



# GESCHÄFTSBERICHT 2012/13



## LEADERSHIP DRIVEN BY INNOVATION

---

*Sonova will auf dem globalen Markt für Hörlösungen als Innovationsführer anerkannt werden, weshalb wir uns ständig herausfordern, technologische Grenzen zu überwinden.*

---

*Unsere Führungsposition basiert auf einer reich gefüllten Pipeline neuer Technologien, Produkte und Funktionen und zeigt sich Tag für Tag in unserer engen, produktiven Beziehung zu den Hörgeräteakustikern. Diese wissen die greifbaren Vorteile zu schätzen, die unsere technologischen Innovationen ihren Kunden verschaffen.*

---

# HIGHLIGHTS

– *Sonova erzielte im Geschäftsjahr 2012/13 einen Rekordumsatz:*

Umsatzwachstum um 10,8% in Schweizer Franken und um 7,4% in Lokalwährungen auf CHF 1'795 Mio. Zu diesem Anstieg trugen sowohl das Hörgeräte- als auch das Cochlea-Implantate-Segment und alle wichtigen Regionen bei.

– *Konsolidierung unserer Führungsposition auf dem Markt für Hörgeräte:*

Trotz eines schwierigen Marktumfelds stieg der Umsatz im Hörgeräte-Segment um 4,9% in Lokalwährungen; verantwortlich waren hierfür unsere kontinuierlich starke Innovation und unsere globale Vertriebspräsenz. Die EBITA-Marge stieg dank strikter Kostenkontrolle und günstiger Wechselkursentwicklung um 100 Basispunkte auf 23,3%.

– *Gewinnzone bei Cochlea-Implantaten erreicht:*

Aufgrund eines starken Umsatzwachstums um 47,1% in Lokalwährungen erreichte das Segment Cochlea-Implantate einen entscheidenden Meilenstein – erstmals wurde auf normalisierter Basis die Gewinnzone erreicht.

– *Deutlich verbessertes Betriebsergebnis, höhere Margen und starker Cash Flow:*

Um Einmalkosten bereinigt, belief sich der EBITA auf CHF 386 Mio., was einem Plus von 22,6% in Schweizer Franken und 15,4% in Lokalwährungen entspricht. Die Betriebsmarge verbesserte sich um 200 Basispunkte auf 21,5%. Der operative Free Cash Flow stieg um 33% auf CHF 319 Mio.

– *Ausgewiesenes Ergebnis spiegelt frühere Ereignisse bei Advanced Bionics wider:*

Im ausgewiesenen EBITA von CHF 183 Mio. für das Geschäftsjahr 2012/13 ist eine einmalige Rückstellungserhöhung für mögliche Haftungen aufgrund eines 2006 durchgeführten Produktrückrufs von Advanced Bionics enthalten.

– *Deutlich höhere Dividende vorgeschlagen:*

Nachdem das Geschäftsjahr mit einer soliden Bilanz und einer starken positiven Nettoliquidität abgeschlossen werden konnte, schlägt der Verwaltungsrat der Generalversammlung 2013 eine Ausschüttung von CHF 1,60 pro Aktie vor, was eine Steigerung um 33% gegenüber dem Vorjahr bedeutet.

## KENNZAHLEN SONOVA GRUPPE

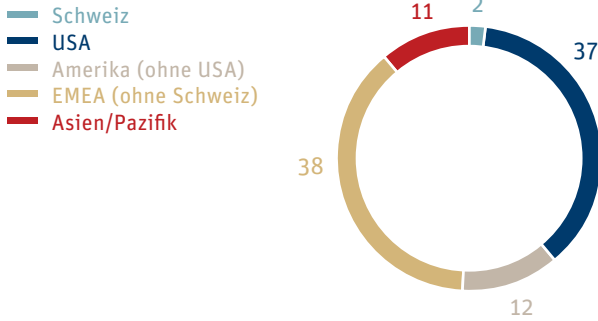
in CHF Mio., wenn nichts anderes erwähnt	Ausgewiesenes Ergebnis 2012/13	Veränderung in %	Normalisiertes Ergebnis 2012/13 <sup>1)</sup>	Veränderung in %	2011/12
Umsatz	1'795,3	10,8%	1'795,3	10,8%	1'619,8
EBITA	182,8	(42,0%)	386,4	22,6%	315,2
EBITA-Marge	10,2%		21,5%		19,5%
EPS (CHF)	1,66	(55,3%)	4,62	24,5%	3,71
Operativer Free Cash Flow <sup>1)</sup>	318,6	33,0%	318,6		239,5
ROCE <sup>2)</sup>	10,5%		10,5%		19,2%
ROE <sup>2)</sup>	7,2%		7,2%		17,5%

<sup>1)</sup> Ohne Einmalkosten, hauptsächlich im Zusammenhang mit der Erhöhung der Rückstellungen für Produkthaftungen innerhalb des Cochlea-Implantate Geschäftsbereichs (siehe Anhang 7 der Konzernjahresrechnung). Bilanzbasierte Kennzahlen (inklusive davon abhängige Verhältniswerte) wie ausgewiesen.

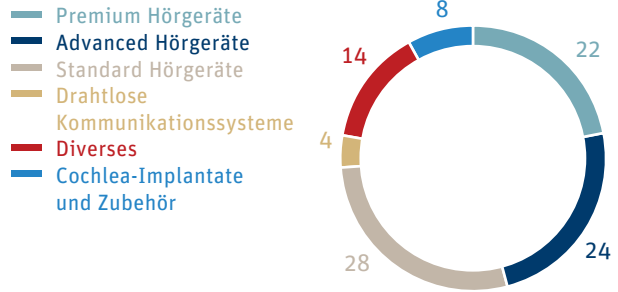
<sup>2)</sup> Detaillierte Definitionen finden Sie unter «5-Jahres-Kennzahlen».

# KENNZAHLEN

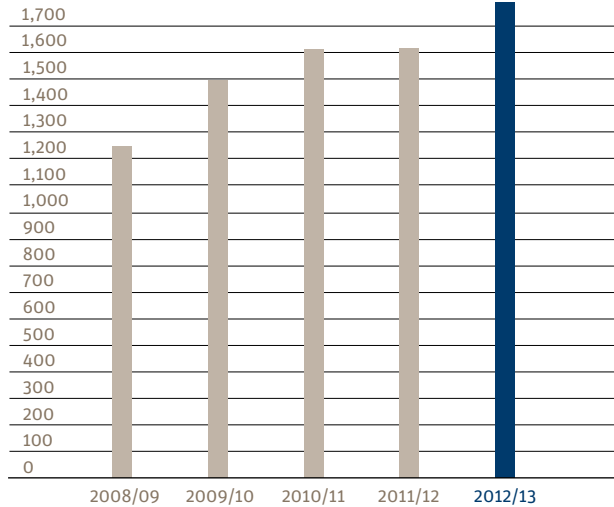
UMSATZ NACH REGIONEN 2012/13  
in %



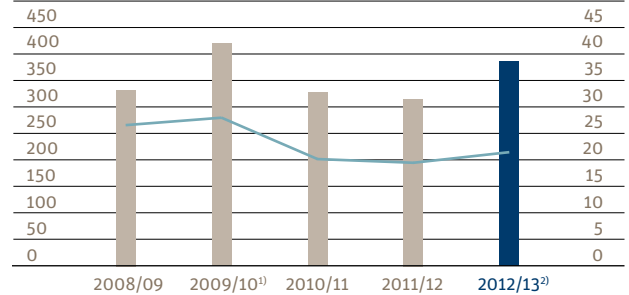
UMSATZ NACH PRODUKTEGRUPPEN 2012/13  
in %



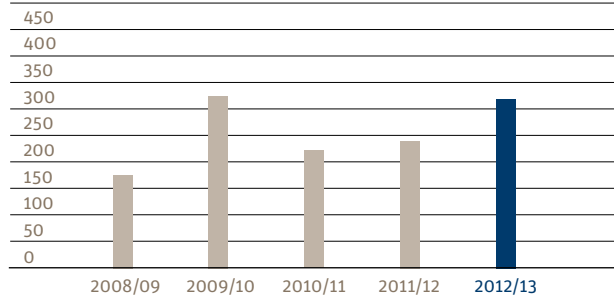
UMSATZ  
in CHF Mio.



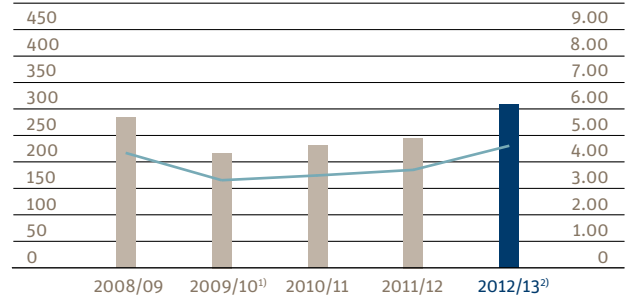
EBITA  
in CHF Mio.



OPERATIVER FREE CASH FLOW  
in CHF Mio.



GEWINN NACH STEUERN  
in CHF Mio.



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

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

---

# INHALTSVERZEICHNIS

---

---

02 BRIEF AN DIE AKTIONÄRE

---

06 STRATEGIE UND MARKEN

---

26 CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

---

28 CORPORATE GOVERNANCE

---

44 VERGÜTUNGSBERICHT

---

52 FINANZBERICHT

---

58 5-JAHRES KENNZAHLEN

---

60 KONZERNJAHRESRECHNUNG

---

110 JAHRESRECHNUNG DER SONOVA HOLDING AG

---

INVESTOR INFORMATION (Umschlagklappe hinten)

# BRIEF AN DIE AKTIONÄRE



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

## AUF ZIELKURS

*– Unsere Strategie der Fokussierung auf profitable und wachstumsstarke Geschäftsbereiche und marktführende Innovation sorgte im Geschäftsjahr 2012/13 für deutliche Fortschritte. Das Unternehmen hat bewiesen, dass es gut auf Zielkurs ist, Umsatz und Gewinn kontinuierlich zu steigern.*

### SEHR GEEHRTE AKTIONÄRE

Wir freuen uns, Ihnen berichten zu können, dass die Sonova Gruppe im Geschäftsjahr 2012/13 ein solides Umsatzwachstum verzeichnen konnte. Zu diesem Wachstum trugen sowohl das Hörgeräte- als auch das Cochlea-Implantate-Segment bei. Wir sind stolz darauf, ein starkes Wachstum bei Gewinn und Cash Flow sowie eine deutliche Steigerung der Margen auf normalisierter Basis vorlegen zu können\*.

Dieses Finanzjahr bewies erneut das erfolgreiche Zusammenspiel unserer starken Position in einem wachsenden globalen Markt und unseres unermüdlichen Strebens nach Innovation, wodurch wir höchst fortschrittliche und attraktive Produkte schaffen, die unseren Kunden echten Mehrwert bieten. Grundsteine unseres Erfolgs sind die Leidenschaft und der Innovationsgeist unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie ihr Bestreben, immer mehr Menschen zu einem besseren Hören zu verhelfen.

### SOLIDE FINANZERGEBNISSE

Der Umsatz betrug im Berichtsjahr CHF 1'795 Mio., ein Anstieg um 10,8% in Schweizer Franken beziehungsweise 7,4% in Lokalwährungen. Bei Hörgeräten stieg der Umsatz um 8,2%, bei Cochlea-Implantaten um 52,3%. Der Bruttoertrag belief sich auf CHF 1'240 Millionen, ein Zuwachs um 12,1% gegenüber dem Vorjahr. Der Betriebsgewinn (EBITA) ohne Einmalkosten stieg gegenüber dem Geschäftsjahr 2011/12 um 22,6% auf nunmehr CHF 386,4 Mio. Das normalisierte Finanzergebnis entsprach unseren Zielvorgaben. Unterstützt durch einen starken Operativen Free Cash Flow von CHF 318,6 Mio. erreichte die Nettoliquidität CHF 185,8 Mio.

### RÜCKSTELLUNGEN FÜR PRODUKTHAFTUNGENS

Im April 2013 wurde Advanced Bionics mit dem Urteil eines Bezirksgerichts in Kentucky (USA) konfrontiert. Die dort behandelte Klage war von einer Patientin eingereicht worden, deren Cochlea-Implantat von Advanced Bionics eine Fehlfunktion aufwies. Das fragliche Gerät war im Jahr 2006 implantiert

worden und von einem von Advanced Bionics im März 2006 – also mehr als drei Jahre vor der Übernahme des Unternehmens durch Sonova – freiwillig durchgeführten Produktrückruf betroffen. Ein Geschworenengericht gestand dem Kläger einen unerwartet hohen Strafschadenersatz zu. Nach umfassender Analyse entschied Advanced Bionics, seine Rückstellungen für Ansprüche dieser Art um CHF 198 Mio. zu erhöhen. Diese Erhöhung ist in den Ergebnissen des Geschäftsjahres 2012/13 berücksichtigt. Um das operative Ergebnis nachvollziehbarer zu präsentieren, sind die in diesem Jahresbericht dargelegten normalisierten Ergebnisse in der Regel um die Auswirkungen dieser Einmalkosten bereinigt. Wir sind überzeugt, dass diese erhöhte Rückstellung die Bilanz der Gruppe vor weiteren Auswirkungen dieser möglichen Haftung, die aus der Zeit vor der Übernahme rührt, schützt.

#### HÖRGERÄTE – KONTINUIERLICHE INNOVATION

Unser Hörgeräte-Segment verzeichnete ein Umsatzwachstum von 4,9% in Lokalwährungen, das sich im Jahresverlauf beschleunigte und die Position von Sonova als Weltmarktführer weiter stärkt. Unsere Innovationskraft zeigte sich im hohen Anteil der Umsätze, die durch Produkte generiert wurden, deren Einführung innerhalb der letzten zwei Jahre erfolgt ist. Dies galt für unser gesamtes Produktportfolio sowie für beide unserer Hörgerätemarken Phonak und Unitron.

Durch unseren Technologieplattform-Ansatz können wir eine Innovationsgeschwindigkeit vorgeben, mit der andere nur schwer mithalten können. Mit der Einführung der neuen Quest Plattform von Phonak haben wir einen weiteren grossen Schritt vorwärts getan. Begonnen im Oktober 2012 und weiter ausgebaut im April 2013 ist dies eine der umfassendsten Produkteinführungen in der Geschichte der Marke Phonak. Basierend auf seiner fortschrittlichen Era Plattform führte Unitron ebenfalls Premiumprodukte sowie das marktverändernde Produkt- und Servicekonzept Flex ein.

Das Retailgeschäft leistete einen erheblichen Beitrag zum Wachstum des Hörgeräte-Segments, sowohl durch organisches Wachstum als auch durch gezielte Akquisitionen. Wir haben unser Netzwerk an Hörgeräteakustikern innerhalb unseres Retailgeschäfts weiter ausgebaut. Hierdurch können wir den Hörgeräteträgern eine hervorragende audiologische Versorgung bieten und gleichzeitig die zukünftige Entwicklung unserer Branche mitgestalten. Unsere Retailaktivitäten fassen wir Schritt für Schritt unter der Marke Connect Hearing zusammen. Zur Steigerung der Bekanntheit dieser Marke haben wir in ausgewählten Ländern Kampagnen gestartet.

#### COCHLEA-IMPLANTATE – IN DER GEWINNZONE

Unser Cochlea-Implantate-Segment hat seinen Aufwärtstrend bei Umsatz und Rentabilität fortgesetzt. Das Segment erzielte 2012/13 einen Rekordumsatz und überschritt beim normalisierten EBITA erstmalig die Gewinnschwelle, so wie in unserem Strategieplan vorgesehen.

Unsere Strategie erfordert eine enge Zusammenarbeit im Bereich F&E, damit die gesamte Gruppe von den Innovationen profitieren kann. Die einander ergänzenden Anstrengungen der F&E-Teams von Advanced Bionics und Phonak zeigten sich eindrucksvoll in der Entwicklung von Naída CI Q70<sup>1</sup>, einem Sprachprozessor der nächsten Generation, und der revolutionären Elektrode HiFocus Mid-Scala<sup>2</sup>. Diese Elektrode soll die empfindlichen Strukturen der Hörschnecke schützen und das Resthörvermögen bewahren, ohne dass bei der Leistung Einbussen zu verzeichnen sind.

Mit unserem Cochlea-Implantate-Geschäft dringen wir weiter in neue Märkte vor: Nachdem wir schon seit Jahren erfolgreich auf dem privaten Markt in China tätig sind, konnten wir erstmals eine Ausschreibung der chinesischen Zentralregierung gewinnen.

#### VERSTÄRKUNG DES MANAGEMENTS DER GRUPPE

Wir haben das Managementteam von Sonova weiter verstärkt. Hartwig Grevener nahm seine Tätigkeit als CFO per 1. August 2012 auf. Andi Vonlanthen wurde per 1. April 2012 als Group Vice President Research & Development in die Geschäftsleitung befördert. Zur Unterstützung unserer Wachstumsstrategie haben wir zudem die Geschäftsleitung ausgebaut und erweitert.

Unseren internationalen Vertrieb haben wir in drei Regionen aufgespalten, um uns besser auf lokale Märkte konzentrieren zu können. Claude Diversi, der zuvor Phonak Frankreich geleitet hatte, ist nun für Vertrieb und Distribution von Phonak in Europa und Südamerika verantwortlich. Paul Thompson ist jetzt neben seinen Aufgaben als Group Vice President Business Development für Phonak Nordamerika zuständig. Chin-Hwee Lim wiederum wurde per 1. April 2013 zum Vice President Sales für die Region Asien / Pazifik ernannt.

Durch die Berufung von Stefan Launer (Vice President Science & Technology), Jan Metzdorff (Vice President Unitron) und Franz Petermann (Vice President Channel Solutions) in die Geschäftsleitung per 1. April 2013 haben wir unser Führungsteam vervollständigt.

#### VERBESSERUNG DER CORPORATE GOVERNANCE

Die Herausforderungen, die sich aus der verspäteten Gewinnwarnung im März 2011 ergaben, sind mittlerweile vollständig bewältigt worden: Die SIX Swiss Exchange verkündete ihr endgültiges Urteil am 10. Juli 2012. Am 5. Oktober 2012 erzielten Sonova und eine Anlegergruppe einen aussergerichtlichen Vergleich. Im Januar 2013 gab die Staatsanwaltschaft Zürich die Einstellung sämtlicher Verfahren gegen bestimmte ehemalige und aktuelle Mitglieder der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrates von Sonova bekannt.

<sup>1</sup> Regulatorische Zulassung hängig

<sup>2</sup> Regulatorische Zulassung in den USA hängig

Während des Berichtsjahres unternahmen wir weitere Schritte, um unsere Corporate Governance zu stärken. Als weltweit agierendes Unternehmen mit einem breiten Spektrum an Geschäftsfeldern sind wir uns unserer Führungsrolle in der Branche klar bewusst. Diese betrifft nicht nur Produkte und Dienstleistungen, sondern auch den ethisch korrekten Umgang mit Zulieferern, Kunden und Kollegen. Daher haben wir unseren Verhaltenskodex in weiten Teilen aktualisiert und die überarbeitete Version in der gesamten Gruppe eingeführt.

Zudem haben wir unsere Vergütungsstruktur verbessert: Verwaltungsratsmitglieder erhalten als Vergütung keine Aktienoptionen mehr, sondern ausschliesslich gesperrte Aktien (Einzelheiten sind im Vergütungsbericht auf S. 44 enthalten).

#### VERÄNDERUNGEN IM VERWALTUNGSRAT

Nach 14 Jahren Tätigkeit im Verwaltungsrat entschloss sich Heliane Canepa, bei der Generalversammlung 2013 von ihrem Amt zurückzutreten. Wir danken ihr aufrichtig für ihr Engagement im Dienste des Unternehmens und wünschen ihr alles Gute für die Zukunft. Der Verwaltungsrat gewährte Andy Rihs eine Ausnahme von der Vorschrift zum automatischen Ausscheiden aus Altersgründen, sodass er sein aktuelles Mandat beenden kann, das an der Generalversammlung 2015 ausläuft. Wir freuen uns sehr, dass er weiterhin entscheidend zum langfristigen Erfolg von Sonova beitragen wird.

Jinlong Wang wurde zur Wahl in den Verwaltungsrat bei der Generalversammlung 2013 vorgeschlagen. Derzeit ist er Senior Vice President der Starbucks Corporation und Präsident von Starbucks für die Region Asien/Pazifik. Mit seinen umfangreichen Erfahrungen sowohl in China als auch in den USA wird er eine wertvolle Verstärkung für den aktuellen Verwaltungsrat sein.

Bei der Generalversammlung 2013 stehen die Mandate von John J. Zei und Beat Hess zur Wiederwahl an. Diese Wiederwahl gilt für ein Mandat von drei Jahren.

#### ERHÖHUNG DER VORGESCHLAGENEN DIVIDENDE

Unterstützt durch den starken Cash Flow schloss Sonova das Jahr mit einer soliden Bilanz und einer positiven Nettoliquidität ab. Unsere Priorität zur Verwendung liquider Mittel ist weiterhin die Suche nach profitablen ergänzenden Akquisitionen. Der Verwaltungsrat wird bei der Generalversammlung 2013 eine deutlich höhere Dividende von CHF 1,60 pro Aktie vorschlagen, die verrechnungssteuerfrei aus Kapitalreserven ausgeschüttet wird. Dies stellt eine signifikante Erhöhung um 33 % gegenüber dem vorherigen Geschäftsjahr dar.

#### BEKENNTNIS ZUR CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Wir freuen uns, bekannt zu geben, dass Sonova ihr Programm für Corporate Social Responsibility (unternehmerische Sozialverantwortung, CSR) im vergangenen Jahr weiter ausgebaut

und unter anderem einen eigenen Senior CSR Manager ernannt hat. Die CSR-Aktivitäten des Unternehmens werden nun in einem separaten Bericht (einsehbar unter [www.sonova.com/de/csrreport/](http://www.sonova.com/de/csrreport/)) beschrieben; in Verbindung mit den Informationen im Geschäftsbericht erfüllt dies die Anforderungen der Global Reporting Initiative (GRI) auf Anwendungsebene C.

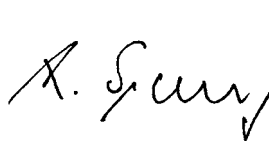
Wir haben unser soziales Engagement dieses Jahr verstärkt, indem wir den Auftrag der Hear the World Foundation, die bedürftige Menschen mit Hörverlust in der ganzen Welt unterstützt, dahingehend erweitert haben, dass es sich jetzt um ein Programm der gesamten Sonova Gruppe handelt.

#### UNSER DANK

Für das Erreichen unserer strategischen Ziele ist der Einsatz jedes Einzelnen im Unternehmen erforderlich. Wir möchten allen Mitarbeitenden von Sonova unsere Anerkennung für ihre Leistungen in diesem Jahr aussprechen – die Ergebnisse zeigen, dass sich unsere Mühe auszahlt. Wir danken unseren Aktionären, deren kontinuierliche Unterstützung unsere Pläne für permanente Innovation ermöglicht. Ebenfalls danken wir unseren Kunden, deren Wunsch nach einem Leben ohne Einschränkungen uns darin anspricht, ein noch besseres Hörerlebnis zu bieten.

#### AUSBLICK – EIN WEITERER SCHRITT IN RICHTUNG UNSERER ZIELE

Sonova hat eine klare und zielgerichtete Strategie, und die solide Entwicklung des Unternehmens im Geschäftsjahr 2012/13 ist das Ergebnis ihrer Umsetzung. Diesen eingeschlagenen Pfad wollen wir weiter verfolgen, um die im vergangenen Jahr angekündigten mittelfristigen finanziellen Ziele zu erreichen. Indem wir unablässig auf Innovation setzen, werden wir unsere starken Marktpositionen aufrechterhalten und weiter ausbauen. Wir rechnen mit einem anhaltenden profitablen Wachstum im Geschäftsjahr 2013/14. Für den Gesamtumsatz erwarten wir ein Wachstum von 6 % – 8 % und beim EBITA einen Anstieg von 9 % – 13 % (jeweils in Lokalwährungen und auf normalisierter Basis).



Robert Spoerry  
Präsident  
des Verwaltungsrates



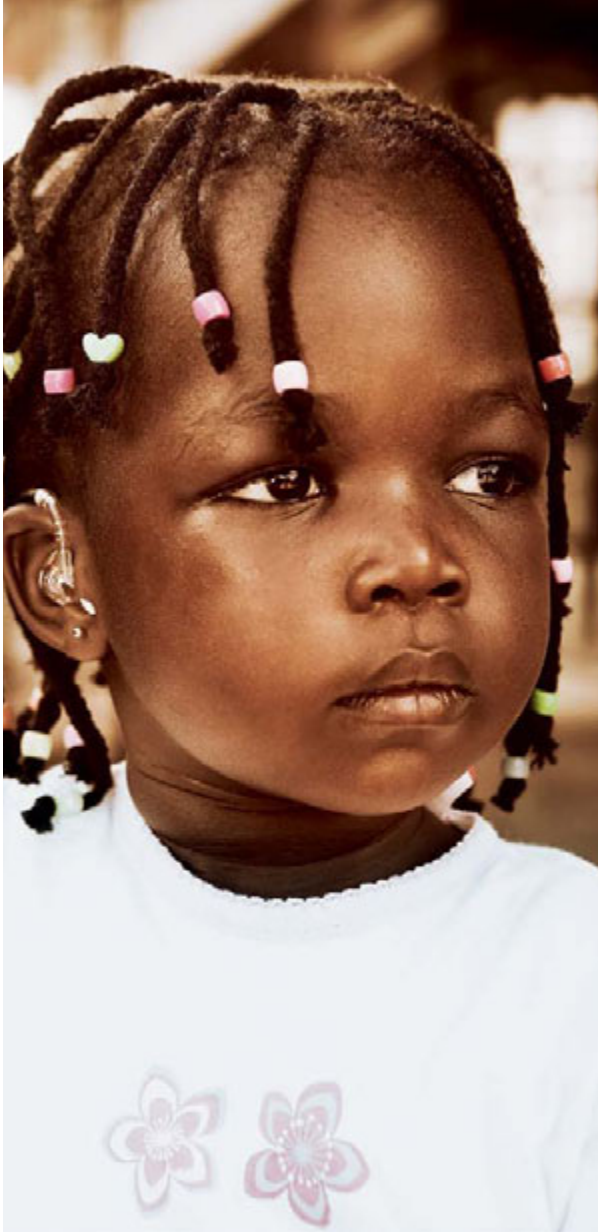
Lukas Braunschweiler  
CEO

\* Ohne Einmalkosten in Höhe von CHF 203,6 Mio. Diese Einmalkosten enthalten eine Erhöhung der Rückstellungen für mögliche Produkthaftpflichtansprüche im Zusammenhang mit dem 2006 von Advanced Bionics durchgeführten Produktrückruf eines Cochlea-Implantats, zurückzuführen auf einen Zulieferer («Vendor B»), die Rückstellungen für die Restrukturierung von Advanced Bionics in Frankreich und den im vergangenen Oktober einer Anlegergruppe im Rahmen eines aussergerichtlichen Vergleichs bezüglich der verzögerten Gewinnwarnung im März 2011 gezahlten Betrag.





LEADERSHIP  
DRIVEN BY  
INNOVATION



**sonova**  
HEAR THE WORLD

## SONOVA

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

Die Vision bei Sonova ist einfach: eine Welt, in der es für jeden Hörverlust eine Lösung gibt und in der alle Menschen gleichermaßen die Freude des Hörens erfahren können. An der Verwirklichung dieser Vision arbeiten wir täglich, indem wir unsere klare, fokussierte Strategie einer kundenorientierten Innovation zielgerichtet verfolgen – Innovation im Hinblick auf das, was wir tun, wie wir es tun und wie wir es verkaufen. Diese Innovation zeigt sich in einer umfangreichen Pipeline neuer Technologien, Produkte und Funktionen. Eine Innovation, die in unseren engen, produktiven Beziehungen zu Hörgeräteakustikern und Hörgeräteträgern deutlich wird, mit denen wir die Zukunft aktiv gestalten. Unsere Mission, auf dem globalen Markt für Hörlösungen als Innovationsführer anerkannt zu sein, setzt voraus, dass wir unsere Hörgeräteleösungen ständig weiterentwickeln. Mit jedem Schritt werden wir den Bedürfnissen unserer Kunden besser gerecht, damit sie wiederum den von ihnen versorgten Hörgeräteträgern greifbare Vorteile bieten können.

Wir sind ein technologieorientiertes Unternehmen, begreifen Technologie aber nicht als Selbstzweck, sondern als Hilfsmittel im Dienste der Menschen. Unsere Kunden sorgen für die Motivation und die konstruktiven Vorschläge, die uns eine kontinuierliche Verbesserung ermöglichen. Unsere Mitarbeitenden überwinden die technologischen Grenzen immer wieder und entwickeln häufig als Erste in unserer Branche neue Funktionen und Ansätze. In enger Zusammenarbeit mit Hörgeräteakustikern suchen sie nach Lösungen, die die Lebensqualität der Menschen nachhaltig verbessern. Einfache Kommunikation; ein reichhaltiges, erfülltes Familien- und Sozialleben; der Genuss von Natur und Musik; vollständige Teilhabe an der Gemeinschaft – dies sind die obersten Ziele unserer technologischen Innovation.

### EIN PORTFOLIO AN LÖSUNGEN FÜR JEDE HERAUSFORDERUNG

Sonova gehört zu den bestpositionierten Anbietern mit einem der umfangreichsten Angebote in der Hörgerätebranche. Durch die Möglichkeit Hörgeräte, Cochlea-Implantate und – über unser eigenes Retailgeschäft – professionelle audiologische Dienstleistungen anbieten zu können, sind wir in der einzigartigen Lage, ein umfassendes Spektrum an Lösungen für alle wichtigen Formen von Hörverlust bereitzustellen.

Sonova ist im Markt mit vier Kernmarken präsent: Phonak und Unitron für Hörgeräte, Advanced Bionics für Cochlea-Implantate und Connect Hearing für professionelle audiologische Dienstleistungen. Die F & E-Aktivitäten und Marketingressourcen sowie das umfangreiche Kundenfeedback der vier Kernmarken werden von der Sonova Gruppe koordiniert. Dadurch treten wir nach aussen hin mit einem umfassendes Geschäftsportfolio auf, das überzeugende neue Produkte und Lösungen beinhaltet.

Die Strategie der Sonova Gruppe besteht in einem ausgewogenen Portfolio profitabler Geschäftsbereiche. Dadurch kann das Unternehmen nachhaltiges Wachstum generieren, indem es die vielfältigen Chancen und die jeweilige Dynamik innerhalb unserer Produktlinien und Regionen erfolgreich nutzt. Die Gruppe investiert in attraktive neue Geschäftsmöglichkeiten und betreibt dabei zum einen den organischen Ausbau ihrer Niederlassungen und zum anderen die Förderung von Synergien zwischen ihren verschiedenen Geschäftsbereichen und Aktivitäten.

Der Kern der Innovationsstrategie von Sonova sind volle Pipelines an neuen Produkten und Lösungen: Wir beabsichtigen rund 7% – 8% des erzielten Umsatzes in Forschung und Entwicklung zu investieren. Der Markt für Hörlösungen reagiert sehr stark auf Innovation, was reichlich Spielraum für weitere Fortschritte – bei Geräten, Software und Dienstleistungen – bietet. Indem wir unsere innovativen Basistechnologien in allen Geschäftsbereichen weiter ausbauen und bei der Entwicklung von Produkten und Lösungen stets konsequent auf unseren Ansatz einer Technologieplattform setzen, verkürzen wir den zur Markteinführung notwendigen Zeitraum. Wir sind damit in der Lage, stets rund 70% unseres Umsatzes mit Produkten zu erzielen, die seit weniger als zwei Jahren auf dem Markt sind.

### STARKE WETTBEWERBSPOSITION

Jahr für Jahr werden weltweit mehr als 10 Millionen Hörgeräte verkauft; Sonova geht davon aus, dass diese Zahl weiterhin im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich wächst und die durchschnittlichen Verkaufspreise auf mittlere Sicht relativ stabil bleiben werden. Da Sonova im letzten Jahrzehnt erhebliche Marktanteile gewinnen konnte, hat sich das Unternehmen von einem mittelgrossen Akteur hin zum weltweit grössten Hersteller von Hörgeräten entwickelt.

Sonova unterstützt weiterhin Hörgeräteakustiker, die eine hochqualifizierte audiologische Versorgung sicherstellen, so dass die Hörgeräteträger stets über eine optimal funktionierende Hörlösung verfügen. Diese umfassende Unterstützung betrifft sowohl den technischen Support als auch das geschäftliche Wachstum des jeweiligen audiologischen Fachgeschäfts. Die Mehrheit der Produkte von Sonova wird auch in Zukunft über Vertriebspartner, in erster Linie unabhängige Hörgeräteakustiker, verkauft. Wo dies notwendig und machbar erscheint, wird Sonova auch in ihre eigenen Retailgeschäfte

investieren und so ihr Netzwerk an Hörgeräteakustikern weiter ausbauen. Derzeit konzentrieren sich unsere Investitionen auf einige ausgewählte Länder wie die USA, Kanada, Brasilien, Grossbritannien, Frankreich, Belgien, Österreich, Australien und Neuseeland.

Das globale Marktvolumen für Cochlea-Implantate wird derzeit auf circa 40'000 jährlich implantierte Geräte geschätzt. Dieser Markt dürfte im niedrigen zweistelligen Bereich wachsen, angetrieben durch die weitere Zunahme diagnostischer Indikationen, neuer, das Resthörvermögen bewahrender Operationstechnologien, und neuer staatlicher Programme in einigen Schwellenländern. Advanced Bionics genießt den Ruf, die Gesundheit der Patienten stets an erste Stelle zu setzen, sowie über ein konkurrenzfähiges, innovatives Produktportfolio zu verfügen. Die Synergien in Forschung und Entwicklung zwischen Phonak und Advanced Bionics sorgen für die Einführung einzigartiger neuer Produkte mit herausragenden audiologischen Leistungen. Da Advanced Bionics und Phonak ihre Kräfte jetzt gebündelt haben, sind die Zukunftsaussichten für Cochlea-Implantate vielversprechender denn je.

### WEITERER AUSBAU DER MARKTFÜHRERSCHAFT

Der globale Markt für Hörgeräte weist in den einzelnen Ländern eine jeweils eigene Struktur und Dynamik auf. Beim Ausbau der starken Marktpositionen ihrer Marken und Produktlösungen verfolgt Sonova einen ausgewogenen, multidimensionalen Ansatz. Dieser Ansatz umfasst die weitere Durchdringung vorhandener Märkte, die Erschliessung neuer Märkte, die Integration von Servicekanälen und das Direktmarketing gegenüber Hörgeräteträgern und Patienten.

Kontinuierliche Produktinnovationen und sich ständig verbessernde Services unterstützen unser weiteres Vordringen in vorhandene Märkte. Wir steigern unseren Geschäftsanteil bei den einzelnen Kunden, indem wir zum Anbieter ihrer Wahl werden. Unsere bedeutenden Investitionen in Forschung und Entwicklung ermöglichen in kurzen Folgen eine hohe Anzahl neuer Produkteinführungen, was unseren Ruf als Innovationsführer weiter stärkt. Darüber hinaus erlaubt es unser umfassendes Markenportfolio, unverwechselbare und individuelle Mehrwert für die speziellen Bedürfnisse von Menschen mit Hörverlust zu bieten.

Mit der im April 2012 eingeführten neuen Generation Lyric offeriert Sonova weiterhin ein alternatives Produktkonzept, das Menschen anspricht, die eher widerwillig eine Lösung für ihren Hörverlust akzeptieren, da viele damit eine Benachteiligung oder Einschränkung in Komfort und Bequemlichkeit verbinden. Durch solche neuartigen Produkte können wir die Zugänglichkeit dieses bislang nicht ausreichend bedienten Marktes für Hörlösungen weiter verbessern.

Sonova strebt an, mittels zahlreicher Initiativen neue Märkte zu erschliessen; dazu zählt auch das Potenzial der rasch wachsenden Schwellenmärkte. In Brasilien haben wir unter Beweis

gestellt, dass wir – sowohl über unseren Grosshandel, als auch über unser Retailgeschäft – Wachstumsmöglichkeiten erfolgreich nutzen können. Unser Fokus liegt nun auf China, wo wir für Sonova erhebliches Potenzial sehen. Um diese Gelegenheit zu nutzen, werden wir zielgerichtet unsere geplante Strategie umsetzen.

Seit mehr als einem Jahrzehnt baut Sonova in ausgewählten Märkten mittels gezielter Übernahmen ihr Retailgeschäft auf. Der Erfolg dieser Strategie geht auf die erzielten Grössenvorteile zurück, da die übernommenen Geschäfte in ein einziges Retailmodell integriert und die jeweils besten Prozesse, Systeme und Services übernommen werden. Diese Akquisitionsstrategie ergänzen wir durch die Eröffnung neuer Retailgeschäfte sowie die Anwendung neuer Geschäftskonzepte wie der Einbettung unseres Angebots in Apotheken.

#### NUTZUNG UNSERER GLOBALEN INFRASTRUKTUR

Mit ihren modernen F&E- und Fertigungsstandorten auf drei Kontinenten ist Sonova in einer unvergleichlich starken Position, um ihre globalen Prozesse und Kosteneffizienz zu optimieren und dadurch Bruttoertrag und EBITA-Marge zu erhöhen. Kurzfristig sehen wir keine Notwendigkeit für bedeutende Investitionen in neue Betriebsstätten oder lokale Infrastruktur.

Wir streben an, die zentralen Stärken unseres globalen Netzwerks und unserer globalen Infrastruktur noch besser zu nutzen.

Dank unserer F & E-Standorte in der Schweiz, in Kanada (Kitchener, Ontario) und den USA (Valencia, Kalifornien) ist Sonova in der Lage, weltweit hochtalentiertete Mitarbeitende zu gewinnen. Unsere breite Palette an Hörlösungen fertigen wir an unseren Standorten in der Schweiz, ergänzt durch moderne und effiziente Werke in Vietnam und China sowie einen neuen Produktionsstandort für Cochlea-Implantate in Kalifornien. Der Vertrieb von Sonova erfolgt über ein breites Netzwerk eigener Niederlassungen in über 30 Ländern, die für über 90% des Umsatzes der Gruppe verantwortlich sind, sowie Distributoren in über 70 Ländern.

#### SONOVA

## HEAR THE WORLD FOUNDATION EIN GRUPPENWEITES ENGAGEMENT

Die Hear the World Foundation ist eine weltweite Initiative mit dem Ziel, das Bewusstsein für die Bedeutung des Hörens und für die Folgen von Hörverlust zu schärfen – ein Problem, das etwas 15% aller Erwachsenen weltweit betrifft. Diese Initiative befasst sich mit den gesellschaftlichen und psychologischen Auswirkungen von Hörverlust, insbesondere bei Kindern, und bietet Informationen zu Prävention und den angebotenen Lösungen.

In den letzten sechs Jahren hat die Hear the World Foundation mehr als 50 Projekte auf allen fünf Kontinenten technisch und finanziell unterstützt und damit hunderten von Menschen mit Hörverlust die Chance auf ein besseres Leben ermöglicht. Im gleichen Zeitraum konnte die Initiative mehrere Auszeichnungen gewinnen und über 9 Milliarden Medienkontakte generieren sowie fast eine Million Besucher auf ihre Webseite lenken.

Dadurch bildet die Hear the World Foundation das prominenteste Element unternehmerischer Sozialverantwortung bei Sonova. So fördert Sonova das Engagement ihrer Mitarbeitenden in der Stiftung durch entsprechende Angebote zur ehrenamtlichen Tätigkeit. Um unsere Verpflichtung und unseren Einsatz für diese Initiative noch stärker zu verdeutlichen, ist der Slogan «Hear The World» nun Teil unseres Logos. Er steht für die Vision von Sonova, eine Welt zu schaffen, in der jeder in den Genuss des Hörens kommen und so ohne Einschränkungen leben kann.

## HÖRGERÄTE

**PHONAK**

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

**unitron™**

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

## COCHLEA-IMPLANTATE



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

## RETAIL

**Connect Hearing** 

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



**PHONAK**  
life is on

## PHONAK

*– Phonak ist die treibende Kraft der Hörgeräteindustrie. Indem wir auf kreative Weise die Grenzen der Technologie überwinden, unterstützen wir die Menschen darin, zu hören, zu verstehen und die reichhaltige Welt der Klänge zu erleben.*

Das Ziel von Phonak ist einfach: Menschen ein Leben ohne Einschränkungen zu ermöglichen – frei zu interagieren und selbstbewusst zu kommunizieren. Unseren Erfolg messen wir am positiven Beitrag, den unsere Technologien leisten, darauf wie Menschen die Welt erleben. Geräusche sind Leben: Unser Bestreben, ein optimales Hörerlebnis zu bieten, ist auch ein Streben nach Verbesserung der Lebensqualität.

