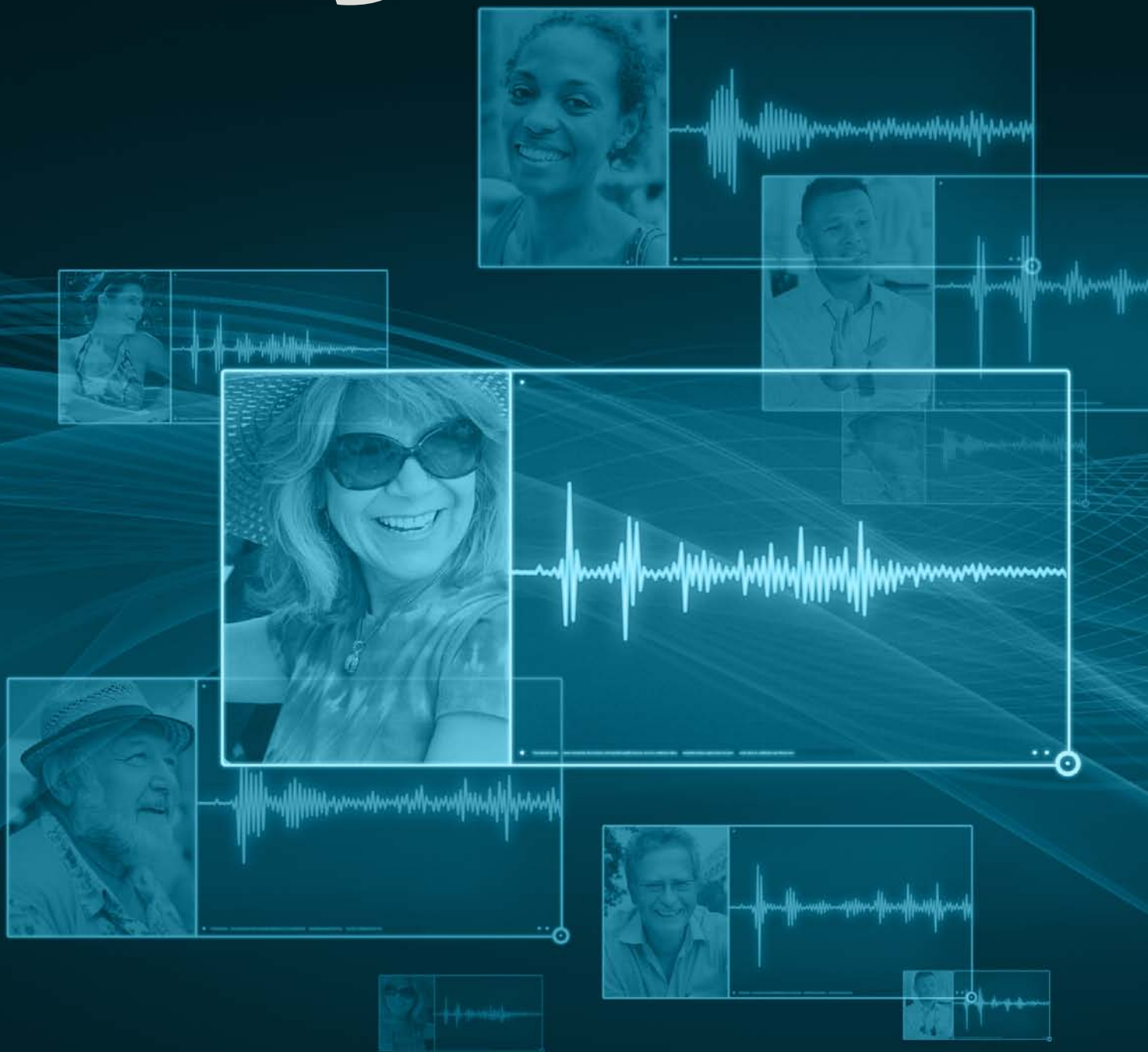


RESUMÉ AF ÅRSRAPPORT 2013



EN HELT UNIK POSITION INDEN FOR HØRELØSNINGER

Kære læser

Med Oticons introduktion af en ny teknologisk platform, Inium, i starten af 2013 og også med lanceringen af en ny Premium-høreapparatfamilie kaldet Oticon Alta har vores største høreapparatbrand påbegyndt en ny rejse, hvor vi ikke kun tilbyder en ny platform, men også en ny produktportefølje, som begge har skabt fornyet momentum for koncernen. Alta blev en vigtig vækstdriver i 2013, og det lykkedes Oticon at øge sin markedsandel betydeligt i Premium-segmentet. Her i begyndelsen af 2014 har Oticon næsten fuldført fornyelsen af hele sin produktportefølje efter lanceringer i stort set alle produktsegmenter og i alle prispunkter af nye høreapparatfamilier, der alle er baseret på Inium-platformen.

Derudover nyder både Bernafon og Sonic nu også godt af opdaterede produktporteføljer. Anden halvdel af 2013 har formentlig været den travleste lanceringsperiode, koncernen nogensinde har oplevet. Det forgangne år viste sig således at blive et vigtigt vendepunkt for koncernen efter et svært 2012, hvor vi led under en delvist forældet produktportefølje og svære sammenligningstal. Vi forventer, at 2014 bliver endnu et godt år for koncernen, idet alle vores forretningsaktiviteter er godt positioneret til at øge væksten.

For at styrke koncernens samlede aktiviteter inden for hearing healthcare blev det i 2013 besluttet at gå ind på markedet for cochlear-implantater ved at overtage den franske producent af cochlear-implantater, Neurelec. Dette var en betydelig milepæl for koncernen, idet dette opkøb virkelig har cementeret vores position som en af verdens førende hearing healthcare-virksomheder. Vores største ambition er således at råde over industriens bredeste og dybeste produktprogram, som dækker alle aspekter af hearing healthcare, som er baseret på ægte innovation, som leveres til såvel kunder som slutbrugere gennem et multi-brand-produktprogram, og som understøttes af et omfattende, globalt distributionssystem og effektive shared services.

Ved overtagelsen af Neurelec fik vi adgang til know-how, kompetencer, teknologier og en stærk platform for komplet implantérbare høresystemer i et markedssegment, der er karakteriseret ved et betydeligt, langsigtet vækstpotentiale. Beslutningen om at købe Neurelec blev taget som en naturlig konsekvens af vores succes på området for benforankrede høresystemer, hvor vi inden for nogle ganske få år har erobret mere end en fjerdedel af verdensmarkedet.

