Medien- und Investorenmitteilung

Ad hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

Sonova HJ 2026/27: Ausblick nach starkem ersten Halbjahr angehoben

- **Halbjahresumsatz von CHF 1'834,1 Mio., plus 7,5% in Lokalwährungen und 6,7% in Schweizer Franken, mit Marktanteilsgewinnen dank Virto R, Grosskunden und der Lancierung von EON**
- **Starkes Umsatzwachstum im Hörgeräte-Segment von 9,0% in Lokalwährungen und 8,2% in Schweizer Franken, getragen von einem Anstieg von 11,0% im Wholesale- und 6,5% im Retail-Geschäft in Lokalwährungen; Wholesale gewinnt im elften Quartal in Folge Marktanteile**
- **Kern-EBIT von CHF 384,0 Mio., plus 22,9% in Lokalwährungen und 21,4% in Schweizer Franken, dank starkem operativem Leverage und Kostendisziplin; ausgewiesener EBIT CHF 372,0 Mio.**
- **Lancierungen von EON, Roger On Sphere und Integro, Retail-Ausbau, breites geografisches Wachstum und operative Transformation belegen konsequente Strategieumsetzung**
- **Prognose für das Gesamtjahr 2026/27 angehoben: Umsatzwachstum von 6–8% (zuvor 5–8%) und Wachstum des Kern-EBIT von 10–13% (zuvor 7–10%), jeweils in Lokalwährungen**

Kennzahlen Sonova Gruppe

1. April bis 30. September, in CHF Mio., wenn nicht anders erwähnt	2026	2025 angepasst [1)]	Veränderung in CHF	Veränderung in Lokalwährungen
Umsatz	1'834,1	1'718,7	6,7%	7,5%
Bruttoertrag	1'364,9	1'240,3	10,0%	10,8%
EBIT	372,0	279,9	32,9%	34,6%
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF) von weitergeführten Geschäftsbereichen	5,18	3,46	49,6%	52,0%
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (CHF) inkl. zum Verkauf bestimmter Geschäftsbereiche	4,22	3,16	33,5%	35,8%
Operativer Free Cash Flow	287,0	89,7	219,9%	
ROCE	20,9%	19,5%		
Kern-Bruttoertrag [2)]	1'369,7	1'243,5	10,2%	11,0%
Kern-EBIT [2)]	384,0	316,4	21,4%	22,9%
Kern-EBIT-Marge [2)]	20,9%	18,4%		
Unverwässerter Kerngewinn pro Aktie von weitergeführten Geschäftsbereichen (CHF) [2)]	5,37	3,96	35,6%	37,8%

1) Die Vergleichsinformationen wurden für zum Verkauf bestimmte Geschäftsbereiche angepasst, wenn nicht anders erwähnt.

2) Für Details siehe Tabelle "Überleitung von Non-GAAP Finanzkennzahlen" im Dokument "Financial Information 1HY 2026/27".

Sonova Holding AG
Laubisrütistrasse 28
8712 Stäfa
Switzerland

Phone +41 58 928 33 33
info@sonova.com
www.sonova.com

Stäfa (Schweiz), 12. November 2026 – Die Sonova Holding AG (SWX: SOON), führender Anbieter innovativer Hörlösungen, erzielte im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2026/27 ein starkes Ergebnis. Der Gruppenumsatz erreichte CHF 1'834,1 Mio., ein Anstieg um 7,5% in Lokalwährungen und 6,7% in Schweizer Franken. Marktanteilsgewinne wurden durch Virto R, Grosskunden und die Lancierung von EON getragen. Das Hörgeräte-Segment verzeichnete ein breit abgestütztes Wachstum; der Umsatz stieg um 9,0% in Lokalwährungen und 8,2% in Schweizer Franken. Treiber waren höhere Volumen und eine positive Entwicklung der durchschnittlichen Verkaufspreise im Wholesale- und Retail-Geschäft. Der Umsatz im Wholesale-Geschäft wuchs um 11,0% in Lokalwährungen und 10,0% in Schweizer Franken, unterstützt durch anhaltende Marktanteilsgewinne. Im Retail-Geschäft stieg der Umsatz um 6,5% bzw. 6,0%. Wholesale erzielte im elften Quartal in Folge Marktanteilsgewinne gegenüber dem Vorjahr. Der Kern-EBIT stieg dank starkem operativem Leverage und Kostendisziplin um 22,9% in Lokalwährungen und 21,4% in Schweizer Franken auf CHF 384,0 Mio.; der ausgewiesene EBIT erreichte CHF 372,0 Mio. Die erfolgreichen Lancierungen von EON, Roger On Sphere und Integro, der weitere Ausbau des Retail-Geschäfts, das Wachstum in allen Regionen und Fortschritte im operativen Transformationsprogramm belegen die Umsetzung der strategischen Prioritäten von Sonova. Aufbauend auf der starken Entwicklung im ersten Halbjahr hebt Sonova den Ausblick für das Geschäftsjahr 2026/27 an und erwartet neu ein Umsatzwachstum von 6–8% sowie ein Wachstum des Kern-EBIT von 10–13%, jeweils in Lokalwährungen.

