

Group Media & Investor Release

Ad hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

Geschäftsjahr 2024/25: Sonova erzielt Marktanteilsgewinne in allen Geschäftsbereichen und kündigt bevorstehenden CEO-Wechsel an

Stäfa (Schweiz), 9. Mai 2025 – Die Sonova Holding AG (SWX: SOON), ein führender Anbieter innovativer Hörlösungen, gibt heute das Ergebnis für das Geschäftsjahr 2024/25 bekannt. Mit Marktanteilsgewinnen in allen vier Geschäftsbereichen im zweiten Geschäftshalbjahr erzielte die Gruppe einen Umsatz von CHF 3'865,4 Mio., ein Plus von 7,6% in Lokalwährungen. Der bereinigte EBITA lag bei CHF 807,8 Mio., ein Anstieg von 7,4% in Lokalwährungen. Unterstützt durch erfolgreiche Produkteinführungen und weitere Verbesserungen der kommerziellen Prozesse beschleunigte sich das Wachstum beim Umsatz und beim bereinigten EBITA im zweiten Halbjahr auf 9,2% bzw. 16,6%, jeweils in Lokalwährungen. Ungünstige Wechselkursentwicklungen beeinflussten die Ergebnisse in Schweizer Franken. Entsprechend ergab sich für das Gesamtjahr ein Umsatzanstieg von 6,6% und eine Zunahme des bereinigten EBITA um 4,7%. Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung eine Dividende von CHF 4,40 pro Aktie vor. Sonova erwartet im Geschäftsjahr 2025/26 einen Anstieg des konsolidierten Umsatzes um 5-9% und ein Wachstum des normalisierten EBITA (bereinigt um Sondereffekte aber einschliesslich Restrukturierungskosten) von 14-18%, jeweils unter Annahme konstanter Wechselkurse. Im Rahmen eines geplanten Führungswechsels gibt Sonova zudem bekannt, dass Arnd Kaldowski aus persönlichen Gründen per 30. September 2025 als CEO zurücktreten wird. Eric Bernard, ehemaliger CEO von WS Audiology, wird am 1. Juli 2025 zu Sonova stossen und am 1. Oktober 2025 die CEO-Position übernehmen.

Arnd Kaldowski, CEO von Sonova, sagt: «Wir freuen uns über eine insgesamt solide Leistung und ein zunehmendes Momentum, wodurch alle vier Geschäftsbereiche in der zweiten Jahreshälfte das Marktwachstum übertrafen. Die Entwicklung im Hörgeräte-Segment profitierte von der erfolgreichen Einführung der Phonak Hörgeräte-Plattformen Infinio und Sphere Infinio, welche positive Kundenresonanz fanden und zu erheblichen Marktanteilsgewinnen führten. Zudem führten die Massnahmen, die wir im

Audiological-Care-Geschäft zur Förderung des Wachstums und der Profitabilität ergriffen haben, zu einer starken Beschleunigung im zweiten Geschäftshalbjahr. Auch im Consumer-Hearing-Geschäft haben wir bei unseren strategischen Prioritäten gute Fortschritte erzielt und beim Verkauf neuer Cochlea-Implantat-Systeme verzeichneten wir über das ganze Jahr ein starkes Wachstum. Gestützt auf die solide Umsatzdynamik und die ergriffenen Massnahmen zur Steigerung der Produktivität und Verbesserung unserer Kostenstruktur starten wir aus einer Position der Stärke ins neue Geschäftsjahr und sind gut auf die Herausforderungen vorbereitet, die sich aus den Unsicherheiten des aktuellen makroökonomischen Umfelds ergeben.»

Kennzahlen Sonova Gruppe – Geschäftsjahr 2024/25 in CHF Mio.

	GJ 2024/25	GJ 2023/24	Veränderung in CHF	Veränderung in Lokalwährung
Umsatz	3'865,4	3,626,9	+6,6%	+7,6%
EBITA (bereinigt) ¹⁾	807,8	771,4	+4,7%	+7,4%
EBITA-Marge (bereinigt) ¹⁾	20,9%	21,3%		
Gewinn pro Aktie (bereinigt, CHF) ¹⁾	10,81	10,06	+7,4%	+10,6%
Operativer Free Cash Flow	577,9	539,2	+7,2%	

¹⁾ Non-GAAP-Finanzkennzahl bereinigt um Sondereffekte; siehe Finanzbericht und für Einzelheiten die Tabelle «Überleitung von Non-GAAP Finanzkennzahlen» im Geschäftsbericht 2024/25, Publikation am 13 Mai, 2025.

