

Selskabsmeddelelse nr. 2020-07

Periodemeddelelse for perioden år til dato

5. maj 2020

Meget stærk start på året drevet af flotte resultater i alle forretningsaktiviteter for høresundhed
Betydelig negativ vækst siden midten af marts pga. den alvorlige effekt af coronavirus på markedet
Uudnyttede finansieringsfaciliteter betydeligt forøget på lignende vilkår som for eksisterende faciliteter
Forventninger til 2020 stadig trukket tilbage pga. fortsat usikkerhed omkring effekten af coronavirus

- År til dato har koncernens resultater været usædvanligt varierede på grund af den globale coronavirus-pandemi. Indtil midten af marts oplevede koncernen (ekskl. EPOS) tocifret organisk vækst betydeligt over den estimerede vækstrate på høresundhedsmarkedet. Nedlukningen af stort set alle vores nøglemarkeder i Europa og Nordamerika som en reaktion på spredningen af coronavirus har imidlertid siden midten af marts nærmest gjort det umuligt at servicere patienter og har haft en negativ effekt på høresundhedsmarkedet, der er helt uden fortilfælde. Vi skønner, at det globale høreapparatmarked i øjeblikket har en salgs-runrate på ca. 20 % af det, vi normalt ville forvente.
- Den negative effekt på koncernen tog fart på de fleste større markeder i midten af marts, og siden da har omsætningen ligget på ca. 30 % af vores oprindelige forventninger (inkl. EPOS). Omsætningen og resultatet har derfor år til dato ligget betydeligt under niveauet i samme periode sidste år.
- Vores forretning for engrossalg af høreapparater startede året med tocifret organisk vækst drevet af bredt funderet succes og især med Oticon Opn S og Philips HearLink. Salget er imidlertid faldet ganske betydeligt siden midten af marts, idet nedlukninger i hele verden har tvunget de fleste kunder til midlertidigt at lukke deres klinikker eller i væsentlig grad at mindske deres aktivitetsniveau. I første kvartal som helhed var den organiske vækst stort set flad, men den nuværende omsætnings-runrate er kun ca. 20 % af vores oprindelige forventninger.
- I vores forretning for detailsalg af høreapparater startede året med stærk organisk vækst drevet af Europa og i særdeleshed af Frankrig, hvor sammenligningstallene var lave på grund af den negative effekt sidste år af den ny høresundhedsreform. Nedlukningen af næsten alle vores markeder har imidlertid foranlediget os til midlertidigt at lukke langt størstedelen af vores butikker, og effekten har været alvorlig. Den nuværende omsætnings-runrate ligger på ca. 20 % af vores oprindelige forventninger.
- I Høreimplantater medvirkede Ponto 4-lydprocessorens fortsatte succes til at drive exceptionelt stærk vækst i vores forretning for benforankrede høresystemer (BAHS) indtil midten af marts, hvorimod væksten i vores forretning for cochlear-implantater (CI) var marginalt negativ som følge af lavere end forventet salg i Frankrig. Coronavirus har haft en meget negativ effekt på begge forretninger siden midten af marts, og især på CI-forretningen, og den nuværende omsætnings-runrate er omkring 20 % af vores oprindelige forventninger.
- Forretningsaktiviteten Diagnostik begyndte året med stærk, bredt funderet organisk vækst, og skønt effekten af coronavirus har været ganske betydelig, har de ordrer, der blev placeret i tidligere perioder, samt tilbagevendende salg af serviceydelser og engangsprodukter understøttet forretningen. År til dato har den organiske vækst til trods for effekten af coronavirus været svagt positiv takket være den stærke start på året. Den nuværende omsætnings-runrate ligger kun på omkring 60 % af vores oprindelige forventninger.
- Kommunikation (EPOS) oplevede udfordringer i forsyningskæden i de første måneder af året, hvilket lagde en dæmper på salget. Salget har dog sidenhen taget fart i betydelig grad drevet af Enterprise Solutions, som har nydt godt af den "arbejde hjemme"-trend, som er fulgt i kølvandet på coronavirus. EPOS' nuværende omsætnings-runrate ligger på omkring 120 % af vores oprindelige forventninger om en stærk, tocifret vækstrate.
- År til dato har koncernens bruttomargin været lavere end i samme periode sidste år. Dette skyldes i høj grad den forventede udvanding som følge af konsolideringen af EPOS samt af en stigende andel af salget af genopladelige produkter. I april begyndte vi at reducere produktionen, og med en lavere inddækning af faste omkostninger i *operations* vil bruttomarginen midlertidigt komme i betydelig modvind, indtil

produktionsniveauet normaliseres, også selvom vi har gennemført omkostningsbesparelser på vores produktionssteder.