«Dank unserer Innovationsführerschaft bringen EON, Roger On Sphere und Integro spürbare Fortschritte bei Hörleistung und Hörerlebnis. EON übertrifft bereits unsere Erwartungen: Hervorragende Klangqualität in einem kleineren Gerät und erstklassige Konnektivität haben seit der Lancierung zu Wachstum und Marktanteilsgewinnen beigetragen», sagt Eric Bernard, CEO von Sonova.

Innovation und Wachstum durch konsequente Strategieumsetzung

Sonova setzt fortschrittliche Technologie in bessere Hörerlebnisse im Alltag um. Phonak Audéo EON, unsere neue Hörgeräteplattform mit Ex-Hörer (Receiver-in-Canal, RIC), integriert unsere neueste Echtzeit-KI in ein kleineres und leichteres Design, kombiniert mit erstklassiger Konnektivität und verbesserter Windgeräusch-Unterdrückung. EON wurde entwickelt, damit Menschen Sprache in anspruchsvollen Umgebungen klarer, mit weniger Höranstrengung, natürlicherem Klang und längerer Akkulaufzeit verstehen können. Roger On Sphere, unser neuestes Remote-Mikrofon, verbessert das Sprachverstehen über grössere Distanzen sowie in lauten Gesprächssituationen mit mehreren Sprechern. Und mit Integro, dem neuen Cochlea-Implantat-Soundprozessor, bietet Advanced Bionics Menschen mit Cochlea-Implantaten die KI von Phonak, eine verbesserte Klanglokalisierung und Roger-Konnektivität. Zusammen erweitern diese Innovationen unsere Technologie über Hörgeräte, Remote-Mikrofone und Cochlea-Implantate hinweg und helfen mehr Menschen, klarer, sicherer und unbeschwerter zu hören.

Anhaltende Marktanteilsgewinne im Wholesale-Geschäft und solides organisches Wachstum im Retail-Geschäft erweitern die Marktpräsenz von Sonova. Im Retail-Geschäft wächst Sonova weiter durch gezielte Zukäufe und liegt beim angestrebten jährlichen Investitionsvolumen von CHF 80–100 Mio. auf Kurs. Dieser disziplinierte Ansatz stützt sich auf Kern-EBIT und ROCE als zentrale Messgrössen für Profitabilität und Kapitalrendite. Zu den jüngsten Akquisitionen zählt Høreservice Danmark, ein führender Anbieter mobiler Hörversorgung, der das bestehende Filialnetz ergänzt und als Modell für ähnliche Angebote in weiteren

Märkten dienen könnte. Hinzu kommt Harbor Audiology, ein Premiumanbieter für Hörversorgung im US-Bundesstaat Washington, der Sonovas Präsenz im pazifischen Nordwesten stärkt.

