

Group Media & Investor Release

Ad hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

Sonova erzielt 2025/26 ein starkes Ergebnis, wächst schneller als der Markt und steigert die Profitabilität

Stäfa (Schweiz), 18. Mai 2026 – Die Sonova Holding AG (SIX: SOON), führender Anbieter innovativer Hörlösungen, gibt heute die Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2025/26 bekannt. Mit dem Erreichen der Guidance bestätigt die Gruppe, dass sie weiterhin schneller als der Markt wächst.

Der Gruppenumsatz belief sich auf CHF 3'605,9 Mio. und stieg in Lokalwährungen um 5,9%. Treiber war ein starkes Wachstum von 7,5% in Lokalwährungen im kombinierten Wholesale- und Retail-Geschäft, das zu nachhaltigen Marktanteilsgewinnen führte. Sonova übertraf den Markt erneut deutlich. In Lokalwährungen erhöhte sich der normalisierte EBITA um 17,3% auf CHF 811,2 Mio. und spiegelt eine starke operative Hebelwirkung sowie profitables Wachstum wider. Negative Wechselkurseffekte belasteten die Ergebnisse in Schweizer Franken und führten zu einem Umsatzrückgang von 0,2% sowie einem Anstieg des normalisierten EBITA von 3,7%. Das ausgewiesene EBITA belief sich auf CHF 724,2 Mio. – ein Plus von 7,7% in Lokalwährungen, jedoch ein Rückgang von 5,8% in Schweizer Franken.

Für das Geschäftsjahr 2026/27 erwartet Sonova ein konsolidiertes Umsatzwachstum von 5-8% sowie ein Wachstum des Kern-EBIT von 7-10%, jeweils zu konstanten Wechselkursen. Dies unterstreicht das Vertrauen in die erneuerte Strategie, die starke Produktpipeline, das anhaltend profitable Wachstum und die disziplinierte Umsetzung.

Im Einklang mit der Geschäftsentwicklung wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung eine Dividende von CHF 4,70 pro Aktie vorschlagen – die höchste in der Geschichte des Unternehmens. Zudem gab Sonova Veränderungen im Verwaltungsrat bekannt: Drei neue Kandidatinnen werden der Generalversammlung zur Wahl vorgeschlagen.

Eric Bernard, CEO von Sonova, sagt: „Dank unserer starken Performance im Geschäftsjahr 2025/26 haben wir das Marktwachstum übertroffen und Ergebnisse im Rahmen unserer Guidance erzielt. Das starke Wachstum im Wholesale-Geschäft, das sich in der zweiten Jahreshälfte auf 10,9 % in Lokalwährungen beschleunigte, unterstreicht unsere Technologie- und Innovationsführerschaft sowie die konsequente Umsetzung unserer Strategie. Unsere Infinio-Plattform, einschliesslich Infinio Ultra, stärkt unsere führende Position bei KI-gestützten Hörlösungen und stiess auf eine starke Resonanz im Markt. Innovationen wie Virto R, das hohe Hörleistung mit einem diskreten, individuell gefertigten Design verbindet, sowie das EasyGuard™ Cerumen-Managementsystem übersetzen unseren technologischen Fortschritt direkt in messbare Ergebnisse.“

Im Berichtsjahr haben wir zudem wichtige strategische Fortschritte erzielt. Mit der beabsichtigten Veräusserung des Consumer-Hearing-Geschäfts, der Umstellung auf eine regionalisierte Organisationsstruktur sowie einer starken Pipeline mit anstehenden Produkteinführungen in den Bereichen Hörgeräte und Cochlea-Implantate setzen wir unsere Strategie planmässig um. Für das Geschäftsjahr 2026/27 bleiben wir überzeugt von unserer Strategie, unseren Teams und unserer Fähigkeit, profitables Wachstum und nachhaltige Wertschöpfung zu erzielen.“

Kennzahlen Sonova Gruppe (aus weitergeführten Geschäftsbereichen)

in Mio. CHF wenn nicht anders erwähnt	GJ 2025/26	GJ 2024/25 angepasst ¹⁾	Veränderung in CHF	Veränderung in Lokalwährungen
Umsatz	3'605,9	3'612,9	-0,2%	+5,9%
Bruttoertrag	2'658,3	2'684,4	-1,0%	+5,8%
EBITA	724,2	768,3	-5,8%	+7,7%
EBIT	675,8	719,8	-6,1%	+7,9%
Gewinn nach Steuern	546,0	564,9	-3,4%	+13,9%
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF)	9,02	9,37	-3,8%	+13,6%
Operativer Free Cash Flow	519,1	581,7	-10,8%	
Rendite des eingesetzten Kapitals	19,0%	19,9%		
EBITA (normalisiert) ²⁾	811,2	782,1	+3,7%	+17,3%
EBITA-Marge (normalisiert) ²⁾	22,5%	21,6%		
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (normalisiert, CHF) ²⁾	10,42	10,43	-0,1%	+16,0%