Erfolgreiche Produkteinführungen treiben Umsatzwachstum voran

Die Sonova Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2024/25 einen Umsatz von CHF 3'865,4 Mio., ein Anstieg um 7,6% in Lokalwährungen und 6,6% in Schweizer Franken. Die Beschleunigung in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres ist vor allem auf die erfolgreiche Lancierung der neuen Plattformen Infinio und Sphere Infinio im August zurückzuführen. Beide Plattformen wurden vom Markt sehr gut aufgenommen und trugen zum Wachstum im Hörgeräte- und Audiological-Care-Geschäft bei. Eine Abschwächung des privaten Marktes für Hörgeräte in den USA über die letzten Monate des Geschäftsjahres dämpfte jedoch die Entwicklung des Gesamtmarktes. Das organische Wachstum betrug 6,4%. Akquisitionen, einschliesslich des Gesamtjahreseffektes der im Vorjahr getätigten Akquisitionen, trugen 1,2% zum Umsatzwachstum bei. Die Wechselkursentwicklung wirkte sich negativ aus und reduzierte den Umsatz um CHF 37,7 Mio. und das Wachstum in Schweizer Franken um 1,0 Prozentpunkte.

Solide Entwicklung in allen Regionen trotz gedämpfter Marktentwicklung

Der Umsatz in der Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA) stieg um 7,0% in Lokalwährungen. Das Wachstum wurde durch ein unerwartet schwaches Marktumfeld gebremst. Teils konnte dies durch Marktanteilsgewinne nach der erfolgreichen Einführung der neuen Plattformen im August 2024 sowie durch ergänzende Akquisitionen, insbesondere in Deutschland, ausgeglichen werden.

In den USA stieg der Umsatz um 7,7% in Lokalwährung, unterstützt durch das Hörgeräte-Geschäft, das nach den jüngsten Plattform-Einführungen das Marktwachstum übertraf. Zum Ende des Geschäftsjahres

fürhte die zunehmende Zurückhaltung der Verbraucher aufgrund der allgemeinen wirtschaftlichen Unsicherheit zu einer rückläufigen Nachfrage auf dem privaten Hörgerätemarkt.

Der Umsatz in der Region Amerika (ohne USA) stieg um 10,8% in Lokalwährungen. Dazu trugen die starke Entwicklung des Hörgeräte-Geschäfts in Kanada sowie der weitere Ausbau des Audiological-Care-Netzwerks bei. Brasilien verzeichnete in allen Geschäftsbereichen ein erhebliches Wachstum.

In der Region Asien/Pazifik (APAC) stieg der Umsatz um 8,1% in Lokalwährungen, vor allem aufgrund der starken Entwicklung aller Geschäftsbereiche in Australien, teilweise durch Akquisitionen. In China wurde die Entwicklung des Hörgeräte- und des Audiological-Care-Geschäftes durch die verhaltene Nachfrage beeinträchtigt. Demgegenüber verzeichneten das Cochlea-Implantate- und das Consumer-Hearing-Geschäft ein deutliches Wachstum.

Deutliche Steigerung der Profitabilität im zweiten Halbjahr nach anfänglichen Hürden

Die Gruppe implementierte weitere strukturelle Optimierungsmassnahmen, um im Audiological-Care-Geschäft die Prozesse effizienter zu gestalten und die Profitabilität zu steigern, um die Kostenstruktur zu verbessern und den Standort in Mexiko weiter auszubauen. Die entsprechenden Restrukturierungskosten beliefen sich auf CHF 44,2 Mio. (2023/24: CHF 23,7 Mio.). Die Transaktions- und Integrationskosten im Zusammenhang mit Akquisitionen beliefen sich auf CHF 7,5 Mio. (2023/24: CHF 10,5 Mio.). Zudem entstanden Rechtskosten in Höhe von CHF 6,3 Mio. (2023/24: CHF 10,2 Mio.). Die Auswirkungen von Steuerreformen erhöhten die Ertragssteuern um CHF 49,5 Mio. (2023/24: Reduzierung der Steuern um CHF 39,1 Mio.).