Die Menschen wollen hören – aber auch gehört werden. Phonak hat den Anspruch, die treibende Kraft der Hörgeräteindustrie zu sein. Deshalb ist es wichtig, dass wir stets zuhören: denjenigen, die unsere Produkte nutzen, denjenigen, die eines Tages darauf angewiesen sein könnten, und all den Hörgeräteakustikern, die im täglichen Umgang mit Hörgeräteträgern mehr über deren tatsächliche Bedürfnisse erfahren und dadurch zu unserer Innovationsfähigkeit beitragen. Wir engagieren uns mit Leidenschaft, um die Herausforderungen von Menschen mit Hörverlust zu verstehen. Wir arbeiten täglich daran, technologische Grenzen zu überwinden. Jede Art von Hörverlust verdient eine optimale Hörlösung. Der Anspruch von Phonak ist, eben diese Lösung bereitzustellen – denn das Leben findet jetzt statt und sollte ohne Einschränkungen genossen werden können.

### UMFASSENDES PRODUKTSPEKTRUM

Phonak bietet die breiteste Produktpalette der Branche, die sämtliche Formfaktoren und Leistungsstufen abdeckt, damit Hörgeräteakustiker den Trägern jederzeit die genau passende Lösung mit den gewünschten Funktionen empfehlen können. Die Produkte von Phonak sind in Produktfamilien gruppiert: Bolero steht für die traditionellen Hinter-dem-Ohr-Geräte (HdO), Virto für Im-Ohr-Geräte (IdO), Audéo für optisch ansprechende Receiver-In-Canal-Geräte (RIC) und Naída für Power-Hörgeräte.

Im Laufe des Berichtsjahres haben wir zudem Lyric, das erste unsichtbare und rund um die Uhr tragbare Hörgerät, stark verbessert und eine neue Generation vorgestellt. Dank eines noch kleineren Designs konnte die anatomische Anpassrate um 50 % gesteigert werden, was nun einen bequemen Sitz in

über 70% der Gehörgänge ermöglicht und noch mehr Menschen die Vorteile dieser einzigartigen Lösung zugänglich macht. Lyric erschliesst den Hörgeräteakustikern einen völlig neuen Markt: Jene Millionen von Menschen mit leichter bis mittlerer Hörminderung, die sich gewöhnlichen Hörgeräten widersetzen haben, sei es aus Gründen der Ästhetik, des Selbstbildes oder der befürchteten Unannehmlichkeiten.

Die Produktfamilie Nios unterstützt die marktführende Position von Phonak im Bereich pädiatrischer Hörlösungen. Im Januar 2013 stellte Phonak eine eigene Marketingkampagne mit dem Titel «40 Jahre Hörlösungen für Kinder» vor: Seit vier Jahrzehnten unterstützt Phonak Kinder mit Hörminderung, damit sie ihr volles Potenzial ausschöpfen können. Eine kontinuierliche und enge Zusammenarbeit mit Hörgeräteakustikern, Wissenschaftlern, betroffenen Kindern und ihren Familien, kombiniert mit Phonaks Engagement für Innovation, haben die Entwicklung eines kompakten, vielseitigen und äusserst leistungsfähigen pädiatrischen Produktportfolios ermöglicht. Die kindgerechten Lösungen von Phonak zeichnen sich durch ein hohes Mass an Robustheit sowie Wasser-, Schweiss- und Schmutzresistenz aus – so sind der kindlichen Abenteuerlust keine Grenzen gesetzt.

#### DIE TECHNOLOGISCHEN GRENZEN AUSLOTEN

Die marktführende Position von Phonak ist kein Zufall. Sie ist das Ergebnis der fortwährenden Überwindung bestehender technologischer Grenzen: Während wir noch die aktuelle Technologieplattform optimieren, konzipieren wir bereits die Grundzüge der nächsten Generation. Im Oktober 2012 stellte Phonak auf dem 57. Internationalen Hörgeräteakustiker-Kongress (EUHA) den jüngsten Meilenstein ihrer Innovationen vor: die neue Technologieplattform Quest. Durch Maximierung der Möglichkeiten der marktführenden Chiptechnologie bietet Quest sämtliche Vorteile der einzigartigen Binauralen Voice-Stream Technologie von Phonak (Details im Folgenden).

Die auf der neuen Quest Plattform basierenden Produkte umfassen eine vollständige, komplett neu konzipierte Palette an HdO-Geräten: Bolero Q mit einer Auswahl an vier Modellen, die zahlreiche optische und audiologische Bedürfnisse in drei Leistungsstufen ansprechen. Sämtliche Bolero Q Instrumente verfügen über eine Nanobeschichtung, die mittels der neuesten Plasmatechnologie aufgetragen wird, sodass diese Hörgeräte bestens vor Feuchtigkeit geschützt sind und einen hohen Tragekomfort gewährleisten. Die Farbpalette wird jetzt mit acht neuen Haut- und Haartönen allen individuellen Wünschen gerecht.

Zudem hat Phonak auf Basis der neuen Plattform ein umfassendes Portfolio massgefertigter IdO-Geräte entwickelt: Virto Q. Alle Phonak Virto Q Modelle sind in drei Leistungsstufen erhältlich. Sie bieten eine breite Auswahl an Optionen und Formaten – vom kleinsten Phonak Produkt bis hin zum extrem leistungsfähigen IdO-Gerät. Das beliebte Phonak nano, ein praktisch unsichtbar im Gehörgang platziertes Hörgerät, ist

nun in zwei Versionen erhältlich, was eine noch höhere Anpassrate ermöglicht.

Virto Q und Bolero Q wurden am Markt einhellig begrüsst. Dies lässt sich auch an der hohen Rate ablesen, mit denen diese auf der Plattform Quest basierenden Modelle bei den Trägern die Produkte der Vorgängergeneration ersetzen.

#### PHONAK ENGAGING VOICES

Innovation ist bei Phonak nicht nur eine Frage von Design und Fertigung, sondern auch eine Frage der Vermarktung. In einem so komplexen und persönlichen Bereich wie der Hörgeräteindustrie ist es von entscheidender Bedeutung, klar zu kommunizieren, wie technologische Fortschritte die Lebensqualität der Träger im Alltag verbessern können.

Im selben Monat, in dem auch die neue Technologieplattform Quest vorgestellt wurde, enthüllte Phonak ein innovatives Marketingkonzept: «Phonak engaging voices». Herzstück dieser Kampagne ist die Phonak Soundscape, eine Panoramadarstellung der Vielfalt ganz normaler Hörsituationen im täglichen Leben, die für Menschen mit Hörverlust dennoch häufig eine Herausforderung darstellen: ein angeregtes Familientreffen, ein Besuch im Lieblingsrestaurant, ein romantischer Spaziergang an einem windigen Tag, etc. Dank seiner umfassenden Produktpalette und der branchenführenden Technologien bietet Phonak stets eine massgeschneiderte Lösung, mit der sich all diese anspruchsvollen Alltagssituationen unbeschwert geniessen lassen. Die Vielfalt der in Soundscape dargestellten Erfahrungen ermöglicht eine langfristige, konsistente Kommunikation der Produkte und Technologien von Phonak. Dadurch erhält das gesamte Portfolio einen einheitlichen visuellen Stil, in dem die Vorteile der einzelnen Modelle oder Funktionen gleichwohl zielgerichtet vermarktet werden können.

#### DYNAMIK DURCH INNOVATION

Auch 2013 sorgt Phonak für Innovation: Nach dem Ende des Geschäftsjahres im April wurde die Plattform Quest um zwei neue Modellfamilien erweitert, die Lösungen für die kritischsten Segmente des Hörgerätemarkts bieten – Personen mit leichtem Hörverlust und solche mit hochgradigem Hörverlust. Menschen mit leichtem Hörverlust hören in ruhigen Situationen in der Regel gut, ihr Sprachverständnis muss in einer schwierigen Umgebung aber unterstützt werden. Dieser Personenkreis legt hohe Ansprüche an Klangqualität und Optik des Geräts. Die Receiver-In-Canal (RIC) Produktfamilie Audéo Q vereint die bewährte Qualität der Quest Serie mit einem äusserst attraktiven Design und vier Leistungsstufen. Der Formfaktor RIC erzielt weltweit die höchsten Wachstumsraten. Alle Audéo Q Modelle umfassen ein Programm für Tinnitus-Management. Bei der Naída Q Produktfamilie im Power-Segment wird mithilfe neuester Technologie für alle Arten starken bis hochgradigen Hörverlusts eine optimale Leistung erzielt. Die Lancierung von Audéo Q und Naída Q wurde ergänzt durch die Einführung des drahtlosen Technologiestandards Roger, bei der Phonak

seine Führungsposition im Bereich miniaturisierter drahtloser Kommunikationssysteme voll ausspielt. Roger ist der neue digitale Standard, der Sprachbarrieren im Lärm und auf Entfernungen überbrückt, indem er die Stimmen der Sprecher direkt drahtlos an die Zuhörer sendet. Die Lösung bietet maximale Leistung, einfache Handhabung und universelle Kompatibilität mit allen Hörgerätemarken, Cochlea-Implantaten und SoundField-Systemen von Phonak.

#### GLOBALES VERTRIEBS- UND DISTRIBUTIONSNETZWERK

Phonak profitiert von einem etablierten globalen Vertriebs- und Distributionssystem. Das Unternehmen ist mit seinen direkten Tochtergesellschaften und einem umfangreichen Netzwerk unabhängiger Distributoren in über 90 Ländern geografisch ausgewogen vertreten und erzielt in den Regionen Amerika, EMEA und Asien-Pazifik beträchtliche Umsätze. Das Wachstum in den einzelnen Ländern wird von einer Reihe von Faktoren beeinflusst, etwa der lokalen Wirtschaftslage und dem jeweiligen System zur Erstattung von Gesundheitskosten. Dank seiner globalen Präsenz profitiert Phonak von positiven Trends in einzelnen Märkten und kann zugleich Schwierigkeiten aufgrund von Veränderungen der lokalen Erstattungsrichtlinien oder der Konjunkturlage auffangen. Weiterhin kann die Firma Ressourcen über ihre bestehende globale Produktionsinfra-

struktur hinweg verteilen, um ein solides Wachstum der Betriebsmargen zu fördern.

Phonak ist in den meisten grossen Märkten vertreten, eine neue geografische Vertriebsanalyse zeigt jedoch, dass die Region Asien-Pazifik und hierbei insbesondere China nur einen relativ kleinen Teil ihres Gesamtumsatzes ausmachen. Dies spiegelt das immense Potenzial des chinesischen Marktes eindeutig nicht wider. Aus diesem Grund hat Sonova eine zielgerichtete Marktstrategie entwickelt, um diese Region in den kommenden Jahren weiter auszubauen.

#### PHONAK

## BINAURAL VOICE- STREAM TECHNO- LOGIE

EINE EINZIGARTIGE  
BASIS FÜR MODERNSTE  
FUNKTIONEN

Für eine normale Hörleistung ist es entscheidend, dass die von beiden Ohren gelieferten Informationen gleichzeitig verarbeitet werden. Phonak ist bereits

seit langem ein Pionier bei binauralen Systemen – eine Technologie, bei der zwei Hörgeräte das natürliche Hörerlebnis imitieren, indem sie gegenseitig ihre Sensibilität aufeinander abstimmen, das entscheidende Geräusch auswählen und es verstärken. Dadurch lässt sich die Sprachverständlichkeit erheblich verbessern. Mit der binauralen VoiceStream Technologie hat Phonak diese Systeme auf ein branchenweit unerreichtes Niveau gebracht. Die digitale Drahtloskommunikation überträgt sämtliche Audiodaten in Echtzeit von einem Gerät zum anderen, sodass vier Mikrofone als ein einziges integriertes System agieren können.

Die Binauraltechnologie von Phonak bietet so beliebte Funktionen wie die Konzentration auf eine Stimme in der Menge (StereoZoom), das Streaming von Telefonsignalen auf beide Geräte (Duo-Phone) und der automatische Fokus auf die Sprache (auto ZoomControl). Nun hat Phonak die technologischen Grenzen noch weiter verschoben, sodass Hörgeräteträger auch in schwierigsten Situationen hören und interagieren können. Windgeräusche haben den Trägern von

Hörgeräten seit jeher Probleme bereitet. Die neue Funktion Speech in Wind der Quest Modelle erfasst deshalb zunächst die Windgeräusche in beiden Hörgeräten. Daraufhin wird das Signal aus dem Hörgerät mit dem besseren Sprachsignal auf die Gegenseite übertragen, wodurch die gemessene Sprachverständlichkeit um bis zu 40 % gesteigert wird.

Auto StereoZoom ist die einzige Technologie, die das Richtmikrofon auf einen einzelnen Sprecher ausrichten und andere Störgeräusche ausblenden kann. Dadurch lässt sich eine Verbesserung des Signal-Rausch-Abstands (SNR) um beachtliche 3 dB erzielen, was die Sprachverständlichkeit um bis zu 45 % steigert. Dank der Quest Technologieplattform ist StereoZoom nun in der SoundFlow Automatik integriert. Dadurch entfällt das manuelle Einstellen der Hörprogramme: In lauten Umgebungen fokussiert das Hörgerät automatisch die Stimme der Person, die der Hörgeräteträger hören möchte, und ermöglicht es ihm somit, sich auch in den schwierigsten Hörsituationen mühelos zu unterhalten.





LEADERSHIP  
DRIVEN BY  
INNOVATION



**unitron**<sup>™</sup>  
Hearing matters

## UNITRON

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

Die Herstellung von Hörgeräten ist ein Hightech-Geschäft: Wir vereinigen ausgeklügelte Funktionen zur Klangerfassung, -verarbeitung und -kommunikation und miniaturisieren diese Technik dann so weit, dass sie bequem in oder hinter ein menschliches Ohr passt. Doch diese ganze Technologie, so beeindruckend sie auch sein mag, dient letztlich nur einem einzigen Zweck: die Lebensqualität von Menschen deutlich zu erhöhen. All dies erfordert weit mehr als technisches Können; es ergibt sich vielmehr aus der Zusammenarbeit von Menschen – den Designern und Herstellern, den Hörgeräteakustikern und den Hörgeräteträgern. Offenheit, Servicebereitschaft, die Bereitschaft, weiter zu gehen als andere... diese Werte sind es, die gute Beziehungen ausmachen, und gute Beziehungen führen letztendlich zu besseren Hörleistungen.

Die Mission von Unitron ist es, ein aussergewöhnliches Kundenerlebnis zu bieten, nicht nur ein hervorragendes Produkt. Indem wir durch die Eigeninitiative unserer hoch motivierten Mitarbeitenden unermüdlich diese Mission verfolgen, ist es uns gelungen, in Märkten rund um die Welt ein hervorragendes Renommee für unseren Service aufzubauen. Eigeninitiative ist der Schlüsselfaktor: Unsere besten Ideen kommen von unseren Mitarbeitenden. Wir analysieren diese positiven Beispiele und setzen sie dann in der gesamten Organisation um, wodurch wir ein einheitliches, unverwechselbares Erlebnis schaffen können, das von den Kunden geschätzt wird. Dadurch schaffen wir die Basis für ein rentables Geschäft, das für die besten Gewinne sorgt – Gewinne, die sich aus hoher Zufriedenheit und Loyalität der Kunden ergeben.

In Kanada ansässig, ist Unitron über direkte Niederlassungen sowie ein umfangreiches Netzwerk unabhängiger Distributoren in über 65 Ländern präsent. Unser Ziel ist es, mithilfe unserer starken Basis in Nordamerika unsere Position in Kernmärkten in Europa und Asien weiter auszubauen.

## AUSSERGEWÖHNLICHER KUNDENSERVICE – DER UNITRON ANSATZ

Für uns bei Unitron stehen vor allem die persönlichen Beziehungen im Mittelpunkt unserer Arbeit: Unsere Unternehmenskultur basiert auf einem starken Engagement all unserer Mitarbeitenden für den Erfolg und die Zufriedenheit unserer Kunden. Die Nähe zu unseren direkten Kunden ist entscheidend: Nur wenn wir die Tätigkeit und Bedürfnisse der Hörgeräteakustiker – und entsprechend ihre Beziehung zu den Hörgerägeträgern – genauestens verstehen, können wir wirklich persönliche Dienstleistungen bereitstellen. Der Schwerpunkt, den das Unternehmen auf persönlichen Service legt, ist im «Unitron Ansatz» zusammengefasst: Grundsätze, die den Umgang zwischen unseren Mitarbeitenden und unseren Kunden prägen. Diese umfassen das Bekenntnis, die Interaktion einfach und persönlich zu gestalten; aufmerksam zuzuhören und die Beiträge der Hörgeräteakustiker bei unserem Handeln zu berücksichtigen; im Team von Unitron die besten Mitarbeitenden zu vereinen, die sich mit aller Kraft für den Erfolg unserer Direktkunden, der Hörgeräteakustiker, einsetzen.

Zu unseren neuen Service-Initiativen in diesem Jahr gehört MyService, ein Onlineportal, mit dem die Hörgeräteakustiker rund um die Uhr auf ihre Kontodaten zugreifen können. Dadurch können sie jederzeit Informationen wie Auftragsstatus, Garantiedetails und Kontostatus überprüfen. Ausserdem stehen hier Marketinginstrumente zur Verfügung, mit denen sie ihr Fachgeschäft besser bekannt machen können. Das Portal ist in Nordamerika und mehreren europäischen Märkten bereits im Einsatz und wird bald in anderen wichtigen Regionen eingeführt werden.

Die Online-Präsenz von Unitron wird durch das «Live Voice»-Prinzip ergänzt. Ein Anruf bei Unitron sollte stets durch einen Menschen beantwortet werden, nicht durch eine automatische Ansage; in Kanada wird Live Voice 12 Stunden am Tag angeboten. In Nordamerika und mehreren europäischen Märkten bieten wir ebenfalls deutlich verlängerte Geschäftszeiten, unser Support steht dort auch frühmorgens und samstags zur Verfügung. Ergänzt durch kostenlose Zustellung und die weltweite Garantie von Unitron steht dies für ein offenes Unternehmen, mit dem es sich einfach zusammenarbeiten lässt.

Der Unitron Ansatz wird von den Kunden begeistert aufgenommen: Im Jahr 2012 gaben in einer Marktstudie 65 % aller Hörgeräteakustiker an, sie würden ihren Kolleginnen und Kollegen Unitron aktiv empfehlen. In Deutschland, wo Unitron schon seit mehr als 35 Jahren am Markt vertreten ist, belegte eine im Jahr 2012 durchgeführte Marktstudie den hohen Mehrwert des vom Unternehmen vertretenen partnerschaftlichen Ansatzes: Unitron konnte unter allen 13 auf dem deutschen Markt vertretenen Herstellern bei der Kundenzufriedenheit den grössten Zuwachs erzielen.

## PRODUKTE, DIE EINEN UNTERSCHIED MACHEN

Die technische Entwicklung bei Unitron verfolgt seit jeher das Ziel, natürlichen Klang und hervorragende Sprachverständlichkeit zu vereinen. Im März 2012 kündigte Unitron auf Basis seiner jüngsten Technologieplattform Era zwei neue Premiumgeräte an: Quantum Pro und Moxi Pro. Diese Geräte bieten branchenführende Weiterentwicklungen, wie etwa die Richtempfindlichkeit der Funktion SpeechZone, die das Hörerlebnis und das Sprachverständnis des Trägers auch in schwierigsten Situationen deutlich verbessern. Das auf Era basierende Portfolio wurde im Oktober 2012 weiter ergänzt: Bei dem SuperPower-Hörgerät Max verhindert der Power-Anpass-Manager mögliche Überverstärkungen.

Die Moxi-Familie mit schlanken und unauffälligen, aber klanglich hochleistungsfähigen RIC-Geräten bietet eine Kombination aus Topleistung, natürlichem Klang und hoher Benutzerfreundlichkeit. Im April 2013 erweiterte Unitron sein Portfolio um das Modell Moxi Kiss, ein hochmodernes RIC-Produkt in auffälligem neuem Design. Das in fünf Preiskategorien erhältliche Gerät baut auf dem Erfolg der ursprünglichen Moxi-Produktfamilie auf, bietet aber gleichzeitig eine ultramoderne Optik. Diese stellt den ersten Schritt von Unitron zur Umsetzung einer neuen Designsprache dar, die die Markenidentität des Unternehmens deutlicher widerspiegelt. Moxi Kiss verfügt zudem erstmals über einen Tinnitus-Masker. Es gehört zu den für das revolutionäre Produkt- und Servicekonzept Flex geeigneten Modellen (Einzelheiten im Folgenden).

## HEARING MATTERS – MARKENKOMMUNIKATION

Das Geschäft von Unitron ist sehr persönlich und wachstumintensiv. Ziel des Unternehmens ist es, seine Marke weltweit zu etablieren. Dies bedeutet, in jedem neuen Markt die vertrauensvollen, produktiven Beziehungen, die für den Erfolg von Unitron verantwortlich sind, neu aufzubauen. Die erste Priorität besteht darin zu kommunizieren, was Unitron von anderen unterscheidet und die Kunden und möglichen Kunden für die Werte des Unternehmens zu begeistern. In den letzten beiden Jahren kam ein Marketinginstrument, das zeigt wofür Unitron steht, erfolgreich zum Einsatz: die Bewegung «Favorite Sounds».

Alles begann ganz einfach: Unitron fragte Hörgeräteakustiker in der ganzen Welt: «Was ist Ihr Lieblingsgeräusch?». Die Reaktion war überwältigend und bewies, welche emotionale Bedeutung die Menschen in unserer Branche den Geräuschen in unserem Leben beimessen. Die Antworten fielen zudem sehr individuell aus; häufig waren sie an Erinnerungen, besondere Menschen oder Orte gekoppelt: «knirschender Schnee», «das Auspacken von Geschenken», «das Lachen meiner Enkeltochter». Diese Antworten zeigen, wie persönlich jeder Ansatz im Bereich Hörgeräte gestaltet sein muss.

Dies war keine Kampagne, in der sich ein Unternehmen an den Markt richtet, sondern ein Forum, in dem die Branche zu sich selber sprach und in dem die Leidenschaft und das Engagement zum Vorschein kamen, mit denen Hörgeräteakustiker ihre Rolle im Leben ihrer Kunden einschätzen. Unitron teilt diese Leidenschaft und dieses Engagement als zentralen Bestandteil seiner Markenidentität, die es am Markt vermitteln will.

Zwei Jahre später dauert diese Bewegung noch immer an: «Favorite Sounds» hat nun alle Kontinente – in mehr als 40 Ländern und in 22 Sprachen – erreicht. Mehr als 5'000 Menschen haben uns ihr Lieblingsgeräusch geschildert. In vielen Märkten haben Hörgeräteakustiker vor Ort ihre eigene Version von «Favorite Sounds» vorgestellt, um damit ihre Fachgeschäfte bekanntzumachen und eine noch stärkere Bindung zu ihren Kunden aufzubauen.

UNITRON

# UNITRON FLEX

## EINZIGARTIGE OPTIONEN FÜR HÖR- GERÄTEAKUSTIKER

Mehr als 50 % der von Hörverlust betroffenen Menschen, die einen Hörgeräteakustiker aufgesucht haben, erwerben hinterher kein Hörgerät. Dies kann zumindest teilweise auf eine gewisse Wartedauer zurückzuführen sein: Früher mussten Menschen, bei denen Hörverlust diagnostiziert wurde, durchaus zwei Wochen warten, bevor sie ihr erstes Hörgerät erhielten. In diesem Zeitraum kam es dazu, dass einige Kunden – ohne ihre Hörlösung tatsächlich ausprobiert zu haben – das Vertrauen in eine sol-

che Lösung verloren oder einfach keine Lust mehr hatten.

Dies ist nun nicht länger der Fall: Im Oktober 2012 stellte Unitron Flex vor, ein revolutionäres Produkt- und Dienstleistungskonzept. Mit diesem Angebot erhalten Hörgeräteakustiker zwei einzigartige Vorteile: Flex:trial bietet die Möglichkeit, den Patienten sofort und risikolos ein programmierbares Hörgerät zur Probe mitzugeben; Flex:upgrade wiederum ist die weltweit erste im Hörgerätezentrum einsetzbare Lösung für upgradefähige Hörgeräte.

Mit Flex:trial können die Hörgeräteakustiker ein einzelnes Hörgerät beliebig oft auf eine höhere oder tiefere Technologie-Ebene programmieren und zwar so lange wie gewünscht, um jedem einzelnen ihrer Kunden ein individuell angepasstes Probegerät bereitzustellen. Kunden, bei denen ein Hörverlust neu festgestellt wurde, können sofort mit der Technologie-Ebene versorgt werden, die ihren Bedürfnissen optimal entspricht, und erleben so schon beim ersten Termin alle Vorteile einer Hörgeräteversorgung.

Flex:upgrade gibt dem Hörgeräteakustiker die Möglichkeit, durch Echtzeit-Upgrades der Hörgerätektechnologie auf veränderte Bedürfnisse der Träger einzugehen. Unitron ist das erste Unternehmen der Branche, das nach dem Erwerb eine solche Möglichkeit zum Programmieren, Ausprobieren und technischen Upgrade vor Ort bietet – in wenigen Minuten, ohne dass der Kunde lange warten muss. Der Hörgeräteakustiker als Kunde von Unitron profitiert durch Komfort, Flexibilität und höhere Umsätze.

Die Reaktion der Märkte fällt äusserst positiv aus: Hörgeräteakustiker in wichtigen Märkten wie USA, Australien, Frankreich und Deutschland berichten von einer deutlichen Zunahme aller zentralen Kennzahlen – Reaktionen auf Werbemassnahmen, vereinbarte Termine, getätigte Verkäufe und Zufriedenheit der Kunden. Hörgeräteakustiker, die sich erstmals an Unitron wenden, tun dies in erster Linie wegen Flex: Es ist ein Wachstumsgarant.



LEADERSHIP  
DRIVEN BY  
INNOVATION



**Connect Hearing**   
Outstanding understanding

## CONNECT HEARING

*– Connect Hearing ist der vertrauenswürdigste Anbieter von Hörlösungen  
– mit Leidenschaft und durch professionelle Beratung und personalisierte Lösungen, die die Erwartungen der Hörgeräteträger übertreffen, ermöglichen wir besseres Hören.*

Das Retailgeschäft von Sonova trägt immer stärker zum Erfolg ihres Hörgeräte-Segments bei. Mehr als 15 Jahre Erfahrung in diversen Vertriebskanälen haben uns ein klares Gefühl dafür vermittelt, was die Hörgeräteakustiker tatsächlich benötigen: personalisierte Lösungen und nicht einfach nur Produkte; ein profundes Verständnis für Hörverlust und Hörtechnologie; herausragende audiologische Dienstleistungen von engagierten, hochspezialisierten Hörgeräteakustikern. Diese Anforderungen streben wir zu erfüllen mit unserem umfangreichen Angebot für die Hörgeräteindustrie, von unabhängigen Audiologen und Fachgeschäften bis hin zu Hörzentren, Kliniken und Spitälern. Zudem berücksichtigen wir diese Anforderungen in den grundlegenden Werten von Connect Hearing, der Marke, unter der wir unsere eigene Retailpräsenz zusammenfassen.

Connect Hearing erfüllt zwei wichtige Rollen: Erstens stellt diese Marke sicher, dass die Hörgeräteakustiker als unsere Kunden auf eine aussergewöhnliche Betreuung durch bestens geschulte, hoch engagierte Fachkräfte zurückgreifen können. Zweitens trägt die Marke dazu bei, die Zukunft unserer Branche mitzugestalten, indem wir hohe audiologische Standards gewährleisten und zugleich die Grundlagen unseres Fachwissens und unserer Kundenkenntnis erweitern. Sonova hat ihre Retailpräsenz in einer Reihe ausgewählter Märkte durch organisches Wachstum, die Eröffnung neuer Fachgeschäfte und ergänzende Akquisitionen verstärkt. Die Einführung der Marke Connect Hearing ist somit der logische nächste Schritt. Dieser Schritt hilft uns dabei, in unserem gesamten Retailgeschäft einheitliche Standards und Werte zu etablieren, die besten audiologischen Fachkräfte für uns zu gewinnen und herausragende Dienstleistungen anzubieten, während wir zugleich Marktanteile sichern und weitere Marktkenntnis gewinnen.

Mit Connect Hearing können wir unseren Kunden in einem modernen, attraktiven Umfeld und unter Gewährleistung höchster technologischer Standards bei Hörgeräten und mit vor Ort vorhandenen Diagnose- und Anpasssystemen erstklassige audiologische Betreuung bieten. Die Kunden wissen, dass sie der Marke Connect Hearing vertrauen können.

## EXPANSION DURCH WACHSTUM

Um organisches Wachstum zu erzielen steigert Connect Hearing ständig die Erlöse aus dem bestehenden Netzwerk an Fachgeschäften und Kliniken. Dies indem das Unternehmen die Kundenfrequenz in den Fachgeschäften durch zielgerichtete Marketingkampagnen steigert. Verkaufschancen werden besser genutzt dadurch dass jeder vereinbarte Termin so produktiv wie möglich verläuft und die Kunden die Vorteile moderner Hörlösungen erkennen.

Connect Hearing investiert in zukünftiges Wachstum durch die Eröffnung neuer Fachgeschäfte, die das vorhandene Netzwerk ergänzen und zur effizienten Nutzung der integrierten betrieblichen Abläufe und standardisierten Prozesse in seinen Fachgeschäften beitragen. Die Eröffnung neuer Fachgeschäfte wird sorgfältig geplant und erfolgt nur in ausgewählten Märkten und an geeigneten Standorten unter Berücksichtigung der Struktur unserer Branche in den jeweiligen Ländern.

Das Unternehmen setzt den Ausbau seines Netzwerks durch ergänzende Akquisitionen fort. Häufig verfügt Sonova über langjährige Geschäftsbeziehungen als zuverlässiger Lieferant und Partner unabhängiger Fachgeschäfte für Hörgeräte oder entsprechender kleinerer Retailketten. Hierbei handelt es sich oft um Familienbetriebe. Wenn eine Nachfolgeregelung ansteht, kann Connect Hearing eine attraktive Option darstellen, das Geschäft fortzuführen und sicherzustellen, dass die Kunden auch weiterhin die vertrauten professionellen audiologischen Dienstleistungen genießen können. Deshalb ist es von entscheidender Bedeutung, dass diese Akquisitionen ohne grössere Unterbrechungen des Tagesgeschäfts reibungslos integriert werden können.

Als breit aufgestelltes, integriertes Retailnetzwerk verfügt Connect Hearing über die Grösse und Mittel, innovative neue Konzepte zur Beratung, Anpassung und Distribution (etwa im Rahmen des Shop-in-Shop-Verkaufs) zu entwickeln und erfolgreiche Konzepte in andere Märkte zu übertragen. Connect Hearing ist in der Lage, aktuelle Trends aufzugreifen und neue zu setzen.

Durch die ausgewogene, angemessene Nutzung dieser vier strategischen Ansätze und eine klare Fokussierung auf die Marktauswahl ist Connect Hearing in der Lage, rasch die kritische Masse zu erreichen, die notwendig ist, um von Grössenvorteilen zu profitieren und rentabel und nachhaltig zu wachsen.

## EXZELLENZ DER BETRIEBLICHEN PROZESSE

Um im Retailbereich rentabel arbeiten zu können, müssen die betrieblichen Prozesse ständig optimiert werden. Dank der langjährigen Branchenerfahrung von Sonova besitzt Connect Hearing bei der umfassenden Anwendung erfolgreicher Praktiken und effizienter, bewährter Methoden einen deutlichen Vorsprung. Dazu zählt auch eine intelligente Konzeption der

in den Fachgeschäften zum Einsatz kommenden Prozesse und Aufgaben, damit die menschlichen und technischen Ressourcen optimal genutzt werden und jeder Termin so erfolgreich wie möglich verläuft. Indem wir betriebliche Standardverfahren und -systeme (wie etwa IT-Systeme und -Tools) einführen und im Rahmen regelmässiger Schulungen die Fachkenntnisse unserer Mitarbeitenden ausbauen, steigert Connect Hearing durch kontinuierliche Verbesserung seine Effektivität und Effizienz. Die präzise Messung und das Benchmarking standardisierter Leistungskriterien führen zu noch besseren Ergebnissen.

Im Retailgeschäft sind eine erfolgreiche Generierung und Konvertierung potenzieller Kunden, also sogenannter Leads, von entscheidender Bedeutung. Eine starke Markenidentität und hervorragender Service ergänzen sich im Bewusstsein der Kunden gegenseitig und schaffen somit eine Aufwärtsspirale positiver Markenbekanntheit. Im Mittelpunkt steht das einprägsame Erlebnis professioneller audiologischer Betreuung beim Besuch eines Fachgeschäfts von Connect Hearing. Der hervorragende Service ist das entscheidende Produkt – ohne ihn geht ein wichtiger Kaufanreiz verloren. Es ist von entscheidender Bedeutung, dass die Hörgeräteakustiker, die über Connect Hearing audiologische Leistungen bereitstellen, auch in ultramodernen Technologien und Verfahren über umfangreiche Kenntnisse und Erfahrungen verfügen. An Schulungen legen wir deshalb stets die höchsten Massstäbe an.

Dieses Jahr führte das österreichische Retailnetzwerk von Sonova, Hansaton, eine sorgfältige Analyse seiner Service- und Vertriebsprozesse durch, um zu verstehen, wie Beratung, Tests, Anpassung, Diskussion und Kundendienst gemeinsam eine vertrauensvolle Beziehung zu den Kunden schaffen und wie sich diese verbessern lässt. Dank umfassender Schulung und Betreuung sind die Mitarbeitenden von Hansaton in der Lage, diese fünf Punkte des Kundenkontakts optimal zu nutzen. Ergebnis: Die an dem Pilotprojekt teilnehmenden Fachgeschäfte konnten eine erhebliche Umsatzsteigerung mit einem höheren Verkauf an Premium- und Advancedprodukten verzeichnen, während der generelle Verkaufsprozess sogar verkürzt werden konnte. Hansaton hat diesen einheitlichen Ansatz bei der Service- und Kundenorientierung als entscheidenden Erfolgsfaktor ausgemacht und im gesamten Unternehmen umgesetzt.

## AUF- UND AUSBAU DER MARKE

Wachstum ist auch vom Bekanntheitsgrad einer Marke abhängig. Connect Hearing hat eine Reihe von Initiativen gestartet, um in ausgewählten Märkten ihre Marke potenziellen Kunden direkt zu präsentieren. In den USA hat Connect Hearing unter dem Motto «Am Anfang besseren Hörens steht immer eine Geschichte. Erzählen Sie uns Ihre!» Werbespots geschaltet, die sich direkt an Menschen mit Hörverlust wenden. Die in der Kampagne präsentierten Geschichten belegen, dass Hörverlust nicht nur die ältere Bevölkerungsgruppe betrifft,

sondern eine Vielzahl an Menschen, die Connect Hearing mit individuellen Hörlösungen versorgen kann.

Die Unternehmen von Sonova's Connect Hearing Gruppe wollen den Bekanntheitsgrad und die Grössenvorteile einer einheitlichen Markenpolitik nutzen. Sofern eine bisher verwendete Marke im jeweiligen lokalen Markt erfolgreich ist, wird ihr Name unter Umständen zunächst beibehalten. Dennoch gilt das Ziel, ein gemeinsames Auftreten zu gewährleisten.

Die zentralen Merkmale und Werte der Marke Connect Hearing lauten:

- Connect Hearing bietet kundenspezifische, personalisierte Hörlösungen mit hervorragendem audiologischem Service und der besten verfügbaren Technologie.
- Die Hörgeräteakustiker verfolgen ihre Arbeit mit grosser Leidenschaft, die in den einzigartigen Kundenbeziehungen deutlich wird.
- Der Beratungsprozess von Connect Hearing ist höchst professionell; im Ergebnis steht eine Lösung – kein Produkt.

In Kanada zeigt sich beispielhaft, welche Vorteile die Zusammenführung des Retailgeschäfts unter der Marke Connect Hearing bietet. Sonova betrat den kanadischen Retailmarkt erstmals 2006 mit der Übernahme von Island Hearing; 2010 war Sonova mit mehr als 20 verschiedenen Marken am Markt vertreten. Dank der Zusammenfassung all dieser Marken unter einem einzigen Namen ging die Integration der Prozesse und des Kundenerlebnisses mit einem einzigen, höchste Standards erfüllenden Angebot audiologischer Dienstleistungen einher. Heute ist Connect Hearing Canada die führende Marke des Landes im Bereich audiologischer Dienstleistungen und bietet mit über 100 Fachgeschäften das landesweit grösste Netzwerk an Hörzentren. Connect Hearing Canada ist eine der erfolgreichsten Retailaktivitäten von Sonova – ein Modell für die weitere Markenintegration in anderen wichtigen Märkten wie den USA.

#### CONNECT HEARING

# BOOTS HEARING CARE

EIN NEUES  
GESCHÄFTSMODELL  
VEREINT ZWEI  
QUALITÄTSMARKEN

Aus der Partnerschaft von Sonova mit der führenden britischen Drogeriemarktkette Boots ist ein erfolgreiches Retailkonzept hervorgegangen. Beide Unternehmen sind sehr qualitätsbewusst und hervorragendem Kundenservice verpflichtet. Ziel von Sonova ist es, den Vertriebskanal für professionelle audiologische Dienstleistungen durch Partnerschaften zu stärken. Boots bietet bereits unter dem Markennamen «Boots Opticians» in die Drogeriemärkte eingebundene Optikerdienste. Es ist offensichtlich, wie gut sich die beiden Unternehmen ergänzen.

David Ormerod Hearing Centres, ein Unternehmen der Sonova Gruppe, startete 2003 eine Partnerschaft mit Boots. Im Rahmen dieser Partnerschaft betreibt das Unternehmen in attraktiv gelegenen Boots-Märkten Shop-in-Shop-Hörzentren, wo hochqualifizierte Audiologen fachliche Beratungs- und Anpassdienste erbringen. Im Sinne dieser langfristigen Zusammenarbeit mit Sonova erwarb Boots im Februar 2013 eine 49-prozentige Minderheitsbeteiligung an David Ormerod Hearing Centres.

Von der Partnerschaft profitieren alle Beteiligten. Boots kann dadurch seinen Kunden noch differenziertere Serviceleistungen bereitstellen und den Kundenverkehr in seinen Drogeriemärkten erhöhen. Das Angebot von Boots hearing-care und Boots Opticians richtet sich an eine vergleichbare Bevölkerungsgruppe; indem beide Angebote unter einem Dach vereint sind, lassen sich erhebliche Synergien, etwa im Rahmen gemeinsamer Marketingkampagnen, erzielen.

Der Vorteil für die Kunden liegt darin, dass sie es mit einer einzigen, für ihre Topqualität bekannten Marke zu tun haben. Die Kunden von Boots profitieren von lebenslangem Kundendienst, etwa von Nachsorgeterminen, bei denen die Anpassung und zahlreiche andere Aspekte überprüft werden. An dieser erfolgreichen Partnerschaft zeigt sich, wie Sonova Innovation betreibt – nicht nur durch die Entwicklung und das Angebot von Produkten, sondern auch in dazugehörigem Vertrieb und Service.





LEADERSHIP  
DRIVEN BY  
INNOVATION



## ADVANCED BIONICS

*– Bei Advanced Bionics stehen die Patienten stets im Mittelpunkt unseres Handelns: Ihnen wollen wir die bestmögliche Hörleistung bieten.*

Dank modernster Entwicklungen aus der Hörtechnologie ermöglichen es die Cochlea-Implantate von Advanced Bionics auch Menschen mit starkem bis hochgradigem Hörverlust, unbeschwert zu kommunizieren. Die Entscheidung zum Tragen eines Cochlea-Implantats hat enorme Bedeutung – sie erfordert das ganze Engagement des Trägers und der Angehörigen, der Chirurgen und Hörgeräteakustiker und natürlich des Herstellers. Bei Advanced Bionics nennen wir dies «die Reise zum Hören». Bei uns steht der Patient stets an erster Stelle, und wir sind uns unserer Verantwortung genauestens bewusst: Unser Ziel ist es, nicht nur die neuesten technischen Innovationen zu bieten, sondern vor allem die Lebensqualität jedes einzelnen Trägers dramatisch zu verbessern.

Ein Cochlea-Implantat besteht aus zwei wesentlichen Bauteilen: der externen Komponente, dem Soundprozessor, der hinter dem Ohr oder diskret an anderer Stelle getragen wird, und den beiden internen Komponenten, dem Implantat und der Elektrode, die den Hörnerv elektrisch stimulieren. Das Prinzip eines Cochlea-Implantats besteht darin, dass es den geschädigten Teil des Innenohrs überbrückt, damit der Patient ein möglichst normales Hörerlebnis genießen kann:

1. Der Schall wird von einem Mikrophon im Soundprozessor oder am Überträger erfasst.
2. Der Soundprozessor wandelt die erfassten Klänge in detaillierte digitale Informationen um.
3. Das magnetische Kopfstück wiederum überträgt die digitalen Signale drahtlos an das Implantat.
4. Anschliessend wandelt das Implantat die empfangenen digitalen Informationen in elektrische Signale um, die über die Elektrode auf den Hörnerv übertragen werden.
5. Der Hörnerv sendet die Impulse ans Gehirn, wo sie als Klang interpretiert werden.