¹⁾ Vergleichszahlen angepasst für zum Verkauf bestimmten Geschäftsbereich

²⁾ Non-GAAP-Finanzkennzahl normalisiert um Sondereffekte; siehe [Geschäftsbericht 2025/26](#) inklusive der Tabelle „Überleitung von Non-GAAP Finanzkennzahlen“

Marktführende Innovationen treiben Marktanteilsgewinne

Aufbauend auf der Dynamik der Infinio-Einführungen im Vorjahr hat Sonova ihre Innovationsführerschaft weiter gestärkt und damit das Wachstum beschleunigt sowie anhaltende Marktanteilsgewinne erzielt. Mit der im Oktober erfolgten Lancierung von Phonak Infinio Ultra steigerte Sonova die KI-gestützte Hörgeräteleistung weiter, um das Sprachverstehen zu verbessern und gleichzeitig die Benutzerfreundlichkeit zu erhöhen. Infinio Ultra sorgt mit AutoSense OS™ 7.0 für eine nahtlose automatische Anpassung an Hörsituationen und bietet eine einfache Ein-Schritt-Kopplung mit Smartphones und Bluetooth®-Geräten. Das patentierte EasyGuard™ Cerumen-Managementsystem schützt den Hörer durch eine akustisch transparente Membran, vereinfacht die Wartung und reduziert Servicebesuche.

Infinio Ultra Sphere baut Sonovas Führungsposition im Bereich KI weiter aus. Sphere verbessert die Sprachverständlichkeit in komplexen Hörsituationen, indem Stimmen aus allen Richtungen gezielt verstärkt werden. Die kontinuierliche Weiterentwicklung des DEEPSONIC™-Chips erhöht die Energieeffizienz und ermöglicht eine längere tägliche Nutzungsdauer.

Ein weiterer Höhepunkt war die Markteinführung von Virto R Infinio im August – Sonovas erste wiederaufladbare, individuell angepasste Im-Ohr-Lösung (IdO). Sie kombiniert fortschrittliche Sprachperformance mit einem kompakten, massgefertigten Design sowie universeller Konnektivität. Damit adressiert sie das wachsende Segment wiederaufladbarer IdO-Hörgeräte und gewann rasch signifikante Marktanteile, was wesentlich zum starken Wachstum im Wholesale-Geschäft in der zweiten Jahreshälfte beitrug.

Hinweis zur Berichterstattung:

Nach einer strategischen Portfolio-Überprüfung gab Sonova am 23. März 2026 die Absicht bekannt, das Consumer-Hearing-Geschäft zu veräussern. Infolgedessen wird dieses Geschäft als 'zum Verkauf bestimmter Geschäftsbereich' ausgewiesen, und die Vergleichszahlen für das Geschäftsjahr 2024/25 wurden entsprechend angepasst. Sämtliche Zahlen und Wachstumsraten beziehen sich – sofern nicht anders angegeben – auf die weitergeführten Geschäftsbereiche und schliessen das Consumer-Hearing-Geschäft aus. Das bisherige Hörgerätegeschäft wird künftig als Wholesale-Geschäft und das Audiological-Care-Geschäft als Retail-Geschäft bezeichnet. Diese Begriffe werden in der gesamten Medienmitteilung einheitlich verwendet.

Starke Marktanteilsgewinne dank erfolgreicher Produkteinführungen

Die Sonova Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2025/26 einen Umsatz von CHF 3'605,9 Mio., ein Anstieg von 5,9% in Lokalwährungen, jedoch ein Rückgang von 0,2% in Schweizer Franken. Die Dynamik blieb über das gesamte Jahr hinweg stark. Getragen von erfolgreichen Produkteinführungen und einer konsequenten Umsetzung beschleunigte sich das Wachstum im Hörgeräte-Segment – bestehend aus Wholesale- und Retail-Geschäft – in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres, trotz einer höheren Vergleichsbasis. Das Cochlea-Implantate-Geschäft war insbesondere in China weiterhin mit Herausforderungen konfrontiert, was zu einem Umsatzrückgang führte. Das organische Wachstum der Gruppe belief sich auf 5,4%. Akquisitionen – einschliesslich des Gesamtjahreseffekts der im Vorjahr getätigten Akquisitionen – trugen 0,5% zum Umsatzwachstum bei. Wechselkursentwicklungen minderten den Umsatz um CHF 221,0 Mio., und das Wachstum in Schweizer Franken um 6,1 Prozentpunkte. Auf Pro-forma-Basis, einschliesslich des zum Verkauf bestimmten Geschäftsbereichs, stieg der Umsatz um 5,5% in Lokalwährungen.

