

# Geschäftsbericht 2013/14



---

# *Innovation – Der Schlüssel zu Emerging Markets*

*Für Sonova ist das Wachstumspotential in Schwellenländern sogar noch höher als in unseren etablierten Märkten. Diese grossen Chancen sind auch mit besonderen Herausforderungen verbunden: Nur durch neue Lösungsansätze können die Bedürfnisse von Millionen neuer Konsumenten erfüllt werden.*

*Der Schlüssel zum Erfolg in Emerging Markets ist permanente Innovation – bei dem was wir tun, wie wir es tun und wie wir es verkaufen. Den Erfolg dieser Strategie belegen auch die Beiträge in diesem Bericht zu unserem Geschäftserfolg in Brasilien.*



# Highlights 2013/14

Die Sonova Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2013/14 ein solides Ergebnis. Die Einführung neuer Produkte und Lösungen in allen Geschäftsbereichen resultierte in einem Anstieg bei Umsatz und Gewinn. Unser konsequentes Streben nach kundenorientierter Innovation resultierte bei beiden Geschäftsbereichen und allen Marken in einem starken Ergebnis.

## Umsatzwachstum: +11,7% in Lokalwährungen

Der konsolidierte Umsatz der Gruppe belief sich auf CHF 1'951 Mio., was gegenüber dem Vorjahr einer Steigerung um 8,7% in Schweizer Franken und 11,7% in Lokalwährungen entspricht. Sowohl das Hörgeräte- als auch das Cochlea-Implantate-Segment und alle wichtigen Regionen trugen zum Anstieg bei.

## Organisches Wachstum: +8,8% bei den Hörgeräten

Fast ausschliesslich durch organisches Wachstum angetrieben erreichte der Umsatz im Hörgeräte-Segment CHF 1'756 Mio. Dies entspricht einem Anstieg um 6,5% in der Berichtswährung Schweizer Franken bzw. um 9,5% in Lokalwährungen. Damit übertraf das Hörgeräte-Segment das geschätzte Marktwachstum und festigte die Marktführerschaft der Gruppe.

## Cochlea-Implantate: 6,6% EBITA-Marge

Das Cochlea-Implantate-Segment erreichte einen Umsatz von CHF 195 Mio. Dies entspricht einem Anstieg um 33,1% in Schweizer Franken bzw. 36,0% in Lokalwährungen. Die Rentabilität konnte deutlich erhöht werden. Der EBITA belief sich auf CHF 12,8 Mio. und schlägt sich in einer Betriebsmarge von 6,6% nieder.

## EBITA von CHF 430,1 Mio. +16,7% in Lokalwährungen

Der EBITA betrug CHF 430,1 Mio., ein Anstieg um 11,6% in Schweizer Franken bzw. 16,7% in Lokalwährungen gegen über dem Vorjahr (bereinigt um Einmalkosten). Die operative Marge stieg um 50 Basispunkte auf 22,0%, trotz einer ungünstigen Währungsentwicklung.

## Positive Nettoliquidität von CHF 311,5 Mio.

Der starke Cash Flow der Gruppe sorgte für eine gesunde Bilanz zum Jahresende und eine solide Nettoliquidität von CHF 311,5 Mio. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung 2014 eine Dividende von CHF 1,90 pro Aktie vor, ein Anstieg von 19% gegenüber der Ausschüttung im Vorjahr.

## Gut auf Kurs: ROCE von 27,7%

Die Rendite des investierten Kapitals (ROCE) betrug 27,7%, was zeigt, dass wir bei unseren mittelfristigen Finanzzielen im Plan liegen.

### KENNZAHLEN SONOVA GRUPPE

in CHF Mio., wenn nichts anderes erwähnt	2013/14	Veränderung in % (normalisiert)	Normalisiertes Ergebnis 2012/13 <sup>1/2)</sup>	Veränderung in % (ausgewiesen)	Ausgewiesenes Ergebnis 2012/13 <sup>1)</sup>
Umsatz	1'951,3	8,7%	1'795,3	8,7%	1'795,3
EBITA	430,1	11,6%	385,3	136,7%	181,7
EBITA-Marge	22,0%		21,5%		10,1%
EPS (CHF)	5,08	10,4%	4,60	207,9%	1,65
Operativer Free Cash Flow <sup>2)</sup>	318,4	(0,0%)	318,6	(0,0%)	318,6
ROCE <sup>3)</sup>	27,7%		10,4%		10,4%
ROE <sup>3)</sup>	20,3%		7,1%		7,1%

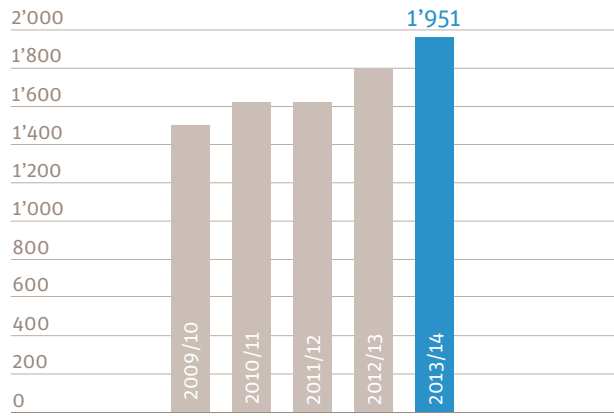
<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1. der Konzernjahresrechnung.

<sup>2)</sup> Ohne Einmalkosten, hauptsächlich im Zusammenhang mit der Erhöhung der Rückstellungen für Produkthaftungen innerhalb des Cochlea-Implantate Geschäftsbereichs (siehe Anhang 7 der Konzernjahresrechnung). Bilanzbasierte Kennzahlen (inklusive davon abhängige Verhältniswerte) nicht adjustiert.

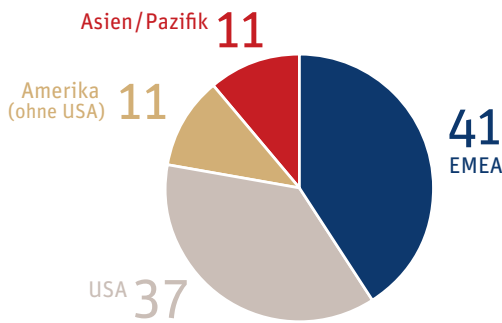
<sup>3)</sup> Detaillierte Definitionen finden Sie unter «5-Jahres-Kennzahlen».

# Kennzahlen 2013/14

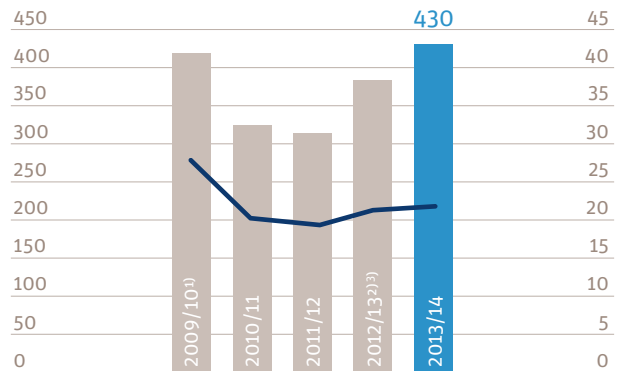
UMSATZ IN CHF MIO.



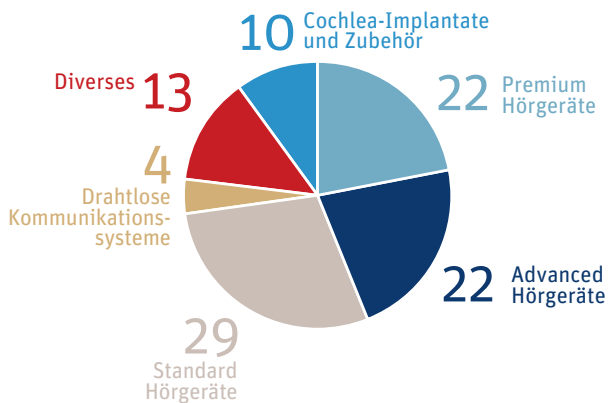
UMSATZ NACH REGIONEN 2013/14 IN %



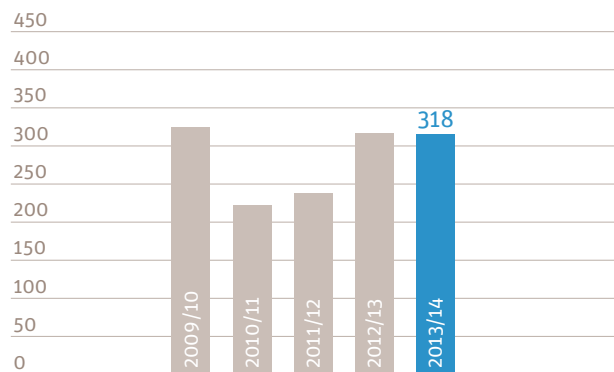
EBITA IN CHF MIO.



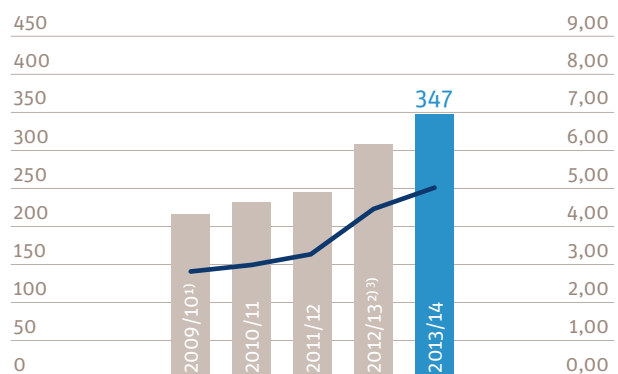
UMSATZ NACH PRODUKTGRUPPEN 2013/14 IN %



OPERATIVER FREE CASH FLOW IN CHF MIO.



GEWINN NACH STEUERN IN CHF MIO.



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

<sup>2)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1. der Konzernjahresrechnung.

<sup>3)</sup> Ohne Einmalkosten, hauptsächlich im Zusammenhang mit der Erhöhung der Rückstellungen für Produkthaftungen innerhalb des Cochlea-Implantate Geschäftsbereichs (siehe Anhang 7 der Konzernjahresrechnung).

---

# Inhaltsverzeichnis

---

02	<b>Brief an die Aktionäre</b>
06	<b>Strategie und Marken</b>
31	<b>Corporate Social Responsibility</b>
32	<b>Corporate Governance</b>
46	<b>Vergütungsbericht</b>
64	<b>Finanzbericht</b>
70	<b>5-Jahres Kennzahlen</b>
72	<b>Konzernjahresrechnung</b>
120	<b>Jahresrechnung der Sonova Holding AG</b>
	<b>Informationen für Investoren</b> (Umschlagklappe hinten)

---



# Brief an die Aktionäre

Das konsequente Streben der Sonova Gruppe nach kundenorientierter Innovation trug weiterhin Früchte. Ein anhaltend hohes Innovationstempo im Bereich Technologie und Marketing bei allen Marken resultierte in einem starken organischen Wachstum in sämtlichen Bereichen und Regionen. Die deutliche Verbesserung bei den Margen stellt einen weiteren Schritt dar hin zur Erreichung unserer mittelfristigen Finanzziele.



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

## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

Wir freuen uns, Ihnen mitteilen zu können, dass die Sonova Gruppe im Geschäftsjahr 2013/14 ein solides Ergebnis erzielen konnte. Das kontinuierlich hohe Innovationstempo bei der Einführung neuer Produkte und Lösungen in allen Geschäftsbereichen trug zur Steigerung von Umsatz und Gewinn bei. Unser Streben nach kundenorientierter Innovation mit den branchenweit fortschrittlichsten Lösungen rund ums Hören zahlte sich aus – dank der Fachkompetenz und der Tatkraft unserer Mitarbeitenden – und führte in beiden Geschäftssegmenten und bei all unseren Marken zu starken Ergebnissen.

## Unsere Strategie zahlt sich aus

Der konsolidierte Umsatz der Gruppe belief sich auf CHF 1'951,3 Mio., was gegenüber dem Vorjahr einer Steigerung um 8,7% in Schweizer Franken und 11,7% in Lokalwährungen entspricht; dieses Umsatzwachstum war fast vollständig organisch. In Lokalwährungen stieg der Umsatz im Hörgeräte-Segment um 9,5% und im Cochlea-Implantate-Segment um 36,0%. Der Bruttoertrag belief sich auf CHF 1'340,4 Mio., was in Lokalwährungen einer Steigerung um 11,3% gegenüber 2012/13 entspricht. Der Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA) betrug CHF 430,1 Mio. – ein Anstieg um 11,6% in Schweizer Franken und um 16,7% in Lokalwährungen gegenüber dem normalisierten Vorjahresergebnis von CHF 385,3 Mio.

## Dividendenerhöhung vorgeschlagen

Die erfreuliche Geschäftsentwicklung und der starke Cash Flow der Gruppe sorgte für eine gesunde Bilanz zum Jahresende und eine solide Nettoliquidität. Dieses Ergebnis bestätigt die Bedeutung der kontinuierlichen Investitionen in Innovation und Marktexpansion. Der Verwaltungsrat schlägt daher der Generalversammlung 2014 eine Dividende von CHF 1,90 pro Aktie vor. Dies entspricht einem signifikanten Anstieg von 19% gegenüber der Ausschüttung für das Geschäftsjahr 2012/13.

## Starkes organisches Wachstum in sämtlichen Bereichen und Regionen

Sonova ist gleichbedeutend mit Innovation; unsere Entschlossenheit, immer mehr Menschen in den Genuss des Hörens zu bringen, treibt uns an, nach neuen Lösungen zu suchen und

---

*Unser starkes organisches Wachstum zeigt, wie effektiv unser unermüdliches Streben nach Innovation ist.*

---

Robert F. Spoerry

neue Märkte zu erschliessen. Es ist erfreulich, dass wir in allen Geschäftsbereichen und Regionen ein starkes organisches Wachstum erzielen konnten und dass die Schwellenmärkte in immer stärkerer Masse dazu beitragen. Deshalb freuen wir uns, Ihnen über unsere Aktivitäten in Brasilien berichten zu können, ein Land, – nicht nur im Fokus aufgrund der bevorstehenden Fussballweltmeisterschaft, sondern auch dank seiner dynamischen Wirtschaft – in welchem wir den Erfolg unserer Strategie bereits unter Beweis stellen konnten.

#### Hörgeräte-Segment

Dank des hohen und kontinuierlichen Innovationstempos verbuchte das Hörgeräte-Segment eine Steigerung des konsolidierten Umsatzes um 6,5% in Schweizer Franken und um 9,5% in Lokalwährungen. Damit übertraf das Segment das geschätzte Marktwachstum. Unsere anhaltenden Innovationsbemühungen sorgten dafür, dass unsere Marken Phonak, Unitron und Connect Hearing ihre Marktführerschaft ausbauen und Anteile in einem expandierenden Weltmarkt hinzugewinnen konnten.

Die im Oktober 2012 eingeführte Phonak Quest Technologieplattform ist nun die Basis für die vollständige Produktpalette der Phonak Hörgeräte, einschliesslich des im April 2013 eingeführten und sehr beliebten Formfaktors RIC (Receiver-In-Canal). Im Markt war die Umstellung auf die neue Plattform die schnellste in der Geschichte von Phonak und damit ein anschaulicher Beleg der Vorteile kundenorientierter Innovation. Das neue Roger-Portfolio äusserst leistungsfähiger Lösungen für digitale Drahtloskommunikation und -konnektivität basierend auf 2,4-GHz-Funktechnologie baut auf der führenden Position von Phonak im Bereich drahtloser Lösungen für Schulen auf. Es bietet beeindruckende Verbesserungen der Sprachverständlichkeit in schwierigen Hörsituationen – sowohl für Kinder als auch für Jugendliche und Erwachsene.

Unitron, das 2014 sein fünfzigjähriges Jubiläum feiert, fand am Markt starken Zuspruch für seine in der Branche unvergleichlichen Initiativen – vom preisgekrönten Design der Moxi Hörgeräte über den natürlichen Klang, der durch Verbesserungen der Technologieplattform Era möglich wird, bis hin zur branchenweit einzigartigen Geschäftsidee Flex, die es den Kunden erlaubt, die Vorteile von Hörgeräten ohne jegliche

---

*Das Cochlea-Implantate-Segment hat dank der gebündelten Stärken von Sonova in der F & E erhebliche Fortschritte erzielt.*

---

Lukas Braunschweiler

Verpflichtung im Alltag zu erleben. Zudem bietet es bestehenden Kunden die Möglichkeit für ein Technologie-Upgrade.

Das Retailgeschäft von Sonova trug erheblich zum Wachstum bei. Verantwortlich waren vor allem der Ausbau erfolgreicher neuer Geschäfts- und Serviceformate wie des innovativen und schnell wachsenden Shop-in-Shop-Konzepts in Partnerschaft mit der Drogeriemarktkette Boots in Grossbritannien. Wir treiben die Konsolidierung unseres bestehenden Retailgeschäfts unter gemeinsame Regionalmarken weiter voran. Darüber hinaus gestalten wir unsere Fachgeschäfte attraktiver und optisch ansprechender. Dies führte insbesondere in den USA, wo die betriebliche Integration kürzlich erworbener Fachgeschäfte gut voranschreitet, zu zusätzlichen Kosten.

#### Cochlea-Implantate-Segment

In diesem Geschäftsjahr verzeichnete unser Cochlea-Implantate-Segment erhebliche Fortschritte, sowohl bei der Neueinführung von Produkten als auch beim Umsatzwachstum und der Rentabilität. Mit der Einführung des Soundprozessors Naída CI Q70, konnte die Stärke der kombinierten F&E-Organisation von Advanced Bionics und Phonak eindrucksvoll bewiesen werden und so zu einem starken Anstieg von Umsatz und Gewinn beitragen. Zusammen mit dem Erfolg der neuen Elektrode HiFocus Mid-Scala überzeugte der neue Soundprozessor immer mehr potenzielle Träger von Cochlea-Implantaten, sich für Advanced Bionics zu entscheiden. Das Segment festigte seine Position in China weiter, wo es eine zweite grosse Ausschreibung der chinesischen Zentralregierung gewinnen konnte. Daraus resultierte ein zweistelliges Umsatzwachstum bei Systemverkäufen in allen geografischen Regionen. Das Segment erzielte 2013/14 eine deutlich verbesserte EBITA-Marge, so wie in unseren langfristigen Finanzzielen vorgesehen.

Advanced Bionics unternahm einen weiteren grossen Schritt zur Beilegung von Produkthaftungsansprüchen aus dem Jahr 2006, mehr als drei Jahre bevor das Unternehmen durch Sonova akquiriert wurde. Im Oktober 2013 wurde die Mehrheit der zu diesem Zeitpunkt noch ausstehenden gerichtlich und aussergerichtlich geltend gemachten Produkthaftungsansprüche beigelegt, einschliesslich des Falles, der vor einem Bezirks-

gericht in Kentucky (USA) verhandelt worden war. Das aktuelle operative Geschäft wurde durch diese Ansprüche nicht negativ beeinflusst. Die erwarteten finanziellen Auswirkungen wurden vollständig im Rahmen der im vorangehenden Geschäftsjahr getätigten Rückstellungen berücksichtigt. Weitere Details finden Sie im Finanzbericht auf Seite 64.

### Fortschritte bei der Corporate Governance

Wir arbeiten konstant daran, unser Auftreten und Handeln als Unternehmen weiter zu verbessern, um den Erwartungen unserer Stakeholder gerecht zu werden. In den letzten Jahren haben wir auf dem Gebiet der Corporate Governance grosse Fortschritte erzielt: Wir haben unsere geltenden Richtlinien weiter verbessert und gruppenweit eingeführt, inklusive Schulungen für die Mitarbeitenden. Dieses Jahr konzentrierten wir uns im Bereich Governance auf die Vorbereitung der Umsetzung der Eidgenössischen Verordnung gegen übermässige Vergütungen, die im Januar 2014 in Kraft gesetzt wurde. Sonova hat sich dazu verpflichtet, die in der Verordnung vorgesehenen Änderungen schnell und proaktiv umzusetzen, was eine eingehende Überarbeitung der Statuten mit sich bringt. Einzelheiten zu diesen Änderungen werden in der Einladung zur Generalversammlung 2014 näher erläutert.

Zudem haben wir unsere Vergütungsstruktur weiter verfeinert: Seit diesem Jahr unterliegt die aktienbasierte Vergütung von Mitgliedern der Geschäftsleitung ebenfalls dem Erreichen eines Leistungskriteriums. Das Thema wird im Vergütungsbericht Seite 46 vertieft. An der Generalversammlung 2014 wird erneut eine Konsultativabstimmung zum Vergütungsbericht stattfinden; der Verwaltungsrat beabsichtigt diese Abstimmung auch künftig durchzuführen.

### Veränderungen im Verwaltungsrat

Gemäss der neuen Verordnung wird jedes Mitglied des Verwaltungsrats jährlich gewählt. Alle derzeitigen Mitglieder des Sonova Verwaltungsrats stehen bei der Generalversammlung 2014 zur Wiederwahl. Ausserdem werden der Präsident des Verwaltungsrats und die Mitglieder des Nominations- und Vergütungskomitees direkt von der Generalversammlung gewählt.

Der Verwaltungsrat schlägt bei der Generalversammlung 2014 Stacy Enxing Seng als neues Mitglied vor. Angesichts ihres beeindruckenden Leistungsausweises beim Aufbau von Start-Ups und bei der Führung multinationaler Medizintechnikunternehmen wird sie eine wertvolle Verstärkung für den Verwaltungsrat sein.

### Soziale Verantwortung

Permanente Innovation spielt beim Beitrag von Sonova für Umweltschutz und Gesellschaft eine genauso wichtige Rolle wie bei unseren geschäftlichen Aktivitäten. Wir sind stolz darauf, erstmals im STOXX® Global ESG Leaders Index der weltweit besten Unternehmen in puncto Nachhaltigkeit aufgeführt zu sein. Im Finanzjahr 2013/14 haben wir ein globales Umweltmanagementsystem eingeführt und wir setzten

alles daran, unsere Umweltleistungen auch in den kommenden Jahren weiter zu verbessern. In einem separaten Bericht dokumentieren wir unsere Leistungen im Bereich der Corporate Social Responsibility (unternehmerischen Sozialverantwortung, CSR). Dieser erfüllt die Anforderungen der Global Reporting Initiative (GRI) auf Anwendungsebene B.

Die Hear the World Foundation, eine Initiative der Sonova Gruppe und ein wichtiger Pfeiler unseres Engagements für soziale Verantwortung, leistete erneut einen wichtigen Beitrag und bot im Rahmen von 21 Projekten weltweit finanzielle, technische und fachliche Unterstützung. In den nächsten Jahren wird die Integration von Advanced Bionics den Einsatz der Stiftung auch auf den Bereich der Cochlea-Implantate ausweiten.

### Unser Dank

Einen Punkt möchten wir zum Schluss besonders hervorheben: Bei uns arbeiten Menschen für Menschen. Unsere strategisches Engagement für Innovation fordert von unseren Mitarbeitenden, dass sie immer wieder aussergewöhnliche Leistungen erbringen. Wir danken unseren Mitarbeitenden für ihre Fantasie und ihren unermüdlichen Einsatz, mit dem sie tagtäglich die Grenzen des Möglichen ein Stück weiter ausdehnen. Wir wissen auch die kontinuierliche, loyale Unterstützung unserer Aktionäre ausserordentlich zu schätzen. Und wir danken unseren Kundinnen und Kunden, deren Wunsch nach einem Leben ohne Einschränkungen uns inspiriert und zu permanenter Innovation anspornt.

### Ausblick 2014/15

Die guten Ergebnisse im Geschäftsjahr 2013/14 bestätigen die Effektivität unserer Strategie und bekräftigen unsere Zuversicht, dass wir unsere mittelfristigen Finanzziele erreichen können. Aufbauend auf ihrer marktführenden Position wird Sonova im auch im kommenden Jahr das Innovations-tempo aufrecht erhalten und mit fortschrittlichen Produkten und Lösungen attraktive Märkte weiter erschliessen. Wir rechnen mit einem anhaltenden profitablen Wachstum im Geschäftsjahr 2014/15 und erwarten für den Gesamtumsatz ein Wachstum von 7%–9% in Lokalwährungen.



Robert Spoerry  
Präsident  
des Verwaltungsrates

Lukas Braunschweiler  
CEO



# Die Sonova Gruppe

*Sonova ist der am breitesten aufgestellte 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 ist die führende Marke für innovative Hörgeräte und drahtlose Kommunikationslösungen für audiologische Anwendungen. Zur Produktpalette zählt auch Lyric: eine einzigartige Lösung, die tief im Gehörgang platziert und dort problemlos bis zu vier Monate lang völlig unsichtbar getragen werden kann. Die erstklassigen Hörgerätee-lösungen von Phonak werden tagtäglich von Millionen Menschen verwendet und helfen diesen dabei, ihr Leben selbst in schwierigen Hörsituationen in vollen Zügen zu genießen.

**unitron™**

Unitron baut auf seine engen, persönlichen Beziehungen mit Hörgeräteakustikern und auf Produkte, welche die Lebensqualität von Menschen mit Hörverlust deutlich verbessern. Unitron versteht es mit grossem Erfolg, technologische Innovationen herzustellen, die natürlichen Klang mit einer herausragenden Sprachverständlichkeit verbinden. Ebenso hat sich Unitron zur Aufgabe gemacht, grossartige Kundenerlebnisse zu bieten.

## 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.

# Strategie und Marken

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



Vereint unter einem Dach. Die Fahnen der Sonova und ihrer vier Marken wehen beim Gruppenhauptszitz in Stäfa.

Die Vision von Sonova ist klar: eine Welt, in der es für jeden Hörverlust eine Lösung gibt und in der alle Menschen die Freude des Hörens erfahren können. Dies möchten wir durch unsere geradlinige und gezielte Strategie der kundenorientierten Innovation erreichen. Kern der Strategie ist unsere volle F&E-Pipeline: Im Geschäftsjahr 2013/14 führten wir zahlreiche neue Produkte und Gesamtlösungen sowohl im Hörgeräte- als auch im Cochlea-Implantate-Segment ein.

Unser Ziel ist es, auf dem globalen Markt für Hörlösungen als Innovationsführer anerkannt zu werden. Was wir machen, wie wir es machen und wie wir es verkaufen – bei all unseren Aktivitäten ist Innovation die treibende Kraft. Wir setzen daher auf kontinuierliche Optimierung der Hörlösungen, um dem Bedürfnis unserer Kundinnen und Kunden zu entsprechen, in alltäglichen Hörsituationen spürbare Vorteile zu erhalten. Unser Erfolg stützt sich auf die enge Zusammenarbeit unserer Mitarbeitenden und unserer Kunden in der Hörgerätebranche sowie den Menschen, die letztlich in ihrem Alltag von unseren Hörlösungen profitieren.

## Das breiteste Produkt- und Serviceangebot

Sonova hat das umfassendste Angebot der Hörgerätebranche. Wir bieten die breiteste Palette an Lösungen – von Hörgeräten über Cochlea-Implantate bis hin zu drahtlosen Kommunikationslösungen –, um alle bedeutenden Formen von Hörverlust behandeln zu können. Dazu zählt der altersbedingte Hörverlust, mit dem die meisten Menschen einmal konfrontiert werden, Hörverlust im Kindesalter mit seinen besonderen Anforderungen hinsichtlich der Sprachentwicklung sowie die hochgradige Hörminderung bei Erwachsenen und Kindern, die am besten durch Cochlea-Implantate behandelt wird.

Um technologisch fortschrittliche Hörlösungen optimal nutzen zu können, braucht es erstklassige und professionelle audiologische Dienstleistungen. Sonova unterstützt Hörgeräteakustiker in dieser wichtigen Rolle und bietet in einer Reihe von Schlüsselmärkten auch entsprechende Fachdienste direkt an.

Sonova ist im Markt mit vier Kernmarken vertreten: Phonak und Unitron für Hörgeräte, Advanced Bionics für Cochlea-Implantate und Connect Hearing für professionelle audiologische Dienstleistungen. Dank des ausgewogenen Portfolios

an profitablen Geschäftsbereichen kann Sonova nachhaltiges Wachstum generieren: mit Investitionen in attraktive neue Geschäftsmöglichkeiten, der Förderung von Synergien zwischen den verschiedenen Sparten und dem organischen Ausbau der eigenen Niederlassungen.

Innovation bleibt der wesentliche Faktor unserer Wettbewerbsfähigkeit. Die Kontinuität neuer Produkteinführungen ist hoch: Über zwei Drittel unseres Hörgeräteumsatzes erzielen wir mit Produkten, die in den vergangenen zwei Jahren im Markt eingeführt wurden. Diese rasante Innovationsfähigkeit erfordert bedeutende und kontinuierliche Investitionen in die Forschung und Entwicklung (F & E), mit anvisierten Bruttoausgaben von 7–8% des Umsatzes.

### Die tragenden Säulen unserer Wettbewerbsposition

#### Ausbau unserer Führungsposition bei Hörgeräten

Weltweit werden jährlich rund elf Millionen Hörgeräte verkauft. Sonova geht mittelfristig von einem Marktwachstum im unteren bis mittleren einstelligen Prozentbereich aus. Die Sonova Gruppe ist mit ihren Marken Phonak und Unitron die grösste Anbieterin von Hörlösungen auf dem Markt und konnte dank derer topaktuellen Produktportfolios ihre Position als Weltmarktführerin weiter stärken.

#### Grosse Fortschritte bei Cochlea-Implantaten

Im Geschäftsjahr 2013/14 kamen erstmals seit der Übernahme von Advanced Bionics die Stärken der kombinierten F&E-Organisation von Advanced Bionics und Phonak voll zur Geltung und wurden durch die positive Marktreaktion auf den Prozessor Naída CI Q70 bestätigt. Die Einführung dieses branchenweit fortschrittlichsten HdO-Soundprozessors hat uns Zugang zu weiteren auf Cochlea-Implantate spezialisierte Kliniken verschafft.

#### Starke Position in ausgewählten Retailmärkten

Herausragende audiologische Dienstleistungen von hochspezialisierten Hörgeräteakustikern sind der Schlüssel zum Erfolg einer optimal funktionierenden Hörlösung. Unsere Grosshandelskunden sind auch unsere Dienstleistungspartner – sie reichen von unabhängigen Audiologen und Fachgeschäften bis hin zu Hörzentren, Kliniken und Spitälern. Die Mehrheit der von Phonak und Unitron produzierten Hörgeräte wird auch in Zukunft über diese Vertriebspartner verkauft. Über Connect Hearing bietet Sonova zudem direkt professionelle audiologische Dienstleistungen an. Derzeit konzentrieren wir uns auf einige ausgewählte Länder wie die USA, Kanada, Brasilien, Grossbritannien, Frankreich, Belgien, Österreich, Australien und Neuseeland.

#### Wachstumsmöglichkeiten wahrnehmen

Sonova verfolgt konsequent vier strategische Ziele für nachhaltiges Wachstum: weitere Durchdringung vorhandener Märkte, die Erschliessung neuer Märkte, die Integration von Dienstleistungskanälen und die Ausweitung unseres Kundenstamms.

#### Weitere Durchdringung vorhandener Märkte

Wir sind davon überzeugt, dass wir durch unseren Innovationsvorsprung den Marktanteil bei bestehenden Kunden erhöhen und gleichzeitig neue Kunden gewinnen können. In dieser Überzeugung bestärken uns die Ergebnisse einer Umfrage bei Audiologen in elf Ländern. Sie zeigt eine hohe Kundenzufriedenheit und eine bemerkenswerte Anzahl an Audiologen, die unsere Produkte ihren Kollegen weiterempfehlen würden. Unsere beiden Hörgerätemarken sind sehr gut bewertet worden und das mit unterschiedlichen Schwerpunkten. Dies belegt, dass der Markt den Unterschied unserer zwei Marken versteht und positiv aufnimmt. Unsere umfangreiche Pipeline neuer Technologien, Produkte und Funktionen wird hier auch weiterhin zu künftigem Wachstum beitragen.

#### Erschliessung neuer Märkte

Wir erweitern derzeit unseren Kundenstamm, indem wir uns auf das Potenzial der rasch wachsenden Schwellenmärkte konzentrieren. In Brasilien haben wir deutlich bewiesen, dass wir sowohl über unseren Grosshandel, als auch über unser Retailgeschäft Wachstumsmöglichkeiten erfolgreich nutzen können. Auf den nächsten Seiten dieses Berichts stellen wir unsere Erfolge im Wachstumsmarkt Brasilien vor, erklären unsere Strategie und zeigen anhand verschiedener Erfolgsgeschichten, wie Sonova hier die Marktführerschaft erreicht hat. Unser Fokus liegt nun auf China, wo wir für Sonova erhebliches Potenzial sehen. Von den bisherigen guten Ergebnissen bestärkt, haben wir in diesem Geschäftsjahr die Umsetzung unserer zielgerichteten China-Strategie vorangetrieben.

Sonova investiert weiterhin in neue Produktformate wie Lyric, dem einzigen vollkommen unsichtbaren und rund um die Uhr tragbaren Hörgerät auf dem Markt. Ein Produkt, das beeindruckende Umsatzsteigerungen im zweistelligen Bereich erzielt hat. Alternative Produktkonzepte wie Lyric sprechen neue Kundensegmente an, die bislang nicht an herkömmlichen Hörgeräten interessiert waren. Durch solch neuartigen Produkte können erfolgreich Neukunden gewonnen, die Besuchsfrequenz bei Audiologen erhöht und neue Kundenbeziehungen geschaffen werden.

#### Integration von Dienstleistungskanälen

In unserem Retailgeschäft verfolgen wir drei klare Ziele: Entwicklung des Markenwerts, Steigerung der Rentabilität und Erhöhung des Wachstums. Indem wir eine sichtbare und einheitliche Markenpolitik mit einer fokussierten Einführung von Best-Practice-Betriebsprozessen verbinden, können wir die Effizienz unseres Vertriebskanals kontinuierlich verbessern und profitabel wirtschaften. Wir erweitern unsere Retailpräsenz weiterhin sowohl organisch als auch durch gezielte Akquisitionen mit dem Ziel, eine kritische Grösse im jeweiligen Markt zu erreichen.

### Ausweitung unseres Kundenstamms

Angesichts der Alterung der Bevölkerung mit Computerkenntnissen gewinnt der direkte Kontakt mit Hörgeräteträgerinnen und -trägern für Unternehmen wie Sonova zunehmend an Bedeutung. Google-Daten zufolge suchen 80% der Internetnutzer ihre Gesundheitsinformationen heute online. In entwickelten Märkten nutzt nahezu die Hälfte der Bevölkerung zwischen 65 und 79 Jahren – dem Alter, in dem die meisten Menschen erstmals mit altersbedingtem Hörverlust konfrontiert werden – das Internet. Durch Onlineportale wie zum Beispiel HearingPlanet in den USA kann Sonova ihre Kundenbasis erweitern, indem wir mit bestehenden und potenziellen Kundinnen und Kunden in Kontakt kommen, wenn sie zum ersten Mal Informationen und fachlichen Rat suchen. Darüber hinaus gehen wir durch direkte Publikumswerbung verstärkt selbst auf den Markt zu. Dies bringt neue potenzielle Kundinnen und Kunden, die wir entweder direkt an einen unserer audiologischen Partner oder an eines unserer Fachgeschäfte für eine persönliche Beratung weiterleiten.

### Die globale Präsenz nutzen

Mit F & E-Standorten in der Schweiz und Nordamerika hat Sonova hervorragenden Zugang zu Spezialisten, deren Know-how für unser hohes Innovationstempo eminent wichtig ist. Wir haben unserer Produktionsstandorte im letzten Jahrzehnt geographisch ausgedehnt. Dies erfolgte nicht nur zur Erzielung von Kostenvorteilen, sondern auch zur Aufrechterhaltung einer hohen Produktqualität bei niedrigem Risiko in der Lieferkette. Im Oktober 2013 hat unser Werk in Suzhou in China sein zehnjähriges Bestehen gefeiert. Mit einer Belegschaft von rund 700 Mitarbeitenden ist es die derzeit grösste Produktionsstätte der Hörgerätebranche. Im Geschäftsjahr 2013/14 zogen unsere regionalen Kundendienstzentren für Reparatur und Logistik in den USA und Grossbritannien in neue, zweckmässig gestaltete Gebäude mit hochmodernen Arbeitsumgebungen. Beide Einrichtungen wurden dafür konzipiert, die Aktivitäten von Sonova auf diesen Märkten zum Vorteil der Kunden, der Mitarbeitenden und des Unternehmens weiter zu konsolidieren.

### Die Markenstrategie verfeinern

Kunden, die nach einem Hörgerät suchen oder Hörgeräteakustiker, die ein Hörgerät empfehlen, kennen die Namen Phonak oder Unitron: Beide Marken geniessen einen hohen Bekanntheitsgrad in ihren jeweiligen Märkten. Die Marke Advanced Bionics steht mehr und mehr für erstklassige Cochlea-Implantate. Connect Hearing ist unsere Kernmarke in den meisten Englisch sprechenden Retailmärkten, in anderen Ländern bestehen weitere regionale Marken. Jede einzelne dieser Marken ist stark... und noch stärker sind sie vereint unter der Dachmarke Sonova.

Die Sonova Gruppe ist global und diversifiziert. Sie bietet durch bekannte Marken und enge lokale Kundenbeziehungen weltweit führende Technologien an. Aber sie ist auch ein hoch integriertes Unternehmen mit starken horizontalen und vertikalen Verbindungen, die aus der Gruppe weit mehr als nur die Summe ihrer einzelnen Marken machen. Jeder einzelne Teil des Unternehmens liefert kundenorientierte Innovation dank engagierter Mitarbeitender, die alles daran setzen, das Leben anderer Menschen spürbar zu verbessern. Als Gruppe erzielen wir eine hohe Effizienz und einen Wettbewerbsvorteil durch die Art und Weise, wie unsere Geschäftsbereiche ineinander greifen – genau diese Integration wollen wir weiter entwickeln.

Unsere Unternehmensstrategie gilt für alle unsere Marken. Die Geschäftsleitung legt die Art und Weise fest, wie unsere Geschäftsbereiche sowohl intern als auch extern zusammenarbeiten. Wir fördern eine gruppenübergreifende Kultur und eine gemeinsame Vision. Die unserer Arbeit zu Grunde liegenden Werte – Innovationsführerschaft, gemeinsames Engagement, persönliche Verantwortung – werden Tag für Tag an jedem unserer Arbeitsplätze weltweit gelebt. Und unser nach aussen sichtbarer Einsatz für wichtige Anliegen, für Bildung und für karitative Zwecke wie die Hear the World Foundation zeigen das konkrete Engagement von Sonova. Die Marke Sonova steht heute für weitaus mehr als nur eine Kotierung an der Schweizer Börse.

Schritt für Schritt bringen wir unsere Markenarchitektur immer stärker in Einklang mit dieser funktionalen Realität. Durch eine starke Positionierung der Dachmarke können wir optimal von der Zusammenarbeit und dem vereinten Know-how der einzelnen Geschäftsbereiche profitieren. Sonova als starke Dachmarke schafft Vertrauen, Sicherheit, Stabilität und Kontinuität für unsere Kunden und Mitarbeitenden in der ganzen Welt. In Verbindung mit unseren attraktiven Arbeitsbedingungen ermöglicht uns ein starker Markenname zudem, die weltweit besten Talente unseres Fachs als Mitarbeitende zu gewinnen. In den kommenden Jahren wird die Marke Sonova daher mehr Präsenz erhalten und eine starke gemeinsame Plattform bilden, welche es unseren Marken ermöglicht, deren starke Marktposition auszubauen, weitere Synergien zu schaffen und eine hohe Effizienz zu gewährleisten – damit sie immer mehr Menschen in den Genuss des Hörens bringen können.





## Zahlen & Fakten zu Brasilien:

**Fläche:**  
8,5 Mio. km<sup>2</sup>

**Bevölkerung:**  
201 Mio. (2013)  
Dichte: 23,8 Personen/km<sup>2</sup> (2013)  
Wachstum: + 10,7% (2003–2013)

**BIP:**  
CHF 2'129 Mrd.  
Pro Kopf: CHF 10'650 (2013)

## Hohes Wachstumspotential

2013/14 wurden in Brasilien gesamthaft rund 330'000 Hörgeräte verkauft. Mit einer geschätzten Penetrationsrate von ca. 5% – deutlich unter dem Niveau in den entwickelten Märkten – bietet dieser Markt nach wie vor ein erhebliches Wachstumspotential.

## Sonova in Brasilien

Für Sonova zählt Brasilien heute bezogen auf den Umsatzbeitrag zu den zehn grössten Märkten. 2013/14 erzielte das Land starke zweistellige Zuwachsraten in Lokalwährung und trug 3–4% zum Gruppenumsatz bei.



Hauptsitz der Sonova Geschäftsbereiche.

# Wachstumsmarkt Brasilien

*Das grösste Land Südamerikas ist ein Wachstumsmarkt, in dem Sonova hervorragend aufgestellt ist. Ein Besuch im «Land der Zukunft».*

«Wer das Brasilien von heute erlebt, hat einen Blick in die Zukunft getan», schrieb der österreichische Schriftsteller Stefan Zweig, nachdem er das südamerikanische Land 1936 kennen gelernt hatte. Noch heute gilt seine Beobachtung in vieler Hinsicht: Ein Land mit derzeit über 200 Millionen Einwohnern, so gross wie ein Kontinent, dessen Wirtschaft im letzten Jahrzehnt stetig gewachsen ist, mit einer immer grösser werdenden Mittelschicht, die neuen Technologien gegenüber sehr aufgeschlossen ist. Dies bietet viele Chancen für ein innovatives Unternehmen wie Sonova. 30 Millionen Brasilianer haben es in den letzten zehn Jahren geschafft, Teil der Mittelschicht zu werden, weitere 20 Millionen Menschen sind der Armut entkommen. Brasilien ist heute die sechstgrösste Volkswirtschaft weltweit.

Der brasilianische Markt ist, wie viele Emerging Markets, sehr heterogen. Gefragt ist zum einen neueste Technologie, für die Abnehmer bereit sind, einen angemessenen Preis zu bezahlen. Auf der anderen Seite stehen

Kunden, die qualitativ hochwertige Hörsysteme erwarten, aber dafür möglichst wenig ausgeben möchten – auch sie erwarten auf ihre Bedürfnisse zugeschnittene Produkte. Sonova ist in diesem Kontext sehr gut positioniert: Mit einer Multibrand-Strategie, die den Zugang zu unterschiedlichen Segmenten sichert und mit einer breiten Palette von innovativen Lösungen, welche die heterogenen Bedürfnisse des brasilianischen Marktes abdecken.

Wie sehr das Land in Bewegung ist, spürt man im wirtschaftlichen Zentrum, in São Paulo, an jeder Ecke. Immer weitere Wolkenkratzer schiessen in die Höhe, laufend öffnen neue Restaurants und Cafés. Längst sind die Strassen vom Verkehr dauernd überlastet; wer es sich leisten kann, fliegt mit dem Helikopter. Nirgendwo auf der Welt gibt es so viele Landeplätze wie hier, ständig surren Hubschrauber am Himmel.

Mehr als 20 Millionen Menschen leben im Grossraum São Paulo. Hier laufen alle Fäden zusammen, auch bei den brasilianischen Sonova Tochtergesell-



schaften, die in der Stadt ihre Zentralen haben. Das Geschäft im Emerging Market Brasilien ist für Sonova bedeutend. Bereits heute zählt Brasilien zu den zehn umsatzstärksten Ländern der Gruppe. Selbst skeptische Beobachter, welche die wirtschaftliche Situation Brasiliens derzeit stagnieren sehen, sprechen dem Hörgerätemarkt ein grosses Wachstumspotenzial zu. Mehr als 200 Millionen Einwohner – und erst geschätzte 400'000 tragen eine Hörlösung. Gerade bei der Jugend ist die Versorgungsrate gering: Hörtests für Neugeborene sind in Brasilien erst seit 2010 Pflicht.

«Wir haben in Brasilien eine führende Marktstellung und es gibt noch Potenzial», sagt Marilisa Zavagli, eine sympathische Frau Mitte 40. Sie ist die Geschäftsführerin von Phonak do Brasil, der grössten Sonova Tochtergesellschaft in Brasilien, und sitzt im Besprechungsraum des Unternehmens, hinter ihr zeigt eine Fotowand Rio de Janeiro und den Zuckerhut, dort werden Mitte Juli 2014 das Finale der Fussball-Weltmeisterschaft stattfinden und 2016 die Olympischen Spiele.

Alle Bereiche von Phonak Brasilien haben sich in den letzten Jahren sehr positiv entwickelt. Der Grundstein dafür wurde im Jahr 2005 gelegt, als Sonova eine Mehrheitsbeteiligung an CAS Produtos Médicos erwarb, dem Marktführer im Gross- und Einzelhandel. Die Übernahme

durch Sonova verlief überaus erfolgreich und harmonisch. Der damalige Geschäftsführer, Pedro Stern, ist auch heute noch im Unternehmen präsent und bringt als Präsident des Aufsichtsrates von Phonak do Brasil seine langjährige Erfahrung ein. «Ich bin ein Dinosaurier in diesem Geschäft», sagt Stern und lacht. Er bewegt sich seit den 1980er Jahren, in der Branche und ist so versiert, dass seine Mitarbeitenden sagen, er habe für jedes Problem drei Lösungen.

Die Zentrale der Sonova Tochtergesellschaft Phonak do Brasil in São Paulo ist ein helles Grossraumbüro, auf der gleichen Etage befindet sich auch der Lateinamerika-Hub von Phonak, von dem aus die spanischsprachigen Länder auf dem Kontinent versorgt werden. Am Eingang von Phonak Brasilien stehen Touchscreen-Terminals, an denen Besucher sich über drahtlose Kommunikationssysteme, Hörgeräte oder das Phonak-Kinderprogramm informieren können. Hier in der Zentrale wird auch das Kinderprogramm für ganz Brasilien koordiniert: Es genügt nicht, ein Kind mit der besten Technologie zu versorgen. Das gesamte Umfeld muss gut informiert sein und zusammen wirken – vor allem die betreuenden Audiologen, Eltern und Lehrer. Deshalb führt Sonova Schulungen durch, bietet Informationsmaterialien an und organisiert Chats im Internet, bei denen Eltern Fragen stellen können.

Im hinteren Teil der Etage, abgetrennt durch eine Plexiglaswand, ist der Servicebereich untergebracht, Techniker überprüfen und reparieren Geräte. Im Labor nebenan steht der 3D-Drucker, längst unverzichtbar im Produktionsprozess. Sonova begann Anfang der Jahrtausendwende als eines der ersten Unternehmen überhaupt, die Schalen von Im-Ohr Hörgeräten und später auch die diversen Ohrpassstücke für Hinter-dem-Ohr und Receiver-In-Canal Hörgeräte digital zu produzieren – massgenau für jeden individuellen Ohrkanal, aber in Massenfertigung. Eine einzigartige Innovation, die einen Meilenstein der Modernisierung und Digitalisierung des Produktionsprozesses darstellt. Entwickelt wurde die innovative Technik in enger Zusammenarbeit mit Ingenieuren der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich. Die Schalen eines Im-Ohr Hörgeräts und des Ohrpassstücks sind Unikate, die exakt in den jeweils unterschiedlichen Gehörgang des Trägers passen müssen. Der Vorgang ist faszinierend: Zunächst wird der Silikonabdruck des Gehörgangs eines Kunden per Laser gescannt, dann die Geräteschale individuell am Computer digital gestaltet und modelliert. Der Ausdruck erfolgt detailgenau mit 3D-Druckern. Das Acrylharz ist lichthärtend, Schicht um Schicht baut es sich zur Geräteschale auf.