Ein anhaltender Fokus auf Lieferzuverlässigkeit, Qualität und regionale Fertigungskapazitäten unterstützte die Einführung von EON. Darüber hinaus trieb Sonova Initiativen voran, um die Abläufe für Kunden zu vereinfachen und den Service weiter zu verbessern. Gleichzeitig machten Programme zur integrierten Absatz- und Produktionsplanung, zur kontinuierlichen Prozessverbesserung, zur kostenorientierten Produktentwicklung, zur Standortoptimierung und zur Automatisierung im Berichtszeitraum weitere Fortschritte. Gemeinsam stärken diese Massnahmen Sonovas Fähigkeit, zuverlässig, in hoher Qualität und kosteneffizient zu liefern. Zugleich legen sie die Basis für die am Strategie-Update im März 2026 kommunizierten angestrebten Einsparungen von CHF 90 Mio. in Produktion und Lieferkette sowie eine höhere Bruttomarge.

Anhaltende Marktanteilsgewinne in einem wachsenden Markt

Sonova gewann im ersten Halbjahr 2026/27 weiter Marktanteile. Auf Grundlage der verfügbaren Daten für beobachtete Märkte und der Schätzungen von Sonova wuchs der globale Hörgerätemarkt im Berichtszeitraum um rund 5%, wobei sich das Wachstum im zweiten Quartal beschleunigte. Vor diesem Hintergrund geht Sonova nun von einem Marktwachstum von 3–5% für das Gesamtjahr aus, gegenüber zuvor 2–4%.

Finanzielle Entwicklung

Nach einer strategischen Portfolio-Überprüfung gab Sonova am 23. März 2026 die Absicht bekannt, das Consumer-Hearing-Geschäft zu veräussern. Der Verkaufsprozess verläuft planmässig; der Abschluss wird im Geschäftsjahr 2026/27 erwartet. Per 30. September 2026 erfüllt das Geschäft weiterhin die Kriterien für die Klassifizierung und die Darstellung als zum Verkauf bestimmter Geschäftsbereich. Die Vergleichszahlen für die sechs Monate bis 30. September 2025 wurden entsprechend angepasst. Sofern nicht anders angegeben, beziehen sich sämtliche Zahlen und Wachstumsraten auf die weitergeführten Geschäftsbereiche.

Starkes Wachstum – Marktanteile weiter ausgebaut

Der Umsatz der Sonova Gruppe erreichte im ersten Halbjahr 2026/27 CHF 1’834,1 Mio., ein Anstieg um 7,5% in Lokalwährungen und 6,7% in Schweizer Franken. Getragen wurde das Wachstum von der starken Entwicklung im Hörgeräte-Segment mit anhaltenden Marktanteilsgewinnen im Wholesale-Geschäft und solidem organischem Wachstum im Retail-Geschäft. Ein zweistelliges prozentuales Wachstum in Asien/Pazifik wurde durch ein starkes, breit abgestütztes Wachstum in Nordamerika, EMEA und LATAM ergänzt. Gebremst wurde das Wachstum wie erwartet durch das Cochlea-Implantate-Segment, wo anhaltender Marktdruck in China und den USA die Geschäftsentwicklung belastete. Wechselkursbewegungen minderten den ausgewiesenen Umsatz um CHF 13,7 Mio. und das Wachstum in Schweizer Franken um 0,8 Prozentpunkte.

Umsatz nach Regionen

1. April bis 30. September, in CHF Mio.	2026			2025 angepasst[1)]	
	Umsatz	Anteil	Veränderung in Lokal-währungen	Umsatz	Anteil
EMEA & LATAM	992,9	54%	6,8%	933,2	54%
Nordamerika	654,3	36%	7,5%	618,4	36%
Asien/Pazifik	186,9	10%	11,4%	167,1	10%
Gesamtumsatz	**1'834,1**	**100%**	**7,5%**	**1'718,7**	**100%**

[1)] Die Vergleichsinformationen wurden für zum Verkauf bestimmte Geschäftsbereiche angepasst.

Breit abgestütztes Wachstum in allen Regionen

Der Umsatz in EMEA und LATAM stieg um 6,8% in Lokalwährungen und 6,4% in Schweizer Franken auf CHF 992,9 Mio. Das Wachstum war breit abgestützt und wurde durch eine anhaltende Dynamik im Wholesale- und Retail-Geschäft unterstützt. Deutschland leistete den grössten Beitrag, ergänzt durch gutes Wachstum in weiteren wichtigen Märkten und im Distributoren-Geschäft. Die Region profitierte von der anhaltenden Nachfrage nach den neuesten Produktplattformen im Wholesale-Geschäft und von einem deutlichen organischen Wachstum im Retail-Geschäft.

