

**Selskabsmeddelelse nr. 2019-14****18. november 2019**

Periodemeddelelse for perioden år til dato

**Genetablering af engrossalg af høreapparater i fremdrift som planlagt, og vækstmomentum øges  
Normalisering af forretningen for detailsalg af høreapparater i løbet af november****Fortsat stærkt momentum i Høreimplantater og Diagnostik – begge upåvirket af it-hændelsen****Fastholder forventning om EBIT på DKK 2,0-2,3 mia., forventer aktietilbagekøb på DKK 1,0 mia. i 2019**

- Koncernen har samlet set oplevet solid vækst år til dato på trods af en betydelig negativ effekt af it-hændelsen i september. Væksten har været drevet af beskeden organisk vækst samt positive bidrag fra både akquisitioner og valutakurser.
- Som tidligere meddelt blev koncernens it-infrastruktur ramt af cyberkriminalitet den 3. september 2019. En *ransomware*-indtrængen gjorde, at vi straks lukkede vores it-systemer ned på tværs af lokationer og forretningsenheder, men vi har siden da formået at genskabe data fra back-up og dermed bringe vores it-infrastruktur tilbage til normalt niveau som kommunikeret den 11. oktober 2019. Efter at have set den planlagte vækstacceleration i vores forretning for engrossalg af høreapparater materialisere sig i juli og august, har it-hændelsen i væsentlig grad påvirket vores evne til at drive vores virksomhed på normal vis og således også vores evne til at eksekvere vores ambitiøse vækst mål i andet halvår. Vores forretning for detailsalg af høreapparater blev væsentligt påvirket af it-hændelsen i september og oktober, men er normaliseret i løbet af november, og vi har ikke oplevet nogen nævneværdig kommerciel effekt af it-hændelsen i forretningsaktiviteterne Høreimplantater og Diagnostik. For koncernen som helhed fastholder vi vores tidligere udmeldte skøn om en samlet negativ finansiel effekt af it-hændelsen på vores resultat af primær drift (EBIT) i 2019 på DKK 550-650 mio.
- I forretningsaktiviteten Høreapparater har vi år til dato set solid vækst drevet af beskeden organisk vækst i engrosforretningen og akquisitiv vækst i detailforretningen. Væksten i engrosforretningen har været drevet af stærk stykvækst, mens vi har set negativ vækst i den gennemsnitlige salgspris (ASP) på grund af miksændringer i første halvår. I andet halvår har den organiske vækst indtil videre været flad, da den stærke organiske vækst, som vi så i de første to måneder af perioden, og som var drevet af introduktioner af nye produkter i første halvår, er blevet modsvaret af den negative effekt af it-hændelsen. Hændelsen har i høj grad påvirket vores evne til at eksekvere vores ambitiøse vækst mål og har medført nogle begrænsninger i vores forsyningskæde, som sandsynligvis vil vare ved indtil slutningen af året for en lille del af produktporteføljen. Til trods for en meget stærk og særdeles konkurrencedygtig produktportefølje og forbedret salgsmomentum vil vi sandsynligvis ikke være i stand til at opnå helt den runrate resten af året, som vi havde forventet før it-hændelsen.
- I vores forretning for detailsalg af høreapparater har væksten været drevet af akquisitioner, som hovedsagelig er gennemført i første halvdel af sidste år, mens den organiske vækst år til dato har været flad. I andet halvår har den organiske vækst indtil videre været negativ som følge af it-hændelsen, hvilket har mere end modsvaret den solide organiske vækst, der blev genereret i juli og august. Fra en kommerciel synsvinkel er forretningen for detailsalg af høreapparater normaliseret i løbet af november.
- Høreimplantater har år til dato oplevet meget stærk organisk vækst, som er accelereret i andet halvår som følge af stærkt salg af den nye Ponto 4-lydprocessor for benforankrede høresystemer (BAHS), der blev lanceret i juni. Sideløbende hermed har vores cochlear-implantatforretning (CI) fortsat leveret meget stærk organisk vækst. Vi har ikke set nogen kommerciel effekt af it-hændelsen i denne forretningsaktivitet, og efter en *ramp-up*-periode opererer vores CI-produktion i Frankrig igen på normalt niveau.
- Diagnostik har fortsat sit vækstmomentum fra første halvår, idet Nordamerika-regionen fortsat leverer stærke resultater hjulpet af en betydelig udbudsordre i tredje kvartal i vores *Other countries*-region.
- Sennheiser Communications har fortsat sit vækstmomentum fra første halvår, som primært er drevet af trådløse produkter i Mobile Music-segmentet. På grund af ændringer i produktmikset, valutakurser og øgede F&U- og distributionsomkostninger er bidraget til koncernens EBIT imidlertid væsentligt lavere end i samme periode sidste år.