In dem langen Flur neben den Schreibtischen hängen grossformatige gerahmte Poster, die verschiedene Produkte von Phonak zeigen, darunter einen der Verkaufsstars in Brasilien: Lyric. «Brasilianer achten sehr auf ihr Äusseres», sagt Geschäftsführerin Zavagli. «Ästhetische Aspekte sind äusserst wichtig, deshalb ziehen viele optisch unauffällige Produkte vor.» Lyric sitzt direkt vor dem Trommelfell und ist damit vollkommen unsichtbar. Auch ist es das erste Hörgerät überhaupt, das problemlos beim Sport oder beim Duschen und mehrere Monate ununterbrochen getragen werden kann.

Weil es in Brasilien noch wenig Wissen über Hörverlust und mögliche Lösungen gibt, hat sich die Sonova Tochtergesellschaft Phonak do Brasil entschieden, auf die Öffentlichkeit zuzugehen und das House of Hearing mitten in São Paulo eröffnet. In dem modernen, einladend gestalteten Gebäude finden regelmässig Workshops und Schulungen statt, eine Multimedia-Produktion illustriert die Bedeutung von gutem Hören, und die breite Palette möglicher Hörlösungen wird vorgestellt. Zielgruppe ist nicht nur das Fachpublikum, auch Betroffene oder

Lehrer, die Kinder mit Hörverlust unterrichten, sollen gezielt angesprochen werden.

Verkauft und angepasst werden Phonak-Produkte unter anderem in den Fachgeschäften der Sonova Marke Connect Hearing, die in Brasilien den Markennamen «Audium» tragen – der Name ist leicht auszusprechen und wird in Südamerika sofort mit Hören in Verbindung gebracht. In Rio de Janeiro, Santos und São Paulo gibt es bereits Stores, die dem neu entwickelten King's Concept folgen, das derzeit weltweit von Connect Hearing erfolgreich eingeführt wird: Nicht das Produkt, sondern die Bedürfnisse des Kunden stehen im Vordergrund, er soll sich wohl fühlen. Die engen Hörmesskammern, in die sich die Kunden früher zwingen mussten – besonders älteren Menschen fiel das oft schwer –, sind verschwunden. Die Behandlungszimmer sind so gut schallgedämmt, dass die Messungen im gleichen Raum vorgenommen werden können, in dem auch die Besprechung mit dem Audiologen stattfindet. Die ersten Erfahrungen mit dem neuen Konzept sind äusserst positiv: Die Zahl der Neukunden konnte in den Pilot-Filialen während der ersten

sechs Monaten um beinahe 40% gesteigert werden.

Auch die Marke Unitron ist in Brasilien gut verankert. Dank einer langjährigen Partnerschaft mit einem lokalen Distributor ist Unitron in allen Teilen des Landes präsent. Zwar benötigt man heute nicht mehr vierzehn Stunden für eine Fahrt von Rio de Janeiro nach São Paulo, wie es Stefan Zweig noch in seinem Brasilien-Buch beschrieb, ein Bus schafft die gleiche Strecke heute in sechs Stunden. Doch viele Landesteile, wie das Amazonas-Gebiet, sind noch immer nicht schnell zu erreichen, das ist auch für Anbieter von Hörgeräten ein Problem. Eine Lösung dafür bietet Flex: trial von Unitron: Auch wenn in entlegenen Regionen einmal nicht alle Produkte verfügbar sein sollten, kann der Kunde das für ihn geeignete Gerät testen. Flex: trial ist eine Geschäftslösung, die es erlaubt, sofort und für jeden Kunden ein Gerät in der passenden Technologie-Ebene zu programmieren.

Das staatliche Gesundheitssystem sieht auch bei schweren Hörverlusten Hilfe vor: Brasiliens Gesundheitssystem garantiert den Einsatz von Cochlea-





Implantaten. Die Sonova Tochtergesellschaft Advanced Bionics Brasil arbeitet mit staatlichen und privaten Krankenhäusern eng zusammen. Eine enge Partnerschaft besteht mit dem Forschungszentrum Centro de Pesquisas Audioológicas der Universitätsklinik in Bauru, die zu den renommiertesten Einrichtungen des Landes gehört. Seit Beginn der neunziger Jahre wurden dort schon mehr als tausend Implantate eingesetzt, darunter auch viele von Advanced Bionics.

Neben der ausgebildeten Audiologin Marilisa Zavagli, die 2013 von Pedro Stern die Geschäftsführung von Phonak Brasilien übernahm, arbeiten über 70 Prozent Frauen in der grössten Sonova Tochtergesellschaft des Landes, viele von ihnen in Führungspositionen. «Sonova ist ein innovatives Unternehmen», sagt Stern, der Präsident des Verwaltungsrats von Phonak do Brasil. «Dabei denken viele in erster Linie an die Technologie. Doch, die heutige Position auf dem Markt haben wir auch aufgrund von Innovationen in anderen Bereichen erreicht.» Stern bezieht sich damit auf die Mitarbeitenden. Viele der Angestellten sind seit mehr als fünfzehn oder zwanzig Jahren bei der Firma, das mag auch an dem spürbar guten Arbeitsklima liegen. Auf allen Schreibtischen stehen kleine Aufsteller, welche die Mitarbeitenden daran erinnern, dass alle gemeinsam – und mit ihren Partnern – für ein Wochenende an den Strand fahren können, wenn die Zielvorgaben im laufenden Geschäftsjahr erreicht werden.

«Unsere direkten Ansprechpartner sind Audiologen und Ärzte», sagt Stern. «Deshalb haben wir die Schlüsselpositionen im Unternehmen mit Audiologen besetzt.» Damit genießt Sonova in Brasilien eine grosse Glaubwürdigkeit: Selbst im Marketing oder im technischen Service arbeiten Fachleute für Audiologie, die dann entsprechend weiter ausgebildet wurden. In Brasilien absolvieren Audiologen ein universitäres Studium, das technische und medizinische Aspekte sowie die Sprachtherapie vereint. Die Ausbildung gilt auch im internationalen Vergleich als exzellent und, neben Argentinien und Kolumbien, als die beste in Lateinamerika.

Ein besonderer Erfolg der Sonova Tochtergesellschaft Phonak do Brasil ist der Anstoss zur Einführung von drahtlosen Kommunikationssystemen in staatlichen Schulen. Diese drahtlosen Systeme werden mit Hörgeräten oder Cochlea-Implantaten verbunden und helfen Menschen mit Hörverlust in einer lauten Umgebung – etwa in einem Klassenzimmer. «Wir haben zunächst eine Studie durchgeführt und uns dann mit den Ergebnissen an das zuständige Ministerium gewendet», sagt Pedro Stern. Tatsächlich war diese Initiative der Start für eine landesweite Neuerung: Sonova wurde mit einem Pilotprojekt beauftragt, an dem 240 Kinder mit Hörverlust teilnahmen. «Wir haben die ersten 240 Bestellungen als Direktauftrag erhalten», sagt Stern. «Kein anderes Unternehmen war in der Lage, dieses Pilotprojekt durchzuführen.» Die Studie

war ein voller Erfolg. Heute garantiert der brasilianische Staat jedem Kind zwischen fünf und 17 Jahren, das Hörprobleme hat, die Möglichkeit, dem Unterricht folgen zu können – mit Hilfe drahtloser Kommunikationstechnologie.

Mit ganz unterschiedlichen Ansätzen, die auf die jeweiligen Marken und Marktbedürfnisse vor Ort angepasst sind, schreibt Sonova seine Erfolgsgeschichte im Emerging Market Brasilien weiter fort. Marilisa Zavagli freut sich über die positive Entwicklung von Phonak Brasilien. «Hinter jeder Zahl, jedem verkauften Hörgerät, steht eine Person, deren Lebensqualität sich wesentlich verbessert hat», sagt die Geschäftsführerin. «Das motiviert mich und nicht nur mich: Unsere Mitarbeitenden sind stolz, für Sonova zu arbeiten.»







Am Eingang der Zentrale von Phonak do Brasil in São Paulo können Besucher den Einsatz von drahtlosen Kommunikationssystemen testen. Diese drahtlosen Systeme werden mit Hörgeräten oder Cochlea-Implantaten verbunden und helfen Menschen mit Hörverlust in einer lauten Umgebung.

# Phonak

Indem Phonak immer wieder die technologischen Grenzen durchbricht, bietet das Unternehmen optimale Lösungen für Menschen mit Hörverlust, damit diese unbeschwert kommunizieren und die vielfältige Welt der Klänge genießen können.



Roger Pen – Ein modernes Drahtlosmikrofon, das Menschen mit Hörminderung die Kommunikation in lauten Umgebungen und über Distanz ermöglicht.

Phonak hat den Anspruch, die treibende Kraft der Hörgerätebranche zu sein. Grenzen stellen für uns eine ständige Herausforderung dar, die wir mit Leidenschaft überwinden. Wir wissen, dass Millionen von Menschen mit Hörverlust weltweit unnötigerweise von allem abgeschnitten sind, was das Leben wertvoll macht: Gespräche, Musik, Klänge der Natur und die Stimmen geliebter Menschen. Für sie setzen wir uns ein, Tag für Tag. Durch unsere Innovationsführerschaft, die genaue Kenntnis der Kundenwünsche, den Austausch mit unseren Partnern, den Hörgeräteakustikern in der ganzen Welt, sowie durch unseren Einsatz für wichtige Belange und Bildung überwinden wir Schranken und verändern Leben – weil wir den Menschen mit Hörverlust dabei helfen, wieder zu hören und gehört zu werden. Sie sind unsere Motivation. Sie sind unsere Inspiration.

## Quest – Innovation mit sofortigem Mehrwert

Phonak bietet die umfassendste Produktpalette der Branche, unterstützt durch leistungsstarke, in kurzen Innovationszyklen geschaffene Technologieplattformen. Im Geschäftsjahr 2013/14 war unser Terminplan für die Einführung neuer Produkte so voll wie noch nie, sodass wir nun das umfangreichste Lösungsportfolio in der Geschichte von Phonak anbieten können – mit der Technologieplattform Quest im Zentrum. Der Markt reagierte sehr positiv auf die Leistungsfähigkeit von Quest: Die Umstellung von der Vorgängerplattform vollzog sich schneller als bei allen früheren Plattformeinführungen. Innerhalb von fünf Monaten basierten bereits mehr als 80 % der verkauften Phonak Hörgeräte auf der Quest Plattform.

Umfragen unter Hörgeräteakustikern zeigten eine hohe Zufriedenheit mit der Phonak Produktpalette: Mehr als 90 % würden ihren Kolleginnen und Kollegen eine Anpassung mit unseren HdO-Hörgerät Bolero Q und unserem Receiver-In-Canal Gerät (RIC) Audéo Q empfehlen. Der Formfaktor RIC erweist sich als ein besonders leistungsstarkes Marktsegment: Sein diskretes Design spricht Kandidaten mit leichtem bis mittlerem Hörverlust an, also das traditionell am schwersten zu überzeugende Marktsegment. Die neue Audéo Q Palette mit ihrer herausragenden Leistung ist das Ergebnis unseres Erfolgs in diesem Bereich: Bald nach ihrer Einführung erreichten wir die Marke von zwei Millionen weltweit angepassten Phonak RIC-Geräten.

## Roger – Überbrückt Sprachbarrieren

Im Geschäftsjahr 2013/14 überwand Phonak durch die Einführung von Roger, dem neuen Standard für digitale Drahtlos-technologie, weitere Barrieren bei der Sprachverständlichkeit in Hörsituationen mit starken Störgeräuschen oder über grosse Distanz zwischen Sprecher und Zuhörern – zum Beispiel in Klassenzimmern, Besprechungsräumen, Vereins Sälen oder Einrichtungen des betreuten Wohnens. Phonak ist seit Langem Technologieführer im Bereich der miniaturisierten drahtlosen Kommunikationssysteme, die die Stimme des Sprechers direkt auf die Hörgeräte der Zuhörer übertragen. Roger setzt in Bezug auf Leistung und Komfort neue Massstäbe. Es wird im globalen medizinisch-wissenschaftlichen 2,4-GHz-Frequenzband betrieben und erfordert in keinem Land eine Lizenzierung. Es ist direkt einsatzbereit und konfiguriert sich automatisch auf Knopfdruck. Seine adaptiven Algorithmen gewährleisten selbst in anspruchsvollen Hörumgebungen ein klares, starkes Signal ohne Interferenzen. Roger bietet nachweislich die beste Leistung in puncto Sprachverstehen in lauten Umgebungen: Die Verbesserung der Sprachverständlichkeit beträgt bis zu 54 % gegenüber der herkömmlichen FM- und 35 % gegenüber der Dynamic FM-Technologie<sup>1</sup>. Aktuelle, von Fachleuten überprüfte Studien<sup>2</sup> zeigen ausserdem, dass drahtlose Kommunikationstechnologien Kindern mit Autismus-Spektrum-Störungen helfen, im Unterricht mehr zu verstehen, zu kommunizieren und mitzuarbeiten. Mit Roger können die Menschen nicht einfach nur besser hören – Roger überbrückt Sprachbarrieren, bei Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen gleichermaßen.

## Binaurale VoiceStream Technologie – Alltagsprobleme meistern

Die Innovation von Phonak stützt sich auf eine genaue Analyse der Hörsituationen des täglichen Lebens und der speziellen Probleme, die diese für Menschen mit Hörgeräten mit sich bringen. Mit Speech in Wind wurde erst vor Kurzem eine Funktion eingeführt, die klare und dokumentierte Vorteile im Alltag bringt. Für Hörgerägeträger wird das Gesprochene oft von Windgeräuschen übertönt, die von den Mikrofonen ihrer Hörgeräte noch verstärkt werden. Die Funktion Speech in Wind basiert auf unserer einzigartigen Binauralen VoiceStream Technologie, bei der die volle Bandbreite der Sprache in Echtzeit zwischen den beiden Hörgeräten bidirektional übertragen wird, sodass bei beiden Ohren ein klareres Sprachsignal ankommt. Studien<sup>3</sup> haben gezeigt, dass Speech in Wind die Sprachverständlichkeit beträchtlich erhöht: durchschnittlich um 28 % im Vergleich zu Geräten ohne Windunterdrückung. Wind soll also kein Problem mehr sein – indem Phonak seine Innovation auf solche Alltagssituationen anwendet, bekommen die Anwender mehr Vertrauen in Hörgeräte ganz allgemein und sind zufriedener.

<sup>1</sup> Thibodeau, L. (2013)

<sup>2</sup> Rance G. et al (2013)

<sup>3</sup> Chung K. (2012)

## Lyric – Die «Kontaktlinse fürs Ohr»

Lyric, das einzige vollkommen unsichtbare, rund um die Uhr tragbare Hörgerät für aktive Menschen mit leichtem Hörverlust, wurde beim AudiologyNow!-Kongress im März 2014 in der dritten Generation vorgestellt. Dank der Platzierung tief im Gehörgang ermöglicht diese «Kontaktlinse fürs Ohr» besseres Hören, ohne Kompromisse im Lebensstil eingehen zu müssen. Zu den wesentlichen Verbesserungen der neuen Generation zählen ein neuer Chip, der sich durch einen geringen Energieverbrauch auszeichnet, und ein besserer Feuchtigkeitsschutz. Lyric3 baut auf dem Markterfolg der zweiten Generation dieses einzigartigen rund um die Uhr tragbaren Produktformats auf, die vor zwei Jahren eingeführt wurde. Dessen reduzierte Grösse und verbesserte anatomische Anpassrate, unterstützt durch erhöhte Schulungs- und Call-Center-Kapazitäten, führten im Geschäftsjahr 2013/14 zu einer erheblich höheren Anzahl Kunden, die Lyric testeten und gestiegenen Abonnementverkäufen. Rund 65 % der Kundinnen und Kunden, die auf die Lyric Werbung reagierten, hatten zuvor noch nie ein Hörgerät getragen. Dieses neue Interesse äusserte sich in einem deutlichen Anstieg der Abommeneinnahmen und trug somit zu einem über dem Markt liegenden Wachstum bei den Phonak Premiumgeräten bei. Die Einnahmen durch Lyric stammen zwar weiterhin vorwiegend aus den USA, die Anzahl Personen, die Lyric in Ländern wie Grossbritannien, Kanada, Deutschland und der Schweiz probeweise getragen haben, ist 2013 aber beträchtlich gestiegen.

## Umfassende Lösungen statt einzelner Funktionen

Ein integraler Bestandteil der Marke Phonak ist das Marketingkonzept «Phonak Engaging Voices», das im Oktober 2012 gestartet wurde. Es umfasst das breite Spektrum von Alltagssituationen, in denen ein leistungsfähiges Hörgerät für Menschen mit Hörverlust einen grossen Unterschied machen kann: laute städtische Umgebungen, volle Restaurants, windige Situationen. Dank Innovation von Phonak können diese Menschen wieder voll an solchen Situationen teilhaben und die Vielfältigkeit der Klänge des Lebens geniessen. Denn unsere Innovation ist auf die Gesamtsituation ausgerichtet und nicht nur auf einzelne Aspekte – wir bieten gesamtheitliche Lösungen, die die Bedürfnisse jedes Einzelnen erfüllen.

Ein Phonak Hörgerät ist ein äusserst vielseitiges System, das sich an die Anforderungen und Eigenheiten des Trägers anpasst. Wesentliche Erkenntnisse über alltägliche Hörsituationen fliessen bereits bei der Konzeption von Hard- und Software der Geräte ein. Mit unserem Portfolio aus Geräten, Zubehör, Konnektivität, Anpassungs- und Beratungstools können wir die beste Lösung für die jeweilige Herausforderung liefern – durch Produkte, die reibungslos zusammenarbeiten.

Ein Beispiel dafür war die Einführung unseres umfassenden Sortiments an Hörlösungen für Kinder mit dem Hörgerät Phonak Sky Q, dem Sender Roger inspiro und einem speziellen Junior Modus bei der Anpasssoftware Phonak Target. Der Grundsatz dabei ist, dass Kinder nicht einfach nur kleine



Erwachsene sind: Ihre Bedürfnisse sowohl hinsichtlich der Verstärkung des Hörens als auch der Sprachentwicklung sind altersspezifisch und erfordern spezielle Lösungen. Der Ansatz von Phonak stützt sich auf 40 Jahre Erfahrung in der Kinderaudiologie und wurde in enger Zusammenarbeit mit auf pädiatrische Anpassungen spezialisierten Akustikern der ganzen Welt entwickelt.

Ein weiteres Beispiel ist die im April 2013 eingeführte Produktfamilie Naída Q, die leistungsstarke Lösungen für Menschen mit starkem bis hochgradigem Hörverlust bietet, insbesondere in Kombination mit der Palette an drahtlosen Kommunikationssystemen von Phonak. Unser drahtloses Zubehör bringt das gewisse Extra für eine spezielle Sprache-zu-Ohr-Verbindung, die Menschen mit starkem bis hochgradigem Hörverlust in schwierigen Hörsituationen benötigen. Zu dem umfassenden Portfolio zählen auch Mikrofone mit der neuen Roger-Technologie: der Roger Pen und das Roger Clip-On Mic. Ausserdem überträgt das neue Phonak DECT Schnurlostelefon den Ton gleichzeitig an beide Hörgeräte und erhöht so die Sprachverständlichkeit erheblich.

### Ein weltweiter Partner – Globales Service- und Vertriebsnetzwerk

Phonak bietet ein fest etabliertes Service- und Vertriebsnetzwerk. Mit einer Präsenz in über 95 Ländern über direkte Niederlassungen sowie ein umfangreiches Netzwerk unabhängiger Distributoren ist Phonak geografisch extrem breit aufgestellt.

China – einem unserer am schnellsten wachsenden Märkte – werden wir auch in den kommenden Jahren viel Aufmerksamkeit widmen. Nach intensiver Erforschung der spezifischen Kundenbedürfnisse in China arbeiten wir nun an der Umsetzung unserer Strategie für diesen vielversprechenden Markt. Unser wichtigstes Ziel ist es, mit einem kompletten Portfolio ein Anbieter für Hörgeräteakustiker zu werden, die bereits mit Phonak als ihrem Hauptlieferanten zusammenarbeiten oder dieses vorhaben. Wir wollen einen Mehrwert bieten, der uns vom Rest der Branche unterscheidet. In einem ersten Schritt haben wir im März 2014 unsere Palette an Basic-Produkten durch die Einführung der Hinter-dem-Ohr Hörgeräte Baseo Q10 und Q5 sowie der Im-Ohr Geräte Tao Q10 erweitert. Obwohl diese Produkte speziell für China konzipiert wurden, können sie auch in anderen Schwellenmärkten mit ähnlichen Bedingungen eingeführt werden.



## HOUSE OF HEARING – EINZIGARTIG UND INNOVATIV

Lange hatte man bei Phonak Brasilien überlegt: Wie könnte man einem Fachpublikum, aber auch Betroffenen und Interessierten, am besten Wissen über Hörverlust vermitteln und innovative Technologien vorstellen? Das Stigma, das Hörgeräten in Brasilien anhaftet, bekämpfen? Die Bedeutung von gutem Hören aufzeigen? Die Phonak Produkte vorstellen und so das Vertriebsnetz unterstützen?

«Willkommen im House of Hearing», sagt die junge Frau freundlich. Sie führt eine Gruppe von Audiologinnen durch das Gebäude an der Strasse Rebouças, einer viel befahrenen Avenida mitten in São Paulo. Seit der Eröffnung im Jahr 2011 finden hier regelmässig Schulungen

und Weiterbildungen statt. Das House of Hearing ist in Brasilien einzigartig, es steht allen Interessierten offen: Lehrer werden in drahtlose Kommunikationssysteme eingewiesen, Fachjournalisten erhalten Hintergrundwissen zu neuen Produkten und Services, im Erdgeschoss gibt es einen Ausstellungsraum.

Moderne Touchscreens bieten Informationen über Hörverlust – und Lösungen dafür. Neue Technologien werden vorgestellt, etwa ein 3D-Drucker, der in der Lage ist, Schalen und Ohrpassstücke für Hörgeräte für jeden Kunden individuell und passgenau herzustellen. Ein Flügel steht für Konzerte bereit. In der Mitte des Raumes thront Charlie auf einem Podest, er ist umgeben von den Audiologinnen, die sich sehr für ihn interessieren: Der silbergraue Plastikkopf trägt zu Demonstrationszwecken ein Hörgerät.

Die Audiologinnen haben sich Kopfhörer aufgesetzt. Sie möchten wissen, wie Charlie hört: Mit Hilfe des Hörgeräts, in einer Alltagssituation. Wenn das Gerät mit dem Fernseher verbunden ist. Wenn Charlie einen Anruf auf dem Handy

bekommt. Oder auch, wenn ein drahtloses Kommunikationssystem im Einsatz ist. Das Kino im ersten Stock heisst «Sound Experience Room». Projiziert wird zeitgleich an drei Wände, das Ergebnis ist ein Quasi-3D-Effekt im Zusammenspiel mit Surround-Tonaufnahmen: Pferde galoppieren über eine Weide von rechts nach links, Damenschuhe klacken von links, Schlittschuhe kratzen auf dem Eis. Es sind beeindruckende Bilder. In diesem Raum wird die Bedeutung von gutem Hören multimedial erfahrbar.

«Wir sind sehr stolz auf das House of Hearing», sagt Marilisa Zavagli, Geschäftsführerin von Phonak Brasilien. «Und freuen uns, dass das Konzept so gut angenommen wird, dass hier auch schon Veranstaltungen im Rahmen von internationalen Fachkongressen stattgefunden haben.»





Im House of Hearing von Phonak geht es um gutes Hören, um Hörverlust – und darum, wie sie gelöst werden können. Besucher können mit Hilfe von Kopfhörern erfahren, wie die Welt für einen Hörgeräte-nutzer klingt. Das Konzept des House of Hearing ist in Brasilien einzigartig.



# Unitron

Unitron bietet eine einzigartige Kundenerfahrung durch renommierten persönlichen Service und Produkte, die im Leben der Menschen wirklich etwas bewegen.



Moxi Kiss – Unitron's kürzlich lanciertes Hörgerät gewann 2014 zwei international Auszeichnungen für sein Design.

Eine einzigartige Kundenerfahrung schafft man nicht auf einen Schlag – es ist vielmehr ein langfristiger Prozess mit dem Ziel, immer besseren Service und immer effizientere Produkte anzubieten. Im Geschäftsjahr 2013/14 machte Unitron wichtige Fortschritte in diese Richtung.

Im Juni 2014 feiert Unitron sein fünfzigjähriges Bestehen. Zusammen mit unserem globalen Markt wurden wir grösser und differenzierter, aber die Essenz unserer Strategie blieb konstant: Wir bauen enge persönliche Beziehungen zu unseren Kunden auf und kreieren Lösungen, die im Leben der Menschen wirklich etwas bewegen.

## Entwicklung eines Designs

Die Technologie schreitet rasch voran, die Bedürfnisse und Erwartungen der Gesellschaft in den einzelnen Ländern entwickeln sich weiter, die öffentliche Ausgabenpolitik sowie der regulative Rahmen ändern sich – und um Erfolg zu haben, muss sich die Hörgerätebranche anpassen. Aber der wahre Erfolg hängt letztlich von der sorgfältigen Vorbereitung auf den entscheidenden Moment ab: wenn ein Mensch mit Hörverlust zum ersten Mal ein Hörgerät ausprobiert. Die anfänglichen Fragen sind einfach, aber sehr wichtig: «Sieht es gut aus?» «Fühlt es sich gut an?» «Klingt es gut?» «Wird meine Lebensqualität dadurch besser?» Nur wenn die Antwort auf all diese Fragen «Ja» lautet, kann ein Hörgeräteakustiker die weiteren Funktionen erklären.

Die Produktentwicklung von Unitron nimmt diese Fragen ernst und sucht für jede eine Lösung. Unser Team für Industriedesign hat viel Zeit dafür aufgewendet, Hörgeräte zu schaffen, die optisch ansprechend sind und sich gut anfühlen. Deshalb sind wir stolz, dass unser Hörgerät Moxi Kiss – eingeführt im März 2013 als erstes Produkt unserer grossen Designinitiative – 2014 mit dem renommierten iF Product Design Award und dem Red Dot Award: Product Design 2014 ausgezeichnet wurde. Die Zeit, die wir in die Präzisionsbearbeitung und Oberflächen-Modellierung investierten, wurde von führenden Designern als spürbarer Fortschritt bei Qualität, Innovation und Komfort anerkannt. Und der Markt sieht dies genauso: Im Oktober 2013 bewerteten die Kunden in den USA, Kanada, Australien, Grossbritannien, Deutschland und Frankreich die allgemeine Zufriedenheit mit Moxi Kiss,

insbesondere hinsichtlich Tragekomfort am Ohr und Aussehen, mit 8,2 von 10 Punkten.

Dieses Jahr haben wir das Designkonzept des Moxi Kiss auf unser neues robustes Moxi<sup>2</sup> Dura Receiver-In-Canal Gerät für aktive Menschen und auf das Quantum2 Hinter-dem-Ohr Gerät ausgedehnt. Beide erhielten eine hohe IP67-Bewertung für Staub- und Feuchtigkeitsresistenz – wichtig für Menschen, die ein aktives Leben ohne Einschränkungen führen möchten.

### Produkte der nächsten Generation auf der Era Plattform

«Klingt es natürlich?» Wenn man in den entscheidenden ersten Minuten eine Akzeptanz erreichen will, muss man die menschliche Reaktion auf eine Hörverstärkung verstehen und entsprechend darauf reagieren. Unsere Ingenieure, Audiologen und Hörgeräteakustiker konzentrieren sich in der Forschung verständlicherweise auf kritische Fragen wie die Sprachverständlichkeit im Störgeräusch, während der Kunde, der das Gerät ausprobiert, vor allem ein natürliches, intuitives Hörerlebnis sucht.

Wenn wir also die Einführung einer vielversprechenden neuen Produktgeneration mit Funktionen ankündigen, die die Vorzüge unserer Technologieplattform Era noch besser nutzen, geht es vor allem um eines: Inwieweit wird dies den Hörgeräteakustikern dabei helfen, bereits bei der ersten Anpassungssitzung ein natürlicheres Hörerlebnis zu bieten? Die gesamte Palette der neuen, im März 2014 fertig gestellten Geräte Moxi<sup>2</sup> und Quantum<sup>2</sup> sorgt mit SmartFocus 2 dafür, dass die Sprache in schwierigen Situationen verständlicher wird und Störgeräusche herausgefiltert werden – schliesslich können diese das Hörerlebnis eines Hörgeräteträgers um über 90% beeinträchtigen. Ausserdem bietet die Produktpalette den einzigartigen Automatic Adaptation Manager von Unitron, der neuen Trägern erwiesenermassen<sup>1</sup> die Eingewöhnung deutlich erleichtert. Er beginnt zunächst auf der von den Trägern bevorzugten Hörstufe und geht dann auf die erforderliche Verstärkung über – schrittweise, bequem und automatisch. Wir selbst sind von der Technologie fasziniert, aber wir wissen, dass unsere Zielgruppe vor allem daran interessiert ist, was die Technologie ermöglicht: eine einfache und angenehme Hörerfahrung.

2009 ging Unitron eine fünfjährige Forschungspartnerschaft mit dem kanadischen National Center for Audiology an der University of Western Ontario ein, einem renommierten Zentrum für Hörgesundheit. Seitdem haben wir zahlreiche gemeinsame Studien zu neuen Hörtechnologien und -verfahren durchgeführt. Eine aktuelle Studie<sup>2</sup> befasst sich speziell mit der kritischen Frage des «natürlichen Klangs» – dem subjektiven Erleben bei der Verwendung eines Hörgeräts. Bei einem

Blindversuch, bei dem Geräte von Unitron mit Systemen anderer führender Marken verglichen wurden, antworteten die Testpersonen zu unserer Freude genau so, wie wir es uns erhofften: Sie bewerteten Unitron wegen des natürlicheren Hörerlebnisses und der allgemeinen Zufriedenheit mit dem Gerät deutlich höher. Im Endeffekt liefern unsere Funktionen also den Komfort und den Klang, den sich die Menschen wünschen.

### Flex – Neue Kunden gewinnen

«Wird mein Leben dadurch besser?» Die Antwort auf diese Frage ist nicht einfach, wenn man als Kunde bei einem Hörgeräteakustiker ist. Man braucht Zeit und die Erfahrung, das Hörgerät in verschiedenen Situationen getragen zu haben, um herauszufinden, inwieweit es einem die vertrauten, schönen und interessanten Klänge des Lebens wieder zugänglich macht.

Die im Oktober 2012 eingeführte Flex Lösung von Unitron ist eine Branchenneuheit, mit der Hörgeräteakustiker eine bestimmte Technologie-Ebene direkt auf ein beliebiges Hörgerät programmieren können. Die Interessenten können das Hörgerät dann mitnehmen und im Alltag ausprobieren – eine im Grunde einfache, aber sehr effektive Idee. Die Kundinnen und Kunden empfinden keinen Kaufdruck und sind somit bereit, die passende Technologie-Ebene zu testen. Das Hörgerät erhält die Chance, seine Fähigkeiten über einen längeren Zeitraum unter Beweis zu stellen. Der Hörgeräteakustiker wiederum kann einen wertvollen kostenfreien Service bieten und dabei ein vertrauensvolles Kundenverhältnis aufbauen. So überrascht es nicht, dass die Marktreaktion auf Flex in Europa, Nordamerika und Asien äusserst positiv ausfiel. Die Hörgeräteakustiker berichten, dass es für sie viel leichter ist, ein Gerät zu verkaufen und die Vorteile von zusätzlichen Funktionen zu demonstrieren, wenn die Interessenten die Möglichkeit haben, das Gerät auszuprobieren. Flex hilft nicht nur einzelnen Hörgeräteakustikern beim Aufbau ihres Geschäfts, sondern auch mittleren und grossen Retailketten. Nur Unitron bietet Flex.

Um dies weiterhin zu gewährleisten, haben wir Flex mit der Einführung von Flex:upgrade weiter verbessert. Verändert sich der Hörverlust eines Unitron Hörgeräteträgers oder ändert sich sein Lebensstil, kann der Hörgeräteakustiker durch Flex:upgrade ganz einfach das Hörgerät in seinem Geschäft auf eine höhere Technologiestufe bringen. Er benutzt hierfür unsere Anpasssoftware Truefit und berechnet eine Upgrade-Gebühr. Mit Flex:trial kann Unitron Erstkunden etwas wirklich Neues bieten und mit Flex:upgrade bestehenden Kunden bei jedem weiteren Besuch ein besonderes Erlebnis ermöglichen.

Unitron hat das Flex Konzept im vergangenen Jahr in den Hauptmärkten eingeführt und plant, es in naher Zukunft in schnell wachsenden Märkten wie zum Beispiel Brasilien zu lancieren. Weiter unten erfahren Sie mehr über die Erfahrungen von Unitron in Brasilien.

<sup>1</sup> Hayes D. et al (2013)

<sup>2</sup> Hayes D. et al (2014)



## Ein aussergewöhnliches Kundenerlebnis – Der Unitron Ansatz

Wir von Unitron sind der Überzeugung, dass dies ein persönliches Geschäft ist. Unsere Mitarbeitenden unterstützen die Hörgeräteakustiker nicht nur durch unser Angebot an Produkten und Lösungen, sondern auch über professionelle Serviceleistungen, damit sie ihr Geschäft weiterentwickeln und die Beziehungen zu ihren Kunden vertiefen können. Kundenservice ist bei uns keine Nebensache, sondern unser zentrales Ziel in Form eines strukturierten, erprobten und einzigartigen Angebots, kurz: des «Unitron Ansatz».

Unsere Kunden auf dem nordamerikanischen und europäischen Markt wissen diese aussergewöhnliche Unterstützung bereits zu schätzen: die persönlichen Ansprechpartner in unserer Kundenhotline, unsere verlängerten Geschäftszeiten, auch samstags, unsere weltweite Garantie für Transportschäden. In den letzten Jahren haben wir diese Serviceleistungen auf allen unseren Märkten in über 60 Ländern weltweit eingeführt.

Woher wir wissen, dass unsere Kunden diesen Service schätzen? Weil wir sorgfältig darauf achten, anhand ihres Feedbacks Einblicke zu erhalten und die Effektivität unseres Tuns zu beurteilen. Wir führen monatliche Umfragen mit globalen Indikatoren für Leistung und Kundenerfahrung durch, um die Reaktion des jeweiligen Marktes auf materielle und immaterielle Aspekte unserer Services zu erfassen und zu verfolgen. Wir achten sehr auf unsere «Net Promoter Scores», die den Anteil der Kunden zeigen, welche nicht nur zufrieden sind, sondern Unitron auch anderen Hörgeräteakustikern weiterempfehlen würden. Die deutliche Verbesserung der durchschnittlichen Bewertungen in den von uns abgedeckten Märkten für 2013/14 bestätigt die Relevanz eines einzigartigen Kundenerlebnisses.

Die weltweit bessere Bewertung bestätigen auch Ergebnisse einzelner Länder, wie zum Beispiel der Spitzenplatz von Unitron Deutschland für «Gesamtzufriedenheit» bei der Jahresumfrage des Bundesverbands der Hörgeräte-Industrie. Ausserdem erlangte Unitron Deutschland sehr gute Bewertungen für Produkte, Verkaufsorganisation und Kundenservice. In Irland durfte sich Unitron zum zweiten Mal über die Auszeichnung «Bester Kundenservice» der Irish Society of Hearing Aid Audiologists freuen. So hat Unitron dauerhaft Erfolg: Wir konzentrieren uns voll und ganz auf die einzelne, enge und letztlich lohnenswerte Kundenbeziehung.



## FLEXIBILITÄT UND LANGE PARTNERSCHAFT

Schon im Jahr 1500, als portugiesische Seefahrer Brasilien erstmals erreichten, schrieb Pero Vaz de Caminha dem König in der Heimat: «Was auch immer man hier pflanzt, es wächst!» Vielleicht hätte er hinzufügen sollen: wenn man es geschickt anstellt und sich vor Ort auskennt.

Den Point-of-Sale in Brasilien flächendeckend zu beliefern ist eine echte Herausforderung: ein Land, so gross wie ein Kontinent, mit einer Infrastruktur, die noch lange nicht in allen Regionen ausreichend ausgebaut ist. In diesem Kontext hat Unitron erfolgreich im brasilianischen Markt Fuss gefasst. Entscheidend war dafür die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit einem lokalen

Distributor, die über 20 Jahre hinweg gewachsen ist. Das landesweit gute Vertriebsnetz half bei der erfolgreichen Einführung und dem Aufbau der Marke Unitron. Von Beginn an wurde eine enge Kooperation mit Meinungsführern im Bereich Audiologie angestrebt, die dazu führte, dass sich Unitron einen exzellenten Ruf im Markt erarbeiten konnte.

Wie in vielen Emerging Markets existiert auch in Brasilien kein etabliertes Netz von Hörgeräteanbietern. Was Unitron viele Chancen bietet, bei den Kunden mit seiner neuen und einzigartigen Flex:trial Geschäftslösung zu punkten. Wie der Name schon sagt erlaubt diese, ein Gerät flexibel zu programmieren und dem Kunden zum Ausprobieren mit nach Hause zu geben. Und zwar sofort und kostenlos. So kann dem Kunden immer die gesamte Produktpalette und das für ihn am besten geeignete Hörgerät vorgestellt werden, selbst wenn nicht alles auf Lager ist. Dies bedeutet in Brasilien für Anbieter in entlegenen Regionen einen grossen Vorteil.

Flex:trial kommt den Bedürfnissen vieler brasilianischer Kunden entgegen: Man legt sich ungerne sofort fest, es müssen Berührungängste mit dem Hörgerät abgebaut werden, die Kaufentscheidung fällt schwer. Doch, ein kostenloses Testgerät? Warum nicht! So verhindert Unitron, dass potenzielle Neukunden sich zwar informieren, aber den Laden ohne Produkt wieder verlassen – und ohne Hörerlebnis. Mit der Möglichkeit durch Flex:trial ein Gerät in verschiedenen Technologie-Ebenen programmieren zu können, kann Unitron jedem Kunden eine für ihn passende Lösung anbieten.

Hörgeräteakustiker und Audiologen können mit Flex:trial das Hörgerät für eine Testphase von bis zu sechs Wochen freischalten. Nach dieser Zeit zeigt ein Piepen dem Kunden an, dass die Testphase vorbei ist. Doch die Lösung bietet auch Vorteile für diejenigen, die bereits Kunden von Unitron sind: Wenn das eigene Hörgerät gerade im Service ist, kann der Kunde zur Überbrückung mit Flex:trial ein Gerät erhalten, das genau so programmiert ist wie sein eigenes. Im Verlauf des Jahres 2014 wird Flex:trial in Brasilien eingeführt.





Die Flex:trial Lösung von Unitron ist auch für brasilianische Kunden sehr attraktiv: Ein Demogerät, das in allen Technologie-Ebenen bespielt werden kann. Der Neukunde kann so das Hörgerät testen – ohne sofort eine Kaufentscheidung treffen zu müssen.



# Connect Hearing

Mit professioneller Beratung und individuellen Lösungen verfolgt Connect Hearing sein Ziel, herausragende audiologische Dienstleistungen für Menschen anzubieten, die wieder hören, verstehen und den Anschluss ans Leben zurückgewinnen möchten.



**Connect Hearing** 

Outstanding understanding

Unsere Markenwerte widerspiegeln deutlich sich im modernen Geschäftsdesign, das derzeit in den USA, Brasilien und anderen Märkten lanciert wird.

Die Hörtechnologie hat sich in den vergangenen 20 Jahren enorm weiterentwickelt. Mit jedem Fortschritt ergibt sich die Möglichkeit, eine neue Gruppe von Menschen, die von Hörverlust betroffen ist, in den Genuss des Hörens kommen zu lassen – sei es durch verbesserte Hardware, intelligenter Software oder neues drahtloses Zubehör und Lösungen. Aber erst durch qualifizierte Beratung und professionellen Service kann sichergestellt werden, dass diese fortschrittliche Technologie auch wirklich den ganz individuellen Anforderungen jedes einzelnen Höreräteträgers entspricht und damit dessen Lebensqualität deutlich erhöht. Genau das ist es, was professionelle Höreräteakustiker auszeichnet; das ist das Geschäft von Connect Hearing.

Bei Connect Hearing bieten wir ein vollständiges Spektrum an Hörtests und -lösungen, die auf den Lebensstil und die finanziellen Möglichkeiten unserer Kunden zugeschnitten sind. Unser Umgang mit Kunden ist aufgeschlossen, professionell und unkompliziert: Wir hören ihnen zu, um die Art ihres Kommunikationsverlustes zu ermitteln und welche Umgebungen für ihre Kommunikation am wichtigsten sind. Anschliessend stellen wir ihnen das für ihren individuellen Lebensstil beste Hörgerät vor. Ein einführendes Gespräch schafft die Grundlage für einen umfassenden Hörtest und danach eine ganz persönliche Hörlösung mit den modernsten digitalen Hörerätetechnologien, Funktionen und entsprechendem Zubehör.

Wir wissen, dass dieser sorgfältige Prozess entscheidend ist, um ein optimales Hörergebnis zu erzielen, darum steht er im Mittelpunkt der Tätigkeit von Connect Hearing. Unser stetiges Bemühen die Kundenerwartungen zu übertreffen, zahlt sich auch wirtschaftlich aus, denn unser Geschäft ist persönlich: Jede positive Erfahrung bei der Anpassung hilft durch Mundpropaganda das Geschäft weiter auszubauen.

Die Geschäftsstrategie von Connect Hearing beruht auf drei Standbeinen: auf einer gesteigerten Bekanntheit am Markt durch einen starken und konsistenten Markenauftritt, auf einer hohen Rentabilität durch die systematische Einführung betrieblicher Standardverfahren, Systeme und Kapazitäten sowie auf einem zielgerichteten, nachhaltigen Wachstum in ausgewählten Märkten.



### Pflege unserer Marke

Der Hörgeräte-etailmarkt ist ein sehr lokales Geschäft: Nähe zu den Kunden ist ein zentraler Faktor für den Erfolg. Daher hat Connect Hearing schrittweise begonnen, die lokalen Geschäfte unter einer Dachmarke zu vereinen, wobei die in einigen Ländern bestehenden starken Markennamen (wie etwa Laperre in Belgien) oder sprachliche und kulturelle Besonderheiten beibehalten werden (zum Beispiel bei Audium in Brasilien). In der gesamten Gruppe etablieren wir jedoch einen einheitlichen Auftritt, ein vereinheitlichtes Beratungs- und Käuferlebnis sowie einen weltweiten Kommunikationsstil. Dieser beruht auf unserem überaus erfolgreichen und preisgekrönten Ansatz «Besseres Hören beginnt mit einer Geschichte», bei dem Kunden von ihren eigenen Erfahrungen berichten. Wir kommunizieren in allen unseren Geschäften auch die wesentlichen Werte, die unsere Marke ausmachen: die Leidenschaft dafür, die Bedürfnisse unserer Kunden zu verstehen, den Einsatz für individuellen Service und das professionelle Engagement dafür, eine umfassende Lösung und nicht bloss ein Produkt zu bieten.

Dieser globale Ansatz umfasst auch standardisierte Prozesse und Arbeitsabläufe in den Fachgeschäften sowie digitales Marketing. Eine starke weltweite Marke steigert die Kosteneffizienz von Werbung und ermöglicht Partnerschaften mit grossen privaten oder öffentlichen Versorgungseinrichtungen. Zudem macht sie Connect Hearing zu einem attraktiven Arbeitgeber und zieht die besten Talente aus einem grösseren Bewerberfeld an.

Viele audiologische Fachgeschäfte beispielsweise in den USA legen nicht viel Wert auf einen attraktiven Standort und darauf, optisch ansprechend zu wirken. Die meisten von ihnen wirken wie eine ambulante Klinik und liegen ein gutes Stück abseits des Geschäftszentrums einer Stadt. Wir bei Connect Hearing sind jedoch der Ansicht, dass Design und Standort des Geschäftes sehr wichtig sind, um die Stigmatisierung von Hörverlust zu überwinden und eine wirklich positive Kundenerfahrung zu schaffen. Als Teil des Rebrandings unserer Fachgeschäfte in den USA haben wir auch begonnen, das Erscheinungsbild einiger unserer Läden anzupassen, da dieses ein wesentlicher Ausdruck unserer Markenbotschaft ist.

Dieses besondere Erlebnis bei Connect Hearing beginnt bereits im Empfangsbereich. Anpassung und Beratung finden in einem angenehmen und grosszügigen schallisolierten Raum statt. Unsere ersten Pilotgeschäfte wurden im Juni 2013 in Kalifornien eröffnet, bestehende Läden in den ganzen USA werden nach und nach an den neuen Auftritt angepasst.

Die vollständige Markenintegration in den USA begann 2013 und wird im Juli 2014 abgeschlossen sein. Dann werden die ursprünglich 47 Marken durch eine einzige ersetzt sein. Auch in mehreren europäischen Ländern wird dieser Prozess in diesem Jahr abgeschlossen werden. Unsere etablierten Namen in Belgien (Laperre) und Österreich (Hansaton) bleiben als regionale Marken unter der Dachmarke Connect Hearing

bestehen und nutzen unseren weltweiten Kommunikationsansatz, unsere Markenwerte und unser Geschäftsdesign.

### Höhere Rentabilität dank Exzellenz der betrieblichen Prozesse

Die erfolgreiche Zusammenführung aller Geschäfte von Connect Hearing in eine gemeinsame Marke mit einheitlichen Prozessen, Standards und Kapazitäten bietet uns zahlreiche Möglichkeiten für eine permanente Verbesserung unserer Prozesse und Margen. Sie stellt eine konsistente, moderne Anpassungs- und Beratungserfahrung für alle Kunden sicher, die ein Geschäft von Connect Hearing betreten. Durch die Festlegung globaler betrieblicher Standardverfahren und Leistungsberichte werden bewährte Verfahren effizient auf die gesamte Organisation ausgeweitet. Unterstützt werden diese Betriebsabläufe durch ein neues, optimiertes und einheitliches Verkaufssystem, das 2014/15 in mehreren Schlüsselmärkten eingeführt wird. Zudem werden im Rahmen dieser Zusammenführung Daten- und Kontrollinstrumente für eine stetige Effizienzsteigerung bereitgestellt.

Darüber hinaus haben wir auch unsere audiologische Ausrüstung harmonisiert, die in unseren Geschäften auf der ganzen Welt zum Einsatz kommt. Eine global einheitliche, ultramoderne Anpasstechnologie und -software ist nicht nur im Hinblick auf die Kosteneffizienz von Vorteil, wo der Preis für die Anschaffung und Kalibrierung sinkt. Sie stellt auch eine optimale Kundenerfahrung sicher und hilft dabei, Connect Hearing als den Wunscharbeitgeber für talentierte Audiologen zu etablieren, deren Schulung zu vereinfachen und ihnen einen leichteren Wechsel von einem Geschäft ins andere zu ermöglichen.

Die weltweite Onlinepräsenz von Connect Hearing hilft dabei, den Kunden, die sich vermehrt im Internet über ihre Gesundheitsprobleme informieren, einen überzeugenden Eindruck des leidenschaftlichen, persönlichen und professionellen Services zu vermitteln, den sie erwarten können, wenn sie eines unserer Geschäfte besuchen. Sie ermöglicht es uns auch, die Kundenzufriedenheit anhand der Ergebnisse von Onlinebefragungen ständig zu verbessern – eine Vorgehensweise, die bereits bei unserem Unternehmen Laperre in Belgien umgesetzt wird.