Advanced Bionics wurde vor 20 Jahren gegründet; seitdem haben wir uns zum global führenden Unternehmen für innovative Cochlea-Implantat-Lösungen entwickelt. Wir beschäftigen rund 800 Menschen im Cochlea-Implantate-Geschäft und vertreiben die Produkte in über 50 Ländern. Dabei stützen wir uns auf ein weltweites Netzwerk von Kliniken und Spezialisten für Implantate.

## STÄNDIGE INNOVATION

Advanced Bionics ist seit 2009 Teil der Sonova Gruppe. Seitdem diese beiden Anbieter von Hörlösungen ihre Kräfte gebündelt haben, sind hohe Investitionen in neue Technologien und die Produktentwicklung von Cochlea-Implantaten erfolgt, mit dem festen Ziel die Innovationsgeschwindigkeit in diesem Bereich zu erhöhen. Die Produktlebenszyklen in diesem Segment fallen tendenziell länger aus als bei Hörgeräten. Dafür ist zum einen die technische Komplexität dieser unglaublich ausgeklügelten Technologie verantwortlich, andererseits die weltweiten Anforderungen bei der Zulassung neuer Produkte durch die Aufsichtsbehörden. Trotzdem verfolgt Advanced Bionics das Ziel, den Trägern von Cochlea-Implantaten stets das bestmögliche Hörerlebnis zu bieten und dabei die Vorteile gemeinsamer Forschung und Entwicklung in der Sonova Gruppe zu nutzen, um neue Produkte schneller auf den Markt zu bringen als bislang möglich.

Advanced Bionics ist seit jeher ein Innovationsführer. Das in Los Angeles ansässige Entwicklungsteam des Unternehmens ist für die bislang ausgeklügeltsten Cochlea-Implantate überhaupt verantwortlich, die den Trägern ein beispielloses Hörerlebnis ermöglichen. Der ClearVoice-Algorithmus für die Verbesserung der Sprachverständlichkeit im Störgeräusch, der im März 2012 die Zulassung der US-amerikanischen Gesundheitsbehörde FDA erhalten hat, ist branchenweit der erste Sprachverarbeitungsalgorithmus, der als überlegen bezeichnet werden darf. Sowohl die Träger von Cochlea-Implantaten als auch Audiologen bestätigen, dass es sich bei diesem Algorithmus um einen der grössten Fortschritte bei der Verbesserung des Sprachverständnisses seit der Einführung von Cochlea-Implantaten handelt.

Wir gehen davon aus, dass sich im Jahr 2013 die von Sonova in Technologie, Forschung und Entwicklung von Cochlea-Implantaten getätigten Investitionen am Markt durchsetzen werden. Vorbehaltlich der Zulassung durch die Aufsichtsbehörden werden wir bahnbrechende Innovationen in den Bereichen Soundprozessor, Drahtlos-Konnektivität, Front-End-Verarbeitung und Elektroden am Markt einführen.

Die Erwartungen sind deshalb so hoch, weil die Reaktionen auf die Innovationen des letzten Jahres hervorragend ausfielen: 2012 kam Neptune, der weltweit erste und einzige wasserfeste, schwimmfähige Soundprozessor, auf den Markt und generierte einen erheblichen Teil der Prozessorumsätze von Advanced Bionics. Das innovative freestyle Design mit nichts am Ohr, und die mit IP68 eingestufte Unempfindlichkeit gegenüber Feuchtigkeit und Schmutz machen diesen Soundprozessor zum Liebling vieler Kinder und Erwachsener, die einen aktiven Lebensstil pflegen.

Im Februar 2013 erhielt Advanced Bionics die Zulassung durch den europäischen TÜV und Health Canada für die revolutionäre Elektrode HiFocus Mid-Scala<sup>1</sup>, die die empfindliche Cochlea schützen und dazu beitragen soll, ohne Einschränkungen bei der Leistung das Resthörvermögen des Trägers zu bewahren. Mit dem kleinsten vorgeformten Array der Branche stellt das HiFocus Mid-Scala die einzige vorgeformte Elektrode dar, die speziell für die jüngsten «sanften» Operationstechniken entwickelt wurde, darunter auch eine mögliche Einführung durch das runde Fenster. Seine einzigartige Platzierung im Schneckengang ermöglicht eine maximale Leistung mit einem Hörvermögen, bei dem das ganze Spektrum abgedeckt wird. Das neue Mid-Scala-Modell enthält wie jedes Elektrodenarray der HiFocus-Linie die eigene Stromsteuerungstechnologie von Advanced Bionics, die für ein Hörerlebnis sorgt, das dem normalen Hören am nächsten kommt. Dank umfangreicher Forschung und unter Einsatz modernster Fertigungsprozesse kann die Elektrode HiFocus Mid-Scala vollständig auf die Sprachverarbeitung der nächsten Generation aufgerüstet werden. Dadurch haben die Träger die Möglichkeit, mit ihrem Implantat schon jetzt das derzeit bestmögliche Hörvermögen zu geniessen und dieses im Zuge der zukünftigen Einführung neuer Technologien nochmals verbessern zu können.

## AB UND PHONAK – PARTNER FÜR BESSERES HÖREN

Seit Advanced Bionics zur Sonova Gruppe stiess, hat sich deutlich gezeigt, dass die kombinierten F & E-Bemühungen von Advanced Bionics und Phonak ein riesiges Potenzial für weitere bahnbrechende Innovationen im breiteren Markt für Cochlea-Implantate bieten. Sonova informiert Hörgeräteakustiker, Eltern und die Träger von Cochlea-Implantaten stets ausführlich über die vielfältigen Möglichkeiten, die Menschen mit starker bis hochgradiger Hörminderung nun offenstehen. Die branchenweit führenden Technologien von Phonak in der Sprachverarbeitung und die langjährige Erfahrung des Unternehmens in der Entwicklung innovativer, ausgeklügelter Algorithmen zur Steigerung des Hörvermögens bilden die perfekte Ergänzung zur führenden Position von Advanced Bionics in der präzisen Verarbeitung von Signalen und der gezielten Stimulierung des Hörnervs.

Unmittelbar nach der Übernahme begannen die beiden Unternehmen der Sonova Gruppe mit der gemeinsamen Entwicklung besserer Lösungen für die Träger von Cochlea-Implantaten. Hierbei steht die Devise im Vordergrund, dass bei Advanced Bionics der Patient stets im Mittelpunkt steht. Ein Beispiel für diese erfolgreiche Zusammenarbeit ist der neue Soundprozessor Naída CI Q70<sup>2</sup> (Einzelheiten im Folgenden), der den Trägern von Cochlea-Implantaten den Zugriff auf die umfassende Palette branchenführender Technologien von Advanced Bionics und Phonak bietet.

<sup>1</sup> Regulatorische Zulassung in den USA hängig

<sup>2</sup> Regulatorische Zulassung hängig

Die zwischen den beiden Partnern erzielten Synergien beschränken sich nicht nur auf Produktentwicklung und Innovation. Gemeinsam arbeiten Advanced Bionics und Phonak daran, sowohl für Hörgeräte als auch für Soundprozessoren eine bessere, schnellere und effizientere Anpassung zu entwickeln. Phonak verfügt in den Segmenten Power-Hörssysteme und pädiatrische Hörgeräte – deren Zielgruppen sich mit denjenigen von Cochlea-Implantaten überschneiden – über umfangreiche Erfahrung und eine starke Marktposition. Phonak's engmaschiges, aktives Netzwerk an Audiologen, die auf diese beiden Kundengruppen spezialisiert sind, bildet eine grosse Ressource an Anpass-Erfahrung und eine mögliche Quelle von Kundenleads für Cochlea-Implantate. Über Schulungen und die Kommunikation mit Kliniken, die auf Cochlea-Implantate spezialisiert sind, können diese Hörgeräteakustiker sicherstellen, dass die Träger von Cochlea-Implantaten auf ihrer Reise zum Hören stets die bestmögliche Lösung erhalten, selbst dann, wenn der Hörverlust ein Niveau erreicht hat, bei dem herkömmliche Hörgeräte keine ausreichende Verstärkung mehr liefern können. Wenn sich ihre Kunden für Cochlea-Implantate und somit für eine Operation entscheiden, können die Hörgeräteakustiker weiter eine aktive Rolle bei der Beratung, Anpassung und der Nachversorgung spielen.

## AUSBAU DER GLOBALEN PRÄSENZ

Advanced Bionics hat auf dem US-Markt eine solide Position erreicht. Seitdem das Unternehmen Teil der globalen Sonova Gruppe ist, arbeitet es nun daran, seine Präsenz ausserhalb der USA auszubauen. Diese Strategie wird auch in Zukunft konsequent umgesetzt, da es das erklärte Ziel von Advanced Bionics ist, durch den Ausbau seiner Präsenz vor Ort näher beim Kunden zu sein. Zentraler Bestandteil dieser Bemühungen ist das vor Ort verfügbare unternehmenseigene Team klinischer Spezialisten, die auf Cochlea-Implantate spezialisierte Kliniken in aller Welt durch Support, Schulungen und Fehlerbehebung unterstützen. Die Investitionen, die Advanced Bionics in diese Spezialisten tätigt, sind ein wichtiger Türöffner für neue Märkte.

Diese Massnahmen von Advanced Bionics, ihre globale Präsenz auszubauen, tragen bereits Früchte: Nachdem das Unternehmen schon seit Jahren erfolgreich auf dem Markt für Privatkunden in China tätig ist, konnte es 2012/13 erstmals eine Ausschreibung der chinesischen Zentralregierung gewinnen.

### ADVANCED BIONICS

# NAÍDA CI Q70

## EIN UNVER- GLEICHLICHER SOUNDPROZESSOR

Anfang des Jahres 2013 stellte Advanced Bionics Naída CI Q70<sup>1</sup> vor: den neuesten und fortschrittlichsten HdO-Soundprozessor des Unternehmens. Auf den ersten Blick ist klar, dass der neue Prozessor deutlich (40%) kleiner und leichter als sein Vorgänger ist – so dünn wie das führende Power-Hörgerät der Branche. Noch beeindruckender ist die Auswahl an neuen Funktionen, die die

modernsten Technologien von Advanced Bionics und Phonak, den jeweiligen Innovationsführer bei Cochlea-Implantaten und Hörgeräten, vereint. Beispielsweise ist die Funktion ClearVoice von Advanced Bionics, bei der klinisch nachgewiesen ist, dass sie den Trägern von Cochlea-Implantaten ein weitaus besseres Sprachverständnis im Störgeräusch ermöglicht, nun mit dem Dualmikrofonsystem UltraZoom von Phonak kombiniert. Erwiesenermassen verbessern diese beiden Funktionen gemeinsam das Sprachverständnis im Störgeräusch um bis zu 55 Prozent<sup>2</sup>.

Dadurch, dass die Soundprozessoren beider Ohren nun mittels der einzigartigen Binauralen VoiceStream Technologie von Phonak verbunden sind, steht jetzt eine breite Palette an Funktionen zu Verfügung, die den Trägern von Cochlea-Implantaten bislang nicht zugänglich waren: ZoomControl (die Möglichkeit, den Fokus auf einen Sprecher auf einer Seite auszurichten), DuoPhone (die automatische Übertragung der Stimme eines Anrufers auf beide Geräte) und Quick-Sync (gleichzeitige Steuerung mit einer

Taste). Mit der Einführung von Quest, der führenden Technologieplattform von Phonak für die Sprachverarbeitung, werden zukünftig weitere Funktionen von Phonak zur Verfügung stehen.

Mit Phonak ComPilot können die Träger beispielsweise erstmals eine Drahtlosverbindung zu Bluetooth-Geräten, Mobiltelefonen, Computern, Media-Playern, TV-Geräten, Navigationssystemen, FM-Geräten und anderen elektronischen Geräten herstellen. Ausserdem kann ComPilot eine Verbindung zu Phonak RemoteMic herstellen, einem leichten, tragbaren Mikrofon, das in schwierigen Situationen, etwa in Restaurants, auf Spielplätzen oder in Besprechungen, die Stimme des Sprechers direkt auf beide Ohren des Trägers überträgt.

<sup>1</sup> Regulatorische Zulassung hängig

<sup>2</sup> Buechner A, Dyballa K-H, Hehrmann P, Fredelake S, Lenarz T. Advanced beamformers for cochlear implant users in challenging listening conditions. Submitted to Otolology & Neurotology, 2013



LEADERSHIP  
DRIVEN BY  
INNOVATION



# CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

*Sonova hat ihre Aktivitäten im Bereich der Corporate Social Responsibility (CSR) im vergangenen Jahr mit hohem Engagement, einer klaren Strategie und zielgerichteten Initiativen weiter ausgebaut.*

## UNSER ANSATZ FÜR UNTERNEHMERISCHE SOZIALVERANTWORTUNG

Die Reputation von Sonova für ethisch einwandfreies Verhalten ist eines der wertvollsten Güter unseres Unternehmens. Sie wird durch unser Verhalten im Geschäftsleben wesentlich mitbestimmt und ist integraler Bestandteil unseres Ziels, nachhaltigen Erfolg und Wertschöpfung zu sichern. Als Handlungsanleitung für unternehmerische Sozialverantwortung haben wir unseren Verhaltenskodex überarbeitet und ihn gruppenweit unter unseren Mitarbeitenden verteilt und geschult.

Unsere Mitarbeitenden sind der Schlüssel zum Erfolg von Sonova. Wir konzentrieren uns weiterhin auf eine hohe Zufriedenheit der Mitarbeitenden und eine steigende interne Rekrutierung unserer Führungskräfte. Ausgereifte Planungsprozesse für das Anwerben und die Nachfolge von Talenten stellen zusammen mit den Schulungsmöglichkeiten, die die Sonova Academy bietet, sicher, dass wir auch weiterhin über hochqualifizierte und motivierte Mitarbeitende verfügen.

Auch wenn Sonova ein Hightech-Unternehmen mit relativ wenig energie- oder rohstoffintensiven Aktivitäten ist, haben wir unsere Anstrengungen verstärkt, unsere Umweltauswirkungen zu reduzieren. Dabei konzentrieren wir uns besonders auf den Lebenszyklus unserer Produkte sowie die konzernweite Verbesserung der CO<sub>2</sub>-Bilanz. Trotz des geschäftlichen Wachstums von Sonova im Berichtsjahr sanken unsere CO<sub>2</sub>-Emissionen pro Mitarbeitenden leicht aufgrund Massnahmen zur Effizienzverbesserung. Dank dem Willen und dem Engagement unserer Mitarbeitenden sind nun sämtliche Operation Centers von Sonova gemäss ISO-Norm 14001 zertifiziert.

Sonova berichtet über ihre CSR-Aktivitäten entsprechend den Anforderungen der Global Reporting Initiative (GRI) und beteiligt sich am Carbon Disclosure Project (CDP).

## HEAR THE WORLD – EINE INITIATIVE DER SONOVA GRUPPE

Sonova nimmt deutlich über ihre reine Geschäftstätigkeit hinaus Verantwortung wahr. Im Jahr 2012 bekräftigten wir unser gesellschaftliches Engagement, indem wir die Mission der Hear the World Foundation zu einer strategischen Initiative der gesamten Sonova Gruppe ausbauten. Dies unterstreicht unsere markenübergreifende Unterstützung benachteiligter Menschen mit Hörverlust.

CSR REPORT 2012 / 13 ONLINE

## DER SONOVA CSR REPORT

ENTSPRECHEND UNSEREN AUSGEWEITETEN CSR-AKTIVITÄTEN VERÖFFENTLICHEN WIR IN ERGÄNZUNG DES GESCHÄFTSBERICHTS EINEN EIGENSTÄNDIGEN CSR REPORT. DIESER KONZENTRIERT SICH AUF GOVERNANCE, ENGAGEMENT UND LEISTUNG VON SONOVA IM BEREICH DER SOZIALEN VERANTWORTUNG.

Der Report behandelt die CSR-Governance einschliesslich der Organisationsstrukturen und Standards wie dem Verhaltenskodex und sonstigen CSR-Richtlinien.

In einer Relevanz-Matrix werden gesellschaftliche und umweltbezogene Themen abgebildet, die für Sonova und ihre Interessengruppen relevant sind. Die Gesellschafts- und Umweltleistung von Sonova wird bezogen auf Mitarbeitende, Produktverantwortung, Lieferanten und gesellschaftliches Engagement im Rahmen der verfügbaren Datengrundlage präsentiert und diskutiert. In Kombination mit dem Geschäftsbericht erfüllen die Inhalte des CSR Reports die Anforderungen der Global Reporting Initiative (GRI) auf Anwendungsebene C.

Sonova ist ein weltweit agierendes Unternehmen mit starker Präsenz in allen Schlüsselmärkten. Wir streuen unser Risiko und verbessern unsere Wettbewerbsfähigkeit, indem wir mehrere Operation Centers in unterschiedlichen

Ländern betreiben. Der diesjährige CSR Report enthält eine umfassende Reportage über unser modernes Operation Center in Vietnam.

Der vollständige Bericht ist verfügbar unter: [www.sonova.com/de/csrreport/](http://www.sonova.com/de/csrreport/)







# CORPORATE GOVERNANCE

*Eine gute Corporate Governance stärkt das Vertrauen zwischen dem Unternehmen und seinen Stakeholdern, weshalb Sonova seine Corporate Governance weiter ausbaute.*

Im Finanzjahr 2012/13 ergänzte das Unternehmen sein Compliance-Programm durch die Einführung eines überarbeiteten Verhaltenskodex und eine Reihe zugehöriger Massnahmen wie umfassende Antibestechungsrichtlinien. Ein wirksames Compliance-Programm und eine vorbildliche Führung sind wichtige Instrumente bei der Durchsetzung einer überzeugenden Corporate Governance: Sonova stellte bei den Mitgliedern des Verwaltungsrates die Vergütungsstruktur von Optionen auf gesperrte Aktien um, was den Best Practices in diesem Bereich entspricht.

Zudem brachte Sonova in diesem Finanzjahr sämtliche Angelegenheiten in Zusammenhang mit der Gewinnwarnung vom 16. März 2011 zum Abschluss: Die SIX Swiss Exchange beendete ihre Untersuchung, und Sonova erzielte einen Vergleich mit einer Anlegergruppe. Die Staatsanwaltschaft Zürich beendete ihre Untersuchungen, ohne gegen eine der betroffenen Personen Anklage zu erheben.

Die Corporate Governance bei Sonova stützt sich auf internationale Standards und Praktiken und setzt diese in ihrer Struktur um. Das Unternehmen erfüllt die rechtlichen Anforderungen gemäss Artikel 663b, 663b<sup>bis</sup> und 663c 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 2013 dargestellt. Alle relevanten Dokumente sind auf der Sonova Webseite unter Corporate Governance abrufbar: [www.sonova.com/de/commitments/corporategovernance](http://www.sonova.com/de/commitments/corporategovernance). Aus Gründen der Klarheit und Transparenz wird der Vergütungsbericht als eigenes Kapitel dieses Geschäftsberichts präsentiert.

## KONZERNSTRUKTUR

### OPERATIVE KONZERNSTRUKTUR

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

### KOTIERTE GESELLSCHAFTEN

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

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

	2013	2012	2011
Börsenkapitalisierung in CHF Mio.	7'649	6'677	5'444
in % des Eigenkapitals	468 %	452 %	405 %
Aktienkurs in CHF	113,90	100,30	81,85

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 2013 findet sich in der Konzernjahresrechnung im Anhang 35.

## AKTIONARIAT

### REGISTRIERTE AKTIONÄRE

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

Anzahl Aktien	Eingetragene Aktionäre 31.3.2013	Eingetragene Aktionäre 31.3.2012
1 – 100	5'793	6'479
101 – 1'000	8'608	9'835
1'001 – 10'000	1'177	1'330
10'001 – 100'000	163	162
100'001 – 1'000'000	29	21
> 1'000'000	7	6
<b>Total registrierte Aktionäre</b>	<b>15'777</b>	<b>17'833</b>

### BEDEUTENDE AKTIONÄRE

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

	2013		2012	
	Anzahl Aktien	in %	Anzahl Aktien	in %
<b>Chase</b>				
Nominees Ltd. <sup>1)</sup>	11'769'397	17,53	9'816'290	14,74
Beda Diethelm <sup>2)</sup>	6'647'719	9,90	6'647'259	9,98
Andy Rihs <sup>2)</sup>	4'203'765	6,26	5'574'598	8,37
Hans-Ueli Rihs <sup>2)</sup>	4'166'000	6,20	4'222'713	6,34
<b>Nortrust</b>				
Nominees Ltd <sup>1)</sup>	2'546'454	3,79	2,110,134	3,17
<b>Mellon Bank</b>				
Nominee <sup>1)</sup>	2'448'306	3,65	2'619'938	3,94
<b>Registrierte Aktionäre mit</b>				
Anteilen unter 3 %	19'239'912	28,65	18'985'354	28,52
Nicht registriert	16'130'262	24,02	16'598'047	24,94
<b>Total Aktien</b>	<b>67'151'815</b>	<b>100,00</b>	<b>66'574'333</b>	<b>100,00</b>

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

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

Weiter haben im Finanzjahr 2012/13 die folgenden Aktionäre der Sonova Holding AG Beteiligungen von über 3 % oder eine Reduzierung der Beteiligung unter 3 % gemeldet:

BlackRock, Inc., 40 East 52nd Street, New York 10022, U.S.A. (Muttergesellschaft) kontrolliert aufgrund eines Aktienkaufs per 26 März 2013 3,15 % des Kapitals.

T. Rowe Price Associates, Inc., 100 East Pratt Street, Baltimore, Maryland 21202, USA, hat das Unternehmen informiert, dass sie per 27. Februar 2013 weniger als 3 % des Kapitals hält.

AKO Capital LLP, 61 Conduit Street, London W1S 2GB, Vereinigtes Königreich, hält aufgrund eines Aktienkaufs per 5. Februar 2013 3,05 % des Kapitals.

MFS Investment Management und ihre Tochtergesellschaften, 500 Boylston Street, Boston, Massachusetts 02110, USA, haben das Unternehmen informiert, dass sie per 6. Dezember 2012 9,99 % des Kapitals halten.

Credit Suisse Funds AG, Kalandergasse 4, 8045 Zürich, Schweiz, hat das Unternehmen informiert, dass sie per 15. November 2012 weniger als 3 % des Kapitals hält.

Harding Loevner LP, 400 Crossing Boulevard, Fourth Floor, Bridgewater, New Jersey 08807, USA, hält aufgrund eines Aktienkaufs per 1. Juni 2012 3,02 % des Kapitals.

### KREUZBETEILIGUNGEN

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

## KAPITALSTRUKTUR

### KAPITAL

Per 31. März 2013 setzte sich das Kapital der Sonova Holding AG wie folgt zusammen:

Ordentliches Kapital (in CHF)	3'357'591
Total Aktien	67'151'815
Genehmigtes Kapital (in CHF)	n.a.
Genehmigte Aktien	n.a.
Bedingtes Kapital (in CHF)	267'180
Bedingte Aktien	5'343'605

### GENEHMIGTES UND BEDINGTES KAPITAL

#### Genehmigtes Kapital

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

#### Bedingtes Kapital

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

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

## KAPITALVERÄNDERUNGEN

Per 31. März 2013 setzte sich das Kapital der Sonova Holding AG wie folgt zusammen:

	2013	2012	2011
Ordentliches Kapital (in CHF)	3'357'591	3'328'717	3'325'720
Total Aktien	67'151'815	66'574'333	66'514'393
Genehmigtes Kapital (in CHF)	n.a.	n.a.	165'576
Genehmigte Aktien	n.a.	n.a.	3'311'520
Bedingtes Kapital (in CHF)	267'180	296'054	299'051
Bedingte Aktien	5'343'605	5'921'087	5'981'027

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

Vom ursprünglich maximal bewilligten bedingten Aktienkapital in der Höhe von 8'000'000 Aktien mit einem Nennwert von CHF 0,05 wurden bisher insgesamt 5'957'515 Aktien ausgegeben, so dass sich das bedingte Aktienkapital zur Beteiligung von Kadermitarbeitern bis zum 31. März 2013 auf 2'042'485 (Vorjahr 2'619'967) Aktien reduzierte. Im Laufe des Geschäftsjahres 2012/13 wurden im Rahmen des Sonova Executive Equity Award Plan (EEAP) insgesamt 200'967 Optionen ausgegeben. In den Vorjahren 2011/12 und 2010/11 betrug die Anzahl ausgegebener Optionen 305'230 bzw. 612'065. Per 31. März 2013 waren noch 1'423'420 Optionen ausstehend (Vorjahr 1'980'435). Jede dieser Optionen berechtigt zum Bezug einer Namenaktie von nominal CHF 0,05 der Sonova Holding AG.

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

### AKTIEN UND PARTIZIPATIONSSCHEINE

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

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

	2013	2012
Erste Handelslinie	26'714	39'782
<b>Total eigene Aktien</b>	<b>26'714</b>	<b>39'782</b>

Die Sonova Holding AG hat keine Partizipationsscheine ausgegeben.

## GENUSSSCHEINE

Die Sonova Holding AG hat keine Genussscheine ausgegeben.

## BESCHRÄNKUNG DER ÜBERTRAGBARKEIT UND NOMINEE-EINTRAGUNGEN

### Beschränkung der Übertragbarkeit pro Aktienkategorie

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

### Gewährung von Ausnahmen im Berichtsjahr

Im Berichtsjahr hat der Verwaltungsrat keine Ausnahmen gewährt.

### Zulässigkeit von Nominee-Eintragungen

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

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

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

## WANDELANLEIHEN UND OPTIONEN

Die Sonova Holding AG hat keine Wandelanleihen ausgegeben.

Das Management- und Mitarbeiter-Beteiligungsprogramm der Sonova Holding AG (Executive Equity Award Plan) ist im Vergütungsbericht (beginnend auf Seite 44) und in Anhang 31 der Konzernjahresrechnung (beginnend auf Seite 100) genauer beschrieben.

## VERWALTUNGSRAT

### EINFÜHRUNG

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

Andy Rihs, welcher das 70. Lebensjahr vollendet hat, wurde vom Verwaltungsrat eine Befreiung von der Vorschrift gewährt, aufgrund seines Alters automatisch aus dem Amt zu scheiden. Unser Organisationsreglement erlaubt unter bestimmten Umständen entsprechende Ausnahmen. Andy Rihs hat massgeblich dazu beigetragen, das Unternehmen von einem in Familienbesitz befindlichen Hörgerätehersteller zur weltweit führenden Publikumsgesellschaft für Hörlösungen weiter zu entwickeln, und wir freuen uns sehr, dass er weiterhin entscheidend zum langfristigen Erfolg von Sonova beitragen wird.

Seit 1999 Mitglied des Verwaltungsrats, wird Heliane Canepa anlässlich der Generalversammlung 2013 von ihrem Amt zurück treten. Als Mitglied des Verwaltungsrates hat sie entscheidend zur jetzigen Führungsposition von Sonova beigetragen. Ihr umfangreicher Erfahrungsschatz in der Branche für Medizintechnik war bei der Gestaltung der Zukunft der Gruppe von erheblichem Wert.

Der Verwaltungsrat nominierte Jinlong Wang für die Wahl an der Generalversammlung 2013. Mit seinen umfangreichen geschäftlichen und juristischen Erfahrungen sowohl in China als auch in den USA wird er eine wertvolle Verstärkung für den aktuellen Verwaltungsrat sein.

John J. Zei und Beat Hess treten zur Wiederwahl an der diesjährigen Generalversammlung an.

### EXEKUTIVE FUNKTIONEN

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

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

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

## WEITERE TÄTIGKEITEN UND INTERESSENBINDUNGEN

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

## WAHL UND AMTSZEIT

### Wahlverfahren und Amtszeitbeschränkungen

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

Gemäss dem Organisationsreglement ist eine direkte Wiederwahl möglich. Unabhängig von ihrer aktuellen Amtsdauer scheidet Mitglied des Verwaltungsrates nach Vollendung des 70. Lebensjahres an der nächsten ordentlichen Generalversammlung automatisch aus. Ausnahmen können vom Verwaltungsrat in begründeten Einzelfällen gewährt werden. Eine solche Befreiung wurde Andy Rihs gewährt, der trotz der Tatsache, dass er das 70. Lebensjahr bereits vollendet hat, bis zur Generalversammlung 2015 Mitglied des Verwaltungsrates bleiben wird.

### Erstmalige Wahl und verbleibende Amtsdauer

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

Name	Position	Erstwahl	Ende der Amtszeit
Robert F. Spoerry	Präsident	2003	GV 2015
	Vize-		
Beat Hess	präsident	2012	GV 2013
Heliane Canepa	Mitglied	1999	GV 2013
Michael Jacobi	Mitglied	2003	GV 2015
Andy Rihs	Mitglied	1985	GV 2015
Ronald van der Vis	Mitglied	2009	GV 2014
Anssi Vanjoki	Mitglied	2009	GV 2014
John J. Zei	Mitglied	2010	GV 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 er Präsident des Verwaltungsrates von Mettler-Toledo International Inc., einem führenden weltweiten Hersteller und Anbieter von Präzisionsinstrumenten und damit verbundenen Dienstleistungen für Labors, die Industrie und den Lebensmittelhandel.

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

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

**Weitere Tätigkeiten:**

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

**BEAT HESS**

(geb. 1949, Schweizer Staatsangehöriger) ist seit 19. Juni 2012 Vizepräsident des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG. Von 1988 bis 2003 war Beat Hess als Chefjurist der ABB-Gruppe und von 2003 bis 2011 als Group Legal Director und Mitglied der Konzernleitung von Royal Dutch Shell tätig.

Beat Hess studierte an den Universitäten in Genf, Freiburg sowie Miami und ist Rechts-

anwalt sowie Doktor der Rechtswissenschaften.

**Weitere Tätigkeiten:**

- Mitglied des Verwaltungsrates der Nestlé S.A.
- Mitglied des Verwaltungsrates der Holcim Ltd.

**HELIANE CANEPA**

(geb. 1948, Schweizer Staatsangehörige) ist seit 2012 Mitglied des Verwaltungsrates der swiss smile Holding AG. Sie war bis zum 1. September 2007 Präsidentin und CEO von Nobel Biocare AB, Schweden, sowie CEO der Muttergesellschaft der Gruppe, der Nobel Biocare Holding AG.

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

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

**MICHAEL JACOBI**

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

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

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

**Weitere Tätigkeiten:**

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

**ANDY RIHS**

(geb. 1942, Schweizer Staatsangehöriger) ist seit ihrer Gründung 1985 Mitglied des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG. Er ist neben seinem früheren Geschäftspartner Beda Diethelm und seinem Bruder Hans-Ueli Rihs einer der Gründer der Firma. Zudem ist er Inhaber verschiedener Gesellschaften, welche insbesondere im Immobilien- und Velobereich tätig sind, und besitzt Beteiligungen an mehreren Startup-Firmen im Hightech-Bereich.

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

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

#### Weitere Tätigkeiten:

– VR-Präsident BMC Group Holding AG



#### RONALD VAN DER VIS

(geb. 1967, Staatsangehöriger der Niederlande) war seit Juni 2009 exekutives Mitglied des Verwaltungsrates und ab November 2009 Group Chief Executive Officer von Esprit Holdings Limited, einem an der Hongkonger Börse notierten und global tätigen Lifestyle-Unternehmen. Beide Positionen endeten im Oktober 2012. Bis Januar 2013 war er für das Unternehmen weiter als Berater tätig.

Davor hatte Ronald van der Vis seit 1998 verschiedene General-Management-Positionen bei Pearle Europe B. V., einer führenden Optikette, inne. Von Januar 2004 bis April 2009 war er CEO der Pearle Europe Gruppe.

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

#### Weitere Tätigkeiten:

- Berater von Private-Equity-Portfolio-Unternehmen
- Group CEO von Esprit Holdings Limited (bis Oktober 2012)
- Exekutiver VR-Präsident Esprit Holdings Limited (bis Oktober 2012)



#### ANSSI VANJOKI

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

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

#### Weitere Tätigkeiten:

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



#### JOHN J. ZEI

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

John J. Zei war zuvor Präsident von Rexton, einem Hörgerätehersteller in den USA, und später Präsident und CEO von Siemens Hearing

Instruments, Inc. Zei war dreimal Verwaltungsratspräsident der Hearing Industries Association (HIA). Ausserdem war er als Präsident der HIA, Verwaltungsratspräsident des Hearing Industry's Market Development Committee und Verwaltungsrat des Better Hearing Institute tätig.

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

#### Weitere Tätigkeiten:

– Verwaltungsrat bei Koolspan, Inc.

## INTERNE ORGANISATION

### Aufgabenteilung im Verwaltungsrat

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

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

### Zusammensetzung, Aufgaben und Kompetenzen der Verwaltungsratskomitees

Die Aufgaben und Kompetenzen der Komitees sind in den Komiteesatzungen des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG definiert. Die Komiteesatzungen wurden im Juni 2011 überarbeitet. Die Ausschüsse kommen in der Regel vor den Sitzungen des Verwaltungsrates zusammen und erstatten diesem über ihre Tätigkeiten und Feststellungen Bericht. Die Gesamtverantwortung für Pflichten, die an die Ausschüsse delegiert werden, verbleibt beim Verwaltungsrat.

## AUDITKOMITEE

Das Auditkomitee setzt sich zusammen aus den Mitgliedern Michael Jacobi (Vorsitzender), Heliane Canepa und Anssi Vanjoki.

Das Auditkomitee überprüft unter anderem im Auftrag des Gesamtverwaltungsrates die Tätigkeit und Wirksamkeit der externen und internen Revision, beurteilt die Finanzkontrollsysteme, die Finanzstruktur und die Risikomanagement-Kontrollmechanismen des Unternehmens sowie die Halbjahres- und Jahresabschlüsse der Gruppe. Ausserdem wird das Auditkomitee regelmässig über das Compliance-Programm des Unternehmens informiert. Siehe die Satzung des Auditkomitees: <http://www.sonova.com/de/Commitments/regulationsprinciples/Seiten/CommitteeCharters.aspx>.

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

### Nominations- und Vergütungskomitee

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

Die primäre Aufgabe des Nominations- und Vergütungskomitees besteht darin, geeignete Kandidaten für die Wahl in den Verwaltungsrat und für die Position des CEO auszuwählen und auf Empfehlung des CEOs Kandidaten für die Geschäftsleitung zu nominieren. Das Nominations- und Vergütungskomitee überprüft ausserdem die Zusammensetzung und Höhe der Vergütungen des Verwaltungsrates und der Geschäftsleitung und schlägt diese dem Verwaltungsrat vor. Das Nominations- und Vergütungskomitee unterbreitet dem Verwaltungsrat entsprechende Anträge und Personalvorschläge. Siehe die Satzung des Nominations- und Vergütungskomitees: <http://www.sonova.com/de/Commitments/regulationsprinciples/Seiten/CommitteeCharters.aspx>.

[www.sonova.com/de/Commitments/regulationsprinciples/Seiten/CommitteeCharters.aspx](http://www.sonova.com/de/Commitments/regulationsprinciples/Seiten/CommitteeCharters.aspx).

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

### Arbeitsweise des Verwaltungsrates und seiner Komitees

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

	A	B	C
Anzahl Sitzungen 2012 / 13	11 <sup>1)</sup>	4	5
Robert F. Spoerry	11	4 <sup>2)</sup>	5
William D. Dearstyn <sup>3)</sup>	3	–	1
Beat Hess <sup>4)</sup>	6	–	3
Heliane Canepa	10	4	–
Michael Jacobi	10	4	–
Andy Rihs	11	–	–
Anssi Vanjoki	11	4	–
Ronald van der Vis	10	–	–
John J. Zei	11	–	5
Durchschnittliche Sitzungsdauer	6–8 h <sup>5)</sup>	3 h	3 h

A Verwaltungsrat

B Auditkomitee

C Nominations- und Vergütungskomitee

<sup>1)</sup> Einschliesslich Telefonkonferenzen

<sup>2)</sup> Als Gast

<sup>3)</sup> Rücktritt an der GV 2012

<sup>4)</sup> Neuwahl an der GV 2012

<sup>5)</sup> Ohne Telefonkonferenzen

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

Die Traktanden für Sitzungen des Verwaltungsrates werden durch den Präsidenten, diejenigen der Komiteesitzungen durch deren Vorsitzenden festgelegt. Jedes Mitglied des Verwaltungsrates oder Komitees kann die Einberufung einer Sitzung oder die Aufnahme eines Traktandums beantragen. Die Mitglieder des Verwaltungsrates und der Komitees erhalten vor den Sitzungen Unterlagen, die ihnen die ordentliche Vorbereitung auf die Behandlung der Traktandenpunkte ermöglichen. Der Verwaltungsrat und dessen Komitees sind beschlussfähig, wenn die Mehrheit der Mitglieder anwesend ist. Der Verwaltungsrat und dessen Komitees fassen ihre Beschlüsse mit der Mehrheit der anwesenden Stimmen. Bei Stimmgleichheit steht dem Vorsitzenden der Stichtscheid zu (siehe Regeln über die Arbeitsweise und Prozesse im Verwaltungsrat: <http://www.sonova.com/de/Commitments/regulationsprinciples/Seiten/RulesonBoard.aspx>).



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

## KOMPETENZREGELUNG

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

## INFORMATION- UND KONTROLLINSTRUMENTE GEGENÜBER DER GESCHÄFTSLEITUNG

Die Geschäftsleitung erstattet dem Verwaltungsrat regelmässig während der Verwaltungsrats- und Komiteesitzungen Bericht. So informiert die Geschäftsleitung bei jeder Verwaltungsratsitzung den Verwaltungsrat über den Stand des laufenden Geschäfts und finanzielle Ergebnisse sowie über wesentliche Geschäftsvorgänge; ausserdem werden relevante strategische Initiativen und Aktualisierungen mitgeteilt. Jedes Jahr wird eine Verwaltungsratsitzung für die Vorstellung und Diskussion der Unternehmensstrategie reserviert. Zudem werden dem Verwaltungsrat monatlich konsolidierte Verkaufsberichte vorgelegt, die den Umsatz, die durchschnittlichen Verkaufspreise und die Stückzahlen für jedes wichtige Produkt, jede Konzerngesellschaft und jeden Markt zeigen. 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 informelle Telefonkonferenzen zwischen Verwaltungsräten und dem CEO oder CFO abgehalten. Ausserdem ist jedes Mitglied des Verwaltungsrates berechtigt, im Zusammenhang mit allen unternehmensrelevanten Angelegenheiten Auskunft zu verlangen.

Weiter verfügt der Verwaltungsrat mit der internen Revisionsstelle über eine unabhängige Kontrollinstanz. Der Leiter der internen Revisionsstelle rapportiert an den Vorsitzenden des Auditkomitees. Die interne Revisionsstelle führt Compliance und operative Revisionen durch und unterstützt die Geschäftseinheiten bei der Erreichung ihrer Ziele, indem sie eine unabhängige Beurteilung der Wirksamkeit der internen Kontrollprozesse sicherstellt. Für die Überwachung der operativen

Risiken und für die Einhaltung der Gesetze ist das Management verantwortlich. Das Auditkomitee genehmigt den Jahresrevisionsplan der internen Revisionsstelle und stellt sicher, dass die relevanten Gesellschaften der Gruppe gemäss dem Rotationsprinzip adäquat durch die interne Revisionsstelle geprüft werden. Das Auditkomitee erhält und diskutiert die Berichte der internen Revisionsstelle über die Resultate der durchgeführten Prüfungen. Die interne Revisionsstelle überwacht die Umsetzung der aufgrund der Feststellungen der internen Revisionsstelle erforderlichen Massnahmen durch die Gesellschaften der Gruppe und informiert das Auditkomitee über den Status der Umsetzung.

Im Geschäftsjahr 2012 / 13 wurde die interne Revisionsstelle in «Internal Audit, Risk, and Compliance» umbenannt, da die Stelle nun auch die Zuständigkeit für die Risikobewertung, das interne Kontrollsystem (IKS) und neue Aufgaben im Zusammenhang mit dem Compliance-Management übernommen hat.

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

---

## GESCHÄFTSLEITUNG

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



#### LUKAS BRAUNSCHWEILER

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

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

Lukas Braunschweiler ist Mitglied des Verwaltungsrates der Schweizer Technologies AG und der Tecan Group Ltd. Er trat bei der Jahresgeneralversammlung der Tecan Group Ltd. am 18. April 2012 nicht zur Wiederwahl an.



#### HARTWIG GREVENNER

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



#### MAARTEN BARMNTLO

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

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



#### CLAUDE DIVERSI

(geb. 1964, französischer und italienischer Staatsangehöriger) stiess im März 2005 als Managing Director von Phonak Frankreich zur Gruppe. Im Mai 2012 übernahm er die Rolle als VP International Sales für die Regionen Europa und Südamerika und wurde somit Mitglied der Geschäftsleitung von Sonova. Diversi verfügt über eine umfangreiche berufliche Bilanz als Verkaufsleiter mit einer breiten Erfahrung in allen Vertriebsbereichen, einschliesslich Reporting, der Führung von 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.