- År til dato har koncernens bruttomargin været en smule lavere end sidste år som følge af den betydelige negative effekt af it-hændelsen. Som forventet er kapacitetsomkostningerne øget væsentligt sammenlignet med sidste år, men den sekventielle udvikling fra første halvår af 2019 er meget mere beskeden. Vi forventer således at se lav encifret sekventiel vækst i kapacitetsomkostningerne i andet halvår i forhold til første halvår drevet af akquisitioner og omkostninger direkte forbundet med it-hændelsen.
- På grund af den negative effekt af it-hændelsen forventer vi nu at generere en organisk vækstrate på niveau med markedsvækstraten i 2019 (tidligere over markedsniveauet). Baseret på valutakurser pr. 15. november 2019 og inklusive effekten af valutakurssikring forventer vi fortsat en positiv valutakurseffekt på 1 % på omsætningen i 2019. Som tidligere meldt ud forventer vi et EBIT på DKK 2.000-2.300 mio. svarende til et EBIT på DKK 2.650-2.850 mio. før it-hændelsen. Hvis vi ser bort fra den positive effekt af IFRS 16, forventer vi nu negativ vækst (tidligere betydelig vækst) i vores pengestrømme fra driftsaktiviteter (CFFO) som følge af it-hændelsen. Vi genoptager pr. dags dato vores tilbagekøb af aktier, og vi forventer et samlet aktietilbagekøb for året på omkring DKK 1,0 mia. (tidligere mindst DKK 1,2 mia.). Som en direkte konsekvens af it-hændelsen forventer vi, at vores gearing-multipel i slutningen af året midlertidigt vil overstige vores målsætning om en gearing-multipel på 1,7-2,2 målt som nettorentebærende gæld (NIBD), eksklusive leasingforpligtelser, i forhold til EBITDA før afskrivninger relateret til leasede aktiver (dvs. justeret for påvirkningen af IFRS 16).

*“Når jeg kigger tilbage på en ekstremt hektisk periode for koncernen, er jeg glad for at kunne konstatere, at vi nu har genetableret vores it-infrastruktur, og at genetableringen af forretningen skrider hurtigt fremad. I de sidste par måneder har vi gjort vores yderste for at mindske effekten af it-hændelsen og normalisere driften, og vores bestræbelser på at levere innovative produkter er intakt. Til trods for de seneste måneders udfordringer som følge af cyberkriminalitet har vi set imponerende vækst i Diagnostik og Høreimplantater, og skønt væksten i vores detailforretning har været påvirket, så glæder det mig at se, at vi er tilbage i normal drift. Vores engrosforretning blev hårdt ramt af it-hændelsen, og vi arbejder hårdt og dedikeret på at ekskekvare vores vækstaktiviteter og supportere vores kunder ved at imødekomme den store efterspørgsel efter ny høreapparatteknologi,”* siger koncernchef og adm. direktør Søren Nielsen.