### Weiteres Wachstum

Der Hörgerätesektor ist ein weltweit unterversorgter Markt. Bei Connect Hearing bemühen wir uns, dieses Wachstumspotenzial so weit wie möglich zu erschliessen. Das Wachstum sollte zielgerichtet, nachhaltig und profitabel sein. Unser Hauptaugenmerk legen wir auf organisches Wachstum, die permanente Verbesserung der Leistung unserer bestehenden Vertriebskapazität durch den Ausbau der Kundenbasis, die Steigerung der Abschlussquote und die Erhöhung der durchschnittlichen Umsatzrentabilität. Dies ergänzt unser ständiges Bestreben nach einer Optimierung der betrieblichen Prozesse. Wir unterstützen auch Neueröffnungen, gründen Geschäfte an neuen Standorten, nutzen Marktveränderungen zu unseren

Gunsten und profitieren von der Effizienz und der stabilen operativen Grundlage, die die Gruppe bietet. Wir verfolgen ausgewählte Akquisitionen und konzentrieren uns dabei auf Geschäfte, die sich aktuell im Besitz kleiner Ketten oder unabhängiger Audiologen befinden. Sonova verfügt durch ihr Hörgerätegeschäft häufig bereits über enge Partnerschaften mit diesen Besitzern. Der Schlüssel zu einer erfolgreichen Akquisition liegt in der professionellen Integration, damit die Kunden weiterhin bestmöglichen Service erhalten.

Vor allem unterstützen wir nachhaltiges Wachstum durch permanente Innovation: die Entwicklung neuer Konzepte für Beratung und Anpassung, die Prüfung neuer Vertriebsmethoden (wie etwa das Shop-in-Shop-Modell) und die Ausweitung erfolgreicher Ideen auf andere Märkte. Indem Connect Hearing den Trends stets einen Schritt voraus ist, befindet sich das Unternehmen in einer optimalen Ausgangslage, um sein Wachstumspotenzial auszuschöpfen.

Boots Hearingcare, die neue Partnerschaft von Sonova mit der führenden britischen Drogeriemarktkette Boots, hat sich zu einem erfolgreichen Shop-in-Shop-Retailkonzept entwickelt, das einen grossen Beitrag zum Ergebnis der Connect Hearing Group leistete. Der Geschäftserfolg führte zu einer weiteren Zunahme der Standorte von Boots Hearing-

care: Aus 391 Standorten Ende des Geschäftsjahres 2012/13 sind zwölf Monate später 428 geworden. Im vergangenen Jahr entwickelte sich Boots Hearingcare zu einem führenden Anbieter für Hörgeräte in Grossbritannien mit einem Anteil von 27 % im privaten Markt für Hörgeräte. In enger Zusammenarbeit mit Boots helfen unsere Teams mehr Kunden denn je dabei, besser zu hören.

Ein weiteres Beispiel für Innovationen bei Prozessen und Service ist das Selbst-Screening. Connect Hearing hat in grossen Märkten wie den USA, Frankreich, Neuseeland und Italien benutzerfreundliche Selbst-Screening-Stationen entwickelt und eingeführt. Diese Stationen, die problemlos an verschiedenen Standorten – unserer eigenen Verkaufsstelle, in Apotheken oder Einkaufszentren oder bei örtlichen Werbeaktionen – aufgestellt werden können, spielen bei der Generierung von Leads für Connect Hearing eine wichtige Rolle. Selbst-Screening-Apps und andere digitale Marketingwerkzeuge verbessern die Kundenerfahrung und bieten potenziellen Kunden Zugang zu verlässlichen Informationen über Hörverlust.



## IM MITTEL- PUNKT – DAS KUNDEN- ERLEBNIS

Miguel Lotito gefiel der Laden sofort: «Hier sieht es nicht aus wie in einer Arztpraxis, eher wie in einem Spa.» Der 76-Jährige hat seit einem halben Jahr sein erstes Hörgerät, auf der linken Seite. «Gutes Hören ist für mich extrem wichtig, ich spiele Geige in einem Kammerorchester», sagt der pensionierte Industrieingenieur, der Vivaldi, Mozart und Schubert liebt. «Abgesehen davon muss ich auf meine Frau hören können», sagt Lotito mit einem Zwinkern, «sonst bekomme ich Ärger Zuhause!»

Tatsächlich überrascht bereits der Eingangsbereich des Fachgeschäfts: Eine freundliche Empfangsdame, eine Sitzecke mit Kaffeemaschine,

Zeitschriften, es ist angenehm kühl. Dann die Sprechzimmer: Grosszügig, in hellen Farben gehalten, viel Weiss, viel Grün. Der beratende Audiologe sitzt an einem abgerundeten Holztisch direkt neben dem Kunden, nicht gegenüber. Es ist ein Gespräch auf Augenhöhe. Die Räume sind so gut schallisoliert, dass die engen Hörmesskammern, in die sich die Kunden normalerweise für Hörtests zwängen, nicht mehr notwendig sind. Alle Schritte der Anpassung finden im gleichen Raum statt. In Brasilien ist Connect Hearing der einzige Anbieter mit diesem Konzept.

Der Kunde soll König sein, darin wurden die Audiologen geschult. Zuerst heisst es zuhören, zuhören, zuhören – und dann erst ein Produkt, den individuellen Bedürfnissen entsprechend, empfehlen. Der Audiologe will wissen: Wann begannen die Hörprobleme? In welchen Situationen braucht der Kunde Hilfe? Wichtig ist auch der dritte Schritt: die weiterführende Begleitung der Kunden, auch nach dem Kauf, zum Beispiel mit einem Hörtraining.

Die Zahlen geben Connect Hearing Recht. In den ersten sechs Monaten, in denen das neue Store-Konzept in Santos und in São Paulo im Einsatz war, konnte die Zahl der Neukunden in beiden Filialen um beinahe 40 % gesteigert werden. Und das, obwohl man vom Gehsteig aus nicht durch ein Schaufenster in den Store blicken kann – oder vielleicht gerade deshalb: Brasilianer wollen zwar gut hören, aber niemand soll sehen, wenn sie dafür Hilfe benötigen.

Miguel Lotito kam aufgrund einer Empfehlung zu Connect Hearing. Eine Audiologin, die im gleichen Chor wie er singt, riet ihm dazu. Er ist zufrieden: «Ich war auf der Suche nach guter Tonqualität, Intensität, Frequenzen.» Dank des Hörgeräts sei Zuhause der Familienfrieden wieder hergestellt. «Ich streite nicht gerne, am wenigsten mit meiner Frau», sagt Lotito und zwinkert wieder.



Miguel Lotito hat sich für ein Fachgeschäft von Connect Hearing entschieden, weil eine befreundete Audio-Login ihm dazu riet. Er spielt Violine in einem Kammerorchester, singt in einem Chor – beidseitig gutes Hören ist für ihn sehr wichtig. «Hier habe ich mich sofort gut beraten gefühlt», sagt Lotito.





# Advanced Bionics

Advanced Bionics steht in der Branche für höchste Leistung und Innovation und beweist damit jeden Tag aufs Neue sein Engagement für die von Hörverlust Betroffenen.



Der Naída CI Q70 Soundprozessor ist das Ergebnis der kombinierten F&E-Stärken von Advanced Bionics und Phonak.

Ein Cochlea-Implantat ist die einzige Medizintechnik, die die Funktion eines der fünf Sinne wiederherstellen kann: Sie ermöglicht es Menschen mit erheblichem Hörverlust, die Welt um sie herum zu hören – in vielen Fällen das erste Mal überhaupt. Im Gegensatz zu Hörgeräten, die ein Geräusch verstärken, handelt es sich bei Cochlea-Implantaten um Neurostimulatoren: Sie umgehen den beschädigten Teil eines Ohres und senden über den Hörnerv elektrische Signale direkt an das Gehirn.

Erst vor drei Jahrzehnten wurde das erste Cochlea-Implantat zugelassen; seitdem hat sich diese Lösung von unförmigen, am Körper zu tragenden Prozessoren zu diskreten Hinterdem-Ohr-Geräten mit deutlich höherer Leistung weiterentwickelt. Mittlerweile wird die Technologie immer stärker angenommen: Im letzten Jahr wurden weltweit schätzungsweise rund 50'000 Implantate eingesetzt.

Seit über 20 Jahren trägt Advanced Bionics entscheidend dazu bei, diese hochmoderne Lösung, mit der Menschen mit erheblichem Hörverlust frei kommunizieren können, immer weiter zu verbessern. Das Unternehmen wird seinem Anspruch gerecht, den Patienten durch ständige technologische Innovationen und ein aussergewöhnliches Serviceniveau heute und in Zukunft das bestmögliche Hörerlebnis zu ermöglichen. Sich für ein Cochlea-Implantat zu entscheiden, ist lebensverändernd; die Entscheidung für ein Implantat von Advanced Bionics ermöglicht es, zuhause und in der Schule Drahtloslösungen zu nutzen, auch in schwierigen Situationen zu telefonieren, sich in lauter Umgebung unterhalten zu können, die Freuden der Musik zu erleben und selbst beim Baden zu hören. Kein anderer Hersteller kann Cochlea-Implantat-Träger so viele Vorzüge bieten.

## Die vielseitigste Technologieplattform

Ein Cochlea-Implantat wandelt die von seinen Mikrofonen aufgenommenen Klangwellen auf intelligente Weise in äußerst genaue Digitaldaten um, die dann an das Elektroden-Array des Implantats im Innenohr übertragen werden. Die Elektrode sendet diese Informationen als elektrische Signale an verschiedene Punkte des Hörnervs, die den unterschiedlichen Frequenzen oder Tonhöhen entsprechen. Der Hörnerv wiederum sendet die Impulse ans Gehirn, wo sie als Klang

interpretiert werden. Wie natürlich und verständlich der Klang wirkt, hängt entscheidend vom Timing ab und davon, wie exakt das vom Elektroden-Array an den Hörnerv gesendete elektrische Signal den richtigen Punkt trifft.

Das Implantat Advanced Bionics HiRes 90K bietet die vielseitigste Technologieplattform der Branche. Die Klangverarbeitung HiRes Fidelity 120 stimuliert den Hörnerv nicht nur am jeweiligen Punkt der einzelnen Elektrode, sondern leitet das Signal an Punkte zwischen den Elektrodenpaaren und ermöglicht somit die Wahrnehmung von deutlich mehr Frequenzen, wie sie etwa erforderlich sind, um eine harmonische Tonhöhe oder Musikinstrumente und Melodien zu erkennen. Ein solcher Klang in hoher Auflösung bildet das normale Hören deutlicher nach. Advanced Bionics bietet eine fünfmal höhere Auflösung als die Konkurrenz.

Zudem kann das Implantat von Advanced Bionics auch einen grösseren Lautstärkebereich handhaben, von sehr leise bis sehr laut. Dieser breite Eingangsdynamikbereich und die Tatsache, dass pro Sekunde mehr Stimulationsimpulse als bei Konkurrenzprodukten erzeugt werden, sorgt für eine geringere Verzerrung und eine höhere Klangqualität, gerade beim Musikhören. Studien haben gezeigt, dass die Nutzer, unabhängig vom jeweiligen Geschmack, beim Musikhören eindeutig einen breiten Eingangsdynamikbereich bevorzugen.<sup>1</sup>

### Kombination der F & E-Stärken mit Phonak

Bei Cochlea-Implantaten hat sich im Laufe der Zeit Einiges getan: Klänge und Geräusche werden sauber wiedergegeben, die Träger sind in der Lage, in einem ruhigen Umfeld Unterhaltungen zu folgen. Eine enorme Herausforderung bleibt aber das Sprachverständnis in einer lauten Umgebung, da die ursprüngliche Klanginformation von den Nebengeräuschen «gereinigt» werden muss, damit das gewünschte Signal in den Vordergrund rückt. Mit dieser Problematik beschäftigt sich auch seit Langem die F & E-Abteilung von Sonova im Bereich Hörgeräte. Sie hat inzwischen eine Fülle an Innovationen auf den Markt gebracht, die von modernsten Algorithmen zur Geräuschreduzierung über Richtmikrofon-systeme bis hin zu drahtlosen Technologielösungen reicht. Die 2009 erfolgte Übernahme von Advanced Bionics durch die Sonova Gruppe brachte die F & E-Teams von Advanced Bionics und Phonak zusammen; die Einführung des Soundprozessors Naída CI Q70 im Jahr 2013 demonstriert dem Markt, welche Innovationskraft die beiden Organisationen bündeln.

Der Naída CI Q70 Soundprozessor steht für die Kombination der bewährten Technologien von Advanced Bionics und Phonak. Das proprietäre T-Mic von Advanced Bionics, bei dem das Mikrofon an der Öffnung des Gehörkanals platziert ist, und unsere Sprachverbesserungstechnologie ClearVoice – der branchenweit erste Sprachverarbeitungsalgorithmus, der als überlegen bezeichnet werden darf – sind nun mit Front-End-Verarbeitungsfunktionen von Phonak wie dem Richtmikrofonsystem UltraZoom kompatibel. Wenn diese Funktionen in lauten Alltagssituationen gemeinsam verwendet werden, verbessert sich das Sprachverständnis um 70 %<sup>2</sup>.

Seit vielen Jahren weiss man in der Hörgerätebranche um die Vorteile der Drahtlostechnologie; mit dem Soundprozessor Naída CI Q70 kommt sie nun zum ersten Mal in grossem Stil bei Cochlea-Implantaten zum Einsatz. Das Gerät ermöglicht bei bilateralen Trägern ein Echtzeit-Streaming des Sprachsignals von einem Ohr zum anderen und sendet dabei das bessere Signal an beide Ohren. Dies ist in asymmetrischen Situationen, etwa im Auto oder am Telefon, von enormem Vorteil. Ebenfalls beeindruckend sind die Vorteile von Roger, dem neuen Digitalstandard, der von Phonak entwickelt und im Geschäftsjahr 2013 / 14 für Cochlea-Implantate auf den Markt gebracht wurde. Roger überträgt auf der 2,4-GHz-Frequenz und ist mit älteren Phonak FM-Systemen kompatibel. Das System sendet die vom Roger Clip-On Mic oder dem Roger Pen aufgenommene Stimme drahtlos direkt an den Soundprozessor. Laut Studien haben die Träger von Cochlea-Implantaten, wenn sie Roger verwenden, in lauten Situationen ein sogar deutlich besseres Sprachverständnis als Erwachsene mit einem normalen Hörvermögen<sup>3</sup>. Darüber hinaus ermöglicht die Drahtlostechnologie eine rasche und einfache Konnektivität mit einer Reihe von Unterhaltungsgeräten: TV, Telefone, MP3-Player, Computer und vieles mehr.

Alle Funktionen des neuen Soundprozessors Naída CI Q70 sind mit dem bestehenden Implantat HiRes 90K zugänglich. Dadurch profitieren die Cochlea Implantate Träger nicht nur von der heutigen Technologie, sondern auch von zukünftigen Innovationen – was bei der Entscheidung für ein Implantat für ein sicheres Gefühl sorgt. Die nach der Einführung von Naída CI Q70 stark gestiegene Zahl an Prozessor-Upgrades belegt, wie wichtig es ist, bisherige Träger mit modernsten, leistungssteigernden Innovationen zu versorgen.

### Neue Produkte und eine verstärkte Präsenz vor Ort dienen als Türöffner

Advanced Bionics, 1993 in Kalifornien gegründet, verfügt in Nordamerika und dem grössten Teil Europas über eine solide Marktposition. Wir konzentrieren uns mittlerweile immer stärker auf Märkte ausserhalb der USA, zumal wir jetzt Teil einer globalen Gruppe für Hörlösungen sind. Advanced Bionics möchte aber seinen Kunden in aller Welt noch näher sein und baut deshalb seine Präsenz vor Ort und seine Vertriebssteams in wichtigen Märkten weiter aus.

1 Wolfe J. et al (2008)

2 Buechner A. (2013)

3 Wolfe J. et al (2013)

Im letzten Jahr haben wir Niederlassungen in Neuseeland und Vietnam eröffnet. Dadurch stärken wir unsere Position in der Region Asien/Pazifik wo wir bislang noch eher unterrepräsentiert sind. Diese Bemühungen werden wir weiter verstärken. Wir freuen uns, dass wir eine zweite Ausschreibung der chinesischen Zentralregierung gewonnen haben, und konzentrieren uns nun zunehmend auf den dortigen Privatmarkt. Dies beinhaltet eine Expansion unserer klinischen Forschungsaktivitäten vor Ort. In Hongkong werden wir zudem einen Forschungsknotenpunkt eröffnen.

Der Aufbau starker Beziehungen – der enge Kontakt zu Chirurgen, Audiologen und Trägern – ist entscheidend, um für weiteres Wachstum zu sorgen. Gleichzeitig ist es uns durch unser hohes Innovationstempo gelungen, neue Kunden zu gewinnen: Die jüngst eingeführte Elektrode HiFocus Mid-Scala etwa – die zum Schutz der empfindlichen Innenohrstrukturen entwickelt wurde – gibt den Chirurgen, die Cochlea-Implantate einsetzen, bei der Auswahl der passenden Elektrode weitere Optionen an die Hand. Die Lancierung der Elektrode HiFocus Mid-Scala war in allen Märkten sehr erfolgreich und führte dazu, dass Advanced Bionics angesichts der hohen Nachfrage weitere Schulungskurse für Chirurgen ins Programm nahm. Heute beliefern nahezu zwei Drittel

aller weltweiten Zentren für Cochlea-Implantate. Mit unseren jüngst eingeführten Produkten sind wir hervorragend aufgestellt, um unsere Marktanteile bei diesen und weiteren Zentren auszubauen.

Seinem Anspruch, dass die Patienten an erster Stelle stehen, wird Advanced Bionics auch mit der Bionic Ear Association (BEA) gerecht, die Träger und deren Familien unterstützt. Die BEA ist eine Gruppe aus Experten für Hörgesundheit und engagierten Freiwilligen. Sie bietet Informationen, Aufklärung und Unterstützung für aktuelle und potenzielle Träger und ihre Familien. Wie sehr diese Hörlösung das Leben zum Besseren wenden kann, zeigt allein die Tatsache, dass die Träger der Implantate von Advanced Bionics so viel Zeit aufwenden, um andere an ihren Erfahrungen teilhaben zu lassen. Die BEA nahm ihren Ursprung in den USA und hat in den letzten Jahren in aller Welt neue Ortsgruppen gegründet.



## EIN GANZ NORMALES LEBEN

«Jetzt singen wir alle zusammen», sagt die Betreuerin und klatscht in die Hände. Mittendrin steht Helena, sieben Jahre alt, Trägerin zweier Cochlea-Implantate von Advanced Bionics. Sie singt, lacht, fällt ihrer Mutter um den Hals, als diese sie abholt.

Was die Mutter gerne anderen Eltern mitteilen würde, deren Kinder einen so schweren Hörverlust haben, dass sie ein Cochlea-Implantat benötigen?

«Ich kann nur dazu raten», sagt die Mutter. «Helena macht heute rhythmische Gymnastik, tanzt Ballett, führt ein normales Leben.» Dann fügt sie hinzu: «Hätte meine Tochter ein drittes Ohr, würden wir uns für eine weitere Operation entscheiden. Die Implantate haben ihr Leben völlig verändert.»

Brasilien's Gesundheitssystem garantiert, dass jeder Bürger, der ein Cochlea-

Implantat benötigt, dieses bezahlt bekommt. Helena wurde in der Universitätsklinik in Bauru operiert, rund 300 km von São Paulo entfernt. Das Centro de Pesquisas Audiológicas ist eines der bedeutendsten Forschungszentren in Brasilien und war 1990 die erste Einrichtung im Land, an dem ein Cochlea-Implantat eingesetzt wurde. Das Klinikgelände ist beeindruckend: Überdachte Gänge führen durch eine parkähnliche Anlage, ein neues, zwölfstöckiges Gebäude wurde 2012 eingeweiht. Viele Familien ziehen aus anderen Landesteilen in die Stadt – um an der Uniklinik für ihre Angehörigen die besten Therapiemöglichkeiten zu erhalten.

Schon unzählige Patienten konnten in Bauru mit Cochlea-Implantaten von Advanced Bionics versorgt werden. Das Unternehmen pflegt eine enge Partnerschaft mit den meisten der staatlichen und privaten Krankenhäusern in Brasilien. «Es ist ein Wachstumsmarkt», sagt Ana Luisa Pereira, Produktmanagerin bei Advanced Bionics Brasilien: «Der Staat ist dabei, die Kapazitäten auszubauen. Advanced Bionics ist gut

aufgestellt, um an dieser Entwicklung zu partizipieren: Wir haben im Vergleich zu anderen Anbietern eine besonders hohe Zuverlässigkeit der Geräte.» Zurzeit können Patienten an öffentlichen Krankenhäusern Harmony und auch Neptune erhalten, den einzigen Prozessor überhaupt, mit dem sogar Schwimmen möglich ist. Der neue Sound-Prozessor Naída CI Q70 ist inzwischen ebenfalls staatlich zugelassen. Bereits im Jahr 2014 können Patienten von den technologischen Innovationen des neuen Prozessors profitieren.

Viele Kinder in Helenas Rehabilitationsgruppe an der Universitätsklinik tragen Cochlea-Implantate von Advanced Bionics, wie der achtjährige Samuel, der die Hörfähigkeit durch eine Infektion verlor, als er neun Monate alt war. Seine Mutter erinnert sich: «Viele haben mich damals gefragt, ob ich meinem Sohn die Operation wirklich zumuten möchte. Sie fragten mich, ob ich nicht lieber beten wolle, damit Gott ein Wunder vollbringt», blickt die Mutter zurück. «Für mich ist das Implantat ein Wunder.»





Helena, 7, trägt Cochlea-Implantate von Advanced Bionics. Sie tanzt Ballett und geht zur Schule – führt ein ganz normales Leben. Operiert wurde sie an der Universitätsklinik in Bauru. Dort legt man besonderen Wert auf die Rehabilitation, dazu gehört auch die Sprech- und Leseförderung.





Die kleine Deborah freut sich, weil sie Aufkleber für ihr Hörgerät auswählen darf. Informationen bekommen ihre Eltern nicht nur von der Audiologin, sondern auch über das «Programa Infantil Phonak». Es ermöglicht eine optimale Betreuung von Kindern und bietet Schulungen für Eltern, Lehrer sowie Audiologen.

# Corporate Social Responsibility

Wir bei Sonova machen uns die Herausforderungen unserer Kunden zu eigen damit jeder in den Genuss des Hörens kommen kann. Wir übernehmen Verantwortung für unser Handeln gegenüber unseren Mitarbeitenden, der Umwelt und zukünftigen Generationen.

## Soziale Verantwortung ernst nehmen

Sonova möchte ein Arbeitgeber sein, bei dem die Mitarbeitenden ihr Potenzial voll ausschöpfen können und Anerkennung für ihre persönliche Leistung erhalten. Dies spiegelt sich bei den Mitarbeitenden in einer globalen Zufriedenheitsrate von über 80 Prozent und einer ständig sinkenden Fluktuationsrate wider.

Wir haben unser globales Umweltmanagementsystem weiter verstärkt. Dieses Jahr lag der Fokus vor allem auf unseren grossen Produktions- und Vertriebszentren, und wir können mit Stolz berichten, dass ihr Energieverbrauch relativ zum Produktionsvolumen um weitere 11,4 Prozent gesunken ist.

Das Engagement von Sonova für soziale Verantwortung geht über ihre geschäftlichen Aktivitäten deutlich hinaus. Im Geschäftsjahr 2013/14 stellte die Sonova Gruppe Geld- und Sachleistungen im Wert von insgesamt CHF 1,5 Mio. für die Hear the World Foundation bereit.

## CSR-Bericht und Aufnahme in entsprechende Indizes

Für die Ausweitung und Intensivierung ihrer sozialen Aktivitäten im vergangenen Jahr wurde Sonova durch eine Aufnahme in den STOXX® Global ESG Leader Index und die ECPI® Indizes ausgezeichnet. Diese Indizes beinhalten die führenden globalen Unternehmen in Bezug auf Umweltschutz, soziale Verantwortung und Governance.

2014/15 wird Sonova erstmals Berichte gemäss den neuen G4 Richtlinien der Global Reporting Initiative (GRI) erstellen. Wir wollen uns nachhaltig verbessern, indem wir einen ständigen Dialog mit unseren wichtigsten Stakeholdern pflegen, entsprechende Programme initiieren und umsetzen sowie sicherstellen, dass wir uns bei der Berichterstellung an aussagekräftigen und quantifizierbaren Kriterien ausrichten.

Die Berichte von Sonova erfüllen die Anforderungen der Global Reporting Initiative (GRI) auf Anwendungsebene B. Den vollständigen CSR-Bericht finden Sie unter: [www.sonova.com/de/csreport](http://www.sonova.com/de/csreport).



## INITIATIVE FÜR KINDER

Igor kommt in das Behandlungszimmer, schnappt sich sofort das Buchstaben-Bingo und legt Worte: S-A-I-A – Rock, D-E-D-O – Finger. Der Sechsjährige schaut kaum auf, als die Audiologin erklärt: «Das hier ist ein Batterieprüfer, schauen Sie!» Die Mutter nickt. Dann zeigt die Audiologin den Schallschlauch: «Damit können Sie überprüfen, ob das Gerät einwandfrei funktioniert.» Die Mutter nickt wieder. Doch so anschaulich die Audiologin auch erklärt: Es ist viel Information, viel auf einmal. Wäre ein Comiczeichner im Raum, er würde neben dem Kopf der Mutter viele bunte Fragezeichen platzieren.

«Es genügt nicht, einem Kind ein Hörgerät anzupassen», sagt Talita Donini, selbst ausgebildete Audiologin, die bei Phonak Brasilien für das Kinderprogramm «Programa Infantil Phonak»

verantwortlich ist. «Man muss Kind und Eltern ständig begleiten. Die Lehrer informieren und schulen. Und auch Audiologen benötigen laufend Informationen über neue Technologien und Produkte.»

Zielgruppe des Kinderprogramms ist zum einen das Fachpublikum, für das es Schulungen und eine Webseite mit Materialien zum Download gibt. Ein Newsletter informiert über neue Erkenntnisse aus der Wissenschaft und über Produktinnovationen, die Phonak speziell für Kinder entwickelt. Die zweite Zielgruppe sind Eltern und Betreuer. Auch für sie ist die Webseite des Phonak Kinderprogramms eine wichtige Informationsquelle, mit Materialien zum Download. Es gibt dort zum Beispiel Informationen über die Hörfähigkeiten, nach Entwicklungsphasen gegliedert. Eine Anleitung zur Hörgerätpflege – mit vielen anschaulichen Zeichnungen. Oder auch ein Infoblatt zu den Einsatzmöglichkeiten von drahtlosen Kommunikationssystemen, ebenfalls bebildert. «Wir in der Zentrale sind ständig

in Kontakt mit den betreuenden Audiologen. So wissen wir, welche Informationen gebraucht werden», sagt Donini.

Das Phonak Kinderprogramm fördert auch den persönlichen Austausch. Zwei Mal im Monat moderiert Donini im Internet Chats, bei denen Eltern Fragen stellen und gegenseitig von ihren Erfahrungen berichten. «Aber auch Audiologen loggen sich ein», sagt Donini. Die Themen reichen von der Diagnostik bis hin zu technologischen Innovationen oder Tipps für den Schulalltag.

Seminare für Lehrer ergänzen das Angebot. Der brasilianische Staat garantiert seit Juni 2013 allen Kindern zwischen fünf und 17 Jahren, mit Hilfe von drahtlosen Kommunikationssystemen am Unterricht teilnehmen zu können. «Viele Lehrer wollen mehr darüber wissen, darüber freuen wir uns», sagt Donini. «Die beste Versorgung für die Kinder ist gewährleistet, wenn Eltern und Betreuer im Team funktionieren.»

# Corporate Governance

Eine gute Corporate Governance stärkt das Vertrauen zwischen dem Unternehmen und seinen Stakeholdern; auch in diesem Bereich verbesserte sich Sonova weiter.

Im Geschäftsjahr 2013/14 konzentrierten sich die Bemühungen im Rahmen des Compliance-Programms der Sonova Gruppe auf die Stärkung der Compliance-Organisation und die weitere Ausgestaltung der Antibestechungsrichtlinie und damit zusammenhängender Massnahmen. Wirksame Compliance umfasst die Elemente Kommunikation, Schulung und Überwachung. Deshalb stärkte Sonova ihr Compliance-Programm durch die Einführung zielgerichteter Schulungen, spezieller Informationstools und vierteljährlicher Compliance-Berichterstattung an das Auditkomitee.

Am 3. März 2013 stimmte die Schweizer Bevölkerung der Initiative gegen übermässige Vergütungen zu. Die entsprechende Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) trat am 1. Januar 2014 mit gewissen Übergangsbestimmungen in Kraft. Sämtliche Bestimmungen der Verordnung müssen bis Ende 2015 umgesetzt sein. Sonova erfüllt bereits jetzt weite Teile der Verordnung und hat sich zum Ziel gesetzt, alle erforderlichen Änderungen so rasch wie möglich umzusetzen. Den aktuellen Vergütungsbericht haben wir bereits auf freiwilliger Basis prüfen lassen; er erfüllt die Vorgaben der Verordnung. Ausserdem hat Sonova auf Ebene der Geschäftsleitung Rückforderungsklauseln eingeführt.

Die Corporate Governance bei Sonova stützt sich auf einschlägige Standards und Praktiken und setzt diese in ihrer Struktur um. Das Unternehmen erfüllt die rechtlichen Anforderungen des Schweizerischen Obligationenrechts, der Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance der SIX Swiss Exchange sowie die im «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» 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 2014 dargelegt. Alle relevanten Dokumente sind auf der Sonova Webseite unter Corporate Governance abrufbar: [www.sonova.com/de/commitments/corporategovernance](http://www.sonova.com/de/commitments/corporategovernance). Aus Gründen der Klarheit und Transparenz wird der Vergütungsbericht als eigenes Kapitel dieses Geschäftsberichts präsentiert.

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

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

	2014	2013	2012
Börsenkaptalisierung in Mio. CHF	8'679	7'649	6'677
in % des Eigenkapitals	489 %	466 %	452 %
Aktienkurs in CHF	129,20	113,90	100,30

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 2014 findet sich in der Konzernjahresrechnung im Anhang 35.

## Aktionariat

### Registrierte Aktionäre

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

Anzahl Aktien	Eingetragene Aktionäre 31.3.2014	Eingetragene Aktionäre 31.3.2013
1 – 100	5'418	5'793
101 – 1'000	8'305	8'608
1'001 – 10'000	1'121	1'177
10'001 – 100'000	157	163
100'001 – 1'000'000	37	29
> 1'000'000	7	7
<b>Total registrierte Aktionäre</b>	<b>15'045</b>	<b>15'777</b>

### Bedeutende Aktionäre

Die folgende Übersicht zeigt die im Aktienregister eingetragenen 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:

	2014		2013	
	Anzahl Aktien	In %	Anzahl Aktien	In %
<b>Chase</b>				
Nominees Ltd. <sup>1)</sup>	9'017'727	13,42	11'769'397	17,53
Beda Diethelm <sup>2)</sup>	6'647'259	9,90	6'647'719	9,90
Hans-Ueli Rihs <sup>2)</sup>	4'125'000	6,14	4'166'000	6,20
Andy Rihs <sup>2)</sup>	3'394'626	5,05	4'203'765	6,26
<b>Nortrust</b>				
Nominees Ltd. <sup>1)</sup>	2'314'385	3,45	2'546'454	3,79
<b>Mellon Bank</b>				
Nominee <sup>1)</sup>		<3,00	2'448'306	3,65
<b>Registrierte Aktionäre mit</b>				
Anteilen unter 3 %	23'427'377	34,88	19'239'912	28,65
Nicht registriert	18'246'913	27,16	16'130'262	24,02
<b>Total Aktien</b>	<b>67'173'287</b>	<b>100,00</b>	<b>67'151'815</b>	<b>100,00</b>

<sup>1)</sup> Registriert ohne Stimmrecht.

<sup>2)</sup> Die Altaktionäre Andy Rihs, Beda Diethelm und Hans-Ueli Rihs waren bereits vor der Publikumsöffnung im November 1994 Aktionäre. Zwischen ihnen bestehen keine Aktionärsbindungsverträge.

Weiter haben im Finanzjahr 2013/14 die folgenden Aktionäre der Sonova Holding AG Beteiligungen von über 3 % oder eine Reduzierung der Beteiligung unter 3 % gemeldet:

Credit Suisse Funds AG, Kalandergasse 4, 8045 Zürich, Schweiz, hat das Unternehmen informiert, dass sie per 12. April 2013 aufgrund eines Aktienverkaufs weniger als 3 % des Kapitals hält.

MFS Investment Management und ihre Tochtergesellschaften, 111 Huntington Ave, Boston, Massachusetts 02199, USA, halten aufgrund eines Aktienkaufs per 25. April 2013 10.49 % des Kapitals.

Die Capital Group Companies, Inc und ihre Tochtergesellschaften, 333 South Hope Street, 55th Floor, Los Angeles, Kalifornien 90071-1406, USA, halten aufgrund eines Aktienverkaufs per 27. Mai 2013 weniger als 3 % des Kapitals.

BlackRock, Inc., 55 East 52nd Street, New York 10055, USA (Muttergesellschaft) hält aufgrund eines Aktienverkaufs per 12. Februar 2014 weniger als 3 % des Kapitals.

### Kreuzbeteiligungen

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



## Kapitalstruktur

### Aktienkapital

Per 31. März 2014 beläuft sich das ordentliche Aktienkapital der Sonova Holding AG auf CHF 3'358'664, vollständig eingezahlt und aufgeteilt in 67'173'287 Namenaktien mit einem Nennwert von je 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 2014 hielt das Unternehmen 10'185 eigene Aktien (Vorjahr 26'714).

### Genehmigtes und bedingtes Kapital

#### Genehmigtes Kapital

Die Sonova Holding AG hat kein genehmigtes Kapital.

#### Bedingtes Kapital

Die Generalversammlung vom 7. Juli 2005 hat der Schaffung eines bedingten Aktienkapitals von 3'301'120 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0,05 zugestimmt. Das zusätzlich geschaffene bedingte Aktienkapital dient der Erhöhung der finanziellen Flexibilität. Es darf verwendet werden für die Ausübung von Options- und Wandelrechten, die in Verbindung mit Anleihenobligationen 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.

Das Management- und Mitarbeiter-Beteiligungsprogramm der Sonova Holding AG (Executive Equity Award Plan) ist im Vergütungsbericht (beginnend auf Seite 46) und in Anhang 31 der Konzernjahresrechnung (beginnend auf Seite 113) genauer beschrieben.

## Kapitalveränderungen

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

	2014	2013	2012
Ordentliches Kapital (in CHF)	3'358'664	3'357'591	3'328'717
Total Aktien	67'173'287	67'151'815	66'574'333
Genehmigtes Kapital (in CHF)	n.a.	n.a.	n.a.
Genehmigte Aktien	n.a.	n.a.	n.a.
Bedingtes Kapital (in CHF)	266'107	267'180	296'054
Bedingte Aktien	5'322'133	5'343'605	5'921'087

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

Vom ursprünglich maximal bewilligten bedingten Aktienkapital in der Höhe von 8'000'000 Aktien mit einem Nennwert von CHF 0,05 wurden bisher insgesamt 5'978'987 Aktien ausgegeben, so dass sich das bedingte Aktienkapital für langfristige Beteiligungspläne bis zum 31. März 2014 auf 2'021'013 (Vorjahr 2'042'485) Aktien reduzierte. Im Laufe des Geschäftsjahres 2013/14 wurden im Rahmen des Sonova Executive Equity Award Plan (EEAP) insgesamt 215'221 Optionen ausgegeben. Im Geschäftsjahr 2012/13 belief sich die Anzahl ausgegebener Optionen auf 200'967, im Geschäftsjahr 2011/12 hatte sie 305'230 betragen. Per 31. März 2014 waren noch 1'277'473 Optionen ausstehend (Vorjahr 1'322'808). Jede dieser Optionen berechtigt zum Bezug einer Namenaktie von nominal CHF 0,05 der Sonova Holding AG.

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

### Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragungen

#### Beschränkung der Übertragbarkeit pro Aktienkategorie

Um als Aktionär mit vollen Rechten anerkannt zu werden, muss der Erwerber von Aktien einen schriftlichen Antrag auf Eintragung ins Aktienregister stellen. Die Gesellschaft kann die Eintragung im Aktienbuch verweigern, wenn der Antragsteller nicht ausdrücklich erklärt, dass er die Aktien im eigenen Namen und auf eigene Rechnung erworben hat und halten wird. Die 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 Eintragungsbeschrän-

kung 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 Voraussetzungen zur Aufhebung von statutarischen Privilegien und Beschränkungen der Übertragbarkeit

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

## Verwaltungsrat

### Einführung

Der Verwaltungsrat übt die Oberleitung der Gesellschaft und die Aufsicht und Kontrolle der Geschäftsführung aus (siehe Art. 716a Abs. 1 des Schweizerischen Obligationenrechts).

Heliane Canepa, seit 1999 Mitglied des Verwaltungsrats, ist anlässlich der ordentlichen Generalversammlung 2013 von ihrem Amt zurückgetreten. Als Mitglied des Verwaltungsrates hat sie entscheidend zur jetzigen weltweiten Führungsposition von Sonova beigetragen.

An der ordentlichen Generalversammlung 2013 wurde Jinlong Wang zum neuen Mitglied des Verwaltungsrats bestimmt. Mit seiner umfangreichen geschäftlichen Erfahrung wird er die Gruppe insbesondere bei dem Ziel, das Potenzial von Schwellenmärkten wie China zu erschliessen, unterstützen.

Der Verwaltungsrat nominierte Stacy Enxing Seng für die Wahl an der ordentlichen Generalversammlung 2014. Angesichts ihrer beeindruckenden Erfolgsbilanz beim Aufbau von Start-Ups und bei der Führung multinationaler Unternehmen, insbesondere im Bereich der Medizintechnik, wird sie eine wertvolle Bereicherung für den Verwaltungsrat darstellen.

Da nach dem revidierten schweizerischen Gesellschaftsrecht eine jährliche Wiederwahl der Mitglieder des Verwaltungsrats eingeführt wurde, stehen alle derzeitigen Mitglieder des Verwaltungsrats von Sonova bei der diesjährigen ordentlichen Generalversammlung zur Wiederwahl.

### 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 der Sonova Holding AG offengelegten Transaktionen bestehen keine Geschäftsbeziehungen zwischen einzelnen Verwaltungsratsmitgliedern, einschliesslich der von ihnen vertretenen Unternehmen oder Organisationen, und der Sonova Holding AG.

### Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

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

### Wahl und Amtszeit

#### Wahlverfahren und Amtszeitbeschränkungen

Gemäss den Statuten der Sonova Holding AG besteht der Verwaltungsrat aus mindestens drei und maximal neun Mitgliedern. Bislang werden die Verwaltungsräte der Sonova Holding AG durch die Generalversammlung zu versetzten Zeitpunkten gewählt. Die Amtsdauer beträgt maximal drei Jahre und endet am Tag der ordentlichen Generalversammlung für das letzte Geschäftsjahr der Amtszeit. Gibt es während der Amtsdauer Ersatzwahlen, so vollenden die Neugewählten die Amtsdauer ihrer Vorgänger. Ab 2014 werden die Mitglieder des Verwaltungsrats, deren Präsident und die Mitglieder des Vergütungskomitees an der Generalversammlung jährlich gewählt.

Gemäss dem Organisationsreglement ist eine direkte Wiederwahl 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 Befreiung wurde Andy Rihs gewährt, der – obwohl er das 70. Lebensjahr bereits vollendet hat – vorbehaltlich der Zustimmung der Aktionäre bis zur Generalversammlung 2015 Mitglied des Verwaltungsrates bleiben wird. Er war massgeblich daran beteiligt, den Hörgerätehersteller vom Familienunternehmen zur weltweit führenden Publikumsgesellschaft für Hörlösungen aufzubauen.

### Erstmalige Wahl und verbleibende Amtsdauer

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

Name	Position	Erstwahl	Ende der Amtszeit <sup>1)</sup>
Robert F. Spoerry	Präsident	2003	GV 2014
Beat Hess	Vizepräsident	2012	GV 2014
Michael Jacobi	Mitglied	2003	GV 2014
Andy Rihs	Mitglied	1985	GV 2014
Ronald van der Vis	Mitglied	2009	GV 2014
Anssi Vanjoki	Mitglied	2009	GV 2014
Jinlong Wang	Mitglied	2013	GV 2014
John J. Zei	Mitglied	2010	GV 2014

<sup>1)</sup> Wiederwahl aufgrund der Einführung einer jährlichen Wiederwahl von Verwaltungsratsmitgliedern gemäss revidiertem schweizerischem Gesellschaftsrecht vorgeschrieben.

### 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. Er ist seit 1983 bei Mettler-Toledo und war von 1993 bis 2007 Chief Executive Officer. Er leitete den 1996 vollzogenen Buyout von Mettler-Toledo aus dem Ciba-Geigy-Konzern und das IPO an der New Yorker Börse (NYSE) im darauffolgenden Jahr. 1998 wurde er Präsident des 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
- 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:

- VR-Mitglied der Nestlé S.A.
- VR-Vizepräsident der Holcim Ltd.

### 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

### Andy Rihs

(geb. 1942, Schweizer Staatsangehöriger) ist seit ihrer Gründung 1985 Mitglied des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG. Er ist neben seinem früheren Geschäftspartner Beda Diethelm und seinem Bruder Hans-Ueli Rihs einer der Gründer der Gesellschaft.

1966 schloss sich Andy Rihs Beda Diethelm an, der ein Jahr zuvor als technischer Verantwortlicher zu Phonak gekommen war, und widmete sich den Marketing- und kaufmännischen Belangen der Gesellschaft. Er etablierte zunächst die Verkaufsorganisation in der Schweiz und baute später sukzessive ein weltweites Vertriebsnetz auf. Andy Rihs führte die Sonova Gruppe als CEO bis April 2000 und dann interimistisch wieder von April bis September 2002. Unter seiner Führung expandierte die Gesellschaft kontinuierlich und schuf sich einen ausgezeichneten Ruf als Anbieter technologisch führender Produkte.

Zudem ist er Inhaber verschiedener Gesellschaften, welche insbesondere im Immobilien- und Velobereich tätig sind, und besitzt Beteiligungen an mehreren Startup-Firmen im High-tech-Bereich.

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

Weitere Tätigkeiten:

- VR-Vizepräsident der BMC Group Holding AG



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

### Ronald van der Vis

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

Davor hatte Ronald van der Vis seit 1998 verschiedene General-Management-Positionen bei Pearle Europe, 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, UK, mit Auszeichnung den Master in Betriebsökonomie.

#### Weitere Tätigkeiten:

- Berater von Private-Equity-Portfolio-Unternehmen
- VR-Präsident der Miktom Topco (Basic Fit International) B.V.
- Vorsitzender des Investorenremiums Apotheken der Mediq N.V.
- VR-Mitglied der Douglas Holding AG
- VR-Mitglied der Beter Bed Holding N.V.
- VR-Mitglied der Macintosh Retail Group 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 Group Plc, einem der weltweit führenden Anbieter von Sportartikeln mit Sitz in Finnland, zu dem die Marken Salomon, Atomic, Wilson, Precor und Suunto gehören.

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

#### Weitere Tätigkeiten:

- VR-Präsident Amer Sports Corporation
- VR-Präsident Vertu Holdings Ltd.
- VR-Mitglied Koskisen Oy
- VR-Mitglied Basware Corporation Oy
- Ankerinvestor sowie VR-Präsident und -Mitglied in mehreren Technologie-Startup-Firmen



### Jinlong Wang

(geb. 1957, US-Staatsangehöriger) ist derzeit Senior Vice President der Starbucks Corporation und Vorsitzender von Starbucks China. Zuvor hatte er bei Starbucks eine Reihe führender Positionen inne, darunter Präsident für die Region Asien-Pazifik, Vorsitzender und Präsident 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 von Bauteilen für die Hörgeräteindustrie. Seit seiner Pensionierung 2010 ist er dort 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. Zei war dreimal Verwaltungsratspräsident der Hearing Industries Association (HIA). Ausserdem war er als Präsident der HIA, Verwaltungsratspräsident 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.

Weitere Tätigkeiten:

– VR-Mitglied bei Koolspan, Inc.

## Interne Organisation

### Aufgabenteilung im Verwaltungsrat

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

In Übereinstimmung mit dem Organisationsreglement hat der Verwaltungsrat ein Auditkomitee und ein Nominations- und Vergütungskomitee ernannt (siehe Organisationsreglement unter [www.sonova.com/de/investors/organisationsreglement](http://www.sonova.com/de/investors/organisationsreglement)).

Gemäss der neuen Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften wählt die Generalversammlung künftig den Präsidenten des Verwaltungsrats und die Mitglieder des Vergütungskomitees.

### Aufgaben und Kompetenzen der Verwaltungsratskomitees

Die Aufgaben und Kompetenzen der Komitees sind in den Komiteesatzungen des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG definiert. Die Ausschüsse 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 Ausschüsse 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 sowie 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/investors/komiteesatzungen](http://www.sonova.com/de/investors/komiteesatzungen).

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

### Nominations- und Vergütungskomitee

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

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

und schlägt diese dem Verwaltungsrat vor. Das Nominations- und Vergütungskomitee unterbreitet dem Verwaltungsrat entsprechende Anträge und Personalvorschläge. Siehe die Satzung des Nominations- und Vergütungskomitees: [www.sonova.com/de/investors/komiteesetzungen](http://www.sonova.com/de/investors/komiteesetzungen).

Gemäss der neuen Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften werden die Zuständigkeiten des Vergütungskomitees künftig in den Statuten festgelegt.

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

#### Arbeitsweise des Verwaltungsrates und seiner Komitees

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

	VR <sup>1)</sup>	AC <sup>2)</sup>	NCC <sup>3)</sup>
Anzahl Sitzungen 2013 / 14	8 <sup>4)</sup>	4	5
Robert F. Spoerry	8	4 <sup>5)</sup>	5
Beat Hess	8	–	5
Heliane Canepa <sup>6)</sup>	4	1	–
Michael Jacobi	8	4	–
Andy Rihs	8	–	–
Anssi Vanjoki	8	4	–
Ronald van der Vis	7	3	–
Jinlong Wang <sup>7)</sup>	2	–	–
John J. Zei	8	–	5
Durchschnittliche Sitzungsdauer	8–10h <sup>8)</sup>	3h	3h

<sup>1)</sup> Verwaltungsrat

<sup>2)</sup> Auditkomitee

<sup>3)</sup> Nominations- und Vergütungskomitee

<sup>4)</sup> Einschliesslich Telefonkonferenzen

<sup>5)</sup> Als Gast

<sup>6)</sup> Rücktritt an der GV 2013

<sup>7)</sup> Neuwahl an der GV 2013

<sup>8)</sup> Ohne Telefonkonferenzen

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

Die Traktanden für Sitzungen des Verwaltungsrates 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 Sitzun-

gen Unterlagen, die ihnen die ordentliche Vorbereitung auf die Behandlung der Traktandenpunkte ermöglichen. Der Verwaltungsrat und dessen Komitees sind beschlussfähig, wenn die Mehrheit der Mitglieder anwesend ist. Der Verwaltungsrat und dessen Komitees fassen ihre Beschlüsse mit der Mehrheit der anwesenden Stimmen. Bei Stimmgleichheit steht dem Vorsitzenden der Stichentscheid 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- / Komiteesitzung in Exekutivsitzungen 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/investors/organisationsreglement](http://www.sonova.com/de/investors/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 langfristigem 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, im Zusammenhang mit allen unternehmensrelevanten Angelegenheiten Auskunft zu verlangen.