Bereinigte Werte und Wachstumsraten in diesem Finanzbericht klammern die im vorstehenden Absatz aufgeführten Posten aus. Für weitere Details wird auf die Tabelle «Überleitung von Non-GAAP Finanzkennzahlen» im Finanzbericht des vollständigen Geschäftsberichtes 2024/25 verwiesen. Dieser wird am 13. Mai 2025 veröffentlicht.

Der ausgewiesene Bruttoertrag belief sich auf CHF 2'784,5 Mio. Der bereinigte Bruttoertrag betrug CHF 2'799,7 Mio., ein Plus von 8,1% in Lokalwährungen bzw. 6,8% in Schweizer Franken. Diese Entwicklung profitierte vom Umsatzanstieg im Hörgerätegeschäft sowie von rückläufigen Komponentenkosten. Die durchschnittlichen Verkaufspreise im Hörgeräte- und Audiological-Care-Geschäft profitierten von den neu lancierten Plattformen, was jedoch durch Preisdruck bei Produkten der älteren Produktgenerationen neutralisiert wurde. Zudem wurde die Entwicklung durch Kosten im Zusammenhang mit dem Hochfahren der Produktion der neuen Produkte und einen ungünstigen Ländermix gebremst. Die bereinigte Bruttomarge belief sich auf 72,4%, ein Anstieg um 0,2 Prozentpunkte in Schweizer Franken bzw. 0,3 Prozentpunkte in Lokalwährungen.

Die ausgewiesenen betrieblichen Aufwendungen vor akquisitionsbedingten Abschreibungen beliefen sich auf CHF 2'034,7 Mio. (2023/24: CHF 1'883,3 Mio.). Die bereinigten betrieblichen Aufwendungen vor akquisitionsbedingten Abschreibungen stiegen um 8,4% in Lokalwährungen bzw. 7,7% in Schweizer Franken auf CHF 1'991,9 Mio. (2023/24: CHF 1'850,1 Mio.). Der Anstieg ist die Folge von Investitionen in die Einführung der neuen Hörgeräteplattformen im ersten Halbjahr, von erhöhten Kosten für die Generierung von Kaufinteresse («Lead-Generation») im Audiological-Care-Geschäft sowie von steigenden Personalkosten. Dank gezielter Kostensenkungsmassnahmen stiegen die betrieblichen Aufwendungen im zweiten Halbjahr langsamer als der Umsatz. Die bereinigten Kosten für Forschung und Entwicklung (F&E) vor akquisitionsbedingten Abschreibungen beliefen sich auf CHF 232,0 Mio. (2023/24: CHF 236,0 Mio.) bzw. 6,0% des Umsatzes (2023/24: 6,5%). Nach dem erfolgreichen Abschluss der parallelen Entwicklung zweier Produktplattformen entspricht dies einer stabilen Entwicklung in Lokalwährungen.

Die bereinigten Kosten für Vertrieb und Marketing vor akquisitionsbedingten Abschreibungen stiegen um 9,6% in Lokalwährungen auf CHF 1'390,0 Mio. Dies entspricht 36,0% des Umsatzes (2023/24: 35,3%) und ist in erster Linie auf erhebliche Produkteinführungskosten sowie auf gestiegene Kosten für die Lead-Generation, Neueröffnungen und Akquisitionen im Audiological-Care-Geschäft zurückzuführen. Die bereinigten Administrationskosten vor akquisitionsbedingten Abschreibungen erhöhten sich um 11,2% in Lokalwährungen auf CHF 370,1 Mio. bzw. 9,6% des Umsatzes (2023/24: 9,2%). Der Anstieg war vor allem höhere IT-Investitionen, steigende Personalkosten und positive Sondereffekte im Vorjahr zurückzuführen. Der bereinigte übrige Ertrag belief sich auf CHF 0,0 Mio. (2023/24: Aufwendungen von CHF 0,6 Mio.).

Getrieben von einem starken Wachstum von 16,6% in Lokalwährungen im zweiten Halbjahr erhöhte sich der bereinigte Betriebsgewinn vor akquisitionsbereinigten Abschreibungen (EBITA) um 7,4% in Lokalwährungen und 4,7% in Schweizer Franken auf CHF 807,8 Mio. (2023/24: CHF 771,4 Mio.). Die bereinigte EBITA-Marge betrug 20,9%, ein Rückgang von 0,4 Prozentpunkten in Schweizer Franken und 0,1 Prozentpunkten in Lokalwährungen. Wechselkursentwicklungen reduzierten den bereinigten EBITA um CHF 20,5 Mio. und die Marge um 0,3 Prozentpunkte. Der ausgewiesene EBITA stieg um 5,9% in Lokalwährungen bzw. 3,1% in Schweizer Franken auf CHF 749,8 Mio. (2023/24: CHF 727,0 Mio.). Die akquisitionsbedingten Abschreibungen beliefen sich auf CHF 57,9 Mio. (2023/24: CHF 57,1 Mio.). Der ausgewiesene Betriebsgewinn (EBIT) erreichte CHF 691,9 Mio. (2023/24: CHF 669,9 Mio.), ein Anstieg um 6,2% in Lokalwährungen bzw. 3,3% in Schweizer Franken.

