

FINANZBERICHT

Geschäftsbericht 2016/17



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



Highlights 2016/17

Die Sonova Gruppe hat sich im Geschäftsjahr 2016/17 dank solidem Wachstum in all unseren Geschäftsbereichen sehr gut entwickelt. Zudem stellt die Akquisition von AudioNova einen wichtigen Meilenstein auf dem Weg unserer Gruppe hin zu einem vollständig integrierten Geschäftsmodell dar, das die komplette Wertschöpfungskette bei Hörlösungen abdeckt.

Sonova Gruppe: + 15,3 % Umsatzwachstum in Lokalwährungen

Der konsolidierte Umsatz der Sonova Gruppe belief sich auf CHF 2'396 Mio., ein Plus von 15,3 % in Lokalwährungen und von 15,6 % in Schweizer Franken. AudioNova wurde für sieben Monate konsolidiert. Das organische Wachstum lag bei 4,3 %.

Hörgeräte-Segment: + 15,9 % Umsatzwachstum in Lokalwährungen

Der Umsatz im Hörgeräte-Segment betrug CHF 2'190,3 Mio., ein Anstieg um 15,9 % in Lokalwährungen und 16,2 % in Schweizer Franken. Unter Ausklammerung von Einmalkosten²⁾ stieg der EBITA um 10,3 % in Lokalwährungen.

Cochlea-Implantate-Segment: + 9,6 % Umsatzwachstum in Lokalwährungen

Der Umsatz im Cochlea-Implantate-Segment erreichte CHF 205,4 Mio., ein Anstieg von 9,6 % in Lokalwährungen. Dies resultierte in einem EBITA von CHF 8,0 Mio., eine Verbesserung gegenüber dem ausgeglichenen Ergebnis im Vorjahr.

Normalisierter EBITA von CHF 481,4 Mio.

Unter Ausklammerung von Einmalkosten²⁾, stieg der konsolidierte EBITA um 12,1 % in Lokalwährungen und um 11,8 % in Schweizer Franken auf CHF 481,4 Mio. Der rapportierte EBITA der Gruppe erreichte CHF 463,0 Mio., ein Anstieg von 7,5 % gegenüber dem Vorjahr.

Solider Cash Flow, gesunde Bilanz

Dank kontinuierlich starkem Mittelfluss resultierte ein operativer Free Cash Flow von CHF 424,8 Mio., was zu einer gesunden Bilanz beitrug.

Dividendenerhöhung von 9,5 % vorgeschlagen

Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung 2017 eine Dividende von CHF 2,30 pro Aktie vor, was einer normalisierten²⁾ Ausschüttungsquote von 41 % entspricht.

Kennzahlen Sonova Gruppe

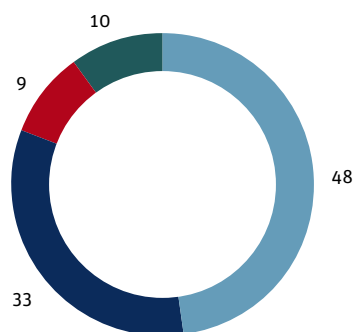
in CHF Mio., wenn nichts anderes erwähnt	2016/17	2015/16	Veränderung in Schweizer Franken	Veränderung in Lokal- währungen
Umsatz	2'395,7	2'071,9	15,6 %	15,3 %
EBITA	463,0	430,6	7,5 %	7,9 %
EPS (CHF)	5,35	5,11	4,7 %	
Operativer Free Cash Flow	424,8	344,2	23,4 %	
ROCE ¹⁾	20,4 %	26,0 %		
EBITA (normalisiert) ²⁾	481,4	430,6	11,8 %	12,1 %
EBITA Marge (normalisiert) ²⁾	20,1 %	20,8 %		
EPS (CHF) (normalisiert) ²⁾	5,58	5,11	9,2 %	

¹⁾ Detaillierte Definitionen finden Sie unter «Kennzahlen».

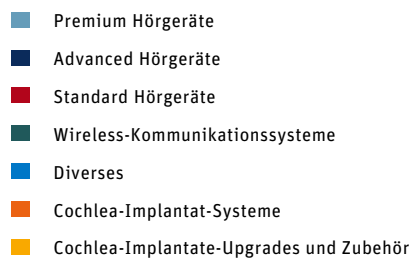
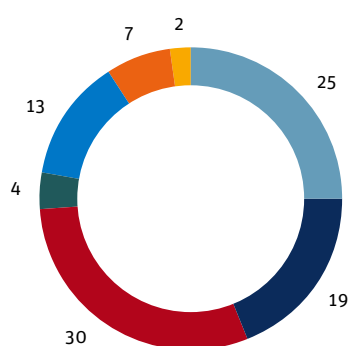
²⁾ 2016/17 ohne Einmalkosten in der Höhe von CHF 18,4 Mio. bestehend aus Transaktionskosten sowie integrationsbezogenen Restrukturierungskosten im Zusammenhang mit der Akquisition von AudioNova.

Kennzahlen 2016/17

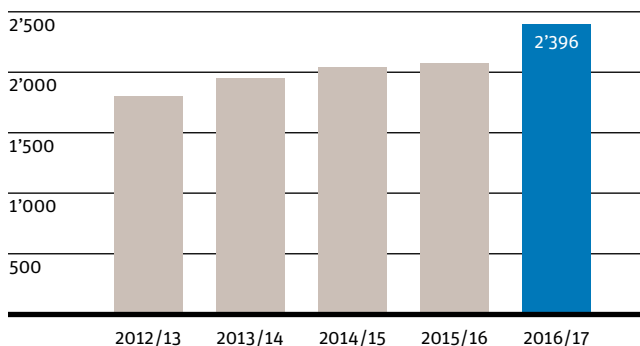
Umsatz nach Regionen 2016/17 in %



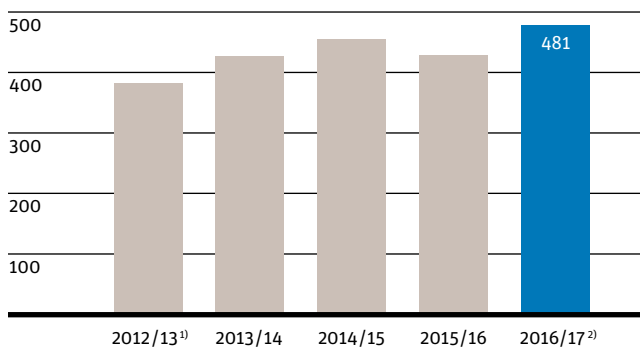
Umsatz nach Produktgruppen 2016/17 in %



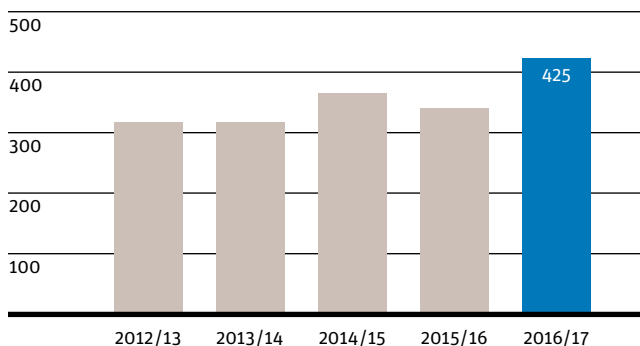
Umsatzentwicklung in CHF Mio.



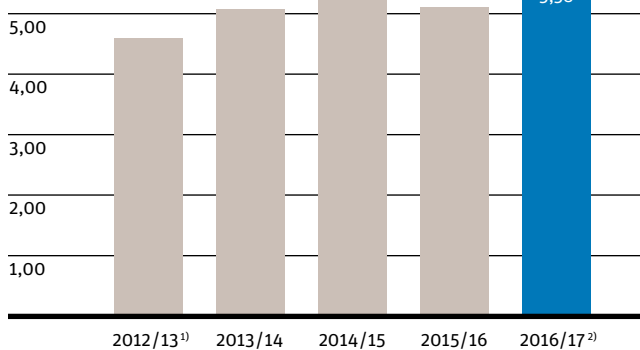
EBITA-Entwicklung in CHF Mio.



Entwicklung des Operativen Free Cash Flow in CHF Mio.



EPS-Entwicklung in CHF



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

²⁾ Ohne Einmalkosten in der Höhe von CHF 18,4 Mio. bestehend aus Transaktionskosten sowie integrationsbezogenen Restrukturierungskosten im Zusammenhang mit der Akquisition von AudioNova.

Inhaltsverzeichnis

Brief an die Aktionäre	2
<hr/>	
Strategie und Geschäftsfelder	10
<hr/>	
Corporate Social Responsibility	31
<hr/>	
Corporate Governance	32
<hr/>	
Vergütungsbericht	46
<hr/>	
Finanzbericht	80
<hr/>	
5-Jahres-Kennzahlen	86
<hr/>	
Konzernjahresrechnung	88
<hr/>	
Jahresrechnung der Sonova Holding AG	142
<hr/>	
Informationen für Investoren	
<hr/>	

Brief an die Aktionäre

Für Sonova war 2016 / 17 ein wichtiges Jahr in unserer strategischen Transformation. Wir konnten unsere Position als Komplettanbieter innovativer Hörlösungen deutlich stärken und bei der Umsetzung unserer Strategie hin zu einem vollintegrierten Geschäftsmodell grosse Fortschritte erzielen.



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 sich im Geschäftsjahr 2016 / 17 dank solidem Wachstum in all unseren Geschäftsbereichen wiederum sehr gut entwickelt hat. Zudem stellt die Akquisition von AudioNova einen wichtigen Meilenstein auf dem Weg unserer Gruppe hin zu einem vollständig integrierten Geschäftsmodell dar, das die komplette Wertschöpfungskette bei Hörlösungen abdeckt.

Bei der Umsetzung unserer Strategie haben wir erneut erhebliche Fortschritte erzielt. Diese konzentriert sich auf drei Kernbereiche:

Neue Produkte: Sonova hat dank eines kontinuierlichen Plattformansatzes bei Innovationen zahlreiche neue Produkte hervorgebracht, die bei der audiologischen Versorgung erneut Massstäbe gesetzt haben. Dazu gehört auch die Einführung einer umfangreichen Palette wiederaufladbarer Hörgeräte mit Lithium-Ionen-Technologie.

Marktzugang: Auf Grundlage unserer globalen Präsenz und unserer Strategie der vertikalen Integration bauen wir die Zahl und die Vielfalt der Kanäle, über die wir unsere Kunden erreichen, weiter aus.

eSolutions: Wir haben den Anspruch, die digitale Revolution im Bereich der audiologischen Versorgung anzuführen, und stellen sicher, dass alle neuen Produkte und Dienstleistungen in unser Portfolio an Digitallösungen eingebunden sind und die Nutzer direkt mit ihren Hörakustikern und Sonova verbinden.

All diese Entwicklungen sind im Abschnitt «Strategie und Geschäftsfelder» dieses Berichts ab Seite 13 detailliert dargelegt.

Um die praktische Umsetzung unserer Strategie und die Märkte, in denen wir tätig sind, an einem Beispiel zu veranschaulichen, gewähren wir im diesjährigen Geschäftsbericht ab Seite 10 einen Einblick in die Region Asien / Pazifik.

Auf unserem Weg hin zu einem vertikal integrierten Geschäftsmodell haben wir grosse Fortschritte erzielt.

Robert F. Spoerry

Segment Hörgeräte

Im Hörgeräte-segment blieb Sonova 2016/17 weiter auf Wachstumskurs – sowohl durch organisches Wachstum im Hörgeräte- und Retailgeschäft als auch durch Akquisitionen. Dazu zählt insbesondere die im September 2016 abgeschlossene Übernahme von AudioNova. Hieraus ergab sich ein Umsatzanstieg von 15,9 % in Lokalwährungen.

Auch 2016/17 setzte Sonova durch die Einführung innovativer, bahnbrechender Produkte neue Branchen- und Technologiestandards. Mit der Receiver-In-Canal-Produktfamilie Audéo™ B im August 2016 wurde die neueste Phonak Produktplattform Belong™ auf dem Markt eingeführt. Kurz darauf folgte die Lancierung der Hinter-dem-Ohr-Produktfamilie Bolero™ B im Februar 2017. Bei beiden sorgt die zweite Generation von AutoSense OS™, einem der ausgeklügeltsten Betriebssysteme, das je in der Hörgeräteindustrie zum Einsatz gekommen ist, für eine noch bessere Hörleistung – und beide sind mit innovativer Lithium-Ionen-Akkutechnologie erhältlich. Auch Unitron und Hansaton haben wiederaufladbare Hörgeräte auf den Markt gebracht, so dass Sonova das branchenweit umfangreichste Portfolio in diesem Bereich bietet.

Im Februar 2017 führte Phonak dann Virto™ B-Titanium ein, das erste individuell gefertigte Phonak Gerät aus Titan, das im modernstem 3D-Metalldruckverfahren produziert wird. Obwohl es gegenüber dem Vorgängermodell um 26 % kleiner geworden ist, bietet es mehr Stabilität und Funktionalität. Im August 2016 brachte Unitron mit Moxi™ Now das weltweit kleinste Receiver-In-Canal-Hörgerät auf den Markt, gefolgt von der neuen Produktplattform Tempus™. Hansaton wiederum lancierte die neue Produktplattform SphereHD. Im Geschäftsjahr 2017/18 wird das Portfolio weiter ergänzt, etwa um die branchenweit modernste Lösung für drahtlose Konnektivität.

Im Retailgeschäft beschleunigte die Gruppe durch die Akquisition von AudioNova die Umsetzung ihres vertikal integrierten Geschäftsmodells. Zwar sorgte die Übernahme bei unabhängigen Hörakustikern, insbesondere in Deutschland, für gewisse Irritationen. Die Akquisition erfüllte im Geschäftsjahr 2016/17 jedoch unsere finanziellen Erwartungen, und die Integration mit unserem bisherigen Retailgeschäft Connect Hearing ist in den jeweiligen Ländern gut auf Kurs. Wir verfügen über ein starkes Füh-

Mit unseren innovativen Lösungen wollen wir immer wieder neue Branchenstandards setzen.

Lukas Braunschweiler

rungsteam, arbeiten bereits an der Angleichung unserer Systeme und Prozesse und sind für die Umstellung des AudioNova Produktangebots auf Sonova Technologie bereit. Generell konnten wir in allen wichtigen Märkten solide Fortschritte erzielen, auch wenn in einzelnen Ländern Herausforderungen bestehen: In den Niederlanden beispielsweise beeinträchtigen jüngste Änderungen der Rückerstattungsbedingungen den Umsatz. Wir haben bereits Schritte eingeleitet, um die negativen Auswirkungen zu minimieren.

Segment Cochlea-Implantate

Das Cochlea-Implantate-Segment ist nach einer Stagnation im Vorjahr wieder zu Wachstum und Profitabilität zurückgekehrt: Der Umsatz stieg in Lokalwährungen um 9,6 %. Dabei konnte das zweistellige Umsatzwachstum bei Neusystemen die etwas langsamere Entwicklung beim Umsatz mit Upgrades ausgleichen. Höhepunkt des Jahres war die Einführung von HiRes™ Ultra, dem flachsten Implantat von Advanced Bionics. Dieses basiert trotz eines im Vergleich zum Vorgänger um 30 % flacheren Gehäuses auf der präzisen und bewährten HiRes Elektronik. Die Synergien im Bereich der Forschung und Entwicklung zwischen Advanced Bionics und Phonak im Bereich der Klangverarbeitung zeigten sich einmal mehr durch die Einführung von Naída™ Link, die sich an Personen richtet, die in einem Ohr ein Cochlea-Implantat und im anderen ein Hörgerät tragen. In diesem schnell wachsenden «bimodalen» Marktsegment sorgt die Fähigkeit der Naída CI Soundprozessoren, drahtlos mit Phonak Naída Link Hörgeräten zu kommunizieren und zu koordinieren, für eine beispiellose Verbesserung an Kontrolle und Komfort.

Finanzielle Highlights

Sonova konnte ihren soliden Leistungsausweis weiter ausbauen. Der konsolidierte Umsatz für das Jahr betrug CHF 2'396 Mio., ein Anstieg um 15,6 % in Schweizer Franken bzw. 15,3 % in Lokalwährungen. Zum Anstieg trugen sowohl das organische Wachstum als auch die Akquisitionen bei, insbesondere AudioNova, die im Geschäftsjahr sieben Monate lang einfluss. Im zweiten Halbjahr beschleunigte sich das organische Umsatzwachstum. Unter Ausschluss der Einmalkosten in Zusammenhang mit der Akquisition von AudioNova betrug der bereinigte Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA) CHF 481,4 Mio., ein Plus von 12,1 % in Lokalwährungen. Die Gruppe erzielte

einmal mehr einen starken Cash Flow. In Zusammenhang mit der Akquisition von AudioNova wurde eine Anleihe über CHF 760 Mio. zu einem attraktiven Zinssatz platziert. Wir gehen davon aus, diese Anleihe in den nächsten Jahren zurückzuzahlen. Insgesamt beläuft sich die Nettoverschuldung dadurch auf CHF 404,6 Mio.; die Bilanz bleibt gesund, der Eigenfinanzierungsgrad beträgt solide 54,2%.

Verwendung des Barvermögens

Im Geschäftsjahr 2016/17 haben wir CHF 675 Mio. für Akquisitionen aufgewendet, was den für AudioNova gezahlten Nettobetrag beinhaltet. Im Zusammenhang mit der Akquisition setzten wir das Aktienrückkaufprogramm aus: Bis zur Aussetzung hatte Sonova in diesem Geschäftsjahr 92'000 Aktien für CHF 12 Mio. zurückgekauft. Die Generalversammlung 2017 wird über die Vernichtung dieser Aktien abstimmen. Der Verwaltungsrat schlägt ausserdem eine Dividendenausüttung in Höhe von CHF 2,30 pro Aktie vor, was einem Anstieg um 9,5% entspricht.

Corporate Social Responsibility

Unsere CSR-Aktivitäten konzentrieren sich strategisch auf zwei zentrale Bereiche: den Ausbau des Zugangs zu audiologischer Versorgung und eine verantwortungsvolle Geschäftstätigkeit. Seit zehn Jahren bildet die Hear the World Foundation einen Grundpfeiler der Sonova Gruppe im Bereich unternehmerischer Sozialverantwortung. In dieser Zeit hat die Stiftung mehr als 80 Projekte unterstützt. Dabei liegt der Schwerpunkt auf der Hilfe für benachteiligte Kinder mit Hörverlust in Entwicklungsländern. Sonova trägt sämtliche Verwaltungskosten der Stiftung und stellt kostenlos Ausrüstung und fachkundige Beratung zur Verfügung.

Das Unternehmen ist weiterhin in den international anerkannten Indizes Dow Jones Sustainability und FTSE4Good Global gelistet, die nachhaltige Geschäftspraktiken honorieren. Weitere Informationen über unsere Aktivitäten im Bereich unternehmerischer Sozialverantwortung finden Sie in unserem separaten CSR-Report, den wir nach den Richtlinien der Global Reporting Initiative G4 erstellt haben.

Unser Dank

Technologie ist nur ein Mittel zum Zweck: Echte Innovation findet dann statt, wenn Menschen die Bedürfnisse anderer Menschen erfüllen. Unser Erfolg als Unternehmen belegt das fundierte Wissen unserer Mitarbeitenden über die Herausforderungen von Hörverlust und über das Potenzial neuartiger Lösungen zur Bewältigung dieser Herausforderungen. Dieses Wissen geht bei uns mit der Motivation einher, das Leben von Millionen Menschen in aller Welt positiv zu beeinflussen. Diese Qualitäten schätzen wir bei unseren Mitarbeitenden ebenso wie bei den Hörakustikern, deren Partnerschaft uns noch enger mit den Menschen zusammenbringt, die auf unsere Lösungen angewiesen sind. Auf diese Menschen – unsere Kunden – ist unser Geschäft voll und ganz ausgerichtet. Mit jeder Innovation wollen wir neue Standards setzen – schliesslich haben es unsere Kunden verdient, dass wir uns mit aller Kraft für sie einsetzen. Zudem können wir auf das Vertrauen von Ihnen, unseren Aktionären bauen, um unser Unternehmen für eine erfolgreiche Zukunft weiterzuentwickeln. Ihnen allen gilt unser Dank.

Ausblick 2017/18

Angesichts eines wachsenden globalen Markts und des zunehmenden Wunschs nach wirklich innovativen Lösungen ist Sonova für weiteres Wachstum gut aufgestellt. Wir setzen unser vollintegriertes Geschäftsmodell weiter um und erwarten, dass Synergien und Effizienz in der Wertschöpfungskette all unseren Geschäftsbereichen zugutekommen werden. Durch das Zusammenspiel aus kontinuierlicher, branchenführender Produktinnovation, unterschiedlicher Absatzkanäle und integrierten eSolutions, die uns unseren Kunden noch näher bringen, können wir unsere Position als Marktführer für Hörlösungen weiter stärken. Unter Berücksichtigung der Akquisition von AudioNova erwarten wir im Geschäftsjahr 2017/18 für den Gesamtumsatz ein Wachstum von 10% – 12% in Lokalwährungen und eine weiterer Ausbau der Profitabilität.



Robert Spoerry
Präsident
des Verwaltungsrates

Lukas Braunschweiler
CEO

sonova
HEAR THE WORLD

PHONAK **unitron**  **HANSATON**

 **Advanced Bionics**

AudioNova 

Die Sonova Gruppe

Sonova ist der weltweit grösste Anbieter für Hörsysteme. Unser Anspruch ist es, das umfassendste Angebot an branchenführenden Hörlösungen zu bieten. Unsere Marken – Phonak, Unitron, Hansaton, Advanced Bionics und AudioNova – bieten modernste Produkte und optimale Lösungen für jeden Nutzer, die von Hörakustikern an individuelle Bedürfnisse angepasst und über verschiedene Servicekanäle vertrieben werden.



Hörgerätegeschäft:

(54,7 % des Gruppenumsatzes)

Über die drei Marken **Phonak**, **Unitron** und **Hansaton** bietet Sonova eine vollständige Produktpalette an digitalen Hörgeräten und ergänzenden Wireless-Systemen. Phonak ist führend im Bereich der technischen Entwicklung und Innovation bei Hörsystemen und drahtloser Konnektivität. Unitron fördert den geschäftlichen Erfolg der Hörakustiker durch ein hervorragendes Kundenerlebnis. Bei Hansaton wiederum sind es exklusive Kundenbeziehungen, die das Wachstum weiter vorantreiben.

Retailgeschäft:

(36,7 % des Gruppenumsatzes)

Das Retailgeschäft von Sonova ist unter der Dachmarke **AudioNova** zusammengefasst und ist lokal unter mehreren marktspezifischen Marken tätig. Als schnell wachsendes internationales Netzwerk professioneller Hörakustiker bietet AudioNova Menschen mit Hörverlust durch hervorragenden Service und technologische Lösungen beste audiologische Versorgung und sucht permanent nach neuen Wegen, um Information, Aufklärung, Screening, Beratung und Unterstützung zu verbessern. Dabei stehen stets die Kunden im Mittelpunkt – in dem Wissen, dass ein besseres Hörvermögen damit beginnt, deren individuelle Bedürfnisse zu verstehen.

Cochlea-Implantate-Geschäft:

(8,6 % des Gruppenumsatzes)

Sonova ist im Markt für Cochlea-Implantate unter der Marke **Advanced Bionics** tätig. 1993 gegründet und seit 2009 Teil der Sonova Gruppe, entwickelt Advanced Bionics, als Weltmarktführer in diesem Bereich, innovative Cochlea-Implantat-Technologie. Kombiniert mit der hochmodernen Klangverarbeitung von Phonak können Kinder und Erwachsene mit erheblichem oder vollständigem Hörverlust dadurch in den Genuss eines klaren, hochauflösenden Klangs, eines optimalen Sprachverständnisses und einer exzellenten Musikerfahrung kommen.

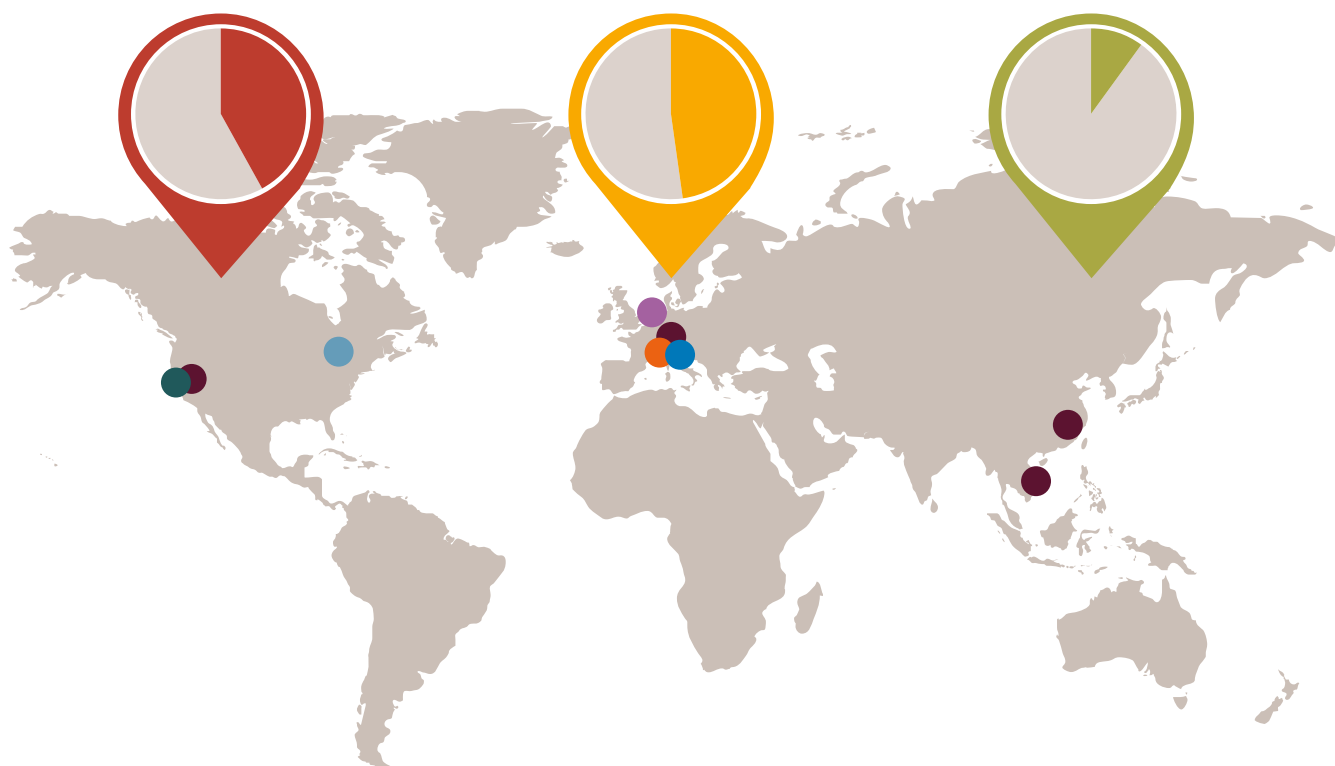
Unsere globale Präsenz

Sonova ist global tätig. Unsere Marken werden von sechs Innovations-Zentren und vier Produktionsstätten auf drei Kontinenten unterstützt. Unser Vertriebs- und Distributionsnetzwerk ist das weitreichendste der Branche mit über 50 Vertriebsgesellschaften und mehr als 100 unabhängigen Distributoren. Wir erbringen professionelle audiologische Dienstleistungen an mehr als 3'300 Standorten in zwölf Schlüsselmärkten.

Amerika
42 %
des Gruppenumsatzes

EMEA
48 %
des Gruppenumsatzes

Asien/Pazifik
10 %
des Gruppenumsatzes



- Hauptsitz Sonova Gruppe
- Phonak Communications Support Center

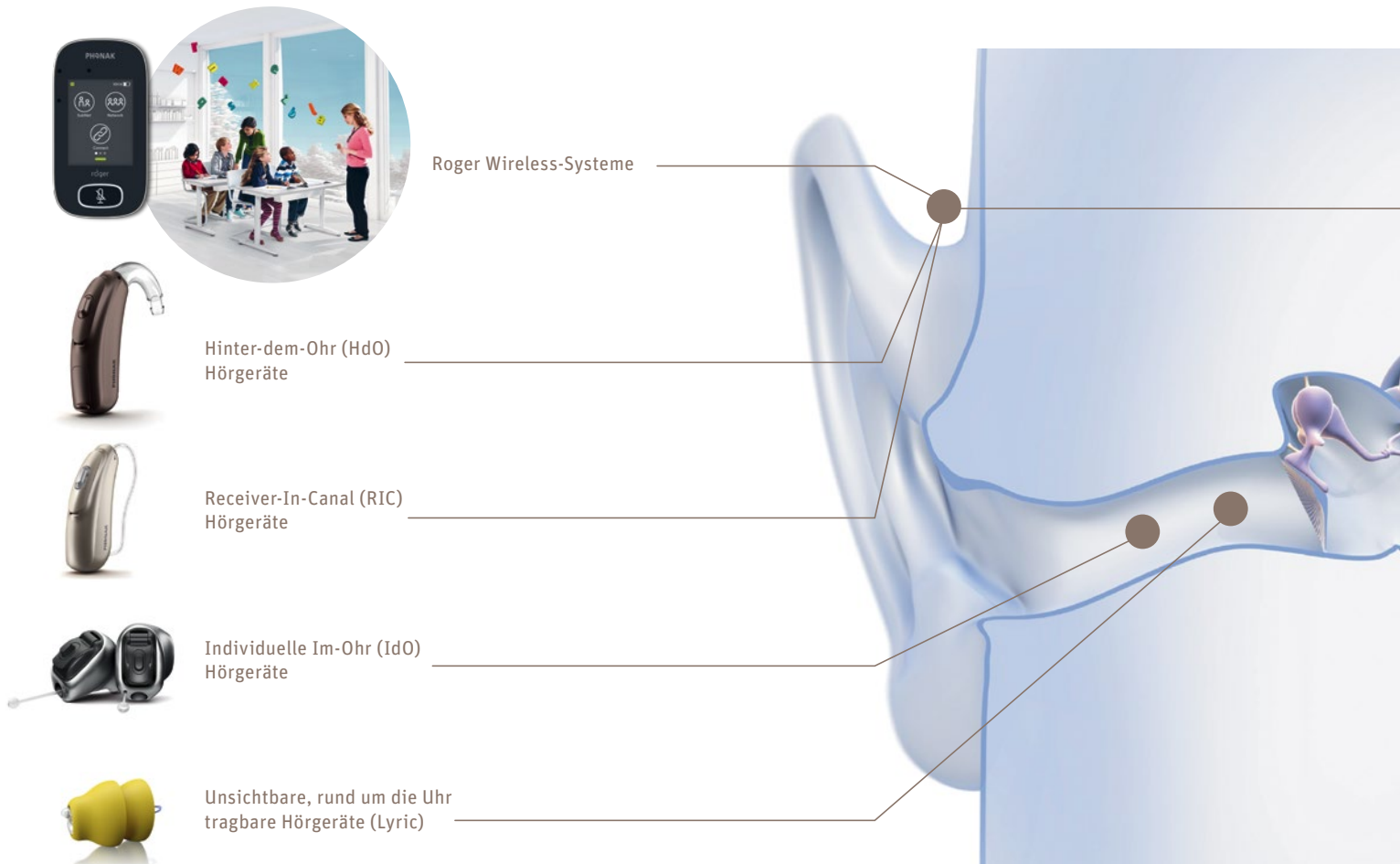
- Unitron Support Center
- Advanced Bionics Support Center

- AudioNova Support Center
- Operation Centers

Unser Produkt- und Dienstleistungsangebot

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

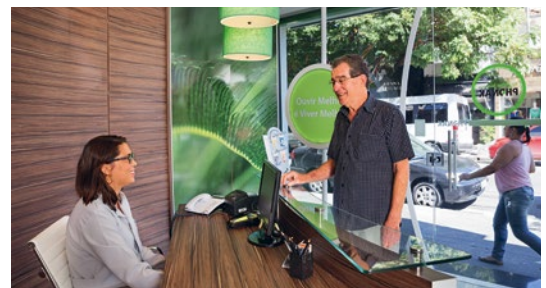
Hörgerätegeschäft



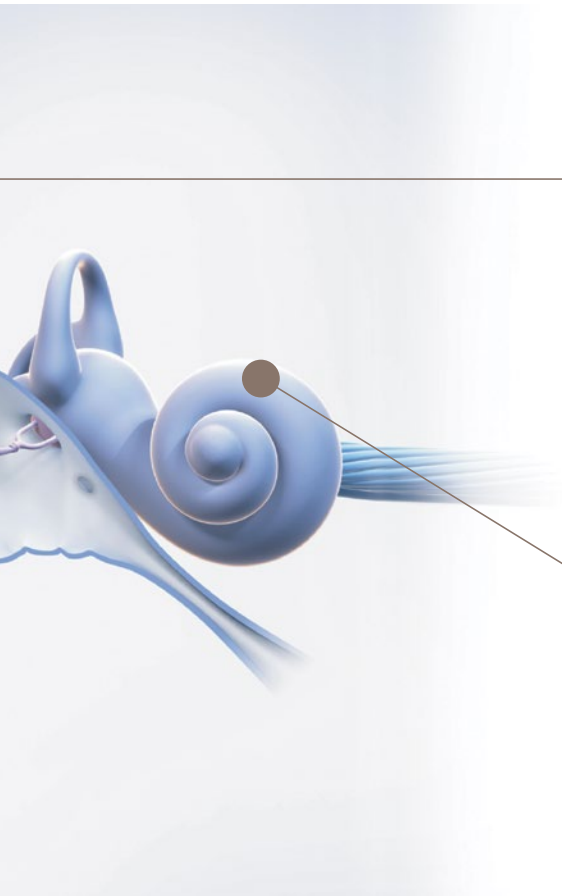
PHONAK **unitron** **HANSATON**

Retailgeschäft – Professionelle audiologische Dienstleistungen

AudioNova 



Cochlea-Implantate-Geschäft



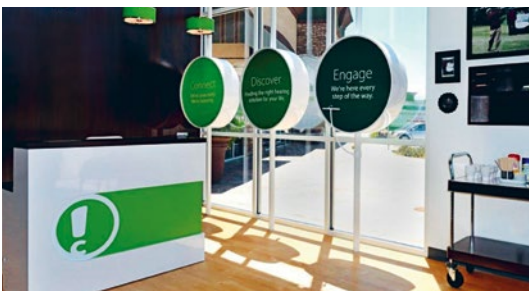
Soundprozessoren



Cochlea-Implantate mit Elektroden



Advanced Bionics



Strategie und Geschäftsfelder

Unser Antrieb ist unsere Vision einer Welt, in der jeder in den Genuss des Hörens kommen und so ohne Einschränkungen leben kann. Durch kontinuierliche, kundenorientierte Innovation kommen wir diesem Ziel jeden Tag ein Stück näher.



Hörverlust erschwert das Leben der Betroffenen in jeder Hinsicht. Wir begegnen dieser Herausforderung mit dem branchenweit umfassendsten Angebot an Hörlösungen – mit Hörgeräten, Cochlea-Implantaten, Wireless-Kommunikationssystemen und professionellen audiologischen Dienstleistungen. Unsere Lösungen stellen wir weltweit über verschiedene Vertriebskanäle bereit. Dabei setzen wir auf ein immer stärker integriertes Geschäftsmodell, das den Kunden maximalen Mehrwert bietet.

Der Erfolg unserer Geschäftsbereiche und die Leistungsfähigkeit unserer Lösungen gründen auf demselben Fundament: Innovation. Was wir tun, wie wir es tun, und wie wir es vermarkten – all dies basiert bei uns auf kontinuierlicher Innovation. Denn wir sind davon überzeugt, dass Innovation sich in wachsendem Umsatz, Gewinn und Cash Flow niederschlägt. Durch unsere kontinuierlichen Investitionen in Forschung und Entwicklung zeigen wir Jahr für Jahr auf Neue unsere Bekenntnis zur Innovation.

Die Sonova Gruppe ist in drei zentralen Geschäftsfeldern tätig, die jeweils einen bestimmten Bereich des Marktes für Hörlösungen ansprechen und dabei Fachkompetenzen, betriebliche Synergien und Best Practices in den Bereichen Forschung, Produktion, Vertrieb und Marketing nutzen.

Hörgerätegeschäft: Mit drei ebenso differenzierten wie einander ergänzenden Marken ist Sonova der weltweit führende Hersteller und Entwickler von Hörgeräten. Als Innovations- und Markenfürher erzielt Phonak immer wieder wegweisende Technologiefortschritte bei Hörgeräten und drahtlosen Kommunikationslösungen, die das Leben von Menschen mit Hörverlust entscheidend verbessern. In enger Zusammenarbeit mit Hörakustikern sorgt Unitron für ein unvergleichliches Kundenerlebnis. Hansaton wiederum pflegt in wichtigen Märkten exklusive, vertrauensbasierte und unternehmerisch geprägte Beziehungen zu unabhängigen Hörakustikern.

Retailgeschäft: Neu gebündelt unter der Marke AudioNova gewährleisten wir über ein umfassendes internationales Netzwerk modernste audiologische Dienstleistungen in ausgewählten Schlüsselmärkten. Dank dem Schwerpunkt auf Wachstum, einem erstklassigen Dienstleistungsniveau und effizienten Arbeitsprak-

tiken, profitieren unsere Kunden sowohl von den Vorzügen und dem Zugang zu einem vertrauenswürdigen Partner vor Ort als auch von den Vorteilen eines globalen Branchenführers.

Cochlea-Implantate-Geschäft: Mit unserer Marke Advanced Bionics bieten wir den Trägern von Cochlea-Implantaten – Kindern und Erwachsenen mit hochgradiger Hörminderung – die Chance, dank ausgeklügelter, zuverlässiger Lösungen, in denen die Klangverarbeitungstechnologie von Phonak zum Einsatz kommt, klar und unverfälscht zu hören. Zudem profitieren beide Marken von komplementären Kundenstämmen und gemeinsamen Marketingmöglichkeiten.

In allen Geschäftsaktivitäten ist unsere Wachstumsstrategie stets auf drei Tätigkeitsfelder ausgerichtet: Wir schaffen innovative neue Produkte und Dienstleistungen, erweitern unseren Zugang zum Markt und entwickeln elektronische Lösungen (sogenannte eSolutions), um unsere Tätigkeiten immer besser in das ständig wachsende digitale Universum zu integrieren.

Neue Produkte

Bei Sonova hat Innovation nichts mit Zufall zu tun. Vielmehr ist sie das Ergebnis eines geplanten Prozesses, der auf einem einheitlichen, wiederholbaren Plattformansatz beruht und bei dem jede neue Generationen unserer Basistechnologie neuartige Funktionen und somit innovative Produkte ermöglichen. Im Zusammenspiel mit unseren anhaltend hohen Investitionen in Forschung und Entwicklung bietet dies die Grundlage für unser permanent hohes Tempo bei der Einführung neuer Produkte. Dadurch sind wir in der Lage, unser breites Angebot an Lösungen Jahr für Jahr systematisch zu erneuern.

Jede neue Hörlösung wird von den potenziellen Anwendern eingehend geprüft. Wie unsere kontinuierlichen, intensiven Kundenbefragungen zeigen, müssen dabei drei zentrale Anliegen erfüllt sein:

Klingt es gut? Die Hörleistung – klarer, natürlicher Klang und optimales Sprachverständnis in allen wichtigen Lebens- und Hörsituationen – ist naturgemäss das wichtigste Kriterium. Wer eines unserer Produkte erwirbt, will damit besser hören – und in dieser Hinsicht wird es immer Verbesserungspotenzial geben. 2016 erweiterten wir das Automatik-Betriebssystem für Phonak Hörgeräte um eine Reihe neuer Funktionen, darunter ein adaptiver Algorithmus zur Frequenzkompression, der Menschen mit Hörverlust dabei hilft, hochfrequente Klänge wahrnehmen zu können. Dies ist ein wichtiges Element für das Sprachverständnis wie für den Genuss natürlicher Klänge, etwa dem Zwitschern eines Vogels oder dem Lachen eines Kindes.

Sieht es gut aus? Das Design ist alles andere als zweitrangig, sondern ein entscheidender Aspekt, wenn es um die Attraktivität einer Hörlösung geht. Die meisten Menschen wünschen sich, dass ihr Hörgerät oder Soundprozessor möglichst unauffällig ist. Da ein solches Produkt sie fast rund um die Uhr begleitet, muss es nicht nur gut aussehen, sie müssen sich damit auch wohl fühlen. Immer wieder erhalten wir für unser Design renommierte Auszeichnungen, und wir lassen bei unseren Anstrengungen nicht nach: In diesem Jahr haben wir das von Phonak bislang kompakteste massgefertigte Hörgerät mit robuster Titanschale in 3D-Druck vorgestellt.

Ist es benutzerfreundlich? Kein Mensch will ständig an seinem Hörgerät herumhantieren müssen. Am besten ist es, wenn man das Gerät einsetzt und sich anschliessend nicht mehr darum kümmern muss, weil die Technik alles andere übernimmt. Mit eben dieser Zielsetzung entwickeln wir unsere Lösungen: Sie passen sich automatisch an die jeweilige Hörsituation an und bieten dadurch ein natürliches, problemloses Hörerlebnis. Auch der Batteriewechsel ist vielen Nutzern lästig. Wir haben deshalb für alle unsere Marken zuverlässige wiederaufladbare Lösungen entwickelt – ein Problem weniger.

Marktzugang

Der Zugang zu einem Markt führt über mehrere Wege. Als global tätiges Unternehmen suchen wir stets nach der geeignetsten Methode, unsere breite Palette an Lösungen den Millionen Menschen in aller Welt zur Verfügung zu stellen, die auch akustisch wieder mit den Menschen und dem Leben um sie herum in Kontakt treten möchten.

Unsere Marken profitieren dabei von unserer globalen Präsenz: Unser Vertriebsnetz ist das am breitesten aufgestellte in unserer Branche. Es umfasst mehr als 50 eigene Grosshandelsunternehmen und über 100 unabhängige Distributoren. Dadurch können wir alle wichtigen Märkte für Hörlösungen abdecken. Unser AudioNova Retailnetzwerk ist an mehr als 3'300 Standorten in zwölf Schlüsselmärkten vertreten. Zusammen mit unserem integrierten Geschäftsmodell schafft diese globale Präsenz eine stabile Wachstumsplattform.

Die Wachstumsstrategie von Sonova basiert auf vier verschiedenen Pfeilern und wird dadurch der Vielfalt des heutigen Marktes für Hörlösungen gerecht. Unser Kundenstamm wächst; dieses Wachstum treiben wir durch direkteres digitales Marketing weiter voran. Wir werden die Kanäle, über die wir unseren Kunden professionelle Dienstleistungen erbringen, weiter vertiefen, integrieren und optimieren, indem wir die Produktivität steigern und unser Retailnetzwerk gegebenenfalls ausbauen. Mit geeigneten Produktformaten werden wir weiter in neue Wachstumsmärkte expandieren. In den bestehenden Märkten wollen wir unseren Marktanteil erhöhen, indem wir markenübergreifend für Innovation sorgen.

Die im Mai 2016 angekündigte Akquisition von AudioNova konnten wir im September 2016 abschliessen. Durch die Kombination von AudioNova und Sonova decken wir zwölf bedeutende Märkte ab und schaffen dadurch eines der weltweit umfassendsten Netzwerke für professionelle audiologische Dienstleistungen. Die beiden bisherigen Netzwerke ergänzen sich; zusammen werden sie unsere Strategie, erstklassige professionelle audiologische Dienstleistungen bereitzustellen und näher an unseren Kunden zu sein, weiter voranbringen.

eSolutions

Das Leben unserer Kunden wird zunehmend digital – schliesslich sind nicht nur junge Menschen technikaffin. Immer mehr Dienstleistungen im Gesundheitswesen werden dank personalisierter Technologie über das Internet angeboten. Das «Internet der Dinge» wird die Trennung zwischen Hardware, Software und Kommunikation immer weiter auflösen. Aus diesem Grund bauen wir unsere Technologieplattformen durch umfassende digitale Lösungen und Dienstleistungen weiter aus, die Sonova eine enge Anbindung an die Nutzer und die sie betreuenden Hörakustiker ermöglichen. Unser Ziel ist ein nahtloses, effizientes und bequemes digitales Erlebnis, mit dem Kunden mit uns in Kontakt treten, sich selbst helfen und bei Bedarf Unterstützung anfordern können.

Bereits heute können potenzielle Kunden zuhause ihr Hörvermögen online testen, bequem einen Termin bei einem Hörakustiker in der Nähe vereinbaren und den entsprechenden Fragebogen elektronisch ausfüllen. Dadurch soll erreicht werden, dass das erste Beratungsgespräch viel persönlicher und ergiebiger ist. Nach der Anpassung gibt es zahlreiche Möglichkeiten für die Träger, mit ihrem Hörakustiker in Kontakt zu bleiben: Fernkontrolle, Chats, Videogespräche, Zufriedenheitsumfragen, Tipps und weitere Formen der Betreuung. Die Nutzer haben jederzeit die volle Kontrolle über diesen Prozess. Stück für Stück machen sie sich mit dieser neuen Erfahrung vertraut, durch die sie die Technologie verstehen und sorgenfrei geniessen können. Neue ultramoderne Wireless-Technologie, die nächstes Jahr bei Sonova Hörgeräten eingeführt wird, machen Fernkontrolle und -justierung noch einfacher und gewährleisten, dass jedes Gerät perfekt auf den Lebensstil des Trägers abgestimmt wird.

Investition in unsere Mitarbeitenden

Unser Erfolg basiert auf Innovation – und dafür braucht es innovative Mitarbeitende. Wir setzen auf die Initiative, die Talente, das Wissen und den Teamgeist unserer Mitarbeitenden. Die Vision von Sonova ist jedem Mitarbeiter bekannt: Menschen zu helfen, in den Genuss des Hörens zu kommen, damit sie ohne Einschränkungen leben können. Sie bildet die Grundlage unseres Tuns und wir schaffen eine Arbeitsumgebung, in der alle spüren, wie sie individuell dazu beitragen. Unserer Meinung nach muss Arbeit einen Sinn haben, damit man über sich hinauswachsen kann.

Mit unseren globalen Absatzmärkten und unserer breiten Produktpalette sorgen wir für ein flexibles und integriertes Arbeitsumfeld. Wir haben flache Hierarchien und begrüessen es, wenn talentierte und motivierte Mitarbeitende zwischen unseren Geschäftsbereichen, Marken und Unternehmen die Stelle zu wechseln. Unabdingbar sind für uns gegenseitiger Respekt, offene Kommunikation auf allen Ebenen und persönliches Engagement. Dies erwarten und belohnen wir.

Wir fördern Talente und setzen alles daran, Mitarbeitende mit hohem Potenzial zu erkennen. Wir stellen sicher, dass sie das Training und Feedback erhalten, um dieses Potenzial voll und ganz zu entfalten. Die Karrierewege sind bei uns langfristig und strategisch angelegt. Wir wollen frühzeitig erkennen, welche Positionen unsere talentierten Mitarbeitenden später einmal ausfüllen können. In unsere aktive Nachfolgeplanung beziehen wir auch zentrale Positionen ein: Für mehr als 50 % solcher Positionen gibt es potenzielle interne Kandidatinnen und Kandidaten.

Das Ergebnis ist ein Gleichgewicht aus Neuem und Bewährtem: Wir stehen für Innovation, weil diese fest in unserer DNA verankert ist.



Auf dem Wachstumspfad

Asien / Pazifik Zahlen & Fakten:

Bevölkerung:

mehr als 4,5 Milliarden

davon:

China: 1,37 Mrd.

Indien: 1,31 Mrd.

Australien: 24,4 Mio.

Wachstum: +0,9% (2016)

BIP:

China:

BIP: USD 11,4 Billionen (2016)

Wachstum: +6,6% (2016)

Indien:

BIP: USD 2,3 Billionen (2016)

Wachstum: +7,6% (2016)

Australien:

BIP: USD 1,2 Billionen (2016)

Wachstum: +2,9% (2016)

Region mit grossem Potenzial

Etwa 60% der Weltbevölkerung leben in der Region Asien/Pazifik. Reife Märkte wie Australien, Neuseeland und Japan entwickeln sich stabil weiter. Die grössten Länder der Region, China und Indien, weisen eine geringe Penetrationsrate auf.

Sonova in der Region

Die Region Asien/Pazifik machte 2016/17 10% des Gruppenumsatzes aus und erzielte in den letzten Jahren ein signifikantes Umsatzwachstum. Die starken Positionen in Australien, Japan und Neuseeland konnten weiter ausgebaut werden. Wachstumsmärkte wie China und Indien bieten ein grosses Zukunftspotenzial.

Die Region Asien / Pazifik gewinnt an Bedeutung für Sonova. Eine Reise in die Wachstumsregion der Gegenwart – und der Zukunft.

«Lernen und das Gelernte zur rechten Zeit anwenden, ist das nicht auch eine Freude?» schrieb Konfuzius schon im fünften Jahrhundert vor unserer Zeitrechnung. Der weise Spruch des chinesischen Gelehrten hat bis heute seine Gültigkeit: Erst das Lernen macht den Menschen zum kulturellen Wesen. Und das Gelernte anzuwenden – das bringt die Menschheit voran und es ermöglicht Fortschritt. In der Wachstumsregion Asien/Pazifik ist dieser Wille zum Fortschritt überall zu spüren. China gehört längst zu den führenden Weltmärkten, Tigerstaaten wie Südkorea oder Singapur drängen mit aller Kraft nach vorne, Australien und Neuseeland sind stabile, hochentwickelte Märkte, die dennoch beständig weiter wachsen.

Das Pro-Kopf-Einkommen der Region nimmt stetig zu – und damit auch die Kaufkraft und Nachfrage nach technologisch hochwertigen Produkten. Dadurch eröffnen sich auch für Sonova beste Aussichten. Nach Angaben der Weltgesundheitsorganisation (WHO) sind etwa ein Drittel der über 65-Jährigen weltweit von Hörverlust betroffen, insbesondere auch in der Region Asien/Pazifik. Allein in China ist davon auszugehen, dass etwa 60 Millionen Menschen unter einer Hörminderung leiden. Nur fünf Prozent besitzen Hörgeräte. Auch in den anderen Ländern Asiens sind die Penetrationsraten mit 3–4 Prozent bisher gering, viele Regionen weisen eine starke Unterversorgung auf. Zum Ver-

gleich: In den USA liegt die Versorgungsrate bei etwa 30 Prozent, in Europa bei bis zu 40 Prozent.