Der Leiter des Bereichs «Internal Audit, Risk & Compliance» rapportiert an den Vorsitzenden des Auditkomitees. Die Aufgaben der Funktionen für Interne Revision, Risikomanagement und Compliance, ebenso wie ihre Berichtslinien und Tätigkeitsbereiche, sind in der von Auditkomitee und Verwaltungsrat genehmigten Satzung «Internal Audit, Risk & Compliance» definiert. Die Interne Revision 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 Jahrespläne von «Internal Audit, Risk & Compliance» und stellt sicher, dass die relevanten Gesellschaften der Gruppe entsprechend ihren Risiken 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 Minimierung der wichtigsten Risiken regelmässig zu kontrollieren, erstellt das Risikomanagement entsprechende Risikostatusberichte, die dem Auditkomitee vierteljährlich 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 relevanten Gruppengesellschaften die IKS-Richtlinien einhalten.

## Geschäftsleitung

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

### Lukas Braunschweiler

(geb. 1956, Schweizer Staatsangehöriger) ist seit November 2011 CEO der Sonova Group. Zuvor war er CEO des Schweizer Technologiekonzerns RUAG. Von 2002 bis 2009 leitete er als Präsident und CEO die Dionex Corporation. Das Unternehmen mit Sitz in Kalifornien ist im Bereich 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 des Herstellers von Präzisionsinstrumenten Mettler Toledo 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 Schweizer Technology Group.

### Hartwig Grevenor

(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 (NYSE: GD) gehört. Von 2001 bis 2006 war Hartwig Grevenor 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 Grevenor hat einen Diplomabschluss in Betriebswirtschaft und Maschinenbau von der Universität Berlin (1991) sowie einen Dokortitel in Betriebswirtschaft von der Universität St. Gallen (1994).



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

### Maarten Barmiento

(geb. 1967, niederländischer Staatsangehöriger) trat im Januar 2011 als Group Vice President Marketing in die Sonova Gruppe ein. Bevor er zum Unternehmen stiess, war er als Senior Vice President und General Manager für MRI (Magnetic Resonance Imaging) Systems bei Philips Healthcare in den Niederlanden verantwortlich. Maarten Barmiento war über 20 Jahre bei Philips in verschiedenen Managementpositionen in Geschäftseinheiten wie Elektrogeräte, Körperpflege, Zahnpflege und auch im Consumer- und Professional-Healthcare-Bereich in den Niederlanden und den USA tätig. Er begann seine Karriere in der Forschung und Entwicklung bei Philips.

Maarten Barmiento hat an der Universität Utrecht, Niederlande, einen Master in Physik erworben und an der Universität Leiden, Niederlande, promoviert.

### 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 VP International Sales für die Regionen Europa und Südamerika und wurde somit Mitglied der Geschäftsleitung von Sonova. Diversi verfügt über eine umfangreiche berufliche Bilanz als Verkaufsleiter mit einer breiten Erfahrung in allen Vertriebsbereichen, einschliesslich Reporting, der Führung von Vertriebs-

teams 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 in Frankreich.

### 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 Division der 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.



### 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, Schweiz, wo sie zusätzlich zu ihren Executive-Search-Projekten neue Assessment- und Management-Audit-Dienstleistungen einführte. Ihre berufliche Laufbahn begann sie als Psychologin bei Swissair im Bereich der Selektion von Piloten und Flugverkehrsleitern.

Ihr Studium der Angewandten Psychologie an der Universität Zürich, Schweiz, schloss Sarah Kreienbühl mit einem Master ab, gefolgt von verschiedenen Weiterbildungen im Bereich Human Resources Management und Kommunikation.

### Stefan Launer

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

### Albert Chin-Hwee Lim

(geb. 1961, singapurischer Staatsangehöriger) trat im April 2013 als Vice President International Sales 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 unter anderem 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 Staatsbürger) trat 2004 in die Sonova Gruppe ein und war Geschäftsführer der Phonak UK von 2005 bis 2010. Im Oktober 2011 wurde er zum Vice President Unitron ernannt und ist seit April 2013 Mitglied der Geschäftsleitung. Vorher war er als Vice President International Sales von Unitron für alle internationalen Verkaufsgebiete ausserhalb von Nordamerika verantwortlich. Zuvor bekleidete er verschiedene Führungspositionen unter anderem als General Manager bei GN ReSound Kanada und als Regionalmanager Asien für die Hörgeräte-division der Philips Electronics; er verfügt somit über mehr als 15 Jahre Erfahrung in der Hörgeräteindustrie.

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 Channel Solutions ernannt. Während seiner Zeit bei Sonova hatte er verschiedene Positionen im Bereich Finance & Controlling inne und übernahm im Jahr 2011 für acht Monate die Interimsführung der globalen Organisation von Channel Solutions. Bevor er zu Sonova stiess, war er von 1999 bis 2002 CFO bei der Qualiflyer 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 Finanzwirtschaft.

### Paul Thompson

(geb. 1967, kanadischer Staatsangehöriger) ist seit März 2002 Group Vice President, Sales für die Region Nordamerika. Zusätzlich ist er seit 2005 Group Vice President Corporate Development. In dieser Position ist er für das Business Development und die M&A-Transaktionen verantwortlich. 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 Entwicklungsleiter 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.

### Veränderungen in der Geschäftsleitung

Per 1. April 2013 wurde Albert Chin-Hwee Lim zum Vice President für die Region Asien/Pazifik ernannt.

Per 1. April 2013 traten Stefan Launer (Vice President Science & Technology), Jan Metzdorff (Vice President Unitron) und Franz Petermann (Vice President Connect Hearing Group) der Geschäftsleitung bei. Alle drei neuen Mitglieder waren zuvor bereits erfolgreich bei Sonova tätig.

### 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.

### 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 46) und in Anhang 3.6 der Jahresrechnung der Sonova Holding AG (beginnend auf Seite 125).

## 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.

#### Statutarische Regelung zur Teilnahme an der Generalversammlung

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

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

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

#### Gewährung von Ausnahmen im Berichtsjahr

Im Berichtsjahr wurden keine Ausnahmen von dieser Beschränkung gewährt.

#### Statutarische Quoren

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

#### Einberufung der Generalversammlung

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

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

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

### Traktandierung

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

### Eintragung ins Aktienbuch

Aus administrativen Gründen ist das Aktienregister vor der Generalversammlung für ca. eine Woche 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 Prozent 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 werden im Rahmen des EEAP gewährte, nicht gevestete Wertpapiere lediglich anteilig zugestanden. Es bestehen keine weiteren Vereinbarungen, die im Falle eines Kontrollwechsels zusätzlichen Abgangsentschädigungen (z. B. «goldenen Fallschirmen») oder anderen Vergütungen an Mitglieder des Verwaltungsrates oder der Geschäftsleitung führen würden (Einzelheiten zur Vergütung von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung finden sich im Vergütungsbericht (beginnend auf Seite 46 und in Anmerkung 3.6 der Jahresrechnung der Sonova Holding AG (beginnend auf Seite 125)).

## Wertpapierhandels-Richtlinie

Der Verwaltungsrat hat eine Richtlinie erlassen, um zu verhindern, dass Insider vertrauliche Informationen zu ihren Gunsten nutzen können. Die Wertpapierhandels-Richtlinie (Securities Trading Policy) wurde 2011/12 einschliesslich eines Mitarbeiterschulungsprogramms eingeführt und im Jahr 2013 überarbeitet. Die Richtlinie sieht Sperrfristen vor, die Insidern während sensibler Phasen den Handel mit Wertpapieren der Sonova Holding AG verbieten. Die allgemeinen Sperrfristen beginnen einen Monat vor Ende der Halbjahres- und Jahres-Berichtsperiode und enden zwei volle Handelstage nach der jeweiligen Veröffentlichung der Ergebnisse. Sonderhandelssperren können eingerichtet werden, sofern dies nötig oder angebracht ist. Der Entscheid des Inkrafttretens solcher Handelssperren obliegt dem CFO in Abstimmung mit dem CEO. Zusätzlich zu den Sperrfristen regeln die Richtlinien auch die Vorabgenehmigung von Transaktionen durch Mitglieder des Verwaltungsrates, der Geschäftsleitung und ausgewählte Mitarbeiter.

## Revisionsstelle

### Dauer des Mandats und Amtsdauer des leitenden Revisors

Bei der ordentlichen Generalversammlung vom 5. Juli 2001 wurde PricewaterhouseCoopers AG zur Revisionsstelle der Sonova Holding AG und zum Konzernprüfer gewählt. Bei der ordentlichen Generalversammlung vom 18. Juni 2013 wurde PricewaterhouseCoopers AG für eine weitere Amtsdauer von einem Jahr wiedergewählt. Patrick Balkanyi war vom 6. November 2006 bis 18. Juni 2013 als leitender Revisor tätig, anschliessend übernahm Sandra Boehm diese Rolle.

### Honorare

PricewaterhouseCoopers stellte während der Berichtsjahre 2013/14 und 2012/13 nachstehende Beträge in Rechnung:

1'000 CHF	2013/14	2012/13
Revisionsdienstleistungen	1'254	1'273
Revisionsverwandte Dienstleistungen	33	54
Steuerliche Dienstleistungen	244	187
Nichtrevisionsrelevante Dienstleistungen	195	436
<b>Total</b>	<b>1'726</b>	<b>1'950</b>

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 beinhalteten im Geschäftsjahr 2013/14 hauptsächlich Beratungskosten im Zusammenhang mit IT-Projekten, dem Mitarbeiter-Beteiligungsprogramm und Due Diligence bei 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 nichtrevisions-relevanten Dienstleistungen der Revisionsstelle fest.

#### Informationsinstrumente der externen Revision

Die externe Revisionsstelle rapportiert ihre Feststellungen halbjährlich direkt an das Auditkomitee des Verwaltungsrates. Im Geschäftsjahr 2013/14 hat die externe Revisionsstelle an 2 von 4 Auditkomiteesitzungen teilgenommen. Das Auditkomitee des Verwaltungsrates überprüft laufend die Leistung, Vergütung und Unabhängigkeit der Revisionsstelle. Das Auditkomitee berichtet vierteljährlich die behandelten Sachverhalte an den Verwaltungsrat.

---

## Informationspolitik

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 Aktionärsbrief, 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](http://www.sonova.com), enthält Informationen zu den Unternehmensergebnissen, dem Finanzkalender sowie aktuelle Präsentationen für Investoren. Das Investor-Relations-Programm umfasst Jahres- und Halbjahrespräsentationen, Roadshows sowie Präsentationen zu Produkt lancierungen bei Industriekonferenzen.

Weitere Informationstools, ständige Informationsquellen und Ansprechpartner sind auf der hinteren Umschlagklappe dieses Jahresberichts aufgeführt.



---

# 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. Im Sinne unserer Aktionäre sind wir uns unserer Verantwortung bewusst, im Bereich der Vergütung einen transparenten und nachhaltigen Ansatz zu verfolgen.

## Einführung

Dieser Vergütungsbericht beschreibt das von Sonova angewandte Vergütungssystem einschliesslich der wichtigsten Elemente und allgemeinen Grundsätze sowie den Verantwortlichkeiten für die Konzeption, das Genehmigungsrahmenwerk und die Umsetzung. Darüber hinaus enthält der Bericht detaillierte Angaben zur Vergütung des Verwaltungsrats (VR) und der Geschäftsleitung (GL) für die Geschäftsjahre 2013/14 und 2012/13. Dieser Bericht erfüllt die Anforderungen von Ziffer 5 des Anhangs zur Richtlinie betr. Informationen zur Corporate Governance (Richtlinie Corporate Governance, RLCG) der SIX Swiss Exchange vom 29. Oktober 2008. Zusätzlich enthält er sämtliche erforderlichen Angaben gemäss Artikel 663b<sup>bis</sup> und Artikel 663c Absatz 3 des Schweizerischen Obligationenrechts. Diese Angaben sind auch im Anhang 3.6 zur Jahresrechnung der Sonova Holding AG auf Seite 125 ff. aufgeführt.

In den vergangenen drei Jahren haben wir eine Reihe umfangreicher Anpassungen vorgenommen, um ein attraktives, effektives und nachhaltiges Vergütungssystem zu gewährleisten. Im Geschäftsjahr 2013/14 konzentrierten wir uns auf die folgenden Bereiche:

- Erfüllung der neuen Eidgenössischen Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften und Anpassung sämtlicher mit der Vergütung in Zusammenhang stehenden Vorschriften und Bestimmungen zum kommenden Jahr;
- Aufnahme von Rückforderungsklauseln in die Verträge von CEO und allen weiteren Mitgliedern der Geschäftsleitung;
- Aufnahme eines Leistungskriteriums in den langfristigen Beteiligungsplan (Executive Equity Award Plan – EEAP) 2014 für Mitglieder der Geschäftsleitung.

Wir werden unser Vergütungssystem weiter überprüfen und anpassen, um es an veränderte Vorschriften, Standards und Best Practices anzupassen und es zugleich so zu gestalten, dass alle unsere Stakeholders davon profitieren – Kunden, Mitarbeiter und Aktionäre.

## Die neue Eidgenössische Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (die «Verordnung»)

An der Generalversammlung 2014 wird der Verwaltungsrat eine Reihe von Statutenänderungen vorschlagen, um die in der Verordnung vorgeschriebene Abstimmung der Generalversammlung über das Vergütungssystem zu gewährleisten. Auch diverse Unternehmensreglemente und die Arbeitsverträge der Geschäftsleitung werden angepasst. Eine Zusammenfassung der vorgeschlagenen Änderungen:

VORGABE DER VERORDNUNG	DOKUMENT	STATUS
Genehmigung der Vergütung – Say-on-Pay Mechanismus	Statuten	Vorbehaltlich Genehmigung durch GV 2014 Anwendung ab GV 2015: – VR: Budgetgenehmigung für Zeitraum bis zur folgenden GV – GL: Budgetgenehmigung für folgendes Geschäftsjahr – Für Veränderungen bei GL-Mitgliedern: Zusatzreserve von 30 % des GL-Vergütungsbudgets  Fortführung der konsultativen Abstimmung über vorheriges Geschäftsjahr
Rückforderung – Falls Vergütung vor / ohne Genehmigung durch GV gezahlt wurde	Arbeitsverträge	Rückforderungsklausel wird derzeit umgesetzt
Kündigungsfristen – Bei den Mitgliedern der Geschäftsleitung dürfen keine Kündigungsfristen von mehr als 12 Monaten vorliegen	Statuten Arbeitsverträge	Erfüllt – CEO: Kündigungsfrist 12 Monate – Alle weitere Mitglieder der GL: Kündigungsfrist 6 Monate
Untersagte Vergütung – Mitglieder von VR und GL dürfen keine Vergütungen im Voraus, Abfindungsentschädigungen oder Provisionen für den Verkauf oder die Übernahme von Unternehmen erhalten	Statuten	Erfüllt – Keine Vergütungen, die im Voraus ausgerichtet werden – Keine Abfindungszahlungen – Keine Provisionen für den Verkauf oder die Übernahme von Unternehmen – Kontrollwechsel: Keine Erhöhung des Marktwerts der Beteiligungsinstrumente, anteiliges (pro-rata) Vesting und ggf. Einzug von Beteiligungsinstrumenten
Keine Darlehen – Die Statuten müssen eine spezielle Klausel für die Gewährung von Darlehen an VR und GL beinhalten	Statuten	Erfüllt – Darlehen an Mitglieder von VR und GL ausdrücklich untersagt
Getrennter, von Revisoren testierter Vergütungsbericht	Geschäftsbericht	Erfüllt

### Rückforderungsklauseln

Über die durch die Verordnung erforderlichen Rückforderungsklauseln hinaus nimmt Sonova in die Arbeitsverträge der Geschäftsleitung eine weitere Rückforderungsklausel auf, die die Rückzahlung variabler Vergütungen in bar im Falle von Ergebnisanpassungen regelt. Diese Rückforderung betrifft mögliche Ergebnisanpassungen der vorangegangenen drei Jahre.

### Leistungskriterium für den langfristigen Beteiligungsplan der Geschäftsleitung

Um das Verhältnis zwischen der Entwicklung des Unternehmens und der Vergütung noch besser in Einklang zu bringen, haben wir in den langfristigen Beteiligungsplan 2014 für Mitglieder der Geschäftsleitung ein Leistungskriterium aufgenommen. Zukünftig hängt das Vesting von Optionen und Restricted Share Units (RSUs) in einem bestimmten Jahr davon ab, ob eine vorab festgelegte Rendite des investierten Kapitals (ROCE) erreicht wird. Wenn dieser ROCE-Wert in einem Geschäftsjahr nicht erreicht wird, wird die Anzahl EEAP-Einheiten die vesten entsprechend gemindert. Die ROCE-Vorgabe orientiert sich an der Finanzplanung des Unternehmens und liegt deutlich höher als die Kapitalkosten.

## Vergütungsregelung und Genehmigungssystem

Die folgenden Erläuterungen beziehen sich auf die im Geschäftsjahr 2013/14 geltenden Bedingungen, die sich infolge der Anforderungen durch die oben beschriebene Verordnung teilweise ändern werden.

Die Mitglieder des Nominations- und Vergütungskomitees (Nomination and Compensation Committee, NCC) werden vom Verwaltungsrat ernannt. Für das Berichtsjahr setzte es sich aus Robert F. Spoerry (Präsident), John J. Zei und Beat Hess zusammen. Der Verwaltungsrat verabschiedet das allgemeine Vergütungssystem für den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung, basierend auf Vorschlägen, die ihm durch das NCC unterbreitet und üblicherweise in enger Zusammenarbeit mit dem Group Vice President Corporate Human Resource Management and Corporate Communications ausgearbeitet werden. Zudem genehmigt der Verwaltungsrat die Vergütung sowie die Art und den Betrag der Beteiligungsinstrumente, die dem Verwaltungsrat gewährt werden. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat verantwortlich für die Genehmigung der Vergütungs- und Arbeitsvertragsbedingungen des CEO inklusive der variablen Vergütung in bar und dem langfristigen Beteiligungsplan nach Vorschlag durch das NCC. Der Verwaltungsrat genehmigt auch die variable Vergütung in bar des CEO entsprechend den Arbeitsvertragsbedingungen, ebenfalls auf Basis des Vorschlags des NCC. Das NCC ist auf Empfehlung des CEO dafür verantwortlich, die Vergütung einschliesslich der Anzelelemente (wie Art und Umfang langfristiger Beteiligungsinstrumente und variabler Vergütungen in bar) der Mitglieder der Geschäftsleitung zu genehmigen. Darüber hinaus genehmigt der Verwaltungsrat auf Basis des durch das NCC unterbreiteten Vorschlags die jährliche Gesamtsumme der im Rahmen des EEAP gewährten Beteiligungsinstrumente.

Je nach Traktandenliste können an den Sitzungen auch der CEO sowie Group Vice President Corporate Human Resource Management and Corporate Communications teilnehmen. Jede NCC Sitzung beinhaltet eine in camera Session. Im Anschluss an jede Sitzung des NCC erhält der Verwaltungsrat eine Zusammenfassung der diskutierten Themen, der getroffenen Entscheidungen und der ausgesprochenen Empfehlungen. Das NCC trifft sich mindestens drei Mal pro Jahr. Im Berichtsjahr fanden fünf Sitzungen statt.

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

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

GENEHMIGUNGSSYSTEM PER MÄRZ 2014	CEO	NCC	VR
Vergütung und Form / Betrag der langfristigen Beteiligungspläne für den VR		Schlägt vor	Genehmigt
Vergütung (einschl. variabler Vergütung in bar und langfristiger Beteiligungsplan) und Arbeitsvertragsbedingungen des CEO		Schlägt vor	Genehmigt
Generelles Vergütungssystem der GL		Schlägt vor	Genehmigt
Vergütung der GL-Mitglieder, die direkt an den CEO rapportieren (einschl. Anzelelemente wie Art / Umfang des langfristigen Beteiligungsplans und variabler Vergütung in bar)	Schlägt vor	Genehmigt	
Jährlicher Gesamtbetrag langfristiger Beteiligungspläne		Schlägt vor	Genehmigt

## Benchmarking und externe Berater

Wir überprüfen jährlich die Vergütung der Mitarbeitenden und führen regelmässig Benchmarkstudien auf Basis von Referenzwerten für die Vergütung vergleichbarer Positionen in ähnlichen Unternehmen durch. So erhält ein Mitarbeitender, der die vereinbarten Leistungsziele erreicht, generell eine Gesamtvergütung entsprechend den Benchmarks und dem Markt.

Die Vergütung der Geschäftsleitungsmitglieder wird regelmässig überprüft und mit Daten von Executive-Studien und Benchmarks von Unternehmen mit ähnlicher Grösse und Struktur hinsichtlich Marktkapitalisierung, Umsatz, Anzahl Mitarbeiter usw. und /oder aus ähnlichen Branchen verglichen. Die Höhe und Zusammensetzung der einzelnen Vergütungselemente werden anhand von Benchmarks bestimmt, regelmässig überprüft und bei Bedarf angepasst.

2013 führten wir gemeinsam mit einem unabhängigen, auf Vergütungsstudien /-analysen spezialisierten Beratungsunternehmen eine Detailanalyse durch. Die Studie umfasste zwei Vergleichsgruppen: zehn Unternehmen im internationalen Medizintechniksektor<sup>1</sup> sowie neun schweizerische Unternehmen im allgemeinen Industriesektor, jeweils in vergleichbarer Grösse<sup>2</sup>. Bei der Analyse wurde festgestellt, dass die Vergütung der Mitglieder der Geschäftsleitung derjenigen der beiden Vergleichsgruppen entspricht.

Durch ein ähnliches Benchmarking wird die Vergütung des Verwaltungsrats regelmässig überprüft und neu festgelegt. Dabei wird Sonova mit Unternehmen verglichen, die in der internationalen Medizintechnikbranche tätig sind und eine ähnliche Grösse und Struktur aufweisen, ebenso wie mit Schweizer Unternehmen aus dem allgemeinen industriellen Sektor.

## Vergütungselemente

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

## GESAMTVERGÜTUNGSMODELL FÜR MITARBEITENDE UND DIE GESCHÄFTSLEITUNG

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

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

<sup>2</sup> Geberit AG, Georg Fischer AG, Givaudan SA, Logitech International SA, Lonza Group AG, Mettler-Toledo International Inc., Nobel Biocare Holding AG, Straumann Holding AG, Sulzer AG



### Basissalär für Mitarbeitende und die Geschäftsleitung

Mit dem Basissalär erhält jeder Mitarbeitende ein regelmässiges und vorhersehbares Gehalt, das in regelmässigen Teilbeträgen ausbezahlt wird. Das Gehaltsniveau richtet sich nach Aufgabengebiet und Komplexität der Funktion, marktüblichen Standards und Benchmarks sowie der Erfahrung und den Fähigkeiten des Mitarbeitenden. Die Gehaltsprogression hängt primär von der individuellen Leistung des entsprechenden Mitarbeitenden, Marktentwicklungen sowie dem ökonomischen Umfeld ab.

### Variable Vergütung in bar für Mitarbeitende und die Geschäftsleitung

Die variable Vergütung ist ein integrales Element des Bareinkommens des Mitarbeitenden und wird am Ende des jeweiligen Geschäftsjahres einmalig ausbezahlt. Die Leistungsziele für die Erreichung der variablen Vergütung in bar werden mit dem Mitarbeitenden zu Beginn des Geschäftsjahres gemeinsam definiert und vereinbart. Die Gewichtung von Basissalär und variabler Vergütung in bar variiert gemäss Stellenprofil und jeweiliger Managementstufe. Die variable Vergütung in bar bei 100 % Zielerreichung beträgt in der Regel etwa 10 % des Basissalärs der Mitarbeitenden; beim höheren und mittleren Management bewegt sie sich in einem Bereich von 10 % bis 43 %.

Im Berichtsjahr betrug die variable Vergütung in bar bei 100 % Zielerreichung bei den Mitgliedern der Geschäftsleitung durchschnittlich 50 % des Basissalärs; beim CEO 62,5 %. Die variable Vergütung in bar für die Geschäftsleitung beruht auf drei Leistungszielkategorien: Gruppe, Geschäftseinheit und individuelle Ebene. Wird ein gewisser Schwellenwert bezüglich der jeweiligen Leistungsvorgabe nicht erreicht, wird für diese Zielvorgabe kein variabler Gehaltsanteil ausbezahlt. Wenn die Zielvorgabe erfüllt ist, werden 100 % des entsprechenden variablen Gehaltsanteils ausbezahlt. Wird die Zielsetzung übertroffen, kann sich die entsprechende variable Vergütung in bar auf über 100 %, maximal aber 200 % des Zielbetrags erhöhen.

Die Leistungsziele auf Gruppenebene sind mit dem Budget verknüpft; die jeweiligen Kennzahlen sind Umsatz, EBITA, Free Cash Flow und Gewinn pro Aktie (EPS). Leistungsziele auf Ebene der Geschäftseinheit sind Umsatz, EBITA, durchschnittlicher Verkaufspreis (ASP) und Betriebsaufwendungen der jeweiligen Geschäftseinheit. Zusammengenommen beträgt die Gewichtung der Gruppen- und Geschäftseinheitsleistung zwischen 60 % und 80 % der Gesamtziele. Die drei bis fünf individuellen Leistungsziele der einzelnen Mitglieder der Geschäftsleitung werden mit 20 % bis 40 % der Gesamtheit gewichtet.

VARIABLE VERGÜTUNG IN BAR		CEO	WEITERE GL-MITGLIEDER
Variable Vergütung in bar im Geschäftsjahr 2013/14 in % des Basissalärs	Ziel	62,5 %	50 %
	Bandbreite	0 – 125 %	0 – 100 %

### Langfristiger Beteiligungsplan (Executive Equity Award Plan – EEAP)

Der EEAP dient als langfristiger Anreiz und wird jährlich dem Verwaltungsrat, der Geschäftsleitung sowie weiteren Managerstufen und Mitarbeitenden der Sonova Gruppe angeboten. Das Zuteilungsdatum ist generell der 1. Februar jedes Jahres. Die Zuteilung erfolgt in Form von Optionen, Restricted Share Units (RSUs) und gesperrten Aktien. 2014 nehmen etwa 5 % der Mitarbeitenden am EEAP teil. EEAP-Teilnehmer aus dem Management erhielten 2014 entweder 50 % des Zuteilungswerts in Optionen und 50 % in RSUs (höhere Managementebenen mit Ausnahme des CEO) oder 100 % des Zuteilungswerts in RSUs (mittlere Managementebenen). Die den EEAP-Teilnehmern aus dem Management im Rahmen des Beteiligungsplans gewährten Optionen und RSUs sind auf vier gleiche Tranchen aufgeteilt, die jährlich beginnend ab dem 1. Juni des auf die Zuteilung folgenden Jahres vesten. Beim Ausübungspreis der Optionen handelt es sich um den Schlusskurs der Sonova Aktie an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Zuteilungstag. Per 2012 wurde die Laufzeit der gewährten Optionen von fünf auf sieben Jahre angehoben, um die Haltezeit der Optionen zu verlängern. 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.

Der dem Verwaltungsrat 2014 gewährte EEAP erfolgt ausschliesslich in gesperrten Aktien. Die dem Präsidenten des Verwaltungsrats zugeteilten gesperrten Aktien unterliegen einer Sperrfrist bis 1. Juni 2019; die den weiteren Mitgliedern des Verwaltungsrats zugeteilten gesperrten Aktien unterliegen einer Sperrfrist bis 1. Juni 2018.

Der CEO erhielt Zuteilungen von 62,5% in Optionen und 37,5% in RSUs, die weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung erhielten 50% in Optionen und 50% in RSUs. Im Rahmen des oben genannten EEAP 2014 hängt das zukünftige Vesting der dem CEO und allen weiteren Mitgliedern der Geschäftsleitung gewährten Optionen und RSUs in einem Jahr vom Erreichen eines vorab definierten ROCE-Mindestwerts ab. Wenn dieser ROCE-Wert in einem Geschäftsjahr nicht erreicht wird, wird die Anzahl der EEAP-Einheiten die vesten entsprechend gemindert; die Anzahl der Einheiten die vesten bewegt sich zwischen 0 und 100%.

EEAP 2014	GESCHÄFTSLEITUNG		VERWALTUNGSRAT
Beteiligung	Optionen	RSUs	Gesperrte Aktien
Zuteilungsdatum	1. Februar 2014	1. Februar 2014	1. Februar 2014
Ausübungskurs	CHF 124,60 Schlusskurs der Sonova Aktie an der SIX am 1. Februar 2014	Nicht relevant	Nicht relevant
Vestingdatum	25% vesten am 1. Juni 2015 25% vesten am 1. Juni 2016 25% vesten am 1. Juni 2017 25% vesten am 1. Juni 2018	25% vesten am 1. Juni 2015 25% vesten am 1. Juni 2016 25% vesten am 1. Juni 2017 25% vesten am 1. Juni 2018	Nicht relevant
Sperrfrist	Nicht relevant	Nicht relevant	100% bis 1. Juni 2019 (Präsident) 100% bis 1. Juni 2018 (alle weitere VR-Mitglieder)
Leistungskriterium	Anzahl Einheiten die vesten können je nach Erreichen des ROCE-Ziels gemindert werden	Anzahl Einheiten die vesten können je nach Erreichen des ROCE-Ziels gemindert werden	Nicht relevant
Ausübungszeitraum	Nach dem Vestingdatum bis zum Ablauf der Optionen	Nicht relevant	Nicht relevant
Laufzeit	Insgesamt 7 Jahre	Unbegrenzt	Unbegrenzt
Verfalldatum	31. Januar 2021	Nicht relevant	Nicht relevant

Der Marktwert (Fair Value) der Zuteilungen an den CEO im Rahmen des EEAP 2014 betrug 106,2% seines Basissalärs, bei den weiteren Mitgliedern der Geschäftsleitung betrug dieser Wert durchschnittlich 105,7% ihres Basissalärs.

MARKTWERT EEAP	CEO	WEITERE GL-MITGLIEDER
Marktwert EEAP 2014 bei Zuteilung in % des Basissalärs	106,2%	105,7%

### EEAP-Teilnehmer aus den USA

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

### Sonova Aktienbesitzrichtlinien

Um die Interessen des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung stärker mit denen unserer Aktionäre in Einklang zu bringen, verpflichten die Sonova Aktienbesitzrichtlinien die Mitglieder der beiden Führungsgremien, eine bestimmte Anzahl an Sonova Anteilen zu halten, um zur Teilnahme am EEAP berechtigt zu sein. Die Mitglieder des Verwaltungsrats müssen mindestens 2'000 Aktien von Sonova halten. 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 erreicht werden; das NCC überprüft das Erreichen dieser Zielvorgaben auf jährlicher Basis.

### Vergütung des Verwaltungsrats

Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten eine fixe Barzahlung, eine Ausschussvergütung (sofern zutreffend) sowie Sitzungsgeld. Eine variable Vergütung in bar gibt es nicht. Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten eine langfristige Vergütung durch ihre Teilnahme am EEAP. Wie im Vorjahr besteht die EEAP-Zuteilung zu 100 % aus gesperrten Aktien. Diese Aktien unterliegen einer Sperrfrist vom 1. Februar 2014 bis zum 1. Juni 2019 (Verwaltungsratspräsident) bzw. vom 1. Februar 2014 bis zum 1. Juni 2018 (alle weiteren Mitglieder des Verwaltungsrats).

Die folgende Tabelle zeigt die Vergütungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder in den Geschäftsjahren 2013/14 und 2012/13.

Im Berichtsjahr betrug die Gesamtvergütung CHF 3,1 Mio. gegenüber CHF 2,8 Mio. im Vorjahr. Sowohl die fixe Barzahlung als auch der Wert der gesperrten Aktien an jedes Verwaltungsratsmitglied blieb unverändert. Der Anstieg geht darauf zurück, dass im Vorjahr an ein Mitglied weniger gesperrte Aktien zugeteilt worden waren und dass im Berichtsjahr zusätzliche Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen auf EEAP Transaktionen geleistet werden mussten.

Neben diesen Zahlungen wurden im Berichtsjahr keinerlei zusätzliche Zahlungen an derzeitige oder frühere Mitglieder des Verwaltungsrats oder ihnen nahestehende Personen getätigt.

in CHF

2013/14

	Fixe Zahlung	Sitzungsgeld / Spesen <sup>1)</sup>	Arbeitgeber- beiträge an Sozialver- sicherungen <sup>2)</sup>	Total Barzahlung	Wert der gesperrten Aktien <sup>3)</sup>	Total Vergütung
Robert F. Spoerry, Präsident	500'000	2'500	126'725	629'225	291'192	920'417
Beat Hess, Vizepräsident	122'500	9'500	19'199	151'199	154'332	305'531
Michael Jacobi, Mitglied	125'000	9'000	98'977	232'977	154'332	387'309
Andy Rihs, Mitglied	100'000	7'000	93'713	200'713	154'332	355'045
Anssi Vanjoki, Mitglied	107'500	9'000	19'934	136'434	154'332	290'766
Ronald van der Vis, Mitglied	107'500	7'000	19'840	134'340	154'332	288'672
Jinlong Wang, Mitglied <sup>4)</sup>	78'630	3'500	15'092	97'222	154'332	251'554
John J. Zei, Mitglied	107'500	9'500	17'525	134'525	154'332	288'857
<b>Total (aktive Mitglieder)</b>	<b>1'248'630</b>	<b>57'000</b>	<b>411'005</b>	<b>1'716'635</b>	<b>1'371'516</b>	<b>3'088'151</b>
Heliane Canepa, Mitglied <sup>5)</sup>	23'267	4'000	8'341	35'608		35'608
<b>Total (inklusive ehemalige Mitglieder)</b>	<b>1'271'897</b>	<b>61'000</b>	<b>419'346</b>	<b>1'752'243</b>	<b>1'371'516</b>	<b>3'123'759</b>

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

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

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

<sup>3)</sup> Steuerwert pro gesperrte Aktie im Zuteilungszeitpunkt: für den Präsidenten des Verwaltungsrats CHF 90,71, für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats CHF 96,16.

<sup>4)</sup> Neumitglied des Verwaltungsrats seit Juni 2013.

<sup>5)</sup> Heliane Canepa schied anlässlich der Generalversammlung vom 18. Juni 2013 aus dem Verwaltungsrat aus.

in CHF

2012/13

	Fixe Zahlung	Sitzungsgeld / Spesen <sup>1)</sup>	Arbeitgeber- beiträge an Sozialver- sicherungen <sup>2)</sup>	Total Barzahlung	Wert der gesperrten Aktien <sup>3)</sup>	Total Vergütung
Robert F. Spoerry, Präsident	500'000	2'500	56'129	558'629	291'300	849'929
Beat Hess, Vizepräsident <sup>4)</sup>	105'986	7'000	17'215	130'201	154'375	284'576
Heliane Canepa, Mitglied <sup>5)</sup>	107'500	10'000	42'201	159'701		159'701
Michael Jacobi, Mitglied	125'000	10'000	25'917	160'917	154'375	315'292
Andy Rihs, Mitglied	100'000	8'500	27'336	135'836	154'375	290'211
Anssi Vanjoki, Mitglied	107'500	10'500	18'197	136'197	154'375	290'572
Ronald van der Vis, Mitglied	100'000	8'500	17'454	125'954	154'375	280'329
John J. Zei, Mitglied	107'500	11'000	15'914	134'414	154'375	288'789
<b>Total (aktive Mitglieder)</b>	<b>1'253'486</b>	<b>68'000</b>	<b>220'363</b>	<b>1'541'849</b>	<b>1'217'550</b>	<b>2'759'399</b>
William D. Dearstyne, ehemaliges Mitglied <sup>6)</sup>	28'493	3'000	43'531	75'024		75'024
<b>Total (inklusive ehemalige Mitglieder)</b>	<b>1'281'979</b>	<b>71'000</b>	<b>263'894</b>	<b>1'616'873</b>	<b>1'217'550</b>	<b>2'834'423</b>

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

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

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

<sup>3)</sup> Steuerwert pro gesperrte Aktie im Zuteilungszeitpunkt: für den Präsidenten des Verwaltungsrats CHF 79,46, für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats CHF 84,22.

<sup>4)</sup> Neumitglied des Verwaltungsrats seit Juni 2012.

<sup>5)</sup> Heliane Canepa wird anlässlich der Generalversammlung vom 18. Juni 2013 aus dem Verwaltungsrat ausscheiden, aus diesem Grunde nahm sie am EEAP 2013 nicht mehr teil.

<sup>6)</sup> William D. Dearstyne schied anlässlich der Generalversammlung vom 19. Juni 2012 aus dem Verwaltungsrat aus.



### Vergütung der Geschäftsleitung

Die Mitglieder der Geschäftsleitung erhalten ein Basissalär und eine variable Vergütung in bar, Zusatzleistungen, Arbeitgeberbeiträge zu Pensionskassen und Sozialversicherungen sowie langfristige Vergütungen in Form von Optionen und RSUs. Ab dem EEAP 2014 hängt das Vesting in einem bestimmten Jahr zukünftig davon ab, ob eine vorab festgelegte Mindestrendite des investierten Kapitals (ROCE) erreicht wird.

Im Berichtsjahr wurde die höchste Gesamtvergütung eines Mitglieds der Geschäftsleitung an den CEO, Lukas Braunschweiler, gezahlt. Sein Basissalär betrug CHF 800'000, seine variable Vergütung in bar bei 100 % Zielerreichung CHF 500'000 (62,5 % des Basissalärs). Sein effektiv ausbezahltes, leistungsbezogenes Gehalt für das Berichtsjahr betrug CHF 672'040 (84,0 % des Basissalärs), wobei das maximal mögliche variable Gehalt CHF 1'000'000 betragen hätte (125 % des Basissalärs). Darüber hinaus sind Beteiligungsinstrumente (EEAP) mit einem für das Jahr 2014 geltenden Marktwert von CHF 849'975, Zusatzleistungen von CHF 24'496, Arbeitgeberbeiträge an Pensionskassen von CHF 126'764 und Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen von CHF 101'722 in Lukas Braunschweilers Gesamtvergütung von CHF 2'574'997 enthalten (CHF 2'464'512 im Geschäftsjahr 2012/13). Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr geht auf eine leichte Erhöhung des Marktwerts der EEAP Zuteilungen sowie eine etwas höhere effektive variable Vergütung in bar aufgrund der Zielerreichung zurück. Das Basissalär bleibt gegenüber dem Vorjahr unverändert.

Die folgende Tabelle zeigt die Vergütung für den CEO (höchste Vergütung) und allen weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung in den Geschäftsjahren 2013/14 und 2012/13. Die Zahlungen an zwölf weitere Mitglieder der Geschäftsleitung sind in der Tabelle für das Geschäftsjahr 2013/14 aufgeführt. Die kumulierte effektive variable Vergütung in bar in % des kumulierten Basissalärs aller weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung beträgt 71,1 %. Die Zahlungen an zehn weitere Mitglieder der Geschäftsleitung sind in der Tabelle für das Geschäftsjahr 2012/13 aufgeführt. Zwei dieser Mitglieder sind im Verlauf jenes Jahres aus der Geschäftsleitung ausgeschieden.

Der Anstieg der Gesamtvergütung um 26 % von CHF 12,0 Mio. im Geschäftsjahr 2012/13 auf CHF 15,1 Mio. im Geschäftsjahr 2013/14 geht hauptsächlich auf die höhere Durchschnittszahl an Mitgliedern des Verwaltungsrats (9,7 Mitglieder im Geschäftsjahr 2012/13 und 13 Mitglieder im Geschäftsjahr 2013/14) und eine leicht gestiegene variable Vergütung in bar aufgrund der Erreichung der Zielvorgaben zurück.

in CHF 2013/14

	Basis- salär	Variable Vergütung <sup>1)</sup>	Zusatz- leistungen	Arbeit- geber- beiträge an Pensions- kassen	Arbeit- geber- beiträge an Sozial- versicher- ungen <sup>2)</sup>	Total Bar- zahlung	Wert der RSUs <sup>3)</sup>	Wert der Optionen <sup>4)</sup>	Total Vergütung
Lukas Braunschweiler	800'000	672'040	24'496	126'764	101'722	1'725'022	318'728	531'247	2'574'997
<b>Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung<sup>5)</sup></b>	<b>3'971'335</b>	<b>2'821'704</b>	<b>247'650</b>	<b>672'182</b>	<b>642'898</b>	<b>8'355'769</b>	<b>2'099'216</b>	<b>2'099'842</b>	<b>12'554'827</b>
<b>Total</b>	<b>4'771'335</b>	<b>3'493'744</b>	<b>272'146</b>	<b>798'946</b>	<b>744'620</b>	<b>10'080'791</b>	<b>2'417'944</b>	<b>2'631'089</b>	<b>15'129'824</b>

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

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

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

<sup>3)</sup> Fair Value pro RSU im Zuteilungszeitpunkt CHF 117,96.

<sup>4)</sup> Fair Value pro Option im Zuteilungszeitpunkt CHF 24,46.

<sup>5)</sup> Albert Chin-Hwee Lim, VP Region Asia Pacific, Stefan Launer, VP Science & Technology, Jan Metzendorf, VP Unitron und Franz Petermann, VP Channel Solutions, sind Mitglied der Geschäftsleitung seit April 2013.

in CHF 2012/13

	Basis- salär	Variable Vergütung <sup>1)</sup>	Zusatz- leistungen	Arbeit- geber- beiträge an Pensions- kassen	Arbeit- geber- beiträge an Sozial- versicher- ungen <sup>2)</sup>	Total Bar- zahlung	Wert der RSUs <sup>3)</sup>	Wert der Optionen <sup>4)</sup>	Total Vergütung
Lukas Braunschweiler	800'000	645'918	20'147	125'951	72'663	1'664'679	299'953	499'880	2'464'512
<b>Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung<sup>5)</sup></b>	<b>2'839'851</b>	<b>1'923'318</b>	<b>153'968</b>	<b>491'625</b>	<b>427'931</b>	<b>5'836'693</b>	<b>1'506'941</b>	<b>1'507'016</b>	<b>8'850'650</b>
<b>Total (aktive Mitglieder)</b>	<b>3'639'851</b>	<b>2'569'236</b>	<b>174'115</b>	<b>617'576</b>	<b>500'594</b>	<b>7'501'372</b>	<b>1'806'894</b>	<b>2'006'896</b>	<b>11'315'162</b>
<b>Ehemalige Mitglieder der Geschäftsleitung<sup>6)</sup></b>	<b>362'077</b>	<b>159'008</b>	<b>21'796</b>	<b>74'533</b>	<b>102'114</b>	<b>719'528</b>			<b>719'528</b>
<b>Total (inklusive ehemalige Mitglieder)</b>	<b>4'001'928</b>	<b>2'728'244</b>	<b>195'911</b>	<b>692'109</b>	<b>602'708</b>	<b>8'220'900</b>	<b>1'806'894</b>	<b>2'006'896</b>	<b>12'034'690</b>

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

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

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

<sup>3)</sup> Fair Value pro RSU im Zuteilungszeitpunkt CHF 103,97.

<sup>4)</sup> Fair Value pro Option im Zuteilungszeitpunkt CHF 24,19.

<sup>5)</sup> Andi Vonlanthen, GVP Research & Development, ist Mitglied der Geschäftsleitung seit April 2012; Claude Diversi, VP International Sales, ist Mitglied der Geschäftsleitung seit Mai 2012; Hartwig Grevener, CFO, ist Mitglied der Geschäftsleitung seit August 2012.

<sup>6)</sup> Alexander Zschokke, ehemaliger GVP Channel Solutions, war Mitglied der Geschäftsleitung bis September 2012 und Ignacio Martinez, ehemaliger GVP International Sales, bis Oktober 2012.

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

### Weitere Informationen zu Zahlungen an Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung

Im Berichtsjahr wurden an Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung sowie an ihnen nahestehende Personen keinerlei zusätzliche über die ordentliche Vergütung hinausgehende Honorare gezahlt, Darlehen gewährt oder Garantien abgegeben.

### Beteiligungen der Mitglieder des Verwaltungsrates

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

	31.3.2014					31.3.2013				
	Aktien	Gesperrte Aktien <sup>1) 2)</sup>	RSUs <sup>2)</sup>	Optionen <sup>2)</sup>	Warrants <sup>2) 3)</sup>	Aktien	Gesperrte Aktien <sup>1) 2)</sup>	RSUs <sup>2)</sup>	Optionen <sup>2)</sup>	Warrants <sup>2) 3)</sup>
Robert F. Spoerry	15'000	11'049			500'000	12'000	7'839			950'000
Beat Hess		3'438					1'833			
Michael Jacobi	2'260	3'438	783	5'115	500'000	2'000	1'833	1'043	5'115	950'000
Andy Rihs	3'713'258	3'438	783	5'115	500'000	4'560'498	1'833	1'043	5'115	950'000
Anssi Vanjoki	1'260	3'438	783	5'115	500'000	1'000	1'833	1'043	5'115	500'000
Ronald van der Vis	2'292	3'438	783	5'115	500'000	2'000	1'833	1'043	5'115	500'000
Jinlong Wang		1'605								
John J. Zei	1'760	3'438	783	5'115 <sup>4)</sup>	250'000 <sup>5)</sup>	1'500	1'833	1'043	5'115 <sup>4)</sup>	250'000 <sup>5)</sup>
<b>Total</b>										
<b>(aktive Mitglieder)</b>	<b>3'735'830</b>	<b>33'282</b>	<b>3'915</b>	<b>25'575</b>	<b>2'750'000</b>	<b>4'578'998</b>	<b>18'837</b>	<b>5'215</b>	<b>25'575</b>	<b>4'100'000</b>
Heliane Canepa						47'000		1'043	5'115	612'500
<b>Total</b>										
<b>(inklusive ehemalige Mitglieder)</b>	<b>3'735'830</b>	<b>33'282</b>	<b>3'915</b>	<b>25'575</b>	<b>2'750'000</b>	<b>4'625'998</b>	<b>18'837</b>	<b>6'258</b>	<b>30'690</b>	<b>4'712'500</b>

<sup>1)</sup> Diese Aktien sind einer Sperrfrist unterworfen, welche je nach Zuteilungsdatum vom 1. Juni 2017 bis zum 1. Juni 2019 dauert.

<sup>2)</sup> Für weitere Details siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung.

<sup>3)</sup> Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1.

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

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

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

31.3.2014

	Optionen EEAP 12 <sup>2)</sup>	Warrants EEAP 11 <sup>3)</sup>	Warrants EEAP 10 <sup>4)</sup>	Total Optionen	Total Warrants <sup>1)</sup>
Robert F. Spoerry		250'000	250'000		500'000
Michael Jacobi	5'115	250'000	250'000	5'115	500'000
Andy Rihs	5'115	250'000	250'000	5'115	500'000
Anssi Vanjoki	5'115	250'000	250'000	5'115	500'000
Ronald van der Vis	5'115	250'000	250'000	5'115	500'000
John J. Zei	5'115 <sup>5)</sup>	250'000 <sup>6)</sup>		5'115 <sup>5)</sup>	250'000 <sup>6)</sup>
<b>Total</b>	<b>25'575</b>	<b>1'500'000</b>	<b>1'250'000</b>	<b>25'575</b>	<b>2'750'000</b>

2014 wurden im Rahmen des EEAP 100% gesperrte Aktien und keine Optionen oder Warrants gewährt.

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

<sup>2)</sup> Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 01.02.2012 – 01.06.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2013 – 31.01.2019.

<sup>3)</sup> Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.03.2011 – 28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2012 – 29.02.2016.

<sup>4)</sup> Ausübungspreis CHF 131,00, Vesting Periode 01.03.2010 – 28.02.2014 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2011 – 28.02.2015.