Aufgrund gestiegener Kosten für Währungsabsicherungen und bestimmter positiver Sondereffekte im Vorjahr erhöhte sich der Nettofinanzaufwand, einschliesslich des Ergebnisses von assoziierten Gesellschaften, von CHF 22,6 Mio. im Vorjahr auf CHF 39,9 Mio. Die Ertragssteuern beliefen sich auf CHF 105,0 Mio. (2023/24: CHF 37,8 Mio.). Die Entwicklung wurde durch die OECD-Vorgaben zum globalen Mindeststeuersatz, der ab 2024 in der Schweiz gilt, beeinflusst. Im Vorjahr haben die Ertragsteuern von Effekten im Zusammenhang mit Steuerreformen und der Aktivierung latenter Ansprüche für steuerliche

Verlustvorträge profitiert. Der unverwässerte Gewinn pro Aktie (EPS) belief sich auf CHF 9,07, ein Rückgang von 6,9% in Lokalwährungen und 10,0% in Schweizer Franken. Der bereinigte EPS stieg um 10,6% in Lokalwährungen und 7,4% in Schweizer Franken auf CHF 10,81 (2023/24: CHF 10,06).

Hörgeräte-Segment – Erfolgreiche Produkteinführungen führen zu einer Umsatzbeschleunigung

Das Hörgeräte-Segment erzielte einen Umsatz von CHF 3'561,4 Mio., ein Anstieg von 7,5% in Lokalwährungen bzw. 6,4% in Schweizer Franken. Im zweiten Halbjahr beschleunigte sich die Entwicklung, angetrieben durch erfolgreiche Produkteinführungen und eine Erholung des organischen Wachstums im Audiological-Care-Geschäft, wurde jedoch durch ein schwächer als erwartetes Marktumfeld gebremst. Das organische Wachstum betrug 6,1%. Der Beitrag aus Akquisitionen belief sich auf 1,3%, was einem Umsatz von CHF 44,1 Mio. entspricht. Wechselkurseffekte reduzierten den ausgewiesenen Umsatz um CHF 36,1 Mio. bzw. 1,1% in Schweizer Franken.

Das Hörgerätegeschäft verzeichnete einen Umsatz von CHF 1'821,4 Mio., eine Zunahme um 8,5% in Lokalwährungen. Nach der erfolgreichen Einführung der Phonak-Hörgeräteplattformen Audéo Infinio und Audéo Sphere Infinio im August gewann Sonova kontinuierlich Marktanteile, was im zweiten Halbjahr zu einem Wachstum von 9,8% in Lokalwährungen führte. In den letzten beiden Monaten des Geschäftsjahres 2024/25 wurde die Entwicklung durch eine deutliche Abschwächung des privaten Hörgerätemarktes in den USA gebremst, die sich sowohl auf das Volumenwachstum als auch auf die Entwicklung der durchschnittlichen Verkaufspreise auswirkte.

Der Umsatz im Audiological-Care-Geschäft belief sich auf CHF 1'487,5 Mio., ein Anstieg von 6,4% in Lokalwährungen. Das organische Wachstum erreichte 3,3% und stieg im zweiten Halbjahr aufgrund von Massnahmen zur Steigerung von Wachstum und Profitabilität auf 5,3%. Es blieb weiterhin schwierig, Kunden davon zu überzeugen, ein Fachgeschäft aufzusuchen und eine Kaufentscheidung zu treffen, was zu höheren Kosten für die Lead-Generation führte. Akquisitionen (einschliesslich des Gesamtjahreseffekts der Akquisitionen des Vorjahres) steigerten den Umsatz um 3,1%.

