

Selskabsmeddelelse nr. 2016-08

10. maj 2016

Periodemeddelelse

Vigtig milepæl nået med introduktionen af Oticon Opn™ – et sandt paradigmeskift Vækst i alle forretningsaktiviteter – fastholdelse af forventningerne til 2016

- År til dato har koncernen realiseret en tilfredsstillende vækst i omsætningen i lokal valuta drevet af både organisk vækst og opkøb, hvoraf Audika er den største akquisition.
- Drevet af et stærkt salg i Europa realiserede koncernens høreapparatengrosforretning en solid stykvækstrate, der lå over markedets stykvækstrate. Den solide stykvækst blev til dels udlignet af et fald i den gennemsnitlige salgspris (ASP) som følge af ugunstige produkt-, kanal- og landemiksforskydninger.
- Koncernens detailforretning har været en af de vigtigste vækstdrivere år til dato, hvor vi har oplevet organisk vækst i alle regioner. Derudover har vi set en betydelig effekt af købet af Audika, som har leveret i henhold til de fastlagte planer.
- Oticon Medical fortsætter den kommercielle lancering af sit nye cochlear-implantatsystem (CI) kaldet Neuro, og vi oplever øget konkurrence inden for benforankrede høresystemer (BAHS). Generelt er væksten på det samlede marked for høreimplantater tilfredsstillende, men Oticon Medical er påvirket af den økonomiske afmatning på de olieafhængige markeder. Denne afmatning har ligeledes påvirket Diagnostiske Instrumenter, som har opnået beskeden vækst på et mat marked.
- På den årlige høreapparatkongres AudiologyNOW! i USA, der fandt sted i april, nåede koncernen en milepæl med introduktionen af Oticon Opn™, som både i teknologisk henseende, og hvad angår slutbrugerfordele, er et stort skridt fremad. Oticon Opn™ vil blive frigivet til salg i begyndelsen af juni 2016.
- I 2016 forventer vi at levere vækst i alle vores forretningsaktiviteter, og vi fastholder vores forventninger til 2016 om et resultat af primær drift (EBIT) på DKK 2,0-2,3 mia. Årets EBIT vil blive skævvredet mere end normalt hen imod andet halvår.

Markedsudvikling

Stykvækstraten på markedet højere end den historiske vækstrate

Det skønnes, at stykvækstraten på det globale høreapparatmarked år til dato har været højere end koncernens antagelse om en markedsvekstrate på 4-5 %. Markedet er karakteriseret ved høj vækst hos fx de store detailkæder og øvrige storkunder, mens væksten har været lavere, men dog positiv, hos de uafhængige dispensere.

Stykvækstraten på det amerikanske marked blev i de første tre måneder af året rapporteret til 10 %, hovedsageligt drevet af en vækst på 11 % på det kommercielle marked. Denne vækstrate var imidlertid drevet i vejret, idet yderligere to leverandører blev inkluderet i markedsstatistikkerne i første kvartal. Hvis vi justerer for dette, så vurderes det, at det samlede amerikanske marked er vokset med

ca. 6 % i første kvartal 2016. I den samme periode steg salget til Veterans Affairs (VA) med skønsmæssigt 5 %.

Vi mener, at stykvæksten i Europa år til dato har overgået det historiske gennemsnit, hvilket især skyldes udviklingen i Tyskland. Det tyske marked har oplevet svingende vækstrater i de seneste 24 måneder som følge af en ændring af reglerne for refusion, men vækstraterne på markedet forventes at normalisere sig fremadrettet. Som forventet steg efterspørgslen fra NHS i Storbritannien i første kvartal, da efterspørgslen i sammenligningsperioden var relativt lav.

Ud over fortsat skarp konkurrence så lægger kanal- og landemiksforskydninger fortsat pres på den gennemsnitlige salgspris på markedet. Vi skønner, at i værdi har det globale høreapparatmarked samlet set oplevet beskeden vækst år til dato.

Forretningens udvikling

Høreapparater: Stærk stykvækst drevet af kanaler med lavere gennemsnitlige salgspriser

Koncernens kerneforretning – engrossalg af høreapparater – har år til dato genereret solid stykvækst, der overstiger markedsvækstraten, til trods for den tidlige udmelding omkring Oticon Opn™, der lagde en lille dæmper på væksten i visse dele af vores engrosforretning.

Den positive stykvækst har været særligt tydelig i salget til kæder, til europæiske offentlige salgskanaler og på eksportmarkederne, hvor vi har oplevet betydelig vækst. I USA var koncernen påvirket af en nedgang i salget i højprissegmentet som følge af nylige lanceringer fra konkurrenterne samt udskudt salg forud for vores kommende højpris lancering. Vores markedsandel hos VA i USA er stadig forholdsvis stabil, og salget til NHS i Storbritannien er steget betydeligt, hvilket dog er sket på baggrund af lave sammenligningstal. Samlet set har produkt-, kanal- og landemiksforskydningerne haft en negativ effekt på koncernens gennemsnitlige salgspris år til dato – en udvikling vi dog forventer vil vende hen imod slutningen af 2016, når vi introducerer det nye højprisprodukt Oticon Opn™.

På den nyligt afholdte AudiologyNOW!-kongres, der fandt sted i Phoenix i Arizona i USA, tog Oticon med introduktionen af Oticon Opn™ et stort skridt fremad både i teknologisk henseende, og hvad angår slutbrugerfordele. Det nye produkt markerer et paradigmeskift, idet direksionalitet, som vi kender det, nu hører fortiden til. Med ny, banebrydende teknologi vil Oticon Opn™ åbne op for lyd-miljøet, balancere individuelle lyde og således levere et fyldigt og meningsfyldt lydbillede, der gør hjernen i stand til at vælge, hvilke lyde den vil fokusere på.