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

<sup>6)</sup> WARs (WARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

31.3.2013

	Optionen EEAP 12 <sup>2)</sup>	Warrants EEAP 11 <sup>3)</sup>	Warrants EEAP 10 <sup>4)</sup>	Warrants EEAP 09 <sup>5)</sup>	Total Optionen	Total Warrants <sup>1)</sup>
Robert F. Spoerry		250'000	250'000	450'000		950'000
Heliane Canepa	5'115	250'000	250'000	112'500	5'115	612'500
Michael Jacobi	5'115	250'000	250'000	450'000	5'115	950'000
Andy Rihs	5'115	250'000	250'000	450'000	5'115	950'000
Anssi Vanjoki	5'115	250'000	250'000		5'115	500'000
Ronald van der Vis	5'115	250'000	250'000		5'115	500'000
John J. Zei	5'115 <sup>6)</sup>	250'000 <sup>7)</sup>			5'115 <sup>6)</sup>	250'000 <sup>7)</sup>
<b>Total</b>	<b>30'690</b>	<b>1'750'000</b>	<b>1'500'000</b>	<b>1'462'500</b>	<b>30'690</b>	<b>4'712'500</b>

2013 wurden 100% gesperrte Aktien und keine Optionen oder Warrants gewährt.

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

<sup>2)</sup> Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 01.02.2012 – 01.06.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2013 – 31.01.2019.

<sup>3)</sup> Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.03.2011 – 28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2012 – 29.02.2016.

<sup>4)</sup> Ausübungspreis CHF 131,00, Vesting Periode 01.03.2010 – 28.02.2014 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2011 – 28.02.2015.

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

<sup>6)</sup> SARs (SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

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



### Beteiligungen der Mitglieder der Geschäftsleitung

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

	31.3.2014				31.3.2013			
	Aktien	RSUs <sup>1)</sup>	Optionen <sup>1)</sup>	Warrants <sup>1) 2)</sup>	Aktien	RSUs <sup>1)</sup>	Optionen <sup>1)</sup>	Warrants <sup>1) 2)</sup>
Lukas Braunschweiler	7'782	7'934	67'963		7'000	6'014	46'244	
Maarten Barmantlo	1'000	5'183	26'673	869'000		4'009	18'497	869'000
Claude Diversi	280	3'145	16'073	450'000		2'154	9'941	512'500
Hansjürg Emch	2'759	5'289	27'184	661'000	2'238	4'009	18'497	661'000
Hartwig Grevenor		3'724	16'954			1'923	8'267	
Sarah Kreienbühl	1'000	5'289	27'184	843'750	479	4'009	18'497	1'281'250
Stefan Launer <sup>3)</sup>	1'802	2'495	12'923	474'000				
Albert Chin-Hwee Lim <sup>3)</sup>		2'020	9'243					
Hans Mehl	1'851	5'289	27'184	1'012'500	1'330	4'009	18'497	1'137'500
Jan Metzdorff <sup>3)</sup>	766	3'202	14'500	93'750				
Franz Petermann <sup>3)</sup>	853	2'012	8'968	111'250				
Paul Thompson	2'621	5'289	37'184	843'750	2'100	4'009	38'497	1'281'250
Andi Vonlanthen	9'172	5'093	25'905	448'000	8'932	3'748	17'218	728'000
<b>Total</b>	<b>29'886</b>	<b>55'964</b>	<b>317'938</b>	<b>5'807'000</b>	<b>22'079</b>	<b>33'884</b>	<b>194'155</b>	<b>6'470'500</b>

<sup>1)</sup> Für weitere Details siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung.

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

<sup>3)</sup> Mitglied der Geschäftsleitung seit April 2013

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

31.3.2014

	Optionen EEAP 14 <sup>2)</sup>	Optionen EEAP 13 <sup>3)</sup>	Optionen EEAP 12 <sup>4)</sup>	Optionen (interim CEO / CFO) 11 / 12 <sup>5)</sup>	Warrants EEAP 11 <sup>6)</sup>	Warrants EEAP 10 <sup>7)</sup>	Total Optionen	Total Warrants <sup>1)</sup>
Lukas Braunschweiler	21'719	20'669	25'575				67'963	
Maarten Barmantlo	8'176	8'267	10'230		475'000	394'000	26'673	869'000
Claude Diversi	6'132	4'443	5'498		225'000	225'000	16'073	450'000
Hansjürg Emch	8'687	8'267	10'230		475'000	186'000	27'184	661'000
Hartwig Grevener	8'687	8'267					16'954	
Sarah Kreienbühl	8'687	8'267	10'230		281'250	562'500	27'184	843'750
Stefan Launer	4'088	3'720	5'115		250'000	224'000	12'923	474'000
Albert Chin-Hwee Lim	5'110	4'133					9'243	
Hans Mehl	8'687	8'267	10'230		562'500	450'000	27'184	1'012'500
Jan Metzdorff	6'132	4'340	4'028		31'250	62'500	14'500	93'750
Franz Petermann	4'088	3'307	1'573		48'750	62'500	8'968	111'250
Paul Thompson	8'687	8'267	10'230	10'000	281'250	562'500	37'184	843'750
Andi Vonlanthen	8'687	8'267	8'951		224'000	224'000	25'905	448'000
<b>Total</b>	<b>107'567</b>	<b>98'481</b>	<b>101'890</b>	<b>10'000</b>	<b>2'854'000</b>	<b>2'953'000</b>	<b>317'938</b>	<b>5'807'000</b>

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

<sup>2)</sup> Ausübungspreis CHF 124,60, Vesting Periode 01.02.2014 – 01.06.2018 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2015 – 31.01.2021.

<sup>3)</sup> Ausübungspreis CHF 109,10, Vesting Periode 01.02.2013 – 01.06.2017 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2014 – 31.01.2020.

<sup>4)</sup> Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 01.02.2012 – 01.06.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2013 – 31.01.2019.

<sup>5)</sup> Ausübungspreis CHF 88,30, Vesting Periode 28.05.2011 – 27.05.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 28.05.2012 – 27.05.2016.

<sup>6)</sup> Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.03.2011 – 28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2012 – 29.02.2016.

<sup>7)</sup> Ausübungspreis CHF 131,00, Vesting Periode 01.03.2010 – 28.02.2014 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2011 – 28.02.2015.

31.3.2013

	Optionen EEAP 13 <sup>2)</sup>	Optionen EEAP 12 <sup>3)</sup>	Optionen (interim CEO/CFO) 11/12 <sup>4)</sup>	Warrants EEAP 11 <sup>5)</sup>	Warrants EEAP 10 <sup>6)</sup>	Warrants EEAP 09 <sup>7)</sup>	Total Optionen	Total Warrants <sup>1)</sup>
Lukas Braunschweiler	20'669	25'575					46'244	
Maarten Barmantlo	8'267	10'230		475'000	394'000		18'497	869'000
Claude Diversi	4'443	5'498		225'000	225'000	62'500	9'941	512'500
Hansjürg Emch	8'267	10'230		475'000	186'000		18'497	661'000
Hartwig Grevenor	8'267						8'267	
Sarah Kreienbühl	8'267	10'230		562'500	562'500	156'250	18'497	1'281'250
Hans Mehl	8'267	10'230		562'500	450'000	125'000	18'497	1'137'500
Paul Thompson	8'267	10'230	20'000	562'500	562'500	156'250	38'497	1'281'250
Andi Vonlanthen	8'267	8'951		224'000	224'000	280'000	17'218	728'000
<b>Total</b>	<b>82'981</b>	<b>91'174</b>	<b>20'000</b>	<b>3'086'500</b>	<b>2'604'000</b>	<b>780'000</b>	<b>194'155</b>	<b>6'470'500</b>

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

<sup>2)</sup> Ausübungspreis CHF 109,10, Vesting Periode 01.02.2013 – 01.06.2017 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2014 – 31.01.2020.

<sup>3)</sup> Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 01.02.2012 – 01.06.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2013 – 31.01.2019.

<sup>4)</sup> Ausübungspreis CHF 88,30, Vesting Periode 28.05.2011 – 27.05.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 28.05.2012 – 27.05.2016.

<sup>5)</sup> Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.03.2011 – 28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2012 – 29.02.2016.

<sup>6)</sup> Ausübungspreis CHF 131,00, Vesting Periode 01.03.2010 – 28.02.2014 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2011 – 28.02.2015.

<sup>7)</sup> Ausübungspreis CHF 56,00, Vesting Periode 01.03.2009 – 28.02.2013 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2010 – 28.02.2014.

# 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 31.03.2014 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 53 bis 60.

### 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 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 31.03.2014 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 – 16 der VegüV.

PricewaterhouseCoopers AG

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Sandra Boehm'.

Sandra Boehm  
Revisionsexperte  
Leitender Revisor

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Gian Franco Bieler'.

Gian Franco Bieler  
Revisionsexperte

Zürich, 14. Mai 2014



Seite absichtlich frei gelassen

---

# Finanzielle Berichterstattung

---

---

64 **Finanzbericht**

---

70 **5-Jahres-Kennzahlen**

---

72 **Konzernjahresrechnung**

Konzernerfolgsrechnungen  
Konzerngesamtergebnisrechnungen  
Konzernbilanzen  
Konzernmittelflussrechnungen  
Nachweis über die Veränderungen des Konzerneigenkapitals  
Anhang zur Konzernjahresrechnung  
Bericht der Revisionsstelle zur Konzernjahresrechnung

---

120 **Jahresrechnung der Sonova Holding AG**

Erfolgsrechnungen  
Bilanzen  
Anhang zur Jahresrechnung  
Verwendung des Bilanzgewinnes  
Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

---

**Informationen für Investoren** (Umschlagklappe hinten)

---

# Finanzbericht

Im Geschäftsjahr 2013/14 erzielte Sonova einen Umsatz von CHF 1'951,3 Mio., was einem Anstieg um 8,7 % in der Berichtswährung Schweizer Franken bzw. um 11,7 % in Lokalwährungen entspricht. Verglichen mit dem normalisierten Ergebnis im Geschäftsjahr 2012/13, stieg der EBITA der Gruppe in Lokalwährungen um 16,7 % auf CHF 430,1 Mio. Dies entspricht einer Marge von 22,0 %.

## Zweistelliges organisches Umsatzwachstum in Lokalwährungen

Im Berichtsjahr stieg der Umsatz der Gruppe um 8,7 % in der Berichtswährung Schweizer Franken bzw. um 11,7 % in Lokalwährungen auf CHF 1'951,3 Mio. (2012/13: CHF 1'795,3 Mio.). Wichtigster Motor war ein zweistelliges organisches Wachstum, das 11,0 % in Lokalwährungen erreichte. Vom Euro abgesehen, wertete der Schweizer Franken im Berichtszeitraum gegenüber allen wichtigen Währungen auf, was das ausgewiesene Umsatzwachstum um CHF 54,2 Mio. bzw. 3,0 % minderte.

Im Einklang mit ihrer Strategie führte Sonova ausgewählte Übernahmen von Retaildistributoren innerhalb ihres Hörgeräte-Segments durch, wenngleich in geringerem Umfang als in vorigen Jahren. Das externe Umsatzwachstum aus diesen Akquisitionen und die Gesamtjahresauswirkungen der im Vorjahr getätigten Übernahmen betrug 2013/14 CHF 12,5 Mio. bzw. 0,7 %.

## Breit abgestütztes Wachstum in allen Regionen

Alle wichtigen Regionen erzielten eine solide Umsatzsteigerung in Lokalwährungen. Der Umsatz in der Region EMEA (Europa, Mittlerer Osten und Afrika), der 41 % des Konzernumsatzes ausmachte, stieg in Lokalwährungen um 12,4 %. Das Hörgeräte-Segment verzeichnete ein starkes Wachstum in wichtigen Märkten wie Deutschland, Gross-

britannien und Frankreich, während sich in den Niederlanden und Dänemark die geänderten Regelungen für die Kosten-erstattung weiterhin negativ auswirkten. Darüber hinaus wuchs in allen wichtigen Regionen das Segment Cochlea-Implantate noch stärker als das Segment für Hörgeräte.

In den USA stieg der Umsatz in Lokalwährung um 11,0 % und machte im Geschäftsjahr 2013/14 37 % des Konzernumsatzes aus. Im Hörgeräte-Segment wurde das Wachstum von einer soliden Entwicklung sowohl auf dem kommerziellen Markt als auch im Geschäft mit dem US-amerikanischen «Department of Veterans Affairs» angetrieben. Ein starker Anstieg des Umsatzes mit Cochlea-Implantaten im zweiten Halbjahr trug ebenfalls zum Wachstum bei. Die Zulassung des neuen Prozessors Naída CI Q70 Ende August 2013 in den USA liess die Umsätze mit Cochlea-Implantat-Prozessoren deutlich ansteigen.

Der Umsatz in der Region Amerika (ohne USA) wuchs in Lokalwährungen um 9,6 % und machte 11 % des Konzernumsatzes aus. Das kräftige Wachstum in Brasilien und anderen latein-amerikanischen Ländern wurde teilweise durch bedeutende negative Währungseffekte kompensiert, die den ausgewiesenen Umsatz um CHF 20 Mio. bzw. neun Prozentpunkte minderten. Wichtigster Motor des in der Region Asien/Pazifik erzielten Umsatzwachstums von 14,0 % in Lokalwährungen war ein starkes Ergebnis unserer Sparte Hörgeräte in China,

## KENNZAHLEN SONOVA GRUPPE

in CHF Mio., wenn nichts anderes erwähnt	2013 / 14	Veränderung in % (normali- siert)	Normalisier- tes Ergebnis 2012 / 13 <sup>1)</sup> /2)	Veränderung in % (ausge- wiesen)	Ausgewiese- nes Ergebnis 2012 / 13 <sup>1)</sup>
Umsatz	1'951,3	8,7 %	1'795,3	8,7 %	1'795,3
EBITA	430,1	11,6 %	385,3	136,7 %	181,7
EBITA-Marge	22,0 %		21,5 %		10,1 %
EPS (CHF)	5,08	10,4 %	4,60	207,9 %	1,65
Operativer Free Cash Flow <sup>2)</sup>	318,4	(0,0 %)	318,6	(0,0 %)	318,6
ROCE <sup>3)</sup>	27,7 %		10,4 %		10,4 %
ROE <sup>3)</sup>	20,3 %		7,1 %		7,1 %

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1. der Konzernjahresrechnung.

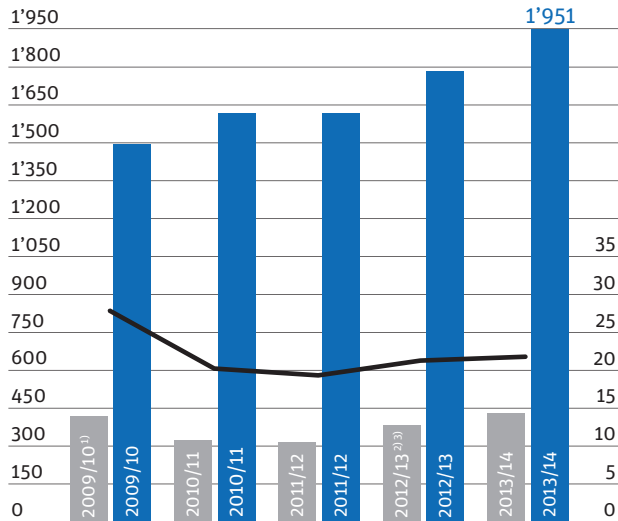
<sup>2)</sup> Ohne Einmalkosten, hauptsächlich im Zusammenhang mit der Erhöhung der Rückstellungen für Produkthaftungen innerhalb des Cochlea-Implantate Geschäftsbereichs (siehe Anhang 7 der Konzernjahresrechnung). Bilanzbasierte Kennzahlen (inklusive davon abhängige Verhältniswerte) nicht adjustiert.

<sup>3)</sup> Detaillierte Definitionen finden Sie unter «5-Jahres-Kennzahlen».

## UMSATZ IN CHF MIO.

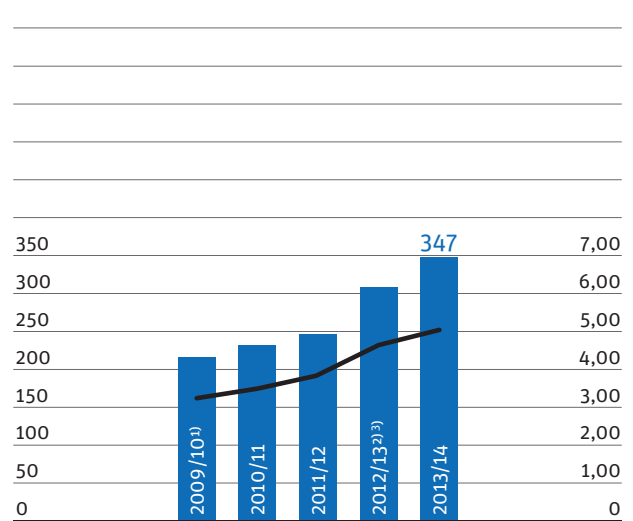
EBITA IN CHF MIO.

EBITA MARGE IN %



## GEWINN NACH STEUERN IN CHF MIO.

EPS IN CHF



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

<sup>2)</sup> Ohne Einmalkosten, hauptsächlich im Zusammenhang mit der Erhöhung der Rückstellungen für Produkthaftungen innerhalb des Cochlea-Implantate Geschäftsbereichs (siehe Anhang 7 der Konzernjahresrechnung).

Australien, Neuseeland und Japan. Insgesamt leistete die Region einen Beitrag von 11 % zum Konzernumsatz.

### Weitere Margenverbesserung

Der Bruttogewinn belief sich auf CHF 1'340,4 Mio. (2012/13: CHF 1'239,8 Mio.), was gegenüber dem Vorjahr ein Plus von 8,1% in der Berichtswährung Schweizer Franken bzw. von 11,3% in Lokalwährungen darstellt. Dies entspricht einer Bruttomarge von 68,7%, die unter dem Vorjahreswert von 69,1% liegt. Die Veränderung wurde durch den höheren Anteil des Cochlea-Implantat-Geschäfts verursacht, das eine etwas geringere Bruttogewinnmarge als das Hörgeräte-Segment aufweist.

Das hohe Innovationstempo erfordert von der Gruppe bedeutende und kontinuierliche Investitionen in Forschung und Entwicklung (F & E). Die Ausgaben für F & E stiegen 2013/14 in Lokalwährungen um 11,3% auf CHF 125,7 Mio. bzw. 6,4% des Umsatzes. Die Bruttoaufwendungen für F & E (einschliesslich des Nettoanstiegs der kapitalisierten Entwicklungskosten) beliefen sich auf CHF 142,9 Mio., was 7,3% des Umsatzes entspricht.

Die Kosten für Vertrieb und Marketing stiegen in Schweizer Franken um 5,5% bzw. in Lokalwährungen um 8,3% auf CHF 589,6 Mio. Als Anteil am Umsatz lagen die ausgewiesenen Kosten mit 30,2% unter dem Vorjahreswert von 31,1%. Der positive Trend dieser Kostenquote ist auf kontinuierliche Kostendisziplin zurückzuführen und wurde trotz intensiver Produkteinführungsaktivitäten insbesondere im Cochlea-Implantate-Segment und bestimmter Sonderbelastungen

erreicht. Dazu zählen zusätzliche Kosten für die Harmonisierung des Markenauftritts und für die Prozessvereinheitlichung bei unseren Retailaktivitäten in den USA sowie für ein verstärktes Engagement beim webbasierten B2C-Marketing.

Die Administrationskosten stiegen um 7,6% in Schweizer Franken bzw. um 9,4% in Lokalwährungen und damit langsamer als der Umsatz. Als Anteil am Umsatz lagen die Administrationskosten bei 10,0%. Auch hier ist der positive Trend auf die strikte Kostenkontrolle zurückzuführen, was wiederum teilweise durch zusätzliche Kosten für eine stärkere Integration der Retailaktivitäten in den USA kompensiert wurde.

Die übrigen Erträge beliefen sich auf CHF 0,2 Mio. Alle im Vorjahr unter «Übriger Aufwand» aufgeführten Kosten von CHF 203,6 Mio. stellten Einmalkosten dar. Dabei handelte es sich hauptsächlich um die erhöhten Rückstellungen für die Produkthaftung im Zusammenhang mit dem 2006 von Advanced Bionics durchgeführten «Vendor B» Produktrückruf.

Insgesamt stiegen die betrieblichen Aufwendungen in Schweizer Franken um 6,5% bzw. um 8,9% in Lokalwährungen, in beiden Fällen bereinigt um die Einmalkosten des Vorjahres in der Kategorie «Übriger Aufwand». Dies liegt deutlich unter dem jeweiligen Umsatzwachstum. Der Betriebsgewinn vor akquisitionbedingten Abschreibungen (EBITA) betrug somit CHF 430,1 Mio. und übertraf den bereinigten EBITA des Geschäftsjahres 2012/13 um 11,6% in Schweizer Franken bzw. 16,7% in Lokalwährungen. Die EBITA-Marge stieg auf solide 22,0% im Vergleich zur bereinigten EBITA-Marge von 21,5% im vergangenen Jahr. Ein starker operativer Leverage



## UMSATZ NACH REGIONEN

in CHF Mio.	2013 / 14			2012 / 13	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokal- währungen	Umsatz	Anteil
EMEA	795	41 %	12,4 %	706	40 %
USA	727	37 %	11,0 %	671	37 %
Amerika (ohne USA)	224	11 %	9,6 %	222	12 %
Asien / Pazifik	205	11 %	14,0 %	196	11 %
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>1'951</b>	<b>100 %</b>	<b>11,7 %</b>	<b>1'795</b>	<b>100 %</b>

wurde teilweise kompensiert durch die ungünstige Währungsentwicklung welche den ausgewiesenen EBITA um CHF 19,6 Mio. und die EBITA-Marge um 40 Basispunkte belastete.

Der Betriebsgewinn (EBIT) erreichte CHF 404,0 Mio., was einem Anstieg um 12,5 % in Schweizer Franken bzw. um 17,7 % in Lokalwährungen gegenüber den jeweiligen bereinigten Werten des Vorjahres entspricht. Dies spiegelt das starke EBITA-Wachstum sowie die gegenüber dem Vorjahr konstanten akquisitionsbedingten Abschreibungen wider, wobei die leichten Zuwächse aus Akquisitionen grösstenteils von Währungseffekten kompensiert wurden. Der Nettofinanzaufwand stieg geringfügig von CHF 7,1 Mio. auf CHF 9,5 Mio., vor allem bedingt durch die Aufzinsung der Produkthaftungsrückstellung und einen niedrigeren Gewinn assoziierter Gesellschaften.

#### Solides Wachstum beim Gewinn pro Aktie

Die Ertragssteuern beliefen sich für das Geschäftsjahr auf CHF 47,2 Mio. (2012/13: CHF 37,6 Mio.), was einem effektiven Steuersatz von 12,0 % entspricht. Der ausgewiesene Gewinn nach Steuern betrug CHF 347,4 Mio. und lag damit um 12,9 % höher als das bereinigte Ergebnis des Vorjahres. Der unverwässerte Gewinn pro Aktie erreichte CHF 5,08 (normalisierter Wert in 2012/13: CHF 4,60), ein solider Anstieg um 10,4 % gegenüber dem Vorjahr.

#### Personalzuwachs auf 9'529 Mitarbeitende

Zum Ende des Geschäftsjahres 2013/14 beschäftigte die Gruppe insgesamt 9'529 Vollzeitäquivalente und damit 577 mehr als im Vorjahr. Der Personalzuwachs verteilt sich recht gleichmässig auf unsere Vertriebs- und Distributionsorganisation und umfasst in kleinerem Umfang auch Übernahmen im Retailgeschäft. Auch unser Personal im Fertigungsbereich nahm zu, insbesondere im Operations Center Vietnam, das die Montage unseres Produktes Lyric aus den USA übernahm.

#### Hörgeräte-Segment: Neue Produkte treiben organisches Wachstum an

Fast ausschliesslich durch organisches Wachstum angetrieben erreichte der Umsatz im Hörgeräte-Segment CHF 1'756,0 Mio. Dies entspricht einem Anstieg um 6,5 % in Schweizer Franken bzw. um 9,5 % in Lokalwährungen. Mit einem organischen Wachstum von 8,8 % in Lokalwährungen übertraf das Hörgeräte-Segment das geschätzte Marktwachstum und festigte die Marktführerschaft der Gruppe. Die Akquisitionen trugen mit CHF 12,5 Mio. bzw. 0,7 % zum Umsatzwachstum bei. Dies beinhaltet auch die Gesamtjahresauswirkungen der im Vorjahr getätigten Übernahmen.

Zum Wachstum im Hörgeräte-Segment trugen einmal mehr sowohl unser Grosshandel als auch unsere Retailaktivitäten bei. Ein wesentlicher Wachstumstreiber der dynamischen Entwicklung war der Erfolg der Quest Plattform von Phonak und insbesondere des wichtigen Formfaktors RIC (Receiver-In-Canal), der beim Kongress AudiologyNOW! im April 2013 vorgestellt wurde. Mit einer Wachstumsrate von rund 50 % im Geschäftsjahr 2013/14 trug auch Lyric, das erste und einzige vollkommen unsichtbare und rund um die Uhr tragbare Hörgerät der Branche, zum guten organischen Wachstum bei. Unitron erzielte insbesondere in Deutschland, Frankreich, Grossbritannien und China eine starke Umsatzsteigerung. Das Wachstum im Retailgeschäft profitierte weiterhin von der erfolgreichen Partnerschaft mit der führenden britischen Drogeriemarktkette Boots, unterstützt von soliden Steigerungen in verschiedenen Märkten im Raum Asien / Pazifik.

Was die verschiedenen Produktkategorien angeht, so zeigten die Premiumhörgeräte eine überdurchschnittliche Wachstumsrate und erreichten eine Umsatzsteigerung von 12,8 % in Lokalwährungen. Zur Premium-Kategorie zählt auch Lyric. Das höchste Wachstum verzeichnete die Standard-Kategorie

mit einem Anstieg um 15,3 % in Lokalwährungen. Hierfür war teilweise das starke Wachstum auf dem deutschen Markt infolge der seit November 2013 geänderten Kostenerstattung verantwortlich. Die Advanced-Kategorie trug ebenfalls zum Wachstum bei, wenn auch in geringerer Masse, und verzeichnete eine Umsatzsteigerung um 3,6 % in Lokalwährungen. Auf die Kategorien Premium und Advanced entfielen je 22 % des Konzernumsatzes, auf die Standard-Kategorie 29 %. Unterstützt von der Einführung des brandneuen, auf der 2,4-GHz-Technologie basierenden Systems Roger stieg der Umsatz im Bereich drahtloser Kommunikationssysteme um 9,9 % in Lokalwährungen. Der Umsatz mit sonstigen Produkten und Dienstleistungen stieg 2013 / 14 in Lokalwährungen um 3,1 % und machte 13 % des Konzernumsatzes aus. Diese Kategorie umfasst in erster Linie die Umsätze aus Dienstleistungen und dem Vertrieb von Zubehör und Batterien.

Das starke Umsatzwachstum und die konsequente Kostendisziplin liessen den EBITA des Hörgeräte-Segments in Schweizer Franken um 8,8 % bzw. in Lokalwährungen um 13,9 % auf CHF 417,3 Mio. ansteigen. Wenn man die negativen Währungseffekte ausklammert, wuchs die Betriebsmarge um 90 Basispunkte. Die ausgewiesene EBITA-Marge stieg um 50 Basispunkte auf 23,8 %. Die höheren Margen spiegeln betriebliche Vorteile wider und wurden trotz zusätzlicher Kosten für eine stärkere Integration unseres US-Retailgeschäfts, etwa für die Harmonisierung des Markenauftritts und die Zentralisierung von Backoffice-Systemen und Supportprozessen, erreicht.

#### Cochlea-Implantate-Segment: Der Vorteil eines kompletten Portfolios

Die Performance des Segments Cochlea-Implantate war ein weiteres Highlight im Berichtsjahr. Die Sparte erreichte einen Umsatz von CHF 195,3 Mio. Dies entspricht einem Anstieg um 33,1 % in Schweizer Franken bzw. 36,0 % in Lokalwährungen.

Insbesondere die Einführung des Soundprozessors Naída CI Q70 im Sommer 2013 beschleunigte den Umsatz, der in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2013 / 14 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um über 50 % zulegen konnte. Insbesondere Europa und Nordamerika reagierten sehr positiv auf den neuen Soundprozessor mit zahlreichen, in der Branche erstmaligen Innovationen, die von Phonak Hörgeräten übernommen wurden. Das Wachstum profitierte zudem von dem ausgewogenen Portfolio an Elektroden und den auch beim Schwimmen tragbaren Prozessorklösungen von Advanced Bionics. Hierzu trug bei, dass neue Kliniken gewonnen und die Präsenz bei Bestandskunden erhöht werden konnte. Wie im Vorjahr sind im Umsatz des Cochlea-Implantate-Segments auch die Lieferungen im Rahmen einer Ausschreibung der chinesischen Zentralregierung enthalten.

Das Segment Cochlea-Implantate konnte die Rentabilität im Geschäftsjahr 2013 / 14 deutlich erhöhen, was den Vorgaben unseres Geschäftsplans entspricht. Dies wurde trotz beträchtlichen Aufwendungen im Rahmen der Einführung neuer Produkte erreicht, insbesondere dem neuen Soundprozessor Naída CI Q70. Der EBITA des Segments belief sich auf CHF 12,8 Mio. Dies entspricht einer Betriebsmarge von 6,6 % und ist ein wichtiger Schritt in Richtung unseres Ziels, die EBITA-Marge der Sparte Cochlea-Implantate näher an den Gruppendurchschnitt zu bringen. Bereinigt um Einmalkosten, hauptsächlich im Zusammenhang mit der Erhöhung von Rückstellungen für die Produkthaftung im Zusammenhang mit dem 2006 von Advanced Bionics durchgeführten Vendor B Produkt-rückruf, hatte das Segment Cochlea-Implantate im Vorjahr einen EBITA von CHF 1,8 Mio erreicht. Die bezüglich besagter Rückstellungen für Produkthaftung relevanten Parameter entwickelten sich 2013 / 14 vollständig im Rahmen der im Jahresabschluss 2012 / 13 berücksichtigten Annahmen. Demzufolge wurden im Berichtsjahr keine Rückstellungen über die Erfolgsrechnung aufgelöst oder neu gebildet.

#### UMSATZ NACH PRODUKTGRUPPEN

in CHF Mio.	2013 / 14			2012 / 13	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokal- währungen	Umsatz	Anteil
Produktgruppen					
Premium Hörgeräte	433	22 %	12,8 %	393	22 %
Advanced Hörgeräte	438	22 %	3,6 %	435	24 %
Standard Hörgeräte	556	29 %	15,3 %	496	28 %
Drahtlose Kommunikationssysteme	68	4 %	9,9 %	64	4 %
Diverses	261	13 %	3,1 %	260	14 %
Total Hörgeräte	1'756	90 %	9,5 %	1'648	92 %
Hörimplantate und Zubehör	195	10 %	36,0 %	147	8 %
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>1'951</b>	<b>100 %</b>	<b>11,7 %</b>	<b>1'795</b>	<b>100 %</b>

### Beträchtlicher Free Cash Flow

Der Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit stieg im Berichtszeitraum um 6,2% auf CHF 411,0 Mio. Der Zuwachs widerspiegelt den Anstieg des EBITA um 11.6% gegenüber dem Vorjahr (normalisiert um Einmalkosten) und CHF 43,4 Mio. Ausgaben für die Beilegung und Abwehr von Produkthaftungsansprüchen im Zusammenhang mit dem Vendor B Produktrückruf (2012/13: CHF 2,9 Mio.). Diese Ausgaben umfassen auch die im Oktober 2013 bekannt gegebenen aussergerichtlichen Einigungen, die den Grossteil der zu jenem Zeitpunkt geltend gemachten Ansprüche abdeckten. Die Investitionen in Sach- und immaterielle Anlagen stiegen um 15,0% auf CHF 94,7 Mio. Der operative Free Cash Flow war daher mit CHF 318,4 Mio. nahezu unverändert. Der Mittelabfluss aus Akquisitionen, einschliesslich Earn-out-Zahlungen für frühere Übernahmen, ging von CHF 56,2 Mio. im letzten Jahr auf CHF 29,8 Mio. im Berichtszeitraum zurück. Somit betrug der Free Cash Flow CHF 288,6 Mio., was 10,0% über dem Vorjahresniveau liegt.

Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit erhöhte sich im Berichtszeitraum auf CHF 309,1 Mio. gegenüber CHF 21,8 Mio. im Vorjahr. Dies beinhaltet auch die höhere Ausschüttung an die Aktionäre sowie den Erwerb von Anteilen im Rahmen des Beteiligungsplans. In den Vorjahren waren die Anteile für diesen Plan aus dem bedingten Kapital geschaffen worden. Darüber hinaus tilgte Sonova vorzeitig CHF 150 Mio. des im Zusammenhang mit der Übernahme von Advanced Bionics im Jahr 2009 aufgenommenen Darlehens über CHF 230 Mio. Der Restbetrag des Darlehens wird im Dezember 2014 fällig. Anschliessend wird die Gruppe weitgehend schuldenfrei sein.

### Solide Bilanz

Das ausgewiesene Nettoumlaufvermögen belief sich auf CHF 190,6 Mio. gegenüber CHF 187,1 Mio. zum Ende des Geschäftsjahrs 2012/13. Das eingesetzte Kapital war mit CHF 1'463 Mio. weitgehend unverändert. Dank des soliden Free Cash Flow schloss die Gruppe den Berichtszeitraum mit einer Nettoliquidität in Höhe von CHF 311,5 Mio. ab, ein Anstieg um CHF 125,7 Mio. gegenüber dem Vorjahreswert von CHF 185,8 Mio. Die Rendite des investierten Kapitals (ROCE) betrug 27,7% (Vorjahr: 22,6%; bereinigt um Einmaleffekte), was zeigt, dass wir bei unseren mittelfristigen Finanzzielen im Plan liegen.

Angesichts der im Geschäftsjahr 2013/14 erzielten starken Performance und der stabilen Finanzlage der Sonova Gruppe wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung am 17. Juni 2014 eine Dividende von CHF 1,90 vorschlagen. Die vorgeschlagene Ausschüttung bedeutet gegenüber dem Vorjahr eine Erhöhung um 19% und eine leicht höhere Ausschüttungsquote von 37%.

### Ausblick 2014 / 15

Sonova setzt mit permanenter Innovation und einem Ausbau unserer starken Marktpositionen weiter auf profitables Wachstum. Für 2014 / 15 erwarten wir sowohl im Segment Hörgeräte als auch im Segment Cochlea-Implantate ein weiterhin solides Wachstum. Für den Gesamtumsatz erwarten wir ein Wachstum von 7% – 9% in Lokalwährungen.

SONOVA AKTIENKURS  
 SWISS PERFORMANCE INDEX (angepasst)



### Aktienkursentwicklung<sup>1)</sup>

	10 Jahre	5 Jahre	3 Jahre	2 Jahre	1 Jahr
Sonova Aktien	845,2 %	25,0 %	(13,1 %)	39,2 %	13,6 %
Swiss Performance Index (SPI) <sup>2)</sup>	151,3 %	21,5 %	20,6 %	25,1 %	26,7 %
Sonova Aktien relativ zum SPI	693,9 %	3,5 %	(33,6 %)	14,1 %	(13,2 %)

<sup>1)</sup> Kursentwicklung der Sonova Aktie und des SPI bezieht sich auf die entsprechende Zeitperiode vor dem letzten Handelstag im Geschäftsjahr 2013/14

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



# 5-Jahres-Kennzahlen

in 1'000 CHF wenn nichts anderes erwähnt	2013 / 14 <sup>1)</sup>	Normalisiertes Ergebnis 2012 / 13 <sup>2) / 3)</sup>
<b>Umsatz</b>	1'951'312	1'795'262
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	8,7	10,8
<b>Bruttoertrag</b>	1'340'449	1'239'780
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	8,1	12,1
in % vom Umsatz	68,7	69,1
<b>Forschungs- und Entwicklungskosten</b>	125'657	113'884
in % vom Umsatz	6,4	6,3
<b>Vertriebs- und Marketingkosten</b>	589'627	559'077
in % vom Umsatz	30,2	31,1
<b>Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA)</b>	430'109	385'304
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	11,6	22,2
in % vom Umsatz	22,0	21,5
<b>Betriebsgewinn (EBIT)</b>	404'030	359'175
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	12,5	24,8
in % vom Umsatz	20,7	20,0
<b>Gewinn nach Steuern</b>	347'382	307'745
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	12,9	24,9
in % vom Umsatz	17,8	17,1
<b>Anzahl Mitarbeitende (Durchschnitt)</b>	9'175	8'709
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	5,4	9,3
<b>Anzahl Mitarbeitende (Endbestand)</b>	9'529	8'952
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	6,4	8,9
<b>Nettoliiquidität<sup>5)</sup></b>	311'525	185'800
<b>Nettoumlaufvermögen<sup>6)</sup></b>	190'571	187'148
in % vom Umsatz	9,8	10,4
<b>Investitionen (Sachanlagen und immaterielle Anlagen)<sup>7)</sup></b>	93'918	82'354
<b>Investiertes Kapital<sup>8)</sup></b>	1'462'850	1'455'460
in % vom Umsatz	75,0	81,1
<b>Total Aktiven</b>	2'593'748	2'680'042
<b>Eigenkapital</b>	1'774'375	1'641'260
<b>Eigenfinanzierungsgrad (%)<sup>9)</sup></b>	68,4	61,2
<b>Free Cash Flow<sup>10)</sup></b>	288'618	262'370
<b>Operativer Free Cash Flow<sup>11)</sup></b>	318'430	318'553
in % vom Umsatz	16,3	17,7
<b>Rendite des investierten Kapitals (%)<sup>12)</sup></b>	27,7	10,4
<b>Eigenkapitalrendite (%)<sup>13)</sup></b>	20,3	7,1
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	5,08	4,60
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	5,07	4,59
Dividende / Ausschüttung pro Aktie (CHF)	1,90 <sup>14)</sup>	1,60

<sup>1)</sup> Veränderungen gegenüber dem Vorjahr basieren auf dem normalisierten Ergebnis 2012 / 13.

<sup>2)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1.

<sup>3)</sup> Ohne Einmalkosten, hauptsächlich im Zusammenhang mit der Erhöhung der Rückstellungen für Produkthaftungen innerhalb des Cochlea-Implantate Geschäftsbereichs (siehe Anhang 7). Bilanzbasierte Kennzahlen (inklusive davon abhängige Verhältniswerte) nicht adjustiert.

<sup>4)</sup> Angepasst aufgrund der Finalisierung der Ersterfassung der Akquisition von Advanced Bionics.

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

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

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

Ausgewiesenes Ergebnis 2012/13 <sup>2)</sup>	2011/12	2010/11	Angepasst 2009/10 <sup>4)</sup>	Ausgewiesen 2009/10
1'795'262	1'619'848	1'616'700	1'500'306	1'500'306
10,8	0,2	7,8	20,1	20,1
1'239'780	1'105'924	1'118'681	1'058'597	1'058'427
12,1	(1,1)	5,7	22,1	22,0
69,1	68,3	69,2	70,6	70,5
113'884	116'178	107'760	87'034	87'034
6,3	7,2	6,7	5,8	5,8
559'077	503'354	498'589	402'626	402'626
31,1	31,1	30,8	26,8	26,8
181'688	315'199	326'622	420'276	420'106
(42,4)	(3,5)	(22,3)	26,7	26,6
10,1	19,5	20,2	28,0	28,0
155'559	287'699	270'810	251'419	406'753
(45,9)	6,2	7,7	(22,6)	25,1
8,7	17,8	16,8	16,8	27,1
110'869	246'410	231'080	216'632	354'813
(55,0)	6,6	6,7	(23,8)	24,9
6,2	15,2	14,3	14,4	23,6
8'709	7'970	7'291	5'933	5'933
9,3	9,3	22,9	16,1	16,1
8'952	8'223	7'840	6'843	6'843
8,9	4,9	14,6	28,2	28,2
185'800	(64'448)	(111'287)	(126'029)	(126'029)
187'148	163'434	158'190	144'363	177'011
10,4	10,1	9,8	9,6	11,8
82'354	80'073	111'457	89'272	89'272
1'455'460	1'540'326	1'455'999	1'388'537	1'534'387
81,1	95,1	90,1	92,6	102,3
2'680'042	2'287'202	2'171'644	2'324'026	2'409'257
1'641'260	1'475'878	1'344'712	1'262'508	1'408'358
61,2	64,5	61,9	54,3	58,5
262'370	156'406	71'593	(301'388)	(301'388)
318'553	239'535	221'541	324'754	324'754
17,7	14,8	13,7	21,6	21,6
10,4	19,2	19,0	23,0	34,9
7,1	17,5	17,7	18,9	29,1
1,65	3,71	3,50	3,32	5,41
1,64	3,71	3,47	3,28	5,36
1,60	1,20	1,20	1,20	1,20

<sup>8)</sup> Eigenkapital – Nettoliquidität.

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

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

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

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

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

<sup>14)</sup> Antrag an die Generalversammlung vom 17. Juni 2014.

# Konzernjahresrechnung

## Konzernerfolgsrechnungen

1'000 CHF	Anhang	2013/14	2012/13 <sup>1)</sup>
<b>Umsatz</b>	6	1'951'312	1'795'262
Herstellkosten der verkauften Produkte		(610'863)	(555'482)
<b>Bruttoertrag</b>		1'340'449	1'239'780
Forschung und Entwicklung		(125'657)	(113'884)
Vertrieb und Marketing		(589'627)	(559'077)
Administration		(195'227)	(181'515)
Übriger Ertrag / (Aufwand), netto	7	171	(203'616)
<b>Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA)<sup>2)</sup></b>		430'109	181'688
Akquisitionsbedingte Abschreibungen	20	(26'079)	(26'129)
<b>Betriebsgewinn (EBIT)<sup>3)</sup></b>		404'030	155'559
Finanzertrag	8	5'390	3'651
Finanzaufwand	8	(14'831)	(12'854)
Anteil am (Verlust) / Gewinn von assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures	18	(11)	2'105
<b>Gewinn vor Steuern</b>		394'578	148'461
Ertragssteuern	9	(47'196)	(37'592)
<b>Gewinn nach Steuern</b>		347'382	110'869
<b>Verteilbar auf:</b>			
Aktionäre der Muttergesellschaft		340'830	109'749
Minderheitsanteile		6'552	1'120
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	10	5,08	1,65
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	10	5,07	1,64

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1.

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

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

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

## Konzerngesamtergebnisrechnungen

1'000 CHF	Anhang	2013/14	2012/13 <sup>1)</sup>
<b>Gewinn nach Steuern</b>		<b>347'382</b>	<b>110'869</b>
<b>Sonstiges Ergebnis</b>			
Versicherungsmathematischer Gewinn/(Verlust) aus Leistungsprimatsplänen, netto	30	1'405	(14'176)
Steuereffekt auf versicherungsmathematischem Gewinn/(Verlust) aus Leistungsprimatsplänen		(188)	1'940
An Minderheiten gewährte Put Optionen		(7'879)	
<b>Total der Positionen ohne zukünftige Reklassifizierung in die Erfolgsrechnung</b>		<b>(6'662)</b>	<b>(12'236)</b>
Fair Value Anpassungen aus Cash Flow Hedges		5'300	2'265
Umrechnungsdifferenzen		(83'798)	52'167
Steuereffekt auf Umrechnungsdifferenzen		3'140	(1'868)
<b>Total der Positionen mit zukünftiger Reklassifizierung in die Erfolgsrechnung</b>		<b>(75'358)</b>	<b>52'564</b>
<b>Sonstiges Ergebnis, netto nach Steuern</b>		<b>(82'020)</b>	<b>40'328</b>
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>265'362</b>	<b>151'197</b>
<b>Verteilbar auf:</b>			
Aktionäre der Muttergesellschaft		258'350	150'809
Minderheitsanteile		7'012	388

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1.

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.



## Konzernbilanzen

<b>Aktiven</b> 1'000 CHF	Anhang	31.3.2014	31.3.2013 <sup>1)</sup>	31.3.2012 <sup>1)</sup>
Flüssige Mittel	12	410'004	434'766	191'938
Andere kurzfristige Finanzanlagen	13	3'970	4'640	6'801
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14	350'807	339'689	339'419
Kurzfristige Ertragssteuerforderungen		6'931	10'968	13'658
Andere Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	15	65'519	71'505	52'003
Warenvorräte	16	206'042	204'258	164'303
<b>Total Umlaufvermögen</b>		<b>1'043'273</b>	<b>1'065'826</b>	<b>768'122</b>
Sachanlagen	17	263'080	248'571	242'490
Immaterielle Anlagen	20	1'161'070	1'199'769	1'120'590
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures	18	11'620	19'339	15'668
Übrige langfristige Finanzanlagen	19	20'603	30'032	42'312
Latente Steuerguthaben	9	94'102	116'505	97'260
<b>Total Anlagevermögen</b>		<b>1'550'475</b>	<b>1'614'216</b>	<b>1'518'320</b>
<b>Total Aktiven</b>		<b>2'593'748</b>	<b>2'680'042</b>	<b>2'286'442</b>

<b>Passiven</b> 1'000 CHF	Anhang	31.3.2014	31.3.2013 <sup>1)</sup>	31.3.2012 <sup>1)</sup>
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	22	93'828	7'196	16'246
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		75'283	74'684	69'533
Kurzfristige Ertragssteuerverbindlichkeiten		61'870	57'209	72'934
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	23	204'036	205'748	177'303
Kurzfristige Rückstellungen	21	101'509	106'271	91'561
<b>Total kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>536'526</b>	<b>451'108</b>	<b>427'577</b>
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	24	4'651	241'770	241'559
Langfristige Rückstellungen	21	197'574	256'083	78'359
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	26	48'221	44'272	28'665
Latente Steuerverbindlichkeiten	9	32'401	45'549	29'443
<b>Total langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>282'847</b>	<b>587'674</b>	<b>378'026</b>
<b>Total Fremdkapital</b>		<b>819'373</b>	<b>1'038'782</b>	<b>805'603</b>
Aktienkapital	27	3'359	3'358	3'329
Eigene Aktien		4'285	9'401	2'733
Gewinn- und sonstige Reserven		1'737'186	1'600'058	1'473'024
<b>Den Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbarer Anteil am Eigenkapital</b>		<b>1'744'830</b>	<b>1'612'817</b>	<b>1'479'086</b>
Minderheitsanteile		29'545	28'443	1'753
<b>Eigenkapital</b>		<b>1'774'375</b>	<b>1'641'260</b>	<b>1'480'839</b>
<b>Total Passiven</b>		<b>2'593'748</b>	<b>2'680'042</b>	<b>2'286'442</b>

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1.

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

## Konzernmittelflussrechnungen

1'000 CHF	Anhang	2013/14		2012/13 <sup>1)</sup>
<b>Gewinn vor Steuern</b>			<b>394'578</b>	<b>148'461</b>
Abschreibungen auf Sach- und immateriellen Anlagen	17,20	83'100		81'657
Verlust aus Verkauf von Sach- und immateriellen Anlagen, netto		1'128		457
Anteil am Verlust/(Gewinn) von assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures	18	11		(2'105)
(Abnahme)/Zunahme langfristige Rückstellungen		(20'903)		196'686
Finanzaufwand, netto	8	9'441		9'203
Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen	31	19'133		16'248
Übrige nicht liquiditätswirksame Positionen		2'963		1'023
Bezahlte Ertragssteuern		(37'303)	57'570	(50'137)
<b>Mittelzufluss vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens</b>			<b>452'148</b>	<b>401'493</b>
(Zunahme)/Abnahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		(31'958)		8'292
Abnahme/(Zunahme) andere Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen		4'238		(17'448)
Zunahme Warenvorräte		(17'064)		(31'140)
Zunahme Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		2'170		2'296
Zunahme übrige kurzfristige Verbindlichkeiten, passive Rechnungsabgrenzungen und kurzfristige Rückstellungen		1'494	(41'120)	23'560
<b>Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit</b>			<b>411'028</b>	<b>387'053</b>
Investitionen in Sach- und immaterielle Anlagen		(94'653)		(82'297)
Erlös aus Verkauf von Sach- und immateriellen Anlagen		1'951		735
Mittelabfluss aus Akquisitionen (exkl. erworbene flüssige Mittel)	28	(29'812)		(56'183)
Veränderung der übrigen Finanzanlagen		(1'553)		11'032
Erhaltene Zinsen und realisierter Gewinn aus Finanzanlagen		1'657		2'030
<b>Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit</b>			<b>(122'410)</b>	<b>(124'683)</b>
Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten		(150'956)		(1'322)
Mittelzufluss aus Kapitalerhöhung		1'647		54'389
(Kauf)/Verkauf eigener Aktien, netto		(39'124)		(4'539)
Dividendenausschüttung Sonova Holding AG		(107'441)		(79'887)
Transaktionen mit Minderheitsanteilen		(5'987)		15'045
Bezahlte Zinsen und sonstiger Finanzaufwand		(7'240)		(5'477)
<b>Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>			<b>(309'101)</b>	<b>(21'791)</b>
Umrechnungs(verluste)/-gewinne auf flüssige Mittel		(4'279)		2'249
<b>(Abnahme)/Zunahme flüssige Mittel</b>			<b>(24'762)</b>	<b>242'828</b>
Stand flüssige Mittel am Anfang des Berichtsjahres			434'766	191'938
<b>Stand flüssige Mittel am Ende des Berichtsjahres</b>			<b>410'004</b>	<b>434'766</b>

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1.