«Einer der Gründe für die niedrige Marktdurchdringung in Asien ist das zu wenig verbreitete Wissen über Behandlungsmöglichkeiten bei Hörverlust. Wir tragen mit unserer Aufklärungsarbeit dazu bei, diese schrittweise bekannter zu machen», sagt Lukas Braunschweiler, CEO von Sonova. «Dies hilft uns, das Wachstum in der Region weiter voranzutreiben.» Ein wichtiger Faktor ist auch die demographische Entwicklung: Die Alterspyramide wird sich in vielen Ländern Asiens bald umkehren. Im Jahr 2025 werden mehr als ein Drittel aller Chinesen älter als 50 Jahre, nur rund ein Fünftel werden jünger als 19 Jahre sein.

Die Wachstumsstrategie von Sonova in der Region Asien/Pazifik ist langfristig angelegt und berücksichtigt die unterschiedlichen, sehr heterogenen Marktgegebenheiten der einzelnen Länder. «Unser massgeschneiderter Ansatz ist dabei der Schlüssel zum Erfolg», erklärt Braunschweiler. So tragen beispielsweise in Australien sowohl das Grosshandels- als auch das Retailgeschäft stark zum Wachstum von Sonova bei. In China spielt der Verkauf von Hörlösungen über private Fachgeschäfte und Ketten eine immer wichtigere Rolle. Gleichzeitig wächst auch das Volumen der durch staatliche Stellen

geförderten Hörversorgung, in immer mehr Landesregionen werden Regierungsprogramme ins Leben gerufen.

Bei Sonova laufen in der regionalen Zentrale im Stadtstaat Singapur alle Fäden zusammen. Hier werden Synergien zwischen den verschiedenen Gruppengesellschaften geschaffen und dadurch für Kosteneffizienz und integrierte Versorgungsangebote gesorgt. Sonovas Zentrale in Asien / Pazifik liegt geographisch günstig: Ein Flug nach Shanghai dauert fünf Stunden, in sechs ist man in Delhi, fünf Stunden dauert die Reise bis an die australische Westküste. In Ländern wie China, Indien, Vietnam, Südkorea, Japan, Australien, Neuseeland oder Singapur unterhält die Sonova Gruppe eigene Gesellschaften, in anderen Teilen der Region ist die Präsenz durch Distributoren gesichert.

Die Operation Center der Sonova Gruppe in Vietnam und China stellen Produkte für die ganze Welt her. Im Jahr 2016 wurde die Produktionsstätte bei Ho-Chi-Minh-Stadt in Vietnam um 10'000 m² erweitert. Das neue Gebäude ist für ein Produktionsteam mit 1'200 Mitarbeitenden ausgelegt und verfügt über die Ausstattung zur Fertigung

von verschiedenen Hörgerätetypen. Ausserdem erfüllt es höchste Umweltstandards. Das hochmoderne Gebäudemanagementsystem trägt dazu bei, einen möglichst geringen Stromverbrauch zu gewährleisten. Auch die Produktionskapazität des Operation Centers in China ist in den letzten Jahren rasant gewachsen: Im Geschäftsjahr 2007/08 stellte die Produktionsstätte in Suzhou rund eine Million Einheiten her, vor allem hinterdem-Ohr-Hörgeräte. Mittlerweile ist die Produktion auf ein Mehrfaches gestiegen. Basis des Erfolgs ist das hohe Engagement der Mitarbeitenden und der enge Zusammenhalt im Team. Besonders wichtig ist Geschäftsführer Davy Ling, dass jeder sich als Teil der Sonova Gruppe fühlt und motiviert ist, sich mit neuen Ideen einzubringen. «Am Eingang unserer Fertigungsstätte hängt eine Pinnwand, auf der Verbesserungsvorschläge von Mitarbeitenden vorgestellt werden, wie zum Beispiel die Optimierung von Produktionsabläufen», erklärt Ling.

Am Standort Suzhou hat Sonova ausserdem ein neues Ausbildungszentrum für Hörakustik eröffnet, das praxisnahe Weiterbildungen für Hörakustiker anbie-

ten wird. «In unserem Trainingszentrum vermitteln wir den Teilnehmern unseren kundenzentrierten Ansatz, bei dem Beratungs- und Verkaufsprozess im Mittelpunkt stehen», erläutert CEO Lukas Braunschweiler. Das Zentrum ist mit schalldichten Räumen für Hörtests und mit Stationen zur Bearbeitung von Ohrpassstücken ausgestattet, so dass Akustiker während der Trainingstage Gelerntes sofort umsetzen können. «Uns geht es auch um eine Weiterqualifizierung des Fachpersonals», sagt Braunschweiler. Die gleichen Zielsetzungen verfolgt auch eine interaktive Online-Akademie für Hörakustik, die Sonova parallel aufbaut und die ebenfalls in China lanciert wird. «Unsere Ausbildungsangebote werden dazu beitragen, dass immer mehr Menschen professionell mit Hörlösungen versorgt werden können», erklärt Braunschweiler.

Sonovas Hörgerätemarke Phonak ist in der gesamten Region präsent und zeigt sich auch in Asien / Pazifik als Technologieführer. Das neue wiederaufladbare Hörgerät von Audéo B-R ist das erste seiner Art, das dank seines speziell entwickelten Lithium-Ionen-Akkus bis zu 24 Stunden Hören mit einem einzigen Aufladen ermöglicht.





Es ist in den Märkten der Region, in denen es bereits eingeführt wurde, hervorragend angenommen worden. «Mit solchen Produktinnovationen werden wir den Bedürfnissen unserer Kunden noch besser gerecht», sagt Thomas Lang, Senior Vice President Phonak Marketing. Ein weiterer Erfolg ist ein neuer Sprachalgorithmus, der für Nutzer von Phonak-Hörgeräten die Spracherkennung für tonale Sprachen entscheidend verbessert hat: Adaptive Phonak Digital wurde im Mai 2015 eingeführt. Nach der Lancierung durchgeführte Studien zeigen, dass die chinesisch sprachigen Hörgeräteträger mit den Verbesserungen sehr zufrieden sind. Speziell für den Markt in China wurde auch eine neue Anpassungssoftware entwickelt. Mit diesen Innovationen, welche die Eigenheiten tonaler Sprachen berücksichtigen, erfüllt Phonak die wachsenden Ansprüche chinesischer Kunden. «In den letzten Jahrzehnten ist in China eine urbane Mittelschicht entstanden, die auf Qualität und ein ansprechendes Design setzt. Die Zahl der chinesischen Anwender mit hohen Erwartungen an Hörlösungen steigt stetig an», sagt Lang. Ein weiteres Beispiel dafür, wie Phonak auf die individuellen Bedürfnisse

der Endkunden in der Region eingeht, ist die Versorgung von Kindern mit Hörlösungen. Dank seiner jahrzehntelangen Erfahrung in diesem Bereich ist Phonak in Kernmärkten wie China und Australien ein wichtiger Partner des staatlichen Gesundheits- und Bildungswesens. In Australien sind beispielsweise Produkte mit Roger-Technologie sehr gefragt – und zwar nicht nur im Bildungsbereich: Die Nationalgalerie in Canberra verwendet etwa das Roger Guide-U System für Gruppenführungen.

Ebenfalls in der Region Asien/Pazifik gut positioniert ist Sonovas Hörgerätemarke Unitron. Australien zählt zu den Kernmärkten von Unitron. Auch hier können Hörakustiker ihren Kunden die Möglichkeit bieten, ein Gerät zu testen, bevor sie eine Kaufentscheidung treffen. Dieses sogenannte Flex: Trial™ -System wird Hörakustikern landesweit in Workshops sehr erfolgreich präsentiert. Hier lernen die Teilnehmer auch, wie das Kundenerlebnis verbessert werden kann: «Es geht nicht darum, ein Produkt zu verkaufen, sondern eine Lösung», erklärt Trainerin Catherine Brown. In den Flex: Trial-Workshops lernen die Teilnehmer auch die Unitron-Software

«Log It All» kennen. Diese ermöglicht es einem Hörakustiker, sich bei der Beratung auf Daten zu stützen, denn «Log It All» dokumentiert das Nutzungsverhalten von Anwendern in verschiedenen Hörumgebungen. Das Ergebnis ist ein Gesamtbild: Daten zur Hörsituation und über die Einstellungen des Hörgeräts werden aufgezeichnet. Der persönliche Höreindruck des Kunden wird mittels einer App mit diesen Daten verknüpft. «So können Kunde und Hörakustiker gemeinsam auswerten, in welchen Situationen und mit welcher Einstellung der Kunde zufrieden war. Die Kunden können mit dem Flex: Trial-Gerät verschiedene Technologieebenen testen, ohne sich an ein neues Gerät gewöhnen zu müssen», erläutert Brown. Mit dem Flex: Upgrade-Programm kann der Kunde auch ein bereits erworbenes Hörgerät auf eine neue Leistungsstufe aufrüsten, indem er es einfach zum Hörakustiker bringt und neu programmieren lässt.

Advanced Bionics, Sonovas Marke für Cochlea-Implantate, ist in der Region Asien/Pazifik ebenfalls sehr aktiv. Insbesondere in Indien, dem neben China bevölkerungsreichsten Land der Erde, ist das

Potenzial gross: Nur etwa ein Prozent der potenziellen Empfänger von Cochlea-Implantaten werden bisher versorgt. Die Zahl der Operationen wächst ständig. In mehr als zwei Dritteln der privaten Kliniken Indiens werden die Cochlea-Implantat-Systeme von Advanced Bionics bereits eingesetzt. Innovationen wie das Phonak Naída™ Link, das weltweit erste Hörgerät, welches speziell für den Einsatz mit einem Cochlea-Implantat-System entwickelt wurde, finden bei Ärzten und Patienten eine begeisterte Aufnahme. «Der enge Kontakt und der Aufbau von Vertrauen stehen für Advanced Bionics immer im Mittelpunkt», sagt Geschäftsführer Vinod Nadig. Besonderen Wert legt Advanced Bionics auf die Nachsorge sowie auf Fortbildungsangebote für Chirurgen, Audiologen und Sprachtherapeuten.

Mit seinem Retailgeschäft hat Sonova durch die Marken der AudioNova Group auch in Asien / Pazifik eine starke Präsenz. Die Marke Triton ist in Neuseeland landesweit mit über 50 Fachgeschäften vertreten. In Australien bietet die Marke Connect Hearing in über 120 Filialen professionelle audiologische Dienstleistungen an. eSolutions sind vor allem auf dem australischen Kontinent mit seinen grossen Entfernungen ein wichtiges Element für die Kunden-

bindung: Audiologen erhalten landesweit über das Internet Informationen über neue Technologien, Produkte oder Angebote. «Connect Hearing hat in Australien eine Online-Community aufgebaut, die inzwischen 12'000 Mitglieder zählt. Einmal im Monat findet ein Live-Chat mit einem Audiologen statt, bei denen die Fragen der User beantwortet werden», erklärt Marketingleiter Beat Meier. Auch dieses Mal wird der Live-Chat von Connect Hearings Zentrale in Sydney aus durchgeführt. Die Audiologin Julie Sutcliffe gibt in Sekundenschnelle Antworten und Ratschläge an die Live-Chat-Teilnehmer weiter. Viele User mit einem Hörproblem erhalten so den entscheidenden Impuls, einen Arzt oder Hörakustiker aufzusuchen.

Zur gleichen Zeit trainiert mehr als 9'000 Kilometer nordwestlich von Sydney, in der chinesischen Stadt Harbin, eine junge Tänzerin. Tianjiao (Jiaojiao) Zhang drückt sich vom Boden des lichtdurchfluteten Trainingsraums ab und gleitet für einen Moment durch die Luft, den linken Arm weit nach oben gestreckt. Sie landet weich, lockert die Gelenke und lacht. Die 20-jährige Tänzerin wusste schon als Kind, dass für sie nur dieser eine Beruf in Frage kam, trotz ihres hochgradigen Hörverlusts. Unterstützt haben sie dabei die

Hörgeräte der Sonova Marke Phonak, welche Jiaojiao seit ihrem fünften Lebensjahr trägt. Als kleines Mädchen lernte Jiaojiao tanzen, hören und sprechen zugleich. «Viele haben mir damals gesagt, das schaffst du nicht. Doch meine Lehrerin und vor allem meine Mutter haben immer an mich geglaubt.» Die Lehrerin erkannte früh ihr grosses Tanztalent. Sie übte mit ihr, sprach langsam und mit viel Gestik, suchte stets Augenkontakt. Das Training war sehr hart. «Ich hatte diesen Willen in mir; nicht weinen, sondern die Zähne zusammenbeissen. Ich wollte immer besser werden.» Heute kann Jiaojiao lächeln, wenn sie über diese Zeit spricht. Der Erfolg stellte sich schnell ein: Bereits als Teenager gewann Jiaojiao Preise bei nationalen und internationalen Wettbewerben. Sie studierte Tanz auf einer renommierten Akademie in Peking. Nach dem Abschluss ihres Studiums arbeitet sie nun freiberuflich als Tänzerin und wird landesweit für Auftritte mit verschiedenen Tanzensembles gebucht. Ausserdem gibt Jiaojiao Kindern Ballettunterricht. «Ich liebe es, Kinder zu unterrichten und ihnen Mut zu machen. Mein Traum ist es, einmal meine eigene Tanzschule zu haben. Tanzen macht glücklich und das will ich weitergeben», sagt sie und lächelt. Dann nimmt sie Anlauf zu einem neuen Sprung.



Seit sie denken kann, wollte Jiaojiao Tänzerin werden – trotz ihres hochgradigen Hörverlusts. Die Hörgeräte der Sonova Marke Phonak unterstützen die 20-jährige Chinesin in ihren Ambitionen. Ihr Traum: Eine eigene Tanzschule!

Hörgerätegeschäft

Unsere drei starken Marken – Phonak, Unitron und Hansaton – machen uns zum weltweit führenden Anbieter von Hörgeräten. Durch ständige Innovation und die Ausrichtung an den Bedürfnissen unserer Kunden können wir Millionen Menschen weltweit besseres Hören ermöglichen.



Durch die zielgerichteten und komplementären Strategien unserer einzelnen Produktmarken setzen wir mit unserem Hörgerätegeschäft Sonovas Vision in die Wirklichkeit um.

Phonak entwickelt als Technologie- und Innovationsführer revolutionäre neue Hörlösungen und bietet die breiteste Produktpalette unserer Branche. Seit 70 Jahren etabliert Phonak mit bahnbrechenden Hörgeräten und Funksystemen immer wieder neue Technologien und setzt damit Branchenstandards und Massstäbe.

Unitron arbeitet in enger Partnerschaft mit Hörakustikern und fördert deren Erfolg durch ein verbessertes Kundenerlebnis und die Bereitstellung effizienter Produkte, Technologien und Dienstleistungen. Dadurch ist Unitron ein Teil des Audiologieteams und unterstützt den Aufbau eines engen Vertrauensverhältnisses zu den Kunden.

Hansaton ist auf unabhängige Audiologen und Hörakustiker fokussiert, insbesondere in Deutschland und Frankreich. Das Unternehmen bietet massgeschneiderte Unterstützung, schafft auf Vertrauen und Zusammenarbeit basierende Beziehungen und stellt individuelle Lösungen für ein optimales Hören bereit.

Kunden, die ein Hörgerät benötigen unterscheiden sich stark hinsichtlich ihres persönlichen Stils und ihrer Erwartungen. Manche begeistern sich für modernste Technologien; andere legen grossen Wert auf das Preis-Leistungs-Verhältnis; manche helfen sich bei technischen Fragen selbst; wiederum andere möchten persönlich betreut werden. Deshalb wenden sich diese Menschen an unterschiedliche Anbieter, die einen an unabhängige Hörakustiker, die anderen an Filialen grosser Retailketten. Mit unseren drei starken Hörgerätemarken, die ein jeweils klar differenziertes Produkt- und Serviceangebot aufweisen, werden wir jedem Kundentyp bestens gerecht.

Trotz aller Unterschiede haben unsere Marken eines gemeinsam. Sie alle stehen für die Elemente unserer Unternehmensstrategie: starke Produktinnovation, effizienter Marktzugang und die Entwicklung moderner eSolutions. Im Folgenden beschreiben wir, wie unsere Hörgerätemarken diese Strategie im vergangenen Jahr verwirklicht und neue Branchenstandards in den Bereichen Hörleistung, Benutzerfreundlichkeit und Ästhetik gesetzt haben.

Neue Produkte

Mit Einführung der Plattform **Phonak Belong™** im August 2016 haben wir einen der dringlichsten Aspekte für Hörgeräteträger gelöst: den regelmässigen Batteriewechsel. Studien¹ haben ergeben, dass wiederaufladbare Hörgeräte bei den Trägern auf der Wunschliste ganz oben stehen. Nach Jahren der Forschung, Entwicklung und intensiven Tests hat Phonak nun die ersten wiederaufladbaren Hörgeräte mit Lithium-Ionen-Technologie eingeführt. Sie ermöglichen 24 Stunden Hörerlebnis² mit nur drei Stunden Ladezeit. Lithium-Ionen-Akkus haben dieselbe Lebensdauer wie ein Hörgerät und befreien den Hörgeräteträger vom lästigen Wechseln der Batterien.

Zunächst verfügbar als RIC-Geräte (Receiver-In-Canal) **Audéo™ B**, wurde das Angebot wiederaufladbarer Hörgeräte im Februar 2017 um das HdO-Hörgerät (Hinter-dem-Ohr) **Bolero™ B-PR** erweitert. Auch Hansaton hat mit dem RIC-Gerät **AQ HD** eine eigene Version wiederaufladbarer Hörgeräte mit Lithium-Ionen-Akku vorgestellt. Abgerundet wurde unser Angebot wiederaufladbarer Lösungen durch das im Februar 2017 von Unitron eingeführte RIC-Gerät **Moxi™ Fit R**, dem kleinsten wiederaufladbaren Hörgerät der Welt.

Mit der zweiten Generation von **AutoSense OS™**, einem der ausgeklügeltsten Automatik-Betriebssysteme, das je in der Hörgeräteindustrie zum Einsatz gekommen ist, bietet die **Phonak Belong** Plattform branchenführende Hörleistung. 2016 nahmen wir neue Funktionen auf, darunter das adaptive **SoundRecover2**, der den bahnbrechenden Algorithmus von Phonak zur Frequenzkompression noch einmal verbessert. Durch die vollautomatische Funktionsweise von AutoSense OS geniessen die Kunden ein überzeugendes Hörerlebnis, ohne Tasten am Hörgerät drücken oder zwischen Hörprogrammen umschalten zu müssen. Zudem sorgt AutoSense OS erwiesenermassen für ein um 20 % besseres Sprachverständnis³. Für die schwierigsten Sprachumgebungen mit lauten Geräuschen bietet AutoSense OS Funktionen, die das Sprachverständnis im Vergleich zu einer Situation ohne Hörgerät um durchschnittlich 60 % verbessern⁴.

Im Februar 2017 kündigte Unitron die Markteinführung seiner Produktplattform **Tempus™** an. Tempus führt auf dem Markt ganz neue Funktionen ein, mit denen die Träger sich in den unterschiedlichsten Gesprächssituationen aktiver beteiligen können, auch bei erheblichem Hintergrundlärm. Dazu stimmt die intelligente **SoundCore™**-Technologie vier getrennte Funktionen aufeinander ab, welche die Hörumgebung analysieren und immer wieder fließende Übergänge vornehmen. Tempus kann Sprache weitaus präziser und schneller erkennen und orten als die vorhergehende Plattform von Unitron. Dadurch wird das Klangbild noch realistischer und natürlicher.

Ein sehr wichtiger Aspekt bei der Auswahl eines Hörgeräts ist die Ästhetik – schliesslich begleitet das Gerät den Träger jeden Tag. Phonak sorgt mit dem neuen **Virto™ B-Titanium** nun für noch mehr Diskretion: Bei der ersten individuell gefertigten Phonak

Produktlinie aus Titan kommen modernste 3D-Metalldruckverfahren zum Einsatz. Mit dieser bahnbrechenden Technologie können wir eine Schale fertigen, die 15 Mal stärker und zugleich 50 % dünner ist als eine herkömmliche Acrylschale. Gegenüber dem Vorgängermodell schrumpft sie dadurch um 26 %. Im Zusammenspiel mit neuen Elektronik-, Montage- und Designmerkmalen gelingt es uns so, massgeschneiderte Geräte noch kompakter als je zuvor anzubieten. Unitron hat zudem **Moxi™ Now** eingeführt, das kleinste drahtlose RIC-Gerät der Welt, das im Hinblick auf Komfort, Ästhetik und intuitive Bedienbarkeit extrem gut abschneidet.

Marktzugang

Wir streben ständig nach Innovation, nicht nur bei unseren Produkten und Fertigungsverfahren, sondern auch wie wir sie samt den zugehörigen Dienstleistungen vermarkten: Unser Anspruch ist es, die Marktteilnehmer zu unterstützen und zu informieren. Ein Hörgerät kann ein Leben nachhaltig verändern. Die Entscheidung für das richtige Modell sollte also fundiert getroffen werden. Deshalb wollen wir sicherstellen, dass die Betroffenen alle benötigten Informationen zur Hand haben.

Aus diesem Grund greifen wir bei der Einführung neuer Produkte immer stärker auf digitale Kommunikationsmittel zurück. Die Einführungskampagne für das **Phonak Audéo™ B** begann unmittelbar nach der Ankündigung im Juni 2016 mit Teasern im Internet. Dazu gehörten eine eigene Phonak Audéo B Website, mehrere E-Mail-Aktionen und eine massgeschneiderte Mischung aus Werbung und Aktivitäten in sozialen Medien. Bis zur tatsächlichen Markteinführung konnten wir dadurch eine sehr grosse Aufmerksamkeit erzielen: Die Website wurde mehrere zehntausend Mal aufgerufen, es kam zu mehreren Millionen bezahlter und unbezahlter Impressions.

Die Marke **Phonak** verschafft uns seit Langem einen Wettbewerbsvorteil und wird dies auch in Zukunft tun. In Vorbereitung auf den 70. Geburtstag von Phonak haben wir uns intensiv mit den essentiellen Werten dieser wichtigen Marke befasst, mit dem Ziel, deren Stärken in den Zielmärkten optimal zu vermitteln: unsere Überzeugung, dass wir Leben zum Positiven verändern und eine Welt schaffen können, wo der Slogan «Life is on» Wirklichkeit wird; unser Anspruch, Lösungen zu schaffen, mit denen Menschen emotional und gesellschaftlich voll am Leben teilhaben; unser Angebot mit dem umfangreichsten Portfolio innovativer Hörlösungen.

Als Teil unserer Gesamtstrategie für den Marktzugang im Grosshandelsgeschäft setzen wir unser Projekt **SCORE** (Sonova at the CORE) weiter um. Dieses Projekt sieht vor, in unseren Schlüsselmärkten starke Sonova Grosshandelseinheiten zu etablieren, wobei gemeinsame Teams unsere drei Hörgeräte-Marken mit übergreifenden Servicefunktionen unterstützen. Durch **SCORE** können die Gesellschaften unserer Gruppe ihre Massnahmen besser darauf konzentrieren, mit unseren drei Marken ihre Kunden

noch besser zu bedienen und rasch auf sich verändernde Marktbedingungen zu reagieren.

eSolutions

Digitale Tools werden immer stärker zu einem wichtigen Teil der ganzheitlichen Hörlösung: Sie ermöglichen eine noch bessere Leistung des Hörgeräts und höheren Komfort; zugleich stärken sie auch das Verhältnis zwischen Hörgeräteträger und -akustiker.

Die zentrale Rolle, die dieses Verhältnis bei **Unitron** spielt, hat zum **Flex™** System, dem ersten seiner Art in unserer Branche, geführt. Mit Flex können die Kunden unterschiedliche Technologiestufen ausprobieren und nutzen, ohne ein neues Hörgerät erwerben zu müssen. 2016 ging Unitron mit Flex noch einen Schritt weiter. Das System hat die Fähigkeit, in Echtzeit objektive Daten zu den Hörumgebungen des Hörgeräteträgers zu erfassen und wurde um die Möglichkeit für den Geräteträger ergänzt, die wahrgenommen Funktionsweise seiner Hörgeräte zu bewerten. Durch die Einblicke in den Höralltag des Kunden in Kombination mit Flex kann Vertrauen aufgebaut und eine tiefgehende Beratung ermöglicht werden.

Und dies ist erst der Anfang. Im Laufe des Geschäftsjahres 2017/18 werden wir neue Technologien einführen, durch die wir unser Angebot in diesem Bereich weiter ausbauen. So ermöglichen wir durch die Verbindung der Hörgeräte mit Smartphones und anderen elektronischen Geräten Fernberatungs- und Fernjustierungsdienste in Echtzeit. Phonak wurde als Partner für eine Pilotstudie ausgewählt, die die Möglichkeiten eines Fernsupports zusammen mit dem US-Amerikanischen «Department of Veterans Affairs» untersucht. (Veteranen, bei denen die Inzidenz von Hörverlust hoch ist, sind häufig auch ans Haus gebunden.) Wir werden diese Modelle auch für unabhängige Hörakustiker und grössere Retailformate wie AudioNova prüfen.

- 1 MarkeTrak 2015, befragt wurden ausschliesslich Nichteigentümer (n=2099) – mehrere Antworten möglich.
- 2 Erwartete Betriebszeit wenn voll aufgeladen, inklusive 80 Minuten Wireless-Streaming.
- 3 Phonak Field Study News, Juni 2015. AutoSense OS – Benefit of the next generation of technology automation.
- 4 Phonak Field Study News, April 2011. StereoZoom improved speech understanding even with open fittings.



Praxisnahe Aus- bildung für optimale Hörlösungen

Guang Yang blickt konzentriert auf das Ohr ihrer Kollegin und führt langsam ein feines Röhrchen hinein. Es ist ein Rollenspiel: Die Kollegin agiert als Kundin mit Hörverlust, bei der die sogenannte In-situ-Messanalyse durchgeführt wird. Das Verfahren misst die Lautstärke von Geräuschen und Klängen direkt vor dem Trommelfell – damit das Gerät optimal für den Kunden eingestellt werden kann. Die junge Angestellte aus einem nahegelegenen Hörgeräte-Fachgeschäft gehört zu 16 Teilnehmern eines zweitägigen Produkttrainings am neuen Ausbildungszentrum für Hörakustik von Sonova in Suzhou. Sie üben paarweise; Gemurmel füllt den Raum – und immer wieder ein leises Rauschen, das während der Messungen läuft.

China ist einer der Märkte mit dem weltweit grössten Potenzial für Hörgeräte. Doch eine umfassende praxisnahe Ausbildung zum Hörakustiker gibt es nicht. Sonova füllt mit dem Trainingszentrum diese Lücke. «Wir sind sehr gut ausgestattet und können viele praktische Übungen machen», schwärmt Training Manager Henry Dai. «Hier gibt es zum Beispiel einen schalldichten Raum für Hörtests sowie acht Stationen zum Lernen, wie Ohrpasstücke richtig bearbeitet werden», sagt Dai. Dann schaut er wieder den Kursteilnehmern über die Schulter und hilft ihnen, wenn nötig, mit ruhiger Hand beim Einführen der Röhrchen.

Bei der Ausbildung von Hörakustikern geht es Sonova in Suzhou auch darum, einen neuen kundenzentrierten Ansatz zu vermitteln. «Dies ist weltweit etwas Einmaliges», sagt Bettina Turnbull, Leiterin des Zentrums. «Der Beratungs- und Verkaufsprozess wird nirgendwo sonst so praxisnah unterrichtet.» Ein gutes Beratungsgespräch muss etwa

auch die Frage nach den Lebensgewohnheiten des Kunden enthalten, ob dieser Kinder hat oder was er gerne wieder tun würde, wenn er besser hören könnte. «Nur durch ausgiebige Gespräche kann der genaue Bedarf des Patienten erkannt und damit die optimale Hörlösung ausgewählt werden», erläutert Turnbull.

Dieselben Ziele verfolgt eine interaktive Online-Akademie für Hörakustik, die Sonova parallel aufbaut und die auch in China lanciert wird. Dafür wurde ein internationales Curriculum entwickelt – zunächst auf Chinesisch und Englisch. «Anhand von virtuellen Kunden mit medizinischer Vorgeschichte und spezifischen Hörbedürfnissen werden Teilnehmer dazu ausgebildet, Probleme zu analysieren und zu lösen», erklärt Turnbull. «Mit unseren beiden Ausbildungsangeboten wollen wir dazu beitragen, die Analyse der Hörprobleme zu perfektionieren, damit immer mehr Menschen professionell mit Hörlösungen versorgt werden können.»



In China gibt es keine umfassende praxisnahe Ausbildung zum Hörakustiker. Das neue Trainingszentrum von Sonova in Suzhou füllt diese Lücke mit Weiterbildungen. Bei den Kursangeboten für Hörakustiker geht es Sonova auch darum, einen neuen, kundenzentrierten Ansatz zu vermitteln.



Retailgeschäft

Die AudioNova Gruppe hat sich zum Ziel gesetzt, erstklassige Dienstleistungen und technologische Lösungen für Menschen mit Hörverlust anzubieten.



Im Mai 2016 gab Sonova die Vereinbarung zur Übernahme von AudioNova, einem der grössten europäischen Anbieter für professionelle audiologische Dienstleistungen, bekannt. Die Übernahme wurde im September 2016 abgeschlossen, wodurch das Retailnetzwerk von Sonova in Europa um mehr als 1'300 Fachgeschäfte mit attraktiver Marktstellung und etablierten Kundestämmen anwuchs. Durch die Akquisition wurden rund 1'600 Hörakustiker hinzugewonnen, was die Kapazität und die Kundennähe des Retailnetzwerks erheblich steigerte.

Das komplementäre Angebot und die erstklassige Retailplattform von AudioNova passen ideal zum bestehenden hochkarätigen Servicenetzwerk und der integrierten Retailstrategie von Sonova. So entsteht eine optimale Ausgangslage, um die kombinierten Stärken der beiden Netzwerke zu nutzen. Nach Abschluss der Übernahme benannte Sonova das globale Retailgeschäft in «AudioNova» um. Entstanden ist ein schnell wachsendes internationales Netzwerk professioneller Hörakustiker, die in mehr als 3'300 Standorten in zwölf wichtigen Märkten rund um den Globus tätig sind.

Die AudioNova Gruppe ist unter mehreren marktspezifischen, gut etablierten lokalen Marken tätig. Hierzu zählen unter anderem AudioNova, Audium, AuditionSanté, Boots Hearingcare, Connect Hearing, Geers, Hansaton, Lapperre, Schoonenberg und Triton. Alle diese Marken verfolgen dieselbe globale Strategie, erstklassige professionelle Dienstleistungen anzubieten und durch die Fokussierung auf die Kundenerfahrung nachhaltiges Wachstum zu generieren.

Neue Produkte und Dienstleistungen

Innovation bei Sonova beinhaltet auch unsere Einzelhandelsaktivitäten. Hörverlust wirkt sich auf alle Aspekte des Lebens aus – und das Leben ändert sich ständig. Unser Retailgeschäft profitiert vom direkten und schnellen Zugang zur neuesten Technologie von Sonova. Damit sie ihre volle Wirkung entfalten, müssen unsere Lösungen ganz individuell präsentiert, angepasst, erklärt und unterstützt werden. Aufgrund der ständigen Optimierung unserer Dienstleistungen können wir bahnbrechende technologische Neuerungen nutzen, um die Kundenerfahrung sowie unsere Produktivität weiter zu verbessern.

Im Laufe der letzten Jahre haben wir unsere Partnerschaft mit der führenden britischen Drogeriemarktkette Boots erfolgreich ausgebaut. Aufbauend auf dem starken Kundenstamm von Boots, mit rund acht Millionen Kundenbesuchen pro Woche in seinen Apotheken und Optikgeschäften, und durch den Zugang zu rund 18 Millionen Inhabern der Treuekarte Boots Advantage, kann Boots Hearingcare seine Führungsposition auf dem britischen Privatmarkt weiter stärken. Parallel zu den wachsenden Umsätzen bieten wir neue Zahlungsmodelle und steigern die Produktivität unter anderem durch die Einführung der benutzerfreundlichen elektronischen Terminvereinbarung und die Optimierung der Einsatzpläne unserer Fachkräfte: An vielen unserer fast 500 Standorte sind die ganze Woche über alle Termine ausgebucht, bei einigen gilt dies sogar für das Wochenende.

In den Niederlanden betreibt unser Netzwerk von Schoonenberg neun Fachzentren, zwei weitere sollen bald eröffnet werden. Sie bieten hervorragende Betreuung für Menschen mit sehr spezifischen oder komplexen Höranforderungen sowie für Kunden, die auf der Suche nach hochinnovativen Lösungen – wie Wireless-Kommunikationssystemen – und fachkundigem Service sind. Die Fachzentren verfügen über modernste Ausstattung und Simulationen von Hörsituationen sowie bestens ausgebildetes und motiviertes Personal, das eng mit HNO-Spezialisten und Audiologiezentren von Krankenhäusern zusammenarbeitet. Auf einem hart umkämpften Markt, auf dem die von der Versicherung bezahlten Standardangebote vorherrschen, ergibt sich daraus, dass der Verkaufspreis, der Kundenwert und der Privatmarktumsatz durchschnittlich höher ausfallen – und, was ganz entscheidend ist, die Kundenzufriedenheit.

Marktzugang

Unser Ansatz für eine professionelle audilogische Versorgung schafft Kundenbindung durch die Optimierung der Betriebsabläufe. Wir fokussieren auf jeden Schritt des Kundenerlebnisses und fragen: Wie können wir diese Interaktion besser, einfacher, schneller, ansprechender, produktiver gestalten? Gemeinsame Servicefunktionen und Schulungen, kombinierte Einkaufs- und Ausrüstungsstandards, ein einheitliches Leistungsmanagement und IT-System – all dies hilft dabei, einen herausragenden Eindruck unserer Mitarbeitenden, Dienstleistungen und Lösungen zu vermitteln und zugleich die Effizienz und die Rentabilität zu steigern.

Als internationales Netzwerk, das zahlreiche Schlüsselmärkte abdeckt, möchten wir bestehenden und potenziellen Kunden klar vermitteln, dass sie in jedem unserer Geschäfte eine positive Beratungserfahrung erleben, die unsere Werte widerspiegelt. Persönliche Empfehlungen sind noch immer die wichtigste und profitabelste Quelle, um Neukunden zu gewinnen. Um uns diese Empfehlung zu verdienen, möchten wir als vertrauenswürdige Marke unserer Branche angesehen werden. Dies bedeutet, dass die individuelle Kundenerfahrung mit der Markenidentität verknüpft werden muss. Die fortschrittlichen Lösungen und optimierten Verfahren, welche die Kunden in ihrem Geschäft vor Ort

so schätzen, sollen überall gewährleistet sein, wo unsere Marken vertreten sind. Zu diesem Zweck arbeiten wir in den jeweiligen Ländern netzwerkübergreifend an einem einheitlichen Markenauftritt, um ein konsistentes Erscheinungsbild unserer Geschäfte zu erreichen und so unsere gemeinsamen Werte zu unterstreichen.

In strategischer Hinsicht hat für uns aktuell Priorität, die Aktivitäten von AudioNova und der Connect Hearing Group zu einem integrierten Netzwerk zusammenzuführen, dessen Produktangebot zunehmend auf Technologie von Sonova basiert. In unsere Geschäftsleitung haben wir einen neuen Manager mit grosser Erfahrung im Retailbereich berufen, um unseren klaren und umfassenden Integrationsplan auf globaler und lokaler Ebene umzusetzen. Wir setzen weiter auf organisches Wachstum in jedem einzelnen unserer Geschäfte. Dies möchten wir durch noch bessere Produkte und Dienstleistungen sowie eine verbesserte Kundenerfahrung erreichen. Zudem werden wir Lücken in unseren Schlüsselmärkten durch neue Fachgeschäfte, innovative Vertriebsmodelle und ausgewählte Akquisitionen schliessen.

eSolutions

In einer immer stärker vernetzten Welt wird eine klar strukturierte, einfache Kundenerfahrung zunehmend vorausgesetzt, ebenso die Unterstützung durch effiziente digitale Tools. Unsere Palette an eSolutions bietet genau das. Sie automatisieren Routineaufgaben und versetzen unsere Fachleute in die Lage, über unterschiedlichste Kanäle ihr Expertenwissen einzusetzen.

Eine der grössten Herausforderungen in der Hörgerätebranche besteht darin, Menschen mit Hörverlust davon zu überzeugen, sich Hilfe zu suchen. Früher erfolgte dies hauptsächlich über traditionelle Anzeigen in Zeitungen oder Schaufenstern. Heutzutage suchen sich die Menschen ihre Informationen aber zunehmend im Internet.

Im Rahmen unserer Partnerschaft mit Boots in Grossbritannien stellen wir seit mehr als einem Jahr unsere benutzerfreundliche Screening-App für Tablets zur Verfügung, die online oder in Läden genutzt werden kann: Bei dieser werden einige einfache Fragen beantwortet und die Hörschwellen bei niedrigen, mittleren und hohen Frequenzen getestet. Seit ihrer Einführung wurden zehntausende Hörtests durchgeführt. Nach Beendigung des Screenings können die Kunden sofort in Echtzeit einen Termin im nächsten Fachgeschäft vereinbaren. Der Vorgang generiert automatisch eine Bestätigungs-E-Mail mit einem Link zu einem Fragebogen, mit dem die Kunden und der zuständige Audiologe von Boots auf den Termin vorbereitet werden. So kann sich beim ersten persönlichen Treffen ein konstruktiveres Gespräch entwickeln. Zudem verschickt das Programm 72 bis 48 Stunden vor dem Termin per E-Mail eine Erinnerung. Dadurch werden die Termine auch häufiger wahrgenommen. Ende 2016 haben wir diesen Ansatz mit der Erprobung von eCoach konsequent weiter umgesetzt. Dabei handelt es sich um eine App für das Smartphone, die neuen Hörgeräteträgern Tipps gibt, ihnen Höraufgaben stellt und eine direkte Verbindung zu ihrem Audiologen bietet. Zudem stellt sie

dem Audiologen von Boots Echtzeitdaten zur Verfügung, die ihm dabei helfen, die Einstellung des Hörgeräts beim nächsten persönlichen Treffen zu optimieren. In Zukunft soll dies auch über Fernsupport möglich sein.

Doch auch in unserer digitalen Welt wünschen sich die Menschen mehrere Möglichkeiten, mit ihren Fachdienstleistern Kontakt aufzunehmen. Potenzielle Neukunden erreichen uns über vielfältige Kanäle wie E-Mail, Sprach-, Text- oder Video-Chat oder auch soziale Medien. Dieses grosse Angebot an Kanälen geht mit kürzeren Aufmerksamkeitsspannen einher: Um potenzielle Kunden tatsächlich zu gewinnen, müssen wir stets kompetent, schnell und effizient antworten.

Unser Netzwerk von Geers, einem der grössten Hörgeräte-Retailer Deutschlands, hat deshalb eine Lösung für das Kundenmanagement über unterschiedlichste Kanäle eingeführt. Diese Lösung sorgt für ein einheitliches Kundenerlebnis mit raschen und präzisen Antworten – unabhängig vom Kanal, den der Kunde für die Kontaktaufnahme wählt. Geschultes Personal übernimmt einfache Kundenanfragen und Terminvereinbarungen, erfasst die Resonanz auf Marketingkampagnen und beantwortet Anrufe oder E-Mails ausserhalb der Ladenöffnungszeiten. So wird sichergestellt, dass die potenziellen Kunden nicht verloren gehen. Dieser innovative Ansatz beim Kundenmanagement kann als Vorbild für ähnliche Zentren in anderen Märkten dienen.



Netzwerk für besseres Hören

Australien ist beinahe doppelt so gross wie alle Länder der Europäischen Union zusammen. Trotz der weiten Entfernungen schafft es das Team von Connect Hearing, mit den Kunden im gesamten Land ständig in Kontakt zu sein: Neben der direkten Betreuung in den mehr als 120 Fachgeschäften geschieht dies online. «Australien ist ein optimaler Markt für den Einsatz von eSolutions», erklärt Geschäftsführer Wolfgang Benedik. «Viele unserer Kunden sind sehr internetaffin. Mehr als die Hälfte der älteren Menschen in Australien surft im Internet und besitzt Smartphones. Das nutzen wir bei unserer Kundenansprache.»

Fast jeden Tag postet das Marketing Team von Connect Hearing neue Inhalte auf der Facebook-Seite der «We're all Ears»-Community: Die Seite hat bereits

mehr als 12'000 Fans, ständig kommen neue dazu. Daneben gibt es auch die «We're all Ears» Online-Plattform, auf der Connect Hearing mit unterschiedlichen Themen und Inhalten informiert. «Wir wollen den Nutzern einen echten Mehrwert bieten», sagt Marketingleiter Beat Meier. Die Beiträge reichen von Tipps für Jobsuchende mit Hörgerät, Empfehlungen für Angehörige von Menschen mit Hörminderung bis hin zu neuesten audiologischen Forschungsergebnissen. «Im Zentrum steht immer der Umgang mit Hörverlust, es geht nicht in erster Linie um Produkte», erklärt Meier. «Ausserdem laden wir potentielle Kunden mit Promotionsaktionen dazu ein, unsere Fachgeschäfte zu besuchen.»

Heute hat Meier eine Verabredung mit Sonova-Audiologin Julie Sutcliffe und der «We're all Ears»-Community: Alle zwei Monate können die User der Audiologin in einem Live-Chat Fragen stellen. «Das hilft den Mitgliedern der Community und wir erfahren, welche

Anliegen unsere Kunden und auch potenzielle Neukunden haben», erläutert Sutcliffe.

An einem der Konferenztische im geräumigen Loft der Zentrale in Sydney wartet das Team von Connect Hearing auf die Fragen: Der Live-Chat wird auf eine Leinwand projiziert und Sutcliffes Antworten direkt in den Computer eingegeben. Die Audiologin vermittelt vor allem Kontakte zu Hörakustikern oder Ärzten. Für viele User sind diese Ratschläge der entscheidende Impuls, sich um ihr Hörproblem zu kümmern. Am Ende der beinahe zweistündigen Sitzung sind alle zufrieden: «Wir konnten wieder vielen Usern helfen», sagt Sutcliffe.

«Die «We're all Ears»-Community ist ein voller Erfolg», freut sich Geschäftsführer Wolfgang Benedik. «Mit ihr nutzen wir für unser Geschäft das hohe Potential von Social Media und treiben die Entwicklung von weiteren eSolutions in Australien erfolgreich voran.»



Aktuelle Informationen der «We're all Ears»-Community abrufen, das geht auch mit dem Tablet: Die Online-Plattform von Connect Hearing in Australien hat bereits 12'000 Fans. In den Beiträgen geht es nicht in erster Linie um Produkte, sondern um den Umgang mit Hörverlust.

Cochlea-Implantate-Geschäft

Advanced Bionics entwickelt hochwertige, zuverlässige Cochlea-Implantat-Systeme, auf die sich die Träger tagtäglich verlassen können.



Advanced Bionics ist ein global führendes Unternehmen für fortschrittlichste Cochlea-Implantat-Systeme. Ein Cochlea-Implantat ist ein elektronisches Gerät, das Menschen mit erheblichem oder vollständigem Hörverlust ermöglicht, wieder zu hören. Im Gegensatz zu Hörgeräten, die ein Geräusch verstärken, umgehen Cochlea-Implantate den beschädigten Teil eines Ohres und senden über den Hörnerv elektrische Signale direkt an das Gehirn.

Advanced Bionics ist in über 50 Ländern vertreten und arbeitet eng mit chirurgischen Kliniken und Hörakustikern zusammen. Wir investieren mehr als 25% unseres Umsatzes in Forschung und Entwicklung. So unterstützen wir die Geräteträger mit hochmoderner Technologie, zuverlässigen Produkten und fachkundigem Service bei jedem Schritt auf dem Weg zum Hören.

Nach der Übernahme durch die Sonova Gruppe 2009 leiteten Advanced Bionics und Phonak eine enge Zusammenarbeit ein, die uns durch die Kombination der innovativsten Cochlea-Implantat- und Hörgerätetechnologien einzigartige Vorteile bietet.

Neue Produkte

Cochlea-Implantate wandeln akustische Signale in elektrische Reize um. Die Produkte von Advanced Bionics können aber auch das akustische Signal selbst optimieren. Hier profitieren wir von der langjährigen Erfahrung von Phonak mit intelligenten, adaptiven Programmen, die das Geräuschumfeld analysieren, schwierige Hörsituationen erkennen, die wichtigste Stimme oder das entscheidende Geräusch herausfiltern und entweder an ein oder beide Ohren senden, um ein natürliches Hörerlebnis zu gewährleisten.

Die bimodale Hörlösung Phonak Naída™ Link wurde im Mai 2016 eingeführt. Sie gibt Trägern von Cochlea-Implantaten Zugang zu diesen modernen Funktionen, wenn die Träger in einem Ohr ein Cochlea-Implantat verwenden, im anderen Ohr aber ein Hörgerät. Mehr als 40% der Träger von Cochlea-Implantaten gehören dieser Kategorie an. Bisher sind ihnen für jedes Ohr separate Lösungen angepasst worden. Dies geschah teils durch unterschiedliche Audiologen, die Modelle verschiedener Hersteller verwendeten. Die Einstellungen und Programme mussten dann vom Benutzer einzeln manuell justiert und gesteuert werden.

Das Naída Link ist das einzige Hörgerät, das Schall genauso verarbeitet wie der Soundprozessor Naída CI. Die beiden passen sich selbst und ihr Gegenstück ständig automatisch an und übertragen die Klang- und Steuersignale entsprechend der jeweiligen Hörsituation entweder an ein Ohr oder an beide Ohren. Forschungsergebnisse zeigen, dass sich hieraus gegenüber der Verwendung eines Cochlea-Implantats mit einem beliebigen anderen Hörgerät ein eindeutiger Vorteil für ein klares und komfortables Hören in lärmvollen Situationen ergibt.¹

Wie alle Naída CI Soundprozessoren verbindet sich das Hörgerät Naída Link automatisch mit sämtlichem drahtlosem Zubehör von Phonak, damit die Geräteträger Telefone, Fernseher, Medienplayer und die drahtlosen Mikrofone der Roger Produktpalette nutzen können.

Im kommenden Jahr wird Advanced Bionics eine sogenannte CROS-Lösung (Contralateral Routine Of Signal) auf den Markt bringen und so das Portfolio für Naída Link erweitern. Die CROS-Lösung ist für Menschen vorgesehen, bei denen zwar ein beidseitiger vollständiger Hörverlust vorliegt, denen aber nur die Kosten für ein einzelnes Cochlea-Implantat erstattet werden. Das CROS-Gerät, das am anderen Ohr getragen wird, erfasst Schallsignale und übermittelt sie drahtlos an den Soundprozessor Naída CI, den einzigen Soundprozessor, der für diese Einsatzart geeignet ist. Dank der Binauralen VoiceStream Technologie™ von Phonak bietet die CROS-Lösung den Geräteträgern automatisch eine klare, detailreiche Hörerfahrung. In lärmvollen Umgebungen fokussiert das System auf die Stimme, die von vorn kommt. Falls jemand von der dem Ohr mit Implantat gegenüberliegenden Seite aus spricht, überträgt das CROS-Gerät die Stimme an den Soundprozessor Naída CI, und der Geräteträger kann das Gesprochene hören, ohne den Kopf drehen zu müssen.

Im September 2016 stellte Advanced Bionics das neue Cochlea-Implantat HiRes™ Ultra vor. Dieses Implantat basiert auf der bewährten HiRes-Elektronik und ist 30 % flacher als die Vorgängergeneration, was es zur idealen Lösung für Geräteträger jeden Alters macht. Es übertrifft in puncto Schlagfestigkeit die Branchenstandards. Sein Magnet muss für MRI-Aufnahmen mit einer Feldstärke von 1,5 T nicht entfernt werden. Zudem ist es mit der Elektrode HiFocus™ Mid-Scala verfügbar, die darauf ausgelegt ist, die empfindlichen Strukturen der Cochlea zu schützen und das Resthörvermögen zu erhalten.

Ob die Geräteträger Musik und natürliche Klänge mit einem Cochlea-Implantat geniessen können, hängt im Wesentlichen von einer genauen Kodierung der elektrischen Impulse im Hinblick auf die physikalischen Eigenschaften des Schalls ab: Intensität, Frequenz und Zeit. Die Fähigkeit des neuen HiRes Ultra, 16 Quellen unabhängig zu steuern, beruht auf der einzigartigen Technologie HiResolution™ Bionic Ear System. Für den Geräteträger bedeutet dies eine bessere Unterscheidung verschiedener Töne sowie eine zeitgenauere und natürlichere Hörerfahrung. Das Ergebnis: Mit der Technologie HiRes lässt sich Musik besser geniessen als mit jedem anderen Implantatsystem^{2,3}.

Marktzugang

Weltweit gibt es etwa 1'300 Kliniken, die Operationen für Cochlea-Implantate durchführen; Advanced Bionics ist aktuell in rund einem Drittel von ihnen vertreten. Unser Ziel ist es, in jeder Klinik präsent zu sein. Hierzu haben wir ein Programm aufgelegt, das sich durch ein starkes Engagement und einen aktiven evidenzbasierten Dialog unseres Teams klinischer Spezialisten mit Chirurgen und Audiologen auszeichnet. Wir legen grossen Wert auf die Ausbildung und Schulung unserer Mitarbeitenden, damit sie den Entscheidungsträgern im klinischen Bereich auf Augenhöhe gegenüberreten können.

Die Synergien von Advanced Bionics und Phonak gehen über Forschung und Entwicklung weit hinaus: Wir profitieren von der starken Position, die Phonak auf dem Hörgerätemarkt im Segment für schwere bis hochgradige Hörminderung innehat. Derzeit tragen weit über eine Million Menschen ein Naída oder ein anderes High-Power-Hörgerät von Phonak. Ein erheblicher Anteil dieser Gruppe wird eine so stark ausgeprägte Hörminderung entwickeln, dass herkömmliche Hörgeräte nicht mehr ausreichen, und somit zu potenziellen Kandidaten für Cochlea-Implantate. Diese Menschen kennen bereits die ausgeklügelten Funktionen der Hörgeräte von Phonak, die auch im Prozessor Naída CI, der bimodalen Lösung Naída Link und unserem Angebot an Wireless-Zubehör zur Verfügung stehen. Dies versetzt uns in die einmalige Lage, unseren Markt weiter auszubauen.

