

Selskabsmeddelelse nr. 2017-09

9. november 2017

Periodemeddelelse for perioden år-til-dato

Fortsat flotte resultater i overensstemmelse med egne forventninger

Fortsat stærk organisk vækst i forretningen for engrossalg af høreapparater drevet af Opn
Fastholdelse af forventningerne til 2017: EBIT på DKK 2,3-2,6 mia.

- De flotte resultater, som koncernen leverede i første halvdel af året, er fortsat ind i andet halvår, og vi har set stærk vækst i omsætningen år-til-dato, selvom vi også begynder at se effekten af, at sammenligningstallene bliver noget sværere i andet halvår.
- År-til-dato har forretningsaktiviteten Høreapparater leveret flotte resultater, som hovedsageligt er drevet af vores engrosforretning, der har øget sin markedsandel som følge af solid vækst i både styksalget og den gennemsnitlige salgspris (ASP) – en udvikling, der i overvejende grad har været drevet af Oticon Opn. Væksten ind i andet halvår har i stigende grad været drevet af ASP'en som følge af positive forskydninger i det geografiske miks og i produkt- og kanalmikset, hvorimod stykvækstraterne har ligget under stykvækstraterne i første halvår. Vores detailforretning har år-til-dato leveret en organisk vækste i overensstemmelse med den estimerede markedsvækste samt yderligere vækst i omsætningen som følge af akquisitioner.
- Forretningsaktiviteten Høreimplantater har fortsat sit stærke momentum fra første halvår. Cochlear-implantatforretningen har leveret særligt flotte resultater dels på grund af nogle store licitationsordrer på vores ældre produktgeneration, dels på grund af øget salg af Neuro-systemet. Vores forretning for benforankrede høresystemer har ligeledes formået at fortsætte sin væstkurs ind i andet halvår.
- I forretningsaktiviteten Diagnostiske Instrumenter er væksten i andet halvår fortsat på niveau med væksten i første halvår. Dette skyldes primært stærk organisk vækst i Nordamerika, Sydamerika og Asien.
- Koncernens flotte resultater har betydet, at det stærke frie cashflow i første halvår er fortsat ind i andet halvår.
- Vi fastholder vores forventninger til 2017, nemlig at øge salget i alle koncernens tre forretningsaktiviteter, og vi forventer fortsat et resultat af primær drift (EBIT) på DKK 2,3-2,6 mia. før omstrukturingsomkostninger på ca. DKK 175 mio.

“2017 tegner til at blive et særdeles godt år for William Demant-koncernen, og det glæder mig at se, at vi fortsat leverer flotte resultater. Vi ser stadig de positive effekter af vores fortsatte udrulning af Opn og open sound-paradigmet, og vi tilbyder nu stereo-streaming i høj kvalitet til Opn-høreapparater. Det fungerer fra alle apparater uden at gå på kompromis med audiologi, genopladelighed eller størrelse. At tilbyde innovative løsninger og at gå forrest, når det gælder ny teknologiske landvindinger, er stadig øverst på vores hearing healthcare-agenda,” siger Søren Nielsen, koncernchef og administrerende direktør.

Høreapparater

Markedsudvikling

På det amerikanske høreapparatmarked var stykvæksten ca. 3-4 % i de første ti måneder af året. Væksten var hovedsageligt drevet af væksten på det kommercielle marked, som ifølge statistikker fra den amerikanske brancheorganisation Hearing Industries Association (HIA) lå på næsten 4 %. I samme periode steg salget til den store offentlige kanal, Veterans Affairs (VA), med lidt over 1 %. Vi estimerer, at den gennemsnitlige stykvækst i Europa i de første ni måneder af året lå på ca. 2 %, at væksten i Storbritannien kun var marginalt positiv, og at væksten i Tyskland stort set var flad. Vi estimerer ligeledes, at stykvæksten i Japan og Australien år-til-dato har været marginalt negativ. Samlet set ligger den globale stykvækstrate for 2017 lidt under koncernens generelle forventning om en vækstrate på 4-6 % om året.

Det er dog stadig vores skøn, at ASP'en på det globale marked for engrossalg af høreapparater har været relativt stabil, og at den positive effekt af lanceringen af nye højprisapparater har udlignet det lette pres, som kanalmiksforskydninger og en stærkt konkurrencepræget industri har medført. Vi anser priserne på det samlede detailmarked som stabile til trods for betydelige regionale og lokale forskelle.