- Hvad angår OPEX, så vi lav tocifret vækst indtil midten af marts, hvoraf organisk vækst tegnede sig for cirka halvdelen, og den anden halvdel kunne henføres til konsolideringen af EPOS samt akquisitioner. Siden da har vi gjort adskillige tiltag for at sænke vores omkostninger. Disse omfatter betydelige besparelser på personaleomkostninger som følge af tilgængeligheden af offentligt finansierede lønkompen-sationsordninger på de fleste større markeder samt besparelser på grund af et betydeligt reduceret salgs- og marketingaktivitetsniveau, især i Høreapparater og Høreimplantater. I øjeblikket er OPEX-runraten ca. 60 % af vores oprindelige planer. Besparelserne er opnået i både distributions- og administrationsomkostninger, hvorimod F&U-omkostninger bevidst er holdt mere på niveau med vores oprindelige planer.
- Som følge af den stærke start på året har de frie pengestrømme år til dato været positive, men efter akquisitioner og aktietilbagekøb har nettopengestrømmene været negative. Vi forventer en væsentlig negativ effekt på pengestrømme i de kommende måneder, og de tilgængelige kreditfaciliteter er blevet udvidet betydeligt siden begyndelsen af året. Pr. dags dato beløber uudnyttede kreditfaciliteter og øvrig tilgængelig likviditet sig til ca. DKK 6,0 mia. i forhold til ca. DKK 2,1 mia. ved begyndelsen af året. Koncernens gæld til kreditinstitutter med forfald i 2020, som ikke indbefatter rullende kortfristede bankfaciliteter, beløber sig til DKK 1,0 mia. i forhold til DKK 2,0 mia. ved begyndelsen af året.
- Som tidligere kommunikeret er vi af den opfattelse, at den negative effekt af coronavirus vil være midlertidig, og vi ser ingen ændringer i de fundamentale faktorer, der driver efterspørgslen efter høresundhedsprodukter og -serviceydelser. Vi er dog af den opfattelse, at høresundhedsmarkedet kun vil opleve en gradvis bedring, som formentlig vil fortsætte ind i 2021. Usikkerheden omkring, hvorvidt en eventuel op-hobning af efterspørgslen vil begynde at materialisere sig i 2020, er således øget i løbet af de sidste par uger som følge af, at det har taget længere tid end oprindeligt forventet at genåbne samfundet efter nedlukning.
- Koncernens forventninger til 2020 blev trukket tilbage den 15. marts som en direkte konsekvens af coronavirus, og vi mangler stadig gennemsigtighed, hvad angår varigheden af nedlukningerne af de enkelte markeder samt hastigheden, hvormed den efterfølgende bedring vil ske. Vi er derfor stadig ikke i stand til at udstikke økonomiske forventninger til 2020.

“Demant-koncernen gik ind i 2020 på en meget positiv baggrund med høje vækstrater og øgede markedsandele i de af vores forretningsaktiviteter, der beskæftiger sig med høresundhed. Det gode momentum fik dog en brat opbremsning, da høresundhedsmarkedet gik næsten fuldstændigt i stå efter udbruddet af coronavirus. De forskellige regeringers restriktioner for at forhindre spredningen af virussen har især påvirket de ældre, som bliver hjemme. Vi gør en kæmpeindsats hver dag for at servicere kunder og brugere på bedst mulig måde ved at tilbyde vores service på afstand, og i lande, der er åbne, møder vi folk med skarpt øje for sikkerhed og med innovative løsninger til levering af vores services og produkter. Men koncernen står i en meget udfordrende situation, idet der er lang vej, før vi når en normalisering. Det er svært at give et bud på tidshorisonten, men normaliseringen kan meget vel fortsætte ind i 2021, og vi er meget opsatte på at gøre, hvad vi kan for at komme igennem så hurtigt som muligt – med særlig opmærksomhed på hinandens velbefindende,” siger koncernchef og adm. direktør Søren Nielsen.