Størrelsen af vores investering i Neurelec, som beløb sig til DKK 428 mio., afspejler imidlertid ikke fuldt ud, hvor strategisk vigtig denne akquisition reelt set er for hele koncernen. Med en global markedsandel på blot 2 % på tidspunktet for overtagelsen af Neurelec er vi helt åbenlyst ikke markedsleder inden for cochlear-implantater, men vi råder nu over en solid platform, som vi kan bygge videre på, så på længere sigt er det vores

klare mål at blive en af de ledende leverandører af cochlear-implantater. At vi nu og i de næste mange år har mulighed for at nyde godt af de høje vækstrater, der er på markedet for cochlear-implantater, og dermed vokse væsentligt mere end markedet, vil styrke koncernens samlede vækstprofil, men vil – ikke overraskende – udvande vores lønsomhed en smule i begyndelsen. Med tiden forventer vi dog, at Neurelec vil generere en overskudsgrad, der mindst vil svare til den lønsomhedsgrad, som koncernens øvrige forretningsaktiviteter genererer.

“Koncernen er nu den virksomhed i verden, der råder over den stærkeste portefølje af høreløsninger og udstyr til måling og behandling af høretab”

I det hele taget komplementerer vores tre største forretningsområder, traditionelle høreapparater, implantérbare høresystemer og diagnostisk udstyr, hinanden på allerbedste vis. Koncernen er nu den virksomhed i verden, der råder over den stærkeste portefølje af høreløsninger og udstyr til måling og behandling af høretab, og vi indtager således en helt unik position, hvad angår afhjælpning af alle typer høretab.

Med tiden forventer vi at opnå betydelige synergieffekter dels som følge af denne unikke position, især inden for forskning og udvikling, men også på andre områder som fx produktion og global engrosdistribution, og dels som følge af krydssalg mellem vores forretningsaktiviteter. Vi mener i det hele taget, at vi har et stærkt udgangspunkt for at kunne opfylde vores langsigtede strategiske ambitioner. Derudover har vi vundet stærkt fodfæste på en række markeder, hvor vi tilpasser høreapparater gennem vores egne netværk af høreklinikker.

Generelt er det vigtigt at anerkende, at vi med udsigten til en noget svag vækst målt i værdi på markedet for traditionelle høreapparater delvist har flyttet vores investeringsfokus og -kapacitet hen imod andre områder inden for hearing healthcare. Helt oplagte eksempler herpå er vores indtræden på henholdsvis markedet for benforankrede høresystemer (BAHS) og markedet for cochlear-implantater (CI), hvilket i begge tilfælde er sket i Oticon Medical-regi. Vores beslutning om at fortsætte med at opkøbe distributionsaktiviteter og vores konstante fokus på innovation og slutbrugerfordele er andre eksempler på, hvordan vi fortsat investerer i fremtidige vækstmuligheder trods det faktum, at sådanne aktiviteter på kort til mellemlang sigt har en udvædende effekt på vores lønsomhedsgrad. Dette er især tilfældet i forbindelse med benforankrede høresystemer og cochlear-implantater, hvor størstedelen af vores samlede investering i fremtidig vækst indregnes og omkostningsføres som forskning og udviklings- samt marketingomkostninger i resultatopgørelsen, hvilket ikke er tilfældet i forbindelse med investeringer i etablerede virksomheder med allerede betydelige markedspositioner og markedsandele.

For at understøtte koncernens toplinevækst og for at sikre et fortsat højt lønsomhedsniveau har vi baseret vores fremtidige globale forretningsmodel på en helt klar struktur: Salgsorga-

nisationen fokuserer på salg, og shared services-centre leverer alle backoffice-ydelser som fx it, HR og økonomi samt produktion, logistik og kvalitetskontrol. Til det formål etablerede vi i starten af 2013 DGS som vores nye identitet for interne shared services med henblik på at sikre en dedikeret indsats i forhold til konsolidering af backoffice-funktioner på tværs af koncernselskaber og også med henblik på at optimere vores globale logistik. Visionen for DGS er at supportere William Demant-koncernens internationale brands og virksomheder ved hjælp af shared services af høj kvalitet, omkostningseffektivitet og indsigt i kundernes og brugernes behov. DGS og filosofien bag vil sikre større fleksibilitet i forbindelse med opkøb af nye virksomheder og samtidig gøre det lettere at få adgang til mere specialiserede kompetencer, når der er behov herfor.

Etableringen af DGS er sket i forlængelse af den effektiviseringsindsats, vi har gjort i de senere år, og er samtidig en naturlig del af en omkostningsbevidst virksomhedskultur. Der er mange eksempler på både løbende aktiviteter og aktiviteter, der er igangsat for nyligt: Udvidelsen af vores produktion og distribution i Polen; strømlining af vores globale logistiksystem; tilbud om ITE-produktion og -reparationer til vores europæiske distributionsselskaber; opgradering af vores globale it-infrastruktur; udvidelse af antallet af lokale og regionale DGS-funktioner etc.

I de sidste to årtier har så godt som alle William Demant-virksomheder vundet betydelige markedsandele, hvilket først og fremmest er sket som følge af innovation og effektiv drift og forstærket yderligere af en selektiv opkøbsstrategi. Løbende store investeringer i forskning og udvikling og global distribution har sammen med vores multi-brand-strategi vist sig at være den rigtige modvægt til den tiltagende hårde konkurrence på markedet for traditionelle høreapparater. Denne del af markedet har uden tvivl været temmelig udfordrende i de sidste par år, men vores seneste teknologicykler har ikke desto mindre været klare beviser på, at det med dedikeret fokus på innovation, lydkvalitet, taleforståelighed og kundebehov helt sikkert er muligt at klare sig bedre end markedet.

Et andet godt eksempel på vores dedikerede indsats, hvad angår innovation og opfyldelse af slutbrugernes behov, er Oticons tilslutning til Apples Made for iPhone-program i foråret 2014 og dermed Oticons første Made for iPhone-connectivity-løsning (MFi) til høreapparater. For at sikre, at så mange slutbrugere som muligt kan få gavn af Oticons MFi-løsning, vil produktets tilgængelighed ikke være begrænset til specifikke prissegmenter. Oticons MFi-løsning vil være tilgængelig for alle nuværende og fremtidige brugere af Oticons ConnectLine-høreapparater i hele prisspektret og dermed også for den potentielle kundebase, som udgøres af de omkring to millioner brugere, der allerede benytter Oticons trådløse høreapparater. Vores nye MFi-løsning, der er baseret på 2,4 GHz trådløs teknologi, gør det muligt at fjernbetjene Oticons ConnectLine-høreapparater ved hjælp af brugerens iPhone uden at gå på

kompromis med de audiologiske fordele og det lave strømforbrug, der netop er kendetegnende for Oticons høreapparater.

Med koncernens indtræden på markedet for fuldt implantérbare høresystemer i 2013 og i lyset af, at vi – inden for alle aspekter af afhjælpning af høretab – allerede nu har enten en stærk markedsposition eller en lovende platform at basere fremtidig vækst på, har vi opnået en helt unik position på markedet. Efter min mening er dette et privilegium, så det er vores pligt at sikre, at vi får det bedste ud af denne position.