Der Umsatz in Nordamerika stieg um 7,5% in Lokalwährungen und 5,8% in Schweizer Franken auf CHF 654,3 Mio. Haupttreiber war ein niedriges zweistelliges prozentuales Wachstum im Wholesale-Geschäft, unterstützt durch Marktanteilsgewinne mit den neuesten Innovationen und erweiterten Geschäftsbeziehungen mit Grosskunden. Zudem profitierte der Umsatz vom Wachstum der Lieferungen an das US-amerikanische Department of Veterans Affairs (VA), wo Sonova weiterhin eine führende Position innehat. Das Retail-Geschäft sowohl in den USA als auch in Kanada wuchs leicht, während der Umsatz mit Cochlea-Implantaten zurückging.

Der Umsatz in Asien/Pazifik stieg um 11,4% in Lokalwährungen und 11,9% in Schweizer Franken auf CHF 186,9 Mio. Im Hörgeräte-Segment erzielte die Region ein Wachstum im mittleren Zehnerprozentbereich, angeführt von Australien, China und Japan. Das sehr starke Wachstum in Japan profitierte von der anhaltenden Dynamik der neuesten Produktplattformen, darunter Virto R. Gedämpft wurde das regionale Wachstum durch das Cochlea-Implantate-Geschäft in China nach der Einführung der volumenbasierten Beschaffung (Volume-Based Procurement, VBP).

Deutliche Verbesserung der Profitabilität

Im ersten Halbjahr 2026/27 beliefen sich die Restrukturierungskosten auf CHF 6,7 Mio. (1HJ 2025/26: CHF 7,9 Mio.), die Transaktions- und Integrationskosten im Zusammenhang mit Akquisitionen auf CHF 0,4 Mio. (1HJ 2025/26: CHF 0,3 Mio.). Die Überprüfung der Produkthaftungsrückstellungen für ein Legacy-Produkt im Cochlea-Implantate-Segment führte zu einem zusätzlichen Aufwand von CHF 5,0 Mio. Der Vorjahreszeitraum enthielt Rechtskosten von CHF 28,2 Mio.

Kern-Zahlen und -Wachstumsraten beinhalten akquisitionsbedingte Amortisationen und schliessen die oben genannten Sondereffekte aus. Weitere Einzelheiten finden Sie in der Tabelle «Reconciliation of non-GAAP financial measures» im Dokument Financial Information 1HY 2026/27 (in englischer Sprache).

Der ausgewiesene Bruttoertrag belief sich auf CHF 1'364,9 Mio. Der Kern-Bruttoertrag erreichte CHF 1'369,7 Mio., ein Anstieg um 11,0% in Lokalwährungen und 10,2% in Schweizer Franken. Unterstützt wurde die Entwicklung durch starkes Volumenwachstum und eine positive Entwicklung der durchschnittlichen Verkaufspreise im Wholesale- und Retail-Geschäft. Höhere Umsätze, konsequente operative Umsetzung und der Wegfall vorübergehender Kosten im Vorjahreszeitraum für den Aufbau und die Regionalisierung der Fertigungs- und Logistikstandorte steigerten den Bruttoertrag. Die ausgewiesene Bruttomarge erreichte 74,4%, gegenüber 72,2% im Vorjahreszeitraum.

Die ausgewiesenen betrieblichen Aufwendungen beliefen sich auf CHF 992,9 Mio. (1HJ 2025/26: CHF 960,3 Mio.). Die betrieblichen Kernaufwendungen betrugen CHF 985,7 Mio., ein Anstieg um 6,9% in Lokalwährungen und 6,3% in Schweizer Franken. Dank Kostendisziplin stiegen die betrieblichen Aufwendungen in Lokalwährungen etwas weniger stark als der Umsatz; gegenläufig wirkte teilweise der negative operative Leverage im Cochlea-Implantate-Segment.