Høreapparater

Markedsudvikling

Vi skønner, at markedsvekstraten lå i den høje ende af vores generelle forventninger om 4-6 % stykvækst, indtil coronavirus brød ud, hvilket havde en betydelig negativ effekt på efterspørgslen på nøglemarkeder fra omkring midten af marts. Vi skønner, at salgs-runraten på det globale høreapparatmarked p.t. er ca. 20 % af det niveau, vi normalt ville forvente.

I henhold til statistikker fra Hearing Industries Association (HIA) steg stykvæksten i USA med 0,7 % i årets første kvartal drevet af meget stærk stykvækst i begyndelsen af året, indtil udbruddet af coronavirus satte en stopper for behandlingen af høretab i det meste af landet. Den meget stærke stykvækst var drevet af øget salg gennem *managed care*-kanaler på det private marked samt salg til Veterans Affairs (VA). I første kvartal

som helhed voksede den kommercielle del af det amerikanske marked med 0,9 %, mens væksten i VA var -0,1 %. Vi skønner imidlertid, at den nuværende runrate er ca. 10 % af det niveau, vi normalt ville forvente i regionen. Senest i august 2020 skal det amerikanske Food and Drug Administration (FDA) fremsætte forslag til regulering og etablering af en ny *over-the-counter*-kategori (OTC) af høreapparater, men det præcise tidspunkt er endnu ikke blevet bekræftet officielt. Om der vil være ændringer i tidsplanen på grund af coronavirus, er heller ikke blevet kommunikeret. Vi fastholder vores opfattelse om, at en eventuel effekt af den nye OTC-kategori vil være begrænset.

Vi skønner, at stykvæksten i Europa i de første to måneder af året var på niveau med vores mellem- til langsigtede forventninger om 4-6 % vækst. Siden da er markedet hurtigt blevet forværret, og vi skønner, at markeds-runraten i øjeblikket er ca. 20 % af det niveau, vi normalt ville forvente i regionen.

I Asien så vi nedlukninger af markeder i begyndelsen af året – især i Kina – men vi har siden da set markedsvilkårene i regionen gradvist forbedre sig. Vi har ikke nogen endegyldige markedsstatistikker for regionen, men vi vurderer, at den aktuelle markeds-runrate er ca. 75 % af det niveau, vi normalt ville forvente.

I mange lande har regeringerne udmeldt planer om en delvis åbning af samfundet. Selvom vi følger udviklingen tæt, så er det for tidligt at vurdere effekten og varigheden af disse gradvise åbninger af markederne.

Der er ikke nogen pålidelige branchestatistikker tilgængelige omkring prisudviklingen på det globale høreapparatmarked, og i lyset af den nuværende markedssituation er vi ikke i stand til præcist at estimere udviklingen i de gennemsnitlige salgspriser (ASP) for hverken engros- eller detailmarkedet.

Engrosforretningen

År til dato har vores forretning for engrossalg af høreapparater oplevet betydelig, negativ organisk vækst. Som planlagt oplevede forretningen to cifret organisk vækst i de første måneder af året, men nedlukninger af næsten alle markeder har tvunget de fleste kunder til midlertidigt at lukke deres klinikker eller i væsentlig grad at reducere deres aktivitetsniveau. I første kvartal som helhed var den organiske vækst mere eller mindre flad, men den nuværende omsætnings-runrate er kun ca. 20 % af vores oprindelige forventninger. Mens vores kunder har mindsket deres aktivitetsniveau væsentligt, tilskynder og støtter vi deres brug af virtuelle løsninger, som fx Oticon RemoteCare, til at servicere brugerne på bedst mulig måde.

Det øgede momentum, som vi så hen imod slutningen af sidste år, fortsatte ind i begyndelsen af dette år, hvor vi indtil midten af marts realiserede meget stærk, bredt funderet organisk vækst på niveau med vores planer, på trods af at nogle af vores små markeder blev påvirket allerede i de tidlige stadier af coronavirus. Væksten var drevet af vores yderst konkurrencedygtige produktportefølje, herunder et øget salg af Oticon Opn S. Geografisk var væksten især drevet af USA, Tyskland, Frankrig og eksportsalget. Forbedrede mikseffekter medførte en lav, to cifret vækst i ASP'en, mens stykvæksten var solid. Vi fortsatte med at opleve stærk efterspørgsel efter genopladelighed, og i februar lancerede Oticon en ny serie genopladelige produkter i midtprissegmentet (Oticon Ruby), som er baseret på den kraftfulde Velox S-plattform. Introduktionen af disse produkter er naturligvis blevet påvirket af udbruddet af coronavirus, så produkterne har år til dato kun genereret ubetydeligt salg. Ikke desto mindre er de en vigtig tilføjelse til vores i forvejen stærke produktportefølje.