Til slut vil jeg gerne benytte lejligheden til at takke alle vores dedikerede og dygtige medarbejdere i hele verden for deres indsats og store bidrag til resultatet i 2013. De rigtige medarbejdere og deres forskellige kompetencer er altafgørende for, at vi kan indfri vores store ambitioner – ikke kun i 2014, men også i de kommende år.

Niels Jacobsen
Adm. direktør



HØJDEPUNKTER FRA 2013 OG FORVENTNINGER TIL 2014

Markedsvilkår og forretningens udvikling

I 2013 viste den globale efterspørgsel efter høreapparater sig atter at være stabil, og høreapparatusindustrien oplevede positiv stykvækst, der i beskedent omfang overgik vores normale forventninger om 2-4 % stykvækst. Efter vores vurdering faldt den gennemsnitlige salgspris på markedet for høreapparater med omtrent den samme procentsats, som styksalget steg med i 2013, hvilket primært skyldes ændringer i kanalmiks og tilskudssystemer. Den store efterspørgsel fra NHS (National Health Service) i Storbritannien og ændringer i sundhedssystemerne i Danmark og Holland har tydeligvis haft indflydelse på de gennemsnitlige engrospriser. Efter vores vurdering har den samlede markedsudvikling målt i værdi været flad i 2013.

I vores kerneforretning – udvikling, fremstilling og engrossalg af høreapparater – realiserede vi 3 % organisk vækst, hvilket er ca. 3 procentpoint over markedsvæksten. Denne udvikling skyldes et stærkt produktprogram. Som følge af vores relativt stærke position på både det danske og det hollandske marked havde de strukturelle ændringer på disse to markeder en mærkbart negativ effekt på den organiske vækst på i alt DKK 120-140 mio. Hvis man imidlertid ser bort fra disse to markeder, så oversteg vores organiske vækst i engrossalget af høreapparater rent faktisk 5 %. Vores markedsandel hos Veterans Affairs (VA) i USA faldt i 2013, og det er ikke lykkedes os at drage fordel af de høje vækstrater i denne kanal i rapporteringsåret.

Lanceringen af Premium-produktet Oticon Alta i januar 2013 var samtidig lanceringen af Oticons første høreapparat, der er baseret på den nye Inium-plattform. Nogle få uger efter lanceringen var Alta tilgængelig i alle varianter på alle koncernens hovedmarkeder. De betydelige forbedringer i Alta i forhold til tidligere Premium-apparater, fx dobbelt så stor arbejdshukommelse, et væsentligt forbedret antifeedbacksystem og et unikt værktøj til individuel tilpasning af apparatet, har resulteret i meget positive tilbagemeldinger fra både slutbrugere og høreapparatilpassere. Alta blev en vigtig vækstdriver i 2013, og det lykkedes os at øge vores markedsandel betydeligt i Premium-segmentet.

At vi sædvanligvis kun lancerer produkter i én priskategori ad gangen, betyder, at i årets tre første kvartaler bestod Oticons produktportefølje af aldrende midtprisprodukter. Med lanceringen af midtprisproduktet Oticon Nera i slutningen af tredje kvartal 2013 har vi imidlertid styrket vores produktportefølje betragteligt, og introduktionen af Oticon Ria i Essential-kategorien i februar 2014 fuldførte udrulningen af Inium-plattformen i alle tre Performance-kategorier.

Oticon vil i foråret 2014 tilslutte sig Apples Made for iPhone-program og lancere sin første Made for iPhone-connectivity-løsning til høreapparater (MFi). For at sikre, at så mange slutbrugere som muligt kan få gavn af Oticons MFi-løsning, vil produktets tilgængelighed ikke være begrænset til specifikke prissegmenter.

“Oticons MFi-løsning vil således være tilgængelig for alle nuværende og fremtidige brugere af Oticons ConnectLine-høreapparater i hele prisspektret”





Oticons MFi-løsning vil således være tilgængelig for alle nuværende og fremtidige brugere af Oticons ConnectLine-høreapparater i hele prisspektret og dermed også for den potentielle kundebase, som udgøres af de omkring to millioner brugere, der allerede benytter Oticons trådløse høreapparater. Med vores nye MFi-løsning, som er baseret på 2,4 GHz trådløs teknologi, vil det være muligt at fjernbetjene Oticons ConnectLine-høreapparater ved hjælp af brugerens iPhone uden at gå på kompromis med de audilogiske fordele og det lave strømforbrug, der netop er kendetegnende for Oticons høreapparater. Program og lydstyrke er nogle af de funktioner, der kan styres ved hjælp af MFi-løsningen, og dette er et klart signal om, at vi har til hensigt at udnytte de potentielle fordele ved de nye trådløse teknologier yderligere.

Væksten i Bernafon var i 2013 drevet af de vigtige lanceringer af især højprisapparaterne kaldet Acriva 9/7 i april og midtprisapparaterne kaldet Carista 5/3 i september. I 2014 vil vi bruge Bernafons nu meget stærke produktudbud til blandt andet at tiltrække nye store kunder som fx detailkæder og indkøbsgrupper, der køber i store mængder, og til offentlige udbud.

William Demant Holding A/S

Høreapparater

Bernafon
Oticon
Sonic
Oticon Medical
Neurelec

Diagnostiske Instrumenter

Maico
Interacoustics
Amplivox
Grason-Stadler
MedRx
Micromedical

Personlig Kommunikation

Sennheiser
Communications
FrontRow
Phonic Ear

Fællesfunktioner

Drifts- og distributionsaktiviteter

I 2013 fortsatte Sonic den positive udvikling med at genetablere sig som et anerkendt brand, der tilbyder nye interessante produktkoncepter baseret på ny teknologi. Efter at have gennemgået en komplet forvandling står det Sonic, vi ser i dag, i stærk kontrast til den virksomhed, der blev indlemmet i William Demant-koncernen i slutningen af 2010. Sonic har haft pæn vækst i 2013 og forventes at fortsætte i vækstsprettet i 2014.

I rapporteringsåret var udviklingen i koncernens detailaktiviteter i tråd med udviklingen på de markeder, hvor koncernen er aktiv. Nogle få markeder som fx Australien og Holland oplevede negativ vækst, hvilket naturligvis havde indflydelse på vores evne til at vokse her. Alt i alt var udviklingen i vores detailaktiviteter dog tilfredsstillende i 2013.

Med opkøbet af den franske producent af cochlear-implantater (CI), Neurelec SA, har William Demant-koncernen taget et afgørende skridt hen imod at kunne tilbyde alle former for høreimplantater og dermed blive en decideret hearing healthcare-udbyder. Siden opkøbet af Neurelec i april 2013 har omsætningen udviklet sig planmæssigt. Væksten i salget af Oticon Medicals benforankrede høresystemer (BAHS) var tilfredsstillende i 2013, og Oticon Medical erobrede nok engang markedsandele. De nye vævsbevarende kirurgiske teknikker er hurtigt slået an, og kirurger har været hurtige til at omstille sig til disse nye teknikker. Den 1. november 2013 blev den nye familie af trådløse Ponto Plus-lydprocessorer baseret på Oticon's Inium-plattform frigivet til salg.