Der Umsatz im Consumer-Hearing-Geschäft stieg um 6,4% in Lokalwährungen und erreichte CHF 252,5 Mio. Einen wichtigen Beitrag leistete das zweistellige Wachstum in der zweiten Jahreshälfte, das von der Erholung des globalen Marktes für Unterhaltungselektronik und einer günstigen Vergleichsbasis profitierte. Der Geschäftsbereich erzielte weitere Fortschritte bei der Umsetzung strategischer Prioritäten, indem er sich auf das Premium-Marktsegment konzentrierte, seine Profitabilität durch erhöhte Präsenz in wichtigen Märkten und Vertriebskanälen steigerte und produktbezogene Kosten optimierte.

Der ausgewiesene EBITA im Hörgeräte-Segment erreichte CHF 721,4 Mio., ein Anstieg um 5,5% in Lokalwährungen. Der bereinigte EBITA stieg um 6,5% in Lokalwährungen auf CHF 764,9 Mio. Dies entspricht einer Marge von 21,5% (2023/24: 22,0%). Unter Ausklammerung der ungünstigen

Wechselkursentwicklung sank die bereinigte EBITA-Marge im Vergleich zum Vorjahr um 0,2 Prozentpunkte, verbesserte sich jedoch im zweiten Halbjahr gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 1,4 Prozentpunkte.

Cochlea-Implantate-Segment – Weiterer Ausbau der Marktanteile

Der Umsatz im Cochlea-Implantate-Segment belief sich auf CHF 303,9 Mio., ein Anstieg von 9,5% in Lokalwährungen bzw. 9,0% in Schweizer Franken. Dies war in erster Linie auf den starken Anstieg von 16,3% in Lokalwährungen bei den Verkaufszahlen neuer Systeme zurückzuführen und deutet auf Marktanteilsgewinne hin. Das Umsatzwachstum profitierte zudem von der im vorangegangenen Geschäftsjahr eingeführten Lösung zur Fernanpassung. Das US-Geschäft entwickelte sich aufgrund der Effektivitätssteigerung im Vertrieb und bei der Lead-Generation äusserst positiv. Der Umsatz mit Upgrades und Zubehör sank um 3,9% in Lokalwährungen, da viele Implantateträger nach der Einführung der Marvel-Soundprozessoren im Jahr 2021 bereits auf die neueste Technologie umgestiegen sind.

Der ausgewiesene EBITA im Cochlea-Implantate-Segment belief sich auf CHF 28,4 Mio. Der bereinigte EBITA betrug CHF 42,8 Mio. (2023/24: CHF 35,1 Mio.), was einer Marge von 14,1% entspricht (2023/24: 12,6%). Ungünstige Veränderungen im Ländermix belasteten die Bruttomarge, was jedoch durch eine strikte Kontrolle der Betriebskosten mehr als ausgeglichen werden konnte. Unter Ausklammerung der ungünstigen Wechselkursentwicklung stieg die bereinigte EBITA-Marge um 1,8 Prozentpunkte.

Cash Flow

Der Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit betrug CHF 793,7 Mio. (2023/24: CHF 753,3 Mio.). Das Wachstum des Gewinns vor Steuern in Schweizer Franken wurde durch ungünstige Währungsentwicklungen gebremst. Der Mittelabfluss aus der Veränderung des Nettoumlaufvermögens sank im Vergleich zum Vorjahr. Die Auswirkungen steigender Forderungen und Warenvorräte wurden durch höhere Verbindlichkeiten aufgrund laufender Initiativen zur Verbesserung der Zahlungsfristen mehr als ausgeglichen. Die Investitionen in Sach- und immaterielle Anlagen betrugen CHF 136,0 Mio. (2023/24: CHF 127,4 Mio.). Zusammen mit höheren Ertragssteuern resultierte ein operativer Free Cash Flow von CHF 577,9 Mio. (2023/24: CHF 539,2 Mio.).

Der Mittelabfluss für Akquisitionen belief sich auf CHF 77,3 Mio. (2023/24: CHF 101,6 Mio.) und spiegelt die weitere Expansion des Audiological-Care-Netzwerks durch Akquisitionen wider, hauptsächlich in Australien, Kanada und Deutschland. Insgesamt ergab sich ein Free Cash Flow von CHF 500,5 Mio. (2023/24: CHF 437,6 Mio.). Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeiten in Höhe von CHF 401,8 Mio. beinhaltet hauptsächlich die Dividendenzahlung von CHF 256,2 Mio. sowie die Rückzahlung von Leasingverpflichtungen in Höhe von CHF 73,3 Mio.