Vi fortsætter med at udbrede Philips-brandede produkter, idet vi tilføjer genopladelighed i yderligere prispunkter og ruller produkterne ud på nye markeder. I begyndelsen af året lancerede vi Philips HearLink i Kina og på andre asiatiske markeder, hvor vi oplevede stor interesse på grund af den unikke kombination af førende teknologi og et velkendt forbrugerbrand, der har høj troværdighed og genkendelighed i hele verden. Den planlagte udrulning og selve salget i denne region er naturligvis blevet forsinket som følge af udbruddet af coronavirus, men vi begynder nu at se en stigning i salget, og vi betragter fortsat Philips-brandede høreapparater som et betydningsfuldt bidrag til væksten i de kommende år.

For nyligt lancerede vores Sonic- og Bernafon-brands ligeledes nye genopladelige produkter i midtprissegmentet for at imødekomme den stigende efterspørgsel efter genopladelige løsninger. Disse lanceringer er

naturligvis også blevet påvirket af udbruddet af coronavirus, men de vil bidrage til vores samlede vækst, når markedet normaliserer sig.

Siden midten af marts har det globale udbrud af coronavirus udløst en betydelig forværring af markedsforholdene, idet hurtige nedlukninger af alle større markeder har haft alvorlige konsekvenser for høresundhedsmarkedet. I Europa oplevede vi stærke vækstrater i mange lande før udbruddet af coronavirus, men på grund af omfattende nedlukninger har den organiske vækst år til dato været negativ. Italien, Frankrig og Spanien er blevet hårdest ramt af coronavirus, og salget i disse lande faldt hurtigt til en brøkdel af det forventede før udbruddet. I nogle lande som fx Sverige og Holland har vi ikke set den samme forværring af markedet, men generelt er den aktuelle effekt af coronavirus i Europa alvorlig.

I Nordamerika oplevede vi en stærk start på året med meget stærk organisk vækst drevet af fortsat momentum i salget til uafhængige kunder og også stærkt salg til en stor kunde i USA. Siden midten af marts har vi set en hurtig forværring af markedsforholdene ligesom i Europa, om end med væsentlige forskelle fra stat til stat. Den organiske vækst år til dato har således været negativ, og salget er meget begrænset i øjeblikket.

Udbruddet af coronavirus har også haft alvorlige konsekvenser for salget i Asien, men tidspunktet og intensiteten har været noget forskellig fra det, vi har set i Europa og Nordamerika. I Kina har vi set en gradvis genåbning af markedet i marts og april, som har ført til en stigning i salget sammenlignet med de foregående måneder. Vi følger udviklingen i Kina meget tæt, men aktuelt indikerer udviklingen en gradvis bedring, og det vil tage nogle måneder, før markedsforholdene igen er normale.

Vi oplevede en meget stærk start på året i Oceanien, men også i denne region er markedsforholdene blevet forværret som følge af coronavirus, om end indtil videre i mindre omfang end i Europa og Nordamerika.

Detailforretningen

Vores detailforretning oplevede en stærk start på året med stærk organisk vækst, før coronavirus brød ud. Nedlukningerne af næsten alle vores markeder har resulteret i, at vi midlertidigt har lukket vores butikker eller i meget stort omfang har mindsket vores aktivitetsniveau, og den organiske vækst år til dato har derfor været betydeligt påvirket og er således negativ. Den aktuelle omsætnings-runrate ligger på ca. 20 % af vores oprindelige forventninger. På markeder, hvor vi ikke er i stand til at møde brugerne fysisk, fokuserer vi på at servicere dem på bedst mulig måde på afstand via vores call-centre, direkte levering af batterier og virtuelle løsninger, deriblandt Oticon RemoteCare.

I Europa så vi stærk organisk vækst i de første måneder af året, hvilket dels skyldtes svage sammenlignings-tal på grund af gennemførelsen af høresundhedsreformen sidste år i Frankrig, og dels skyldtes flotte resultater på en række andre markeder. De fleste klinikker i Europa er dog lukket i øjeblikket.