Vores forretningsaktivitet Diagnostiske Instrumenter, som er global markedsleder inden for diagnostisk udstyr, voksede tilfredsstillende i 2013 med 8 % i lokal valuta. Halvdelen af denne vækst er drevet af opkøb af primært SID'er (Special Instrument Distributors) i USA. Det samlede globale marked for diagnostisk udstyr vurderes at være vokset 3-4 % i 2013, og Diagnostiske Instrumenter har øget sin markedsandel, hvilket skyldes en kombination af organisk og akkvisitiv vækst. Vi vil fortsætte med at søge nye opkøbsmuligheder, men vi vil først og fremmest fokusere på at integrere og udvikle de virksomheder, vi allerede har købt. De mange produktintroduktioner fra Maico, Grason-Stadler og Interacoustics i efteråret 2013 har yderligere styrket vores konkurrenceevne og vil være med til at drive den videre vækst i 2014.

Forretningsaktiviteten Personlig Kommunikation genererede en tilfredsstillende vækst på 28 % i lokal valuta i 2013. Denne vækst var for en stor dels vedkommende drevet af solid vækst i Sennheiser Communications – og især af vækst i CC&O-segmentet drevet af Unified Communication (UC).

Årets regnskab

Koncernens nettoomsætning for året var DKK 9.209 mio. svarende til en vækst på 10 % i lokal valuta, hvoraf organisk vækst tegnede sig for over 3 procentpoint. Nettoomsætningen var negativt påvirket af valutakursændringer med 2 %.



Koncernens bruttoresultat steg med 9 % til DKK 6.672 mio. i 2013. Vores realiserede bruttomargin på 72,5 % er en stigning på 0,9 procentpoint i forhold til 2012. Koncernens resultat af primær drift (EBIT) steg med 8 % til DKK 1.784 mio. Denne fremgang kan først og fremmest tilskrives solid vækst i vores bruttoresultat, selvom denne vækst blev dæmpet af det vigende salg på det danske og hollandske marked. Vores overskudsgrad var 19,4 % i det forgangne år, hvilket svarer til en stigning på 0,1 procentpoint. Når man medtager den betydelige udvandede effekt af opkøb, fx Neurelec og diverse distributionsnetværk, samt ændringerne i tilskudssystemerne i Danmark og Holland, så finder vi vores overskudsgrad tilfredsstillende. For første gang nogensinde oversteg vores EBITDA DKK 2 mia., og både nettoresultat og indtjening pr. aktie (EPS) steg med ikke mindre end 14 % i året som helhed og med 23 % i andet halvår.

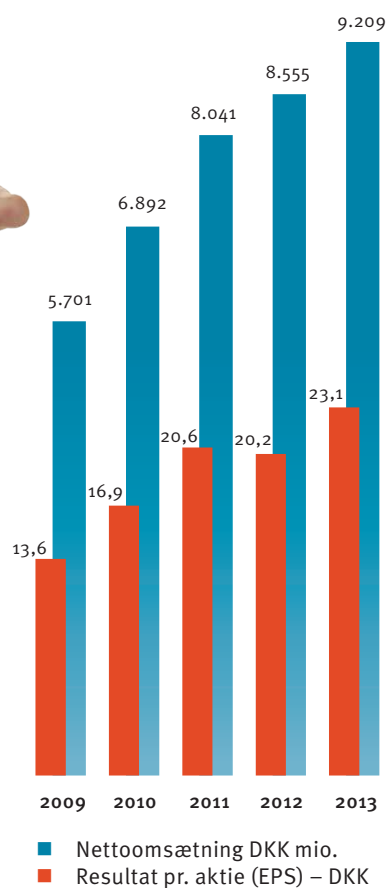
Koncernens pengestrømme fra driftsaktiviteter (CFFO) steg i 2013 med 4 % til DKK 1.320 mio. svarende til en høj cash conversion-rate på 74 %, som er et udtryk for forholdet mellem pengestrømme fra driftsaktiviteter og resultat af primær drift (CFFO/EBIT). Frie pengestrømme øgedes med 9 % til DKK 851 mio., hvilket er en stigning på DKK 69 mio. i forhold til 2012.

Øvrige forhold

I det forgangne år tilbagekøbte selskabet 201.525 aktier til en samlet pris på DKK 101 mio. Derudover har vi år-til-dato tilbagekøbt 235.435 aktier til en samlet pris af DKK 120 mio. Pr. 27. februar 2014 er vores beholdning af egne aktier således 436.960 styk.

Bestyrelsen besluttede i 2013 at hæve intervallet for koncernens nettorentebærende gæld fra et tidligere niveau på DKK 1,5-2,0 mia. til DKK 2,0-2,5 mia. Koncernens nettorentebærende gæld steg i 2013 med DKK 445 mio. til i alt DKK 2.249 mio. ved udgangen af året. Denne stigning skyldes akquisitioner.

Medlem af bestyrelsen, Thomas Hofman-Bang, tiltræder en stilling som CEO og Senior Partner i KPMG i Danmark og har i den forbindelse besluttet ikke at genopstille til bestyrelsen. Bestyrelsen indstiller til den kommende generalforsamling den 9. april 2014, at Benedikte Leroy, VP and EMEA General Counsel i Dell Computer Corporation, vælges til bestyrelsen.



Koncernens implementering af nye IFRS-regnskabsstandarder eliminerede pr. 1. januar 2014 muligheden for pro rata-konso-
lidering af joint venture-selskaber, hvilket særligt vil påvirke
konsolideringen af koncernens 50%-ejerandel i Sennheiser
Communications. Hvis disse ændringer var blevet implemen-
teret allerede i det foregående år, ville vi i 2013 have set en
reduktion i koncernomsætningen på DKK 250 mio. og et fald
i bruttoresultatet og resultat af primær drift (EBIT) på hen-
holdsvis DKK 128 mio. og DKK 17 mio. Der ville ikke have
været nogen effekt på koncernens nettoresultat.



**“Koncernen
indtager en helt
unik og meget stærk
position på det globale
hearing healthcare-
marked – en position,
som vi mener, vi kan
styrke yderligere i de
kommende år”**

Forventninger til 2014

Koncernen indtager en helt unik og meget stærk position på
det globale hearing healthcare-marked – en position, som vi
mener, vi kan styrke yderligere i de kommende år. Samtidig
er vi som koncern eksponeret for helt åbenlyse usikkerheds-
faktorer og udfordringer, blandt andet ændringer i kanalmiks,
priskonkurrence, udvanding på kort og

mellemlang sigt af vores overskuds-
grad som følge af opkøbte distri-
butionsaktiviteter samt etable-
ring af fremtidige vækstplat-
forme som fx vores investe-
ring i cochlear-implantater.
Strukturen og indholdet i
vores forventninger til 2014
afspejler basalt set denne
balance.