Wachstum in allen Regionen

Der Umsatz in der Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA) stieg um 4,8% in Lokalwährungen, getragen von nachhaltigen Marktanteilsgewinnen infolge erfolgreicher Produkteinführungen. Zusätzlich trugen Akquisitionen – hauptsächlich in Deutschland, Italien und Frankreich – zum Wachstum bei.

In den USA stieg der Umsatz um 9,1% in Lokalwährung, angetrieben durch Marktanteilsgewinne im Wholesale-Geschäft sowohl im Privatmarkt als auch bei Verkäufen an das US-amerikanische Department of Veterans Affairs (VA). Dank der erfolgreichen Einführung von Virto R Infinio konnte Sonova dort ihre führende Position weiter ausbauen. In der zweiten Jahreshälfte wirkte sich die Produkteinführung eines Wettbewerbers auf den Umsatz im Cochlea-Implantate-Segment aus.

Der Umsatz in der Region Amerika (ohne USA) stieg um 7,1% in Lokalwährungen. Wesentliche Treiber waren deutliche Marktanteilsgewinne im Wholesale-Geschäft sowie der weitere Ausbau des Retail-Netzwerks in Kanada und Brasilien.

In der Region Asien/Pazifik (APAC) stieg der Umsatz um 1,4% in Lokalwährungen. Sowohl das Wholesale- als auch das Retail-Geschäft verzeichneten starkes Wachstum in Australien und Japan. Das Retail-Geschäft in China wuchs zweistellig. Das Cochlea-Implantate-Geschäft blieb jedoch aufgrund der Einführung der volumenbasierten Beschaffung (Volume-Based Procurement, VBP) in China belastet.

Deutliche Steigerung der Profitabilität

Die in diesem Bericht ausgewiesenen normalisierten Werte und Wachstumsraten schliessen Positionen aus, die nicht die zugrunde liegende operative Leistung der Gruppe widerspiegeln. Weitere Einzelheiten sind der Tabelle „Überleitung von Non-GAAP-Finanzkennzahlen“ im Finanzbericht des Geschäftsberichts 2025/26 zu entnehmen. Diese Positionen umfassen insbesondere:

- Akquisitionsbedingte Kosten: Im Geschäftsjahr 2025/26 beliefen sich die Transaktions- und Integrationskosten im Zusammenhang mit Akquisitionen auf CHF 0,6 Mio. (2024/25: CHF 7,5 Mio.).
- Rechtskosten und Altverpflichtungen: Die Rechtskosten im Zusammenhang mit patentrechtlichen Verfahren und einem Vergleich beliefen sich auf CHF 28,2 Mio. (2024/25: CHF 6,3 Mio.). Zudem führte die Überprüfung der Produkthaftungsrückstellungen für ein Legacy-Produkt im Cochlea-Implantate-Segment zu Kosten von CHF 23,6 Mio.
- Softwareanlagen: Im Rahmen der strategischen Überprüfung wurden Softwareanlagen auf ihre Übereinstimmung mit der künftigen Ausrichtung geprüft. Einige davon erwiesen sich als nicht werthaltig, was zu einem nicht liquiditätswirksamen Wertminderungsaufwand von CHF 34,7 Mio. führte.
- Steuereffekte: Die Auswirkungen von Steuerreformen erhöhten die ausgewiesenen Ertragssteuern um CHF 3,6 Mio. (2024/25: CHF 49,5 Mio.).

Insgesamt spiegeln die Normalisierungen im Berichtszeitraum überwiegend einmalige Rechtskosten, Altverpflichtungen und strategische Massnahmen sowie tiefere akquisitionsbedingte Kosten wider.

Der ausgewiesene Bruttoertrag belief sich auf CHF 2'658,3 Mio., was einem Anstieg von 5,8% in Lokalwährungen bzw. einem Rückgang von 1,0% in Schweizer Franken entspricht. Das Wachstum wurde durch höheres Volumen sowie eine positive Entwicklung des durchschnittlichen Verkaufspreises im Wholesale- und Retail-Geschäft unterstützt. Während im ersten Halbjahr erhöhte Kosten im Zusammenhang mit dem Hochfahren der Produktion und der Regionalisierung von Sonovas Fertigungs- und Logistikstandorten anfielen, führten diese Massnahmen bis zum Jahresende zu nachhaltigen Verbesserungen. Die Bruttomarge belief sich auf 73,7%, was einem Rückgang um 0,1 Prozentpunkte in Lokalwährungen bzw. um 0,6 Prozentpunkte in Schweizer Franken entspricht.

