

## Selskabsmeddelelse nr. 2011-04

12. maj 2011

### Periodemeddelelse, første kvartal

#### Fortsat stærkt momentum i alle forretningsaktiviteter sikrer høj vækst i årets første kvartal

- William Demant Holding-koncernen har i årets første kvartal leveret meget tilfredsstillende organisk vækst inden for alle forretningsaktiviteter og har således vundet betydelige markedsandele.
- Selskabets seneste produktlanceringer baseret på Oticons anden generation af trådløs teknologi har været særdeles vellykkede, og væksten er bredt funderet i den samlede produktportefølje og inden for alle produktsegmenter.
- Stordriftsfordele og fokus på omkostningerne har gjort, at de underliggende omkostninger som planlagt er steget langsommere end omsætningen.
- De tidligere udmeldte forventninger til 2011 fastholdes, herunder at koncernens engrossalg af høreapparater forventes at overstige markedsvæksten med 4-8 procentpoint.

#### Markedets udvikling

Det globale høreapparatmarked har i første kvartal oplevet en pæn stykvækst, som ligger i den høje ende af vores forventninger til helåret, men som til dels skal ses i lyset af det hårde vintervejr i den tilsvarende periode sidste år. Vækstbilledet understøtter dog vores generelle opfattelse af et stabilt globalt høreapparatmarked med en støt stigende efterspørgsel – primært som følge af den voksende ældrebefolkning.

Det amerikanske høreapparatmarked har i årets første tre måneder udviklet sig ganske pænt, og en samlet vækst på omkring 5 % er højere end den gennemsnitlige vækst i de sidste par årtier. Væksten i den private del af det amerikanske marked synes – efter et 2010 med lav vækst – atter at være stigende og på niveau med den historiske vækst. Efterspørgslen fra Veterans Affairs (VA) udgør omkring 20 % af det samlede amerikanske marked og er stadig større end væksten i den private del af markedet. Bag øretapparater (BTE) synes, ligesom det er tilfældet på andre høreapparatmarkeder, fortsat at vinde indpas på det amerikanske marked, hvor der ellers historisk har været solgt flere i øretapparater (ITE). Vi vurderer således, at mere end to tredjedele af alle solgte apparater i USA er BTE-apparater, og at mere end en tredjedel af disse er de såkaldte Receiver-In-The-Ear-apparater (RITE). William Demant-koncernen har siden lanceringen af Oticon Delta tilbage i 2006 i høj grad været med til at udvikle markedet for RITE-løsninger, og denne position har givetvis været en væsentlig årsag til, at koncernen i de senere år har vundet vigtige markedsandele i USA.

De større europæiske høreapparatmarkeder har generelt klaret sig godt i første kvartal, og selvom der er stor variation i væksten fra land til land, og selvom der kun i begrænset omfang er tilgængelige og pålidelige statistikker, vurderes stykvæksten at have ligget i den øvre ende af vores helårsforventninger om en stykvækst på 2-4 %. Japan har som forventet lidt under – og lider stadig under – det tragiske jordskælv i marts og følgerne heraf, hvilket må vurderes at være hovedårsagen til den svagt negative vækst i første kvartal.

Der er sædvanligvis kun ringe gennemsnitlighed i udviklingen i den gennemsnitlige salgspris, og fraværet af officielle statistikker betyder derfor, at vores vurdering i høj grad er baseret på et skøn. Generelt set hænger stigninger i den gennemsnitlige salgspris til dels sammen med producentens evne til at levere yderligere fordele til slutbrugeren og således graden af innovation i nye produkter. På baggrund af indtryk fra den netop afholdte AudiologyNOW!-kongres i Chicago vurderer vi, at konkurrencebilledet på produktsiden er uændret, og vi har derfor ikke fundet anledning til at ændre vores vurdering af udviklingen i den gennemsnitlige salgspris. Det er således fortsat vores bedste overbevisning, at den gennemsnitlige salgspris i markedet har udviklet sig fladt eller svagt negativt i årets første kvartal, og at denne udvikling vil fortsætte i resten af 2011.

### **Høreapparater**

Koncernens kerneforretning – engrossalg af høreapparater – har leveret meget tilfredsstillende vækst i årets første kvartal og dermed vundet betydelige markedsandele.