#### HANSJÜRGEN EMCH

(geb. 1968, Schweizer Staatsangehöriger) trat im März 2011 als Group Vice President Medical in die Sonova Gruppe ein. Bevor er zu Sonova stiess, leitete er beim Implantatetehersteller Synthes die globale Division der Wirbelsäulensparte. Während seiner Zeit bei Synthes erarbeitete er sich in verschiedenen Positionen umfangreiche Fach- und Führungskompetenzen, etwa in den Bereichen allgemeine Geschäfts-

führung, Vertrieb, Produkt- und Geschäftsentwicklung sowie klinische und regulatorische Angelegenheiten in den USA und Europa.

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



**SARAH KREIENBÜHL**

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

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



**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.



**PAUL THOMPSON**

(geb. 1967, kanadischer Staatsangehöriger) ist seit 2002 bei Sonova tätig. Seit März 2012 ist er Group Vice President International Sales für Nord- und Mittelamerika. Zusätzlich ist er seit 2005 Group Vice President Corporate Development. In dieser Position ist er für das Business Development und die M & A-Transaktionen verantwortlich. Von März 2011 bis Juli 2012 führte er die Holding als Interim CFO.

Zuvor war Paul Thompson bereits von 2002 bis 2004 CFO der Sonova Gruppe. Von 1998 bis 2001 war Paul Thompson CFO und später COO der Nitron Hearing Group. Zuvor war er von 1987 bis 1998 für Ernst & Young in Kanada tätig – zunächst im Bereich Rechnungsprüfung, dann im Bereich Managementberatung.

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



**ANDI VONLANTHEN**

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

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

### Veränderungen in der Geschäftsleitung

Während des Finanzjahres 2012/13 trat Hartwig Grevener am 1. August 2012 sein Amt als CFO an.

Als Ergebnis der Umstrukturierung der bisherigen internationalen Vertriebsorganisation in nunmehr drei Regionen – Europa und Lateinamerika, Nord- und Mittelamerika sowie Asien / Pazifik – übernahm zum 1. Mai 2012 Claude Diversi die Zuständigkeit für die Region Europa und Lateinamerika sowie Paul Thompson für die Region Nord- und Mittelamerika. Chin-Hwee Lim wurde per 1. April 2013 zum Vice President für die Region Asien / Pazifik ernannt.

Andi Vonlanthen wurde ab 1. April 2012 als Group Vice President Research & Development in die Geschäftsleitung befördert.

Das Unternehmen wird die Geschäftsleitung weiter ergänzen, damit sie die Bedeutung der Wachstumsstrategie von Sonova für alle Tätigkeitsfelder widerspiegelt. Per 1. April 2013 treten Stefan Launer (Vice President Science & Technology), Jan Metzdorff (Vice President Unitron) und Franz Petermann (Vice President Channel Solutions) der Geschäftsleitung bei. Alle drei neuen Mitglieder sind bereits erfolgreich bei Sonova tätig und dem CEO unterstellt.

Alexander Zschokke, ehemaliger Global Vice President Channel Solutions, ist im September 2012 aus dem Unternehmen ausgeschieden und Ignacio Martinez, ehemaliger Global Vice President International Sales, hat die Gruppe im Oktober 2012 verlassen.

### Weitere Tätigkeiten und Interessenbindungen

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

### Managementverträge

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

### Vergütung, Kapitalbeteiligungen und Darlehen

Einzelheiten zur Vergütung von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung finden sich im Vergütungsbericht (beginnend auf Seite 44) und in Anhang 3.6 der Jahresrechnung der Sonova Holding AG (beginnend auf Seite 115).

## MITWIRKUNGSRECHTE DER AKTIONÄRE

### STIMMRECHTSBESCHRÄNKUNG UND -VERTRETUNG

#### Stimmrechtsbeschränkungen

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

#### Statutarische Regelung zur Teilnahme an der Generalversammlung

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

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

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

#### Gewährung von Ausnahmen im Berichtsjahr

Im Berichtsjahr wurden keine Ausnahmen von dieser Beschränkung gewährt.

## STATUTORISCHE QUOREN

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

## EINBERUFUNG DER GENERALVERSAMMLUNG

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

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

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

## TRAKTANDIERUNG

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

## EINTRAGUNG INS AKTIENBUCH

Aus administrativen Gründen ist das Aktienregister vor der Generalversammlung für ca. eine Woche geschlossen (das genaue Datum wird in der Einladung zur Generalversammlung mitgeteilt). Während dieser Zeit wird den Aktionären die Zutritts- und Stimmkarte zugestellt. Im Fall eines teilweisen Verkaufs von Aktien während dieser Zeit ist die zugestellte Zutrittskarte am Tag der Generalversammlung am Informationsschalter umzutauschen. Die Aktien sind jederzeit handelbar und nicht gesperrt.

## KONTROLLWECHSEL UND ABWEHRMASSNAHMEN

### ANGEBOTSPFLICHT

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

### KONTROLLWECHSELKLAUSELN

Im Falle eines Kontrollwechsels und einer damit einhergehenden Beendigung des Arbeitsverhältnisses werden im Rahmen von EEAP gewährte, nicht gevestete Wertpapiere lediglich anteilig zugestanden. Es bestehen keine weiteren Vereinbarungen, die im Falle eines Kontrollwechsels zu zusätzlichen Abgangsentschädigungen (z. B. «goldenen Fallschirmen») oder anderen Vergütungen an Mitglieder des Verwaltungsrates oder der Geschäftsleitung führen würden (Einzelheiten zur Vergütung von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung finden sich im Vergütungsbericht beginnend auf Seite 44 und in Anmerkung 3.6 der Jahresrechnung der Sonova Holding AG beginnend auf Seite 115).

## REVISIONSSTELLE

### DAUER DES MANDATS UND AMTSDAUER DES LEITENDEN REVISORS

Bei der ordentlichen Generalversammlung vom 5. Juli 2001 wurde PricewaterhouseCoopers AG zur Revisionsstelle der Sonova Holding AG und zum Konzernprüfer gewählt. Bei der ordentlichen Generalversammlung vom 19. Juni 2012 wurde PricewaterhouseCoopers AG für eine weitere Amtsdauer von einem Geschäftsjahr wiedergewählt. Als leitender Revisor für das bestehende Revisionsmandat amtiert seit 6. November 2006 Patrick Balkanyi.

### HONORARE

PricewaterhouseCoopers stellte während der Berichtsjahre 2012/13 und 2011/12 nachstehende Beträge in Rechnung:

1'000 CHF	2012/13	2011/12
Revisionsdienstleistungen	1'273	1'227
Revisionsverwandte Dienstleistungen	54	93
Steuerliche Dienstleistungen	187	181
Nichtrevisionsrelevante Dienstleistungen	436	284
<b>Total</b>	<b>1'950</b>	<b>1'785</b>

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

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

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

Nichtrevisionsrelevante Dienstleistungen beinhalteten im Geschäftsjahr 2012/13 hauptsächlich Beratungskosten im Zusammenhang mit Verrechnungspreisen, dem Mitarbeiter-Beteiligungsprogramm, Due Diligence bei Akquisitionen sowie der Unterstützung bei internen Revisionsprojekten.

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.

### INFORMATIONSTRUMENTE DER EXTERNEN REVISION

Die externe Revisionsstelle rapportiert ihre Feststellungen halbjährlich direkt an das Auditkomitee des Verwaltungsrates. Im Geschäftsjahr 2012/13 hat die externe Revisionsstelle an 2 von 4 Auditkomiteesitzungen teilgenommen. Das Auditkomitee des Verwaltungsrates überprüft laufend die Leistung, Vergütung und Unabhängigkeit der Revisionsstelle. Das Auditkomitee berichtet vierteljährlich die behandelten Sachverhalte an den Verwaltungsrat.

---

## INFORMATIONSPOLITIK

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

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

Die Website der Sonova Gruppe, [www.sonova.com](http://www.sonova.com), enthält Informationen zu den Unternehmensergebnissen, dem Finanzkalender sowie aktuelle Präsentationen für Investoren. Das Investor-Relations-Programm umfasst Jahres- und Halbjahrespräsentationen, Roadshows sowie Präsentationen zu Produktlanzierungen bei Industriekonferenzen.

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

## INSIDERHANDEL-RICHTLINIE

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





# VERGÜTUNGSBERICHT

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

Im letzten Jahr haben wir unser Vergütungssystem deutlich überarbeitet, sowohl im Hinblick auf die generelle Zusammensetzung der Vergütung unseres Managements als auch im Hinblick auf die Formen der im Rahmen des langfristigen Beteiligungsplans (Executive Equity Award Plan – EEAP) ausgegebenen Beteiligungsinstrumente. Diese Änderungen haben Erfolg gezeigt und unser Ziel, ein attraktives, effektives und nachhaltiges Vergütungssystem zu konzipieren und aufrechtzuerhalten, bestätigt.

Um die Interessen der Aktionäre und der Mitglieder des Verwaltungsrats sowie der Geschäftsleitung stärker miteinander in Einklang zu bringen, haben wir die Sonova Aktienbesitzrichtlinien eingeführt, die eine bestimmte Minimalbeteiligung am Unternehmen festlegen. Darüber hinaus haben wir die Beteiligungsinstrumente für den Verwaltungsrat von hälftig in Optionen und hälftig in Restricted Share Units (RSUs) umgestellt, sodass 2013 ausschliesslich gesperrte Aktien zugeteilt wurden.

Wir verfolgen kontinuierlich die Anliegen von Öffentlichkeit und Investoren hinsichtlich der Managementvergütung und konnten zunehmende Forderungen nach Transparenz feststellen. Aus diesem Grund enthält dieser Bericht über die in den vergangenen Jahren getätigten Offenlegungen hinaus weitere Angaben und Erläuterungen zu den Arbeitgeberbeiträgen an Pensionskassen, Kündigungsfristen in den Arbeitsverträgen unserer Geschäftsleitung, Prinzipien bezüglich Abfindungen, die wichtigsten Bestandteile unserer variablen Vergütungsregelung, Kontrollwechselklauseln und andere Themen.

## ÜBERSICHT

Der Vergütungsbericht beschreibt das von Sonova angewandte Vergütungssystem einschliesslich der wichtigsten Elemente und allgemeinen Grundsätze sowie den Verantwortlichkeiten für die Konzeption, das Genehmigungsrahmenwerk und die Umsetzung. Darüber hinaus enthält der Bericht detaillierte Angaben zur Vergütung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung für die Geschäftsjahre 2012/13 und 2011/12. Dieser Bericht reflektiert die Anforderungen von Ziffer 5 des Anhangs zur Richtlinie betr. Informationen zur Corporate Governance (Richtlinie Corporate Governance, RLCG) der SIX Swiss Exchange vom 29. Oktober 2008. Zusätzlich enthält er sämtliche erforderlichen Angaben gemäss Artikel 663b<sup>bis</sup> und Artikel 663c Absatz 3 des Schweizerischen Obligationenrechts. Diese Angaben sind auch im Anhang 3.6 zur Jahresrechnung der Sonova Holding AG auf Seite 115 ff. aufgeführt.

## MITWIRKUNG DER AKTIONÄRE

Sonova hat sich einem Vergütungssystem verschrieben, das für die Aktionäre transparent ist. Bei der letztjährigen Generalversammlung holte der Verwaltungsrat die Meinung der Aktionäre ein, indem er eine konsultative Abstimmung über den Vergütungsbericht und damit über das Vergütungssystem an sich und die verschiedenen Vergütungselemente abhielt. Auch im Rahmen der diesjährigen Generalversammlung am 18. Juni 2013 werden die Aktionäre wieder die Gelegenheit haben, ihrer Meinung bei einer entsprechenden Abstimmung Ausdruck zu verleihen. Der Verwaltungsrat wird deren Ergebnis bei der zukünftigen Ausgestaltung des Vergütungssystems mit berücksichtigen.

Es besteht ein deutliches Verlangen der Öffentlichkeit und staatlicher Institutionen nach mehr Transparenz bei der Managementvergütung. Sonova ist bereit die zusätzlichen Anforderungen zu erfüllen, die erforderlich sind, um weiteres Vertrauen mit unseren Stakeholder aufzubauen.

## GRUNDSÄTZE UND PRINZIPIEN

Wir streben die Erhaltung eines einfachen, ausgewogenen, transparenten und leistungsbezogenen Vergütungssystems für alle Mitarbeitenden, einschliesslich des Managements, an. Das Vergütungssystem dient insbesondere dazu, hoch qualifizierte Mitarbeitende zu gewinnen und diese an das Unternehmen zu binden, die zum Erreichen unserer strategischen und betrieblichen Ziele beitragen. Des Weiteren sollen individuelle Leistungen entsprechend den Werten und Zielen des Unternehmens gefördert und honoriert werden.

Die Arbeitsverträge der Geschäftsleitung von Sonova sehen keine Abfinden bei Entlassung vor. Im Falle eines Kontrollwechsels und einer damit einhergehenden Beendigung des Arbeitsverhältnisses werden im Rahmen von EEAP gewährte, nicht gevestete Beteiligungsinstrumente lediglich anteilig, d.h. pro-rata zugestanden.

Die Kündigungsfrist des CEO beträgt 12 Monate, diejenige der weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung 6 Monate.

**VERGÜTUNGSREGELUNG UND GENEHMIGUNGSSYSTEM**

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

Im Anschluss an jede Sitzung des NCC erhält der Verwaltungsrat eine Zusammenfassung der diskutierten Themen, der

getroffenen Entscheidungen und der ausgesprochenen Empfehlungen. Das NCC trifft sich mindestens drei Mal pro Jahr. Im Berichtsjahr fanden fünf Sitzungen statt.

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

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

**BENCHMARKING UND EXTERNE BERATER**

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

Die Vergütung der Geschäftsleitungsmitglieder wird regelmässig überprüft und mit Daten von Executive-Studien und Benchmarks von Unternehmen mit ähnlicher Grösse und Struktur und / oder aus ähnlichen Branchen verglichen.

**GESAMTVERGÜTUNGSMODELL**

VERGÜTUNGSELEMENTE			
BASSISALÄR	VARIABLE VERGÜTUNG	LANGFRISTIGER BETEILIGUNGSPLAN EEAP	WEITERE ARBEITGEBERLEISTUNGEN
Basissalär, das von der Joblevel und dem Arbeitsmarkt abhängt und regelmässig ausbezahlt wird.	Variable Vergütung in Bar, die in Abhängigkeit von der individuellen, der Team- und der Unternehmensperformance ausbezahlt wird.	Variable Vergütung in Form von Beteiligungsinstrumenten.	Verpflichtende und freiwillige Leistungen des Arbeitgebers.
<b>BARVERGÜTUNG</b>			
<b>GESAMTES GEHALT</b>			
<b>GESAMTVERGÜTUNG</b>			

2011 beauftragten wir ein unabhängiges externes Beratungsunternehmen spezialisiert im Bereich Vergütungsanalysen und Benchmarks mit einer Detailanalyse. Die Studie umfasste zwei Vergleichsgruppen: neun Unternehmen im internationalen Medizintechniksektor<sup>1</sup> sowie elf schweizerische Unternehmen im allgemeinen Industriesektor<sup>2</sup>. Bei der Prüfung wurde festgestellt, dass die Gesamtvergütung der Mitglieder der Sonova Geschäftsleitung derjenigen der beiden Vergleichsgruppen entspricht, allerdings die Gewichtung der Vergütungselemente vom Vergleichsmarkt abweicht. Die entsprechenden Anpassungen wurden im Geschäftsjahr 2012/13 umgesetzt und berichtet. Relativ gesehen wurden bei der neuen Gewichtung der Vergütungselemente der langfristige Beteiligungsplan (EEAP) reduziert und die Vergütung in bar erhöht.

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

**VERGÜTUNGSELEMENTE**

Das Vergütungssystem bei Sonova beruht auf drei Elementen: einem Basissalär, einer variablen Vergütung in bar, die die individuelle, die Team- und die Unternehmensleistung im entsprechenden Geschäftsjahr widerspiegelt und, für ausgewählte Führungskräfte und Mitarbeitende, einem langfristigen

Beteiligungsplan im Rahmen des EEAP. Die relative Gewichtung von Basissalär, variabler Vergütung in bar und langfristigem Beteiligungselement hängt von der Managementstufe des Mitarbeitenden ab: je höher, desto grösser der relative Anteil der variablen Vergütung in bar und des langfristigen Beteiligungsplans.

**BASISSALÄR**

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

**VARIABLE VERGÜTUNG**

Die variable Vergütung in bar ist ein integrales Element des Bareinkommens des Mitarbeitenden und wird am Ende des jeweiligen Geschäftsjahres einmalig ausbezahlt. Die Leistungsziele für die Erreichung der variablen Vergütung in bar werden mit den Mitarbeitenden zu Beginn des Geschäftsjahres gemeinsam definiert und vereinbart. Die Gewichtung von Basissalär und variabler Vergütung in bar variiert gemäss Stellenprofil und jeweiliger Managementstufe. Die variable Vergütung bei 100 % Zielerreichung beträgt in der Regel etwa 10 % des Basissalärs der Mitarbeitenden; beim höheren und mittleren Management bewegt es sich in einem Bereich von 10 % bis 43 %. Im Berichtsjahr betrug die variable Vergütung bei 100 % Zielerreichung bei den Geschäftsleitungsmitgliedern zwischen 45 % und 50 % des Basissalärs; beim CEO 62,5 %. In Abhän-

1 Cochlear Ltd, Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA, Medtronic Inc., St. Jude Medical, Stryker, Synthes Inc., William Demant Holding A/S, Zimmer Holdings Inc., Smith & Nephew plc  
 2 Geberit AG, Georg Fischer AG, Givaudan SA, Lindt & Sprüngli AG, Logitech International SA, Lonza Group AG, Mettler-Toledo International Inc., Nobel Biocare Holding AG, OC Oerlikon Crop AG, Straumann Holding AG, Sulzer AG

EEAP 2013	GESCHÄFTSLEITUNG, HÖHERES UND MITTLERES MANAGEMENT		EEAP 2013	VERWALTUNGSRAT
BETEILGUNGSTRUMENT	OPTIONEN	RSUs	BETEILGUNGSTRUMENT	GESPERRTE AKTIEN
ZUTEILUNG	1. Februar 2013	1. Februar 2013	ZUTEILUNG	1. Februar 2013
AUSÜBUNGSKURS	CHF 109,10 Schlusskurs am 1. Februar 2013	Nicht relevant	SPERRFRIST	100 % bis 1. Juni 2018 (Präsident) 100 % bis 1. Juni 2017 (sonstige Mitglieder)
VESTING DATUM	25 % am 1. Juni 2014 25 % am 1. Juni 2015 25 % am 1. Juni 2016 25 % am 1. Juni 2017	25 % am 1. Juni 2014 25 % am 1. Juni 2015 25 % am 1. Juni 2016 25 % am 1. Juni 2017		
AUSÜBUNGSZEITRAUM	Ab dem Vesting Datum bis zum Ablauf der Optionen	Nicht relevant		
LAUFZEIT	7 Jahre	Unbegrenzt		
VERFALLDATUM	31. Januar 2020	Nicht relevant		

gigkeit von der Funktion des Mitarbeitenden auf Ebene der Gruppe und / oder der Geschäftseinheit wurden im Berichtsjahr individuelle und quantitative, auf finanziellen Messgrößen wie Umsatz, Betriebsaufwendungen, EBITA und Gewinn pro Aktie (EPS) basierende Ziele herangezogen. Wird ein gewisser Schwellenwert bezüglich der jeweiligen Leistungsvorgabe nicht erreicht, wird für diese Zielvorgabe kein variabler Gehaltsanteil ausbezahlt. Wird die Zielsetzung übertroffen, kann sich die entsprechende variable Vergütung in bar auf über 100 %, maximal aber 200 % des Zielbetrags erhöhen.

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

Der EEAP dient als langfristiger Anreiz und wird jährlich dem Verwaltungsrat, der Geschäftsleitung sowie weiteren Managerstufen und Mitarbeitenden der Sonova Gruppe angeboten. Die Zuteilung erfolgt in Form von Optionen, Restricted Stock Units (RSUs) und gesperrten Aktien. 2013 nehmen etwa 400 Personen am EEAP teil.

Der dem Verwaltungsrat 2013 gewährte EEAP erfolgt ausschliesslich in gesperrten Aktien. EEAP-Teilnehmer aus dem Management erhielten 2013 entweder 50 % des Zuteilungswerts in Optionen und 50 % in RSUs (höhere Managementebenen) oder 100 % des Zuteilungswerts in RSUs (mittlere Managementebenen). Der CEO erhielt eine Zuteilungen von 62,5 % in Optionen und 37,5 % in RSUs.

Die dem Präsidenten des Verwaltungsrats zugeteilten gesperrten Aktien unterliegen einer Sperrfrist bis 1. Juni 2018; die den übrigen Mitgliedern des Verwaltungsrats zugeteilten gesperrten Aktien unterliegen einer Sperrfrist bis 1. Juni 2017.

Die den EEAP-Teilnehmern aus dem Management im Rahmen des Beteiligungsplans gewährten Optionen und RSUs sind auf vier gleiche Tranchen aufgeteilt, die jährlich beginnend ab dem 1. Juni des auf die Zuteilung folgenden Jahres erdient sind. 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 Optionen beträgt sieben Jahre. Der Marktwert (Fair Value) der Optionen wird am Tag der Zuteilung mit Hilfe eines Optionspreismodells berechnet. Weitere Informationen dazu sind in Anhang 31 der Konzernjahresrechnung zu finden.

Die Neubewertung von out-of-the-money Optionen, die im Rahmen des EEAP zugeteilt wurden, ist nicht erlaubt.

#### EEAP TEILNEHMER AUS DEN USA

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

#### SONOVA AKTIENBESITZRICHTLINIEN

Um die Interessen des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung stärker mit denen der Aktionäre in Einklang zu bringen, verpflichten die Sonova Aktienbesitzrichtlinien die Mitglieder der beiden Führungsgremien, eine bestimmte Anzahl an Sonova Anteilen zu halten, um zur Teilnahme am EEAP berechtigt zu sein. Die Mitglieder des Verwaltungsrats müssen mindestens 2000 Aktien von Sonova halten. Der CEO muss 8000 Aktien halten, die Group Vice Presidents (GVPs) 3000 und die Vice Presidents (VPs) jeweils 1500 Aktien von Sonova. Diese Beteiligungen müssen innerhalb von drei Jahren erreicht werden; das NCC überprüft den Fortschritt zu diesen Zielvorgaben auf jährlicher Basis.

#### VERGÜTUNG DES VERWALTUNGSRATS

Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten eine fixe Barzahlung, eine Ausschussvergütung (sofern zutreffend) sowie Sitzungsgeld. Eine variable Vergütung in bar gibt es nicht. Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten eine langfristige Vergütung durch ihre Teilnahme am EEAP. 2013 wurden die EEAP-Zuteilungen so umstrukturiert, dass sie zu 100 % gesperrte Aktien umfassen. Diese Aktien unterliegen einer Sperrfrist vom 1. Februar 2013 bis zum 1. Juni 2018 (Verwaltungsratspräsident) bzw. vom 1. Februar 2013 bis zum 1. Juni 2017 (alle übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats).

Per 2012 unterliegt der Verwaltungsrat den oben beschriebenen Sonova Aktienbesitzrichtlinien.

VERGÜTUNGSELEMENTE	BASISSALÄR	VARIABLE VERGÜTUNG	LANGFRISTIGER BETEILIGUNGSPLAN (EEAP)	WEITERE ARBEITGEBERLEISTUNGEN
CEO	Grundgehalt	Bei 100% Zielerreichung = 62.5 % des Basissalärs Bandbreite = 0 – 125 % des Basissalärs	Marktwert bei Zuteilung = 100 % des Basissalärs (62.5 % in Optionen und 37.5 % in RSUs)	Sonstige Leistungen
GESCHÄFTSLEITUNG	Grundgehalt	Bei 100% Zielerreichung = 50 % des Basissalärs Bandbreite = 0 – 100 % des Basissalärs	Marktwert bei Zuteilung = 100 % des Basissalärs (50 % in Optionen und 50 % in RSUs)	Sonstige Leistungen

Die Tabelle auf Seite 116 zeigt die Vergütungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder im Geschäftsjahr 2012/13 und im Vorjahr.

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

## VERGÜTUNG DER GESCHÄFTSLEITUNG

Wie oben beschrieben gelten die für Sonova Mitarbeitende allgemein gültigen Vergütungselemente ebenfalls für die Mitglieder der Geschäftsleitung einschliesslich des CEO, allerdings mit jeweils stärkerer relativer Gewichtung der variablen Gehaltskomponente und des EEAP.

Im Berichtsjahr betrug die variable Vergütung in bar bei den Mitgliedern der Geschäftsleitung zwischen 45% und 50% des Basissalärs, beim CEO 62,5%. Die variable Vergütung in bar für die Geschäftsleitung beruht auf drei Leistungszielkategorien: Gruppe, Geschäftseinheit und individuelle Ebene. Wie bei allen anderen Mitarbeitenden gilt: Wird ein gewisser Schwellenwert bezüglich der jeweiligen Leistungsvorgabe nicht erreicht, wird für diese Zielvorgabe keine variable Vergütung in bar ausbezahlt. Wenn die Leistung die Zielvorgabe erfüllt ist, werden 100% der entsprechenden variablen Vergütung ausbezahlt. Wird die Zielsetzung übertroffen, kann sich die entsprechende variable Vergütung in bar auf über 100%, maximal aber 200% des Zielbetrags erhöhen.

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

Wie oben erläutert, erhalten die Mitglieder der Geschäftsleitung die Hälfte des Marktwerts des EEAP in Optionen, die andere Hälfte in RSUs. Per 2012 unterliegt die Geschäftsleitung den oben beschriebenen Sonova Aktienbesitzrichtlinien.

Im Berichtsjahr wurde die höchste Gesamtvergütung eines Mitglieds der Geschäftsleitung an den CEO, Lukas Braunschweiler, gezahlt. Sein Basissalär betrug CHF 800'000, seine variable Vergütung bei 100% Zielerreichung CHF 500'000 (62,5% des Basissalärs). Sein effektiv ausbezahltes, leistungsbezogenes Gehalt für das Berichtsjahr betrug CHF 645'918, wobei das maximal mögliche variable Gehalt CHF 1'000'000 betragen hätte (125% des Basissalärs). Darüber hinaus sind Beteiligungsinstrumente (EEAP) mit einem für das Jahr 2013 geltenden Marktwert von CHF 799'833, Zusatzleistungen von

CHF 20'147, Arbeitgeberbeiträge an Pensionskassen von 125'951 und Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen von CHF 72'663 in Lukas Braunschweilers Gesamtvergütung von CHF 2'464'512 enthalten.

Die Tabelle auf Seite 118 zeigt die Vergütung für den CEO (höchste Vergütung) und die weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung im Geschäftsjahr 2012/13 und im Vorjahr. Die Zahlungen an zehn weitere Mitglieder der Geschäftsleitung sind in der Tabelle für das Geschäftsjahr 2012/13 aufgeführt. Zwei dieser Mitglieder sind im Verlauf des Geschäftsjahrs 2012/13 aus der Geschäftsleitung ausgetreten. Zahlungen an acht weitere Mitglieder der Geschäftsleitung (mit Ausnahme des Interim-CEO) sind im Geschäftsjahr 2011/12 enthalten.

Unter Berücksichtigung der Wechsel der Mitglieder der Geschäftsleitung inklusive Überschneidungen in Übergangsphasen hatte die Geschäftsleitung durchschnittlich 9,7 Mitglieder in 2012/13. Dies stellt einen Anstieg von 30% gegenüber dem Vorjahreswert von durchschnittlich 7,5 Geschäftsleitungsmitgliedern dar. Daraus resultierte ein 24%-iger Anstieg der Gesamtvergütung von CHF 9,7 Mio. auf CHF 12,0 Mio.

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

## WEITERE INFORMATIONEN ZU ZAHLUNGEN AN MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS UND DER GESCHÄFTSLEITUNG

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

## BETEILIGUNGEN DER MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS UND DER GESCHÄFTSLEITUNG

Die Tabellen auf Seite 119 zeigen die Beteiligungen der einzelnen Mitglieder des Verwaltungsrates und ihnen nahestehender Personen. Zudem enthält die Tabelle auf Seite 120 die detaillierte Aufstellung der ausstehenden Warrants / Optionen des Verwaltungsrats.

Die Tabellen auf Seite 121 zeigen die Beteiligungen der einzelnen Mitglieder der Geschäftsleitung und ihnen nahestehender Personen. Zudem enthält die Tabelle auf Seite 122 die detaillierte Aufstellung der ausstehenden Warrants / Optionen der Geschäftsleitung.



---

# FINANZIELLE BERICHTERSTATTUNG

---

---

52 FINANZBERICHT

---

58 5-JAHRES-KENNZAHLEN

---

60 KONZERNJAHRESRECHNUNG

Konzernerfolgsrechnungen

Konzerngesamtergebnisrechnungen

Konzernbilanzen

Konzernmittelflussrechnungen

Nachweis über die Veränderungen des Konzernjahresrechnung

Anhang zur Konzernjahresrechnung

Bericht der Revisionsstelle zur Konzernjahresrechnung

---

110 JAHRESRECHNUNG DER SONOVA HOLDING AG

Erfolgsrechnungen

Bilanzen

Anhang zur Jahresrechnung

Verwendung des Bilanzgewinnes

Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung

---

INFORMATIONEN FÜR INVESTOREN (Umschlagklappe hinten)

## ERGEBNIS 2012/13

## SOLIDES UMSATZ- UND GEWINNWACHSTUM

– Im Geschäftsjahr 2012/13 erzielte Sonova einen Umsatz von CHF 1'795,3 Mio., was einem Zuwachs um 10,8% in Schweizer Franken beziehungsweise 7,4% in Lokalwährungen entspricht. Um Einmalkosten bereinigt, belief sich der EBITA auf CHF 386,4 Mio. Dies stellt ein Plus von 22,6% in Schweizer Franken beziehungsweise 15,4% in Lokalwährungen dar und entspricht einem Anstieg auf 21,5% des Umsatzes.

### NEUER REKORD BEIM KONZERNUMSATZ

Die Sonova Gruppe hat im Berichtsjahr einen neuen Umsatzrekord erzielt. Der Konzernumsatz stieg in Schweizer Franken um 10,8% und in Lokalwährungen um 7,4% und erreichte CHF 1'795,3 Mio. (2011/12: CHF 1'619,8 Mio.). Dieser Anstieg ist vor allem auf organisches Wachstum zurückzuführen, das sich auf 5,2% in Lokalwährungen belief.

### KENNZAHLEN SONOVA GRUPPE

in CHF Mio., wenn nichts anderes erwähnt	Ausgewiesenes Ergebnis 2012/13	Veränderung in %	Normalisiertes Ergebnis 2012/13 <sup>1)</sup>	Veränderung in %	2011/12
Umsatz	1'795,3	10,8%	1'795,3	10,8%	1'619,8
EBITA	182,8	(42,0%)	386,4	22,6%	315,2
EBITA-Marge	10,2%		21,5%		19,5%
EPS (CHF)	1,66	(55,3%)	4,62	24,5%	3,71
Operativer Free Cash Flow <sup>1)</sup>	318,6	33,0%	318,6		239,5
ROCE <sup>2)</sup>	10,5%		10,5%		19,2%
ROE <sup>2)</sup>	7,2%		7,2%		17,5%

<sup>1)</sup> Ohne Einmalkosten, hauptsächlich im Zusammenhang mit der Erhöhung der Rückstellungen für Produkthaftungen innerhalb des Cochlea-Implantate Geschäftsbereichs (siehe Anhang 7 der Konzernjahresrechnung). Bilanzbasierte Kennzahlen (inklusive davon abhängige Verhältniswerte) wie ausgewiesen.

<sup>2)</sup> Detaillierte Definitionen finden Sie unter «5-Jahres-Kennzahlen».

Wie in den vorherigen Jahren hat Sonova in ausgewählten Ländern eine Reihe kleinerer Retail-Geschäfte übernommen. Diese Übernahmen sind im Hörgeräte-Segment ausgewiesen. Auf Konzernebene betrug 2012/13 das externe Wachstum aus diesen Akquisitionen und die Gesamtjahresauswirkungen der im Vorjahr getätigten Übernahmen CHF 35,3 Mio. bzw. 2,2% des Umsatzes. Auch die günstige Wechselkursentwicklung trug CHF 56,0 Mio. zum ausgewiesenen Umsatz bei: In Schweizer Franken gerechnet, erhöhten Währungseffekte die Wachstumsrate um 3,4%.

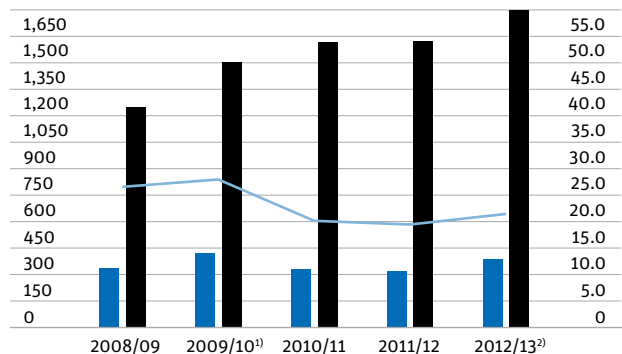
### WACHSTUM SPIEGELT BREITE GLOBALE PRÄSENZ WIDER

Alle wichtigen Regionen erzielten eine solide Umsatzsteigerung. Der Umsatz in der Region EMEA (Europa, Mittlerer Osten und Afrika), die 40% des Konzernumsatzes ausmacht, stieg in Lokalwährungen um 5,3%. Diese Steigerung konnte trotz der Rückgänge in der Schweiz, Skandinavien und Frankreich erzielt werden, wo das Marktwachstum unter geänderten Rückerstattungsregelungen oder Ausschreibungsbedingungen oder unter dem generellen Wirtschaftsklima litt. Auf der anderen Seite konnte Sonova in anderen wichtigen Märkten wie Grossbritannien, Deutschland und Spanien ein gutes Ergebnis erzielen und den Marktanteil weiter ausbauen.

Die im September 2011 erfolgte Rückkehr von Advanced Bionics auf den US-Markt beschleunigte das dortige Wachstum in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2012/13. Zusammen mit dem starken Ergebnis von Unitron und der soliden Verbesserung der Geschäftszahlen von Phonak im zweiten Halbjahr stieg der US-Umsatz in Lokalwährung um 6,8% und machte damit 37% des im Jahr erzielten Konzernumsatzes aus. Das Ergebnis profitierte auch von der ermutigenden Marktresonanz des im April 2012 eingeführten Lyric der neuesten Generation. Zudem gelang es Sonova, im Berichtszeitraum seinen hohen Marktanteil im Geschäft mit dem US-amerikanischen «Department of Veterans Affairs» zu verteidigen.

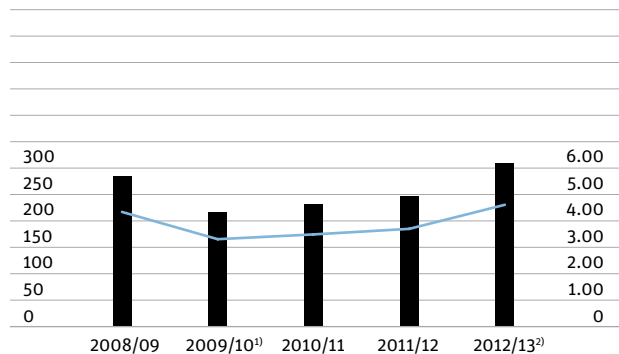


UMSATZ in CHF Mio.  
EBITA in CHF Mio.



EBITA  
Marge in %

GEWINN NACH STEUERN  
in CHF Mio.



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

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

Durch einen positiven Geschäftsverlauf in Kanada und Brasilien stieg das Wachstum in der Region Amerika (ohne USA) auf 7,8 % in Lokalwährungen. Der Umsatzanteil der Region Amerika (ohne USA) erreichte dabei 12 %.

In der Region Asien/Pazifik, die im Berichtsjahr 11 % zum Konzernumsatz beitrug, stieg der Umsatz in Lokalwährungen um 17,7 %, wofür vor allem das solide Wachstum in China, Australien und Japan verantwortlich war.

### STARKE MARGENVERBESSERUNG

Der Bruttoertrag belief sich auf CHF 1'240,1 Mio. (2011/12: CHF 1'105,9 Mio.), was gegenüber dem Vorjahr ein Plus von 12,1 % darstellt. Dies entspricht einer Bruttomarge von 69,1 %. Sie liegt 80 Basispunkte über derjenigen des Vorjahres; dabei sind 30 Basispunkte auf positive Währungseffekte zurückzuführen. Zu dieser Margenverbesserung trugen beide Segmente, Hörgeräte und Cochlea-Implantate, bei.

Die Gruppe investierte weiterhin massiv in Forschung und Entwicklung (F & E). Im Geschäftsjahr 2012/13 stiegen die F & E-Ausgaben (einschliesslich der Erhöhung der kapitalisierten Entwicklungskosten) um 5,5 % auf CHF 140,0 Mio. (2011/12: CHF 132,7 Mio.). Da mehrere Entwicklungsprojekte im Segment Cochlea-Implantate die vordefinierten Meilensteine erreicht haben und sich der Markteinführung nähern, stieg der Anteil der kapitalisierten Entwicklungskosten im Berichtsjahr auf CHF 28,3 Mio. (2011/12: CHF 16,8 Mio.). Die der Erfolgsrechnung für 2012/13 netto belasteten F & E-Kosten beliefen sich auf CHF 113,5 Mio. beziehungsweise 6,3 % des Umsatzes (Vorjahr: 7,2 %).

Die Kosten für Vertrieb und Marketing betrugen im Berichtszeitraum CHF 558,9 Mio. Dies entspricht einem Anstieg um 11,0 % in Schweizer Franken beziehungsweise 8,0 % in Lokalwährungen. Etwa die Hälfte des Anstiegs in Lokalwährungen ist auf Retail-Akquisitionen zurückzuführen. Im Verhältnis zum Umsatz beliefen sich die Ausgaben für Vertrieb und Marketing wie im Vorjahr auf 31,1 %. Trotz unserer weiteren globalen Expansion stiegen die Administrationskosten weniger stark als der Umsatz: Hier war ein Anstieg um 7,5 % in Schweizer Franken beziehungsweise 5,4 % in Lokalwährungen auf CHF 181,3 Mio. zu verzeichnen. Als Anteil am Umsatz gingen die Administrationskosten deshalb auf 10,1 % (2011/12: 10,4 %) zurück, was unser kontrolliertes Kostenmanagement im Geschäftsjahr widerspiegelt.

Der übrige Aufwand (netto) in Höhe von CHF 203,6 Mio. geht auf Einmalkosten zurück: Diese sind in erster Linie eine Folge der Erhöhung der Rückstellungen für mögliche Produkthaftpflichtansprüche innerhalb des Cochlea-Implantate-Segments in Höhe von CHF 197,8 Mio. zu nennen. Diese wurden im Zusammenhang mit einem im April 2013 durch ein Bezirksgericht in Kentucky (USA) gefällten, erstinstanzlichen Urteil vorgenommen. Das Urteil erging in einem Fall, der dem sogenannten „Vendor B“ Produktrückruf von Advanced Bionics im Jahr 2006 zuzuordnen ist. Zu den Einmalkosten zählen weiterhin die Rückstellung für die Umstrukturierung des internationalen Vertriebszentrums von Advanced Bionics im französischen Rixheim und der im vergangenen Oktober einer Anlegergruppe im Rahmen eines aussergerichtlichen Vergleichs bezüglich der verzögerten Gewinnwarnung im März 2011 gezahlte Betrag. Alle drei 2012/13 unter «Übriger Aufwand» aufgeführte Kosten stellen Einmalkosten dar, die in den in diesem Jahresbericht

## UMSATZ NACH REGIONEN

in CHF Mio.	2012/13			2011/12	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokal- währungen	Umsatz	Anteil
EMEA (ohne Schweiz)	678	38 %	7,3 %	626	39 %
Schweiz	28	2 %	(28,1 %)	38	2 %
USA	671	37 %	6,8 %	590	36 %
Amerika (ohne USA)	222	12 %	7,8 %	206	13 %
Asien / Pazifik	196	11 %	17,7 %	160	10 %
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>1'795</b>	<b>100 %</b>	<b>7,4 %</b>	<b>1'620</b>	<b>100 %</b>

aufgeführten normalisierten Finanzzahlen nicht enthalten sind. Im letzten Jahr beinhalteten die sonstigen Aufwendungen Umstrukturierungskosten in Höhe von CHF 2,4 Mio. infolge der Schliessung des Standorts Phonak Acoustic Implants.

Insgesamt stiegen die betrieblichen Aufwendungen ohne den übrigen Aufwand in Schweizer Franken um 8,3 % bzw. in Lokalwährungen um 5,7 %, was deutlich unter dem jeweiligen Umsatzwachstum liegt. Der normalisierte Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA) belief sich auf CHF 386,4 Mio., die EBITA-Marge auf 21,5 % (2011/12: 19,5 %). Dies ist ein deutlicher Anstieg um 22,6 % in Schweizer Franken beziehungsweise 15,4 % in Lokalwährungen. Zum Anstieg des normalisierten EBITA in Schweizer Franken leistete die günstige Wechselkursentwicklung einen Beitrag von CHF 22,7 Mio. Zur Verbesserung der normalisierten Betriebsmarge um 200 Basispunkte trugen die Währungseffekte 60 Basispunkte bei. Der ausgewiesene EBITA, in dem die unter «Übriger Aufwand» aufgeführten Einmalkosten enthalten sind, betrug CHF 182,8 Mio.