Engrossalg

Vores forretning for engrossalg af høreapparater har fortsat de flotte resultater fra første halvår, hvilket har resulteret i en stærk organisk vækstrate, der ligger over markedsvækstraten, selvom vi også begynder at se effekten af, at sammenligningstallene bliver noget sværere i andet halvår. Mens væksten i første halvår primært var drevet af højere styksalg, så er væksten i andet halvår i stigende grad drevet af en højere ASP som følge af en række positive miksforskydninger. Stykvækstraterne ind i andet halvår har ligget under stykvækstraterne i første halvår. År-til-dato har vi set solid vækst i både styksalg og ASP'en, og vi har således formået at øge vores markedsandel igennem hele året.

Vi ser fortsat positive produktmiksforskydninger, hvilket primært kan henføres til Oticon Opn, som fortsat klarer sig rigtigt godt. Vi har stadig stor succes med vores audiologiske agenda med *open sound*-paradigmet, som vækker positiv genklang hos kunderne og slutbrugerne og understøttes af ny dokumentation for forbedret taleforståelse og mindre anstrengelse i lyttesituationer. Feedback fra slutbrugerne er meget positiv, og udvidelsen af Opn-produktporteføljen i juni med genopladelighed, nye varianter og nye funktionaliteter har gjort, at vi nu henvender os til flere og bredere segmenter. På den nyligt afholdte EUHA-kongres meddelte vi, at vi ville introducere en ny ConnectClip, som vil gøre det muligt for slutbrugerne at streame telefonopkald og musik i høj kvalitet til begge ører fra en hvilken som helst moderne smartphone (inkl. Android-telefoner). Denne forbedrede *connectivity*, som er baseret på Bluetooth Low Energy (BLE), går ikke på kompromis med audiologi, genopladelighed eller høreapparatets størrelse, hvilket sætter os i stand til at udbrede vores *open sound*-paradigme til et bredere publikum.

De nye produktfamilier, Zerena fra Bernafon og Enchant fra Sonic, som blev lanceret først på sommeren og introducerede 2,4 GHz-*connectivity* i disse brands, har begge medvirket til at forbedre produktmikset for begge brands.

Geografiske miksforskydninger og kanalmiksforskydninger har ligeledes haft en positiv effekt på ASP'en, især i form af høje vækstrater i Nordamerika. Denne udvikling har været drevet af stærk vækst i salget til både uafhængige forhandlere og VA. Hvad angår VA, så er vores markedsandel målt i antal høreapparater næsten blevet fordoblet til 13,8 % i september, hvilket skal ses i forhold til 7,0 % i

samme periode sidste år. I begyndelsen af november introducerede vi vores Opn 1-varianter, miniRITE-T og BTE13PP, sammen med vores tinnitus-funktionalitet, hvilket har styrket vores produktudbud til denne kanal yderligere.

I Europa har vi oplevet noget modvind, idet en af vores konkurrenter har opkøbt en stor detailkæde, hvilket har ført til mindre styksalg for os i visse regioner, skønt effekten på omsætningen har været mindre signifikant. Indtil videre har timingen af ordrer fra NHS i Storbritannien også haft en negativ effekt på styksalget i andet halvår, men en positiv effekt på den samlede ASP. Vi fortsætter imidlertid med at øge engrosstyksalget til vores egen detailforretning og til uafhængige forhandlere, så generelt set har vores stykvækst i Europa indtil videre været moderat i andet halvår. I Asien har vi set stærk organisk vækst år-til-dato med Kina som en primær vækstdriver.

Detailsalg

Den organiske vækstrate i vores detailforretning har år-til-dato været på niveau med den estimerede markedsvækstrate; vi fortsætter med at øge omsætningen via akquisitioner, som primært er foretaget i Nordamerika. Selvom vi har kunnet konstatere, at stykvæksten på markedet har været lidt afdæmpet, så ser vi ingen grund til, at denne udvikling ikke skulle vende, så vækstniveauet snarere dikteres af den strukturelle udvikling på markedet. Australien, hvor vi har betydelige detailaktiviteter, er et af de markeder, hvor vi har set negativ vækst i 2017.