Das Sonova Partnerprogramm fördert Partnerschaften zwischen Retailgeschäften für Hörgeräte und Cochlea-Implantat-Kliniken, um Menschen mit erheblichem Hörverlust besser zu versorgen. Es ermöglicht den nahtlosen Übergang für alle, die von einem Hörgerät von Phonak auf ein Cochlea-Implantat umsteigen, indem sichergestellt wird, dass sie den persönlichen Service des örtlichen Fachpersonals ihres Vertrauens ebenso beibehalten wie den vertrauten Look-and-Feel von Phonak. Gleichzeitig profitieren sie aber von den Funktionen der Technologie des Naída CI. Dank des Programms können sich die Kliniken für Cochlea-Implantate und die Hörgerätefachgeschäfte auf die Erbringung ihrer Kerndienstleistungen konzentrieren, während die Geräteträger von fachkundiger Versorgung und technologischen Upgrades durch beide profitieren. Das Sonova Partnerprogramm wurde erfolgreich in mehreren europäischen Ländern eingeführt, darunter auch Deutschland. Dort haben wir bereits ein Netzwerk aus 100 zertifizierten Partnern aufgebaut, was sich positiv sowohl auf den Gewinn als auch auf die Empfehlungen auswirkt.

eSolutions

Advanced Bionics stellt eine Reihe von eSolutions und digitalen Ressourcen bereit, um Geräteträger auf dem Weg zum besseren Hören zu unterstützen. Ebenso bieten wir eSolutions für Hörakustiker und Cochlea-Implantat-Spezialisten. Ein aktuelles Beispiel ist unsere speziell angepasste Version der InSuite-Lösung von DocCircus: Diese Praxisverwaltungssoftware fasst mithilfe der Cloud alle Aspekte der Versorgung von Cochlea-Implantat-Trägern über die gesamte Bandbreite der beteiligten Fachleute zusammen. Hierzu zählen Routinefunktionen wie Terminplanung, Dokumentation, Verschreibungen, sichere Speicherung von Patientendaten, Rechnungserstellung und anderes. Die Software stellt aber auch eine Plattform für die Schulung und Unterstützung zur Verfügung sowie Telemedizin-Dienste wie Online-Video-konsultationen. So wie das Sonova Partnerprogramm Institutionen miteinander verbindet, verknüpft InSuite die Daten und Massnahmen, die ein reibungsloses Hörerlebnis für die Endkunden gewährleisten.

Wir stellen zudem zahlreiche Apps für Tablets und Smartphones bereit, die Supportmaterialien und interessante Möglichkeiten bieten, das Hören zu schulen, Techniken zu erlernen und zu erfahren, wie sich die Hörtechnologie am besten nutzen lässt. Unser Online-Forum Hearing Journey™ wurde vor kurzem überarbeitet, um das Anwendungserlebnis der Online-Ressourcen für neue und bestehende Mitglieder zu verbessern. Die Website bietet den Mitgliedern der Community einen informativen Kanal, über den sie in einer einladenden und sicheren Umgebung chatten, lernen und ihre Erfahrungen teilen können.

- 1 Veugen LC, Chalupper J, Snik AF, van Opstal AJ, Mens LH. (2016) Matching automatic gain control across devices in bimodal cochlear implant users. *Ear and Hearing* (10. Dez. 2015, vor dem Druck elektronisch veröffentlicht).
- 2 Mirza S, Douglas S, Lindsey P, Hildreth T, Hawthorne M. (2003) Appreciation of music in adult patients with cochlear implants: a patient questionnaire. *Cochlear Implants International* 4(2):85–95.
- 3 Quick A, Koch DB, Osberger MJ. HiResolution with Fidelity 120 sound processing: listening benefits in CII and HiRes 90K implant users. Vortrag bei der Conference on Implantable Auditory Prostheses, Lake Tahoe, Kalifornien, 15.–20. Juli 2007. [Auf Anfrage verfügbar]



Nachsorge wird gross geschrieben

«Schön Dich zu sehen», sagt Dr. Shankar Medikeri zu Deekshit und gibt dem Fünfjährigen die Hand. Der Junge ist zusammen mit seiner Mutter nach Bangalore in die HNO-Klinik des Arztes gefahren. Einmal im Jahr überprüft Chirurg Medikeri die Einstellungen des Soundprozessors von Deekshits Cochlea-Implantat. Es wirkt wie ein spontanes Gespräch, das der Arzt mit seinem jungen Patienten führt. Doch das kurze Plaudern ist auch ein Test. Medikeri zeigt sich mit der Sprachentwicklung von Deekshit zufrieden: «Er versteht gut und spricht deutlich.»

Seit vielen Jahren ist der renommierte Chirurg einer der Partner von Advanced Bionics in Indien und hat schon viele Implantate der Marke eingesetzt. Er führt Live-Operationen an Universitäts-

ten durch und bildet Kollegen in der Implantat-Chirurgie fort. An Advanced Bionics schätzt Medikeri nicht nur die Technologie, sondern auch den personalisierten Service und den menschlichen Umgang. «Die Entscheidung für ein Implantat begleitet den Patient für den Rest seines Lebens», sagt Medikeri. «Da muss einfach alles stimmen.»

Advanced Bionics ist in mehr als zwei Dritteln der Privatkliniken landesweit präsent. «Der persönliche Kontakt zu Ärzten und Patienten ist uns sehr wichtig», erklärt Vinod Nadig, Leiter von Advanced Bionics Indien. «Ausserdem legen wir viel Wert auf die Nachsorge.» Advanced Bionics führt Fortbildungsworkshops für Ärzte und Audiologen durch. Ausserdem erhalten Patienten und ihre Familienangehörige eine Einführung zur Pflege und Reinigung des Soundprozessors. Staatliche Unterstützung für den Einsatz von Cochlea-Implantaten gibt es noch nicht in allen Landesregionen, die Entscheidung liegt bei den regionalen Behörden.

«Oft werden indische Kinder sehr spät versorgt», bedauert Nadig.

Deekshit hatte Glück. Er bekam sein Cochlea-Implantat bereits im Alter von zwei Jahren. Dass der Junge so gut sprechen kann, liegt auch am hohen Engagement seiner Mutter: Sie hat sich angewöhnt, alle Handlungen zu kommentieren. «Ich baue einen Turm», erklärt Prabha Reddy beim Spielen. «Ich koche jetzt Reis», sagt sie beim Kochen. Dann fragt sie den Fünfjährigen: «Wollen wir zusammen das Implantat reinigen?» Deekshit nickt. Es ist ein wöchentliches Ritual, zwischen Sohn und Mutter. Der Junge legt den Soundprozessor seines Cochlea-Implantats ab und sieht konzentriert zu, wie seine Mutter die filigranen Teile mit einem weichen Tuch abtupft.

«Ich bin so froh, dass wir uns für die Operation entschieden haben», sagt Reddy und nimmt Deekshit in den Arm. «So hat er die Chance auf ein ganz normales Leben.»



Die Mutter schlägt den Löffel beim Rühren gegen den Topf und fragt ihren Sohn: «Hörst Du das? So klingt Metall!» Der Fünfjährige Deekshit nickt, er trägt ein Cochlea-Implantat von Advanced Bionics. Das ständige Training Zuhause zeigt Wirkung: Der Junge versteht gut und spricht deutlich.



Mit einem Tablet in der Hand kontrollieren Ingenieur Hot Xi und Corporate Social Responsibility Manager Rex Ge die Solarkollektoren auf dem Dach des Sonova Operation Center im chinesischen Suzhou. 2016 produzierte die Anlage 500'000 kWh. Die CO₂-Emissionen der Sonova Gruppe konnten so um 3,5% gesenkt werden.



Corporate Social Responsibility

Bei Sonova setzen wir alles daran, dass alle Menschen die Freude des Hörens erfahren können. Gleichzeitig übernehmen wir die Verantwortung für unser Handeln gegenüber unseren Mitarbeitenden, unseren Geschäftspartnern und unserem Planeten.

Als weltweit führender Anbieter von Hörgeräten kann und muss Sonova verantwortungsvoll handeln und die Gesellschaft zum Positiven verändern. Unser CSR-Programm orientiert sich konsequent an unserer Geschäftsstrategie: Die jeweiligen Themen werden auf höchster Managementebene und regelmässig bei Sitzungen des Verwaltungsrates überprüft.

Wir wollen eine Welt schaffen, in der jeder in den Genuss des Hörens kommen und so ohne Einschränkungen leben kann. Entsprechend dieser Vision konzentrieren sich unsere CSR-Aktivitäten auf zwei zentrale Bereiche: ein verbesserter Zugang zu audiologischer Versorgung und eine verantwortungsvolle Unternehmensführung.

Zugang zu audiologischer Versorgung

Einen besseren Zugang zu audiologischer Versorgung fördern wir durch ein umfangreiches Produktportfolio und die Schulung von

Fachleuten vor Ort, insbesondere in Schwellenmärkten. Darüber hinaus unterstützen wir Menschen mit Hörverlust, die nur eingeschränkt Zugang zu einer entsprechenden Versorgung haben, durch unsere Hear the World Foundation. In den letzten zehn Jahren stellte die Stiftung finanzielle Mittel, Hörtechnologie und Fachwissen in einem Gesamtwert von mehr als CHF 8 Millionen für mehr 80 Projekte in 39 Ländern bereit.

Verantwortungsvolle Unternehmensführung

Sonova hat sich einem verantwortungsvollen geschäftlichen Handeln verschrieben und geht dabei weit über das hinaus, was gesetzlich vorgeschrieben ist. 2016 unterzeichnete Sonova den UN Global Compact und unterstützt somit die zehn Prinzipien aus den Bereichen Menschenrechte, Arbeitsnormen, Umwelt und Klima sowie Korruptionsprävention.

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



Hohe Standards

Ingenieur Hot Xi schaut zufrieden zu, wie die Sonnenstrahlen sich ihren Weg durch die Wolken bahnen. Die Solar Kollektoren auf dem Dach des Sonova Operation Centers in Suzhou, China, laufen auf Hochtouren. Sie bedecken eine Fläche von 5'000 Quadratmetern, das entspricht beinahe zwanzig Tennisfeldern. «Wir sind sehr zufrieden mit der Leistung der Kollektoren», sagt Xi. Er betreut die Anlage, seit sie im Februar 2015 in Betrieb ging. 2016 produzierte sie 500'000 kWh. Allein durch den damit einhergehenden Verzicht auf Kohlestrom sinken die CO₂-Emissionen der Sonova Gruppe um 3,5%.

Auch in den anderen Ländern der Region Asien/Pazifik geht Sonova mit gutem Beispiel voran. In Neuseeland hält Sonova seit Jahren den Goldstatus der Umweltzertifizierung Enviro-Mark. Der

Abfall wurde mit verstärkten Recycling-Massnahmen um 90% reduziert. Durch ein neues Inhouse Sales-Team, das vermehrt Online-Tools nutzt, konnte die Zahl der Dienstreisen per Flugzeug und Auto innerhalb von Neuseeland stark reduziert werden. In Australien sorgt ein detaillierter Umwelt-Managementplan für geringe Emissionen und eine hohe Recyclingquote.

Sonova vereint auch in der Region Asien/Pazifik erfolgreich Umweltschutz und eine mitarbeiterfreundliche Unternehmenskultur. «Für mich ist Sonova wie eine zweite Familie», sagt Zhou Lijuan, die seit 2003 im Operation Center in Suzhou arbeitet. Die zierliche 36-jährige begann in der Fertigung und betreut heute die gesamte Produktionsplanung. Für den Weg zur Arbeit nutzt sie einen der Shuttlebusse des Operation Centers. Lijuan gefällt das ganzheitliche Konzept, das auch die Gesundheit der Mitarbeitenden berücksichtigt: «Zwei Mal am Tag machen wir Gymnas-

tik am Arbeitsplatz, für je 15 Minuten.» Einmal im Jahr findet ein Betriebsausflug statt. Mitarbeitende, die nie zuvor verreist sind, lernen so Peking, Hongkong oder die Philippinen kennen. Am «Family Day» können Angehörige die Produktionsstätte besuchen. Wenn Mitarbeitende ein Problem haben, bietet Sonova Unterstützung. «Etwa als der Vater eines Lageristen einen Unfall hatte und eine teure, neurologische Operation benötigte», erzählt Lijuan.

«Ich bin stolz, bei Sonova zu arbeiten», sagt sie. Prägend war für Lijuan ein persönliches Erlebnis: Das Verkaufsteam stellte ihr eine junge Mutter vor, die sich bei ihr bedankte, dass ihr Kind dank eines Hörgerätes von Sonova sprechen lernen konnte. Lijuan stehen die Tränen in den Augen, wenn sie sich daran erinnert: «Das hat mich sehr bewegt.»

Corporate Governance

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

Eine gute Corporate Governance ist für Sonova von entscheidender Bedeutung, weshalb wir in dieser Hinsicht hohe Standards anstreben. Was «gute Corporate Governance» bedeutet, entwickelt sich ständig weiter, weshalb wir uns fortlaufend neuen Anforderungen anpassen.

Compliance ist ein wesentliches Element unserer Unternehmenskultur und fester Bestandteil unserer Grundwerte. Daher haben wir auch im Geschäftsjahr 2016/17 das Compliance-Programm der Sonova Gruppe weiter verstärkt und den Schwerpunkt dabei weltweit auf Schulungen, Prozessverbesserungen und die sorgfältige Prüfung unserer Geschäftspartner gelegt. Unsere anhaltenden Compliance-Bemühungen unterstützen uns dabei, unsere Werte eines ethischen Verhaltens und kompromissloser Integrität zu leben.

Die Corporate Governance bei Sonova stützt sich auf einschlägige Standards und Praktiken und setzt diese in ihrer Struktur um. Das Unternehmen erfüllt die Anforderungen des Schweizerischen Obligationenrechts, die Richtlinie betreffend Informationen zur Corporate Governance der SIX Swiss Exchange sowie die im «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» festgelegten Standards. Im Folgenden werden die Corporate-Governance-Grundsätze zur Führung und Kontrolle der Sonova Gruppe vorgestellt und Hintergründe zu den Führungsorganen der Gruppe per 31. März 2017 dargelegt. Alle relevanten Dokumente sind auf der Webseite von Sonova unter der Rubrik Corporate Governance abrufbar: www.sonova.com/de/investoren/übersicht. Aus Gründen der Klarheit und Transparenz wird der Vergütungsbericht als eigenes Kapitel dieses Geschäftsberichts präsentiert.

Konzernstruktur

Operative Konzernstruktur

Die Sonova Gruppe mit Sitz in Stäfa, Schweiz, ist in über 100 Ländern aktiv. Sonova verfügt über Gruppengesellschaften in mehr als 30 Ländern sowie über ein Netzwerk von unabhängigen Distributoren in zusätzlichen Märkten. Angaben zu den Geschäftssegmenten können Anhang 6 zur Konzernjahresrechnung entnommen werden.

Kotierte Gesellschaften

Die Sonova Holding AG ist an der SIX Swiss Exchange kotiert. Ausser der Dachgesellschaft 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:

	2017	2016	2015
Börsenkapitalisierung in CHF Mio.	9'087	8'182	9'089
in % des Eigenkapitals	426 %	429 %	486 %
Aktienkurs in CHF	138,90	122,80	135,30

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 2017 findet sich in der Konzernjahresrechnung im Anhang 35.

Aktionariat

Registrierte Aktionäre

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

Anzahl Aktien	Eingetragene Aktionäre 31.3.2017	Eingetragene Aktionäre 31.3.2016
1 – 100	6'361	6'664
101 – 1'000	9'918	10'409
1'001 – 10'000	1'369	1'398
10'001 – 100'000	218	189
100'001 – 1'000'000	29	33
> 1'000'000	7	5
Total registrierte Aktionäre	17'902	18'698

Bedeutende Aktionäre

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

	2017		2016	
	Anzahl Aktien	In %	Anzahl Aktien	In %
Beda Diethelm ¹⁾	6'656'009	10,17	6'652'259	9,98
Chase Nominees Ltd. ²⁾	5'586'951	8,54	6'559'041	9,84
Hans-Ueli Rihs ¹⁾	3'819'000	5,84	4'013'000	6,02
Nortrust Nominees Ltd. ²⁾	3'030'549	4,63	2'641'556	3,96
Andy Rihs ¹⁾	2'064'979	3,16	2'344'979	3,52
Registrierte Aktionäre mit Anteilen unter 3 %	23'170'979	35,42	22'708'639	34,09
Nicht registriert	21'094'420	32,24	21'706'913	32,59
Total Aktien	65'422'887	100,00	66'626'387	100,00

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

²⁾ Registriert ohne Stimmrecht.

Informationen zu Aktionären der Sonova Holding AG, die im Geschäftsjahr 2016/17 Beteiligungen von über 3 % oder eine Reduzierung der Beteiligung unter 3 % gemeldet haben, finden Sie auf der Website der Offenlegungsstelle der SIX Swiss Exchange www.six-exchange-regulation.com/de/home/publications/significant-shareholders.html.

Kreuzbeteiligungen

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

Statuten

Die Statuten der Sonova Holding AG blieben im Geschäftsjahr 2016/17 unverändert, mit Ausnahme von Artikel 3: Das Aktienkapital gemäss bisherigem Artikel 3 wurde entsprechend dem Beschluss der Generalversammlung 2016 reduziert (siehe nachfolgend unter «Kapitalstruktur»; die Statuten sind verfügbar unter www.sonova.com/de/investoren/statuten).

Kapitalstruktur

Aktienkapital

Per 31. März 2017 beläuft sich das ordentliche Aktienkapital der Sonova Holding AG auf CHF 3'271'144,35, ist vollständig eingezahlt und aufgeteilt in 65'422'887 Namenaktien mit einem Nennwert von jeweils CHF 0,05.

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

Mit Ausnahme der von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien entspricht jede Aktie einer Stimme an der Generalversammlung und ist dividendenberechtigt. Per 31. März 2017 hielt das Unternehmen 100'190 eigene Aktien (Vorjahr: 1'209'989), wovon 92'000 über eine zweite Handelslinie im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms erworben wurden.

Genehmigtes und bedingtes Kapital

Genehmigtes Kapital

Die Sonova Holding AG besitzt kein genehmigtes Kapital.

Bedingtes Kapital

Die Generalversammlung 2005 hat der Schaffung eines bedingten Aktienkapitals von 3'301'120 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0,05 zugestimmt, um die finanzielle Flexibilität des Unternehmens zu erhöhen. Dieses Kapital darf für die Ausübung von Options- und Wandelrechten verwendet werden, die in Verbindung mit Anleiheobligationen oder ähnlichen Obligationen der Gesellschaft zum Zwecke der Finanzierung der Übernahme von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen eingeräumt werden.

An den Generalversammlungen 1994 und 2000 wurde bedingtes Aktienkapital von 8'000'000 Namenaktien mit einem Nennwert von je CHF 0,05 geschaffen, um im Rahmen eines Beteiligungsprogramms Kadermitarbeitern der Sonova Gruppe Aktien des Unternehmens anbieten zu können.

Weitere Informationen zum bedingten Aktienkapital können Art. 4 der Statuten unter www.sonova.com/de/investoren/statuten entnommen werden.

Optionen

Im Laufe des Geschäftsjahres 2016/17 wurden unter dem langfristigen Beteiligungsplan von Sonova (EEAP) insgesamt 378'652 Optionen inklusive Stock Appreciation Rights (SARs) ausgegeben. Im Geschäftsjahr 2015/16 hatte die Anzahl 298'520 und im Geschäftsjahr 2014/15 308'459 betragen. Per 31. März 2017 waren noch 1'226'072 Optionen und SARs ausstehend (verglichen mit 1'113'982 im Vorjahr). Jede dieser Optionen berechtigt zum Bezug einer Namenaktie von nominal CHF 0,05 der Sonova Holding AG. Der EEAP ist im Vergütungsbericht (beginnend auf Seite 50) und in Anmerkung 31 der Konzernjahresrechnung genauer beschrieben.

Wandelanleihen

Die Sonova Holding AG hat keine Wandelanleihen ausgegeben.

Kapitalveränderungen

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

	2017	2016	2015
Ordentliches Kapital (in CHF)	3'271'144	3'331'319	3'358'664
Total Aktien	65'422'887	66'626'387	67'173'287
Bedingtes Kapital (in CHF)	266'107	266'107	266'107
Bedingte Aktien	5'322'133	5'322'133	5'322'133

Vom ursprünglich maximal bewilligten bedingten Aktienkapital in der Höhe von 8'000'000 Aktien wurden vor dem Geschäftsjahr 2016/17 insgesamt 5'978'987 Aktien mit einem Nennwert von jeweils CHF 0,05 ausgegeben. Im Geschäftsjahr 2014/15 hat Sonova entschieden, die Aktien zur Erfüllung ihrer Verpflichtungen im Rahmen des langfristigen Beteiligungsplans am Markt zu kaufen und keine Aktien aus dem bedingten Aktienkapital auszugeben. Entsprechend beträgt das noch zur Verfügung stehende Aktienkapital für langfristige Beteiligungspläne unverändert 2'021'013 Aktien.

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

An der Generalversammlung 2016 wurde eine Herabsetzung des Aktienkapitals um CHF 60'175 durch die Vernichtung von 1'203'500 Namenaktien genehmigt. Diese Kapitalherabsetzung war das Ergebnis des weiter unten erläuterten Aktienrückkaufprogramms, in dessen Rahmen das Unternehmen zwischen dem 1. April 2015 und dem 31. März 2016 546'900 Namenaktien zurückkaufte.

Aktienrückkaufprogramm

Wie am 17. November 2014 angekündigt, hat die Sonova Holding AG ein Aktienrückkaufprogramm im Wert von insgesamt maximal CHF 500 Mio. initiiert. Die Anteile werden über eine zweite Handelslinie innerhalb eines Zeitraums von maximal drei Jahren bis Ende 2017 zurückgekauft. Bis 31. März 2017 wurden insgesamt 1'842'400 Aktien im Wert von insgesamt CHF 241'007'355,90 zurückgekauft. Im Zuge der am 4. Mai 2016 angekündigten Übernahme von AudioNova hat Sonova das Aktienrückkaufprogramm bis auf weiteres ausgesetzt. Den aktuellen Stand des Programms finden Sie unter www.sonova.com/de/investoren/laufendes-aktienrueckkaufprogramm-2014-2017.

Beschränkung der Übertragbarkeit und Nominee-Eintragungen

Beschränkung der Übertragbarkeit pro Aktienkategorie

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

Gewährung von Ausnahmen im Berichtsjahr

Im Berichtsjahr hat der Verwaltungsrat keine Ausnahmen gewährt.

Zulässigkeit von Nominee-Eintragungen

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

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

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

Verwaltungsrat

Einführung

Der Verwaltungsrat hat die Oberleitung der Gesellschaft inne und die Oberaufsicht der Geschäftsführung (siehe Art. 716a Abs. 1 des Schweizerischen Obligationenrechts).

Exekutive Funktionen

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

Geschäftsbeziehungen von Verwaltungsratsmitgliedern mit der Sonova Holding AG oder ihren Tochterunternehmen

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

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

Abgesehen von in den Biografien enthaltenen Angaben 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 Interessenvereinigung inne oder übt ein öffentliches oder politisches Amt aus.

Mandate ausserhalb der Sonova Holding AG

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

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

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

Wahl und Amtszeit

Wahlverfahren und Amtszeitbeschränkungen

Laut Art. 16 Abs. 2 der Statuten der Sonova Holding AG muss der Verwaltungsrat aus mindestens drei und maximal neun Mitgliedern bestehen. Die Verwaltungsräte werden durch die Generalversammlung der Aktionäre gewählt (Art. 10 Abs. 2 der Statuten, einsehbar unter www.sonova.com/de/investoren/statuten).

Wiederwahlen für weitere Amtszeiten sind möglich. Nach Vollerfüllung des 70. Lebensjahres scheidet Mitglieder des Verwaltungsrates an der nächsten ordentlichen Generalversammlung automatisch aus. Ausnahmen können vom Verwaltungsrat in begründeten Einzelfällen gewährt werden.

Erstmalige Wahl und verbleibende Amtsdauer

Die folgende Tabelle zeigt das Datum der erstmaligen Wahl für jedes Mitglied des Verwaltungsrates. Laut Statuten endet die Amtsdauer eines Mitglieds des Verwaltungsrates nach Abschluss der nächsten ordentlichen Generalversammlung. Deshalb müssen sämtliche Verwaltungsratsmitglieder jährlich an der Generalversammlung neu gewählt werden. Mit Ausnahme von John J. Zei, der aufgrund der Altersbeschränkung gemäss Organisationsreglement nicht mehr zur Wahl stand, wurden sämtliche bisherigen Mitglieder des Verwaltungsrates durch die Generalversammlung 2016 wiedergewählt (die Statuten sind unter www.sonova.com/de/investoren/statuten einsehbar).

Name	Position	Erstwahl
Robert F. Spoerry	Präsident	2003
Beat Hess	Vizepräsident	2012
Lynn Dorsey Bleil	Mitglied	2016
Michael Jacobi	Mitglied	2003
Stacy Enxing Seng	Mitglied	2014
Ronald van der Vis	Mitglied	2009
Anssi Vanjoki	Mitglied	2009
Jinlong Wang	Mitglied	2013



Robert F. Spoerry

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

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

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

Weitere Tätigkeiten:

- VR-Vizepräsident Geberit AG (bis April 2016)
- VR-Mitglied Conzzeta Holding AG



Beat Hess

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

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

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

Weitere Tätigkeiten:

- Mitglied des Verwaltungsrates der Nestlé S.A.
- Präsident des Verwaltungsrates der LafargeHolcim Ltd. (seit Mai 2016, zuvor Vizepräsident)



Lynn Dorsey Bleil

(geboren 1963, US-Bürgerin) ist 2013 als Senior Partner (Director) von McKinsey & Company in den USA zurückgetreten, nachdem sie mehr als 25 Jahre Geschäftsleitung und Verwaltungsräte führender Unternehmen aus dem Gesundheitsbereich zu Unternehmens- und Geschäftsfeldstrategien, Fusionen und Akquisitionen sowie gesundheitspolitischen Fragen in allen Bereichen der Wertschöpfungskette beraten hat. Ausserdem war sie bis Mai 2015 Mitglied des Verwaltungsrates von Auspex Pharmaceuticals.

Lynn Dorsey Bleil verfügt über einen Bachelor-Abschluss in Chemieingenieurwesen der Princeton University und über einen Master in Business Administration der Stanford University Graduate School of Business.

Weitere Tätigkeiten:

- VR-Mitglied Stericycle, Inc.
- VR-Mitglied DST Systems, Inc.
- Mitglied Governing Board Intermountain Healthcare (Park City Hospital)



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



Stacy Enxing Seng

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

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

Weitere Tätigkeiten:

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



Ronald van der Vis

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

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

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

Weitere Tätigkeiten:

- Operating Partner und Industrierberater
- VR-Präsident Basic-Fit NV
- VR-Mitglied Beter Bed Holding N.V.



Anssi Vanjoki

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

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

Weitere Tätigkeiten:

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



Jinlong Wang

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

Weitere Tätigkeiten:

- VR-Präsident PizzaExpress Group Limited

Interne Organisation

Aufgabenteilung im Verwaltungsrat

Gemäss Art. 17 Abs. 1 der Statuten konstituiert sich der Verwaltungsrat selbst, mit Ausnahme des Verwaltungsratspräsidenten und der Mitglieder des Vergütungskomitees, die von den Aktionären gewählt werden. Wenn das Amt des Präsidenten oder eines Mitglieds des Vergütungskomitees vakant wird, ernennt der Verwaltungsrat aus seiner Mitte einen Vertreter für die verbleibende Amtszeit (die Statuten sind unter www.sonova.com/de/investoren/statuten einsehbar).

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

Aufgaben und Kompetenzen der Verwaltungsratskomitees

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

Auditkomitee

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

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

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

Nominations- und Vergütungskomitee

Das Nominations- und Vergütungskomitee setzt sich aus den Mitgliedern Robert F. Spoerry (Präsident), Beat Hess und Stacy Enxing Seng zusammen.

Das Nominations- und Vergütungskomitee unterstützt den Verwaltungsrat in dessen Aufgabe, für den Verwaltungsrat und das Topmanagement Kandidaten mit herausragenden beruflichen und menschlichen Fähigkeiten zu gewinnen, zu binden und zu moti-

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

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

Arbeitsweise des Verwaltungsrates und seiner Komitees

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

	VR ¹⁾	AC ²⁾	NCC ³⁾
Anzahl Sitzungen 2016 / 17	5	4	5
Robert F. Spoerry	5	4 ⁴⁾	5
Beat Hess	5	–	5
Lynn Dorsey Bleil	5 ⁵⁾	–	–
Michael Jacobi	5	4	–
Stacy Enxing Seng	5	–	4
Anssi Vanjoki	5	4	–
Ronald van der Vis	5	4	–
Jinlong Wang	5	–	–
John J. Zei	2 ⁶⁾	–	2 ⁶⁾
Durchschnittliche Sitzungsdauer	8 h ⁷⁾	3 h	3 h

¹⁾ Verwaltungsrat

²⁾ Auditkomitee

³⁾ Nominations- und Vergütungskomitee

⁴⁾ Als Gast

⁵⁾ Mitglied seit GV 2016, Teilnahme im Mai und Juni 2016 als Gast

⁶⁾ Mitglied bis GV 2016

⁷⁾ Ohne Telefonkonferenzen und Vorbereitungszeit

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

Die Traktanden für Sitzungen des Verwaltungsrates und der Komitees werden durch den jeweiligen Präsidenten bzw. Vorsitzenden festgelegt. Jedes Mitglied des Verwaltungsrates oder Komitees kann die Einberufung einer Sitzung oder die Aufnahme eines

Traktandums beantragen. Die Mitglieder des Verwaltungsrates und der Komitees erhalten vor den Sitzungen alle relevanten Unterlagen, die ihnen die ordentliche Vorbereitung auf die Behandlung der Traktanden ermöglichen. Der Verwaltungsrat und seine Komitees sind beschlussfähig, wenn die Hälfte der Mitglieder anwesend ist. Der Verwaltungsrat und seine Komitees fassen ihre Beschlüsse mit der Mehrheit der anwesenden Stimmen. Bei Stimmengleichheit steht dem Vorsitzenden der Stichtscheid zu.

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

Kompetenzregelung

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

Informations- und Kontrollinstrumente gegenüber der Geschäftsleitung

Die Geschäftsleitung erstattet dem Verwaltungsrat und dessen Komitees regelmässig Bericht. So informiert die Geschäftsleitung bei jeder Verwaltungsratsitzung den Verwaltungsrat über den Stand der laufenden Geschäfte und finanziellen Ergebnisse; ausserdem werden relevante strategische Initiativen und wesentliche Geschäftsvorgänge wie Fusionen und Akquisitionen mitgeteilt. Jedes Jahr wird eine Verwaltungsratsitzung für die Vorstellung und Diskussion von Unternehmensstrategie und langfristigen Finanzplan reserviert. Zudem werden dem Verwaltungsrat monatlich konsolidierte Verkaufsberichte vorgelegt, die den Umsatz, die durchschnittlichen Verkaufspreise und die Stückzahlen für jedes wichtige Produkt, jede Konzerngesellschaft und jeden Markt zeigen. Weiterhin erhält der Verwaltungsrat monatlich den Finanzbericht mit vollständiger Erfolgsrechnung, Bilanz und Mittelflussrechnung sowie den Bericht des CEO zur Unternehmensleistung und der Wettbewerbssituation sowie Neuigkeiten zu verschiedenen Initiativen und einen Ausblick. Je nach Bedarf werden Telefonkonferenzen zwischen Verwaltungsräten und dem CEO oder CFO abgehalten. Ausserdem ist jedes Mitglied des Verwaltungsrates berechtigt, zu allen unternehmensrelevanten Angelegenheiten Auskunft zu verlangen.

Interne Revision, Risikomanagement und Compliance

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

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

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

Die Gruppe hat ein umfassendes Compliance-Programm etabliert, welches durch den Group Compliance Manager betreut und vom Group General Counsel überwacht wird. Unter anderem regelt dieses Programms die folgenden Punkte: Verwaltung der Ethik-Hotline; Strukturierung des Regelwerks für ethisch einwandfreies geschäftliches Verhalten und entsprechende Schulung des Personals in den Geschäftsbereichen; Beratung zu vorgeschlagenen geschäftlichen Vorgehensweisen; Unterstützung der Geschäftsbereiche bei der Prüfung der Geschäftspartner.

Quartalsweise werden dem Auditkomitee Compliance-Berichte übermittelt und ein jährlicher Compliance-Bericht zu Händen des Verwaltungsrates erstellt.

Corporate Social Responsibility

Die Geschäftsleitung schlägt Themen zur Corporate Social Responsibility vor, die jährlich vom gesamten Verwaltungsrat besprochen und überprüft werden (für weitere Informationen siehe separater Bericht zu «Corporate Social Responsibility»).

Geschäftsleitung

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



Lukas Braunschweiler

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

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

Lukas Braunschweiler ist Mitglied des Verwaltungsrates der Schweizer Technology Group.



Hartwig Grevener

(geb. 1966, deutscher Staatsangehöriger) ist seit August 2012 CFO der Sonova Gruppe. Zuvor war er Group CFO von Jet Aviation, einem Unternehmen, das zur Firmengruppe von General Dynamics gehört. Von 2001 bis 2006 war Hartwig Grevener 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 Grevener hat einen Diplomabschluss in Betriebswirtschaft und Maschinenbau von der Universität Berlin (1991) sowie einen Dokortitel in Betriebswirtschaft von der Universität St. Gallen (1994).



Claude Diversi

(geb. 1964, französischer und italienischer Staatsangehöriger) begann im März 2005 als Managing Director von Phonak Frankreich bei der Gruppe. Seit April 2016 ist er Group Vice President Hearing Instruments Wholesale. Zuvor war er von Mai 2012 bis März 2016 Vice President Hearing Instruments Phonak Wholesale für die Regionen Europa und Südamerika. Claude Diversi verfügt über einen umfangreichen Leistungsausweis als Verkaufsleiter mit einer breiten Erfahrung in allen Vertriebsbereichen, einschliesslich Reporting, der Führung von Vertriebsteams sowie der Durchführung von Vermarktungsstrategien. Vor seinem Einstieg bei Phonak war Diversi in verschiedenen Führungspositionen im Vertrieb tätig, wie etwa bei British American Tobacco, Dowbrands & Melitta Europa sowie Pillsbury und Kraft Foods Frankreich.

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



Hansjürg Emch

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

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



Christophe Fond

(geboren 1966, französischer Staatsangehöriger) ist seit Februar 2017 Group Vice President Retail der Sonova Gruppe. Zuvor war er President Lateinamerika und Mitglied der Geschäftsleitung von GrandVision, einer global führenden Optikkette. Im Laufe seiner Karriere sammelte er umfangreiche Erfahrungen in globalem Retailmanagement und führte grosse Retailunternehmen zu transformierendem Wachstum, u. a. durch Akquisitionen, Fusionen und Integrationen.

Vor seiner Zeit bei GrandVision war er in verschiedenen Positionen mit internationaler Führungsverantwortung bei Pearle, Bata und FNAC tätig.

Christophe Fond erwarb einen Abschluss als Master of Business Administration an der IMD-Schweiz und verfügt über einen Abschluss der Superior School of Military Engineering (ESAG) in Frankreich.



Martin Grieder

(geb. 1965, Schweizer und britischer Staatsangehöriger) trat im August 2014 als Group Vice President Phonak in die Sonova Gruppe ein und wurde im September 2016 zum Group Vice President Hearing Instruments Marketing ernannt. Zuvor war er bei Nestlé als Vice President und Global Head of Nestlé BabyNes tätig. Martin Grieder begann 1992 bei Nestlé und sammelte dort über mehr als 20 Jahre hinweg in 18 Ländern vielfältige Erfahrungen in leitenden Funktionen, von der Leitung der globalen Nespresso Professional Division bis zur Leitung von Nestlé Nespresso Nordamerika. Weitere Führungspositionen bei Nestlé waren Vice President, Head of Finance for the Americas und Head Nestlé Group Audit sowie R & D Head for Food & Beverage Systems Solutions für die Nestlé-Gruppe.

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



Sarah Kreienbühl

(geb. 1970, Schweizer Staatsangehörige) ist seit August 2004 als Group Vice President Corporate Human Resources Management und seit 2012 zusätzlich als Group Vice President Corporate Communications für die Sonova Gruppe tätig. Zuvor war Sarah Kreienbühl Head of Global Human Resources und Mitglied des Executive Board der Tecan Gruppe in Männedorf, Schweiz. Vor dieser Tätigkeit war sie Beraterin bei Amrop International, Zürich, wo sie zusätzlich zu ihren Executive-Search-Projekten neue Assessment- und Management-Audit-Dienstleistungen einführte. Ihre berufliche Laufbahn begann sie als Psychologin bei Swissair im Bereich der Selektion von Piloten und Flugverkehrsleitern.

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



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.



Franz Petermann

(geb. 1964, Schweizer Staatsangehöriger) trat 2002 als Director Finance & Controlling in die Sonova Gruppe ein. Im April 2013 wurde er zum Vice President Connect Hearing Group und im September 2016 zum Group Vice President Corporate e-Marketing ernannt. Bevor er zu Sonova kam, war er von 1999 bis 2002 CFO bei der Qualifyer Loyalty AG und hatte zuvor in verschiedenen Industrien leitende Positionen ausgeübt. Während seiner Karriere sammelte er internationale Erfahrung in Deutschland, Kanada und Hongkong.

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



Andi Vonlanthen

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

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

Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

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

Mandate ausserhalb der Sonova Holding AG

Gemäss Art. 30 der Statuten kann ein Mitglied der Geschäftsleitung nicht mehr als ein weiteres Mandat in einem börsenkotierten Unternehmen und insgesamt nicht mehr als fünf weitere Mandate ausüben (alle solchen Mandate unterliegen der Genehmigung durch den Verwaltungsrat). Wie bereits beim Verwaltungsrat ausgeführt, fallen bestimmte Mandate nicht unter diese Beschränkungen (siehe Seite 35). Die Statuten sind unter www.sonova.com/de/investoren/statuten einsehbar.

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).

Vergütung, Kapitalbeteiligungen und Darlehen

Siehe: Vergütungsbericht (beginnend auf Seite 46)

Mitwirkungsrechte der Aktionäre

Stimmrechtsbeschränkung und -vertretung

Stimmrechtsbeschränkungen

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

Gewährung von Ausnahmen im Berichtsjahr

Im Berichtsjahr wurden keine Ausnahmen von dieser Beschränkung gewährt.

Statutarische Regelung zur Teilnahme an der Generalversammlung

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

Unabhängiger Stimmrechtsvertreter und elektronische Abstimmung

Andreas G. Keller wurde an der Generalversammlung 2016 zum unabhängigen Stimmrechtsvertreter bis zur Generalversammlung 2017 gewählt.

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

Statutarische Quoren

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

Einberufung der Generalversammlung

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

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

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

Traktandierung

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

Eintragung ins Aktienbuch

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

Kontrollwechsel und Abwehrmassnahmen

Angebotspflicht

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

Kontrollwechselklauseln

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

Wertpapierhandels-Richtlinie

Der Verwaltungsrat hat eine Richtlinie erlassen, um zu verhindern, dass Insider vertrauliche Informationen zu ihren Gunsten nutzen können. Die Richtlinie sieht Sperrfristen vor, die Insidern während sensibler Phasen den Handel mit Wertpapieren der Sonova Holding AG verbieten, und verlangt, dass Transaktionen von Mitgliedern des Verwaltungsrates, der Geschäftsleitung und ausgewählten Mitarbeitern vorab genehmigt werden müssen.

Revisionsstelle

Dauer des Mandats und Amtsdauer des leitenden Revisors

An der Generalversammlung vom 5. Juli 2001 wurde PricewaterhouseCoopers AG erstmals zur Revisionsstelle der Sonova Holding AG und zum Konzernprüfer gewählt. An der Generalversammlung 2016 wurde PricewaterhouseCoopers AG für eine weitere Amtsdauer von einem Geschäftsjahr wiedergewählt. Als leitende Revisorin für das bestehende Revisionsmandat amtiert seit 18. Juni 2013 Sandra Boehm.

Honorare

PricewaterhouseCoopers stellte während der Berichtsjahre 2016 / 17 und 2015 / 16 nachstehende Beträge in Rechnung:

1'000 CHF	2016 / 17	2015 / 16
Revisionsdienstleistungen	1'762	1'374
Revisionsverwandte Dienstleistungen	59	53
Steuerliche Dienstleistungen	336	0
Nichtrevisionsrelevante Dienstleistungen	37	116
Total	2'194	1'543

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 hauptsächlich Beratungen im Zusammenhang mit lokalen regulatorischen Anforderungen.

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

Informationsinstrumente der externen Revision

Die externe Revisionsstelle rapportiert ihre Feststellungen halbjährlich direkt an das Auditkomitee des Verwaltungsrates. Im Geschäftsjahr 2016 / 17 haben die externen Revisoren an 3 von 4 Sitzungen des Auditkomitees persönlich oder im Rahmen einer Telefonkonferenz teilgenommen. Das Auditkomitee des Verwaltungsrates überprüft laufend die Leistung, Vergütung und Unabhängigkeit der Revisionsstelle. Das Auditkomitee berichtet die behandelten Sachverhalte vierteljährlich an den Verwaltungsrat.

Informationspolitik

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

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

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

Unter www.sonova.com/de/registrierung können Sie Medienmitteilungen von Sonova per E-Mail abonnieren. Sie können angeben, ob Sie die Mitteilungen in englischer oder deutscher Sprache erhalten möchten, und es ist möglich, thematische Präferenzen für Mitteilungen anzugeben. Alle Medienmitteilungen von Sonova finden Sie unter www.sonova.com/de/media/news.

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

Vergütungsbericht

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

Dieser Vergütungsbericht bietet einen Überblick über das von Sonova angewandte Vergütungssystem, einschliesslich der allgemeinen Grundsätze und wichtigsten Elemente, und beschreibt das Verfahren zur Festlegung der Vergütung von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung. Desweiteren werden die Verantwortlichkeiten für die Konzeption des Vergütungssystems, das Genehmigungsverfahren und dessen Umsetzung sowie der Prozess zur Beurteilung von Verwaltungsrat und CEO erläutert. Darüber hinaus informiert der Vergütungsbericht über die Organisation und Reglementierung von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung. Der vorgeschlagene maximale Gesamtbetrag der Vergütung für den Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung wird an der Generalversammlung 2017 den Aktionären zur Genehmigung unterbreitet. Dieser Bericht enthält dafür wichtige Informationen. Abkürzungen sind am Ende dieses Berichts in einem Glossar zusammengefasst.

Der Bericht ist wie folgt aufgebaut:

1. Einführung durch den Präsidenten des Nominations- und Vergütungskomitees
2. Vergütungspolitik und -grundsätze
3. Organisation, Zuständigkeiten und Verfahren zur Festlegung der Vergütung sowie Einbindung der Aktionäre
 - 3.1 Zusammensetzung, Zuständigkeit, Beurteilung und Unabhängigkeit des Verwaltungsrates
 - 3.2 Prozess zur Beurteilung des CEO
 - 3.3 Risikomanagement
 - 3.4 Compliance Management
 - 3.5 Corporate Social Responsibility
 - 3.6 Diversität
 - 3.7 Nominations- und Vergütungskomitee
 - 3.8 Governance und Einbindung der Aktionäre
 - 3.9 Verfahren zur Festlegung der Vergütung
4. Vergütungssystem
 - 4.1 Überblick über die Vergütungselemente
 - 4.2 Vergütungssystem des Verwaltungsrates
 - 4.3 Vergütungssystem der Geschäftsleitung
5. Vergütung im Geschäftsjahr
 - 5.1 Vergütung des Verwaltungsrates
 - 5.1.1 Historische Gesamtvergütung des Verwaltungsrates in den letzten fünf Jahren
 - 5.1.2 Genehmigte versus erwartete Gesamtvergütung für die Mitglieder des Verwaltungsrates
 - 5.2 Vergütung der Geschäftsleitung
 - 5.2.1 Historische variable Vergütung für die Mitglieder der Geschäftsleitung in den letzten fünf Jahren
 - 5.2.2 Genehmigte versus tatsächliche Gesamtvergütung für die Mitglieder der Geschäftsleitung
6. Informationen zum Aktienbesitz
 - 6.1 Beteiligungen der Mitglieder des Verwaltungsrates
 - 6.2 Beteiligungen der Mitglieder der Geschäftsleitung

Bericht der Revisionsstelle zum Vergütungsbericht

1. Einführung durch den Präsidenten des Nominations- und Vergütungskomitees

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre

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

In den vergangenen Jahren haben wir ein attraktives, effektives und nachhaltiges Vergütungssystem entwickelt und implementiert. Wir richteten unser Augenmerk auf Compliance-Fragen und die Ausrichtung sämtlicher mit der Vergütung in Zusammenhang stehenden Vorschriften und Bestimmungen der Eidgenössischen Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften, die im Geschäftsjahr 2014/15 in Kraft getreten ist. Ausserdem nahmen wir in die Verträge der Geschäftsleitung Rückforderungs- und Verfallsklauseln auf und ergänzten den langfristigen Beteiligungsplan (Executive Equity Award Plan – EEAP) für Mitglieder der Geschäftsleitung mit einem Leistungskriterium. Aufbauend auf vielen Veränderungen, die wir in den letzten Jahren vorgenommen haben, optimieren wir unser Vergütungssystem ständig weiter. Dabei handeln wir stets umsichtig, mit dem Ziel, Verständnis, Akzeptanz und Vertrauen zu gewährleisten; wir sind überzeugt, dass sich unsere Bemühungen in der Zukunft auszahlen werden.

Im Geschäftsjahr 2016/17 setzten wir die Prüfung unseres Vergütungssystems fort, unter Berücksichtigung unseres ständigen Dialogs mit verschiedenen Stimmrechtsberatern sowie unter Einbezug von Markttrends und Best-Practice-Grundsätzen.

Wir kamen zu dem Schluss, dass für das Geschäftsjahr 2016/17 keine umgehenden weiteren Änderungen am Vergütungssystem notwendig waren, wir aber die Offenlegung unserer Vergütung verbessern sollten, damit unsere Aktionäre den engen Zusammenhang zwischen Leistung und Vergütung noch besser nachvollziehen können. Im vorliegenden Bericht verbessern wir die Transparenz im Zusammenhang mit dem kurzfristigen Baranreiz weiter, indem wir zusätzliche Informationen zu den KPI-Gewichtungen und zur Gesamtzielerreichung angeben, die wir im Rahmen von Sonovas Plan für die variable Barvergütung entrichten.

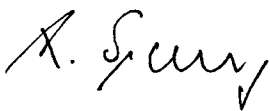
Ausserdem planen wir für das Geschäftsjahr 2017/18 Änderungen am EEAP: Wir haben beschlossen, diesen Plan für Mitglieder der Geschäftsleitung unter Berücksichtigung von Best-Practice-Grundsätzen und langfristigen Markttrends abzuändern. Der EEAP basiert derzeit auf einer Mischung aus Performance Optionen und Restricted Share Units. Im nächsten Jahr wird sich die gewährte Beteiligung aus Performance Optionen und Performance Share Units (PSUs) zusammensetzen. Die PSUs werden an der relativen Aktienrendite gemessen; entsprechende Details werden im Bericht für das nächste Geschäftsjahr bekanntgegeben. Die Entwicklung und Ausgestaltung dieser Neuerungen beim EEAP erfolgt derzeit in enger Zusammenarbeit mit einem externen Berater – einem führenden internationalen Unternehmen, das auf Vergütung und wertorientierte Unternehmensführung spezialisiert ist. Dieser externe Berater ist unabhängig, wurde systematisch evaluiert und erfüllt keine anderen Aufträge für Sonova.

Die Benchmark-Studie zur Vergütung von Verwaltungsrat wurde mithilfe eines unabhängigen Spezialisten auf diesem Gebiet durchgeführt. Der Verwaltungsrat verbesserte zudem seine Prozesse zur Beurteilung von Verwaltungsrat, Geschäftsleitung und CEO, die im weiteren Verlauf dieses Berichts noch näher erläutert werden.

An der Generalversammlung 2017 haben Sie die Möglichkeit, Ihre Meinung über unsere Vergütungsgrundsätze und unser Vergütungssystem im Rahmen einer Konsultativabstimmung über diesen Vergütungsbericht zu äussern. Darüber hinaus werden wir Sie bitten, den maximalen Gesamtbetrag der dem Verwaltungsrat für den Zeitraum von der Generalversammlung 2017 bis zur Generalversammlung 2018 und der Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2018 / 19 zu gewährenden Vergütung zu genehmigen.

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

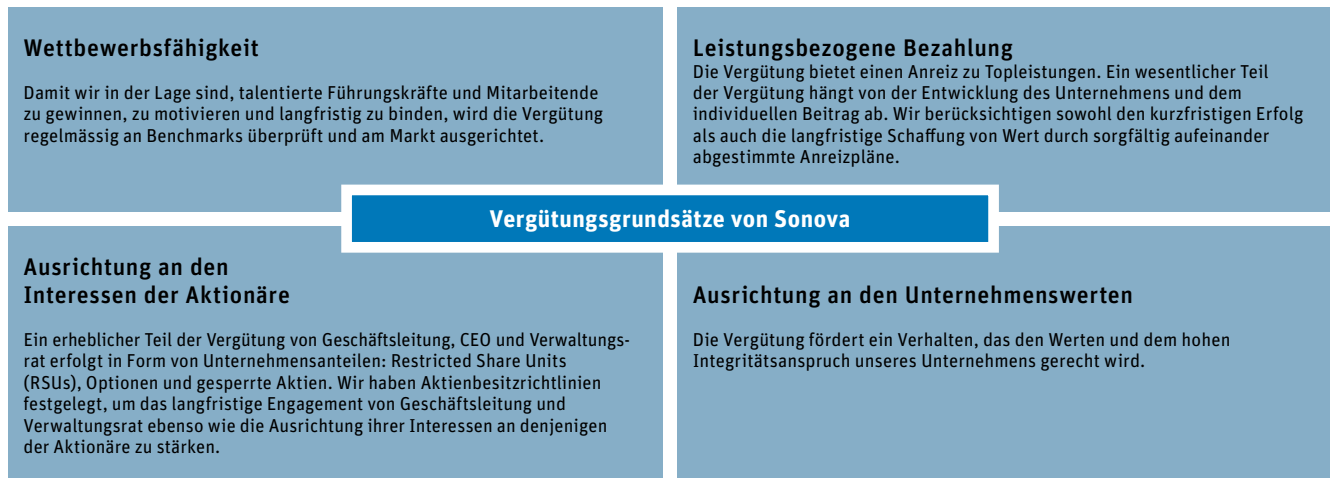
Freundliche Grüsse



Robert Spoerry
Präsident des Nominations- und Vergütungskomitees

2. Vergütungspolitik und -grundsätze

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



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

Die Vergütung der Geschäftsleitung umfasst fixe und variable Vergütungselemente. Fixe Vergütungselemente beinhalten Basissalär und Zusatzleistungen und orientieren sich am aktuellen Markt. Ziele für die kurz- und langfristigen Anreize werden zu Beginn eines jeden Geschäftsjahres vereinbart und bleiben über das Jahr hinweg unverändert. Im Rahmen des EEAP zugeteilte Optionen werden nach ihrer Zuteilung nicht neu bewertet, unabhängig davon, ob es sich um In- oder Out-of-the-money-Optionen handelt.