I Nordamerika var vi lidt bagud i forhold til planerne i de første to måneder af året, dels på grund af gennemførte optimeringer af driftsmodellen i de butikker, vi erhvervede som led i en stor akkvisition i 2018 i USA, og dels på grund af at en øget andel af salget går gennem *managed care*-kanaler. I resten af vores amerikanske netværk af klinikker var udviklingen i de første to måneder af året på niveau med de oprindelige planer, idet øget produktivitet kompenserede for en lavere ASP som følge af vækst i de omtalte *managed care*-kanaler. Vores klinikker i Nordamerika er i øjeblikket næsten helt lukket, undtagen i nogle få stater, hvor man har undgået nedlukning.

Resultaterne i Oceanien var i de første to måneder af året på niveau med vores forventninger, idet vi leverede solid organisk vækst i Australien til trods for den forventede afledte effekt af sidste års it-hændelse. År til dato har den organiske vækst været negativ som følge af udbruddet af coronavirus, om end vi har holdt de fleste af vores klinikker åbne i regionen.

I mange lande har regeringerne meldt planer ud om delvis åbning af samfundet. Vi følger udviklingen tæt og evaluerer løbende, hvornår og hvor det er sikkert at åbne vores klinikker. Vi er derfor i gang med at forbedre vores klinikker, så vi sikrer, at de fungerer optimalt og opfylder de øgede sikkerheds- og sundhedsforanstaltninger, når vi genåbner dem.

Høreimplantater

Høreimplantater har år til dato oplevet negativ organisk vækst. Væksten i CI-forretningen var marginalt negativ i begyndelsen af året på grund af stærke sammenligningstal, lavere end forventet salg i Frankrig og timingen af udbudssalg. Siden midten af marts har udbruddet af coronavirus medført udskydelse af de fleste elektive operationer, deriblandt høreimplantatoperationer, på næsten alle markeder, og vi ser i øjeblikket kun meget begrænset kommerciel aktivitet. Vores CI-produktion i Nice i Frankrig er midlertidigt lukket som en forsigtighedsforanstaltning i forhold til coronavirus, men vi har et tilstrækkeligt stort lager til at kunne imødekomme efterspørgsel på kort- til mellemlang sigt, og vores kritiske servicefunktioner til support af vores kunder er fortsat i drift. I slutningen af marts indsendte vi vores endelige ansøgning om præ-markedsgodkendelse af Neuro-systemet i USA til FDA.

I vores BAHS-forretning fortsatte det stærke momentum fra andet halvår sidste år ind i 2020, og vi oplevede exceptionelt høje vækstrater i begyndelsen af året drevet af Ponto 4-lydprocessoren. Dette vækstmomentum blev afbrudt af udbruddet af coronavirus, og vi oplever i øjeblikket en betydelig effekt på salget, om end i mindre grad end i vores CI-forretning. Den aktuelle omsætnings-runrate i Høreimplantater som helhed ligger på ca. 20 % af vores oprindelige forventninger.

Diagnostik

I Diagnostik så vi stærk organisk vækst i de første måneder af 2020, idet vores momentum fra sidste år fortsatte ind i 2020. Væksten var bredt funderet over produktsegmenter, brands og geografiske områder med USA som den primære vækstdriver. Udbruddet af coronavirus har naturligvis påvirket salget af diagnostisk udstyr, og vi har set en væsentlig nedgang i antallet af nye ordrer på instrumenter og andet udstyr siden midten af marts, hvilket muligvis vil resultere i en forsinket effekt af coronavirus. Ordre afgivet i tidligere perioder samt tilbagevendende omsætning fra serviceydelser og engangsprodukter har imidlertid bidraget til forretningen. År til dato har den organiske vækst i Diagnostik været svagt positiv takket være den stærke start på året. Den aktuelle omsætnings-runrate er dog kun ca. 60 % af vores oprindelige forventninger.