Resultaterne har generelt set en tendens til at være bedre på markeder, hvor vi driver detailkæder, end på markeder, hvor vores detailaktiviteter er mere fragmenterede. Canada, Storbritannien og Frankrig er alle eksempler på modne detailmarkeder for koncernen, som udviser stærkt vækstmomentum, hvorimod USA er et eksempel på et mere fragmenteret marked, hvor det at konsolidere opkøbte aktiviteter i en mere sammenhængende drift stadig er en kompleks opgave.

Høreimplantater

Samlet set har forretningsaktiviteten Høreimplantater på basis af en stærk produktportefølje og nye produktgodkendelser formået at fortsætte sin flotte organiske vækst fra første halvdel af året.

Vores cochlear-implantatforretning i særdeleshed har oplevet flot vækst i andet halvår, hvor vi har leveret nogle store licitationsordrer på vores ældre produktgeneration til nogle eksportmarkeder, hvilket har påvirket den samlede ASP negativt. Derudover har vi set øget salg af Neuro-systemet som følge af lanceringer på nye markeder kombineret med en dedikeret salgsindsats på mere etablerede markeder. Vi offentliggjorde for nyligt vores første pålidelighedsrapport vedrørende Neuro Zti-implantatet, som viste fremragende resultater, og med den eksterne Neuro 2-processor og den nye Genie Medical-software, som lanceres i slutningen af året, vil vi have et meget overbevisende produktudbud.

Vores forretning for benforankrede høresystemer har ligeledes formået at videreføre sit stærke momentum ind i andet halvår drevet af Ponto 3. Særligt Ponto 3 SuperPower gør det rigtigt godt, og vi ser fortsat positive kliniske resultater, hvad angår forbedret taleforståelse med dette produkt.

Diagnostiske Instrumenter

I forretningsaktiviteten Diagnostiske Instrumenter er den vækst, der indtil videre er genereret i andet halvår, på niveau med den flotte vækst, vi genererede i første halvår. Væksten har primært været drevet af Nordamerika, Sydamerika og Asien. Selvom sammenligningstallene for samme periode sidste år er ret gunstige, så afspejler den stærke vækst år-til-dato en kombination af sunde markeder, en solid

salgsindsats og stærke produktporteføljer. Sidstnævnte blev yderligere styrket af præsentationen af nye produkter fra adskillige af vores brands på den nyligt afholdte EUHA-kongres i Nürnberg i Tyskland.

Personlig Kommunikation

Det positive momentum, som Sennheiser Communications, vores joint venture med Sennheiser KG, har oplevet i sin underliggende forretning (ekskl. effekten af lagerbindinger) er fortsat fra første til andet halvår. Alle tre segmenter, dvs. CC&O, Mobile og Gaming, har bidraget til det positive momentum. Væksten har dog været negativt påvirket af lagerreduktioner i andet halvår.

Øvrige forhold

Strategiske initiativer

Vi er stadig i gang med at implementere vores strategiske initiativer, og baseret på omkostningsbasen for 2016 fastholder vi vores forventning om samlede årlige omkostningsbesparelser på DKK 200 mio., når først initiativerne er implementeret fuldt ud. De forventede omstrukturingsomkostninger for 2017 på DKK 175 mio., hvoraf DKK 83 mio. anvendt i første halvår, er uændrede.

Aktietilbagekøb

År-til-dato har selskabet tilbagekøbt aktier til en samlet værdi af DKK 611 mio. Selskabets beholdning af egne aktier er pr. dags dato ca. 1,56 % af aktiekapitalen.

Vi tilstræber en gearing-multipel på 1,5-2,0 målt som forholdet mellem NIBD (netto rentebærende gæld) og EBITDA, og som anført i vores halvårsrapport for 2017 forventer vi, at aktietilbagekøbet i andet halvår vil overstige niveauet i første halvår.

Forventninger til 2017

Vi fastholder vores forventninger til 2017 som angivet i vores halvårsrapport for 2017, hvilket blandt andet betyder, at vi forventer at skabe vækst i salget i alle koncernens tre forretningsaktiviteter: Høreapparater, Høreimplantater og Diagnostiske Instrumenter.

I 2017 forventer vi fortsat et resultat af primær drift (EBIT) på DKK 2,3-2,6 mia. før omstrukturingsomkostninger på ca. DKK 175 mio.

Yderligere information:

Koncernchef Søren Nielsen
Telefon +45 3917 7300
www.demant.com

Øvrige kontaktpersoner:

CFO René Schneider
IR-chef Søren B. Andersson
IR Officer Mathias Holten Møller
Kommunikationschef Trine Kromann-Mikkelsen