Der normalisierte Betriebsgewinn (EBIT) stieg um 25,2 % auf CHF 360,3 Mio. (20,1 % vom Umsatz), wofür vor allem das starke Wachstum des normalisierten EBITA verantwortlich ist.

## STARKES WACHSTUM BEIM GEWINN PRO AKTIE

Die Ertragssteuern beliefen sich im Geschäftsjahr auf CHF 37,8 Mio. (2011/12: CHF 35,4 Mio.). Der potenzielle Steuervorteil aufgrund der erhöhten Rückstellungen für Produkthaftungen innerhalb des Cochlea-Implantate-Segments wurde nicht kapitalisiert, was dazu führte, dass der ausgewiesene effektive Steuersatz von 12,6 % im Vorjahr auf nunmehr 25,2 % stieg. Der ausgewiesene Gewinn nach Steuern betrug CHF 112,0 Mio., der normalisierte Gewinn nach Steuern CHF 308,9 Mio., was einen Anstieg um 25,4 % gegenüber dem Vorjahr darstellt. Der normalisierte unverwässerte Gewinn pro

Aktie belief sich entsprechend auf CHF 4,62 (2011/12: CHF 3,71), ein deutlicher Anstieg um 24,5 % gegenüber dem Vorjahr.

## PERSONALZUWACHS AUF 8'952 MITARBEITENDE

Zum Ende des Geschäftsjahres 2012/13 beschäftigte die Gruppe insgesamt 8'952 Mitarbeiter (Vollzeitäquivalente) und damit 729 mehr als im Vorjahr. Zurückzuführen ist dieser Anstieg in erster Linie auf Übernahmen im Vertriebs- und Distributionsbereich (einschliesslich Retail) und auf den Kapazitätsausbau in unserem vietnamesischen Werk zur Produktionssteigerung bei der neuen Lyric Generation.

HÖRGERÄTE-SEGMENT:  
VERTEIDIGUNG DER MARKTFÜHRERSCHAFT

Im Hörgeräte-Segment wurde im Geschäftsjahr 2012/13 ein Umsatz von CHF 1'648,5 Mio. erzielt, was einem Wachstum um 8,2 % in Schweizer Franken und um 4,9 % in Lokalwährungen entspricht. Zu diesem Zuwachs trug das organische Wachstum 2,6 % bei – ein Wert oberhalb der Wachstumsquote des Gesamtmarktes. Zur ausgewiesenen Wachstumsquote trugen die Übernahmen von Retail-Geschäften in ausgewählten Ländern 2,3 % bei. Dies beinhaltet auch den entsprechenden Effekt der im Vorjahr getätigten Übernahmen. Zum ausgewiesenen Umsatzwachstum des Hörgeräte-Segments trug die günstige Wechselkursentwicklung CHF 50,9 Mio. (3,3 %) bei.

Dank der erfolgreichen Einführung der vom Markt sehr gut aufgenommenen Plattform Phonak Quest im Oktober 2012 und der nachhaltig guten Entwicklung unserer Marke Unitron beschleunigte sich das Wachstum im Jahresverlauf, dies trotz eines zunehmend schwierigen Marktumfelds in Kontinentaleuropa. Als Wachstumstreiber erwies sich einmal mehr unsere weiterhin hohe Innovationsrate: Sonova erzielte im Hörgeräte-Segment 70 % des Umsatzes mit Produkten, die seit weniger als zwei Jahren auf dem Markt sind. Wir sind zuversichtlich, dass die Innovationsquote dank der im April auf dem Kongress

AudiologyNOW! unter den Marken Phonak und Unitron eingeführten neuen Produkte hoch bleiben wird. Auch das Retailgeschäft trug zum Wachstum im Hörgeräte-Segment bei: Hierfür waren vor allem das starke Ergebnis von David Ormerod Hearing Care in Grossbritannien, das Retailgeschäft in den USA und Hansaton in Österreich verantwortlich.

Dank des im zweiten Halbjahr beschleunigten Umsatzes in der Premium-Kategorie stieg das Wachstum dieser Produktgruppe auf 4,8% in Lokalwährungen. Das stärkste Wachstum zeigte die Advanced-Kategorie, wo der Umsatz um 5,4% in Lokalwährungen stieg. In der Standard-Kategorie betrug das Wachstum 3,6%. Hörgeräte der Premium-Kategorie machten 22% des Konzernumsatzes aus, die Kategorie Advanced 24% und die Kategorie Standard 28%. Der Umsatz im Bereich drahtloser Kommunikationssysteme litt im ersten Halbjahr unter Sparmassnahmen öffentlicher Auftraggeber, konnte sich jedoch in der zweiten Jahreshälfte teilweise erholen; im Gesamtjahr ging der Umsatz in Lokalwährungen um 5,8% zurück. Die im April 2013 erfolgte Markteinführung unserer jüngsten, branchenweit führenden Plattform Roger bietet im Bereich der Drahtlostechnologie hervorragende Wachstumsaussichten. Der Umsatz mit verschiedenen Produkten und Dienstleistungen stieg 2012/13 in Lokalwährungen um 9,6% und machte 14% des Konzernumsatzes aus. Diese Kategorie umfasst in erster Linie die Umsätze aus Dienstleistungen und dem Vertrieb von Zubehör und Batterien.

Der EBITA belief sich im Hörgeräte-Segment auf CHF 384,7 Mio., was einer EBITA-Marge von 23,3% entspricht. Der EBITA stieg um 13,4% in Schweizer Franken und um 6,7% in Lokalwährungen. Bei konstanten Wechselkursen hätte die EBITA-Marge 22,6% betragen, was einer Verbesserung um 30 Basispunkte gegenüber dem Vorjahr entspräche. Die Integrationskosten aus den Übernahmen im Retailgeschäft, insbesondere in den USA, haben die positiven Auswirkungen der strikten Kostenkontrolle im operativen Bereich überwiegend kompensiert.

#### COCHLEA-IMPLANTATE-SEGMENT: GEWINNZONE ERREICHT

Bereinigt um Einmalkosten (das heisst die erhöhten Rückstellungen für die Produkthaftung und für die Umstrukturierung von Advanced Bionics im französischen Rixheim), bildet das Ergebnis des Cochlea-Implantate-Segments einen weiteren Höhepunkt des Berichtsjahres. Die Sparte profitierte davon, dass nach der Freigabe durch die US-amerikanische Aufsichtsbehörde FDA im September 2011 das Implantat HiRes 90K nun im ganzen Geschäftsjahr verkauft werden konnte. Ausserdem konnte das Unternehmen erstmals eine Ausschreibung der chinesischen Zentralregierung für sich entscheiden; die Erfüllung dieses Auftrags fiel überwiegend in die zweite Hälfte des Geschäftsjahres 2012/13. Entsprechend stieg der Umsatz auf CHF 146,7 Mio., was einem Zuwachs um 52,3% in Schweizer Franken bzw. 47,1% in Lokalwährungen entspricht.

Das Cochlea-Implantate-Segment erzielte einen normalisierten EBITA von CHF 1,8 Mio. (2011/12: EBITA-Verlust von CHF 24,1 Mio.). Die Tatsache, dass erstmals die Gewinnzone erreicht werden konnte, stellt für diesen Geschäftsbereich einen bedeutenden Meilenstein dar. Ausserdem präsentierte das Unternehmen im Geschäftsjahr wichtige Innovationen, darunter ein neuer Prozessor und ein neues Elektrodendesign, die über das Geschäftsjahr 2012/13 hinaus für profitables Wachstum sorgen werden.

Der ausgewiesene EBITA-Verlust von CHF 199,2 Mio. spiegelt vor allem die um CHF 197,8 Mio. erhöhten Rückstellungen für Produkthaftungen in Bezug auf einen freiwilligen Rückruf eines Implantats wider, der bereits 2006 und somit mehr als drei Jahre, bevor Sonova im Jahr 2009 Advanced Bionics übernahm, erfolgt war. Inzwischen weist das Implantat HiRes 90K von Advanced Bionics eine in der Branche führende Zuverlässigkeitsquote auf.

#### UMSATZ NACH PRODUKTGRUPPEN

in CHF Mio.	2012/13			2011/12	
	Umsatz	Anteil	Wachstum in Lokalwährungen	Umsatz	Anteil
Produktgruppen					
Premium Hörgeräte	393	22 %	4,8 %	360	22 %
Advanced Hörgeräte	435	24 %	5,4 %	376	23 %
Standard Hörgeräte	496	28 %	3,6 %	490	30 %
Drahtlose Kommunikationssysteme	64	4 %	(5,8 %)	65	4 %
Diverses	260	14 %	9,6 %	233	15 %
Total Hörgeräte	1'648	92 %	4,9 %	1'524	94 %
Hörimplantate und Zubehör	147	8 %	47,1 %	96	6 %
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>1'795</b>	<b>100 %</b>	<b>7,4 %</b>	<b>1'620</b>	<b>100 %</b>

### STARKES WACHSTUM DES FREE CASH FLOW

Der Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit stieg im Berichtsjahr um 27,0 % auf CHF 387,1 Mio. Der Zuwachs spiegelt den Anstieg des normalisierten EBITA um 22,6 % und ein weniger starkes Wachstum des Nettoumlaufvermögens gegenüber dem Vorjahr wider. Diese Auswirkungen aus dem Umlaufvermögen wiederum gehen auf günstige Veränderungen bei den Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sowie bei den Rechnungsabgrenzungen zurück, welche teilweise durch höhere Lagerbestände und höhere Steuervorauszahlungen kompensiert wurden.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Anlagen stiegen um CHF 1,7 Mio. auf CHF 82,3 Mio., was in erster Linie auf höhere kapitalisierte Entwicklungskosten im Segment Cochlea-Implantate zurückzuführen ist. Der operative Free Cash Flow stieg signifikant um 33,0 % auf CHF 318,6 Mio. Der Mittelabfluss aus Akquisitionen betrug CHF 56,2 Mio. (Vorjahr CHF 83,1 Mio.), einschliesslich Earn-out-Zahlungen aus Akquisitionen im Vorjahreszeitraum. Dies führte zu einem Free Cash Flow von CHF 262,4 Mio., was einem Plus von 67,7 % gegenüber dem Vorjahr entspricht.

### POSITIVE NETTOLIQUIDITÄT – WEITERHIN SOLIDE BILANZ

Das investierte Kapital belief sich auf CHF 1'449,5 Mio., während es zum Ende des Geschäftsjahres 2011/12 noch CHF 1'540,3 Mio. betragen hatte. Dieser Rückgang ist auf die erhöhten Rückstellungen für Produkthaftungen innerhalb des Cochlea-Implantate-Segments in Höhe von CHF 197,8 Mio. zurückzuführen, die durch das höhere Nettoumlaufvermögen und den Währungseffekt auf langfristige Anlagen teilweise ausgeglichen wurden.

Dank des starken Cash Flows konnte die Sonova Gruppe das Jahr mit einer positiven Nettoliquidität von CHF 185,8 Mio. abschliessen. Im vorherigen Geschäftsjahr hatte die Gruppe noch eine Nettoschuld von CHF 64,4 Mio. ausgewiesen. Die ausgewiesene Rendite des investierten Kapitals (ROCE) liegt mit 10,5 % unter dem Vorjahreswert, wofür die erhöhten Produkthaftungsrückstellungen für Cochlea-Implantate verantwortlich sind. Um die Auswirkungen der Einmalkosten bereinigt, läge der ROCE bei 22,6 % und somit um 340 Basispunkte höher als im Vorjahr.

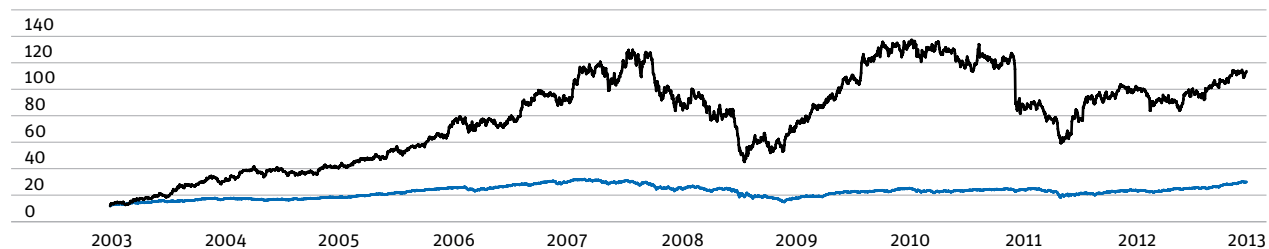
Der Verwaltungsrat wird bei der Generalversammlung 2013 eine deutlich höhere Ausschüttung von CHF 1,60 pro Aktie vorschlagen, die verrechnungssteuerfrei aus Kapitalreserven ausgeschüttet wird. Dies spiegelt den starken Cash Flow und die solide finanzielle Position der Gruppe ebenso wie das Vertrauen in ihre zukünftige Entwicklung wider. Der Vorschlag berücksichtigt ausserdem, dass sich der Mittelabfluss aus der Produkthaftungsrückstellung für Cochlea-Implantate über einen Zeitraum von mindestens 5 Jahre erstrecken wird. Die vorgeschlagene Dividende entspricht einer Anhebung der Ausschüttungsquote von 32 % auf 35 % des normalisierten Gewinns nach Steuern.

### AUSBLICK 2013/14

Mit unserem klaren Fokus auf profitable und wachstumsstarke Geschäftsbereiche und unserem anhaltenden Bekenntnis zur Innovation wollen wir die starken Marktpositionen von Sonova weiter ausbauen. Trotz leicht gestiegener Unsicherheiten hinsichtlich der kurzfristigen Marktentwicklungen erwarten wir in beiden Segmenten Hörgeräte und Cochlea-Implantate für das Geschäftsjahr 2013/14 ein solides Umsatz- und Gewinnwachstum. Für den Gesamtumsatz erwarten wir ein Wachstum von 6 % bis 8 % und beim EBITA einen Anstieg von 9 % bis 13 % (jeweils in Lokalwährungen und auf normalisierter Basis).

Aufgrund der Währungsentwicklung kann es zu Schwankungen im tatsächlichen Ergebnis kommen. Sonova wird jedoch auch weiterhin durch eine langfristig ausgerichtete Strategie zur globalen Ressourcenallokation die Auswirkungen des starken Schweizer Frankens auf das Gewinnwachstum mindern. Eine Aufwertung des US-Dollars um 5 % würde den Umsatz im Geschäftsjahr um rund CHF + 38 Mio. und den EBITA um rund CHF + 11 Mio. beeinflussen. Der entsprechende Effekt durch einen 5 % stärkeren Euro betrüge CHF + 24 Mio. beim Umsatz und CHF + 12 Mio. beim EBITA.

## SONOVA AKTIENKURS SWISS PERFORMANCE INDEX (angepasst)



### AKTIENKURSENTWICKLUNG<sup>1)</sup>

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

<sup>1)</sup> Kursentwicklung der Sonova Aktie und des SPI bezieht sich auf die entsprechende Zeitperiode vor dem letzten Handelstag im Geschäftsjahr 2012/13

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

# 5-JAHRES-KENNZAHLEN

in 1'000 CHF wenn nichts anderes erwähnt	Ausgewiesenes Ergebnis 2012/13	Normalisiertes Ergebnis 2012/13 <sup>1)</sup>
<b>Umsatz</b>	<b>1'795'262</b>	<b>1'795'262</b>
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	10,8	10,8
<b>Bruttoertrag</b>	<b>1'240'106</b>	<b>1'240'106</b>
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	12,1	12,1
in % vom Umsatz	69,1	69,1
<b>Forschungs- und Entwicklungskosten</b>	<b>113'529</b>	<b>113'529</b>
in % vom Umsatz	6,3	6,3
<b>Vertriebs- und Marketingkosten</b>	<b>558'865</b>	<b>558'865</b>
in % vom Umsatz	31,1	31,1
<b>Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA)</b>	<b>182'805</b>	<b>386'421</b>
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	(42,0)	22,6
in % vom Umsatz	10,2	21,5
<b>Betriebsgewinn (EBIT)</b>	<b>156'676</b>	<b>360'292</b>
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	(45,5)	25,2
in % vom Umsatz	8,7	20,1
<b>Gewinn nach Steuern</b>	<b>112'037</b>	<b>308'913</b>
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	(54,5)	25,4
in % vom Umsatz	6,2	17,2
<b>Anzahl Mitarbeitende (Durchschnitt)</b>	<b>8'709</b>	<b>8'709</b>
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	9,3	9,3
<b>Anzahl Mitarbeitende (Endbestand)</b>	<b>8'952</b>	<b>8'952</b>
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	8,9	8,9
<b>Nettoliiquidität<sup>4)</sup></b>	<b>185'800</b>	<b>185'800</b>
<b>Nettoumlaufvermögen<sup>5)</sup></b>	<b>187'148</b>	<b>187'148</b>
in % vom Umsatz	10,4	10,4
<b>Investitionen (Sachanlagen und immaterielle Anlagen)<sup>6)</sup></b>	<b>82'354</b>	<b>82'354</b>
<b>Investiertes Kapital<sup>7)</sup></b>	<b>1'449'538</b>	<b>1'449'538</b>
in % vom Umsatz	80,7	80,7
<b>Total Aktiven</b>	<b>2'680'934</b>	<b>2'680'934</b>
<b>Eigenkapital</b>	<b>1'635'338</b>	<b>1'635'338</b>
<b>Eigenfinanzierungsgrad (%)<sup>8)</sup></b>	<b>61,0</b>	<b>61,0</b>
<b>Free Cash Flow<sup>9)</sup></b>	<b>262'370</b>	<b>262'370</b>
<b>Operativer Free Cash Flow<sup>10)</sup></b>	<b>318'553</b>	<b>318'553</b>
in % vom Umsatz	17,7	17,7
<b>Rendite des investierten Kapitals (%)<sup>11)</sup></b>	<b>10,5</b>	<b>10,5</b>
<b>Eigenkapitalrendite (%)<sup>12)</sup></b>	<b>7,2</b>	<b>7,2</b>
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	1,66	4,62
Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	1,66	4,61
Dividende / Ausschüttung pro Aktie (CHF)	1,60 <sup>13)</sup>	1,60 <sup>13)</sup>

<sup>1)</sup> Ohne Einmalkosten, hauptsächlich im Zusammenhang mit der Erhöhung der Rückstellungen für Produkthaftungen innerhalb des Cochlea-Implantate Geschäftsbereichs (siehe Anhang 7). Bilanzbasierte Kennzahlen (inklusive davon abhängige Verhältniswerte) wie ausgewiesen.

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

<sup>3)</sup> Alle Veränderungen gegenüber dem Vorjahr basieren auf dem Ergebnis ohne Sonderkosten 2007/08.

<sup>4)</sup> Flüssige Mittel + andere kurzfristige Finanzanlagen (ohne Darlehen) – kurzfristige Finanzverbindlichkeiten – langfristige Finanzverbindlichkeiten.

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

<sup>6)</sup> Ohne Goodwill und immaterielle Anlagen aus Akquisitionen.

<sup>7)</sup> Total Aktiven – flüssige Mittel – andere kurzfristige Finanzanlagen (ohne Darlehen) – Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – übrige Verbindlichkeiten – Rückstellungen – Steuerverbindlichkeiten.

2011/12	2010/11	Angepasst 2009/10 <sup>2)</sup>	Ausgewiesen 2009/10	2008/09 <sup>3)</sup>
<b>1'619'848</b>	<b>1'616'700</b>	<b>1'500'306</b>	<b>1'500'306</b>	<b>1'249'197</b>
0,2	7,8	20,1	20,1	3,7
<b>1'105'924</b>	<b>1'118'681</b>	<b>1'058'597</b>	<b>1'058'427</b>	<b>867'218</b>
(1,1)	5,7	22,1	22,0	3,0
68,3	69,2	70,6	70,5	69,4
<b>116'178</b>	<b>107'760</b>	<b>87'034</b>	<b>87'034</b>	<b>77'377</b>
7,2	6,7	5,8	5,8	6,2
<b>503'354</b>	<b>498'589</b>	<b>402'626</b>	<b>402'626</b>	<b>340'312</b>
31,1	30,8	26,8	26,8	27,2
<b>315'199</b>	<b>326'622</b>	<b>420'276</b>	<b>420'106</b>	<b>331'778</b>
(3,5)	(22,3)	26,7	26,6	(2,3)
19,5	20,2	28,0	28,0	26,6
<b>287'699</b>	<b>270'810</b>	<b>251'419</b>	<b>406'753</b>	<b>325'014</b>
6,2	7,7	(22,6)	25,1	(2,9)
17,8	16,8	16,8	27,1	26,0
<b>246'410</b>	<b>231'080</b>	<b>216'632</b>	<b>354'813</b>	<b>284'110</b>
6,6	6,7	(23,8)	24,9	(6,9)
15,2	14,3	14,4	23,6	22,7
<b>7'970</b>	<b>7'291</b>	<b>5'933</b>	<b>5'933</b>	<b>5'108</b>
9,3	22,9	16,1	16,1	17,4
<b>8'223</b>	<b>7'840</b>	<b>6'843</b>	<b>6'843</b>	<b>5'339</b>
4,9	14,6	28,2	28,2	12,5
<b>(64'448)</b>	<b>(111'287)</b>	<b>(126'029)</b>	<b>(126'029)</b>	<b>227'689</b>
<b>163'434</b>	<b>158'190</b>	<b>144'363</b>	<b>177'011</b>	<b>152'355</b>
10,1	9,8	9,6	11,8	12,2
<b>80'073</b>	<b>111'457</b>	<b>89'272</b>	<b>89'272</b>	<b>75'985</b>
<b>1'540'326</b>	<b>1'455'999</b>	<b>1'388'537</b>	<b>1'534'387</b>	<b>798'934</b>
95,1	90,1	92,6	102,3	64,0
<b>2'287'202</b>	<b>2'171'644</b>	<b>2'324'026</b>	<b>2'409'257</b>	<b>1'426'560</b>
<b>1'475'878</b>	<b>1'344'712</b>	<b>1'262'508</b>	<b>1'408'358</b>	<b>1'026'623</b>
64,5	61,9	54,3	58,5	72,0
<b>156'406</b>	<b>71'593</b>	<b>(301'388)</b>	<b>(301'388)</b>	<b>79'003</b>
<b>239'535</b>	<b>221'541</b>	<b>324'754</b>	<b>324'754</b>	<b>176'285</b>
14,8	13,7	21,6	21,6	14,1
19,2	19,0	23,0	34,9	46,2
17,5	17,7	18,9	29,1	29,2
3,71	3,50	3,32	5,41	4,35
3,71	3,47	3,28	5,36	4,33
1,20	1,20	1,20	1,20	1,00

<sup>8)</sup> Eigenkapital in % der Bilanzsumme.

<sup>9)</sup> Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit + Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit.

<sup>10)</sup> Free Cash Flow – Mittelabfluss aus Akquisitionen (exkl. erworbene flüssige Mittel).

<sup>11)</sup> EBIT in % des durchschnittlich investierten Kapitals.

<sup>12)</sup> Gewinn nach Steuern in % des durchschnittlichen Eigenkapitals.

<sup>13)</sup> Antrag an die Generalversammlung vom 18. Juni 2013.

# KONZERNJAHRESRECHNUNG

## KONZERNERFOLGSRECHNUNGEN

1'000 CHF	Anhang	2012/13	2011/12
<b>Umsatz</b>	6	<b>1'795'262</b>	<b>1'619'848</b>
Herstellkosten der verkauften Produkte		(555'156)	(513'924)
<b>Bruttoertrag</b>		<b>1'240'106</b>	<b>1'105'924</b>
Forschung und Entwicklung		(113'529)	(116'178)
Vertrieb und Marketing		(558'865)	(503'354)
Administration		(181'291)	(168'668)
Übriger Aufwand, netto	7	(203'616)	(2'525)
<b>Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA)<sup>1)</sup></b>		<b>182'805</b>	<b>315'199</b>
Akquisitionsbedingte Abschreibungen	20	(26'129)	(22'622)
Wertminderungen	20		(4'878)
<b>Betriebsgewinn (EBIT)<sup>2)</sup></b>		<b>156'676</b>	<b>287'699</b>
Finanzertrag	8	3'651	6'682
Finanzaufwand	8	(12'613)	(13'593)
Anteil am Gewinn von assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures	18	2'105	993
<b>Gewinn vor Steuern</b>		<b>149'819</b>	<b>281'781</b>
Ertragssteuern	9	(37'782)	(35'371)
<b>Gewinn nach Steuern</b>		<b>112'037</b>	<b>246'410</b>
<b>Verteilbar auf:</b>			
Aktionäre der Muttergesellschaft		110'917	246'761
Minderheitsanteile		1'120	(351)
<b>Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)</b>	10	<b>1,66</b>	<b>3,71</b>
<b>Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)</b>	10	<b>1,66</b>	<b>3,71</b>

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

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

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.



## KONZERNGESAMTERGEBNISRECHNUNGEN

1'000 CHF	Anhang	2012/13	2011/12
<b>Gewinn nach Steuern</b>		<b>112'037</b>	<b>246'410</b>
Versicherungsmathematischer Verlust aus Leistungsprimatsplänen, netto	30	(16'632)	(7'456)
Steuereffekt auf versicherungsmathematischem Verlust aus Leistungsprimatsplänen		2'264	1'109
Fair Value Anpassungen aus Cash Flow Hedges		2'265	(6'605)
Umrechnungsdifferenzen		52'167	(42'723)
Steuereffekt auf Umrechnungsdifferenzen		(1'868)	2'654
<b>Sonstiges Ergebnis, netto nach Steuern</b>		<b>38'196</b>	<b>(53'021)</b>
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>150'233</b>	<b>193'389</b>
Verteilbar auf:			
Aktionäre der Muttergesellschaft		149'845	193'435
Minderheitsanteile		388	(46)

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

## KONZERNBILANZEN

Aktiven 1'000 CHF	Anhang	31.3.2013	31.3.2012
Flüssige Mittel	12	434'766	191'938
Andere kurzfristige Finanzanlagen	13	4'640	6'801
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	14	339'689	339'419
Kurzfristige Ertragssteuerforderungen		10'968	13'658
Andere Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen	15	71'505	52'003
Warenvorräte	16	204'258	164'303
<b>Total Umlaufvermögen</b>		<b>1'065'826</b>	<b>768'122</b>
Sachanlagen	17	248'571	242'490
Immaterielle Anlagen	20	1'199'769	1'120'590
Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures	18	19'339	15'668
Übrige langfristige Finanzanlagen	19	30'032	42'312
Latente Steuerguthaben	9	117'397	98'020
<b>Total Anlagevermögen</b>		<b>1'615'108</b>	<b>1'519'080</b>
<b>Total Aktiven</b>		<b>2'680'934</b>	<b>2'287'202</b>

Passiven 1'000 CHF	Anhang	31.3.2013	31.3.2012
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	22, 25	7'196	16'246
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		74'684	69'533
Kurzfristige Ertragssteuerverbindlichkeiten		57'209	72'934
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	23	205'748	177'303
Kurzfristige Rückstellungen	21	106'271	91'561
<b>Total kurzfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>451'108</b>	<b>427'577</b>
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	24	241'770	241'559
Langfristige Rückstellungen	21	256'908	79'051
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	26	50'261	33'694
Latente Steuerverbindlichkeiten	9	45'549	29'443
<b>Total langfristige Verbindlichkeiten</b>		<b>594'488</b>	<b>383'747</b>
<b>Total Fremdkapital</b>		<b>1'045'596</b>	<b>811'324</b>
Aktienkapital	27	3'358	3'329
Eigene Aktien		9'401	2'733
Gewinn- und sonstige Reserven		1'594'136	1'468'063
<b>Den Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbarer Anteil am Eigenkapital</b>		<b>1'606'895</b>	<b>1'474'125</b>
Minderheitsanteile		28'443	1'753
<b>Eigenkapital</b>		<b>1'635'338</b>	<b>1'475'878</b>
<b>Total Passiven</b>		<b>2'680'934</b>	<b>2'287'202</b>

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

## KONZERNMITTELFUSSRECHNUNGEN

1'000 CHF	Anhang	2012/13	2011/12
<b>Gewinn vor Steuern</b>		<b>149'819</b>	<b>281'781</b>
Abschreibungen, Wertminderungen auf Sach- und immateriellen Anlagen	17,20	81'657	78'310
Verlust aus Verkauf von Sach- und immateriellen Anlagen, netto		457	250
Anteil am Gewinn von assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures	18	(2'105)	(993)
Zunahme langfristige Rückstellungen		196'686	1'038
Finanzaufwand, netto	8	8'962	6'911
Unrealisierte Währungsdifferenzen		(7'951)	(939)
Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen	31	16'248	20'496
Übrige nicht liquiditätswirksame Positionen		(94)	615
		293'860	105'688
<b>Mittelzufluss vor Veränderung des Nettoumlaufvermögens</b>		<b>443'679</b>	<b>387'469</b>
Abnahme / (Zunahme) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		8'292	(29'604)
(Zunahme) / Abnahme andere Forderungen und aktive Rechnungsabgrenzungen		(17'448)	1'226
(Zunahme) / Abnahme Warenvorräte		(31'140)	2'500
Zunahme Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		2'296	4'956
Zunahme / (Abnahme) übrige kurzfristige Verbindlichkeiten, passive Rechnungsabgrenzungen und kurzfristige Rückstellungen		31'511	(15'103)
Bezahlte Ertragssteuern		(50'137)	(46'638)
		(56'626)	(82'663)
<b>Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit</b>		<b>387'053</b>	<b>304'806</b>
Investitionen in Sach- und immaterielle Anlagen		(82'297)	(80'552)
Erlös aus Verkauf von Sach- und immateriellen Anlagen		735	1'522
Mittelabfluss aus Akquisitionen (exkl. erworbene flüssige Mittel)	28	(56'183)	(83'129)
Abnahme der übrigen Finanzanlagen		11'032	10'821
Erhaltene Zinsen und realisierter Gewinn aus Finanzanlagen		2'030	2'938
<b>Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit</b>		<b>(124'683)</b>	<b>(148'400)</b>
Abnahme von Finanzverbindlichkeiten		(1'322)	(40'991)
Mittelzufluss aus Kapitalerhöhung		54'389	5'335
(Kauf) / Verkauf eigener Aktien, netto		(4'539)	(573)
Dividendenausschüttung		(79'887)	(79'891)
Veränderung der Minderheitsanteile		15'045	(4'750)
Bezahlte Zinsen und sonstiger Finanzaufwand		(5'477)	(6'677)
<b>Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit</b>		<b>(21'791)</b>	<b>(127'547)</b>
Umrechnungsgewinne / (-verluste) auf flüssige Mittel		2'249	(2'054)
<b>Zunahme flüssige Mittel</b>		<b>242'828</b>	<b>26'805</b>
Stand flüssige Mittel am Anfang des Berichtsjahres		191'938	165'133
<b>Stand flüssige Mittel am Ende des Berichtsjahres</b>		<b>434'766</b>	<b>191'938</b>

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

## NACHWEIS ÜBER DIE VERÄNDERUNG DES KONZERNEIGENKAPITALS

1'000 CHF

	Den Aktionären der Sonova Holding AG zuteilbar						
	Aktienkapital	Gewinn- und sonstige Reserven	Umrechnungsdifferenzen	Eigene Aktien	Ab-sicherungs-reserve	Minderheitsanteile	Total Eigenkapital
<b>Stand 1. April 2011</b>	<b>3'326</b>	<b>1'529'557</b>	<b>(193'177)</b>	<b>1'653<sup>1)</sup></b>	<b>(1'861)</b>	<b>5'214</b>	<b>1'344'712</b>
Gewinn nach Steuern		246'761				(351)	246'410
Versicherungsmathematischer Verlust aus Leistungsprimatsplänen, netto		(7'456)					(7'456)
Steuereffekt auf versicherungsmathematischem Verlust		1'109					1'109
Fair-Value-Anpassungen aus Cash Flow Hedges					(6'605)		(6'605)
Umrechnungsdifferenzen			(43'028)			305	(42'723)
Steuereffekt auf Umrechnungsdiff.			2'654				2'654
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>240'414</b>	<b>(40'374)</b>		<b>(6'605)</b>	<b>(46)</b>	<b>193'389</b>
Veränderung der Minderheitsanteile		(4'257)				(3'294)	(7'551)
Kapitalerhöhung aus bedingtem Kapital	3	5'332					5'335
Aktienbasierte Vergütungen		19'340				15	19'355
Verkauf eigener Aktien		(551)		1'653			1'102
Kauf eigener Aktien				(573)			(573)
Dividendenausschüttung		(79'755)				(136)	(79'891)
<b>Stand 31. März 2012</b>	<b>3'329</b>	<b>1'710'080</b>	<b>(233'551)</b>	<b>2'733<sup>1)</sup></b>	<b>(8'466)</b>	<b>1'753</b>	<b>1'475'878</b>
<b>Stand 1. April 2012</b>	<b>3'329</b>	<b>1'710'080</b>	<b>(233'551)</b>	<b>2'733<sup>1)</sup></b>	<b>(8'466)</b>	<b>1'753</b>	<b>1'475'878</b>
Gewinn nach Steuern		110'917				1'120	112'037
Versicherungsmathematischer Verlust aus Leistungsprimatsplänen, netto		(16'632)					(16'632)
Steuereffekt auf versicherungsmathematischem Verlust		2'264					2'264
Fair-Value-Anpassungen aus Cash Flow Hedges					2'265		2'265
Umrechnungsdifferenzen			52'899			(732)	52'167
Steuereffekt auf Umrechnungsdiff.			(1'868)				(1'868)
<b>Gesamtergebnis</b>		<b>96'549</b>	<b>51'031</b>		<b>2'265</b>	<b>388</b>	<b>150'233</b>
Veränderung der Minderheitsanteile		(3'409)				26'302	22'893
Kapitalerhöhung aus bedingtem Kapital	29	54'360					54'389
Aktienbasierte Vergütungen		4'548					4'548
Verkauf eigener Aktien		616		16'835			17'451
Kauf eigener Aktien				(10'167)			(10'167)
Dividendenausschüttung		(79'887)					(79'887)
<b>Stand 31. März 2013</b>	<b>3'358</b>	<b>1'782'857</b>	<b>(182'520)</b>	<b>9'401<sup>1)</sup></b>	<b>(6'201)</b>	<b>28'443</b>	<b>1'635'338</b>

<sup>1)</sup> Inklusive derivative Finanzinstrumente auf eigenen Aktien.

Der Anhang ist ein integrierter Bestandteil der Konzernjahresrechnung.

# ANHANG ZUR KONZERNJAHRESRECHNUNG PER 31. MÄRZ 2013

## 1. GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

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

## 2. GRUNDSÄTZE FÜR DIE KONZERNRECHNUNGSLEGUNG

Die Konzernrechnung der Gruppe basiert auf den nach einheitlichen Richtlinien erstellten Einzelabschlüssen der Konzerngesellschaften per 31. März. Die Rechnungslegung erfolgt basierend auf historischen Kosten mit Ausnahme der Neubewertung bestimmter Finanzanlagen zum Marktwert, in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), einschliesslich der International Accounting Standards (IAS) und der Interpretationen des International Accounting Standards Board (IASB). Die Konzernjahresrechnung wurde am 14. Mai 2013 vom Verwaltungsrat der Sonova Holding AG genehmigt und wird der Generalversammlung am 18. Juni 2013 zur Genehmigung vorgelegt.

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

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

### 2.1 ÄNDERUNGEN IN DER BILANZIERUNGSPRAXIS

Per 1. April 2012 hat die Gruppe mehrere kleinere Änderungen von bestehenden Standards und Interpretationen übernommen. Diese Änderungen hatten keinen wesentlichen Einfluss auf das Ergebnis und die finanzielle Lage der Gruppe.

Folgende neue oder geänderte Standards wurden veröffentlicht und werden einen Einfluss auf die Gruppe nach dem 31. März 2013 haben:

IAS 19 (überarbeitet) «Leistungen an Arbeitnehmer» (per 1. April 2013 für die Gruppe anwendbar)

Der überarbeitete Standard verlangt unter anderem:

- die Eliminierung des optionalen «Korridor-Ansatzes». Da die Gruppe versicherungsmathematische Gewinne und Verluste bereits in der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasst, wird diese Änderung keine Auswirkung auf die Konzernrechnung haben.
- dass die bisher separat berechneten Zinskosten und der erwartete Ertrag auf dem Planvermögen ersetzt werden durch eine einzelne Netto-Zinskomponente, die sich aus der Anwendung des Diskontsatzes auf den Nettobetrag der Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten aus leistungsorientierten Vorsorgeplänen ergibt. Diese Änderung der Vorschriften wird zu höheren Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer der Gruppe führen (wenn die Gruppe dieses Konzept im Berichtsjahr 2012/13 angewendet hätte, wären die Aufwendungen für Leistungen an Arbeitnehmer um rund CHF 2,5 Mio. höher gewesen).

IFRS 9 «Finanzinstrumente»

(per 1. April 2015 für die Gruppe anwendbar)

Die Anwendung dieses neuen Standards wird die Klassifizierung und Bewertung von Finanzinstrumenten ändern. Die Gruppe beurteilt die möglichen Auswirkungen dieses neuen Standards auf das Ergebnis und die finanzielle Lage der Gruppe, geht aber derzeit nicht von einem materiellen Einfluss aus. Der Standard wird verpflichtend für die Gruppe am 1. April 2015 wirksam, eine frühere Anwendung ist jedoch erlaubt.

Darüber hinaus wird die Gruppe per 1. April 2013 bestimmte neue und geänderte Standards und Interpretationen übernehmen. Aus deren Anwendung erwartet die Gruppe keine wesentlichen Auswirkungen auf das Ergebnis und die finanzielle Lage der Gruppe:

- IFRS 10 «Konzernabschlüsse»  
Dieser Standard, welcher IAS 27 ersetzt, führt ein neues einheitliches Kontrollkonzept ein.
- IFRS 11 «Gemeinschaftliche Vereinbarungen»  
Der neue Standard, welcher IAS 31 ersetzt, hat das Wahlrecht der anteiligen Konsolidierung von gemeinschaftlich geführten Unternehmungen abgeschafft.
- IFRS 12 «Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen»  
Dieser neue Standard kombiniert und verbessert die Offenlegungspflichten für Tochtergesellschaften, gemeinschaftliche Vereinbarungen und nicht konsolidierte Unternehmen.
- IFRS 13 «Bemessung des Fair Value»  
Der neue Standard enthält Richtlinien zur Bewertung und Offenlegung von zum Fair Value bewerteten Vermögenswerten und Schulden. Der neue Standard legt keine Regeln fest, in welchen Fällen der Fair Value verwendet werden muss.

Darüber hinaus erfordert die Änderung des IAS 1 «Darstellung von Bestandteilen des sonstigen Ergebnisses» die Trennung der Bestandteile des sonstigen Ergebnisses basierend auf der Möglichkeit, diese zukünftig ergebniswirksam umzubuchen.

## 2.2 KONSOLIDIERUNGSGRUNDSÄTZE

### BETEILIGUNGEN AN TOCHTERGESELLSCHAFTEN

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

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

### BETEILIGUNGEN AN ASSOZIIERTEN GESELLSCHAFTEN UND JOINT VENTURES

Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures werden nach der Equitymethode konsolidiert. Assoziierte Gesellschaften sind Gesellschaften, bei denen die Gruppe über einen wesentlichen Einfluss verfügt, jedoch keine Kontrolle ausübt (üblicherweise 20% bis 50% der Stimmrechte). Joint Ventures sind vertragliche Vereinbarungen, in denen zwei oder mehrere Partner eine wirtschaftliche Tätigkeit durchführen, die einer gemeinschaftlichen Führung unterliegt.

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

## 2.3 WÄHRUNGSUMRECHNUNG

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

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

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

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

## 2.4 BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

### 2.5 FLÜSSIGE MITTEL

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

## ANDERE KURZFRISTIGE FINANZANLAGEN

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

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

## FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

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

## WARENVORRÄTE

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

## SACHANLAGEN

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

abgeschrieben. Mietereinbauten werden über die Laufzeit des Mietverhältnisses oder, wenn kürzer, über die Nutzungsdauer abgeschrieben.

Nachträgliche Ausgaben für eine Sachanlage werden nur dann zu Anschaffungskosten bilanziert, wenn wahrscheinlich ist, dass der Gruppe daraus ein zukünftiger wirtschaftlicher Nutzen entsteht und die Kosten der Anlage verlässlich bewertet werden können. Ausgaben für Reparaturen und Unterhalt, die die geschätzte Nutzungsdauer der Anlage nicht erhöhen, werden in der Periode, in der sie anfallen, erfolgswirksam erfasst.

