

Selskabsmeddelelse nr. 2019-06

7. maj 2019

Periodemeddelelse for perioden år til dato

Succesfuld lancering af Oticon Opn S driver acceleration af væksten efter svag start på året**Produktlanceringer forventes at føre til vundne markedsandele i 2019****Fastholdelse af forventning om EBIT på DKK 2,65-2,95 mia. med betydelig overvægt i andet halvår**

- Væksten i koncernen har samlet set været solid år til dato drevet af organisk vækst kombineret med akkvisitiv vækst og en mindre, positiv valutakurseffekt. Koncernen har oplevet øget vækst efter en langsom start på 2019, hvor momentum i vores forretning for engrossalg af høreapparater var svagt, inden nye produktlanceringer slog igennem, og efter den betydelige, negative engangseffekt af den nye høresundhedsreform i Frankrig. Det mistede salg som følge af denne reform har haft en negativ effekt på EBIT i forretningsaktiviteten Høreapparater på ca. DKK 50 mio. – især i detailforretningen. Den øgede F&U-satsning i 2018 har naturligvis påvirket F&U-omkostningerne år til dato, men den relative stigning vil gradvist blive mindre i årets løb. Vi har ligeledes år til dato set øgede distributionsomkostninger som følge af akquisitioner, men den relative stigning i forhold til sidste år vil mindskes betydeligt fra midten af andet kvartal.
- Den organiske vækst i Høreapparater har hovedsageligt været drevet af engrosforretningen, som har leveret solid organisk vækst takket være flot salg af den nye Oticon Opn S-produktfamilie siden lanceringen, som på de fleste større markeder for alvor fandt sted i slutningen af marts og i april. Opn S, som tilbyder førende audiologi og en meget robust genopladelig litium-ion-batteriteknologi, er blevet meget vel modtaget, og væksten for vores engrosforretning er accelereret i takt med planerne efter en langsom start på året. I april lancerede vi nye produktfamilier i vores Bernafon- og Sonic-brands, ligesom vi præsenterede Philips HearLink, vores første Philips-brandede høreapparatportefølje. Produktlanceringerne fra Bernafon, Sonic og Philips vil understøtte koncernens fremtidige vækst, men har ikke haft en markant effekt på salget år til dato.
- I vores forretning for detailsalg af høreapparater har væksten år til dato primært været drevet af akquisitioner, og vi har derudover set positiv – omend lav – organisk vækst til trods for den betydelige, negative engangseffekt af den nye høresundhedsreform i Frankrig. Det er værd at bemærke, at vi har set positiv organisk vækst i både USA og Australien.
- Forretningsaktiviteten Høreimplantater har oplevet flot organisk vækst drevet af meget stærk vækst i vores forretning for cochlear-implantater (CI), som har oversteget den skønnede markedsvækstrate til trods for den negative effekt af vores beslutning for et år siden om at reducere vores aktiviteter på bestemte CI-markeder med lavere priser. I vores forretning for benforankrede høresystemer (BAHS) har den organiske vækst været solid, mens vi forbereder lanceringen i slutningen af første halvår af vores nye banebrydende Ponto 4 BAHS-lydprocessor, der er baseret på samme Velox S-plattform som Oticon Opn S.
- Forretningsaktiviteten Diagnostiske Instrumenter har som forventet fortsat leveret stærk organisk vækst – først og fremmest drevet af vores amerikanske virksomheder. Væksten har dog været bredt funderet på tværs af regioner, brands og produktkategorier, hvilket afspejler en kombination af positiv global markedsudvikling, en høj grad af innovation og en stærk kommerciel eksekveringsevne.
- Sennheiser Communications, vores 50/50 joint venture med Sennheiser KG, har år til dato genereret stærk organisk vækst drevet af Mobile Music- og Enterprise Solutions-segmenterne i især Nordamerika, ligesom selskabet har leveret overskud på linje med sidste års overskud.
- Vi fastholder vores forventning om at levere organisk salgsvækst over markedsniveauet i 2019 og at øge salgsmomentum i løbet af året som følge af timingen af nye produktlanceringer. Baseret på valutakurser pr. 6. maj 2019 forventer vi fortsat en positiv valutakurseffekt på omsætningen på 1 % i 2019 inklusive effekten af valutakurssikring. Vi forventer stadig et rapporteret resultat af primær drift (EBIT) på DKK 2.650-2.950 mio. med betydelig overvægt i andet halvår, idet vi forventer, at EBIT for første halvår vil blive på niveau med eller en smule lavere end det rapporterede EBIT i første halvår af 2018. Vi forventer

også stadig at levere betydelig vækst i pengestrømme fra driftsaktiviteter (CFFO) og at tilbagekøbe aktier for mindst DKK 1,2 mia. Vi tilstræber en gearing-multipel på 1,8-2,3 (forholdet mellem nettorentebærende gæld (NIBD) og EBITDA) svarende til en uændret gearing-multipel på 1,5-2,0 før implementeringen af IFRS 16.