Bilanz

Die flüssigen Mittel stiegen auf CHF 686,9 Mio. (Ende des Geschäftsjahres 2023/24: CHF 513,6 Mio.) Das Nettoumlaufvermögen stieg auf CHF 165,0 Mio. (Ende des Geschäftsjahres 2023/24: CHF 93,2 Mio.), was auf höhere Forderungen und Warenvorräte zurückzuführen ist, die teilweise durch den Anstieg der Verbindlichkeiten ausgeglichen wurden. Das investierte Kapital blieb mit CHF 3'824,1 Mio. gegenüber CHF 3'850,9 Mio. am Ende des Geschäftsjahres 2023/24 stabil.

Das Eigenkapital der Gruppe in Höhe von CHF 2'684,6 Mio. entspricht einem Eigenfinanzierungsgrad von 45,3% (Ende des Geschäftsjahres 2023/24: 43,0%). Die Nettoverschuldung sank auf 1'139,5 Mio. gegenüber CHF 1'359,5 Mio. per Ende 2023/24. Das Verhältnis Nettoverschuldung/EBITDA lag nach 1,5x Ende März 2024 bei 1,2x und damit innerhalb des von Sonova angestrebten Zielkorridors von 1,0-1,5x. Die Rendite auf das investierte Kapital (ROCE) betrug 18,0% (2023/24: 17,7%).

Ausblick 2025/26

Aufgrund unserer soliden Wachstumsdynamik, unseres gestiegenen Marktanteils, der positiven Marktresonanz für unsere neuen Produkte und der konsequenten Umsetzung unserer Strategie starten wir aus einer starken Position in das neue Geschäftsjahr. Der Ausblick basiert auf der gegenwärtigen Stimmung und den Wachstumstrends im Markt für Hörlösungen sowie auf den derzeit geltenden Zöllen. Er berücksichtigt den jüngsten Rückgang des Konsumentenvertrauens, der insbesondere in den USA zu beobachten war, sowie die damit einhergehende moderate Marktabschwächung in den letzten Monaten. Dieser Ausblick geht davon aus, dass es keine wesentlichen zusätzlichen Zölle oder andere grössere wirtschaftliche Turbulenzen gibt, die über die zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Berichts bereits bekannten hinausgehen.

Für das gesamte Geschäftsjahr 2025/26 erwartet Sonova einen Anstieg des konsolidierten Umsatzes um 5%-9% und ein Wachstum des EBITA – bereinigt um Sondereffekte, aber einschliesslich Restrukturierungskosten – von 14%-18%, jeweils unter Annahme konstanter Wechselkurse.

Unter Berücksichtigung der Wechselkurse per Anfang Mai 2025 erwartet Sonova für das Geschäftsjahr 2025/26 einen negativen Einfluss von etwa 4 Prozentpunkten auf das ausgewiesene Umsatzwachstum in Schweizer Franken und von 5-6 Prozentpunkten auf den Anstieg beim normalisierten EBITA.

Eric Bernard tritt Nachfolge von Arnd Kaldowski als CEO an

Nach fast acht Jahren erfolgreicher Leitung von Sonova als CEO hat sich Arnd Kaldowski entschieden, zum 30. September 2025 als CEO zurückzutreten. Der Entscheid erfolgt aus persönlichen Gründen aufgrund gesundheitlicher Probleme eines Familienmitglieds, und findet im Rahmen eines geplanten Führungswechsels statt. Er wird Sonova bis Juni 2026 in beratender Funktion weiterhin zur Verfügung stehen, um sein umfangreiches Wissen zur Branche und Unternehmen einzubringen. Nach einem

umfassenden Auswahlprozess hat der Verwaltungsrat Eric Bernard (1967, französischer Staatsbürger) zum Nachfolger ernannt. Um eine reibungslose Übergabe zu gewährleisten, wird er am 1. Juli 2025 zu Sonova stossen und am 1. Oktober 2025 die CEO-Position übernehmen.