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

- Der kurzfristige Baranreiz wird im Rahmen von Sonovas variablen Barvergütungsplan entrichtet, basierend auf Sonovas wichtigsten Leistungsindikatoren (KPIs) wie Umsatz, Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA), Free Cash Flow (FCF), Gewinn pro Aktie (EPS), durchschnittlicher Verkaufspreis (ASP) und Aufwendungen (OPEX) der Gruppe bzw. der jeweiligen Geschäftseinheit. Zudem spiegelt die variable Barvergütung wider, ob die im jährlichen Leistungsbeurteilungsprozess individuell festgelegten Ziele erreicht wurden. Die variable Barvergütung belohnt sowohl den Erfolg des Unternehmens als auch die individuelle Leistung über einen Zeitraum von einem Jahr hinweg.
- Der langfristige Beteiligungsplan beinhaltet die Zuteilung von Restricted Share Units (RSUs) und Optionen im Rahmen des Executive Equity Award Plan (EEAP) von Sonova, deren Gewährung jeweils von der Rendite des investierten Kapitals (ROCE) abhängt. Die Gewährung beinhaltet eine Sperrfrist von 4 Jahren und 4 Monaten. Der EEAP unterstreicht die Ausrichtung der Vergütung am langfristigen Erfolg des Unternehmens. Ausserdem richtet der Plan die Interessen der Geschäftsleitung an denjenigen der Aktionäre aus und fördert die langfristige Bindung von Führungskräften (für mehr Informationen zur geplanten Revision der EEAP-Gewährung für das Geschäftsjahr 2017/18 siehe Abschnitt 4.3).

Damit keine Anreize für eine unangemessene Risikobereitschaft oder für eine kurzfristige Gewinnmaximierung zulasten der langfristigen Stabilität des Unternehmens gesetzt werden, bestehen bei der variablen Barvergütung und der Anzahl an Aktien, die im Rahmen des EEAP gewährt werden, Obergrenzen. Schliesslich sind die Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung an Sonovas Aktienbesitzrichtlinien gebunden. Diese Richtlinien verpflichten sie, eine Mindestzahl an Sonova Aktien zu halten, und stärken dadurch die Verknüpfung zwischen den Interessen der Aktionäre und denen von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung.

3. Organisation, Zuständigkeiten und Verfahren zur Festlegung der Vergütung sowie Einbindung der Aktionäre

3.1 Zusammensetzung, Zuständigkeiten, Beurteilung und Unabhängigkeit des Verwaltungsrates

Zusammensetzung des Verwaltungsrates

Wie in Art. 1 des Organisationsreglements und in Art. 1 der Regeln über Arbeitsweise und Prozesse im Verwaltungsrat festgelegt, plant der Verwaltungsrat die Nachfolge seiner Mitglieder und definiert die Kriterien für die Kandidatenwahl so, dass seine Zusammensetzung im Hinblick auf Grösse, Fachkompetenz, internationale Erfahrung und allgemeine Diversität ausgeglichen ist. Sonova gewährleistet, dass neu gewählte Mitglieder angemessen eingeführt und orientiert und alle Mitglieder des Verwaltungsrates in ihren Zuständigkeitsgebieten weiter geschult werden.

Die derzeitige Zusammensetzung des Verwaltungsrates ist im Hinblick auf Kompetenzen, Alter und Diversität ausgewogen. Das Durchschnittsalter beträgt 59 Jahre und die durchschnittliche Dienstzeit beträgt 7,1 Jahre. Allgemein gilt die Regel, dass der Verwaltungsrat keinen Kandidaten für den Verwaltungsrat nominieren soll, der 70 Jahre oder älter ist; in begründeten Einzelfällen sind aber Ausnahmen zulässig.

Kompetenzen des Verwaltungsrates

Beim Beurteilungsprozess werden die Kompetenzen jedes einzelnen Mitglieds des Verwaltungsrates mit einer Reihe von vordefinierten Kompetenzen und Fähigkeiten abgeglichen. Die Kompetenzen beziehen sich auf spezifische Anforderungen, die für Sonova relevant und in der Kompetenzmatrix des Verwaltungsrates zusammengefasst sind.

Jährliche Beurteilung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat führt zu seiner Arbeit jedes Jahr eine Selbstbeurteilung durch, um:

- das Verständnis für Geschäft und Unternehmen zu fördern
- die Arbeit des Verwaltungsrates, seiner Komitees und seiner einzelnen Mitglieder zu beurteilen
- die im Verwaltungsrat vertretenen personellen Ressourcen bestmöglich auszuschöpfen
- die Effizienz, die Wirksamkeit der Arbeitsmethoden und die Kooperation zwischen den Mitgliedern des Verwaltungsrates und denjenigen der Geschäftsleitung zu optimieren

Der Präsident des Verwaltungsrates initiiert die jährliche Selbsteinschätzung des Verwaltungsrates (einschliesslich der Einschätzung des Präsidenten), indem er einen Beurteilungsfragebogen zur Verfügung stellt, der zuvor vom Verwaltungsrat genehmigt wurde. Dem Präsidenten des Verwaltungsrates obliegt es ausserdem, die Fragebögen wieder einzusammeln und die zusammengefassten und konsolidierten Ergebnisse dem NCC und dem Verwaltungsrat zur Überprüfung vorzulegen

Unabhängigkeit des Verwaltungsrates

Gemäss Art. 14 des «Swiss Code of Best Practice for Corporate Governance» und Art. 6 Bst. c des Organisationsreglements gilt ein Mitglied des Verwaltungsrates als unabhängig, wenn es persönlich oder über ihm nahe stehende Personen:

- in den letzten drei Jahren nicht Mitglied der Geschäftsleitung war; und
- mit der Gesellschaft in keinen oder nur geringfügigen geschäftlichen Beziehungen stand.

Nach diesen Regeln gelten alle Mitglieder des Verwaltungsrates von Sonova als unabhängig. Das Dienstalter wird nicht als relevantes Unabhängigkeitskriterium betrachtet.

3.2 Prozess zur Beurteilung des CEO

Die Beurteilung des CEO basiert auf den Beiträgen der einzelnen Mitglieder des Verwaltungsrates und wird jährlich durch den NCC und den gesamten Verwaltungsrat überprüft. Die Ergebnisse werden vom Präsidenten gemeinsam mit dem CEO überprüft.

3.3 Risikomanagement

Das Risikomanagement und die Vorschläge zur Risikominderung werden vom Auditkomitee vorbereitet und vom gesamten Verwaltungsrat überprüft. Ausserdem wird der Präsident des Verwaltungsrates zu den Sitzungen des Auditkomitees eingeladen und somit umfänglich informiert. Als Gast hat der Präsident des Verwaltungsrates kein Stimmrecht (für weitere Informationen siehe das Kapitel «Corporate Governance»).

3.4 Compliance Management

Das Compliance-Programm der Sonova Gruppe fördert Sonovas Grundwerte eines ethischen Verhaltens und uneingeschränkter Integrität. Dem Auditkomitee und dem gesamten Verwaltungsrat werden regelmässig Compliance-Berichte vorgelegt (für weitere Informationen siehe das Kapitel «Corporate Governance»).

3.5 Corporate Social Responsibility

Die Geschäftsleitung schlägt Themen zur Corporate Social Responsibility vor, die jährlich vom gesamten Verwaltungsrat besprochen und überprüft werden (für weitere Informationen siehe den eigenständigen Bericht «Corporate Social Responsibility»).

3.6 Diversität

Corporate Human Resource Management erstellt einen umfassenden Diversitätsbericht, der jährlich vom gesamten Verwaltungsrat überprüft wird (für weitere Informationen siehe den eigenständigen Bericht «Corporate Social Responsibility»).

3.7 Nominations- und Vergütungskomitee

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

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

Genehmigungsverfahren und Zuständigkeiten in Vergütungsfragen:

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

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

Das NCC besteht ausschliesslich aus unabhängigen und nicht-exekutiven Mitgliedern des Verwaltungsrates, die jährlich einzeln durch die Generalversammlung gewählt werden. Im Berichtszeitraum bestand das NCC aus Robert F. Sperry (Präsident), Stacy Enxing Seng und Beat Hess.

Das NCC kommt so oft wie betrieblich erforderlich zusammen, mindestens aber drei Mal pro Jahr. Im Geschäftsjahr 2016/17 kam es fünf Mal zusammen, unter anderem zur Besprechung folgender vordefinierter, wiederkehrender Tagesordnungspunkte:

Themenbereiche	Mai Beginn des Geschäftsjahres	August	November	Februar Ende des Geschäftsjahres
Vergütungspolitik und -verfahren		– Prüfung von Vergütungspolitik und -programmen	– Vorprüfung der voraussichtlichen Vergütung für das folgende Geschäftsjahr – Genehmigung des EEAP-Zuteilungsumfangs und der Planreglemente	– Bestätigung der EEAP-Zielgruppe für das folgende Geschäftsjahr – Überprüfung der Zielvergütung für das folgende Geschäftsjahr
Angelegenheiten der Geschäftsleitung (GL)	– Genehmigung Gesamtbetrag der effektiven Auszahlung unter der variablen Barvergütung für CEO und die übrigen GL-Mitglieder für das vorherige Geschäftsjahr – Genehmigung der EEAP-Leistungsschwelle – Genehmigung der tatsächlichen Ziele für CEO und GL – Spezielle Ad-hoc-Themen *	– Prüfung gegen Benchmarks – Spezielle Ad-hoc-Themen *	– Analyse des Talentmanagements bei Sonova (GL über VR abgedeckt) – Regelmässiges Benchmarking der GL-Vergütung – Diversität bei Sonova – Beschluss über Benchmarks – Spezielle Ad-hoc-Themen *	– Optionsbewertung – Überprüfung der EEAP-Zuteilung – Spezielle Ad-hoc-Themen *
Angelegenheiten des Verwaltungsrates (VR)		– Prüfung gegen Benchmarks	– Beschluss über Benchmarks	
Governance	– Vorbereitung der GV – Genehmigung von Corporate-Governance-, Vergütungsbericht und Vergütungsteil der GV-Einladung – Genehmigung des maximalen Gesamtbetrags der Vergütung des VR und der GL – Status Aktienbesitz	– Prüfung des Feedbacks zum Vergütungsbericht – Selbstbeurteilung des NCC		– Prüfung des vorläufigen Vergütungsberichts – NCC-Agenda für das folgende Geschäftsjahr

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

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

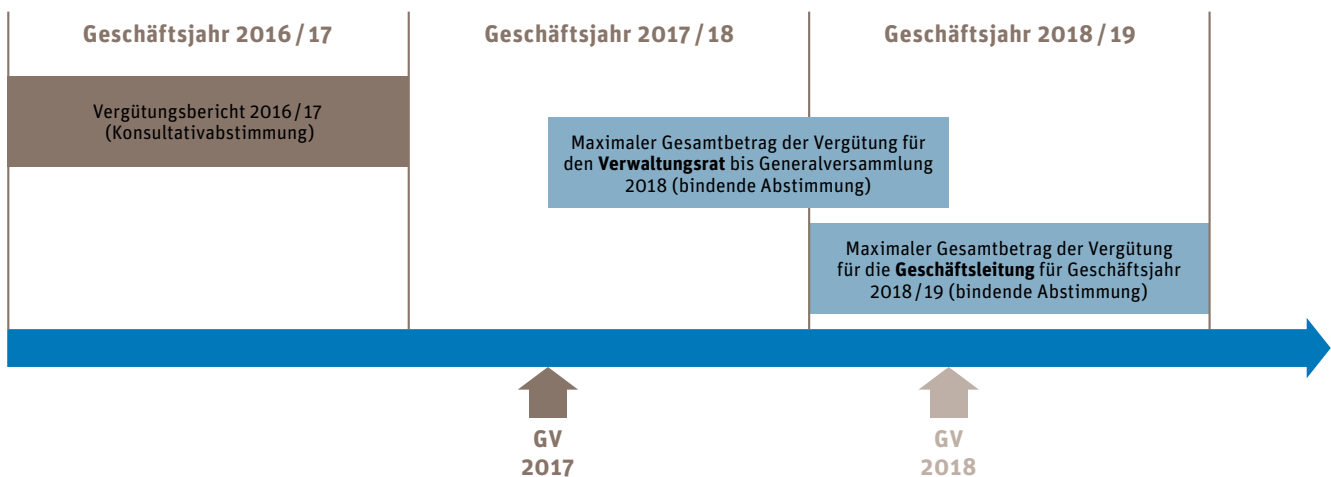
Im Anschluss an jede Sitzung des NCC findet eine nichtöffentliche Sitzung (unter Ausschluss von Führungskräften oder Gästen) statt. Nach jeder Sitzung legt der Präsident des NCC dem Verwaltungsrat einen Bericht über die Tätigkeiten und Empfehlungen des NCC vor. Das Protokoll der NCC-Sitzungen wird dem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

3.8 Governance und Einbindung der Aktionäre

Die Entscheidungsbefugnis bezüglich der Vergütung ist in den Statuten geregelt.

Der prospektive maximale Gesamtbetrag der Vergütung für den Verwaltungsrat und für die Geschäftsleitung wird den Aktionären anlässlich der ordentlichen Generalversammlung zu einer jährlichen bindenden Abstimmung vorgelegt. Gemäss den Statuten stimmen die Aktionäre prospektiv über den maximalen Gesamtbetrag der Vergütung des Verwaltungsrates für den Zeitraum bis zur nächsten ordentlichen Generalversammlung und der Geschäftsleitung für das folgende Geschäftsjahr ab. Sonova plant ausserdem, den jährlichen Vergütungsbericht weiterhin der Generalversammlung zur Konsultativabstimmung vorzulegen, damit die Aktionäre ihre Meinung über die Vergütung des letzten Geschäftsjahres zum Ausdruck bringen können.

Seit mehreren Jahren steht Sonova in ständigem Dialog mit den Aktionären und deren Vertretern und hat signifikante Bemühungen unternommen, um die Offenlegung der Vergütung fortlaufend zu verbessern. Dies betrifft sowohl die Transparenz als auch die Einzelheiten über ihre Vergütungsgrundsätze und das Vergütungssystem. Das positive Ergebnis der Konsultativabstimmungen in vergangenen Jahren zeigt, dass die Aktionäre diesen Ansatz begrüssen.



Anträge, die an der Generalversammlung 2017 zur Abstimmung vorgelegt werden:

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

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

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

Fixe Vergütungselemente:

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

Variable Vergütungselemente:

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

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

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

Statuten

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

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

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

3.9 Verfahren zur Festlegung der Vergütung

Benchmarks und externe Berater

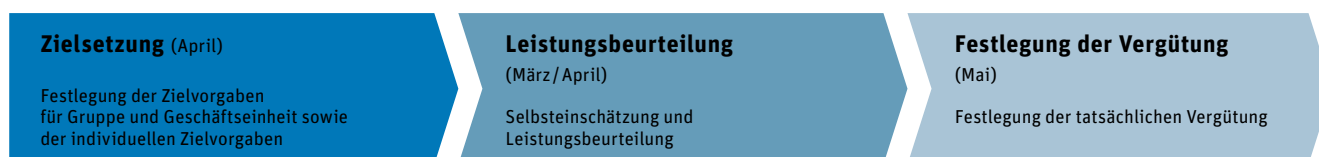
Sonova überprüft regelmässig die Gesamtvergütung der Mitglieder der Geschäftsleitung. Dazu vergleichen wir Daten aus Executive-Studien und veröffentlichte Benchmarks von Unternehmen ähnlicher Grösse im Hinblick auf Marktkapitalisierung, Umsatz, Mitarbeiterzahl, geografische Ausdehnung usw. und /oder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

2015 führten wir gemeinsam mit einem unabhängigen, auf Vergütungsstudien / -analysen spezialisierten Beratungsunternehmen eine detaillierte Überprüfung durch. Für die Benchmark-Analyse wurden zwei Vergleichsgruppen bestimmt: zehn Unternehmen im internationalen Medizintechniksektor¹ sowie acht schweizerische Unternehmen vergleichbarer Grösse im allgemeinen Industrie-sektor². Bei der Überprüfung wurde festgestellt, dass die Vergütung der Mitglieder der Geschäftsleitung derjenigen der beiden Vergleichsgruppen entspricht.

Durch ein ähnliches Benchmarking wird die Gesamtvergütung des Verwaltungsrates regelmässig überprüft und festgelegt. Dabei wird Sonova mit Unternehmen mit ähnlicher Börsenkapitalisierung verglichen (SMIM®-Unternehmen). 2016 führten wir gemeinsam mit einem unabhängigen, auf Vergütungsstudien / -analysen spezialisierten Beratungsunternehmen eine detaillierte Überprüfung durch. Darüber hinaus werden periodisch verfügbare Daten und Studien analysiert und berücksichtigt.

Leistungsbeurteilung

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



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

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

4. Vergütungssystem

4.1 Überblick über die Vergütungselemente

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

¹⁾ Mitglieder der GL mit einem ausländischem Arbeitsvertrag erhalten ortsübliche Leistungen.

²⁾ Nur für Mitglieder der GL mit einem Schweizer Arbeitsvertrag.

³⁾ Fahrzeugpauschale

⁴⁾ Falls anwendbar

⁵⁾ Optionen und Restricted Share Units

4.2 Vergütungssystem des Verwaltungsrates

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

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

Jährliche Barvergütung in CHF	Präsident	VR-Mitglieder ausg. Präsident
Barzahlung	500'000	100'000
Vizepräsident	–	15'000
Vorsitzender des Auditkomitees	–	25'000
Vorsitzender des NCC	Ausgleich durch Barzahlung	15'000
Mitglied Vergütungs- / Auditkomitee	–	7'500
Sitzungsgeld ¹⁾	Ausgleich durch Barzahlung	500
Reisekostenentschädigung ¹⁾	500	500

Gesperrte Aktien in CHF	Präsident	VR-Mitglieder ausg. Präsident
Marktwert bei Zuteilung ²⁾	400'000	200'000

¹⁾ Multipliziert mit der Anzahl der besuchten Sitzungen.

²⁾ Der Steuerwert bei Zuteilung liegt gegenüber dem Marktwert bei Zuteilung pro Jahr Sperrfrist um 6 % tiefer. Darüber hinaus wurde für steuerliche Zwecke der volumengewichtete Durchschnittspreis am Tag der Gewährung verwendet, während der Marktwert (Fair Value) je Aktie unter Berücksichtigung des risikofreien Zinssatzes am Tag der Gewährung berechnet wurde.

Weitere Informationen zum geplanten Gesamtvergütungsbetrag der dem Verwaltungsrat für den Zeitraum von der Generalversammlung 2017 bis zur Generalversammlung 2018 zu gewährenden Vergütung sind der Einladung zur Generalversammlung 2017 zu entnehmen.

Sonova Aktienbesitzrichtlinien

Um die Interessen des Verwaltungsrates stärker mit denen der Aktionäre von Sonova in Einklang zu bringen, verpflichten die Sonova Aktienbesitzrichtlinien dessen Mitglieder, eine bestimmte Anzahl an Sonova Anteilen zu halten. Die Mitglieder des Verwaltungsrates müssen mindestens 2'000 Aktien von Sonova halten. Diese Beteiligungen müssen innerhalb von drei Jahren und fünf Monaten nach Erhalt der ersten Zuteilung als Mitglied des Verwaltungsrates erreicht werden; das NCC überprüft die Erfüllung der Vorgaben auf jährlicher Basis (für weitere Informationen siehe Abschnitt 6.1).

4.3 Vergütungssystem der Geschäftsleitung

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

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

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

	Fixe Vergütungselemente		Variable Vergütungselemente	
	Basissalär	Zusatzleistungen	Kurzfristiger Baranreiz	Langfristiger Baranreiz
Zweck	Stellt vorhersehbares Salär sicher, hängt von Marktwert der Rolle und individuellem Profil ab	Absicherung nach ortsüblicher Praxis Vorgeschriebene und freiwillige Zusatzleistungen des Arbeitgebers	Belohnt Leistung anhand von Kennzahlen auf Ebene von Gruppe und Geschäftseinheit sowie des Erreichens individueller Ziele	Belohnt langfristige Wertschaffung und stärkt die Orientierung an den Interessen der Aktionäre
Leistungs-/ Vestingzeitraum	–	–	1 Geschäftsjahr	1 Jahr 4 Monate – 4 Jahre 4 Monate
Leistungskennzahlen	–	–	A – Gruppe Umsatz, EBITA, FCF, EPS B – Geschäftseinheit Umsatz, EBITA, ASP, OPEX C – Individuelle Ziele	ROCE
Auszahlungsform	Bar, regelmässig	Länderspezifisch	Bar	Beteiligungen (Optionen/RSUs)
CEO variable Vergütung in % des fixen Basissalärs	–	–	Zielvorgabe des fixen Basissalärs: 62.5 % Bereich des fixen Basissalärs: 0 % – 125 %	Zielvorgabe des fixen Basissalärs: 131 % Bereich des fixen Basissalärs: 0 % – 131 %
Geschäftsleitung (ohne CEO) variable Vergütung in % des fixen Basissalärs	–	–	Zielvorgabe des fixen Basissalärs: 50 % Bereich des fixen Basissalärs: 0 % – 100 %	Zielvorgabe des fixen Basissalärs: 107 % Bereich des fixen Basissalärs: 0 % – 107 %

Basissalär

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

Kurzfristiger Baranreiz (variable Barvergütung)

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

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

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

beschränkt. Im Bereich zwischen Untergrenze, Zielwert und Obergrenze wird die tatsächliche Auszahlung mithilfe einer linearen Interpolation berechnet.

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

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

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

Leistungszielspannen für die Mitglieder der Geschäftsleitung

Leistungsziel	CEO/CFO	andere Mitglieder der GL	Minimaler Auszahlungsbetrag (Untergrenze)	Ziel-Auszahlungsbetrag (Zielwert)	Maximaler Auszahlungsbetrag (Obergrenze)
Ziele auf Gruppenebene					
Umsatz	20 %	10 % – 20 %	0 %	100 %	200 %
EBITA		10 % – 20 %			
FCF	10 % – 20 %	10 % – 20 %			
EPS	30 % – 40 %				
Ziele auf Ebene der Geschäftseinheit *					
Umsatz		20 % – 30 %	0 %	100 %	200 %
EBITA		20 %			
OPEX		10 % – 20 %			
ASP		10 %			
Individuelle Zielvorgaben					
Initiativen / Projekte	20 % – 40 %	20 % – 40 %	0 %	100 %	200 %

* Nicht alle Ziele auf Ebene der Geschäftseinheit gelten für alle Mitglieder der Geschäftsleitung.

Kurz gesagt, werden diese speziellen Ziele für die Gruppen- und für die Geschäftseinheiten aus folgenden Gründen ausgewählt: Der Umsatz spiegelt den Markterfolg wider, der EBITA die Rentabilität, der ASP steht für Mehrwert und Preisdisziplin und die OPEX für die operative Effizienz. Für die externen Leistungsindikatoren gilt: Der Gewinn pro Aktie ist wichtig für die Aktionäre und beeinflusst den Aktienkurs, während der FCF durch die Kapitaleffizienz bestimmt wird.

Langfristiger Beteiligungsplan (Executive Equity Award Plan – EEAP)

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

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

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

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

EEAP 2017		
Unternehmensanteile	Optionen	RSUs
Zuteilungsdatum	1. Februar 2017	1. Februar 2017
Ausübungskurs	CHF 130,00 (SIX-Schlusskurs Sonova Aktie am 1. Februar 2017)	Nicht relevant
Vestingdatum	25 % vesten am 1. Juni 2018 25 % vesten am 1. Juni 2019 25 % vesten am 1. Juni 2020 25 % vesten am 1. Juni 2021	25 % vesten am 1. Juni 2018 25 % vesten am 1. Juni 2019 25 % vesten am 1. Juni 2020 25 % vesten am 1. Juni 2021
Sperrfrist für die resultierenden Aktien	keine	keine
Leistungskriterium	Die Anzahl an vestenden Optionen kann je nach Erreichen des ROCE-Ziels gemindert werden.	Die Anzahl an vestenden RSUs kann je nach Erreichen des ROCE-Ziels gemindert werden.
Ausübungszeitraum	Nach dem Vestingdatum bis zum Ablauf der Optionen	Nicht relevant
Laufzeit	Insgesamt 7 Jahre	Nicht beschränkt
Verfalldatum	31. Januar 2024	Nicht relevant

Die durchschnittliche Vestingdauer beträgt 34 Monate, und Optionen wurden bisher in der Regel zirka ein Jahr nach dem Vestingdatum ausgeübt (für weitere Informationen zum Gesamtniveau der Zielerreichungen sowie für weitere qualitative Angaben siehe Abschnitt 5).

Der Marktwert (Fair Value) der gewährten Zuteilungen an den CEO im Rahmen des EEAP 2017 betrug 131 % seines fixen Basissalärs, bei den weiteren Mitgliedern der Geschäftsleitung betrug dieser Wert durchschnittlich 107 % ihres fixen Basissalärs.

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

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

Offenlegung von Zielvorgaben

Die internen individuellen Zielvorgaben und/oder die Zielvorgaben für das Finanzergebnis im Rahmen der variablen Barvergütung und dem langfristigen Beteiligungsplan sind vertraulich. Die Offenlegung solcher Zielvorgaben könnte Einblick in die Strategie von Sonova erlauben und für Sonova entsprechend einen Wettbewerbsnachteil darstellen. Aus diesem Grund wurde beschlossen, keine Details zu den Zielvorgaben der variablen Barvergütung und des langfristigen Beteiligungsplan zum Zeitpunkt ihrer Vereinbarung offenzulegen, die Gesamtzielerreichung jedoch am Ende des Geschäftsjahres zu kommentieren. Generell ist zum Erreichen der Leistungsziele auf vergleichbarer Grundlage gemäss dem anspruchsvollen Finanzplan des Unternehmens eine erhebliche Verbesserung gegenüber dem Ergebnis des Vorjahres erforderlich (für weitere Informationen zur quantitativen und qualitativen Gesamtzielerreichung pro Region und Segment im Geschäftsjahr 2016/17 siehe Abschnitt 5.2).

Geplante Änderung des EEAP 2018 für die Mitglieder der Geschäftsleitung

Für das Geschäftsjahr 2017/18 sind bedeutende Änderungen am langfristigen Beteiligungsplan von Sonova (Executive Equity Award Plan – EEAP) geplant. Um zu gewährleisten, dass sich die Interessen der Mitglieder der Geschäftsleitung langfristig mit denen der Aktionäre decken, planen wir Folgendes:

- Die Laufzeit der gewährten Optionen soll von sieben auf zehn Jahre angehoben werden.
- Die RSUs, die nach Zeitplan in vier Tranchen vesten, sollen durch PSUs mit dreijähriger Sperrfrist ersetzt werden. Die PSU-Leistung wird an der relativen Aktienrendite bemessen; weitere Details werden im Vergütungsbericht für das nächste Geschäftsjahr bekanntgegeben.

Diese Änderungen orientieren sich an Best-Practice-Grundsätzen sowie an Markttrends. Die Entwicklung und Gestaltung des neuen EEAP erfolgt derzeit in Zusammenarbeit mit einem externen Berater – einem führenden internationalen Unternehmen, das auf Vergütung und wertorientierte Unternehmensführung spezialisiert ist. Das Verhalten der Mitglieder der Geschäftsleitung bei der Ausübung von Optionen weist bereits eine langfristige Ausrichtung auf; die geplanten Änderungen sollen dieses Verhalten fördern und verstärken.

Sonova Aktienbesitzrichtlinien

Um die Interessen der Geschäftsleitung stärker mit denen unserer Aktionäre in Einklang zu bringen, verpflichten die Sonova Aktienbesitzrichtlinien die Mitglieder, eine bestimmte Anzahl an Sonova Anteilen zu halten, um am EEAP teilnehmen zu können. Der CEO muss 8'000 Aktien halten und die Group Vice Presidents (GVPs) jeweils 3'000 Aktien. Diese Beteiligungen müssen innerhalb von drei Jahren und fünf Monaten nach Erhalt der ersten Zuteilung als Mitglied der Geschäftsleitung erreicht werden; das NCC überprüft die Vorgaben auf jährlicher Basis (für weitere Informationen siehe Abschnitt 6.2).

Zusatzleistungen

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

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

CEO und GVPs sind zu einer Fahrzeug- und Spesenpauschale gemäss dem für alle Führungskräfte in der Schweiz geltenden Spesenreglement berechtigt, das von den Schweizer Steuerbehörden genehmigt wurde.

Arbeitsvertragliche Bedingungen

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

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

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

Sonova gewährt den Mitgliedern der Geschäftsleitung oder des Verwaltungsrates keine Abfindungen oder Vorschüsse. Den Mitgliedern von Geschäftsleitung oder Verwaltungsrat werden keine Darlehen oder Kredite gewährt. Sonova oder andere Unternehmen der Gruppe haben im Geschäftsjahr keinen aktuellen oder früheren Mitgliedern von Geschäftsleitung oder Verwaltungsrat Darlehen oder Kredite gewährt. Per 31. März 2017 stehen keine solchen Kredite aus. Darüber hinaus haben weder Sonova noch andere Unternehmen der Gruppe verbundenen Parteien aktueller oder früherer Mitglieder von Geschäftsleitung oder Verwaltungsrat Kredite gewährt.

5. Vergütung im Geschäftsjahr

5.1 Vergütung des Verwaltungsrates

Die Tabellen in diesem Abschnitt werden gemäss Art. 17 VegüV von der externen Revisionsstelle geprüft.

Die folgende Tabelle zeigt die Vergütungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder in den Geschäftsjahren 2016/17 und 2015/16.

Im Geschäftsjahr 2016/17 betrug die Gesamtvergütung CHF 2,9 Mio., der selbe Betrag wie im Vorjahr. In den letzten fünf Jahren hat sich die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrates nicht erhöht; die Struktur und Höhe der Gesamtvergütung der Mitglieder des Verwaltungsrates sind somit unverändert geblieben. Die jüngste Benchmark-Studie zur Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrates belegt, dass die derzeitige Vergütung marktüblich ist. Für das kommende Jahr sind daher am Vergütungssystem und an der Gesamtvergütung der Mitglieder des Verwaltungsrates keine Änderungen vorgesehen.

Über die in der unten stehenden Tabelle aufgeführte Gesamtvergütung hinaus wurde keine weitere Vergütung für sonstige Dienste gezahlt. Es sind keine Darlehen der Sonova oder einer anderen Konzerngesellschaft an gegenwärtige oder ehemalige Mitglieder des Verwaltungsrates im Geschäftsjahr 2016/17 gewährt worden oder per 31. März 2017 ausstehend. Darüber hinaus haben weder Sonova noch eine andere Konzerngesellschaft Darlehen an nahestehende Personen von gegenwärtigen oder ehemaligen Mitgliedern des Verwaltungsrates vergeben.

in CHF

2016/17

	Fixe Zahlung	Sitzungsgeld / Spesen ¹⁾	Arbeitgeber- beiträge an Sozialver- sicherungen ²⁾	Total Barzahlung	Wert der gesperrten Aktien ³⁾	Total Vergütung
Robert F. Spoerry Präsident des Verwaltungsrates Präsident des Nominations- und Vergütungskomitee	500'000	2'500	54'199	556'699	289'699	846'398
Beat Hess Vizepräsident des Verwaltungsrates Mitglied des Nominations- und Vergütungskomitee	122'500	9'500	16'801	148'801	153'135	301'936
Stacy Enxing Seng Mitglied des Nominations- und Vergütungskomitee	105'979	9'000	18'416	133'395	153'135	286'530
Michael Jacobi Präsident des Auditkomitee	125'000	9'000	20'104	154'104	153'135	307'239
Anssi Vanjoki Mitglied des Auditkomitee	107'500	9'000	18'922	135'422	153'135	288'557
Ronald van der Vis Mitglied des Auditkomitee	107'500	8'500	18'889	134'889	153'135	288'024
Jinlong Wang	100'000	7'000	18'281	125'281	153'135	278'416
Lynn Dorsey Bleil ⁴⁾	79'726	6'000	16'879	102'605	153'135	255'740
Total (aktive Mitglieder)	1'248'205	60'500	182'491	1'491'196	1'361'644	2'852'840
John J. Zei ⁵⁾	22'089	4'500	1'527	28'116		28'116
Total (inklusive ehemalige Mitglieder)	1'270'294	65'000	184'018	1'519'312	1'361'644	2'880'956

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

- ¹⁾ Die Sitzungsgelder und Spesen basieren auf der Anzahl teilgenommener Sitzungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder (keine Sitzungsgelder für den Präsidenten).
- ²⁾ Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr in Aktien umgewandelte RSUs, ausgeübten Optionen / SARs und zugeteilten gesperrten Aktien.
- ³⁾ Berechnung des Wertes der gesperrten Aktien: Der um den steuerlichen Effekt bereinigte Wert der gesperrten Aktien zum Zuteilungszeitpunkt, beträgt für den Präsidenten des Verwaltungsrates CHF 95,48 und für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrates CHF 101,21. Der steuerliche Effekt berücksichtigt einen Abschlag von jährlich 6 % über die Sperrfrist der zugeteilten Aktien und berücksichtigt, dass die zugeteilten Aktien über einen Zeitraum von fünf Jahren und vier Monaten für den Präsidenten des Verwaltungsrates sowie über vier Jahre und vier Monate für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrates gesperrt sind.
- ⁴⁾ Neumitglied des Verwaltungsrat seit Juni 2016.
- ⁵⁾ John J. Zei schied anlässlich der Generalversammlung vom 14. Juni 2016 aus dem Verwaltungsrat aus. Seit 1. Juli 2016 hat er ein unabhängiges Beratungsmandat bei Sonova übernommen. In Bezug auf die Beratungsvereinbarung werden keine zusätzlichen Kosten erwartet, welche von Sonova erstattet werden.

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

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

- ¹⁾ Die Sitzungsgelder und Spesen basieren auf der Anzahl teilgenommener Sitzungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder (keine Sitzungsgelder für den Präsidenten).
- ²⁾ Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr in Aktien umgewandelte RSUs, ausgeübten Optionen / WARs / SARs und zugeteilten gesperrten Aktien.
- ³⁾ Berechnung des Wertes der gesperrten Aktien: Der um den steuerlichen Effekt bereinigte Wert der gesperrten Aktien zum Zuteilungszeitpunkt, beträgt für den Präsidenten des Verwaltungsrates CHF 90,91 und für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrates CHF 96,35. Der steuerliche Effekt berücksichtigt einen Abschlag von jährlich 6 % über die Sperrfrist der zugeteilten Aktien und berücksichtigt, dass die zugeteilten Aktien über einen Zeitraum von fünf Jahren und vier Monaten für den Präsidenten des Verwaltungsrates sowie über vier Jahre und vier Monate für die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrates gesperrt sind.
- ⁴⁾ Andy Rihs schied anlässlich der Generalversammlung vom 16. Juni 2015 aus dem Verwaltungsrat aus.

5.1.1 Historische Gesamtvergütung des Verwaltungsrates in den letzten fünf Jahren

Die Gesamtvergütung des Verwaltungsrates hat sich in den letzten 5 Jahren nur geringfügig verändert. Die derzeitige Gesamtvergütung ist marktüblich für Mitglieder, den Vizepräsidenten und den Präsidenten des Verwaltungsrates. Die aktuelle Struktur der Gesamtvergütung des Verwaltungsrates weist eine leicht höhere Barzahlung (fixer Betrag), aber geringere Ausschussvergütungen und Sitzungsgelder auf als bei anderen Unternehmen. Dies spiegelt die derzeitige Arbeitspraxis gemäss Organisationsreglement wider und wird durch Benchmarks und öffentlich einsehbare Studien belegt und bestätigt.

5.1.2 Genehmigte versus erwartete Gesamtvergütung für die Mitglieder des Verwaltungsrates

Die dem Verwaltungsrat zwischen der Generalversammlung 2016 und der Generalversammlung 2017 gezahlte Gesamtvergütung beträgt voraussichtlich CHF 2,9 Mio. Dieser Wert liegt innerhalb der von der GV 2016 genehmigten Obergrenze von CHF 3,0 Mio.

in 1'000 CHF	Genehmigt für GV 2015 – GV 2016	Effektiv für GV 2015 – GV 2016	Genehmigt für GV 2016 – GV 2017	Geschätzt für GV 2016 – GV 2017
GV Genehmigungsjahr		2015		2016
Fixe Vergütung inklusive Sitzungsgelder und Spesen sowie gesetzliche Sozialversicherungsabgaben	1'648	1'577	1'648	1'492
Steuerwert der RSU	1'352	1'345	1'352	1'362
Total	3'000	2'922	3'000	2'854
Anzahl der Mitglieder des Verwaltungsrates	8	8	8	8

5.2 Vergütung der Geschäftsleitung

Die Tabellen in diesem Abschnitt werden gemäss Art. 17 VegüV von der externen Revisionsstelle geprüft.

Insgesamt blickt Sonova auf ein gutes Jahr zurück, in dem die Gruppe und viele Geschäftsbereiche neue Rekordwerte erzielen konnten. Die vom Verwaltungsrat für das Geschäftsjahr festgelegten Finanzziele wurden übertroffen. Dies spiegelt sich in der Vergütung für die Mitglieder der Geschäftsleitung wider. Bei der Ermittlung der Zielerreichung wurden die ausserplanmässigen Auswirkungen der Akquisition von AudioNova generell nicht berücksichtigt. Allerdings bestanden bei einigen Mitgliedern der Geschäftsleitung qualitative Ziele bezüglich der Transaktion und der nachfolgenden Integration.

Das System der variablen Barvergütung wird in Abschnitt 4.3 dieses Berichts genauer erläutert. Zur Ermittlung der Leistung der Geschäftsleitung über die individuelle qualitative Zielerreichung hinaus werden die folgenden Leistungsindikatoren verwendet: auf Ebene der Gruppe Umsatz, Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA), Gewinn pro Aktie (EPS) und Free Cash Flow (FCF); auf Ebene der jeweiligen Geschäftseinheit zusätzlich durchschnittlicher Verkaufspreis (ASP) und Aufwendungen (OPEX). Die Gesamtauszahlungsquote der Mitglieder der Geschäftsleitung im Rahmen des Programms zur variablen Barvergütung betrug 116,3%.

Der Umsatz der Gruppe lag knapp unter der Zielvorgabe. In der Region EMEA und Amerika (ohne USA) stieg der Umsatz deutlich, während das Ergebnis in den USA und in der Region Asien / Pazifik hinter den Zielvorgaben zurückblieb. Im Segment Hörgeräte konnte die Gruppe dank der Einführung neuer Produkte ein solides organisches Wachstum erzielen. Durch die hohen Verkaufszahlen bei Systemen legte das Segment Cochlea-Implantate stark zu.

Beim EBITA wurde die Zielvorgabe im Wesentlichen erreicht. Die Auswirkungen der minimalen Lücke zwischen Umsatz und Zielvorgabe konnten durch eine hervorragende Preisdisziplin und eine strikte Kontrolle der Aufwendungen weitgehend ausgeglichen werden. Auf organische Weise konnte die Gruppe die EBITA-Marge verbessern. Der Gewinn pro Aktie entsprach der EBITA-Entwicklung.

Der Free Cash Flow lag deutlich über der Zielvorgabe. Dies spiegelt den starken Fokus auf Cash Conversion und das Management des Nettoumlaufvermögens wider.

Das ROCE Ziel, welches für das Vesting des langfristigen Beteiligungsplan (EEAP) massgebend ist, wurde erreicht. Im Vergleich zum Vorjahr hat sich die Kennzahl erhöht. Das Vesting ist auf dem Zielwert gedeckelt. Eine ROCE Ziel-Übererreichung wirkt sich somit nicht auf das Vesting aus.

Zusammenfassend, betrug die Gesamtauszahlungsquote der Mitglieder der Geschäftsleitung im Rahmen des Programms zur variablen Barvergütung 116,3% und die durchschnittliche Zielerreichung für den langfristigen Beteiligungsplan lag bei 100%.

Im Geschäftsjahr wurde die höchste Gesamtvergütung eines Mitglieds der Geschäftsleitung an den CEO, Lukas Braunschweiler, gezahlt. Sein Basissalär betrug wie im Vorjahr CHF 800'000 und die Zielbarvergütung ebenfalls wie im Vorjahr CHF 500'000. Seine effektiv ausbezahlte, variable Barvergütung für das Geschäftsjahr 2016/17 betrug CHF 590'845, wobei das maximal mögliche variable Gehalt CHF 1'000'000 betragen hätte. Darüber hinaus sind in Lukas Braunschweilers Gesamtvergütung von CHF 2'741'778 (Geschäftsjahr 2015/16: CHF 2'376'908) Beteiligungsinstrumente (EEAP) mit einem für 2017 geltenden Marktwert von CHF 1'050'000, Zusatzleistungen in der Höhe von CHF 48'700, Arbeitgeberbeiträge an Pensionskassen von CHF 127'306 und Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen (AHV/ALV) von CHF 125'058 enthalten. Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr geht darauf zurück, dass aufgrund der Zielerreichung die Komponente der variablen Barvergütung höher war und der EEAP-Zuteilungswerts ebenfalls höher ausfiel.

Die folgende Tabelle zeigt die Vergütung für den CEO (höchste Vergütung) und die weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung in den Geschäftsjahren 2016/17 (10 Mitglieder) und 2015/16 (13 Mitglieder). Die durchschnittliche variable Barvergütung für die Mitglieder der Geschäftsleitung einschliesslich des CEO für das Geschäftsjahr 2016/17 betrug 116,3% ihres Basissalärs, während die durchschnittliche Zielerreichung im Vorjahr 97,3% betrug. Die Gesamtvergütung von CHF 14,1 Mio. für das Geschäftsjahr 2016/17 liegt unter dem Wert des Vorjahres von CHF 14,7 Mio. Die Gesamtvergütung von CHF 14,1 Mio. war teilweise auf die Verringerung der Gesamtzahl an Mitgliedern des Verwaltungsrates von 13 auf durchschnittlich 11 im Geschäftsjahr 2016/17 zurückzuführen sowie auf die höhere variable Barvergütung dank besserer Zielerreichung auf Gruppen-, Geschäftsbereichs- und individueller Ebene. Hinzu kam eine mässige Erhöhung des EEAP-Zuteilungswerts. Die Basissaläre blieben unverändert.

Struktur und Höhe der Gesamtvergütung der Mitglieder der Geschäftsleitung haben sich gegenüber dem Vorjahr nicht verändert. Für das Geschäftsjahr 2017/18 sind nur mässige Erhöhungen der aktuellen Vergütung vorgesehen. Grundsätzlich finden solche Änderungen, falls notwendig, nur in begrenztem Umfang statt und orientieren sich stets an Daten aus Executive-Vergütungsstudien und veröffentlichten Benchmarks von Unternehmen vergleichbarer Grösse. Vor diesem Hintergrund ist für das Geschäftsjahr 2017/18 mit der Ablösung von RSUs durch PSUs eine wesentliche Änderung am langfristigen Beteiligungsplan von Sonova (Executive Equity Award Plan – EEAP) für die Mitglieder der Geschäftsleitung geplant (für weitere Informationen siehe Abschnitt 4.3).

Über die in der unten stehenden Tabelle aufgeführte Gesamtvergütung hinaus wurde keine weitere Vergütung für sonstige Dienste gezahlt. Es sind keine Darlehen der Sonova oder einer anderen Konzerngesellschaft an gegenwärtige oder ehemalige Mitglieder der Geschäftsleitung im Geschäftsjahr 2016/17 gewährt worden oder per 31. März 2017 ausstehend. Darüber hinaus haben weder Sonova noch eine andere Konzerngesellschaft Darlehen an nahestehende Personen von gegenwärtigen oder ehemaligen Mitgliedern der Geschäftsleitung vergeben.

in CHF									2016/17
	Basis-salär	Variable Vergütung ¹⁾	Zusatz-leistungen	Arbeit-geber-beiträge an Pensions-kassen	Arbeitgeber-beiträge an Sozialver-sicherungen ²⁾	Total Barzahlung	Wert der RSUs ³⁾	Wert der Optionen ⁴⁾	Total Vergütung
Lukas Braunschweiler, CEO	800'000	590'845	48'700	127'306	125'058	1'691'909	393'630	656'239	2'741'778
Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung ⁵⁾	3'477'041	2'139'261	321'574	700'532	696'223	7'334'631	2'006'858	2'007'385	11'348'874
Total	4'277'041	2'730'106	370'274	827'838	821'281	9'026'540	2'400'488	2'663'624	14'090'652

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

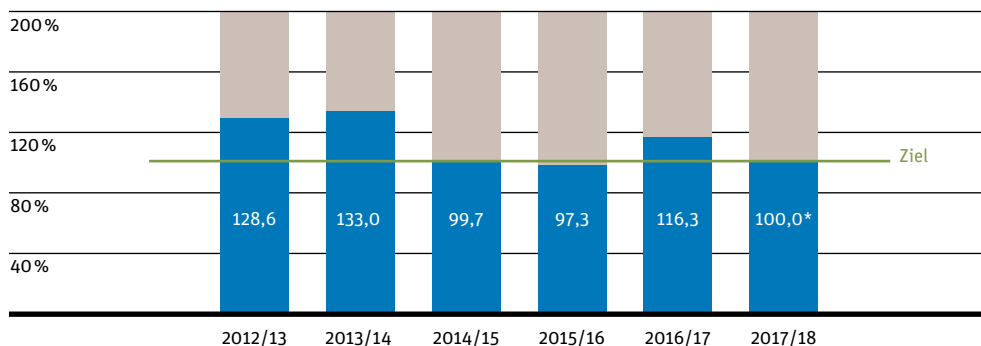
- ¹⁾ Die variable Vergütung wird nach Ablauf des Berichtsjahres ausbezahlt.
- ²⁾ Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr in Aktien umgewandelte RSUs und ausgeübten Optionen/Warrants.
- ³⁾ Fair Value pro RSU im Zuteilungszeitpunkt CHF 125,68.
- ⁴⁾ Fair Value pro Option im Zuteilungszeitpunkt CHF 16,99.
- ⁵⁾ Jan Metzdorff wurde für das gesamte Geschäftsjahr 2016/17, als Mitglied der Geschäftsleitung sowie in seiner neuen Funktion als «President HI Wholesale US», berücksichtigt.

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

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

- ¹⁾ Die variable Vergütung wird nach Ablauf des Berichtsjahres ausbezahlt.
- ²⁾ Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr in Aktien umgewandelten RSUs und ausgeübten Optionen/Warrants.
- ³⁾ Fair Value pro RSU im Zuteilungszeitpunkt CHF 120,43.
- ⁴⁾ Fair Value pro Option im Zuteilungszeitpunkt CHF 20,60.

5.2.1 Historische variable Vergütung für die Mitglieder der Geschäftsleitung in den letzten fünf Jahren



■ Durchschnittliche Gesamtauszahlungsquote im Verhältnis zur Zielvorgabe der variablen Barvergütung
 ■ Ziel-Obergrenze

* Gesamtauszahlungsquote bei 100% Schätzung für das Geschäftsjahr 2017/18.

Die Tabelle oben belegt, dass die variable Barvergütung wirksam gestaltet ist: Angesichts der ehrgeizigen Zielsetzung von Sonova sind wesentliche Fortschritte zur Zielerreichung (100%) erforderlich.

5.2.2 Genehmigte versus tatsächliche Gesamtvergütung für die Mitglieder der Geschäftsleitung

Das genehmigte Gesamtvergütungsbudget für das Geschäftsjahr 2016/17 betrug CHF 17,9 Mio. und war für eine zum damaligen Zeitpunkt 13 Mitglieder umfassende Geschäftsleitung vorgesehen. Der tatsächliche Betrag belief sich im Geschäftsjahr 2016/17 jedoch nur auf CHF 14,1 Mio. Aufgrund der neuen Organisation der Geschäftsleitung wurde die Anzahl der Mitglieder auf durchschnittlich 11 im Geschäftsjahr 2016/17 reduziert. Die effektive Anzahl an Mitgliedern der Geschäftsleitung betrug lediglich 10,3. Jan Metzendorf wurde zum President HI Wholesale US ernannt und schied per August 2016 aus der Geschäftsleitung aus. Christophe Fond trat erst im Januar 2017 seine Rolle als GVP Retail an.

in 1'000 CHF	Genehmigt für Geschäftsjahr 2016/17 ¹⁾	Tatsächlich für Geschäftsjahr 2016/17	Genehmigt für Geschäftsjahr 2017/18 ¹⁾
GV Genehmigungsjahr	2015	2017	2016
Maximaler Gesamtbetrag der fixen Vergütung, einschliesslich Basissalär, Zusatzleistungen, Arbeitgeberbeiträge an obligatorischen Sozialversicherungen und Pensionskassen	7'400	6'447	6'542
Maximaler Gesamtbetrag der variablen Barvergütung	5'300	2'588	4'445
Maximaler Marktwert bei Gewährung von Optionen und Restricted Share Units (RSUs), die im Rahmen des EEAP zugeteilt wurden	5'200	5'065	4'413
Gesamt auf vergleichbarer Basis	17'900	14'100	15'400
Anzahl der Mitglieder der Geschäftsleitung (gerundet), per Ende des Geschäftsjahres	13	10	10

¹⁾ Der Genehmigungsbeschluss für die maximale Gesamtvergütung der Geschäftsleitung bezieht sich nur auf den in der Zeile «Gesamt auf vergleichbarer Basis» angegebenen maximalen Gesamtbetrag. Die Beträge der einzelnen Vergütungselemente sind nur zur Illustration angegeben.

6. Informationen zum Aktienbesitz

6.1 Beteiligungen der Mitglieder des Verwaltungsrates

Die Tabellen in diesem Abschnitt werden gemäss Art. 17 VegüV von der externen Revisionsstelle geprüft.