“Jeg er meget glad for at se, at det er lykkedes os endnu en gang at levere industriførende innovation med vores nye flagskibshøreapparat Oticon Opn S, som repræsenterer et enormt skridt fremad i forhold til audiologi og genopladelighed. Vi har allerede set meget positive tilbagemeldinger fra og optag blandt kunder, og vi er overbevist om, at Opn S vil fortsætte med at drive en stærk acceleration af væksten. Vi ser også en positiv udvikling i vores veldrevne og lønsomme forretningsaktivitet Diagnostiske Instrumenter samt stærk vækst i Høreimplantater, hvor vi er ved at forberede en stor ny produktlancering. Efter en langsom start på året forventer vi som koncern at vinde markedsandele i 2019, hvilket vil være drevet af adskillige højtprofilerede produktintroduktioner samt fortsat vækst i vores detailforretning,” siger koncernchef og adm. direktør Søren Nielsen.

Høreapparater

Markedsudvikling

Vi estimerer, at det globale marked for høreapparater år til dato har oplevet vækstrater på niveau med vores generelle forventninger om 4-6 % stykvækst om året, når vi justerer for kraftig vækst i NHS i Storbritannien, hvor man opbygger lagre som forberedelse til Brexit. Ifølge statistikker fra den amerikanske Hearing Industries Association (HIA) er styksalget i USA øget med 2,5 % i årets første kvartal, hvor man har set vækst i den kommercielle del af det amerikanske marked på 1,5 % og vækst i Veterans Affairs (VA) på 6,7 %. Senest i august 2020 forventes Food and Drug Administration (FDA) at præsentere deres udkast til ny lovgivning med henblik på etablering af en ny OTC-kategori (*over-the-counter*) af høreapparater i USA. Som medlem af HIA overvåger og analyserer vi udviklingen nøje, ligesom vi er i aktiv dialog med FDA. Vi fastholder vores vurdering om, at en eventuel effekt af den nye OTC-kategori vil være begrænset.

Samlet set har vi set meget stærk stykvækst i Europa, som for en stor dels vedkommende er drevet af store ordrer fra NHS, idet man her er ved at opbygge lagre som forberedelse til Brexit. Vi har ligeledes set stærk stykvækst i Tyskland, Italien og i adskillige andre lande. I Frankrig har vi også set meget solid vækst om end med betydelige fluktuationer, idet en ny høresundhedsreform, som trådte i kraft den 1. januar 2019, har medført en række nye tiltag. Disse tiltag omfatter blandt andet øget tilskud til høreapparatbrugere, mulighed for fornyelse af apparater hvert fjerde år, en obligatorisk prøveperiode på 30 dage, en obligatorisk garantiperiode på fire år og en ambition om at øge antallet af uddannede audiologer i Frankrig for at imødekomme behovet herfor. Overordnet set har disse regulatoriske ændringer år til dato haft en betydelig, negativ engangseffekt på ca. DKK 50 mio. på EBIT i vores forretningsaktivitet Høreapparater, men vi er generelt positivt stemt over for den potentielle effekt af reformen over de kommende år.

Der er ingen tilgængelige pålidelige statistikker for prisudviklingen på det globale marked for engrossalg af høreapparater, men vi vurderer, at værditilvæksten år til dato har været på linje med vores skøn for mellemlangt til langt sigt på 2-4 %, når vi justerer for den ekstraordinære vækst i NHS som beskrevet ovenfor. I dette skøn indgår en forventning om en marginalt negativ prisudvikling fremover drevet af ændringer i kanal- og geografimiks samt hård konkurrence. De gennemsnitlige salgspriser (ASP) på markedet for detailsalg af høreapparater varierer betydeligt fra marked til marked på grund af forskelle i tilskudssystemer, kundepræferencer og forskellige produktmiks, men der findes ingen pålidelige markedsstatistikker.