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

## Nachweis über die Veränderung des Konzerneigenkapitals

1'000 CHF

	Den Aktionären der Sonova Holding AG zuteilbar						Total Eigenkapital <sup>1)</sup>
	Aktien- kapital	Gewinn- und andere Reserven <sup>1)</sup>	Umrechnungs- differenzen	Eigene Aktien	Ab- sicherungs- reserve	Minderheits- anteile	
<b>Stand 31. März 2012</b>	<b>3'329</b>	<b>1'710'080</b>	<b>(233'551)</b>	<b>2'733<sup>2)</sup></b>	<b>(8'466)</b>	<b>1'753</b>	<b>1'475'878</b>
Auswirkung aus der Anwendung von IAS 19 (überarbeitet)		4'961					4'961
<b>Stand 1. April 2012</b>	<b>3'329</b>	<b>1'715'041</b>	<b>(233'551)</b>	<b>2'733<sup>2)</sup></b>	<b>(8'466)</b>	<b>1'753</b>	<b>1'480'839</b>
Gewinn nach Steuern		109'749				1'120	110'869
Versicherungsmathematischer Verlust aus Leistungsprimatsplänen, netto		(14'176)					(14'176)
Steuereffekt auf versicherungs- mathematischem Verlust		1'940					1'940
Fair-Value-Anpassungen aus Hedges					2'265		2'265
Umrechnungsdifferenzen			52'899			(732)	52'167
Steuereffekt auf Umrechnungsdiff.			(1'868)				(1'868)
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>97'513</b>	<b>51'031</b>		<b>2'265</b>	<b>388</b>	<b>151'197</b>
Veränderung der Minderheitsanteile		(3'412)				26'302	22'890
Kapitalerhöhung aus bedingtem Kapital	29	54'360					54'389
Aktienbasierte Vergütungen		4'548					4'548
Verkauf eigener Aktien		616		16'835			17'451
Kauf eigener Aktien				(10'167)			(10'167)
Dividendenausschüttung		(79'887)					(79'887)
<b>Stand 31. März 2013</b>	<b>3'358</b>	<b>1'788'779</b>	<b>(182'520)</b>	<b>9'401<sup>2)</sup></b>	<b>(6'201)</b>	<b>28'443</b>	<b>1'641'260</b>
<b>Stand 1. April 2013</b>	<b>3'358</b>	<b>1'788'779</b>	<b>(182'520)</b>	<b>9'401<sup>2)</sup></b>	<b>(6'201)</b>	<b>28'443</b>	<b>1'641'260</b>
Gewinn nach Steuern		340'830				6'552	347'382
Versicherungsmathematischer Gewinn aus Leistungsprimatsplänen, netto		1'405					1'405
Steuereffekt auf versicherungs- mathematischem Gewinn		(188)					(188)
Put Optionen an Minderheiten		(7'879)					(7'879)
Fair-Value-Anpassungen aus Hedges					5'300		5'300
Umrechnungsdifferenzen			(84'258)			460	(83'798)
Steuereffekt auf Umrechnungsdiff.			3'140				3'140
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>334'168</b>	<b>(81'118)</b>		<b>5'300</b>	<b>7'012</b>	<b>265'362</b>
Veränderung der Minderheitsanteile		(101)				(4'147)	(4'248)
Kapitalerhöhung aus bedingtem Kapital	1	1'646					1'647
Aktienbasierte Vergütungen		6'474					6'474
Verkauf eigener Aktien		(21'800)		58'004			36'204
Kauf eigener Aktien				(63'120)			(63'120)
Dividendenausschüttung		(107'441)				(1'763)	(109'204)
<b>Stand 31. März 2014</b>	<b>3'359</b>	<b>2'001'725</b>	<b>(263'638)</b>	<b>4'285<sup>2)</sup></b>	<b>(901)</b>	<b>29'545</b>	<b>1'774'375</b>

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1.

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

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

# Anhang zur Konzernjahresrechnung per 31. März 2014

## 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 für die Konzernrechnungslegung

Die Konzernrechnung der Gruppe basiert auf den nach einheitlichen Richtlinien erstellten Einzelabschlüssen der Konzerngesellschaften per 31. März. Die Rechnungslegung erfolgt basierend auf historischen Kosten mit Ausnahme der Neubewertung bestimmter Finanzanlagen zum Marktwert, in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), einschliesslich der International Accounting Standards (IAS) und der Interpretationen des International Accounting Standards Board (IASB). Die Konzernjahresrechnung wurde am 14. Mai 2014 vom Verwaltungsrat der Sonova Holding AG genehmigt und wird der Generalversammlung am 17. Juni 2014 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 2013 erstmals übernommen, ohne einen wesentlichen Einfluss auf das Ergebnis und die finanzielle Lage der Gruppe zu haben:

- IFRS 10 «Konzernabschlüsse»  
Dieser Standard, welcher IAS 27 ersetzt, führt ein neues einheitliches Kontrollkonzept ein.
- IFRS 11 «Gemeinschaftliche Vereinbarungen»  
Der neue Standard, welcher IAS 31 ersetzt, hat das Wahlrecht der anteiligen Konsolidierung von gemeinschaftlich geführten Unternehmungen abgeschafft.
- IFRS 12 «Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen»  
Dieser neue Standard kombiniert und verbessert die Offenlegungspflichten für Tochtergesellschaften, gemeinschaftliche Vereinbarungen und nicht konsolidierte Unternehmen.
- IFRS 13 «Bemessung des Fair Value»  
Der neue Standard enthält Richtlinien zur Bewertung und Offenlegung von zum Fair Value bewerteten Vermögenswerten und Schulden. Der neue Standard legt keine Regeln fest, in welchen Fällen der Fair Value verwendet werden muss.
- IAS 1 «Darstellung des Abschlusses»  
Die Anpassung von IAS 1 verlangt die Trennung der Bestandteile des sonstigen Ergebnisses basierend darauf, ob diese zukünftig über die Konzernerfolgsrechnung gebucht werden (sogenanntes Recycling) oder nicht.
- Jährliche Verbesserungen der IFRS und Interpretationen (IFRIC) sowie Änderungen der Standards IFRS 7, IAS 27 und IAS 28.

Zusätzlich hat die Gruppe IAS 19 (überarbeitet) «Leistungen an Arbeitnehmer» per 1. April 2013 angewandt. Die Auswirkungen der Anwendung von IAS 19 (überarbeitet) werden nachfolgend erläutert.

#### Anwendung von IAS 19 (überarbeitet) «Leistungen an Arbeitnehmer»

Der überarbeitete Standard verlangt unter anderem, dass die bisher separat berechneten Zinskosten und der erwartete Ertrag auf dem Planvermögen ersetzt werden durch eine einzelne Netto-Zinskomponente, die sich aus der Anwendung des Diskontsatzes auf den Nettobetrag der Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen ergibt. Die Netto-Zinskomponente wird in der Konzernerfolgsrechnung im Finanzergebnis erfasst.

Der überarbeitete Standard IAS 19 verlangt eine retrospektive Anwendung, was eine Anpassung von bereits veröffentlichten Konzernabschlüssen notwendig macht. Der daraus resultierende Einfluss auf das Eigenkapital betrug per 1. April 2012 CHF 5,0 Mio. und erhöhte das Eigenkapital auf CHF 1'480,8 Mio. Der Effekt auf die Erfolgsrechnung des Geschäftsjahres 2012/13 betrug auf Stufe EBITA CHF – 1,1 Mio. und erhöhte zusätzlich den Finanzaufwand um CHF 0,2 Mio. Eine Überleitung der publizierten auf die angepassten Ergebnisse in den jeweiligen Berichtsperioden ist nachfolgend dargestellt.

## Einfluss auf die Konzernerfolgsrechnung

## Konzernerfolgsrechnung

1'000 CHF	2012 / 13		2012 / 13
	Publiziert	Anwendung von IAS 19 (überarbeitet)	Angepasst
Herstellkosten der verkauften Produkte	(555'156)	(326)	(555'482)
<b>Bruttoertrag</b>	<b>1'240'106</b>	<b>(326)</b>	<b>1'239'780</b>
Forschung und Entwicklung	(113'529)	(355)	(113'884)
Vertrieb und Marketing	(558'865)	(212)	(559'077)
Administration	(181'291)	(224)	(181'515)
<b>Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA)</b>	<b>182'805</b>	<b>(1'117)</b>	<b>181'688</b>
<b>Betriebsgewinn (EBIT)</b>	<b>156'676</b>	<b>(1'117)</b>	<b>155'559</b>
Finanzaufwand	(12'613)	(241)	(12'854)
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>149'819</b>	<b>(1'358)</b>	<b>148'461</b>
Ertragssteuern	(37'782)	190	(37'592)
<b>Gewinn nach Steuern</b>	<b>112'037</b>	<b>(1'168)</b>	<b>110'869</b>
<b>Verteilbar auf:</b>			
Aktionäre der Muttergesellschaft	110'917	(1'168)	109'749
Minderheitsanteile	1'120		1'120
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	1,66	(0,01)	1,65
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	1,66	(0,02)	1,64

## Einfluss auf die Konzerngesamtergebnisrechnung

## Konzerngesamtergebnisrechnung

1'000 CHF	2012 / 13		2012 / 13
	Publiziert	Anwendung von IAS 19 (überarbeitet)	Angepasst
<b>Gewinn nach Steuern</b>	<b>112'037</b>	<b>(1'168)</b>	<b>110'869</b>
Versicherungsmathematischer Verlust aus Leistungsprimatsplänen, netto	(16'632)	2'456	(14'176)
Steuereffekt auf versicherungsmathematischem Verlust aus Leistungsprimatsplänen	2'264	(324)	1'940
<b>Sonstiges Ergebnis, netto nach Steuern</b>	<b>38'196</b>	<b>2'132</b>	<b>40'328</b>
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>150'233</b>	<b>964</b>	<b>151'197</b>
<b>Verteilbar auf:</b>			
Aktionäre der Muttergesellschaft	149'845	964	150'809
Minderheitsanteile	388		388



## Einfluss auf die Konzernbilanzen

## Konzernbilanzen

1'000 CHF	31.03.2013		31.03.2012		31.03.2012	
	Publiziert	Anwendung von IAS 19 (überarbeitet)	Angepasst	Publiziert	Anwendung von IAS 19 (überarbeitet)	Angepasst
Latente Steuerguthaben	117'397	(892)	116'505	98'020	(760)	97'260
Total Anlagevermögen	1'615'108	(892)	1'614'216	1'519'080	(760)	1'518'320
<b>Total Aktiven</b>	<b>2'680'934</b>	<b>(892)</b>	<b>2'680'042</b>	<b>2'287'202</b>	<b>(760)</b>	<b>2'286'442</b>
Langfristige Rückstellungen	256'908	(825)	256'083	79'051	(692)	78'359
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	50'261	(5'989)	44'272	33'694	(5'029)	28'665
<b>Total langfristige Verbindlichkeiten</b>	<b>594'488</b>	<b>(6'814)</b>	<b>587'674</b>	<b>383'747</b>	<b>(5'721)</b>	<b>378'026</b>
<b>Total Fremdkapital</b>	<b>1'045'596</b>	<b>(6'814)</b>	<b>1'038'782</b>	<b>811'324</b>	<b>(5'721)</b>	<b>805'603</b>
Gewinn- und sonstige Reserven	1'594'136	5'922	1'600'058	1'468'063	4'961	1'473'024
<b>Den Aktionären der Muttergesellschaft</b>						
zurechenbarer Anteil am Eigenkapital	1'606'895	5'922	1'612'817	1'474'125	4'961	1'479'086
<b>Eigenkapital</b>	<b>1'635'338</b>	<b>5'922</b>	<b>1'641'260</b>	<b>1'475'878</b>	<b>4'961</b>	<b>1'480'839</b>
<b>Total Passiven</b>	<b>2'680'934</b>	<b>(892)</b>	<b>2'680'042</b>	<b>2'287'202</b>	<b>(760)</b>	<b>2'286'442</b>

Die Gruppe beurteilt zurzeit die möglichen Auswirkungen von neuen und überarbeiteten Standards, die für die Geschäftsjahre beginnend am 1. April 2014 und folgende, für die Gruppe anwendbar sein werden. Zurzeit wird nicht davon ausgegangen, dass diese Änderungen einen wesentlichen Einfluss auf das Ergebnis und die finanzielle Lage der Gruppe haben werden.

## 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, obsolete und auslaufende Warenvorräte vorgenommen.

### Sachanlagen

Sachanlagen (Grundstücke, Gebäude, Maschinen und Einrichtungen) werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und etwaiger Wertminderung bewertet. Die Abschreibungen werden linear über die geschätzte Nutzungsdauer der einzelnen Anlagegüter beziehungsweise -kategorien vorgenommen. Wenn ein Anlagegut aus verschiedenen Bestandteilen mit unterschiedlichen Nutzungsdauern besteht, wird jeder Bestandteil des 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, verbleibende 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.

### Langfristige Finanzverbindlichkeiten

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

### Aktienkapital

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

Für den Fall, dass eine Gruppengesellschaft Aktien der Muttergesellschaft erwirbt, werden die erworbenen eigenen Aktien als Reduktion des Eigenkapitals gezeigt. 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.

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

### Umsatzerfassung

Umsatz wird abzüglich Umsatzsteuern und Rabatten im Zeitpunkt der Produkt- und Servicelieferung und genügend sicherer Einbringbarkeit der entsprechenden Forderungen erfasst. Bei den verkauften Hörgeräten wird dem Endkunden, wie in dieser Branche üblich, eine Testphase gewährt. 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.

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. Dividendenerträge 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, entsprechend dem gruppeninternen Berichtswesen für den CEO, 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 Partei ist der Gruppe nahestehend, wenn die Partei direkt oder indirekt die Gruppe beherrscht, von der Gruppe beherrscht wird oder unter gemeinsamer Beherrschung steht, einen Anteil an der Gruppe besitzt, der ihr massgeblichen Einfluss auf die Gruppe gewährt, an der gemeinsamen Führung der Gruppe beteiligt ist oder eine assoziierte Gesellschaft oder ein Joint Venture ist. Zudem werden Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung oder deren nahe Verwandte als Nahestehende angesehen, genauso wie Pensionsfonds zu Gunsten der Mitarbeitenden der Gruppe. Keine nahestehende Partei 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 Konzernjahresrechnung 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 Mitarbeiterbeteiligungsplänen 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.

## 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 für annähernd das ganze Geschäftsjahr 2013/14 erfüllt und der Gewinn oder Verlust aus dem Absicherungsinstrument wurde im sonstigen Ergebnis im Eigenkapital erfasst. Im März 2014 waren die meisten der im Zusammenhang mit dieser Transaktion stehenden Schulden zurückbezahlt und der Zinsswap entsprechend angepasst (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 und Transaktionen mit Minderheiten

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 Berichtsjahres 2013/14 betragen solche Verbindlichkeiten bedingt durch zukünftige Ereignisse

CHF 8,5 Mio. (Vorjahr CHF 12,6 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 1'161,1 Mio. (Vorjahr CHF 1'199,8 Mio.) gemäss Anhang 20 aus.

In den immateriellen Anlagen enthalten ist Goodwill in Höhe von CHF 920,6 Mio. (Vorjahr CHF 953,6 Mio.).

Darüber hinaus enthalten immaterielle Anlagen aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von CHF 76,8 Mio. (Vorjahr CHF 59,6 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 94,1 Mio. (Vorjahr CHF 116,5 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 2013/14 beträgt CHF 269,1 Mio. (Vorjahr CHF 242,9 Mio.), wie in Anhang 30 dargelegt. Dies beinhaltet CHF 265,6 Mio. (Vorjahr CHF 239,5 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. Aktuarien 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 2014 Rückstellungen für Garantien und Rücksendungen in Höhe von CHF 72,2 Mio. (Vorjahr CHF 72,2 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

Am 16. April 2013 fällte der Kentucky Western District Court ein Urteil gegen Advanced Bionics. Eine Patientin, deren Cochlea-Implantat infolge des Eindringens von Feuchtigkeit Fehlfunktionen aufwies, hatte Klage eingereicht. Das fragliche Gerät war Teil eines von Advanced Bionics im März 2006 freiwillig durchgeführten Produktrückrufs. Eine Jury gestand der Klägerin, Sadler, einen unerwartet hohen Schadenersatz (inkl. Strafschadenersatz) in Höhe von USD 7,25 Mio. zu. Am 26. April 2013 informierte die Gruppe darüber, dass ihre US-amerikanische Tochtergesellschaft Advanced Bionics LLC entschieden hat, Einspruch gegen das Urteil des Kentucky Western District Court einzulegen. Vor dem Hintergrund dieses Urteils hat Sonova Ihre Rückstellung für solche Ansprüche überprüft und entschieden, die Rückstellung für Ansprüche dieser Art zum Ende des Geschäftsjahres 2012/13 um CHF 197,8 Mio. auf CHF 249,5 Mio. zu erhöhen.

Am 21. Oktober 2013 unterzeichnete Advanced Bionics LLC eine aussergerichtliche Einigungserklärungen, welche die Mehrheit der bis dahin bekannten Produkthaftpflicht-Ansprüche umfasst, inklusive dem oben genannten Fall Sadler gegen Advanced Bionics. Die Parteien haben sich darauf geeinigt, die Bedingungen der Einigungserklärung vertraulich zu behandeln. Da sich die Vereinbarungen im Rahmen der getroffenen Rückstellungen für Produkthaftpflichtansprüche bewegen, hat die aussergerichtliche Einigung keine Auswirkungen auf die Erfolgsrechnung des Geschäftsjahres 2013/2014.

Per 31. März 2014 betrug die Rückstellung für Produkthaftung CHF 192,0 Mio. (Vorjahr CHF 249,5 Mio.).

Zum Ende des Geschäftsjahres 2013/14 haben sich die Ansprüche entsprechend den getroffenen Annahmen entwickelt. Daher wurden im Geschäftsjahr 2013/14 keine weiteren Aufwendungen in der Erfolgsrechnung verbucht.

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 2013/14 und 2012/13 erwarb die Gruppe mehrere kleine Gesellschaften, die einzeln nicht materiell waren. Die erworbenen Gesellschaften sind im Hörgerätevertrieb tätig.

Die Auswirkungen dieser Akquisitionen auf die Geschäftsjahre 2013/14 und 2012/13 sind in Anhang 28 dargestellt.

Am 22. Februar 2013 gab Sonova Holding AG bekannt, dass Boots UK Limited, die führende Apotheken- und Drogeriekette im UK (United Kingdom) und Mitglied der Alliance Boots Gruppe, eine Minderheitsbeteiligung von 49 % an David Ormerod Hearing Centres, eine 100 %-ige Tochtergesellschaft der Sonova Gruppe, erworben hat. Da die Veränderung der Eigentumsanteile nicht zu einem Kontrollverlust führte, wurde der Verkauf als Eigenkapitaltransaktion verbucht.

Am 10. Oktober 2012 gab Sonova Holding AG die mögliche Reorganisation von Advanced Bionics (AB) Sarl in Rixheim (Frankreich) bekannt, welche zu der Zeit 47 Personen beschäftigte. Seit Oktober 2012 haben sich die Pläne weiter entwickelt und konkretisiert. Restrukturierungskosten wurden berücksichtigt und sind in der Erfolgsrechnung 2012/13 in der Zeile «Übriger Aufwand, netto» enthalten. Die Reorganisation dauert zum Ende des Geschäftsjahres 2013/14 noch an, es wurden jedoch keine weiteren Reorganisationskosten in der Erfolgsrechnung zum 31. März 2014 erfasst.

## 4. Personalbestand

Per 31. März 2014 beschäftigte die Sonova Gruppe, umgerechnet in Vollzeitstellen, 9'529 Personen (Vorjahr 8'952). Diese teilen sich wie folgt nach Regionen und Tätigkeiten auf:

Nach Regionen	31.3.2014	31.3.2013
Schweiz	1'189	1'127
EMEA (ohne Schweiz)	2'531	2'377
Amerika	3'451	3'304
Asien / Pazifik	2'358	2'144
<b>Total</b>	<b>9'529</b>	<b>8'952</b>
<b>Nach Tätigkeiten</b>		
Forschung und Entwicklung	617	567
Produktion	3'675	3'447
Vertrieb und Marketing, Administration	5'237	4'938
<b>Total</b>	<b>9'529</b>	<b>8'952</b>

Im Jahresdurchschnitt zählte die Sonova Gruppe 9'175 (Vorjahr 8'709) Mitarbeitende (Vollzeitäquivalente). Die gesamten Personalaufwendungen betrugen im Berichtsjahr 2013/14 CHF 675,2 Mio. (Vorjahr CHF 635,3 Mio. – angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1).

## 5. Umrechnungskurse

Die wesentlichen Umrechnungskurse stellen sich wie folgt dar:

	31.3.2014	31.3.2013	2013/14	2012/13
	Jahresendkurse		Jahresmittelkurse	
AUD 1	0,82	0,99	0,86	0,97
BRL 1	0,39	0,47	0,41	0,47
CAD 1	0,80	0,94	0,87	0,94
CNY 1	0,14	0,15	0,15	0,15
EUR 1	1,22	1,22	1,23	1,21
GBP 1	1,48	1,44	1,46	1,48
JPY 100	0,86	1,01	0,92	1,14
USD 1	0,89	0,95	0,92	0,94

## 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 (nach Produktgruppen und Regionen) sowie den konsolidierten Erfolgsrechnungen, Bilanzen und Mittelflussrechnungen der einzelnen Segmente.

**Hörgeräte:** Dieses Geschäftssegment umfasst die Gesellschaften, die in Design, Entwicklung, Herstellung, Vertrieb und Service von Hörgeräten und verwandten Produkten tätig sind. Forschung und Entwicklung sind 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 und in den Vereinigten Staaten gelenkt. Die Ausführung der Marketingkampagnen erfolgt durch die Verkaufsorganisationen in den einzelnen Märkten. Der Vertrieb der Produkte erfolgt durch Verkaufsorganisationen in den einzelnen Märkten. Die Vertriebskanäle in den einzelnen Märkten variieren je nach Verkaufsstrategie und Besonderheiten der Länder.

**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	2013/14	2012/13 <sup>1)</sup>	2013/14	2012/13 <sup>1)</sup>	2013/14	2012/13	2013/14	2012/13 <sup>1)</sup>
	Hörgeräte		Cochlea-Implantate		Konzern / Eliminierung		Total	
Segmentumsatz	1'759'039	1'648'827	195'551	146'818			1'954'590	1'795'645
Intersegmentumsatz	(3'039)	(298)	(239)	(85)			(3'278)	(383)
<b>Umsatz</b>	<b>1'756'000</b>	<b>1'648'529</b>	<b>195'312</b>	<b>146'733</b>			<b>1'951'312</b>	<b>1'795'262</b>
<b>Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA)</b>	<b>417'267</b>	<b>383'575</b>	<b>12'842</b>	<b>(199'287)</b>		<b>(2'600)</b>	<b>430'109</b>	<b>181'688</b>
<b>Segment Aktiven</b>	<b>2'153'213</b>	<b>2'100'373</b>	<b>522'506</b>	<b>529'238</b>	<b>(597'697)</b>	<b>(520'179)</b>	<b>2'078'022</b>	<b>2'109'432</b>
Nicht zugeordnete Aktiven <sup>2)</sup>							515'726	570'610
<b>Total Aktiven</b>							<b>2'593'748</b>	<b>2'680'042</b>

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1.

<sup>2)</sup> Nicht zugeordnete Aktiven beinhalten flüssige Mittel, andere kurzfristige Finanzanlagen (exklusive Darlehen), Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures, Guthaben aus Vorsorgeplänen und latente Steuerguthaben.



<b>Überleitung des Gewinns der berichtspflichtigen Segmente</b> 1'000 CHF	<b>2013 / 14</b>	<b>2012 / 13<sup>1)</sup></b>
EBITA (gemäss ausgewiesenen Segmenten)	430'109	181'688
Akquisitionsbedingte Abschreibungen	(26'079)	(26'129)
Finanzergebnis, netto	(9'441)	(9'203)
Anteil am (Verlust) / Gewinn von assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures	(11)	2'105
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>394'578</b>	<b>148'461</b>

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1.

## Angaben auf Unternehmensebene

<b>Umsatz nach Produktgruppen</b> 1'000 CHF	<b>2013 / 14</b>	<b>2012 / 13</b>
Premium Hörgeräte	433'174	393'336
Advanced Hörgeräte	437'552	434'530
Standard Hörgeräte	556'013	495'904
Drahtlose Kommunikationssysteme	68'278	64'159
Diverses	260'983	260'600
<b>Total Hörgeräte</b>	<b>1'756'000</b>	<b>1'648'529</b>
Cochlea-Implantate und Zubehör	195'312	146'733
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>1'951'312</b>	<b>1'795'262</b>

<b>Umsatz und ausgewählte langfristige Aktiven nach Regionen</b> 1'000 CHF	<b>2013 / 14</b>	<b>2012 / 13</b>	<b>2013 / 14</b>	<b>2012 / 13</b>
Land	Umsatz <sup>1)</sup>		Ausgewählte langfristige Aktiven <sup>2)</sup>	
Schweiz	26'425	27'454	245'986	236'676
EMEA (ohne Schweiz)	768'615	678'041	360'593	331'409
USA	726'722	671'385	609'836	653'229
Amerika (ohne USA)	224'094	222'346	130'548	152'940
Asien / Pazifik	205'456	196'036	88'807	93'425
<b>Total Gruppe</b>	<b>1'951'312</b>	<b>1'795'262</b>	<b>1'435'770</b>	<b>1'467'679</b>

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

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

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

## 7. Übriger Ertrag / Aufwand, netto

Übriger Aufwand im Geschäftsjahr 2012/13 von CHF 203,6 Mio. besteht aus einer Erhöhung der Rückstellung für Produkthaftungen, Kosten für die aussergerichtliche Einigung mit einer Investorengruppe sowie Kosten in Zusammenhang mit der angekündigten Restrukturierung des Advanced Bionics Standortes Rixheim (Frankreich).

Die Rückstellung für Produkthaftung wurde überprüft und vor dem Hintergrund des Urteils des Kentucky Western District Court im Geschäftsergebnis 2012/13 um CHF 197,8 Mio. erhöht. Weitere Informationen können Abschnitt «Rückstellung für Produkthaftung» in Anhang 2.7 sowie Anhang 21 «Rückstellungen» entnommen werden.

Die Einigung mit einer Investorengruppe wurde im Oktober 2012 bekanntgegeben und Aufwendungen in Höhe von CHF 2,6 Mio. wurden der Erfolgsrechnung 2012/13 belastet.

## 8. Finanzaufwand, netto

1'000 CHF	2013/14	2012/13 <sup>1)</sup>
Zinsertrag	2'130	2'607
Übriger Finanzertrag	3'260	1'044
<b>Total Finanzertrag</b>	<b>5'390</b>	<b>3'651</b>
Zinsaufwand	(7'641)	(5'917)
Übriger Finanzaufwand	(7'190)	(6'937)
<b>Total Finanzaufwand</b>	<b>(14'831)</b>	<b>(12'854)</b>
<b>Total</b>	<b>(9'441)</b>	<b>(9'203)</b>

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1.

Der übrige Finanzertrag im Geschäftsjahr 2013/14 beinhaltet vor allem den Neubewertungsgewinn aus früher gehaltenen Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften im Akquisitionszeitpunkt.

Der übrige Finanzaufwand 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	2013/14	2012/13 <sup>1)</sup>
Ertragssteuern	28'217	45'215
Veränderung latente Steuern	18'979	(7'623)
<b>Total Steueraufwand</b>	<b>47'196</b>	<b>37'592</b>
<b>Überleitung Steueraufwand</b>		
Gewinn vor Steuern	394'578	148'461
Erwarteter gewichteter durchschnittlicher Steuersatz	13,5%	13,6%
<b>Steuern zum durchschnittlichen gewichteten Steuersatz</b>	<b>53'313</b>	<b>20'206</b>
<b>+/- Auswirkung von</b>		
Steuerlich nicht anerkannten Aufwendungen, netto	3'256	1'463
Veränderungen von nicht aktivierten Verlustvorträgen/latenten Steuerguthaben	25'853	82'878
Aktueller lokaler Steuersatz unterschiedlich zum erwarteten durchschnittlichen Gruppensteuersatz	(39'502)	(62'866)
Veränderten Steuersätzen auf latenten Steuern	80	(6'644)
Vorjahresanpassungen und übrigen Posten, netto	4'196	2'555
<b>Total Steueraufwand</b>	<b>47'196</b>	<b>37'592</b>
Effektiver gewichteter durchschnittlicher Steuersatz	12,0%	25,3%

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1.

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					31.3.2014
	Sachanlagen	Immaterielle Anlagen	Warenvorräte, Forderungen, Rückstellungen, übrige Verbindlichkeiten	Verlustvorräge	Total
Stand 1. April	(5'182)	(20'232)	44'278	52'092	70'956
Änderungen aufgrund von Akquisitionen		(2'699)		6	(2'693)
In der Erfolgsrechnung erfasste latente Steuern	(860)	8'947	(19'555)	(7'511)	(18'979)
In der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasste latente Steuern			(188)		(188)
Umrechnungsdifferenzen	(88)	1'181	3'701	7'811	12'605
<b>Stand 31. März</b>	<b>(6'130)</b>	<b>(12'803)</b>	<b>28'236</b>	<b>52'398</b>	<b>61'701</b>
<b>Beträge in der Bilanz</b>					
Latente Steuerguthaben					94'102
Latente Steuerverbindlichkeiten					(32'401)
<b>Total latente Steuern, netto</b>					<b>61'701</b>

Latente Steuerguthaben / (-verbindlichkeiten) 1'000 CHF					31.3.2013
	Sachanlagen	Immaterielle Anlagen	Warenvorräte, Forderungen, Rückstellungen, übrige Verbindlichkeiten <sup>1)</sup>	Verlustvorräge	Total <sup>1)</sup>
Stand 1. April	(6'842)	(23'404)	32'219	65'844	67'817
Änderungen aufgrund von Akquisitionen		(1'115)			(1'115)
In der Erfolgsrechnung erfasste latente Steuern	1'723	1'119	15'581	(10'800)	7'623
In der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasste latente Steuern			1'940		1'940
Umrechnungsdifferenzen	(63)	3'168	(5'462)	(2'952)	(5'309)
<b>Stand 31. März</b>	<b>(5'182)</b>	<b>(20'232)</b>	<b>44'278</b>	<b>52'092</b>	<b>70'956</b>
<b>Beträge in der Bilanz</b>					
Latente Steuerguthaben					116'505
Latente Steuerverbindlichkeiten					(45'549)
<b>Total latente Steuern, netto</b>					<b>70'956</b>

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1.

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	31.3.2014	31.3.2013
Innerhalb 1 – 3 Jahre	12'244	22'979
Innerhalb 4 Jahre	11'097	16'763
Innerhalb 5 Jahre	24'515	31'066
Über 5 Jahre	347'671	206'068
<b>Total</b>	<b>395'527</b>	<b>276'876</b>

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. Die legale Umstrukturierung gewisser US Gesellschaften sowie die Klärung der möglichen zukünftigen Nutzung von Verlustvorträgen führte in 2013 / 14 zu einer Erhöhung der noch zur Verfügung stehenden nicht aktivierten Verlustvorträgen.

## 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.

<b>Unverwässerter Gewinn pro Aktie</b>	2013/14	2012/13 <sup>1)</sup>
Gewinn nach Steuern (1'000 CHF)	340'830	109'749
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	67'128'869	66'661'813
<b>Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)</b>	<b>5,08</b>	<b>1,65</b>

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1.

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 2014 gewährt wurden und die noch nicht ausgeübt wurden. Nicht verwässernde Optionen wurden nicht berücksichtigt. Die Berechnung des verwässerten Ergebnisses pro Aktie basiert auf dem gleichen Gewinn nach Steuern wie für die Berechnung des unverwässerten Ergebnisses pro Aktie.

<b>Verwässerter Gewinn pro Aktie</b>	2013/14	2012/13 <sup>1)</sup>
Gewinn nach Steuern (1'000 CHF)	340'830	109'749
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	67'128'869	66'661'813
Anpassung aufgrund von verwässernden Optionen	98'682	126'775
Angepasste gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	67'227'551	66'788'588
<b>Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)</b>	<b>5,07</b>	<b>1,64</b>

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1.

## 11. Dividende pro Aktie

Der Verwaltungsrat der Sonova Holding AG schlägt der Generalversammlung vom 17. Juni 2014 vor, eine Dividende in Höhe von CHF 1,90 auszuschütten. Im Vorjahr wurde eine Ausschüttung aus der Reserve aus Kapitaleinlagen von CHF 1,60 pro Aktie (verrechnungssteuerfrei) vorgenommen (weitere Details können Anhang 2.4 «Nachweis über die Veränderung des Eigenkapitals» im Abschluss 2013/14 der Sonova Holding AG entnommen werden).

## 12. Flüssige Mittel

1'000 CHF	31.3.2014	31.3.2013
Kassenbestände	711	779
Bankguthaben	382'423	392'852
Festgeldanlagen	26'870	41'135
<b>Total</b>	<b>410'004</b>	<b>434'766</b>

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 4,0 Mio. (Vorjahr CHF 4,6 Mio.) bestehen hauptsächlich aus kurzfristigen Kundendarlehen.

## 14. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

1'000 CHF	31.3.2014	31.3.2013
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	372'654	367'220
Wertberichtigungen (Delkredere)	(21'847)	(27'531)
<b>Total</b>	<b>350'807</b>	<b>339'689</b>

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

1'000 CHF	31.3.2014	31.3.2013
<b>Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto</b>	<b>350'807</b>	<b>339'689</b>
davon:		
Nicht überfällig	249'751	241'207
Überfällig 1 – 30 Tage	50'868	47'498
Überfällig mehr als 30 Tage	50'188	50'984
<b>Total</b>	<b>350'807</b>	<b>339'689</b>

Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen basieren auf Einzelwertberichtigungen sowie bisherigen Erfahrungswerten. Der Aufwand, der 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	2013/14	2012/13
<b>Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, 1. April</b>	<b>(27'531)</b>	<b>(17'725)</b>
Inanspruchnahme oder Auflösung	11'660	2'792
Bildung	(7'250)	(11'693)
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	(344)	(267)
Umrechnungsdifferenzen	1'618	(638)
<b>Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, 31. März</b>	<b>(21'847)</b>	<b>(27'531)</b>

Während des Berichtsjahres 2013/14 hat die Gruppe CHF 8,2 Mio. (Vorjahr CHF 2,0 Mio.) dieser Rückstellung für die Abschreibung von Forderungen verwendet.

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

1'000 CHF	31.3.2014	31.3.2013
BRL	35'504	35'475
CAD	25'351	29'403
CHF	14'572	13'505
EUR	109'597	91'605
USD	108'223	114'294
Sonstige	57'560	55'407
<b>Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto</b>	<b>350'807</b>	<b>339'689</b>

## 15. Andere Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen

1'000 CHF	31.3.2014	31.3.2013
Andere Forderungen	49'513	56'064
Aktive Rechnungsabgrenzungen	16'006	15'441
<b>Total</b>	<b>65'519</b>	<b>71'505</b>

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	31.3.2014	31.3.2013
Rohmaterial und Fertigungsteile	34'538	42'847
Ware in Arbeit	75'130	68'676
Fertigprodukte	128'223	122'233
Wertberichtigungen	(31'849)	(29'498)
<b>Total</b>	<b>206'042</b>	<b>204'258</b>

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

2013/14 wurden in der Erfolgsrechnung in der Position «Herstellkosten der verkauften Produkte» CHF 528,0 Mio. (Vorjahr CHF 472,7 Mio.) als Aufwand erfasst.

## 17. Sachanlagen

1'000 CHF					31.3.2014
	Grundstücke & Gebäude	Maschinen & technische Einrichtungen	Büro- & Geschäftseinrichtungen	Anzahlungen & Anlagen im Bau	Total
<b>Anschaffungswerte</b>					
Stand 1. April	169'723	196'857	135'137	4'840	506'557
Änderungen aufgrund von Akquisitionen		198	1'803		2'001
Zugänge	3'188	22'016	29'339	10'368	64'911
Abgänge	(572)	(12'863)	(8'425)	(240)	(22'100)
Transfer		1'388	903	(2'291)	
Umrechnungsdifferenzen	(2'705)	(6'036)	(5'668)	(172)	(14'581)
<b>Stand 31. März</b>	<b>169'634</b>	<b>201'560</b>	<b>153'089</b>	<b>12'505</b>	<b>536'788</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>					
Stand 1. April	(47'552)	(136'550)	(73'884)		(257'986)
Zugänge	(5'050)	(21'326)	(17'016)		(43'392)
Abgänge	136	12'077	7'369		19'582
Umrechnungsdifferenzen	1'240	3'776	3'072		8'088
<b>Stand 31. März</b>	<b>(51'226)</b>	<b>(142'023)</b>	<b>(80'459)</b>		<b>(273'708)</b>
<b>Nettobuchwerte</b>					
Stand 1. April	122'171	60'307	61'253	4'840	248'571
<b>Stand 31. März</b>	<b>118'408</b>	<b>59'537</b>	<b>72'630</b>	<b>12'505</b>	<b>263'080</b>

1'000 CHF					31.3.2013
	Grundstücke & Gebäude	Maschinen & technische Einrichtungen	Büro- & Geschäftseinrichtungen	Anzahlungen & Anlagen im Bau	Total
<b>Anschaffungswerte</b>					
Stand 1. April	161'603	178'723	114'941	4'276	459'543
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	34	776	656		1'466
Zugänge	7'434	20'106	16'677	2'993	47'210
Abgänge		(4'248)	(3'507)	(265)	(8'020)
Transfer		(1'430)	3'627	(2'197)	
Umrechnungsdifferenzen	652	2'930	2'743	33	6'358
<b>Stand 31. März</b>	<b>169'723</b>	<b>196'857</b>	<b>135'137</b>	<b>4'840</b>	<b>506'557</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen</b>					
Stand 1. April	(42'336)	(116'656)	(58'061)		(217'053)
Zugänge	(5'015)	(22'443)	(17'069)		(44'527)
Abgänge		3'860	3'055		6'915
Umrechnungsdifferenzen	(201)	(1'311)	(1'809)		(3'321)
<b>Stand 31. März</b>	<b>(47'552)</b>	<b>(136'550)</b>	<b>(73'884)</b>		<b>(257'986)</b>
<b>Nettobuchwerte</b>					
Stand 1. April	119'267	62'067	56'880	4'276	242'490
<b>Stand 31. März</b>	<b>122'171</b>	<b>60'307</b>	<b>61'253</b>	<b>4'840</b>	<b>248'571</b>

Die Sachanlagen waren per 31. März 2014 für insgesamt CHF 492,0 Mio. (Vorjahr CHF 469,6 Mio.) brandversichert.

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	2013/14	2012/13
Umlaufvermögen	642	6'218
Anlagevermögen	418	850
<b>Total Aktiven</b>	<b>1'060</b>	<b>7'068</b>
Kurzfristige Verbindlichkeiten	(228)	(2'134)
Langfristige Verbindlichkeiten	(310)	(878)
<b>Total Verbindlichkeiten</b>	<b>(538)</b>	<b>(3'012)</b>
<b>Nettovermögen</b>	<b>522</b>	<b>4'056</b>
Ertrag in der Berichtsperiode	4'785	12'863
Aufwand in der Berichtsperiode	(3'721)	(10'276)
<b>Gewinn in der Berichtsperiode</b>	<b>1'064</b>	<b>2'587</b>
Nettobuchwert per Ende Jahr	11'620	19'339
Von der Gruppe erfasster Anteil am Gewinn	(11)	2'105

Im Geschäftsjahr 2013/14 hat die Gruppe weitere Anteile an drei bereits gehaltenen assoziierten Gesellschaften erworben was zu einem Kontrollwechsel geführt hat (Step-Up-Acquisition). Seit dem Kontrollwechsel werden diese Gesellschaften vollständig konsolidiert. Der gesamte Nettobuchwert der drei Einheiten betrug zum Zeitpunkt der Kontrollübernahme CHF 6,2 Mio..

Im Geschäftsjahr 2013/14 wurden zwei (Vorjahr drei) Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften für einen Gesamtkaufpreis von CHF 1,6 Mio. (Vorjahr CHF 2,7 Mio.) erworben. Die erworbenen assoziierten Gesellschaften sind im Verkauf von Hörgeräten tätig.

Der Umsatz mit assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures betrug im Berichtsjahr 2013/14 CHF 10,2 Mio. (Vorjahr CHF 11,7 Mio.). Per 31. März 2014 betragen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures CHF 4,8 Mio. (Vorjahr CHF 2,8 Mio.).

Am Ende der Geschäftsjahre 2013/14 sowie 2012/13 bestanden keine nichterfassten Verluste.

Unternehmen, an denen Beteiligungen mit einem Nettobuchwert von CHF 11,6 Mio. (Vorjahr CHF 19,3 Mio.) gehalten werden, haben ein anderes Geschäftsjahr als die Sonova Gruppe. Die zuletzt verfügbaren finanziellen Informationen für diese Gesellschaften stammen aus den Zeiträumen zwischen Dezember 2013 und Februar 2014.

## 19. Übrige langfristige Finanzanlagen

1'000 CHF	31.3.2014	31.3.2013
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen	7'911	8'900
Darlehen gegenüber assoziierten Gesellschaften	4'943	9'944
Darlehen gegenüber Dritten	7'749	11'188
<b>Total</b>	<b>20'603</b>	<b>30'032</b>

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 und USD. Darlehen gegenüber Dritten bestehen hauptsächlich aus Kundendarlehen. Per 31. März 2014 liegen die entsprechenden Rückzahlungszeiträume zwischen einem und fünf Jahren und die Zinssätze variieren zwischen 1% und 5%. Die Bewertung der Darlehen entspricht in der Regel annähernd dem Fair Value.

## 20. Immaterielle Anlagen

1'000 CHF					31.3.2014
	Goodwill	Immaterielle Anlagen aus Akquisitionen	Aktiviert Entwicklungs-kosten	Software und andere immaterielle Anlagen	Total
<b>Anschaffungswerte</b>					
Stand 1. April	1'100'413	259'769	61'649	64'813	1'486'644
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	28'417	12'683		3	41'103
Zugänge	760 <sup>1)</sup>	917	23'889	5'118	30'684
Abgänge	(43) <sup>1)</sup>	(655)		(8'474)	(9'172)
Umrechnungsdifferenzen	(72'374)	(14'097)	(53)	(1'657)	(88'181)
<b>Stand 31. März</b>	<b>1'057'173</b>	<b>258'617</b>	<b>85'485</b>	<b>59'803</b>	<b>1'461'078</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen</b>					
Stand 1. April	(146'793)	(93'575)	(2'087)	(44'420)	(286'875)
Zugänge		(26,079) <sup>2)</sup>	(6'627)	(7'002)	(39'708)
Abgänge		340		8'272	8'612
Umrechnungsdifferenzen	10'179	6'607		1'177	17'963
<b>Stand 31. März</b>	<b>(136'614)</b>	<b>(112'707)</b>	<b>(8'714)</b>	<b>(41'973)</b>	<b>(300'008)</b>
<b>Nettobuchwerte</b>					
Stand 1. April	953'620	166'194	59'562	20'393	1'199'769
<b>Stand 31. März</b>	<b>920'559</b>	<b>145'910</b>	<b>76'771</b>	<b>17'830</b>	<b>1'161'070</b>

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

<sup>2)</sup> Bezieht sich auf Forschung und Entwicklung (CHF 3,7 Mio.) und Vertrieb und Marketing (CHF 22,4 Mio.).

1'000 CHF	31.3.2013				
	Goodwill	Immaterielle Anlagen aus Akquisitionen	Aktivierte Entwicklungs- kosten	Software und andere immaterielle Anlagen	Total
<b>Anschaffungswerte</b>					
Stand 1. April	1'035'445	234'442	33'336	57'549	1'360'772
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	26'856	11'879		24	38'759
Zugänge		6'679	28'299	6'845	41'823
Abgänge	(5,786) <sup>1)</sup>	(51)		(501)	(6'338)
Umrechnungsdifferenzen	43'898	6'820	14	896	51'628
<b>Stand 31. März</b>	<b>1'100'413</b>	<b>259'769</b>	<b>61'649</b>	<b>64'813</b>	<b>1'486'644</b>
<b>Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen</b>					
Stand 1. April	(139'309)	(65'523)	(300)	(35'050)	(240'182)
Zugänge		(26,129) <sup>2)</sup>	(1'787)	(9'214)	(37'130)
Abgänge		16		449	465
Umrechnungsdifferenzen	(7'484)	(1'939)		(605)	(10'028)
<b>Stand 31. März</b>	<b>(146'793)</b>	<b>(93'575)</b>	<b>(2'087)</b>	<b>(44'420)</b>	<b>(286'875)</b>
<b>Nettobuchwerte</b>					
Stand 1. April	896'136	168'919	33'036	22'499	1'120'590
<b>Stand 31. März</b>	<b>953'620</b>	<b>166'194</b>	<b>59'562</b>	<b>20'393</b>	<b>1'199'769</b>

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

<sup>2)</sup> Bezieht sich auf Forschung und Entwicklung (CHF 3,7 Mio.) und Vertrieb und Marketing (CHF 22,4 Mio.).

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

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 2013/14 und 2012/13 nicht notwendig, eine Goodwill-Wertminderung zu erfassen.



## Hörgeräte

Per 31. März 2014 entsprachen die in verschiedenen Währungen erfassten Buchwerte des Goodwills einem Betrag von CHF 634,6 Mio. (Vorjahr CHF 646,4 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 2,0%) extrapoliert, was der prognostizierten Inflationsrate entspricht. Für die Berechnung wurde ein gewichteter Diskontsatz vor Steuern von 9,9% (Vorjahr 9,3%) verwendet.

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

## Cochlea-Implantate

Per 31. März 2014 entsprachen die in verschiedenen Währungen erfassten Buchwerte des Goodwills einem Betrag von CHF 286,0 Mio. (Vorjahr CHF 307,2 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 sieben Jahren, was den langfristigen Entwicklungszyklus des Implantategeschäftes widerspiegelt. Nach dem Projektionszeitraum anfallende Geldflüsse wurden mit einer langfristigen Wachstumsrate von 2,1% (Vorjahr 2,0%) extrapoliert, was der prognostizierten Inflationsrate entspricht. Für die Berechnung wurde ein gewichteter Diskontsatz vor Steuern von 10,2% (Vorjahr 9,7%) verwendet.