Samtidig med Oticon Opn™ har vi også introduceret TwinLink™, en innovativ frontløber i høreapparatindustrien og verdens første *dual radio*-kommunikationssystem, der giver den bedst mulige audiologiske ydelse. Denne nye teknologi gør streamer-fri internetopkobling mulig og sørger samtidig for højeffektiv, binaural kommunikation og dermed stærk audiologisk ydeevne samt et meget lavt batteriforbrug.

Det nye Oticon Opn™ højprishøreapparat vil være tilgængeligt i den populære og diskrete miniRITE-variant, der dækker langt de fleste slutbrugerbehov. Produktet vil være tilgængeligt i butikkerne fra begyndelsen af juni 2016. Som følge af den sene lancering i første halvår vil lanceringen primært på-

virke omsætningen og indtjeningen positivt i andet halvår, hvilket betyder, at resultatet vil blive skævvredet mere end normalt hen imod andet halvår af 2016.

Den gradvise fremgang, vi har oplevet i vores detailforretning i det forløbne år, er ved at materialisere sig. Vores retailforretning har således genereret høj vækst år til dato, hvilket til dels er drevet af øgede marketingaktiviteter med deraf følgende øgede omkostninger. Denne tilfredsstillende udvikling er bredt funderet i alle de regioner, hvor vi har detailaktiviteter, og hvor organiske vækstrater overstiger markedsvekstraterne.

Høreimplantater: Vækstforventningerne er stadig meget positive

Generelt set er vækstraterne på det samlede marked for høreimplantater tilfredsstillende, men Oticon Medical er fortsat påvirket af den økonomiske afmatning på olieafhængige markeder, hvor en relativt stor del af vores salg finder sted.

Oticon Medical fortsætter sin kommercielle lancering af Neuro, der er det første cochlear-implantat-system (CI), som Oticon Medical har udviklet. De umiddelbare tilbagemeldinger fra klinikker og kirurger er meget positive, og produktet har præsteret godt på kritiske parametre som pålidelighed, kompleksitet og håndterbarhed for kirurgerne, og omsætningen stiger måned for måned. At lancere et nyt CI-system er imidlertid en relativt langsommelig proces – faktisk noget langsommere end forventet – og omkostningerne til lanceringsaktiviteter er fortsat høje.

Konkurrencen på markedet for benforankrede høresystemer (BAHS) er øget. Introduktionen af *Minimally Invasive Ponto Surgical*-teknikken (MIPS) har levet op til forventningerne og forventes at blive en væsentlig vækstdriver, efterhånden som den indledende træning af kirurgerne skrider frem.

Diagnostiske Instrumenter: I stilling til vækst med nye produktintroduktioner

Diagnostiske Instrumenter leverede positive vækstrater i et ellers mat marked, der – ligesom det er tilfældet med Oticon Medical – er udfordret af vanskelige markedsvilkår i olieafhængige lande i Nordafrika, Mellemøsten og Sydamerika og i Rusland. Diagnostiske Instrumenters brands Grason-Stadler, Interacoustics og Micromedical har alle introduceret nye produkter og har således styrket forretningsaktivitetens position som innovativ markedsleder.

Andre forretningsområder: Sennheiser Communications præsterer som planlagt

År til dato har salget og ordreindgangen i Sennheiser Communications, som er vores joint venture med Sennheiser electronic GmbH & Co. KG, udviklet sig som planlagt.

Øvrige forhold

Aktietilbagekøb

År til dato har selskabet tilbagekøbt i alt 321.912 aktier til en værdi af DKK 199 mio. Selskabets beholdning af egne aktier svarer til 0,14 % af aktiekapitalen. Denne beholdning inkluderer ikke de aktier, der blev annulleret som følge af den bemyndigelse, der blev givet på generalforsamlingen, til at reducere aktiekapitalen med nominelt DKK 1.208.870 svarende til beholdningen af egne aktier pr. 9. marts 2016.

Vi vil fortsætte vore nuværende aktietilbagekøbsprogram med henblik på at kanalisere pengestrømme tilbage til aktionærerne, og vi vil holde fast i vores plan om at tilbagekøbe aktier for i alt DKK 2,5-3,0 mia. fra 2014 til 2016. Fra 2014 til i dag har selskabet tilbagekøbt aktier for i alt DKK 1,69 mia.

Forventninger til 2016

Vi fastholder vores forventninger til 2016 som meddelt i vores årsrapport for 2015 og således også vores forventning om at generere vækst i salget i alle koncernens tre forretningsaktiviteter: Høreapparater, Høreimplantater og Diagnostiske Instrumenter. Baseret på valutakurserne i begyndelsen af 2016 og justeret for effekten af kurssikring forventer vi, at valutakurseffekten på omsætningen vil være neutral i 2016. Opkøb foretaget i 2015 vil påvirke den konsoliderede omsætning med ca. 6 % i 2016.

I 2016 vil koncernens resultat af primær drift (EBIT) blive skævvredet mere end normalt hen imod årets anden halvdel, blandt andet som følge af lanceringen af Oticon Opn™ i begyndelsen af juni, tab på valutaterminskontrakter i første halvår samt sæsonmæssige variationer i forretningsaktiviteten Høreimplantater.

I 2016 forventer vi at realisere et resultat af primær drift (EBIT) på DKK 2,0-2,3 mia.



Yderligere information:

Adm. direktør Niels Jacobsen
Telefon +45 3917 7300
www.demant.com

Øvrige kontaktpersoner:

CFO René Schneider
IR-chef Søren B. Andersson
IR Officer Rasmus Sørensen