## Høreapparater

### Markedsudvikling

Vi skønner, at det globale marked for engrossalg af høreapparater år til dato har oplevet vækstrater på niveau med vores generelle forventning om 4-6 % stykvækst om året, hvis vi justerer for den høje vækst i NHS i Storbritannien som følge af lageropbygning forud for Brexit. I henhold til statistikker fra Hearing Industries Association (HIA) steg styksalget i USA med 4,9 % i de første ni måneder af året, med vækst i den kommercielle del af det amerikanske marked på 4,2 % og vækst i Veterans Affairs (VA) på 7,9 %. Efter vedtagelsen af *FDA Reauthorization Act of 2017* den 18. august 2017 vil Food and Drug Administration (FDA) i USA senest i august 2020 fremsætte et lovforslag vedrørende etablering af en ny *over-the-counter*-kategori (OTC) af høreapparater, men det præcise tidspunkt er endnu ikke blevet bekræftet officielt. Som medlem af HIA holder vi nøje øje med og analyserer udviklingen, og vi er i aktiv dialog med FDA. Vi er stadig af den opfattelse, at en eventuel effekt af introduktionen af den nye OTC-kategori vil være begrænset.

Stykvæksten i Europa har været meget høj år til dato. I Storbritannien afgav NHS store ordrer i begyndelsen af året, da de begyndte at opbygge deres lagre forud for Brexit. Vi har ligeledes set stærk vækst i Tyskland og på flere af de mindre markeder i regionen. Også i Frankrig har vækstraten på engrosniveau været solid, selvom den aftog en smule i tredje kvartal og har været påvirket af udsving som følge af den nye høresundhedsreform, der trådte i kraft den 1. januar 2019.

Væksten i Japan har været solid i de første ni måneder af året, efter at den øgedes i tredje kvartal. Vi skønner, at Kina i rapporteringsperioden fortsat har set tocifret vækst.

Der er ingen tilgængelige pålidelige statistikker for prisudviklingen på det globale marked for engrossalg af høreapparater, men vi vurderer, at værditilvæksten i rapporteringsperioden har været på linje med vores skøn for mellemlangt til langt sigt på 2-4 %, og at vækstraten formentlig ligger i den øvre ende af dette interval, når vi justerer for den ekstraordinære vækst i NHS som beskrevet ovenfor. I dette skøn indgår en forventning om en fortsat marginalt negativ prisudvikling som følge af ændringer i kanal- og geografimiks og af hård konkurrence. ASP'en 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 moderat organisk vækst, da it-hændelsen modsvarede den solide vækst, vi oplevede lige inden hændelsen. Efter en langsom start på året – især i salget i premium-segmentet – øgedes væksten efter udrulningen af nye platforme i alle brands og på de fleste større markeder, der begyndte i slutningen af marts. Til trods for meget hård konkurrence – især i premium-segmentet – oplevede vi stærk vækst i de første to måneder af andet halvår, før it-hændelsen i betydelig grad påvirkede vores evne til at servicere både eksisterende og nye kunder i september, oktober og i mindre grad i november. Som følge af hændelsen har vi ikke været i stand til at eksekvere vores ambitiøse vækstmål i andet halvår, og hændelsen har medført nogle begrænsninger i vores forsyningskæde, som sandsynligvis vil vare ved indtil slutningen af året for en lille del af produktporteføljen. For resten af året vil runraten formentlig være lavere end forventet før it-hændelsen på trods af en meget stærk og særdeles konkurrencedygtig produktportefølje samt forbedret salgsmomentum. Vores kunder har udvist stor forståelse for situationen, og vi skønner, at vi ikke permanent har mistet eksisterende kunder i væsentligt omfang, så den forventede fremtidige effekt vil være i forhold til forretning fra nye kunder. Specifikt for andet halvår har den organiske vækst været flad indtil nu.

Vi har år til dato set stærk stykvækst drevet af salg til NHS, store detailkæder og kunder i Asien, særligt i Kina, men ASP-væksten har været negativ på grund af ændringer i produktmikset i første halvår. I andet halvår har både styk- og ASP-vækstraterne været mere eller mindre flade, idet vores forbedrede produktmiks er blevet modsvaret af en negativ ændring i geografimikset.

