisungen elektronisch zukommen zu lassen.

Statutarische Quoren

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

Einberufung der Generalversammlung

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

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

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

Traktandierung

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

Eintragung ins Aktienbuch

Aus administrativen Gründen wird das Aktienregister ca. eine Woche vor der Generalversammlung geschlossen (das genaue Datum ist in der Einladung zur Generalversammlung publiziert). Während dieser Zeit wird den Aktionären die Zutritts- und Stimmkarte zugestellt. Die Aktien sind jederzeit handelbar und nicht gesperrt.

Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

Angebotspflicht

Die Statuten der Sonova Holding AG enthalten weder eine Opting-out- noch eine Opting-up-Klausel. Aus diesem Grund muss ein Investor, der direkt, indirekt oder in Abstimmung mit Dritten Anteile am Unternehmen erwirbt und dadurch zusammen mit den bereits in seinem Besitz befindlichen Anteilen die Schwelle von 33 1/3 % der Stimmrechte im Unternehmen überschreitet, gemäss dem Schweizerischen Börsengesetz ein Angebot für alle ausstehenden Aktien unterbreiten.

Kontrollwechselklauseln

Im Falle eines Kontrollwechsels und einer damit einhergehenden Beendigung des Arbeitsverhältnisses («double-trigger») werden im Rahmen von EEAP gewährte, nicht gevestete Wertpapiere lediglich anteilig zugestanden.

Wertpapierhandels-Richtlinie

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

Revisionsstelle

Dauer des Mandats und Amtsdauer des leitenden Revisors

An der Generalversammlung vom 5. Juli 2001 wurde PricewaterhouseCoopers AG zur Revisionsstelle der Sonova Holding AG und zum Konzernprüfer gewählt. An der Generalversammlung 2015 wurde PricewaterhouseCoopers AG für eine weitere Amtsdauer von einem Geschäftsjahr wiedergewählt. Als leitende Revisorin für das bestehende Revisionsmandat amtiert seit 18. Juni 2013 Sandra Boehm.

Honorare

PricewaterhouseCoopers stellte während der Berichtsjahre 2015/16 und 2014/15 nachstehende Beträge in Rechnung:

1'000 CHF	2015/16	2014/15
Revisionsdienstleistungen	1'374	1'311
Revisionsverwandte	53	42
Steuerliche Dienstleistungen	0	128
Nichtrevisionsrelevante	116	182
Total	1'543	1'663

Als Revisionsdienstleistungen gelten die üblichen Prüfungsarbeiten, die jedes Jahr zur Beurteilung der Rechnung der Muttergesellschaft und der Konzernrechnung sowie zur Berichterstattung über die lokale statutarische Jahresrechnung durchgeführt werden. Dazu gehören auch Zusatzarbeiten im Rahmen der Revision, die nur von der Revisionsstelle der Sonova Gruppe erbracht werden können, etwa die Prüfung von Einmaltransaktionen oder der Umsetzung neuer Bewertungs- und Bilanzierungsvorschriften sowie Bestätigungen und Comfort Letters, die für die Berichterstattung an Aufsichtsbehörden erforderlich sind.

Revisionsverwandte Dienstleistungen umfassen Unterstützungsleistungen für die Wirtschaftsprüfung wie Beratung hinsichtlich neuer Rechnungslegungsvorschriften, welche auch von anderen Dienstleistern als von der die Prüfungsbestätigung unterzeichnenden Revisionsstelle erbracht werden könnten.

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

Nichtrevisionsrelevante Dienstleistungen beinhalten hauptsächlich Beratung im Zusammenhang mit dem Mitarbeiter-Teilnahmeprogramm und Akquisitionen.

Das Verhältnis der einzelnen in Rechnung gestellten Beträge der Revisionsdienstleistungen, der revisionsverwandten, steuerlichen und nichtrevisionsrelevanten Dienstleistungen steht im Einklang mit den im Zusammenhang mit der Unabhängigkeit der Revisionsstelle allgemein angewandten Good-Practice-Standards. Zudem legt eine vom Auditkomitee erlassene interne Richtlinie die Leitsätze aller nichtrevisionsrelevanten Dienstleistungen der Revisionsstelle fest.

Informationsinstrumente der externen Revision

Die externe Revisionsstelle rapportiert ihre Feststellungen halbjährlich direkt an das Auditkomitee des Verwaltungsrates. Im Geschäftsjahr 2015/16 haben die externen Revisoren an 3 von 4 Sitzungen des Auditkomitees persönlich oder im Rahmen einer Telefonkonferenz teilgenommen. Das Auditkomitee des Verwaltungsrates überprüft laufend die Leistung, Vergütung und Unabhängigkeit der Revisionsstelle. Das Auditkomitee berichtet die behandelten Sachverhalte vierteljährlich an den Verwaltungsrat.

Informationspolitik

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

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

Die Website der Sonova Gruppe, www.sonova.com, enthält Informationen zu den Unternehmensergebnissen, dem Finanzkalender sowie aktuelle Präsentationen für Investoren. Das Investor-Relations-Programm umfasst Jahres- und Halbjahrespräsentationen, Investorenpräsentationen sowie Präsentationen bei weiteren Veranstaltungen.

Weitere Informationstools, ständige Informationsquellen und Ansprechpartner sind am Ende dieses Jahresberichts aufgeführt.

Diese Seite wurde absichtlich frei gelassen

Vergütungsbericht

Bei Sonova dreht sich alles um Menschen. Der Wert und der Erfolg unseres Unternehmens sind eng mit unseren Mitarbeitenden verknüpft. Daher streben wir danach, in einem stark umwobenen weltweiten Arbeitsmarkt die besten Talente für uns zu gewinnen und langfristig zu binden. Im Sinne unserer Aktionäre sind wir uns unserer Verantwortung bewusst, im Bereich der Vergütung einen transparenten und nachhaltigen Ansatz zu verfolgen.

Dieser Vergütungsbericht bietet einen Überblick über das von Sonova angewandte Vergütungssystem, einschliesslich der allgemeinen Grundsätze und wichtigsten Elemente, und beschreibt das Verfahren zur Festlegung der Vergütung von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung. Weiterhin werden die Verantwortlichkeiten für die Konzeption des Vergütungssystems, das Genehmigungsverfahren und dessen Umsetzung erläutert. Dieser Vergütungsbericht bietet einen Überblick über das von Sonova angewandte Vergütungssystem, einschliesslich der allgemeinen Grundsätze und wichtigsten Elemente, und beschreibt das Verfahren zur Festlegung der Vergütung von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung. Weiterhin werden die Verantwortlichkeiten für die Konzeption des Vergütungssystems, das Genehmigungsverfahren und dessen Umsetzung erläutert. Der maximale Gesamtbetrag der Vergütung für den Verwaltungsrat und der Geschäftsleitung, wird an der Generalversammlung 2016 den Aktionären zur Genehmigung unterbreitet. Dieser Bericht enthält dafür wichtige und sachdienliche Informationen. Abkürzungen sind am Ende des Vergütungsberichts in einem Glossar zusammengefasst.

Der Bericht ist wie folgt aufgebaut:

1. Einführung durch den Präsidenten des Nominations- und Vergütungskomitees
2. Vergütungspolitik und -grundsätze
3. Organisation, Zuständigkeiten und Verfahren zur Festlegung der Vergütung
 - 3.1 Governance und Einbindung der Aktionäre
 - 3.2 Nominations- und Vergütungskomitee
 - 3.3 Einbindung der Aktionäre
 - 3.4 Verfahren zur Festlegung der Vergütung
4. Vergütungssystem
 - 4.1 Überblick über die Vergütungselemente
 - 4.2 Vergütungssystem des Verwaltungsrats
 - 4.3 Vergütungssystem der Geschäftsleitung
5. Vergütung im Geschäftsjahr
 - 5.1 Vergütung des Verwaltungsrats
 - 5.2 Vergütung der Geschäftsleitung
6. Informationen zum Aktienbesitz
 - 6.1 Beteiligungen der Mitglieder des Verwaltungsrates
 - 6.2 Beteiligungen der Mitglieder der Geschäftsleitung

Bericht der Revisionsstelle

1. Einführung durch den Präsidenten des Nominations- und Vergütungskomitees

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

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

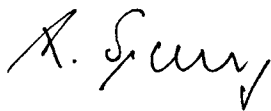
In den vergangenen Jahren haben wir ein attraktives, effektives und nachhaltiges Vergütungssystem entwickelt. Wir richteten unser Augenmerk auf Compliance-Fragen und die Ausrichtung sämtlicher mit der Vergütung in Zusammenhang stehenden Vorschriften und Bestimmungen der Eidgenössischen Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften, die im Geschäftsjahr 2014 / 15 in Kraft getreten ist. Unter anderem nahmen wir in die Verträge der Geschäftsleitung Rückforderungs- und Verfallsklauseln auf und ergänzten den langfristigen Beteiligungsplan (Executive Equity Award Plan – EEAP) für Mitglieder der Geschäftsleitung mit einem Leistungskriterium.

Im Geschäftsjahr 2015 / 16 setzten wir die Prüfung unseres Vergütungssystems fort. Wir kamen zu dem Schluss, dass derzeit keine weiteren Änderungen am Vergütungssystem notwendig sind, wir aber die Offenlegung unserer Vergütung verbessern sollten, damit unsere Aktionäre den Zusammenhang zwischen Leistung und Vergütung besser nachvollziehen können. Auf längere Sicht wollen wir unser Vergütungssystem proaktiv überprüfen und anpassen, damit es dem sich wandelnden geschäftlichen und regulatorischen Umfeld gerecht wird und alle unsere Stakeholders davon profitieren – Kunden, Mitarbeitende und Aktionäre.

An der Generalversammlung 2016 haben Sie die Möglichkeit, Ihre Meinung über unsere Vergütungsgrundsätze und unser Vergütungssystem im Rahmen einer Konsultativabstimmung über diesen Vergütungsbericht zu äussern. Darüber hinaus werden wir Sie bitten, den maximalen Gesamtbetrag der dem Verwaltungsrat für den Zeitraum von der Generalversammlung 2016 bis zur Generalversammlung 2017 und der Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2017 / 18 zu gewährenden Vergütung zu genehmigen.

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

Freundliche Grüsse



Robert Spoerry
Präsident des Nominations- und Vergütungskomitees

2. Vergütungspolitik und -grundsätze

Um Sonovas Erfolg sicherzustellen und seine Position als führender Hersteller und Anbieter innovativer Hörlösungen zu festigen, ist es von entscheidender Bedeutung, auf dem Markt die besten Talente zu gewinnen, diese weiter zu entwickeln und langfristig zu binden. Das Vergütungssystem von Sonova ist so aufgebaut, dass es dieses grundsätzliche Ziel fördert. Es basiert deshalb auf den folgenden Grundsätzen



Die Vergütung des Verwaltungsrats umfasst fixe Elemente und wird teilweise in bar und teilweise in Form nicht diskontierter gesperrter Aktien entrichtet. Die Unabhängigkeit des Verwaltungsrats als Aufsichtsorgan wird durch den Verzicht auf leistungsbezogene Vergütungselemente verstärkt.

Die Vergütung der Geschäftsleitung umfasst fixe und variable Vergütungselemente. Fixe Vergütungselemente beinhalten Basissalär und Zusatzleistungen und orientieren sich am aktuellen Markt.

Die variable Vergütung umfasst einen kurzfristigen Baranreiz und einen langfristigen Beteiligungsplan. Sie ist leistungsbezogen aufgebaut:

- Der kurzfristige Baranreiz wird im Rahmen von Sonovas Plan für die variable Barvergütung entrichtet, basierend auf den wichtigsten Leistungsindikatoren (KPIs) wie Umsatz, Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA), Free Cash Flow (FCF), Gewinn pro Aktie (EPS), durchschnittlicher Verkaufspreis (ASP) und Aufwendungen (OPEX) der Gruppe bzw. der jeweiligen Geschäftseinheit. Zudem spiegelt die variable Barvergütung wider, ob die im jährlichen Leistungsbeurteilungprozess individuell festgelegten Ziele erreicht wurden. Die variable Barvergütung belohnt sowohl den Erfolg des Unternehmens als auch die individuelle Leistung über einen Zeitraum von einem Jahr hinweg.
- Der langfristige Beteiligungsplan beinhaltet die Zuteilung von Restricted Share Units (RSUs) und Optionen im Rahmen des Executive Equity Award Plan (EEAP) von Sonova, bei der die Gewährung von der Rendite des investierten Kapitals (ROCE) abhängt. Der EEAP unterstreicht die Ausrichtung der Vergütung am nachhaltigen und langfristigen Erfolg des Unternehmens. Ausserdem richtet der Plan die Interessen der Geschäftsleitung an denjenigen unserer Aktionäre aus und fördert die langfristige Bindung von Führungskräften.

Damit keine Anreize für eine unangemessene Risikobereitschaft oder für eine kurzfristige Gewinnmaximierung zulasten der langfristigen Stabilität des Unternehmens gesetzt werden, bestehen bei der variablen Barvergütung und der Anzahl an Aktien, die im Rahmen des EEAP gewährt werden, Obergrenzen.

Schliesslich sind die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung an Sonovas Aktienbesitzrichtlinien gebunden. Diese Richtlinien verpflichten sie, eine Mindestzahl an Sonova Aktien zu halten, und stärken dadurch die Verknüpfung zwischen den Interessen der Aktionäre und denen von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung.

3. Organisation, Zuständigkeiten und Verfahren zur Festlegung der Vergütung

3.1 Governance und Einbindung der Aktionäre

Die Entscheidungsbefugnis bezüglich der Vergütung ist in den Statuten geregelt.

Der prospektive maximale Gesamtbetrag der Vergütung für den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung wird den Aktionären bei der ordentlichen Generalversammlung zu einer jährlichen bindenden Abstimmung vorgelegt. Sonova plant, den Vergütungsbericht weiterhin jährlich der Generalversammlung zur Konsultativabstimmung vorzulegen, damit die Aktionäre ihre Meinung über die Vergütung des letzten Geschäftsjahres zum Ausdruck bringen können.

3.2 Nominations- und Vergütungskomitee

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

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

GENEHMIGUNGSVERFAHREN UND ZUSTÄNDIGKEITEN IN VERGÜTUNGSFRAGEN:

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

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

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

Das NCC kommt so oft wie betrieblich erforderlich zusammen, mindestens aber drei Mal pro Jahr. Im Geschäftsjahr 2015/16 kam es vier Mal zusammen, unter Anderem zur Besprechung folgender vordefinierter, wiederkehrender Tagesordnungspunkte:

THEMENBEREICH	MAI BEGINN DES GESCHÄFTSJAHRES	AUGUST	NOVEMBER	FEBRUAR ENDE DES GESCHÄFTSJAHRES
Vergütungspolitik und -verfahren		– Prüfung von Vergütungspolitik und -programmen	– Vorprüfung der voraussichtlichen Vergütung für das folgende Geschäftsjahr – Genehmigung des EEAP-Zuteilungsumfangs und der Planreglemente	– Rückbestätigung der EEAP-Zielgruppe für das folgende Geschäftsjahr – Überprüfung der Zielvergütung für das folgende Geschäftsjahr
Angelegenheiten der Geschäftsleitung (GL)	– Genehmigung Gesamtbetrag der effektiven Auszahlung unter der variablen Barvergütung für CEO und die übrigen GL Mitglieder für das vorherige Geschäftsjahr – Genehmigung der EEAP-Leistungsschwelle – Genehmigung der tatsächlichen Ziele für CEO und GL – Diversität bei Sonova – Spezielle ad hoc Themen *	– Spezielle ad hoc Themen *	– Analyse des Talentmanagements bei Sonova (GL über VR abgedeckt) – Regelmässiges Benchmarking der GL-Vergütung – Spezielle ad hoc Themen *	– Optionsbewertung – Überprüfung der EEAP-Zuteilung – Spezielle ad hoc Themen *
Angelegenheiten des Verwaltungsrats (VR)			– Regelmässiges Benchmarking der VR-Vergütung	
Governance	– Vorbereitung der GV – Genehmigung von Corporate-Governance-, Vergütungsbericht und Vergütungsteil der GV-Einladung – Genehmigung des maximalen Gesamtbetrags der Vergütung des VR und der GL – Status Aktienbesitz	– Prüfung des Feedbacks zum Vergütungsbericht – Selbstbeurteilung des NCC		– Prüfung des vorläufigen Vergütungsberichts – NCC-Agenda für das folgende Geschäftsjahr

* Spezielle ad hoc Themen, wie gegebenenfalls eventuelle Personalveränderungen auf Exekutivebene.

Generell nehmen der Präsident des Verwaltungsrats, der CEO und der Group Vice President Corporate Human Resource Management and Corporate Communications an den Sitzungen des NCC teil. Allerdings nehmen sie nicht an den Teilen der Sitzungen teil, in denen ihre eigene Leistung und /oder Vergütung besprochen wird.

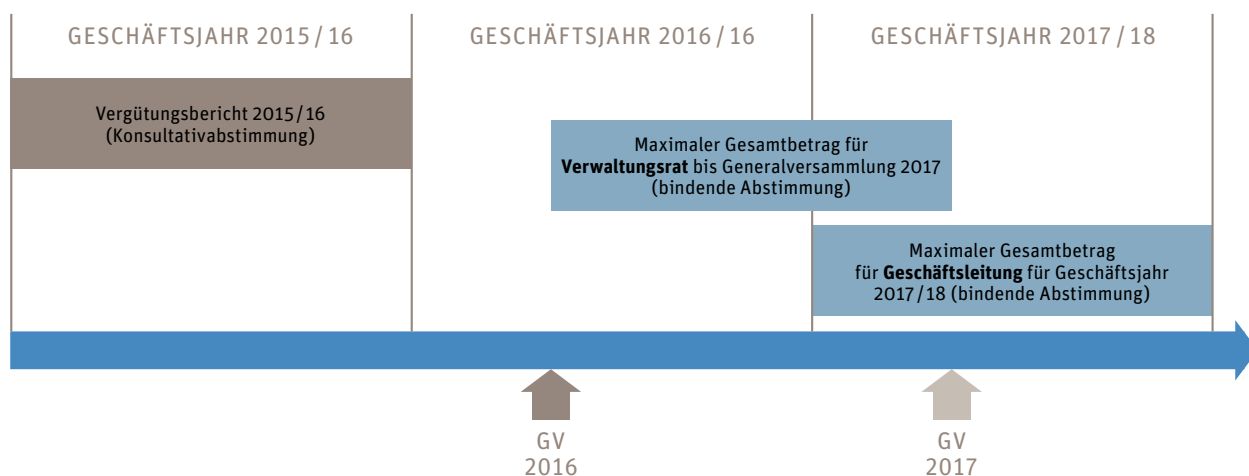
Im Anschluss an jede Sitzung des NCC findet eine nichtöffentliche Sitzung (unter Ausschluss von Führungskräften oder Gästen) statt. Nach jeder Sitzung legt der Präsident des NCC dem Verwaltungsrat einen Bericht über dessen Tätigkeiten und Empfehlungen vor. Das Protokoll der NCC-Sitzungen wird dem gesamten Verwaltungsrat vorgelegt.

3.3 Einbindung der Aktionäre

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

Darüber hinaus beschliessen die Aktionäre, wie von der Verordnung gegen übermässige Vergütung bei börsenkotierten Aktiengesellschaften gefordert, jährlich an der Generalversammlung in einer bindenden Abstimmung prospektiv über die Beträge der Vergütung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung. Gemäss den Statuten stimmen die Aktionäre prospektiv über den maximalen Gesamtbetrag der Vergütung des Verwaltungsrats für den Zeitraum bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung und der Geschäftsleitung für das folgende Geschäftsjahr ab.

Anträge, die an der Generalversammlung 2016 zur Abstimmung vorgelegt werden:



Der maximale Gesamtbetrag der Vergütung für den Verwaltungsrat beinhaltet folgende Vergütungselemente, welche alle fix sind: eine Barzahlung, gegebenenfalls eine Ausschussvergütung, Sitzungsgeld sowie eine Reisekostenentschädigung, die sich nach der Anzahl der wahrgenommenen Sitzungen richtet. Darüber hinaus erhalten die Mitglieder des Verwaltungsrats nicht diskontierte Aktien mit einer Sperrfrist von 5 Jahren und 4 Monaten (Präsident) bzw. 4 Jahren und 4 Monaten (alle weiteren Mitglieder des Verwaltungsrats). Für den Verwaltungsrat gibt es weder leistungsabhängige Vergütungselemente noch die Möglichkeit der Mitgliedschaft in der Pensionskasse.

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrates unterliegt regelmässigen Beiträgen an Sozialversicherungen (AHV/ALV) (für weitere Informationen siehe Kapitel 4.2).

Der maximale Gesamtbetrag der Vergütung für die Geschäftsleitung (einschliesslich CEO) umfasst:

Fixe Vergütungselemente:

- Fixes Basissalär, Wert der Zusatzleistungen, Arbeitgeberbeiträge an Sonovas Pensionskasse und geschätzte Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen (AHV/ALV).

Variable Vergütungselemente:

- Kurzfristiger Baranreiz (variable Barvergütung): maximal mögliche Auszahlung im Rahmen der variablen Barvergütung, sofern bei allen Leistungszielen die Obergrenze erreicht wird.
- Langfristiger Beteiligungsplan (Executive Equity Award Plan – EEAP): Höchstwert der Beteiligungsinstrumente (Optionen und RSUs), sofern bei allen Leistungskriterien die Obergrenze erreicht wird.

Aus diesem Grund liegt der den Aktionären zur Abstimmung vorgelegte maximale Gesamtbetrag der Vergütung potenziell deutlich höher als der den Mitgliedern der Geschäftsleitung aufgrund der erreichten Leistungsziele tatsächlich ausgerichtete Betrag. Der tatsächlich gewährte Betrag wird im Vergütungsbericht des jeweiligen Geschäftsjahrs offengelegt, der wiederum den Aktionären zur Konsultativabstimmung vorgelegt wird.

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

Statuten

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

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

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

3.4 Verfahren zur Festlegung der Vergütung

Benchmarks und externe Berater

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

2015 führten wir gemeinsam mit einem unabhängigen, auf Vergütungsstudien /-analysen spezialisierten Beratungsunternehmen eine detaillierte Überprüfung durch. Für die Benchmark-Analyse wurden zwei Vergleichsgruppen bestimmt: zehn Unternehmen im internationalen Medizintechniksektor¹ sowie acht schweizerische Unternehmen vergleichbarer Grösse im allgemeinen Industriesektor². Bei der Überprüfung wurde festgestellt, dass die Vergütung der Mitglieder der Geschäftsleitung derjenigen der beiden Vergleichsgruppen entspricht.

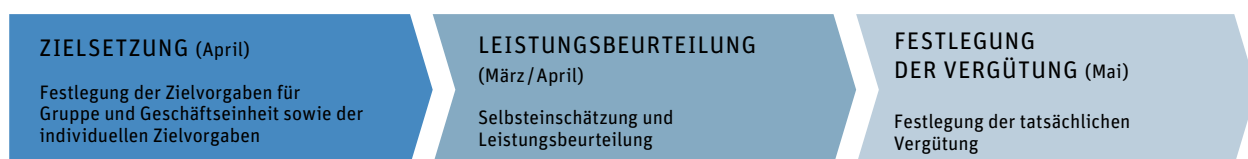
Durch ein ähnliches Benchmarking wird die Gesamtvergütung des Verwaltungsrats regelmässig überprüft und festgelegt. Dabei wird Sonova mit Unternehmen mit ähnlicher Börsenkapitalisierung verglichen (SMIM®-Unternehmen). Darüber hinaus werden regelmässig verfügbare Daten und Studien analysiert und berücksichtigt.

¹ Cochlear Ltd., Dräger, Fresenius Medical Care AG & Co., Medtronic Inc., St. Jude Medical, Straumann Holding AG, Stryker, William Demant Holding A/S, Zimmer Holdings Inc., Smith & Nephew plc

² Geberit AG, Georg Fischer AG, Logitech International SA, Lonza Group AG, Mettler-Toledo International Inc., Sika, Straumann Holding AG, Sulzer AG

Leistungsbeurteilung

Die den Mitgliedern der Geschäftsleitung in einem Geschäftsjahr tatsächlich entrichtete Vergütung hängt von der Gruppe und /oder jeweiligen Geschäftseinheit sowie von der individuellen Leistung ab, die im Rahmen des formalen jährlichen Leistungsbeurteilungsprozesses bewertet wird. Gemäss Sonovas Verfahren zur Leistungsbeurteilung werden die Ziele für Finanzergebnis, Ergebnis der Geschäftseinheit und die persönliche Leistung bei Beginn des Geschäftsjahrs festgelegt und deren Erreichung am Ende des Geschäftsjahrs, im Leistungsbeurteilung Prozess, beurteilt.



4. Vergütungssystem

4.1 Überblick über die Vergütungselemente

	Geschäftsleitung			Verwaltungsrat
	CEO	GVPs	VPs	VR
Fixe Vergütungselemente				
Basissalär				
Zusatzleistungen ¹⁾				
Spesen ²⁾				
Fahrzeugpauschale ³⁾				
Fixe Barzahlung				
Gesperrte Aktien				
Ausschussvergütung ⁴⁾				
Sitzungsgeld				
Reisekostenentschädigung				
Pensions-, Sozial- und sonstige Leistungen				
Pensionskasse				
Beiträge an Sozialversicherungen (AHV/ALV)				
Variable Vergütungselemente (leistungsabhängig)				
Kurzfristiger Baranreiz (Variable Barvergütung)				
Langfristiger Beteiligungsplan (Executive Equity Award Plan – EEAP) ⁵⁾				
Sozial- und sonstige Leistungen				
Beiträge an Sozialversicherungen (AHV/ALV)				
Sonstige Leistungen				

¹⁾ Mitglieder der GL mit ausländischem Arbeitsvertrag erhalten ortsübliche Leistungen

²⁾ GL: nur für Mitglieder der GL mit Schweizer Arbeitsvertrag. VR: anwendbar für alle VR-Mitglieder

³⁾ Firmenfahrzeug oder Fahrzeugpauschale

⁴⁾ Falls anwendbar

⁵⁾ Optionen und Restricted Share Units

4.2 Vergütungssystem des Verwaltungsrats

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats ist in einem vom Verwaltungsrat genehmigten Reglement festgelegt; sie besteht aus einer fixen Barzahlung, gegebenenfalls einer Ausschussvergütung und einem Sitzungsgeld sowie einer Reisekostenentschädigung, die sich nach der Anzahl der besuchten Sitzungen richtet. Darüber hinaus erhalten die Mitglieder des Verwaltungsrats nicht diskontierte Aktien mit einer Sperrfrist von 5 Jahren und 4 Monaten (Präsident) bzw. 4 Jahren und 4 Monaten (alle weiteren Mitglieder des Verwaltungsrats). Für den Verwaltungsrat gibt es weder leistungsabhängige Vergütungselemente noch die Möglichkeit der Mitgliedschaft in der Pensionskasse.

Die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats unterliegt regelmässigen Beiträgen an Sozialversicherungen (AHV / ALV); die Arbeitgeberbeiträge werden von Sonova entrichtet.

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

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

¹⁾ Multipliziert mit der Anzahl der besuchten Sitzungen

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

Weitere Informationen zum geplanten Gesamtvergütungsbetrag der dem Verwaltungsrat für den Zeitraum von der Generalversammlung 2016 bis zur Generalversammlung 2017 zu gewährenden Vergütung sind der Einladung zur Generalversammlung 2016 zu entnehmen.

Sonova Aktienbesitzrichtlinien

Um die Interessen des Verwaltungsrats stärker mit denen der Aktionäre von Sonova in Einklang zu bringen, verpflichten die Sonova Aktienbesitzrichtlinien dessen Mitglieder, eine bestimmte Anzahl an Sonova Anteilen zu halten. Die Mitglieder des Verwaltungsrats müssen mindestens 2'000 Aktien von Sonova halten. Diese Beteiligungen müssen innerhalb von drei Jahren nach Eintritt in den Verwaltungsrat erreicht werden; das NCC überprüft die Vorgaben auf jährlicher Basis.

4.3 Vergütungssystem der Geschäftsleitung

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

- Basissalär
- Zusatzleistungen wie Pensionskassenbeiträge, Firmenfahrzeuge oder Fahrzeug- und Spesenpauschalen
- Kurzfristiger Baranreiz (variable Barvergütung)
- Langfristiger Beteiligungsplan (EEAP)

Die Elemente der fixen Vergütung bestehen aus Basissalär und Zusatzleistungen und orientieren sich am aktuellen Markt. Die Elemente der variable Vergütung bestehen aus einem kurzfristigen Baranreiz, der variablen Barvergütung und einem langfristigen Beteiligungsplan in Form von Optionen und RSUs im Rahmen des EEAP: Sowohl die kurzfristigen als auch die langfristigen Elemente sind leistungsabhängig.

