

Group Media & Investor Release

Ad hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

Sonova Strategie-Update: Stärkung der Marktführerschaft und Umsatzambition von CHF 6 Mrd. bis 2030/31

Stäfa (Schweiz), 23. März, 2026 – Die Sonova Holding AG (SWX: SOON), ein führender Anbieter innovativer Hörlösungen, präsentiert heute ein Update zur Strategie, das auf die weitere Stärkung der Marktführerschaft und des profitablen Wachstums abzielt. Diese basiert darauf, dass Sonova dank ihrer Innovationskraft im Bereich von Hörlösungen schneller als der Markt wachsen, die Nutzung von Hörlösungen und damit ihre finanzielle Performance nachhaltig verbessern kann. Um sich strategisch klarer auszurichten, plant Sonova den Verkauf des Consumer Hearing-Geschäfts und fokussiert sich künftig vollständig auf ihre Kernaktivitäten in der Hörversorgung. Sonova strebt an, bis zum Geschäftsjahr 2030/31 einen Umsatz von 6 Milliarden Schweizer Franken zu erreichen. Sonova bestätigt heute den zuvor kommunizierten Ausblick für das Geschäftsjahr 2025/26. Das Wachstum wird sich voraussichtlich am unteren Ende der Prognose bewegen.

Sonova geht mit einer starken Marktposition, einem strukturell attraktiven Umfeld und einer soliden finanziellen Basis in ihr nächstes Kapitel. Die Nachfrage wird weiterhin durch die demografische Entwicklung gestützt. Gleichzeitig ist die Durchdringung mit Hörlösungen weiterhin gering, was erhebliches Potenzial für eine breitere Nutzung bietet. Technologische Fortschritte und ein steigendes Bewusstsein vergrössern den adressierbaren Markt, während eine längere Nutzungsdauer zu stärkerer Kundenbindung und erhöhter Nachfrage führt.

“Unsere aktualisierte Strategie nutzt Sonovas Technologieführerschaft und audiologische Expertise, um die Nutzung von Hörlösungen voranzutreiben und unsere lokalen Stärken besser zu einzusetzen,” sagt Eric Bernard, CEO von Sonova. “Wir richten unser Design stärker auf lifestyle-orientierte Lösungen und gesundes Altern aus, transformieren und erweitern unser Fachgeschäftsnetz, agieren gezielt auf Länderebene und verbessern sowohl den Kundenservice als auch unsere operativen Prozesse. Damit werden wir weiterhin

profitables Wachstum über dem Marktdurchschnitt erzielen und nachhaltig Wert schaffen. Die Umsetzung stützt sich auf unsere Kultur des Unternehmertums und der Innovation.“

Fokussierte Strategie mit drei zentralen Prioritäten:

Durch Innovation die Nutzung erhöhen: Sonova will die Akzeptanz ihrer Lösungen weiter steigern – vor allem durch Innovation. Design und Formfaktoren sollen sich künftig stärker an Lifestyle und gesundem Altern orientieren, während die Entwicklung vernetzter Lösungen weiter forciert wird. Dies ermöglicht mehr digitale Interaktionen und ein verbessertes Kundenerlebnis. In Asien plant Sonova, Marktanteile zu gewinnen und die Profitabilität zu steigern. Zunächst soll die Präsenz mit bestehenden Produkten in ausgewählten Märkten und wohlhabenden Kundensegmenten ausgebaut werden. Anschliessend sind speziell für diese Region entwickelte Angebote vorgesehen, die erschwingliche Produkte mit kosteneffizienten Versorgungsmodellen kombinieren. Künstliche Intelligenz und Digitalisierung werden noch besser in Produkte und Kundenerlebnisse integriert und profitieren dabei von Sonovas führender Position in der KI-gestützten Hörtechnologie. Zudem will Sonova Synergien im Bereich Forschung und Entwicklung zwischen Hörgeräten und Cochlea-Implantaten breiter nutzen, um Innovationen weiter zu beschleunigen.