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

## 21. Rückstellungen

1'000 CHF					31.3.2014
	Garantien und Waren- rücknahmen	Rückvergütun- gen an Kunden	Produkt- haftung	Andere Rück- stellungen	Total
Stand 1. April	72'150	11'712	249'545	28'947	362'354
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	20			595	615
Verwendung	(48'463)	(6'994)	(43'382)	(7'911)	(106'750)
Auflösung	(337)	(85)		(1'169)	(1'591)
Bildung	53'152	6'820		5'397	65'369
Barwertanpassungen			1'794		1'794
Umrechnungsdifferenzen	(4'349)	(748)	(15'941)	(1'670)	(22'708)
<b>Stand 31. März</b>	<b>72'173</b>	<b>10'705</b>	<b>192'016</b>	<b>24'189</b>	<b>299'083</b>
davon kurzfristig	55'225	10'705	26'613	8'966	101'509
davon langfristig	16'948		165'403	15'223	197'574

1'000 CHF	31.3.2013				
	Garantien und Waren- rücknahmen	Rückvergütun- gen an Kunden	Produkt- haftung	Andere Rück- stellungen <sup>1)</sup>	Total <sup>1)</sup>
Stand 1. April	65'899	9'317	48'847	45'857	169'920
Änderungen aufgrund von Akquisitionen				93	93
Verwendung	(35'074)	(5'061)	(2'902)	(17'558)	(60'595)
Auflösung	(1'973)			(7'459)	(9'432)
Bildung	41'073	7'144	197'766	7'914	253'897
Barwertanpassungen			508		508
Umrechnungsdifferenzen	2'225	312	5'326	100	7'963
<b>Stand 31. März</b>	<b>72'150</b>	<b>11'712</b>	<b>249'545</b>	<b>28'947</b>	<b>362'354</b>
davon kurzfristig	55'307	11'685	25'260	14'019	106'271
davon langfristig	16'843	27	224'285	14'928	256'083

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1.

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 von Produktrückrufen 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. Der Anstieg der Rückstellung im Geschäftsjahr 2012/13 bezieht sich auf die Überprüfung der Rückstellung nach dem Urteil des Kentucky Western District Court vom 16. April 2013. Weitere Informationen können Abschnitt «Rückstellung für Produkthaftung» in Anhang 2.7 entnommen werden. Der Zeitpunkt der Geldabflüsse ist unsicher, da er wesentlich vom Ausgang der administrativen und rechtlichen Verfahren abhängig ist.

Andere Rückstellungen enthalten unter anderem Earn-out Rückstellungen sowie Rückstellungen für spezifische Geschäftsrisiken wie Rechtsstreitigkeiten und Restrukturierungen, wie sie sich aus dem normalen Geschäftsverlauf ergeben. Die Geldabflüsse für die anderen Rückstellungen werden in den nächsten zwei Jahren erwartet.

## 22. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten

1'000 CHF	31.3.2014	31.3.2013
Kurzfristige Finanzschulden	79'841	123
Zinsswap – negativer Wiederbeschaffungswert	901	
Andere kurzfristige Finanzschulden	13'086	7'073
<b>Total</b>	<b>93'828</b>	<b>7'196</b>
Ungenutzte Kreditlinien	36'807	40'851

Die kurzfristigen Finanzschulden beinhaltet das verbleibende Bankdarlehen in Höhe von CHF 80 Mio., welches im Zusammenhang mit der Akquisition von Advanced Bionics gewährt wurde (CHF 150 Mio. wurden im laufenden Geschäftsjahr zurückbezahlt).

Andere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten bestehen hauptsächlich aus Earn-Out Vereinbarungen, aufgeschobenen Zahlungen aus Akquisitionen, sowie aus finanziellen Verpflichtungen aus Put-Optionen, welche Minderheiten gewährt wurden.

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. Put-Optionen welche Minderheiten gewährt wurden, werden zum Fair Value bewertet.

## 23. Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

1'000 CHF	31.3.2014	31.3.2013
Andere Verbindlichkeiten	35'825	39'823
Passive Rechnungsabgrenzungen	144'626	140'247
Umsatzabgrenzungen	23'585	25'678
<b>Total</b>	<b>204'036</b>	<b>205'748</b>

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

## 24. Langfristige Finanzverbindlichkeiten

1'000 CHF	31.3.2014	31.3.2013
Bankschulden	157	228'874
Zinsswap – negativer Wiederbeschaffungswert		6'201
Übrige langfristige Finanzschulden	4'494	6'695
<b>Total</b>	<b>4'651</b>	<b>241'770</b>

Die Bankschulden per 31. März 2013 stehen in Verbindung mit dem verbleibenden Bankdarlehen in Höhe von CHF 230 Mio. welches im Zusammenhang mit der Akquisition von Advanced Bionics gewährt wurde (siehe Anhang 25). Der Fair Value der Bankschulden betrug CHF 235,1 Mio.

Übrige langfristige Finanzverbindlichkeiten bestehen aus Verbindlichkeiten in Zusammenhang mit den Share Appreciation Rights (SARs) und Warrant Appreciation Rights (WARs) (siehe Anhang 31) sowie Verpflichtungen in Zusammenhang mit Earn-out Vereinbarungen aus Akquisitionen.

Gliederung nach Währungen 1'000 CHF			31.3.2014	31.3.2013				
	Bank-schulden	Zinsswap – negativer Wiederbeschaffungswert	Übrige langfristige Finanzschulden	Total	Bank-schulden	Zinsswap – negativer Wiederbeschaffungswert	Übrige langfristige Finanzschulden	Total
CHF			1'812	1'812	228'706	6'201	965	235'872
USD			1'720	1'720			4'463	4'463
EUR			787	787			912	912
Übrige	157		175	332	168		355	523
<b>Total</b>	<b>157</b>		<b>4'494</b>	<b>4'651</b>	<b>228'874</b>	<b>6'201</b>	<b>6'695</b>	<b>241'770</b>

## 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 1 und 6 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 2014 und 2013 bestanden keine offenen Währungsabsicherungsgeschäfte.

### Fremdwährungssensitivitätsanalyse

Eine Aufwertung / Abwertung der nachfolgenden Währungen (die Wechselkurse können Anhang 5 entnommen werden) gegenüber dem Schweizer Franken um 5% per 31. März 2014 und 2013 hätte die in der folgenden Tabelle dargestellten Auswirkungen auf den Gewinn nach Steuern und das Eigenkapital. Die Analyse basiert darauf, dass alle anderen Variablen konstant bleiben.

1'000 CHF	2013 / 14	2012 / 13	2013 / 14	2012 / 13
	Auswirkung auf Gewinn nach Steuern		Auswirkung auf Eigenkapital	
Kursänderung USD / CHF + 5 %	3'001	3'732	19'376	20'289
Kursänderung USD / CHF – 5 %	(3'001)	(3'732)	(19'376)	(20'289)
Kursänderung EUR / CHF + 5 %	3'841	4'247	8'383	11'541
Kursänderung EUR / CHF – 5 %	(3'841)	(4'247)	(8'383)	(11'541)

### Zinsrisiko

Die Gruppe ist nur in beschränktem Masse Zinsänderungen ausgesetzt. Von dem Bankdarlehen in Höhe von CHF 470 Mio., welches in Zusammenhang mit der Akquisition von Advanced Bionics aufgenommen wurde, wurden CHF 390 Mio. bereits zurückbezahlt. Für den verbleibenden Teil des Bankdarlehens von CHF 80 Mio. hat die Gruppe einen Zinsswap abgeschlossen, der die Gruppe gegen einen Anstieg der Zinssätze absichert, da die variablen Zinssätze gegen fixe Zinssätze getauscht werden. Per 31. März 2014 beträgt der negative Fair Value des Zinsswaps CHF 0,9 Mio. .Dieser Betrag stellt den theoretischen Wiederbeschaffungswert dar. Wären die Zinssätze 0,5% niedriger / höher gewesen, würde sich die Bewertung des Swaps um ungefähr CHF 0,3 Mio. ändern und das Eigenkapital wäre CHF 0,3 Mio. niedriger / höher gewesen.

Bei den Aktiven bezieht sich das grösste Zinsrisiko auf die flüssigen Mittel mit einem im Berichtsjahr 2013 / 14 durchschnittlichen verzinslichen Bestand von CHF 424 Mio. (Vorjahr CHF 250 Mio.). Wären die Zinsen auf diesen Konten während des Berichtsjahres 2013 / 14 1% höher / niedriger gewesen, wäre der Gewinn vor Steuern CHF 4,2 Mio. höher / niedriger ausgefallen (Vorjahr CHF 2,5 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 Single «A-»-Rating (S & P) verfügen (per 31. März 2014 beträgt der grösste Saldo mit einem einzelnen Geschäftspartner 28 % 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. Auf Basis der erwarteten Zahlungsmittelflüsse wird eine rollierende Hochrechnung durchgeführt und regelmässig aktualisiert, um die Liquidität zu überwachen und zu steuern sowie die Einhaltung der Financial Covenants und die vertragsgemässe Rückzahlung der Bankschulden sicherzustellen. Per 31. März 2014 wurden die Financial Covenants eingehalten.

Die folgende Tabelle fasst die Restlaufzeiten der finanziellen Verbindlichkeiten per 31. März 2014 und 2013 zusammen:

					31.3.2014
	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	54	79'787			79'841
Derivate – negativer Wiederbeschaffungswert		901			901
Andere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten		13'086			13'086
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	162'276	46'182			208'458
<b>Total kurzfristige Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>162'330</b>	<b>139'956</b>			<b>302'286</b>
Langfristige Bankschulden			116	41	157
Übrige langfristige Finanzschulden			4'494		4'494
<b>Total langfristige Finanzverbindlichkeiten</b>			<b>4'610</b>	<b>41</b>	<b>4'651</b>
<b>Total Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>162'330</b>	<b>139'956</b>	<b>4'610</b>	<b>41</b>	<b>306'937</b>

1'000 CHF

31.3.2013

	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	123				123
Andere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	209	6'864			7'073
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	172'976	42'505			215'481
<b>Total kurzfristige Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>173'308</b>	<b>49'369</b>			<b>222'677</b>
Langfristige Bankschulden		5'048	232'600	64	237'712
Übrige langfristige Finanzschulden			6'695		6'695
<b>Total langfristige Finanzverbindlichkeiten</b>		<b>5'048</b>	<b>239'295</b>	<b>64</b>	<b>244'407</b>
<b>Total Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>173'308</b>	<b>54'417</b>	<b>239'295</b>	<b>64</b>	<b>467'084</b>

### Fair-Value-Hierarchie

Die folgende Tabelle fasst die zum Fair Value bewerteten Finanzinstrumente nach Bewertungsmethoden per 31. März 2014 und 2013 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				31.3.2014
	Klasse 1	Klasse 2	Klasse 3	Total
<b>Finanzanlagen</b>				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet	2'510		5'401	7'911
<b>Total</b>	<b>2'510</b>		<b>5'401</b>	<b>7'911</b>
<b>Finanzverbindlichkeiten</b>				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet			(17'549)	(17'549)
Derivative Absicherungsinstrumente		(901)		(901)
<b>Total</b>		<b>(901)</b>	<b>(17'549)</b>	<b>(18'450)</b>

1'000 CHF				31.3.2013
	Klasse 1	Klasse 2	Klasse 3	Total
<b>Finanzanlagen</b>				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet	3'313		5'587	8'900
<b>Total</b>	<b>3'313</b>		<b>5'587</b>	<b>8'900</b>
<b>Finanzverbindlichkeiten</b>				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet			(13'734)	(13'734)
Derivative Absicherungsinstrumente		(6'201)		(6'201)
<b>Total</b>		<b>(6'201)</b>	<b>(13'734)</b>	<b>(19'935)</b>

Die folgende Tabelle stellt die Veränderungen bei Finanzinstrumenten der Klasse 3 für die am 31. März 2014 sowie 2013 endenden Geschäftsjahre dar:

<b>Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen</b> 1'000 CHF	2013/14	2012/13
Stand 1. April	5'587	5'422
In der Erfolgsrechnung erfasste (Verluste)/Gewinne	(186)	165
<b>Stand 31. März</b>	<b>5'401</b>	<b>5'587</b>
<b>Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzverbindlichkeiten</b> 1'000 CHF	2013/14	2012/13
Stand 1. April	(13'734)	(9'120)
Zugänge, Netto	(4'525)	(4'976)
In der Erfolgsrechnung erfasste Gewinne	710	362
<b>Stand 31. März</b>	<b>(17'549)</b>	<b>(13'734)</b>

### Kapitalrisikomanagement

Es ist Grundsatz der Gruppe, eine starke Eigenkapitalbasis zu erhalten und ein kontinuierliches Investment-Grade-Rating zu sichern. Solange die starke Bilanz und die gute Ertragslage der Gruppe eine erhebliche Verschuldungskapazität ermöglichen, hat die Rückzahlung verbleibender Finanzschulden Priorität.

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

## 26. Übrige langfristige Verbindlichkeiten

1'000 CHF	31.3.2014	31.03.2013 <sup>1)</sup>
Langfristige Umsatzabgrenzungen	23'520	21'146
Pensionsverpflichtungen	24'701	23'126
<b>Total</b>	<b>48'221</b>	<b>44'272</b>

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1.

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 <sup>1)</sup>	Ausstehende Aktien	
<b>Stand 1. April 2012</b>	<b>66'574'333</b>	<b>(39'782)</b>	<b>66'534'551</b>
Ausgabe neuer Aktien aus dem bedingten Kapital <sup>2)</sup>	577'482		577'482
Kauf eigener Aktien		(94'044)	(94'044)
Verkauf / Transfer eigener Aktien		107'112	107'112
<b>Stand 31. März 2013</b>	<b>67'151'815</b>	<b>(26'714)</b>	<b>67'125'101</b>

Ausgabe neuer Aktien aus dem bedingten Kapital <sup>2)</sup>	21'472		21'472
Kauf eigener Aktien		(564'636)	(564'636)
Verkauf / Transfer eigener Aktien		581'165	581'165
<b>Stand 31. März 2014</b>	<b>67'173'287</b>	<b>(10'185)</b>	<b>67'163'102</b>

Nennwert des Aktienkapitals 1'000 CHF	Aktienkapital	Eigene Aktien <sup>1)</sup>	Ausstehende Aktien
<b>Stand 1. April 2012</b>	<b>3'329</b>	<b>(2)</b>	<b>3'327</b>
Ausgabe neuer Aktien aus dem bedingten Kapital <sup>2)</sup>	29		29
Kauf eigener Aktien		(5)	(5)
Verkauf / Transfer eigener Aktien		5	5
<b>Stand 31. März 2013</b>	<b>3'358</b>	<b>(2)</b>	<b>3'356</b>

Ausgabe neuer Aktien aus dem bedingten Kapital <sup>2)</sup>	1		1
Kauf eigener Aktien		(28)	(28)
Verkauf / Transfer eigener Aktien		29	29
<b>Stand 31. März 2014</b>	<b>3'359</b>	<b>(1)</b>	<b>3'358</b>

Alle Aktien haben einen Nominalwert von CHF 0,05.

<sup>1)</sup> Eigene Aktien werden am Markt zurückgekauft und sind nicht dividendenberechtigt.

<sup>2)</sup> Zum Zweck der Mitarbeiterbeteiligung geschaffen.

An der ordentlichen Generalversammlung vom 7. Juli 2005 wurde das bedingte Kapital von CHF 264'270 (5'285'400 Aktien) um CHF 165'056 (3'301'120 Aktien) auf neu CHF 429'326 (8'586'520 Aktien) erhöht. Per 31. März 2014 waren davon 5'322'133 Aktien (Vorjahr 5'343'605 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 von Konzerngesellschaften

Aus den Akquisitionen ergeben sich folgende Aktiven und Passiven:

1'000 CHF	2013/14	2012/13
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2'230	948
Übriges Umlaufvermögen	3'098	1'657
Sachanlagen	2'001	1'466
Immaterielle Anlagen	12'686	11'903
Andere langfristige Anlagen	430	1'805
Kurzfristige Verbindlichkeiten	(4'798)	(1'127)
Langfristige Verbindlichkeiten	(6'439)	(3'443)
<b>Nettoaktiven</b>	<b>9'208</b>	<b>13'209</b>
Goodwill	28'417	26'856
<b>Kaufpreis</b>	<b>37'625</b>	<b>40'065</b>
Fair Value der assoziierten Gesellschaft vor Akquisition <sup>1)</sup>	(9'626)	
Verbindlichkeit für Earn-outs bzw. zurückbehaltener Teil des Kaufpreises <sup>2)</sup>	(2'275)	(5'318)
<b>Barzahlung</b>	<b>25'724</b>	<b>34'747</b>
Akquirierte flüssige Mittel	(1'080)	(908)
<b>Mittelabfluss aus Akquisitionen, abzüglich akquirierte flüssige Mittel</b>	<b>24'644</b>	<b>33'839</b>
Mittelabfluss aus Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften, Minderheitsbeteiligungen und Earn-out Zahlungen	5'168	22'344
<b>Total Mittelabfluss aus Akquisitionen</b>	<b>29'812</b>	<b>56'183</b>

<sup>1)</sup> Der Gewinn von CHF 3,1 Mio. aus der Fair Value Neubewertung der assoziierten Gesellschaften ist im Finanzergebnis erfasst.

<sup>2)</sup> Earn-out Zahlungen sind abhängig von den zukünftigen Ergebnissen der akquirierten Gesellschaften und die Verbindlichkeiten für Earn-outs basieren auf den neuesten Schätzungen der zukünftigen Ergebnisse.

Während der Geschäftsjahre 2013/14 und 2012/13 wurden 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 2013/14 getätigte Unternehmenszusammenschlüsse wurden Anschaffungsnebenkosten in Höhe von CHF 0,6 Mio. (Vorjahr CHF 0,5 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	2013/14	2012/13
Beitrag der akquirierten Gesellschaften seit Akquisition		
Umsatz	8'371	16'301
Nettoergebnis	815	809
Beitrag, wenn die Akquisitionen am 1. April erfolgt wären		
Umsatz	18'509	20'446
Nettoergebnis	(2'425)	1'024

## 29. Transaktionen mit Nahestehenden

1'000 CHF	2013/14	2012/13	2013/14	2012/13	2013/14	2012/13
	Geschäfts- leitung		Verwaltungs- rat		Total	
Kurzfristige Personalaufwendungen	9'282	7'529	1'752	1'617	11'034	9'146
Aufwendungen für Vorsorge	799	692			799	692
Aktienbasierte Vergütungen	5'049	3'814	1'372	1'217	6'421	5'031
<b>Total</b>	<b>15'130</b>	<b>12'035</b>	<b>3'124</b>	<b>2'834</b>	<b>18'254</b>	<b>14'869</b>

Die Gesamtvergütung an die Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2013/14, wie oben aufgeführt, bezieht sich auf die 13 aktuellen Mitglieder der Geschäftsleitung. Die Gesamtvergütung an die Geschäftsleitung für das Jahr 2012/13, wie oben aufgeführt, bezog sich auf neun Mitglieder sowie zwei Mitglieder, welche während des Geschäftsjahres 2012/13 aus der Geschäftsleitung ausgeschieden sind.

Die Gesamtvergütung an den Verwaltungsrat für das Jahr 2013/14, wie oben aufgeführt, bezieht sich auf acht aktuelle Mitglieder (Vorjahr acht Mitglieder).

Während der Berichtsperiode 2013/14 bestanden mehrere Mietverträge zwischen der Gruppe und ARim AG oder R-Estate AG. Beide Gesellschaften gehören Andy Rihs, Mitglied des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG. Die Mietverträge umfassen Lagerflächen, Parkplätze und eine Kinderkrippe. Die Höhe sämtlicher mit Andy Rihs abgeschlossener Transaktionen, einschliesslich der Mietzahlungen und der Kauf von Werbematerialien, beläuft sich auf CHF 0,35 Mio. (Vorjahr CHF 0,25 Mio.).

Für nähere Informationen zu Transaktionen mit assoziierten Gesellschaften siehe Anhang 18.

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 Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung können Anhang 3.6 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, Belgien, Kanada und Deutschland. 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 265,6 Mio. beziehungsweise 98,7% der Pensionsverpflichtung von Sonova (Vorjahr CHF 239,5 Mio., beziehungsweise 98,6%).

### 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.

1'217 Arbeitnehmer (Vorjahr 1'185 Arbeitnehmer) und 79 Leistungsempfänger (Vorjahr 77 Leistungsempfänger) sind per 31. März 2014 durch den Schweizer Pensionsplan versichert. Der Pensionsplan hat eine Laufzeit von 11,2 Jahren (Vorjahr 11,4 Jahre).

Das Ergebnis der Pläne ist nachfolgend zusammengefasst:

In der Bilanz erfasste Beträge 1'000 CHF	31.3.2014	31.03.2013 <sup>1)</sup>
Barwert der finanzierten Vorsorgeverpflichtungen	(266'975)	(240'637)
Planvermögen zu Fair Value	244'429	219'802
<b>Nettoarwert von finanzierten Plänen</b>	<b>(22'546)</b>	<b>(20'835)</b>
Barwert der ungedeckten Vorsorgeverpflichtungen	(2'155)	(2'291)
<b>Total Verbindlichkeiten, netto</b>	<b>(24'701)</b>	<b>(23'126)</b>
Beträge in der Bilanz:		
Pensionsverpflichtungen	(24'701)	(23'126)

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1.

Im Eigenkapital erfasste Neubewertungen 1'000 CHF	2013/14	2012/13 <sup>1)</sup>
Stand 1. April	31'041	16'865
Versicherungsmathematische (Gewinne)/Verluste aufgrund von		
– Veränderungen der demographischen Annahmen	4'469	
– Veränderungen der finanziellen Annahmen		19'382
– Veränderungen der erfahrungsbedingten Anpassungen	(1'035)	4'033
Ertrag Planvermögen exklusive Zinsertrag	(4'838)	(9'239)
<b>Stand 31. März</b>	<b>29'637</b>	<b>31'041</b>

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1.

<b>In der Erfolgsrechnung erfasste Beträge</b> 1'000 CHF	<b>2013/14</b>	<b>2012/13<sup>1)</sup></b>
Laufender Dienstaufwand	24'848	21'822
Arbeitnehmerbeiträge	(9'426)	(9'188)
Zinskosten, netto	474	212
<b>Total Personalvorsorgeaufwand<sup>2)</sup></b>	<b>15'896</b>	<b>12'846</b>

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1.

<sup>2)</sup> Der in der Konzernerfolgsrechnung 2013/14 erfasste Betrag wurde den folgenden Positionen belastet:

- Herstellkosten der verkauften Produkte CHF 4,0 Mio. (Vorjahr CHF 3,4 Mio.);
- Forschung und Entwicklung CHF 4,5 Mio. (Vorjahr CHF 3,8 Mio.);
- Vertrieb und Marketing CHF 2,9 Mio. (Vorjahr CHF 2,3 Mio.);
- Administration CHF 4,0 Mio. (Vorjahr CHF 3,1 Mio.);
- Finanzaufwand CHF 0,5 Mio. (Vorjahr CHF 0,2 Mio.).

<b>Veränderung des Barwerts der Vorsorgeverpflichtung</b> 1'000 CHF	<b>2013/14</b>	<b>2012/13<sup>1)</sup></b>
Anfangsbestand	242'928	206'454
Zinskosten	4'905	5'624
Laufender Dienstaufwand	24'848	21'822
Bezahlte Pensionsleistungen, netto	(6'800)	(14'493)
Versicherungsmathematischer Verlust aus Vorsorgeverpflichtungen	3'434	23'415
Umrechnungsdifferenzen	(185)	106
<b>Barwert der Vorsorgeverpflichtung am Ende der Periode</b>	<b>269'130</b>	<b>242'928</b>

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1.

<b>Veränderung des Fair Value des Planvermögens</b> 1'000 CHF	<b>2013/14</b>	<b>2012/13<sup>1)</sup></b>
Anfangsbestand	219'802	198'091
Zinsertrag auf Planvermögen	4'431	5'442
Beitragszahlungen Arbeitgeber	12'550	12'247
Beitragszahlungen Arbeitnehmer	9'426	9'188
Bezahlte Pensionsleistungen, netto	(6'482)	(14'445)
Ertrag Planvermögen exklusive Zinsertrag	4'838	9'239
Umrechnungsdifferenzen	(136)	40
<b>Fair Value des Planvermögens am Ende der Periode</b>	<b>244'429</b>	<b>219'802</b>

<sup>1)</sup> Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet), siehe Anhang 2.1.

<b>Das Planvermögen setzt sich wie folgt zusammen:</b>	<b>31.3.2014</b>	<b>31.3.2013</b>
Flüssige Mittel	4,4 %	4,2 %
Inländische Obligationen	30,4 %	30,0 %
Ausländische Obligationen	7,7 %	8,2 %
Inländische Beteiligungspapiere	11,6 %	13,7 %
Ausländische Beteiligungspapiere	29,1 %	22,3 %
Liegenschaften	11,1 %	11,7 %
Alternative Anlagen	5,7 %	9,9 %

Die aktuelle Rendite auf dem Planvermögen betrug CHF 9,3 Mio. (Vorjahr CHF 14,7 Mio.). Für das Geschäftsjahr 2014/15 belaufen sich die erwarteten Arbeitgeberbeiträge auf CHF 13,0 Mio..

<b>Wesentliche versicherungsmathematische Annahmen (gewichteter Durchschnitt)</b>	<b>2013/14</b>	<b>2012/13</b>
Diskontsatz	2,00 %	2,00 %
Lohnentwicklung	1,75 %	1,75 %
Rentenentwicklung	0 %	0 %
Fluktuationsrate	10 %	10 %
Demografie	BVG 2010GT	BVG 2010PT

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.

<b>Sensitivitätsanalyse – Auswirkungen auf die Vorsorgeverpflichtung CHF 1'000</b>	<b>31.3.2014</b>	<b>31.3.2013</b>
<b>Diskontsatz</b>		
Diskontsatz + 0.25 %	258'378	232'801
Diskontsatz – 0.25 %	273'269	246'494
<b>Lohnentwicklung</b>		
Lohnentwicklung + 0.25 %	267'914	241'818
Lohnentwicklung – 0.25 %	263'382	237'164
<b>Rentenentwicklung</b>		
Rentenentwicklung + 0.5 %	271'765	244'237
Rentenentwicklung – 0.5 %	259'492	234'701
<b>Fluktuationsrate</b>		
Fluktuationsrate + 5 %	257'899	231'613
Fluktuationsrate – 5 %	280'610	254'695

### Beitragsorientierte Pläne

Mehrere Konzerngesellschaften haben einen beitragsorientierten Plan. Die Arbeitgeberbeiträge für das am 31. März 2014 endende Berichtsjahr in Höhe von CHF 11,9 Mio. (Vorjahr CHF 11,0 Mio.) wurden direkt in der Erfolgsrechnung erfasst.

## 31. Executive Equity Award Plan

Der Executive Equity Award Plan (EEAP) wird jährlich dem Verwaltungsrat (VR), der Geschäftsleitung (GL) sowie anderen leitenden Angestellten und Führungskräften der Gruppe angeboten und berechtigt 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.

Für den EEAP 2014 wurden Optionen / Share Appreciation Rights (SARs) / 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. Wird die Leistungsvorgabe nicht erreicht, so wird die Anzahl der Optionen, bzw. RSUs reduziert.

Die folgenden Kosten für anteilsbasierte Vergütungen wurden im Berichts- und Vorjahr erfasst:

1'000 CHF	2013 / 14	2012 / 13
Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen aus Aktiengewährung	18'682	15'771
Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen mit Barausgleich	451	477
<b>Total Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen</b>	<b>19'133</b>	<b>16'248</b>



Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht über die im Rahmen der EEAP-Programme von 2009 bis 2014 gewährten und noch ausstehenden Optionen/Warrants/WARs/SARs. Alle gewährten Beteiligungsinstrumente bestehen aus vier gleichen Tranchen, wobei jährlich eine Tranche erdient wird.

#### Aufstellung der ausstehenden Optionen/Warrants/WARs/SARs gewährt bis 31. März 2013:

Geschäftsjahr der Gewährung	Form der Gewährung	Erster Erdienungszeitpunkt / Verfall	Gewährt	Ausübungspreis (CHF)	Ausstehend	Durchschn. Restlaufzeit (Jahre)	Ausübbar
		01.03.2012					
2008/09	Optionen	28.02.2017	160'000	56,00	27'000	2,9	27'000
		01.03.2011					
2009/10	Warrants/WARs <sup>1)</sup>	28.02.2015	452'140	131,00	311'910	0,9	311'910
		01.03.2012					
2010/11	Warrants/WARs <sup>1)</sup>	29.02.2016	612'065	118,40	306'567	1,9	233'286
		27.05.2012					
2011/12	Optionen	27.05.2016	40'000	88,30	10'000	2,2	
		01.06.2013					
2011/12	Optionen/SARs	31.01.2019	298'474	95,85	255'737	4,8	56'096
		01.06.2014					
2012/13	Optionen/SARs	31.01.2020	227'188	109,10	221'423	5,8	
		01.06.2015					
2013/14	Optionen/SARs <sup>2)</sup>	31.01.2021	242'673	124,60	242'673	6,8	
<b>Total</b>			<b>2'032'540</b>	<b>112,09</b>	<b>1'375'310<sup>3)</sup></b>	<b>3,7</b>	<b>628'292<sup>4)</sup></b>
<b>Davon:</b>							
Aktiengewährung			1'855'588		1'277'473		597'551
Barausgleich			176'952		97'837		30'741

<sup>1)</sup> Zur besseren Vergleichbarkeit mit den ausgegebenen Optionen wurden die Warrants um den Faktor 25 angepasst, da 25 Warrants zum Bezug einer Aktie berechtigen. Die Warrants sind an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) handelbar. Die Ticker-Symbole sind: 2009/10: SONAB, Plan 2010/11: SONCA.

<sup>2)</sup> Enthält 107'567 «Performance Optionen» welche an den CEO und GL-Mitglieder gewährt wurden.

<sup>3)</sup> Der gewichtete Ausübungspreis der ausstehenden Optionen/Warrants/SARs/WARs beträgt CHF 115,22.

<sup>4)</sup> Der gewichtete Ausübungspreis der ausübenden Optionen/Warrants/SARs/WARs beträgt CHF 119,96.

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 2013/14 und 2012/13 wurden folgende Annahmen getroffen:

Annahmen zum Bewertungsstichtag	Executive Equity Award Plan 2014	Executive Equity Award Plan 2013
Datum der Bewertung	01.02.2014	01.02.2013
Verfalldatum	31.01.2021	31.01.2020
Aktienkurs zum Zeitpunkt der Gewährung	CHF 124,60	CHF 109,10
Ausübungspreis	CHF 124,60	CHF 109,10
Volatilität	27,2%	32,3%
Erwarteter Dividendenenertrag	2,21%	1,33%
Gewichteter risikofreier Zinssatz	0,6%	0,5%
<b>Durchschnittlich gewichteter Fair Value der ausgegebenen Optionen/SARs</b>	<b>CHF 24,46</b>	<b>CHF 24,19</b>

### Optionen / Warrants

Der Ausübungspreis der Optionen / Warrants entspricht dem Marktpreis der Sonova Aktie an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Tag der Gewährung. Der Fair Value der gewährten Optionen / Warrants wird am Datum der Gewährung geschätzt und als Aufwand über den entsprechenden Erdienungszeitraum verbucht. Um sicherzustellen, dass letztlich nur der Aufwand der zugeteilten Optionen / Warrants verbucht wird, werden Annahmen zur Fluktuation getroffen und über den Erdienungszeitraum angepasst (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). Während die Optionen zwischen dem Ende des Erdienungszeitraums und dem Verfalldatum der Optionen ausgeübt werden können, sind die Warrants handelbar und können zwischen dem Ende des Erdienungszeitraums und dem Verfalldatum der Warrants durch die am Plan teilnehmenden Mitarbeitenden verkauft werden. Die handelbaren Warrants werden am Ende des Verfalldatums ausgeübt und Aktien werden entweder aus dem bedingten Aktienkapital geschaffen oder es werden zur Erfüllung eigene Aktien verwendet. Für 25 Warrants wird eine Aktie ausgegeben. Wenn Optionen ausgeübt werden, wird eine Aktie pro Option aus dem bedingten Aktienkapital geschaffen oder es werden zur Erfüllung eigene Aktien verwendet.

Änderungen in den ausstehenden Optionen / Warrants	2013 / 14		2012 / 13	
	Anzahl der Optionen / Warrants <sup>1)</sup>	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)	Anzahl der Optionen / Warrants <sup>1)</sup>	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)
Ausstehende Optionen / Warrants per 1. April	1'322'808	106,64	1'800'548	100,54
Gewährt <sup>2)</sup>	215'221	124,60	200'967	109,10
Ausgeübt / verkauft <sup>3)</sup>	(210'872)	70,53	(503'908)	86,89
Verwirkt	(49'684)	116,91	(174'799)	103,64
<b>Ausstehende Optionen / Warrants per 31. März</b>	<b>1'277'473</b>	<b>115,22</b>	<b>1'322'808</b>	<b>106,64</b>
<b>Ausübbar am 31. März</b>	<b>597'551</b>	<b>119,94</b>	<b>612'790</b>	<b>104,52</b>

<sup>1)</sup> Zur besseren Vergleichbarkeit wurde die Anzahl der Warrants dem Ausübungsverhältnis 25:1 angepasst.

<sup>2)</sup> 2013 / 14 enthält 107'567 «Performance Optionen» welche an den CEO und die GL-Mitglieder gewährt wurden.

<sup>3)</sup> Von der Veränderung für das Geschäftsjahr 2013 / 14 entfallen 26'827 (Vorjahr 227'758) auf ausgeübte Optionen und 184'045 (Vorjahr 276'150) auf verkaufte Warrants. Der Gesamtwert der ausgeübten Optionen betrug CHF 2,2 Mio. (Vorjahr CHF 21,4 Mio.). Der gewichtete durchschnittliche Aktienpreis der ausgeübten Optionen während des Berichtsjahres 2013 / 14 betrug CHF 80,54 (Vorjahr CHF 94,90).

### Share Appreciation Rights (SARs) / Warrant Appreciation Rights (WARs)

Der Ausübungspreis der SARs / WARs entspricht in der Regel dem Marktpreis der Sonova Aktien an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Tag der Gewährung. Bei Ausübung eines SAR / WAR wird dem Bezugsberechtigten in bar ein Betrag ausbezahlt, der dem Ergebnis der Multiplikation der Anzahl Aktien, für die SARs / WARs ausgeübt werden, mit einem etwaigen Überschuss des Marktpreises pro Aktie am Tag der Ausübung über den Ausübungspreis (bestimmt zum Zeitpunkt der Gewährung der SARs / WARs) entspricht. Der anfängliche Fair Value der SARs / WARs entspricht der Bewertung der Warrants / Optionen der jeweiligen Periode und wird als Aufwand über den Erdienungszeitraum erfasst. Bis die Verbindlichkeit beglichen ist, wird sie an jedem Bilanzstichtag neu bewertet und Veränderungen des Fair Value werden in der Erfolgsrechnung verbucht. Die SARs / WARs können zwischen dem Ende des Erdienungszeitraums und dem Verfalldatum der SARs / WARs verkauft werden.

Änderungen in ausstehenden SARs / WARs	2013 / 14				2012 / 13			
	Anzahl SARs	Gewichteter durchschnittlicher Aus- übungspreis (CHF)	Anzahl WARs	Gewichteter durchschnittlicher Aus- übungspreis (CHF)	Anzahl SARs	Gewichteter durchschnittlicher Aus- übungspreis (CHF)	Anzahl WARs	Gewichteter durchschnittlicher Aus- übungspreis (CHF)
<b>Ausstehende SARs / WARs</b>								
<b>per 1. April</b>	<b>50'145</b>	<b>102,78</b>	<b>100'219</b>	<b>122,59</b>	<b>33'244</b>	<b>95,05</b>	<b>179'887</b>	<b>110,95</b>
Gewährt	27'452	124,60			26'221	109,10		
Ausgeübt / verkauft	(1'624)	95,85	(9'270)	103,32			(32'470)	73,80
Verwirkt	(7'613)	102,14	(61'472)	125,29	(9'320)	95,85	(47'198)	111,81
<b>Ausstehende SARs / WARs</b>								
<b>per 31. März<sup>1)</sup></b>	<b>68'360</b>	<b>111,78</b>	<b>29'477</b>	<b>123,02</b>	<b>50'145</b>	<b>102,78</b>	<b>100'219</b>	<b>122,59</b>
<b>Ausübbar am 31. März<sup>2)</sup></b>	<b>3'358</b>	<b>95,85</b>	<b>27'383</b>	<b>123,37</b>			<b>84'301</b>	<b>122,91</b>

<sup>1)</sup> Am 31. März 2014 beträgt der Buchwert der Verbindlichkeit der SARs CHF 1,0 Mio. (Vorjahr CHF 0,5 Mio.), derjenige der WARs CHF 0,5 Mio. (Vorjahr CHF 0,7 Mio.).

<sup>2)</sup> Der innere Wert der SARs and WARs, welche per 31. März 2014 ausübbar sind, beträgt CHF 0,1 Mio. (Vorjahr CHF 0), respektive CHF 0,2 Mio. (Vorjahr CHF 0).

#### Gespernte Aktien / Restricted Share Units (RSUs)

Für die EEAP-Programme 2010 bis 2014 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 berechnen 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 2014 gewährt wurden ist der definitive Erhalt zusätzlich an die Erfüllung eines Leistungskriteriums gebunden. Zusätzlich zu den im Rahmen des EEAP 2014 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 für die als Teil des EEAP-Programms 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 Neubeurteilungen der Zielerreichung 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 2013/14 als Aufwand verbucht, da es im Zusammenhang mit diesen Aktien keinen Erdienungszeitraum gibt.

Änderungen in den ausstehenden RSUs	2013 / 14	2012 / 13
	Anzahl RSUs	Anzahl RSUs
<b>RSUs per 1. April</b>	<b>352'794</b>	<b>294'305</b>
Gewährt <sup>1)</sup>	137'939	145'452
Befreit	(74'629)	(65'224)
Verwirkt	(17'652)	(21'739)
<b>RSUs per 31. März</b>	<b>398'452</b>	<b>352'794</b>

<sup>1)</sup> 2013 / 14 enthält 20'498 «Performance RSUs» welche an den CEO und GL-Mitglieder gewährt wurden.

## 32. Eventualverpflichtungen

Per 31. März 2014 und 2013 bestanden keine Verpfändungen zugunsten von Dritten, ausser solchen in Zusammenhang mit Bankdarlehen und Hypotheken. Als Sicherheit für das im Zusammenhang mit der Akquisition von Advanced Bionics gewährte initiale Bankdarlehen von CHF 470 Mio., von dem CHF 80 Mio. noch ausstehend waren, wurden die Aktien von Advanced Bionics hinterlegt. Zusätzlich wurde ein Depot in Höhe von CHF 1,0 Mio. im Zusammenhang mit einer Bankgarantie verpfändet. Für die Hypotheken sind Immobilien im Wert von CHF 0,2 Mio. (Vorjahr CHF 0,2 Mio.) hinterlegt. Der Nettobuchwert dieser Immobilien beläuft sich per 31. März 2014 auf CHF 1,1 Mio. (Vorjahr CHF 1,2 Mio.). Die per 31. März 2014 und 2013 offenen Kaufverpflichtungen bezogen sich auf die laufenden Geschäftsaktivitäten.

## 33. Leasingverpflichtungen

Per 31. März 2014 bestanden die folgenden Mindestleasingverpflichtungen aus unkündbaren Operating-Leasingverträgen:

Geschäftsjahr 1'000 CHF	31.3.2014	31.3.2013
2013 / 14		35'330
2014 / 15	35'810	27'132
2015 / 16	26'378	23'744
2016 / 17	21'704	20'950
2017 / 18	17'658	19'321
2018 / 19	15'685	14'232
später	32'982	11'645
<b>Total</b>	<b>150'217</b>	<b>152'354</b>

Die Verpflichtungen aus Operating-Leasing betreffen in erster Linie langfristige Immobilien-Mietverträge, welche in der Regel verlängerbar sind.

Im Geschäftsjahr 2013 / 14 wurden CHF 48,2 Mio. als Aufwand für Leasing in der konsolidierten Erfolgsrechnung erfasst (Vorjahr CHF 43,6 Mio.).

Per 31. März 2014 und 2013 bestanden keine Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing.

## 34. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Es gab keine wesentlichen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

## 35. Liste der wesentlichen Gesellschaften

Name der Gesellschaft	Aktivität	Standort	Gesellschaftskapital <sup>1)</sup> Lokale Währung 1'000	Beteiligung
<b>Schweiz</b>				
Sonova Holding AG	A	Stäfa	CHF 3'359	
Phonak 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 %
<b>EMEA (ohne Schweiz)</b>				
Hansaton Akustische Geräte GmbH	B	Wals-Himmelreich (AT)	EUR 450	100 %
Ets. Lapperre BHAC NV	B	Groot-Bijgaarden (BE)	EUR 124	100 %
Phonak GmbH	B	Fellbach-Oeffingen (DE)	EUR 25	100 %
Unitron Hearing GmbH	B	Fellbach-Oeffingen (DE)	EUR 41	100 %
Phonak Ibérica S.A.U.	B	Alicante (ES)	EUR 7'000	100 %
Audition Santé SAS	B	Cahors (FR)	EUR 3'800	100 %
Phonak France SA	B	Bron-Lyon (FR)	EUR 1'000	100 %
Phonak Italia Srl	B	Mailand (IT)	EUR 1'040	100 %
Phonak AB	B	Stockholm (SE)	SEK 200	100 %
Boots Hearing Care Ltd.	B	Conwy (UK)	GBP 0 <sup>2)</sup>	51 %
Phonak Group Ltd.	B	Warrington (UK)	GBP 2'500	100 %
<b>Amerika</b>				
Phonak do Brasil – Sistemas Audiológicos Ltda.	B	Sao Paulo (BR)	BRL 36'179	100 %
National Hearing Services Inc.	B	Victoria BC (CA)	CAD 0 <sup>3)</sup>	100 %
1879763 Ontario Inc.	B	Mississauga (CA)	CAD 0 <sup>3)</sup>	100 %
Connect Hearing Inc.	B	Naperville (US)	USD 0 <sup>4)</sup>	100 %
Ear Professionals International Corporation	B	Pomona (US)	USD 6	79 %
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 <sup>3)</sup>	100 %
Phonak LLC	B	Warrenville (US)	USD 0 <sup>3)</sup>	100 %
Sonova United States Hearing Instruments, LLC	A	Warrenville (US)	USD 0 <sup>3)</sup>	100 %
Development Finance Inc.	A	Wilmington (US)	USD 0 <sup>5)</sup>	100 %
<b>Asien / Pazifik</b>				
Hearing Retail Group Pty. Ltd.	B	Sydney (AU)	AUD 0 <sup>6)</sup>	100 %
Phonak Pty. Ltd.	B	Baulkham Hills (AU)	AUD 750	100 %
Phonak (Shanghai) Co., Ltd.	B	Shanghai (CN)	CNY 20'041	100 %
Unitron Hearing (Suzhou) Co., Ltd.	C	Suzhou (CN)	CNY 46'249	100 %
Phonak Japan Co., Ltd.	B	Tokio (JP)	JPY 10'000	100 %
Phonak Operation Center Vietnam Co., Ltd.	C	Binh Duong (VN)	VND 36'156'000	100 %

### Aktivitäten:

A Holding / Finanz: Diese Gesellschaft ist eine Holding oder erfüllt die Funktion einer Finanzgesellschaft.

B Vertrieb: Diese Gesellschaft erbringt Vertriebs- und Marketingaktivitäten für die Gruppe.

C Produktion: Diese Gesellschaft dient der Produktion innerhalb der Gruppe.

D Forschung: Diese Gesellschaft erfüllt Forschungs- und Entwicklungsaufgaben innerhalb der Gruppe.

<sup>1)</sup> Der Betrag des Gesellschaftskapitals gibt nicht zwingend den zu versteuernden Betrag wieder und versteht sich ohne Agio.

<sup>2)</sup> GBP 133

<sup>3)</sup> Ohne Nennwert

<sup>4)</sup> USD 1

<sup>5)</sup> USD 10

<sup>6)</sup> AUD 100



# Bericht der Revisionsstelle zur Konzernjahresrechnung



## Bericht der Revisionsstelle zur Konzernjahresrechnung 2013/14 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 72 bis 118), für das am 31. März 2014 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 2014 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

Gian Franco Bieler  
Revisionsexperte

Zürich, 14. Mai 2014

# Jahresrechnung der Sonova Holding AG

## Erfolgsrechnungen

1'000 CHF	2013/14	2012/13
<b>Ertrag</b>		
Beteiligungsertrag	304'728	432'365
Finanzertrag	23'247	45'426
Sonstiger Ertrag	21'125	18'370
<b>Total Ertrag</b>	<b>349'100</b>	<b>496'161</b>
<b>Aufwand</b>		
Finanzaufwand	(81'174)	(7'344)
Verwaltungsaufwand	(7'626)	(7'502)
Abschreibungen und Amortisationen		(4'184)
Sonstiger Aufwand	2.1 (2'069)	(15'984)
<b>Total Aufwand</b>	<b>(90'869)</b>	<b>(35'014)</b>
<b>Jahresgewinn</b>	<b>258'231</b>	<b>461'147</b>

## Bilanzen

<b>Aktiven</b> 1'000 CHF	Anhang	<b>31.3.2014</b>	<b>31.3.2013</b>
Flüssige Mittel		11'122	58'138
Wertschriften	2.2	1'273	2'810
Forderungen gegenüber Dritten		4'355	4'258
Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften		269'220	9'789
Aktive Rechnungsabgrenzungen		38	
<b>Total Umlaufvermögen</b>		<b>286'008</b>	<b>74'995</b>
Darlehen an Dritte		482	488
Darlehen an Konzerngesellschaften		1'223'782	1'417'608
Beteiligungen		294'419	314'089
<b>Total Anlagevermögen</b>		<b>1'518'683</b>	<b>1'732'185</b>
<b>Total Aktiven</b>		<b>1'804'691</b>	<b>1'807'180</b>

<b>Passiven</b> 1'000 CHF	Anhang	<b>31.3.2014</b>	<b>31.3.2013</b>
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten		4'603	5'601
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften		3'998	3'669
Bankdarlehen	2.3	80'000	
Passive Rechnungsabgrenzungen		3'908	4'044
<b>Total kurzfristiges Fremdkapital</b>		<b>92'509</b>	<b>13'314</b>
Bankdarlehen	2.3		230'000
Darlehen von Konzerngesellschaften			4'121
<b>Total langfristiges Fremdkapital</b>		<b>0</b>	<b>234'121</b>
<b>Total Fremdkapital</b>		<b>92'509</b>	<b>247'435</b>
Aktienkapital		3'359	3'358
Allgemeine Reserve		1'800	1'800
Reserve aus Kapitaleinlagen		18'542	124'337
Reserve für eigene Aktien	2.2	1'273	2'810
Bilanzgewinn		1'687'208	1'427'440
<b>Total Eigenkapital</b>	2.4	<b>1'712'182</b>	<b>1'559'745</b>
<b>Total Passiven</b>		<b>1'804'691</b>	<b>1'807'180</b>

# Anhang zur Jahresrechnung per 31. März 2014

## 1. Allgemeines

Die Jahresrechnung der Sonova Holding AG ist nach den Grundsätzen des schweizerischen Aktienrechtes erstellt worden.

## 2. Erläuterungen zur Erfolgsrechnung und zur Bilanz

### 2.1 Sonstiger Aufwand

Übriger Aufwand enthält hauptsächlich Steueraufwendungen und Bankgebühren. Im Geschäftsjahr 2012/13 waren neben anderen Positionen die Kosten für einen aussergerichtlichen Vergleich ohne Anerkennung einer Rechtspflicht mit einer Investorengruppe enthalten.