	Fixe Vergütungselemente		Variable Vergütungselemente	
	BASISSALÄR	ZUSATZLEISTUNGEN	KURZFRISTIGER BARANREIZ	LANGFRISTIGER BETEILIGUNGSPLAN
Zweck	Stellt vorhersehbares Salär sicher, hängt von Marktwert der Rolle und individuellem Profil ab	Absicherung nach ortsüblicher Praxis Vorgeschriebene und freiwillige Zusatzleistungen des Arbeitgebers	Belohnt Leistung anhand von Kennzahlen auf Ebene von Gruppe und Geschäftseinheit sowie des Erreichens individueller Ziele	Belohnt langfristige Wertschaffung und stärkt die Orientierung an den Interessen der Aktionäre
Leistungs-/ Vestingzeitraum	–	–	1 Geschäftsjahr	1 Jahr 4 Monate – 4 Jahre 4 Monate
Leistungskennzahlen	–	–	A – Gruppe Umsatz, EBITA, FCF, EPS B – Geschäftseinheit Umsatz, EBITA, ASP, OPEX C – Individuelle Ziele	ROCE
Auszahlungsform	Bar, regelmässig	Länderspezifisch	Bar	Beteiligungen (Optionen/RSUs)
CEO variable Vergütung in % des fixen Basissalärs	–	–	Zielvorgabe des fixen Basissalärs: 62,5% Bereich des fixen Basissalärs: 0 – 125%	Zielvorgabe des fixen Basissalärs: 106,2% Bereich des fixen Basissalärs: 0 – 106,2%
Geschäftsleitung (ohne CEO) variable Vergütung in % des fixen Basissalärs	–	–	Zielvorgabe des fixen Basissalärs: 50% Bereich des fixen Basissalärs: 0 – 100%	Zielvorgabe des fixen Basissalärs: 96% Bereich des fixen Basissalärs: 0 – 96%

Basissalär

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

Kurzfristiger Baranreiz (variable Barvergütung)

Ziel der variablen Barvergütung von Sonova ist es, einen erheblichen Teil der Vergütung an der nachhaltigen Entwicklung des Unternehmens in einem bestimmten Geschäftsjahr auszurichten.

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

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

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

Die Leistungsziele auf Gruppenebene sind mit dem Budget verknüpft; die jeweiligen Kennzahlen sind Umsatz, EBITA, FCF und EPS. Leistungsziele auf Ebene der Geschäftseinheit sind Umsatz, EBITA, ASP und OPEX der jeweiligen Geschäftseinheit. Diese Finanzziele wurden gewählt, da sie entscheidende Schlüsselfaktoren für Sonovas langfristigen Erfolg darstellen; sie koppeln die Vergütung an das Wachstum und die Steigerung des Marktanteils (Bruttobeitrag) sowie an die Steigerung der Rentabilität (Nettobeitrag).

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

	Gewichtung	Leistungsziele	Untergrenze	Zielwert	Obergrenze
Ziele auf Gruppenebene	60 % – 80 %	Umsatz, EBITA, FCF, EPS	0 %	100 %	200 %
Ziele auf Ebene der Geschäftseinheit		Umsatz, EBITA, ASP, OPEX	0 %	100 %	200 %
Individuelle Zielvorgaben	20 % – 40 %	Individuell festgelegt	0 %	100 %	200 %

Langfristiger Beteiligungsplan (Executive Equity Award Plan – EEAP)

Der EEAP soll sicherstellen, dass für das Unternehmen langfristig Wert geschaffen wird und sich die Interessen der Aktionäre mit denjenigen der Mitglieder der Geschäftsleitung decken. Ferner sollen Führungskräfte dauerhaft an Sonova gebunden werden.

Der EEAP wird den Mitgliedern der Geschäftsleitung jährlich angeboten. Der Verwaltungsrat legt den individuellen Umfang der Zuteilung für die Geschäftsleitung anhand der Empfehlungen des CEO und für den CEO anhand der Empfehlung des Präsidenten des Verwaltungsrates fest. Das Zuteilungsdatum ist jährlich am 1. Februar. Die Zuteilung erfolgt in Form von Optionen und RSUs, die auf vier gleiche Jahrestrenchen über einen Zeitraum von vier Jahren aufgeteilt sind und jährlich beginnend ab dem 1. Juni des auf die Zuteilung folgenden Jahres (16 Monate nach dem Zuteilungsdatum) vesten. Beim Ausübungspreis der Optionen handelt es sich um den Schlusskurs der Sonova Aktie an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Zuteilungstag. Die Laufzeit der gewährten Optionen beträgt sieben Jahre. Der Marktwert (Fair Value) der Optionen wird am Tag der Zuteilung mit Hilfe eines Optionspreismodells berechnet. Weitere Informationen dazu sind in Anhang 31 der Konzernjahresrechnung zu finden. Die Neubewertung von Out-of-the-money-Optionen, die im Rahmen des EEAP zugeteilt wurden, ist nicht erlaubt.

Im Rahmen des EEAP erhält der CEO Zuteilungen von 62,5% in Optionen und 37,5% in RSUs, die weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung erhalten 50% in Optionen und 50% in RSUs.

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

EEAP 2016		
Unternehmensanteile	Optionen	RSUs
Zuteilungsdatum	1. Februar 2016	1. Februar 2016
Ausübungskurs	CHF 124,20 (SIX-Schlusskurs Sonova Aktie am 1. Februar 2016)	Nicht relevant
Vestingdatum	25% vesten am 1. Juni 2017 25% vesten am 1. Juni 2018 25% vesten am 1. Juni 2019 25% vesten am 1. Juni 2020	25% vesten am 1. Juni 2017 25% vesten am 1. Juni 2018 25% vesten am 1. Juni 2019 25% vesten am 1. Juni 2020
Sperrfrist für die resultierenden Aktien	keine	keine
Leistungskriterium	Die Anzahl an vestenden Einheiten kann je nach Erreichen des ROCE-Ziels gemindert werden.	Die Anzahl an vestenden Einheiten kann je nach Erreichen des ROCE-Ziels gemindert werden.
Ausübungsperiode	Nach dem Vestingdatum bis zum Ablauf der Optionen	Nicht relevant
Laufzeit	Insgesamt 7 Jahre	Nicht beschränkt
Verfalldatum	31. Januar 2023	Nicht relevant

Der Marktwert (Fair Value) der gewährten Zuteilungen an den CEO im Rahmen des EEAP 2016 betrug 106,2% seines fixen Basissalärs, bei den weiteren Mitgliedern der Geschäftsleitung betrug dieser Wert durchschnittlich 100,3% ihres fixen Basissalärs.

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

- Im Falle von Tod oder Invalidität vesten die nicht gevesteten Optionen und RSUs sofort. Die gevesteten Optionen können während eines Zeitraums von 12 Monaten ab dem Zeitpunkt des Todes oder der Invalidität ausgeübt werden.
- Im Falle der Pensionierung vesten die nicht gevesteten Optionen und RSUs mit einem Vesting-Datum im Kalenderjahr der Pensionierung, gemäss dem ordentlichen Vesting-Datum. Die gevesteten Optionen können während eines Zeitraums von 12 Monaten ausgeübt werden. Nicht gevestete Optionen und RSUs, deren Vesting-Datum nach dem Kalenderjahr der Pensionierung liegt, verfallen.
- Wenn das Anstellungsverhältnis durch Sonova aus wichtigem Grund gekündigt wird, werden sämtliche Optionen, ob gevestet oder nicht, ebenso wie alle nicht gevesteten RSUs umgehend ungültig und nichtig. «Wichtige Gründe» sind Betrug, Veruntreuung oder unehrliches Handeln, unbefugte Verwendung oder Offenlegung vertraulicher Informationen oder Geschäftsgeheimnisse von Sonova oder sonstiges Fehlverhalten des Teilnehmers.
- Wenn das Beschäftigungsverhältnis infolge eines Kontrollwechsels durch Sonova gekündigt wird («double trigger»), vesten die nicht gevesteten Optionen und RSUs sofort anteilig unter Berücksichtigung von 100% Zielerreichung. Dabei wird die Anzahl Tage, die während des relevanten Vesting-Zeitraums bis zum Kontrollwechsel vergangen sind, mit dem gesamten Vesting-Zeitraum ins Verhältnis gesetzt. Die gevesteten Optionen können während eines Zeitraums von 60 Tagen ab dem Datum, an dem der Teilnehmer gekündigt wurde, ausgeübt werden. Diese Regelung gilt nicht, wenn der Teilnehmer nach einem Kontrollwechsel von sich aus kündigt. In einem solchen Fall verfallen nicht gevestete Optionen und RSUs.

Offenlegung von Zielvorgaben

Die internen individuellen Zielvorgaben und/oder die Zielvorgaben für das Finanzergebnis im Rahmen von variabler Barvergütung und langfristigem Beteiligungsplan sind vertraulich. Die Offenlegung solcher Zielvorgaben könnte Einblick in die Strategie von Sonova erlauben und für Sonova entsprechend einen Wettbewerbsnachteil darstellen. Aus diesem Grund haben wir beschlossen, keine Einzelheiten über die variable Barvergütung und den langfristigen Beteiligungsplan zum Zeitpunkt ihrer Vereinbarung offenzulegen. Generell ist zum Erreichen der Leistungsziele aber, auf vergleichbarer Grundlage, gemäss dem anspruchsvollen Finanzplan des Unternehmens eine erhebliche Verbesserung gegenüber dem Ergebnis des Vorjahres erforderlich.

Sonova Aktienbesitzrichtlinien

Um die Interessen der Geschäftsleitung stärker mit denen unserer Aktionäre in Einklang zu bringen, verpflichten die Sonova Aktienbesitzrichtlinien die Mitglieder, eine bestimmte Anzahl an Sonova Anteilen zu halten, um am EEAP teilnehmen zu können. Der CEO muss 8'000 Aktien halten, die Group Vice Presidents (GVPs) 3'000 und die Vice Presidents (VPs) jeweils 1'500 Aktien von Sonova. Diese Beteiligungen müssen innerhalb von drei Jahren nach Eintritt in die Geschäftsleitung erreicht werden; das NCC überprüft die Vorgaben auf jährlicher Basis

Zusatzleistungen

Sonova führt gemäss den Schweizer Regelungen Vorsorgepläne mit Beitragsprimat. Pensionszuschüsse werden über den normalen Pensionsplan geleistet. Mitglieder der Geschäftsleitung mit Schweizer Arbeitsvertrag sind zu den gleichen Leistungen wie alle Beschäftigten in der Schweiz berechtigt. Mitglieder der Geschäftsleitung mit ausländischem Arbeitsvertrag erhalten ortsübliche Leistungen.

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

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

Arbeitsvertragliche Bedingungen

Im Rahmen ihres Engagements für gute Corporate Governance hat Sonova in die Arbeitsverträge der Mitglieder der Geschäftsleitung eine Verfallsklausel aufgenommen, welche zusätzlich zu den Bestimmungen der VegüV gelten. Diese Klausel sieht die Rückzahlung sämtlicher Vergütungen vor, wenn diese vor der Genehmigung durch die ordentliche Generalversammlung gezahlt oder gewährt wurden und/oder wenn die ordentliche Generalversammlung den entsprechenden Vorschlag hinsichtlich der Vergütung der Mitglieder der Geschäftsleitung nicht genehmigt.

Darüber hinaus hat Sonova eine Rückforderungsklausel eingeführt, mit der das Unternehmen sämtliche Zahlungen variabler Barvergütungen teilweise oder vollständig zurückfordern kann, wenn es zu einer bilanziellen/finanziellen Korrektur aufgrund der Nichteinhaltung der Anforderungen der Schweizerischen aktienrechtlichen Gesetze zum Zeitpunkt der Offenlegung kommen sollte. Diese Regelung gilt für alle variablen Barvergütungen innerhalb eines Zeitraums von drei Jahren nach dem Geschäftsjahr, in dem die variable Barvergütung erfolgt ist.

Alle Mitglieder der Geschäftsleitung besitzen unbefristete Arbeitsverträge mit einer Kündigungsfrist von höchstens 6 Monaten. Beim CEO beträgt die Kündigungsfrist 12 Monate.

Sonova gewährt den Mitgliedern der Geschäftsleitung oder des Verwaltungsrats keine Abfindungen oder Vorschüsse. Den Mitgliedern von Geschäftsleitung oder Verwaltungsrat werden keine Darlehen gewährt. Sonova oder andere Unternehmen der Gruppe haben im Geschäftsjahr keinen aktuellen oder früheren Mitgliedern von Geschäftsleitung oder Verwaltungsrat Darlehen oder Kredite gewährt. Per 31. März 2016 stehen keine solchen Kredite aus. Darüber hinaus haben weder Sonova noch andere Unternehmen der Gruppe verbundenen Parteien aktueller oder früherer Mitglieder von Geschäftsleitung oder Verwaltungsrat Kredite gewährt.

5. Vergütung im Geschäftsjahr:

5.1 Vergütung des Verwaltungsrats

Dieser Abschnitt wird gemäss Art. 17 der Verordnung gegen übermässige Vergütung bei börsenkotierten Aktiengesellschaften von der externen Revisionsstelle geprüft.

Die folgende Tabelle zeigt die Vergütungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder in den Geschäftsjahren 2015/16 und 2014/15.

Im Geschäftsjahr 2015/16 betrug die Gesamtvergütung CHF 2,9 Mio. gegenüber CHF 3,0 Mio. im Vorjahr. Der Rückgang ist die Folge der Reduktion der Anzahl Mitglieder des Verwaltungsrates. Die Struktur und Höhe der Gesamtvergütung der Mitglieder des Verwaltungsrates sind in den letzten 5 Jahren unverändert geblieben. Für das kommende Jahr sind am Vergütungssystem und an der Gesamtvergütung der Mitglieder des Verwaltungsrates keine Änderungen vorgesehen.

Über die in der unten stehenden Tabelle aufgeführte Gesamtvergütung hinaus wurde keine weitere Vergütung für sonstige Dienste gezahlt. Es sind keine Darlehen oder Kredite der Sonova oder einer anderen Konzerngesellschaft an gegenwärtige oder ehemalige Mitglieder des Verwaltungsrates im Geschäftsjahr gewährt worden oder per 31. März 2016 ausstehend. Darüber hinaus haben weder Sonova noch eine andere Konzerngesellschaft Darlehen an nahestehende Personen von gegenwärtigen oder ehemaligen Mitgliedern des Verwaltungsrates vergeben.

in CHF						2015 / 16
	Fixe Zahlung	Sitzungsgeld / Spesen ¹⁾	Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen ²⁾	Total Barzahlung	Wert der gesperrten Aktien ³⁾	Total Vergütung
Robert F. Spoerry, Präsident	500'000	2'500	66'226	568'726	285'550	854'276
Beat Hess, Vizepräsident	122'500	7'500	16'043	146'043	151'277	297'320
Stacy Enxing Seng, Mitglied	100'000	5'000	17'602	122'602	151'277	273'879
Michael Jacobi, Mitglied	125'000	7'500	36'860	169'360	151'277	320'637
Anssi Vanjoki, Mitglied	107'500	7'500	20'904	135'904	151'277	287'181
Ronald van der Vis, Mitglied	107'500	7'500	34'836	149'836	151'277	301'113
Jinlong Wang, Mitglied	100'000	5'500	17'635	123'135	151'277	274'412
John J. Zei, Mitglied	107'500	7'500	29'400	144'400	151'277	295'677
Total (aktive Mitglieder)	1'270'000	50'500	239'506	1'560'006	1'344'489	2'904'495
Andy Rihs ⁴⁾	21'096	2'500	6'237	29'833		29'833
Total (inklusive ehemaliges Mitglied)	1'291'096	53'000	245'743	1'589'839	1'344'489	2'934'328

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

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

²⁾ Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr in Aktien umgewandelte RSUs, ausgeübten Optionen / WARs / SARs und zugeteilten gesperrten Aktien.

³⁾ Berechnung des Wertes der gesperrten Aktien: Der um den steuerlichen Effekt bereinigte Wert der gesperrten Aktien zum Zuteilungszeitpunkt, beträgt für den Präsidenten des Verwaltungsrats CHF 90,91 und für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats CHF 96,35. Der steuerliche Effekt berücksichtigt einen Abschlag von jährlich 6% über die Sperrfrist der zugeteilten Aktien und berücksichtigt, dass die zugeteilten Aktien über einen Zeitraum von fünf Jahren und vier Monaten für den Präsidenten des Verwaltungsrates sowie über vier Jahre und vier Monate für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrates gesperrt sind.

⁴⁾ Andy Rihs schied anlässlich der Generalversammlung vom 16. Juni 2015 aus dem Verwaltungsrat aus.

in CHF						2014 / 15
	Fixe Zahlung	Sitzungsgeld / Spesen ¹⁾	Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen ²⁾	Total Barzahlung	Wert der gesperrten Aktien ³⁾	Total Vergütung
Robert F. Spoerry, Präsident	500'000	2'000	58'675	560'675	286'914	847'589
Beat Hess, Vizepräsident	122'500	8'000	17'044	147'544	152'175	299'719
Stacy Enxing Seng, Mitglied ⁴⁾	78'904	5'000	14'803	98'707	152'175	250'882
Michael Jacobi, Mitglied	125'000	8'000	28'926	161'926	152'175	314'101
Andy Rihs, Mitglied	100'000	6'000	7'734	113'734		113'734
Anssi Vanjoki, Mitglied	107'500	6'500	47'957	161'957	152'175	314'132
Ronald van der Vis, Mitglied	107'500	8'000	20'154	135'654	152'175	287'829
Jinlong Wang, Mitglied	100'000	5'500	17'145	122'645	152'175	274'820
John J. Zei, Mitglied	107'500	8'000	27'503	143'003	152'175	295'178
Total	1'348'904	57'000	239'941	1'645'845	1'352'139	2'997'984

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

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

²⁾ Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr in Aktien umgewandelte RSUs, ausgeübten Optionen / WARs / SARs und zugeteilten gesperrten Aktien.

³⁾ Steuerwert pro gesperrte Aktie im Zuteilungszeitpunkt: für den Präsidenten des Verwaltungsrats CHF 89,21, für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats CHF 94,58.

⁴⁾ Neumitglied des Verwaltungsrats seit Juni 2014.

Die dem Verwaltungsrat zwischen der Generalversammlung 2015 und der Generalversammlung 2016 gezahlte Gesamtvergütung beträgt voraussichtlich CHF 2'908'000. Dieser Wert liegt innerhalb der von der Generalversammlung 2015 genehmigten Obergrenze von CHF 3'000'000.

5.2 Vergütung der Geschäftsleitung

Dieser Abschnitt wird gemäss Art. 17 der Verordnung gegen übermässige Vergütung bei börsenkotierten Aktiengesellschaften von der externen Revisionsstelle geprüft.

Insgesamt erreichte Sonova beinahe ihre vom Verwaltungsrat für das Geschäftsjahr festgelegten Finanzziele. Die Gruppe verfehlte ihr Umsatzziel, EBIT und Gewinn pro Aktie Zielvorgabe, wohingegen OPEX und ASP Zielvorgaben überschritten wurden. Die Rendite des investierten Kapitals war tiefer im Vergleich zum Vorjahr, und reflektiert den Bilanzeffekt aus Akquisitionen und den tieferen EBITA. Die variable Vergütung für die Mitglieder der Geschäftsleitung entspricht einer durchschnittlichen Zielerreichung in der Höhe von 97,3 %, basierend auf den für 2015 festgelegten Zielen, und einer durchschnittlichen Zielerreichung für den langfristigen Beteiligungsplan in Höhe von 100 %.

Im Geschäftsjahr wurde die höchste Gesamtvergütung eines Mitglieds der Geschäftsleitung an den CEO, Lukas Braunschweiler, gezahlt. Sein Basissalär betrug wie im Vorjahr CHF 800'000, und seine variable Vergütung ebenfalls wie im Vorjahr CHF 500'000 (62,5 % des Basissalärs). Sein effektiv ausbezahltes, leistungsbezogenes Gehalt für das Geschäftsjahr 2015/16 betrug CHF 464'865 (58,1 % des Basissalärs), wobei das maximal mögliche variable Gehalt CHF 1'000'000 betragen hätte (125 % des Basissalärs).

Darüber hinaus sind in Lukas Braunschweilers Gesamtvergütung von CHF 2'376'908 (Geschäftsjahr 2014/15: CHF 2'404'365) Beteiligungsinstrumente (EEAP) mit einem für 2016 geltenden Marktwert von CHF 849'890, Zusatzleistungen von CHF 24'891, Arbeitgeberbeiträge an Pensionskassen von CHF 127'306 und Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen (AHV/ALV) von CHF 109'956 enthalten. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr geht darauf zurück, dass aufgrund der Zielerreichung ein tieferes/effektives leistungsbezogenes Gehalt ausbezahlt wurde. Das Basissalär und der EEAP-Zuteilungswert blieben gegenüber dem Vorjahr unverändert.

Die folgende Tabelle zeigt die Vergütung für den CEO (höchste Vergütung) und die weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung in den Geschäftsjahren 2015/16 (13 Mitglieder) und 2014/15 (13,7 Mitglieder). Die durchschnittliche variable Barvergütung für die Mitglieder der Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2015/16 beträgt 97,3 % ihres Basissalärs, während die durchschnittliche Zielerreichung im Vorjahr 99,7 % betrug. Die Gesamtvergütung von CHF 14,7 Mio. für das Geschäftsjahr 2015/16 unter der Gesamtvergütung des Vorjahres von CHF 15,2 Mio., dies hauptsächlich aufgrund einer tieferen variable Barvergütung, infolge der niedrigeren Zielerreichung und einer tieferen Anzahl an Mitgliedern der Geschäftsleitung.

Struktur und Höhe der Gesamtvergütung der Mitglieder der Geschäftsleitung haben sich gegenüber dem Vorjahr nicht verändert. Es sind keine wesentlichen Änderungen am System und der Gesamtvergütung für die Mitglieder der Geschäftsleitung geplant. Grundsätzlich finden solche Änderungen, falls notwendig, nur in begrenztem Umfang statt und orientieren sich stets an Daten aus Executive-Vergütungsstudien und veröffentlichten Benchmarks von Unternehmen vergleichbarer Grösse.

Über die in der unten stehenden Tabelle aufgeführte Gesamtvergütung hinaus wurde keine weitere Vergütung für sonstige Dienste gezahlt. Es sind keine Darlehen oder Kredite der Sonova oder einer anderen Konzerngesellschaft an gegenwärtige oder ehemalige Mitglieder der Geschäftsleitung im Geschäftsjahr gewährt worden oder per 31. März 2016 ausstehend. Darüber hinaus haben weder Sonova noch eine andere Konzerngesellschaft Darlehen an nahestehende Personen von gegenwärtigen oder ehemaligen Mitgliedern der Geschäftsleitung vergeben.

in CHF									2015 / 16
	Basis-salär	Variable Vergütung ¹⁾	Zusatz-leistungen	Arbeitgeber-beiträge an Pensions-kassen	Arbeitgeber-beiträge an Sozialver-sicherun-gen ²⁾	Total Bar-zahlung	Wert der RSUs ³⁾	Wert der Optionen ⁴⁾	Total Vergütung
Lukas Braunschweiler, CEO	800'000	464'865	24'891	127'306	109'956	1'527'018	318'658	531'232	2'376'908
Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung	4'124'266	2'208'612	370'683	721'139	780'788	8'205'488	2'068'024	2'068'611	12'342'123
Total	4'924'266	2'673'477	395'574	848'445	890'744	9'732'506	2'386'682	2'599'843	14'719'031

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

¹⁾ Die variable Vergütung wird nach Ablauf des Berichtsjahres ausbezahlt.

²⁾ Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr in Aktien umgewandelte RSUs und ausgeübten Optionen / Warrants.

³⁾ Fair Value pro RSU im Zuteilungszeitpunkt CHF 120,43.

⁴⁾ Fair Value pro Option im Zuteilungszeitpunkt CHF 20,60.

in CHF									2014 / 15
	Basis-salär	Variable Vergütung ¹⁾	Zusatz-leistungen	Arbeitgeber-beiträge an Pensions-kassen	Arbeitgeber-beiträge an Sozialver-sicherun-gen ²⁾	Total Bar-zahlung	Wert der RSUs ³⁾	Wert der Optionen ⁴⁾	Total Vergütung
Lukas Braunschweiler, CEO	800'000	491'679	24'891	126'899	110'904	1'554'373	318'692	531'300	2'404'365
Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung ⁵⁾	4'398'733	2'309'791	274'350	759'536	823'492	8'565'902	2'111'684	2'112'646	12'790'232
Total	5'198'733	2'801'470	299'241	886'435	934'396	10'120'275	2'430'376	2'643'946	15'194'597

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

¹⁾ Die variable Vergütung wird nach Ablauf des Berichtsjahres ausbezahlt.

²⁾ Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr in Aktien umgewandelte RSUs und ausgeübten Optionen / Warrants.

³⁾ Fair Value pro RSU im Zuteilungszeitpunkt CHF 117,17.

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

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

6. Informationen zum Aktienbesitz

6.1 Beteiligungen der Mitglieder des Verwaltungsrates

Dieser Abschnitt wird von der externen Revisionsstelle geprüft.

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

	31.3.2016				31.3.2015				
	Aktien	Gesperrte Aktien ^{1) 2)}	RSUs ²⁾	Optionen ²⁾	Aktien	Gesperrte Aktien ^{1) 2)}	RSUs ²⁾	Optionen ²⁾	Warrants ^{2) 3)}
Robert F. Spoerry	22'100	17'406			16'100	14'265			250'000
Beat Hess		6'617				5'047			
Stacy Enxing Seng		3'179				1'609			
Michael Jacobi	2'782	6'617	261	5'115	2'521	5'047	522	5'115	250'000
Anssi Vanjoki	1'782	6'617	261	2'558	1'521	5'047	522	2'558	62'500
Ronald van der Vis	2'261	6'617	261	5'115	2'553	5'047	522	5'115	250'000
Jinlong Wang		4'784				3'214			
John J. Zei	1'282	6'617	261	1'279 ⁴⁾	2'021	5'047	522	3'837 ⁴⁾	125'000 ⁵⁾
Total (aktive Mitglieder)	30'207	58'454	1'044	14'067	24'716	44'323	2'088	16'625	937'500
Andy Rihs ⁶⁾					3'216'158	3'438	522	5'115	250'000
Total (inklusive ehemaliges Mitglied)					3'240'874	47'761	2'610	21'740	1'187'500

¹⁾ Diese Aktien sind einer Sperrfrist unterworfen, welche je nach Zuteilungsdatum vom 1. Juni 2017 bis zum 1. Juni 2021 dauert.

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

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

⁴⁾ SARs (SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

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

⁶⁾ Andy Rihs schied anlässlich der Generalversammlung vom 16. Juni 2015 aus dem Verwaltungsrat aus.

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

	31.3.2016	31.12.2015	
	Optionen (inkl. SARs) EEAP 12 ¹⁾	Optionen (inkl. SARs) EEAP 12 ¹⁾	Warrants (incl. WARs) EEAP 11 ²⁾
Robert F. Spoerry			250'000
Michael Jacobi	5'115	5'115	250'000
Anssi Vanjoki	2'558	2'558	62'500
Ronald van der Vis	5'115	5'115	250'000
John J. Zei	1'279 ³⁾	3'837 ³⁾	125'000 ⁴⁾
Total (aktive Mitglieder)	14'067	16'625	937'500
Andy Rihs ⁵⁾		5'115	250'000
Total (inklusive ehemaliges Mitglied)		21'740	1'187'500

2016 und 2015 wurden im Rahmen des EEAP 100 % gesperrte Aktien und keine Optionen oder Warrants gewährt.

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

¹⁾ Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 1.2.2012 – 1.6.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2013 – 31.1.2019.

²⁾ Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 1.3.2011 – 28.2.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.3.2012 – 29.2.2016.

³⁾ SARs (SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

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

⁵⁾ Andy Rihs schied anlässlich der Generalversammlung vom 16. Juni 2015 aus dem Verwaltungsrat aus.

6.2 Beteiligungen der Mitglieder der Geschäftsleitung

Dieser Abschnitt wird von der externen Revisionsstelle geprüft.

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

	31.3.2016			31.3.2015			
	Aktien	RSUs ¹⁾	Optionen ¹⁾	Aktien	RSUs ¹⁾	Optionen ¹⁾	Warrants ^{1) 2)}
Lukas Braunschweiler	11'463	9'619	120'924	9'285	9'151	95'136	
Claude Diversi	1'000	4'796	26'183	500	3'887	19'886	56'250
Hansjürg Emch	7'213	6'412	48'368	6'261	6'100	38'053	375'000
Hartwig Grevenor	2'000	5'890	38'138	1'000	5'057	27'823	
Martin Grieder		3'577	21'184		1'813	10'869	
Sarah Kreienbühl	3'454	6'412	48'368	2'002	6'100	38'053	281'250
Stefan Launer	3'117	3'013	22'892	2'429	2'871	18'038	62'500
Albert Chin-Hwee Lim	744	3'379	20'670	240	2'846	14'603	
Hans Mehl	6'305	6'412	44'368	4'853	6'100	36'053	562'500
Jan Metzdorff	1'490	4'258	23'065	647	3'856	19'744	15'625
Franz Petermann	2'261	2'811	15'214	1'227	2'491	12'733	12'188
Paul Thompson	3'000	5'530	29'234	1'548	6'100	35'872	140'625
Andi Vonlanthen	11'495	6'347	47'089	10'108	5'970	36'774	224'000
Total (aktive Mitglieder)	53'542	68'456	505'697	40'100	62'342	403'637	1'729'938
Maarten Barmentlo ³⁾				2'002	4'181	26'673	475'000
Total (inklusive ehemaliges Mitglied)				42'102	66'523	430'310	2'204'938

¹⁾ Für weitere Details siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung.

²⁾ Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung).

³⁾ Mitglied der Geschäftsleitung bis 31. März 2015.

