

## Selskabsmeddelelse nr. 2021-14

### Periodemeddelelse for perioden år til dato

2. november 2021

**Forventninger til EBIT hævet til DKK 3.300-3.500 mio. før engangsomkostninger (tidl. DKK 3.150-3.450 mio.)  
Højere end forventet EBIT drevet af flotte resultater i Hearing Aids, Hearing Care og Diagnostics  
Vi forventer nu at realisere en indtjening på ca. DKK 160 mio. fra yderligere to engangsposter**

I det følgende er alle kommentarer baseret på justerede tal *før* engangsposter, medmindre andet er angivet.

- I H2 har **koncernen** indtil videre genereret lav tocifret organisk vækst i omsætningen på niveau med vores senest udmeldte forventninger. Akkvisitioner har i mindre grad bidraget positivt til væksten, mens valutakurseffekter har været mere eller mindre neutrale. Da samme periode i 2019 var alvorligt påvirket af it-hændelsen, kan 2019 ikke længere bruges som sammenligningsbase, så vi sammenligner kun med 2020.
- **Hearing Healthcare** har indtil videre i H2 opnået meget flotte resultater med tocifret organisk vækst. Især Hearing Care nyder fortsat godt af den positive effekt af høresundhedsreformen i Frankrig og har ligeledes oplevet vækst på de fleste andre markeder. I Hearing Aids oplever vores flagskibsprodukter, Oticon More og Philips HearLink, stadig stærkt momentum, hvilket har resulteret i, at vi har øget vores markedsandel på særligt det vigtige amerikanske marked. Diagnostics er fortsat med at gøre det rigtigt godt og vinde markedsandele som følge af bredt funderet vækst. Omsætningen i Hearing Implants har været påvirket af den frivillige markedskorrigerende handling (*voluntary field corrective action*), som vores cochlear-implantatforretning (CI) annoncerede den 14. oktober, og som har medført et midlertidigt stop i salget af nye cochlear-implantater. Sammenlignet med omsætningen i månederne op til denne markedskorrigerende handling er run raten i omsætningen i Hearing Implants (dvs. CI og benforankrede høresystemer, BAHS) i øjeblikket ca. 65 %.
- I H2 har **Communications** indtil videre oplevet negativ vækst i tråd med vores senest udmeldte forventninger, hvilket afspejler en begrænset eksponering over for det amerikanske marked, hvor væksten er relativt høj, samt den igangværende udbredelse af EPOS-brandet. For H2 som helhed forventer vi fortsat, at omsætningen vil falde med mere end 10 % sammenlignet med H1, men vi har i de seneste måneder set en stigning i antallet af nye ordrer og i omsætningen.
- I H2 er koncernens **bruttomargin** indtil videre steget i forhold til bruttomarginen på 74,5 % realiseret i H1. Stigningen er drevet af Hearing Healthcare, som har set en øget bruttomargin og derudover har tegnet sig for en større andel af koncernens samlede omsætning end i H1. Bruttomarginen i Communications er faldet i forhold til H1 på grund af afmatningen i omsætningen. Begge segmenter har haft ekstra omkostninger som følge af den aktuelle dynamik i forsyningskæderne.
- I lokal valuta har **OPEX** indtil videre i H2 oplevet vækst svarende til de 18 % realiseret i H1, hvilket afspejler coronavirusrelaterede omkostningsbesparelser i sammenligningsperioden, herunder offentlige hjælpepakker. Vi anser i det store og hele vores omkostningsbase for normaliseret uden betydelige elementer af midlertidige omkostningsbesparelser, og vi forventer fortsat at se midt-encifret vækst i OPEX i H2 i forhold til H1.
- Koncernens **lønsomhed** er indtil videre i H2 forblevet meget stærk og har overgået vores forventninger. Denne udvikling er drevet af Hearing Healthcare, som har oplevet bedre end forventet lønsomhed, idet det stærke momentum i Hearing Aids, Hearing Care og Diagnostics har mere end opvejet den negative effekt af stoppet i salget af nye cochlear-implantater. Som forventet har Communications oplevet negativ lønsomhed.
- Koncernens **pengestrømme** er indtil videre forblevet stærke takket være det realiserede overskud, og vi har tilbagekøbt aktier for DKK 958 mio. Det samlede aktietilbagekøb år til dato beløber sig således til DKK 2.771 mio.