## LEASING

Es bestehen keine Anlagen aus Mietverhältnissen, bei denen die Risiken und Nutzen des Eigentums effektiv an die Gruppe transferiert werden (Finanzierungsleasing). Daher werden alle Leasing Vereinbarungen als Operating-Leasing klassifiziert. Zahlungen werden als Aufwand linear über die Laufzeit des Mietverhältnisses erfasst, es sei denn, eine andere systematische Grundlage entspricht eher dem zeitlichen Verlauf des Nutzens für die Gruppe.

## IMMATERIELLE ANLAGEN

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

## FORSCHUNGS- UND ENTWICKLUNGSKOSTEN

Forschungskosten werden zum Zeitpunkt ihrer Entstehung als Aufwand erfasst. Entwicklungskosten werden nur dann aktiviert, wenn der identifizierbare Vermögenswert wirtschaftlich und technisch realisierbar ist, fertiggestellt werden kann, seine Kosten zuverlässig gemessen werden können und wahrscheinlich ist, dass künftiger wirtschaftlicher Nutzen daraus zufließen wird. Aufwendungen der Gruppe, die diese Kriterien erfüllen, beschränken sich auf die Entwicklung von Werkzeugen und Geräten sowie Kosten, die in Zusammenhang mit der Entwicklung von 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.

#### ÜBRIGE LANGFRISTIGE FINANZANLAGEN

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

#### KURZFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN

Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten bestehen aus kurzfristigen Bankschulden sowie allen anderen verzinsbaren Schulden mit einer Restlaufzeit von 12 Monaten oder weniger. Aufgrund der kurzfristigen Natur dieser Schulden werden sie zum Nominalwert bewertet. Darüber hinaus umfassen kurzfristige Finanzverbindlichkeiten auch aus Earn-out-Vereinbarungen resultierende Finanzverbindlichkeiten sowie aufgeschobenen Zahlungen aus Akquisitionen, die innerhalb der nächsten 12 Monate fällig werden. Im Fall von Earn-outs werden diese als erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzschulden klassifiziert.

#### RÜCKSTELLUNGEN

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

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

#### LANGFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN

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

#### AKTIENKAPITAL

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

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

#### ERTRAGSSTEUERN

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

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

Eine Rückstellung für nicht rückerstattungsfähige Verrechnungssteuern wird nur auf erwarteten Ausschüttungen von Tochtergesellschaften gebildet. Für mögliche zukünftige Ausschüttungen von unverteiltern Gewinnen wird keine Rückstellung



gebildet, da die Muttergesellschaft in der Lage ist, den Zeitpunkt der Auflösung der temporären Differenzen zu bestimmen und diese Beträge als permanent reinvestiert gelten.

#### UMSATZERFASSUNG

Umsatz wird abzüglich Umsatzsteuern und Rabatten im Zeitpunkt der Produkt- und Servicelieferung und genügend sicherer Einbringbarkeit der entsprechenden Forderungen erfasst.

Bei den verkauften Hörgeräten wird dem Endkunden, wie in dieser Branche üblich, eine Testphase gewährt. Erwartete Rückgaben von Produkten werden geschätzt und eine entsprechende Rückstellung wird gebildet. Der Anteil der Warenrücksendungen wird basierend auf historischen Rücksendungen geschätzt.

Bei Cochlea-Implantaten wird der Umsatz in der Regel bei Lieferung an das Krankenhaus erfasst.

Umsatz aus Serviceverträgen, wie beispielsweise langfristige Wartungsverträge und Garantieverlängerungen, wird vom Verkauf der Waren getrennt und über die Vertragslaufzeit linear erfasst.

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

#### AKQUISITIONSBEDINGTE ABSCHREIBUNGEN

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

#### SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

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

#### WERTMINDERUNG VON NICHTFINANZIELLEN VERMÖGENSWERTEN

An jedem Bilanzstichtag untersucht die Gruppe, ob Hinweise bestehen, dass eine Wertminderung für einen Vermögenswert vorliegt. Wenn solche Hinweise existieren, wird der erzielbare Betrag des Vermögenswertes geschätzt. Der erzielbare Betrag

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

#### NAHESTEHENDE

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

#### LEISTUNGEN AN ARBEITNEHMER (IAS 19)

##### Pensionsverpflichtungen

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

Die Sonova Gruppe hat auch 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. Aufwendungen von leistungsorientierten Plänen werden in der entsprechenden Position in der Erfolgsrechnung im operativen Ergebnis erfasst.

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

#### Andere langfristige Leistungen

Bei den anderen langfristigen Leistungen handelt es sich hauptsächlich um Austrittsabfindungen in bestimmten Gruppengesellschaften. Diese werden periodengerecht abgegrenzt und die entsprechenden Verpflichtungen sind in den «Anderen Rückstellungen» enthalten.

#### Aktienbasierte Mitarbeiterkompensation

Der Verwaltungsrat der Sonova Holding AG, die Geschäftsleitung sowie bestimmte Geschäftsleitungsmitglieder und Kader anderer Konzerngesellschaften nehmen an Mitarbeiterbeteiligungsplänen teil. Der Fair Value aller Optionspläne wird am Tag der Gewährung ermittelt und als Aufwand über den Erdienungszeitraum erfasst (Einzelheiten können Anhang 31 entnommen werden). Der Aufwand wird in der entsprechenden Position in der Erfolgsrechnung innerhalb des operativen Ergebnisses und die entsprechende Gegenposition im Eigenkapital erfasst.

## 2.6 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 bestimmbar Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind. Sie entstehen, wenn die Gruppe direkt an einen Kunden Geld vorschiesst, Güter verkauft oder Dienstleistungen erbringt, ohne Absicht, mit diesen Forderungen zu handeln. Darlehen und Forderungen sind im Umlaufvermögen enthalten, es sei denn, ihre Laufzeit ist länger als 12 Monate. Diese sind als Anlagevermögen klassifiziert. Darlehen 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 Erfolg der Berichtsperiode erfasst.

## 2.7 DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE UND ABSICHERUNGSGESCHÄFTE

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

In Verbindung mit der Akquisition von Advanced Bionics hat die Gruppe zur Absicherung gegen steigende Zinssätze einen Zinsswap abgeschlossen. Da die Vereinbarung die Anforderungen des Hedge Accounting erfüllt, wird der Gewinn oder Verlust aus dem Absicherungsinstrument im sonstigen Ergebnis im Eigenkapital erfasst (siehe Anhang 24).

## 2.8 WESENTLICHE BILANZIELLE BEURTEILUNGEN UND SCHÄTZUNGEN

### WESENTLICHE BEURTEILUNGEN DES MANAGEMENTS BEI DER ANWENDUNG DER BILANZIERUNGSMETHODEN

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

Diese beinhalten unter anderem:

#### Aktivierung von Entwicklungskosten

Wie in 2.4 «Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze» dargestellt, aktiviert die Gruppe Kosten in Zusammenhang mit der Entwicklung von Cochlea-Implantaten. Die Feststellung der wirtschaftlichen und technischen Durchführbarkeit kann Ermessensentscheidungen des Managements erfordern.

#### Unternehmenszusammenschlüsse und Transaktionen mit Minderheiten

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

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

### WESENTLICHE BILANZIELLE SCHÄTZUNGEN UND ANNAHMEN

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

#### KOSTEN FÜR UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

Ein Vertrag über einen Unternehmenszusammenschluss kann eine von zukünftigen Ereignissen abhängende Änderung der Kosten für den Unternehmenszusammenschluss vorsehen. Wenn das zukünftige Ereignis nicht eintritt oder Schätzungen angepasst werden müssen, werden die Kosten eines Unternehmenszusammenschlusses entsprechend angepasst, mit der sich daraus ergebenden Anpassung des Goodwill-Buchwertes (bei vor dem 1. April 2010 getätigten Unternehmenszusammenschlüssen) oder der Erfolgsrechnung (bei nach dem 1. April 2010 getätigten Unternehmenszusammenschlüssen). Per Ende des Berichtsjahres 2012/13 betragen solche Verbindlichkeiten bedingt durch zukünftige Ereignisse CHF 12,6 Mio. (Vorjahr CHF 37,1 Mio.). Diese werden unter Earn-out Rück-

stellungen (vor dem 1. April 2010 getätigte Unternehmenszusammenschlüsse) oder anderen Finanzverbindlichkeiten (nach dem 1. April 2010 getätigte Unternehmenszusammenschlüsse) ausgewiesen.

#### IMMATERIELLE ANLAGEN, INKLUSIVE GOODWILL

Die Gruppe weist immaterielle Anlagen mit einem Bilanzwert von CHF 1'199,8 Mio. (Vorjahr CHF 1'120,6 Mio.) gemäss Anhang 20 aus.

In den immateriellen Anlagen enthalten ist Goodwill in Höhe von CHF 953,6 Mio. (Vorjahr CHF 896,1 Mio.).

Darüber hinaus enthalten immaterielle Anlagen aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von CHF 59,6 Mio. (Vorjahr CHF 33,0 Mio.)

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

#### LATENTE STEUERGUTHABEN

Die Konzernbilanz enthält latente Steuerguthaben in Höhe von CHF 117,4 Mio. (Vorjahr CHF 98,0 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 2012/13 beträgt CHF 248,9 Mio. (Vorjahr CHF 211,4 Mio.), wie in Anhang 30 dargelegt. Dies beinhaltet CHF 246,8 Mio. (Vorjahr CHF 209,0 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, der erwarteten Erträge aus den Pensionsplänen der einzelnen Länder und der zukünftigen Lohnentwicklungen. Aktuare nutzen ebenfalls statistische Daten, wie die Sterbensrate oder Werte zur Mitarbeiterfluktuation, um die Pensionsverpflichtungen zu bestimmen. Wenn sich diese Faktoren durch eine Änderung der Wirtschafts- oder Marktlage verändern, können die späteren Ergebnisse erheblich von den versicherungsmathematischen Berichten und Berechnungen abweichen. Mittelfristig können sich diese Abweichungen auf das Eigenkapital auswirken. Die Bilanzwerte der Pensionsguthaben und -verpflichtungen sind in Anhang 30 näher erläutert.

### RÜCKSTELLUNG FÜR GARANTIE UND WARENÜCKNAHMEN

Die Gruppe hat per 31. März 2013 Rückstellungen für Garantien und Rücksendungen in Höhe von CHF 72,2 Mio. (Vorjahr CHF 65,9 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 PRODUKTHAFTUNGEN

Am 16. April 2013 fällte der Kentucky Western District Court ein Urteil gegen Advanced Bionics. Eine Patientin, deren Cochlea-Implantat infolge des Eindringens von Feuchtigkeit Fehlfunktionen aufwies, hatte Klage eingereicht. Das fragliche Gerät war Teil eines von Advanced Bionics im März 2006 freiwillig durchgeführten Produktrückrufs. Eine Jury gestand der Klägerin einen unerwartet hohen Schadenersatz (inkl. Strafschadenersatz) in Höhe von USD 7,25 Mio. zu.

Vor dem Hintergrund dieses Urteils hat Sonova Ihre Rückstellung für solche Ansprüche überprüft und entschieden, die Rückstellung für Ansprüche dieser Art um CHF 197,8 Mio. auf CHF 249,5 Mio. zu erhöhen.

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 2012/13 und 2011/12 erwarb die Gruppe mehrere kleine Gesellschaften, die einzeln nicht materiell waren. Die erworbenen Gesellschaften sind im Hörgerätevertrieb tätig.

Die Auswirkungen dieser Akquisitionen auf die Geschäftsjahre 2012/13 und 2011/12 sind in Anhang 28 dargestellt.

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

Am 10. Oktober 2012 gab Sonova Holding AG die mögliche Reorganisation von Advanced Bionics (AB) Sarl in Rixheim (Frankreich) bekannt, welche zu der Zeit 47 Personen beschäftigte. Seit Oktober 2012 haben sich die Pläne weiter entwickelt und konkretisiert. Restrukturierungskosten wurden berücksichtigt und sind in der Erfolgsrechnung 2012/13 in der Zeile «Übriger Aufwand, netto» enthalten.

Im Rahmen der weiteren Konsolidierung der Hörimplantate Division von Sonova gab die Gruppe per 30. September 2011 die Schliessung von Phonak Acoustic Implants im schweizerischen Lonay bekannt. Dieser Standort beschäftigte 26 Mitarbeitende, die an dem Mittelohrimplantat Ingenia gearbeitet haben. Das Ingenia Gerät befand sich noch in der Entwicklung, hatte noch keine CE Zertifizierung oder FDA Zulassung, und war noch nicht im Handel erhältlich. Als Folge der Schliessung wurden Sachanlagen in Höhe von CHF 1,3 Mio. abgeschrieben. Diese Kosten sind zusammen mit weiteren Restrukturierungskosten in Höhe von CHF 1,4 Mio. in der Erfolgsrechnung 2011/12 in der Zeile «Übriger Aufwand, netto» enthalten. Zusätzlich wurde eine Abschreibung von vorher aktivierten Entwicklungskosten in Höhe von CHF 4,9 Mio. vorgenommen. Diese ist in der Erfolgsrechnung 2011/12 in der Zeile «Wertminderungen» enthalten.

## 4. PERSONALBESTAND

Per 31. März 2013 beschäftigte die Sonova Gruppe – umgerechnet in Vollzeitstellen – 8'952 Personen (Vorjahr 8'223). Diese teilen sich wie folgt nach Regionen und Tätigkeiten auf:

Nach Regionen	31.3.2013	31.3.2012
Schweiz	1'127	1'096
EMEA (ohne Schweiz)	2'377	2'231
Amerika	3'304	3'014
Asien / Pazifik	2'144	1'882
<b>Total</b>	<b>8'952</b>	<b>8'223</b>

Nach Tätigkeiten	31.3.2013	31.3.2012
Forschung und Entwicklung	567	543
Produktion	3'447	3'073
Vertrieb und Marketing, Administration	4'938	4'607
<b>Total</b>	<b>8'952</b>	<b>8'223</b>

Im Jahresdurchschnitt zählte die Sonova Gruppe 8'709 (Vorjahr 7'970) Mitarbeitende (Vollzeitäquivalente). Die gesamten Personalaufwendungen betragen im Berichtsjahr 2012/13 CHF 634,2 Mio. (Vorjahr CHF 576,8 Mio.).

## 5. UMRECHNUNGSKURSE

Die wesentlichen Umrechnungskurse stellen sich wie folgt dar:

	31.3.2013	31.3.2012	2012 / 13	2011 / 12
	Jahres- endkurse		Jahres- mittelkurse	
AUD 1	0,99	0,94	0,97	0,92
BRL 1	0,47	0,50	0,47	0,52
CAD 1	0,94	0,91	0,94	0,89
CNY 1	0,15	0,14	0,15	0,14
EUR 1	1,22	1,21	1,21	1,21
GBP 1	1,44	1,44	1,48	1,41
JPY 100	1,01	1,10	1,14	1,12
USD 1	0,95	0,90	0,94	0,88

## 6. SEGMENTBERICHTERSTATTUNG

### SEGMENTINFORMATIONEN NACH GESCHÄFTSSEGMENTEN

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

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

**Cochlea-Implantate:** Dieses Geschäftssegment umfasst die Gesellschaften, die in Design, Entwicklung, Herstellung, Vertrieb und Service von Hörimplantaten und verwandten Produkten tätig sind. Im Rahmen der weiteren Konsolidierung der Hörimplantate Division von Sonova gab die Gruppe per 30. September 2011 die Schliessung von Phonak Acoustic Implants im schweizerischen Lonay bekannt (Einzelheiten können Anhang 3 entnommen werden). Das Segment umfasst 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	2012/13	2011/12	2012/13	2011/12	2012/13	2011/12	2012/13	2011/12
	Hörgeräte		Cochlea-Implantate		Konzern / Eliminierung		Total	
Segmentumsatz	1'648'827	1'523'597	146'818	96'427			1'795'645	1'620'024
Intersegmentumsatz	(298)	(69)	(85)	(107)			(383)	(176)
<b>Umsatz</b>	<b>1'648'529</b>	<b>1'523'528</b>	<b>146'733</b>	<b>96'320</b>			<b>1'795'262</b>	<b>1'619'848</b>
Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA)	384'653	339'265	(199'248)	(24'066)	(2'600)		182'805	315'199
<b>Segment Aktiven</b>	<b>2'100'373</b>	<b>1'996'577</b>	<b>529'238</b>	<b>453'742</b>	<b>(520'179)</b>	<b>(470'162)</b>	<b>2'109'432</b>	<b>1'980'157</b>
Nicht zugeordnete Aktiven <sup>1)</sup>							571'502	307'045
<b>Total Aktiven</b>							<b>2'680'934</b>	<b>2'287'202</b>

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

<b>Überleitung des Gewinns der berichtspflichtigen Segmente</b> 1'000 CHF	<b>2012/13</b>	<b>2011/12</b>
EBITA (gemäss ausgewiesenen Segmenten)	182'805	315'199
Akquisitionsbedingte Abschreibungen	(26'129)	(22'622)
Wertminderungen <sup>1)</sup>		(4'878)
Finanzergebnis, netto	(8'962)	(6'911)
Anteil am Gewinn von assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures	2'105	993
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>149'819</b>	<b>281'781</b>

<sup>1)</sup> Die Wertminderungen im Geschäftsjahr 2011/12 fanden im Segment «Cochlea-Implantate» statt.

## ANGABEN AUF UNTERNEHMENSEBENE

<b>Umsatz nach Produktgruppen</b> 1'000 CHF	<b>2012/13</b>	<b>2011/12</b>
Premium Hörgeräte	393'336	359'831
Advanced Hörgeräte	434'530	375'908
Standard Hörgeräte	495'904	490'206
Drahtlose Kommunikationssysteme	64'159	65'271
Diverses	260'600	232'312
<b>Total Hörgeräte</b>	<b>1'648'529</b>	<b>1'523'528</b>
Cochlea-Implantate und Zubehör	146'733	96'320
<b>Gesamtumsatz</b>	<b>1'795'262</b>	<b>1'619'848</b>

<b>Umsatz und ausgewählte langfristige Aktiven nach Regionen</b> 1'000 CHF	<b>2012/13</b>	<b>2011/12</b>	<b>2012/13</b>	<b>2011/12</b>
Land	Umsatz <sup>1)</sup>		Ausgewählte langfristige Aktiven <sup>2)</sup>	
Schweiz	27'454	38'209	236'676	213'705
EMEA (ohne Schweiz)	678'041	626'307	331'409	325'604
USA	671'385	590'228	653'229	605'751
Amerika (ohne USA)	222'346	205'586	152'940	148'790
Asien / Pazifik	196'036	159'518	93'425	84'898
<b>Total Gruppe</b>	<b>1'795'262</b>	<b>1'619'848</b>	<b>1'467'679</b>	<b>1'378'748</b>

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

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

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

## 7. ÜBRIGER AUFWAND, NETTO

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

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

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

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

## 8. FINANZAUFWAND, NETTO

1'000 CHF	2012/13	2011/12
Zinsertrag	2'607	4'418
Übriger Finanzertrag	1'044	2'264
<b>Total Finanzertrag</b>	<b>3'651</b>	<b>6'682</b>
Zinsaufwand	(5'917)	(5'977)
Übriger Finanzaufwand	(6'696)	(7'616)
<b>Total Finanzaufwand</b>	<b>(12'613)</b>	<b>(13'593)</b>
<b>Total</b>	<b>(8'962)</b>	<b>(6'911)</b>

Der übrige Finanzaufwand enthält unter anderem die Aufdiskontierung für Rückstellungen und Earn-out-Zahlungen, den Verlust aus der Neubewertung von vorab gehaltenen Beteiligungen auf den Fair Value zum Erwerbszeitpunkt sowie Fair-Value-Anpassungen von Finanzinstrumenten.



## 9. STEUERN

1'000 CHF	2012/13	2011/12
Ertragssteuern	45'215	58'411
Veränderung latente Steuern	(7'433)	(23'040)
<b>Total Steueraufwand</b>	<b>37'782</b>	<b>35'371</b>
<b>Überleitung Steueraufwand</b>		
Gewinn vor Steuern	149'819	281'781
Erwarteter gewichteter durchschnittlicher Steuersatz	13,6 %	10,8 %
<b>Steuern zum durchschnittlichen gewichteten Steuersatz</b>	<b>20'396</b>	<b>30'478</b>
<b>+/- Auswirkung von</b>		
Steuerlich nicht anerkannten Aufwendungen / (Erträgen), netto	1'463	(2'448)
Veränderungen von nicht aktivierten Verlustvorträgen / latenten Steuerguthaben	82'688	5'095
Lokaler Steuersatz unterschiedlich zum durchschnittlichen Gruppensteuersatz	(62'866)	(3'673)
Veränderten Steuersätzen auf latenten Steuern	(6'644)	(191)
Vorjahresanpassungen und übrigen Posten, netto	2'745	6'110
<b>Total Steueraufwand</b>	<b>37'782</b>	<b>35'371</b>
Effektiver gewichteter durchschnittlicher Steuersatz	25,2 %	12,6 %

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

## Latente Steuerguthaben / (-verbindlichkeiten) 1'000 CHF

31.3.2013

	Sachanlagen	Immaterielle Anlagen	Warenvorräte, Forderungen, Rückstellungen, übrige Verbindlichkeiten	Verlustvorträge	Total
Stand 1. April	(6'842)	(23'404)	32'979	65'844	68'577
Änderungen aufgrund von Akquisitionen		(1'115)			(1'115)
In der Erfolgsrechnung erfasste latente Steuern	1'723	1'119	15'391	(10'800)	7'433
In der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasste latente Steuern			2'264		2'264
Umrechnungsdifferenzen	(63)	3'168	(5'464)	(2'952)	(5'311)
<b>Stand 31. März</b>	<b>(5'182)</b>	<b>(20'232)</b>	<b>45'170</b>	<b>52'092</b>	<b>71'848</b>
<b>Beträge in der Bilanz</b>					
Latente Steuerguthaben					117'397
Latente Steuerverbindlichkeiten					(45'549)
<b>Total latente Steuern, netto</b>					<b>71'848</b>

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

Latente Steuerguthaben 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	31.3.2013	31.3.2012
Innerhalb 1–3 Jahre	22'979	20'674
Innerhalb 4 Jahre	16'763	10'852
Innerhalb 5 Jahre	31'066	13'963
Über 5 Jahre <sup>1)</sup>	206'068	150'655
<b>Total</b>	<b>276'876</b>	<b>196'144</b>

<sup>1)</sup> Enthält vor der Akquisition bestehende steuerliche Verluste mit beschränkter Nutzung.

## 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	2012/13	2011/12
Gewinn nach Steuern (1'000 CHF)	110'917	246'761
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	66'661'813	66'482'691
<b>Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)</b>	<b>1,66</b>	<b>3,71</b>

Der verwässerte Gewinn pro Aktie berücksichtigt bei der gewichteten durchschnittlichen Anzahl ausstehender Aktien alle ausstehenden verwässernden Optionen. Die angepasste gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien berücksichtigt alle verwässernden Optionen aus Optionsplänen, die in den Jahren 2008 bis 2013 gewährt wurden und die noch nicht ausgeübt wurden. Nicht verwässernde Optionen wurden nicht berücksichtigt. Die Berechnung des verwässerten Ergebnisses pro Aktie basiert auf dem gleichen Gewinn nach Steuern wie für die Berechnung des unverwässerten Ergebnisses pro Aktie.

<b>Verwässerter Gewinn pro Aktie</b>	<b>2012/13</b>	<b>2011/12</b>
Gewinn nach Steuern (1'000 CHF)	110'917	246'761
Gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	66'661'813	66'482'691
Anpassung aufgrund von verwässernden Optionen	126'775	112'174
Angepasste gewichtete durchschnittliche Anzahl ausstehender Aktien	66'788'588	66'594'865
<b>Verwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)</b>	<b>1,66</b>	<b>3,71</b>

## 11. DIVIDENDE PRO AKTIE

Der Verwaltungsrat der Sonova Holding AG schlägt der Generalversammlung vom 18. Juni 2013 vor, anstatt einer Dividende eine Ausschüttung aus der Reserve aus Kapitaleinlagen von CHF 1,60 (Vorjahr CHF 1,20) pro Aktie (verrechnungssteuerfrei) auszuschütten (weitere Details können Anhang 2.4 «Nachweis über die Veränderung des Eigenkapitals» im Abschluss 2012/13 der Sonova Holding AG entnommen werden).

## 12. FLÜSSIGE MITTEL

1'000 CHF	<b>31.3.2013</b>	<b>31.3.2012</b>
Kassenbestände	779	645
Bankguthaben	392'852	178'304
Festgeldanlagen	41'135	12'989
<b>Total</b>	<b>434'766</b>	<b>191'938</b>

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

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

## 13. ANDERE KURZFRISTIGE FINANZANLAGEN

1'000 CHF	<b>31.3.2013</b>	<b>31.3.2012</b>
Börsengängige Wertschriften		1'419
Darlehen an Dritte	4'640	5'382
<b>Total</b>	<b>4'640</b>	<b>6'801</b>

Börsengängige Wertschriften per 31. März 2012 bestanden hauptsächlich aus börsennotierten Anleihen und Aktienfonds.

## 14. FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN

1'000 CHF	31.3.2013	31.3.2012
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	367'220	357'144
Wertberichtigungen (Delkredere)	(27'531)	(17'725)
<b>Total</b>	<b>339'689</b>	<b>339'419</b>

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

1'000 CHF	31.3.2013	31.3.2012
<b>Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto</b>	<b>339'689</b>	<b>339'419</b>
davon:		
Nicht überfällig	241'207	227'507
Überfällig 1 – 30 Tage	47'498	45'951
Überfällig mehr als 30 Tage	50'984	65'961
<b>Total</b>	<b>339'689</b>	<b>339'419</b>

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

1'000 CHF	2012/13	2011/12
<b>Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, 1. April</b>	<b>(17'725)</b>	<b>(14'342)</b>
Inanspruchnahme oder Auflösung	2'792	7'319
Bildung	(11'693)	(10'357)
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	(267)	(1'109)
Umrechnungsdifferenzen	(638)	764
<b>Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, 31. März</b>	<b>(27'531)</b>	<b>(17'725)</b>

Während des Berichtsjahres 2012/13 hat die Gruppe CHF 2,0 Mio. (Vorjahr CHF 4,7 Mio.) dieser Rückstellung für die Abschreibung von Forderungen verwendet.

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

1'000 CHF	31.3.2013	31.3.2012
CAD	29'403	29'705
CHF	13'505	15'895
EUR	91'605	92'726
BRL	35'475	29'116
USD	114'294	119'435
Sonstige	55'407	52'542
<b>Total Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, netto</b>	<b>339'689</b>	<b>339'419</b>

## 15. ANDERE FORDERUNGEN UND AKTIVE RECHNUNGSABGRENZUNGEN

1'000 CHF	31.3.2013	31.3.2012
Andere Forderungen	56'064	35'939
Aktive Rechnungsabgrenzungen	15'441	16'064
<b>Total</b>	<b>71'505</b>	<b>52'003</b>

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

## 16. WARENVORRÄTE

1'000 CHF	31.3.2013	31.3.2012
Rohmaterial und Fertigungsteile	42'847	33'935
Ware in Arbeit	68'676	58'832
Fertigprodukte	122'233	108'946
Wertberichtigungen	(29'498)	(37'410)
<b>Total</b>	<b>204'258</b>	<b>164'303</b>

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

2012/13 wurden in der Erfolgsrechnung in der Position «Herstellkosten der verkauften Produkte» CHF 472,7 Mio. (Vorjahr CHF 439,8 Mio.) als Aufwand erfasst.

## 17. SACHANLAGEN

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

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

Die Sachanlagen waren per 31. März 2013 für insgesamt CHF 469,6 Mio. (Vorjahr CHF 453,6 Mio.) brandversichert.

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

Zum Bilanzstichtag bestanden keine Sachanlagen aus Finanzierungsleasing.

## 18. BETEILIGUNGEN AN ASSOZIIERTEN GESELLSCHAFTEN / JOINT VENTURES

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

1'000 CHF	2012 / 13	2011 / 12
Umlaufvermögen	6'218	4'228
Anlagevermögen	850	2'395
<b>Total Aktiven</b>	<b>7'068</b>	<b>6'623</b>
Kurzfristige Verbindlichkeiten	(2'134)	(2'376)
Langfristige Verbindlichkeiten	(878)	(2'426)
<b>Total Verbindlichkeiten</b>	<b>(3'012)</b>	<b>(4'802)</b>
<b>Nettovermögen</b>	<b>4'056</b>	<b>1'821</b>
Ertrag in der Berichtsperiode	12'863	10'168
Aufwand in der Berichtsperiode	(10'276)	(9'127)
<b>Gewinn in der Berichtsperiode</b>	<b>2'587</b>	<b>1'041</b>
Nettobuchwert per Ende Jahr	19'339	15'668
Von der Gruppe erfasster Anteil am Gewinn	2'105	993

Im Geschäftsjahr 2012/13 wurden drei Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften für einen Gesamtkaufpreis von CHF 2,7 Mio. erworben. Die erworbenen assoziierten Gesellschaften sind im Verkauf von Hörgeräten tätig.

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

Der Umsatz mit assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures betrug im Berichtsjahr 2012/13 CHF 11,7 Mio. (Vorjahr CHF 9,7 Mio.). Per 31. März 2013 betragen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber assoziierten Gesellschaften / Joint Ventures CHF 2,8 Mio. (Vorjahr CHF 0,6 Mio.).

Am Ende der Geschäftsjahre 2012/13 sowie 2011/12 bestanden keine nichterfassten Verluste.

Unternehmen, an denen Beteiligungen mit einem Nettobuchwert von CHF 19,3 Mio. (Vorjahr CHF 15,7 Mio.) gehalten werden, haben ein anderes Geschäftsjahr als die Sonova Gruppe. Die zuletzt verfügbaren finanziellen Informationen für diese Gesellschaften stammen aus den Zeiträumen zwischen Dezember 2012 und Februar 2013.

## 19. ÜBRIGE LANGFRISTIGE FINANZANLAGEN

1'000 CHF	31.3.2013	31.3.2012
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen	8'900	8'700
Darlehen gegenüber assoziierten Gesellschaften	9'944	8'713
Darlehen gegenüber Dritten	11'188	24'899
<b>Total</b>	<b>30'032</b>	<b>42'312</b>

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

Die Darlehen lauten hauptsächlich auf CAD, EUR, und USD. Darlehen gegenüber Dritten bestehen hauptsächlich aus Kundendarlehen. Per 31. März 2013 liegen die entsprechenden Rückzahlungszeiträume zwischen einem und sechs Jahren und die Zinssätze variieren zwischen 2 % und 5 %. Die Bewertung der Darlehen entspricht in der Regel annähernd dem Fair Value.

## 20. IMMATERIELLE ANLAGEN

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

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

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



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

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

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

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

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

Im Geschäftsjahr 2012/13 hat die Gruppe die Zuordnung von Goodwill zu zahlungsmittelgenerierenden Einheiten überprüft. Hintergrund dieser Überprüfung war die Wandlung der Gruppe in den letzten Jahren von einem Hersteller und Grosshändler zu einem vollintegrierten und die gesamte Wertschöpfungskette abdeckenden Anbieter von Hörlösungen. Durch die zentrale Kontrolle über die Wertschöpfungskette, zentralisierte Produktion sowie Skaleneffekte – zum Teil getrieben durch den Erwerb von im Hörgerätevertrieb tätigen Gesellschaften – wurden Synergien erreicht, welche zu einer Situation führten, in der die Zuordnung von Goodwill neu beurteilt werden musste. 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 berücksichtigt auch die Stufe, auf dem 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 2012/13 und 2011/12 nicht notwendig, eine Goodwill-Wertminderung zu erfassen.

## HÖRGERÄTE

Per 31. März 2013 entsprachen die in verschiedenen Währungen erfassten Buchwerte des Goodwills einem Betrag von CHF 646,4 Mio. (Vorjahr CHF 604,5 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 % extrapoliert, was der prognostizierten Inflationsrate entspricht. Für die Berechnung wurde ein gewichteter Diskontsatz vor Steuern von 9,3 % verwendet.

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

## COCHLEA-IMPLANTATE

Per 31. März 2013 entsprachen die in verschiedenen Währungen erfassten Buchwerte des Goodwills einem Betrag von CHF 307,2 Mio. (Vorjahr CHF 291,6 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 acht Jahren, was den langfristigen Entwicklungszyklus des Implantategeschäftes widerspiegelt. 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 9,7 % (Vorjahr 9,7 %) verwendet.

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

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

Im Rahmen der weiteren Konsolidierung der Hörimplantate Division von Sonova gab die Gruppe per 30. September 2011 die Schliessung von Phonak Acoustic Implants im schweizerischen Lonay bekannt. Dieser Standort beschäftigte 26 Mitarbeitende, die an dem Mittelohrimplantat Ingenia gearbeitet haben. Das Ingenia Gerät befand sich noch in der Entwicklung, hatte noch keine CE Zertifizierung oder FDA Zulassung, und war noch nicht im Handel erhältlich. Als Folge der Schliessung wurde eine Abschreibung von zuvor aktivierten Entwicklungskosten in Höhe von CHF 4,9 Mio. vorgenommen. Diese ist in der Erfolgsrechnung 2011/12 in Zeile «Wertminderungen» enthalten. Per 31. März 2012 waren alle zuvor in Phonak Acoustic Implants aktivierten Entwicklungskosten wertberichtigt.

## 21. RÜCKSTELLUNGEN

1'000 CHF					31.3.2013
	Garantien und Waren- rücknahmen	Rückvergü- tungen an Kunden	Produkt- haftung	Andere Rück- stellungen	Total
Stand 1. April	65'899	9'317	48'847	46'545	170'608
Änderungen aufgrund von Akquisitionen				93	93
Verwendung	(35'074)	(5'061)	(2'902)	(17'558)	(60'595)
Auflösung	(1'973)			(7'322)	(9'295)
Bildung	41'073	7'144	197'766	7'914	253'897
Barwertanpassungen			508		508
Umrechnungsdifferenzen	2'225	312	5'326	100	7'963
<b>Stand 31. März</b>	<b>72'150</b>	<b>11'712</b>	<b>249'545</b>	<b>29'772</b>	<b>363'179</b>
davon kurzfristig	55'307	11'685	25'260	14'019	106'271
davon langfristig	16'843	27	224'285	15'753	256'908

1'000 CHF					31.3.2012
	Garantien und Waren- rücknahmen	Rückvergü- tungen an Kunden	Produkt- haftung	Andere Rück- stellungen	Total
Stand 1. April	79'219	11'838	53'749	56'405	201'211
Änderungen aufgrund von Akquisitionen	1'522	20		291	1'833
Verwendung	(48'029)	(7'121)	(4'283)	(8'137)	(67'570)
Auflösung	(998)	(286)		(6'064)	(7'348)
Bildung	36'955	5'383		5'999	48'337
Barwertanpassungen			477	70	547
Umrechnungsdifferenzen	(2'770)	(517)	(1'096)	(2'015)	(6'398)
<b>Stand 31. März</b>	<b>65'899</b>	<b>9'317</b>	<b>48'847</b>	<b>46'549</b>	<b>170'612</b>
davon kurzfristig	51'252	9'317	1'228	29'764	91'561
davon langfristig	14'647		47'619	16'785	79'051

Der Ausweis der Rückstellungen wurde angepasst, um Informationen zu Produkthaftungen im Zusammenhang mit dem Cochlea-Implantate Geschäft und zu Rückvergütungen an Kunden zu ergänzen sowie um dem verringerten Volumen von Earn-out Rückstellungen Rechnung zu tragen.

Die Rückstellung für Garantien und Warenrücknahmen berücksichtigt Kosten, die sich aus Garantieverpflichtungen auf verkauften Produkten ergeben. In der Regel gewährt die Gruppe auf Hörgeräte und verwandte Produkte eine 12 bis 24-monatige Garantie und auf Cochlea-Implantate bis zu 10 Jahre Garantie. Während dieser Zeit werden Produkte kostenlos repariert oder kostenlos Ersatzprodukte gewährt. 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 den erwarteten Mengen. Der weitaus grösste Teil der Geldabflüsse wird in den nächsten 12 Monaten erwartet.

Die Rückstellung für Produkthaftungen berücksichtigt die erwarteten Kosten für Gewährleistungsansprüche aufgrund von Produktrückrufen in Bezug auf das Cochlea-Implantate Geschäft von Advanced Bionics. Die Rückstellung basiert auf Erfahrungswerten aus der Vergangenheit sowie die erwartete Anzahl und die erwarteten Kosten für bestehende und zukünftige Ansprüche. Sie deckt Kosten für Ersatzprodukte, medizinische Versorgung, Schadenersatz sowie Anwaltskosten ab. Der Anstieg der Rückstellung im Berichtsjahr bezieht sich auf die Überprüfung der Rückstellung nach dem Urteil des Kentucky Western District Court vom 16. April 2013. Weitere Informationen können Abschnitt «Rückstellung für Produkthaftungen» in Anhang 2.7 entnommen werden. Der Zeitpunkt der Geldabflüsse ist unsicher, da er wesentlich vom Ausgang der administrativen und rechtlichen Verfahren abhängig ist.

Andere Rückstellungen enthalten unter anderem Earn-out Rückstellungen von CHF 2,0 Mio. (Vorjahr CHF 18,1 Mio.) sowie Rückstellungen für spezifische Geschäftsrisiken wie Rechtsstreitigkeiten und Restrukturierungen, wie sie sich aus dem normalen Geschäftsverlauf ergeben. Earn-out Rückstellungen entsprechen dem Barwert der geschätzten Earn-out Zahlungen für vor dem 1. April 2010 getätigte Akquisitionen. Die Geldabflüsse für die anderen Rückstellungen werden in den nächsten ein bis drei Jahren erwartet.

## 22. KURZFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN

1'000 CHF	31.3.2013	31.3.2012
Kurzfristige Finanzschulden	123	176
Andere kurzfristige Finanzschulden	7'073	16'070
<b>Total</b>	<b>7'196</b>	<b>16'246</b>
Ungenutzte Kreditlinien	40'851	59'305

Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten bestehen hauptsächlich aus Finanzverbindlichkeiten die sich aus Earn-Out Vereinbarungen ergeben sowie aus aufgeschobenen 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.

## 23. ÜBRIGE KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN

1'000 CHF	31.3.2013	31.3.2012
Andere Verbindlichkeiten	39'823	29'685
Passive Rechnungsabgrenzungen	140'247	130'153
Umsatzabgrenzungen	25'678	17'465
<b>Total</b>	<b>205'748</b>	<b>177'303</b>

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

## 24. LANGFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN

1'000 CHF	31.3.2013	31.3.2012
Bankschulden	228'874	228'140
Zinsswap – negativer Wiederbeschaffungswert	6'201	8'466
Übrige langfristige Finanzschulden	6'695	4'953
<b>Total</b>	<b>241'770</b>	<b>241'559</b>

Bankschulden enthalten das verbleibende Bankdarlehen in Höhe von CHF 230 Mio., das in Zusammenhang mit der Akquisition von Advanced Bionics gewährt wurde (siehe Anhang 25). Der Fair Value der Bankschulden per 31. März 2013 beträgt CHF 235,1 Mio. (Vorjahr CHF 236,6 Mio.).

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

Gliederung nach Währungen	1'000 CHF				31.3.2013				31.3.2012			
	Bank-schulden	Zinsswap – negativer Wiederbeschaffungswert	Übrige langfristige Finanzschulden	Total	Bank-schulden	Zinsswap – negativer Wiederbeschaffungswert	Übrige langfristige Finanzschulden	Total	Bank-schulden	Zinsswap – negativer Wiederbeschaffungswert	Übrige langfristige Finanzschulden	Total
CHF	228'706	6'201	965	235'872	227'943	8'466	1'421	237'830				
EUR			912	912			1'477	1'477				
DKK	168			168	197			197				
USD			4'463	4'463			1'770	1'770				
CAD			161	161			243	243				
AUD			174	174								
Übrige			20	20			42	42				
<b>Total</b>	<b>228'874</b>	<b>6'201</b>	<b>6'695</b>	<b>241'770</b>	<b>228'140</b>	<b>8'466</b>	<b>4'953</b>	<b>241'559</b>				

## 25. RISIKOMANAGEMENT UND FINANZINSTRUMENTE

### GRUPPEN-RISIKOMANAGEMENT

Das gruppenweite Risikomanagement ist integrierter Bestandteil der Geschäftspraxis und unterstützt den strategischen Entscheidungsfindungsprozess. Die Risikobewertung erfolgt sowohl Bottom-up als auch Top-down und deckt die Konzernebene, alle Geschäftssegmente sowie alle Gruppengesellschaften ab. Dieser Ansatz erlaubt der Gruppe, alle Arten von Gefährdungspotenzialen zu überprüfen, die sich aus inneren und äusseren Einflüssen und Ereignissen ergeben, von finanziellen und operativen Prozessen, Kunden und Produkten, Geschäftsleitung und Mitarbeitenden. Die Gefährdungspotenziale werden mittels spezifischer risikomindernder Initiativen, regelmässiger Neueinschätzungen, Kommunikation, Risikokonsolidierung und -priorisierung gesteuert.