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

	31.3.2016					
	Optionen EEAP 16 ¹⁾	Optionen EEAP 15 ²⁾	Optionen EEAP 14 ³⁾	Optionen EEAP 13 ⁴⁾	Optionen EEAP 12 ⁵⁾	Total Optionen
Lukas Braunschweiler	25'788	27'173	21'719	20'669	25'575	120'924
Claude Diversi	10'315	7'672	4'599	2'222	1'375	26'183
Hansjürg Emch	10'315	10'869	8'687	8'267	10'230	48'368
Hartwig Grevener	10'315	10'869	8'687	8'267		38'138
Martin Grieder	10'315	10'869				21'184
Sarah Kreienbühl	10'315	10'869	8'687	8'267	10'230	48'368
Stefan Launer	4'854	5'115	4'088	3'720	5'115	22'892
Albert Chin-Hwee Lim	6'067	6'393	5'110	3'100		20'670
Hans Mehl	10'315	10'869	8'687	8'267	6'230	44'368
Jan Metzdorff	7'281	7'672	4'599	2'170	1'343	23'065
Franz Petermann	4'854	5'115	3'066	1'654	525	15'214
Paul Thompson	5'157	10'869	6'516	4'134	2'558	29'234
Andi Vonlanthen	10'315	10'869	8'687	8'267	8'951	47'089
Total	126'206	135'223	93'132	79'004	72'132	505'697

¹⁾ Ausübungspreis CHF 124,20, Vesting Periode 1.2.2016 – 1.6.2020 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2017 – 31.1.2023.

²⁾ Ausübungspreis CHF 121,10, Vesting Periode 1.2.2015 – 1.6.2019 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2016 – 31.1.2022.

³⁾ Ausübungspreis CHF 124,60, Vesting Periode 1.2.2014 – 1.6.2018 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2015 – 31.1.2021.

⁴⁾ Ausübungspreis CHF 109,10, Vesting Periode 1.2.2013 – 1.6.2017 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2014 – 31.1.2020.

⁵⁾ Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 1.2.2012 – 1.6.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2013 – 31.1.2019.

31.3.2015

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

¹⁾ Ausübungspreis CHF 121,10, Vesting Periode 1.2.2015 – 1.6.2019 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2016 – 31.1.2022.

²⁾ Ausübungspreis CHF 124,60, Vesting Periode 1.2.2014 – 1.6.2018 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2015 – 31.1.2021.

³⁾ Ausübungspreis CHF 109,10, Vesting Periode 1.2.2013 – 1.6.2017 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2014 – 31.1.2020.

⁴⁾ Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 1.2.2012 – 1.6.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2013 – 31.1.2019.

⁵⁾ Ausübungspreis CHF 88,30, Vesting Periode 28.5.2011 – 27.5.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 28.5.2012 – 27.5.2016.

⁶⁾ Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.3.2011 – 28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.3.2012 – 29.2.2016.

⁷⁾ Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1 (siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung).

⁸⁾ Mitglied der Geschäftsleitung bis 31. März 2015

Glossar

GV	Generalversammlung
AHV	Alters- und Hinterlassenenversicherung
ALV	Arbeitslosenversicherung
Statuten	Statuten der Sonova Holding AG
ASP	Durchschnittlicher Verkaufspreis
VR	Verwaltungsrat
CEO	Chief Executive Officer
CFO	Chief Financial Officer
EBITA	Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen
EEAP	Employee Equity Award Plan
EPS	Gewinn pro Aktie
FCF	Free Cash Flow
GVP	Group Vice President
KPI	Wichtigste Leistungsindikatoren / Leistungskennzahlen
GL	Geschäftsleitung
-	Nicht anwendbar
NCC	Nominations- und Vergütungskomitee
OPEX	Betriebliche Aufwendungen
VegüV	Verordnung gegen übermässige Vergütung bei börsenkotierten Aktiengesellschaften
ROCE	Rendite des investierten Kapitals
RSU	Restricted Share Unit
VP	Vice President

Bericht der Revisionsstelle zum Vergütungsbericht



Bericht der Revisionsstelle zum Vergütungsbericht an die Generalversammlung der Sonova Holding AG Stäfa

Bericht der Revisionsstelle über die Prüfung des Vergütungsberichts

Wir haben den beigefügten Vergütungsbericht der Sonova Holding AG für das am 31. März 2016 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Die Prüfung beschränkte sich dabei auf die Angaben nach Art. 14 – 16 der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) in den Tabellen auf den Seiten 64 bis 72.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Erstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts in Übereinstimmung mit dem Gesetz und der VegüV verantwortlich. Zudem obliegt ihm die Verantwortung für die Ausgestaltung der Vergütungsgrundsätze und die Festlegung der einzelnen Vergütungen.

Verantwortung des Prüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zum beigefügten Vergütungsbericht abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit den Schweizer Prüfungsstandards durchgeführt. Nach diesen Standards haben wir die beruflichen Verhaltensanforderungen einzuhalten und die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Vergütungsbericht dem Gesetz und den Art. 14 – 16 der VegüV entspricht.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Vergütungsbericht enthaltenen Angaben zu den Vergütungen, Darlehen und Krediten gemäss Art. 14 – 16 der VegüV zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Vergütungsbericht ein. Diese Prüfung umfasst auch die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Bewertungsmethoden von Vergütungselementen sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht der Vergütungsbericht der Sonova Holding AG für das am 31. März 2016 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 – 16 der VegüV.

PricewaterhouseCoopers AG

Handwritten signature of Sandra Boehm in black ink.

Sandra Boehm
Revisionsexpertin
Leitende Revisorin

Handwritten signature of Kai Mauden in black ink.

Kai Mauden

Zürich, 10. Mai 2016

Finanzielle Berichterstattung

76 **Finanzbericht**

82 **5-Jahres-Kennzahlen**

84 **Konzernjahresrechnung**

Konzernerfolgsrechnungen

Konzerngesamtergebnisrechnungen

Konzernbilanzen

Konzernmittelflussrechnungen

Nachweis über die Veränderungen des Konzerneigenkapitals

Anhang zur Konzernjahresrechnung

Bericht der Revisionsstelle zur Konzernjahresrechnung

130 **Jahresrechnung der Sonova Holding AG**

Erfolgsrechnungen

Bilanzen

Anhang zur Jahresrechnung

Verwendung des Bilanzgewinnes

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Informationen für Investoren

Finanzbericht

Im Geschäftsjahr 2015 / 16 erzielte Sonova einen Umsatz von CHF 2'071,9 Mio., ein Anstieg um 5,8 % in Lokalwährungen bzw. um 1,8 % in Schweizer Franken. Der EBITA der Gruppe stieg in Lokalwährungen um 1,4 %, sank in Schweizer Franken jedoch um 5,5 % auf CHF 430,6 Mio. Die Marge beträgt somit 20,8 %.

Anhaltendes organisches Wachstum

Der Umsatz der Sonova Gruppe stieg im Geschäftsjahr 2015 / 16 in Lokalwährungen um 5,8 % auf CHF 2'071,9 Mio. Das ungünstige Währungsumfeld beeinträchtigte den Umsatz um CHF 80,5 Mio., so dass sich das Wachstum in der Berichtswährung Schweizer Franken auf 1,8 % belief. Das organische Wachstum betrug 2,2 %, wozu vor allem das Hörgeräte-Segment beitrug. Die im Berichtszeitraum getätigten Akquisitionen und die Annualisierung der im letzten Geschäftsjahr erfolgten Akquisitionen erhöhten das Wachstum um weitere 3,5 %. Dies umfasst auch die Akquisition der Marke Hansaton per April 2015 und den weiteren Ausbau des Retailgeschäfts der Gruppe.

Starkes Wachstum in den Regionen EMEA und APAC

Die Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA), die 43 % des Konzernumsatzes ausmachte, erzielte ein Umsatzwachstum von 7,2 % in Lokalwährungen. Dieses Wachstum konnte trotz eines Rückgangs unseres Hörgeräte-Grosshandelsgeschäfts in Deutschland erzielt werden, wo es nach der im März 2015 erfolgten Bekanntgabe der neuen Retailstrategie für Deutschland wie erwartet bei unabhängigen Audiologen zu einer Abschwächung kam. Das Ergebnis spiegelt auch die Akquisition von Hansaton, den Ausbau unseres deutschen Retailgeschäfts und die Veräusserung unseres italienischen Retailgeschäfts Ende 2015 wider. Auf organischer Basis baute das Hörgeräte-Segment in Frankreich und Grossbritannien seinen Marktanteil deutlich aus. Das Segment Cochlea-Implantate zeigte sich gegenüber dem Vorjahr stabil, wobei in der zweiten Jahreshälfte eine Beschleunigung beobachtet werden konnte.

Der Umsatz in den USA, der 37 % des Gesamtumsatzes ausmachte, verzeichnete einen leichten Anstieg um 1,8 % in Lokalwährung. Die positive Geschäftsentwicklung im Privatmarkt wurde durch die Tatsache, dass Costco vermehrt Eigenmarken anstatt Markenprodukte verkaufte, und das unveränderte Umsatzvolumen mit dem US-amerikanischen «Department of Veterans Affairs» (VA) beeinträchtigt. Der Marktanteil bei der VA verbesserte sich in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres. Das Segment Cochlea-Implantate konnte sein Umsatzvolumen nicht ausbauen, kehrte aber zum Jahresende wieder auf Wachstumskurs zurück. Der Umsatz im übrigen Amerika (ohne die USA) stieg um 6,1 % in Lokalwährungen und machte 9 % des Gesamtumsatzes aus. Der starke Beitrag Kanadas wurde dabei durch das Ergebnis in Brasilien teilweise zunichte gemacht.

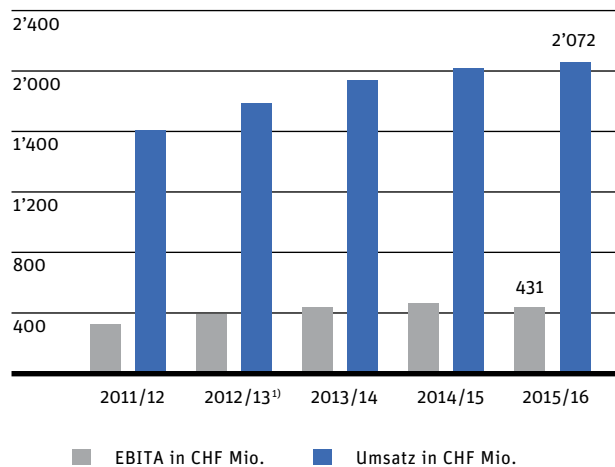
Die Region Asien / Pazifik machte 11 % des Gruppenumsatzes aus und erzielte ein ausserordentlich starkes Umsatzwachstum von 13,3 % in Lokalwährungen. Diese Beschleunigung spiegelt die weiterhin erfolgreiche Umsetzung der Wachstumsstrategie von Sonova in China sowie die starke Entwicklung aller wichtigen Märkte im Hörgeräte-Segment wider. Vor allem in Australien hat das Grosshandels- wie auch das Retailgeschäft stark zum Wachstum beigetragen. Das Segment Cochlea-Implantate konnte in der Region ein zweistelliges Wachstum erzielen, obwohl keine Umsätze aus staatlichen Ausschreibungen in China verzeichnet wurden.

KENNZAHLEN DER SONOVA GRUPPE

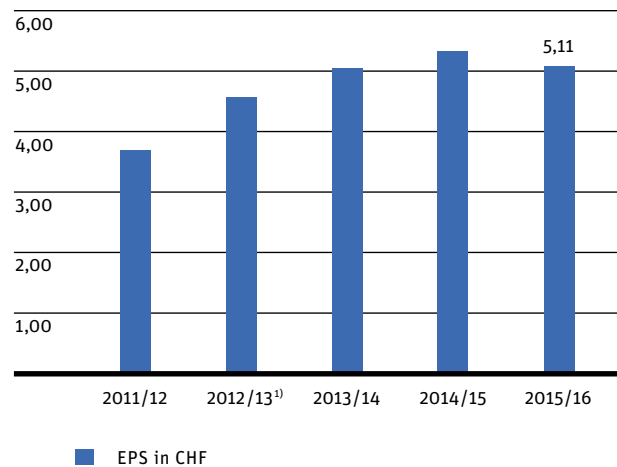
in CHF Mio., wenn nichts anderes erwähnt	2015 / 16	2014 / 15	Veränderung in Schweizer Franken	Veränderung in Lokal- währungen
Umsatz	2'071,9	2'035,1	1,8 %	5,8 %
EBITA	430,6	455,6	(5,5 %)	1,4 %
EBITA-Marge	20,8 %	22,4 %		
EPS (CHF)	5,11	5,37	(4,8 %)	
Operativer Free Cash Flow	344,2	366,4	(6,1 %)	
ROCE ¹⁾	26,0 %	29,1 %		
ROE ¹⁾	18,3 %	20,2 %		

¹⁾ Detaillierte Definitionen finden Sie unter «Kennzahlen».

Umsatz- und EBITA-Entwicklung in CHF Mio.



EPS-Entwicklung in CHF



¹⁾ Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet). Ohne Einmalkosten, hauptsächlich im Zusammenhang mit der Erhöhung der Rückstellungen für Produkthaftungen innerhalb des Cochlea-Implantate Geschäftsbereichs.

Marge durch das Währungsumfeld und das Segment Cochlea-Implantate beeinträchtigt

Der ausgewiesene Bruttogewinn belief sich auf CHF 1'375,5 Mio. (Bruttomarge von 66,4%), was in Lokalwährungen einem Anstieg um 3,7% entspricht, in Schweizer Franken jedoch einem Rückgang um 0,9%. Normalisiert um nicht wiederkehrende Effekte in den Geschäftsjahren 2014/15 und 2015/16 stieg der Bruttogewinn in Lokalwährungen gegenüber dem Vorjahr um 4,6% auf CHF 1'449,3 Mio. (2014/15: CHF 1'385,3 Mio.). Dies entspricht einer Bruttomarge von 67,3% (Vorjahr: 68,1%). Beim normalisierten Bruttogewinn im Geschäftsjahr 2014/15 werden Wechselkursgewinne auf dem Nettoumlaufvermögen in Höhe von CHF 9,3 Mio. sowie CHF 7,1 Mio. an Einmalkosten, in erster Linie aufgrund der Verlagerung bestimmter Fertigungsaktivitäten aus der Schweiz, ausklammert. Der normalisierte Bruttogewinn im Geschäftsjahr 2015/16 ist um Währungsverluste auf dem Nettoumlaufvermögen in Höhe von CHF 2,3 Mio. und um CHF 8,6 Mio. einer spezifischen in der ersten Jahreshälfte gebildeten Gewährleistungsrückstellung im Cochlea-Implantate-Segment bereinigt.

Ohne Akquisitionen war die normalisierte Bruttomarge im Hörgeräte-Segment stabil, was einerseits einen positiven Trend der durchschnittlichen Verkaufspreise widerspiegelt. Andererseits wurde diese Entwicklung durch die niedrigere Effizienz unseres Servicezentrums in Grossbritannien beeinträchtigt, das für individuell gefertigte Produkte und Reparaturen zuständig ist und welches einen starken Kapazitätsaufbau erfuhr. Vorübergehend wurde die Marge auch durch die Akquisition von Hansaton verwässert, das seine Produkte ursprünglich von einem Drittanbieter bezog. Das Produktportfolio von Hansaton wurde im Jahresverlauf auf Sonova-Technologie umgestellt. Die normalisierte Bruttomarge des Seg-

ments Cochlea-Implantate ging aufgrund einer Verschiebung im Regional- und Produktemix zurück.

Die ausgewiesenen betrieblichen Aufwendungen beliefen sich auf CHF 944,8 Mio., ein Anstieg um 4,8% in Lokalwährungen und um 1,4% in Schweizer Franken. Die normalisierten betrieblichen Aufwendungen in Lokalwährungen stiegen um 5,6% auf insgesamt CHF 993,5 Mio. (2014/15: CHF 940,7 Mio.). Die normalisierten betrieblichen Aufwendungen im Geschäftsjahr 2014/15 sind um einen ausserordentlichen Nettoertrag in Höhe von CHF 8,8 Mio. bereinigt, der in erster Linie mit der Auflösung einer Produkthaftungsrückstellung für Cochlea-Implantate zusammenhing. Im Geschäftsjahr 2015/16 erfolgt die Angabe unter Ausschluss eines Kapitalertrags in Höhe von CHF 8,7 Mio. aus der Veräusserung des italienischen Einzelhandels- und des südafrikanischen Grosshandelsgeschäfts sowie der Auflösung einer Produkthaftungsrückstellung für Cochlea-Implantate in Höhe von CHF 8,8 Mio.

Die normalisierten Ausgaben für F&E in Lokalwährungen blieben im Vergleich zum Vorjahr stabil. Um Einmalkosten bereinigt, stiegen die Kosten für Vertrieb und Marketing in Lokalwährungen um 8,6%. Dieser Anstieg war in erster Linie auf die Akquisitionen im Retailgeschäft sowie auf die anhaltenden Investitionen in das operative Geschäft zurückzuführen. Die normalisierten Administrationskosten stiegen in Lokalwährungen um 0,4%, was deutlich unter dem Umsatzwachstum in Lokalwährungen liegt. Der normalisierte übrige Ertrag war unwesentlich, da die ausgewiesenen Werte nahezu vollständig auf einmalige Erträge zurückzuführen sind. Dazu gehören ein Veräusserungsgewinn sowie die Auflösungen einer Produkthaftungsrückstellung im Bereich Cochlea-Implantate.

UMSATZ NACH REGIONEN

in CHF Mio.	2015 / 16			2014 / 15	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokal- währungen	Umsatz	Anteil
EMEA	883	43 %	7,2 %	886	44 %
USA	768	37 %	1,8 %	722	35 %
Amerika (ohne USA)	197	9 %	6,1 %	216	11 %
Asien / Pazifik	224	11 %	13,3 %	211	10 %
Gesamtumsatz	2'072	100 %	5,8 %	2'035	100 %

Der ausgewiesene Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA) betrug CHF 430,6 Mio. (2014/15: CHF 455,6 Mio.), was gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg um 1,4 % in Lokalwährungen und einen Rückgang um 5,5 % in Schweizer Franken darstellt. Die ausgewiesene EBITA-Marge belief sich auf 20,8 % (2014/15: 22,4 %). Die ungünstige Wechselkursentwicklung verringerte den ausgewiesenen EBITA um CHF 31,5 Mio. und die EBITA-Marge um 70 Basispunkte. Unter Ausklammerung von Einmalposten in den Geschäftsjahren 2014/15 und 2015/16 stieg der EBITA in Lokalwährungen um 2,5 % auf CHF 455,8 Mio. (2014/15: CHF 444,6 Mio.). Der ausgewiesene Betriebsgewinn (EBIT) betrug CHF 403,4 Mio. (Vorjahr: CHF 429,1 Mio.), ein Rückgang um 6,0 %, was die Entwicklung des ausgewiesenen EBITA widerspiegelt.

Gewinn pro Aktie

Der Nettofinanzaufwand, inklusive dem Ergebnis von assoziierten Gesellschaften, sank von CHF 8,7 Mio. auf CHF 6,4 Mio., was einen höheren Nettozinsenertrag und einen Anstieg im sonstigen Finanzertrag widerspiegelt. Dies wurde durch höhere Kosten zur Wechselkursabsicherung teilweise neutralisiert. Die Ertragssteuern für das Geschäftsjahr beliefen sich auf CHF 51,2 Mio. (2014/15: CHF 52,0 Mio.). Dies entspricht einem effektiven Steuersatz von 12,9 %. Der ausgewiesene Gewinn nach Steuern betrug CHF 345,8 Mio., ein Rückgang um 6,1 % gegenüber dem Vorjahr. Der unverwässerte Gewinn pro Aktie (EPS) belief sich somit auf CHF 5,11 (2014/15: CHF 5,37), ein Rückgang um 4,8 % gegenüber dem Vorjahr.

Personalbestand steigt auf 10'894

Zum Ende des Geschäftsjahres 2015/16 beschäftigte die Gruppe insgesamt 10'894 Mitarbeitende und damit 710 mehr als im Vorjahr. Dieses Wachstum stammt fast vollständig aus dem Hörgeräte-Segment und ist in erster Linie auf Akquisitionen zurückzuführen. Darüber hinaus ist die Zahl der Mitarbeitenden in der Fertigung in unseren Operation Centers in China und Vietnam gestiegen. Diese übernehmen schrittweise gewisse Funktionen, die zuvor in unseren Länderorganisationen angesiedelt waren. Die im März 2015 angekündigte

Verlagerung von ca. 100 Arbeitsplätzen aus der Schweiz nach China und Grossbritannien war bis zum Ende des Geschäftsjahres wie geplant abgeschlossen.

Hörgeräte-Segment – Solides Wachstum unterstützt durch Akquisitionen

Der Umsatz im Hörgeräte-Segment belief sich auf CHF 1'885,0 Mio., was einem Anstieg um 6,6 % in Lokalwährungen und um 2,4 % in Schweizer Franken entspricht. Das organische Wachstum betrug 2,8 % in Lokalwährungen. Hinzu kamen 3,8 % bzw. CHF 70,8 Mio. aus Akquisitionen abzüglich Veräusserungen, im Verlaufe dieses Geschäftsjahres sowie dem Gesamtjahreseffekt von Akquisitionen, die im Vorjahr getätigt worden waren. Dies ist grösstenteils auf die Akquisition von Hansaton zurückzuführen und wurde durch die Veräusserung des italienischen Retailgeschäfts teilweise ausgeglichen. Das Wachstum in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres ist vor dem Hintergrund einer starken Vergleichsbasis zu betrachten: Im Vorjahr war Phonak Audéo™ V Receiver-In-Canal sehr erfolgreich im Markt eingeführt worden.

Europa zeigte eine solide Entwicklung, trotz des starken Gegenwinds, der nach der im März 2015 verkündeten Retailstrategie in Deutschland zu beobachten war. In Frankreich konnte sowohl im Retail- als auch im Grosshandelsgeschäft die Marktentwicklung übertroffen werden. In Grossbritannien setzte Boots Hearingcare seine Erfolgsgeschichte fort und baute seine Führungsposition im Privatmarkt mit nunmehr annähernd 500 Verkaufspunkten weiter aus. Zudem profitierte der Umsatz in der Region von Akquisitionen, insbesondere Hansaton.

In den USA wurde das starke Wachstum auf dem Privatmarkt durch einen Rückgang des Umsatzes mit Costco beeinträchtigt. Nach dem sehr guten Ergebnis im Geschäftsjahr 2014/15 liess sich in diesem Jahr eine starke Konkurrenz durch die Eigenmarke von Costco beobachten, was zu einem sinkenden Anteil von Markenprodukten führte. Das Geschäft mit dem «Department of Veterans Affairs» verlief in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres träger, gewann aber in der zweiten Hälfte

wieder an Fahrt, als die Gruppe deutliche Marktanteilsgewinne verzeichnen konnte. Diese waren von der starken Entwicklung bei individuell gefertigten Phonak-Produkten, Effizienzsteigerungen in der Lieferkette und besserer Unterstützung bei der Hörgeräte-Anpassung getrieben.

In der Region Asien/Pazifik war ein zweistelliges Wachstum zu beobachten. In China setzte die Gruppe ihre langfristig angelegte Wachstumsstrategie weiter um und erreichte eine Umsatzsteigerung im zweistelligen Bereich. Die starken Positionen in Australien, Japan und Neuseeland konnten weiter ausgebaut werden. In Brasilien litt das Geschäft unter der schwierigen Konjunkturlage und dem Wertverlust des brasilianischen Real. Sonova hat Massnahmen ergriffen, um sein Geschäftsportfolio in der Region zu optimieren. Dazu wurde das Geschäft mit öffentlichen Auftraggebern verringert und das eigene Retailgeschäft weiter ausgebaut.

Nach Produktkategorien erreichten Premium-Hörgeräte in Lokalwährungen ein Umsatzplus von 7,0%, angetrieben durch das innovative Produktportfolio von Sonova. Ähnlich entwickelte sich die Standard-Kategorie mit einem Plus von 7,6% in Lokalwährungen. Der Umsatz in der Advanced-Kategorie stieg um 1,8% in Lokalwährungen. Premium-, Advanced- und Standard-Hörgeräte machten 25%, 20%, bzw. 29% des Konzernumsatzes aus. Hauptsächlich aufgrund der Akquisition von Comfort Audio stieg der Umsatz mit Wireless-Kommunikationssystemen in Lokalwährungen um 10,0%. Ein stärkeres organisches Wachstum in dieser Produktkategorie wurde durch einen deutlichen Rückgang der Bestellungen staatlicher Einrichtungen in Brasilien verhindert. Der Umsatz in der Kategorie «Diverses» stieg in Lokalwährungen um 9,8% und machte 13% des Konzernumsatzes aus. Diese Kategorie beinhaltet unter anderem Zubehör, Batterien und Service. In der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres beschleunigte sich das Wachstum in Lokalwährungen im zweistelligen Prozentbereich.

Der ausgewiesene EBITA belief sich auf CHF 430,8 Mio., was einer EBITA-Marge von 22,9% entspricht. Der normalisierte EBITA des Hörgeräte-Segments stieg in Lokalwährungen um 4,4%. Die strenge Kostendisziplin in unserem bestehenden Geschäft bewirkte einen moderaten Anstieg der normalisierten Marge um 20 Basispunkte, was durch die niedrigere Rentabilität des durch Akquisitionen erzielten Umsatzes zunichte gemacht wurde. Insgesamt sank die normalisierte EBITA-Marge um 50 Basispunkte.

Segment Cochlea-Implantate – Zurück zum Wachstum im zweiten Geschäftshalbjahr

Nach dem verhaltenen Jahresbeginn, der zum Teil dem schwierigen Vergleich mit den hohen Vorjahreszahlen zuzuschreiben war, gewann das Geschäft mit Cochlea-Implantaten an Dynamik und befand sich in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres wieder in allen Regionen auf Wachstumskurs. Der Gesamtumsatz betrug CHF 187,0 Mio., was einem Rückgang in Lokalwährungen um 2,4% und in der Berichtswährung Schweizer Franken um 3,7% entspricht.

Ein solides Wachstum bei der Zahl neuer Systeme in Europa, Asien/Pazifik und Lateinamerika wurde durch einen Rückgang in den USA teilweise neutralisiert. Der Anstieg der Stückzahlen bei neuen Systemen konnte die tieferen Umsätze bei Upgrades an bestehende Kunden und die Auswirkungen einer ungünstigen geografischen Verteilung nicht ganz ausgleichen. Zu der in der zweiten Jahreshälfte erreichten Rückkehr zum Wachstum trug die erfolgreiche Einführung des neuen Soundprozessors Naída CI Q90 im November 2015 bei.

Grosses Augenmerk lag auf dem Kostenmanagement, auch wenn die Programme im Bereich Forschung & Entwicklung wie geplant weitergeführt wurden. Die Bruttogewinnmarge litt unter dem niedrigeren Umsatz und dem ungünstigen Umsatz- und Produktmix. Zusammen mit den leicht gestiegenen

UMSATZ NACH PRODUKTGRUPPEN

in CHF Mio.	2015/16			2014/15	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokalwährungen	Umsatz	Anteil
Produktgruppen					
Premium Hörgeräte	513	25 %	7,0%	484	24 %
Advanced Hörgeräte	404	20 %	1,8%	415	20 %
Standard Hörgeräte	600	29 %	7,6%	586	29 %
Wireless-Kommunikationssysteme	90	4 %	10,0%	86	4 %
Diverses	278	13 %	9,8%	270	13 %
Total Hörgeräte	1'885	91 %	6,6 %	1'841	90 %
Hörimplantate und Zubehör	187	9 %	(2,4 %)	194	10 %
Gesamtumsatz	2'072	100 %	5,8 %	2'035	100 %

Betriebskosten führte dies zu einem ausgeglichenen operativen Ergebnis. Die oben erwähnte einmalige Erhöhung der Gewährleistungsrückstellung wirkte sich zwar negativ auf die Bruttomarge aus, wurde jedoch auf EBITA-Ebene durch den einmaligen Ertrag aus der Auflösung der Produkthaftungsrückstellungen weitgehend ausgeglichen. Der normalisierte EBITA in Lokalwährungen sank um CHF 8,0 Mio.

Beträchtlicher Free Cash Flow

Der Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit betrug CHF 428,4 Mio. (Vorjahr: CHF 459,5 Mio.). Der Rückgang spiegelt in erster Linie einen niedrigeren EBITA und höhere Steuerzahlungen wider. Die Investitionen in Sach- und immaterielle Anlagen gingen um CHF 5,9 Mio. bzw. 6,6 % auf CHF 83,1 Mio. zurück. Dies ergab einen operativen Free Cash Flow von CHF 344,2 Mio. (Vorjahr: CHF 366,4 Mio.). Der Mittelabfluss für Akquisitionen, einschliesslich Earn-out-Zahlungen für Akquisitionen in früheren Geschäftsjahren, belief sich 2015/16 auf CHF 121,3 Mio. (Vorjahr: CHF 57,7 Mio.). Dieser Anstieg war in erster Linie auf die Akquisition von Hansaton und den weiteren Ausbau des Retailgeschäfts der Gruppe zurückzuführen. Der Mittelzufluss aus Veräusserungen betrug CHF 29,6 Mio. Insgesamt führte dies zu einem beträchtlichen Free Cash Flow in Höhe von CHF 252,6 Mio., verglichen mit CHF 308,7 Mio. im Vorjahr.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit betrug CHF 325,6 Mio. und blieb somit gegenüber dem Vorjahr weitgehend unverändert. Im Geschäftsjahr 2015/16 wendete die Gruppe CHF 155,6 Mio. auf, um im Rahmen des aktuellen Aktienrückkaufprogramms 1'203'500 Aktien zu kaufen (Vorjahr: CHF 73,6 Mio.). Zudem war 2014/15 mit CHF 80 Mio. eine Darlehensranche zurückgezahlt worden. Im Geschäftsjahr 2015/16 gab die Gruppe für den Kauf eigener Aktien im Zusammenhang mit aktienbasierten Vergütungsprogrammen CHF 19,7 Mio. aus, während es im Vorjahr CHF 19,0 Mio. gewesen waren. Beim Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit ist ausserdem die Erhöhung der Dividende um CHF 8,4 Mio. berücksichtigt.