Kommunikation

EPOS, som er vores forretning for højkvalitetsaudio- og videoløsninger til virksomheder og gamere, blev konsolideret ind i koncernen med effekt fra den 1. januar 2020. År til dato har salget været en smule foran det vi oprindeligt forventede på grund af markant øget efterspørgsel i den sidste del af marts og i april efter en lidt svag start på året, hvor EPOS oplevede nogle udfordringer i forsyningskæden, hvilket lagde en dæmper på salget. Forsyningskæden er nu normaliseret, og i modsætning til situationen på høreapparatmarkedet har vi set et opsving i efterspørgslen efter headset i vores Enterprise Solutions-segment efter udbruddet af coronavirus, som har medført en betydelig stigning i brugen af virtuelle kollaborative værktøjer. Gaming har ligeledes set en stigning i efterspørgslen på grund af coronavirus. Til trods for en nu normaliseret forsyningskæde har vi i øjeblikket en betydelig mængde restordrer som følge af den store efterspørgsel, og den aktuelle omsætnings-runrate ligger på ca. 120 % af vores oprindelige forventninger om en stærk tocifret vækstrate.

Øvrige forhold

Bruttoresultat og OPEX

År til dato har koncernens bruttomargin været lavere end i samme periode sidste år. Dette skyldes i høj grad forventet udvanding som følge af konsolideringen af EPOS og en stigende andel af salget af genopladelige produkter. Vi har ligeledes set en midlertidig negativ effekt af øgede shippingomkostninger som følge af coronavirus. I årets første måneder fortsatte vi med at producere høresundhedsprodukter på næsten fuld kapacitet for at sikre tilstrækkelige lokale lagre på alle markeder og for at mindske risikoen for begrænsninger i

vores forsyningskæde i denne helt ekstraordinære situation, men i april begyndte vi at reducere produktionen. Som følge af den lavere inddækning af de faste omkostninger i *operations* vil bruttomarginen derfor midlertidigt komme i betydelig modvind, indtil produktionen er tilbage på normalt niveau. I mellemtiden holder vi skarpt fokus på at rekalkibrere aktivitetsniveauet i produktionen, så det passer til den lavere efterspørgsel, hvilket også betyder, at vi har gennemført omkostningsbesparelser på vores produktionssteder.

Hvad angår OPEX, så vi lav tocifret vækst indtil midten af marts, hvoraf organisk vækst tegnede sig for cirka halvdelen, og den anden halvdel kunne henføres til konsolideringen af EPOS samt til akkvisitioner. Siden da og som reaktion på påvirkningen fra coronavirus har vi gjort adskillige tiltag for at sænke vores omkostninger. Disse omfatter betydelige besparelser på personaleomkostninger som følge af tilgængeligheden af offentligt finansierede lønkompositionsordninger på de fleste større markeder, og at et betydeligt antal medarbejdere enten er blevet hjemsendt eller arbejder under lignende kompositionsordninger. Langt de fleste af disse hjemsendte medarbejdere arbejder inden for vores distributionsaktiviteter, primært i midlertidigt lukkede detailbutikker, og nogle i administrative funktioner. Vores F&U-aktiviteter er ikke påvirket. Derudover har vi skåret betydeligt ned på vores salgs- og marketingaktiviteter, især i Høreapparater og Høreimplanter. I øjeblikket er OPEX-runraten ca. 60 % af vores oprindelige planer. Besparelserne er opnået i både distributions- og administrationsomkostninger, hvorimod F&U-omkostninger bevidst er holdt mere på niveau med de oprindelige planer.

Aflønning af direktion og bestyrelse

For at støtte forretningen og medarbejderne i denne udfordrende situation har direktionen selv besluttet at reducere deres løn med 10 % i resten af 2020, og bestyrelsen har besluttet at reducere deres honorar med 20 % i den samme periode.

Finansiel position og aktietilbagekøb

Som følge af den stærke start på året har de frie pengestrømme år til dato været positive, men efter akkvisitioner og aktietilbagekøb har nettopengestrømmene været negative. Som en logisk konsekvens af det aktuelt lave omsætningsniveau og forventede forsinkelser i betalinger fra kunder forudser vi en betydelig negativ effekt på pengestrømmene i de kommende måneder, indtil markedsforholdene nærmer sig en normalisering.