Die ausgewiesenen betrieblichen Aufwendungen vor akquisitionsbedingten Abschreibungen beliefen sich auf CHF 1'934,1 Mio. (2024/25: CHF 1'916,1 Mio.). Die normalisierten betrieblichen Aufwendungen vor akquisitionsbedingten Abschreibungen stiegen um 1,1% in Lokalwährungen, gingen jedoch in Schweizer Franken um 2,9% auf CHF 1'847,1 Mio. zurück (2024/25: CHF 1'902,2 Mio.). Die im Geschäftsjahr 2024/25 umgesetzten Kostenoptimierungsinitiativen im Retail-Geschäft trugen zur positiven Profitabilitätsentwicklung bei. Gleichzeitig investierte die Gruppe weiter in Innovation. Die Kosten für Forschung und Entwicklung (F&E) vor akquisitionsbedingten Abschreibungen stiegen um 3,8% in Lokalwährungen auf CHF 217,7 Mio.

Die normalisierten Vertriebs- und Marketingkosten vor akquisitionsbedingten Abschreibungen erhöhten sich um 1,5% in Lokalwährungen auf CHF 1'287,5 Mio. Dies entspricht 35,7% des Umsatzes (2024/25: 36,9%). Daraus resultierte ein erheblicher operativer Leverage, verbunden mit weiterhin hohen Investitionen zur Generierung von Kaufinteresse (Lead-Generierung) im Retail-Geschäft. Die normalisierten Administrationskosten vor akquisitionsbedingten Abschreibungen erhöhten sich um 0,2% in Lokalwährungen auf CHF 343,6 Mio. und entsprachen 9,5% des Umsatzes (2024/25: 9,8%). Die übrigen Erträge beliefen sich auf CHF 1,8 Mio. (2024/25: CHF 0,2 Mio.).

Der normalisierte Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen (EBITA) stieg – einschliesslich Restrukturierungskosten von CHF 16,7 Mio. (2024/25: CHF 43,9 Mio.) – um 17,3% in Lokalwährungen bzw. um 3,7% in Schweizer Franken auf CHF 811,2 Mio. (2024/25: CHF 782,1 Mio.). Die normalisierte EBITA-Marge betrug 22,5%, was einem Anstieg von 2,3 Prozentpunkten in Lokalwährungen und 0,8 Prozentpunkten in Schweizer Franken entspricht. Wechselkursentwicklungen reduzierten den normalisierten EBITA um CHF 106,5 Mio. und die Marge um 1,5 Prozentpunkte. Auf Pro-forma-Basis, einschliesslich des zum Verkauf bestimmten Geschäftsbereichs, wäre der normalisierte EBITA um 14,5% in Lokalwährungen gestiegen. Der ausgewiesene EBITA stieg um 7,7% in Lokalwährungen bzw. sank um 5,8% in Schweizer Franken auf CHF 724,2 Mio. (2024/25: CHF 768,3 Mio.). Die akquisitionsbedingten Abschreibungen beliefen sich auf CHF 48,3 Mio. (2024/25: CHF 48,5 Mio.).

Der ausgewiesene Betriebsgewinn (EBIT) betrug CHF 675,8 Mio. (2024/25: CHF 719,8 Mio.), was einem Anstieg um 7,9% in Lokalwährungen und einem Rückgang von 6,1% in Schweizer Franken entspricht. Der Nettofinanzaufwand, einschliesslich des Ergebnisses assoziierter Gesellschaften, belief sich auf CHF 34,1 Mio. (2024/25: CHF 35,5 Mio.). Dabei wurden nicht liquiditätswirksame Mark-to-Market-Anpassungen und realisierte Verluste aus Finanzanlagen durch den Gewinn aus dem Verkauf einer Beteiligung an einer assoziierten Gesellschaft ausgeglichen. Die Ertragssteuern beliefen sich auf CHF 95,7 Mio. (2024/25: CHF 119,4 Mio.). Der unverwässerte Gewinn pro Aktie aus weitergeführten Geschäftsbereichen erreichte CHF 9,02, was einem Anstieg von 13,6% in Lokalwährungen und einem Rückgang von 3,8% in Schweizer Franken entspricht. Der normalisierte Gewinn pro Aktie aus weitergeführten Geschäftsbereichen lag bei CHF 10,42, ein Plus von 16,0% in Lokalwährungen und unverändert in Schweizer Franken.