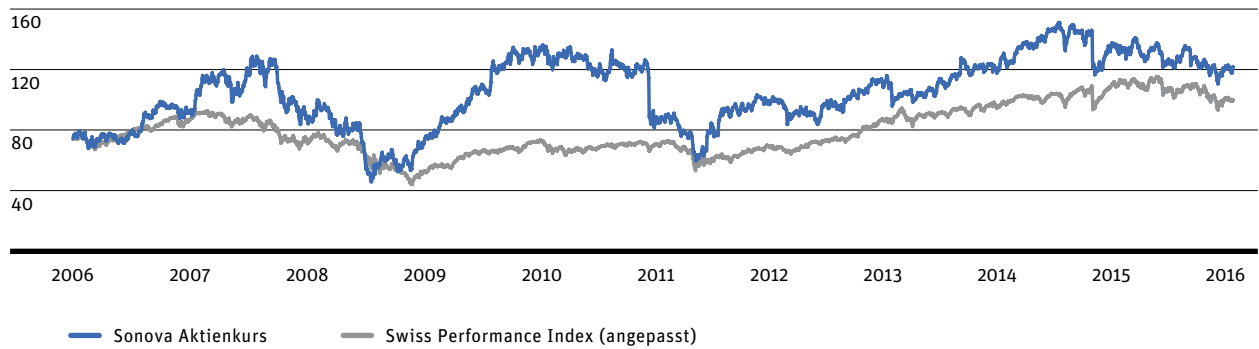
Weiterhin solide Bilanz

Das ausgewiesene Nettoumlaufvermögen belief sich auf CHF 185,5 Mio. gegenüber CHF 181,4 Mio. zum Ende des Vorjahres. Das investierte Kapital betrug CHF 1'608,0 Mio. (Vorjahr: CHF 1'489,5 Mio.). Dies war in erster Linie auf Akquisitionen zurückzuführen. Aufgrund des starken Free Cash Flow, der höheren Ausgaben für Akquisitionen und der höheren Ausschüttung überschüssiger liquider Mittel an die Aktionäre schloss die Gruppe den Berichtszeitraum mit einer Nettoliquidität von CHF 298,3 Mio. ab, ein Rückgang um CHF 84,1 Mio. gegenüber dem Vorjahreswert von CHF 382,3 Mio. Die Rendite des investierten Kapitals (ROCE) betrug 26,0 % (Vorjahr 29,1%), was die bilanziellen Auswirkungen der Akquisitionen und den niedrigeren EBITA in Schweizer Franken widerspiegelt.

Vor dem Hintergrund der weiterhin soliden Rentabilität der Sonova Gruppe und der gesunden Finanzlage wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung am 14. Juni 2016 eine Dividende von CHF 2,10 vorschlagen. Die vorgeschlagene Ausschüttung bedeutet gegenüber dem Vorjahr eine Erhöhung um 2,4 % und eine Ausschüttungsquote von 41 % (Vorjahr: 38 %).

Ausblick 2016 / 17

Dank unseres attraktiven Portfolios an Produkten und Lösungen sowie unseres ständigen Einsatzes für Innovation erwarten wir für das Geschäftsjahr 2016 / 17 in den beiden Segmenten Hörgeräte und Cochlea-Implantate ein solides Wachstum bei Umsatz und Rentabilität. Beim Gesamtumsatz rechnen wir mit einem Wachstum von 4 % – 6 % in Lokalwährungen.

Aktienkursentwicklung**Aktienkursentwicklung¹⁾**

	10 Jahre	5 Jahre	3 Jahre	2 Jahre	1 Jahr
Sonova Aktien	65,5 %	50,0 %	7,8 %	(5,0 %)	(9,2 %)
Swiss Performance Index (SPI) ²⁾	34,9 %	43,6 %	14,8 %	1,4 %	(9,0 %)
Sonova Aktien relativ zum SPI	30,6 %	6,4 %	(7,0 %)	(6,3 %)	(0,3 %)

¹⁾ Kursentwicklung der Sonova Aktie und des SPI bezieht sich auf die entsprechende Zeitperiode vor dem letzten Handelstag im Geschäftsjahr 2015/16

²⁾ 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 1'000 CHF wenn nichts anderes erwähnt	2015/16	2014/15
Umsatz	2'071'930	2'035'085
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	1,8	4,3
Bruttoertrag	1'375'468	1'387'524
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	(0,9)	3,5
in % vom Umsatz	66,4	68,2
Forschungs- und Entwicklungskosten	130'255	130'897
in % vom Umsatz	6,3	6,4
Vertriebs- und Marketingkosten	638'240	613'217
in % vom Umsatz	30,8	30,1
Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA)	430'632	455'564
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	(5,5)	5,9
in % vom Umsatz	20,8	22,4
Betriebsgewinn (EBIT)	403'437	429'069
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	(6,0)	6,2
in % vom Umsatz	19,5	21,1
Gewinn nach Steuern	345'847	368'323
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	(6,1)	6,0
in % vom Umsatz	16,7	18,1
Anzahl Mitarbeitende (Durchschnitt)	10'697	9'960
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	7,4	8,6
Anzahl Mitarbeitende (Endbestand)	10'894	10'184
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	7,0	6,9
Nettoliquidität³⁾	298'274	382'343
Nettoumlaufvermögen⁴⁾	185'459	181'379
in % vom Umsatz	9,0	8,9
Investitionen (Sachanlagen und immaterielle Anlagen)⁵⁾	83'051	88'735
Investiertes Kapital⁶⁾	1'607'992	1'489'461
in % vom Umsatz	77,6	73,2
Total Aktiven	2'751'611	2'691'631
Eigenkapital	1'906'266	1'871'804
Eigenfinanzierungsgrad (%)⁷⁾	69,3	69,5
Free Cash Flow⁸⁾	252'573	308'700
Operativer Free Cash Flow⁹⁾	344'212	366'385
in % vom Umsatz	16,6	18,0
Rendite des investierten Kapitals (%)¹⁰⁾	26,0	29,1
Eigenkapitalrendite (%)¹¹⁾	18,3	20,2
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	5,11	5,37
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	5,10	5,35
Dividende / Ausschüttung pro Aktie (CHF)	2,10 ¹²⁾	2,05

¹⁾ Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet).

²⁾ Ohne Einmalkosten, hauptsächlich im Zusammenhang mit der Erhöhung der Rückstellungen für Produkthaftungen innerhalb des Cochlea-Implantate Geschäftsbereichs. Bilanzbasierte Kennzahlen (inklusive davon abhängige Verhältniswerte) nicht adjustiert.

³⁾ Flüssige Mittel + andere kurzfristige Finanzanlagen (ohne Darlehen) – kurzfristige Finanzverbindlichkeiten – langfristige Finanzverbindlichkeiten.

⁴⁾ Forderungen (inkl. Darlehen) + Warenvorräte – Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – kurzfristige Ertragssteuerverbindlichkeiten – übrige kurzfristige Verbindlichkeiten – kurzfristige Rückstellungen.

⁵⁾ Ohne Goodwill und immaterielle Anlagen aus Akquisitionen.

2013 / 14	Normalisiertes Ergebnis 2012 / 13 ^{1) / 2)}	Ausgewiesenes Ergebnis 2012 / 13 ¹⁾	2011 / 12
1'951'312	1'795'262	1'795'262	1'619'848
8,7	10,8	10,8	0,2
1'340'449	1'239'780	1'239'780	1'105'924
8,1	12,1	12,1	(1,1)
68,7	69,1	69,1	68,3
125'657	113'884	113'884	116'178
6,4	6,3	6,3	7,2
589'627	559'077	559'077	503'354
30,2	31,1	31,1	31,1
430'109	385'304	181'688	315'199
11,6	22,2	(42,4)	(3,5)
22,0	21,5	10,1	19,5
404'030	359'175	155'559	287'699
12,5	24,8	(45,9)	6,2
20,7	20,0	8,7	17,8
347'382	307'745	110'869	246'410
12,9	24,9	(55,0)	6,6
17,8	17,1	6,2	15,2
9'175	8'709	8'709	7'970
5,4	9,3	9,3	9,3
9'529	8'952	8'952	8'223
6,4	8,9	8,9	4,9
311'525	185'800	185'800	(64'448)
190'571	187'148	187'148	163'434
9,8	10,4	10,4	10,1
93'918	82'354	82'354	80'073
1'462'850	1'455'460	1'455'460	1'540'326
75,0	81,1	81,1	95,1
2'593'748	2'680'042	2'680'042	2'287'202
1'774'375	1'641'260	1'641'260	1'475'878
68,4	61,2	61,2	64,5
288'618	262'370	262'370	156'406
318'430	318'553	318'553	239'535
16,3	17,7	17,7	14,8
27,7	10,4	10,4	19,2
20,3	7,1	7,1	17,5
5,08	4,60	1,65	3,71
5,07	4,59	1,64	3,71
1,90	1,60	1,60	1,20

⁶⁾ Eigenkapital – Nettoliquidität.

⁷⁾ Eigenkapital in % der Bilanzsumme.

⁸⁾ Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit + Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit.

⁹⁾ Free Cash Flow – Mittelabfluss aus Akquisitionen und aus Verkauf von Tochtergesellschaften (exkl. erworbene/veräußerte flüssige Mittel).

¹⁰⁾ EBIT in % des durchschnittlich investierten Kapitals.

¹¹⁾ Gewinn nach Steuern in % des durchschnittlichen Eigenkapitals.

¹²⁾ Antrag an die Generalversammlung vom 14. Juni 2016.

Konzernjahresrechnung

Konzernerfolgsrechnungen

1'000 CHF	Anhang	2015/16	2014/15
Umsatz	6	2'071'930	2'035'085
Herstellkosten der verkauften Produkte		(696'462)	(647'561)
Bruttoertrag		1'375'468	1'387'524
Forschung und Entwicklung		(130'255)	(130'897)
Vertrieb und Marketing		(638'240)	(613'217)
Administration		(194'223)	(201'043)
Übriger Ertrag / (Aufwand), netto	7	17'882	13'197
Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA)¹⁾		430'632	455'564
Akquisitionsbedingte Abschreibungen	20	(27'195)	(26'495)
Betriebsgewinn (EBIT)²⁾		403'437	429'069
Finanzertrag	8	4'298	1'093
Finanzaufwand	8	(12'249)	(11'630)
Anteil am Gewinn / (Verlust) von assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures	18	1'574	1'792
Gewinn vor Steuern		397'060	420'324
Ertragssteuern	9	(51'213)	(52'001)
Gewinn nach Steuern		345'847	368'323
Verteilbar auf:			
Aktionäre der Muttergesellschaft		337'026	359'994
Minderheitsanteile		8'821	8'329
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	10	5,11	5,37
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	10	5,10	5,35

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

²⁾ 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	Anhang	2015 / 16	2014 / 15
Gewinn nach Steuern		345'847	368'323
Sonstiges Ergebnis			
Versicherungsmathematischer (Verlust) / Gewinn aus Leistungsprimatsplänen, netto	30	(6'610)	(33'249)
Steuereffekt auf versicherungsmathematischem (Verlust) / Gewinn aus Leistungsprimatsplänen		893	4'601
An Minderheiten gewährte Put Optionen			7'879
Total der Positionen ohne zukünftige Reklassifizierung in die Erfolgsrechnung		(5'717)	(20'769)
Fair Value Anpassungen aus Cash Flow Hedges			901
Umrechnungsdifferenzen		(2'547)	(30'577)
Steuereffekt auf Umrechnungsdifferenzen		760	(1'430)
Total der Positionen mit zukünftiger Reklassifizierung in die Erfolgsrechnung		(1'787)	(31'106)
Sonstiges Ergebnis, netto nach Steuern		(7'504)	(51'875)
Gesamtergebnis		338'343	316'448
Verteilbar auf:			
Aktionäre der Muttergesellschaft		330'309	308'737
Minderheitsanteile		8'034	7'711

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

Konzernbilanzen

Aktiven 1'000 CHF	Anhang	31.3.2016	31.3.2015
Flüssige Mittel	12	317'266	390'486
Andere kurzfristige Finanzanlagen	13	6'748	5'446
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14	354'672	349'388
Kurzfristige Ertragssteuerforderungen		7'755	6'323
Andere Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	15	69'610	66'349
Warenvorräte	16	240'451	240'834
Total Umlaufvermögen		996'502	1'058'826
Sachanlagen	17	267'870	269'988
Immaterielle Anlagen	20	1'349'628	1'219'598
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures	18	9'275	9'667
Übrige langfristige Finanzanlagen	19	19'970	22'478
Latente Steuerguthaben	9	108'366	111'074
Total Anlagevermögen		1'755'109	1'632'805
Total Aktiven		2'751'611	2'691'631

Passiven 1'000 CHF	Anhang	31.3.2016	31.3.2015
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	22	6'546	3'101
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		77'828	72'896
Kurzfristige Ertragssteuerverbindlichkeiten		93'812	95'584
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	23	214'189	206'548
Kurzfristige Rückstellungen	21	105'220	111'933
Total kurzfristige Verbindlichkeiten		497'595	490'062
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	24	15'174	5'042
Langfristige Rückstellungen	21	191'880	205'148
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	26	94'764	86'927
Latente Steuerverbindlichkeiten	9	45'932	32'648
Total langfristige Verbindlichkeiten		347'750	329'765
Total Fremdkapital		845'345	819'827
Aktienkapital	27	3'331	3'359
Eigene Aktien		(155'676)	(71'473)
Gewinn- und sonstige Reserven		2'034'677	1'912'615
Den Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbarer Anteil am Eigenkapital		1'882'332	1'844'501
Minderheitsanteile		23'934	27'303
Eigenkapital		1'906'266	1'871'804
Total Passiven		2'751'611	2'691'631

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

Konzernmittelflussrechnungen

1'000 CHF	Anhang	2015 / 16	2014 / 15
Gewinn vor Steuern		397'060	420'324
Abschreibungen auf Sach- und immateriellen Anlagen	17,20	88'743	84'954
Verlust aus Verkauf von Sach- und immateriellen Anlagen, netto		769	551
Anteil am Gewinn von assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures	18	(1'574)	(1'792)
Abnahme langfristige Rückstellungen		(7'403)	(6'000)
Finanzertrag / (-aufwand), netto	8	7'951	10'537
Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen und übrige nicht liquiditätswirksame Positionen		4'061	19'214
Bezahlte Ertragssteuern		(40'545)	(23'095)
Mittelzufluss vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens		449'062	504'693
Abnahme / (Zunahme) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		312	(12'867)
Abnahme / (Zunahme) andere Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen		4'415	(4'412)
Abnahme / (Zunahme) Warenvorräte		5'019	(31'087)
Abnahme Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		(11'327)	(4'468)
(Abnahme) / Zunahme übrige kurzfristige Verbindlichkeiten, passive Rechnungsabgrenzungen und kurzfristige Rückstellungen		(19'038)	7'598
Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit		428'443	459'457
Investitionen in Sach- und immaterielle Anlagen		(83'051)	(88'956)
Erlös aus Verkauf von Sach- und immateriellen Anlagen		576	1'226
Mittelabfluss aus Akquisitionen (exkl. erworbene flüssige Mittel)	28	(121'252)	(57'685)
Mittelzufluss aus Verkauf Tochtergesellschaften (exkl. veräusserter flüssiger Mittel)	28	29'613	
Veränderung der übrigen Finanzanlagen		(5'034)	(6'357)
Erhaltene Zinsen und realisierter Gewinn aus Finanzanlagen		3'278	1'015
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit		(175'870)	(150'757)
Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten		(479)	(87'553)
(Kauf) / Verkauf eigener Aktien, netto		(175'377)	(92'601)
Dividendenausschüttung Sonova Holding AG		(136'039)	(127'629)
Transaktionen mit Minderheitsanteilen		(11'403)	(17'276)
Bezahlte Zinsen und sonstiger Finanzaufwand		(2'312)	(2'255)
Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit		(325'610)	(327'314)
Umrechnungsverluste auf flüssige Mittel		(183)	(904)
Abnahme flüssige Mittel		(73'220)	(19'518)
Stand flüssige Mittel am Anfang des Berichtsjahres		390'486	410'004
Stand flüssige Mittel am Ende des Berichtsjahres		317'266	390'486

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

Nachweis über die Veränderung des Konzerneigenkapitals

1'000 CHF

	Den Aktionären der Sonova Holding AG zuteilbar						
	Aktienkapital	Gewinn- und übrige Reserven	Umrechnungsdifferenzen	Eigene Aktien	Absicherungsreserve	Minderheitsanteile	Total Eigenkapital
Stand 1. April 2014	3'359	2'001'725	(263'638)	4'285¹⁾	(901)	29'545	1'774'375
Gewinn nach Steuern		359'994				8'329	368'323
Versicherungsmathematischer Verlust aus Leistungsprimatsplänen, netto		(33'249)					(33'249)
Steuereffekt auf versicherungsmathematischem Verlust		4'601					4'601
Put Optionen an Minderheiten		7'879					7'879
Fair-Value-Anpassungen aus Hedges					901		901
Umrechnungsdifferenzen			(29'959)			(618)	(30'577)
Steuereffekt auf Umrechnungsdiff.			(1'430)				(1'430)
Gesamtergebnis		339'225	(31'389)		901	7'711	316'448
Veränderung der Minderheitsanteile		(7'279)				(994)	(8'273)
Aktienbasierte Vergütungen		7'583					7'583
Verkauf eigener Aktien		(5'983)		68'284			62'301
Kauf eigener Aktien				(144'042)			(144'042)
Dividendenausschüttung		(127'629)				(8'959)	(136'588)
Stand 31. März 2015	3'359	2'207'642	(295'027)	(71'473)¹⁾		27'303	1'871'804
Stand 1. April 2015	3'359	2'207'642	(295'027)	(71'473)¹⁾		27'303	1'871'804
Gewinn nach Steuern		337'026				8'821	345'847
Versicherungsmathematischer Verlust aus Leistungsprimatsplänen, netto		(6'610)					(6'610)
Steuereffekt auf versicherungsmathematischem Verlust		893					893
Umrechnungsdifferenzen		19	(1'779)			(787)	(2'547)
Steuereffekt auf Umrechnungsdiff.			760				760
Gesamtergebnis		331'328	(1'019)			8'034	338'343
Kapitalreduktion – Aktienrückkaufprogramm	(28)	(73'551)		73'579			
Aktienbasierte Vergütungen		7'565					7'565
Verkauf eigener Aktien		(6'222)		22'732			16'510
Kauf eigener Aktien				(180'514)			(180'514)
Dividendenausschüttung		(136'039)				(11'403)	(147'442)
Stand 31. März 2016	3'331	2'330'723	(296'046)	(155'676)¹⁾		23'934	1'906'266

¹⁾ Inklusive derivative Finanzinstrumente auf eigenen Aktien.

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

Anhang zur Konzernjahresrechnung per 31. März 2016

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 Hörverlust 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 der 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 (IAS) und der Interpretationen des International Accounting Standards Board (IASB). Die Konzernjahresrechnung wurde am 10. Mai 2016 vom Verwaltungsrat der Sonova Holding AG genehmigt und wird der Generalversammlung am 14. Juni 2016 zur Genehmigung vorgelegt.

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

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

2.1 Änderungen in der Bilanzierungspraxis

Die folgenden neuen Standards und Anpassungen wurden per 1. April 2015 erstmals übernommen, ohne einen wesentlichen Einfluss auf das Ergebnis und die finanzielle Lage der Gruppe zu haben:

- Änderungen zu IAS 19 «Leistungen an Arbeitnehmer»: Diese Klarstellung regelt die Beiträge an Arbeitnehmer und Dritte im Rahmen der Bilanzierung der leistungsorientierten Versorgungspläne, welche in IAS 19 «Leistungen an Arbeitnehmer» behandelt werden. Ist der Betrag der Leistung von der Anzahl der Dienstjahre unabhängig, werden diese Leistungen als Verminderung des Dienstzeitaufwandes in der Periode, in welcher die Leistungen erbracht werden erfasst.

Auf eine Anrechnung der Beiträge auf die Dienstjahre wird verzichtet.

- Jährliche Verbesserungen an den IFRS-Zyklus 2010 – 2012 (Änderungen zu IFRS 3 «Unternehmenszusammenschlüsse» sind ausgeschlossen) beinhaltet Änderungen an diversen IFRS-Standards (IFRS 2 «Anteilsbasierte Vergütung», IFRS 8 «Geschäftssegmente», IFRS 13 «Bemessung des beizulegenden Zeitwerts», IAS 16 «Sachanlagen», IAS 38 «Immaterielle Vermögenswerte» und IAS 24 «Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen»).
- Jährliche Verbesserungen an den IFRS-Zyklus 2011 – 2013 beinhaltet Änderungen an diversen IFRS-Standards (IFRS 1 «Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards», IFRS 3 «Unternehmenszusammenschlüsse», IFRS 13 «Bemessung des beizulegenden Zeitwerts» und IAS 40 «Als Finanzinvestitionen gehaltene Immobilien»).

Mögliche Auswirkungen der neuen und überarbeiteten Standards, welche ab dem 1. April 2016 beginnenden Geschäftsjahr in Kraft treten, werden laufend beurteilt, wobei keine erheblichen Auswirkungen auf das Ergebnis und die finanzielle Lage der Gruppe erwartet werden. Weiter beurteilt die Gruppe weitere neue und überarbeitete Standards, deren Anwendung erst nach 2016 obligatorisch sind:

IFRS 9 «Finanzinstrumente»: Dieser Standard vervollständigt die Vorschriften bezüglich der Erfassung und Ausbuchung von Finanzinstrumenten. Er beinhaltet überarbeitete Grundsätze zur Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten. Die Gruppe beurteilt zur Zeit die Auswirkungen der Anwendung des Standards.

IFRS 15 «Erlöse aus Verträgen mit Kunden»: Mit der Festlegung eines fünfstufigen Rahmenmodells verknüpft, erweitert und ersetzt dieser Standard bestehende Vorschriften bezüglich der Umsatzrealisierung. Die Gruppe beurteilt zur Zeit die Auswirkungen der Anwendung des Standards.

IFRS 16 «Leasingverhältnisse»: Dieser Standard ersetzt IAS 17 und definiert neue Regeln zu Erfassung, Bewertung, Ausweis und Angabepflichten von Leasingverhältnissen. Der Standard sieht für den Leasingnehmer ein einziges Bilanzierungsmodell vor, welches beim Leasingnehmer dazu führt, dass sämtliche Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Leasingvereinbarungen zu erfassen sind, sofern diese nicht eine längere Laufzeit als 12 Monaten aufweisen oder keinen geringwertigen Vermögenswert darstellen. Derzeit beurteilt die Gruppe Auswirkungen der Anwendung des Standards.

2.2 Konsolidierungsgrundsätze

Beteiligungen an Tochtergesellschaften

Tochtergesellschaften sind vollumfänglich konsolidiert. Tochtergesellschaften sind Gesellschaften, die von der Sonova Holding AG direkt oder indirekt beherrscht werden. Die Beherrschung ist gegeben, wenn die Gruppe aus der Beziehung zu einem Unternehmen Anspruch auf variable Renditen hat und den Einfluss besitzt, diese Renditen zu bestimmen. 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 und Joint Ventures

Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures werden nach der Equitymethode konsolidiert. Assoziierte Gesellschaften sind Gesellschaften, bei denen die Gruppe über einen wesentlichen Einfluss verfügt, jedoch keine Kontrolle ausübt (üblicherweise 20 % bis 50 % der Stimmrechte). Joint Ventures sind gemeinsame Vereinbarungen bei denen zwei oder mehrere Partner Anspruch auf das Nettovermögen des gemeinschaftlich geführten Unternehmens haben.

Nach der Equitymethode werden Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures anfänglich zu Anschaffungskosten (einschliesslich Goodwill aus dem Erwerb) erfasst. Nachfolgend werden die Buchwerte erhöht oder reduziert, um den Anteil der Gruppe an Gewinn oder Verlust der assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures seit Erwerb zu erfassen. Wenn der Anteil am Verlust an einer assoziierten Gesellschaft / einem Joint Venture den Wert der assoziierten Gesellschaft / des Joint Ventures entspricht oder übersteigt, werden keine weiteren Verluste erfasst, sofern keine rechtliche oder faktische Verpflichtung dazu besteht. Bei der Anwendung der Equitymethode werden die aktuellsten verfügbaren Jahresrechnungen der assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures verwendet. Dabei kann das Abschlussdatum aus Praktikabilitätsgründen bis zu drei Monate vom Bilanzstichtag der Gruppe abweichen.

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 sind, 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 erfasst 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 5). 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 Kassenbestände und Bankguthaben, überzogene Bankkontokorrente sowie Termineinlagen und sonstige kurzfristig leicht realisierbare Vermögenswerte mit einer ursprünglichen Laufzeit von bis zu drei Monaten. Die Konzernmittelflussrechnung fasst die Veränderungen der flüssigen Mittel zusammen.

Andere kurzfristige Finanzanlagen

Andere kurzfristige Finanzanlagen umfassen zu Handelszwecken gehaltene Finanzanlagen sowie kurzfristige Darlehen an Dritte. 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, sofern sie nicht als Absicherungsinstrumente verwendet werden (siehe Anhang 2.6).

Vermögenswerte in dieser Kategorie werden als Umlaufvermögen klassifiziert, wenn sie entweder zu Handelszwecken gehalten oder voraussichtlich innerhalb von 12 Monaten realisiert werden.

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 annähernd 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, obsoleete 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 Anlagegutes separat über die entsprechende Nutzungsdauer abgeschrieben. Die Nutzungsdauer beträgt für Gebäude 25–40 Jahre und für Produktionsanlagen, Maschinen, Einrichtungen und Fahrzeuge 3–10 Jahre. Grundstücke werden nicht abgeschrieben. Mietereinbauten werden über die Laufzeit des Mietverhältnisses oder, wenn kürzer, über die Nutzungsdauer abgeschrieben.

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

Es bestehen keine Anlagen aus Mietverhältnissen, bei denen die Risiken und Nutzen des Eigentums effektiv an die Gruppe transferiert werden (Finanzierungsleasing). Daher werden alle Leasing Vereinbarungen 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 3–5 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 3–15 Jahren linear abgeschrieben. Andere immaterielle Anlagen werden in der Regel über einen Zeitraum von 3–10 Jahren linear abgeschrieben. Bei aktivierten Entwicklungskosten beginnt die Abschreibung, wenn der aktivierte Vermögenswert betriebsbereit ist, was in der Regel nach Erhalt der Genehmigung der Aufsichtsbehörden ist. Diese Vermögenswerte werden über die geschätzte Nutzungsdauer von 2–7 Jahren linear abgeschrieben. Aktivierte Kosten von noch nicht abgeschlossenen Entwicklungsprojekten werden jährlich einem Wertminderungstest unterzogen. Ausser dem 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 Cochlea-Implantaten 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 Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten 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 auf Wertminderung untersucht, oder häufiger, sofern Hinweise oder Veränderungen im Umfeld darauf hindeuten, dass eine Wertminderung bestehen könnte. Anschaffungsnebenkosten von Unternehmenszusammenschlüssen werden aufwandswirksam erfasst. Bei jedem Unternehmenszusammenschluss verbucht die Gruppe die Minderheitsbeteiligung an der erworbenen Gesellschaft zum Fair Value oder zum entsprechenden Anteil der Minderheitsbeteiligung an dem bilanzierten identifizierbaren Nettovermögen der erworbenen Gesellschaft.

Bei einem stufenweisen Unternehmenszusammenschluss (es wird die Beherrschung über ein assoziiertes Unternehmen erlangt) werden die zuvor an einem assoziierten Unternehmen gehaltenen Kapitalanteile zum Fair Value im Akquisitionszeitpunkt neu bewertet und der resultierende Gewinn oder Verlust wird im «Finanzergebnis» der Erfolgsrechnung berücksichtigt.

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 Finanzverbindlichkeiten

Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten bestehen aus kurzfristigen Bankschulden sowie allen anderen verzinsbaren Schulden mit einer Restlaufzeit von 12 Monaten oder weniger. Aufgrund der kurzfristigen Natur dieser Schulden werden sie zum Nominalwert bewertet. Darüber hinaus umfassen kurzfristige Finanzverbindlichkeiten auch aus Earn-out-Vereinbarungen resultierende Finanzverbindlichkeiten 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, der Abfluss von Ressourcen zur Erfüllung dieser Verpflichtung wahrscheinlich 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 abgezinst.

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, ver-

bleibende Laufzeit der Garantien und Anzahl der Hörgeräte und Implantate, bei denen die Garantie immer noch läuft. Der Anteil kurzfristiger Garantierückstellungen wird an jedem Bilanzstichtag in die kurzfristigen Rückstellungen umklassiert.