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

	31.03.2017			31.03.2016			
	Aktien	Gesperrte Aktien ^{1) 2)}	Optionen ²⁾	Aktien	Gesperrte Aktien ^{1) 2)}	RSUs ²⁾	Optionen ²⁾
Robert F. Spoerry, Präsident	25'607	20'440		22'100	17'406		
Beat Hess, Vizepräsident		8'130			6'617		
Stacy Enxing Seng, Mitglied		4'692			3'179		
Michael Jacobi, Mitglied	3'043	8'130	5'115	2'782	6'617	261	5'115
Anssi Vanjoki, Mitglied	2'043	8'130	2'558	1'782	6'617	261	2'558
Ronald van der Vis, Mitglied	522	8'130	5'115	2'261	6'617	261	5'115
Jinlong Wang, Mitglied		6'297			4'784		
Lynn Dorsey Bleil, Mitglied ⁴⁾		1'513					
Total (aktive Mitglieder)	31'215	65'462	12'788	28'925	51'837	783	12'788
John J. Zei, ehemaliges Mitglied ⁵⁾				1'282	6'617	261	1'279 ³⁾
Total (inklusive ehemalige Mitglieder)	31'215	65'462	12'788	30'207	58'454	1'044	14'067

¹⁾ Diese Aktien sind einer Sperrfrist unterworfen, welche je nach Zuteilungsdatum vom 1. Juni 2017 bis zum 1. Juni 2022 dauert.

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

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

⁴⁾ Neumitglied des Verwaltungsrat seit Juni 2016.

⁵⁾ John J. Zei schied anlässlich der Generalversammlung vom 14. Juni 2016 aus dem Verwaltungsrat aus.

Die Haltebedingungen gemäss den Aktienbesitzrichtlinien der Sonova Holding AG werden von allen Mitgliedern des Verwaltungsrates vollständig erfüllt.

Die folgende Tabelle enthält die detaillierte Aufstellung der ausstehenden Optionen der Mitglieder des Verwaltungsrates.

	31.3.2017	31.3.2016
	Optionen (inkl. SARs) EEAP 12 ¹⁾	Optionen (inkl. SARs) EEAP 12 ¹⁾
Michael Jacobi	5'115	5'115
Anssi Vanjoki	2'558	2'558
Ronald van der Vis	5'115	5'115
Total (aktive Mitglieder)	12'788	12'788
John J. Zei ³⁾		1'279 ²⁾
Total (inklusive ehemaliges Mitglied)	12'788	14'067

2017 und 2016 wurden im Rahmen des EEAP 100% gesperrte Aktien und keine Optionen oder Warrants gewährt.

¹⁾ Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 1.2.2013 – 1.6.2017 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2014 – 31.1.2020.

²⁾ SARs (SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).

³⁾ John J. Zei schied anlässlich der Generalversammlung vom 14. Juni 2016 aus dem Verwaltungsrat aus.

6.2 Beteiligungen der Mitglieder der Geschäftsleitung

Die Tabellen in diesem Abschnitt werden gemäss Art. 17 VegüV von der externen Revisionsstelle geprüft.

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

	31.03.2017			31.3.2016		
	Aktien ¹⁾	RSUs ²⁾	Optionen ²⁾	Aktien ¹⁾	RSUs ²⁾	Optionen ²⁾
Lukas Braunschweiler	14'323	9'891	159'549	11'463	9'619	120'924
Claude Diversi	1'500	5'309	32'753	1'000	4'796	26'183
Hansjürg Emch	8'619	6'256	59'316	7'213	6'412	48'368
Hartwig Grevener	3'384	6'256	51'086	2'000	5'890	38'138
Martin Grieder	1'000	4'874	34'132		3'577	21'184
Sarah Kreienbühl	5'360	6'256	61'316	3'454	6'412	48'368
Hans Mehl	3'211	6'256	44'886	6'305	6'412	44'368
Franz Petermann	1'510	2'882	17'447	2'261	2'811	15'214
Andi Vonlanthen	13'336	6'256	60'037	11'495	6'347	47'089
Christophe Fond ³⁾		1'790	13'243			
Total (aktive Mitglieder)	52'243	56'026	533'765	45'191	52'276	409'836
Stefan Launer ⁴⁾				3'117	3'013	22'892
Albert Chin-Hwee Lim ⁴⁾				744	3'379	20'670
Paul Thompson ⁴⁾				3'000	5'530	29'234
Jan Metzdorff ⁵⁾				1'490	4'258	23'065
Total (inklusive ehemalige Mitglieder)	52'243	56'026	533'765	53'542	68'456	505'697

¹⁾ Aktien sind dividendenberechtigt mit vollem Stimmrecht.

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

³⁾ Mitglied der Geschäftsleitung seit 23. Januar 2017.

⁴⁾ Mitglieder der Geschäftsleitung bis 31. März 2016.

⁵⁾ Mitglied der Geschäftsleitung bis 31. August 2016.

Die Haltebedingungen gemäss den Aktienbesitzrichtlinien der Sonova Holding AG werden von allen Mitgliedern der Geschäftsleitung vollständig erfüllt.

Die folgende Tabelle zeigt die Haltebedingungen in Bezug auf das Basissalär und den aktuellen Aktienbesitz.

	Basissalär	Vorgabe Aktienbesitz über 3 Jahre	Tatsächl. Aktien ¹⁾	Einhaltung der Sonova Aktienbesitzrichtlinien	Verhältnis Aktienbesitzrichtlinien zum Basissalär ²⁾
	in CHF	Anzahl	Anzahl	in %	Verhältnis
Lukas Braunschweiler, CEO	800'000	8'000	14'323	179	2,3
Übrige Mitglieder des MB ³⁾	379'925	3'000	4'740	158	1,6

¹⁾ Ohne Christophe Fonds (GVP Retail, seit 23. Januar 2017 Teil des Management Boards)

²⁾ Berechnet mit EEAP 2017 Gewährungspreis von CHF 130,00

³⁾ Durchschnitt der übrigen Mitglieder des Management Boards (ohne Christophe Fond (GVP Retail), Mitglied der Geschäftsleitung seit 23. Januar 2017).

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

	31.03.2017						
	Optionen EEAP 17 ¹⁾	Optionen EEAP 16 ²⁾	Optionen EEAP 15 ³⁾	Optionen EEAP 14 ⁴⁾	Optionen EEAP 13 ⁵⁾	Optionen EEAP 12 ⁶⁾	Total Optionen
Lukas Braunschweiler	38'625	25'788	27'173	21'719	20'669	25'575	159'549
Claude Diversi	12'507	10'315	5'754	3'066	1'111		32'753
Hansjürg Emch	12'948	10'315	10'869	8'687	8'267	8'230	59'316
Hartwig Greverer	12'948	10'315	10'869	8'687	8'267		51'086
Martin Grieder	12'948	10'315	10'869				34'132
Sarah Kreienbühl	12'948	10'315	10'869	8'687	8'267	10'230	61'316
Hans Mehl	12'948	10'315	10'869	8'687	2'067		44'886
Franz Petermann	5'885	4'854	3'837	2'044	827		17'447
Andi Vonlanthen	12'948	10'315	10'869	8'687	8'267	8'951	60'037
Christophe Fond ⁷⁾	13'243						13'243
Total	147'948	102'847	101'978	70'264	57'742	52'986	533'765

¹⁾ Ausübungspreis CHF 130,00, Vesting Periode 1.2.2017 – 1.6.2021 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2018 – 31.1.2024.

²⁾ Ausübungspreis CHF 124,20, Vesting Periode 1.2.2016 – 1.6.2020 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2017 – 31.1.2023.

³⁾ Ausübungspreis CHF 121,10, Vesting Periode 1.2.2015 – 1.6.2019 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2016 – 31.1.2022.

⁴⁾ Ausübungspreis CHF 124,60, Vesting Periode 1.2.2014 – 1.6.2018 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2015 – 31.1.2021.

⁵⁾ Ausübungspreis CHF 109,10, Vesting Periode 1.2.2013 – 1.6.2017 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2014 – 31.1.2020.

⁶⁾ Ausübungspreis CHF 95,85, Vesting Periode 1.2.2012 – 1.6.2016 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 1.6.2013 – 31.1.2019.

⁷⁾ Mitglied der Geschäftsleitung seit 23. Januar 2017.

31.3.2016

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

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

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

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

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

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

Glossar

AHV	Alters- und Hinterlassenenversicherung
ALV	Arbeitslosenversicherung
ASP	Durchschnittlicher Verkaufspreis
CEO	Chief Executive Officer
CFO	Chief Financial Officer
CSR	Corporate Social Responsibility
EBITA	Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen
EEAP	Employee Equity Award Plan
EPS	Gewinn pro Aktie
FCF	Free Cash Flow
GL	Geschäftsleitung
GV	Generalversammlung
GVP	Group Vice President
KPIs	Wichtigste Leistungsindikatoren/ Leistungskennzahlen
NCC	Nominations- und Vergütungskomitee
OPEX	Betriebliche Aufwendungen
PSU	Performance Share Unit
ROCE	Rendite des investierten Kapitals
RSU	Restricted Share Unit
rTSR	relative Aktienrendite
SLI	Swiss Leaders Index
Statuten	Statuten der Sonova Holding AG
VCC	Variable Barvergütung
VegüV	Verordnung gegen übermässige Vergütung bei börsenkotierten Aktiengesellschaften
VR	Verwaltungsrat
–	Nicht anwendbar

Bericht der Revisionsstelle zum Vergütungsbericht



Bericht der Revisionsstelle an die Generalversammlung der Sonova Holding AG

Stäfa

Wir haben den beigefügten Vergütungsbericht der Sonova Holding AG für das am 31. März 2017 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft. Die Prüfung beschränkte sich dabei auf die Angaben nach Art. 14 bis 16 der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (VegüV) in den Tabellen auf den Seiten 65 bis 75 mit Ausnahme folgender Tabellen: 5.1.2, 5.2.1 sowie 5.2.2.

Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Erstellung und sachgerechte Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts in Übereinstimmung mit dem Gesetz und der Verordnung gegen übermässige Vergütungen bei börsenkotierten Aktiengesellschaften (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 bis 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 bis 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. März 2017 abgeschlossene Geschäftsjahr dem Gesetz und den Art. 14 bis 16 der VegüV.

PricewaterhouseCoopers AG

Sandra Böhm
Revisionsexpertin
Leitende Revisorin

Kai Mauden

Zürich, 9. Mai 2017

PricewaterhouseCoopers AG, Birchstrasse 160, Postfach, 8050 Zürich
Telefon: +41 58 792 44 00, Telefax: +41 58 792 44 10, www.pwc.ch

PricewaterhouseCoopers AG ist Mitglied eines globalen Netzwerks von rechtlich selbständigen und voneinander unabhängigen Gesellschaften.

Finanzielle Berichterstattung

Finanzbericht	80
5-Jahres-Kennzahlen	86
Konzernjahresrechnung	88
Konzernerfolgsrechnungen	
Konzerngesamtergebnisrechnungen	
Konzernbilanzen	
Konzernmittelflussrechnungen	
Nachweis über die Veränderungen des Konzerneigenkapitals	
Anhang zur Konzernjahresrechnung	
Bericht der Revisionsstelle zur Konzernjahresrechnung	
Jahresrechnung der Sonova Holding AG	142
Erfolgsrechnungen	
Bilanzen	
Anhang zur Jahresrechnung	
Verwendung des Bilanzgewinnes	
Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung	
Informationen für Investoren	

Finanzbericht

Im Geschäftsjahr 2016/17 erzielte Sonova einen Umsatz von CHF 2'395,7 Mio., ein Anstieg um 15,3 % in Lokalwährungen bzw. 15,6 % in Schweizer Franken. Um Einmalkosten bereinigt, stieg der EBITA der Gruppe um 12,1 % in Lokalwährungen bzw. 11,8 % in Schweizer Franken auf CHF 481,4 Mio.

Solides organisches Wachstum unterstützt durch strategische Akquisitionen

Der Umsatz der Sonova Gruppe stieg 2016/17 um 15,3 % in Lokalwährungen bzw. 15,6 % in Schweizer Franken auf CHF 2'395,7 Mio. Das organische Wachstum betrug 4,3 % und zog im Jahresverlauf deutlich an. Sowohl das Hörgeräte-Segment als auch das Segment Cochlea-Implantate trugen zum Anstieg bei. Wechselkursschwankungen hatten nur sehr geringe Auswirkungen und erhöhten das ausgewiesene Wachstum um 0,3 %. Zum Umsatzwachstum leisteten die im Berichtszeitraum getätigten Akquisitionen ebenso wie die Annualisierungen der im letzten Geschäftsjahr erfolgten Akquisitionen einen starken Beitrag. Insgesamt trugen Akquisitionen CHF 244,6 Mio. bzw. 11,8 % zu diesem Anstieg bei, insbesondere die Akquisition von AudioNova per September 2016. Die im Vorjahr getätigten Veräusserungen minderten das Wachstum um 0,8 %.

Starke Wachstumsdynamik in Europa

Der Umsatz in der Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA), der 48 % des Gruppenumsatzes ausmachte, stieg um 33,8 % in Lokalwährungen. Zum soliden organischen Umsatzwachstum in beiden Segmenten kamen die Auswirkungen der

Akquisitionen, insbesondere AudioNova. Wichtige europäische Märkte wie Grossbritannien, Skandinavien, Frankreich und Italien verzeichneten eine gute Entwicklung. Beeinträchtigt wurde der Erfolg unseres Hörgerätegeschäfts erwartungsgemäss durch die Reaktionen von Grosshandelskunden, hauptsächlich in Deutschland, auf die Ankündigung der Akquisition von AudioNova im Mai 2016; dies machte sich vor allem in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres bemerkbar. Das Cochlea-Implantate-Geschäft entwickelte sich im Jahresverlauf sehr gut.

In den USA, die 33 % des Gesamtumsatzes ausmachten, beschleunigte sich das Wachstum in der zweiten Jahreshälfte, sodass ein Umsatzanstieg von 1,0 % in Lokalwährung resultierte. Im Hörgeräte-Segment trug vor allem die Marke Phonak zum Erfolg bei; sie profitierte von der äusserst erfolgreichen Einführung neuer Produkte. Dem stand ein Rückgang bei Unitron im Vorfeld der Einführung einer neuen Plattform zum Ende des Geschäftsjahres entgegen. Zudem blieb bei unserem US-Retailnetzwerk, das derzeit umstrukturiert wird, das Wachstum aus. Das Segment Cochlea-Implantate verzeichnete über das gesamte Jahr eine starke Dynamik. Dort lag das Umsatzwachstum im zweistelligen Bereich.

Kennzahlen der Sonova Gruppe

in CHF Mio., wenn nichts anderes erwähnt	2016/17	2015/16	Veränderung in Schweizer Franken	Veränderung in Lokal- währungen
Umsatz	2'395,7	2'071,9	15,6 %	15,3 %
EBITA	463,0	430,6	7,5 %	7,9 %
EPS (CHF)	5,35	5,11	4,7 %	
Operativer Free Cash Flow	424,8	344,2	23,4 %	
ROCE ¹⁾	20,4 %	26,0 %		
EBITA (normalisiert) ²⁾	481,4	430,6	11,8 %	12,1 %
EBITA Marge (normalisiert) ²⁾	20,1 %	20,8 %		
EPS (CHF) (normalisiert) ²⁾	5,58	5,11	9,2 %	

¹⁾ Detaillierte Definitionen finden Sie unter «Kennzahlen».

²⁾ 2016/17 ohne Einmalkosten in der Höhe von CHF 18,4 Mio. bestehend aus Transaktionskosten sowie integrationsbezogenen Restrukturierungskosten im Zusammenhang mit der Akquisition von AudioNova.

Umsatz nach Regionen

in CHF Mio.	2016/17			2015/16	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokalwährungen	Umsatz	Anteil
EMEA	1'162,2	48%	33,8%	883,0	43%
USA	787,3	33%	1,0%	767,6	37%
Amerika (ohne USA)	210,9	9%	3,8%	197,1	9%
Asien/Pazifik	235,3	10%	2,0%	224,2	11%
Gesamtumsatz	2'395,7	100%	15,3%	2'071,9	100%

Der Umsatz im übrigen Amerika (ohne USA), stieg um 3,8% in Lokalwährungen und machte 9% des Gesamtumsatzes aus. Eine solide Gesamtentwicklung wurde durch die gezielte Reduzierung margenarmer Geschäfte mit staatlichen Stellen in Brasilien und den Umsatzrückgang bei Unitron Kanada beeinträchtigt.

Die Region Asien / Pazifik machte 10% des Gruppenumsatzes aus und erzielte ein Umsatzwachstum von 2,0% in Lokalwährungen. Dieser Wert spiegelt auch wider, dass nach dem aussergewöhnlichen Umsatzwachstum des Vorjahres eine anspruchsvolle Vergleichsgrundlage bestand. Australien, Neuseeland und Japan verzeichneten ein solides Wachstum. In China und Indien hingegen wurde der Schwerpunkt verstärkt auf margenstärkere Geschäfte gelegt, was eine bewusste Reduzierung in bestimmten Kanälen nach sich zog.

Unternehmenstransformation wirkt sich auf Kostenstruktur aus

Der ausgewiesene Bruttogewinn erreichte CHF 1'651,8 Mio., was sowohl in Lokalwährungen als auch in Schweizer Franken einem Anstieg um 20,1% entspricht. Die Bruttomarge stieg deutlich auf 68,9% (Vorjahr 66,4%). Sie profitierte von einem soliden organischen Anstieg und dem aufgrund der Akquisition von AudioNova gestiegenen Anteil des Retailgeschäfts, welches eine höhere Bruttomarge aufweist.

Die ausgewiesenen betrieblichen Aufwendungen, einschliesslich übriger Erträge, beliefen sich auf CHF 1'188,8 Mio. (2015/16: CHF 944,8 Mio.). Dies beinhaltet Einmalkosten in Höhe von CHF 18,4 Mio. in Zusammenhang mit der Akquisition von AudioNova, welche sowohl Transaktions- als auch Restrukturierungskosten umfassen. Wo relevant sind im Folgenden normalisierte Zahlen benannt, die um solche Einmalkosten bereinigt sind. Die normalisierten betrieblichen Aufwendungen stiegen um 23,7% in Lokalwährungen bzw. 23,9% in Schweizer Franken auf CHF 1'170,3 Mio., wozu vor allem die Akquisition von AudioNova beitrug.

Die Gruppe bekräftigt ihr Bekenntnis zur Innovation und investierte weiterhin stark in Forschung und Entwicklung (F & E). Die

Ausgaben für F & E stiegen um 5,3% in Lokalwährungen auf CHF 137,1 Mio. Da der relative Anteil des Retailgeschäfts infolge der Akquisition von AudioNova gestiegen ist, sanken die Ausgaben für F & E gemessen am Umsatz von 6,3% auf 5,7%.

Die Akquisition von AudioNova führte sowohl bei den Vertriebs- und Marketingkosten als auch bei den Administrationskosten zu einem deutlichen Anstieg, wodurch gegenüber dem Vorjahr auch der Anteil der Kosten am Umsatz höher ausfiel. Die normalisierten Kosten für Vertrieb und Marketing stiegen um 26,9% in Lokalwährungen auf CHF 811,0 Mio. Bezogen auf den Umsatz stiegen die normalisierten Kosten für Vertrieb und Marketing auf 33,9% (Vorjahr: 30,8%). Die normalisierten Administrationskosten erhöhten sich um 17,3% in Lokalwährungen auf CHF 228,5 Mio. Gemessen am Umsatz blieben die normalisierten Administrationskosten mit 9,5% stabil (2015/16: 9,4%).

Der übrige Ertrag sank von CHF 17,9 Mio. im Vorjahr auf CHF 6,3 Mio. Die Auflösung einer Produkthaftungsrückstellung für Cochlea-Implantate in Höhe von CHF 37,4 Mio. infolge einer besser als erwartet ausgefallenen Entwicklung entsprechender Forderungen wurde durch Kosten in Höhe von CHF 35,6 Mio. aufgrund der Wertberichtigung früher kapitalisierter Entwicklungskosten weitgehend kompensiert. Für Letzteres waren Anpassungen unserer Entwicklungsstrategie verantwortlich, insbesondere die Entscheidung, bei unserer Soundprozessor-Technologie bei Cochlea-Implantaten direkt zu unserer 2,4-GHz-Plattform zu wechseln. Zudem enthalten die Zahlen für das aktuelle Jahr einen Kapitalertrag in Höhe von 3,9 Mio. aus der Veräusserung nicht zum Kerngeschäft gehörender Retailaktivitäten in Frankreich. Im Geschäftsjahr 2015/16 hatte der übrige Ertrag einen Kapitalertrag in Höhe von CHF 8,7 Mio. aus Veräusserungen, vor allem aus unserem früheren Retailgeschäft in Italien, und die Auflösung einer Produkthaftungsrückstellung in Höhe von CHF 8,8 Mio. für Cochlea-Implantate enthalten.

Der ausgewiesene Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA) betrug CHF 463,0 Mio. (2015/16: CHF 430,6 Mio.), ein Anstieg um 7,9% in Lokalwährungen bzw. 7,5%

Umsatz nach Produktgruppen – Hörgeräte-Segment

in CHF Mio.	2016/17			2015/16	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokalwährungen	Umsatz	Anteil
Premium Hörgeräte	604,5	28 %	14,7 %	512,8	27 %
Advanced Hörgeräte	464,7	21 %	12,8 %	403,4	21 %
Standard Hörgeräte	713,9	32 %	15,8 %	599,8	32 %
Wireless-Kommunikationssysteme	106,7	5 %	14,9 %	90,5	5 %
Diverses	300,5	14 %	24,9 %	278,5	15 %
Total Hörgeräte-Segment	2'190,3	100 %	15,9 %	1'885,0	100 %

in Schweizer Franken. Die ausgewiesene EBITA-Marge belief sich auf 19,3% (2015/16: 20,8%). Im Berichtsjahr wirkte sich die Wechselkursentwicklung nur minimal auf die ausgewiesene EBITA-Marge aus. Um Einmalkosten bereinigt, stieg der EBITA um 12,1% in Lokalwährungen bzw. 11,8% in Schweizer Franken auf CHF 481,4 Mio., was einer Marge von 20,1% entspricht. Der ausgewiesene Betriebsgewinn (EBIT) erreichte CHF 423,7 Mio. (Vorjahr CHF 403,4 Mio.). Dies war ein Plus von 5,0% und spiegelte den Anstieg des ausgewiesenen EBITA und den erwarteten Anstieg der akquisitionsbedingten Abschreibungen wider.

Gewinn pro Aktie

Der Nettofinanzaufwand, inklusive dem Ergebnis von assoziierten Gesellschaften, war mit CHF 6,3 Mio. stabil (2015/16 CHF 6,4 Mio.). Die Ertragssteuern für das Geschäftsjahr beliefen sich auf CHF 61,2 Mio. gegenüber CHF 51,2 Mio. im Geschäftsjahr 2015/16. Dies entspricht einem effektiven Steuersatz von 14,7% (Vorjahr: 12,9%). Der Anstieg im Steuersatz ist auf einen höheren bestehenden Steuersatz der übernommenen Einheiten von AudioNova zurückzuführen. Dieser Effekt ist temporär, bis die übernommenen Gesellschaften vollständig in die Konzernstrukturen von Sonova integriert sind. Der ausgewiesene Gewinn nach Steuern betrug CHF 356,2 Mio., ein Anstieg um 3,0% gegenüber dem Vorjahr. Der unverwässerte Gewinn pro Aktie (EPS) belief sich somit auf CHF 5,35 (2015/16: CHF 5,11), ein Anstieg um 4,7% gegenüber dem Vorjahr. Um Einmalkosten normalisiert, stieg der Gewinn pro Aktie um 9,2% auf CHF 5,58.

Personalbestand auf 14'089 gestiegen

Zum Ende des Geschäftsjahres 2016/17 beschäftigte die Gruppe insgesamt 14'089 Mitarbeitende und damit 3'195 mehr als im Vorjahr. Dieser Anstieg ist in erster Linie auf die Akquisition von AudioNova zurückzuführen. Darüber hinaus ist die Zahl der Mitarbeitenden in der Fertigung in unserem Operation Center in Vietnam gestiegen, dessen Produktionskapazitäten weiter ausgebaut wurden.

Hörgeräte-Segment – Wachstum durch neue Produkte und Akquisitionen

Der Umsatz im Hörgeräte-Segment erreichte CHF 2'190,3 Mio., was einem Anstieg um 15,9% in Lokalwährungen und um 16,2% in Schweizer Franken entspricht. Das organische Wachstum betrug 3,8% in Lokalwährungen. Hinzu kamen 12,1% bzw. CHF 227,1 Mio. aus Akquisitionen, hauptsächlich aus der Akquisition von AudioNova, abzüglich Veräusserungen. In der zweiten Jahreshälfte beschleunigte sich das organische Wachstum durch mehrere erfolgreiche Produkteinführungen erheblich, insbesondere durch die Lancierung des wiederaufladbaren Produkts Phonak Audéo™ B.

Bei den Hörgeräten verzeichneten sämtliche Produktkategorien ein solides zweistelliges Wachstum in Lokalwährungen. Durch die Akquisition von AudioNova veränderte sich der Produktmix nicht wesentlich. Bei Wireless-Kommunikationssystemen war ein Plus von 14,9% in Lokalwährungen zu verzeichnen, das fast vollständig auf organisches Wachstum zurückzuführen war. Die Tatsache, dass hier im dritten aufeinanderfolgenden Jahr ein zweistelliges Wachstum erzielt wurde, zeigt die nachhaltige Marktresonanz unserer innovativen Lösungen für Schulen und am Arbeitsplatz. Der Umsatz in der Kategorie «Diverses» stieg um 24,9% in Lokalwährungen, was vor allem auf AudioNova zurückzuführen war. Diese Kategorie beinhaltet unter anderem Zubehör, Batterien und Service.

Das Hörgerätegeschäft, das die Umsätze mit unabhängigen Audioologen, Retailketten, multinationalen und staatlichen Kunden, nicht aber unser eigenes Retailgeschäft umfasst stieg um 2,8% in Lokalwährungen auf CHF 1'311,2 Mio. Der Umsatz beschleunigte sich in der zweiten Jahreshälfte deutlich, was die erfolgreiche Einführung von Phonak Audéo™ B im September 2016 widerspiegelt. Insbesondere die wiederaufladbare Version mit innovativer Lithium-Ionen-Technologie war in den USA und wichtigen europäischen Märkten sehr erfolgreich. Auch die Produktfamilie Phonak Bolero™ wurde im Februar 2017 um wiederaufladbare Produkte ergänzt. In Europa verzeichneten wir ein starkes Wachstum, trotz der erwartungsgemäss negativen Reaktion unabhän-

Umsatz nach Geschäftsfeldern – Hörgeräte-Segment

in CHF Mio.	2016/17			2015/16	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokal- währungen	Umsatz	Anteil
Hörgerätegeschäft	1'311,2	60%	2,8%	1'266,2	67%
Retailgeschäft	879,1	40%	42,7%	618,7	33%
Total Hörgeräte-Segment	2'190,3	100%	15,9%	1'885,0	100,0%

giger Kunden in Deutschland auf die Ankündigung der Akquisition von AudioNova im Mai 2016. In den USA und Kanada konnte Phonak in den wichtigsten Vertriebskanälen stark wachsen; auch stieg der Marktanteil unseres Geschäfts mit dem US-amerikanischen «Department of Veterans Affairs» (VA). Ein aktualisiertes Produktangebot bei Costco wurde sehr gut aufgenommen und trug zum starken Wachstum in der zweiten Jahreshälfte bei. Dem entgegen stand in beiden Ländern ein Rückgang bei der Marke Unitron, deren Produktportfolio das Ende des Produktlebenszyklus erreichte und die im März/April 2017 die neue Plattform Tempus einführte. Mit Ausnahme von China und Indien setzte die Region Asien/Pazifik ihren Wachstumskurs fort: Australien, Japan und Korea wuchsen stark. In China und Indien wurden margenarme Geschäfte proaktiv reduziert.

Im Retailgeschäft mit seinen mehr als 3'300 eigenen Verkaufsstellen in 12 Schlüsselmärkten stieg der Umsatz um 42,7% in Lokalwährungen auf CHF 879,1 Mio. Zum guten organischen Wachstum in Europa kam die Akquisition von AudioNova und einer Reihe weiterer kleiner Ketten in mehreren Ländern, sodass wir unsere Marktführerschaft in der Region weiter ausbauen konnten. Unterstützt durch die Einführung neuer Produkte ist auch Boots Hearingcare weiter auf einem langfristigen Wachstumskurs. Das Marktumfeld im Retailbereich in den USA blieb schwierig; das Geschäft konnte das Vorjahresergebnis nicht übertreffen. Das US-Netzwerk wird weiter rationalisiert, um die Produktivität zu erhöhen. Kanada und Asien/Pazifik zeigten weiterhin eine starke Entwicklung.

AudioNova wurde ab September 2016 konsolidiert. Die Integration schreitet gut voran und wirkte sich nicht auf das Tagesgeschäft im Retailgeschäft aus. In Deutschland konnte Geers sein starkes Wachstum fortsetzen und seine Führungsposition ausbauen. In den Niederlanden leitete AudioNova ein Restrukturierungsprogramm ein, um das Filialnetz und die Kostenstruktur an die jüngsten Änderungen der Rückerstattungsbedingungen anzupassen. In einer nachfolgenden Transaktion wurden die Aktivitäten von AudioNova in Frankreich mit Wirkung zum 1. März 2017 veräussert. Per 1. April 2017 wurden auch die portugiesischen Aktivitäten von AudioNova an denselben Käufer veräussert. Diese Transaktion wird im Geschäftsjahr 2017/18 verbucht.

Der ausgewiesene EBITA im Hörgeräte-Segment erreichte CHF 455,0 Mio., ein Plus von 6,0% in Lokalwährungen. Der normalisierte EBITA im Hörgeräte-Segment stieg um 10,3% in Lokalwährungen auf CHF 473,4 Mio. Dies entspricht einer EBITA-Marge von 21,6%. Im bestehenden Geschäft war eine positive Entwicklung der EBITA-Marge zu verzeichnen, da wir einen starken Fokus auf die Betriebskosten legten und in der Fertigung weitere Effizienzen und Grössenvorteile nutzen konnten. Die Akquisition von AudioNova und weiterer Retailaktivitäten erhöhte den relativen Anteil der Retailumsätze, was sich negativ auf die Marge auswirkte. Dies konnte durch einen Kapitalertrag in Höhe von CHF 3,9 Mio. aus der Veräusserung von AudioNova Frankreich teilweise ausgeglichen werden. Im Vorjahr beinhaltete der ausgewiesene EBITA einen Kapitalertrag in Höhe von CHF 8,7 Mio. aus der Veräusserung von zwei nicht zum Kerngeschäft gehörenden Unternehmen, dem Fremdwährungsverluste auf dem Netto-umsatzvermögen in Höhe von CHF 2,3 Mio. gegenüberstanden.

Umsatz nach Produktgruppen – Cochlea-Implantate-Segment

in CHF Mio.	2016/17			2015/16	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokal- währungen	Umsatz	Anteil
Cochlea-Implantat-Systeme	160,0	78%	12,8%	141,6	76%
Upgrades und Zubehör	45,4	22%	0,5%	45,3	24%
Total Cochlea-Implantate-Segment	205,4	100%	9,6%	186,9	100%

Segment Cochlea-Implantate – Beschleunigung im zweiten Geschäftshalbjahr

Nach einer guten ersten Jahreshälfte entwickelte sich der Geschäftsbereich Cochlea-Implantate im zweiten Geschäftshalbjahr dynamisch weiter. Der Gesamtumsatz betrug CHF 205,4 Mio., was einem Anstieg um 9,6 % in Lokalwährungen und um 9,8 % in Schweizer Franken entspricht.

Das zweistellige Umsatzwachstum mit neuen Systemen in Nordamerika und der Region EMEA profitierte von einem attraktiven Produktportfolio und der Einführung neuer Produkte in der zweiten Jahreshälfte, etwa des neuen Implantats HiRes™ Ultra. Dies wurde durch ein langsames Wachstum in Lateinamerika und der Region Asien/Pazifik teilweise neutralisiert. Der Umsatz mit Upgrades für bestehende Kunden ging im ersten Halbjahr zurück. Dies war in erster Linie auf eine geringere Anzahl Kunden zurückzuführen, welche sich beim Austausch der Soundprozessoren einen Anspruch auf Kostenübernahme durch ihre Versicherung geltend machen konnten. In der zweiten Jahreshälfte erholten sich die Umsätze mit Upgrades und konnten im zweistelligen Bereich zulegen.

Der EBITA stieg auf CHF 8,0 Mio., während im Vorjahr ein ausgeglichenes Ergebnis zu verzeichnen gewesen war. Dieser Anstieg spiegelte einen guten operativen Leverage und striktes Kostenmanagement wider. Eine Anpassung der Entwicklungsstrategie, insbesondere die Entscheidung bei der Soundprozessor-Technologie der Cochlea-Implantate direkt zur neuen 2,4-GHz-Plattform zu wechseln, hat bei den kapitalisierten Entwicklungskosten zu einer Wertberichtigung in Höhe von CHF 35,6 Mio. geführt. Diesen Kosten stand die Auflösung eines Betrages von CHF 37,4 Mio. aus einer Produkthaftungsrückstellung für Cochlea-Implantate entgegen, welche eine besser als erwartete Entwicklung entsprechender Ansprüche widerspiegelt. Die Bewertung dieser beiden Positionen ergibt sich aus einer regelmässigen systematischen Überprüfung. Insgesamt resultierte ein Nettoertrag in Höhe von CHF 1,8 Mio., der sich im ausgewiesenen EBITA enthalten ist.

Starker operativer Free Cash Flow

Der Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit betrug CHF 522,4 Mio. (Vorjahr: CHF 428,4 Mio.). Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen stiegen um CHF 15,2 Mio. bzw. 18,3 % auf CHF 98,2 Mio. Daraus resultierte ein starker operativer Free Cash Flow von CHF 424,8 Mio., was einem Anstieg um 23,4 % bzw. CHF 80,6 Mio. entspricht. Der Mittelabfluss für Akquisitionen belief sich auf CHF 675,3 Mio. (Vorjahr: 121,3 Mio.). Dieser Zuwachs ist in erster Linie auf die Akquisition von AudioNova mit einem Bruttokaufpreis von CHF 921,2 Mio. einschliesslich übernommener Verbindlichkeiten in Höhe von CHF 290,8 Mio. zurückzuführen. Der Mittelzufluss aus Veräusserungen betrug CHF 17,8 Mio. (Vorjahr: CHF 29,6 Mio.). Insgesamt führte dies zu einem negativen Free Cash Flow von CHF 232,6 Mio., während im Vorjahr ein positiver Free Cash Flow in Höhe von CHF 252,6 Mio. ausgewiesen wurde.

Der Mittelzufluss aus Finanzierungstätigkeit im Geschäftsjahr 2016/17 belief sich auf CHF 290,5 Mio. Im Vorjahr war ein Mittelabfluss von CHF 325,6 Mio. zu verzeichnen gewesen. Dies spiegelt einen Anstieg der Nettofinanzverbindlichkeiten um CHF 468,9 Mio. wider, was in erster Linie auf die Ausgabe einer Anleihe zur Finanzierung der Akquisition von AudioNova zurückzuführen ist. Die im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms aufgewendeten Barmittel gingen deutlich auf CHF 11,8 Mio. zurück (2015/16: CHF 155,6 Mio.), da das Programm nach Ankündigung der Akquisition von AudioNova im Mai 2016 ausgesetzt wurde. Im Geschäftsjahr 2016/17 gab die Gruppe für den Kauf eigener Aktien im Zusammenhang mit aktienbasierten Vergütungsprogrammen einen Nettobetrag von CHF 20,8 Mio. aus, während es im Vorjahr CHF 19,7 Mio. gewesen waren. Beim Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit sind zudem Dividendenzahlungen in Höhe von CHF 137,2 Mio. berücksichtigt.

Weiterhin starke Bilanz

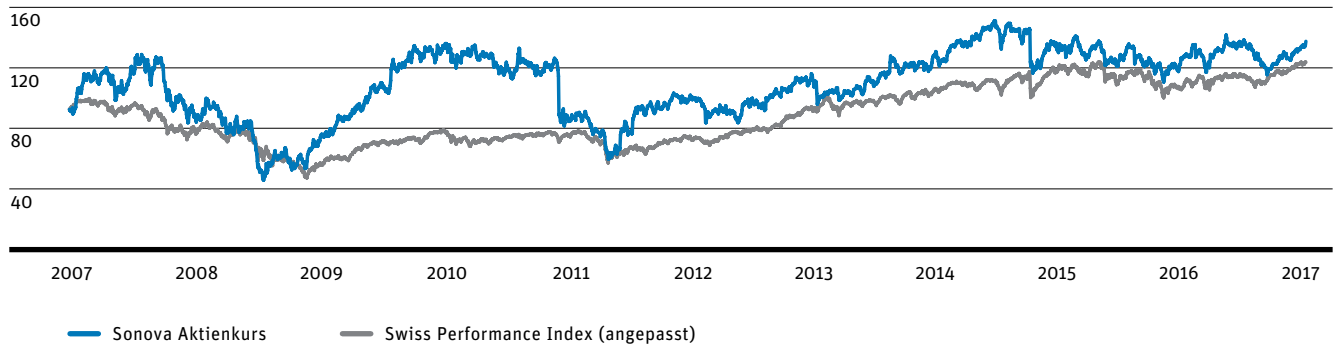
Das ausgewiesene Nettoumlaufvermögen belief sich auf CHF 169,7 Mio. (Ende des Vorjahrs: CHF 185,5 Mio.), was den starken Fokus auf das Working Capital Management widerspiegelt. Das investierte Kapital betrug CHF 2'535,9 Mio. (Vorjahr CHF 1'608,0 Mio.). Der Anstieg war in erster Linie auf die Akquisition von AudioNova zurückzuführen. Das Eigenkapital der Gruppe belief sich auf CHF 2'131,3 Mio., was einen soliden Eigenfinanzierungsgrad von 54,2 % ergibt. Die Nettoverschuldung betrug CHF 404,6 Mio., während zum Ende des Vorjahres eine Nettoliquidität in Höhe von CHF 298,3 Mio. zu verzeichnen gewesen war. Infolge der Akquisitionen ging die Rendite des investierten Kapitals (ROCE) erwartungsgemäss von 26,0 % im Vorjahr auf 20,4 % zurück.

Vor dem Hintergrund des weiterhin starken operativen Free Cash Flow und der gesunden Finanzlage der Sonova Gruppe wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung am 13. Juni 2017 eine Dividende von CHF 2,30 vorschlagen. Die vorgeschlagene Ausschüttung bedeutet gegenüber dem Vorjahr eine Erhöhung um 9,5 % und, normalisiert um Einmalkosten, eine stabile Ausschüttungsquote von 41 % (ausgewiesen: 43 %).

Ausblick 2017 / 18

Wir erwarten im Geschäftsjahr 2017/18 sowohl im Hörgeräte- als auch im Cochlea-Implantate-Segment ein solides Umsatz- und Gewinnwachstum. Diese Entwicklung wird durch ein attraktives Portfolio an Produkten und Lösungen sowie unseren ständigen Einsatz für Innovation unterstützt. Zusammen mit der Annualisierung der im Vorjahr getätigten Akquisitionen, insbesondere von AudioNova, rechnen wir beim Gesamtumsatz mit einem Wachstum von 10 % – 12 % in Lokalwährungen.

Aktienkursentwicklung



Aktienkursentwicklung ¹⁾

	10 Jahre	5 Jahre	3 Jahre	2 Jahre	1 Jahr
Sonova Aktien	49,4 %	38,5 %	7,4 %	2,7 %	13,1 %
Swiss Performance Index (SPI) ²⁾	34,2 %	68,6 %	18,6 %	5,5 %	15,9 %
Sonova Aktien relativ zum SPI	15,2 %	(30,1 %)	(11,1 %)	(2,8 %)	(2,8 %)

¹⁾ Kursentwicklung der Sonova Aktie und des SPI bezieht sich auf die entsprechende Zeitperiode vor dem letzten Handelstag im Geschäftsjahr 2016/17.

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

5-Jahres-Kennzahlen

in 1'000 CHF wenn nichts anderes erwähnt	Normalisiertes Ergebnis 2016/17 ¹⁾	Ausgewiesenes Ergebnis 2016/17	2015/16
Umsatz	2'395'650	2'395'650	2'071'930
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	15,6	15,6	1,8
Bruttoertrag	1'651'752	1'651'752	1'375'468
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	20,1	20,1	(0,9)
in % vom Umsatz	68,9	68,9	66,4
Forschungs- und Entwicklungskosten	137'134	137'134	130'255
in % vom Umsatz	5,7	5,7	6,3
Vertriebs- und Marketingkosten	810'988	815'018	638'240
in % vom Umsatz	33,9	34,0	30,8
Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA)	481'441	462'998	430'632
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	11,8	7,5	(5,5)
in % vom Umsatz	20,1	19,3	20,8
Betriebsgewinn (EBIT)	442'120	423'677	403'437
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	9,6	5,0	(6,0)
in % vom Umsatz	18,5	17,7	19,5
Gewinn nach Steuern	371'484	356'176	345'847
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	7,4	3,0	(6,1)
in % vom Umsatz	15,5	14,9	16,7
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	5,58	5,35	5,11
Dividende / Ausschüttung pro Aktie (CHF)	2,30 ¹²⁾	2,30 ¹²⁾	2,10
Nettoliiquidität⁴⁾	(404'634)	(404'634)	298'274
Nettoumlaufvermögen⁵⁾	169'706	169'706	185'459
Investitionen (Sachanlagen und immaterielle Anlagen)⁶⁾	97'120	97'120	83'051
Investiertes Kapital⁷⁾	2'535'906	2'535'906	1'607'992
Total Aktiven	3'935'680	3'935'680	2'751'611
Eigenkapital	2'131'272	2'131'272	1'906'266
Eigenfinanzierungsgrad (%)⁸⁾	54,2	54,2	69,3
Free Cash Flow⁹⁾	(232'615)	(232'615)	252'573
Operativer Free Cash Flow¹⁰⁾	424'847	424'847	344'212
in % vom Umsatz	17,7	17,7	16,6
Rendite des investierten Kapitals (%)¹¹⁾	20,4	20,4	26,0
Anzahl Mitarbeitende (Durchschnitt)	12'802	12'802	10'697
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	19,7	19,7	7,4
Anzahl Mitarbeitende (Endbestand)	14'089	14'089	10'894
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	29,3	29,3	7,0

¹⁾ Ohne Einmalkosten in der Höhe von CHF 18,4 Mio. bestehend aus Transaktionskosten sowie integrationsbezogenen Restrukturierungskosten im Zusammenhang mit der Akquisition von AudioNova. Bilanzbasierte Kennzahlen (inklusive davon abhängige Verhältniswerte) nicht adjustiert.

²⁾ Angepasst aufgrund der Erstanwendung von IAS 19 (überarbeitet).

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

⁴⁾ Flüssige Mittel + andere kurzfristige Finanzanlagen (ohne Darlehen) – kurzfristige Finanzverbindlichkeiten – langfristige Finanzverbindlichkeiten.

⁵⁾ Forderungen (inkl. Darlehen) + Warenvorräte – Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – kurzfristige Ertragssteuerverbindlichkeiten – übrige kurzfristige Verbindlichkeiten – kurzfristige Rückstellungen.

5-JAHRES-KENNZAHLEN

2014 / 15	2013 / 14	Normalisiertes Ergebnis 2012 / 13 ^{2) / 3)}	Ausgewiesenes Ergebnis 2012 / 13 ²⁾
2'035'085	1'951'312	1'795'262	1'795'262
4,3	8,7	10,8	10,8
1'387'524	1'340'449	1'239'780	1'239'780
3,5	8,1	12,1	12,1
68,2	68,7	69,1	69,1
130'897	125'657	113'884	113'884
6,4	6,4	6,3	6,3
613'217	589'627	559'077	559'077
30,1	30,2	31,1	31,1
455'564	430'109	385'304	181'688
5,9	11,6	22,2	(42,4)
22,4	22,0	21,5	10,1
429'069	404'030	359'175	155'559
6,2	12,5	24,8	(45,9)
21,1	20,7	20,0	8,7
368'323	347'382	307'745	110'869
6,0	12,9	24,9	(55,0)
18,1	17,8	17,1	6,2
5,37	5,08	4,60	1,65
2,05	1,90	1,60	1,60
382'343	311'525	185'800	185'800
181'379	190'571	187'148	187'148
88'735	93'918	82'354	82'354
1'489'461	1'462'850	1'455'460	1'455'460
2'691'631	2'593'748	2'680'042	2'680'042
1'871'804	1'774'375	1'641'260	1'641'260
69,5	68,4	61,2	61,2
308'700	288'618	262'370	262'370
366'385	318'430	318'553	318'553
18,0	16,3	17,7	17,7
29,1	27,7	10,4	10,4
9'960	9'175	8'709	8'709
8,6	5,4	9,3	9,3
10'184	9'529	8'952	8'952
6,9	6,4	8,9	8,9

⁶⁾ Ohne Goodwill und immaterielle Anlagen aus Akquisitionen.

⁷⁾ Eigenkapital – Nettoliquidität.

⁸⁾ Eigenkapital in % der Bilanzsumme.

⁹⁾ Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit + Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit.

¹⁰⁾ Free Cash Flow – Mittelabfluss aus Akquisitionen und aus Verkauf von Tochtergesellschaften (exkl. erworbene / veräußerte flüssige Mittel).

¹¹⁾ EBIT in % des durchschnittlich investierten Kapitals.

¹²⁾ Antrag an die Generalversammlung vom 13. Juni 2017.

Konzernjahresrechnung

Konzernerfolgsrechnungen

1'000 CHF	Anhang	2016/17	2015/16
Umsatz	6	2'395'650	2'071'930
Herstellkosten der verkauften Produkte		(743'898)	(696'462)
Bruttoertrag		1'651'752	1'375'468
Forschung und Entwicklung		(137'134)	(130'255)
Vertrieb und Marketing		(815'018)	(638'240)
Administration		(242'893)	(194'223)
Übriger Ertrag / (Aufwand), netto	7	6'291	17'882
Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA)¹⁾		462'998	430'632
Akquisitionsbedingte Abschreibungen	20	(39'321)	(27'195)
Betriebsgewinn (EBIT)²⁾		423'677	403'437
Finanzertrag	8	7'393	4'298
Finanzaufwand	8	(13'598)	(12'249)
Anteil am Gewinn / (Verlust) von assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures, netto	18	(143)	1'574
Gewinn vor Steuern		417'329	397'060
Ertragssteuern	9	(61'153)	(51'213)
Gewinn nach Steuern		356'176	345'847
Verteilbar auf:			
Aktionäre der Muttergesellschaft		349'172	337'026
Minderheitsanteile		7'004	8'821
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	10	5,35	5,11
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	10	5,34	5,10

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

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

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

Konzerngesamtergebnisrechnungen

1'000 CHF	Anhang	2016/17	2015/16
Gewinn nach Steuern		356'176	345'847
Sonstiges Ergebnis			
Versicherungsmathematischer Gewinn / (Verlust) aus Leistungsprimatsplänen, netto	30	39'448	(6'610)
Steuereffekt auf versicherungsmathematischem Gewinn / (Verlust) aus Leistungsprimatsplänen, netto		(5'539)	893
Total der Positionen ohne zukünftige Reklassifizierung in die Erfolgsrechnung		33'909	(5'717)
Umrechnungsdifferenzen		(5'815)	(2'547)
Steuereffekt auf Umrechnungsdifferenzen		(2'040)	760
Total der Positionen mit zukünftiger Reklassifizierung in die Erfolgsrechnung		(7'855)	(1'787)
Sonstiges Ergebnis, netto nach Steuern		26'054	(7'504)
Gesamtergebnis		382'230	338'343
Verteilbar auf:			
Aktionäre der Muttergesellschaft		377'154	330'309
Minderheitsanteile		5'076	8'034

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

Konzernbilanzen

Aktiven 1'000 CHF	Anhang	31.3.2017	31.3.2016
Flüssige Mittel	12	374'504	317'266
Andere kurzfristige Finanzanlagen	13	4'164	6'748
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14	413'375	354'672
Kurzfristige Ertragssteuerforderungen		6'426	7'755
Andere Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	15	86'328	69'610
Warenvorräte	16	255'655	240'451
Total Umlaufvermögen		1'140'452	996'502
Sachanlagen	17	310'321	267'870
Immaterielle Anlagen	20	2'323'087	1'349'628
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures	18	11'471	9'275
Übrige langfristige Finanzanlagen	19	20'365	19'970
Latente Steuerguthaben	9	129'984	108'366
Total Anlagevermögen		2'795'228	1'755'109
Total Aktiven		3'935'680	2'751'611
Passiven 1'000 CHF	Anhang	31.3.2017	31.3.2016
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	22	13'355	6'546
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		106'028	77'828
Kurzfristige Ertragssteuerverbindlichkeiten		117'583	93'812
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	23	259'175	214'189
Kurzfristige Rückstellungen	21	112'279	105'220
Total kurzfristige Verbindlichkeiten		608'420	497'595
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	24	766'960	15'174
Langfristige Rückstellungen	21	185'929	191'880
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	26	106'278	94'764
Latente Steuerverbindlichkeiten	9	136'821	45'932
Total langfristige Verbindlichkeiten		1'195'988	347'750
Total Fremdkapital		1'804'408	845'345
Aktienkapital	27	3'271	3'331
Eigene Aktien		(12'130)	(155'676)
Gewinn- und sonstige Reserven		2'117'271	2'034'677
Den Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbarer Anteil am Eigenkapital		2'108'412	1'882'332
Minderheitsanteile		22'860	23'934
Eigenkapital		2'131'272	1'906'266
Total Passiven		3'935'680	2'751'611

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

Konzernmittelflussrechnungen

1'000 CHF	Anhang		2016/17	2015/16
Gewinn vor Steuern			417'329	397'060
Abschreibungen und Wertminderungen auf Sach- und immateriellen Anlagen	17,20	147'404	88'743	
Verlust aus Verkauf von Sach- und immateriellen Anlagen, netto		727	769	
Anteil am Verlust / (Gewinn) von assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures, netto	18	143	(1'574)	
Abnahme langfristige Rückstellungen		(38'384)	(7'403)	
(Finanzertrag) / -aufwand, netto	8	6'205	7'951	
Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen und übrige nicht liquiditätswirksame Positionen		19'985	4'061	
Bezahlte Ertragssteuern		(36'353)	(40'545)	52'002
Mittelzufluss vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens			517'056	449'062
(Zunahme) / Abnahme Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		(23'926)	312	
(Zunahme) / Abnahme andere Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen		(6'505)	4'415	
Abnahme Warenvorräte		3'604	5'019	
Zunahme / (Abnahme) Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		14'497	(11'327)	
Zunahme / (Abnahme) übrige kurzfristige Verbindlichkeiten, passive Rechnungsabgrenzungen und kurzfristige Rückstellungen		17'665	(19'038)	(20'619)
Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit			522'391	428'443
Investitionen in Sach- und immaterielle Anlagen		(98'220)	(83'051)	
Erlös aus Verkauf von Sach- und immateriellen Anlagen		997	576	
Mittelabfluss aus Akquisitionen (exkl. erworbene flüssige Mittel)	28	(675'283)	(121'252)	
Mittelzufluss aus Verkauf Tochtergesellschaften (exkl. veräusserte flüssige Mittel)	28	17'821	29'613	
Veränderung der übrigen Finanzanlagen		(1'486)	(5'034)	
Erhaltene Zinsen und realisierter Gewinn aus Finanzanlagen		1'165	3'278	
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit			(755'006)	(175'870)
Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten		880'493		
Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten		(411'597)	(479)	
(Kauf) / Verkauf eigener Aktien, netto		(32'603)	(175'377)	
Dividendenausschüttung Sonova Holding AG		(137'178)	(136'039)	
Transaktionen mit Minderheitsanteilen		(6'150)	(11'403)	
Bezahlte Zinsen und sonstiger Finanzaufwand		(2'443)	(2'312)	
Mittelzufluss / (-abfluss) aus Finanzierungstätigkeit			290'522	(325'610)
Umrechnungsverluste auf flüssige Mittel			(669)	(183)
Abnahme flüssige Mittel			57'238	(73'220)
Stand flüssige Mittel am Anfang des Berichtsjahres			317'266	390'486
Stand flüssige Mittel am Ende des Berichtsjahres			374'504	317'266

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

Nachweis über die Veränderung des Konzerneigenkapitals

1'000 CHF

	Den Aktionären der Sonova Holding AG zuteilbar					
	Aktienkapital	Gewinn- und übrige Reserven	Umrechnungsdifferenzen	Eigene Aktien	Minderheitsanteile	Total Eigenkapital
Stand 1. April 2015	3'359	2'207'642	(295'027)	(71'473)¹⁾	27'303	1'871'804
Gewinn nach Steuern		337'026			8'821	345'847
Versicherungsmathematischer Verlust aus Leistungsprimatsplänen, netto		(6'610)				(6'610)
Steuereffekt auf versicherungsmathematischem Verlust		893				893
Umrechnungsdifferenzen		19	(1'779)		(787)	(2'547)
Steuereffekt auf Umrechnungsdiff.			760			760
Gesamtergebnis		331'328	(1'019)		8'034	338'343
Kapitalreduktion – Aktienrückkaufprogramm	(28)	(73'551)		73'579		
Aktienbasierte Vergütungen		7'565				7'565
Verkauf eigener Aktien		(6'222)		22'732		16'510
Kauf eigener Aktien				(180'514)		(180'514)
Dividendenausschüttung		(136'039)			(11'403)	(147'442)
Stand 31. März 2016	3'331	2'330'723	(296'046)	(155'676)¹⁾	23'934	1'906'266

Stand 1. April 2016	3'331	2'330'723	(296'046)	(155'676)¹⁾	23'934	1'906'266
Gewinn nach Steuern		349'172			7'004	356'176
Versicherungsmathematischer Gewinn aus Leistungsprimatsplänen, netto		39'448				39'448
Steuereffekt auf versicherungsmathematischem Gewinn		(5'539)				(5'539)
Umrechnungsdifferenzen		(67)	(3'820)		(1'928)	(5'815)
Steuereffekt auf Umrechnungsdiff.			(2'040)			(2'040)
Gesamtergebnis		383'014	(5'860)		5'076	382'230
Kapitalreduktion – Aktienrückkaufprogramm	(60)	(155'579)		155'639		
Aktienbasierte Vergütungen		4'824				4'824
Verkauf eigener Aktien		(6'627)		38'780		32'153
Kauf eigener Aktien				(50'873)		(50'873)
Dividendenausschüttung		(137'178)			(6'150)	(143'328)
Stand 31. März 2017	3'271	2'419'177	(301'906)	(12'130)¹⁾	22'860	2'131'272

¹⁾ Inklusive derivative Finanzinstrumente auf eigenen Aktien.