Robert Spoerry, Verwaltungsratspräsident von Sonova sagt: «Sonova befindet sich heute in einer noch stärkeren Position als vor acht Jahren. Unter Arnds erfolgreicher Führung hat Sonova Marktanteile ausgebaut und bedeutende Innovationen im Bereich der Hörlösungen eingeführt, darunter die richtungsweisenden Hörgeräte Sphere Infinio, welche KI in Echtzeit nutzen. Gleichzeitig haben wir Herausforderungen wie eine globale Pandemie, die starke Aufwertung des Schweizer Frankens und andere makroökonomische Belastungen erfolgreich gemeistert. Damit hat Sonova ihre Führungsposition im Markt für Hörlösungen gestärkt. Im Namen des Verwaltungsrates möchte ich Arnd unseren aufrichtigen Dank für seinen engagierten Einsatz und seine herausragenden Leistungen aussprechen.»

Eric Bernard verfügt über mehr als 30 Jahre internationale Erfahrung und bewährte Führungskompetenz im Bereich von Hörlösungen als auch der optischen Industrie. Von 2019 bis 2024 war er CEO von WS Audiology, einem weltweit führenden Unternehmen im Hörgerätesektor, und leitete erfolgreich den Zusammenschluss und die Integration von Widex und Sivantos. Zuvor war er 25 Jahre in nationalen, regionalen und globalen Führungsrollen bei Essilor, einem globalen Marktführer in der optischen Industrie, tätig und war zudem Mitglied der Geschäftsleitung. Eric verfügt über einen Masterabschluss in angewandter Mathematik und Sozialwissenschaften der Université Paris Dauphine-PSL in Frankreich und sowie einen Abschluss der ESSEC Business School in Cergy, Frankreich.

Robert Spoerry fügt an: «Ich freue mich sehr, Eric Bernard als neuen CEO von Sonova willkommen zu heissen. Er wurde nach einem umfassenden Auswahlprozess ernannt und tritt seine Position am 1. Oktober 2025 an. Erics umfassende globale Führungserfahrung und Managementkompetenz im Hörgerätesektor sowie in angrenzenden Branchen sind äusserst wertvoll, um Sonovas Vision weiter voranzutreiben und unsere Führungsposition im Bereich innovativer Hörlösungen auszubauen. Ich bin überzeugt, dass Eric Kontinuität gewährleisten und die Gruppe in Einklang mit ihrer erfolgreichen Strategie weiter voranbringen wird.»

Die Präsentation der Jahresergebnisse 2024/25 kann hier heruntergeladen werden:
<https://www.sonova.com/de/investorenpraesentationen>

Der Geschäftsbericht 2024/25 ist ab dem 13. Mai auf unserer Website verfügbar unter:
<https://www.sonova.com/de/finanzberichte>

– Ende –

Kennzahlen Sonova Gruppe (konsolidiert)

in Mio. CHF wenn nichts anderes erwähnt	2024/25	2023/24
Umsatz	3'865,4	3'626,9
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	6,6	(3,0)
Bruttoertrag	2'784,5	2'610,4
in % vom Umsatz	72,0	72,0
Bruttoertrag (bereinigt)¹⁾	2'799,7	2'621,5
in % vom Umsatz (bereinigt)	72,4	72,3
Forschungs- und Entwicklungskosten	233,6	237,5
in % vom Umsatz	6,0	6,5
Vertriebs- und Marketingkosten	1'408,8	1'290,4
in % vom Umsatz	36,4	35,6
Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA)	749,8	727,0
in % vom Umsatz	19,4	20,0
Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA) (bereinigt)¹⁾	807,8	771,4
in % vom Umsatz (bereinigt)	20,9	21,3
Betriebsgewinn (EBIT)	691,9	669,9
in % vom Umsatz	17,9	18,5
Gewinn nach Steuern	547,0	609,5
in % vom Umsatz	14,2	16,8
Gewinn nach Steuern (bereinigt)¹⁾	650,7	608,7
in % vom Umsatz (bereinigt)	16,8	16,8
Unverwässerter Gewinn pro Aktie	9,07	10,08
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF) (bereinigt)¹⁾	10,81	10,06
Dividende/Ausschüttung pro Aktie (CHF)	4,40²⁾	4,30
Nettoverschuldung³⁾	1'139,5	1'359,5
Nettoumlaufvermögen ⁴⁾	165,0	93,2
Investitionen (Sachanlagen und immaterielle Anlagen) ⁵⁾	137,6	128,6
Investiertes Kapital ⁶⁾	3'824,1	3'850,9
Total Aktiven	5'924,2	5'791,8
Eigenkapital	2'684,6	2'491,3
Eigenfinanzierungsgrad (%) ⁷⁾	45,3	43,0
Free Cash Flow ⁸⁾	500,5	437,6
Operativer Free Cash Flow⁹⁾	577,9	539,2
Rendite des investierten Kapitals (%)¹⁰⁾	18,0	17,7
Anzahl Mitarbeitende (Endbestand)	17'990	18'151

¹⁾ Non-GAAP-Finanzkennzahl bereinigt um Sondereffekte; Einzelheiten finden Sie im Finanzbericht und in der Tabelle „Überleitung von Non-GAAP Finanzkennzahlen“ im Finanzbericht des vollständigen Geschäftsberichts 2024/25.