Engrosforretningen

År til dato har vores forretning for engrossalg af høreapparater leveret solid organisk vækst i værdi over den skønnede markedsvekstrate på 2-4 %. Det aftagende vækstmomentum, vi så i de sidste måneder af 2018 som følge af svagt salg i premium-segmentet, fortsatte ind i de første måneder af 2019 og har haft en betydelig effekt på væksten år til dato. Efter udrulningen af det nyskabende Oticon Opn S, som for alvor fandt sted på de fleste større markeder i slutningen af marts og i april, har vi imidlertid som forventet set en acceleration af væksten.

De nye Oticon Opn S-produkter, som er baseret på den nye og unikke Velox S-platform, tilbyder industriledende audiologi med endnu bedre resultater for slutbrugerne end forgængeren, det banebrydende Oticon Opn. Derudover tilbyder de et meget effektivt genopladeligt litium-ion-batteri, der gør opladning hurtig, effektiv og let, og som har rigelig batterilevetid til en hel dags brug. Tilbagemeldinger fra kunder og slutbrugere har været yderst positive indtil videre som dokumenteret i et internt studie, hvor 96 % af de adspurgte foretrak Opn S frem for det meget succesfulde Opn. Oticon Opn S blev i første omgang rullet ud i fire varianter og i de øverste tre prispunkter, undtagen den genopladelige version, der indtil begyndelsen af maj kun var blevet rullet ud i det øverste prispunkt. Derudover har Oticon introduceret Opn Play, som er en pædiatrisk høreapparatfamilie, der ligeledes er baseret på Velox S-platformen.

I april lancerede vores Bernafon- og Sonic-brands også nye produktfamilier, henholdsvis Viron og Captivate, som begge tilbyder en forbedret lydoplevelse samt litium-ion-baseret genopladelighed. Disse produktfamilier vil bidrage til koncernens samlede vækst i 2019.

Den 10. april annoncerede vi lanceringen af Philips HearLink, en helt ny portefølje af Philips-brandede høre-løsninger. Vi er overbevist om, at den unikke kombination af førsteklasses høreteknologi og et velkendt slutbruger-brand vil medvirke til, at vi kan adressere nye kundesegmenter globalt og således ikke kun være et stærkt supplement til vores eksisterende høreapparatportefølje, men også medvirke til at øge vores markedsandel i de kommende år.

Væksten i 2019 har indtil videre været drevet af stærk stykvækst, hvorimod væksten i ASP'en har været negativ. Dette skyldes miksændringer, idet meget højt styksalg til NHS og til kunder i Asien, især i Kina, har udvandet vores globale ASP. Derudover var vores stykvækst i premium-segmentet svag før lanceringen af Oticon Opn S, og sammenholdt med væksten i salget af de midtprisprodukter, der blev lanceret i august 2018, har dette ligeledes haft en udvandede effekt på vores ASP i forhold til sidste år. Den negative vækst i ASP'en år til dato har naturligvis påvirket lønsomheden, men efter at vi nu har lanceret vores nye premium-produkter, forventer vi, at den negative udvikling i ASP'en vil vende i den resterende del af året.

Væksten i Nordamerika har været mere eller mindre flad år til dato, hvor flot vækst i salget til VA har kompenseret for den langsomme start på året, hvad angår salget til de uafhængige høreapparatforhandlere som følge af en negativ udvikling i produktmikset. Vi har set betydelig acceleration af væksten som følge af vores nye produktlanceringer, og vi forventer, at denne udvikling vil fortsætte, især i premium-segmentet. Vi styrkede også vores produktudbud til VA betydeligt, da vi introducerede Oticon Opn S til denne kanal i begyndelsen af maj, hvilket også vil understøtte væksten i 2019.

Drevet af flotte resultater på adskillige af de større markeder har vi oplevet meget solid organisk vækst i Europa, især hvis vi kigger på styksalget. I Storbritannien har vi set meget høj vækst, hvilket skyldes, at NHS har afgivet store ordrer, idet de er begyndt af opbygge lagre som forberedelse til Brexit. Derudover har vi også set meget stærk vækst i Italien og Spanien samt i Frankrig til trods for en mindre negativ engangseffekt af den ny høresundhedsreform. Væksten i Europa har generelt været stærk efter introduktionen af Oticon Opn S.

Asien har leveret høj organisk vækst drevet af meget flotte resultater i Kina, Japan og Sydkorea. Vi har set beskeden vækst i Oceanien og Øvrige lande.