Die Kernaufwendungen für Forschung und Entwicklung beliefen sich auf CHF 107,4 Mio., ein Anstieg um 4,2% in Lokalwährungen und 3,9% in Schweizer Franken. Die Gruppe investierte weiterhin in Innovation und unterstützte damit die Lancierungen von EON, Roger On Sphere und Integro sowie die kontinuierliche Weiterentwicklung der Technologieplattformen von Sonova.

Die Kernaufwendungen für Vertrieb und Marketing stiegen um 7,8% in Lokalwährungen und 7,3% in Schweizer Franken auf CHF 702,0 Mio. Dies widerspiegelt weitere Investitionen in die Lead-Generierung im Retail-Geschäft und koordinierte Produkteinführungen. Die Kernaufwendungen für Administration stiegen um 4,9% in Lokalwährungen und 4,7% in Schweizer Franken auf CHF 177,3 Mio. – Ausdruck der anhaltenden Kostendisziplin. Die übrigen Kernerträge beliefen sich auf CHF 1,0 Mio. (1HJ 2025/26: CHF -0,2 Mio.).

Der Kern-EBIT stieg um 22,9% in Lokalwährungen und 21,4% in Schweizer Franken auf CHF 384,0 Mio. (1HJ 2025/26: CHF 316,4 Mio.), was einer Marge von 20,9% entspricht (1HJ 2025/26: 18,4%). Die Verbesserung widerspiegelt einen starken operativen Leverage dank höheren Umsätzen, eine positive Entwicklung der durchschnittlichen Verkaufspreise und ein diszipliniertes Kostenmanagement, teilweise geschmälert durch die schwächere Entwicklung des Cochlea-Implantate-Segments und die anhaltenden Investitionen in Innovation, Digitalisierung und Operations.

Der ausgewiesene Betriebsgewinn (EBIT) belief sich auf CHF 372,0 Mio. (1HJ 2025/26: CHF 279,9 Mio.), ein Anstieg um 34,6% in Lokalwährungen und 32,9% in Schweizer Franken. Der Nettofinanzaufwand, einschliesslich des Ergebnisses assoziierter Gesellschaften und Joint Ventures, betrug CHF 0,8 Mio., gegenüber CHF 29,1 Mio. im Vorjahreszeitraum. Unterstützt wurde dies durch bessere Fremdwährungsergebnisse und Mark-to-Market-Gewinne auf Finanzanlagen. Die Ertragssteuern beliefen sich auf CHF 62,7 Mio. (1HJ 2025/26: CHF 40,8 Mio.). Der unverwässerte Gewinn pro Aktie aus

weitergeführten Geschäftsbereichen erreichte CHF 5,18, ein Anstieg um 52,0% in Lokalwährungen und 49,6% in Schweizer Franken. Der Kerngewinn pro Aktie aus weitergeführten Geschäftsbereichen stieg um 37,8% in Lokalwährungen und 35,6% in Schweizer Franken auf CHF 5,37 (1HJ 2025/26: CHF 3,96).

Der zum Verkauf bestimmte Geschäftsbereich Consumer-Hearing erzielte einen Umsatz von CHF 114,8 Mio. (1HJ 2025/26: CHF 96,8 Mio.). Der Verlust nach Steuern aus zum Verkauf bestimmten Geschäftsbereiche belief sich auf CHF 56,8 Mio. Darin enthalten sind ein Verlust von CHF 68,3 Mio. aus der Bewertung zum Fair Value abzüglich Veräusserungskosten sowie der damit verbundene Ertragssteuereffekt von CHF 12,1 Mio. Sonova hatte im Strategie-Update vom März 2026 die Absicht zur Veräusserung des Geschäfts angekündigt; der Prozess verläuft planmässig. Der unverwässerte Gewinn pro Aktie einschliesslich zum Verkauf bestimmter Geschäftsbereiche stieg in Schweizer Franken um 33,5% auf CHF 4,22 (1HJ 2025/26: CHF 3,16).