Vi har siden lanceringen af Oticon Agil i begyndelsen af marts 2010 haft stor succes med vores anden generation af trådløs teknologi, og med de seneste produktlanceringer er Oticons RISE 2-plattform nu tilgængelig i alle priskategorier fra den øvre ende af lavprissegmentet til højprissegmentet, ligesom platformen også er tilgængelig i Super Power- og pædiatrisegmenterne. Den unikke RISE 2-teknologi giver slutbrugeren betydelige audiologiske fordele, hvilket understøttes af diverse slutbrugerundersøgelser. Ud over at vi har sat nye audiologiske standarder med de nye produktfamilier, har vi også formået at gennemføre nogle særdeles effektive produktlanceringer, hvor vi på ganske få uger har lanceret de nye produktfamilier på alle større markeder og i samtlige produktvarianter.

Salget af Oticon Agil har også i første kvartal ligget på et relativt højt niveau og bidraget positivt til stykvæksten. Oticon Agil har været i stand til at fastholde momentum i salget, og årsagen til denne succes skal findes i en kombination af produktets unikke audiologiske forbedringer og det faktum, at ingen konkurrerende højprisapparater indtil videre har formået at levere yderligere signifikante brugerfordele. Produktfamilierne Oticon Acto og Oticon Ino har som ventet bidraget væsentligt til stykvæksten i perioden, og disse produktfamilier, som er positioneret i henholdsvis midtprissegmentet og den øvre ende af lavprissegmentet, forventes også i den resterende del af året at ville bidrage betydeligt til stykvæksten. Endelig har såvel Super Power-apparatet Oticon Chili og det pædiatriske apparat Oticon Safari bidraget positivt til stykvæksten. Det er tydeligt, at Oticons nuværende stærke momentum ikke bare skyldes et enkelt produkt, men er et resultat af en næsten komplet og opdateret produktportefølje.

Bernafon har i første kvartal leveret en pæn stykvækst, som især er drevet af volumenproduktet Inizia. Bernafon har netop introduceret højprisproduktet Bernafon Chronos, som markerer starten på en ny produktcyklus.

Driften og integrationen af de aktiviteter, som blev overtaget i forbindelse med købet af Otix Global pr. 30. november 2010, forløber tilfredsstillende. Med lanceringen af Groove (micro-CIC-apparat) og Varicom, der tilbyder trådløse funktionaliteter, er der taget et stort skridt hen imod den planlagte re-vitalisering af Sonics produktportefølje.

Koncernens salg til VA er fortsat støt stigende, og koncernens samlede markedsandel er nu oppe på knap 10 %. Salget til de britiske sundhedsmyndigheder (NHS) har udviklet sig tilfredsstillende, og vi vurderer, at vi har fastholdt vores hidtidige høje markedsandel.

Koncernens detailaktiviteter har i første kvartal leveret en tilfredsstillende organisk vækst, og forretningen udvikler sig i takt med det underliggende marked. Det er planmæssigt lykkedes at løse nogle af de udfordringer, som i 2010 prægede enkelte dele af detailforretningen, herunder en tilpasning af forretningsmodellen i Hidden Hearing i Storbritannien til de ændrede markedsvilkår.

Oticon Medical har i første kvartal fortsat ekspansionen ind på nye markeder, og sammenholdt med en generel opdatering, forstærkning og udvidelse af produktprogrammet forventer vi, at Oticon Medical for hele 2011 vil bidrage positivt til koncernens resultat.

### **Øvrige forretningsaktiviteter**

Diagnostiske Instrumenter har i første kvartal leveret en meget tilfredsstillende organisk omsætningsvækst, som vurderes at overstige den underliggende markedsvækst. Fremgangen har primært været at finde i USA og Europa, og dertil kan lægges tilkøbt vækst i Australien i forbindelse med overtagelsen af Otix Global og de dertil hørende diagnostiske distributionsaktiviteter. Personlig Kommunikation har i samme periode ligeledes leveret pæn organisk vækst, om end der er stor forskel på, hvordan de forskellige underaktiviteter har klaret sig. Sennheiser Communications har leveret høj tocifret organisk vækst som følge af et stærkt produktprogram, hvorimod Phonic Ear og FrontRow er ramt henholdsvis af svære markedsvilkår og budgetnedskæringer i den amerikanske undervisningssektor.

### **Forventninger**

Vi fastholder vores forventninger til 2011 som udmeldt i *Årsrapport 2010*, herunder at væksten i koncernens engrossalg af høreapparater vil overstige markedsvæksten med 4-8 procentpoint.



#### *Yderligere information:*

Adm. direktør Niels Jacobsen  
Telefon +45 39 17 71 00  
[www.demant.com](http://www.demant.com)

#### *Øvrige kontaktpersoner:*

Økonomidirektør Stefan Ingildsen  
IR-chef Søren B. Andersson  
IR Officer Morten Lehmann Nielsen