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 Aktien als Reduktion des Eigenkapitals gezeigt. Das Ergebnis aus dem Verkauf eigener 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. Latente Steuerschulden entstehen aus temporären Differenzen, welche aus Beteiligungen an Tochtergesellschaften entstehen. Ausgenommen sind solche latente Steuerschulden, für welche der Zeitpunkt der Umkehrung der temporären Differenz durch die Gruppe gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass die temporäre Differenz nicht in absehbarer Zukunft aufgehoben wird.

Umsatzerfassung

Umsatz wird abzüglich Umsatzsteuern und Rabatten zum Zeitpunkt des Übergangs der wesentlichen Nutzen und Gefahren auf den Käufer erfasst, dies erfolgt meist bei der Produkt- und Servicelieferung und genügend sicherer Einbringbarkeit der entsprechenden Forderungen.

Erwartete Rückgaben von Produkten werden geschätzt und eine entsprechende Rückstellung wird gebildet. Der Anteil der Warenrücksendungen wird basierend auf historischen Rücksendungen geschätzt.

Bei Cochlea-Implantaten wird der Umsatz in der Regel bei Lieferung an das Krankenhaus erfasst. Für die Bildung einer Rückstellung für zurückgesandte Produkte werden Erfahrungswerte herangezogen.

Umsatz aus Serviceverträgen wird realisiert wenn die Dienstleistung erbracht wurde und wenn keine weiteren unerfüllten Leistungsverpflichtungen bestehen. Umsatz aus Serviceverträgen, wie beispielsweise langfristige Wartungsverträge und Garantieverlängerungen, wird vom Verkauf der Waren getrennt und über die Vertragslaufzeit linear erfasst.

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

Akquisitionsbedingte Abschreibungen

Die Gruppe ändert fortlaufend ihr Geschäftsportfolio durch kleine Akquisitionen, aus denen sich akquisitionsbedingte immaterielle Anlagen sowie dazugehörige Abschreibungsaufwendungen ergeben (siehe Abschnitt «Immaterielle Anlagen»). Die Gruppe zeigt akquisitionsbedingte Abschreibungen als eine separate Zeile in der Erfolgsrechnung und identifiziert EBITA als ihre Schlüsselkennzahl (siehe Anhang 6). Weitere Einzelheiten zur funktionalen Zuordnung dieser akquisitionsbedingten Abschreibungsaufwendungen können Anhang 20 «Immaterielle Anlagen» entnommen werden.

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 6 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 bestehen, dass eine Wertminderung für einen Vermögenswert vorliegt. Wenn solche Hinweise existieren, wird der erzielbare Betrag des Vermögenswertes geschätzt. 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 Veräusserungskosten 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 «Finanzanlagen» beschrieben. Zur Überprüfung auf Wertminderung werden sowohl Goodwill als auch Vermögenswerte der Gruppe zahlungsmittelgenerierenden Einheiten zugeordnet. Eine Überprüfung des Goodwills auf Wertminderung wird jährlich durchgeführt, selbst wenn keine Hinweise auf Wertminderung bestehen (siehe Abschnitt «Unternehmenszusammenschlüsse und Goodwill»).

Nahestehende

Eine Person ist der Gruppe nahestehend, wenn sie 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 Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung oder deren nahe Verwandte als Nahestehende angesehen, genauso wie Pensionsfonds zu Gunsten der Mitarbeitenden der Gruppe. Keine nahestehende Person beherrscht die Gruppe.

Leistungen an Arbeitnehmer

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 im entsprechenden Jahr erfasst.

Die Sonova Gruppe hat auch mehrere leistungsorientierte Pensionspläne, 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. Dienstzeitaufwand von leistungsorientierten Plänen werden in der entsprechenden Position in der Erfolgsrechnung im operativen Ergebnis erfasst.

Es wird eine einzelne Netto-Zinskomponente berechnet, die sich aus der Anwendung des Diskontsatzes auf den Nettobetrag der Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen ergibt. Die Netto-Zinskomponente wird in der Konzernerfolgsrechnung im Finanzergebnis erfasst.

Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste, die sich aus Veränderungen der versicherungsmathematischen Annahmen sowie aus Differenzen zwischen den 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 in bestimmten Gruppengesellschaften. 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 Mitarbeiter-

beteiligungsplänen teil. Der Fair Value aller Optionspläne wird am Tag der Gewährung ermittelt und als Aufwand über den Erdienungszeitraum erfasst (Einzelheiten können Anhang 31 entnommen werden). Der Aufwand für anteilsbasierte Vergütungen wird in der entsprechenden Position in der Erfolgsrechnung innerhalb des operativen Ergebnisses und in der entsprechenden Gegenposition im Eigenkapital (für Mitarbeiterbeteiligungen aus Aktiengewährung) beziehungsweise als finanzielle Verbindlichkeit (für Mitarbeiterbeteiligungen mit Barausgleich) erfasst. Für Mitarbeiterbeteiligungen mit Barausgleich wird die Verbindlichkeit bis zu deren Begleichung zu jedem Bilanzstichtag neu bewertet und Veränderungen des Fair Values in der Erfolgsrechnung berücksichtigt.

2.5 Finanzanlagen

Sonova klassifiziert ihre Finanzanlagen in die Kategorien «erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen» und «Darlehen und Forderungen». Das Management bestimmt die Klassifizierung der Finanzanlagen bei der Ersterfassung. Alle Käufe und Verkäufe werden am Erfüllungstag erfasst.

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen bestehen zum einen aus Call Optionen mit Barausgleich auf Sonova Aktien zur Absicherung von Verpflichtungen aus Warrant Appreciation Rights (WARs) und Share Appreciation Rights (SARs), welche US Mitarbeitenden, die am Executive Equity Award Plan (EEAP) teilnehmen, zugeteilt wurden. Zum anderen bestehen sie aus bestimmten Minderheitsbeteiligungen an Unternehmen, die im Hörgeräte- oder hörgeräteverwandten Geschäft tätig sind. Diese Finanzanlagen werden zum Fair Value bewertet. Entsprechende Anpassungen des Fair Values werden in der Periode, in der sie anfallen, erfolgswirksam erfasst.

Darlehen und Forderungen

Darlehen und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Sie entstehen, wenn die Gruppe direkt an einen Kunden Geld gewährt, 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 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.

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 der Wertminderung kleiner wird und dies objektiv einem nach der Erfassung der 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 Ergebnis der Berichtsperiode erfasst.

2.6 Derivative Finanzinstrumente und Absicherungsgeschäfte

Die Gruppe sichert regelmässig ihre Nettorisiken aus Bilanzpositionen 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 Termin- und Optionsgeschäfte werden innerhalb einer Halbjahres-Berichtsperiode eingegangen und geschlossen.

In Verbindung mit der Akquisition von Advanced Bionics hat die Gruppe zur Absicherung gegen steigende Zinssätze einen Zinsswap abgeschlossen. Die Vereinbarung hat die Anforderungen des Hedge Accountings erfüllt und der Gewinn oder Verlust aus dem Absicherungsinstrument wurde im sonstigen Ergebnis im Eigenkapital erfasst. Im Geschäftsjahr 2014/15 wurden alle im Zusammenhang mit dieser Transaktion stehenden Schulden zurückbezahlt und der Zinsswap entsprechend aufgelöst (für weitere Informationen siehe Anhang 22).

2.7 Wesentliche bilanzielle Beurteilungen und Schätzungen

Wesentliche Beurteilungen des Managements bei der Anwendung der Bilanzierungsmethoden

Die Anwendung der Rechnungslegungsgrundsätze der Gruppe kann von der Geschäftsleitung Beurteilungen erfordern, die, abgesehen von solchen die mit Schätzungen verbunden sind, eine Auswirkung auf die in der Jahresrechnung erfassten Beträge haben.

Diese beinhalten unter anderem:

Aktivierung von Entwicklungskosten

Wie in 2.4 «Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze» dargestellt, aktiviert die Gruppe Kosten in Zusammenhang mit

der Entwicklung von Cochlea-Implantaten. Die Feststellung der wirtschaftlichen und technischen Durchführbarkeit kann Ermessensentscheidungen des Managements erfordern.

Unternehmenszusammenschlüsse

Im Zuge der Erfassung von Vermögenswerten und Schulden aus Unternehmenszusammenschlüssen oder Transaktionen mit Minderheiten können Ermessensentscheidungen des Managements in den folgenden Bereichen erforderlich sein:

- Aus Technologien, Kundenbeziehungen, Kundenlisten oder Markennamen resultierende akquisitionsbedingte immaterielle Anlagen.
- Vereinbarungen über bedingte Gegenleistungen.

Wesentliche bilanzielle Schätzungen und Annahmen

Die Aufbereitung der Jahresrechnung nach IFRS erfordert vom Management Schätzungen und Annahmen, die sich auf die Höhe der ausgewiesenen Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Erträge, Aufwendungen und die entsprechenden Offenlegungen haben. Dies umfasst sowohl Schätzungen und Annahmen zur allgemeinen betrieblichen Tätigkeit, wie auch zu nicht betrieblichen Ereignissen wie zum Beispiel dem Ausgang von offenen Rechtsfällen. 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 Geschäftsjahres 2015/16 betragen solche Verbindlichkeiten bedingt durch zukünftige Ereignisse CHF 13,9 Mio. (Vorjahr CHF 6,8 Mio.). Diese werden unter «Andere Rückstellungen» (vor dem 1. April 2010 getätigte Unternehmenszusammenschlüsse) oder «Andere Finanzverbindlichkeiten» (nach dem 1. April 2010 getätigte Unternehmenszusammenschlüsse) ausgewiesen.

Immaterielle Anlagen, inklusive Goodwill

Die Gruppe weist immaterielle Anlagen mit einem Bilanzwert von CHF 1'349,6 Mio. (Vorjahr CHF 1'219,6 Mio.) gemäss Anhang 20 aus.

In den immateriellen Anlagen enthalten ist Goodwill in Höhe von CHF 1'069,5 Mio. (Vorjahr CHF 971,5 Mio.).

Darüber hinaus enthalten immaterielle Anlagen aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von CHF 113,8 Mio. (Vorjahr CHF 96,3 Mio.).

Die Gruppe prüft jährlich gemäss den Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen in Anhang 2.4, ob Wertminderungen von Vermögenswerten vorliegen. Zum Zwecke der Wertminderungstests 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 108,4 Mio. (Vorjahr CHF 111,1 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 2015/16 beträgt CHF 361,1 Mio. (Vorjahr CHF 350,3 Mio.), wie in Anhang 30 dargelegt. Dies beinhaltet CHF 356,4 Mio. (Vorjahr CHF 347,1 Mio.) aus dem Schweizer Pensionsplan. Bei solchen Plänen werden versicherungsmathematische Annahmen getroffen, um die zukünftige Entwicklung zu bewerten, inklusive Schätzungen und Annahmen bezüglich der Diskontsätze und der zukünftigen Lohn- sowie Pensionsentwicklungen. Aktuarer 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. Die Bilanzwerte der Pensionsguthaben und -verpflichtungen sowie eine Sensitivitätsanalyse, welche eine Veränderung der entscheidenden Eingabeparameter der versicherungsmathematischen Bewertung berücksichtigt, sind in Anhang 30 näher erläutert.

Rückstellung für Garantien und Warenrücknahmen

Die Gruppe hat per 31. März 2016 Rückstellungen für Garantien und Rücksendungen in Höhe von CHF 96,3 Mio. (Vorjahr CHF 83,0 Mio.) bilanziert (siehe Anhang 21).

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.

Rückstellung für Produkthaftung

Aufgrund des freiwilligen Produktrückrufs von Cochlea-Implantaten der Advanced Bionics im Jahr 2006 hat die Sonova Gruppe eine Rückstellung für Produkthaftungen vorgenommen.

Die Rückstellung für Produkthaftung von Cochlea-Implantaten wird regelmässig neu beurteilt. Neueinschätzungen bezüglich der erwarteten Anzahl und Kosten der laufenden und zukünftigen Schadensansprüche führten zu einer Reduktion in Höhe von CHF 8,8 Mio., welche in diesem Umfang zum Ertrag des Geschäftsjahres 2015/16 (in der Erfolgsrechnung unter «Übriger Ertrag/(Aufwand), netto» ausgewiesen) beitrugen. Im Vorjahr betrug der positive Effekt auf die Erfolgsrechnung CHF 13,2 Mio.

Per 31. März 2016 beträgt die Rückstellung für Produkthaftung von Cochlea-Implantaten CHF 166,4 Mio. (Vorjahr CHF 192,5 Mio.).

Die Berechnung dieser Rückstellung basiert auf Erfahrungswerten aus der Vergangenheit sowie auf der erwarteten Anzahl und den erwarteten Kosten von bestehenden und möglichen zukünftigen Ansprüchen. Da die tatsächlichen Ergebnisse von diesen Schätzungen abweichen können, kann es sein, dass diese Rückstellung entsprechend angepasst werden muss.

3. Änderungen im Konsolidierungskreis

In den Geschäftsjahren 2015/16 und 2014/15 erwarb die Gruppe mehrere Gesellschaften. Die erworbenen Gesellschaften sind in der Produktion und im Vertrieb von Hörgeräten tätig.

Am 16. April 2015 gab die Sonova Holding AG, den erfolgreichen Abschluss der Übernahme von Hansaton Akustik GmbH, einem in Hamburg (Deutschland) ansässigen Grosshandelsunternehmen für Hörgeräte bekannt. Dies geschah nach erfolgreicher Genehmigung durch die Regulierungsbehörden. Das Unternehmen entwickelt und fertigt Hörgeräte und beschäftigt rund 200 Mitarbeiter in Deutschland, Frankreich, sowie den USA. Im Kalenderjahr 2014 erzielte Hansaton einen Umsatz von EUR 42 Mio. (CHF 44 Mio.).

Per 2. Oktober 2014 hat die Sonova Holding AG 100 % der Anteile von Comfort Audio i Halmstad AB (Schweden) erworben. Comfort Audio ist auf die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Kommunikationssystemen spezialisiert und beschäftigt rund 90 Mitarbeiter, hauptsächlich in Schweden.

Weiterhin veräusserte die Gruppe im Berichtsjahr kleinere Gruppengesellschaften in der Region EMEA.

Die Auswirkungen dieser Akquisitionen und Verkäufe auf die Geschäftsjahre 2015/16 und 2014/15 sind dem Anhang 28 zu entnehmen.

4. Personalbestand

Per 31. März 2016 beschäftigte die Sonova Gruppe, umgerechnet in Vollzeitstellen, 10'894 Personen (Vorjahr 10'184). Diese teilen sich wie folgt nach Regionen und Tätigkeiten auf:

Nach Regionen	31.3.2016	31.3.2015
Schweiz	1'200	1'238
EMEA (ohne Schweiz)	3'452	2'919
Amerika	3'622	3'585
Asien / Pazifik	2'620	2'442
Total	10'894	10'184

Nach Tätigkeiten	31.3.2016	31.3.2015
Forschung und Entwicklung	697	674
Produktion	4'033	3'755
Vertrieb und Marketing, Administration	6'164	5'755
Total	10'894	10'184

Im Jahresdurchschnitt zählte die Sonova Gruppe 10'697 (Vorjahr 9'960) Mitarbeitende (Vollzeitäquivalente). Die gesamten Personalaufwendungen betrugen im Berichtsjahr 2015/16 CHF 746,3 Mio. (Vorjahr CHF 720,0 Mio.).

5. Umrechnungskurse

Die wesentlichen Umrechnungskurse stellen sich wie folgt dar:

	31.3.2016	31.3.2015	2015 / 16	2014 / 15
	Jahres- endkurse		Jahres- mittelkurse	
AUD 1	0,74	0,74	0,72	0,81
BRL 1	0,27	0,30	0,27	0,38
CAD 1	0,74	0,77	0,74	0,82
CNY 1	0,15	0,16	0,15	0,15
EUR 1	1,09	1,04	1,07	1,18
GBP 1	1,38	1,44	1,47	1,50
JPY 100	0,86	0,81	0,81	0,85
USD 1	0,96	0,98	0,97	0,93

6. Segmentberichterstattung

Segmentinformationen nach Geschäftssegmenten

Seit der Akquisition von Advanced Bionics per 30. Dezember 2009 ist die Gruppe in den zwei Geschäftsfeldern Cochlea-Implantate und Hörgeräte tätig, die dem operativen Entscheidungsträger der Gruppe (d.h. Chief Executive Officer) separat berichtet werden. Die dem operativen Entscheidungsträger der Gruppe zur Verfügung gestellten finanziellen Informationen, die zur Allokation von Ressourcen und zur Bewertung der Leistung verwendet werden, basieren hauptsächlich auf der Umsatzanalyse sowie den konsolidierten Erfolgsrechnungen, Bilanzen und Mittelflussrechnungen der beiden 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 in der Schweiz zentralisiert, wobei einige Aktivitäten auch in Kanada wahrgenommen werden. 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, in den Vereinigten Staaten und Schweden 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.

Cochlea-Implantate: Dieses Geschäftssegment umfasst die Gesellschaften, die in Design, Entwicklung, Herstellung, Vertrieb und Service von Hörimplantaten und verwandten Produkten tätig sind. Das Segment umfasst Advanced Bionics und die dazugehörigen Verkaufsgesellschaften, welche per 30. Dezember 2009 erworben wurden und Cochlea-Implantate anbieten. Forschung und Entwicklung sowie Marketingaktivitäten von Advanced Bionics sind hauptsächlich in den USA und der Schweiz zentralisiert, während die Produktion in den USA angesiedelt ist. Der Vertrieb der Produkte erfolgt durch Verkaufsorganisationen in den einzelnen Märkten.

1'000 CHF	2015/16	2014/15	2015/16	2014/15	2015/16	2014/15	2015/16	2014/15
	Hörgeräte		Cochlea-Implantate		Konzern/ Eliminierung		Total	
Segmentumsatz	1'887'211	1'843'900	187'267	194'542			2'074'478	2'038'442
Intersegmentumsatz	(2'243)	(2'987)	(305)	(370)			(2'548)	(3'357)
Umsatz	1'884'968	1'840'913	186'962	194'172			2'071'930	2'035'085
Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA)	430'753	434'700	(121)	20'864			430'632	455'564
Segment Aktiven	2'423'715	2'247'572	582'286	605'903	(689'297)	(673'071)	2'316'704	2'180'404
Nicht zugeordnete Aktiven ¹⁾							434'907	511'227
Total Aktiven							2'751'611	2'691'631

¹⁾ 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	2015/16	2014/15
EBITA	430'632	455'564
Akquisitionsbedingte Abschreibungen	(27'195)	(26'495)
Finanzergebnis, netto	(7'951)	(10'537)
Anteil am Gewinn/(Verlust) von assoziierten Gesellschaften/Joint Ventures	1'574	1'792
Gewinn vor Steuern	397'060	420'324

Angaben auf Unternehmensebene

Umsatz nach Produktgruppen 1'000 CHF	2015/16	2014/15
Premium Hörgeräte	512'796	484'265
Advanced Hörgeräte	403'356	414'522
Standard Hörgeräte	599'814	585'987
Drahtlose Kommunikationssysteme	90'510	86'313
Diverses	278'492	269'826
Total Hörgeräte	1'884'968	1'840'913
Cochlea-Implantate und Zubehör	186'962	194'172
Gesamtumsatz	2'071'930	2'035'085

Umsatz und ausgewählte langfristige Aktiven nach Regionen 1'000 CHF	2015/16	2014/15	2015/16	2014/15
Land/Region	Umsatz ¹⁾		Ausgewählte langfristige Aktiven ²⁾	
Schweiz	24'883	25'140	263'910	253'425
EMEA (ohne Schweiz)	858'087	861'415	462'191	355'019
USA	767'631	721'593	682'090	677'975
Amerika (ohne USA)	197'144	216'052	123'856	122'241
Asien/Pazifik	224'185	210'885	94'726	90'593
Total Gruppe	2'071'930	2'035'085	1'626'773	1'499'253

¹⁾ Umsatz basierend auf Standorten der Kunden.

²⁾ 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.

7. Übriger Ertrag / Aufwand, netto

Der übrige Ertrag im Geschäftsjahr 2015/16 beinhaltet CHF 8,8 Mio. (Vorjahr CHF 13,2 Mio.) resultierend aus der Einschätzung und Neubewertung der Rückstellung für Produkthaftung. Weitere Informationen können Anhang 2.7 «Rückstellung für Produkthaftung» und Anhang 21 «Rückstellungen» entnommen werden. Zusätzlich wurde aus der Veräusserung von zwei kleineren Gruppengesellschaften in der Region EMEA ein Gewinn von CHF 8,7 Mio. erzielt. Weitere Informationen können Anhang 28 entnommen werden.

8. Finanzaufwand, netto

1'000 CHF	2015/16	2014/15
Zinsertrag	2'007	1'069
Übriger Finanzertrag	2'291	24
Total Finanzertrag	4'298	1'093
Zinsaufwand	(1'475)	(2'948)
Übriger Finanzaufwand	(10'774)	(8'682)
Total Finanzaufwand	(12'249)	(11'630)
Total Finanzertrag / (-aufwand), netto	(7'951)	(10'537)

Der übrige Finanzaufwand in den Geschäftsjahren 2015/16 und 2014/15 enthält unter anderem die Barwertanpassung von Rückstellungen, Earn-out-Zahlungen, Fair-Value-Anpassungen von Finanzinstrumenten, sowie die Kosten für Devisentermingeschäfte.

9. Steuern

1'000 CHF	2015/16	2014/15
Ertragssteuern	37'920	67'163
Veränderung latente Steuern	13'293	(15'162)
Total Steueraufwand	51'213	52'001
Überleitung Steueraufwand		
Gewinn vor Steuern	397'060	420'324
Erwarteter durchschnittlicher Steuersatz der Gruppe	13,7%	13,9%
Steuern zum erwarteten durchschnittlichen Steuersatz	54'384	58'245
+ / - Auswirkung von		
Steuerlich nicht anerkannten Aufwendungen, netto	1'106	4'193
Veränderungen von nicht aktivierten Verlustvorträgen / latenten Steuerguthaben	10'131	3'458
Aktueller lokaler Steuersatz unterschiedlich zum erwarteten durchschnittlichen Gruppensteuersatz	(23'183)	(20'007)
Veränderten Steuersätzen auf latenten Steuern	7'441	5'798
Vorjahresanpassungen und übrigen Posten, netto	1'334	314
Total Steueraufwand	51'213	52'001
Effektiver gewichteter durchschnittlicher Steuersatz	12,9%	12,4%

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					31.3.2016
	Sachanlagen	Immaterielle Anlagen	Warenvorräte, Forderungen, Rückstellungen, übrige Verbindlichkeiten	Verlustvorträge	Total
Stand 1. April	(5'907)	(16'106)	28'532	71'907	78'426
Änderungen aufgrund von Akquisitionen		(7'165)			(7'165)
In der Erfolgsrechnung erfasste latente Steuern	34	(1'479)	(3'288)	(8'560)	(13'293)
In der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasste latente Steuern			893		893
Umrechnungsdifferenzen	(295)	(820)	1'158	3'530	3'573
Stand 31. März	(6'168)	(25'570)	27'295	66'877	62'434
Beträge in der Bilanz					
Latente Steuerguthaben					108'366
Latente Steuerverbindlichkeiten					(45'932)
Total latente Steuern, netto					62'434

Latente Steuerguthaben / (-verbindlichkeiten) 1'000 CHF					31.3.2015
	Sachanlagen	Immaterielle Anlagen	Warenvorräte, Forderungen, Rückstellungen, übrige Verbindlichkeiten	Verlustvorträge	Total
Stand 1. April	(6'130)	(12'803)	28'236	52'398	61'701
Änderungen aufgrund von Akquisitionen		(4'101)			(4'101)
In der Erfolgsrechnung erfasste latente Steuern	190	(3'653)	(1'424)	20'049	15'162
In der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasste latente Steuern			4'601		4'601
Umrechnungsdifferenzen	33	4'451	(2'881)	(540)	1'063
Stand 31. März	(5'907)	(16'106)	28'532	71'907	78'426
Beträge in der Bilanz					
Latente Steuerguthaben					111'074
Latente Steuerverbindlichkeiten					(32'648)
Total latente Steuern, netto					78'426

Latente Steuerguthaben wurden auf Basis der projizierten zukünftigen Ergebnisse der Konzerngesellschaften aktiviert.

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

1'000 CHF	31.3.2016	31.3.2015
Innerhalb 1 – 3 Jahre	61'202	41'447
Innerhalb 4 Jahre	11'009	28'702
Innerhalb 5 Jahre	42'182	9'134
Über 5 Jahre	386'436	334'380
Total	500'829	413'663

Steuerlich nicht aktivierte Verlustvorträge enthalten unter anderem vor einer Akquisition bestehende steuerliche Verluste mit beschränkter Nutzung. Die Unsicherheit bezüglich der Höhe der zukünftigen Nutzung und Änderungen in den Steuergesetzen können die jährliche Beurteilung dieser nicht aktivierten Verlustvorträge beeinflussen.

10. Gewinn pro Aktie

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

Unverwässerter Gewinn pro Aktie	2015/16	2014/15
Gewinn nach Steuern (1'000 CHF)	337'026	359'994
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	65'946'732	67'065'191
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	5,11	5,37

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 2009 bis 2016 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.

Verwässerter Gewinn pro Aktie	2015/16	2014/15
Gewinn nach Steuern (1'000 CHF)	337'026	359'994
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	65'946'732	67'065'191
Anpassung aufgrund von verwässernden Optionen	100'524	174'754
Angepasste gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	66'047'255	67'239'945
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	5,10	5,35

11. Dividende pro Aktie

Der Verwaltungsrat der Sonova Holding AG schlägt der Generalversammlung vom 14. Juni 2016 vor, eine Dividende in Höhe von CHF 2,10 auszuschütten (Vorjahr CHF 2,05).

12. Flüssige Mittel

1'000 CHF	31.3.2016	31.3.2015
Kassenbestände	714	644
Bankguthaben	276'962	349'779
Festgeldanlagen	39'590	40'063
Total	317'266	390'486

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

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

13. Andere kurzfristige Finanzanlagen

Andere kurzfristige Finanzanlagen in Höhe von CHF 6,7 Mio. (Vorjahr CHF 5,4 Mio.) bestehen hauptsächlich aus kurzfristigen Kundendarlehen.

1'000 CHF	31.3.2016	31.3.2015
Börsengängige Wertschriften	1'918	
Positive Wiederbeschaffungswerte aus Devisentermingeschäften	810	
Darlehen an Dritte	4'020	5'446
Total	6'748	5'446

14. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

1'000 CHF	31.3.2016	31.3.2015
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	376'838	372'143
Wertberichtigungen (Delkredere)	(22'166)	(22'755)
Total	354'672	349'388

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	31.3.2016	31.3.2015
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	354'672	349'388
davon:		
Nicht überfällig	255'086	245'544
Überfällig 1 – 30 Tage	46'517	45'464
Überfällig mehr als 30 Tage	53'069	58'380
Total	354'672	349'388

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

1'000 CHF	2015/16	2014/15
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, 1. April	(22'755)	(21'847)
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	(2'023)	(100)
Verwendung oder Auflösung	10'488	8'260
Bildung	(8'308)	(9'110)
Abgänge	255	
Umrechnungsdifferenzen	177	42
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, 31. März	(22'166)	(22'755)

Während des Berichtsjahres 2015/16 hat die Gruppe CHF 5,7 Mio. (Vorjahr CHF 7,0 Mio.) dieser Rückstellung für die Abschreibung von Forderungen verwendet.

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

1'000 CHF	31.3.2016	31.3.2015
BRL	22'350	28'808
CAD	22'502	23'604
CHF	13'201	15'185
EUR	103'237	93'057
GBP	13'962	15'958
USD	116'904	119'324
Sonstige	62'516	53'452
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	354'672	349'388

15. Andere Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen

1'000 CHF	31.3.2016	31.3.2015
Andere Forderungen	50'590	49'715
Aktive Rechnungsabgrenzungen	19'020	16'634
Total	69'610	66'349

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

16. Warenvorräte

1'000 CHF	31.3.2016	31.3.2015
Rohmaterial und Fertigungsteile	46'381	41'851
Ware in Arbeit	96'090	95'965
Fertigprodukte	129'218	133'095
Wertberichtigungen	(31'238)	(30'077)
Total	240'451	240'834

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

2015/16 wurden in der Erfolgsrechnung in der Position «Herstellkosten der verkauften Produkte» CHF 594,5 Mio. (Vorjahr CHF 543,9 Mio.) als Aufwand erfasst.

17. Sachanlagen

1'000 CHF					31.3.2016
	Grundstücke & Gebäude	Maschinen & technische Einrichtungen	Büro- & Geschäftseinrichtungen	Anzahlungen & Anlagen im Bau	Total
Anschaffungswerte					
Stand 1. April	169'130	224'000	167'009	14'598	574'737
Veränderung Konsolidierungskreis ¹⁾	497	1'647	2'989	20	5'153
Zugänge	910	15'936	20'096	10'045	46'987
Abgänge	(142)	(8'809)	(11'637)	(61)	(20'649)
Transfer	7'225	5'506	3'793	(16'524)	
Umrechnungsdifferenzen	(297)	(1'327)	478	(243)	(1'389)
Stand 31. März	177'323	236'953	182'728	7'835	604'839
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. April	(55'027)	(157'886)	(91'836)		(304'749)
Zugänge	(5'261)	(22'260)	(19'982)		(47'503)
Abgänge	140	7'609	6'722		14'471
Umrechnungsdifferenzen	53	919	(160)		812
Stand 31. März	(60'095)	(171'618)	(105'256)		(336'969)
Nettobuchwerte					
Stand 1. April	114'103	66'114	75'173	14'598	269'988
Stand 31. März	117'228	65'335	77'472	7'835	267'870

¹⁾ Veränderung Konsolidierungskreis beinhaltet die Effekte aus Akquisitionstätigkeiten.