### Forventninger til 2021

Som følge af coronavirus er vores forventninger (opsummeret nedenfor) stadig behæftet med større usikkerhed end sædvanligt. Men som følge af frigivelse af noget ophobet efterspørgsel forventer vi fortsat at se yderligere gradvis genopretning af det globale høresundhedsmarked i resten af 2021, ligesom vi også stadig forventer, at væksten i 2021 som helhed på de udviklede markeder vil være tæt på det normale niveau på 4-6 % om året, undtagen i de store offentlige kanaler, Veterans Affairs (VA) og NHS. Vi mener fortsat, at normaliseringen på udviklingsmarkederne sandsynligvis vil række ud over 2021. Hvad angår Communications, antager vi, at det adresserbare marked – til trods for stærke sammenligningstal i 2020 – vil vokse mindst på niveau med den strukturelle udvikling på dette marked på ca. 12 %.

Den aktuelle forsyningssituation er stadig meget dynamisk og har resulteret i ekstraomkostninger i forbindelse med indkøb af komponenter og fragt. Disse ekstraomkostninger er steget i H2 sammenlignet med H1, og vi antager i vores forventninger, at denne udvikling vil fortsætte resten af året. Takket være vores mitigerende tiltag forventer vi stadig ikke nogen nævneværdig effekt på vores salg.

Parameter	Forventning til 2021
Organisk vækst	26-30 %, hvor omsætningen i Communications falder med mere end 10 % i H2 i forhold til H1.
Akkvisitiv vækst	1 % baseret på omsætning fra virksomheder tilkøbt pr. 1. november 2021.
Valutakursvækst	-1 % baseret på valutakurser pr. 1. november 2021 og inkl. effekten af valutakurssikring.
EBIT	DKK 3.300-3.500 mio. (tidligere DKK 3.150-3.450 mio.) før engangseffekter og inkl. et negativt EBIT i Communications på DKK 50-100 mio. i H2.
Engangseffekter	Positiv nettoeffekt på koncernens rapporterede EBIT på DKK 60-90 mio.
Effektiv skattesats	Omkring 23 %.
Gearing	Gearing-multipel i slutningen af 2021 på niveau med vores mellem- til langsigtede mål om en gearing-multipel på 2.0-2.5 (NIBD i forhold til EBITDA).
Aktietilbagekøb	Mere end DKK 3,0 mia.

Baseret på udviklingen indtil videre i H2 og på vores forventninger til resten af året, som også indbefatter den negative effekt af stoppet i salget af nye cochlear-implantater, fastholder vi vores forventninger om organisk vækst for koncernen i 2021 på 26-30 %. Til trods for effekten af øgede komponent- og fragtomkostninger øger vi vores forventninger til EBIT til DKK 3.300-3.500 mio. før engangseffekter (tidligere DKK 3.150-3.450 mio.) drevet af høj lønsomhed i Hearing Healthcare.

Som tidligere udmeldt forventer vi at realisere engangsomkostninger på DKK 70-100 mio. som følge af den frivillige markeds-korrigerende handling i vores cochlear-implantatforretning. Vi forventer nu også at realisere to engangsgevinster i H2:

- Vi forventer nu at realisere en engangsgevinst på DKK 100 mio. som følge af frasalget af FrontRow Calypso LLC til Boxlight Corporation. Demant ejer 75 % af FrontRow, som beskæftiger sig med audiosystemer til undervisningslokaler og skoler. Når transaktionen er afsluttet, får den finansielle effekt den 31. oktober 2021.
- Vi forventer nu at tilbageføre den resterende hensættelse til yderligere tab på debitorer, der blev indregnet i H1 2020, hvilket vil medføre en nettogevinst på DKK 60 mio., som har karakter af engangsgevinst. Oprindeligt beløb denne hensættelse sig til DKK 150 mio., men DKK 40 mio. er blevet realiseret, og DKK 50 mio. blev tilbageført i H2 2020.