Die Verantwortung für den Prozess der Risikobewertung und -überwachung liegt bei der Internal Audit Abteilung. 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 Schweizer Franken als Berichtswährung benutzt und Beteiligungen in verschiedenen funktionalen Währungen hält, sind die Nettoaktiven Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Darüber hinaus besteht ein Fremdwährungsrisiko in Bezug auf zukünftige Geschäfte, die in einer anderen als der funktionalen Währung abgewickelt werden.

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

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

Per 31. März 2013 und 2012 bestanden keine offenen Währungsabsicherungsgeschäfte.

### Fremdwährungssensitivitätsanalyse

Eine Aufwertung / Abwertung der nachfolgenden Währungen (die Wechselkurse können Anhang 5 entnommen werden) gegenüber dem Schweizer Franken um 5% per 31. März 2013 und 2012 hätte die in der folgenden Tabelle dargestellten Auswirkungen auf den Gewinn nach Steuern und das Eigenkapital. Die Analyse basiert darauf, dass alle anderen Variablen konstant bleiben.

1'000 CHF	2012 / 13	2011 / 12	2012 / 13	2011 / 12
	Auswirkung auf Gewinn nach Steuern		Auswirkung auf Eigenkapital	
Kursänderung USD / CHF +5 %	3'732	2'105	20'289	20'521
Kursänderung USD / CHF -5 %	(3'732)	(2'105)	(20'289)	(20'521)
Kursänderung EUR / CHF +5 %	4'247	4'479	11'541	10'808
Kursänderung EUR / CHF -5 %	(4'247)	(4'479)	(11'541)	(10'808)

### Zinsrisiko

Die Gruppe ist nur in beschränktem Masse Zinsänderungen ausgesetzt. Von dem Bankdarlehen in Höhe von gesamt CHF 470 Mio., welches in Zusammenhang mit der Akquisition von Advanced Bionics aufgenommen wurde, wurde der kurzfristige Teil von CHF 240 Mio. bereits zurückgezahlt. Für das langfristige Bankdarlehen von CHF 230 Mio. hat die Gruppe einen Zinsswap abgeschlossen, der die Gruppe gegen einen Anstieg der Zinssätze absichert, da die variablen Zinssätze gegen fixe Zinssätze getauscht werden. Da die Konditionen des Zinsswaps denen des zugrundeliegenden Finanzierungsvertrages entsprechen, kann der Zinsswap als zu 100 % effektiv gesehen werden, und demnach wurde er nach den Regeln des Hedge Accounting behandelt. Per 31. März 2013 beträgt der negative Fair Value des Zinsswaps CHF 6,2 Mio. Dieser Betrag stellt den theoretischen Wiederbeschaffungswert dar. Wären die Zinssätze 0,5 % niedriger / höher gewesen, würde sich die Bewertung des Swaps um ungefähr CHF 2,3 Mio. ändern und das Eigenkapital wäre CHF 2,3 Mio. niedriger / höher gewesen.

Bei den Aktiven bezieht sich das grösste Zinsrisiko auf die flüssigen Mittel mit einem im Berichtsjahr 2012/13 durchschnittlichen verzinslichen Bestand von CHF 250 Mio. (Vorjahr CHF 114 Mio.). Wären die Zinsen auf diesen Konten während des Berichtsjahres 2012/13 1 % höher / niedriger gewesen, wäre der Gewinn nach Steuern CHF 2,5 Mio. höher / niedriger ausgefallen (Vorjahr CHF 1,0 Mio.).

### Andere Marktrisiken

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

### AUSFALLRISIKO

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

Die wichtigsten Bankverbindungen bestehen mit Finanzinstituten, die mindestens über ein Single «A»-Rating (S & P) verfügen (per 31. März 2013 beträgt der grösste Saldo mit einem einzelnen Geschäftspartner 25 % des Gesamtbestandes der flüssigen Mittel).

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

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

### LIQUIDITÄTSRISIKO

Group Finance ist für ein zentrales Management der Nettoliquidität / Nettoverschuldung verantwortlich und stellt sicher, dass den Verpflichtungen der Gruppe zeitgerecht nachgekommen werden kann. Die Gruppe plant weiter zu wachsen und will in Bezug auf zeitkritische Investitionsentscheidungen flexibel bleiben. Dieses allgemeine Ziel ist in der Anlagestrategie enthalten. Auf Basis der erwarteten Zahlungsmittelflüsse wird eine rollierende Hochrechnung durchgeführt und regelmässig aktualisiert, um die Liquidität zu überwachen und zu steuern sowie die Einhaltung der Financial Covenants und die vertragsgemässe Rückzahlung der Bankschulden sicherzustellen. Per 31. März 2013 wurden die Financial Covenants eingehalten.

Die folgende Tabelle fasst die Restlaufzeiten der finanziellen Verbindlichkeiten per 31. März 2013 und 2012 zusammen:

1'000 CHF					31.3.2013
	Fällig weniger als 3 Monate	Fällig 3 Monate bis 1 Jahr	Fällig 1 Jahr bis 5 Jahre	Fällig mehr als 5 Jahre	Total
Kurzfristige Finanzschulden	123				123
Andere kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	209	6'864			7'073
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	172'976	42'505			215'481
<b>Total kurzfristige Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>173'308</b>	<b>49'369</b>			<b>222'677</b>
Langfristige Bankschulden		5'048	232'600	64	237'712
Übrige langfristige Finanzschulden			6'695		6'695
<b>Total langfristige Finanzverbindlichkeiten</b>		<b>5'048</b>	<b>239'295</b>	<b>64</b>	<b>244'407</b>
<b>Total Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>173'308</b>	<b>54'417</b>	<b>239'295</b>	<b>64</b>	<b>467'084</b>

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



## FAIR-VALUE-HIERARCHIE

Die folgende Tabelle fasst die zum Fair Value bewerteten Finanzinstrumente nach Bewertungsmethoden per 31. März 2013 und 2012 zusammen. Die verschiedenen Klassen wurden wie folgt definiert:

Klasse 1: In aktiven Märkten notierte Preise

Klasse 2: Bewertungsverfahren auf Basis beobachtbarer Marktdaten

Klasse 3: Bewertungsverfahren auf Basis von nicht beobachtbaren Daten

1'000 CHF				31.3.2013
	Klasse 1	Klasse 2	Klasse 3	Total
<b>Finanzanlagen</b>				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet	3'313		5'587	8'900
<b>Total</b>	<b>3'313</b>		<b>5'587</b>	<b>8'900</b>
<b>Finanzverbindlichkeiten</b>				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet			(13'734)	(13'734)
Derivative Absicherungsinstrumente		(6'201)		(6'201)
<b>Total</b>		<b>(6'201)</b>	<b>(13'734)</b>	<b>(19'935)</b>
<b>31.3.2012</b>				
<b>Finanzanlagen</b>				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet	4'697		5'422	10'119
<b>Total</b>	<b>4'697</b>		<b>5'422</b>	<b>10'119</b>
<b>Finanzverbindlichkeiten</b>				
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertet		(11'903)	(9'120)	(21'023)
Derivative Absicherungsinstrumente		(8'466)		(8'466)
<b>Total</b>		<b>(20'369)</b>	<b>(9'120)</b>	<b>(29'489)</b>

Die folgende Tabelle stellt die Veränderungen bei Finanzinstrumenten der Klasse 3 für die am 31. März 2013 sowie 2012 endenden Geschäftsjahre dar:

Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzanlagen 1'000 CHF	2012/13	2011/12
Stand 1. April	5'422	5'460
In der Erfolgsrechnung erfasste Gewinne/(Verluste)	165	(38)
<b>Stand 31. März</b>	<b>5'587</b>	<b>5'422</b>
Erfolgswirksam zum Fair Value bewertete Finanzverbindlichkeiten 1'000 CHF	2012/13	2011/12
Stand 1. April	(9'120)	(6'118)
Zugänge, Netto	(4'976)	(5'970)
In der Erfolgsrechnung erfasste Gewinne	362	2'968
<b>Stand 31. März</b>	<b>(13'734)</b>	<b>(9'120)</b>

## KAPITALRISIKOMANAGEMENT

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

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

## 26. ÜBRIGE LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN

1'000 CHF	31.3.2013	31.3.2012
Langfristige Umsatzabgrenzungen	21'146	20'426
Pensionsverpflichtungen	29'115	13'268
<b>Total</b>	<b>50'261</b>	<b>33'694</b>

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

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

## 27. ENTWICKLUNG DES AKTIENKAPITALS

Ausgegebene Aktien	Ausgegebene Aktien	Eigene Aktien <sup>1)</sup>	Ausstehende Aktien
<b>Stand 31. März 2011</b>	<b>66'514'393</b>	<b>(47'060)</b>	<b>66'467'333</b>
Ausgabe neuer Aktien aus dem bedingten Kapital <sup>2)</sup>	59'940		59'940
Kauf eigener Aktien		(7'115)	(7'115)
Verkauf / Transfer eigener Aktien		14'393	14'393
<b>Stand 31. März 2012</b>	<b>66'574'333</b>	<b>(39'782)</b>	<b>66'534'551</b>
Ausgabe neuer Aktien aus dem bedingten Kapital <sup>2)</sup>	577'482		577'482
Kauf eigener Aktien		(94'044)	(94'044)
Verkauf / Transfer eigener Aktien		107'112	107'112
<b>Stand 31. März 2013</b>	<b>67'151'815</b>	<b>(26'714)</b>	<b>67'125'101</b>

Nennwert des Aktienkapitals 1'000 CHF	Aktienkapital	Eigene Aktien <sup>1)</sup>	Ausstehende Aktien
<b>Stand 31. März 2011</b>	<b>3'326</b>	<b>(2)</b>	<b>3'324</b>
Ausgabe neuer Aktien aus dem bedingten Kapital <sup>2)</sup>	3		3
Kauf eigener Aktien			
Verkauf / Transfer eigener Aktien			
<b>Stand 31. März 2012</b>	<b>3'329</b>	<b>(2)</b>	<b>3'327</b>
Ausgabe neuer Aktien aus dem bedingten Kapital <sup>2)</sup>	29		29
Kauf eigener Aktien		(5)	(5)
Verkauf / Transfer eigener Aktien		5	5
<b>Stand 31. März 2013</b>	<b>3'358</b>	<b>(2)</b>	<b>3'356</b>

Alle Aktien haben einen Nominalwert von CHF 0,05.

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

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

An der ordentlichen Generalversammlung vom 7. Juli 2005 wurde das bedingte Kapital von CHF 264'270 (5'285'400 Aktien) um CHF 165'056 (3'301'120 Aktien) auf neu CHF 429'326 (8'586'520 Aktien) erhöht. Per 31. März 2013 waren davon 5'343'605 Aktien (Vorjahr 5'921'087 Aktien) noch nicht ausgegeben. Diese Aktien sind für langfristige Mitarbeiterbeteiligungsprogramme vorgesehen.

## 28. KAUF VON KONZERNGESELLSCHAFTEN

Aus den Akquisitionen ergeben sich folgende Aktiven und Passiven:

1'000 CHF	2012/13	2011/12
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	948	3'684
Übriges Umlaufvermögen	1'657	7'993
Sachanlagen	1'466	3'493
Immaterielle Anlagen	11'903	36'489
Andere langfristige Anlagen	1'805	555
Kurzfristige Verbindlichkeiten	(1'127)	(18'361)
Langfristige Verbindlichkeiten	(3'443)	(13'234)
<b>Nettoaktiven</b>	<b>13'209</b>	<b>20'619</b>
Goodwill	26'856	73'291
<b>Kaufpreis</b>	<b>40'065</b>	<b>93'910</b>
Fair Value der assoziierten Gesellschaft vor Akquisition <sup>1)</sup>		(2'313)
Verbindlichkeit für Earn-outs bzw. zurückbehaltener Teil des Kaufpreises <sup>2)</sup>	(5'318)	(5'946)
<b>Barzahlung</b>	<b>34'747</b>	<b>85'651</b>
Akquirierte flüssige Mittel	(908)	(3'294)
<b>Mittelabfluss aus Akquisitionen, abzüglich akquirierte flüssige Mittel</b>	<b>33'839</b>	<b>82'357</b>
Mittelabfluss aus Beteiligungen an assoziierten Gesellschaften, Minderheitsbeteiligungen und Earn-out Zahlungen	22'344	772
<b>Total Mittelabfluss aus Akquisitionen</b>	<b>56'183</b>	<b>83'129</b>

<sup>1)</sup> Im Geschäftsjahr 2011/12 wurde ein Verlust von CHF 2,2 Mio. aus der Fair Value Neubewertung der assoziierten Gesellschaften im Finanzergebnis erfasst.

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

Während der Geschäftsjahre 2012/13 und 2011/12 wurden mehrere kleine Gesellschaften in Asien/Pazifik, Europa und Nordamerika erworben. Diese Gesellschaften sind im Vertrieb von Hörgeräten tätig. Alle Akquisitionen wurden nach der Erwerbsmethode verbucht. Für im Geschäftsjahr 2012/13 getätigte Unternehmenszusammenschlüsse wurden Anschaffungsnebenkosten in Höhe von CHF 0,5 Mio. (Vorjahr CHF 1,1 Mio.) im Aufwand verbucht und sind in der Zeile «Administration» in den Erfolgsrechnungen enthalten.

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

1'000 CHF	2012/13	2011/12
Beitrag der akquirierten Gesellschaften seit Akquisition		
Umsatz	16'301	23'929
Nettoergebnis	809	709
Beitrag, wenn die Akquisitionen am 1. April erfolgt wären		
Umsatz	20'446	43'295
Nettoergebnis	1'024	2'664

## 29. TRANSAKTIONEN MIT NAHESTEHENDEN

1'000 CHF	2012/13	2011/12	2012/13	2011/12	2012/13	2011/12
	Geschäfts- leitung		Verwaltungs- rat		Total	
Kurzfristige Personalaufwendungen	7'529	5'352	1'617	1'590	9'146	6'942
Aufwendungen für Vorsorge	692	501			692	501
Aktienbasierte Vergütungen	3'814	3'855	1'217	1'485	5'031	5'340
<b>Total</b>	<b>12'035</b>	<b>9'708</b>	<b>2'834</b>	<b>3'075</b>	<b>14'869</b>	<b>12'783</b>

Die Gesamtvergütung an die Geschäftsleitung für das Geschäftsjahr 2012/13, wie oben aufgeführt, bezieht sich auf die neun aktuellen Mitglieder sowie zwei Mitglieder, die die Geschäftsleitung während der Berichtsperiode 2012/13 verlassen haben. Die Gesamtvergütung an die Geschäftsleitung für das Jahr 2011/12, wie oben aufgeführt, bezog sich auf acht Mitglieder. Während dem Geschäftsjahr 2011/12 ist ein Mitglied aus der Geschäftsleitung ausgeschieden, während der neue CEO der Geschäftsleitung beigetreten war.

Die Gesamtvergütung an den Verwaltungsrat für das Jahr 2012/13, wie oben aufgeführt, bezieht sich auf acht aktuelle Mitglieder (Vorjahr acht Mitglieder).

Zwischen der Gruppe und John J. Zei, einem Mitglied des Verwaltungsrates, bestand bis Juni 2011 ein Beratungsvertrag für bestimmte von der Gruppe übertragene Aufgaben, die über seine Tätigkeit als Mitglied des Verwaltungsrates hinausgingen. In der Berichtsperiode 2011/12 wurde ein Gesamtbetrag in Höhe von CHF 36'425 durch die Gruppe für Beratungsleistungen im Rahmen dieses Vertrages bezahlt.

Während der Berichtsperiode 2012/13 bestanden mehrere Mietverträge zwischen der Gruppe und ARim AG, eine Gesellschaft die Andy Rihs gehört, Mitglied des Verwaltungsrates der Sonova Holding AG. Die Mietverträge beziehen sich auf Lagerflächen, Parkplätze und eine Kinderkrippe. Die jährliche Mietzahlung betrug CHF 0,3 Mio. (Vorjahr CHF 0,6 Mio.). Der Mietvertrag für die Büroräume war im März 2012 ausgelaufen.

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

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

Weitere Informationen gemäss Schweizer Gesetzgebung zu Bezügen und Besitz von Aktien und Optionen des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung können Anhang 3.6 der Jahresrechnung der Sonova Holding AG entnommen werden.

## 30. LEISTUNGEN AN MITARBEITENDE

### LEISTUNGSORIENTIERTE PLÄNE

Die Pensionspläne der Sonova Gruppe umfassen leistungsorientierte Pensionspläne hauptsächlich in der Schweiz (der Nettobarwert des gedeckten schweizerischen Pensionsplans beträgt CHF –28,4 Mio.), aber auch in mehreren anderen Ländern. Dabei handelt es sich sowohl um finanzierte als auch ungedeckte Pläne. Alle leistungsorientierten Pläne der Gruppe sind, unter Berücksichtigung kürzlich erfolgter versicherungsmathematischer Berechnungen, nach IAS 19 bewertet.

Das Ergebnis der Pläne ist nachfolgend zusammengefasst:

In der Bilanz erfasste Beträge 1'000 CHF	31.3.2013	31.3.2012
Barwert der finanzierten Vorsorgeverpflichtungen <sup>1)</sup>	(248'017)	(210'410)
Planvermögen zu Fair Value	219'802	198'091
<b>Nettobarwert von finanzierten Plänen</b>	<b>(28'215)</b>	<b>(12'319)</b>
Barwert der ungedeckten Vorsorgeverpflichtungen	(900)	(949)
<b>Total Verbindlichkeiten, netto</b>	<b>(29'115)</b>	<b>(13'268)</b>
Beträge in der Bilanz:		
Pensionsverpflichtungen	(29'115)	(13'268)

<sup>1)</sup> Vom Gesamtbetrag von CHF 248,0 Mio. (Vorjahr CHF 210,4 Mio.) beziehen sich CHF 246,9 Mio. (CHF 209,0 Mio.) auf den schweizerischen Vorsorgeplan.

Im sonstigen Ergebnis erfasste versicherungsmathematische Verluste / (Gewinne) 1'000 CHF	2012 / 13	2011 / 12
Versicherungsmathematischer Verlust / (Gewinn) aus Vorsorgeverpflichtungen	23'411	(4'027)
Versicherungsmathematischer (Gewinn) / Verlust von Planvermögen	(6'779)	11'483
<b>Im sonstigen Ergebnis erfasste versicherungsmathematische Verluste</b>	<b>16'632</b>	<b>7'456</b>

Im Eigenkapital erfasste kumulierte versicherungsmathematische Verluste 1'000 CHF	2012 / 13	2011 / 12
Erfasster versicherungsmathematischer Verlust am Periodenbeginn	20'626	13'170
Im Berichtsjahr erfasster versicherungsmathematischer Verlust	16'632	7'456
<b>Im Eigenkapital erfasste kumulierte versicherungsmathematische Verluste</b>	<b>37'258</b>	<b>20'626</b>

In der Erfolgsrechnung erfasste Beträge 1'000 CHF	2012 / 13	2011 / 12
Laufender Dienstzeitaufwand	22'758	22'291
Arbeitnehmerbeiträge	(9'188)	(8'610)
Zinskosten	5'821	6'172
Erwarteter Vermögensertrag	(7'902)	(7'755)
<b>Total Personalvorsorgeaufwand<sup>1)</sup></b>	<b>11'489</b>	<b>12'098</b>

<sup>1)</sup> Der in der Konzernerfolgsrechnung 2012 / 13 erfasste Betrag wurde den folgenden Positionen belastet:

- Herstellkosten der verkauften Produkte CHF 3,1 Mio. (Vorjahr CHF 3,2 Mio.)
- Forschung und Entwicklung CHF 3,4 Mio. (Vorjahr CHF 3,4 Mio.)
- Vertrieb und Marketing CHF 2,1 Mio. (Vorjahr CHF 2,6 Mio.)
- Administration CHF 2,9 Mio. (Vorjahr CHF 2,9 Mio.)

<b>Veränderung des Barwerts der Vorsorgeverpflichtung</b> 1'000 CHF	<b>2012/13</b>	<b>2011/12</b>
Anfangsbestand	211'359	198'727
Zinskosten	5'821	6'172
Laufender Dienstzeitaufwand	22'758	22'291
(Bezahlte)/erhaltene Pensionsleistungen, netto	(14'493)	(11'691)
Versicherungsmathematischer Verlust/(Gewinn) aus Vorsorgeverpflichtungen	23'411	(4'027)
Umrechnungsdifferenzen	61	(113)
<b>Barwert der Vorsorgeverpflichtung am Ende der Periode</b>	<b>248'917</b>	<b>211'359</b>

<b>Veränderung des Fair Value des Planvermögens</b> 1'000 CHF	<b>2012/13</b>	<b>2011/12</b>
Anfangsbestand	198'091	193'460
Erwarteter Vermögensertrag	7'902	7'755
Beitragszahlungen Arbeitgeber	12'247	11'521
Beitragszahlungen Arbeitnehmer	9'188	8'610
(Bezahlte)/erhaltene Pensionsleistungen, netto	(14'445)	(11'713)
Versicherungsmathematischer Gewinn/(Verlust) aus Planvermögen	6'779	(11'483)
Umrechnungsdifferenzen	40	(59)
<b>Fair Value des Planvermögens am Ende der Periode</b>	<b>219'802</b>	<b>198'091</b>

<b>Wichtigste versicherungsmathematische Annahmen (gewichteter Durchschnitt)</b>	<b>2012/13</b>	<b>2011/12</b>
Diskontsatz	2,00 %	2,75 %
Lohnentwicklung	1,75 %	1,75 %
Rentenentwicklung	0 %	0 %
Erwartete Vermögensrendite	4 %	4 %
Fluktuationsrate	10 %	10 %
Demografie	BVG 2010	BVG 2010

<b>Das Planvermögen setzt sich wie folgt zusammen:</b>	<b>31.3.2013</b>	<b>31.3.2012</b>
Flüssige Mittel	4,2 %	5,6 %
Inländische Obligationen	30,0 %	23,6 %
Ausländische Obligationen	8,2 %	8,9 %
Inländische Beteiligungspapiere	13,7 %	15,5 %
Ausländische Beteiligungspapiere	22,3 %	21,0 %
Liegenschaften	11,7 %	12,5 %
Alternative Anlagen	9,9 %	12,9 %

Zur Bestimmung der erwarteten Renditen auf dem Planvermögen werden die historischen Renditen pro Vermögenskategorie berücksichtigt.

Die aktuelle Rendite auf dem Planvermögen betrug CHF 14,7 Mio. (Vorjahr CHF – 3,7 Mio.). Für das Geschäftsjahr 2013/14 belaufen sich die erwarteten Arbeitgeberbeiträge auf CHF 12,4 Mio.

Die Kennzahlen für das Berichtsjahr und die vier vorangegangenen Geschäftsjahre sind wie folgt:

1'000 CHF	31.3.2013	31.3.2012	31.3.2011	31.3.2010	31.3.2009
Barwert der Vorsorgeverpflichtung	(248'917)	(211'359)	(198'727)	(167'311)	(144'956)
Fair Value des Planvermögens	219'802	198'091	193'460	167'890	122'205
<b>(Defizit)/Überschuss</b>	<b>(29'115)</b>	<b>(13'268)</b>	<b>(5'267)</b>	<b>579</b>	<b>(22'751)</b>
Erfahrungsbedingte Anpassungen der Vorsorgeverpflichtungen	(23'411)	15'898	(720)	(532)	7'526
Erfahrungsbedingte Anpassungen des Planvermögens	6'779	(11'483)	(1'215)	23'870	(30'334)

### BEITRAGSORIENTIERTE PLÄNE

Mehrere Konzerngesellschaften haben einen beitragsorientierten Plan. Die Arbeitgeberbeiträge für das am 31. März 2013 endende Berichtsjahr in Höhe von CHF 11,0 Mio. (Vorjahr CHF 8,5 Mio.) wurden direkt in der Erfolgsrechnung erfasst.

### 31. EXECUTIVE EQUITY AWARD PLAN

Im Februar 2005 hat die Gruppe ein jährliches Executive Equity Award Plan (EEAP) lanciert. Der Executive Equity Award Plan wird jährlich dem Verwaltungsrat (VR), der Geschäftsleitung (GL) sowie anderen leitenden Angestellten und Führungskräften der Gruppe angeboten und berechtigt diese, Optionen, Warrants, Share Appreciation Rights (SARs), Warrant Appreciation Rights (WARs) und / oder Aktien / gesperrte Aktien / Restricted Share Units (RSUs) gratis zu beziehen. Die gewährte Anzahl hängt dabei von der Kaderstufe ab.

Für den EEAP 2013 wurden Optionen / SARs / gesperrte Aktien und RSUs gewährt.

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

1'000 CHF	2012 / 13	2011 / 12
Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen aus Aktiengewährung	15'771	19'178
Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen mit Barausgleich	477	1'318
<b>Total Aufwendungen für Mitarbeiterbeteiligungen</b>	<b>16'248</b>	<b>20'496</b>

Die folgende Tabelle zeigt eine Übersicht über die im Rahmen der EEAP-Programme von 2008 bis 2013 gewährten und noch ausstehenden Optionen / Warrants / WARs / SARs:



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

Geschäftsjahr	Planteilnehmer	Gewährung / Verfall	Gewährt	Ausübungs- preis (CHF)	Ausübungs- bedingungen	Ausstehend	Durchschn. Rest- laufzeit (Jahre)	Ausübbar
2008 / 09					4 gleiche Tranchen, jährlich über			
Aktien- gewährung	An VR, GL und Kader gewährte Warrants <sup>1)</sup>	01.02.2009 28.02.2014	479'860	56,00	4 Jahre erdient	145'745	0,9	145'745
2008 / 09					4 gleiche Tranchen, jährlich über			
Aktien- gewährung	An ehemaligen CEO gewährte Optionen	01.02.2009 28.02.2017	160'000	56,00	4 Jahre erdient <sup>2)</sup>	35'000	3,9	35'000
2008 / 09					4 gleiche Tranchen, jährlich über			
Barausgleich	An Kader in den USA gewährte WARs <sup>1)</sup>	01.02.2009 28.02.2014	38'180	56,00	4 Jahre erdient	2'520	0,9	2'520
2009 / 10					4 gleiche Tranchen, jährlich über			
Aktien- gewährung	An VR, GL und Kader gewährte Warrants <sup>1)</sup>	01.02.2010 28.02.2015	417'640	131,00	4 Jahre erdient	308'060	1,9	231'795
2009 / 10					4 gleiche Tranchen, jährlich über			
Barausgleich	An Kader in den USA gewährte WARs <sup>1)</sup>	01.02.2010 28.02.2015	34'500	131,00	4 Jahre erdient	23'050	1,9	19'900
2009 / 10					2 gleiche Tranchen, jährlich über			
Barausgleich	An Advanced Bionics Kader gewährte WARs <sup>1)</sup>	01.01.2010 30.12.2013	65'392	125,80	2 Jahren erdient	38'714	0,8	38'714
2010 / 11					4 gleiche Tranchen, jährlich über			
Aktien- gewährung	An VR, GL und Kader gewährte Warrants <sup>1)</sup>	01.02.2011 29.02.2016	556'530	118,40	4 Jahre erdient	360'495	2,9	195'250
2010 / 11					4 gleiche Tranchen, jährlich über			
Barausgleich	An Kader in den USA gewährte WARs <sup>1)</sup>	01.02.2011 29.02.2016	55'535	118,40	4 Jahre erdient	35'935	2,9	23'167
2011 / 12					4 gleiche Tranchen, jährlich über			
Aktien- gewährung	An interim CEO, CFO gewährte Optionen	27.05.2011 27.05.2016	40'000	88,30	4 Jahre erdient	20'000	3,2	5'000
2011 / 12					4 gleiche Tranchen, jährlich über			
Aktien- gewährung	An VR, GL und Kader gewährte Optionen	01.02.2012 31.01.2019	265'230	95,85	4 Jahre erdient <sup>3)</sup>	252'541	5,8	
2011 / 12					4 gleiche Tranchen, jährlich über			
Barausgleich	An Kader in den USA gewährte SARs	01.02.2012 31.01.2019	33'244	95,85	4 Jahre erdient <sup>3)</sup>	23'924	5,8	
2012 / 13					4 gleiche Tranchen, jährlich über			
Aktien- gewährung	An GL und Kader gewährte Optionen	01.02.2013 31.01.2020	200'967	109,10	4 Jahre erdient <sup>4)</sup>	200'967	6,8	
2012 / 13					4 gleiche Tranchen, jährlich über			
Barausgleich	An Kader in den USA gewährte SARs	01.02.2013 31.01.2020	26'221	109,10	4 Jahre erdient <sup>4)</sup>	26'221	6,8	
<b>Total</b>			<b>2'373'299</b>	<b>98,49</b>		<b>1'473'172<sup>5)</sup></b>	<b>3,6</b>	<b>697'091<sup>6)</sup></b>

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

Plan 2008/09: SONAR, Plan 2009/10: SONAB, Plan Advanced Bionics 2009/10: SONNA, Plan 2010/11: SONCA.

<sup>2)</sup> Erster Erdienungszeitpunkt 01.03.2012.

<sup>3)</sup> Erster Erdienungszeitpunkt 01.06.2013.

<sup>4)</sup> Erster Erdienungszeitpunkt 01.06.2014.

<sup>5)</sup> Der durchschnittliche gewichtete Ausübungspreis der ausstehenden Optionen/Warrants/WARs/SARs beträgt CHF 107,59.

<sup>6)</sup> Der durchschnittliche gewichtete Ausübungspreis der ausübenden Optionen/Warrants/WARs/SARs beträgt CHF 106,74.

Der Fair Value der Optionen/Warrants/WARs/SARs am Tag der Gewährung wurde durch Anwendung eines «Enhanced American Pricing Model» bestimmt. Die erwarteten Volatilitäten basieren auf historischen Volatilitäten. Für die Bewertung der Programme der Geschäftsjahre 2012/13 und 2011/12 wurden folgende Annahmen getroffen:

Annahmen zum Bewertungsstichtag	Executive Equity Award Plan 2013	Executive Equity Award Plan 2012	Interim Executive Equity Award Plan 2011
Datum der Bewertung	01.02.2013	01.02.2012	27.05.2011
Verfalldatum	31.01.2020	31.01.2019	27.05.2016
Aktienkurs zum Zeitpunkt der Gewährung	CHF 109,10	CHF 95,85	CHF 88,30
Ausübungspreis	CHF 109,10	CHF 95,85	CHF 88,30
Volatilität	32,3 %	33,8 %	32,7 %
Erwarteter Dividendenertrag	1,33 %	1,28 %	1,36 %
Gewichteter risikofreier Zinssatz	0,5 %	0,3 %	1,1 %
<b>Durchschnittlich gewichteter Fair Value der ausgegebenen Optionen/SARs</b>	<b>CHF 24,19</b>	<b>CHF 19,55</b>	<b>CHF 17,96</b>

### Optionen/Warrants

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

Änderungen in den ausstehenden Optionen/Warrants	2012/13		2011/12	
	Anzahl der Optionen/ Warrants <sup>2)</sup>	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)	Anzahl der Optionen/ Warrants <sup>2)</sup>	Gewichteter durchschnittlicher Ausübungspreis (CHF)
Ausstehende Optionen/Warrants per 1. April	1'800'548	100,54	1'725'184	101,03
Gewährt	200'967	109,10	305'230	94,86
Ausgeübt/verkauft <sup>1)</sup>	(503'908)	86,89	(91'885)	83,24
Verwirkt	(174'799)	103,64	(137'981)	105,50
<b>Ausstehende Optionen/Warrants per 31. März</b>	<b>1'322'808</b>	<b>106,64</b>	<b>1'800'548</b>	<b>100,54</b>
<b>Ausübbar am 31. März</b>	<b>612'790</b>	<b>104,52</b>	<b>1'059'395</b>	<b>98,63</b>

<sup>1)</sup> Von der Veränderung für das Geschäftsjahr 2012/13 entfallen 227,758 (Vorjahr 59'940) auf ausgeübte Optionen und 276'150 (Vorjahr 31'945) auf verkaufte Warrants. Der Gesamtwert der ausgeübten Optionen betrug CHF 21,4 Mio. (Vorjahr CHF 5,7 Mio.). Der gewichtete durchschnittliche Aktienpreis der ausgeübten Optionen während des Berichtsjahres 2012/13 betrug CHF 94,90 (Vorjahr CHF 99,32).

<sup>2)</sup> Zur besseren Vergleichbarkeit wurde die Anzahl der Warrants entsprechend dem Ausübungsverhältnis 25:1 angepasst.

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

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

Änderungen in ausstehenden WARs/SARs	2012/13				2011/12			
	Anzahl WARs	Gewichteter durchschnitt- licher Aus- übungspreis (CHF)	Anzahl SARs	Gewichteter durchschnitt- licher Aus- übungspreis (CHF)	Anzahl WARs	Gewichteter durchschnitt- licher Aus- übungspreis (CHF)	Anzahl SARs	Gewichteter durchschnitt- licher Aus- übungspreis (CHF)
<b>Ausstehende WARs/SARs</b>								
per 1. April	179'887	110,95	33'244	95,05	190'967	111,37	13'600	95,05
Gewährt			26'221	109,10			33'244	95,85
Ausgeübt / verkauft	(32'470)	73,80						
Verwirkt	(47'198)	111,81	(9'320)	95,85	(11'080)	118,14	(13'600)	95,05
<b>Ausstehende WARs/SARs</b>								
per 31. März <sup>1)</sup>	100'219	122,59	50'145	102,78	179'887	110,95	33'244	95,85
<b>Ausübbar am 31. März<sup>2)</sup></b>	<b>84'301</b>	<b>122,91</b>			<b>96'343</b>	<b>106,61</b>		

<sup>1)</sup> Am 31. März 2013 beträgt der Buchwert der Verbindlichkeit der WARs CHF 0,7 Mio. (Vorjahr CHF 1,9 Mio.), derjenige der SARs CHF 0,5 Mio. (Vorjahr CHF 0,07 Mio.).

<sup>2)</sup> Der innere Wert der WARs, welche per 31. März 2013 ausübbar sind, beträgt CHF 0 (Vorjahr CHF 0).

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

Für die EEAP-Programme 2005 bis 2009 wurden den für die Pläne berechtigten Personen Aktien gewährt. Der Wert einer einzelnen gewährten Aktie entspricht dem Marktpreis an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Tag der Gewährung. Für die EEAP-Programme 2010 bis 2013 wurden den für den Plan berechtigten Personen Restricted Share Units (RSUs) gewährt. Der Wert einer RSU entspricht dem Marktpreis an der Schweizer Börse (SIX Swiss Exchange) am Tag der Gewährung, bereinigt um den Fair Value der erwarteten Dividenden, da RSUs nicht dividendenberechtigt sind. RSUs berechtigen den Eigentümer zum Bezug von einer Aktie pro RSU nach Ablauf des Erdienungszeitraums. Zusätzlich zu den im Rahmen des EEAP 2013 gewährten RSUs wurden dem Vorsitzenden des Verwaltungsrates sowie weiteren Mitgliedern des Verwaltungsrates gesperrte Aktien gewährt. Diese gesperrten 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.

Die Aktien/RSUs unterliegen in der Regel einem Erdienungszeitraum, der am Tag der Gewährung der Aktien/RSUs beginnt. Bei den im Rahmen dieses Plans abgegebenen Aktien/RSUs handelt es sich um durch die Gruppe an der Börse zurückgekaufte oder aus dem bedingten Aktienkapital geschaffene Aktien.

Die Kosten für die als Teil des EEAP-Programms gewährten Aktien/RSUs werden über den erwarteten Erdienungszeitraum in der Erfolgsrechnung verbucht. Um sicherzustellen, dass letztlich nur der Aufwand der zugeteilten Aktien/RSUs verbucht wird, werden Annahmen zur Fluktuation getroffen und über den Erdienungszeitraum angepasst. Die Kosten für die den Mitgliedern des Verwaltungsrates gewährten Aktien wurden im Geschäftsjahr 2012/13 als Aufwand verbucht, da es im Zusammenhang mit diesen Aktien keinen Erdienungszeitraum gibt.

<b>Änderungen in den ausstehenden Aktien/RSUs</b>	<b>2012/13</b>	<b>2011/12</b>
	Anzahl Aktien/RSUs	Anzahl Aktien/RSUs
<b>Aktien/RSUs per 1. April</b>	<b>294'305</b>	<b>241'299</b>
Gewährt	145'452	155'692
Befreit	(65'224)	(84'401)
Verwirkt	(21'739)	(18'285)
<b>Aktien/RSUs per 31. März</b>	<b>352'794</b>	<b>294'305</b>

## 32. EVENTUALVERPFLICHTUNGEN

Per 31. März 2013 und 2012 bestanden keine Verpfändungen zugunsten von Dritten, ausser solchen in Zusammenhang mit Bankdarlehen und Hypotheken. Als Sicherheit für das im Zusammenhang mit der Akquisition von Advanced Bionics gewährte initiale Bankdarlehen von CHF 470 Mio., von dem CHF 230 Mio. noch ausstehend waren, wurden die Aktien von Advanced Bionics hinterlegt. Zusätzlich wurde ein Depot in Höhe von CHF 1,0 Mio. im Zusammenhang mit einer Bankgarantie verpfändet. Für die Hypotheken sind Immobilien im Wert von CHF 0,2 Mio. (Vorjahr CHF 0,2 Mio.) hinterlegt. Der Nettobuchwert dieser Immobilien beläuft sich per 31. März 2013 auf CHF 1,2 Mio. (Vorjahr CHF 1,2 Mio.). Die per 31. März 2013 und 2012 offenen Kaufverpflichtungen bezogen sich auf die laufenden Geschäftsaktivitäten.

### 33. LEASINGVERPFLICHTUNGEN

Per 31. März 2013 bestanden die folgenden Mindestleasingverpflichtungen aus unkündbaren Operating-Leasingverträgen:

Geschäftsjahr 1'000 CHF	31.3.2013	31.3.2012
2012/13		31'323
2013/14	35'330	23'958
2014/15	27'132	19'453
2015/16	23'744	16'557
2016/17	20'950	14'318
2017/18	19'321	14'063
später	25'877	11'047
<b>Total</b>	<b>152'354</b>	<b>130'719</b>

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

Im Geschäftsjahr 2012/13 wurden CHF 43,6 Mio. als Aufwand für Leasing in der konsolidierten Erfolgsrechnung erfasst (Vorjahr CHF 39,5 Mio.).

Per 31. März 2013 und 2012 bestanden keine Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing.

### 34. EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Am 16. April 2013 fällte der Kentucky Western District Court ein Urteil gegen Advanced Bionics. Eine Patientin, deren Cochlea-Implantat infolge des Eindringens von Feuchtigkeit Fehlfunktionen aufwies, hatte Klage eingereicht. Das fragliche Gerät war Teil eines von Advanced Bionics im März 2006 freiwillig durchgeführten Produktrückrufs. Eine Jury gestand der Klägerin einen unerwartet hohen Schadenersatz (inkl. Strafschadenersatz) in Höhe von USD 7,25 Mio. zu.

Am 26. April 2013 informierte die Gruppe darüber, dass ihre US-amerikanische Tochtergesellschaft Advanced Bionics LLC entschieden hat, Rechtsmittel gegen das Urteil des Kentucky Western District Court einzulegen.

Weiterführende Informationen zu den finanziellen Auswirkungen dieses Urteils auf den Jahresabschluss 2012/13 können Abschnitt «Rückstellung für Produkthaftungen» in Anhang 2.7 sowie Anhang 21 «Rückstellungen» entnommen werden.