For yderligere at udvide vores position som førende høreapparatproducent øgede vi vores F&U-omkostninger betydeligt i 2018, primært i andet kvartal. Det øgede niveau i vores F&U-satsning i 2018 har naturligvis påvirket F&U-omkostningerne år til dato, men den relative stigning vil gradvist blive mindre i løbet af året.

Detailforretningen

Væksten i vores forretning for detailsalg af høreapparater har primært været drevet af akquisitioner, og vi har derudover set positiv – omend lav – organisk vækst på trods af den betydelige, negative engangseffekt af den nye høresundhedsreform i Frankrig. Den organiske vækst i både USA og Australien har været positiv, og vi forventer at se gradvis fremgang i den organiske vækst i vores detailforretning i årets løb.

I Nordamerika har vi set betydelig akkvisitiv vækst, som primært er relateret til akkvisitionen i første halvår af 2018 af den resterende del af en amerikansk detailkæde, som tidligere blev indregnet under kapitalandele i associerede virksomheder og joint ventures. Sammen med en række mindre akkvisitioner har dette naturligvis også bidraget til stigende distributionsomkostninger år til dato. Mens Canada oplevede en svag start på året, så har den organiske vækst i USA været positiv som følge af forbedrede marketingaktiviteter både centralt og på butiksniveau. Vi fortsætter samtidig vores arbejde med at harmonisere branding af vores amerikanske detailnetværk, hvilket vil bidrage til at øge effekten af vores markedsføring yderligere, og vi forventer, at denne proces vil være gennemført i slutningen af året.

Den organiske vækst i Europa har været negativt påvirket af betydelig, negativ vækst i Frankrig, hvor introduktionen af den nye høresundhedsreform har resulteret i et væsentligt lavere faktureringsniveau i januar og i mindre grad i februar. Det lavere faktureringsniveau skyldes introduktionen af en obligatorisk 30-dages prøveperiode, hvilket reelt set har udskudt indregningen af en signifikant del af omsætningen, men den underliggende udvikling i Frankrig er stadig sund, og situationen er nu normaliseret. Vi forventer derfor solid organisk vækst i Frankrig i resten af året, idet vi fortsat nyder godt af at have en stærk infrastruktur og et markedsledende brand. Vi har i perioden set positive vækstbidrag fra andre markeder i Europa, deriblandt Storbritannien og Polen.

Efter et udfordrende 2018 har vores detailaktiviteter i Australien oplevet fremgang, og den organiske vækst har været positiv år til dato. Vi har justeret vores forretningsmodel med henblik på at tilpasse os de aktuelle markedsvilkår, hvor gratis høreapparater nu udgør en større andel af det overordnede produktmiks end tidligere.

Høreimplantater

Vores forretningsaktivitet Høreimplantater har oplevet flot organisk vækst drevet af meget stærk vækst i vores CI-forretning til trods for en negativ effekt af vores beslutning for et år siden om at reducere vores aktivitetsniveau på bestemte markeder med lavere priser. Væksten på CI-området har været drevet af bredt funderet fremgang i Europa, især i Tyskland og Brasilien, som er et vigtigt CI-marked, og på andre eksportmarkeder.

I vores BAHS-forretning har den organiske vækst været solid på trods af begrænset vækst på BAHS-markedet som følge af manglen på produktlanceringer. Med vores planlagte lancering af den nye Ponto 4-lydprocessor i slutningen af først halvår forventer vi betydelig fremgang i vækstraten i andet halvår. Ponto 4 er den mindste lydprocessor på markedet og er baseret på den seneste høreapparatplatform fra Oticon, Velox S, hvilket sikrer markedsledende audiologi og 2,4 GHz Bluetooth-*connectivity*. Dette er et stærkt bevis på, at vi formår at samarbejde og at udnytte de synergier, vi har på tværs af vores forretningsaktiviteter, til gavn for slutbrugerne.

Diagnostiske Instrumenter

I forretningsaktiviteten Diagnostiske Instrumenter har vi set fortsat stærk organisk vækst på niveau med de lagte planer takket være fortsat positiv markedsudvikling og en solid konkurrencemæssig position i forhold til både produktudbud og distribution. Vores amerikanske virksomheder har været de mest betydelige vækstdrivere år til dato, men vi har også set flotte resultater i Asien. De fleste produktkategorier har bidraget til væksten, deriblandt audiometre samt impedans-, tilpasnings-, OAE- (*otoacoustic emission*) og ABR-udstyr (*auditory brainstem response*), og alle brands har leveret solid vækst, især MAICO og Grason-Stadler. Alt i alt har væksten været bredt funderet på tværs af regioner, brands og produktkategorier.