Nach dem Entscheid, das Consumer-Hearing-Geschäft zu veräussern, wird dieser Geschäftsbereich nun als zum Verkauf bestimmter Geschäftsbereich ausgewiesen. Der Verlust nach Steuern aus diesem Geschäftsbereich belief sich auf CHF 106,5 Mio. (2024/25: CHF 17,9 Mio.). Dies ist auf das Betriebsergebnis sowie auf nicht liquiditätswirksame Wertminderungen im Zusammenhang mit der geplanten Veräusserung des Geschäfts zurückzuführen. Der unverwässerte Gewinn pro Aktie (EPS) einschliesslich des zum Verkauf bestimmten Geschäftsbereichs betrug CHF 7,23.

Hörgeräte-Segment – Starkes Umsatzwachstum und Beschleunigung im zweiten Halbjahr

Der Umsatz im Hörgeräte-Segment belief sich auf CHF 3'353,8 Mio., was einem Anstieg von 7,5% in Lokalwährungen und 1,4% in Schweizer Franken entspricht. Das organische Umsatzwachstum lag bei 6,9%. Der Beitrag aus Akquisitionen belief sich auf 0,6%, was einem Umsatz von CHF 18,7 Mio. entspricht.

Das Wholesale-Geschäft erzielte einen Umsatz von CHF 1'861,8 Mio., ein Anstieg von 9,5% in Lokalwährungen. Das Wachstum wurde durch die positive Marktresonanz auf Infinio Ultra, das auf dem Erfolg der Plattformen Infinio und Infinio Sphere™ aufbaut, sowie durch Virto R Infinio angetrieben. Infolgedessen konnte der Marktanteil weltweit deutlich ausgebaut werden. Der Geschäftsbereich erzielte im zweiten Halbjahr ein zweistelliges Wachstum, wobei die Vergleichsbasis gegenüber dem Vorjahr deutlich höher war. Dies unterstreicht die starke Dynamik des Geschäfts.

Der Umsatz im Retail-Geschäft belief sich auf CHF 1'491,9 Mio., was einem Anstieg von 5,1% in Lokalwährungen entspricht. Das organische Wachstum lag bei 3,8%. Ein Teil der Einsparungen aus Optimierungsmassnahmen im Geschäftsjahr 2024/25 wurde gezielt in Initiativen zur Lead-Generierung investiert, was zu einem über dem Marktdurchschnitt liegenden Wachstum beitrug. Akquisitionen (einschliesslich des Gesamtjahreseffekts der Akquisitionen des Vorjahres), insbesondere in Deutschland, Australien und Kanada, trugen 1,3% zum Umsatz bei.

Der normalisierte EBITA stieg um 20,6% in Lokalwährungen auf CHF 793,7 Mio. (2024/25: CHF 747,5 Mio.), was einer Marge von 23,7% entspricht (2024/25: 22,6%). Der ausgewiesene EBITA des Hörgeräte-Segments belief sich auf CHF 758,4 Mio., ein Anstieg von 17,1% in Lokalwährungen.

Cochlea-Implantate-Segment – Anhaltende Herausforderungen

Der Umsatz im Cochlea-Implantate-Segment belief sich auf CHF 252,1 Mio., was einem Rückgang von 11,1% in Lokalwährungen und 17,1% in Schweizer Franken entspricht. Die Verkäufe neuer Systeme gingen um 10,3% in Lokalwährungen zurück. Das Geschäft in China wurde durch die Einführung der volumenbasierten Beschaffung (Volume-Based Procurement, VBP) erheblich beeinträchtigt. In den entwickelten Märkten nahm der Wettbewerbsdruck im zweiten Halbjahr nach der Markteinführung eines neuen Produkts durch den grössten Wettbewerber zu. Ohne China stiegen Verkäufe neuer Systeme um 0,7% in Lokalwährungen. Der Umsatz mit Upgrades und Zubehör sank um 13,1% in Lokalwährungen, da viele Implantateträger seit der Einführung der Marvel-Soundprozessoren im Jahr 2021 bereits auf diese Technologie umgestiegen sind.

Der normalisierte EBITA erreichte CHF 17,2 Mio. (2024/25: CHF 34,6 Mio.), was einer Marge von 6,8% entspricht (2024/25: 11,4%). Durch eine strikte Kostenkontrolle und den schwächeren US-Dollar konnte der Einfluss des tieferen Umsatzniveaus teilweise kompensiert werden. Der ausgewiesene EBITA-Verlust des Cochlea-Implantate-Segments belief sich auf CHF 34,6 Mio., einschliesslich der erwähnten Rechtskosten sowie der Erhöhung von Haftungsrückstellungen für ein Legacy-Produkt.