En væsentlig vækstdriver år til dato har været Oticon Opn S-produktfamilien, der blev introduceret i slutningen af februar og rullet ud hen imod slutningen af marts. Samlet set har salget – især af de genopladelige løsninger – været meget positivt, men nettosalget har været hæmmet af et betydeligt højere end normalt antal returneringer af produkter baseret på ældre sølv/zink genopladelig teknologi. Kunder, der stadig var i deres prøveperiode, valgte at ombytte deres produkter til det nye Opn S-produkt, fordi det tilbyder en ny stærk genopladelig løsning baseret på litium-ion-teknologi. Antallet af produktreturneringer havde en negativ effekt på nettosalget af premium-produkter indtil slutningen af august, særligt på markeder med en høj andel af genopladelige produkter, men antallet af returneringer er sidenhen normaliseret. Generelt er efterspørgslen efter genopladelige løsninger stadig høj, og den breder sig mere og mere til midtprissegmenterne. I august udvidede Oticon sin produktportefølje yderligere med introduktionen af nye, avancerede Super Power- og Ultra Power-apparater til voksne og børn, der også indbefatter verdens kraftigste høreapparat, Oticon Xceed, ligesom produktporteføljen ligeledes blev udvidet med introduktionen af verdens første CROS-/BiCROS-løsning, der tilbyder TwinLink™-teknologi. Disse produkter skaber livsforanderende oplevelser for mennesker med svære høretab, og vi har fået meget positive tilbagemeldinger og set stærk fremdrift i salget i de første måneder efter lanceringen.

Efter lanceringen i første halvår af Philips HearLink, som er vores nye Philips Hearing Solutions produktfamilie, har vi fået meget positive tilbagemeldinger og set flot salg i de kanaler, hvor vi har introduceret produkterne. At it-hændelsen fandt sted umiddelbart efter lanceringen af det nye brand, har i nogle tilfælde resulteret i en forsinkelse af udrulningen, men vi ser fortsat stor interesse for de nye produkter.

Vores Bernafon- og Sonic-brands introducerede ligeledes nye produktfamilier i første halvår, deriblandt nye Super Power- og Ultra Power-produkter, der blev lanceret i august.

Hvis vi kigger på geografiske regioner, så har Nordamerika oplevet flad organisk vækst år til dato. Efter en langsom start på året øgedes væksten i regionen hen imod slutningen af første halvår og ind i andet halvår, efterhånden som de nye produkter vandt fodfæste – på trods af et betydeligt højere end normalt antal returnerede genopladelige produkter af ældre dato. It-hændelsen har imidlertid påvirket væksten i regionen væsentligt siden september, da den har begrænset vores evne til at gennemføre vores ambitiøse vækstaktiviteter i de kommercielle kanaler, så vi fokuserer nu på at få gang i disse aktiviteter igen. Salget til VA var i mindre grad påvirket af it-hændelsen, men vækstraten har været en smule negativ i andet halvår som følge af hård konkurrence. Som planlagt begyndte vi i november at levere de nye Oticon Xceed-produkter til VA.

I Europa har vi set solid organisk vækst år til dato drevet af Storbritannien, hvor vi har set NHS opbygge betydelige lagre forud for Brexit, og af Tyskland og Frankrig. Væksten i andet halvår har været beskeden på grund af it-hændelsens negative effekter, som dog har varieret fra marked til marked.

I Asien har væksten været stærk og bredt funderet, hvorimod væksten i *Pacific*-regionen har været negativ, idet effekten af it-hændelsen har været særligt stor her. Vores *Other countries*-region har oplevet solid vækst år til dato.

#### *Detailforretningen*

Væksten i vores forretning for detailsalg af høreapparater har år til dato været drevet af akkvisitioner, og den organiske vækst har været flad som følge af it-hændelsen, som har modsvaret den solide organiske vækst, der blev genereret før hændelsen. Som tidligere udmeldt har den organiske vækst også være negativt påvirket af engangseffekten af den franske høresundhedsreform, som trådte i kraft i begyndelsen af året. Til trods for solid organisk vækst i de første to måneder af perioden har den organiske vækst i andet halvår været negativ som følge af it-hændelsen, som resulterede i, at et betydeligt antal forhandlere ikke var i stand til at servicere slutbrugerne på sædvanlig vis i september og i mindre grad i oktober. I november har vi set en normalisering af vores kommercielle drift. År til dato har den akkvisitive vækst primært relateret sig til akkvisitioner i USA og Frankrig i første halvdel af 2018, og effekten vil derfor gradvist mindskes i andet halvår.