Koncernen har fortsat rigelig adgang til finansiering, og for at sikre en vis grad af finansiel fleksibilitet har vi siden begyndelsen af året udvidet vores tilgængelige kreditfaciliteter betydeligt. Pr. dags dato beløber uudnyttede kreditfaciliteter og øvrig tilgængelig likviditet sig til ca. DKK 6,0 mia. i forhold til ca. DKK 2,1 mia. ved begyndelsen af året. Koncernens gæld til kreditinstitutter med forfald i 2020, som ikke indbefatter rullende kortfristede bankfaciliteter, beløber sig til DKK 1,0 mia. i forhold til DKK 2,0 mia. ved begyndelsen af året. Vi oplever fortsat meget stor støtte fra både kommercielle og ikke-kommercielle banker, og finansiering er stadig tilgængelig på vilkår svarende til de vilkår, der gælder for vores eksisterende faciliteter. Med vores nuværende adgang til finansiering forudser vi ikke nogen likviditetsudfordringer på kort til mellemlang sigt. På grund af udvidelsen af vores kreditfaciliteter bliver vores finansielle omkostninger i 2020 højere end sidste år.

Aktietilbagekøbet har været suspenderet siden den 15. marts. Inden suspenderingen trådte i kraft, havde koncernen tilbagekøbt aktier for DKK 197 mio.

One-offs i forbindelse med konsolideringen af EPOS

Som en naturlig konsekvens af tilbagetrækningen af vores forventninger til 2020 er vi heller ikke i stand til at sige noget om vores forventninger til *one-offs* i forbindelse med konsolideringen af EPOS. I først halvdel af året forventer vi dog at indregne en betydelig, positiv justering af dagsværdien relateret til opsplitningen og en negativ revaluering af lager købt som en del af opsplitningen. Ingen af disse *one-offs* vil have betydning for pengestrømmene. Derudover forventer vi at afholde *one-offs* i forbindelse med ekstraordinære omkostninger til rebrandingen af EPOS, som vil påvirke pengestrømmene, og de fleste af disse vil ligge i slutningen af året. Kort sagt forventer vi stadig en positiv nettoeffekt på det rapporterede resultat for året, men en negativ nettoeffekt på pengestrømmene.

Forventninger til høresundhedsmarkedet

Vi er af den opfattelse, at den negative effekt af coronavirus vil blive midlertidig, og vi ser ingen ændringer i de fundamentale faktorer, der driver efterspørgslen efter høresundhedsprodukter og -serviceydelser. Vi er dog af den opfattelse, at høresundhedsmarkedet kun vil opleve en gradvis bedring, som formentlig vil fortsætte ind i 2021. Varigheden af denne periode vil ikke kun afhænge af tidspunktet for genåbning af samfundet, men også af hvor hurtigt folk – og især de ældre – vil begynde at føle sig trygge ved at forlade deres hjem for at købe høresundhedsydelser. Usikkerheden omkring, hvorvidt en eventuel ophobning af efterspørgslen vil begynde at materialisere sig i 2020, er øget i løbet af de sidste par uger som følge af, at det har taget længere end oprindeligt forventet at genåbne samfundet efter nedlukning.

Forventninger til 2020

Den 15. marts trak vi vores forventninger til 2020 tilbage som følge af usikkerhed omkring effekten af det aktuelle udbrud af coronavirus og de deraf følgende ændrede forventninger til høresundhedsmarkedet. Vi mangler stadig gennemsigtighed, hvad angår varigheden af nedlukningerne af de enkelte markeder samt hastigheden, hvormed den efterfølgende bedring vil ske. Vi er derfor stadig ikke i stand til at udstikke økonomiske forventninger til 2020. Takket være vores stærke konkurrencemæssige position leverede vi organisk vækst, som lå betydeligt over den estimerede markedsvækstrate, indtil vi begyndte at se effekten af udbruddet af coronavirus i midten af marts, men vi mangler gennemsigtighed for at kunne komme med forventninger til vores udvikling for hele året i forhold til markedet.

Vi bibeholder suspenderingen af vores aktietilbagekøb, indtil vi har et bedre overblik over de økonomiske konsekvenser af den nuværende situation.

Lige så snart vi er i stand til at komme med en ordentlig vurdering af effekten af coronavirus på høresundhedsmarkedet og den afledte effekt på vores egen forretning, vil vi offentliggøre vores opdaterede forventninger til 2020, ligesom vi vil offentliggøre nye væsentlige informationer, hvis og når de bliver tilgængelige.

Demant afholder en telekonference den 5. maj 2020 kl. 14.00 CET. 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 31432104#. 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:

René Schneider, CFO
Mathias Holten Møller, Head of Investor Relations
Christian Lange, Investor Relations Officer
Kommunikationschef Trine Kromann-Mikkelsen