Cash Flow

Der Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit belief sich auf CHF 734,5 Mio. (2024/25: CHF 790,3 Mio.). Diese Entwicklung reflektiert die negative Währungsentwicklung sowie die zeitliche Staffelung von Steuerzahlungen. Veränderungen im Nettoumlaufvermögen blieben im Vergleich zum Vorjahr stabil. Der operative Free Cash Flow lag bei CHF 519,1 Mio. (2024/25: CHF 581,7 Mio.). Dies ist auf den geringeren Mittelabfluss aus Investitionen in Sach- und immaterielle Anlagen in Höhe von CHF 102,0 Mio. (2024/25: CHF 130,1 Mio.), sowie auf höhere Nettoinvestitionen in Finanzanlagen zurückzuführen.

Der Mittelabfluss für Akquisitionen belief sich auf CHF 45,5 Mio. (2024/25: CHF 71,9 Mio.) und spiegelt die weitere Expansion des Retail-Netzwerks wider. Insgesamt ergab sich ein Free Cash Flow von CHF 473,7 Mio. (2024/25: CHF 509,8 Mio.). Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeiten in Höhe von CHF 451,3 Mio. beinhaltet die Dividendenzahlung von CHF 262,3 Mio., Rückzahlungen von Leasingverpflichtungen in Höhe von CHF 72,0 Mio. und einen Nettoabfluss aus Finanzverbindlichkeiten von CHF 26,7 Mio.

Bilanz

Die flüssigen Mittel beliefen sich auf CHF 721,9 Mio. (Ende des Geschäftsjahres 2024/25: CHF 686,9 Mio.). Das investierte Kapital lag bei CHF 3'519,4 Mio. gegenüber CHF 3'578,7 Mio. am Ende des Geschäftsjahres 2024/25.

Das Eigenkapital der Gruppe in Höhe von CHF 2'635,8 Mio. entspricht einem Eigenfinanzierungsgrad von 46,8% (Ende des Geschäftsjahres 2024/25: 45,0%). Die Nettoverschuldung sank auf CHF 994,3 Mio. gegenüber CHF 1'102,4 Mio. per Ende des Geschäftsjahres 2024/25. Das Verhältnis Nettoverschuldung/EBITDA lag bei 1,1x gegenüber 1,2x zum Ende des Geschäftsjahres 2024/25. Die Rendite des eingesetzten Kapitals betrug 19,0% gegenüber 19,9% im Vorjahr.

Ausblick 2026/27

Sonova startet aus einer Position der Stärke in das Geschäftsjahr 2026/27. Die Gruppe setzt die im März 2026 vorgestellte erneuerte Strategie konsequent um und baut auf die starke Dynamik bei Umsatz und Ergebnis auf. Für das Geschäftsjahr erwartet Sonova eine schrittweise Markterholung sowie ein Marktwachstum von 2-4%, was einer Annäherung an die mittelfristige Wachstumserwartung von 3-5% entspricht.

Im Wholesale-Geschäft erwartet Sonova, weiterhin schneller als der Markt zu wachsen. Unterstützt wird dies durch bevorstehende Produkteinführungen, einschliesslich einer neuen Plattform, sowie durch die führende Position der Gruppe im Bereich KI-gestützter Hörlösungen. Im Retail-Geschäft rechnet die Gruppe mit solidem organischem Wachstum, das zusätzlich durch wertsteigernde Akquisitionen und eine höhere Zahl neu eröffneter Fachgeschäfte unterstützt wird. Im Cochlea-Implantate-Geschäft erwartet Sonova Herausforderungen im ersten Halbjahr und für das zweite Halbjahr eine Beschleunigung der Geschäftsentwicklung im Zusammenhang mit der zu diesem Zeitpunkt geplanten Einführung des neuen Soundprozessors, vorbehaltlich der regulatorischen Zulassungen.

Anhaltendes Wachstum und ein diszipliniertes Kostenmanagement ermöglichen es, gezielt in strategische Initiativen in den Bereichen Operations, F&E, IT-Systeme sowie in die Entwicklung von auf Asien ausgerichteten Lösungen zu investieren, und gleichzeitig zusätzlichen operativen Leverage zu erzielen. Dieser Ausblick basiert auf der aktuellen Marktstimmung und den gegenwärtigen Wachstumstrends im Markt für Hörlösungen. Er setzt voraus, dass keine wesentlichen geopolitischen oder wirtschaftlichen Turbulenzen eintreten, die über die zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Berichts bereits bekannten Entwicklungen hinausgehen.

Für das Geschäftsjahr 2026/27 erwartet Sonova einen Anstieg des konsolidierten Umsatzes um 5-8% sowie ein Wachstum des Kern-EBIT von 7-10%, jeweils unter der Annahme konstanter Wechselkurse.