I Nordamerika har vi set en betydelig negativ effekt af it-hændelsen, og den organiske vækst har år til dato været negativ i beskeden grad. I både USA og Canada var den organiske vækst flad inden hændelsen. Efter

den betydelige negative effekt, vi så i september og oktober, er situationen nu normaliseret i november. I USA har vi gennemført en omorganisering af vores salgsorganisation og af nøgleroller på ledelsesplan, men vi mangler stadig at gennemføre yderligere forbedringer af vores processer og marketinginitiativer. Akkvisitioner har været en betydelig vækstdriver i regionen år til dato og har primært været drevet af 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.

Vi har set solid vækst i Europa år til dato drevet dels af beskeden organisk vækst, dels af akkvisitioner. Den organiske vækst har i andet halvår været positiv, især drevet af vækst i Frankrig og Polen, til trods for it-hændelsen. Disse to markeder blev kun påvirket i beskeden omfang af hændelsen, mens Storbritannien og flere andre markeder har set en noget større effekt, som har påvirket deres evne til at drive forretning. Efter engangseffekten af reformen i Frankrig, der trådte i kraft i starten af året, og som primært drejer sig om, hvornår omsætning indregnes, har væksten i Frankrig nu fundet sit normale leje på et lidt lavere niveau og med udsving fra måned til måned. Som tidligere udmeldt havde reformen en negativ engangseffekt på ca. DKK 50 mio. på EBIT i forretningsaktiviteten Høreapparater, først og fremmest i detailforretningen.

I Australien har vores detailforretning leveret flad vækst år til dato efter at have oplevet en meget negativ effekt af it-hændelsen i september og i mindre grad i oktober og ind i november. Før hændelsen var den organiske vækst solid og lå over markedsniveau, da vi med succes havde tilpasset vores forretningsmodel i Australien, således at den nu afspejler de seneste års ændringer i vores forretningspraksis som krævet af de australske myndigheder.

### **Høreimplantater**

År til dato har forretningsaktiviteten Høreimplantater set meget stærk organisk vækst og ingen kommerciel effekt af it-hændelsen, og både CI- og BAHS-forretningen har vundet markedsandele. CI-forretningen har fortsat med at levere meget stærk organisk vækst i andet halvår drevet af øget salg af vores Neuro-system. Væksten har været særligt stor på forskellige eksportmarkeder samt i Tyskland og Brasilien, men har generelt været bredt funderet. Da vi har været i stand til at levere produkter som planlagt, har vi ikke set nogen kommerciel effekt af it-hændelsen, og efter en *ramp-up*-periode opererer vores CI-produktion i Frankrig nu på normalt niveau.

Efter at have oplevet beskeden organisk vækst i første halvår har vores BAHS-forretning set meget stærk acceleration i væksten i andet halvår drevet af lanceringen i juni af den nye banebrydende Ponto 4-lydprocessor. Ponto 4, som er baseret på den seneste Velox S-høreapparatplatform fra Oticon, tilbyder industriledende audiologi, trådløs streaming fra smartphones og er det mindste produkt på markedet. År til dato har væksten i BAHS-forretningen været drevet af en række modne markeder.

### **Diagnostik**

Forretningsaktiviteten Diagnostik har oplevet stærk organisk vækst, idet momentum fra første halvår er fortsat ind i andet halvår drevet af vækst i Nordamerika og af en stor udbudsordre i tredje kvartal i vores *Other countries*-region. Tilbagevendende salg af tjenesteydelser og engangsprodukter har ligeledes været en vigtig vækstdriver. Akkvisitioner har i mindre grad bidraget til væksten.

Selvom it-hændelsen forårsagede leveringsforsinkelser på en række markeder, har vores kunder vist forståelse for situationen, og salg af diagnostisk udstyr er generelt mindre sensitivt over for leveringstider, der er lidt længere end normalt, end salg af andre produktkategorier. Den forskydning i salget, der er sket, er for størstedelens vedkommende sket inden for regnskabsåret, så derfor forventer vi ikke nogen nævneværdig kommerciel effekt på helåret.