Hörgeräte-Segment – Starkes Wachstum und anhaltende Marktanteilsgewinne

Der Umsatz im Hörgeräte-Segment erreichte CHF 1’716,7 Mio., ein Anstieg um 9,0% in Lokalwährungen und 8,2% in Schweizer Franken. Das organische Wachstum betrug 8,4%; Akquisitionen trugen CHF 9,0 Mio. bzw. 0,6 Prozentpunkte zum Wachstum bei.

Umsatz nach Geschäftsbereichen – Hörgeräte-Segment

1. April bis 30. September, in CHF Mio.	2026			2025 angepasst[1)]	
	Umsatz	Anteil	Veränderung in Lokal-währungen	Umsatz	Anteil
Wholesale-Geschäft	968,1	56%	11,0%	879,9	55%
Retail-Geschäft	748,6	44%	6,5%	706,5	45%
Total Hörgeräte-Segment	**1’716,7**	**100%**	**9,0%**	**1’586,4**	**100%**

[1)] Die Vergleichsinformationen wurden für zum Verkauf bestimmte Geschäftsbereiche angepasst.

Der Umsatz im Wholesale-Geschäft stieg um 11,0% in Lokalwährungen und 10,0% in Schweizer Franken auf CHF 968,1 Mio. Das Wachstum beruhte auf höheren Volumen und profitierte zusätzlich von einer positiven Entwicklung der durchschnittlichen Verkaufspreise. Die jüngsten Produktneuheiten entwickelten sich weiterhin stark, allen voran Virto R und Infinio Ultra; die Lancierung von EON leistete gegen Ende des Berichtszeitraums einen Beitrag. Die USA waren der grösste Wachstumstreiber, einschliesslich des Beitrags aus erweiterten Geschäftsbeziehungen mit Grosskunden und höheren Lieferungen an das US-amerikanische Department of Veterans Affairs (VA), wo Sonova weiterhin eine führende Position innehat. Einen bedeutenden Beitrag leisteten zudem Deutschland und mehrere Märkte in Asien/Pazifik.

Der Umsatz im Retail-Geschäft stieg um 6,5% in Lokalwährungen und 6,0% in Schweizer Franken auf CHF 748,6 Mio. Das solide organische Wachstum von 5,2% wurde von höheren Volumen und einer positiven Entwicklung der durchschnittlichen Verkaufspreise getragen, unterstützt durch weitere Investitionen in gezielte Lead-Generierung. Deutschland, Polen, Italien und Brasilien gehörten zu den wichtigsten

Wachstumstreibern, ergänzt durch eine positive Dynamik in weiteren Märkten in Europa, Lateinamerika und Asien/Pazifik. Aufgrund der geringeren Akquisitionstätigkeit im Vorjahr betrug der Wachstumsbeitrag aus Akquisitionen 1,3 Prozentpunkte.

Der Kern-EBIT des Hörgeräte-Segments erreichte CHF 377,1 Mio. (1HJ 2025/26: CHF 303,1 Mio.), ein Anstieg um 26,1% in Lokalwährungen und 24,4% in Schweizer Franken. Dies entspricht einer Marge von 22,0% (1HJ 2025/26: 19,1%). Der ausgewiesene EBIT stieg um 25,4% in Schweizer Franken auf CHF 372,8 Mio. (1HJ 2025/26: CHF 297,3 Mio.), was einer ausgewiesenen EBIT-Marge von 21,7% entspricht (1HJ 2025/26: 18,7%). Starkes Umsatzwachstum und eine positive Entwicklung der durchschnittlichen Verkaufspreise führten zu einem erheblichen operativen Leverage. Gleichzeitig ermöglichte ein diszipliniertes Kostenmanagement weitere Investitionen in Innovation, Lead-Generierung und strategische Wachstumsinitiativen.