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

Anhang zur Konzernjahresrechnung per 31. März 2017

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 100 Ländern über ihr eigenes Vertriebsnetz und über unabhängige Distributoren. Die Dachgesellschaft der Gruppe ist die Sonova Holding AG, eine Aktiengesellschaft mit Sitz in der Schweiz. Der Hauptsitz der Gesellschaft befindet sich in der Laubisrütistrasse 28, 8712 Stäfa, Schweiz.

2. Grundsätze der Konzernrechnungslegung

Die Konzernrechnung der Gruppe basiert auf den nach einheitlichen Richtlinien erstellten Einzelabschlüssen der Konzerngesellschaften per 31. März. Die Rechnungslegung erfolgt basierend auf historischen Kosten mit Ausnahme der Neubewertung bestimmter Finanzanlagen zum Marktwert, in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), einschliesslich der International Accounting Standards (IAS) und der Interpretationen des International Accounting Standards Board (IASB). Die Konzernjahresrechnung wurde am 9. Mai 2017 vom Verwaltungsrat der Sonova Holding AG genehmigt und wird der Generalversammlung am 13. Juni 2017 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 2016 erstmals übernommen, ohne einen wesentlichen Einfluss auf das Ergebnis und die finanzielle Lage der Gruppe zu haben:

- Rechnungslegung für die Akquisition von Anteilen in Joint Operations (Änderung zu IFRS 11)
- Klarstellung, welche Methoden für die Abschreibungen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten verwendet werden können (Änderung zu IAS 16 und IAS 38)
- Jährliche Anpassungen zu IFRSs 2012–2014
- Equity-Methode in separatem Abschluss (Änderungen zu IAS 27)
- Veräusserung oder Einbringung von Vermögenswerten zwischen einem Investor und einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture (Änderung zu IFRS 10 und IAS 28)
- Investmentgesellschaften: Anwendung der Konsolidierungsausnahme (Änderungen zu IFRS 10, IFRS 12 und IAS 28)
- Angabeninitiative (Änderung zu IAS 1)

Mögliche Auswirkungen der neuen und überarbeiteten Standards, welche ab dem 1. April 2017 beginnenden Geschäftsjahr in Kraft treten, werden laufend beurteilt, wobei keine erheblichen Auswirkungen auf das Ergebnis und die finanzielle Lage der Gruppe erwartet werden. Weiter beurteilt die Gruppe weitere neue und überarbeitete Standards, deren Anwendung erst nach 2017 obligatorisch sind, insbesondere:

IFRS 9 «Finanzinstrumente»: Dieser Standard vervollständigt die Vorschriften bezüglich der Erfassung und Ausbuchung von Finanzinstrumenten. Er beinhaltet überarbeitete Grundsätze zur Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten. Aus der Implementation des Standards werden keine erheblichen Auswirkungen auf das Ergebnis und die finanzielle Lage der Gruppe erwartet.

IFRS 15 «Erlöse aus Verträgen mit Kunden»: Mit der Festlegung eines fünfstufigen Rahmenmodells verknüpft, erweitert und ersetzt dieser Standard bestehende Vorschriften bezüglich der Umsatzrealisierung. Die Gruppe beurteilt zur Zeit die Auswirkungen der Anwendung des Standards. Eine abschliessende Beurteilung der Auswirkungen auf das Ergebnis und die finanzielle Lage der Gruppe kann erst nach Abschluss der laufenden Beurteilung vorgenommen werden. Der Standard wird ab dem 1. April 2018 übernommen.

IFRS 16 «Leasingverhältnisse»: Dieser Standard ersetzt IAS 17 und definiert neue Regeln zu Erfassung, Bewertung, Ausweis und Angabepflichten von Leasingverhältnissen. Der Standard sieht für den Leasingnehmer ein einziges Bilanzierungsmodell vor, welches beim Leasingnehmer dazu führt, dass sämtliche Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aus Leasingvereinbarungen zu erfassen sind, sofern diese nicht eine längere Laufzeit als 12 Monaten aufweisen oder keinen geringwertigen Vermögenswert darstellen. Derzeit beurteilt die Gruppe Auswirkungen der Anwendung des Standards. Eine abschliessende Beurteilung der Auswirkungen auf das Ergebnis und die finanzielle Lage der Gruppe kann erst nach Abschluss der laufenden Beurteilung vorgenommen werden. Der Standard wird ab dem 1. April 2019 übernommen.

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 Equity-Methode 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 Equity-Methode 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 Equity-Methode werden die aktuellsten verfügbaren Jahresrechnungen der assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures verwendet. Dabei kann das Abschlussdatum aus Praktikabilitätsgründen bis zu drei Monate vom Bilanzstichtag der Gruppe abweichen.

2.3 Währungsumrechnung

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

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

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

In der Konzernrechnung werden die Bilanzzahlen der ausländischen Konzerngesellschaften zu Jahresendkursen und die Zahlen der Erfolgsrechnung zu Jahresdurchschnittskursen in Schweizer Franken umgerechnet (siehe Anhang 5). Die sich daraus ergebenden Umrechnungsdifferenzen werden im sonstigen Ergebnis im Eigenkapital erfasst. Bei Veräusserung einer Konzerngesellschaft werden die damit verbundenen kumulierten Umrechnungsdifferenzen vom Eigenkapital umgebucht und mit dem Gewinn bzw. Verlust aus dem Verkauf in der Erfolgsrechnung erfasst.

2.4 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Flüssige Mittel

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

Andere kurzfristige Finanzanlagen

Andere kurzfristige Finanzanlagen umfassen zu Handelszwecken gehaltene Finanzanlagen sowie kurzfristige Darlehen an Dritte. Marktgängige Wertschriften in dieser Kategorie sind als erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen klassifiziert (siehe Anhang 2.5). Derivate sind als zu Handelszwecken gehaltene Finanzanlagen klassifiziert, sofern sie nicht als Absicherungsinstrumente verwendet werden (siehe Anhang 2.6).

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

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

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

Warenvorräte

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

Sachanlagen

Sachanlagen (Grundstücke, Gebäude, Maschinen und Einrichtungen) werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und etwaiger Wertminderung bewertet. Die Abschreibungen werden linear über die geschätzte Nutzungsdauer der einzelnen Anlagegüter beziehungsweise -kategorien vorgenommen. Wenn ein Anlagegut aus verschiedenen Bestandteilen mit unterschiedlichen Nutzungsdauern besteht, wird jeder Bestandteil des Anlagegutes separat über die entsprechende Nutzungsdauer beschrieben. 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 Grundlaged 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 3–20 Jahren linear abgeschrieben. Andere immaterielle Anlagen werden in der Regel über einen Zeitraum von 3–10 Jahren linear abgeschrieben. Bei aktivierten Entwicklungskosten im Cochlea-Implantate Segment 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, langfristige Forderungen gegenüber assoziierten Gesellschaften und Dritten sowie Mietkautionen. Beteiligungen an Dritten werden als erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen klassifiziert. Langfristige Forderungen gegenüber assoziierten Gesellschaften und Dritten sowie Mietkautionen werden als Darlehen und Forderungen klassifiziert (siehe Anhang 2.5).

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 bedingte und zurückbehaltene Teile des Kaufpreises aus Akquisitionen (Earn-out-Vereinbarungen), die innerhalb der nächsten 12 Monate fällig werden. Im Fall von Earn-outs werden diese als erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzschulden klassifiziert.

Derivative Finanzinstrumente werden bei erstmaliger Erfassung sowie Folgebewertung in der Bilanz zu Fair Value bewertet. Wertveränderungen werden erfolgswirksam erfasst.

Anleihen werden zu Fair Value abzüglich Transaktionskosten bewertet. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten gemäss Effektivzinsmethode.

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.

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. Latente Steuerschulden entstehen aus temporären Differenzen, welche aus Beteiligungen an Tochtergesellschaften entstehen. Ausgenommen sind solche latente Steuerschulden, für welche der Zeitpunkt der Umkehrung der temporären Differenz durch die Gruppe gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass die temporäre Differenz nicht in absehbarer Zukunft aufgehoben wird.

Umsatzerfassung

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

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

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

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

Zinserträge werden auf der Basis der effektiven Verzinsungsmethode über die Laufzeit verbucht. 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 EBITA als ihre Schlüsselkennzahl (siehe Anhang 6). Weitere Einzelheiten zur funktionalen Zuordnung dieser akquisitionsbedingten Abschreibungsaufwendungen können Anhang 20 «Immaterielle Anlagen» entnommen werden.

Segmentberichterstattung

Geschäftssegmente werden auf der gleichen Grundlage wie die dem operativen Entscheidungsträger zur Verfügung gestellten Informationen definiert. Für die Sonova Gruppe ist der Chief Executive Officer (CEO) der operative Entscheidungsträger, der für die Allokation von Ressourcen und die Bewertung der Leistung von Geschäftssegmenten verantwortlich ist. In Anhang 6 werden weiterführende Informationen bezüglich der zur Identifizierung der berichtspflichtigen Segmente verwendeten Faktoren offengelegt.

Wertminderung von nichtfinanziellen Vermögenswerten

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

Nahestehende

Eine Person ist der Gruppe nahestehend, wenn sie direkt oder indirekt die Gruppe beherrscht, von der Gruppe beherrscht wird oder unter gemeinsamer Beherrschung steht, einen Anteil an der Gruppe besitzt, der ihr massgeblichen Einfluss auf die Gruppe gewährt, an der gemeinsamen Führung der Gruppe beteiligt ist oder eine assoziierte Gesellschaft oder ein Joint Venture ist.

Zudem werden Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung oder deren nahe Verwandte als Nahestehende angesehen, genauso wie Pensionsfonds zu Gunsten der Mitarbeitenden der Gruppe. Keine nahestehende Person beherrscht die Gruppe.

Leistungen an Arbeitnehmer Pensionsverpflichtungen

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

Die Sonova Gruppe hat auch mehrere leistungsorientierte Pensionspläne, sowohl finanzierte als auch ungedeckte. Die Verbuchung und Berichterstattung dieser Pläne basiert auf jährlichen versicherungsmathematischen Bewertungen. Die Pensionsverpflichtungen und die Servicekosten aus diesen Plänen werden nach dem Verfahren der laufenden Einmalprämien («Projected Unit Credit Method») ermittelt: Die Gesamtkosten für die Pensionsvorsorge werden auf die ordentlichen Dienstjahre bis zur Pensionierung der im Pensionsplan berücksichtigten Mitarbeitenden verteilt und jährlich der Erfolgsrechnung belastet. Die Vorsorgeverpflichtungen bemessen sich nach dem Barwert der geschätzten zukünftigen Pensionsleistungen unter Berücksichtigung von Zinssätzen für Staatsanleihen mit den Pensionsverbindlichkeiten ähnlichen Restlaufzeiten. Dienstzeitaufwand von leistungsorientierten Plänen werden in der entsprechenden Position in der Erfolgsrechnung im operativen Ergebnis erfasst.

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

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

Andere langfristige Leistungen

Bei den anderen langfristigen Leistungen handelt es sich hauptsächlich um Austrittsabfindungen in bestimmten Gruppen-gesellschaften. 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. Für Mitarbeiterbeteiligungen mit Barausgleich wird die Verbindlichkeit bis zu deren Begleichung zu jedem Bilanzstichtag neu bewertet und Veränderungen des Fair Values in der Erfolgsrechnung berücksichtigt.

2.5 Finanzanlagen

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

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen

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

Darlehen und Forderungen

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

Wertminderungen von Finanzanlagen

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

2.6 Derivative Finanzinstrumente und Absicherungsgeschäfte

Die Gruppe sichert regelmässig ihre Nettorisiken aus Bilanzpositionen in Fremdwährung mit Termingeschäften und Optionen ab. Solche Verträge gelten nicht als Cash Flow Hedges und werden demzufolge auch nicht nach den Regeln des Hedge Accounting behandelt. Gewinne und Verluste aus diesen Transaktionen werden direkt in der Erfolgsrechnung erfasst.

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. Im abgeschlossenen Geschäftsjahr hat die Gruppe eine Wertminderung von aktivierten Entwicklungskosten in der Höhe von CHF 35,6 Mio. vorgenommen (ausgewiesen in den Konzernerfolgsrechnungen in der Zeile «Übriger Ertrag / (Aufwand), netto»).

Unternehmenszusammenschlüsse

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

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

Wesentliche bilanzielle Schätzungen und Annahmen

Die Aufbereitung der Jahresrechnung nach IFRS erfordert vom Management Schätzungen und Annahmen, die sich auf die Höhe der ausgewiesenen Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Erträge, Aufwendungen und die entsprechenden Offenlegungen haben. Dies umfasst sowohl Schätzungen und Annahmen zur allgemeinen betrieblichen Tätigkeit, wie auch zu nicht betrieblichen Ereignissen wie zum Beispiel dem Ausgang von offenen Rechtsfällen. Die Schätzungen und Annahmen werden fortlaufend überprüft und basieren auf Erfahrungswerten und anderen Faktoren, einschliesslich Erwartungen von zukünftigen Ereignissen, die als wahrscheinlich gelten. Die effektiven Resultate können daher von den Schätzungen und Annahmen abweichen. Die wichtigsten Schätzungen und Annahmen, die das Potenzial haben, zu einer Anpassung zu führen, werden nachfolgend erläutert.

Kosten für Unternehmenszusammenschlüsse

Ein Vertrag über einen Unternehmenszusammenschluss kann eine von zukünftigen Ereignissen abhängende Änderung der Kosten für den Unternehmenszusammenschluss vorsehen. Wenn das zukünftige Ereignis nicht eintritt oder Schätzungen angepasst werden müssen, werden die Kosten eines Unternehmenszusammenschlusses entsprechend angepasst, mit der sich daraus ergebenden Anpassung des Goodwill-Buchwertes (bei vor dem 1. April 2010 getätigten Unternehmenszusammenschlüssen) oder der Erfolgsrechnung (bei nach dem 1. April 2010 getätigten Unternehmenszusammenschlüssen). Per Ende des Geschäftsjahres 2016/17 betragen solche Verbindlichkeiten bedingt durch zukünftige Ereignisse CHF 10,6 Mio. (Vorjahr CHF 13,9 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 2'323,1 Mio. (Vorjahr CHF 1'349,6 Mio.) gemäss Anhang 20 aus.

In den immateriellen Anlagen enthalten ist Goodwill in Höhe von CHF 1'815,2 Mio. (Vorjahr CHF 1'069,5 Mio.).

Darüber hinaus enthalten immaterielle Anlagen aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von CHF 100,6 Mio. (Vorjahr CHF 113,8 Mio.). Aktivierte Entwicklungskosten werden regelmässig mittels eines standardisierten Prozess beurteilt. Aufgrund einer Anpassung der Produktentwicklungsstrategie im Cochlea-Implantate Segment wurde ein Wertberichtigungsbedarf auf ausgewählten bereits aktivierten Entwicklungskosten festgestellt. Daraus resultiert für das Geschäftsjahr 2016/17 ein Wertberichtigungsbedarf in der Höhe von CHF 35,6 Mio. Der Verlust ist in der Zeile «Übriger Ertrag/(Aufwand), netto» ausgewiesen.

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 130,0 Mio. (Vorjahr CHF 108,4 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 2016/17 beträgt CHF 356,5 Mio. (Vorjahr CHF 361,1 Mio.), wie in Anhang 30 dargelegt. Dies beinhaltet CHF 353,3 Mio. (Vorjahr CHF 356,4 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 2017 Rückstellungen für Garantien und Rücksendungen in Höhe von CHF 117,5 Mio. (Vorjahr CHF 96,3 Mio.) bilanziert (siehe Anhang 21).

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

Rückstellung für Produkthaftung

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

Die Rückstellung für Produkthaftung von Cochlea-Implantaten wird regelmässig neu eingeschätzt. Das angewendete Beurteilungsmodell ist grundsätzlich konsistent zum Vorjahr, mit Ausnahme von veränderten Herleitungen für Schadensquote und Fallkosten im Berechnungsmodell. Hierbei wird neu auf historische Daten abgestützt im Gegensatz zu Schätzungen von Experten in den Vorjahren. Die daraus resultierenden Neueinschätzungen bezüglich der erwarteten Anzahl und Kosten der laufenden und zukünftigen Schadensansprüche führten zu einer Reduktion in Höhe von CHF 37,4 Mio., welche in diesem Umfang zum Ertrag des Geschäftsjahres 2016/17 (in der Erfolgsrechnung unter «Übriger Ertrag/(Aufwand), netto» ausgewiesen) beitrugen. Im Vorjahr betrug der positive Effekt auf die Erfolgsrechnung CHF 8,8 Mio.

Per 31. März 2017 beträgt die Rückstellung für Produkthaftung von Cochlea-Implantaten CHF 132,5 Mio. (Vorjahr CHF 166,4 Mio.).

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

3. Änderungen im Konsolidierungskreis

In den Geschäftsjahren 2016/17 und 2015/16 erwarb die Gruppe mehrere Gesellschaften. Die erworbenen/veräusserten Gesellschaften sind in der Produktion und im Vertrieb von Hörgeräten tätig.

Am 14. September 2016, nach Genehmigung durch die Regulierungsbehörden, erfolgte der Abschluss der Übernahme von AudioNova International B.V., einem in Rotterdam (Niederlande) ansässigen Hörgeräte-retailler. Das Unternehmen ist einer der grössten europäischen Retailer im Bereich Hörakustik. AudioNova beschäftigt rund 2'750 Mitarbeiter (davon 1'600 Hörgeräteakustiker) in acht Ländern. Im Kalenderjahr 2015 wurde ein Umsatz von ungefähr EUR 360 Mio. (CHF 395 Mio.) erzielt.

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

Am 16. Januar 2017 wurde bekanntgegeben, dass die Sonova Holding AG in Verhandlungen über eine mögliche Veräusserung des AudioNova Retailgeschäfts in Frankreich steht. Im Februar 2017 konnte der Verkauf, nach Genehmigung durch die zuständigen Regulierungsbehörden, erfolgreich auf den 1. März 2017 abgeschlossen werden. Im weiteren wurde am 16. Januar 2017 bekanntgegeben, dass eine Vereinbarung zum Verkauf des Mini-Som Retailgeschäfts in Portugal unterzeichnet wurde. Nach erfolgter Genehmigung durch die Regulierungsbehörde wurde der Verkauf auf den 1. April 2017 effektiv. Weiter wurde in der Berichtsperiode eine kleinere Gruppengesellschaft in der Region Amerika veräussert.

Die Auswirkungen der Akquisitionen und Verkäufe auf die Geschäftsjahre 2016/17 und 2015/16 sind dem Anhang 28 zu entnehmen.

4. Personalbestand

Per 31. März 2017 beschäftigte die Sonova Gruppe, umgerechnet in Vollzeitstellen, 14'089 Personen (Vorjahr 10'894). Diese teilen sich wie folgt nach Regionen und Tätigkeiten auf:

Nach Regionen	31.3.2017	31.3.2016
Schweiz	1'178	1'200
EMEA (ohne Schweiz)	6'399	3'452
Amerika	3'538	3'622
Asien / Pazifik	2'974	2'620
Total	14'089	10'894
Nach Tätigkeiten		
Forschung und Entwicklung	742	697
Produktion	4'369	4'033
Vertrieb und Marketing, Administration	8'978	6'164
Total	14'089	10'894

Im Jahresdurchschnitt zählte die Sonova Gruppe 12'802 (Vorjahr 10'697) Mitarbeitende (Vollzeit-äquivalente). Die gesamten Personalaufwendungen betragen im Berichtsjahr 2016 /17 CHF 861,3 Mio. (Vorjahr CHF 746,3 Mio.).

5. Umrechnungskurse

Die wesentlichen Umrechnungskurse stellen sich wie folgt dar:

	31.3.2017	31.3.2016	2016 / 17	2015 / 16
	Jahres- endkurse		Jahres- mittelkurse	
AUD 1	0,77	0,74	0,74	0,72
BRL 1	0,32	0,27	0,30	0,27
CAD 1	0,75	0,74	0,75	0,74
CNY 1	0,15	0,15	0,15	0,15
EUR 1	1,07	1,09	1,08	1,07
GBP 1	1,25	1,38	1,29	1,47
JPY 100	0,90	0,86	0,91	0,81
USD 1	1,00	0,96	0,99	0,97

6. Segmentberichterstattung

Segmentinformationen nach Geschäftssegmenten

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

Hörgeräte: Dieses Geschäftssegment umfasst die Gesellschaften, die in Design, Entwicklung, Herstellung, Vertrieb und Service von Hörgeräten und verwandten Produkten tätig sind. Forschung und Entwicklung sind in der Schweiz zentralisiert, wobei einige Aktivitäten auch in Kanada wahrgenommen werden. Die Produktion von Hörgeräten ist in drei Produktionszentren in der Schweiz, China und Vietnam zentralisiert. Technisch hochentwickelte Produktionsprozesse werden in der Schweiz durchgeführt, während die Standard-Montage der Produkte in Asien erfolgt. Der grösste Teil der Marketingaktivitäten wird durch die Brand-Marketingabteilungen in der Schweiz, in Kanada, in den Vereinigten Staaten und Schweden gelenkt. Die Ausführung der Marketingkampagnen erfolgt durch die Verkaufsorganisationen in den einzelnen Märkten. Der Vertrieb der Produkte erfolgt durch Verkaufsorganisationen in den einzelnen Märkten. Die Vertriebskanäle in den einzelnen Märkten variieren je nach Verkaufsstrategie und Besonderheiten der Länder. Die Distribution kann grundsätzlich in ein Endkundengeschäft (Retail), in welchem Sonova in eigenen Einzelhandelsstandorten direkt Endkunden bedient, und ein Hörgerätegeschäft, welches als Grosshandelsgeschäft unabhängige Audiologen, Retailketten sowie multinationale und staatliche Kunden versorgt, aufgeteilt werden.

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	2016/17	2015/16	2016/17	2015/16	2016/17	2015/16	2016/17	2015/16
	Hörgeräte		Cochlea-Implantate		Konzern/ Eliminierung		Total	
Segmentumsatz	2'191'985	1'887'211	207'244	187'267			2'399'229	2'074'478
Intersegmentumsatz	(1'688)	(2'243)	(1'891)	(305)			(3'579)	(2'548)
Umsatz	2'190'297	1'884'968	205'353	186'962			2'395'650	2'071'930
Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA)	454'993	430'753	8'005	(121)			462'998	430'632
Abschreibungen, Amortisationen und Wertminderungen	(92'767)	(70'901)	(54'637)	(17'842)			(147'404)	(88'743)
Segment Aktiven	3'552'007	2'423'715	588'382	582'286	(720'668)	(689'297)	3'419'721	2'316'704
Nicht zugeordnete Aktiven ¹⁾							515'959	434'907
Total Aktiven							3'935'680	2'751'611

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

Überleitung des Gewinns der berichtspflichtigen Segmente 1'000 CHF	2016/17	2015/16
EBITA	462'998	430'632
Akquisitionsbedingte Abschreibungen	(39'321)	(27'195)
Finanzergebnis, netto	(6'205)	(7'951)
Anteil am Gewinn / (Verlust) von assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures, netto	(143)	1'574
Gewinn vor Steuern	417'329	397'060

Angaben auf Unternehmensebene

Umsatz nach Produktgruppen 1'000 CHF	2016/17	2015/16
Premium Hörgeräte	604'506	512'796
Advanced Hörgeräte	464'710	403'356
Standard Hörgeräte	713'864	599'814
Wireless-Kommunikationssysteme	106'684	90'510
Diverses	300'533	278'492
Total Hörgeräte-Segment	2'190'297	1'884'968
Cochlea-Implantat-Systeme	159'971	141'647
Upgrades und Zubehör	45'382	45'315
Total Cochlea-Implantate-Segment	205'353	186'962
Gesamtumsatz	2'395'650	2'071'930

Umsatz nach Geschäftsfeldern – Hörgeräte-Segment 1'000 CHF	2016/17	2015/16
Hörgerätegeschäft	1'311'207	1'266'240
Retailgeschäft	879'090	618'728
Total Hörgeräte-Segment	2'190'297	1'884'968

Umsatz und ausgewählte langfristige Aktiven nach Regionen 1'000 CHF	2016/17	2015/16	2016/17	2015/16
Land / Region	Umsatz ¹⁾		Ausgewählte langfristige Aktiven ²⁾	
Schweiz	26'837	24'883	241'460	263'910
EMEA (ohne Schweiz)	1'135'362	858'087	1'461'948	462'191
USA	787'324	767'631	700'766	682'090
Amerika (ohne USA)	210'888	197'144	130'749	123'856
Asien / Pazifik	235'239	224'185	109'967	94'726
Total Gruppe	2'395'650	2'071'930	2'644'890	1'626'773

¹⁾ Umsatz basierend auf Standorten der Kunden.

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

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

7. Übriger Ertrag / Aufwand, netto

Der übrige Ertrag im Geschäftsjahr 2016/17 beträgt CHF 6,3 Mio. (Vorjahr CHF 17,9 Mio.). Die regelmässige und systematische Einschätzung der Rückstellung für Produkthaftpflicht führte zu einer Auflösung in der Höhe von CHF 37,4 Mio. (Vorjahr CHF 8,8 Mio.). Daneben wurde ein Wertminderung bei zuvor aktivierten Entwicklungskosten in der Höhe von CHF 35,6 Mio. vorgenommen. Weitere Informationen können Anhang 2.7 «Rückstellung für Produkthaftung», Anhang 20 «Immaterielle Anlagen» und Anhang 21 «Rückstellungen» entnommen werden. Zusätzlich wurde aus der Veräusserung des AudioNova Retailgeschäfts in Frankreich sowie einer kleineren Gruppengesellschaft in der Region Amerika ein Gewinn von CHF 3,8 Mio. (Vorjahr übriger Ertrag aus Veräusserungen CHF 8,7 Mio.) erzielt. Weitere Informationen können Anhang 28 entnommen werden.

8. Finanzertrag / (-aufwand), netto

1'000 CHF	2016/17	2015/16
Zinsertrag	3'797	2'007
Übriger Finanzertrag	3'596	2'291
Total Finanzertrag	7'393	4'298
Zinsaufwand	(1'728)	(1'475)
Übriger Finanzaufwand	(11'870)	(10'774)
Total Finanzaufwand	(13'598)	(12'249)
Total Finanzertrag / (-aufwand), netto	(6'205)	(7'951)

Der übrige Finanzaufwand in den Geschäftsjahren 2016/17 und 2015/16 enthält unter anderem die Barwertanpassung von Rückstellungen, bedingte und zurückbehaltene Teile des Kaufpreises aus Akquisitionen, Fair-Value-Anpassungen von Finanzinstrumenten, sowie die Kosten für Devisentermingeschäfte.

9. Steuern

1'000 CHF	2016/17	2015/16
Ertragssteuern	49'235	37'920
Veränderung latente Steuern	11'918	13'293
Total Steueraufwand	61'153	51'213
Überleitung Steueraufwand		
Gewinn vor Steuern	417'329	397'060
Erwarteter durchschnittlicher Steuersatz der Gruppe	15,5 %	13,7 %
Steuern zum erwarteten durchschnittlichen Steuersatz	64'887	54'384
+ / - Auswirkung von		
Steuerlich nicht anerkannten Aufwendungen, netto	3'564	1'106
Veränderungen von nicht aktivierten Verlustvorträgen / latenten Steuerguthaben	(3'785)	10'131
Aktueller lokaler Steuersatz unterschiedlich zum erwarteten durchschnittlichen Gruppensteuersatz	(12'759)	(23'183)
Veränderten Steuersätzen auf latenten Steuern	7'808	7'441
Vorjahresanpassungen und übrigen Posten, netto	1'438	1'334
Total Steueraufwand	61'153	51'213
Effektiver gewichteter durchschnittlicher Steuersatz	14,7 %	12,9 %

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

KONZERNJAHRESRECHNUNG

Latente Steuerguthaben / (-verbindlichkeiten) 1'000 CHF					31.3.2017
	Sachanlagen	Immaterielle Anlagen	Warenvorräte, Forderungen, Rückstellungen, übrige Verbindlichkeiten	Verlustvorträge	Total
Stand 1. April	(6'168)	(25'570)	27'295	66'877	62'434
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	(612)	(78'784)	8'294	9'662	(61'440)
In der Erfolgsrechnung erfasste latente Steuern	(356)	3'238	(4'414)	(10'386)	(11'918)
In der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasste latente Steuern			5'539		5'539
Umrechnungsdifferenzen	42	1'389	(1'399)	(1'484)	(1'452)
Stand 31. März	(7'094)	(99'727)	35'315	64'669	(6'837)
Beträge in der Bilanz					
Latente Steuerguthaben					129'984
Latente Steuerverbindlichkeiten					(136'821)
Total latente Steuern, netto					(6'837)

Latente Steuerguthaben / (-verbindlichkeiten) 1'000 CHF					31.3.2016
	Sachanlagen	Immaterielle Anlagen	Warenvorräte, Forderungen, Rückstellungen, übrige Verbindlichkeiten	Verlustvorträge	Total
Stand 1. April	(5'907)	(16'106)	28'532	71'907	78'426
Änderungen aufgrund von Akquisitionen		(7'165)			(7'165)
In der Erfolgsrechnung erfasste latente Steuern	34	(1'479)	(3'288)	(8'560)	(13'293)
In der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasste latente Steuern			893		893
Umrechnungsdifferenzen	(295)	(820)	1'158	3'530	3'573
Stand 31. März	(6'168)	(25'570)	27'295	66'877	62'434
Beträge in der Bilanz					
Latente Steuerguthaben					108'366
Latente Steuerverbindlichkeiten					(45'932)
Total latente Steuern, netto					62'434

Latente Steuerguthaben 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	31.3.2017	31.3.2016
Innerhalb 1 – 3 Jahre	60'213	61'202
Innerhalb 4 Jahre	39'851	11'009
Innerhalb 5 Jahre	17'585	42'182
Über 5 Jahre	416'462	386'436
Total	534'111	500'829

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

10. Gewinn pro Aktie

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

Unverwässerter Gewinn pro Aktie	2016/17	2015/16
Gewinn nach Steuern (1'000 CHF)	349'172	337'026
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	65'321'391	65'946'732
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	5,35	5,11

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 2012 bis 2017 gewährt wurden und die noch nicht ausgeübt wurden. Nicht verwässernde Optionen wurden nicht berücksichtigt. Die Berechnung des verwässerten Ergebnisses pro Aktie basiert auf dem gleichen Gewinn nach Steuern wie für die Berechnung des unverwässerten Ergebnisses pro Aktie.

Verwässerter Gewinn pro Aktie	2016/17	2015/16
Gewinn nach Steuern (1'000 CHF)	349'172	337'026
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	65'321'391	65'946'732
Anpassung aufgrund von verwässernden Optionen	91'619	100'524
Angepasste gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	65'413'010	66'047'255
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	5,34	5,10

11. Dividende pro Aktie

Der Verwaltungsrat der Sonova Holding AG schlägt der Generalversammlung vom 13. Juni 2017 vor, eine Dividende in Höhe von CHF 2,30 auszuschütten (Vorjahr CHF 2,10).

12. Flüssige Mittel

1'000 CHF	31.3.2017	31.3.2016
Kassenbestände	1'129	714
Bankguthaben	289'819	276'962
Festgeldanlagen	83'556	39'590
Total	374'504	317'266

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

1'000 CHF	31.3.2017	31.3.2016
Börsengängige Wertschriften	358	1'918
Positive Wiederbeschaffungswerte aus Devisentermingeschäften	819	810
Darlehen an Dritte	2'987	4'020
Total	4'164	6'748

14. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

1'000 CHF	31.3.2017	31.3.2016
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	439'453	376'838
Wertberichtigungen (Delkredere)	(26'078)	(22'166)
Total	413'375	354'672

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 dazugehörigen Wertberichtigungen stellt sich wie folgt dar:

1'000 CHF	31.3.2017	31.3.2016
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	413'375	354'672
davon:		
Nicht überfällig	302'406	255'086
Überfällig 1 – 30 Tage	54'547	46'517
Überfällig mehr als 30 Tage	56'422	53'069
Total	413'375	354'672

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

1'000 CHF	2016 / 17	2015 / 16
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, 1. April	(22'166)	(22'755)
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	(3'039)	(2'023)
Verwendung oder Auflösung	9'299	10'488
Bildung	(10'661)	(8'308)
Abgänge	979	255
Umrechnungsdifferenzen	(490)	177
Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, 31. März	(26'078)	(22'166)

Während des Berichtsjahres 2016 / 17 hat die Gruppe CHF 7,3 Mio. (Vorjahr CHF 5,7 Mio.) dieser Rückstellung für die Abschreibung von Forderungen verwendet.

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

1'000 CHF	31.3.2017	31.3.2016
BRL	22'155	22'350
CAD	24'546	22'502
CHF	13'625	13'201
EUR	139'628	103'237
GBP	12'859	13'962
USD	134'033	116'904
Sonstige	66'529	62'516
Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto	413'375	354'672

15. Andere Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen

1'000 CHF	31.3.2017	31.3.2016
Andere Forderungen	65'240	50'590
Aktive Rechnungsabgrenzungen	21'088	19'020
Total	86'328	69'610

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	31.3.2017	31.3.2016
Rohmaterial und Fertigungsteile	40'905	46'381
Ware in Arbeit	93'891	96'090
Fertigprodukte	156'871	129'218
Wertberichtigungen	(36'012)	(31'238)
Total	255'655	240'451

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

2016/17 wurden in der Erfolgsrechnung in der Position «Herstellkosten der verkauften Produkte» CHF 639,2 Mio. (Vorjahr CHF 594,5 Mio.) als Aufwand erfasst.

17. Sachanlagen

1'000 CHF					31.3.2017
	Grundstücke & Gebäude	Maschinen & technische Einrichtungen	Büro- & Geschäftseinrichtungen	Anzahlungen & Anlagen im Bau	Total
Anschaffungswerte					
Stand 1. April	177'323	236'953	182'728	7'835	604'839
Veränderung Konsolidierungskreis ¹⁾	10'650	25'726	122'691	2'069	161'136
Zugänge	7'509	22'782	22'585	3'059	55'935
Abgänge	(311)	(13'449)	(15'225)		(28'985)
Transfer		4'572	2'972	(7'544)	
Umrechnungsdifferenzen	(132)	678	(2'411)	14	(1'851)
Stand 31. März	195'039	277'262	313'340	5'433	791'074
Kumulierte Abschreibungen					
Stand 1. April	(60'095)	(171'618)	(105'256)		(336'969)
Veränderung Konsolidierungskreis ¹⁾	(3'623)	(20'166)	(90'685)		(114'474)
Zugänge	(5'673)	(24'033)	(26'436)		(56'142)
Abgänge	233	12'897	12'510		25'640
Transfer		402	(402)		
Umrechnungsdifferenzen	(43)	(572)	1'807		1'192
Stand 31. März	(69'201)	(203'090)	(208'462)		(480'753)
Nettobuchwerte					
Stand 1. April	117'228	65'335	77'472	7'835	267'870
Stand 31. März	125'838	74'172	104'878	5'433	310'321

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

¹⁾ Veränderung Konsolidierungskreis beinhaltet die Effekte aus Akquisitionstätigkeiten.

Verpfändete Sachanlagen betragen CHF 0,1 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	2016 / 17	2015 / 16
Umlaufvermögen	919	442
Anlagevermögen	1'518	1'096
Total Aktiven	2'437	1'538
Kurzfristige Verbindlichkeiten	(394)	(278)
Langfristige Verbindlichkeiten		(32)
Total Verbindlichkeiten	(394)	(310)
Nettovermögen	2'043	1'228
Ertrag in der Berichtsperiode	2'170	2'847
Aufwand in der Berichtsperiode	(2'313)	(1'273)
Gewinn in der Berichtsperiode	(143)	1'574
Nettobuchwert per Ende Jahr	11'471	9'275
Von der Gruppe erfasster Anteil am (Verlust) / Gewinn	(143)	1'574

Im Geschäftsjahr 2016 / 17 erwarb die Gruppe drei und veräusserte eine assoziierte Gesellschaften. Der gesamte Nettobuchwert der drei Einheiten betrug zum Zeitpunkt der Kontrollübernahme CHF 1,6 Mio. Im Geschäftsjahr 2015 / 16 ergab sich keine Veränderung an der Zahl der gehaltenen assoziierten Gesellschaften.

Der Umsatz mit assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures betrug im Berichtsjahr 2016 / 17 CHF 7,3 Mio. (Vorjahr CHF 7,5 Mio.). Per 31. März 2017 betrug Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures CHF 2,2 Mio. (Vorjahr CHF 1,8 Mio.).

Am Ende der Geschäftsjahre 2016 / 17 sowie 2015 / 16 bestanden keine nichterfassten Verluste.

Unternehmen, an denen Beteiligungen mit einem Nettobuchwert von CHF 11,5 Mio. (Vorjahr CHF 9,3 Mio.) gehalten werden, haben ein anderes Geschäftsjahr als die Sonova Gruppe. Die zuletzt verfügbaren finanziellen Informationen für diese Gesellschaften sind per Dezember 2016.

19. Übrige langfristige Finanzanlagen

1'000 CHF	31.3.2017	31.3.2016
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen	3'190	7'442
Darlehen gegenüber assoziierten Gesellschaften	7'855	8'102
Darlehen gegenüber Dritten	7'722	4'171
Mietkautionen	1'598	255
Total	20'365	19'970

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen bestehen hauptsächlich aus Minderheitsbeteiligungen an branchenspezifischen Patent- und Softwareentwicklungsgesellschaften. Neben diesen Minderheitsbeteiligungen beinhalten die erfolgswirksam zum Fair Value bewerteten Finanzanlagen auch Warrants zur Absicherung des finanziellen Risikos in Zusammenhang mit den Mitarbeiterbeteiligungsprogrammen (siehe Anhang 31).

Die Darlehen lauten hauptsächlich auf CAD, EUR, USD und ZAR. Darlehen gegenüber Dritten bestehen hauptsächlich aus Kundendarlehen. Per 31. März 2017 liegen die entsprechenden Rückzahlungszeiträume zwischen einem und zehn Jahren und die Zinssätze variieren zwischen 3% und 5%. Die Bewertung der Darlehen entspricht in der Regel annähernd dem Fair Value.

20. Immaterielle Anlagen

1'000 CHF					31.3.2017
	Goodwill	Immaterielle Anlagen aus Akquisitionen ¹⁾	Aktivierete Entwicklungskosten	Software und andere immaterielle Anlagen	Total
Anschaffungswerte					
Stand 1. April	1'217'979	303'894	138'217	67'356	1'727'446
Veränderung Konsolidierungskreis ³⁾	753'856	315'541		12'673	1'082'070
Zugänge			32'369	8'816	41'185
Abgänge	(4'302)	(6'099)	(35'569)	(974)	(46'944)
Umrechnungsdifferenzen	1'685	(6'375)	66	(389)	(5'013)
Stand 31. März	1'969'218	606'961	135'083	87'482	2'798'744
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand 1. April	(148'518)	(158'834)	(24'420)	(46'046)	(377'818)
Veränderung Konsolidierungskreis ³⁾		(26'556)		(10'790)	(37'346)
Zugänge		(39'321) ²⁾	(10'069)	(6'303)	(55'693)
Abgänge		437	35'569	958	36'964
Wertminderungen			(35'569)		(35'569)
Umrechnungsdifferenzen	(5'544)	(658)		7	(6'195)
Stand 31. März	(154'062)	(224'932)	(34'489)	(62'174)	(475'657)
Nettobuchwerte					
Stand 1. April	1'069'461	145'060	113'797	21'310	1'349'628
Stand 31. März	1'815'156	382'029	100'594	25'308	2'323'087

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

²⁾ Bezieht sich auf Forschung und Entwicklung (CHF 5,1 Mio.) und Vertrieb und Marketing (CHF 34,2 Mio.).

³⁾ Veränderung Konsolidierungskreis beinhaltet die Effekte aus Akquisitionstätigkeiten.

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

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

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

³⁾ Veränderung Konsolidierungskreis beinhaltet die Effekte aus Akquisitionstätigkeiten.

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 2016/17 und 2015/16 nicht notwendig, eine Goodwill-Wertminderung zu erfassen.

Hörgeräte

Per 31. März 2017 entsprachen die in verschiedenen Währungen erfassten Buchwerte des Goodwills einem Betrag von CHF 1'492,7 Mio. (Vorjahr CHF 758,6 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 2,0% (Vorjahr 2,1%) extrapoliert, was der prognostizierten Inflationsrate entspricht. Für die Berechnung wurde ein gewichteter Diskontsatz vor Steuern von 9,2% (Vorjahr 9,9%) verwendet. Ein Anstieg des Diskontsatzes von 1% würde nicht zu einer Wertminderung führen.

Cochlea-Implantate

Per 31. März 2017 entsprachen die in verschiedenen Währungen erfassten Buchwerte des Goodwills einem Betrag von CHF 322,5 Mio. (Vorjahr CHF 310,9 Mio.).

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

Aktiviert Entwicklungskosten werden regelmässig beurteilt. Basierend auf der Neueinschätzung für die Berichtsperiode 2016/17 wurde ein Wertminderungsbedarf für bestimmte R & D Projekte festgestellt. Daraus resultierte ein Wertminderung von zuvor aktivierten Entwicklungskosten in der Höhe von CHF 35,6 Mio. Der Betrag ist in der laufenden Konzernerfolgsrechnung in der Zeile «Übriger Ertrag/(Aufwand), netto» erfasst. Die kapitalisierten Entwicklungskosten sind Teil des Cochlea-Implantate Segmentes.

21. Rückstellungen

1'000 CHF					31.3.2017
	Garantien und Warenrücknahmen	Rückvergütungen an Kunden	Produkt-haftung	Andere Rückstellungen	Total
Stand 1. April	96'293	11'380	166'385	23'042	297'100
Veränderung Konsolidierungskreis ¹⁾	16'250			16'901	33'151
Verwendung	(63'621)	(6'816)	(3'157)	(11'520)	(85'114)
Auflösung	(2'792)	(6)	(37'380)	(3'439)	(43'617)
Bildung	70'798	6'302		12'479	89'579
Abgänge	(60)			(539)	(599)
Barwertanpassungen	3		960		963
Umrechnungsdifferenzen	618	326	5'717	84	6'745
Stand 31. März	117'489	11'186	132'525	37'008	298'208
davon kurzfristig	78'793	11'180	14'062	8'244	112'279
davon langfristig	38'696	6	118'463	28'764	185'929

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

¹⁾ Veränderung Konsolidierungskreis beinhaltet die Effekte aus Akquisitionstätigkeiten.

Die Rückstellung für Garantien und Warenrücknahmen berücksichtigt Kosten, die sich aus Garantie- verpflichtungen 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 Gewährleistungs- ansprüche aufgrund der freiwilligen Produktrückrufe im Jahr 2006 in Bezug auf das Cochlea- Implantate Geschäft von Advanced Bionics. Die Rückstellung basiert auf Erfahrungswerten aus der Vergangenheit sowie die erwartete Anzahl und die erwarteten Kosten für bestehende und zukünftige Ansprüche. Sie deckt Kosten für Ersatzprodukte, medizinische Versorgung, Schadenersatz sowie Anwaltskosten ab. Die Rückstellung für Produkthaftung von Cochlea-Implantaten wird regelmässig und systematisch neu beurteilt. Neueinschätzungen im Geschäftsjahr 2016/17 bezüglich der erwarteten Anzahl und Höhe der laufenden und zukünftigen Schadensansprüche führten zu einer Reduktion im Betrag von CHF 37,4 Mio. (Vorjahr CHF 8,8 Mio.), welche über die Zeile «Übriger Ertrag/(Aufwand), netto» in der Erfolgsrechnung erfasst wurde. Weitere Informationen können Anhang 2.7 «Rückstellung für Produkthaftung» entnommen werden. Der Zeitpunkt des Geldabflusses der Rückstellung für Produkthaftung ist unbestimmt, da er weitgehend vom Ausgang der Verwaltungs- und Gerichtsverfahren abhängt.

Andere Rückstellungen im Geschäftsjahr 2016/17 enthalten unter anderem Rückstellungen für spezifische Geschäftsrisiken wie Rechtsstreitigkeiten und Restrukturierungen, wie sie sich aus dem normalen Geschäftsverlauf ergeben. Die wesentliche Veränderung gegenüber dem Vorjahr ist auf die Akquisition von AudioNova zurückzuführen. Die Geldabflüsse für die anderen Rückstellungen werden in den nächsten zwei Jahren erwartet.

22. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten

1'000 CHF	31.3.2017	31.3.2016
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	19	45
Variable und zurückbehaltene Zahlungen aus Akquisitionen	12'323	5'652
Andere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	1'013	849
Total	13'355	6'546
Ungenutzte Kreditlinien	187'003	187'836

Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten bestehen hauptsächlich aus variablen sowie zurückbehaltenen Zahlungen aus Akquisitionen.

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

Im Geschäftsjahr 2016/17 unterzeichnete die Gruppe einen Rahmenkreditvertrag mit einer Kreditlinie in der Höhe von CHF 150 Mio. mit der Option zur Erhöhung auf CHF 250 Mio. Diese Kreditlinie ist bis 31. Juli 2018 gültig und beinhaltet eine Option zur Verlängerung um weitere zwei Jahre. Per Bilanzstichtag wurde die Kreditlinie nicht benutzt.

23. Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten

1'000 CHF	31.3.2017	31.3.2016
Andere Verbindlichkeiten	47'661	39'772
Passive Rechnungsabgrenzungen	184'190	146'600
Umsatzabgrenzungen	27'324	27'817
Total	259'175	214'189

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	31.3.2017	31.3.2016
Bankschulden	78	101
Anleihen	759'198	
Übrige langfristige Finanzschulden	7'684	15'073
Total	766'960	15'174

Im Zusammenhang mit der Finanzierung der Akquisition von AudioNova platzierte die Sonova am 11. Oktober 2016 drei Anleihen mit unterschiedlichen Zinssätzen und Laufzeiten:

- Eine zweijährige Anleihe mit Nominalwert CHF 150 Mio. (ISIN CH0340912135) ausgegeben zu 100,40 % mit variabler Verzinsung auf 3-Monats CHF LIBOR-Basis plus 0,05 % p.a., zahlbar quartalsweise. Die Anleihe weist einen Minimalzinssatz von 0,00 % p.a. und einen Maximalzinssatz von 0,05 % p.a. auf. Die Rückzahlung erfolgt am 11. Oktober 2018. Der Fair value am 31. März 2017 beträgt CHF 150,0 Mio. (100.23 %).
- Eine dreijährige Anleihe mit Nominalwert CHF 250 Mio. (ISIN CH0340912143) ausgegeben zu 100,15 % welche keine Zinszahlung beinhaltet. Die Rückzahlung erfolgt am 11. Oktober 2019. Der Fair value am 31. März 2017 beträgt CHF 250,0 Mio. (100.04 %).
- Eine fünfjährige Anleihe mit Nominalwert CHF 360 Mio. (ISIN CH0340912150) ausgegeben zu 100 % mit einem Zinssatz von 0,01 % p.a. mit jährlicher Auszahlung. Die Rückzahlung erfolgt am 11. Oktober 2021. Der Fair value am 31. März 2017 beträgt CHF 360,0 Mio. (100.13 %).