I 2014 forventer vi at fortsætte
med at generere vækst i alle
vores forretningsaktiviteter. Hvad
angår engrossalg af høreapparater, vil
denne vækst primært være drevet af fuldstændigt opdaterede
og meget konkurrencedygtige produktporteføljer kombineret
med den løbende overgang til egenproducerede produkter
i vores distributionsaktiviteter. For Oticons vedkommende
vil væksten blive hjulpet på vej af Inium-plattformen og yder-
ligere understøttet af Oticons tilslutning til Apples Made for
iPhone-program i foråret 2014, som vil udmønte sig i Oticons
første Made for iPhone-connectivity-løsning til trådløse høre-
apparater.

Opkøb, og især opkøb foretaget i 2013, forventes at bidrage
med 3-4 % til koncernens omsætning i 2014. Baseret på valu-
takursniveauerne i slutningen af februar vil mere end halv-
delen af den positive effekt af opkøb blive udlignet af valuta-
kursændringer.

I lyset af svækkede faktureringsvalutaer samt gevinster op-
nået som følge af sikringsaktiviteter forventer vi, at valuta-
kurser vil have en negativ effekt på koncernens resultat af
primær drift (EBIT) på ca. DKK 100 mio. i 2014 sammenholdt
med 2013.

Koncernen genererede betydelige pengestrømme i 2013,
hvilket afspejles i en cash conversion-rate (CFFO/EBIT) på
74 %. I 2014 forventer vi ligeledes at levere en høj cash con-
version-rate. I betragtning af at vores kortsigtede opkøbsmu-
ligheder er ret begrænsede, og vores mål om en nettorente-
bærende gæld er DKK 2,0-2,5 mia., forventer vi at kunne til-
bagekøbe aktier for mere end DKK 500 mio. i 2014. For at
opretholde en høj grad af fleksibilitet kan dette niveau for
aktietilbagekøb justeres, såfremt yderligere attraktive op-
købsmuligheder skulle opstå.

Koncernen vil altså fortsat levere vækst i indtjeningen i 2014.
Efter at have realiseret en vækst på 14 % i både nettoresultat
og indtjening pr. aktie (EPS) i 2013 forventer vi at se en stig-
ning i indtjening pr. aktie på 5-10 % i 2014.

AKTIONÆRINFORMATION

Kapitalforhold

Den registrerede aktiekapital udgjorde pr. 31. december 2013 nominelt DKK 56.661.638 fordelt på lige så mange aktier a DKK 1. Aktierne, der ikke er inddelt i aktieklasser, oppebærer samme rettigheder.

William Demants og Hustru Ida Emilies Fond (Oticon Fonden) har oplyst, at den pr. 31. december 2013 direkte eller indirekte ejer ca. 56% af aktiekapitalen, og har tidligere kommunikeret, at den tilstræber at fastholde en ejerandel på 55-60% af William Demant Holdings aktiekapital. The Capital Group Companies, Inc. (herunder kunder, hvis porteføljer administreres af selskabet og dets direkte eller indirekte ejede selskaber) ejer mere end 5% af aktiekapitalen i William Demant Holding A/S.

Omkring 30% af koncernens medarbejdere er aktionærer i selskabet. Samtlige medlemmer af bestyrelsen og direktionen er aktionærer i selskabet. Det samlede antal aktier ejet af medarbejdere og medlemmer af bestyrelsen og direktionen udgør godt 1% af aktiekapitalen. Selskabet har i 2013 erhvervet 201.525 egne aktier for i alt DKK 101 mio.

Som følge af en beslutning taget på generalforsamlingen annullerede selskabet hele sin beholdning af egne aktier i første halvår af 2013. Aktiekapitalen blev herefter nedskrevet med nominelt DKK 1.688.237 fordelt på lige så mange egne aktier.

Børsinformation

DKK	2013	2012	2011	2010	2009
Højeste kurs	544	597	495	480	396
Laveste kurs	444	451	352	352	167
Ultimokurs	527	484	478	414	393
Markedsværd*	29.754	27.419	27.397	24.173	22.894
Gnsntl. antal aktier**	56,62	57,02	58,24	58,35	58,31
Antal aktier 31.12.**	56,46	56,66	57,64	58,35	58,35
Antal egne aktier 31.12.***	0,202	1,688	0,709	0	0,606

* DKK mio. ekskl. egne aktier.

** Mio. styk ekskl. egne aktier.

*** Mio. styk.

Specifikation af bevægelser på aktiekapitalen

DKK 1,000	2013	2012	2011	2010	2009
Aktiekapital 1.1.	58.350	58.350	58.350	58.956	58.956
Kapitalforhøjelse	0	0	0	0	0
Kapitalnedsættelse	-1.688	0	0	-606	0
Aktiekapital 31.12.	56.662	58.350	58.350	58.350	58.956

Bemyndigelser i forhold til aktiekapitalen

Generalforsamlingen har givet bestyrelsen bemyndigelse til at forhøje aktiekapitalen med indtil nominelt DKK 1.179.527 i forbindelse med udstedelse af medarbejderaktier til en tegningskurs, der fastsættes af bestyrelsen, dog mindst DKK 1,05 pr. aktie a DKK 1. Bemyndigelsen gælder frem til den 1. januar 2016, men er ikke længere relevant som følge af de nye skatteregler, der blev vedtaget af Folketinget i 2011. Den seneste medarbejderaktieordning blev gennemført i 2010. Til øvrige formål har bestyrelsen frem til den 1. januar 2016 bemyndigelse til at forhøje aktiekapitalen yderligere med indtil DKK 6.664.384. Tegningskursen fastsættes af bestyrelsen.

Indtil næste ordinære generalforsamling er bestyrelsen bemyndiget til at lade selskabet erhverve egne aktier med en pålydende værdi af op til 10% af aktiekapitalen. Købskursen må dog ikke afvige mere end 10% fra den noterede kurs på NASDAQ OMX København.

Udbytteforhold

Bestyrelsen indstiller til den kommende generalforsamling, at der for regnskabsåret 2013 – i lighed med tidligere år – ikke udbetales udbytte. Bestyrelsen har tidligere besluttet, at selskabets betydelige pengestrømme fra driftsaktiviteter først og fremmest skal anvendes til investeringer og akquisitioner. Overskudslikviditet vil som udgangspunkt blive anvendt til løbende at købe selskabets egne aktier. Som tidligere omtalt tilstræber koncernen at have en nettorentebærende gæld på DKK 2,0-2,5 mia. og forventer at anvende fremtidige frie pengestrømme (fratrasket akquisitioner) til køb af egne aktier.