Cochlea-Implantate-Segment – Weiterhin unter Druck bei Systemen und Upgrades

Der Umsatz im Cochlea-Implantate-Segment belief sich auf CHF 117,4 Mio., ein Rückgang um 10,2% in Lokalwährungen und 11,2% in Schweizer Franken. Wie erwartet wurde die Entwicklung durch tiefere Systemverkäufe in China nach der Umstellung auf VBP sowie durch tiefere Systemverkäufe in den USA beeinträchtigt. Auch der Umsatz mit Upgrades ging im Vorfeld der Markteinführung von Integro zurück. Integro wurde im Oktober 2026 nach der TÜV-Zulassung in Europa lanciert; die Einführung in den USA steht noch aus und hängt von der Zulassung durch die FDA ab. Das Wachstum in mehreren entwickelten und aufstrebenden Märkten, darunter Kanada, Brasilien, Indien und Teile Europas, konnte die Rückgänge nicht kompensieren.

Umsatz nach Produktgruppen – Cochlea-Implantate-Segment

1. April bis 30. September, in CHF Mio.	2026			2025	
	Umsatz	Anteil	Veränderung in Lokal-währungen	Umsatz	Anteil
Cochlea-Implantat-Systeme	88,6	75%	(2,9%)	92,2	70%
Upgrades und Zubehör	28,8	25%	(27,2%)	40,0	30%
Total Cochlea-Implantate-Segment	**117,4**	**100%**	**(10,2%)**	**132,2**	**100%**

Der Kern-EBIT erreichte CHF 7,1 Mio. (1HJ 2025/26: CHF 13,9 Mio.), ein Rückgang um 49,1% in Lokalwährungen und 48,7% in Schweizer Franken. Dies entspricht einer Marge von 6,1% (1HJ 2025/26: 10,5%) und widerspiegelt den negativen operativen Leverage auf dem tieferen Umsatzniveau. Der ausgewiesene EBIT des Cochlea-Implantate-Segments wies einen Verlust von CHF 0,9 Mio. aus, gegenüber einem Verlust von CHF 17,3 Mio. im Vorjahreszeitraum.

Cash Flow und Bilanz

Der Mittelzufluss aus Geschäftstätigkeit der weitergeführten Geschäftsbereiche stieg auf CHF 378,1 Mio. (1HJ 2025/26: CHF 258,7 Mio.). Ein deutlich höherer Gewinn vor Steuern und tiefere Steuerzahlungen machten den höheren Mittelabfluss aus dem Nettoumlaufvermögen – vor allem infolge des geplanten Lageraufbaus und höherer Forderungen im Zusammenhang mit Produkteinführungen – mehr als wett. Der Rückgang der Steuerzahlungen ist auf Unterschiede bei der zeitlichen Staffelung zwischen den beiden Perioden zurückzuführen.

Der operative Free Cash Flow stieg auf CHF 287,0 Mio. (1HJ 2025/26: CHF 89,7 Mio.). Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte beliefen sich auf CHF 62,8 Mio. (1HJ 2025/26: CHF 46,2 Mio.).

Der Mittelabfluss für Akquisitionen (abzüglich übernommener flüssiger Mittel) belief sich auf CHF 20,7 Mio. (1HJ 2025/26: CHF 29,4 Mio.). Dies widerspiegelt den anhaltenden Ausbau des Retail-Netzwerks durch Akquisitionen. Der Free Cash Flow stieg von CHF 60,3 Mio. auf CHF 266,2 Mio. Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeiten der weitergeführten Geschäftsbereiche belief sich auf CHF 319,0 Mio. und widerspiegelt hauptsächlich die Dividendenzahlung von CHF 279,8 Mio.

Die flüssigen Mittel beliefen sich per 30. September 2026 auf CHF 677,7 Mio., gegenüber CHF 721,9 Mio. am Ende des Geschäftsjahres 2025/26. Das Nettoumlaufvermögen stieg von CHF 250,4 Mio. am Ende des Geschäftsjahres 2025/26 auf CHF 300,0 Mio. Das investierte Kapital erhöhte sich von CHF 3’519,4 Mio. auf CHF 3’787,0 Mio.

Das Eigenkapital der Gruppe stieg von CHF 2’635,8 Mio. am Ende des Geschäftsjahres 2025/26 auf CHF 2’808,9 Mio. Der Eigenfinanzierungsgrad erhöhte sich von 46,8% am Geschäftsjahresende auf 47,4%. Die Nettoverschuldung betrug CHF 1’072,4 Mio., gegenüber CHF 994,3 Mio. Das Verhältnis Nettoverschuldung/EBITDA sank von 1,4x im September 2025 auf 1,1x und entsprach damit dem Niveau am Ende des Geschäftsjahres 2025/26. Die Rendite auf das investierte Kapital (ROCE) erreichte 20,9% (1HJ 2025/26: 19,5%).