1'000 CHF					31.3.2015
	Grundstücke & Gebäude	Maschinen & technische Einrichtungen	Büro- & Geschäftseinrichtungen	Anzahlungen & Anlagen im Bau	Total
Anschaffungswerte					
Stand 1. April	169'634	201'560	153'089	12'505	536'788
Veränderung Konsolidierungskreis ¹⁾		401	696		1'097
Zugänge	1'758	22'169	21'705	11'518	57'150
Abgänge	(50)	(5'825)	(4'306)	(328)	(10'509)
Transfer		6'614	2'968	(9'582)	
Umrechnungsdifferenzen	(2'212)	(919)	(7'143)	485	(9'789)
Stand 31. März	169'130	224'000	167'009	14'598	574'737
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. April	(51'226)	(142'023)	(80'459)		(273'708)
Zugänge	(5'104)	(21'608)	(18'469)		(45'181)
Abgänge	48	5'262	3'336		8'646
Umrechnungsdifferenzen	1'255	483	3'756		5'494
Stand 31. März	(55'027)	(157'886)	(91'836)		(304'749)
Nettobuchwerte					
Stand 1. April	118'408	59'537	72'630	12'505	263'080
Stand 31. März	114'103	66'114	75'173	14'598	269'988

¹⁾ Veränderung Konsolidierungskreis beinhaltet die Effekte aus Akquisitionstätigkeiten.

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

Zum Bilanzstichtag bestanden keine Sachanlagen aus Finanzierungsleasing.

18. 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	2015/16	2014/15
Umlaufvermögen	442	627
Anlagevermögen	1'096	1'092
Total Aktiven	1'538	1'719
Kurzfristige Verbindlichkeiten	(278)	(348)
Langfristige Verbindlichkeiten	(32)	(32)
Total Verbindlichkeiten	(310)	(380)
Nettovermögen	1'228	1'339
Ertrag in der Berichtsperiode	2'847	3'824
Aufwand in der Berichtsperiode	(1'273)	(2'032)
Gewinn in der Berichtsperiode	1'574	1'792
Nettobuchwert per Ende Jahr	9'275	9'667
Von der Gruppe erfasster Anteil am Gewinn	1'574	1'792

Im Geschäftsjahr 2015/16 gab es keine Änderungen bei der Anzahl an assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures. Im Geschäftsjahr 2014/15 erwarb die Gruppe zusätzliche Anteile an zwei bereits gehaltenen assoziierten Gesellschaften, was zu einem Kontrollwechsel geführt hat (Step-Up-Acquisition). Seit dem Kontrollwechsel werden diese Gesellschaften vollständig konsolidiert. Der gesamte Nettobuchwert der zwei Einheiten betrug zum Zeitpunkt der Kontrollübernahme CHF 1,5 Mio.

Der Umsatz mit assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures betrug im Berichtsjahr 2015/16 CHF 7,5 Mio. (Vorjahr CHF 8,3 Mio.). Per 31. März 2016 betragen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures CHF 1,8 Mio. (Vorjahr CHF 1,6 Mio.).

Am Ende der Geschäftsjahre 2015/16 sowie 2014/15 bestanden keine nichterfassten Verluste.

Unternehmen, an denen Beteiligungen mit einem Nettobuchwert von CHF 9,3 Mio. (Vorjahr CHF 9,7 Mio.) gehalten werden, haben ein anderes Geschäftsjahr als die Sonova Gruppe. Die zuletzt verfügbaren finanziellen Informationen für diese Gesellschaften sind per Dezember 2015.

19. Übrige langfristige Finanzanlagen

1'000 CHF	31.3.2016	31.3.2015
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen	7'442	8'783
Darlehen gegenüber assoziierten Gesellschaften	8'102	8'080
Darlehen gegenüber Dritten	4'426	5'615
Total	19'970	22'478

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen bestehen hauptsächlich aus Minderheitsbeteiligungen an branchenspezifischen Patent- und Softwareentwicklungsgesellschaften. 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 31).

Die Darlehen lauten hauptsächlich auf CAD, EUR, USD und ZAR. Darlehen gegenüber Dritten bestehen hauptsächlich aus Kundendarlehen. Per 31. März 2016 liegen die entsprechenden Rückzahlungszeiträume zwischen einem und zehn Jahren und die Zinssätze variieren zwischen 3% und 5%. Die Bewertung der Darlehen entspricht in der Regel annähernd dem Fair Value.

20. Immaterielle Anlagen

1'000 CHF					31.3.2016
	Goodwill	Immaterielle Anlagen aus Akquisitionen ¹⁾	Aktiviert Entwicklungs-kosten	Software und andere immaterielle Anlagen	Total
Anschaffungswerte					
Stand 1. April	1'121'654	271'267	112'325	63'519	1'568'765
Veränderung Konsolidierungskreis ³⁾	106'531	38'072		895	145'498
Zugänge			26'366	9'698	36'064
Abgänge	(7'389)	(6'028)	(430)	(6'940)	(20'787)
Umrechnungsdifferenzen	(2'817)	583	(44)	184	(2'094)
Stand 31. März	1'217'979	303'894	138'217	67'356	1'727'446
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand 1. April	(150'151)	(136'029)	(16'010)	(46'977)	(349'167)
Zugänge		(27'195) ²⁾	(8'410)	(5'635)	(41'240)
Abgänge		3'683		6'643	10'326
Umrechnungsdifferenzen	1'633	707		(77)	2'263
Stand 31. März	(148'518)	(158'834)	(24'420)	(46'046)	(377'818)
Nettobuchwerte					
Stand 1. April	971'503	135'238	96'315	16'542	1'219'598
Stand 31. März	1'069'461	145'060	113'797	21'310	1'349'628

¹⁾ Immaterielle Anlagen aus Akquisitionen beinhalten hauptsächlich Kundenlisten, Marken, F & E in Arbeit und Technologie.

²⁾ Bezieht sich auf Forschung und Entwicklung (CHF 4,4 Mio.) und Vertrieb und Marketing (CHF 22,8 Mio.).

³⁾ Veränderung Konsolidierungskreis beinhaltet die Effekte aus Akquisitionstätigkeiten.

1'000 CHF	31.3.2015				
	Goodwill	Immaterielle Anlagen aus Akquisitionen ¹⁾	Aktivierte Entwicklungskosten	Software und andere immaterielle Anlagen	Total
Anschaffungswerte					
Stand 1. April	1'057'173	258'617	85'485	59'803	1'461'078
Veränderung Konsolidierungskreis ⁴⁾	42'426	21'374		61	63'861
Zugänge			26'696	4'889	31'585
Abgänge	(231) ²⁾	(57)		(791)	(1'079)
Umrechnungsdifferenzen	22'286	(8'667)	144	(443)	13'320
Stand 31. März	1'121'654	271'267	112'325	63'519	1'568'765
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand 1. April	(136'614)	(112'707)	(8'714)	(41'973)	(300'008)
Zugänge		(26'495) ³⁾	(7'296)	(5'982)	(39'773)
Abgänge		43		789	832
Umrechnungsdifferenzen	(13'537)	3'130		189	(10'218)
Stand 31. März	(150'151)	(136'029)	(16'010)	(46'977)	(349'167)
Nettobuchwerte					
Stand 1. April	920'559	145'910	76'771	17'830	1'161'070
Stand 31. März	971'503	135'238	96'315	16'542	1'219'598

¹⁾ Immaterielle Anlagen aus Akquisitionen beinhalten hauptsächlich Kundenlisten, Marken, F & E in Arbeit und Technologie.

²⁾ Goodwill Abgänge enthalten hauptsächlich Anpassungen von Earn-outs.

³⁾ Bezieht sich auf Forschung und Entwicklung (CHF 4,4 Mio.) und Vertrieb und Marketing (CHF 22,1 Mio.)

⁴⁾ Veränderung Konsolidierungskreis beinhaltet die Effekte aus Akquisitionstätigkeiten.

Zum Zweck der Durchführung der Wertminderungstests wird der Goodwill einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit, die erwartungsgemäss von den Synergien aus der entsprechenden Akquisition profitiert, zugeordnet.

Die Gruppe ist zu dem Schluss gelangt, dass eine aussagekräftige Zuordnung von Goodwill auf zahlungsmittelgenerierende Einheiten nur auf der Ebene der Segmente «Hörgeräte» und «Cochlea-Implantate» gemacht werden kann. Dies entspricht auch der Stufe, auf welcher der Goodwill durch das Management überwacht wird.

Bei beiden zahlungsmittelgenerierenden Einheiten wird der erzielbare Wert (der höhere Wert aus Fair Value abzüglich Verkaufskosten und Nutzungswert) 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.

Aufgrund der durchgeführten Wertminderungstests war es für die Geschäftsjahre 2015/16 und 2014/15 nicht notwendig, eine Goodwill-Wertminderung zu erfassen.

Hörgeräte

Per 31. März 2016 entsprachen die in verschiedenen Währungen erfassten Buchwerte des Goodwills einem Betrag von CHF 758,6 Mio. (Vorjahr CHF 657,2 Mio.).

Die Projektionen für die erwarteten Geldflüsse basierten auf dem zuletzt verfügbaren, von der Geschäftsleitung genehmigten Business Plan. Der Business Plan für das Hörgerätegeschäft erstreckte sich über einen Zeitraum von fünf Jahren. Nach dem Projektionszeitraum anfallende Geldflüsse wurden mit einer langfristigen Wachstumsrate von 2,1% (Vorjahr 1,9%) extrapoliert, was der prognostizierten Inflationsrate entspricht. Für die Berechnung wurde ein gewichteter Diskontsatz vor Steuern von 9,9% (Vorjahr 9,2%) verwendet. Ein Anstieg des Diskontsatzes von 1% würde nicht zu einer Wertminderung führen.

Cochlea-Implantate

Per 31. März 2016 entsprachen die in verschiedenen Währungen erfassten Buchwerte des Goodwills einem Betrag von CHF 310,9 Mio. (Vorjahr CHF 314,3 Mio.).

Die Projektionen für die erwarteten Geldflüsse basierten auf dem zuletzt verfügbaren, von der Geschäftsleitung genehmigten Business Plan. Der Business Plan für das Hörimplantategeschäft erstreckte sich über einen Zeitraum von fünf Jahren, was den langfristigen Entwicklungszyklus des Implantategeschäftes widerspiegelt. Nach dem Projektionszeitraum anfallende Geldflüsse wurden mit einer langfristigen Wachstumsrate von 2,1% (Vorjahr 1,9%) extrapoliert, was der prognostizierten Inflationsrate entspricht. Für die Berechnung wurde ein gewichteter Diskontsatz vor Steuern von 9,8% (Vorjahr 9,1%) verwendet.

Ein Anstieg des Diskontsatzes von 1% würde nicht zu einer Wertminderung führen.

21. Rückstellungen

1'000 CHF					31.3.2016
	Garantien und Waren- rücknahmen	Rück- vergütungen an Kunden	Produkt- haftung	Andere Rück- stellungen	Total
Stand 1. April	83'042	10'841	192'504	30'694	317'081
Veränderung Konsolidierungskreis ¹⁾	5'866	132		3'033	9'031
Verwendung	(50'710)	(6'726)	(16'369)	(10'745)	(84'550)
Auflösung	(5'869)	(166)	(8'847)	(5'490)	(20'372)
Bildung	64'553	7'406		6'909	78'868
Abgänge	(77)			(1'336)	(1'413)
Barwertanpassungen	14		1'167		1'181
Umrechnungsdifferenzen	(526)	(107)	(2'070)	(23)	(2'726)
Stand 31. März	96'293	11'380	166'385	23'042	297'100
davon kurzfristig	70'656	11'361	12'899	10'304	105'220
davon langfristig	25'637	19	153'486	12'738	191'880

¹⁾ Veränderung Konsolidierungskreis beinhaltet die Effekte aus Akquisitionstätigkeiten.

1'000 CHF					31.3.2015
	Garantien und Waren- rücknahmen	Rück- vergütungen an Kunden	Produkt- haftung	Andere Rück- stellungen	Total
Stand 1. April	72'173	10'705	192'016	24'189	299'083
Veränderung Konsolidierungskreis ¹⁾	150			1'505	1'655
Verwendung	(45'631)	(6'681)	(5'030)	(6'771)	(64'113)
Auflösung	(7'735)	(9)	(13'200)	(986)	(21'930)
Bildung	63'929	6'521		12'624	83'074
Barwertanpassungen			541		541
Umrechnungsdifferenzen	156	305	18'177	133	18'771
Stand 31. März	83'042	10'841	192'504	30'694	317'081
davon kurzfristig	63'863	10'841	23'992	13'237	111'933
davon langfristig	19'179		168'512	17'457	205'148

¹⁾ Veränderung Konsolidierungskreis beinhaltet die Effekte aus Akquisitionstätigkeiten.

Die Rückstellung für Garantien und Warenrücknahmen berücksichtigt Kosten, die sich aus Garantieverpflichtungen auf verkauften Produkten ergeben. In der Regel gewährt die Gruppe auf Hörgeräte und verwandte Produkte eine 12- bis 24-monatige Garantie und auf Cochlea-Implantate bis zu 10 Jahre Garantie. Während dieser Zeit werden Produkte kostenlos repariert oder es wird unentgeltlich ein Ersatzprodukt zur Verfügung gestellt. Der ermittelte Rückstellungsbetrag basiert auf dem Umsatz, Erfahrungswerten aus der Vergangenheit und Hochrechnungen von Garantiefällen.

Die Rückstellung für Rückvergütungen an Kunden berücksichtigt vereinbarte Mengenrabatte. Sie basiert auf dem erwartetem Verkaufsvolumen. Der weitaus grösste Teil der Geldabflüsse wird in den nächsten 12 Monaten erwartet.

Die Rückstellung für Produkthaftung berücksichtigt die erwarteten Kosten für Gewährleistungsansprüche aufgrund der freiwilligen Produktrückrufe im Jahr 2006 in Bezug auf das Cochlea-Implantate Geschäft von Advanced Bionics. Die Rückstellung basiert auf Erfahrungswerten aus der Vergangenheit sowie die erwartete Anzahl und die erwarteten Kosten für bestehende und zukünftige Ansprüche. Sie deckt Kosten für Ersatzprodukte, medizinische Versorgung, Schadenersatz sowie Anwaltskosten ab.

Die Rückstellung für Produkthaftung von Cochlea-Implantaten wird regelmässig neu beurteilt. Neueinschätzungen im Geschäftsjahr 2015/16 bezüglich der erwarteten Anzahl und Höhe der laufenden und zukünftigen Schadensansprüche führten zu einer Reduktion in Betrag von CHF 8,8 Mio. (Vorjahr CHF 13,2 Mio.), welche über die Zeile «Übriger Ertrag/(Aufwand), netto» in der Erfolgsrechnung erfasst wurde. Weitere Informationen können Anhang 2.7 «Rückstellung für Produkthaftung» entnommen werden. Der Zeitpunkt des Geldabflusses dieser Rückstellung für Produkthaftung ist unbestimmt, da er weitgehend vom Ausgang der Verwaltungs- und Gerichtsverfahren abhängt.

Andere Rückstellungen im Geschäftsjahr 2015/16 enthalten unter anderem Earn-out Rückstellungen sowie Rückstellungen für spezifische Geschäftsrisiken wie Rechtsstreitigkeiten und Restrukturierungen, wie sie sich aus dem normalen Geschäftsverlauf ergeben. Die wesentliche Veränderung gegenüber dem Vorjahr ist auf die Verwendung der Rückstellungen für Restrukturierungskosten für die am 2. März 2015 bekannt gegebene Verlagerung von Produktionskapazitäten von Stäfa in andere Zentren zurückzuführen. Die Geldabflüsse für die anderen Rückstellungen werden in den nächsten zwei Jahren erwartet.

22. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten

1'000 CHF	31.3.2016	31.3.2015
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	45	34
Andere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	6'501	3'067
Total	6'546	3'101
Ungenutzte Kreditlinien	187'836	37'661

Andere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten bestehen hauptsächlich aus Earn-Out Vereinbarungen sowie aufgeschobenen Zahlungen aus Akquisitionen.

Im Geschäftsjahr 2014/15 wurden kurzfristige Finanzschulden in Höhe von CHF 80 Mio., welche im Zusammenhang mit der Akquisition von Advanced Bionics gewährt wurden, zurückbezahlt. Damit hat die Gruppe seit 30. September 2014 keine Bankschulden mehr.

Aufgrund der kurzfristigen Natur der aufgeschobenen Zahlungen und der kurzfristigen Finanzschulden werden sie zum Nominalwert bewertet. Der Buchwert der aufgeschobenen Zahlungen und der kurzfristigen Finanzschulden entspricht annähernd dem Fair Value.

Im Geschäftsjahr 2015/16 unterzeichnete die Gruppe einen Rahmenkreditvertrag mit einer Kreditlinie in der Höhe von CHF 150 Mio. mit der Option zur Erhöhung auf CHF 250 Mio. Diese Kreditlinie ist bis 31. Juli 2018 gültig und beinhaltet eine Option zur Verlängerung um weitere zwei Jahre. Per Bilanzstichtag wurde die Kreditlinie nicht benutzt.

23. Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

1'000 CHF	31.3.2016	31.3.2015
Andere Verbindlichkeiten	39'772	40'922
Passive Rechnungsabgrenzungen	146'600	140'072
Umsatzabgrenzungen	27'817	25'554
Total	214'189	206'548

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.

24. Langfristige Finanzverbindlichkeiten

1'000 CHF	31.3.2016	31.3.2015
Bankschulden	101	116
Übrige langfristige Finanzschulden	15'073	4'926
Total	15'174	5'042

Übrige langfristige Finanzverbindlichkeiten bestehen aus Verbindlichkeiten in Zusammenhang mit Earn-out-Vereinbarungen aus Akquisitionen (hauptsächlich Hansaton Akustik GmbH), sowie aus fälligen Beträgen in Zusammenhang mit Share Appreciation Rights (SARs) und Warrant Appreciation Rights (WARs) (siehe Anhang 31).

Gliederung nach Währungen	1'000 CHF			31.3.2016			31.3.2015		
	Bank-schulden	Übrige langfristige Finanz-schulden	Total	Bank-schulden	Übrige langfristige Finanz-schulden	Total	Bank-schulden	Übrige langfristige Finanz-schulden	Total
CHF		13'615	13'615		3'592	3'592			
USD		1'075	1'075		1'047	1'047			
EUR		3	3		263	263			
Übrige	101	380	481	116	24	140			
Total	101	15'073	15'174	116	4'926	5'042			

25. Risikomanagement und Finanzinstrumente

Gruppen-Risikomanagement

Das gruppenweite Risikomanagement ist integrierter Bestandteil der Geschäftspraxis und unterstützt den strategischen Entscheidungsfindungsprozess. Die Risikobewertung erfolgt sowohl Bottom-up als auch Top-down und deckt die Konzernebene, alle Geschäftssegmente sowie alle Gruppengesellschaften ab. Dieser Ansatz erlaubt der Gruppe, alle Arten von Risiken zu überprüfen, die sich aus inneren und äusseren Einflüssen und Ereignissen ergeben, von finanziellen und operativen Prozessen, Kunden und Produkten, oder von der Geschäftsleitung und Mitarbeitenden verursacht werden.

Die Risiken werden mittels spezifischer risikomindernder Initiativen, regelmässiger Neueinschätzungen, Kommunikation, Risikokonsolidierung und -priorisierung gesteuert.

Die Verantwortung für den Prozess der Risikobewertung und -überwachung liegt bei der Corporate Risk Funktion. 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 Risiken der Gruppe 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 in Schweizer Franken berichtet 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 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 sechs 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 2016 bestanden offene Währungsabsicherungsgeschäfte in einer Höhe von CHF 173,8 Mio. Im Vorjahr bestanden keine offenen Währungsabsicherungsgeschäfte.

Nominalwerte der Termingeschäfte / Derivate 1'000 CHF

	Fällig innerhalb eines Jahres	Fällig 1 Jahr bis 5 Jahre	31.3.2016	
			Total	Kurswert
Positive Wiederbeschaffungswerte	146'841		146'841	810
Negative Wiederbeschaffungswerte	26'976		26'976	(637)
Total	173'817		173'817	173

Fremdwährungssensitivitätsanalyse

1'000 CHF	2015 / 16	2014 / 15	2015 / 16	2014 / 15
	Auswirkung auf Gewinn nach Steuern		Auswirkung auf Eigenkapital	
Kursänderung USD / CHF + 5 %	2'589	5'111	23'100	21'225
Kursänderung USD / CHF - 5 %	(2'589)	(5'111)	(23'100)	(21'225)
Kursänderung EUR / CHF + 5 %	3'708	3'777	6'576	7'809
Kursänderung EUR / CHF - 5 %	(3'708)	(3'777)	(6'576)	(7'809)

Zinsrisiko

Die Gruppe ist nur in beschränktem Masse Zinsänderungen ausgesetzt. Bei den Aktiven bezieht sich das grösste Zinsrisiko auf die flüssigen Mittel mit einem im Berichtsjahr 2015/16 durchschnittlichen verzinslichen Bestand von CHF 249 Mio. (Vorjahr CHF 353 Mio.). Wären die Zinsen auf diesen Konten während des Berichtsjahres 2015/16 1% höher/niedriger gewesen, wäre der Gewinn vor Steuern CHF 2,5 Mio. höher/niedriger ausgefallen (Vorjahr CHF 3,5 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.

Ausfallrisiko

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

Die wichtigsten Bankverbindungen bestehen mit Finanzinstituten, die mindestens über ein «BBB+»-Rating (S & P) verfügen. Per 31. März 2016 beträgt der grösste Saldo mit einem einzelnen Geschäftspartner 32% (Vorjahr 25%) des Gesamtbestandes der flüssigen Mittel.

Bezüglich ihrer Kundenforderungen führt die Gruppe laufend Prüfungen der Kreditwürdigkeit durch. Aufgrund der Kundenvielfalt gibt es keine einheitlichen Kreditlimite, jedoch bewertet die Gruppe ihre Kunden 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. Das Gleiche gilt für Darlehen an Dritte und Nahestehende.

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

Liquiditätsrisiko

Group Finance ist für ein zentrales Management der Liquidität 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. Um die Liquidität zu überwachen und steuern, wird auf Basis der erwarteten Zahlungsmittelflüsse eine rollierende Hochrechnung durchgeführt und regelmässig aktualisiert.

Die folgende Tabelle fasst die Restlaufzeiten der finanziellen Verbindlichkeiten per 31. März 2016 und 2015 zusammen:

1'000 CHF					31.3.2016
	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	45				45
Andere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	4'694	1'807			6'501
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	179'042	104'016			283'058
Total kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	183'781	105'823			289'604
Langfristige Bankschulden			101		101
Übrige langfristige Finanzschulden			15'073		15'073
Total langfristige Finanzverbindlichkeiten			15'174		15'174
Total Finanzverbindlichkeiten	183'781	105'823	15'174		304'778

1'000 CHF					31.3.2015
	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		34			34
Andere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	1'592	1'475			3'067
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	169'677	97'313			266'990
Total kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	171'269	98'822			270'091
Langfristige Bankschulden			104	12	116
Übrige langfristige Finanzschulden			4'926		4'926
Total langfristige Finanzverbindlichkeiten			5'030	12	5'042
Total Finanzverbindlichkeiten	171'269	98'822	5'030	12	275'133

Fair-Value-Hierarchie

Die folgende Tabelle fasst die zum Fair Value bewerteten Finanzinstrumente nach Bewertungsmethoden per 31. März 2016 und 2015 zusammen. Die verschiedenen Klassen wurden wie folgt definiert:

- Klasse 1: Der Fair Value von in aktiven Märkten gehandelten Finanzinstrumenten basiert auf notierten Preisen zum Bilanzstichtag.
- Klasse 2: Der Fair Value von Finanzinstrumenten, welche nicht in einem aktiven Markt gehandelt werden, wird mittels Bewertungsverfahren ermittelt. Für diese Bewertungsverfahren stützt man sich, wenn möglich, auf beobachtbare Marktdaten ab. Das Instrument wird der Klasse 2 zugeordnet, wenn die wesentlichen Inputfaktoren für die Fair Value Bestimmung beobachtbar sind.
- Klasse 3: Falls eine bedeutende Anzahl von Faktoren nicht auf beobachtbare Marktdaten gestützt werden kann, wird das Instrument in die Klasse 3 eingestuft. In dieser Klasse werden andere Verfahren herangezogen um den Fair Value zu bestimmen, beispielsweise die Discounted-Cashflow-Analyse.

Während der Berichtsperiode erfolgten keine Umgliederungen zwischen den einzelnen Klassen.

1'000 CHF				31.3.2016
	Klasse 1	Klasse 2	Klasse 3	Total
Finanzanlagen				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet	2'886		6'474	9'360
Total	2'886		6'474	9'360
Finanzverbindlichkeiten				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet			(21'574)	(21'574)
Total			(21'574)	(21'574)
1'000 CHF				
				31.3.2015
	Klasse 1	Klasse 2	Klasse 3	Total
Finanzanlagen				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet	2'088		6'695	8'783
Total	2'088		6'695	8'783
Finanzverbindlichkeiten				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet			(7'966)	(7'966)
Total			(7'966)	(7'966)

Die folgende Tabelle stellt die Veränderungen bei Finanzinstrumenten der Klasse 3 für die am 31. März 2016 sowie 2015 endenden Geschäftsjahre dar:

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen 1'000 CHF	2015 / 16	2014 / 15
Stand 1. April	6'695	5'401
Zugänge / (Abgänge), netto	29	1'716
In der Erfolgsrechnung erfasste Verluste	(250)	(422)
Stand 31. März	6'474	6'695
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzverbindlichkeiten 1'000 CHF	2015 / 16	2014 / 15
Stand 1. April	(7'966)	(17'549)
(Zugänge) / Abgänge, netto	(13'563)	9'873
In der Erfolgsrechnung erfasste (Verluste) / Gewinne	(45)	(290)
Stand 31. März	(21'574)	(7'966)

Kapitalrisikomanagement

Es ist Grundsatz der Gruppe, eine starke Eigenkapitalbasis zu erhalten und ein kontinuierliches Investment-Grade-Rating zu sichern. Die starke Bilanz und die gute Ertragslage der Gruppe ermöglichen eine erhebliche Verschuldungskapazität.

Es ist das Ziel der Gruppe, überschüssige liquide Mittel den Aktionären zukommen zu lassen, sofern sie nicht für organisches und akquisitionsbedingtes Wachstum benötigt werden.

26. Übrige langfristige Verbindlichkeiten

1'000 CHF	31.3.2016	31.3.2015
Langfristige Umsatzabgrenzungen	29'440	25'117
Pensionsverpflichtungen	65'324	61'810
Total	94'764	86'927

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 30 entnommen werden.

27. Entwicklung des Aktienkapitals

Ausgegebene Aktien	Eigene Aktien ¹⁾	Ausstehende Aktien	
Stand 1. April 2014	67'173'287	(10'185)	67'163'102
Kauf eigener Aktien		(562'077)	(562'077)
Verkauf/ Transfer eigener Aktien		571'849	571'849
Kauf eigener Aktien mit Absicht zur Vernichtung ²⁾		(546'900)	(546'900)
Stand 31. März 2015	67'173'287	(547'313)	66'625'974

Kapitalreduktion – Aktienrückkaufprogramm	(546'900)	546'900	
Kauf eigener Aktien		(182'420)	(182'420)
Verkauf/ Transfer eigener Aktien		176'344	176'344
Kauf eigener Aktien mit Absicht zur Vernichtung ²⁾		(1'203'500)	(1'203'500)
Stand 31. März 2016	66'626'387	(1'209'989)	65'416'398

Nennwert des Aktienkapitals 1'000 CHF	Aktienkapital	Eigene Aktien ¹⁾	Ausstehende Aktien
Stand 31. März 2016	3'331	(60)	3'271

Alle Aktien haben einen Nominalwert von CHF 0,05.

¹⁾ Eigene Aktien werden am Markt zurückgekauft und sind nicht dividendenberechtigt.

²⁾ Erwerb von Aktien durch die Gruppe im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms.

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 2016 waren, unverändert zum Vorjahr, davon 5'322'133 Aktien noch nicht ausgegeben. Diese Aktien sind für langfristige Mitarbeiterbeteiligungsprogramme (2'021'013 Aktien), sowie für Initiativen um die finanzielle Flexibilität des Unternehmens zu erhöhen (3'301'120 Aktien), vorgesehen.