IR-politik og investorinformation

Det er William Demant Holdings målsætning at sikre en konstant og konsistent informationsstrøm til aktiemarkedets interessenter med henblik på at skabe grundlag for en fair prisfastsættelse af selskabets aktier – en prisfastsættelse, der til enhver tid afspejler koncernens strategi, finansielle formåen og forventninger til fremtiden. Denne informationsstrøm vil medvirke til at reducere den virksomhedsspecifikke risiko, der er forbundet med at investere i William Demant Holding-aktier, og vil dermed reducere virksomhedens kapitalomkostninger.

Målsætningen søges opfyldt ved til stadighed at give relevante, korrekte og fyldestgørende informationer i de af selskabet offentliggjorte selskabsmeddelelser. Derudover opretholdes en aktiv og åben dialog med såvel analytikere som aktuelle og potentielle investorer. Via præsentationer, individuelle møder og deltagelse i investorkonferencer er det hensigten at opretholde en vedvarende dialog med et bredt udsnit af aktiemarkedets aktører. I 2013 blev der afholdt ca. 420 investormøder og præsentationer. Selskabet anvender tillige hjemmesiden www.demant.com som et redskab i kommunikationen med aktiemarkedet. Ved udgangen af 2013 fulgte 30 aktieanalytikere William Demant Holding.

Investorer og analytikere kan desuden kontakte økonomidirektør Stefan Ingildsen, IR-chef Søren B. Andersson og IR Officer Rasmus Sørensen på telefon +45 3917 7300 eller via e-mailadressen william@demant.com.



Stefan Ingildsen



Søren B. Andersson



Rasmus Sørensen

Selskabsmeddelelser i 2013

26. februar	Årsrapport 2012
11. marts	Indkaldelse til ordinær generalforsamling
2. april	Overtagelse af Neurelec
9. april	Ordinær generalforsamling
7. maj	Periodemeddelelse, første kvartal 2013
15. maj	Kapitalnedsættelse
16. august	Halvårsrapport 2013
5. november	Periodemeddelelse, tredje kvartal 2013
18. november	Finanskalender 2014

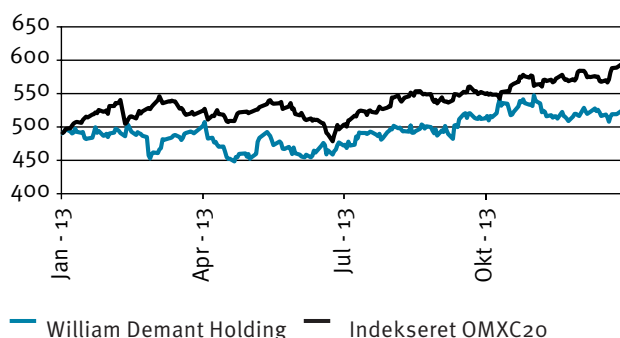
Finanskalender 2014

25. februar	Frist for optagelse af emner på dagsordenen for den ordinære generalforsamling
27. februar	Årsrapport 2013
9. april	Ordinær generalforsamling
8. maj	Periodemeddelelse, første kvartal 2014
14. august	Halvårsrapport 2014
13. november	Periodemeddelelse, tredje kvartal 2014

Generalforsamling

Der afholdes generalforsamling onsdag den 9. april 2014 kl. 16.00 på selskabets adresse Kongebakken 9, 2765 Smørum.

Aktiekursudvikling



ANSVARLIGHED

Det ligger dybt forankret i vores virksomhedskultur til stædighed at gøre en indsats for at opfylde de sociale og miljømæssige forpligtelser, der ligger inden for vores indflydelsessfære. De etiske regler, vi følger – og faktisk også kræver, at vores forretningspartnere følger – samt den integritet, vi altid udviser i vores virksomhed, er på et højt niveau. Rent faktisk er vores standarder i mange tilfælde højere end de lovmæssige standarder, der gælder på de markeder, hvor vi er aktive.

Vores ansvarlighedsprincipper og -politikker samt mere detaljeret information om vores arbejde på dette område findes på vores hjemmeside under CSR: www.demant.com/csr.cfm.

Det sociale koncernregnskab

Vores sociale koncernregnskab udarbejdes i overensstemmelse med § 99 a i årsregnskabsloven, i henhold til hvilken vi er forpligtet til at offentliggøre vores forretningsstrategier og -aktiviteter, der omhandler blandt andet menneske- og arbejdstagerrettigheder, miljø, antikorruption og klima.

Ved at tilslutte os FN's Global Compact og hvert år at indlevere en fremskridtsrapport (Communication of Progress) efterlever vi loven, så længe vi angiver i vores årsrapport, hvor det sociale koncernregnskab er offentligt tilgængeligt. Der er to fordele ved at tilslutte sig FN's Global Compact: Ved at aflevere en årlig fremskridtsrapport sikrer vi os, at vi overholder § 99 a i årsregnskabsloven, og så er FN's Global Compact en anerkendt, global ramme, inden for hvilken vi kan systematisere og offentliggøre vores arbejde med ansvarlighed yderligere.

Efter i 2010 at have tilsluttet os FN's Global Compact, indleverede vi i foråret 2011 vores første fremskridtsrapport for rapporteringsåret 2010, og vi har nu offentliggjort vores fjerde rapport, der dækker rapporteringsåret 2013.

Alle rapporter, dvs. også den seneste rapport for rapporteringsåret 2013, findes på Global Compacts hjemmeside, www.unglobalcompact.org/COP, og på vores hjemmeside under CSR, Downloads: www.demant.com/downloadcsr.cfm.

Miljøbevidstheden

I 2008 tilsluttede vi os Carbon Disclosure Project (CDP), hvilket gav os et værktøj til at måle og registrere vores miljømæssige fodaftryk, og hvert år siden da har vi rapporteret om koncernens CO₂-udledninger og klimastrategi. I skrivende stund foreligger der ingen data for kalenderåret 2013, men ser man på udviklingen fra 2011 til 2012, er udledningen i de lande, hvor vi fremstiller vores produkter, ifølge vores indrapportering til CDP steget med 3,7 % set i forhold til en omsætningsstigning på 6,4 %. CO₂-udledningen pr. medarbejder er opgjort til 3,16 ton pr. år, hvilket er lavt for en produktionsvirksomhed, også selvom udledningen steg med 3,7 % fra 2011 til 2012.

Vi tilstræber på enhver måde at optræde ansvarligt, når det handler om miljøbevidsthed. Et konkret eksempel herpå er et emballeringsprojekt, som vi har gennemført på det betydelige NHS-marked (National Health Service) i Storbritannien, hvor det er lykkedes os at reducere forbruget af papir til instruktionsmateriale med helt op til 70-75 %. Vi bruger genbrugspapir, som er certificeret af Forest Stewardship Council (FSC), og vi har erstattet plasticæsker med papæsker.