Personlig Kommunikation

Sennheiser Communications, vores 50/50 joint venture med Sennheiser KG, har år til dato opnået lidt bedre resultater end forventet og således leveret stærk organisk vækst drevet af Mobile Music- og Enterprise Solutions-segmenterne. Væksten har været særligt stærk i Nordamerika, men vi har i øjeblikket stort vækstpotentiale i de fleste af vores markeder.

Som annonceret i september 2018 har vi og Sennheiser besluttet at afslutte vores succesfulde joint venture og lade Enterprise Solutions- og Gaming-segmenterne fortsætte som en uafhængig forretningsaktivitet under

Demant-koncernen og Mobile Music-segmentet under Sennheisers Consumer-forretning. Adskillelsen vil finde sted den 1. januar 2020. Indtil da fortsætter Sennheiser Communications som hidtil, mens Sennheiser og Demant forbereder adskillelsen for at sikre en ukompliceret og gnidningsfri overgang for medarbejdere, kunder, leverandører og forretningsforbindelser.

Øvrige forhold

Akkvisitioner

I 2019 har koncernen fortsat sine opkøb i Høreapparater, og vi forventer, at pengestrømme til opkøb vil ligge en smule under niveauet i 2018. En betydelig del af de opkøb, vi forventer at foretage i 2019, medfører, at vi overtager fuldt ejerskab af aktiver, hvor vi hidtil har haft en minoritetsandel, hovedsagligt i vores detailforretning.

Aktietilbagekøb

Selskabet har år til dato tilbagekøbt 1.303.140 aktier til en samlet værdi af DKK 264 mio. svarende til en gennemsnitlig købskurs på DKK 202,23. Efter annulleringen af 7.080.940 aktier som godkendt af generalforsamlingen den 19. marts 2019 svarer selskabets beholdning af egne aktier pr. dags dato til ca. 0,5 % af aktiekapitalen.

IFRS 16

I henhold til IFRS 16 *Leases*, som trådte i kraft i januar 2016, skal *lessees* indregne næsten alle leasingaftaler i balancen fra 1. januar 2019. Ledelsen har besluttet at anvende den modificerede overgangsmetode, hvor sammenligningstal ikke justeres, se også Note 9.1 i *Annual Report 2018* for mere information om den forventede effekt af de nye regnskabsstandarder.

Forventninger til 2019

Vi fastholder vores forventning om at levere organisk salgsvækst over markedsniveauet i 2019 og at øge salgsmomentum i løbet af året som følge af timingen af nye produktlanceringer. Baseret på valuta-kurser pr. 6. maj 2019 forventer vi fortsat en positiv valutakurseffekt på omsætningen på 1 % i 2019 in-klusive effekten af valutakurssikring. Vi forventer stadig et rapporteret resultat af primær drift (EBIT) på DKK 2.650-2.950 mio. med betydelig overvægt i andet halvår, idet vi forventer, at EBIT for første halvår vil blive på niveau med eller en smule lavere end det rapporterede EBIT i første halvår af 2018. Vi forventer også stadig at levere betydelig vækst i pengestrømme fra driftsaktiviteter (CFFO) og at tilbage-købe aktier for mindst DKK 1,2 mia. Vi tilstræber en gearing-multipel på 1,8-2,3 (forholdet mellem netto-rentebærende gæld (NIBD) og EBITDA) svarende til en uændret gearing-multipel på 1,5-2,0 før implementeringen af IFRS 16.

Demant afholder en telekonference den 7. maj 2019 kl. 14.00. For deltagelse i konferencen anvendes et af følgende telefonnumre: +45 3544 5577 (DK), +44 3333 000 804 (UK) eller +1 6319 131 422 (USA). Pin-koden er 25966762#. Præsentationen, som vil blive gennemgået på telekonferencen, vil blive uploadet på www.demant.com, kort før konferencen starter.

Yderligere information:

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

Øvrige kontaktpersoner:

CFO René Schneider
Søren B. Andersson, VP IR & Corporate Strategy
Mathias Holten Møller, Investor Relations Officer
Kommunikationschef Trine Kromann-Mikkelsen