Unter Berücksichtigung der Wechselkurse per Anfang Mai 2026 erwartet Sonova für das Geschäftsjahr 2026/27 einen negativen Einfluss von 1-2 Prozentpunkten auf das ausgewiesene Umsatzwachstum in Schweizer Franken sowie von 2-3 Prozentpunkten auf den Anstieg des Kern-EBIT.

Dividendenvorschlag

Der Verwaltungsrat schlägt der Generalversammlung (GV) im Juni 2026 eine Dividende in Höhe von CHF 4,70 pro Aktie vor. Dies entspricht einer Erhöhung um 7% und einer Ausschüttungsquote von rund 45%. Dies ist im Einklang mit der Total Shareholder Return-Strategie der Gruppe. Sofern die Aktionäre dem Antrag zustimmen, wäre dies die höchste Dividende, die Sonova je ausgeschüttet hat.

Vorgeschlagene Veränderungen im Verwaltungsrat

Nach langjähriger Zugehörigkeit stellen sich Lynn Dorsey Bleil und Ronald van der Vis an der kommenden Generalversammlung nicht mehr zur Wiederwahl. Der Verwaltungsrat schlägt Ingrid Cotoros, Malina Man Lin Ngai und Hooi Ling Tan als neue Mitglieder vor. Mit diesen Nominierungen sollen die Kompetenzen des Verwaltungsrats insbesondere in den Bereichen Technologie, Retail und Konsumgüter weiter gestärkt werden.

Ingrid Cotoros verfügt über mehr als zwei Jahrzehnte Erfahrung in leitenden Funktionen in Technologie und Engineering. Sie ist Chief Development Officer bei Mytra und verantwortet dort die Robotikentwicklung. Von 2019 bis 2024 war sie Vice President Technology Engineering for Devices bei Meta Reality Labs und leitete ein globales Team von über 1'300 Ingenieurinnen, Ingenieuren sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern. In dieser Funktion verantwortete sie unter anderem die Entwicklung von Ray-Ban Meta Smart Glasses, Quest Headsets und Orion AR-Brillen. Zuvor war sie in leitenden Engineering-Funktionen bei GoPro und Lockheed Martin tätig, mit Schwerpunkten auf Bildgebungssystemen, Audiot Technologien, Antriebstechnologien sowie Materialforschung und -entwicklung. Ingrid Cotoros hat einen Ph.D. der University of California, Berkeley, USA, sowie einen Bachelor of Science in Physik (Honours) des California Institute of Technology, USA. Sie besitzt die rumänische und US-amerikanische Staatsbürgerschaft.

Malina Man Lin Ngai ist Group CEO von AS Watson, einem global tätigen Gesundheits- und Beautyhändler mit mehr als 17'000 Filialen in 31 Märkten. Zuvor hatte sie verschiedene leitende Funktionen innerhalb des Unternehmens inne, darunter Group Chief Operating Officer ab 2013 sowie CEO von AS Watson (Asia & Europe) ab 2019. In diesen Rollen verantwortete sie unter anderem die operativen Geschäfte, Markenentwicklung, Kommunikation, sowie die digitale und organisatorische Transformation. Neben ihrer operativen Tätigkeit nimmt sie Verwaltungsratsmandate wahr, darunter bei der InterContinental Hotels Group und ist in verschiedenen Beiräten sowie öffentlichen Gremien in Hongkong tätig. Malina Man Lin Ngai hat einen Masterabschluss der National University of Ireland, einen MBA der University of Leicester, Vereinigtes Königreich, sowie einen Bachelor in Business Administration und Sports Management der University of Canberra, Australien. Sie ist Staatsbürgerin von Hongkong.

Hooi Ling Tan ist Mitglied des Verwaltungsrates von Wise Ltd. sowie von Endeavor, einer gemeinnützigen Organisation zur weltweiten Förderung von Unternehmerinnen und Unternehmern. Sie ist Mitbegründerin von Grab, das sie während ihres MBA-Studiums an der Harvard Business School gründete und zu einer führenden Technologieplattform für Fahrdienstvermittlung, Mobilitäts-, Finanz- und weitere Dienstleistungen in Südostasien entwickelte. In früheren beruflichen Stationen sowie im Anschluss an ihre Tätigkeit bei Grab war sie bei McKinsey & Company und Salesforce tätig, mit Schwerpunkten auf Unternehmensstrategie und Operations. Zudem war sie Mitglied in den Aufsichtsgremien der National University of Singapore sowie des Singapore Economic Development Board. Hooi Ling Tan hat einen MBA der Harvard Business School, USA, sowie einen Bachelor of Science in Maschinenbau der University of Bath, Vereinigtes Königreich. Sie ist Staatsbürgerin von Singapur.