Samfundsansvaret

For os handler det at optræde ansvarligt om at følge visse principper og altid overholde den lokale lovgivning. Det handler imidlertid også om at gøre mere, end loven nødvendigvis kræver. I denne sammenhæng finder vi det relevant at nævne, at vores hovedaktionær, Oticon Fonden, i 2013 uddelte over DKK 90 mio. til sociale, kulturelle og videnskabelige formål. Ifølge fondatsen er Fondens primære formål at støtte initiativer til afhjælpning af høretab. Fonden donerede således DKK 76 mio. i 2013 til uddannelsesformål og til forskningsprojekter på det audiologiske område.



Et særligt projekt bør fremhæves i denne forbindelse, nemlig at Oticon Fonden med et beløb på over DKK 6 mio. i 2013 etablerede en ny forskningsgruppe med base på Danmarks Tekniske Universitet (DTU). Gruppen har til formål at udføre forskning inden for hørediagnostik.

Projektet er – populært sagt – “the missing link” mellem DTU og Oticon, som dog allerede arbejder tæt sammen gennem Centre for Applied Hearing Research (CAHR), Centre for Acoustics and Micro Mechanics (Camm) og Oticon Centre of Excellence, der alle i stor stil finansieres af bevillinger fra Oticon Fonden. Den forskning, som den nye forskningsgruppe vil udføre, vil således være et naturligt supplement til den anvendte forskning og grundforskning på det audiologiske område, der udføres af CAHR og Oticon Centre of Excellence.

Nye regler om kvindelige bestyrelsesmedlemmer og ledere

Den 1. april 2013 trådte nye regler om den kønsmæssige sammensætning af den øverste ledelse i alle store danske virksomheder i kraft. De nye regler skal sikre, at andelen af kvinder i ledende stillinger i store virksomheder øges væsentligt i de kommende år.

De nye regler forpligter virksomhederne til at fastsætte et måltal for andelen af det underrepræsenterede køn i virksomhedens bestyrelse samt fastsætte en tidsfrist for, hvornår målet skal være nået.

Derudover skal virksomhederne fastlægge politikker for, hvorledes de vil fremme kvinders adgang til ledende stillinger i virksomheden ud fra en formodning om, at flere kvinder i ledende stillinger generelt vil sikre fremtidens kvindelige rekrutteringsgrundlag til bestyrelsesposter.

Endelig skal virksomhederne ifølge de nye regler årligt i forbindelse med aflæggelse af årsrapporten af rapportere om måltal og politikker, og hvordan det er gået i den forløbne periode, se § 99 b, stk. 1, i årsregnskabsloven.

William Demants bestyrelse fastsatte i april 2013 følgende måltal og tidsfrist for andelen af kvinder i bestyrelsen: Der skal indvælges én kvinde i bestyrelsen inden for en periode på fire år. I forbindelse med aflæggelse af Årsrapport 2013 har bestyrelsen revurderet dette mål, men har ikke fundet anledning til at ændre måltallet.

Hvad angår antallet af kvindelige ledere i koncernens øvrige ledelsesslag, så er der i koncernens selskaber fokus på at fremme antallet af kvinder i ledende stillinger, og udviklingen går i den rigtige retning. I de seneste fem år er den samlede andel af kvindelige ledere således steget fra 11 % i 2009 til 18 % i 2013. I den øverste ledelse er procentsatsen fordoblet fra 7 % til 14 %.

I begyndelsen af 2012 fastlagde vi en mangfoldighedspolitik og tog også nogle konkrete initiativer for at sikre, at der i større udstrækning end tidligere skabes lige muligheder for kønnene, hvad angår både rekrutteringer og forfremmelser.

Initiativer i 2013

I slutningen af 2013 blev det besluttet at tage nogle konkrete initiativer til realisering af denne politik.

Et af disse initiativer handler om “talentudvikling” og har til formål at fremme kønsfordelingen og kvinders avancementsmuligheder i virksomheden. Resultatet af dette skulle gerne være, at virksomhedens ledere vil få større fokus på at vejlede og “skubbe” kvindelige talenter frem, således at kvinderne selv går efter forfremmelse.

Med hensyn til den eksterne rekrutteringsproces med henblik på at øge basen af kvindelige ansatte og dermed antallet af potentielle kvindelige ledere skal de forskellige afdelinger i William Demant-koncernen prioritere at sende kvindelige medarbejdere til jobmesser.

Derudover vil vi i jobannoncer og i vores generelle brandingmateriale af virksomheden som arbejdsplads balancere endnu mere mellem “mandlige” og “kvindelige” referencer i vores kommunikation og derved sikre, at vi bruger kvindelige medarbejdere i vores brandingmateriale. I vores samarbejde med eksterne rekrutteringsbureauer vil vi ligeledes kræve, at der ved besættelsen af stillinger altid er kvindelige kandidater i anden runde.

Det er imidlertid vigtigt at holde sig for øje, at alle disse initiativer ikke ændrer ved vores grundlæggende rekrutteringsmål, nemlig altid at søge efter, ansætte og forfremme de bedst kvalificerede medarbejdere – uanset køn.



HOVED- OG NØGLETAL – DKK

	2013	2012	2011	2010	2009
RESULTATPOSTER, DKK MIO.					
Nettoomsætning	9.209	8.555	8.041	6.892	5.701
Bruttoresultat	6.672	6.127	5.777	4.959	4.035
Forsknings- og udviklingsomkostninger	664	652	633	615	576
EBITDA	2.079	1.920	1.942	1.654	1.341
Afskrivninger m.v.	295	267	233	224	192
Resultat af primær drift (EBIT)	1.784	1.653	1.709	1.430	1.149
Finansielle poster, netto	-72	-132	-103	-116	-94
Resultat før skat	1.712	1.521	1.606	1.314	1.055
Årets resultat	1.311	1.151	1.199	988	795
BALANCEPOSTER, DKK MIO.					
Netto rentebærende gæld	2.249	1.804	1.548	1.869	1.575
Aktiver	10.357	8.777	7.646	6.786	4.626
Egenkapital	5.080	4.059	3.304	2.443	1.302
ØVRIGE HOVEDTAL, DKK MIO.					
Investeringer i materielle aktiver, netto	394	310	382	251	181
Pengestrømme fra driftsaktiviteter (CFFO)	1.320	1.272	1.381	826	950
Frie pengestrømme	851	782	895	494	656
Antal medarbejdere (gennemsnitligt)	9.120	8.025	7.392	6.318	5.674
NØGLETAL					
Bruttomargin	72,5 %	71,6 %	71,8 %	71,9 %	70,8 %
EBITDA-margin	22,6 %	22,4 %	24,2 %	24,0 %	23,5 %
Overskudsgrad (EBIT-margin)	19,4 %	19,3 %	21,3 %	20,7 %	20,2 %
Egenkapitalens forrentning	28,5 %	31,8 %	41,7 %	49,5 %	87,2 %
Egenkapitalandel	49,0 %	46,2 %	43,2 %	36,0 %	28,1 %
Resultat pr. aktie (EPS), DKK*	23,1	20,2	20,6	16,9	13,6
Pengestrømme fra driftsaktiviteter pr. aktie (CFPS), DKK*	23,3	22,3	23,7	14,1	16,3
Frie pengestrømme pr. aktie, DKK*	15,0	13,7	15,4	8,5	11,2
Udbytte pr. aktie, DKK*	0	0	0	0	0
Indre værdi pr. aktie, DKK*	89,7	71,2	56,7	41,9	22,3
Price earnings (P/E)	23	24	23	24	29
Børskurs pr. aktie, DKK*	527	484	478	414	393
Markedsværdi korrigeret for egne aktier, DKK mio.	29.754	27.419	27.397	24.173	22.894
Gennemsnitligt antal aktier i omløb, mio.	56,62	57,02	58,24	58,35	58,31