28. Kauf / Verkauf von Konzerngesellschaften

Aus den Akquisitionen ergeben sich folgende Aktiven und Passiven:

1'000 CHF	2015/16	2014/15
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	12'998	2'608
Übriges Umlaufvermögen	27'948	6'568
Sachanlagen	5'153	1'097
Immaterielle Anlagen	38'967	21'435
Andere langfristige Anlagen	5'366	975
Kurzfristige Verbindlichkeiten	(36'297)	(4'040)
Langfristige Verbindlichkeiten	(19'546)	(9'732)
Nettoaktiven	34'589	18'911
Goodwill	106'531	42'426
Kaufpreis	141'120	61'337
Fair Value der assoziierten Gesellschaft vor Akquisition ¹⁾		(1'533)
Verbindlichkeit für zurückbehaltene Teile des Kaufpreises ²⁾	(17'154)	(5'362)
Barzahlung	123'966	54'442
Akquirierte flüssige Mittel	(7'056)	(3'508)
Mittelabfluss aus Akquisitionen, abzüglich akquirierte flüssige Mittel	116'910	50'934
Mittelabfluss aus Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften, Minderheitsbeteiligungen und zurückbehaltene Teile des Kaufpreises	4'342	6'751
Total Mittelabfluss aus Akquisitionen	121'252	57'685

¹⁾ Im Geschäftsjahr 2014/15 resultierte ein Gewinn von CHF 0,2 Mio. aus der Fair Value Neubewertung der assoziierten Gesellschaften, welcher im Finanzergebnis erfasst wurde.

²⁾ Earn-out Zahlungen sind abhängig von den zukünftigen Ergebnissen der akquirierten Gesellschaften oder an vertragliche Bedingungen gebunden. Die Verbindlichkeiten für Earn-outs basieren auf den neuesten Schätzungen der zukünftigen Ergebnisse.

Neben der Akquisition von Hansaton Akustik GmbH zum 16. April 2015 (weitere Informationen siehe 3. Änderungen Konsolidierungskreis) wurden während der Geschäftsjahre 2015/16 und 2014/15 mehrere kleine Gesellschaften in Asien/Pazifik, Europa und Nordamerika erworben. Diese Gesellschaften sind im Vertrieb von Hörgeräten tätig. Alle Akquisitionen wurden nach der Erwerbsmethode verbucht. Für im Geschäftsjahr 2015/16 getätigte Unternehmenszusammenschlüsse wurden Anschaffungsnebenkosten in Höhe von CHF 2,0 Mio. (2014/15 CHF 1,1 Mio.) im Aufwand verbucht und sind in der Zeile «Administration» in den Erfolgsrechnungen enthalten.

Die Ersterfassung der Akquisitionen in der Berichtsperiode ist noch provisorisch verbucht und die Fair Values der identifizierten erworbenen Aktiven und Verbindlichkeiten können noch ändern. Der Goodwill resultiert hauptsächlich aus den erwarteten Synergien, den Arbeitskräften und dem günstigen Wachstumspotential.

1'000 CHF	2015/16	2014/15
Beitrag der akquirierten Gesellschaften seit Akquisition		
Umsatz	60'434	12'700
Nettoergebnis	(203)	(258)
Beitrag, wenn die Akquisitionen am 1. April erfolgt wären		
Umsatz	76'917	28'019
Nettoergebnis	1'053	244

Im Geschäftsjahr 2015/16 wurden in der Region EMEA zwei kleinere Gruppengesellschaften verkauft. Der Verkaufspreis betrug CHF 33,4 Mio. und wurde bar beglichen. Der Buchwert der verkauften Nettoaktiven betrug CHF 24,7 Mio. In diesem Betrag sind flüssige Mittel in Höhe von CHF 3,8 Mio. enthalten. Aus der Transaktion resultierte ein Gewinn von CHF 8,7 Mio. der in der Erfolgsrechnung in der Zeile «Übriger Ertrag/(Aufwand), netto» enthalten ist.

29. Transaktionen und Beziehungen mit Mitgliedern der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrates

1'000 CHF	2015/16	2014/15	2015/16	2014/15	2015/16	2014/15
	Geschäfts- leitung		Verwaltungs- rat		Total	
Kurzfristige Personalaufwendungen	8'884	9'234	1'590	1'646	10'474	10'880
Aufwendungen für Vorsorge	848	886			848	886
Aktienbasierte Vergütungen	4'987	5'074	1'344	1'352	6'331	6'426
Total	14'719	15'194	2'934	2'998	17'653	18'192

Die Gesamtvergütung an die Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2015/16, wie oben aufgeführt, bezieht sich auf die 13 aktuellen Mitglieder der Geschäftsleitung. Die Gesamtvergütung an die Geschäftsleitung für das Jahr 2014/15, wie oben aufgeführt, bezog sich auf 14 Mitglieder.

Die Gesamtvergütung an den Verwaltungsrat für das Jahr 2015/16, wie oben aufgeführt, bezieht sich auf acht aktuelle Mitglieder sowie ein ehemaliges Mitglied (Vorjahr neun Mitglieder).

Während der Berichtsperiode 2015/16 bestanden mehrere Mietverträge zwischen der Gruppe und ARim AG oder R-Estate AG. Beide Gesellschaften gehören Andy Rihs, der bis zur ordentlichen Generalversammlung vom 16. Juni 2015 Mitglied des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG war. Die Mietverträge umfassen Lagerflächen, Parkplätze und eine Kinderkrippe. Die Höhe sämtlicher mit Andy Rihs abgeschlossener Transaktionen, einschliesslich der Mietzahlungen, beläuft sich auf CHF 0,08 Mio. (Vorjahr CHF 0,29 Mio.). Der Betrag für das Geschäftsjahr 2015/16 umfasst lediglich die Zeitperiode als Mitglied des Verwaltungsrates.

Geschäftsvorfälle zwischen der Gruppe und den verschiedenen Pensionsplänen für Mitarbeitende der Gruppe sind in Anhang 30 beschrieben.

Weitere Informationen gemäss Schweizer Gesetzgebung zu Bezügen und Besitz von Aktien und Optionen des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung können dem Vergütungsbericht sowie Anhang 3.5 der Jahresrechnung der Sonova Holding AG entnommen werden.

30. Leistungen an Mitarbeitende

Leistungsorientierte Pläne

Die Pensionspläne der Sonova Gruppe umfassen leistungsorientierte Pensionspläne in der Schweiz, Österreich, Norwegen, Kanada, Deutschland und Israel. 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. Der Grossteil der leistungsorientierten Pensionspläne befindet sich in der Schweiz und beträgt CHF 356,4 Mio. beziehungsweise 99,2 % der Pensionsverpflichtung von Sonova (Vorjahr CHF 347,1 Mio., beziehungsweise 99,1%).

Pensionspläne in der Schweiz

Die Vorsorgevereinbarungen für Arbeitnehmer in der Schweiz erfolgen aufgrund von Plänen, welche im Bundesgesetz für die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) geregelt sind. Der Pensionsplan der Schweizer Gesellschaften der Sonova wird von einer rechtlich getrennten Stiftung verwaltet und mittels regelmässigen Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträgen finanziert. Die endgültige Vorsorgeleistung ist beitragsabhängig mit bestimmten Mindestgarantien. Aufgrund dieser Mindestgarantien wird nach IFRS der Schweizer Pensionsplan dem Leistungsprimat zugeordnet, obwohl viele Eigenschaften eines Pensionsplans mit Beitragsprimat vorliegen. Die Beiträge werden unter Berücksichtigung der Investitionsstrategie und den üblichen Kriterien des Asset-Liability-Managements in diversifizierte Vermögenswerte investiert. Eine mögliche Unterdeckung kann durch verschiedene Methoden, wie die Erhöhung der Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge oder die Reduktion künftiger Leistungsansprüche, behoben werden. In der Berichtsperiode hat die Vorsorgeeinrichtung entschieden, den auf die Vorsorgeguthaben angewendeten Umwandlungssatz von 6 %, stufenweise zu reduzieren. Der Umwandlungssatz wird zwischen 2016 und 2018 jährlich um 0,2 % gesenkt bis zum Erreichen von 5,6 % im 2018.

1'238 Arbeitnehmer (Vorjahr 1'288 Arbeitnehmer) und 84 Leistungsempfänger (Vorjahr 82 Leistungsempfänger) sind per 31. März 2016 durch den Schweizer Pensionsplan versichert. Die Fälligkeit der Leistungsverpflichtung weist eine Laufzeit von 14,5 Jahren (Vorjahr 15,5 Jahre) auf.

Das Ergebnis der Pläne ist nachfolgend zusammengefasst:

In der Bilanz erfasste Beträge 1'000 CHF	31.3.2016	31.3.2015
Barwert der finanzierten Vorsorgeverpflichtungen	(359'282)	(348'529)
Planvermögen zu Fair Value	295'796	288'505
Netto-Barwert von finanzierten Plänen	(63'486)	(60'024)
Barwert der ungedeckten Vorsorgeverpflichtungen	(1'838)	(1'786)
Total Verbindlichkeiten, netto	(65'324)	(61'810)
Beträge in der Bilanz:		
Pensionsverpflichtungen	(65'324)	(61'810)

Im Eigenkapital erfasste Neubewertungen 1'000 CHF	2015/16	2014/15
Stand 1. April	62'887	29'637
Versicherungsmathematische (Gewinne)/Verluste aufgrund von		
– Veränderungen der finanziellen Annahmen	(1'053)	40'259
– Veränderungen der erfahrungsbedingten Anpassungen	(2'180)	5'794
Ertrag Planvermögen exklusive Zinsertrag	9'843	(12'803)
Stand 31. März	69'497	62'887

In der Erfolgsrechnung erfasste Beträge 1'000 CHF	2015/16	2014/15
Laufender Dienstaufwand ¹⁾	21'350	27'706
Arbeitnehmerbeiträge	(10'800)	(10'175)
Zinskosten, netto	560	516
Total Personalvorsorgeaufwand²⁾	11'110	18'047

¹⁾ Laufender Dienstaufwand enthält die schrittweise Reduktion des Umwandlungssatzes sowie den am 2. März 2015 bekanntgegebenen Restrukturierungsplan, der zu einer Reduktion von rund 100 Arbeitsplätzen in der Schweiz geführt hat.

²⁾ Der in der Konzernjahresrechnung 2015/16 erfasste Betrag wurde den folgenden Positionen belastet:

- Herstellkosten der verkauften Produkte CHF 2,4 Mio. (Vorjahr CHF 4,1 Mio.);
- Forschung und Entwicklung CHF 3,3 Mio. (Vorjahr CHF 5,3 Mio.);
- Vertrieb und Marketing CHF 2,0 Mio. (Vorjahr CHF 3,1 Mio.);
- Administration CHF 2,8 Mio. (Vorjahr CHF 5,0 Mio.);
- Finanzaufwand CHF 0,6 Mio. (Vorjahr CHF 0,5 Mio.).

Veränderung des Barwerts der Vorsorgeverpflichtung 1'000 CHF	2015/16	2014/15
Anfangsbestand	350'315	269'130
Zinskosten	2'886	5'374
Laufender Dienstaufwand	21'350	27'706
Bezahlte Pensionsleistungen, netto	(11'715)	2'583
Versicherungsmathematischer Verlust aus Vorsorgeverpflichtungen	(3'233)	46'054
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	1'536	
Umrechnungsdifferenzen	(17)	(532)
Barwert der Vorsorgeverpflichtung am Ende der Periode	361'122	350'315

Veränderung des Fair Value des Planvermögens 1'000 CHF	2015/16	2014/15
Anfangsbestand	288'505	244'429
Zinsertrag auf Planvermögen	2'326	4'858
Beitragszahlungen Arbeitgeber	14'128	13'563
Beitragszahlungen Arbeitnehmer	10'800	10'175
Bezahlte Pensionsleistungen, netto	(11'626)	2'908
Ertrag Planvermögen exklusive Zinsertrag	(9'843)	12'803
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	1'512	
Umrechnungsdifferenzen	(24)	(231)
Fair Value des Planvermögens am Ende der Periode	295'778	288'505

Das Planvermögen setzt sich wie folgt zusammen:	31.3.2016	31.3.2015
Flüssige Mittel	1,2 %	7,9 %
Inländische Obligationen	22,0 %	28,4 %
Ausländische Obligationen	10,2 %	7,4 %
Inländische Beteiligungspapiere	13,3 %	12,0 %
Ausländische Beteiligungspapiere	30,0 %	27,8 %
Liegenschaften	16,0 %	11,7 %
Alternative Anlagen	7,3 %	4,8 %

Die aktuelle Rendite auf dem Planvermögen betrug CHF –7,5 Mio. (Vorjahr CHF 17,7 Mio.). Für das Geschäftsjahr 2016/17 belaufen sich die erwarteten Arbeitgeberbeiträge auf CHF 14,3 Mio.

Wesentliche versicherungsmathematische Annahmen (gewichteter Durchschnitt)	2015/16	2014/15
Diskontsatz	0,6 %	0,8 %
Lohnentwicklung	1,00 %	1,75 %
Rentenentwicklung	0 %	0 %
Fluktuationsrate	10 %	10 %
Demografie	BVG 2010GT	BVG 2010GT

Die nachfolgende Sensitivitätsanalyse zeigt die Veränderung des Barwertes der Vorsorgeverpflichtung des Schweizer Pensionsplanes wenn eine der wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen verändert wird. Die Änderungen der Annahmen wurden separat analysiert und es wurden keine Abhängigkeiten berücksichtigt.

Sensitivitätsanalyse – Auswirkungen auf die Vorsorgeverpflichtung CHF 1'000	31.3.2016	31.3.2015
Diskontsatz		
Diskontsatz + 0,25 %	(11'961)	(12'190)
Diskontsatz – 0,25 %	13'635	13'957
Lohnentwicklung		
Lohnentwicklung + 0,25 %	959	1'084
Lohnentwicklung – 0,25 %	(936)	(1'060)
Rentenentwicklung		
Rentenentwicklung + 0,5 %	13'466	13'088
Rentenentwicklung – 0,5 %	(13'466)	(13'088)
Fluktuationsrate		
Fluktuationsrate + 5 %	(17'199)	(21'302)
Fluktuationsrate – 5 %	29'307	37'091

Beitragsorientierte Pläne

Mehrere Konzerngesellschaften haben einen beitragsorientierten Plan. Die Arbeitgeberbeiträge für das am 31. März 2016 endende Berichtsjahr in Höhe von CHF 13,7 Mio. (Vorjahr CHF 13,4 Mio.) wurden direkt in der Erfolgsrechnung erfasst.

31. Equity Plans

Die Equity Plans werden jährlich dem Verwaltungsrat (VR), der Geschäftsleitung (GL) sowie anderen leitenden Angestellten und Führungskräften der Gruppe angeboten und berechtigen diese zum Gratisbezug von langfristigen Beteiligungsinstrumenten. Beteiligungspläne werden entweder in Sonova Holding AG Aktien (Mitarbeiterbeteiligungen aus Aktiengewährung) oder für gewisse US-Teilnehmer mit gleichwertigem Barausgleich (Mitarbeiterbeteiligungen mit Barausgleich) vergütet. Die gewährte Anzahl hängt dabei von der Kaderstufe ab.

Im Geschäftsjahr 2015/16 und 2014/15 wurden Optionen (Share Appreciation Rights (SARs) für US-Teilnehmer), gesperrte Aktien und Restricted Share Units (RSUs) gewährt. Für den CEO und die Geschäftsleitungsmitglieder wurde sowohl für die Zuteilung der Optionen als auch für RSUs in 2014 ein Leistungskriterium eingeführt. Der definitive Erhalt dieser performance-basierenden Optionen und RSUs eines bestimmten Jahres hängt vom Erreichen eines zuvor definierten Zielwertes, des «Return On Capital Employed» (ROCE), ab.

Die folgenden Kosten für anteilsbasierte Vergütungen wurden im Berichts- und Vorjahr erfasst:

1'000 CHF	2015/16	2014/15
Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen aus Aktiengewährung	18'938	18'581
Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen mit Barausgleich	403	553
Total Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen	19'341	19'134

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht der von 2012 bis 2016 gewährten und noch ausstehenden Optionen und / oder SARs. Alle gewährten Beteiligungsinstrumente bestehen aus vier gleichen Tranchen, wobei jährlich eine Tranche erdient wird.

Aufstellung der ausstehenden Optionen und SARs gewährt bis 31. März 2016:

Geschäftsjahr der Gewährung	Form der Gewährung	Erster Erdienungszeitpunkt / Verfall	Gewährt	Ausübungspreis (CHF)	Ausstehend	Durchschn. Restlaufzeit (Jahre)	Ausübbar
		1.6.2013					
2011/12	Optionen/SARs	31.1.2019	298'474	95,85	155'295	2,8	107'838
		1.6.2014					
2012/13	Optionen/SARs	31.1.2020	227'188	109,10	162'414	3,8	70'515
		1.6.2015					
2013/14	Optionen/SARs ¹⁾	31.1.2021	242'673	124,60	202'379	4,8	38'601
		1.6.2016					
2014/15	Optionen/SARs ²⁾	31.1.2022	308'459	121,10	295'374	5,8	
		1.6.2017					
2015/16	Optionen/SARs ³⁾	31.1.2023	298'520	124,20	298'520	6,8	
Total			1'375'314	114,93	1'113'982⁴⁾	5,2	216'954⁵⁾
Davon:							
Aktien-gewährung			1'217'060		1'010'026		203'464
Barausgleich			158'254		103'956		13'490

¹⁾ Enthält 107'567 Performance Optionen, welche an den CEO und GL- Mitglieder gewährt wurden.

²⁾ Enthält 135'223 Performance Optionen, welche an den CEO und GL- Mitglieder gewährt wurden.

³⁾ Enthält 126'206 Performance Optionen, welche an den CEO und GL- Mitglieder gewährt wurden.

⁴⁾ Der gewichtete Ausübungspreis der ausstehenden Optionen/SARs beträgt CHF 117,30.

⁵⁾ Der gewichtete Ausübungspreis der ausübenden Optionen/SARs beträgt CHF 105,27.

Der Fair Value der Optionen/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 der Geschäftsjahre 2015/16 und 2014/15 wurden folgende Annahmen getroffen:

Annahmen zum Bewertungsstichtag	Executive Equity Award Plan 2016	Executive Equity Award Plan 2015
Datum der Bewertung	1.2.2016	1.2.2015
Verfalldatum	31.1.2023	31.1.2022
Aktienkurs zum Zeitpunkt der Gewährung	CHF 124,20	CHF 121,10
Ausübungspreis	CHF 124,20	CHF 121,10
Volatilität	24,4 %	25,1 %
Erwarteter Dividendenertrag	2,25 %	2,53 %
Gewichteter risikofreier Zinssatz	0,4 %	0,5 %
Durchschnittlich gewichteter Fair Value der ausgegebenen Optionen / SARs	CHF 20,60	CHF 19,55

Optionen

Der Ausübungspreis der Optionen entspricht dem Marktpreis der Sonova Aktie an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Tag der Gewährung. Der Fair Value der gewährten Optionen wird am Datum der Gewährung geschätzt und als Aufwand über den entsprechenden Erdienungszeitraum verbucht. Um sicherzustellen, dass letztlich nur der Aufwand der zugeteilten Optionen verbucht wird, werden Annahmen zur Fluktuation getroffen und über den Erdienungszeitraum angepasst (einschliesslich der Anpassungen bedingt durch die Neubeurteilung der voraussichtlichen Erreichung der ROCE-Ziele für die Gewährung von «Performance Optionen» an den CEO und die Mitglieder der Geschäftsleitung). Die Optionen können zwischen dem Ende des Erdienungszeitraums und dem Verfalldatum der Optionen ausgeübt werden. Bei Optionsausübung wird eine Aktie pro Option aus dem bedingten Aktienkapital geschaffen oder es werden eigene Aktien zur Erfüllung verwendet.

Änderungen in den ausstehenden Optionen / Warrants	2015 / 16		2014 / 15	
	Anzahl der Optionen / Warrants ¹⁾	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)	Anzahl der Optionen / Warrants ¹⁾	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)
Ausstehende Optionen / Warrants per 1. April	1'019'036	114,50	1'277'473	115,22
Gewährt ²⁾	263'418	124,20	272'224	121,10
Ausgeübt / verkauft ³⁾	(248'876)	114,20	(507'163)	119,91
Verwirkt	(23'552)	115,82	(23'498)	113,36
Ausstehende Optionen / Warrants per 31. März	1'010'026	117,07	1'019'036	114,50
Ausübbar am 31. März	203'464	105,04	274'722	111,58

¹⁾ Zur besseren Vergleichbarkeit wurde die Anzahl der Warrants dem Ausübungsverhältnis 25:1 angepasst.

²⁾ 2015/16 enthält 126'206 Performance Optionen (Vorjahr 135'223 Performance Optionen), welche an den CEO und die GL-Mitglieder gewährt wurden.

³⁾ Von der Veränderung für das Geschäftsjahr 2015/16 entfallen 178'115 (Vorjahr 99'716) auf ausgeübte Optionen und 70'761 (Vorjahr 407'447) auf verkaufte Warrants. Der Gesamtwert der ausgeübten Optionen betrug CHF 7,6 Mio. (Vorjahr CHF 10,4 Mio.). Der gewichtete durchschnittliche Aktienpreis der ausgeübten Optionen während des Berichtsjahres 2015/16 betrug CHF 131,67 (Vorjahr CHF 137,22).

Share Appreciation Rights (SARs)

Der Ausübungspreis der SARs entspricht in der Regel dem Marktpreis der Sonova Aktien an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Tag der Gewährung. Bei Ausübung eines SAR wird dem Bezugsberechtigten in bar ein Betrag ausbezahlt, der dem Ergebnis der Multiplikation der Anzahl Aktien, für die SARs ausgeübt werden, mit einem etwaigen Überschuss des Marktpreises pro Aktie am Tag der Ausübung über den Ausübungspreis (bestimmt zum Zeitpunkt der Gewährung der SARs) entspricht. Der ursprüngliche Fair Value der SARs entspricht der Bewertung der 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 SARs können zwischen dem Ende des Erdienungszeitraums und dem Verfalldatum der SARs verkauft werden.

Änderungen in ausstehenden SARs / WARs

	2015 / 16				2014 / 15			
	Anzahl SARs	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)	Anzahl WARs	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)	Anzahl SARs	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)	Anzahl WARs	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)
Ausstehende SARs / WARs per 1. April	91'706	116,34	8'783	118,40	68'360	111,78	29'477	123,02
Gewährt	35'102	124,20			36'235	121,10		
Ausgeübt / verkauft	(8'151)	105,14	(8'783)	118,40	(8'596)	99,61	(20'694)	124,98
Verwirkt	(14'701)	119,30			(4'293)	117,44		
Ausstehende SARs / WARs per 31. März¹⁾	103'956	119,45	0		91'706	116,34	8'783	118,40
Ausübbar am 31. März²⁾	13'489	108,71			4'899	103,19	8'783	118,40

¹⁾ Am 31. März 2016 beträgt der Buchwert der Verbindlichkeit der SARs CHF 1,0 Mio. (Vorjahr CHF 1,3 Mio.).

Für die WARs bestanden keine Verbindlichkeit per 31. März 2016 (Vorjahr CHF 0,2 Mio.).

²⁾ Der innere Wert der SARs, welche per 31. März 2016 ausübbar sind, beträgt CHF 0,2 Mio. (Vorjahr CHF 0,2 Mio.).

Gespernte Aktien / Restricted Share Units (RSUs)

Für die EEAP-Programme 2011 bis 2016 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. Im Falle von «Performance RSUs» welche an den CEO und die Mitglieder der Geschäftsleitung im Rahmen des EEAPs 2015 und 2016 gewährt wurden ist der definitive Erhalt zusätzlich an die Erfüllung eines Leistungskriteriums gebunden. Zusätzlich zu den im Rahmen des EEAP 2016 gewährten RSUs wurden dem Vorsitzenden des Verwaltungsrates sowie weiteren Mitgliedern des Verwaltungsrates gesperrte Aktien gewährt. Diese Aktien sind dividendenberechtigt und für einen Zeitraum von 64 Monaten (im Fall des Vorsitzenden des Verwaltungsrates), respektive 52 Monaten (im Fall der anderen Mitglieder des Verwaltungsrates) gesperrt.

Bei den im Rahmen dieses Plans abgegebenen RSUs handelt es sich um durch die Gruppe an der Börse zurückgekauft oder aus dem bedingten Aktienkapital geschaffene Aktien.

Die Kosten der gewährten RSUs werden über den erwarteten Erdienungszeitraum in der Erfolgsrechnung verbucht. Um sicherzustellen, dass letztlich nur der Aufwand der zugeteilten RSUs verbucht wird, werden Annahmen zur Fluktuation getroffen und über den Erdienungszeitraum angepasst (einschliesslich von Anpassungen aufgrund von Neubewertungen der Zielerreichung des ROCE Ziels von «Performance RSUs», welche an den CEO und die Mitglieder der Geschäftsleitung gewährt wurden). Die Kosten für die den Mitgliedern des Verwaltungsrates gewährten Aktien wurden im Geschäftsjahr 2015/16 als Aufwand verbucht, da es im Zusammenhang mit diesen Aktien keinen Erdienungszeitraum gibt.

Änderungen in den ausstehenden RSUs	2015/16	2014/15
	Anzahl RSUs	Anzahl RSUs
RSUs per 1. April	435'473	398'452
Gewährt ¹⁾	133'082	138'138
Befreit	(87'843)	(83'287)
Verwirkt	(22'276)	(17'830)
RSUs per 31. März	458'436	435'473

¹⁾ 2015/16 enthält 19'818 Performance RSUs, welche an den CEO und GL-Mitglieder gewährt wurden (Vorjahr 20'743).

32. Eventualverpflichtungen

Per 31. März 2016 und 2015 bestanden keine Verpfändungen zugunsten von Dritten, ausser solchen in Zusammenhang mit Bankdarlehen und Hypotheken.

Im Geschäftsjahr 2015/16 unterzeichnete die Gruppe einen Rahmenkreditvertrag mit einer Kreditlinie in der Höhe von CHF 150 Mio. mit der Option zur Erhöhung auf CHF 250 Mio. Diese Kreditlinie ist bis 31. Juli 2018 gültig und beinhaltet eine Option zur Verlängerung um weitere zwei Jahre. Per Bilanzstichtag wurde die Kreditlinie nicht benutzt.

Das Bankdarlehen in Höhe von CHF 470 Mio., welches in Zusammenhang mit der Akquisition von Advanced Bionics gewährt wurde, wurde im Geschäftsjahr 2014/15 vollständig zurückgezahlt, weshalb die Aktien von Advanced Bionics nicht mehr verpfändet sind.

Ein Depot in Höhe von CHF 1,1 Mio. im Zusammenhang mit einer Bankgarantie verpfändet. Für die Hypotheken sind Immobilien im Wert von CHF 0,1 Mio. (Vorjahr CHF 0,1 Mio.) hinterlegt. Der Nettobuchwert dieser Immobilien beläuft sich per 31. März 2015 auf CHF 0,9 Mio. (Vorjahr CHF 0,9 Mio.). Die per 31. März 2016 und 2015 offenen Kaufverpflichtungen bezogen sich auf die laufenden Geschäftsaktivitäten.

33. Leasingverpflichtungen

Per 31. März 2016 bestanden die folgenden Mindestleasingverpflichtungen aus unkündbaren Operating-Leasingverträgen:

Geschäftsjahr 1'000 CHF	31.3.2016	31.3.2015
2015/16		41'191
2016/17	41'392	32'451
2017/18	31'133	25'843
2018/19	24'951	20'664
2019/20	22'225	20'656
2020/21	15'575	18'283
später	28'944	14'958
Total	164'220	174'046

Die Verpflichtungen aus Operating-Leasing betreffen in erster Linie langfristige Immobilien-Mietverträge, welche in der Regel verlängerbar sind.

Im Geschäftsjahr 2015/16 wurden CHF 54,0 Mio. als Aufwand für Leasing in der konsolidierten Erfolgsrechnung erfasst (Vorjahr CHF 44,0 Mio.).

Per 31. März 2016 und 2015 bestanden keine Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing.

34. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 4. Mai 2016 gab die Sonova Holding AG bekannt, eine Vereinbarung getroffen zu haben, AudioNova von HAL Investments B.V. (HAL) zu erwerben. AudioNova, mit Hauptsitz in Rotterdam, Niederlande, ist einer der führenden Hörgeräte-retailer und -dienstleister in Europa und betreibt über 1'300 Fachgeschäfte in acht Ländern. Im Jahr 2015 erzielte AudioNova einen Nettoumsatz von rund EUR 360 Mio. (CHF 395 Mio.). Der Wert von AudioNova wird mit EUR 830 Mio. (CHF 913 Mio.) veranschlagt (ohne Barmittel und Schulden), vorbehaltlich gewisser Anpassungen wie Zinskosten auf dem Kaufpreis. Die Auszahlung des Kaufpreises erfolgt in bar. Die Transaktion unterliegt der Genehmigung der Regulierungsbehörden, die in der zweiten Hälfte des Jahres 2016 erwartet wird.

Mit dieser Akquisition nutzt Sonova die Möglichkeit, die Aktivitäten im europäischen Retailmarkt für Hörgeräte weiter auszubauen. Mit dem Zusammenschluss von AudioNova und Sonova entsteht eines der grössten Retail-Service-netzwerke für Hörgeräte in Europa mit attraktiver Marktposition und kritischer Masse.