Ausblick 2026/27

Gestützt auf die Entwicklung im ersten Halbjahr hebt Sonova die Prognose für das Gesamtjahr an. Der revidierte Ausblick trägt der Umsatz- und Ertragsentwicklung der Gruppe sowie der aktualisierten Annahme zum Wachstum des Hörgerätemarktes Rechnung. Sonova setzt ihre strategischen Prioritäten weiterhin gezielt um – mit Investitionen in Innovation und Wachstum bei gleichzeitig konsequenter Kostendisziplin.

Für das Geschäftsjahr 2026/27 erwartet Sonova neu einen Anstieg des konsolidierten Umsatzes um 6–8% (zuvor 5–8%) und ein Wachstum des Kern-EBIT von 10–13% (zuvor 7–10%), jeweils in Lokalwährungen.

Unter Berücksichtigung der Wechselkurse per Anfang November 2026 erwartet Sonova für das Geschäftsjahr 2026/27 einen weitgehend neutralen Währungseffekt auf das Umsatz- und Kern-EBIT-Wachstum in Schweizer Franken. Der tatsächliche Effekt hängt von der Wechselkursentwicklung im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres ab.

Die Präsentation zu den Halbjahresergebnissen 2026/27 und das Dokument «Financial Information 1HY 2026/27» (auf Englisch) mit dem verkürzten konsolidierten Zwischenabschluss und dem Anhang sind auf unserer Website verfügbar unter: https://www.sonova.com/de/finanzberichte/

– Ende –

Kontakte:

Investor Relations

Peter Dickson +41 58 928 28 20
Thomas Bernhardsgrütter +41 58 928 33 44

ir@sonova.com

Media Relations

Willy-Andreas Heckmann +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 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 zukunftsgerichtete Aussagen, die keine Garantie für die zukünftige Entwicklung darstellen. Diese Aussagen beruhen auf Einschätzungen und Annahmen des Managements in Bezug auf zukünftige Ereignisse und die Geschäftsentwicklung. Sie unterliegen Risiken und Unsicherheiten, einschliesslich, aber nicht beschränkt auf, zukünftige globale Wirtschaftsbedingungen, Wechselkurse, gesetzliche Bestimmungen, Marktbedingungen, Aktivitäten von Wettbewerbern und andere Faktoren ausserhalb der Kontrolle von Sonova. Sollten sich eines oder mehrere dieser Risiken oder Unsicherheiten verwirklichen oder sollten sich zugrunde liegende Annahmen als falsch erweisen, können die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den prognostizierten oder erwarteten Ergebnissen abweichen. Jede zukunftsgerichtete Aussage gilt nur zum Zeitpunkt ihrer Abgabe, und Sonova übernimmt keine Verpflichtung, zukunftsgerichtete Aussagen öffentlich zu aktualisieren oder zu revidieren, ausser soweit dies gesetzlich vorgeschrieben ist.

Sonova Aktien (Ticker-Symbol: SOON, Valorennummer: 1254978, ISIN: CH0012549785) sind seit 1994 an der SIX Swiss Exchange kotiert. Die Wertpapiere von Sonova wurden und werden nicht gemäss dem U.S. Securities Act von 1933 in der jeweils gültigen Fassung (der «U.S. Securities Act») oder den anwendbaren Wertpapiergesetzen eines Bundesstaates der Vereinigten Staaten von Amerika registriert und dürfen in den Vereinigten Staaten von Amerika nur im Rahmen einer Ausnahme von den Registrierungspflichten nach dem U.S. Securities Act und unter Einhaltung der anwendbaren bundesstaatlichen Wertpapiergesetze angeboten oder verkauft werden; ausserhalb der Vereinigten Staaten von Amerika dürfen sie Nicht-U.S.-Personen in Übereinstimmung mit Regulation S des U.S. Securities Act angeboten oder verkauft werden.