### 2.2 Wertschriften und Reserve für eigene Aktien

Die Wertschriften beinhalten 10'185 eigene Aktien (Vorjahr 26'714) im Anschaffungswert von CHF 1'273'326 (Vorjahr CHF 2'810'104). Die Aktien hatten per 31. März 2014 einen Marktwert von CHF 1'315'902 (Vorjahr CHF 3'042'725). Aufgrund des Niederstwertprinzips sind in der Bilanz CHF 1'273'326 angesetzt.

Eine Reserve für eigene Aktien in Höhe von 1'273'326 (Vorjahr CHF 2'810'104) wurde entsprechend dem Anschaffungswert gebildet. Keine eigenen Aktien befinden sich im Besitz von anderen Konzerngesellschaften.

Die folgende Tabelle zeigt die Veränderungen im Bestand der eigenen Aktien zu Marktwerten und in den Reserven für eigene Aktien:

Anzahl/ 1'000 CHF

	Anzahl	Reserve für eigene Aktien	Eigene Aktien zu Marktwerten
Stand 31. März 2013	<b>26'714</b>	<b>2'810</b>	<b>3'042</b>
Kauf eigener Aktien	564'636	63'123	63'123
Verkauf eigener Aktien	(581'165)	(64'660)	(41'486)
Verlust aus Verkauf und Neubewertung eigener Aktien			(23'363)
Stand 31. März 2014	<b>10'185</b>	<b>1'273</b>	<b>1'316</b>

### 2.3 Bankdarlehen

Die Übernahme der Advanced Bionics Corporation wurde von der Sonova Holding AG mittels einer Barzahlung aus eigenen liquiden Mitteln und mittels eines Akquisitionsdarlehens in Höhe von CHF 470 Mio. finanziert. Dieses Darlehen teilte sich in zwei Tranchen auf, wovon die erste Tranche über CHF 240 Mio. per Juli 2011 vollständig zurückbezahlt wurde. Die zweite Tranche über CHF 230 Mio. hat eine maximale Laufzeit von fünf Jahren, hiervon wurden per März 2014 CHF 150 Mio. zurückbezahlt. Der verbleibende noch ausstehende Teil in Höhe von CHF 80 Mio. ist im Dezember 2014 fällig.

## 2.4 Nachweis über die Veränderung des Eigenkapitals

1'000 CHF

	Aktien- kapital	Allgemeine Reserve	Reserve aus Kapital- einlagen	Reserve für eigene Aktien	Gewinn- vortrag	Total Eigenkapital
<b>Stand 1. April 2013</b>	<b>3'358</b>	<b>1'800</b>	<b>124'337</b>	<b>2'810</b>	<b>1'427'440</b>	<b>1'559'745</b>
Ausschüttung			(107'441)			(107'441)
Kapitalerhöhung (inkl. Agio) aus dem bedingten Kapital	1		1'646			1'647
Reduktion Reserve für eigene Aktien				(1'537)	1'537	
Jahresgewinn					258'231	258'231
<b>Stand 31. März 2014</b>	<b>3'359</b>	<b>1'800</b>	<b>18'542</b>	<b>1'273</b>	<b>1'687'208</b>	<b>1'712'182</b>

Im Laufe des Berichtsjahres 2013/14 wurden aus dem bedingten Kapital, welches zum Zweck der Eigenkapitalbeteiligung von Schlüsselmitarbeitern der Sonova Gruppe geschaffen wurde, weitere 21'472 Namenaktien à CHF 0,05 nominal, entsprechend einem Nennwert von CHF 1'074, zum Ausgabepreis von CHF 1'646'244 ausgegeben. Im Berichtsjahr 2013/14 reduzierte sich das bedingte Aktienkapital im Nennwert von CHF 267'180 (5'343'605 Aktien) um CHF 1'074 oder 21'472 Aktien (Vorjahr CHF 28'874 oder 577'482 Aktien), so dass noch CHF 266'107 (5'322'133 Aktien) zur Verfügung stehen. Basierend auf dem verbleibenden bedingten Kapital sind bis zum 31. März 2014 insgesamt 1'277'473 (Vorjahr 1'322'808) Mitarbeiteroptionen ausgegeben worden, welche bis Januar 2021 ausgeübt werden können.

Die Reserve für eigene Aktien unterscheidet sich von den eigenen Aktien in der Konzernrechnung aufgrund der Share Appreciation Rights (SARs) und Warrant Appreciation Rights (WARs). Derivative Instrumente wie SARs und WARs sind nicht im Abschluss der Sonova Holding AG enthalten (Ausserbilanzgeschäft).

## 3. Ausweispflichtige Angaben gemäss schweizerischem Aktienrecht (OR)

### 3.1 Bürgschaften, Garantieverpflichtungen und Pfandbestellungen zugunsten Dritter

1'000 CHF

	31.3.2014	31.3.2013
Abgegebene Garantien im Zusammenhang mit Mietverpflichtungen von Konzerngesellschaften	4'485	5'868

## 3.2 Wesentliche Beteiligungen

Name der Gesellschaft	Aktivität	Standort	Gesellschaftskapital <sup>1)</sup> Lokale Währung 1'000	Beteiligung Sonova Holding AG
<b>Schweiz</b>				
Phonak AG	A, B,C,D	Stäfa	CHF 2'500	100 %
Indomed AG	A	Zug	CHF 1'000	100 %
<b>EMEA (ohne Schweiz)</b>				
Hansaton Akustische Geräte GmbH	B	Wals-Himmelreich (AT)	EUR 450	100 %
Phonak Ibérica S.A.U.	B	Alicante (ES)	EUR 7'000	100 %
Audition Santé SAS	B	Cahors (FR)	EUR 3'800	15 % <sup>2)</sup>
Phonak France SA	B	Bron-Lyon (FR)	EUR 1'000	30 % <sup>2)</sup>
Phonak Italia Srl	B	Mailand (IT)	EUR 1'040	100 %
Phonak AB	B	Stockholm (SE)	SEK 200	85 % <sup>2)</sup>
Boots Hearing Care Ltd.	B	Conwy (UK)	GBP 0 <sup>3)</sup>	51 %
Phonak Group Ltd.	B	Warrington (UK)	GBP 2'500	100 %
<b>Amerika</b>				
National Hearing Services Inc.	B	Victoria BC (CA)	CAD 0 <sup>4)</sup>	100 %
1879763 Ontario Inc.	B	Mississauga (CA)	CAD 0 <sup>4)</sup>	85 % <sup>2)</sup>
Sonova United States Hearing Instruments, LLC	A	Warrenville (US)	USD 0 <sup>4)</sup>	85 % <sup>2)</sup>
<b>Asien / Pazifik</b>				
Phonak Pty. Ltd.	B	Baulkham Hills (AU)	AUD 750	100 %
Phonak (Shanghai) Co., Ltd	B	Shanghai (CN)	CNY 20'041	100 %
Unitron Hearing (Suzhou) Co., Ltd.	C	Suzhou (CN)	CNY 46'249	100 %
Phonak Japan Co., Ltd.	B	Tokio (JP)	JPY 10'000	100 %
Phonak Operation Center Vietnam Co., Ltd.	C	Binh Duong (VN)	VND 36'156'000	100 %

### Beschreibung:

A Holding / Finanz: Diese Gesellschaft ist eine Holding oder erfüllt die Funktion einer Finanzgesellschaft.

B Vertrieb: Diese Gesellschaft erbringt Vertriebs- und Marketingaktivitäten für die Gruppe.

C Produktion: Diese Gesellschaft dient der Produktion innerhalb der Gruppe.

D Forschung: Diese Gesellschaft erfüllt Forschungs- und Entwicklungsaufgaben innerhalb der Gruppe.

<sup>1)</sup> Der Betrag des Gesellschaftskapitals gibt nicht zwingend den zu versteuernden Betrag wieder und versteht sich ohne Agio.

<sup>2)</sup> Die restlichen Aktien werden von einer Tochtergesellschaft der Sonova Holding AG gehalten.

<sup>3)</sup> GBP 133

<sup>4)</sup> Aktien ohne Nennwert



### 3.3 Bedingtes Kapital

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 2014 waren davon 5'322'133 Aktien mit einem Nominalwert von CHF 266'107 (Vorjahr 5'343'605 Aktien mit einem Nominalwert von CHF 267'180) 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.

### 3.4 Bedeutende Aktionäre

Per Bilanzstichtag waren folgende bedeutende Aktionäre im Aktienregister der Gesellschaft eingetragen (mit Beteiligungen an den ausgegebenen Aktien von mehr als 3%). Bedeutende Aktionäre können auch nicht registrierte Aktien halten, die in Kategorie «Nicht registriert» enthalten sind.

	31.3.2014	31.3.2013
Chase Nominees Ltd. <sup>1)</sup>	13,42 %	17,53 %
Beda Diethelm	9,90 %	9,90 %
Hans-Ueli Rihs	6,14 %	6,20 %
Andy Rihs	5,05 %	6,26 %
Nortrust Nominees Ltd. <sup>1)</sup>	3,45 %	3,79 %
Mellon Bank Nominee <sup>1)</sup>	<3,00 %	3,65 %
Registrierte Aktionäre mit weniger als 3 % Anteil	34,88 %	28,65 %
Nicht registriert	27,16 %	24,02 %

<sup>1)</sup> Ohne Stimmrechte registriert.

### 3.5 Risikobeurteilung

Als Dachgesellschaft der Sonova Gruppe gelten für die Sonova Holding AG die gleichen Risiken, wie sie für die Sonova Gruppe identifiziert worden sind. Angaben über die gruppenweite Risikomanagementpolitik sind im Anhang 25 der Konzernjahresrechnung dargelegt.

### 3.6 Vergütungen und Beteiligungen

#### Vergütung des Verwaltungsrats

Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten eine fixe Barzahlung, eine Ausschussvergütung (sofern zutreffend) sowie Sitzungsgeld. Eine variable Vergütung in bar gibt es nicht. Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten eine langfristige Vergütung durch ihre Teilnahme am Executive Equity Award Plan (EEAP). Wie im Vorjahr besteht die EEAP-Zuteilung 2014 zu 100 % aus gesperrten Aktien. Diese Aktien unterliegen einer Sperrfrist vom 1. Februar 2014 bis zum 1. Juni 2019 (Verwaltungsratspräsident), bzw. vom 1. Februar 2014 bis zum 1. Juni 2018 (alle übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats).

Die folgende Tabelle zeigt die Vergütungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder im Berichts- und im Vorjahr:

in CHF						2013/14
	Fixe Zahlung	Sitzungsgeld/ Spesen <sup>1)</sup>	Arbeitgeber- beiträge an Sozialver- sicherungen <sup>2)</sup>	Total Barzahlung	Wert der gesperrten Aktien <sup>3)</sup>	Total Vergütung
Robert F. Spoerry, Präsident	500'000	2'500	126'725	629'225	291'192	920'417
Beat Hess, Vizepräsident	122'500	9'500	19'199	151'199	154'332	305'531
Michael Jacobi, Mitglied	125'000	9'000	98'977	232'977	154'332	387'309
Andy Rihs, Mitglied	100'000	7'000	93'713	200'713	154'332	355'045
Anssi Vanjoki, Mitglied	107'500	9'000	19'934	136'434	154'332	290'766
Ronald van der Vis, Mitglied	107'500	7'000	19'840	134'340	154'332	288'672
Jinlong Wang, Mitglied <sup>4)</sup>	78'630	3'500	15'092	97'222	154'332	251'554
John J. Zei, Mitglied	107'500	9'500	17'525	134'525	154'332	288'857
<b>Total (aktive Mitglieder)</b>	<b>1'248'630</b>	<b>57'000</b>	<b>411'005</b>	<b>1'716'635</b>	<b>1'371'516</b>	<b>3'088'151</b>
Heliane Canepa, Mitglied <sup>5)</sup>	23'267	4'000	8'341	35'608		35'608
<b>Total (inklusive ehemalige Mitglieder)</b>	<b>1'271'897</b>	<b>61'000</b>	<b>419'346</b>	<b>1'752'243</b>	<b>1'371'516</b>	<b>3'123'759</b>

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

- <sup>1)</sup> Die Sitzungsgelder und Spesen basieren auf der Anzahl teilgenommener Sitzungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder (keine Sitzungsgelder für den Präsidenten).  
<sup>2)</sup> Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr in Aktien umgewandelte RSUs, ausgeübten Optionen/WARs/SARs und zugeteilten gesperrten Aktien.  
<sup>3)</sup> Steuerwert pro gesperrte Aktie im Zuteilungszeitpunkt: für den Präsidenten des Verwaltungsrats CHF 90,71, für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats CHF 96,16.  
<sup>4)</sup> Neumitglied des Verwaltungsrats seit Juni 2013.  
<sup>5)</sup> Heliane Canepa schied anlässlich der Generalversammlung vom 18. Juni 2013 aus dem Verwaltungsrat aus.

in CHF						2012/13
	Fixe Zahlung	Sitzungsgeld/ Spesen <sup>1)</sup>	Arbeitgeber- beiträge an Sozialver- sicherungen <sup>2)</sup>	Total Barzahlung	Wert der gesperrten Aktien <sup>3)</sup>	Total Vergütung
Robert F. Spoerry, Präsident	500'000	2'500	56'129	558'629	291'300	849'929
Beat Hess, Vizepräsident <sup>4)</sup>	105'986	7'000	17'215	130'201	154'375	284'576
Heliane Canepa, Mitglied <sup>5)</sup>	107'500	10'000	42'201	159'701		159'701
Michael Jacobi, Mitglied	125'000	10'000	25'917	160'917	154'375	315'292
Andy Rihs, Mitglied	100'000	8'500	27'336	135'836	154'375	290'211
Anssi Vanjoki, Mitglied	107'500	10'500	18'197	136'197	154'375	290'572
Ronald van der Vis, Mitglied	100'000	8'500	17'454	125'954	154'375	280'329
John J. Zei, Mitglied	107'500	11'000	15'914	134'414	154'375	288'789
<b>Total (aktive Mitglieder)</b>	<b>1'253'486</b>	<b>68'000</b>	<b>220'363</b>	<b>1'541'849</b>	<b>1'217'550</b>	<b>2'759'399</b>
William D. Dearstyne, ehemaliges Mitglied <sup>6)</sup>	28'493	3'000	43'531	75'024		75'024
<b>Total (inklusive ehemalige Mitglieder)</b>	<b>1'281'979</b>	<b>71'000</b>	<b>263'894</b>	<b>1'616'873</b>	<b>1'217'550</b>	<b>2'834'423</b>

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

- <sup>1)</sup> Die Sitzungsgelder und Spesen basieren auf der Anzahl teilgenommener Sitzungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder (keine Sitzungsgelder für den Präsidenten).  
<sup>2)</sup> Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr ausgeübten Optionen/WARs/SARs und zugeteilten gesperrten Aktien.  
<sup>3)</sup> Steuerwert pro gesperrte Aktie im Zuteilungszeitpunkt: für den Präsidenten des Verwaltungsrats CHF 79,46, für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats CHF 84,22.  
<sup>4)</sup> Neumitglied des Verwaltungsrats seit Juni 2012.  
<sup>5)</sup> Heliane Canepa wird anlässlich der Generalversammlung vom 18. Juni 2013 aus dem Verwaltungsrat ausscheiden, aus diesem Grunde nahm sie am EEAP 2013 nicht mehr teil.  
<sup>6)</sup> William D. Dearstyne schied anlässlich der Generalversammlung vom 19. Juni 2012 aus dem Verwaltungsrat aus.

Neben diesen Zahlungen wurden im Berichtsjahr keinerlei zusätzliche Zahlungen an derzeitige oder frühere Mitglieder des Verwaltungsrats oder ihnen nahestehende Personen getätigt.

### Vergütung der Geschäftsleitung

Die Mitglieder der Geschäftsleitung erhalten ein Basissalär und eine variable Vergütung in bar, Zusatzleistungen, Arbeitgeberbeiträge zu Pensionskassen und Sozialversicherungen, sowie langfristige Vergütungen in Form von Optionen und RSUs. Ab dem EEAP 2014 hängt das Vesting in einem bestimmten Jahr zukünftig davon ab, ob eine vorab festgelegte Mindestrendite des investierten Kapitals (ROCE) erreicht wird.

Im Berichtsjahr betrug die variable Vergütung in bar bei 100 % Zielerreichung bei den Mitgliedern der Geschäftsleitung durchschnittlich 50 % des Basissalärs, beim CEO 62,5 %. Die variable Vergütung in bar für die Geschäftsleitung beruht auf drei Leistungszielkategorien: Gruppe, Geschäftseinheit und individuelle Ebene. Wird ein gewisser Schwellenwert bezüglich der jeweiligen Leistungsvorgabe nicht erreicht, wird für diese Zielvorgabe kein variabler Gehaltsanteil ausbezahlt. Wenn die Zielvorgabe erfüllt ist, werden 100 % des entsprechenden variablen Gehaltsanteils ausbezahlt. Wird die Zielsetzung übertroffen, kann sich die entsprechende variable Vergütung in bar auf über 100 %, maximal aber 200 % des Zielbetrags erhöhen.

Leistungsziele auf Gruppenebene sind Umsatz, EBITA, Free Cash Flow und Gewinn pro Aktie (EPS). Leistungsziele auf Ebene der Geschäftseinheit sind Umsatz, EBITA, durchschnittlicher Verkaufspreis (ASP) und betriebliche Aufwendungen der jeweiligen Geschäftseinheit. Die Leistungsziele von Gruppe und Geschäftseinheit werden zusammen mit 60 % bis 80 % der Gesamtheit der Leistungsziele gewichtet. Ausserdem gibt es für die einzelnen Mitglieder der Geschäftsleitung drei bis fünf individuelle Leistungsziele, welche mit 20 % bis 40 % der Gesamtheit gewichtet werden.

Im Berichtsjahr wurde die höchste Gesamtvergütung eines Mitglieds der Geschäftsleitung an den CEO, Lukas Braunschweiler, gezahlt. Sein Basissalär betrug CHF 800'000, seine variable Vergütung in bar bei 100 % Zielerreichung CHF 500'000 (62,5 % des Basissalärs). Sein effektiv ausbezahltes, leistungsbezogenes Gehalt für das Berichtsjahr betrug CHF 672'040 (84,0 % des Basissalärs), wobei das maximal mögliche variable Gehalt CHF 1'000'000 betragen hätte (125 % des Basissalärs). Darüber hinaus sind Beteiligungsinstrumente (EEAP) mit einem für das Jahr 2014 geltenden Marktwert von CHF 849'975, Zusatzleistungen von CHF 24'496, Arbeitgeberbeiträge an Pensionskassen von CHF 126'764 und Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen von CHF 101'722 in Lukas Braunschweilers Gesamtvergütung von CHF 2'574'997 (Vorjahr CHF 2'464'512) enthalten.

Die folgende Tabelle zeigt die Vergütung für den CEO (höchste Vergütung) und allen weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung in den Geschäftsjahren 2013/14 und 2012/13. Die Zahlungen an zwölf weitere Mitglieder der Geschäftsleitung sind in der Tabelle für das Geschäftsjahr 2013/14 aufgeführt. Die kumulierte effektive variable Vergütung in bar in % des kumulierten Basissalärs aller weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung beträgt 71,1 %. Die Zahlungen an zehn weitere Mitglieder der Geschäftsleitung sind in der Tabelle für das Geschäftsjahr 2012/13 aufgeführt. Zwei dieser Mitglieder sind im Verlauf jenes Jahres aus der Geschäftsleitung ausgeschieden.

in CHF									2013/14
	Basis- salär	Variable Vergütung <sup>1)</sup>	Zusatz- leistungen	Arbeitgeber- beiträge an Pensions- kassen	Arbeitgeber- beiträge an Sozialver- sicherungen <sup>2)</sup>	Total Bar- zahlung	Wert der RSUs <sup>3)</sup>	Wert der Optionen <sup>4)</sup>	Total Vergütung
Lukas Braunschweiler	800'000	672'040	24'496	126'764	101'722	1'725'022	318'728	531'247	2'574'997
Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung <sup>5)</sup>	3'971'335	2'821'704	247'650	672'182	642'898	8'355'769	2'099'216	2'099'842	12'554'827
<b>Total</b>	<b>4'771'335</b>	<b>3'493'744</b>	<b>272'146</b>	<b>798'946</b>	<b>744'620</b>	<b>10'080'791</b>	<b>2'417'944</b>	<b>2'631'089</b>	<b>15'129'824</b>

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

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

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

<sup>3)</sup> Fair Value pro RSU im Zuteilungszeitpunkt CHF 117,96.

<sup>4)</sup> Fair Value pro Option im Zuteilungszeitpunkt CHF 24,46.

<sup>5)</sup> Albert Chin-Hwee Lim, VP Region Asia Pacific, Stefan Launer, VP Science & Technology, Jan Metzendorf, VP Unitron und Franz Petermann, VP Channel Solutions, sind Mitglied der Geschäftsleitung seit April 2013.

in CHF									2012/13
	Basis- salär	Variable Vergütung <sup>1)</sup>	Zusatz- leistungen	Arbeitgeber- beiträge an Pensions- kassen	Arbeitgeber- beiträge an Sozialver- sicherungen <sup>2)</sup>	Total Bar- zahlung	Wert der RSUs <sup>3)</sup>	Wert der Optionen <sup>4)</sup>	Total Vergütung
Lukas Braunschweiler	800'000	645'918	20'147	125'951	72'663	1'664'679	299'953	499'880	2'464'512
Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung <sup>5)</sup>	2'839'851	1'923'318	153'968	491'625	427'931	5'836'693	1'506'941	1'507'016	8'850'650
<b>Total</b>									
<b>(aktive Mitglieder)</b>	<b>3'639'851</b>	<b>2'569'236</b>	<b>174'115</b>	<b>617'576</b>	<b>500'594</b>	<b>7'501'372</b>	<b>1'806'894</b>	<b>2'006'896</b>	<b>11'315'162</b>
Ehemalige Mitglieder der Geschäftsleitung <sup>6)</sup>	362'077	159'008	21'796	74'533	102'114	719'528			719'528
<b>Total (inklusive ehemalige Mitglieder)</b>	<b>4'001'928</b>	<b>2'728'244</b>	<b>195'911</b>	<b>692'109</b>	<b>602'708</b>	<b>8'220'900</b>	<b>1'806'894</b>	<b>2'006'896</b>	<b>12'034'690</b>

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

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

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

<sup>3)</sup> Fair Value pro RSU im Zuteilungszeitpunkt CHF 103,97.

<sup>4)</sup> Fair Value pro Option im Zuteilungszeitpunkt CHF 24,19.

<sup>5)</sup> Andi Vonlanthen, GVP Research & Development, ist Mitglied der Geschäftsleitung seit April 2012;

Claude Diversi, VP International Sales, ist Mitglied der Geschäftsleitung seit Mai 2012;

Hartwig Grevener, CFO, ist Mitglied der Geschäftsleitung seit August 2012.

<sup>6)</sup> Alexander Zschokke, ehemaliger GVP Channel Solutions, war Mitglied der Geschäftsleitung bis September 2012 und Ignacio Martinez, ehemaliger GVP International Sales, bis Oktober 2012.

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

## Weitere Informationen zu Zahlungen an Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung

Im Berichtsjahr wurden an Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung sowie an ihnen nahestehende Personen keinerlei zusätzliche über die ordentliche Vergütung hinausgehende Honorare gezahlt, Darlehen gewährt oder Garantien abgegeben.

## Beteiligungen der Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung

### Beteiligung des Verwaltungsrates

Per 31. März 2014 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrates und ihnen nahestehende Personen – direkt und indirekt – insgesamt 3'769'112 Sonova Aktien/gesperrte Aktien (5,6% des gesamten Aktienkapitals), 3'915 RSUs, 20'460 Optionen, 5'115 SARs, 2'500'000 Warrants und 250'000 WARs.

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

	31.3.2014					31.3.2013				
	Aktien	Gesperrte Aktien <sup>1) 2)</sup>	RSUs <sup>2)</sup>	Optionen <sup>2)</sup>	Warrants <sup>2) 3)</sup>	Aktien	Gesperrte Aktien <sup>1) 2)</sup>	RSUs <sup>2)</sup>	Optionen <sup>2)</sup>	Warrants <sup>2) 3)</sup>
Robert F. Spoerry	15'000	11'049			500'000	12'000	7'839			950'000
Beat Hess		3'438					1'833			
Michael Jacobi	2'260	3'438	783	5'115	500'000	2'000	1'833	1'043	5'115	950'000
Andy Rihs	3'713'258	3'438	783	5'115	500'000	4'560'498	1'833	1'043	5'115	950'000
Anssi Vanjoki	1'260	3'438	783	5'115	500'000	1'000	1'833	1'043	5'115	500'000
Ronald van der Vis	2'292	3'438	783	5'115	500'000	2'000	1'833	1'043	5'115	500'000
Jinlong Wang		1'605								
John J. Zei	1'760	3'438	783	5'115 <sup>4)</sup>	250'000 <sup>5)</sup>	1'500	1'833	1'043	5'115 <sup>4)</sup>	250'000 <sup>5)</sup>
<b>Total</b>										
<b>(aktive Mitglieder)</b>	<b>3'735'830</b>	<b>33'282</b>	<b>3'915</b>	<b>25'575</b>	<b>2'750'000</b>	<b>4'578'998</b>	<b>18'837</b>	<b>5'215</b>	<b>25'575</b>	<b>4'100'000</b>
Heliane Canepa						47'000		1'043	5'115	612'500
<b>Total</b>										
<b>(inklusive ehemalige Mitglieder)</b>	<b>3'735'830</b>	<b>33'282</b>	<b>3'915</b>	<b>25'575</b>	<b>2'750'000</b>	<b>4'625'998</b>	<b>18'837</b>	<b>6'258</b>	<b>30'690</b>	<b>4'712'500</b>

<sup>1)</sup> Diese Aktien sind einer Sperrfrist unterworfen, welche je nach Zuteilungsdatum vom 1. Juni 2017 bis zum 1. Juni 2019 dauert.

<sup>2)</sup> Für weitere Details siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung.

<sup>3)</sup> Ausübungsverhältnis zwischen Warrants und Optionen: 25:1.

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

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

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

	31.3.2014				
	Optionen EEAP 12 <sup>2)</sup>	Warrants EEAP 11 <sup>3)</sup>	Warrants EEAP 10 <sup>4)</sup>	Total Optionen	Total Warrants <sup>1)</sup>
Robert F. Spoerry		250'000	250'000		500'000
Michael Jacobi	5'115	250'000	250'000	5'115	500'000
Andy Rihs	5'115	250'000	250'000	5'115	500'000
Anssi Vanjoki	5'115	250'000	250'000	5'115	500'000
Ronald van der Vis	5'115	250'000	250'000	5'115	500'000
John J. Zei	5'115 <sup>5)</sup>	250'000 <sup>6)</sup>		5'115 <sup>5)</sup>	250'000 <sup>6)</sup>
<b>Total</b>	<b>25'575</b>	<b>1'500'000</b>	<b>1'250'000</b>	<b>25'575</b>	<b>2'750'000</b>

2014 wurden im Rahmen des EEAP 100% gesperrte Aktien und keine Optionen oder Warrants gewährt.

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

<sup>2)</sup> Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 01.02.2012–01.06.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2013–31.01.2019.

<sup>3)</sup> Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.03.2011–28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2012–29.02.2016.

<sup>4)</sup> Ausübungspreis CHF 131,00, Vesting Periode 01.03.2010–28.02.2014 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2011–28.02.2015.

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

<sup>6)</sup> WARs (WARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

31.3.2013

	Optionen EEAP 12 <sup>2)</sup>	Warrants EEAP 11 <sup>3)</sup>	Warrants EEAP 10 <sup>4)</sup>	Warrants EEAP 09 <sup>5)</sup>	Total Optionen	Total Warrants <sup>1)</sup>
	Robert F. Spoerry		250'000	250'000	450'000	
Heliane Canepa	5'115	250'000	250'000	112'500	5'115	612'500
Michael Jacobi	5'115	250'000	250'000	450'000	5'115	950'000
Andy Rihs	5'115	250'000	250'000	450'000	5'115	950'000
Anssi Vanjoki	5'115	250'000	250'000		5'115	500'000
Ronald van der Vis	5'115	250'000	250'000		5'115	500'000
John J. Zei	5'115 <sup>6)</sup>	250'000 <sup>7)</sup>			5'115 <sup>6)</sup>	250'000 <sup>7)</sup>
<b>Total</b>	<b>30'690</b>	<b>1'750'000</b>	<b>1'500'000</b>	<b>1'462'500</b>	<b>30'690</b>	<b>4'712'500</b>

2013 wurden 100% gesperrte Aktien und keine Optionen oder Warrants gewährt.

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

<sup>2)</sup> Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 01.02.2012–01.06.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2013–31.01.2019.

<sup>3)</sup> Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.03.2011–28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2012–29.02.2016.

<sup>4)</sup> Ausübungspreis CHF 131,00, Vesting Periode 01.03.2010–28.02.2014 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2011–28.02.2015.

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

<sup>6)</sup> SARs (SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

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



### Beteiligungen der Geschäftsleitung

Per 31. März 2014 hielten die Mitglieder der Geschäftsleitung und ihnen nahestehende Personen – direkt und indirekt – insgesamt 29'886 Sonova Aktien, 55'964 RSUs, 317'938 Optionen und 5'807'000 Warrants.

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

	31.3.2014				31.3.2013			
	Aktien	RSUs <sup>1)</sup>	Optionen <sup>1)</sup>	Warrants <sup>1) 2)</sup>	Aktien	RSUs <sup>1)</sup>	Optionen <sup>1)</sup>	Warrants <sup>1) 2)</sup>
Lukas Braunschweiler	7'782	7'934	67'963		7'000	6'014	46'244	
Maarten Barmantlo	1'000	5'183	26'673	869'000		4'009	18'497	869'000
Claude Diversi	280	3'145	16'073	450'000		2'154	9'941	512'500
Hansjürg Emch	2'759	5'289	27'184	661'000	2'238	4'009	18'497	661'000
Hartwig Grevener		3'724	16'954			1'923	8'267	
Sarah Kreienbühl	1'000	5'289	27'184	843'750	479	4'009	18'497	1'281'250
Stefan Launer <sup>3)</sup>	1'802	2'495	12'923	474'000				
Albert Chin-Hwee Lim <sup>3)</sup>		2'020	9'243					
Hans Mehl	1'851	5'289	27'184	1'012'500	1'330	4'009	18'497	1'137'500
Jan Metzdorff <sup>3)</sup>	766	3'202	14'500	93'750				
Franz Petermann <sup>3)</sup>	853	2'012	8'968	111'250				
Paul Thompson	2'621	5'289	37'184	843'750	2'100	4'009	38'497	1'281'250
Andi Vonlanthen	9'172	5'093	25'905	448'000	8'932	3'748	17'218	728'000
<b>Total</b>	<b>29'886</b>	<b>55'964</b>	<b>317'938</b>	<b>5'807'000</b>	<b>22'079</b>	<b>33'884</b>	<b>194'155</b>	<b>6'470'500</b>

<sup>1)</sup> Für weitere Details siehe auch Anhang 31 der Konzernjahresrechnung.

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

<sup>3)</sup> Mitglied der Geschäftsleitung seit April 2013.

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

	31.3.2014							
	Optionen EEAP 14 <sup>2)</sup>	Optionen EEAP 13 <sup>3)</sup>	Optionen EEAP 12 <sup>4)</sup>	Optionen (interim CEO / CFO) 11 / 12 <sup>5)</sup>	Warrants EEAP 11 <sup>6)</sup>	Warrants EEAP 10 <sup>7)</sup>	Total Optionen	Total Warrants <sup>1)</sup>
Lukas Braunschweiler	21'719	20'669	25'575				67'963	
Maarten Barmentlo	8'176	8'267	10'230		475'000	394'000	26'673	869'000
Claude Diversi	6'132	4'443	5'498		225'000	225'000	16'073	450'000
Hansjürg Emch	8'687	8'267	10'230		475'000	186'000	27'184	661'000
Hartwig Grevenner	8'687	8'267					16'954	
Sarah Kreienbühl	8'687	8'267	10'230		281'250	562'500	27'184	843'750
Stefan Launer	4'088	3'720	5'115		250'000	224'000	12'923	474'000
Albert Chin-Hwee Lim	5'110	4'133					9'243	
Hans Mehl	8'687	8'267	10'230		562'500	450'000	27'184	1'012'500
Jan Metzdorff	6'132	4'340	4'028		31'250	62'500	14'500	93'750
Franz Petermann	4'088	3'307	1'573		48'750	62'500	8'968	111'250
Paul Thompson	8'687	8'267	10'230	10'000	281'250	562'500	37'184	843'750
Andi Vonlanthen	8'687	8'267	8'951		224'000	224'000	25'905	448'000
<b>Total</b>	<b>107'567</b>	<b>98'481</b>	<b>101'890</b>	<b>10'000</b>	<b>2'854'000</b>	<b>2'953'000</b>	<b>317'938</b>	<b>5'807'000</b>

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

<sup>2)</sup> Ausübungspreis CHF 124,60, Vesting Periode 01.02.2014–01.06.2018 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2015–31.01.2021.

<sup>3)</sup> Ausübungspreis CHF 109,10, Vesting Periode 01.02.2013–01.06.2017 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2014–31.01.2020.

<sup>4)</sup> Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 01.02.2012–01.06.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2013–31.01.2019.

<sup>5)</sup> Ausübungspreis CHF 88,30, Vesting Periode 28.05.2011–27.05.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 28.05.2012–27.05.2016.

<sup>6)</sup> Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.03.2011–28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2012–29.02.2016.

<sup>7)</sup> Ausübungspreis CHF 131,00, Vesting Periode 01.03.2010–28.02.2014 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2011–28.02.2015.

	31.3.2013							
	Optionen EEAP 13 <sup>2)</sup>	Optionen EEAP 12 <sup>3)</sup>	Optionen (interim CEO / CFO) 11 / 12 <sup>5)</sup>	Warrants EEAP 11 <sup>5)</sup>	Warrants EEAP 10 <sup>6)</sup>	Warrants EEAP 09 <sup>7)</sup>	Total Optionen	Total Warrants <sup>1)</sup>
Lukas Braunschweiler	20'669	25'575					46'244	
Maarten Barmentlo	8'267	10'230		475'000	394'000		18'497	869'000
Claude Diversi	4'443	5'498		225'000	225'000	62'500	9'941	512'500
Hansjürg Emch	8'267	10'230		475'000	186'000		18'497	661'000
Hartwig Grevenner	8'267						8'267	
Sarah Kreienbühl	8'267	10'230		562'500	562'500	156'250	18'497	1'281'250
Hans Mehl	8'267	10'230		562'500	450'000	125'000	18'497	1'137'500
Paul Thompson	8'267	10'230	20'000	562'500	562'500	156'250	38'497	1'281'250
Andi Vonlanthen	8'267	8'951		224'000	224'000	280'000	17'218	728'000
<b>Total</b>	<b>82'981</b>	<b>91'174</b>	<b>20'000</b>	<b>3'086'500</b>	<b>2'604'000</b>	<b>780'000</b>	<b>194'155</b>	<b>6'470'500</b>

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

<sup>2)</sup> Ausübungspreis CHF 109,10, Vesting Periode 01.02.2013–01.06.2017 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2014–31.01.2020.

<sup>3)</sup> Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 01.02.2012–01.06.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.06.2013–31.01.2019.

<sup>4)</sup> Ausübungspreis CHF 88,30, Vesting Periode 28.05.2011–27.05.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 28.05.2012–27.05.2016.

<sup>5)</sup> Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.03.2011–28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2012–29.02.2016.

<sup>6)</sup> Ausübungspreis CHF 131,00, Vesting Periode 01.03.2010–28.02.2014 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2011–28.02.2015.

<sup>7)</sup> Ausübungspreis CHF 56,00, Vesting Periode 01.03.2009–28.02.2013 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2010–28.02.2014.

## Verwendung des Bilanzgewinnes

Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung vom 17. Juni 2014:

1'000 CHF	31.3.2014	31.3.2013 <sup>1)</sup>
<b>Vortrag vom Vorjahr</b>	<b>1'427'440</b>	<b>964'876</b>
Zuweisung von Reserve für eigene Aktien	1'537	1'417
Jahresgewinn	258'231	461'147
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>1'687'208</b>	<b>1'427'440</b>
Dividendenausschüttung	(127'610)	
<b>Vortrag auf neue Rechnung</b>	<b>1'559'598</b>	<b>1'427'440</b>

<sup>1)</sup> Genehmigt von der Generalversammlung vom 18. Juni 2013.

<sup>2)</sup> Falls die Generalversammlung diesem Antrag zustimmt, wird pro Namenaktie von CHF 0,05 nominal eine Bruttodividende von CHF 1,90 zur Auszahlung kommen (Vorjahr Ausschüttung von CHF 1,60 aus der Reserve aus Kapitaleinlagen).

## Reserve aus Kapitaleinlagen

1'000 CHF	31.3.2014	31.3.2013 <sup>1)</sup>
<b>Vortrag vom Vorjahr</b>	<b>16'896</b>	<b>69'977</b>
Kapitalerhöhung aus dem bedingten Kapital	1'646	54'360
<b>Reserve aus Kapitaleinlagen</b>	<b>18'542</b>	<b>124'337</b>
Ausschüttung		(107'441)
<b>Vortrag auf neue Rechnung</b>	<b>18'542</b>	<b>16'896</b>

<sup>1)</sup> Genehmigt von der Generalversammlung vom 18. Juni 2013.

# Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung



## Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung 2013/14 an die Generalversammlung der Sonova Holding AG Stäfa

### Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung der Sonova Holding AG, bestehend aus Erfolgsrechnung, Bilanz und Anhang (Seiten 120 bis 133), für das am 31. März 2014 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 2014 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

Gian Franco Bieler  
Revisionsexperte

Zürich, 14. Mai 2014

Seite absichtlich frei gelassen

# Hear the World Foundation

Als führender Hersteller von Hörsystemen sieht sich Sonova in der sozialen Verantwortung, bedürftige Menschen mit Hörverlust zu unterstützen und sich in der Prävention und Aufklärung zu engagieren.



Copyright: Bryan Adams



So setzt sich die Hear the World Foundation, eine Initiative der Sonova Gruppe, weltweit für Chancengleichheit und erhöhte Lebensqualität von Menschen mit Hörverlust ein. Dafür engagiert sich die Stiftung mit finanziellen Mitteln und stellt Hörgeräte zur Verfügung. Sonova übernimmt dabei alle Verwaltungskosten der Stiftung, sodass 100 Prozent aller Spenden direkt in die Projekte einfließen.

## Hörverlust – Ein unterschätztes Thema

Hörverlust ist nach wie vor ein unterschätztes Thema, obwohl die Zahlen eine eindeutige Sprache sprechen: Weltweit sind über 15 % der Erwachsenen von Hörverlust betroffen<sup>1</sup>, wobei sich rund die Hälfte der Fälle durch Prävention vermeiden lassen würde.<sup>2</sup> Jährlich kommen rund 665'000 Kinder mit einem signifikanten Hörverlust zur Welt.<sup>3</sup> Eine zentrale Herausforderung: 80 % der Menschen mit Hörverlust leben in Ländern mit niedrigem bis mittlerem Einkommen und haben oftmals keinen Zugang zu audiologischer und medizinischer Versorgung.<sup>4</sup> So trägt in Entwicklungsländern nur einer von vierzig Menschen mit Hörverlust ein Hörgerät.<sup>5</sup>

Die Folgen sind gravierend: Speziell in Entwicklungsländern haben Kinder mit einem unversorgten Hörverlust kaum Perspektiven für ihre Zukunft. Denn Kinder, die nicht gut hören, haben Probleme Sprache zu erlernen und damit nur geringe Chancen auf Schulbildung und eine altersgerechte Entwicklung.

## Hear the World Foundation – Weltweiter Einsatz für besseres Hören

Seit 2006 hat sich die Hear the World Foundation mit über 55 Projekten auf allen fünf Kontinenten engagiert und damit bereits tausenden von Menschen mit Hörverlust die Chance auf ein besseres Leben ermöglicht. Die Stiftung unterstützt Projekte im Bereich der Hörgesundheit mit folgenden Schwerpunkten:

- Kinder
- Prävention von Hörverlust
- Aus- und Weiterbildungsprogramme
- Programme für Eltern und Familien



## Die Botschafter von Hear the World

Hear the World wird mittlerweile von über 70 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, Annie Lennox, Joss Stone, Tobey Maguire, John Legend und vielen mehr entstanden. Sie alle tragen dazu bei, die Öffentlichkeit auf die Bedeutung guten Hörens sowie die Folgen eines Hörverlusts aufmerksam zu machen.

## Hear the World – Ein gelebtes Engagement der ganzen Sonova

Neben prominenten Botschaftern engagieren sich auch die Mitarbeitenden der Sonova Gruppe für die Hear the World Foundation. Mit ihrem Engagement als Volunteers leisten sie einen wichtigen Beitrag, Projektpartner auf der ganzen Welt aus- und weiterzubilden, sie auf den neuesten Stand der technischen Entwicklung zu bringen und Wissen, z.B. zur fachgerechten Anpassung von Hörgeräten, zu vermitteln. Darüber hinaus sind Aktivitäten wie die Betreuung von Hör-screensings sowie die Unterstützung von Aufklärungskampagnen Bestandteil des Volunteering-Programms. Ein weiterer

wichtiger Aspekt der Stiftungsarbeit ist das Fundraising. Hier erhalten Mitarbeiter die Gelegenheit, durch eigene Aktionen wie zum Beispiel die Teilnahme an einem Spendenlauf die Stiftung aktiv zu unterstützen.

Weitere Informationen finden Sie auf [www.hear-the-world.com](http://www.hear-the-world.com)

Werden Sie Fan auf [www.facebook.com/CanYouHearTheWorld](https://www.facebook.com/CanYouHearTheWorld)

- 1 WHO (2008)
- 2 WHO (2006)
- 3 Unicef (2004)
- 4, 5 WHO (2012)



## ENGAGEMENT IN PANAMA

Hörtests für Kinder sind in Panama Pflicht. «Aber viele Eltern sind überfordert, wenn sie plötzlich ein Papier erhalten, auf dem steht: Ihr Kind braucht ein Hörgerät!» sagt Virginia de Alvarado, Direktorin der Stiftung Funproi (Fundación Pro Integración) in Panama. «Dann kommen sie zu uns.» Funproi arbeitet seit über 30 Jahren panamaweit. Viele Familien, die Hilfe benötigen, stammen aus entlegenen Regionen und kommen nach Panama-Stadt, auf der Suche nach Unterstützung. «Wir legen besonderen Wert auf nachhaltige Konzepte», sagt de Alvarado. «Den Menschen, die sich an uns wenden, soll langfristig geholfen werden.»

Das Lachen der Kinder, wenn sie zum ersten Mal hören! Die Tränen der Eltern! «An diese Erfahrung wird sich ein Kind sein Leben lang erinnern. Es ist gross-

artig, daran teilhaben zu können», sagt Christiane Vana, eine ausgebildete Audiologin, die im Lateinamerika-Hub von Phonak in São Paulo arbeitet. Sie hat noch alles genau vor Augen: «Das sind die Momente, in denen man nicht nur weiss, sondern auch spürt, dass man das Richtige tut.» Vana hat einen anstrengenden Job, verbunden mit vielen Reisen in die spanischsprachigen Länder Lateinamerikas, auf denen sie Hörgeräteakustiker einweist. Sie habe nicht eine Sekunde gezögert, als sich die Möglichkeit bot, das Hear the World Foundation Projekt in Panama zwei Tage lang zu begleiten. «Ich weiss zwar, dass hinter allen Zahlen, die auf meinem Schreibtisch liegen, Menschen stecken, denen geholfen wird», sagt Vana. «Ich bin jedes Mal aufs Neue gerührt, wenn ich sehe, wie jemand die Welt um sich herum neu entdeckt – weil er plötzlich hören kann!»

Die Zusammenarbeit zwischen der Hear the World Foundation und der Stiftung Funproi 2013 ist ein Pilotprojekt: Dank der Kooperation konnte

Funproi 30 Kinder, die beidseitige Hörverluste haben, erstmals mit digitalen Hörgeräten ausstatten, die Audiologen bei Funproi erhielten ausserdem eine Einweisung in drahtlose Kommunikationssysteme. «Menschen mit Hörproblemen leben in Panama oft sehr isoliert, besonders auf dem Land», sagt Funproi-Direktorin de Alvarado. «Gerade für die Sprachentwicklung von Kindern sind gute Hörgeräte sehr wichtig. Wir freuen uns über jedes Kind, das wir aus seiner Isolation befreien können.»

Weitere Informationen zu diesem Projekt finden Sie auf: [www.hear-the-world.com/kinder](http://www.hear-the-world.com/kinder)



Hilfe für Kinder in Panama:  
Im Rahmen eines Projektes der Hear the World Foundation werden der Stiftung Funproi Hörgeräte als Spende zur Verfügung gestellt. Die Anpassung der Hörgeräte vor Ort begleitet die Sonova Mitarbeitende Christiane Vana aus Brasilien und engagiert sich so aktiv für die Hear the World Foundation.

---

# Informationen für Investoren

## Finanzkalender

### 17. Juni 2014

Generalversammlung der  
Sonova Holding AG  
im Hallenstadion Zürich, Zürich-Oerlikon

### 17. November 2014

Veröffentlichung des Halbjahresberichtes  
per 30. September 2014  
Medien- und Finanzanalystenkonferenz

### 19. Mai 2015

Veröffentlichung des Geschäftsberichtes  
per 31. März 2015  
Medien- und Finanzanalystenkonferenz

### 16. Juni 2015

Generalversammlung der Sonova Holding AG  
im Hallenstadion Zürich, Zürich-Oerlikon

## Finanzinformationen

Unternehmens- und Ad-hoc-Nachrichten  
Geschäftsberichte  
Halbjahresberichte  
IR-Präsentationen  
[www.sonova.com/de/investors](http://www.sonova.com/de/investors)

## Informationen zur Generalversammlung

Einladung / Traktandenliste  
Präsentationen der Generalversammlung  
Protokoll der Generalversammlung  
[www.sonova.com/de/AGM](http://www.sonova.com/de/AGM)

## Elektronischer Informationsservice

IR-Newsservice  
[www.sonova.com/de/registrierung](http://www.sonova.com/de/registrierung)

---

## Kapitalstruktur und Rechte der Aktionäre

### Aktiendaten

[www.sonova.com/de/investors/aktiendaten](http://www.sonova.com/de/investors/aktiendaten)

### Aktionärsstruktur

[www.sonova.com/de/investors/aktionärsstruktur](http://www.sonova.com/de/investors/aktionärsstruktur)

### Einschränkung der Aktionärsrechte

[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  
Komiteesatzungen  
Verhaltenskodex  
Lieferantenrichtlinien  
[www.sonova.com/de/investors/statuten](http://www.sonova.com/de/investors/statuten)

## Kontaktformular

[www.sonova.com/de/kontaktieren-sie-uns](http://www.sonova.com/de/kontaktieren-sie-uns)

## Bestellformular für Finanzberichte

[www.sonova.com/de/bestellformular](http://www.sonova.com/de/bestellformular)

## Sonova Hauptsitz

Sonova Holding AG  
Investor Relations  
Laubisrütistrasse 28  
CH-8712 Stäfa  
Schweiz  
Phone +41 58 928 33 33  
Fax +41 58 928 33 99  
E-Mail [ir@sonova.com](mailto:ir@sonova.com)  
Internet [www.sonova.com](http://www.sonova.com)

## Leiter Investor Relations

Thomas Bernhardsgrütter

## Investor Relations Associates

Nicole Jenni  
Corinne Hofmann

## Aktienregister

ShareCommService AG  
Verena Deil  
Europastrasse 29  
CH-8152 Glattbrugg  
Schweiz  
Telefon +41 44 809 58 53  
Fax +41 44 809 58 59