35. Liste der wesentlichen Gesellschaften

Name der Gesellschaft	Aktivität	Standort (Land)	Gesellschaftskapital ¹⁾ Lokale Währung 1'000	Beteiligung
Schweiz				
Sonova Holding AG	A	Stäfa	CHF 3'331	
Sonova AG	A, B, C, D	Stäfa	CHF 2'500	100 %
Advanced Bionics AG	A, B	Stäfa	CHF 4'350	100 %
Indomed AG	A	Zug	CHF 1'000	100 %
EMEA (ohne Schweiz)				
Hansaton Akustische Geräte GmbH	B	Wals-Himmelreich (AT)	EUR 450	100 %
Ets. Lapperre BHAC NV	B	Groot-Bijgaarden (BE)	EUR 124	100 %
Phonak GmbH	B	Fellbach-Oeffingen (DE)	EUR 25	100 %
Unitron Hearing GmbH	B	Fellbach-Oeffingen (DE)	EUR 41	100 %
Hansaton Akustik GmbH	B	Hamburg (DE)	EUR 1'000	100 %
Phonak Ibérica S.A.U.	B	Alicante (ES)	EUR 7'000	100 %
Audition Santé SAS	B	Cahors (FR)	EUR 18'800	100 %
Phonak France SA	B	Bron-Lyon (FR)	EUR 1'000	100 %
Phonak Italia Srl	B	Mailand (IT)	EUR 1'040	100 %
Boots Hearing Care Ltd.	B	Conwy (UK)	GBP 0 ²⁾	51 %
Sonova UK Ltd.	B	Warrington (UK)	GBP 2'500	100 %
Sonova Service Center UK Limited	C	Warrington (UK)	GBP 150	100 %
Amerika				
Sonova do Brasil Produtos Audiológicos Ltda.	B	Sao Paulo (BR)	BRL 36'179	100 %
National Hearing Services Inc.	B	Victoria BC (CA)	CAD 0 ³⁾	100 %
Sonova Canada Inc.	B	Mississauga (CA)	CAD 0 ³⁾	100 %
Connect Hearing Inc.	B	Naperville (US)	USD 0 ⁴⁾	100 %
Ear Professionals International Corporation	B	Pomona (US)	USD 6	100 %
Unitron Hearing, Inc.	B	Plymouth (US)	USD 46'608	100 %
Advanced Bionics Corp.	A	Valencia (US)	USD 1	100 %
Advanced Bionics LLC	B, C, D	Valencia (US)	USD 0 ³⁾	100 %
Phonak LLC	B	Warrenville (US)	USD 0 ³⁾	100 %
Sonova United States Hearing Instruments, LLC	A	Warrenville (US)	USD 0 ³⁾	100 %
Development Finance Inc.	A	Wilmington (US)	USD 0 ⁵⁾	100 %
Asien / Pazifik				
Hearing Retail Group Pty. Ltd.	B	McMahons Point (AU)	AUD 0 ⁶⁾	100 %
Sonova Australia Pty Ltd	B	Baulkham Hills (AU)	AUD 750	100 %
Triton Hearing Limited	B	Christchurch (NZ)	NZD 7'750	100 %
Sonova (Shanghai) Co., Ltd.	B	Shanghai (CN)	CNY 20'041	100 %
Unitron Hearing (Suzhou) Co., Ltd.	C	Suzhou (CN)	CNY 46'249	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.

¹⁾ Der Betrag des Gesellschaftskapitals gibt nicht zwingend den zu versteuernden Betrag wieder und versteht sich ohne Agio.

²⁾ GBP 133

³⁾ Ohne Nennwert

⁴⁾ USD 1

⁵⁾ USD 10

⁶⁾ AUD 100

Bericht der Revisionsstelle zur Konzernjahresrechnung



Bericht der Revisionsstelle zur Konzernjahresrechnung 2015/16 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, Konzern-gesamtergebnisrechnung, Konzernbilanz, Konzernmittelflussrechnung, Nachweis über die Veränderung des Konzerneigenkapitals und Anhang (Seiten 84 bis 128), für das am 31. März 2016 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 2016 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

Sandra Boehm
Revisionsexpertin
Leitende Revisorin

Kai Mauden

Zürich, 10. Mai 2016

Jahresrechnung der Sonova Holding AG

Erfolgsrechnungen

1'000 CHF	Anhang	2015/16	2014/15 ¹⁾
Ertrag			
Beteiligungsertrag		279'257	262'651
Lizenertrag		16'866	22'406
Finanzertrag	2.1	39'575	26'086
Total Ertrag		335'698	311'143
Aufwand			
Verwaltungsaufwand		(7'571)	(8'220)
Sonstiger Aufwand		(1'053)	(1'028)
Finanzaufwand	2.1	(33'559)	(41'527)
Direkte Steuern		(1'508)	(193)
Total Aufwand		(43'691)	(50'968)
Jahresgewinn		292'007	260'175

¹⁾ Jahresrechnung 2014/15 wurde zu Vergleichszwecken der Darstellung der Jahresrechnung 2015/16 angepasst.

Bilanzen

Aktiven 1'000 CHF	Anhang	31.3.2016	31.3.2015 ¹⁾
Flüssige Mittel		71'347	68'312
Übrige Forderungen			
– gegenüber Dritten		2'812	2'907
– gegenüber Konzerngesellschaften		9'323	54'602
Aktive Rechnungsabgrenzungen		30	50
Total Umlaufvermögen		83'512	125'871
Finanzanlagen	2.2		
– Darlehen an Dritte		389	
– Darlehen an Konzerngesellschaften		1'386'107	1'340'840
Beteiligungen	2.3	321'355	314'590
Total Anlagevermögen		1'707'851	1'655'430
Total Aktiven		1'791'363	1'781'301

Passiven 1'000 CHF	Anhang	31.3.2016	31.3.2015 ¹⁾
Übrige Verbindlichkeiten			
– gegenüber Dritten		112	
– gegenüber Konzerngesellschaften		2'132	
Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften		10'554	
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Dritte		4'128	8'604
Passive Rechnungsabgrenzungen		3'786	1'605
Total kurzfristiges Fremdkapital		20'712	10'209
Total Fremdkapital		20'712	10'209
Aktienkapital		3'331	3'359
Gesetzliche Kapitalreserven			
– Reserve aus Kapitaleinlagen		18'570	18'542
– Allgemeine Reserven		1'800	1'800
Gesetzliche Gewinnreserven			
– Gewinnvortrag		1'611'352	1'560'851
– Jahresgewinn		292'007	260'175
Eigene Aktien	2.4	(156'409)	(73'635)
Total Eigenkapital		1'770'651	1'771'092
Total Passiven		1'791'363	1'781'301

¹⁾ Jahresrechnung 2014/15 wurde zu Vergleichszwecken der Darstellung der Jahresrechnung 2015/16 angepasst.

Anhang zur Jahresrechnung per 31. März 2016

1. Allgemeines

Die Jahresrechnung der Sonova Holding AG, mit Sitz in Stäfa, entspricht den Bestimmungen des Schweizerischen Obligationenrechts (OR). Die Jahresrechnung 2015/16 wurde erstmals nach den Bestimmungen des Schweizerischen Rechnungslegungsrechts, welches per 1. Januar 2013 in Kraft gesetzt wurde, erstellt. Um die Vergleichbarkeit sicherzustellen, wurde die Jahresrechnung 2014/15 der Darstellung gemäss Schweizerischem Rechnungslegungsgesetz angepasst. Die Gesellschaft beschäftigt keine Mitarbeiter.

2. Rechnungslegungsgrundsätze

2.1 Finanzertrag/-aufwand

Finanzertrag/-aufwand umfasst im Wesentlichen realisierte, unrealisierte Fremdwährungsgewinne und -verluste sowie Zinserträge und -verluste.

2.2 Finanzanlagen

Finanzanlagen umfassen vornehmlich Darlehen an Dritte sowie an Gruppengesellschaften. Die Bewertung erfolgt zu Anschaffungskosten abzüglich Fremdwährungsverlusten und Wertberichtigungen. In Fremdwährung gewährte Darlehen, werden am Bilanzstichtag zu Stichtagskursen umgerechnet.

2.3 Beteiligungen

Beteiligungen unterliegen grundsätzlich der Einzelbewertung. Einige Beteiligungen können aufgrund ihrer Gleichartigkeit zusammen bewertet werden.

2.4 Eigene Aktien

Eigene Aktien werden zum Erwerbszeitpunkt zu Anschaffungskosten als Minusposition im Eigenkapital erfasst. Gewinne und Verluste aus Veräusserung oder Übertrag werden erfolgswirksam im Finanzergebnis erfasst.

3. Erläuterungen zur Jahresrechnung

3.1 Eigene Aktien

Per 31. März 2016 hält die Gesellschaft 1'209'989 eigene Aktien. Daraus wurden 1'203'500 Aktien im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms erworben. Gemäss dem Beschluss der ordentlichen Generalversammlung vom 16. Juni 2015 wurde das Aktienkapital um 546'900 Aktien herabgesetzt. Folglich erhöhte sich die Reserve für Kapitaleinlagen um den gleichen Betrag. Der durchschnittliche Kaufpreis für eigene Aktien betrug CHF 107,97 und der Verkaufspreis CHF 130,25.

Anzahl / 1'000 CHF

	Anzahl	Eigene Aktien zu Anschaffungskosten
Stand 1. April 2015	547'313	73'635
Kauf eigener Aktien aus Aktienrückkaufprogramm	1'203'500	155'639
Kauf eigener Aktien	182'420	24'874
Verkauf / Übertrag eigener Aktien	(176'344)	(19'040)
Vernichtung eigener Aktien	(546'900)	(73'579)
Verlust aus Verkauf eigener Aktien		(5'120)
Stand 31. März 2016	1'209'989	156'409

3.2 Eventualverbindlichkeiten

1'000 CHF	31.3.2016	31.3.2015
Abgegebene Garantien im Zusammenhang mit Mietverpflichtungen von Konzerngesellschaften	2'894	3'873

Im Geschäftsjahr 2015/16 unterzeichnete die Gruppe einen Rahmenkreditvertrag mit einer Kreditlinie in der Höhe von CHF 150 Mio. mit der Option zur Erhöhung auf CHF 250 Mio. Diese Kreditlinie ist bis 31. Juli 2018 gültig und beinhaltet eine Option zur Verlängerung um weitere zwei Jahre. Per Bilanzstichtag wurde die Kreditlinie nicht benutzt.

Die Schweizer Sonova Gesellschaften bilden eine MwSt-Gruppe, jedes Unternehmen, welches zur Gruppe gehört, haftet gemeinsam und solidarisch für die Mehrwertsteuerschuld von anderen Mitgliedern der Gruppe. Weiter haften alle am Cashpool teilnehmenden Gesellschaften gemeinsam und solidarisch für Verbindlichkeiten anderer teilnehmender Gesellschaften.

3.3 Wesentliche Beteiligungen

Name der Gesellschaft	Aktivität	Standort	Gesellschaftskapital ¹⁾ Lokale Währung 1'000	Beteiligung Sonova Holding AG
Schweiz				
Sonova AG	A, B,C,D	Stäfa	CHF 2'500	100 %
Phonak AG	A	Stäfa	CHF 100	100 %
Phonak Communications AG	B, C, D	Murten	CHF 500	100 %
Unitron Hearing GmbH (Switzerland)	B	Stäfa	CHF 20	100 %
Verve Hearing Systems AG	A	Stäfa	CHF 100	100 %
Indomed AG	A	Zug	CHF 1'000	100 %
EMEA (ohne Schweiz)				
Phonak France SA	B	Bron-Lyon (FR)	EUR 1'000	30 % ²⁾
SCI Du Triangle De Bron	A	Bron-Lyon (FR)	EUR 46	100 %
Phonak Holding GmbH	A	Fellbach-Oeffingen (DE)	EUR 153	85 % ²⁾
Phonak Italia S.R.L.	B	Mailand (IT)	EUR 1'040	100 %
Sonova Nederland B.V.	B	Vianen (NL)	EUR 227	100 %
Sonova UK Ltd.	B	Warrington (UK)	GBP 2'500	100 %
Boots Hearing Care Ltd.	B	Conwy (UK)	GBP 0 ³⁾	51 %
Sonova Belgium NV	A, B	Asse Zellik (BE)	EUR 5'000	100 %
Phonak Denmark A/S	B	Middelfart (DK)	DKK 11'075	100 %
Sonova Nordic AB	B	Stockholm (SE)	SEK 200	85 % ²⁾
Sonova Sweden AB	B	Stockholm (SE)	SEK 100	100 %
Phonak AS	B	Oslo (NO)	NOK 900	100 %
Phonak Ibérica S.A.U.	B	Alicante (ES)	EUR 7'000	100 %
Hansaton Akustische Geräte GmbH	B	Wals-Himmelreich (AT)	EUR 450	100 %
Phonak Polska Sp. Z o.o.	B	Warschau (PL)	PLN 100	100 %
Phonak Hungary Korlátolt Felelősségű Társaság	B	Budapest (HU)	HUF 5'000	100 %
Phonak CIS Ltd.	B	Moskau (RU)	RUB 4'000	100 %
Audition Santé SAS	B	Cahors (FR)	EUR 18'800	15 % ²⁾
HIMSA A/S	A	Kopenhagen (DK)	DKK 250	25 %

Wesentliche indirekte Beteiligungen verweisen wir auf Artikel 35 der konsolidierten Jahresrechnung der Sonova Holding AG.

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.

¹⁾ Der Betrag des Gesellschaftskapitals gibt nicht zwingend den zu versteuernden Betrag wieder und versteht sich ohne Agio.

²⁾ Die restlichen Aktien werden von einer Tochtergesellschaft der Sonova Holding AG gehalten.

³⁾ GBP 133

⁴⁾ Aktien ohne Nennwert

Name der Gesellschaft	Aktivität	Standort	Gesellschaftskapital ¹⁾ Lokale Währung 1'000	Beteiligung Sonova Holding AG
Amerika				
National Hearing Services Inc.	B	Victoria BC (CA)	CAD	0 ⁴⁾ 100 %
Sonova United States Hearing Instruments, LLC	B	Warrenville (US)	USD	0 ⁴⁾ 85 % ²⁾
Sound Pharmaceuticals, Inc.	A	Seattle (US)	USD	13'105 31 %
Sonova Canada Inc.	B	Mississauga (CA)	CAD	0 ⁴⁾ 85 % ²⁾
Phonak Mexicana S.A. de C.V.	B	Mexiko DF (MX)	MXN	94'050 85 % ²⁾
Connect Hearing Mexico S.A. de C.V.	B	Mexiko DF (MX)	MXN	66'050 99 % ²⁾
Unitron Hearing Colombia Ltda.	B	Bogota (CO)	COP	1'454'574 1 % ²⁾
CAS Argosy Participações Ltda.	B	São Paulo (BR)	BRL	37'106 100 %

Asien / Pazifik

Advanced Bionics Medical Instruments (Suzhou) Co., Ltd.				
	B	Suzhou (CN)	CNY	4'617 70 % ²⁾
Sonova Australia Pty. Ltd.	B	Baulkham Hills (AU)	AUD	750 100 %
Sonova New Zealand (Wholesale) Ltd.	B	Auckland (NZ)	NZD	250 100 %
Phonak Japan Co., Ltd.	B	Tokio (JP)	JPY	10'000 100 %
Unitron Hearing (Suzhou) Co., Ltd.	C	Suzhou (CN)	CNY	46'249 100 %
Sichuan i-Hear Co., Ltd.	A	Chengdu (CN)	CNY	42'802 100 %
Phonak (Shanghai) Co., Ltd	B	Shanghai (CN)	CNY	20'041 100 %
Phonak Taiwan Pte. Ltd.	B	Zhonghe City (TW)	TWD	3'100 100 %
Sonova Singapore Pte. Ltd.	B	Singapur (SG)	SGD	250 100 %
Sonova Korea Ltd.	B	Seoul (KR)	KRW	50'000 100 %
Phonak India Private Limited	B	Mumbai (IN)	INR	100 99 % ²⁾
Phonak Operation Center				
Vietnam Co., Ltd.	C	Binh Duong (VN)	VND	36'156'000 100 %
Sonova Viet Nam Company Limited	B	Ho Chi Minh City (VN)	VND	2'088'000 70 % ²⁾

Wesentliche indirekte Beteiligungen verweisen wir auf Artikel 35 der konsolidierten Jahresrechnung der Sonova Holding AG.

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.

- ¹⁾ Der Betrag des Gesellschaftskapitals gibt nicht zwingend den zu versteuernden Betrag wieder und versteht sich ohne Agio.
²⁾ Die restlichen Aktien werden von einer Tochtergesellschaft der Sonova Holding AG gehalten.
³⁾ GBP 133
⁴⁾ Aktien ohne Nennwert

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 der Kategorie «Nicht registriert» enthalten sind.

	31.3.2016	31.3.2015
Beda Diethelm	9,98 %	9,90 %
Chase Nominees Ltd. ¹⁾	9,84 %	12,82 %
Hans-Ueli Rihs	6,02 %	6,04 %
Nortrust Nominees Ltd. ¹⁾	3,96 %	3,60 %
Andy Rihs	3,52 %	4,79 %
Registrierte Aktionäre mit weniger als 3 % Anteil	34,09 %	32,49 %
Nicht registriert	32,59 %	30,36 %

¹⁾ Ohne Stimmrechte registriert.

3.5 Beteiligungen der Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung

	31.3.2016				31.3.2015				
	Aktien	Gesperrte Aktien ^{1) 2)}	RSUs ²⁾	Optionen (inkl. SARs) ²⁾	Aktien	Gesperrte Aktien ^{1) 2)}	RSUs ²⁾	Optionen (inkl. SARs) ²⁾	Warrants (inkl. WARs) ^{2) 3)}
Verwaltungsrat	30'207	58'454	1'044	14'067	3'240'874	47'761	2'610	21'740	1'187'500
Geschäftsleitung	53'542		68'456	505'697		42'102	66'523	430'310	2'204'938
Total	83'749	58'454	69'500	519'764	3'240'874	89'863	69'133	452'050	3'392'438

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

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

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

Für weitere Details zu Beteiligungen der Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung sowie Offenlegungen gemäss OR 663c wird auf den Vergütungsbericht der Sonova Holding AG verwiesen.

Verwendung des Bilanzgewinnes

Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung vom 14. Juni 2016:

1'000 CHF	31.3.2016	31.3.2015 ¹⁾
Vortrag vom Vorjahr	1'611'352	1'560'851
Jahresgewinn	292'007	260'175
Eigene Aktien	(156'409)	(73'635)
Bilanzgewinn	1'746'950	1'747'391
Dividendenausschüttung ²⁾	(137'374)	(136'039)
Vortrag auf neue Rechnung	1'609'576	1'611'352

¹⁾ Genehmigt von der Generalversammlung vom 16. Juni 2015.

²⁾ Falls die Generalversammlung diesem Antrag zustimmt, wird pro Namenaktie von CHF 0,05 nominal eine Bruttodividende von CHF 2,10 zur Auszahlung kommen (Vorjahr Ausschüttung von CHF 2,05).

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung



Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung 2015/16 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 130 bis 136), für das am 31. März 2016 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 2016 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

Sandra Boehm
Revisionsexpertin
Leitende Revisorin

Kai Mauden

Zürich, 10. Mai 2016

Diese Seite wurde absichtlich frei gelassen

Hear the World Foundation

Stellen Sie sich eine Welt vor, in der jeder Mensch die Chance auf gutes Hören hat. Die Hear the World Foundation, eine gemeinnützige Stiftung gegründet durch Sonova, unterstützt dieses ehrgeizige Ziel, indem sie sich für bedürftige Menschen mit Hörverlust einsetzt.



Über 90 prominente Botschafter wurden von Musiker und Fotograf Bryan Adams in der Hear the World Pose fotografiert (Copyright: Bryan Adams)



Trotz revolutionärer Fortschritte in der Hörversorgung stellt Hörverlust nach wie vor ein weithin unterschätztes Problem dar. Weltweit sind rund ein Sechstel der Erwachsenen von Hörverlust betroffen¹; 32 Millionen Kinder leben mit mittlerem bis hochgradigem Hörverlust². Dabei mangelt es nicht an Lösungen, sondern an Ressourcen: Der Grossteil der Betroffenen lebt in Ländern mit niedrigem bis mittlerem Einkommen und hat oftmals keinen oder nur begrenzten Zugang zu audiologischer Versorgung³. So trägt in Entwicklungsländern nur einer von vierzig Menschen mit Hörverlust ein Hörgerät⁴. Besonders bei Kindern hat dies häufig fatale Folgen: Ein unversorgter Hörverlust kann zu eingeschränktem Spracherwerb, sozialer Ausgrenzung sowie zu schlechteren Bildungs- und Beschäftigungschancen führen.

Weltweiter Einsatz für besseres Hören

Mit finanziellen Mitteln, der Bereitstellung von Hörgeräten und fachlicher Unterstützung durch freiwillige Mitarbeitende, möchte die Hear the World Foundation Menschen mit Hörminderung weltweit zu mehr Chancengleichheit und Lebensqualität verhelfen. Da Sonova sämtliche Verwaltungskosten der Stiftung trägt, fließen alle Spenden direkt in die Projekte. Seit ihrer Gründung im Jahre 2006 hat die Stiftung über 70 Projekte unterstützt und somit Tausenden von Menschen mit Hörverlust rund um den Globus ein besseres Leben ermöglicht.

Aufklärungskampagnen zur Prävention von Hörverlust

Laut Berichten der Weltgesundheitsorganisation (WHO) riskieren weltweit 1,1 Milliarden junge Menschen durch ihr Hörverhalten einen Hörverlust. Tatsächlich liesse sich die Hälfte aller Fälle durch Prävention vermeiden.⁵ Bei Kindern sind sogar 60% der Hörverluste vermeidbar, wobei die Rate in Ländern mit niedrigen Einkommen noch höher liegt (75%) als in solchen mit hohem Einkommen (49%).⁶ Hear the World engagiert sich im Rahmen des International World Hearing Day der WHO und ähnlicher Aufklärungskampagnen aktiv für die Prävention von Hörverlust. Darüber hinaus sensibilisiert die Stiftung Konzertbesucher in der Schweiz, indem sie ihnen gratis Gehörschütze verteilt und sie über die Risiken zu lauter Musik aufklärt.

Die Botschafter von Hear the World

Hear the World wird von über 90 prominenten Botschaftern unterstützt. Sie alle wurden von Musiker und Fotograf Bryan Adams mit der Hand hinter dem Ohr, in der Hear the World Pose für bewusstes Hören, in Szene gesetzt. So sind beeindruckende Fotografien von Stars wie Sting, Tina Turner, Diana Krall, Christoph Waltz, Kate Moss und vielen mehr entstanden. Gemeinsam mit uns verfolgen sie das Ziel, die Öffentlichkeit auf die Bedeutung guten Hörens sowie die Folgen eines Hörverlusts aufmerksam zu machen.

Hear the World – Ein gelebtes Engagement der ganzen Sonova Gruppe

Neben prominenten Botschaftern engagieren sich auch die Mitarbeitenden der Sonova Gruppe für die Hear the World Foundation. Mit ihrem Engagement und Know-how leisten sie einen wichtigen Beitrag zu Stiftungsprojekten auf der ganzen

Welt und verschaffen Menschen, die dringend Hilfe benötigen, Zugang zu modernsten Hörlösungen. Oder sie unterstützen die Stiftungsarbeit durch aktive Beteiligung an Fundraising-Aktionen.

So trägt die Hear the World Foundation aktiv zur Verwirklichung der Vision von Sonova bei, eine Welt zu schaffen, in der jeder Mensch in den Genuss des Hörens kommt.

Weitere Informationen finden Sie auf www.hear-the-world.com

- 1 WHO (2008)
- 2, 6 WHO (2016)
- 3, 4 WHO (2012)
- 5 WHO (2015)



DEUTSCHES ENGAGEMENT FÜR ARMENIEN

Beinahe bekamen Christiane Schubert und Nazan Yakar ihre Koffer nicht zu. Nur wenig Kleidung passte hinein, der Rest: technisches Equipment für Armenien, viele Hörgeräte, auch das Phonak-Maskottchen Leo fliegt mit. Die beiden jungen Frauen aus der Deutschlandzentrale von Sonova bei Stuttgart bilden dort das Phonak Pädakustik-Team. Zusammen sind sie nach Jerewan gereist, als freiwillige Helfer der Hear the World Foundation. «Es ist eine tolle Erfahrung», erzählt Schubert. «Mit einer bescheidenen Ausstattung erreichen die Audiologen vor Ort schon viel. Sie legen grossen Wert auf Sprach- und Musiktherapie. Wir lernen Kinder kennen, die sich trotz hochgradigem Hörverlust sehr gut entwickelt haben.»

Das Arabkir-Krankenhaus in der Hauptstadt Jerewan versorgt Kinder mit Hör-

verlust. Grundlage für dieses Angebot ist eine langjährige Klinikpartnerschaft mit dem Kinderspital Zürich. Diese Partnerschaft wird seit 2010 von der Hear the World Foundation unterstützt. Einerseits ist die Hilfe finanzieller Natur, andererseits durch die Bereitstellung von Hörgeräten und schliesslich fachlich durch Einsätze von Sonova Experten wie Christiane Schubert und Nazan Yakar. Der Projektpartner in Jerewan erhielt 2015 den John Bamford Award, welcher von der Hear the World Foundation jährlich an ein besonders verdientes Projekt verliehen wird. Das Wissen über neue Technik, das die audiologischen Fachkräfte am Arabkir-Krankenhaus durch die Partnerschaft erwerben, wird an fünf Standorte über das ganze Land verteilt weitervermittelt. Und diese Unterstützung wird dringend benötigt: 20 Prozent der Armenier leben von weniger als zwei Dollar am Tag, eine ausreichende medizinische Infrastruktur fehlt.

Schubert und Yakar beantworten ihren armenischen Kolleginnen viele Fragen: Wie wechselt man ein Hörgerätgehäuse? Welche Tricks gibt es für den Junior

Modus in der Anpasssoftware? Besonders freut sich das Team in Jerewan über die neuen Roger-Systeme – und über deren einfache Handhabung. Auch mit den kleinen Patienten sind Schubert und Yakar in engem Kontakt. Besonders angetan hat es ihnen die zweijährige Hasmik, welche erst seit einem Monat Phonak Naída™ Hörgeräte trägt, damit aber schon grosse Fortschritte gemacht hat. «Es hat mich sehr berührt, welchen starken Zusammenhalt es hier innerhalb der Familien gibt», sagt Yakar. Der zwei Jahre alte Daniel ist mit seiner Mutter zu einem Kontrolltermin gekommen. Während er konzentriert mit bunten Bausteinen spielt, erzählt die Mutter, wie glücklich und dankbar sie ist: «Daniel bekam die Hörgeräte im Alter von sechs Monaten. Als er anfing, auf akustische Signale zu reagieren, war das für mich ein Silberstreif am Horizont. Heute bin ich voller Zuversicht für seine Zukunft.»



Die zweijährige Hasmik trägt seit einem Monat Phonak Naída™ Hörgeräte und hat schon grosse Fortschritte gemacht. Sie profitiert von einer Partnerschaft zwischen dem Arabkir-Krankenhaus in der armenischen Hauptstadt Jerewan und dem Kinderspital Zürich, die von der Hear the World Foundation unterstützt wird.

Informationen für Investoren

Finanzkalender

14. Juni 2016

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

14. November 2016

Veröffentlichung des Halbjahresberichtes
per 30. September 2016
Medien- und Finanzanalystentelefonkonferenz

16. Mai 2017

Veröffentlichung des Geschäftsberichtes
per 31. März 2017
Medien- und Finanzanalystenkonferenz

13. Juni 2017

Generalversammlung der Sonova Holding AG

Finanzinformationen

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

Informationen zur Generalversammlung

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

Elektronischer Informationsservice

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

Kapitalstruktur und Rechte der Aktionäre

Aktiendaten

www.sonova.com/de/investors/aktiendaten

Aktionärsstruktur

[www.sonova.com/de/investoren/
aktionärsstruktur](http://www.sonova.com/de/investoren/aktionärsstruktur)

Mitwirkungsrechte der Aktionäre

[www.sonova.com/de/investors/
mitwirkungsrechte-der-aktionäre](http://www.sonova.com/de/investors/mitwirkungsrechte-der-aktionäre)

Reglemente und Grundsätze

Statuten
Organisationsreglement
Regeln über Arbeitsweise und Prozesse
im Verwaltungsrat
Komiteesetzungen
Verhaltenskodex
Lieferantenrichtlinien
www.sonova.com/de/investors/statuten

Kontaktformular

www.sonova.com/de/kontaktieren-sie-uns

Bestellformular für Finanzberichte

www.sonova.com/de/bestellformular

Sonova Hauptsitz

Sonova Holding AG
Investor Relations
Laubisrütistrasse 28
CH-8712 Stäfa
Schweiz
Telefon +41 58 928 33 33
Fax +41 58 928 33 99
E-Mail ir@sonova.com
Website www.sonova.com

Leiter Investor Relations

Thomas Bernhardsgrütter

Investor Relations Associates

Nicole Jenni Corinne Hofmann

Aktienregister

ShareCommService AG
Europastrasse 29
CH-8152 Glattbrugg
Schweiz
Telefon +41 44 809 58 53
Fax +41 44 809 58 59

Sonova Holding AG

Laubisrütistrasse 28

8712 Stäfa

Schweiz

Telefon +41 58 928 33 33

Fax +41 58 928 33 99

E-Mail ir@sonova.com

Website www.sonova.com

Haftungsausschluss

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

Unsere Marken

PHONAK

unitron

Connect Hearing 



Dieser Geschäftsbericht ist auch in englischer Sprache erhältlich. Der englische Text ist massgebend.

©Sonova Holding AG 2016. All rights reserved

Impressum

Fotografie: Deutschland – Ehrin Macksey, Vietnam; Gruppenfotos – Jos Schmid, Zürich

Publishing System: Multimedia Solutions AG, Zürich

Druck: Neidhart + Schön AG, Zürich