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

Gliederung nach Währungen 1'000 CHF	31.3.2017				31.3.2016		
	Bank-schulden	Anleihen	Übrige langfristige Finanz-schulden	Total	Bank-schulden	Übrige langfristige Finanz-schulden	Total
CHF		759'198	5'944	765'142		13'615	13'615
USD			419	419		1'075	1'075
EUR						3	3
Übrige	78		1'321	1'399	101	380	481
Total	78	759'198	7'684	766'960	101	15'073	15'174

25. Risikomanagement und Finanzinstrumente

Gruppen-Risikomanagement

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

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

Die Verantwortung für den Prozess der Risikobewertung und -überwachung liegt bei der Corporate Risk Funktion. Die Geschäftsleitung unterstützt, zusätzlich zu den Gruppengesellschaften und Funktionsverantwortlichen, die jährliche Risikoanalyse und ist verantwortlich für die Steuerung und Kontrolle der risikoreduzierenden Initiativen. Der Verwaltungsrat diskutiert und analysiert die Risiken der Gruppe mindestens einmal im Jahr im Rahmen einer Strategiesitzung.

Finanzielles Risikomanagement

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

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

Marktrisiken

Wechselkursrisiko

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

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

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

Per 31. März 2017 bestanden offene Währungsabsicherungsgeschäfte in einer Höhe von CHF 201,8 (Vorjahr CHF 173,8 Mio.). Die Termingeschäfte weisen eine Fristigkeit von maximal 12 Monaten auf.

Nominalwerte der Termingeschäfte 1'000 CHF	31.3.2017		31.3.2016	
	Total	Kurswert	Total	Kurswert
Positive Wiederbeschaffungswerte	57'513	819	146'841	810
Negative Wiederbeschaffungswerte	102'597	(870)	26'976	(637)
Total	160'110	(51)	173'817	173

Fremdwährungssensitivitätsanalyse

1'000 CHF	2016 / 17	2015 / 16	2016 / 17	2015 / 16
	Auswirkung auf Gewinn nach Steuern		Auswirkung auf Eigenkapital	
Kursänderung USD / CHF + 5 %	1'181	2'589	32'494	23'100
Kursänderung USD / CHF - 5 %	(1'181)	(2'589)	(32'494)	(23'100)
Kursänderung EUR / CHF + 5 %	4'665	3'708	17'733	6'576
Kursänderung EUR / CHF - 5 %	(4'665)	(3'708)	(17'733)	(6'576)

Zinsrisiko

Die Gruppe ist nur in beschränktem Masse Zinsänderungen ausgesetzt. Bei den Aktiven bezieht sich das grösste Zinsrisiko auf die flüssigen Mittel mit einem im Berichtsjahr 2016 / 17 durchschnittlichen verzinslichen Bestand von CHF 236 Mio. (Vorjahr CHF 249 Mio.). Bei den Passiven bezieht sich das grösste Zinsrisiko auf die zweijährige Anleihe mit variabler Verzinsung (siehe Anhang 24). Wären die Zinsen während des Berichtsjahres 2016 / 17 1 % höher gewesen, wäre der Gewinn vor Steuern CHF 1,3 Mio. höher ausgefallen. Wären die Zinsen während des Berichtsjahres 2016 / 17 1 % niedriger gewesen, wäre der Gewinn vor Steuern CHF 0,2 Mio. niedriger ausgefallen.

Andere Marktrisiken

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

Ausfallrisiko

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

Die wichtigsten Bankverbindungen bestehen mit Finanzinstituten, die mindestens über ein «BBB+»-Rating (S & P) verfügen. Per 31. März 2017 beträgt der grösste Saldo mit einem einzelnen Geschäftspartner 19 % (Vorjahr 32 %) des Gesamtbestandes der flüssigen Mittel.

Bezüglich ihrer Kundenforderungen führt die Gruppe laufend Prüfungen der Kreditwürdigkeit durch. Aufgrund der Kundenvielfalt gibt es keine einheitlichen Kreditlimite, jedoch bewertet die Gruppe ihre Kunden unter Berücksichtigung der finanziellen Lage, der bisherigen Erfahrungen und anderer Faktoren. Durch die fragmentierte Kundenbasis (keine Forderung gegenüber einem einzelnen Kunden beträgt mehr als 10 % des Gesamtbetrages der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) verfügt die Gruppe über keine erhebliche Ausfallrisikokonzentration. Das Gleiche gilt für Darlehen an Dritte und Nahestehende.

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

Liquiditätsrisiko

Group Finance ist für ein zentrales Management der Liquidität verantwortlich und stellt sicher, dass den Verpflichtungen der Gruppe zeitgerecht nachgekommen werden kann. Die Gruppe plant weiter zu wachsen und will in Bezug auf zeitkritische Investitionsentscheidungen flexibel bleiben. Dieses allgemeine Ziel ist in der Anlagestrategie enthalten. Um die Liquidität zu überwachen und steuern, wird auf Basis der erwarteten Zahlungsmittelflüsse eine rollierende Hochrechnung durchgeführt und regelmässig aktualisiert.

Die folgende Tabelle fasst die Restlaufzeiten der finanziellen Verbindlichkeiten per 31. März 2017 und 2016 zusammen:

1'000 CHF					31.3.2017
	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	19				19
Andere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	4'563	8'773			13'336
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	232'106	111'198			343'304
Total kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	236'688	119'971			356'659
Langfristige Bankschulden			78		78
Anleihen			759'198		759'198
Übrige langfristige Finanzschulden			7'684		7'684
Total langfristige Finanzverbindlichkeiten			766'960		766'960
Total Finanzverbindlichkeiten	236'688	119'971	766'960		1'123'619

1'000 CHF					31.3.2016
	Fällig weniger als 3 Monate	Fällig 3 Monate bis 1 Jahr	Fällig 1 Jahr bis 5 Jahre	Fällig mehr als 5 Jahre	Total
Kurzfristige Finanzschulden	45				45
Andere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	4'694	1'807			6'501
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	179'042	104'016			283'058
Total kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	183'781	105'823			289'604
Langfristige Bankschulden			101		101
Übrige langfristige Finanzschulden			15'073		15'073
Total langfristige Finanzverbindlichkeiten			15'174		15'174
Total Finanzverbindlichkeiten	183'781	105'823	15'174		304'778

Fair-Value-Hierarchie

Die folgende Tabelle fasst die zum Fair Value bewerteten Finanzinstrumente nach Bewertungsmethoden per 31. März 2017 und 2016 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				31.3.2017
	Klasse 1	Klasse 2	Klasse 3	Total
Finanzanlagen				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet	1'788		1'531	3'319
Total	1'788		1'531	3'319
Finanzverbindlichkeiten				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet		(704)	(20'598)	(21'302)
Total		(704)	(20'598)	(21'302)

1'000 CHF				31.3.2016
	Klasse 1	Klasse 2	Klasse 3	Total
Finanzanlagen				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet	2'886		6'474	9'360
Total	2'886		6'474	9'360
Finanzverbindlichkeiten				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet			(21'574)	(21'574)
Total			(21'574)	(21'574)

Die folgende Tabelle stellt die Veränderungen bei Finanzinstrumenten der Klasse 3 für die am 31. März 2017 sowie 2016 endenden Geschäftsjahre dar:

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen 1'000 CHF	2016 / 17	2015 / 16
Stand 1. April	6'474	6'695
Zugänge / (Abgänge), netto	(3'263)	29
In der Erfolgsrechnung erfasste Verluste	(1'680)	(250)
Stand 31. März	1'531	6'474

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzverbindlichkeiten 1'000 CHF	2016 / 17	2015 / 16
Stand 1. April	(21'574)	(7'966)
(Zugänge) / Abgänge, netto	1'620	(13'563)
In der Erfolgsrechnung erfasste (Verluste) / Gewinne	(644)	(45)
Stand 31. März	(20'598)	(21'574)

Kapitalrisikomanagement

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

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

26. Übrige langfristige Verbindlichkeiten

1'000 CHF	31.3.2017	31.3.2016
Langfristige Umsatzabgrenzungen	80'697	29'440
Pensionsverpflichtungen	25'581	65'324
Total	106'278	94'764

Langfristige Umsatzabgrenzungen beziehen sich auf langfristige Serviceverträge mit Kunden. Die Umsatzabgrenzung wird über die Laufzeit des Servicevertrages als Umsatz der Erfolgsrechnung gutgeschrieben. Die Veränderung gegenüber dem Vorjahr ist hauptsächlich auf die Akquisition von AudioNova zurückzuführen.

Die Pensionsverpflichtungen beziehen sich auf leistungsorientierte Pläne. Einzelheiten können Anhang 30 entnommen werden.

27. Entwicklung des Aktienkapitals

	Ausgegebene Aktien	Eigene Aktien ¹⁾	Ausstehende Aktien
Ausgegebene Aktien			
Stand 1. April 2015	67'173'287	(547'313)	66'625'974
Kapitalreduktion – Aktienrückkaufprogramm	(546'900)	546'900	
Kauf eigener Aktien		(182'420)	(182'420)
Verkauf / Transfer eigener Aktien		176'344	176'344
Kauf eigener Aktien mit Absicht zur Vernichtung ²⁾		(1'203'500)	(1'203'500)
Stand 31. März 2016	66'626'387	(1'209'989)	65'416'398
Kapitalreduktion – Aktienrückkaufprogramm	(1'203'500)	1'203'500	
Kauf eigener Aktien		(294'791)	(294'791)
Verkauf / Transfer eigener Aktien		293'090	293'090
Stand 31. März 2017	65'422'887	(8'190)	65'414'697
	Aktienkapital	Eigene Aktien ¹⁾	Ausstehende Aktien
Nennwert des Aktienkapitals 1'000 CHF			
Stand 31. März 2017	3'271	(1)	3'270

Alle Aktien haben einen Nominalwert von CHF 0,05.

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

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

An der ordentlichen Generalversammlung vom 7. Juli 2005 wurde das bedingte Kapital von CHF 264'270 (5'285'400 Aktien) um CHF 165'056 (3'301'120 Aktien) auf neu CHF 429'326 (8'586'520 Aktien) erhöht. Per 31. März 2017 waren, unverändert zum Vorjahr, davon 5'322'133 Aktien noch nicht ausgegeben. Diese Aktien sind für langfristige Mitarbeiterbeteiligungsprogramme (2'021'013 Aktien), sowie für Initiativen um die finanzielle Flexibilität des Unternehmens zu erhöhen (3'301'120 Aktien), vorgesehen.

28. Kauf / Verkauf von Konzerngesellschaften

Neben der Akquisition von AudioNova International B.V. am 14. September 2016 (weitere Informationen können «3. Wesentliche Ereignisse und Transaktionen» entnommen werden) wurden, analog zum Vorjahr, mehrere kleinere Gesellschaften in Europa, Nordamerika und Asien/Pazifik erworben. Zusätzlich wurde im Geschäftsjahres 2015/16 Hansaton Akustik GmbH erworben.

Sämtliche erworbenen Gesellschaften sind im Vertrieb von Hörgeräten tätig und deren Akquisition wurde nach der Erwerbsmethode verbucht. Aus den Akquisitionen ergeben sich folgende erworbenen Aktiven und Passiven:

1'000 CHF			2016 / 17	2015 / 16
	AudioNova	Übrige	Total	Total
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	32'486	333	32'819	12'998
Übriges Umlaufvermögen	77'152	2'444	79'596	27'948
Sachanlagen	45'572	1'090	46'662	5'153
Immaterielle Anlagen	275'742	15'126	290'868	38'967
Andere langfristige Anlagen	28'010	2'183	30'193	5'366
Kurzfristige Verbindlichkeiten	(35'307)	(3'450)	(38'757)	(36'297)
Langfristige Verbindlichkeiten	(460'818)	(5'117)	(465'935)	(19'546)
Nettoaktiven	(37'163)	12'609	(24'554)	34'589
Goodwill	720'610	33'246	753'856	106'531
Kaufpreis	683'447	45'855	729'302	141'120
Verbindlichkeit für bedingte und zurückbehaltene Teile des Kaufpreises ¹⁾		(1'487)	(1'487)	(17'154)
Akquirierte flüssige Mittel	(53'022)	(1'359)	(54'381)	(7'056)
Mittelabfluss aus Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften, bedingte und zurückbehaltene Teile des Kaufpreises		1'849	1'849	4'342
Mittelabfluss aus Akquisitionen, abzüglich akquirierte flüssige Mittel	630'425	44'858	675'283	121'252
Rückzahlung von bestehender HAL gruppeninterner Finanzierung	290'794		290'794	
Total Mittelabfluss aus Akquisitionen, abzüglich akquirierte flüssige Mittel	921'219	44'858	966'077	121'252

¹⁾ Bedingte und zurückbehaltene Teile des Kaufpreises (Earn-out Zahlungen) sind abhängig von den zukünftigen Ergebnissen der akquirierten Gesellschaften oder an vertragliche Bedingungen gebunden. Die Verbindlichkeiten für bedingte und zurückbehaltene Teile des Kaufpreises basieren auf den neuesten Schätzungen der zukünftigen Ergebnisse.

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 Skaleneffekten und den erwarteten Synergien, wie günstiges Wachstumspotential, Erhöhung des Eigenlieferanteils («share of wallet»), Kostensenkungen in administrativen und Gruppenfunktionen sowie den Arbeitskräften. Der erfasste Goodwill ist für steuerliche Zwecke nicht abzugsfähig. Die Akquisitionen wurden nach der Erwerbsmethode erfasst.

Die identifizierten immateriellen Anlagen bei AudioNova bestehen hauptsächlich aus Markenwerten (CHF 142,3 Mio.) sowie Kundenbeziehungen (CHF 131,5 Mio.). Die Nutzungsdauern betragen zwischen 10 und 20 Jahren. Auf diesen immateriellen Anlagen wurden latente Steuern berücksichtigt.

Akquisitionsbedingte Transaktionskosten in Höhe von CHF 8,8 Mio. (Vorjahr CHF 2,0 Mio.), wovon CHF 8,1 Mio. auf die Akquisition von AudioNova entfallen, wurden als Aufwand verbucht und sind in der Zeile «Administration» in der Erfolgsrechnung enthalten. Es wurden keine variablen Kaufpreiskomponenten bei der AudioNova Akquisition vereinbart.

1'000 CHF			2016/17	2015/16
	AudioNova	Übrige	Total	Total
Beitrag der akquirierten Gesellschaften seit Akquisition				
Umsatz	218'086	12'661	230'747	60'434
Nettoergebnis	11'589	1'269	12'858	(203)
Beitrag, wenn die Akquisitionen am 1. April erfolgt wären				
Umsatz	361'867	19'754	381'621	76'917
Nettoergebnis ¹⁾	9'304	3'230	12'534	1'053

¹⁾ Der Beitrag von AudioNova wurde um die Zinskosten aus der bestehenden gruppeninternen Finanzierung mit den vormaligen Besitzern (HAL Investments B.V.) bereinigt. Zusätzliche wurden akquisitionsbedingte Abschreibungen auf immateriellen Anlagen berücksichtigt.

Am 16. Januar 2017 wurde bekanntgegeben, dass die Sonova Holding AG in Verhandlungen über eine mögliche Veräusserung des AudioNova Retailgeschäfts in Frankreich steht. Im Februar 2017 konnte der Verkauf, nach Genehmigung durch die zuständigen Regulierungsbehörden, erfolgreich auf den 1. März 2017 abgeschlossen werden. Zusätzlich wurde im Geschäftsjahr 2016/17 eine kleinere Gruppengesellschaft in der Region Amerika veräussert. Der Kaufpreis in der Höhe von CHF 18,3 wurde bar beglichen. Der Buchwert der verkauften Nettoaktiven betrug CHF 14,0 Mio. inklusive flüssige Mittel in der Höhe von CHF 0,5 Mio. Aus der Transaktion resultierte ein Gewinn von CHF 3,8 Mio. der in der Erfolgsrechnung in der Zeile «Übriger Ertrag/(Aufwand), netto» enthalten ist. Ebenfalls am 16. Januar 2017 bekanntgegeben, wurde eine Vereinbarung zum Verkauf des MiniSom Retailgeschäfts in Portugal unterzeichnet. Nach erfolgter Genehmigung durch die Regulierungsbehörde wurde diese Veräusserung am 1. April 2017 durchgeführt. Diese Transaktionen haben keinen wesentlichen Auswirkungen auf das Ergebnis und die finanzielle Lage der Gruppe.

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

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

1'000 CHF	2016 / 17	2015 / 16	2016 / 17	2015 / 16	2016 / 17	2015 / 16
	Geschäfts- leitung		Verwaltungs- rat		Total	
Kurzfristige Personalaufwendungen	8'199	8'884	1'519	1'590	9'718	10'474
Aufwendungen für Vorsorge	828	848			828	848
Aktienbasierte Vergütungen	5'064	4'987	1'362	1'344	6'426	6'331
Total	14'091	14'719	2'881	2'934	16'972	17'653

Die Gesamtvergütung an die Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2016 / 17, wie oben aufgeführt, bezieht sich auf die 10 aktuellen Mitglieder (inklusive ein Mitglied der Geschäftsleitung mit Eintritt Januar 2017) und ein ehemaliges Mitglied der Geschäftsleitung. Die Gesamtvergütung an die Geschäftsleitung für das Jahr 2015 / 16, wie oben aufgeführt, bezog sich auf 13 Mitglieder.

Die Gesamtvergütung an den Verwaltungsrat für das Jahr 2016 / 17, wie oben aufgeführt, bezieht sich, analog dem Vorjahr, auf acht aktuelle Mitglieder sowie ein ehemaliges Mitglied (berücksichtigt bis zum Rücktritt aus dem Verwaltungsrat).

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 dem Vergütungsbericht sowie 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, Norwegen, Kanada, Deutschland und Israel. Dabei handelt es sich sowohl um finanzierte als auch ungedeckte Pläne. Alle leistungsorientierten Pläne der Gruppe sind, unter Berücksichtigung kürzlich erfolgter versicherungsmathematischer Berechnungen, nach IAS 19 bewertet. Der Grossteil der leistungsorientierten Pensionspläne befindet sich in der Schweiz und beträgt CHF 353,3 Mio. beziehungsweise 99,6 % der Pensionsverpflichtung von Sonova (Vorjahr CHF 356,4 Mio., beziehungsweise 99,2 %).

Pensionspläne in der Schweiz

Die Vorsorgevereinbarungen für Arbeitnehmer in der Schweiz erfolgen aufgrund von Plänen, welche im Bundesgesetz für die berufliche Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (BVG) geregelt sind. Der Pensionsplan der Schweizer Gesellschaften der Sonova wird von einer rechtlich getrennten Stiftung verwaltet und mittels regelmässigen Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträgen finanziert. Die endgültige Vorsorgeleistung ist beitragsabhängig mit bestimmten Mindestgarantien. Aufgrund dieser Mindestgarantien wird nach IFRS der Schweizer Pensionsplan dem Leistungsprimat zugeordnet, obwohl viele Eigenschaften eines Pensionsplans mit Beitragsprimat vorliegen. Die Beiträge werden unter Berücksichtigung der Investitionsstrategie und den üblichen Kriterien des Asset-Liability-Managements in diversifizierte Vermögenswerte investiert. Eine mögliche Unterdeckung kann durch verschiedene Methoden, wie die Erhöhung der Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge oder die Reduktion künftiger Leistungsansprüche, behoben werden. In der Berichtsperiode hat die Vorsorgeeinrichtung entschieden, den auf die Vorsorgeguthaben angewendeten Umwandlungssatz von 5,8 %, stufenweise zu reduzieren. Der Umwandlungssatz wird zwischen 2016 und 2019 jährlich um 0,2 % gesenkt bis zum Erreichen von 5,4 % im 2019. Im Vorjahr entschied die Vorsorgeeinrichtung eine lineare Senkung des Umwandlungssatz von 0,2 % pro Jahr, resultierend in Umwandlungssätzen von 5,8 % für 2017 resp. 5,6 % für 2018. Zusätzlich wurden in der Berichtsperiode erstmals die Generationentabellen BVG 2015 angewendet.

1'210 Arbeitnehmer (Vorjahr 1'238 Arbeitnehmer) und 107 Leistungsempfänger (Vorjahr 84 Leistungsempfänger) sind per 31. März 2017 durch den Schweizer Pensionsplan versichert. Die Fälligkeit der Leistungsverpflichtung weist eine Laufzeit von 14,3 Jahren (Vorjahr 14,5 Jahre) auf.

Das Ergebnis der Pläne ist nachfolgend zusammengefasst:

In der Bilanz erfasste Beträge 1'000 CHF	31.3.2017	31.3.2016
Barwert der finanzierten Vorsorgeverpflichtungen	(354'721)	(359'282)
Planvermögen zu Fair Value	330'864	295'796
Nettobarwert von finanzierten Plänen	(23'857)	(63'486)
Barwert der ungedeckten Vorsorgeverpflichtungen	(1'724)	(1'838)
Total Verbindlichkeiten, netto	(25'581)	(65'324)
Beträge in der Bilanz:		
Pensionsverpflichtungen	(25'581)	(65'324)

KONZERNJAHRESRECHNUNG

Im Eigenkapital erfasste Neubewertungen 1'000 CHF	2016/17	2015/16
Stand 1. April	69'497	62'887
Versicherungsmathematische (Gewinne)/Verluste aufgrund von		
– Veränderungen der demographischen Annahmen	(6'775)	
– Veränderungen der finanziellen Annahmen	(4'125)	(1'053)
– Veränderungen der erfahrungsbedingten Anpassungen	(4'789)	(2'180)
Ertrag Planvermögen exklusive Zinsertrag	(23'759)	9'843
Stand 31. März	30'049	69'497

In der Erfolgsrechnung erfasste Beträge 1'000 CHF	2016/17	2015/16
Laufender Dienstzeitaufwand ¹⁾	23'982	21'350
Arbeitnehmerbeiträge	(10'633)	(10'800)
Zinskosten, netto	435	560
Total Personalvorsorgeaufwand²⁾	13'784	11'110

¹⁾ Laufender Dienstzeitaufwand 2016/17 sowie 2015/16 enthält die schrittweise Reduktion des Umwandlungssatzes. Zusätzlich wurde in 2015/16 der am 2. März 2015 bekanntgegebene Restrukturierungsplan, der zu einer Reduktion von rund 100 Arbeitsplätzen in der Schweiz geführt hat, berücksichtigt.

²⁾ Der in der Konzernerfolgsrechnung 2016/17 erfasste Betrag wurde den folgenden Positionen belastet:

- Herstellkosten der verkauften Produkte CHF 2,4 Mio. (Vorjahr CHF 2,4 Mio.);
- Forschung und Entwicklung CHF 4,3 Mio. (Vorjahr CHF 3,3 Mio.);
- Vertrieb und Marketing CHF 2,7 Mio. (Vorjahr CHF 2,0 Mio.);
- Administration CHF 4,0 Mio. (Vorjahr CHF 2,8 Mio.);
- Finanzaufwand CHF 0,4 Mio. (Vorjahr CHF 0,6 Mio.).

Veränderung des Barwerts der Vorsorgeverpflichtung 1'000 CHF	2016/17	2015/16
Anfangsbestand	361'122	350'315
Zinskosten	2'243	2'886
Laufender Dienstzeitaufwand	23'982	21'350
Bezahlte Pensionsleistungen, netto	(15'377)	(11'715)
Versicherungsmathematischer Verlust aus Vorsorgeverpflichtungen	(15'689)	(3'233)
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	104	1'536
Umrechnungsdifferenzen	67	(17)
Barwert der Vorsorgeverpflichtung am Ende der Periode	356'452	361'122

Veränderung des Fair Value des Planvermögens 1'000 CHF	2016/17	2015/16
Anfangsbestand	295'778	288'505
Zinsertrag auf Planvermögen	1'808	2'326
Beitragszahlungen Arbeitgeber	13'944	14'128
Beitragszahlungen Arbeitnehmer	10'633	10'800
Bezahlte Pensionsleistungen, netto	(15'218)	(11'626)
Ertrag Planvermögen exklusive Zinsertrag	23'759	(9'843)
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	110	1'512
Umrechnungsdifferenzen	(55)	(24)
Fair Value des Planvermögens am Ende der Periode	330'759	295'778

Das Planvermögen setzt sich wie folgt zusammen:	31.3.2017	31.3.2016
Flüssige Mittel	1,4 %	1,2 %
Inländische Obligationen	20,0 %	22,03 %
Ausländische Obligationen	8,4 %	10,22 %
Inländische Beteiligungspapiere	13,8 %	13,34 %
Ausländische Beteiligungspapiere	32,1 %	29,96 %
Liegenschaften	15,0 %	15,98 %
Alternative Anlagen	9,3 %	7,27 %

Die aktuelle Rendite auf dem Planvermögen betrug CHF 25,4 Mio. (Vorjahr CHF – 7,5 Mio.). Für das Geschäftsjahr 2016/17 belaufen sich die erwarteten Arbeitgeberbeiträge auf CHF 14,1 Mio.

Wesentliche versicherungsmathematische Annahmen (gewichteter Durchschnitt)	2016/17	2015/16
Diskontsatz	0,6 %	0,6 %
Lohnentwicklung	1,00 %	1,00 %
Rentenentwicklung	0 %	0 %
Fluktuationsrate	10 %	10 %
Demografie	BVG 2015GT	BVG 2010GT

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

Sensitivitätsanalyse – Auswirkungen auf die Vorsorgeverpflichtung CHF 1'000	31.3.2017	31.3.2016
Diskontsatz		
Diskontsatz + 0,25 %	(11'694)	(11'961)
Diskontsatz – 0,25 %	13'315	13'635
Lohnentwicklung		
Lohnentwicklung + 0,25 %	823	959
Lohnentwicklung – 0,25 %	(802)	(936)
Rentenentwicklung		
Rentenentwicklung + 0,5 %	13'485	13'466
Rentenentwicklung – 0,5 %	(13'485)	(13'466)
Fluktuationsrate		
Fluktuationsrate + 5 %	(14'357)	(17'199)
Fluktuationsrate – 5 %	24'750	29'307

Beitragsorientierte Pläne

Mehrere Konzerngesellschaften haben einen beitragsorientierten Plan. Die Arbeitgeberbeiträge für das am 31. März 2017 endende Berichtsjahr in Höhe von CHF 17,7 Mio. (Vorjahr CHF 13,7 Mio.) wurden direkt in der Erfolgsrechnung erfasst.

31. Equity Plans

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

Im Geschäftsjahr 2016/17 und 2015/16 wurden Optionen (Share Appreciation Rights (SARs) für US-Teilnehmer), gesperrte Aktien und Restricted Share Units (RSUs) gewährt. Für den CEO und die Geschäftsleitungsmitglieder wurde sowohl für die Zuteilung der Optionen als auch für RSUs in 2014 ein Leistungskriterium eingeführt. Der definitive Erhalt dieser performance-basierenden Optionen und RSUs eines bestimmten Jahres hängt vom Erreichen eines zuvor definierten Zielwertes, des «Return On Capital Employed» (ROCE), ab.

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

1'000 CHF	2016/17	2015/16
Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen aus Aktiengewährung	18'708	18'938
Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen mit Barausgleich	254	403
Total Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen	18'962	19'341

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht der von 2012 bis 2017 gewährten und noch ausstehenden Optionen und / oder SARs. Alle gewährten Beteiligungsinstrumente bestehen aus vier gleichen Tranchen, wobei jährlich eine Tranche erdient wird.

Aufstellung der ausstehenden Optionen und SARs gewährt bis 31. März 2017:

Geschäftsjahr der Gewährung	Form der Gewährung	Erster Erdienungszeitpunkt / Verfall	Gewährt	Ausübungspreis (CHF)	Ausstehend	Durchschn. Restlaufzeit (Jahre)	Ausübbar
2011/12	Optionen / SARs	1.6.2013 31.1.2019	298'474	95,85	78'753	1,8	78'753
2012/13	Optionen / SARs	1.6.2014 31.1.2020	227'188	109,10	108'502	2,8	65'029
2013/14	Optionen / SARs ¹⁾	1.6.2015 31.1.2021	242'673	124,60	156'076	3,8	62'098
2014/15	Optionen / SARs ²⁾	1.6.2016 31.1.2022	308'459	121,10	238'729	4,8	44'878
2015/16	Optionen / SARs ³⁾	1.6.2017 31.1.2023	298'520	124,20	265'360	5,8	
2016/17	Optionen / SARs ⁴⁾	1.6.2018 31.1.2024	378'652	130,00	378'652	6,8	
Total			1'753'966	118,18	1'226'072⁵⁾	5,2	250'758⁶⁾
Davon:							
Aktiengewährung			1'551'500		1'123'708		239'356
Barausgleich			202'466		102'364		11'402

¹⁾ Enthält 107'567 Performance Optionen, welche an den CEO und GL-Mitglieder gewährt wurden.

²⁾ Enthält 135'223 Performance Optionen, welche an den CEO und GL-Mitglieder gewährt wurden.

³⁾ Enthält 126'206 Performance Optionen, welche an den CEO und GL-Mitglieder gewährt wurden.

⁴⁾ Enthält 147'948 Performance Optionen, welche an den CEO und GL-Mitglieder gewährt wurden.

⁵⁾ Der gewichtete Ausübungspreis der ausstehenden Optionen / SARs beträgt CHF 122,28.

⁶⁾ Der gewichtete Ausübungspreis der ausübenden Optionen / SARs beträgt CHF 110,92.

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 2016/17 und 2015/16 wurden folgende Annahmen getroffen:

Annahmen zum Bewertungsstichtag	Executive Equity Award Plan 2017	Executive Equity Award Plan 2016
Datum der Bewertung	1.2.2017	1.2.2016
Verfalldatum	31.1.2024	31.1.2023
Aktienkurs zum Zeitpunkt der Gewährung	CHF 130,00	CHF 124,20
Ausübungspreis	CHF 130,00	CHF 124,20
Volatilität	21,7 %	24,4 %
Erwarteter Dividendenenertrag	2,1 %	2,3 %
Gewichteter risikofreier Zinssatz	(0,3 %)	(0,4 %)
Durchschnittlich gewichteter Fair Value der ausgegebenen Optionen / SARs	CHF 16,99	CHF 20,60

Optionen

Der Ausübungspreis der Optionen entspricht dem Marktpreis der Sonova Aktie an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Tag der Gewährung. Der Fair Value der gewährten Optionen wird am Datum der Gewährung geschätzt und als Aufwand über den entsprechenden Erdienungszeitraum verbucht. Um sicherzustellen, dass letztlich nur der Aufwand der zugeteilten Optionen verbucht wird, werden Annahmen zur Fluktuation getroffen und über den Erdienungszeitraum angepasst (einschliesslich der Anpassungen bedingt durch die Neuurteilung der voraussichtlichen Erreichung der ROCE-Ziele für die Gewährung von «Performance Optionen» an den CEO und die Mitglieder der Geschäftsleitung). Die Optionen können zwischen dem Ende des Erdienungszeitraums und dem Verfalldatum der Optionen ausgeübt werden. Bei Optionsausübung wird eine Aktie pro Option aus dem bedingten Aktienkapital geschaffen oder es werden eigene Aktien zur Erfüllung verwendet.

Änderungen in den ausstehenden Optionen / Warrants	2016 / 17		2015 / 16	
	Anzahl der Optionen	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)	Anzahl der Optionen / Warrants ¹⁾	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)
Ausstehende Optionen / Warrants per 1. April	1'010'026	117,07	1'019'036	114,50
Gewährt ²⁾	334'440	130,00	263'418	124,20
Ausgeübt / verkauft ³⁾	(168'642)	108,20	(248'876)	114,20
Verwirkt	(52'116)	121,82	(23'552)	115,82
Ausstehende Optionen / Warrants per 31. März	1'123'708	122,03	1'010'026	117,07
Ausübbar am 31. März	239'356	110,71	203'464	105,04

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

²⁾ 2016/17 enthält 147'948 Performance Optionen (Vorjahr 126'206 Performance Optionen), welche an den CEO und die GL-Mitglieder gewährt wurden.

³⁾ Die Veränderung in Optionen / Warrants im Geschäftsjahr 2016 / 17 betraf nur Optionen, da keine Warrants mehr ausstehend sind. In 2015 / 16 entfielen 178'115 auf verkaufte Warrants und 70'761 auf ausgeübte Optionen. Der Gesamtwert der ausgeübten Optionen betrug CHF 32,5 Mio. (Vorjahr CHF 7,6 Mio.). Der gewichtete durchschnittliche Aktienpreis der ausgeübten Optionen während des Berichtsjahres 2016/17 betrug CHF 132,29 (Vorjahr CHF 131,67).

Share Appreciation Rights (SARs)

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

Änderungen in ausstehenden SARs / WARs	2016 / 17				2015 / 16	
	Anzahl SARs	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)	Anzahl SARs	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)	Anzahl WARs	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)
Ausstehende SARs / WARs per 1. April	103'956	119,45	91'706	116,34	8'783	118,40
Gewährt	44'212	130,00	35'102	124,20		
Ausgeübt / verkauft	(19'963)	110,83	(8'151)	105,14	(8'783)	118,40
Verwirkt	(25'841)	122,18	(14'701)	119,30		
Ausstehende SARs / WARs per 31. März¹⁾	102'364	125,00	103'956	119,45	0	
Ausübbar am 31. März²⁾	11'402	115,43	13'489	108,71		

¹⁾ Am 31. März 2017 beträgt der Buchwert der Verbindlichkeit der SARs CHF 1,2 Mio. (Vorjahr CHF 1,0 Mio.).

²⁾ Der innere Wert der SARs, welche per 31. März 2017 ausübbar sind, beträgt CHF 0,3 Mio. (Vorjahr CHF 0,2 Mio.).

Gespernte Aktien / Restricted Share Units (RSUs)

Für die EEAP-Programme 2012 bis 2017 wurden den für den Plan berechtigten Personen Restricted Share Units (RSUs) gewährt. Der Wert einer RSU entspricht dem Marktpreis an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Tag der Gewährung, bereinigt um den Fair Value der erwarteten Dividenden, da RSUs nicht dividendenberechtigt sind. RSUs berechtigen den Eigentümer zum Bezug von einer Aktie pro RSU nach Ablauf des Erdienungszeitraums. Im Falle von «Performance RSUs» welche an den CEO und die Mitglieder der Geschäftsleitung im Rahmen des EEAPs 2014 bis 2017 gewährt wurden ist der definitive Erhalt zusätzlich an die Erfüllung eines Leistungskriteriums gebunden. Zusätzlich zu den im Rahmen des EEAP 2017 gewährten RSUs wurden dem Vorsitzenden des Verwaltungsrates sowie weiteren Mitgliedern des Verwaltungsrates gespernte Aktien gewährt. Diese Aktien sind dividendenberechtigt und für einen Zeitraum von 64 Monaten (im Fall des Vorsitzenden des Verwaltungsrates), respektive 52 Monaten (im Fall der anderen Mitglieder des Verwaltungsrates) gesperrt.

Bei den im Rahmen dieses Plans abgegebenen RSUs handelt es sich um durch die Gruppe an der Börse zurückgekauft oder aus dem bedingten Aktienkapital geschaffene Aktien.

Die Kosten der gewährten RSUs werden über den erwarteten Erdienungszeitraum in der Erfolgsrechnung verbucht. Um sicherzustellen, dass letztlich nur der Aufwand der zugeteilten RSUs verbucht wird, werden Annahmen zur Fluktuation getroffen und über den Erdienungszeitraum angepasst (einschliesslich von Anpassungen aufgrund von Neuurteilungen der Zielerreichung des ROCE Ziels von «Performance RSUs», welche an den CEO und die Mitglieder der Geschäftsleitung gewährt wurden). Die Kosten für die den Mitgliedern des Verwaltungsrates gewährten Aktien wurden im Geschäftsjahr 2016 / 17 als Aufwand verbucht, da es im Zusammenhang mit diesen Aktien keinen Erdienungszeitraum gibt.

Änderungen in den ausstehenden RSUs	2016/17	2015/16
	Anzahl RSUs	Anzahl RSUs
RSUs per 1. April	458'436	435'473
Gewährt ¹⁾	135'286	133'082
Befreit	(110'627)	(87'843)
Verwirkt	(25'426)	(22'276)
RSUs per 31. März	457'669	458'436

¹⁾ 2016/17 enthält 17'907 Performance RSUs, welche an den CEO und GL-Mitglieder gewährt wurden (Vorjahr 19'818).

32. Eventualverpflichtungen

Per 31. März 2017 und 2016 bestanden keine Verpfändungen zugunsten von Dritten, ausser solchen in Zusammenhang mit Bankdarlehen und Hypotheken.

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

Im Zusammenhang mit Bankgarantien wurden Depots in Höhe von CHF 2,7 Mio. (Vorjahr CHF 1,1 Mio.) verpfändet. Für die Hypotheken sind Immobilien im Wert von CHF 0,1 Mio. (Vorjahr CHF 0,1 Mio.) hinterlegt. Der Nettobuchwert dieser Immobilien beläuft sich per 31. März 2017 auf CHF 0,8 Mio. (Vorjahr CHF 0,9 Mio.). Die per 31. März 2017 und 2016 offenen Kaufverpflichtungen bezogen sich auf die laufenden Geschäftsaktivitäten.

33. Leasingverpflichtungen

Per 31. März 2017 bestanden die folgenden Mindestleasingverpflichtungen aus unkündbaren Operating-Leasingverträgen:

Geschäftsjahr 1'000 CHF	31.3.2017	31.3.2016
2016 / 17		41'392
2017 / 18	69'320	31'133
2018 / 19	50'229	24'951
2019 / 20	38'743	22'225
2020 / 21	26'593	15'575
2021 / 22	21'391	15'919
später	25'990	13'025
Total	232'266	164'220

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

Im Geschäftsjahr 2016 / 17 wurden CHF 79,6 Mio. als Aufwand für Leasing in der konsolidierten Erfolgsrechnung erfasst (Vorjahr CHF 54,0 Mio.). Die Zunahme des Leasingaufwandes ist auf die Akquisition von AudioNova zurückzuführen.

Per 31. März 2017 und 2016 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 (Land)	Gesellschaftskapital ¹⁾ Lokale Währung 1'000		Beteiligung
Schweiz					
Sonova Holding AG	A	Stäfa	CHF	3'271	
Sonova AG	A, B, C, D	Stäfa	CHF	2'500	100 %
Advanced Bionics AG	A, B	Stäfa	CHF	4'350	100 %
Indomed AG	A	Zug	CHF	1'000	100 %
EMEA (ohne Schweiz)					
Hansaton Akustische Geräte GmbH	B	Wals-Himmelreich (AT)	EUR	450	100 %
Ets. Lapperre BHAC NV	B	Groot-Bijgaarden (BE)	EUR	124	100 %
Phonak GmbH	B	Fellbach-Oeffingen (DE)	EUR	25	100 %
Unitron Hearing GmbH	B	Fellbach-Oeffingen (DE)	EUR	41	100 %
Hansaton Akustik GmbH	B	Hamburg (DE)	EUR	1'000	100 %
Geers Höarakustik GmbH & Co. KG	B	Dortmund (DE)	EUR	4'990	100 %
Phonak Ibérica S.A.U.	B	Alicante (ES)	EUR	7'000	100 %
Audition Santé SAS	B	Cahors (FR)	EUR	18'800	100 %
Phonak France SA	B	Bron-Lyon (FR)	EUR	1'000	100 %
Phonak Italia Srl	B	Milan (IT)	EUR	1'040	100 %
AudioNova International B.V.	A	Rotterdam (NL)	EUR	52'079	100 %
Schoonenberg Hoorcomfort B.V.	B	Dordrecht (NL)	EUR	19	100 %
Boots Hearing Care Ltd.	B	Conwy (UK)	GBP	0 ²⁾	51 %
Sonova UK Ltd.	B	Warrington (UK)	GBP	2'500	100 %
Sonova Service Center UK Limited	C	Warrington (UK)	GBP	3'150	100 %
Amerika					
Sonova do Brasil Produtos Audiológicos Ltda.	B	Sao Paulo (BR)	BRL	36'179	100 %
National Hearing Services Inc.	B	Victoria BC (CA)	CAD	0 ³⁾	100 %
Sonova Canada Inc.	B	Mississauga (CA)	CAD	0 ³⁾	100 %
Connect Hearing Inc.	B	Naperville (US)	USD	0 ⁴⁾	100 %
Ear Professionals International Corporation	B	Pomona (US)	USD	6	100 %
Unitron Hearing, Inc.	B	Plymouth (US)	USD	46'608	100 %
Advanced Bionics Corp.	A	Valencia (US)	USD	1	100 %
Advanced Bionics LLC	B, C, D	Valencia (US)	USD	0 ³⁾	100 %
Phonak LLC	B	Warrenville (US)	USD	0 ³⁾	100 %
Sonova United States Hearing Instruments, LLC	A	Warrenville (US)	USD	0 ³⁾	100 %
Development Finance Inc.	A	Wilmington (US)	USD	0 ⁵⁾	100 %
Asien/Pazifik					
Hearing Retail Group Pty. Ltd.	B	McMahons Point (AU)	AUD	0 ⁶⁾	100 %
Sonova Australia Pty Ltd	B	Baulkham Hills (AU)	AUD	750	100 %
Triton Hearing Limited	B	Christchurch (NZ)	NZD	7'750	100 %
Sonova (Shanghai) Co., Ltd.	B	Shanghai (CN)	CNY	20'041	100 %
Unitron Hearing (Suzhou) Co., Ltd.	C	Suzhou (CN)	CNY	46'249	100 %
Phonak Operation Center Vietnam Co., Ltd.	C	Binh Duong (VN)	VND	36'156'000	100 %

Aktivitäten:

A Holding / Finanz: Diese Gesellschaft ist eine Holding oder erfüllt die Funktion einer Finanzgesellschaft. ¹⁾ Der Betrag des Gesellschaftskapitals gibt nicht zwingend den zu versteuernden Betrag wieder und versteht sich ohne Agio.

B Vertrieb: Diese Gesellschaft erbringt Vertriebs- und Marketingaktivitäten für die Gruppe. ²⁾ GBP 133

C Produktion: Diese Gesellschaft dient der Produktion innerhalb der Gruppe. ³⁾ Ohne Nennwert

D Forschung: Diese Gesellschaft erfüllt Forschungs- und Entwicklungsaufgaben innerhalb der Gruppe. ⁴⁾ USD 1

⁵⁾ USD 10
⁶⁾ AUD 100

Bericht der Revisionsstelle zur Konzernjahresrechnung



Bericht der Revisionsstelle **an die Generalversammlung der Sonova Holding AG** **Stäfa**

Bericht zur Prüfung der Konzernrechnung

Prüfungsurteil

Wir haben die Konzernrechnung der Sonova Holding AG und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzernbilanz zum 31. März 2017, der Konzerngesamtergebnisrechnung, dem Konzerneigenkapitalnachweis und der Konzerngeldflussrechnung für das dann endende Jahr sowie dem Konzernanhang, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung vermittelt die beigefügte Konzernrechnung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. März 2017 sowie dessen Ertragslage und Cashflows für das dann endende Jahr in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

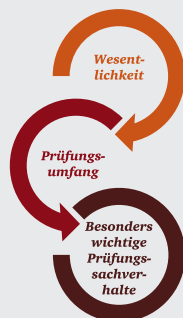
Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz, den International Standards on Auditing (ISAs) und den Schweizer Prüfungsstandards (PS) durchgeführt. Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt „Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Konzernrechnung“ unseres Berichts weitergehend beschrieben.

Wir sind von dem Konzern unabhängig in Übereinstimmung mit den schweizerischen gesetzlichen Vorschriften und den Anforderungen des Berufsstands, und wir haben unsere sonstigen beruflichen Verhaltenspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Unser Prüfungsansatz

Überblick



Gesamtwesentlichkeit des Konzerns: CHF 20.5 Millionen

Wir haben bei 25 Konzerngesellschaften in 11 Ländern Prüfungen („full scope audit“) durchgeführt. Unsere Prüfungen decken mehr als 64% der Umsatzerlöse sowie 74% der Vermögenswerte ab.

Zusätzlich wurden eigens definierte Prüfungshandlungen bei weiteren 6 Konzerngesellschaften in 5 Ländern durchgeführt, die weitere 6% der Umsatzerlöse sowie 3% der Vermögenswerte abdecken. Des Weiteren erfolgten prüferische Durchsichten („Reviews“) bei 3 Konzerngesellschaften in einem Land, die weitere 1% der Umsatzerlöse sowie 8% der Vermögenswerte abdecken.

Als besonders wichtige Prüfungssachverhalte haben wir folgende Themen identifiziert:

- Werthaltigkeitsbeurteilung des Goodwills
- Rückstellungen für Produkthaftungen
- Akquisition von AudioNova – Unternehmenszusammenschluss

PricewaterhouseCoopers AG, Birchstrasse 160, Postfach, 8050 Zürich
Telefon: +41 58 792 44 00, Telefax: +41 58 792 44 10, www.pwc.ch

PricewaterhouseCoopers AG ist Mitglied eines globalen Netzwerks von rechtlich selbständigen und voneinander unabhängigen Gesellschaften.



Umfang der Prüfung

Zur Durchführung angemessener Prüfungshandlungen haben wir den Prüfungsumfang so ausgestaltet, dass wir ein Prüfungsurteil zur Konzernrechnung als Ganzes abgeben können, unter Berücksichtigung der Konzernorganisation, der internen Kontrollen und Prozesse im Bereich der Rechnungslegung sowie der Branche, in welcher der Konzern tätig ist.

Unsere Prüfungsplanung basiert auf der Bestimmung der Wesentlichkeit und der Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Darstellungen in der Konzernrechnung. Wir haben hierbei insbesondere jene Bereiche berücksichtigt, in denen Ermessensentscheide getroffen wurden. Dies trifft zum Beispiel auf wesentliche Schätzungen in der Rechnungslegung zu, bei denen Annahmen gemacht werden und die von zukünftigen Ereignissen abhängen, die von Natur aus unsicher sind. Wie in allen Prüfungen haben wir das Risiko der Umgehung von internen Kontrollen durch die Geschäftsführung und, neben anderen Aspekten, mögliche Hinweise auf ein Risiko für beabsichtigte falsche Darstellungen berücksichtigt.

Die Konzernstruktur setzt sich im Wesentlichen aus zwei Geschäftssegmenten zusammen: Hörgeräte und Cochlea-Implantate. Beide Segmente sind in mehreren Märkten aktiv, dabei hauptsächlich in Nord- und Südamerika, Europa, Asien, Australien sowie Südostasien. Die Prüfungsstrategie für die Konzernprüfung wurde durch uns als Konzernabschlussprüfer, unter Berücksichtigung der durch uns durchgeführten Arbeiten, der instruierten Arbeiten der Prüfer von Tochtergesellschaften aus dem PwC-Netzwerk sowie der Prüfer von Tochtergesellschaften von Drittprüfern, festgelegt. Die Prüfung der Konsolidierung, der Offenlegung und Darstellung des Konzernabschlusses, des Goodwills sowie der aktiven latenten Steuern wurde durch das Konzernprüfungsteam vorgenommen. Wurden Prüfungen von Prüfern wesentlicher Tochtergesellschaften durchgeführt, haben wir als Konzernabschlussprüfer eine ausreichende Einbindung in die Prüfung sichergestellt, um für unser Gesamturteil zur Konzernrechnung beurteilen zu können, ob für die jeweilige Tochtergesellschaft ausreichende und angemessene Prüfungshandlungen durchgeführt und Prüfungsnachweise erlangt wurden. Die Einbindung unseres Konzernprüfungsteams umfasste Telefonkonferenzen mit den Prüfern wesentlicher Tochtergesellschaften während der Planungsphase sowie der Zwischen- und Abschlussprüfung.

Wesentlichkeit

Der Umfang unserer Prüfung ist durch die Anwendung des Grundsatzes der Wesentlichkeit beeinflusst. Unser Prüfungsurteil zielt darauf ab, hinreichende Sicherheit darüber zu geben, dass die Konzernrechnung keine wesentlichen falschen Darstellungen enthält. Falsche Darstellungen können beabsichtigt oder unbeabsichtigt entstehen und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden kann, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieser Konzernrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen können.

Auf der Basis unseres pflichtgemässen Ermessens haben wir quantitative Wesentlichkeitsgrenzen festgelegt, so auch die Wesentlichkeit für die Konzernrechnung als Ganzes, wie nachstehend aufgeführt. Die Wesentlichkeitsgrenzen, unter Berücksichtigung qualitativer Erwägungen, erlauben es uns, den Umfang der Prüfung, die Art, die zeitliche Einteilung und das Ausmass unserer Prüfungshandlungen festzulegen sowie den Einfluss wesentlicher falscher Darstellungen, einzeln und insgesamt, auf die Konzernrechnung als Ganzes zu beurteilen.



<i>Gesamtwesentlichkeit Konzernrechnung</i>	CHF 20.5 Millionen
<i>Herleitung</i>	5% des durchschnittlichen Gewinns vor Steuern der letzten drei Jahre
<i>Begründung für die Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit</i>	Als Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit wählten wir den Gewinn vor Steuern, da dies aus unserer Sicht diejenige Grösse ist, an der die Erfolge des Konzerns üblicherweise gemessen werden. Die Verwendung der durchschnittlichen Zahl der letzten drei Jahre trägt dazu bei, Volatilitätseffekte auf dem Gewinn vor Steuern abzuschwächen.

Wir haben mit dem Audit Committee vereinbart, diesem im Rahmen unserer Prüfung festgestellte, falsche Darstellungen über CHF 1.0 Millionen mitzuteilen; ebenso alle falschen Darstellungen unterhalb dieses Betrags, die aus unserer Sicht jedoch aus qualitativen Überlegungen eine Berichterstattung nahelegen.