²⁾ Antrag an die Generalversammlung vom 10. Juni 2025.

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

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

⁵⁾ Ohne Goodwill und immaterielle Anlagen aus Akquisitionen.

⁶⁾ Eigenkapital – Nettoliquidität.

⁷⁾ Eigenkapital in % der Bilanzsumme.

⁸⁾ Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit + Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit + Zahlungen für Leasingverbindlichkeiten.

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

¹⁰⁾ EBIT in % des durchschnittlich investierten Kapitals.

Kontakte:

Investor Relations

Thomas Bernhardsgrütter +41 58 928 33 44
Jessica Grassi +41 58 928 33 22
ir@sonova.com

Media Relations

Karl Hanks +41 76 367 72 56
mediarelations@sonova.com

Über Sonova

Sonova ist ein weltweit führender Anbieter von innovativen Lösungen rund um das Thema Hören: von persönlichen Audiogeräten und drahtlosen Kommunikationslösungen über audiologische Dienstleistungen bis hin zu Hörgeräten und Cochlea-Implantaten. Die 1947 gegründete Gruppe hat ihren Hauptsitz in Stäfa in der Schweiz.

Sonova ist in vier Geschäftsfeldern tätig – Hörgeräte, Audiological Care, Consumer Hearing und Cochlea-Implantate. Die Gruppe ist im Markt durch die Kernmarken Phonak, Unitron, AudioNova, Sennheiser (unter Lizenz) und Advanced Bionics sowie regional etablierte Marken vertreten. Über ein breites globales Vertriebsnetzwerk betreut Sonova eine stetig wachsende Anzahl von Kunden in mehr als 100 Ländern.

Im Geschäftsjahr 2024/25 erzielte die Gruppe einen Umsatz von CHF 3,9 Mrd. sowie einen Reingewinn von CHF 547 Mio. Die rund 18'000 Mitarbeitenden von Sonova verfolgen gemeinsam eine Vision – eine Welt zu schaffen in der jeder in den Genuss des Hörens kommt.

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte www.sonova.com.

Haftungsausschluss

Diese Medienmitteilung enthält Zukunftsaussagen, die keinerlei Garantie bezüglich der zukünftigen Leistung gewähren. Diese Aussagen widerspiegeln die Auffassung des Managements über zukünftige Ereignisse und Leistungen des Unternehmens zum gegenwärtigen Zeitpunkt. Die Aussagen beinhalten Risiken und Unsicherheiten, die sich aus – aber nicht abschliessend – zukünftigen globalen Wirtschaftsbedingungen, Devisenkursen, gesetzlichen Vorschriften, Marktbedingungen, Aktivitäten der Mitbewerber sowie anderen Faktoren, die ausserhalb Sonovas Kontrolle liegen, ergeben könnten. Sollten sich eines oder mehrere dieser Risiken oder Ungewissheiten realisieren oder sollte sich erweisen, dass die zugrunde liegenden Annahmen nicht korrekt waren, können die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den prognostizierten oder erwarteten Ergebnissen abweichen. Jede vorausschauende Aussage gibt die Sicht zu dem Zeitpunkt wieder, zu dem sie gemacht wurde. Sonova übernimmt keine Verpflichtung gegenüber der Öffentlichkeit, vorausschauende Aussagen zu aktualisieren oder zu korrigieren.

Sonova Aktien (Ticker-Symbol: SOON, Valoren-Nr. 1254978, ISIN: CH0012549785) sind seit 1994 an der SIX Swiss Exchange kotiert. The securities of Sonova have not been and will not be registered under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the "U.S. Securities Act"), or under the applicable securities laws of any state of the United States of America, and may not be offered or sold in the United States of America except pursuant to an exemption from the registration requirements under the U.S. Securities Act and in compliance with applicable state securities laws, or outside the United States of America to non-U.S. Persons in reliance on Regulation S under the U.S. Securities Act.