På den nyligt afholdte EUHA-kongres i Nürnberg i Tyskland lancerede Interacoustics et nyt høreapparattilpasningssystem, Affinity Compact, som skal medvirke til at understøtte vores vækst i dette vigtige segment. Flere andre brands har også for nyligt lanceret nye produkter, som vi forventer vil bidrage til, at vi fortsat kan øge markedsandelen i Diagnostik.

## Personlig Kommunikation

Sennheiser Communications, vores 50/50 joint venture med Sennheiser KG, har år til dato leveret stærk organisk vækst, og momentum fra første halvår er i det store og hele fortsat ind i andet halvår trods meget stærke sammenligningstal. Væksten har primært været drevet af trådløse produkter i Mobile Music-segmentet, mens vækstraterne i både Enterprise Solutions- og Gaming-segmenterne har været lavere på grund af stærke sammenligningstal. Bidraget til koncernens EBIT har år til dato været væsentligt lavere end sidste års bidrag på grund af negative miksændringer, valutakurseffekter samt øgede F&U- og distributionsomkostninger.

Forberedelserne til den forestående opløsning af dette joint venture, som finder sted den 1. januar 2020, skrider fremad som planlagt, og vi er sikre på, at overgangen for medarbejdere, kunder, leverandører og forretningsforbindelser vil forløbe problemfrit.

## Øvrige forhold

### *It-hændelse*

Som tidligere meddelt i flere selskabsmeddelelser blev koncernens it-infrastruktur ramt af cyberkriminalitet den 3. september 2019. En *ransomware*-indtrængen gjorde, at vi straks lukkede vores it-systemer ned på tværs af lokationer og forretningsenheder, men takket være en kæmpe indsats fra hele organisationen har vi – som kommunikeret den 11. oktober 2019 – siden da formået at genskabe data fra back-up og dermed bringe vores it-infrastruktur tilbage til normalt niveau med hjælp fra vores globale it-samarbejdspartnere. For koncernen som helhed fastholder vi vores tidligere udmeldte skøn om en samlet negativ finansiell effekt af it-hændelsen på vores rapporterede EBIT i 2019 på DKK 550-650 mio. Denne skønnede nettoeffekt omfatter en negativ effekt på salget på DKK 600-700 mio., direkte omkostninger på ca. DKK 50 mio. og en forventet forsikringsdækning på DKK 100 mio. De direkte omkostninger er fordelt på henholdsvis produktions- og kapacitetsomkostninger, og vi forventer at indregne forsikringsdækningen som en separat post under *Other operating income* før EBIT.

Som en del af arbejdet med at genetablere og bringe vores it-infrastruktur tilbage på normalt niveau har vi fokuseret på at drage nytte af den viden, vi har fået i processen, med henblik på at styrke vores it-sikkerhed yderligere, og vi vil fortsætte dette vigtige arbejde i fremtiden. Da vi allerede havde øget vores investeringer i it-sikkerhed før angrebet, vil denne styrkelse af it-sikkerheden dog ikke i sig selv udgøre en væsentlig omkostning for koncernen.

### *Bruttoresultat og kapacitetsomkostninger*

År til dato har koncernens bruttomargin været en smule lavere end sidste års margin på grund af den betydelige negative effekt af it-hændelsen, idet det tabte salg ikke blev modsvaret af en lavere omkostningsbase, da omkostningsstrukturen fortrinsvist er fast. Som forventet er kapacitetsomkostningerne steget betydeligt i forhold til sidste år som følge af en øget F&U-indsats i 2018 samt højere distributionsomkostninger, som primært kan henføres til akquisitioner foretaget af vores detailforretning i første halvdel af 2018. Den sekventielle udvikling fra første halvår 2019 er dog meget mere beskeden, og som følge af yderligere akquisitioner og omkostninger direkte forbundet med it-hændelsen forventer vi at se lav encifret sekventiel vækst i kapacitetsomkostningerne i andet halvår sammenlignet med første halvår.