Lokal erfolgreich mit einer Multimarken- und Multikanal-Strategie: Um die Marktabdeckung zu maximieren und Konflikte zu minimieren, wird Sonova den Vertrieb künftig stärker marktspezifisch steuern, sowie Markenrollen und Absatzkanäle klar differenzieren und eigenständig führen. Das Retail-Geschäft (ehemals: Audiological Care) soll durch gezielte Akquisitionen in ausgewählten Märkten weiter wachsen, um zusätzliche Skaleneffekte zu realisieren. Die Gruppe stärkt damit ihren Wettbewerbsvorteil als vertikal integrierter Anbieter von Hörlösungen. Durch eine engere Zusammenarbeit zwischen dem Wholesale- (ehemals Hearing Instruments) und dem Retail-Geschäft kann Sonova Erkenntnisse aus den eigenen Fachgeschäften nutzen, um Kundenfeedback schneller in die Produktentwicklung einfließen zu lassen. Zudem werden Produkteinführungen und Marketing stärker koordiniert. Die Aktivitäten zur Generierung von Kundeninteresse („Lead-Generation“) werden künftig gemeinsam genutzt - sowohl für Sonovas eigene Fachgeschäfte als für auch Wholesale-Partner in Regionen, in denen Sonova nicht vertreten ist. Dadurch lassen sich Innovationen beschleunigen und ein breiteres Publikum erreichen.

Service und Betriebsabläufe optimieren für eine stärkere Performance: Durch einen gezielten Fokus auf Termintreue, Qualität und Kosten („On Quality, On Time, On Cost“) soll der Kundenservice zu einem klaren Differenzierungsmerkmal werden. Das stärkt die Kundenbindung, erhöht Marktanteile und unterstützt das Wachstum. Um die operative Effizienz weiter zu steigern, optimiert Sonova Standorte, Prozesse, Automatisierung, Beschaffung und Produktdesign. Diese Initiativen ermöglichen eine höhere Profitabilität sowie skalierbare und resilientere Betriebsabläufe.

Strategische Fokussierung – Veräusserung des Consumer Hearing-Geschäfts

Als Ergebnis einer strategischen Überprüfung wird Sonova künftig ihre Investitionen und Tätigkeiten auf die Bereiche Hörgeräte und Cochlea-Implantate konzentrieren. In diesem Zusammenhang plant Sonova, das Consumer-Hearing-Geschäft zu veräussern, um die Ressourcen konsequent auf Innovationsprioritäten auszurichten. Ziel ist es, den bestmöglichen Eigentümer für dieses Geschäft zu finden. Das Consumer-Hearing-Geschäft operiert unter der Marke Sennheiser im Premium-Audiosegment und seine Vertriebskanäle, Nachfragedynamiken und Entwicklungszyklen unterscheiden sich von jenen der Hörgeräte und Cochlea-Implantate. Ab dem Jahresabschluss 2025/26 wird es als zum Verkauf bestimmter Geschäftsbereich ausgewiesen.

Finanzielle Ambition

Sonova erwartet mittelfristig eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (CAGR) von 5–10% beim Umsatz und von 7–12% beim Kern-EBIT (jeweils in Lokalwährungen). Die Margen sollen durch operativen Leverage und strukturelle Einsparungen weiter gestärkt werden. Ziel ist es, bis zum Geschäftsjahr 2030/31 einen Umsatz von CHF 6 Milliarden zu erreichen. Die Kapitalallokation folgt einem fokussierten, ausgewogenen Ansatz: gezielte Investitionen in organisches Wachstum und M&A, attraktive Renditen für die Aktionäre sowie die Sicherung einer starken Bilanz.

Trading-Update

Sonova verzeichnete in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2025/26 eine weiterhin solide Wachstumsdynamik und gewann im Wholesale-Geschäft zusätzliche Marktanteile. Für das Geschäftsjahr 2025/26 erwartet das Unternehmen, dass das Wachstum beim konsolidierten Umsatz und beim normalisierten EBITA am unteren Ende der bisher kommunizierten Spannen von 5%–9% bzw. 14%–18% liegen wird (jeweils zu konstanten Wechselkursen). Die Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2025/26 werden am 18. Mai 2026 veröffentlicht.

Heute um 14:00 Uhr MEZ findet eine virtuelle Präsentation des Strategie-Updates und der mittelfristigen finanziellen Ziele statt, moderiert von CEO Eric Bernard und CFO Elodie Carr-Cingari.

Die Präsentation und der Link zum Video-Webcast sind verfügbar unter:
<https://www.sonova.com/de/investorenpraesentationen>

– Ende –

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 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.

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.