Berichterstattung über besonders wichtige Prüfungssachverhalte

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemässen Ermessen am bedeutsamsten für unsere Prüfung der Konzernrechnung des aktuellen Zeitraums waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung der Konzernrechnung als Ganzes und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt, und wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Werthaltigkeitsbeurteilung des Goodwills

<i>Besonders wichtiger Prüfungssachverhalt</i>	<i>Unser Prüfungsverfahren</i>
<p>Der Konzern wies per 31. März 2017 einen Goodwill von CHF 1'815.2 Millionen aus.</p> <p>Die Werthaltigkeitsbeurteilung des Goodwills wird aufgrund der Höhe des Betrages sowie der wesentlichen Ermessensentscheide und Schätzungen der Geschäftsleitung als besonders wichtiger Prüfungssachverhalt betrachtet. Diese Ermessensentscheide beinhalten die erstmalige Bewertung und – falls nötig – die nachfolgende Bestimmung von Zeitpunkt und Einschätzung einer Wertberichtigung, sowie die Bestimmung von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, Prognosen für zukünftige Zahlungsströme und angewandten Diskontierungssätze.</p> <p>Siehe dazu Seite 99 („Wesentliche bilanzielle Beurteilungen und Schätzungen“) sowie die Seiten 111–113 (Anhang).</p>	<p>Wir beurteilten und prüften die Ausgestaltung und die operative Wirksamkeit der Kontrollen des Konzerns über den Budget- und Management-Reporting-Prozess, der als Grundlage für die Prognosen für zukünftige Zahlungsströme dient. Wir haben überprüft, dass die Geschäftsleitung für das Erstellen von Prognosen für zukünftige Zahlungsströme einen klaren Prozess befolgt, welcher vom Verwaltungsrat zeitnah hinterfragt und mit der Geschäftsleitung diskutiert wurde und schlussendlich mit dem vom Verwaltungsrat genehmigten Budget übereinstimmt.</p> <p>Zusätzlich haben wir überprüft, ob die Geschäftsleitung alle relevanten zahlungsmittelgenerierenden Einheiten identifiziert hat. Der Konzern agiert in den jeweiligen Segmenten als Anbieter von vollintegrierten Systemen und deckt die ganze Wertschöpfungskette ab. Individuelle Gesellschaften/Geschäftsteile generieren keine eigenständigen Zahlungsströme. Daher konzentrierte sich unsere Arbeit darauf, die Beurteilung der Geschäftsleitung zu hinterfragen, wonach die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten „Hörgeräte“ und „Cochlea-Implantate“ die kleinste identifizierbare</p>



Gruppe von Vermögenswerten darstellen, die Mittelzuflüsse generiert, die grösstenteils unabhängig von Mittelzuflüssen von anderen Vermögenswerten oder Gruppen von Vermögenswerten sind.

Wir haben eine Evaluierung und kritische Hinterfragung der Angemessenheit der Schlüsselannahmen der Geschäftsleitung, die sie bei ihrer Werthaltigkeitsüberprüfung angewendet hatte, hinsichtlich folgender Punkte vorgenommen:

- Projektionen für die erwarteten Zahlungsströme, indem wir die tatsächlichen Resultate mit den letztjährigen Budgets verglichen, um zu überprüfen, ob die Annahmen im Nachhinein betrachtet angemessen waren.
- Mittel- und langfristige Wachstumsraten, indem wir diese mit Prognosen aus der Wirtschaft und der Branche verglichen.
- Diskontierungssatz, indem wir mithilfe von unseren Bewertungsspezialisten eine Einschätzung der Kapitalkosten des Unternehmens und von vergleichbaren Firmen vornahmen.

Wir haben zu den Annahmen unsere eigene Sensitivitätsanalyse durchgeführt, um zu bestimmen, in welchem Umfang individuelle oder kollektive Änderungen dieser Annahmen zu einer Wertminderung des Goodwills führen könnten. Es bestand ein genügend grosser „Headroom“ zwischen unseren eigenen Nutzwertberechnung, die wir im Rahmen der Sensitivitätsanalyse anwandten, sowie den Buchwerten der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten in der Konzernrechnung. Wir kommen zum Schluss, dass die Einschätzungen auf angemessenen Annahmen beruhen, diese stetig angewandt wurden, und stimmen deshalb mit der Einschätzung der Geschäftsleitung überein.

Rückstellungen für Produkthaftungen

Besonders wichtiger Prüfungssachverhalt

Die Rückstellungen für Produkthaftungen betragen am 31. März 2017 CHF 132.5 Millionen.

Diese Rückstellungen für Produkthaftungen beziehen sich vor allem auf den freiwilligen Produkterückruf von Advanced Bionics LLC im Jahr 2006 (siehe Seite 100 für weitere Details) und beinhalten wesentliche Schätzungen aufgrund der damit verbundenen Unsicherheit bezüglich Ausgang und Zeitpunkt der möglichen Verpflichtungen. Zusätzlich hängt der Ausgang von allfälligen Verfahren

Unser Prüfungsverfahren

Als Reaktion auf dieses Risiko beinhalteten unsere Prüfungshandlungen die Beurteilung der Vorgehensweise der Geschäftsleitung rund um die Identifizierung und Evaluierung von entsprechenden Haftungsansprüchen, Verfahren und Untersuchungen auf verschiedenen Ebenen innerhalb des Unternehmens sowie die Aufzeichnung und fortlaufende Hinterfragung der Rückstellungen sowie des zugehörigen Ausweises.



wegen Produkthaftungsforderungen von einer Reihe von zukünftigen Ereignissen ab. Daher beinhalten die von der Geschäftsleitung vorgenommenen Einschätzungen einen hohen Ermessensspielraum und können das Konzernergebnis wesentlich beeinflussen.

Siehe dazu Seite 98 („Wesentliche bilanzielle Beurteilungen und Schätzungen“) sowie die Seiten 113–114 (Anhang).

Wir erkundigten uns bei der Geschäftsleitung und bei Mitarbeitenden der Rechts- und Finanzabteilungen nach laufenden Untersuchungen, Haftungsansprüchen sowie Verfahren. Zudem untersuchten wir relevante Korrespondenz und Sitzungsprotokolle des Audit Committee sowie des Verwaltungsrats und erhielten externe rechtliche Bestätigungsschreiben von ausgewählten externen Rechtsberatern.

Die Geschäftsleitung verwendete für die Berechnung der Produkthaftung ein entwickeltes Modell. Grundsätzlich stimmt das Modell mit demjenigen aus dem Vorjahr überein, mit Ausnahme der Veränderung von Schadensquoten und -kosten pro Fall, die für die Berechnung der Rückstellung angewandt wurden. Aufgrund einer höheren Anzahl von Erfahrungswerten zu Schadensquoten und -kosten pro Fall im Gegensatz zu den Vorjahren, hat sich die Geschäftsleitung dazu entschieden, die Rückstellung anhand von tatsächlichen Durchschnittsschadensquoten und -kosten pro Schadenfall zu berechnen – und nicht wie in der Vergangenheit anhand einer Schadensquote- und Kostenschätzung. Daraus resultiert eine Auflösung der Rückstellung in Höhe von CHF 37.4 Millionen. Das angewandte Modell wurde kritisch hinterfragt und stellt die bestmögliche Schätzung der Geschäftsleitung für die gesamte Rückstellung dar, inklusive der wesentlichen entscheidenden Faktoren wie Geräte im Markt, Ausfallraten sowie Schadensquoten und -kosten pro Fall. Wir haben Stichproben von Vergleichsvereinbarungen und Versicherungszahlungen geprüft und beurteilt, ob die Vergleichsvereinbarungen die wesentlichen entscheidenden Faktoren, die für das Berechnungsmodell verwendet wurden, stützen. Zudem haben wir beurteilt, ob die Abzinsung der Rückstellung in Übereinstimmung mit IAS 37 erfolgte.

Gemäss unseren durchgeführten Prüfungshandlungen wurde die Rückstellung aufgrund der Informationen, die der Geschäftsleitung aktuell zur Verfügung stehen, sowie nach angemessener Berücksichtigung der erhaltenen rechtlichen Beratung gebildet.

Akquisition von AudioNova – Unternehmenszusammenschluss

<i>Besonders wichtiger Prüfungssachverhalt</i>	<i>Unser Prüfungsvorgehen</i>
Am 14. September 2016 schloss die Sonova AG nach der Genehmigung durch die Regulierungsbe-	Wir haben die Angemessenheit der identifizierbaren erworbenen Vermögenswerte und der am Ak-



hörden die Akquisition von AudioNova International B.V., einem in Rotterdam (Niederlande) ansässigen Retailunternehmen für Hörgeräte, ab. Die Firma ist in Europa eines der führenden Retail- und Dienstleistungsunternehmen im Bereich Hörgeräte.

Die Bilanzierung von Unternehmenszusammenschlüssen und insbesondere die Allokation des Kaufpreises auf identifizierte Vermögenswerte und Goodwill erfordern bedeutsame Ermessensentscheide sowie Schätzungen und haben einen signifikanten Einfluss auf die Jahresrechnung des aktuellen Jahres und der Folgejahre.

Die Geschäftsleitung legte den Fair Value der identifizierbaren erworbenen Nettovermögenswerte auf CHF -37.2 Millionen fest. Diese Summe beinhaltet einen Betrag von CHF 142.3 Millionen für Marken und einen Betrag von CHF 131.5 Millionen für Kundenbeziehungen. Der aus der Akquisition entstandene Goodwill beträgt CHF 720.6 Millionen. Die Bewertung des Goodwills und der immateriellen Anlagen wurde als Teil der Kaufpreisallokation (Purchase Price Allocation) vorgenommen und die Werte wurden provisorisch in Übereinstimmung mit IFRS 3 festgelegt bis zum endgültigen Abschluss der Bewertung der identifizierbaren erworbenen Vermögenswerte und der am Akquisitionsdatum übernommenen Verbindlichkeiten.

Siehe dazu Seite 98 („Wesentliche bilanzielle Beurteilungen und Schätzungen“) sowie die Seiten 121–122 (Anhang).

quisionsdatum übernommenen Verbindlichkeiten beurteilt, indem wir die Vorgehensweise der Geschäftsleitung in Bezug auf die Identifizierung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten sowie die im „Vertrag über den Kauf von Vermögenswerten“ (Asset Purchase Agreement) festgelegten Bestimmungen überprüft haben. Im Rahmen unserer Prüfungshandlungen erfolgte eine Überprüfung der Kaufpreisallokation, die von der Geschäftsleitung und von einem von der Geschäftsleitung beauftragten externen Experten erstellt wurde. Dabei evaluierten wir die berufliche Kompetenz und Objektivität des Experten und führten – mithilfe unseres Bewertungsteams – folgende Prüfungshandlungen durch:

- Wir haben eine Beurteilung der Vollständigkeit der identifizierbaren Nettovermögenswerte, inklusive der immateriellen Anlagen, sowie der Verbindlichkeiten gemessen an unseren eigenen Erwartungen vorgenommen. Unsere Beurteilung erfolgte aufgrund von Diskussionen mit der Geschäftsleitung, der Überprüfung des während der Akquisition erstellten Due-Diligence-Reports sowie der Branchenexpertise unseres Bewertungsteams.
- Wir haben eine Reihe von substantiellen Prüfungshandlungen durchgeführt, um die Vollständigkeit und angemessene Bewertung der identifizierbaren erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten sicherzustellen.
- Wir haben unsere Bewertungsexperten bei der Prüfung eingebunden, um uns bei der Prüfung der Kaufpreisallokation auf die erworbenen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu unterstützen.
- Wir beurteilten die angewandten Methoden zur Fair-Value-Ermittlung der Marken („Relief from Royalty Method“) und der Kundenbeziehungen („Multi-Period Excess Earnings Method“) sowie deren Anwendung.
- Wir haben die Annahmen der Geschäftsleitung im Businessplan, die für die Bewertung verwendet wurden, kritisch hinterfragt, indem wir sie mit in der Vergangenheit erzielten Ergebnissen sowie bedeutenden Annahmen bezüglich zukünftiger Zahlungsströme verglichen.



- Wir beurteilten die Schlüsselannahmen der Bewertung, inklusive der wichtigsten Elemente der angewandten Diskontierungssätze und Lizenzgebühren. Zudem haben wir wesentliche Aspekte der Bewertung erneut durchgeführt.
- Wir verifizierten die technische Genauigkeit der Berechnungen, inklusive der mathematischen Korrektheit.

Durch die durchgeführten Arbeiten haben wir dem Risiko von unangemessener Identifikation und Bewertung von relevanten immateriellen Anlagen und den damit verbundenen latenten Steuern Rechnung getragen, ohne materielle Feststellungen zu haben.

Wir haben die Berechnung des durch die Akquisition von AudioNova entstandenen Goodwills, d.h. der Differenz zwischen dem gesamten Kaufpreis und dem Fair Value der identifizierbaren Nettovermögenswerte, geprüft und festgestellt, dass die Berechnung der Geschäftsleitung mit IFRS 3 übereinstimmt. Der Goodwill aus der Akquisition von AudioNova hängt von der abschliessenden Bewertung der immateriellen Anlagen ab. Deren Werte wurden provisorisch per Bilanzstichtag festgelegt.

Übrige Informationen im Geschäftsbericht

Der Verwaltungsrat ist für die übrigen Informationen im Geschäftsbericht verantwortlich. Die übrigen Informationen umfassen alle im Geschäftsbericht dargestellten Informationen, mit Ausnahme der Konzernrechnung, der Jahresrechnung und des Vergütungsberichts der Sonova Holding AG und unserer dazugehörigen Berichte.

Die übrigen Informationen im Geschäftsbericht sind nicht Gegenstand unseres Prüfungsurteils zur Konzernrechnung und wir machen keine Prüfungsaussage zu diesen Informationen.

Im Rahmen unserer Prüfung der Konzernrechnung ist es unsere Aufgabe, die übrigen Informationen im Geschäftsbericht zu lesen und zu beurteilen, ob wesentliche Unstimmigkeiten zur Konzernrechnung oder zu unseren Erkenntnissen aus der Prüfung bestehen oder ob die übrigen Informationen anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen. Falls wir auf der Basis unserer Arbeiten zu dem Schluss gelangen, dass eine wesentliche falsche Darstellung der übrigen Informationen vorliegt, haben wir darüber zu berichten. Wir haben in diesem Zusammenhang keine Bemerkungen anzubringen.

Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für die Konzernrechnung

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Aufstellung einer Konzernrechnung, die in Übereinstimmung mit den IFRS und den gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt, und für die internen Kontrollen, die der Verwaltungsrat als notwendig feststellt, um die Aufstellung einer Konzernrechnung zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung der Konzernrechnung ist der Verwaltungsrat dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Geschäftstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte in Zusammenhang mit der



Fortführung der Geschäftstätigkeit – sofern zutreffend – anzugeben sowie dafür, den Rechnungslegungsgrundsatz der Fortführung der Geschäftstätigkeit anzuwenden, es sei denn, der Verwaltungsrat beabsichtigt, entweder den Konzern zu liquidieren oder Geschäftstätigkeiten einzustellen, oder hat keine realistische Alternative dazu.

Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Konzernrechnung

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die Konzernrechnung als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und einen Bericht abzugeben, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Mass an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz, den ISAs sowie den PS durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieser Konzernrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

Eine weitergehende Beschreibung unserer Verantwortlichkeiten für die Prüfung der Konzernrechnung befindet sich auf der Website von EXPERTsuisse: <http://expertsuisse.ch/wirtschaftspruefung-revisionsbericht>. Diese Beschreibung ist Bestandteil unseres Berichts.

Bericht zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Konzernrechnung existiert.

Wir empfehlen, die vorliegende Konzernrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG

Sandra Boehm
Revisionsexpertin
Leitende Revisorin

Kai Mauden

Zürich, 9. Mai 2017

Beilage:

- Konzernrechnung (Konzernbilanz, Konzerngesamtergebnisrechnung, Konzerneigenkapitalnachweis, Konzerngeldflussrechnung und Konzernanhang)

Diese Seite wurde absichtlich frei gelassen

Jahresrechnung der Sonova Holding AG

Erfolgsrechnungen

1'000 CHF	Anhang	2016/17	2015/16
Ertrag			
Beteiligungsertrag		125'729	279'257
Lizenertrag		12'168	16'866
Finanzertrag	2.1	31'738	39'575
Total Ertrag		169'635	335'698
Aufwand			
Verwaltungsaufwand		(8'858)	(7'571)
Sonstiger Aufwand		(1'014)	(1'053)
Finanzaufwand	2.1	(15'587)	(33'559)
Direkte Steuern		(1'497)	(1'508)
Total Aufwand		(26'956)	(43'691)
Jahresgewinn		142'679	292'007

Bilanzen

Aktiven 1'000 CHF	Anhang	31.3.2017	31.3.2016
Flüssige Mittel		8'514	71'347
Übrige Forderungen			
– gegenüber Dritten		2'531	2'812
– gegenüber Konzerngesellschaften		6'105	9'323
Aktive Rechnungsabgrenzungen		16	30
Total Umlaufvermögen		17'166	83'512
Finanzanlagen	2.2		
– an Dritte		1'019	389
– an Konzerngesellschaften		2'193'035	1'386'107
Beteiligungen	2.3	319'071	321'355
Total Anlagevermögen		2'513'125	1'707'851
Total Aktiven		2'530'291	1'791'363
Passiven 1'000 CHF	Anhang	31.3.2017	31.3.2016
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen			
– gegenüber Dritten		22	112
– gegenüber Konzerngesellschaften			2'132
Kurzfristige verzinsliche Verbindlichkeiten			
– gegenüber Dritten		17	
– gegenüber Konzerngesellschaften		1'443	10'554
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Dritten		64	4'128
Passive Rechnungsabgrenzungen		4'470	3'786
Total kurzfristiges Fremdkapital		6'016	20'712
Anleihen	2.4	760'000	
Übrige langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Dritten		217	
Total langfristiges Fremdkapital		760'217	
Total Fremdkapital		766'233	20'712
Aktienkapital		3'271	3'331
Gesetzliche Kapitalreserven			
– Reserve aus Kapitaleinlagen		18'630	18'570
– Allgemeine Reserven		1'800	1'800
Gesetzliche Gewinnreserven			
– Gewinnvortrag		1'610'541	1'611'352
– Jahresgewinn		142'679	292'007
Eigene Aktien	2.5	(12'863)	(156'409)
Total Eigenkapital		1'764'058	1'770'651
Total Passiven		2'530'291	1'791'363

Anhang zur Jahresrechnung per 31. März 2017

1. Allgemeines

Die Jahresrechnung der Sonova Holding AG, mit Sitz in Stäfa, entspricht den Bestimmungen des Schweizerischen Obligationenrechts (OR). Die Gesellschaft beschäftigt keine Mitarbeiter.

2. Rechnungslegungsgrundsätze

2.1 Finanzertrag / -aufwand

Finanzertrag / -aufwand umfasst im Wesentlichen realisierte, unrealisierte Fremdwährungsgewinne und -verluste sowie Zinserträge und -verluste.

2.2 Finanzanlagen

Finanzanlagen umfassen vornehmlich Darlehen an Dritte sowie an Gruppengesellschaften. Die Bewertung erfolgt zu Anschaffungskosten abzüglich Fremdwährungsverlusten und Wertberichtigungen. In Fremdwährung gewährte Darlehen, werden am Bilanzstichtag zu Stichtageskursen umgerechnet.

2.3 Beteiligungen

Beteiligungen unterliegen grundsätzlich der Einzelbewertung. Einige Beteiligungen können aufgrund ihrer Gleichartigkeit zusammen bewertet werden.

2.4 Anleihen

Anleihen sind zum Nominalwert erfasst. Agio / Disagio werden passiviert / aktiviert und entsprechend linear über die Laufzeit aufgelöst / amortisiert.

2.5 Eigene Aktien

Eigene Aktien werden zum Erwerbszeitpunkt zu Anschaffungskosten als Minusposition im Eigenkapital erfasst. Gewinne und Verluste aus Veräusserung oder Übertrag werden erfolgswirksam im Finanzergebnis erfasst

3. Erläuterungen zur Jahresrechnung

3.1 Anleihen

Am 11. Oktober 2016 emittierte die Sonova Holding AG drei Anleihen mit unterschiedlichen Zinssätzen und Laufzeiten:

- Eine zweijährige Anleihe mit Nominalwert CHF 150 Mio. (ISIN CH0340912135) ausgegeben zu 100,40 % mit variabler Verzinsung auf 3-Monats CHF LIBOR-Basisplus 0,05 % p.a., zahlbar quartalsweise. Die Anleihe weist einen Minimalzinssatz von 0,00 % p.a. und einen Maximalzinssatz von 0,05 % p.a. auf. Die Rückzahlung erfolgt am 11. Oktober 2018.
- Eine dreijährige Anleihe mit Nominalwert CHF 250 Mio. (ISIN CH0340912143) ausgegeben zu 100,15 % welche keine Zinszahlung beinhaltet. Die Rückzahlung erfolgt am 11. Oktober 2019.
- Eine fünfjährige Anleihe mit Nominalwert CHF 360 Mio. (ISIN CH0340912150) ausgegeben zu 100 % mit einem Zinssatz von 0,01 % p.a. mit jährlicher Auszahlung. Die Rückzahlung erfolgt am 11. Oktober 2021.

3.2 Eigene Aktien

Per 31. März 2017 hält die Gesellschaft 100'190 eigene Aktien. 92'000 Aktien wurden im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms erworben. Gemäss dem Beschluss der ordentlichen Generalversammlung vom 14. Juni 2016 wurden 1'203'500 Aktien vernichtet, dies resultierte in einer Reduktion des Aktienkapitals. Entsprechend erhöhte sich die Reserve für Kapitaleinlagen um den gleichen Betrag. Der durchschnittliche Kaufpreis für eigene Aktien betrug CHF 133,82 und der Verkaufspreis CHF 110,94.

Anzahl / 1'000 CHF

	Anzahl	Eigene Aktien zu Anschaffungskosten
Stand 1. April 2016	1'209'989	156'409
Kauf eigener Aktien aus Aktienrückkaufprogramm	92'000	11'789
Kauf eigener Aktien	294'791	39'085
Verkauf / Übertrag eigener Aktien	(293'090)	(32'516)
Vernichtung eigener Aktien	(1'203'500)	(155'639)
Verlust aus Verkauf eigener Aktien		(6'265)
Stand 31. März 2017	100'190	12'863

3.3 Eventualverbindlichkeiten

1'000 CHF	31.3.2017	31.3.2016
Abgegebene Garantien im Zusammenhang mit Mietverpflichtungen von Konzerngesellschaften	2'038	2'894

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

Die Schweizer Sonova Gesellschaften bilden eine MwSt-Gruppe, jedes Unternehmen, welches zur Gruppe gehört, haftet gemeinsam und solidarisch für die Mehrwertsteuerschuld von anderen Mitgliedern der Gruppe. Weiter haften alle am Cashpool teilnehmenden Gesellschaften gemeinsam und solidarisch für Verbindlichkeiten anderer teilnehmender Gesellschaften.

3.4 Wesentliche Beteiligungen

Name der Gesellschaft	Aktivität	Standort	Gesellschaftskapital ¹⁾ Lokale Währung 1'000	Beteiligung Sonova Holding AG
Schweiz				
Sonova AG	A, B,C,D	Stäfa	CHF 2'500	100 %
Phonak AG	A	Stäfa	CHF 100	100 %
Phonak Communications AG	B, C, D	Murten	CHF 500	100 %
Unitron Hearing GmbH	B	Stäfa	CHF 20	100 %
Verve Hearing Systems AG	A	Stäfa	CHF 100	100 %
EMEA (ohne Schweiz)				
Phonak France SA	B	Bron-Lyon (FR)	EUR 1'000	30 % ²⁾
SCI Du Triangle De Bron	A	Bron-Lyon (FR)	EUR 46	100 %
Sonova Holding GmbH	A	Fellbach-Oeffingen (DE)	EUR 153	85 % ²⁾
Sonova Italia S.R.L.	B	Mailand (IT)	EUR 1'040	100 %
Sonova Nederland B.V.	B	Vianen (NL)	EUR 227	100 %
Sonova UK Ltd.	B	Warrington (UK)	GBP 2'500	100 %
Boots Hearing Care Ltd.	B	Conwy (UK)	GBP 0 ³⁾	51 %
Sonova Belgium NV	A, B	Asse Zellik (BE)	EUR 5'000	100 %
Sonova Denmark A/S	B	Middelfart (DK)	DKK 11'075	100 %
Sonova Nordic AB	B	Stockholm (SE)	SEK 200	85 % ²⁾
Sonova Sweden AB	B	Stockholm (SE)	SEK 100	100 %
Sonova Norway AS	B	Oslo (NO)	NOK 900	100 %
Sonova Ibérica S.A.U.	B	Alicante (ES)	EUR 7'000	100 %
Hansaton Akustische Geräte GmbH	B	Wals-Himmelreich (AT)	EUR 450	100 %
Sonova Polska Sp. Z o.o.	B	Warschau (PL)	PLN 100	100 %
Warsaw Service Center Sp.Z.o.o.	A	Warschau (PL)	PLN 100	100 %
Sonova Hungary Korlátolt Felelősségű Társaság	B	Budapest (HU)	HUF 5'000	100 %
Phonak CIS Ltd.	B	Moskau (RU)	RUB 4'000	100 %
Audition Santé SAS	B	Cahors (FR)	EUR 18'800	15 % ²⁾
HIMSA A/S	A	Kopenhagen (DK)	DKK 250	25 %

Wesentliche indirekte Beteiligungen verweisen wir auf Artikel 35 der konsolidierten Jahresrechnung der Sonova Holding AG.

Beschreibung:

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

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

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

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

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

²⁾ Die restlichen Aktien werden von einer Tochtergesellschaft der Sonova Holding AG gehalten.

³⁾ GBP 133

⁴⁾ Aktien ohne Nennwert

Name der Gesellschaft	Aktivität	Standort	Gesellschaftskapital ¹⁾ Lokale Währung 1'000	Beteiligung Sonova Holding AG
Amerika				
National Hearing Services Inc.	B	Victoria BC (CA)	CAD 0 ⁴⁾	100 %
Sonova United States Hearing Instruments, LLC	B	Warrenville (US)	USD 0 ⁴⁾	85 % ²⁾
Sound Pharmaceuticals, Inc.	A	Seattle (US)	USD 13'105	31 %
Sonova Canada Inc.	B	Mississauga (CA)	CAD 0 ⁴⁾	85 % ²⁾
Phonak Mexicana S.A. de C.V.	B	Mexico DF (MX)	MXN 94'050	85 % ²⁾
Connect Hearing Mexico S.A. de C.V.	B	Mexico DF (MX)	MXN 66'050	99 % ²⁾
CAS Argosy Participações Ltda.	B	São Paulo (BR)	BRL 37'106	100 %
Asien / Pazifik				
Advanced Bionics Medical Instruments (Suzhou) Co., Ltd.	B	Suzhou (CN)	CNY 4'617	70 % ²⁾
Sonova Australia Pty. Ltd.	B	Baulkham Hills (AU)	AUD 750	100 %
Sonova New Zealand (Wholesale) Ltd.	B	Auckland (NZ)	NZD 250	100 %
Phonak Japan Co., Ltd.	B	Tokyo (JP)	JPY 10'000	100 %
Unitron Hearing (Suzhou) Co., Ltd.	C	Suzhou (CN)	CNY 46'249	100 %
Sichuan i-Hear Co., Ltd.	A	Chengdu (CN)	CNY 42'802	100 %
Sonova (Shanghai) Co., Ltd	B	Shanghai (CN)	CNY 20'041	100 %
Sonova Taiwan Pte. Ltd.	B	Zhonge City (TW)	TWD 3'100	100 %
Sonova Singapore Pte. Ltd.	B	Singapur (SG)	SGD 250	100 %
Sonova Korea Ltd.	B	Seoul (KR)	KRW 50'000	100 %
Sonova India Private Limited	B	Mumbai (IN)	INR 100	56 % ²⁾
Phonak Operation Center Vietnam Co., Ltd.	C	Binh Duong (VN)	VND 36'156'000	100 %
Sonova Viet Nam Company Limited	B	Ho Chi Minh City (VN)	VND 2'088'000	70 % ²⁾

Wesentliche indirekte Beteiligungen verweisen wir auf Artikel 35 der konsolidierten Jahresrechnung der Sonova Holding AG.

Beschreibung:

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

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

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

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

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

²⁾ Die restlichen Aktien werden von einer Tochtergesellschaft der Sonova Holding AG gehalten.

³⁾ GBP 133

⁴⁾ Aktien ohne Nennwert

3.5 Bedeutende Aktionäre

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

	31.3.2017	31.3.2016
Beda Diethelm	10,17 %	9,98 %
Chase Nominees Ltd. ¹⁾	8,54 %	9,84 %
Hans-Ueli Rihs	5,84 %	6,02 %
Nortrust Nominees Ltd. ¹⁾	4,63 %	3,96 %
Andy Rihs	3,16 %	3,52 %
Registrierte Aktionäre mit weniger als 3 % Anteil	35,42 %	34,09 %
Nicht registriert	32,24 %	32,59 %

¹⁾ Ohne Stimmrechte registriert.

3.6 Beteiligungen der Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung

	31.03.2017				31.03.2016			
	Aktien	Gesperrte Aktien ^{1) 2)}	RSUs ²⁾	Optionen ²⁾	Aktien	Gesperrte Aktien ^{1) 2)}	RSUs ²⁾	Optionen ²⁾
Verwaltungsrat	31'215	65'462		12'788	30'207	58'454	1'044	14'067
Geschäftsleitung	52'243		56'026	533'765	53'542		68'456	505'697
Total	83'458	65'462	56'026	546'553	83'749	58'454	69'500	519'764

¹⁾ Diese Aktien sind einer Sperrfrist unterworfen, welche je nach Zuteilungsdatum vom 1. Juni 2017 bis zum 1. Juni 2022 dauert.

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

Für weitere Details zu Beteiligungen der Mitglieder des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung sowie Offenlegungen gemäss OR 663c wird auf den Vergütungsbericht der Sonova Holding AG verwiesen.

Verwendung des Bilanzgewinnes

Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung vom 13. Juni 2017:

1'000 CHF	31.3.2017
Vortrag vom Vorjahr	1'610'541
Jahresgewinn	142'679
Gesetzliche Gewinnreserven	1'753'220
Vernichtung eigene Aktien	(11'789)
Dividendenausschüttung ¹⁾	(150'241)
Vortrag auf neue Rechnung	1'591'190

¹⁾ Falls die Generalversammlung diesem Antrag zustimmt, wird pro Namenaktie von CHF 0,05 nominal eine Bruttodividende von CHF 2,30 zur Auszahlung kommen (Vorjahr Ausschüttung von CHF 2,10).

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung



Bericht der Revisionsstelle **an die Generalversammlung der Sonova Holding AG** **Stäfa**

Bericht zur Prüfung der Jahresrechnung

Prüfungsurteil

Wir haben die Jahresrechnung der Sonova Holding AG – bestehend aus der Bilanz zum 31. März 2017, der Erfolgsrechnung und dem Anhang für das dann endende Jahr, einschliesslich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft.

Nach unserer Beurteilung entspricht die beigelegte Jahresrechnung zum 31. März 2017 dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards (PS) durchgeführt. Unsere Verantwortlichkeiten nach diesen Vorschriften und Standards sind im Abschnitt „Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Jahresrechnung“ unseres Berichts weitergehend beschrieben.

Wir sind von der Gesellschaft unabhängig in Übereinstimmung mit den schweizerischen gesetzlichen Vorschriften und den Anforderungen des Berufsstands, und wir haben unsere sonstigen beruflichen Verhaltenspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Unser Prüfungsansatz

Überblick



Gesamtwesentlichkeit: CHF 11.6 Millionen

Zur Durchführung angemessener Prüfungshandlungen haben wir den Prüfungsumfang so ausgestaltet, dass wir ein Prüfungsurteil zur Jahresrechnung als Ganzes abgeben können, unter Berücksichtigung der Organisation, der internen Kontrollen und Prozesse im Bereich der Rechnungslegung sowie der Branche, in welcher die Gesellschaft tätig ist.

Als besonders wichtigen Prüfungssachverhalt haben wir das folgende Thema identifiziert:

- Bewertung von Beteiligungen an Tochtergesellschaften und Darlehen an Konzerngesellschaften

PricewaterhouseCoopers AG, Birchstrasse 160, Postfach, 8050 Zürich
Telefon: +41 58 792 44 00, Telefax: +41 58 792 44 10, www.pwc.ch

PricewaterhouseCoopers AG ist Mitglied eines globalen Netzwerks von rechtlich selbständigen und voneinander unabhängigen Gesellschaften.



Umfang der Prüfung

Unsere Prüfungsplanung basiert auf der Bestimmung der Wesentlichkeit und der Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Darstellungen der Jahresrechnung. Wir haben hierbei insbesondere jene Bereiche berücksichtigt, in denen Ermessensentscheide getroffen wurden. Dies trifft zum Beispiel auf wesentliche Schätzungen in der Rechnungslegung zu, bei denen Annahmen gemacht werden und die von zukünftigen Ereignissen abhängen, die von Natur aus unsicher sind. Wie in allen Prüfungen haben wir das Risiko der Umgehung von internen Kontrollen durch die Geschäftsleitung und, neben anderen Aspekten, mögliche Hinweise auf ein Risiko für beabsichtigte falsche Darstellungen berücksichtigt.

Wesentlichkeit

Der Umfang unserer Prüfung ist durch die Anwendung des Grundsatzes der Wesentlichkeit beeinflusst. Unser Prüfungsurteil zielt darauf ab, hinreichende Sicherheit darüber zu geben, dass die Jahresrechnung keine wesentlichen falschen Darstellungen enthält. Falsche Darstellungen können beabsichtigt oder unbeabsichtigt entstehen und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden kann, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieser Jahresrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen können.

Auf der Basis unseres pflichtgemässen Ermessens haben wir quantitative Wesentlichkeitsgrenzen festgelegt, so auch die Wesentlichkeit für die Jahresrechnung als Ganzes, wie nachstehend aufgeführt. Die Wesentlichkeitsgrenzen, unter Berücksichtigung qualitativer Erwägungen, erlauben es uns, den Umfang der Prüfung, die Art, die zeitliche Einteilung und das Ausmass unserer Prüfungshandlungen festzulegen sowie den Einfluss wesentlicher falscher Darstellungen, einzeln und insgesamt, auf die Jahresrechnung als Ganzes zu beurteilen.

<i>Gesamtwesentlichkeit</i>	CHF 11.6 Millionen
<i>Herleitung</i>	5% des durchschnittlichen Gewinns vor Steuern der letzten drei Jahre
<i>Begründung für die Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit</i>	Als Bezugsgrösse zur Bestimmung der Wesentlichkeit wählten wir den Gewinn vor Steuern, da dies aus unserer Sicht diejenige Grösse ist, an der die Erfolge des Konzerns üblicherweise gemessen werden. Die Verwendung der durchschnittlichen Zahl der letzten drei Jahre trägt dazu bei, Volatilitätseffekte auf dem Gewinn vor Steuern abzuschwächen.

Wir haben mit dem Audit Committee vereinbart, diesem im Rahmen unserer Prüfung festgestellte, falsche Darstellungen über CHF 1.0 Millionen mitzuteilen; ebenso alle falschen Darstellungen unterhalb dieses Betrags, die aus unserer Sicht jedoch aus qualitativen Überlegungen eine Berichterstattung nahelegen.

Berichterstattung über besonders wichtige Prüfungssachverhalte aufgrund Rundschreiben 1/2015 der Eidgenössischen Revisionsaufsichtsbehörde

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemässen Ermessen am bedeutsamsten für unsere Prüfung der Jahresrechnung des aktuellen Zeitraums waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung der Jahresrechnung als Ganzes und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt, und wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.



Bewertung von Beteiligungen an Tochtergesellschaften und Darlehen an Konzerngesellschaften

<i>Besonders wichtiger Prüfungssachverhalt</i>	<i>Unser Prüfungsverfahren</i>
<p>Die Beteiligungen an Tochtergesellschaften und Darlehen an Konzerngesellschaften betragen am 31. März 2017 CHF 2'512.1 Millionen (99% der total Aktiven).</p> <p>Grundsätzlich unterliegen die Beteiligungen einer Einzelbewertung. Gewisse Beteiligungen unterliegen aufgrund ihrer Gleichartigkeit einer Gruppenbewertung.</p> <p>Unserer Einschätzung zufolge stellt die Bewertung von Beteiligungen und Darlehen an Konzerngesellschaften aufgrund der Höhe des Buchwertes und der Ermessensspielräume bei der Beurteilung der Werthaltigkeit dieser Vermögenswerte einen besonders wichtigen Prüfungssachverhalt dar.</p> <p>Beteiligungen werden typischerweise nicht planmässig abgeschrieben, sondern bei möglichen Wertanpassung einer ausserordentlichen Wertminderung unterzogen. Die angewandten Bewertungsmethoden enthalten wesentliche Ermessensspielräume hinsichtlich der Annahmen zu zukünftigen Geschäftsergebnissen.</p>	<p>Um Indikatoren für Wertminderungen von Beteiligungen und/oder Darlehen an Konzerngesellschaften zu identifizieren, verglich die Geschäftsleitung den Beteiligungswert und/oder die Darlehen mit dem Eigenkapital der jeweiligen Beteiligungen.</p> <p>Wir evaluierten und prüften die Einschätzung, indem wir den Vergleich anhand einer angemessenen Stichprobe von Beteiligungen/Darlehen unabhängig durchführten. Zusätzlich haben wir die Einschätzung der Geschäftsleitung hinsichtlich der Frage überprüft, ob weitere qualitative Indikatoren für Wertminderungen vorliegen.</p> <p>Im Hinblick auf Beteiligungen und/oder Darlehen an Konzerngesellschaften mit Indikatoren für Wertminderungen folgte die Geschäftsleitung einem klaren Prozess, um zukünftige Zahlungsströme abzuschätzen. Das Gesamtbudget des Konzerns, inklusive der Zahlungsströme für diese Beteiligungen, wurde vom Verwaltungsrat zeitnah hinterfragt und mit der Geschäftsleitung diskutiert und stimmte mit den vom Verwaltungsrat genehmigten Budgets überein.</p> <p>Wir haben eine Evaluierung und kritische Hinterfragung der Angemessenheit der Schlüsselannahmen der Geschäftsleitung, die sie bei ihrer Werthaltigkeitsüberprüfung angewendet hatte, hinsichtlich folgender Punkte vorgenommen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Projektionen für die erwarteten Zahlungsströme, indem wir die tatsächlichen Resultate mit den letztjährigen Budgets verglichen, um zu überprüfen, ob die Annahmen im Nachhinein betrachtet angemessen waren. • Mittel- und langfristige Wachstumsraten, indem wir diese mit Prognosen aus der Wirtschaft und der Branche verglichen. • Diskontierungssatz, indem wir eine Einschätzung der Kapitalkosten des Unternehmens und von vergleichbaren Firmen vornahmen. <p>Wir haben zu den Annahmen unsere eigene Sensitivitätsanalyse vorgenommen, um zu bestimmen, in welchem Umfang individuelle oder kollektive</p>



Änderungen dieser Annahmen zu einer Wertminderung der Beteiligungen/Darlehen führen könnten.

Wir kommen zum Schluss, dass die Einschätzungen auf angemessenen Annahmen beruhen, diese stetig angewandt wurden, und stimmen deshalb mit der Einschätzung der Geschäftsleitung überein.

Verantwortlichkeiten des Verwaltungsrates für die Jahresrechnung

Der Verwaltungsrat ist verantwortlich für die Aufstellung einer Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten und für die internen Kontrollen, die der Verwaltungsrat als notwendig feststellt, um die Aufstellung einer Jahresrechnung zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung der Jahresrechnung ist der Verwaltungsrat dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft zur Fortführung der Geschäftstätigkeit zu beurteilen, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Geschäftstätigkeit – sofern zutreffend – anzugeben sowie dafür, den Rechnungslegungsgrundsatz der Fortführung der Geschäftstätigkeit anzuwenden, es sei denn, der Verwaltungsrat beabsichtigt, entweder die Gesellschaft zu liquidieren oder Geschäftstätigkeiten einzustellen, oder hat keine realistische Alternative dazu.

Verantwortlichkeiten der Revisionsstelle für die Prüfung der Jahresrechnung

Unsere Ziele sind, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die Jahresrechnung als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und einen Bericht abzugeben, der unser Prüfungsurteil beinhaltet. Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Mass an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz sowie den PS durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung, falls eine solche vorliegt, stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn von ihnen einzeln oder insgesamt vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie die auf der Grundlage dieser Jahresrechnung getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Nutzern beeinflussen.

Eine weitergehende Beschreibung unserer Verantwortlichkeiten für die Prüfung der Konzernrechnung befindet sich auf der Website von EXPERTSuisse: <http://expertsuisse.ch/wirtschaftspruefung-revisionsbericht>. Diese Beschreibung ist Bestandteil unseres Berichts.

Bericht zu sonstigen gesetzlichen und anderen rechtlichen Anforderungen

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

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Sandra Boehm', written over a faint horizontal line.

Sandra Boehm
Revisionsexpertin
Leitende Revisorin

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Kai Mauden', written over a faint horizontal line.

Kai Mauden

Zürich, 9. Mai 2017

Beilagen:

- Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang)
- Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes

Diese Seite wurde absichtlich frei gelassen

Hear the World Foundation

Die Hear the World Foundation unterstützt Sonovas Vision – eine Welt, in der alle die Chance auf gutes Hören haben –, indem sie sich weltweit für bedürftige Menschen und insbesondere Kinder mit Hörverlust einsetzt.



Über 100 prominente Botschafter wurden von Musiker und Fotograf Bryan Adams in der Hear the World Pose fotografiert (Copyright: Bryan Adams)



Rund ein Sechstel der Erwachsenen und 32 Millionen Kinder leben mit einem mittleren bis starken Hörverlust.¹ Der Grossteil davon lebt in Ländern mit niedrigem bis mittlerem Einkommen und hat oftmals keinen oder nur begrenzten Zugang zu audiologischer Versorgung.² Besonders bei Kindern kann ein unversorgter Hörverlust erhebliche Folgen für den Spracherwerb und somit die Bildungs- und Berufschancen haben.

Weltweite Unterstützung seit 2006

Die Hear the World Foundation, eine Initiative der Sonova, unterstützt weltweit bedürftige Menschen mit Hörverlust mit der Spende finanzieller Mittel, Hörgerätetechnologie und Fachwissen. Seit ihrer Gründung im Jahre 2006 hat die Stiftung über 80 Projekte in 39 Ländern unterstützt und somit das Leben tausender Menschen weltweit verändert.

Prävention von Hörverlust

Rund die Hälfte aller Fälle von Hörverlust liessen sich durch frühzeitige Massnahmen vermeiden.³ Bei Kindern sind 60 Prozent der Hörverluste vermeidbar und in Ländern mit niedrigem Einkommen sind es sogar 75 Prozent.⁴ Insgesamt riskieren aktuell mehr als eine Milliarde junge Menschen durch unvorsichtiges Hörverhalten einen Hörverlust. Die Hear the World Foundation engagiert sich im Rahmen des International World Hearing Day der WHO und mit weiteren Aufklärungskampagnen aktiv für die Prävention von Hörverlust, etwa indem sie auf Konzerten gratis Gehörschütze verteilt und über die Risiken zu lauter Musik aufklärt.

Über 100 prominente Botschafter

Mehr als 100 prominente Botschafter unterstützen die Stiftung. Sie alle wurden von Musiker und Fotograf Bryan Adams mit einer Hand hinter dem Ohr, der Hear the World-Pose für bewusstes Hören, porträtiert. So sind beeindruckende Fotografien von Stars wie Plácido Domingo, Sting, Tina Turner, Christoph Waltz, Cindy Crawford, Kate Moss und vielen mehr entstanden. Gemeinsam mit uns verfolgen sie das Ziel, die Öffentlichkeit auf die Bedeutung guten Hörens sowie die Folgen eines Hörverlusts aufmerksam zu machen.

Freiwilligenarbeit der Mitarbeitenden von Sonova

Viele der mehr als 14'000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Sonova unterstützen die Hear the World Foundation aktiv, indem sie ihre Zeit, ihre Fähigkeiten und ihr Know-how in den Dienst ihrer Projekte auf der ganzen Welt stellen. Durch diese Erfahrungen fühlen sie sich in ihrem sozialen Engagement bestärkt, das zumeist auch der ausschlaggebende Punkt für eine Karriere in der audiologischen Gesundheitsversorgung gewesen ist. Seit 2013 haben über 1'000 Mitarbeitende mehr als 10'000 Stunden ehrenamtliche Arbeit in Projekten geleistet oder sich aktiv an Fundraising-Aktionen beteiligt.

Jeder kann Hören schenken

Wenn auch Sie bedürftigen Kindern mit Hörverlust auf der ganzen Welt helfen wollen, können Sie das mit einer Spende tun. Der gesamte Spendenbetrag fließt direkt in die Projektarbeit der Stiftung ein: Sonova trägt sämtliche Verwaltungskosten und stellt gratis Ausrüstung und professionelle Unterstützung bereit. Alle Spenden können gemäss den Gesetzen und Vorschriften Ihres Wohnsitzlandes steuerlich geltend gemacht werden.

Für weitere Informationen: www.hear-the-world.com

- 1 WHO (2008)
- 1, 4 WHO (2016)
- 2 WHO (2012)
- 3 WHO (2015)



Engagement in Indien

Als Crystal Variava zum ersten Mal in die Rangammal-Schule in der südindischen Stadt Tiruvanmalai kam, war sie überrascht: 200 Kinder sass in den hellen Klassenzimmern des weitläufigen Gebäudes. Der Unterricht war in vollem Gange. Doch kaum ein Laut war zu hören.

Nur wenige Monate später, bei Variavas nächstem Einsatz, hörte die Sonova-Audiologin fröhliche Kinderstimmen aus den Unterrichtsräumen. Die neuen digitalen Hörgeräte, zur Verfügung gestellt von der Hear the World Foundation, hatten etwas Grundlegendes verändert: Die Kinder nutzten jetzt ihre Stimmen. «Ich bin noch immer gerührt, wenn ich daran zurückdenke», erinnert sich Variava. Längst hat die Sonova-Mitarbeitende

aus der Zentrale in Mumbai, die als freiwillige Helferin das Projekt begleitet, die Kinder ins Herz geschlossen.

Zwar wächst Indiens Wirtschaft schnell, aber auf dem Land ist davon nicht viel zu spüren. Es fehlt an Infrastruktur und medizinischer Versorgung. Deshalb verkaufte die Britin Silvia Wright vor mehr als 35 Jahren ihr Hab und Gut – und gründete die Rangammal Memorial Rehabilitation Society. Die Hear the World Foundation unterstützt das soziale Projekt seit 2014 mit digitalen Hörgeräten und finanziellen Mitteln für die Sprachtherapie und Lehrerfortbildung. Um die Versorgung langfristig zu sichern, besuchen Mitarbeitende von Sonova Indien die Schule vier Mal im Jahr. Sie überprüfen die Hörgeräte, die durch das feuchte Klima strapaziert werden. Sie zeigen den Lehrern, wie sie kleine Reparaturen selbst erledigen können. Und auch, wie sie am besten die sprachliche Entwicklung der Kinder unterstützen.

Der 6-jährige Gurumoorthy, Guru genannt, hat es Sonova-Audiologin Crystal Variava besonders angetan: «Er hat zwar erst mit vier Jahren Hörgeräte bekommen, spricht aber bereits sehr gut und will Lehrer werden!» Sein Lieblingsgeräusch ist der Ruf der Krähen vor seinem Fenster. Variava will sich auch in Zukunft engagieren und das Projekt in Tiruvanmalai weiterhin regelmässig besuchen: «Die Schule ist ein magischer Ort, an dem Kindern, die kaum eine Perspektive in ihrem Leben hatten, neue Chancen geboten werden.»



Längst hat Crystal Variava die Kinder der Rangammal-Schule ins Herz geschlossen. Die Sonova-Mitarbeitende engagiert sich als freiwillige Helferin für die Hear the World Foundation, welche die Kinder der süd-indischen Schule mit digitalen Hörgeräten ausgestattet hat und auch die Sprachförderung unterstützt.



Informationen für Investoren

Finanzkalender

13. Juni 2017

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

13. November 2017

Veröffentlichung des Halbjahresberichtes
per 30. September 2017
Medien- und Finanzanalystentelefonkonferenz

22. Mai 2018

Veröffentlichung des Geschäftsberichtes
per 31. März 2018
Medien- und Finanzanalystenkonferenz

12. Juni 2018

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

Kapitalstruktur und Rechte der Aktionäre

Aktiendaten

www.sonova.com/de/investoren/aktiendaten

Aktionärsstruktur

www.sonova.com/de/investoren/aktionärsstruktur

Mitwirkungsrechte der Aktionäre

www.sonova.com/de/investoren/mitwirkungsrechte-der-aktionäre

Reglemente und Grundsätze

Statuten
Organisationsreglement
Regeln über Arbeitsweise und Prozesse
im Verwaltungsrat
Komiteesatzungen
Verhaltenskodex
Lieferantenrichtlinien
www.sonova.com/de/investoren/statuten

Finanzinformationen

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

Informationen zur Generalversammlung

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

Elektronischer Informationsservice

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

Kontaktformular

www.sonova.com/de/kontaktieren-sie-uns

Bestellformular für Finanzberichte

www.sonova.com/de/bestellformular

Sonova Hauptsitz

Sonova Holding AG
Investor Relations
Laubisrütistrasse 28
CH-8712 Stäfa
Schweiz
Telefon +41 58 928 33 33
Fax +41 58 928 33 99
E-mail ir@sonova.com
Website www.sonova.com

Leiter Investor Relations

Thomas Bernhardsgrütter

Investor Relations Associates

Nicole Jenni
Corinne Hofmann

Aktienregister

ShareCommService AG
Europastrasse 29
CH-8152 Glattbrugg
Schweiz
Telefon +41 44 809 58 53
Fax +41 44 809 58 59

Sonova Holding AG
Laubisrütistrasse 28
8712 Stäfa
Schweiz

Telefon +41 58 928 33 33
Fax +41 58 928 33 99
E-Mail ir@sonova.com
Website www.sonova.com

Haftungsausschluss

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

Impressum
Publishing System: Multimedia Solutions AG, Zürich
Druck: Neidhart + Schön AG, Zürich

Dieser Geschäftsbericht ist auch in englischer Sprache erhältlich. Der englische Text ist massgebend.
©Sonova Holding AG 2017 All rights reserved

Unsere Marken

PHONAK

unitron.

HANSATON



Advanced Bionics

AudioNova