Der Online-Geschäftsbericht 2025/26 ist verfügbar unter:
<https://report.sonova.com/2026>

Der Geschäftsbericht 2025/26 (in englischer Sprache) ist auf unserer Website verfügbar unter:
<https://www.sonova.com/de/finanzberichte>

Die Präsentation der Jahresergebnisse 2025/26 kann hier heruntergeladen werden:
<https://www.sonova.com/de/investorenpraesentationen>

– Ende –

Kennzahlen Sonova Gruppe (konsolidiert)

in Mio. CHF wenn nichts anderes erwähnt	2025/26	2024/25 angepasst
Umsatz	3'605,9	3'612,9
Veränderung gegenüber Vorjahr (%)	(0,2)	(0,4)
Bruttoertrag	2'658,3	2'684,4
in % vom Umsatz	73,7	74,3
Forschungs- und Entwicklungskosten	217,7	214,3
in % vom Umsatz	6,0	5,9
Vertriebs- und Marketingkosten	1'287,7	1'333,7
in % vom Umsatz	35,7	36,9
Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA)	724,2	768,3
in % vom Umsatz	20,1	21,3
Betriebsgewinn vor akquisitionsbedingten Abschreibungen und Wertminderungen (EBITA) (normalisiert)¹⁾	811,2	782,1
in % vom Umsatz (normalisiert)	22,5	21,6
Betriebsgewinn (EBIT)	675,8	719,8
in % vom Umsatz	18,7	19,9
Gewinn nach Steuern von weitergeführten Geschäftsbereichen	546,0	564,9
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF) von weitergeführten Geschäftsbereichen	9,02	9,37
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF) von weitergeführten Geschäftsbereichen (normalisiert) ¹⁾	10,42	10,43
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF) inklusive zum Verkauf bestimmter Geschäftsbereich	7,23	9,07
Dividende/Ausschüttung pro Aktie (CHF)	4,70²⁾	4,40
Nettoverschuldung³⁾	994,3	1'102,4
Nettoumlaufvermögen ⁴⁾	250,4	115,0
Investitionen (Sachanlagen und immaterielle Anlagen) ⁵⁾	102,7	131,6
Eingesetztes Kapital ⁶⁾	3'519,4	3'578,7
Total Aktiven	5'628,8	5'924,2
Eigenkapital	2'635,8	2'664,6
Eigenfinanzierungsgrad (%) ⁷⁾	46,8	45,0
Free Cash Flow ⁸⁾	473,7	509,8
Operativer Free Cash Flow⁹⁾	519,1	581,7
Rendite des eingesetzten Kapitals (%)¹⁰⁾	19,0	19,9
Anzahl Mitarbeitende (Endbestand) inklusive zum Verkauf bestimmter Geschäftsbereiche	18'447	17'990

Das Consumer-Hearing-Geschäft wird im Geschäftsbericht 2025/26 als zum Verkauf bestimmter Geschäftsbereich ausgewiesen und die Vorjahresangaben für die Konzernerfolgsrechnung, Geldflussrechnung und Finanzkennzahlen wurden angepasst sofern nicht anders erwähnt.

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 2025/26.

²⁾ Antrag an die Generalversammlung vom 16. Juni 2026.

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 eingesetzten Kapitals.

Kontakte:

Investor Relations

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

Media Relations

Katarina Singer +41 58 928 28 13
mediarelations@sonova.com

Über Sonova

Sonova ist der weltweit führende Anbieter von innovativen Lösungen rund um das Thema Hören. Mit seiner technologischen Führungsstärke, audiologischen Expertise und starken lokalen Präsenz betreut das Unternehmen eine wachsende Zahl von Menschen mit Hörminderung in mehr als 100 Ländern. Die 1947 gegründete Gruppe hat ihren Hauptsitz in Stäfa in der Schweiz.

Als vertikal integriertes Unternehmen über die Geschäftsbereiche Wholesale, Retail und Cochlea Implantate hinweg ist Sonova mit den Marken Phonak, Unitron, AudioNova und Advanced Bionics sowie mit etablierten regionalen Marken am Markt vertreten.

Im Geschäftsjahr 2025/26 erzielte die Gruppe einen Umsatz von CHF 3,6 Mrd. sowie einen Reingewinn von CHF 546 Mio. Die mehr als 18'000 Mitarbeitenden von Sonova verfolgen gemeinsam eine Vision – eine Welt zu schaffen in der jeder in den Genuss des Hörens kommt.

Sonova engagiert sich seit Langem für Innovation und wurde 2025 von der Zeitschrift Fortune auf Platz 12 der innovativsten Unternehmen Europas gewählt – aus einer Auswahl von 300 Unternehmen aus 21 Ländern und 16 Branchen.

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.