## 35. LISTE DER WESENTLICHEN GESELLSCHAFTEN

Name der Gesellschaft	Aktivität	Standort	Gesellschaftskapital <sup>1)</sup> Lokale Währung 1'000	Beteiligung
<b>Schweiz</b>				
Sonova Holding AG	A	Stäfa	CHF 3'358	
Phonak AG	A, B, C, D	Stäfa	CHF 2'500	100 %
Advanced Bionics AG	A, B	Stäfa	CHF 4'350	100 %
Indomed AG	A	Zug	CHF 1'000	100 %
<b>EMEA (ohne Schweiz)</b>				
Hansaton Akustische Geräte GmbH	B	Wals-Himmelreich (AT)	EUR 450	100 %
Ets. Lapperre BHAC NV	B	Groot-Bijgaarden (BE)	EUR 124	100 %
Phonak GmbH	B	Fellbach-Oeffingen (DE)	EUR 25	100 %
Phonak Ibérica S.A.U.	B	Alicante (ES)	EUR 7'000	100 %
Audition Santé SAS	B	Cahors (FR)	EUR 3'800	100 %
Phonak France SA	B	Bron-Lyon (FR)	EUR 1'000	100 %
Advanced Bionics Sarl	B	Rixheim (FR)	EUR 12'000	100 %
Phonak Italia Srl	B	Mailand (IT)	EUR 1'040	100 %
Phonak B.V.	B	Vianen (NL)	EUR 227	100 %
Phonak AB	B	Stockholm (SE)	SEK 200	100 %
David Ormerod Hearing Centres Ltd.	B	Conwy (UK)	GBP 0 <sup>2)</sup>	51 %
Phonak Group Ltd.	B	Warrington (UK)	GBP 2'500	100 %
<b>Amerika</b>				
Phonak do Brasil – Sistemas Audiológicos Ltda.	B	Sao Paulo (BR)	BRL 36'179	100 %
National Hearing Services Inc.	B	Victoria BC (CA)	CAD 0 <sup>3)</sup>	100 %
1879763 Ontario Inc.	B	Mississauga (CA)	CAD 0 <sup>3)</sup>	100 %
Jack Jones Hearing Centers, Inc.	B	Fort Worth (US)	USD 42	100 %
Connect Hearing Inc.	B	Naperville (US)	USD 0 <sup>3)</sup>	100 %
Ear Professionals International Corporation	B	Pomona (US)	USD 5	74 %
Unitron Hearing, Inc.	B	Plymouth (US)	USD 46'608	100 %
Advanced Bionics Corp.	A	Valencia (US)	USD 1	100 %
Advanced Bionics LLC	B, C, D	Valencia (US)	USD 0 <sup>3)</sup>	100 %
Phonak LLC	B	Warrenville (US)	USD 0 <sup>3)</sup>	100 %
Sonova United States Hearing Instruments, LLC	A	Warrenville (US)	USD 0 <sup>3)</sup>	100 %
Development Finance Inc.	A	Wilmington (US)	USD 0 <sup>4)</sup>	100 %
<b>Asien / Pazifik</b>				
Hearing Retail Group Pty. Ltd.	B	Sydney (AU)	AUD 0 <sup>5)</sup>	100 %
Phonak Pty. Ltd.	B	Baulkham Hills (AU)	AUD 750	100 %
Phonak (Shanghai) Co., Ltd.	B	Shanghai (CN)	CNY 20'041	100 %
Unitron Hearing (Suzhou) Co., Ltd.	C	Suzhou (CN)	CNY 46'249	100 %
Phonak Japan Co., Ltd.	B	Tokio (JP)	JPY 10'000	100 %
Phonak Operation Center Vietnam Co., Ltd.	C	Binh Duong (VN)	VND 36'156'000	100 %

## Aktivitäten:

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

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

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

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

<sup>1)</sup> Der Betrag des Gesellschaftskapitals gibt nicht zwingend den zu versteuernden Betrag wieder und versteht sich ohne Agio.<sup>2)</sup> GBP 133<sup>3)</sup> Ohne Nennwert<sup>4)</sup> USD 100<sup>5)</sup> AUD 100



## KONZERNJAHRESRECHNUNG

# BERICHT DER REVISIONSSTELLE ZUR KONZERN- JAHRESRECHNUNG

*– Bericht der Revisionsstelle zur  
Konzernjahresrechnung 2012/13  
an die Generalversammlung  
der Sonova Holding AG Stäfa*



## BERICHT DER REVISIONSSTELLE ZUR KONZERNJAHRESRECHNUNG

Als Revisionsstelle haben wir die Konzernrechnung der Sonova Holding AG, bestehend aus Konzernerfolgsrechnung, Konzerngesamtergebnisrechnung, Konzernbilanz, Konzernmittelflussrechnung, Nachweis über die Veränderung des Konzern-eigenkapitals und Anhang (Seiten 60 bis 106), für das am 31. März 2013 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

### Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Konzernrechnung in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und den gesetzlichen Vorschriften verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Konzernrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

### Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Konzernrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards sowie den International Standards on Auditing vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Konzernrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Konzernrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Konzernrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Konzernrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Konzernrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.



### Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung vermittelt die Konzernrechnung für das am 31. März 2013 abgeschlossene Geschäftsjahr ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) und entspricht dem schweizerischen Gesetz.

### BERICHTERSTATTUNG AUFGRUND WEITERER GESETZLICHER VORSCHRIFTEN

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbare Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Konzernrechnung existiert.

Wir empfehlen, die vorliegende Konzernrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG



Patrick Balkanyi  
Revisionsexperte  
Leitender Revisor



Fabian Zurbuchen  
Revisionsexperte

Zürich, 14. Mai 2013

# JAHRESRECHNUNG DER SONOVA HOLDING AG

## ERFOLGSRECHNUNGEN

1'000 CHF	2012/13	2011/12
<b>Ertrag</b>		
Beteiligungsertrag	432'365	293'009
Finanzertrag	45'426	14'860
Sonstiger Ertrag	18'370	18'074
<b>Total Ertrag</b>	<b>496'161</b>	<b>325'943</b>
<b>Aufwand</b>		
Finanzaufwand	(7'344)	(28'463)
Verwaltungsaufwand	(7'502)	(6'471)
Abschreibungen und Amortisationen	(4'184)	
Sonstiger Aufwand	2.1 (15'984)	(658)
<b>Total Aufwand</b>	<b>(35'014)</b>	<b>(35'592)</b>
<b>Jahresgewinn</b>	<b>461'147</b>	<b>290'351</b>

## BILANZEN

Aktiven 1'000 CHF	Anhang	31.3.2013	31.3.2012
Flüssige Mittel		58'138	753
Wertschriften	2.2	2'810	5'306
Forderungen gegenüber Dritten		4'258	1'546
Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften		9'789	267'228
<b>Total Umlaufvermögen</b>		<b>74'995</b>	<b>274'833</b>
Darlehen an Dritte		488	724
Darlehen an Konzerngesellschaften		1'417'608	847'373
Beteiligungen		314'089	296'714
<b>Total Anlagevermögen</b>		<b>1'732'185</b>	<b>1'144'811</b>
<b>Total Aktiven</b>		<b>1'807'180</b>	<b>1'419'644</b>

Passiven 1'000 CHF	Anhang	31.3.2013	31.3.2012
Verbindlichkeiten gegenüber Dritten		5'601	13'924
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften		3'669	5'342
Passive Rechnungsabgrenzungen		4'044	5'213
<b>Total kurzfristiges Fremdkapital</b>		<b>13'314</b>	<b>24'479</b>
Bankdarlehen	2.3	230'000	230'000
Darlehen von Konzerngesellschaften		4'121	41'068
<b>Total langfristiges Fremdkapital</b>		<b>234'121</b>	<b>271'068</b>
<b>Total Fremdkapital</b>		<b>247'435</b>	<b>295'547</b>
Aktienkapital		3'358	3'329
Allgemeine Reserve		1'800	1'800
Reserve aus Kapitaleinlagen		124'337	149'865
Reserve für eigene Aktien	2.2	2'810	4'227
Bilanzgewinn		1'427'440	964'876
<b>Total Eigenkapital</b>	2.4	<b>1'559'745</b>	<b>1'124'097</b>
<b>Total Passiven</b>		<b>1'807'180</b>	<b>1'419'644</b>

# ANHANG ZUR JAHRESRECHNUNG PER 31. MÄRZ 2013

## 1. ALLGEMEINES

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

## 2. ERLÄUTERUNGEN ZUR ERFOLGSRECHNUNG UND ZUR BILANZ

### 2.1 SONSTIGER AUFWAND

Übriger Aufwand enthält neben anderen Positionen die Kosten für einen aussergerichtlichen Vergleich ohne Anerkennung einer Rechtspflicht mit einer Investorengruppe, Steuerzahlungen, sowie Fremdwährungseffekte und realisierte Verluste aus einer partiellen Beteiligungsveräusserung.

### 2.2 WERTSCHRIFTEN UND RESERVE FÜR EIGENE AKTIEN

Die Wertschriften beinhalten 26'714 eigene Aktien (Vorjahr 39'782) im Anschaffungswert von CHF 2'810'104 (Vorjahr CHF 4'226'952). Die Aktien hatten per 31. März 2013 einen Marktwert von CHF 3'042'725 (Vorjahr CHF 3'990'135). Aufgrund des Niederstwertprinzips sind in der Bilanz nur CHF 2'810'104 angesetzt.

Eine Reserve für eigene Aktien in Höhe von 2'810'104 (Vorjahr CHF 4'226'952) wurde entsprechend dem Anschaffungswert gebildet. Keine eigenen Aktien befinden sich im Besitz von anderen Konzerngesellschaften.

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

Anzahl / 1'000 CHF			
	Anzahl	Reserve für eigene Aktien	Eigene Aktien zu Marktwerten
<b>Stand 31. März 2012</b>	<b>39'782</b>	<b>4'227</b>	<b>3'990</b>
Kauf eigener Aktien	94'044	9'964	9'964
Verkauf eigener Aktien	(107'112)	(11'381)	(11'289)
Gewinn aus Verkauf und Neubewertung eigener Aktien			377
<b>Stand 31. März 2013</b>	<b>26'714</b>	<b>2'810</b>	<b>3'042</b>

### 2.3 BANKDARLEHEN

Die Übernahme der Advanced Bionics Corporation wurde von der Sonova Holding AG mittels einer Barzahlung aus eigenen liquiden Mitteln und mittels eines Akquisitionsdarlehens in Höhe von CHF 470 Mio. finanziert. Dieses Darlehen teilte sich in zwei Tranchen auf, wovon die erste Tranche über CHF 240 Mio. bis Juli 2011 vollständig zurückbezahlt wurde. Die zweite Tranche über CHF 230 Mio. hat eine feste Laufzeit von fünf Jahren, fällig im Dezember 2014.

## 2.4 NACHWEIS ÜBER DIE VERÄNDERUNG DES EIGENKAPITALS

1'000 CHF

	Aktien- kapital	Allgemeine Reserve	Reserve aus Kapital- einlagen	Reserve für eigene Aktien	Gewinn- vortrag	Total Eigenkapital
<b>Stand 1. April 2012</b>	<b>3'329</b>	<b>1'800</b>	<b>149'865</b>	<b>4'227</b>	<b>964'876</b>	<b>1'124'097</b>
Ausschüttung			(79'887)			(79'887)
Kapitalerhöhung (inkl. Agio) aus dem bedingten Kapital	29		54'360			54'389
Reduktion Reserve für eigene Aktien				(1'417)	1'417	
Jahresgewinn					461'147	461'147
<b>Stand 31. März 2013</b>	<b>3'358</b>	<b>1'800</b>	<b>124'337</b>	<b>2'810</b>	<b>1'427'440</b>	<b>1'559'745</b>

Im Laufe des Berichtsjahres 2012/13 wurden aus dem bedingten Kapital, welches zum Zweck der Eigenkapitalbeteiligung von Schlüsselmitarbeitern der Sonova Gruppe geschaffen wurde, weitere 577'482 Namenaktien à CHF 0,05 nominal, entsprechend einem Nennwert von CHF 28'874, zum Ausgabepreis von CHF 54'388'638 ausgegeben. Im Berichtsjahr 2012/13 reduzierte sich das bedingte Aktienkapital im Nennwert von CHF 296'054 (5'921'087 Aktien) um CHF 28'874 oder 577'482 Aktien (Vorjahr CHF 2'997 oder 59'940 Aktien), so dass noch CHF 267'180 (5'343'605 Aktien) zur Verfügung stehen. Basierend auf dem verbleibenden bedingten Kapital sind bis zum 31. März 2013 insgesamt 1'322'808 (Vorjahr 1'800'548) Mitarbeiteroptionen ausgegeben worden, welche bis Januar 2020 ausgeübt werden können.

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

## 3. AUSWEISPFLICHTIGE ANGABEN GEMÄSS SCHWEIZERISCHEM AKTIENRECHT (OR)

### 3.1 BÜRGschaften, GARANTIEVERPFLICHTUNGEN UND PFANDBESTELLUNGEN ZUGUNSTEN DRITTER

1'000 CHF

	31.3.2013	31.3.2012
Abgegebene Garantien im Zusammenhang mit Mietverpflichtungen von Konzerngesellschaften	5'868	6'629

### 3.2 WESENTLICHE BETEILIGUNGEN

Name der Gesellschaft	Aktivität	Standort	Gesellschaftskapital <sup>1)</sup> Lokale Währung 1'000	Beteiligung Sonova Holding AG
<b>Schweiz</b>				
Phonak AG	A, B,C,D	Stäfa	CHF 2'500	100 %
Indomed AG	A	Zug	CHF 1'000	100 %
<b>EMEA (ohne Schweiz)</b>				
Hansaton Akustische Geräte GmbH	B	Wals-Himmelreich (AT)	EUR 450	100 %
Phonak Ibérica S.A.U.	B	Alicante (ES)	EUR 7'000	100 %
Audition Santé SAS	B	Cahors (FR)	EUR 3'800	15 % <sup>2)</sup>
Phonak France SA	B	Bron-Lyon (FR)	EUR 1'000	30 % <sup>2)</sup>
Phonak Italia Srl	B	Mailand (IT)	EUR 1'040	100 %
Phonak B.V.	B	Vianen (NL)	EUR 227	100 %
Phonak AB	B	Stockholm (SE)	SEK 200	100 %
Phonak Group Ltd.	B	Warrington (UK)	GBP 2'500	100 %
David Ormerod Hearing Centres Ltd.	B	Conwy (UK)	GBP 0 <sup>3)</sup>	51 %
<b>Amerika</b>				
National Hearing Services Inc.	B	Victoria BC (CA)	CAD 0 <sup>4)</sup>	100 %
1879763 Ontario Inc.	B	Mississauga (CA)	CAD 0 <sup>4)</sup>	100 %
Sonova United States Hearing Instruments, LLC	A	Warrenville (US)	USD 0 <sup>4)</sup>	100 %
<b>Asien / Pazifik</b>				
Phonak Pty. Ltd.	B	Baulkham Hills (AU)	AUD 750	100 %
Phonak (Shanghai) Co., Ltd	B	Shanghai (CN)	CNY 20'041	100 %
Unitron Hearing (Suzhou) Co., Ltd.	C	Suzhou (CN)	CNY 46'249	100 %
Phonak Japan Co., Ltd.	B	Tokio (JP)	JPY 10'000	100 %
Phonak Operation Center Vietnam Co., Ltd.	C	Binh Duong (VN)	VND 36'156'000	100 %

#### Beschreibung:

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

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

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

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

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

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

<sup>3)</sup> GBP 133

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

### 3.3 BEDINGTES KAPITAL

An der ordentlichen Generalversammlung vom 7. Juli 2005 wurde das bedingte Kapital von CHF 264'270 (5'285'400 Aktien) um CHF 165'056 (3'301'120 Aktien) auf neu CHF 429'326 (8'586'520 Aktien) erhöht. Per 31. März 2013 waren davon 5'343'605 Aktien mit einem Nominalwert von CHF 267'180 (Vorjahr 5'921'087 Aktien mit einem Nominalwert von CHF 296'054) noch nicht ausgegeben. Diese Aktien sind für langfristige Mitarbeiterbeteiligungsprogramme vorgesehen.

### 3.4 BEDEUTENDE AKTIONÄRE

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

	31.3.2013	31.3.2012
Chase Nominees Ltd. <sup>1)</sup>	17,53 %	14,74 %
Beda Diethelm	9,90 %	9,98 %
Andy Rihs	6,26 %	8,37 %
Hans-Ueli Rihs	6,20 %	6,34 %
Nortrust Nominees Ltd. <sup>1)</sup>	3,79 %	3,17 %
Mellon Bank Nominee <sup>1)</sup>	3,65 %	3,94 %
Registrierte Aktionäre mit weniger als 3 % Anteil	28,65 %	28,52 %
Nicht registriert	24,02 %	24,94 %

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

### 3.5 RISIKOBEURTEILUNG

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

### 3.6 VERGÜTUNGEN UND BETEILIGUNGEN

#### VERGÜTUNG FÜR MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATES

Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten eine fixe Barzahlung, eine Ausschussvergütung (sofern zutreffend) sowie Sitzungsgeld. Eine variable Vergütung in bar gibt es nicht. Die Mitglieder des Verwaltungsrats erhalten eine langfristige Vergütung durch ihre Teilnahme am EEAP. 2013 wurden die EEAP-Zuteilungen so umstrukturiert, dass sie zu 100 % gesperrte Aktien umfassen. Diese Aktien unterliegen einer Sperrfrist vom 1. Februar 2013 bis zum 1. Juni 2018 (Verwaltungsratspräsident) bzw. vom 1. Februar 2013 bis zum 1. Juni 2017 (alle übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats).

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

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

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

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

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

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

- <sup>1)</sup> Die Sitzungsgelder und Spesen basieren auf der Anzahl teilgenommener Sitzungen der einzelnen Verwaltungsratsmitglieder (keine Sitzungsgelder für den Präsidenten).  
<sup>2)</sup> Inklusive Sozialabgaben auf dem Steuerwert der im Berichtsjahr ausgeübten Optionen / WARs / SARs und zugeteilten gesperrten Aktien.  
<sup>3)</sup> Steuerwert pro gesperrte Aktie im Zuteilungszeitpunkt CHF 74,35.  
<sup>4)</sup> Marktwert pro RSU im Zuteilungszeitpunkt CHF 91,84.  
<sup>5)</sup> Marktwert pro Option im Zuteilungszeitpunkt CHF 19,55.  
<sup>6)</sup> William D. Dearstyne schied anlässlich der Generalversammlung vom 19. Juni 2012 aus dem Verwaltungsrat aus, aus diesem Grunde nahm er am EEAP 2012 nicht mehr teil. Im Gegenzug erhielt er eine zusätzliche Barabgeltung von CHF 75'000.  
<sup>7)</sup> SARs (SARs räumen das Recht ein, an der Wertsteigerung der Sonova Aktien zu partizipieren, ohne dass Aktien ausgegeben werden).



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

#### VERGÜTUNG FÜR MITGLIEDER DER GESCHÄFTSLEITUNG

Im Berichtsjahr betrug die variable Vergütung in bar bei den Mitgliedern der Geschäftsleitung zwischen 45 % und 50 % des Basissalärs, beim CEO 62,5 %. Die variable Vergütung in bar für die Geschäftsleitung beruht auf drei Leistungszielkategorien: Gruppe, Geschäftseinheit und individuelle Ebene. Wie bei allen anderen Mitarbeitenden gilt: Wird ein gewisser Schwellenwert bezüglich der jeweiligen Leistungsvorgabe nicht erreicht, wird für diese Zielvorgabe keine variable Vergütung in bar ausbezahlt. Wenn die Leistung die Zielvorgabe erfüllt ist, werden 100 % der entsprechenden variablen Vergütung ausbezahlt. Wird die Zielsetzung übertroffen, kann sich die entsprechende variable Vergütung in bar auf über 100 %, maximal aber 200 % des Zielbetrags erhöhen.

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

Im Berichtsjahr wurde die höchste Gesamtvergütung eines Mitglieds der Geschäftsleitung an den CEO, Lukas Braunschweiler, gezahlt. Sein Basissalär betrug CHF 800'000, seine variable Vergütung bei 100 % Zielerreichung CHF 500'000 (62,5 % des Basissalärs). Sein effektiv ausbezahltes, leistungsbezogenes Gehalt für das Berichtsjahr betrug CHF 645'918, wobei das maximal mögliche variable Gehalt CHF 1'000'000 betragen hätte (125 % des Basissalärs). Darüber hinaus sind Beteiligungsinstrumente (EEAP) mit einem für das Jahr 2013 geltenden Marktwert von CHF 799'833, Zusatzleistungen von CHF 20'147, Arbeitgeberbeiträge an Pensionskassen von 125'951 und Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen von CHF 72'663 in Lukas Braunschweilers Gesamtvergütung von CHF 2'464'512 enthalten.

Die folgende Tabelle zeigt die Vergütung für den CEO (höchste Vergütung) und die weiteren Mitglieder der Geschäftsleitung im Geschäftsjahr 2012/13 und im Vorjahr. Die Zahlungen an zehn weitere Mitglieder der Geschäftsleitung sind in der Tabelle für das Geschäftsjahr 2012/13 aufgeführt. Zwei dieser Mitglieder sind im Verlauf des Geschäftsjahrs 2012/13 aus der Geschäftsleitung ausgetreten. Zahlungen an acht weitere Mitglieder der Geschäftsleitung (mit Ausnahme des Interim-CEO) sind im Geschäftsjahr 2011/12 enthalten.

Unter Berücksichtigung der Wechsel der Mitglieder der Geschäftsleitung inklusive Überschneidungen in Übergangsphasen hatte die Geschäftsleitung durchschnittlich 9,7 Mitglieder in 2012/13. Dies stellt einen Anstieg von 30 % gegenüber dem Vorjahreswert von durchschnittlich 7,5 Geschäftsleitungsmitgliedern dar. Daraus resultierte ein 24 %-iger Anstieg der Gesamtvergütung von CHF 9,7 Mio. auf CHF 12,0 Mio.

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

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

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

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

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

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

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

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

in CHF									2011/12
	Basis-salär	Variable Vergütung <sup>1)</sup>	Zusatzleistungen	Arbeitgeberbeiträge an Pensionskassen	Arbeitgeberbeiträge an Sozialversicherungen <sup>2)</sup>	Total Barzahlung	Wert der RSUs <sup>3)</sup>	Wert der Optionen <sup>4)</sup>	Total Vergütung
Alexander Zschokke, interim CEO <sup>5)</sup>	472'774	174'013	16'000	91'056	88'925	842'768	191'588	559'097	1'593'453
Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung <sup>6)</sup>	2'278'095	1'505'352	410'445	405'495	330'609	4'929'996	1'245'323	1'859'076	8'034'395
<b>Total (aktive Mitglieder)</b>	<b>2'750'869</b>	<b>1'679'365</b>	<b>426'445</b>	<b>496'551</b>	<b>419'534</b>	<b>5'772'764</b>	<b>1'436'911</b>	<b>2'418'173</b>	<b>9'627'848</b>
Ehemalige Mitglieder der Geschäftsleitung <sup>7)</sup>	15'391	7'137	1'668	4'538	51'802	80'536			80'536
<b>Total (inklusive ehemalige Mitglieder)</b>	<b>2'766'260</b>	<b>1'686'502</b>	<b>428'113</b>	<b>501'089</b>	<b>471'336</b>	<b>5'853'300</b>	<b>1'436'911</b>	<b>2'418'173</b>	<b>9'708'384</b>

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

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

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

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

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

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

<sup>6)</sup> Lukas Braunschweiler, CEO, ist Sonova per 1. November 2011 beigetreten.

<sup>7)</sup> Hans Leysieffer, ehemaliger GVP Research & Development, war Mitglied der Geschäftsleitung bis April 2011.

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

**WEITERE INFORMATIONEN ZU ZAHLUNGEN AN MITGLIEDER  
DES VERWALTUNGSRATS UND DER GESCHÄFTSLEITUNG**

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

**BETEILIGUNGEN DER MITGLIEDER DES VERWALTUNGSRATS  
UND DER GESCHÄFTSLEITUNG**

**Beteiligung des Verwaltungsrates**

Per 31. März 2013 hielten die Mitglieder des Verwaltungsrates und ihnen nahestehende Personen –direkt und indirekt – insgesamt 4'644'835 Sonova Aktien/gesperrte Aktien (6,9 % des gesamten Aktienkapitals), 4'462'500 Warrants, 250'000 Warrant Appreciation Rights, 25'575 Optionen, 5'115 Share Appreciation Rights und 6'258 RSUs.

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

	31.3.2013					31.3.2012				
	Aktien	Gesperrte Aktien <sup>1) 2)</sup>	RSUs <sup>2)</sup>	Warrants <sup>2) 3)</sup>	Optionen <sup>2)</sup>	Aktien	Gesperrte Aktien <sup>1) 2)</sup>	RSUs <sup>2)</sup>	Warrants <sup>2) 3)</sup>	Optionen <sup>2)</sup>
Robert F. Spoerry	12'000	7'839		950'000		10'000	4'173		1'250'000	
Beat Hess		1'833								
Heliane Canepa	47'000		1'043	612'500	5'115	24'100		1'043	1'250'000	5'115
Michael Jacobi	2'000	1'833	1'043	950'000	5'115	2'000		1'043	1'250'000	5'115
Andy Rihs	4'560'498	1'833	1'043	950'000	5'115	5'604'598		1'043	1'250'000	5'115
Anssi Vanjoki	1'000	1'833	1'043	500'000	5'115			1'043	500'000	5'115
Ronald van der Vis	2'000	1'833	1'043	500'000	5'115	2'000		1'043	500'000	5'115
John J. Zei	1'500	1'833	1'043	250'000 <sup>4)</sup>	5'115 <sup>5)</sup>	1'000		1'043	250'000 <sup>4)</sup>	5'115 <sup>5)</sup>
<b>Total (aktive Mitglieder)</b>	<b>4'625'998</b>	<b>18'837</b>	<b>6'258</b>	<b>4'712'500</b>	<b>30'690</b>	<b>5'643'698</b>	<b>4'173</b>	<b>6'258</b>	<b>6'250'000</b>	<b>30'690</b>
William D. Dearstyne						32'310			987'500 <sup>4)</sup>	
<b>Total (inklusive ehemalige Mitglieder)</b>	<b>4'625'998</b>	<b>18'837</b>	<b>6'258</b>	<b>4'712'500</b>	<b>30'690</b>	<b>5'676'008</b>	<b>4'173</b>	<b>6'258</b>	<b>7'237'500</b>	<b>30'690</b>

<sup>1)</sup> Diese Aktien sind einer Sperrfrist unterworfen, welche je nach Gewährung vom 1. Juni 2017 bis zum 1. Juni 2018 dauert.

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

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

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

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

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

	31.3.2013					
	Optionen EEAP 12 <sup>2)</sup>	Warrants EEAP 11 <sup>3)</sup>	Warrants EEAP 10 <sup>4)</sup>	Warrants EEAP 09 <sup>5)</sup>	Total Optionen	Total Warrants <sup>1)</sup>
Robert F. Spoerry		250'000	250'000	450'000		950'000
Heliane Canepa	5'115	250'000	250'000	112'500	5'115	612'500
Michael Jacobi	5'115	250'000	250'000	450'000	5'115	950'000
Andy Rihs	5'115	250'000	250'000	450'000	5'115	950'000
Anssi Vanjoki	5'115	250'000	250'000		5'115	500'000
Ronald van der Vis	5'115	250'000	250'000		5'115	500'000
John J. Zei	5'115 <sup>6)</sup>	250'000 <sup>7)</sup>			5'115 <sup>6)</sup>	250'000 <sup>7)</sup>
<b>Total</b>	<b>30'690</b>	<b>1'750'000</b>	<b>1'500'000</b>	<b>1'462'500</b>	<b>30'690</b>	<b>4'712'500</b>

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### Beteiligungen der Geschäftsleitung

Per 31. März 2013 hielten die Mitglieder der Geschäftsleitung und ihnen nahestehende Personen – direkt und indirekt – insgesamt 22'079 Sonova Aktien, 33'884 RSUs, 194'155 Optionen und 6'470'500 Warrants.

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

	31.3.2013				31.3.2012			
	Aktien	RSUs <sup>1)</sup>	Optionen <sup>1)</sup>	Warrants <sup>1) 2)</sup>	Aktien	RSUs <sup>1)</sup>	Optionen <sup>1)</sup>	Warrants <sup>1) 2)</sup>
Lukas Braunschweiler	7'000	6'014	46'244		5'000	3'129	25'575	
Maarten Barmantlo		4'009	18'497	869'000		2'086	10'230	869'000
Claude Diversi <sup>3)</sup>		2'154	9'941	512'500				
Hansjürg Emch	2'238	4'009	18'497	661'000	4'285	2'086	10'230	661'000
Hartwig Grevener <sup>4)</sup>		1'923	8'267					
Sarah Kreienbühl	479	4'009	18'497	1'281'250		2'086	10'230	1'738'000
Hans Mehl	1'330	4'009	18'497	1'137'500	1'330	2'086	10'230	1'762'500
Paul Thompson	2'100	4'009	38'497	1'281'250	2'100	2'086	30'230	1'537'500
Andi Vonlanthen <sup>5)</sup>	8'932	3'748	17'218	728'000				
<b>Total (aktive Mitglieder)</b>	<b>22'079</b>	<b>33'884</b>	<b>194'155</b>	<b>6'470'500</b>	<b>12'715</b>	<b>13'559</b>	<b>96'725</b>	<b>6'568'000</b>
Ignacio Martinez <sup>6)</sup>								1'550'000
Alexander Zschokke <sup>7)</sup>					800	2'086	30'230	1'537'500
<b>Total (inklusive ehemalige Mitglieder)</b>	<b>22'079</b>	<b>33'884</b>	<b>194'155</b>	<b>6'470'500</b>	<b>13'515</b>	<b>15'645</b>	<b>126'955</b>	<b>9'655'500</b>

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

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

<sup>3)</sup> Mitglied der Geschäftsleitung seit Mai 2012.

<sup>4)</sup> Mitglied der Geschäftsleitung seit August 2012.

<sup>5)</sup> Mitglied der Geschäftsleitung seit April 2012.

<sup>6)</sup> Mitglied der Geschäftsleitung bis Oktober 2012.

<sup>7)</sup> Mitglied der Geschäftsleitung bis September 2012.

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

							31.3.2013	
	Optionen EEAP 13 <sup>2)</sup>	Optionen EEAP 12 <sup>3)</sup>	Optionen (interim CEO/CFO) 11/12 <sup>4)</sup>	Warrants EEAP 11 <sup>5)</sup>	Warrants EEAP 10 <sup>6)</sup>	Warrants EEAP 09 <sup>7)</sup>	Total Optionen	Total Warrants <sup>1)</sup>
Lukas Braunschweiler	20'669	25'575					46'244	
Maarten Barmantlo	8'267	10'230		475'000	394'000		18'497	869'000
Claude Diversi	4'443	5'498		225'000	225'000	62'500	9'941	512'500
Hansjürg Emch	8'267	10'230		475'000	186'000		18'497	661'000
Hartwig Greverer	8'267						8'267	
Sarah Kreienbühl	8'267	10'230		562'500	562'500	156'250	18'497	1'281'250
Hans Mehl	8'267	10'230		562'500	450'000	125'000	18'497	1'137'500
Paul Thompson	8'267	10'230	20'000	562'500	562'500	156'250	38'497	1'281'250
Andi Vonlanthen	8'267	8'951		224'000	224'000	280'000	17'218	728'000
<b>Total</b>	<b>82'981</b>	<b>91'174</b>	<b>20'000</b>	<b>3'086'500</b>	<b>2'604'000</b>	<b>780'000</b>	<b>194'155</b>	<b>6'470'500</b>

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

<sup>3)</sup> Ausübungspreis CHF 88,30, Vesting Periode 28.05.2011–27.05.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 28.05.2012–27.05.2016.

<sup>4)</sup> Ausübungspreis CHF 118,40, Vesting Periode 01.03.2011–28.02.2015 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2012–29.02.2016.

<sup>5)</sup> Ausübungspreis CHF 131,00, Vesting Periode 01.03.2010–28.02.2014 wobei jeweils eine Tranche pro Jahr erdient wird, Ausübungsperiode 01.03.2011–28.02.2015.

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

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

## VERWENDUNG DES BILANZGEWINNES

Antrag des Verwaltungsrates an die Generalversammlung vom 18. Juni 2013:

1'000 CHF	31.3.2013	31.3.2012 <sup>1)</sup>
<b>Vortrag vom Vorjahr</b>	<b>964'876</b>	<b>673'446</b>
Zuweisung von Reserve für eigene Aktien	1'417	1'079
Jahresgewinn	461'147	290'351
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>1'427'440</b>	<b>964'876</b>
<b>Vortrag auf neue Rechnung</b>	<b>1'427'440</b>	<b>964'876</b>

<sup>1)</sup> Genehmigt von der Generalversammlung vom 19. Juni 2012.

## RESERVE AUS KAPITALEINLAGEN

1'000 CHF	31.3.2013	31.3.2012 <sup>1)</sup>
<b>Vortrag vom Vorjahr</b>	<b>69'977</b>	<b>36'300</b>
Zuweisung aus dem Bilanzgewinn		108'233
Kapitalerhöhung aus dem bedingten Kapital	54'360	5'332
<b>Reserve aus Kapitaleinlagen</b>	<b>124'337</b>	<b>149'865</b>
Ausschüttung <sup>2)</sup>	(107'400)	(79'887)
<b>Vortrag auf neue Rechnung</b>	<b>16'937</b>	<b>69'977</b>

<sup>1)</sup> Genehmigt von der Generalversammlung vom 19. Juni 2012.

<sup>2)</sup> Falls die Generalversammlung diesem Antrag zustimmt, wird pro Namenaktie von CHF 0,05 eine von der schweizerischen Verrechnungssteuer befreite Ausschüttung von CHF 1,60 zur Auszahlung kommen (Vorjahr CHF 1,20).

JAHRESRECHNUNG DER SONOVA HOLDING AG

## BERICHT DER REVISIONSSTELLE ZUR JAHRESRECHNUNG

– Bericht der Revisionsstelle zur Jahresrechnung 2012/13 an die Generalversammlung der Sonova Holding AG Stäfa



### BERICHT DER REVISIONSSTELLE ZUR JAHRESRECHNUNG

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung der Sonova Holding AG, bestehend aus Erfolgsrechnung, Bilanz und Anhang (Seiten 110 bis 123), für das am 31. März 2013 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

#### Verantwortung des Verwaltungsrates

Der Verwaltungsrat ist für die Aufstellung der Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und den Statuten verantwortlich. Diese Verantwortung beinhaltet die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines internen Kontrollsystems mit Bezug auf die Aufstellung einer Jahresrechnung, die frei von wesentlichen falschen Angaben als Folge von Verstössen oder Irrtümern ist. Darüber hinaus ist der Verwaltungsrat für die Auswahl und die Anwendung sachgemässer Rechnungslegungsmethoden sowie die Vornahme angemessener Schätzungen verantwortlich.

#### Verantwortung der Revisionsstelle

Unsere Verantwortung ist es, aufgrund unserer Prüfung ein Prüfungsurteil über die Jahresrechnung abzugeben. Wir haben unsere Prüfung in Übereinstimmung mit dem schweizerischen Gesetz und den Schweizer Prüfungsstandards vorgenommen. Nach diesen Standards haben wir die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass wir hinreichende Sicherheit gewinnen, ob die Jahresrechnung frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Prüfungsnachweisen für die in der Jahresrechnung enthaltenen Wertansätze und sonstigen Angaben. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemässen Ermessen des Prüfers. Dies schliesst eine Beurteilung der Risiken wesentlicher falscher Angaben in der Jahresrechnung als Folge von Verstössen oder Irrtümern ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Prüfer das interne Kontrollsystem, soweit es für die Aufstellung der Jahresrechnung von Bedeutung ist, um die den Umständen entsprechenden Prüfungshandlungen festzulegen, nicht aber um ein Prüfungsurteil über die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems abzugeben. Die Prüfung umfasst zudem die Beurteilung der Angemessenheit der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Plausibilität der vorgenommenen Schätzungen sowie eine Würdigung der Gesamtdarstellung der Jahresrechnung. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise eine ausreichende und angemessene Grundlage für unser Prüfungsurteil bilden.



### Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung entspricht die Jahresrechnung für das am 31. März 2013 abgeschlossene Geschäftsjahr dem schweizerischen Gesetz und den Statuten.

### BERICHTERSTATTUNG AUFGRUND WEITERER GESETZLICHER VORSCHRIFTEN

Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen an die Zulassung gemäss Revisionsaufsichtsgesetz (RAG) und die Unabhängigkeit (Art. 728 OR und Art. 11 RAG) erfüllen und keine mit unserer Unabhängigkeit nicht vereinbare Sachverhalte vorliegen.

In Übereinstimmung mit Art. 728a Abs. 1 Ziff. 3 OR und dem Schweizer Prüfungsstandard 890 bestätigen wir, dass ein gemäss den Vorgaben des Verwaltungsrates ausgestaltetes internes Kontrollsystem für die Aufstellung der Jahresrechnung existiert.

Ferner bestätigen wir, dass der Antrag über die Verwendung des Bilanzgewinnes dem schweizerischen Gesetz und den Statuten entspricht und empfehlen, die vorliegende Jahresrechnung zu genehmigen.

PricewaterhouseCoopers AG



Patrick Balkanyi  
Revisionsexperte  
Leitender Revisor



Fabian Zurbuchen  
Revisionsexperte

Zürich, 14. Mai 2013

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

*Wir wollen auf dem globalen Markt für Hörlösungen als Innovationsführer anerkannt sein.*

## INNOVATION

*Wir streben danach, in allen Bereichen als Innovationsführer anerkannt zu sein.*

*Wir bieten die umfassendsten Lösungen für unsere Kunden.*

*Wir überwinden immer wieder technologische Grenzen.*

*Wir bleiben pragmatisch und passen uns bei der Expansion unseres Geschäfts laufend sich verändernden Bedingungen an.*



## ENGAGEMENT

*Unsere hochmotivierten Mitarbeitenden sind entscheidend, um die Herzen unserer Kunden zu gewinnen.*

*Wir setzen auf funktionsübergreifende Teams, in denen jede Stimme zählt.*

*Wir bauen unsere starke Präsenz in lokalen Märkten weiter aus und verstehen die Bedürfnisse vor Ort.*



## VERANTWORTUNG

*Wir wollen glaubwürdig und transparent für alle Interessengruppen sein.*

*Wir machen uns die Herausforderungen unserer Kunden zu eigen, um jedem Menschen den Genuss des Hörens zu ermöglichen.*

*Wir nehmen unsere soziale Verantwortung ernst: Deswegen unterstützen wir die Prävention von Hörverlust und Menschen, die davon betroffen sind.*





---

# INFORMATIONEN FÜR INVESTOREN

---

## KAPITALSTRUKTUR UND RECHTE DER AKTIONÄRE

### Aktiendaten

[www.sonova.com/de/investors/sharedata](http://www.sonova.com/de/investors/sharedata)

### Aktionärsstruktur

[www.sonova.com/de/commitments/corporatebodies/seiten/shareholderstructure.aspx](http://www.sonova.com/de/commitments/corporatebodies/seiten/shareholderstructure.aspx)

### Einschränkung der Aktionärsrechte

[www.sonova.com/de/commitments/corporatebodies/seiten/shareholderparticipationrights.aspx](http://www.sonova.com/de/commitments/corporatebodies/seiten/shareholderparticipationrights.aspx)

### Reglemente und Grundsätze

Statuten

Organisationsreglement

Regeln über Arbeitsweise und Prozesse  
im Verwaltungsrat

Komiteesatzungen

Verhaltenskodex

Lieferantenrichtlinien

[www.sonova.com/de/commitments/regulationsprinciples](http://www.sonova.com/de/commitments/regulationsprinciples)

### Finanzinformationen

Unternehmens- und Ad-hoc-Nachrichten

Geschäftsberichte

Halbjahresberichte

IR-Präsentationen

[www.sonova.com/de/investors](http://www.sonova.com/de/investors)

### Informationen zur Generalversammlung

Einladung/Traktandenliste

Präsentationen der Generalversammlung

Protokoll der Generalversammlung

[www.sonova.com/de/investors/generalshareholdersmeeting](http://www.sonova.com/de/investors/generalshareholdersmeeting)

### Elektronischer Informationsservice

IR-Newsservice

[www.sonova.com/de/about/seiten/newsletter.aspx](http://www.sonova.com/de/about/seiten/newsletter.aspx)

### Kontakt- und Bestellformular

IR-Kontaktformular

Bestellformular für Geschäftsberichte

[www.sonova.com/de/about/seiten/contactorder.aspx](http://www.sonova.com/de/about/seiten/contactorder.aspx)

## FINANZKALENDER

### 18. Juni 2013

Generalversammlung der Sonova Holding AG  
im Hallenstadion Zürich, Zürich-Oerlikon

### 18. November 2013

Veröffentlichung des Halbjahresberichtes  
per 30. September 2013  
Medien- und Finanzanalystenkonferenz

### 20. Mai 2014

Veröffentlichung des Geschäftsberichtes  
per 31. März 2014  
Medien- und Finanzanalystenkonferenz

### 17. Juni 2014

Generalversammlung der Sonova Holding AG  
im Hallenstadion Zürich, Zürich-Oerlikon

## KONTAKTE

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](mailto:ir@sonova.com)

Internet [www.sonova.com](http://www.sonova.com)

### Leiter Investor Relations

Thomas Bernhardsgrütter

### Investor Relations Associate

Nicole Müller

### Aktienregister

ShareCommService AG

Verena Deil

Europastrasse 29

CH-8152 Glattbrugg

Schweiz

Telefon +41 44 809 58 53

Fax +41 44 809 58 59

Sonova Holding AG  
Laubisrütistrasse 28  
CH-8712 Stäfa  
Schweiz

TELEFON +41 58 928 33 33  
FAX +41 58 928 33 99  
E-MAIL [ir@sonova.com](mailto:ir@sonova.com)  
INTERNET [www.sonova.com](http://www.sonova.com)

#### IMPRESSUM

Konzept / Gestaltung:  
hilda design matters, Zürich

Fotografie:  
Sonova Holding AG, Stäfa  
Jos Schmid, Zürich

Publishing System: Multimedia Solutions AG, Zürich

#### HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Dieser Bericht enthält Zukunftsaussagen, die keinerlei Garantie bezüglich der zukünftigen Leistung gewähren. Diese Aussagen beinhalten Risiken und Unsicherheiten, wie – aber nicht abschliessend – zukünftige globale Wirtschaftsbedingungen, Devisenkurse, gesetzliche Vorschriften, Marktbedingungen, Aktivitäten der Mitbewerber sowie andere Faktoren, die ausserhalb der Kontrolle des Unternehmens liegen.