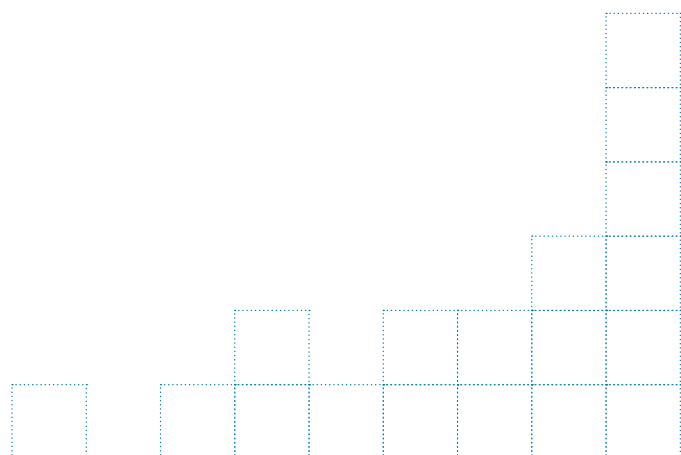
De anførte nøgletal er beregnet i henhold til "Anbefalinger & Nøgletal 2010" fra Den Danske Finansanalytikerforening. Frie pengestrømme er beregnet som summen af pengestrømme fra drifts- (CFFO) og investeringsaktiviteter (CFFI) før køb af virksomheder, andele og aktiviteter. I forbindelse med opgørelsen af egenkapitalens forrentning er den gennemsnitlige egenkapital beregnet under hensyntagen til det løbende køb af egne aktier.

*Pr. aktie a nominelt DKK 1.

KONCERNENS RESULTATOPGØRELSE

(Beløb i DKK mio.)

	2013	2012
Nettoomsætning	9.209	8.555
Produktionsomkostninger	-2.537	-2.428
Bruttoresultat	6.672	6.127
Forsknings- og udviklingsomkostninger	-664	-652
Distributionsomkostninger	-3.673	-3.311
Administrationsomkostninger	-551	-523
Resultatandele efter skat i associerede virksomheder	0	12
Resultat af primær drift (EBIT)	1.784	1.653
Finansielle indtægter	52	44
Finansielle omkostninger	-124	-176
Resultat før skat	1.712	1.521
Skat af årets resultat	-401	-370
Årets resultat	1.311	1.151
Fordeling af årets resultat:		
Aktionærerne i William Demant Holding A/S	1.310	1.153
Minoritetsinteresser	1	-2
	1.311	1.151
Resultat pr. aktie (EPS), DKK	23,1	20,2
Resultat pr. aktie udvandet (DEPS), DKK	23,1	20,2



KONCERNENS BALANCE PR. 31. DECEMBER

(Beløb i DKK mio.)

	2013	2012
AKTIVER		
Goodwill	3.548	2.568
Patenter og licenser	35	47
Andre immaterielle aktiver	35	33
Immaterielle aktiver	3.618	2.648
Grunde og bygninger	651	686
Produktionsanlæg og maskiner	176	159
Andre anlæg, driftsmateriel og inventar	289	259
Indretning af lejede lokaler	173	170
Forudbetalinger og anlæg under udførelse	207	98
Materielle aktiver	1.496	1.372
Kapitalandele i associerede virksomheder	424	278
Tilgodehavender hos associerede virksomheder	151	124
Andre værdipapirer og kapitalandele	11	12
Andre tilgodehavender	566	623
Udskudte skatteaktiver	267	268
Andre langfristede aktiver	1.419	1.305
Langfristede aktiver	6.533	5.325
Varebeholdninger	1.147	1.014
Tilgodehavender fra salg	1.881	1.754
Tilgodehavender hos associerede virksomheder	3	12
Selskabsskat	66	88
Andre tilgodehavender	211	142
Urealiserede avancer på finansielle kontrakter	45	31
Periodeafgrænsningsposter	108	104
Likvide beholdninger	363	307
Kortfristede aktiver	3.824	3.452
Aktiver	10.357	8.777
PASSIVER		
Aktiekapital	57	58
Andre reserver	5.024	4.003
Egenkapital tilhørende aktionærerne i William Demant Holding A/S	5.081	4.061
Egenkapital tilhørende minoritetsinteresser	-1	-2
Egenkapital	5.080	4.059
Rentebærende gæld	81	76
Udskudte skatteforpligtelser	146	148
Hensatte forpligtelser	132	121
Andre forpligtelser	221	136
Periodeafgrænsningsposter	34	1
Langfristede forpligtelser	614	482
Rentebærende gæld	3.112	2.637
Leverandørgæld	367	351
Selskabsskat	65	54
Hensatte forpligtelser	16	36
Andre forpligtelser	899	936
Urealiserede tab på finansielle kontrakter	11	26
Periodeafgrænsningsposter	193	196
Kortfristede forpligtelser	4.663	4.236
Forpligtelser	5.277	4.718
Passiver	10.357	8.777

William Demant Holding
er en ledende international
virksomhed inden for
hearing healthcare.
Koncernen udvikler,
producerer og sælger
produkter og tilbehør, der kan
hjælpe personer med høretab
i deres individuelle kommunikation.
Fokusområder er:
Høreapparater,
diagnostiske instrumenter
og personlig kommunikation.
Gruppen opererer i et
globalt marked
med egne virksomheder i
mere end 25 lande og har over
9.000 ansatte
og en omsætning på mere end
DKK 9 milliarder.

*Forsidebillederne er fra Oticons
Speech Guard-film. Speech
Guard E, der findes i Oticons
topprodukter Alta, Alta Pro og
Sensei Pro, bevarer stemme-
karakteristika og gør det lettere
for brugeren at gennemføre en
naturlig samtale.*

*Den danske tekst i dette
dokument er en fri oversættelse
af den engelske originaltekst.
Ved uoverensstemmelser
gælder den engelske version.*

William Demant Holding A/S
Kongebakken 9
2765 Smørum
Danmark
Phone +45 3917 7300
Fax +45 3927 8900
william@demant.com
www.demant.com
CVR no. 71186911

Redaktion, design og produktion:
William Demant Holding A/S

William Demant