### *Akkvisitioner*

Som angivet i vores Interim Report 2019 ser vi fortsat attraktive akkvisitionsmuligheder i alle dele af vores forretning. Baseret på de transaktioner, som vi forventer at lukke i 2019, forventer vi nu, at akkvisitionsniveauet vil være en smule under niveauet i 2018 (tidligere en smule over), omend der i sagens natur er en vis usikkerhed forbundet med gennemførelsen af sådanne akkvisitioner. For nogle af disse akkvisitioners vedkommende forventer vi at få fuldt ejerskab af aktiver, hvor vi tidligere har haft en minoritetsinteresse.

### *Aktietilbagekøb*

Selskabet har år til dato tilbagekøbt 2.895.269 aktier til en samlet værdi af DKK 580 mio. svarende til en gennemsnitlig købskurs på DKK 200,47. Selskabets beholdning af egne aktier svarer pr. dags dato til ca. 1,2 %

af aktiekapitalen. Som tidligere udmeldt blev selskabets tilbagekøb af aktier midlertidigt suspenderet den 26. september 2019, indtil yderligere afklaring af effekten af it-hændelsen forelå. Vi genoptager pr. dags dato tilbagekøb af aktier, og vi forventer et samlet aktietilbagekøb på omkring DKK 1,0 mia. i 2019 inklusive tilbagekøb af aktier år til dato. Vi tilstræber fortsat en gearing-multipl på 1,7-2,2 målt som nettorentebærende gæld (NIBD), eksklusive leasingforpligtelser, i forhold til EBITDA før afskrivninger relateret til leasede aktiver (dvs. justeret for virkningen af IFRS 16). Ved årets udgang forventer vi dog, at gearing-multiplen midlertidigt vil overstige denne målsætning som en direkte konsekvens af it-hændelsen, der har haft en væsentlig effekt på det rapporterede EBITDA.

#### *IFRS 16*

I henhold til IFRS Leases, som blev udsendt i januar 2016, skal leasingtagere indregne næsten alle leasingkontrakter i balancen med virkning fra 1. januar 2019. I den forbindelse har ledelsen besluttet at anvende den modificerede overgangsmetode, ifølge hvilken sammenligningstal ikke justeres. År til dato har den finansielle effekt af IFRS 16 været på niveau med vores forventninger som angivet i Note 9.1 i vores årsrapport for 2018 og Note 2 i vores halvårsrapport for 2019.

#### **Forventninger til 2019**

På grund af den negative effekt af it-hændelsen forventer vi nu at generere en organisk vækstrate på niveau med markedsvækstraten i 2019 (tidligere over markedsniveau). Baseret på valutakurser pr. 15. november 2019 og hvis vi inkluderer effekten af valutakurssikring, forventer vi fortsat en positiv valutakurseffekt på 1 % på omsætningen i 2019. Som tidligere meldt ud forventer vi et EBIT på DKK 2.000-2.300 mio. svarende til et EBIT på DKK 2.650-2.850 mio. før it-hændelsen. Hvis vi ser bort fra den positive effekt af IFRS 16, forventer vi nu negativ vækst (tidligere betydelig vækst) i vores pengestrømme fra driftsaktiviteter (CFFO) som følge af it-hændelsen. Vi genoptager pr. dags dato vores tilbagekøb af aktier, og vi forventer et samlet aktietilbagekøb for året på omkring DKK 1,0 mia. (tidligere mindst DKK 1,2 mia.). Som en direkte konsekvens af it-hændelsen forventer vi, at vores gearing-multipl i slutningen af året midlertidigt vil overstige vores målsætning om en gearing-multipl på 1,7-2,2 målt som nettorentebærende gæld (NIBD), eksklusive leasingforpligtelser, i forhold til EBITDA før afskrivninger relateret til leasede aktiver (dvs. justeret for virkningen af IFRS 16).

\*\*\*\*\*

Demant afholder en telekonference den 18. november 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). Pinkoden er 11831528#. Præsentationen, som vil blive gennemgået på telekonferencen, vil blive uploadet på [www.demant.com](http://www.demant.com), kort før konferencen starter.

#### *Yderligere information:*

Koncernchef og adm. direktør Søren Nielsen  
Telefon +45 3917 7300  
[www.demant.com](http://www.demant.com)

#### *Øvrige kontaktpersoner:*

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