Vi forventer således, at engangsposteringerne samlet set vil have en netto positiv effekt på DKK 60-90 mio. på koncernens rapporterede EBIT for 2021.

*“Som forventet er den positive udvikling, som vi så i Hearing Healthcare i første halvår, fortsat ind i andet halvår – og endda i et sådant tempo, at vi øger vores forventninger til årets overskud. Vores Hearing Care-forretningsområde vokser fortsat, og vi har budt velkommen til mange nye og eksisterende brugere i vores klinikker, hvor vi tilbyder vigtig personlig rådgivning og behandling. Til vores store tilfredshed oplever Diagnostics stadig bredt funderet vækst, og vores flagskibshøreapparater gør det ekstremt godt, særligt Oticon More vinder markedsandele. Fremadrettet vil Hearing Implants blive påvirket negativt efter vores frivillige markeds-korrigerende handling i relation til cochlear-implantater, men det glæder os at se, at vores medarbejdere arbejder ihærdigt for at servicere patienter og kunder. Alt i alt har jeg stor tillid til Demant-koncernen og vores evne til at afslutte 2021 i topform,”* siger Søren Nielsen, koncernchef og adm. direktør for Demant.

\*\*\*\*\*

Demant afholder en telekonference den 2. november 2021 kl. 14.00. For deltagelse i konferencen anvendes et af følgende telefonnumre: +45 3544 5577 (DK), +44 3333 000 804 (UK) eller +1 6319 131 422 (USA). Pin-koden er 46691538#. Præsentationen, som vil blive gennemgået på telekonferencen, vil blive uploadet på [www.demant.com](http://www.demant.com), kort før konferencen starter.

*Yderligere information:*

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

*Øvrige kontaktpersoner:*

René Schneider, CFO  
Mathias Holten Møller, Head of Investor Relations  
Trine Kromann-Mikkelsen, VP Corporate Communications and Relations

## Hearing Healthcare

### Markedsudvikling

Overordnet set er genopretningen af høresundhedsmarkedet, som omfatter markederne for høreapparater, høreimplantater samt diagnostiske instrumenter og services, år til dato fortsat mindst på niveau med vores forventninger, omend med store forskelle mellem de tre markedssegmenter og mellem de enkelte regioner.

#### Høreapparatmarkedet

Baseret på tilgængelige markedsstatistikker, der dækker lidt mindre end to tredjedele af markedet, og på vores egne antagelser skønner vi, at stykvæksten på det globale marked for høreapparater var ca. 14 % i Q3 eller ca. 33 % i de første ni måneder af året sammenlignet med 2020. Sammenlignet med 2019 skønner vi, at stykvæksten var ca. 10 % i Q3 eller ca. 8 % i de første ni måneder af året. Tallene inkluderer både offentlige kanaler og udviklingsmarkeder, hvor væksten – som forventet – har haltet bagefter i forhold til væksten i de kommercielle kanaler på udviklede markeder. Hvis vi kun kigger på sidstnævnte – og selvom vi ser bort fra Frankrig, som har oplevet ekstraordinær vækst som følge af høresundhedsreformen – skønner vi, at væksten i Q3 sammenlignet med Q3 2019 som minimum har været på niveau med den strukturelle vækst på 4-6 % om året. Dette inkluderer store forskelle mellem markeder og mellem kanaler, hvoraf væksten i nogle er under normalen og i andre over normalen på grund af ophobet efterspørgsel.

#### Estimeret markedsstykvekst pr. region

Region	2021 vs. 2020			
	Q1	Q2	Q3	Total
Europa	10 %	130 %	12 %	36 %
Nordamerika	9 %	182 %	18 %	43 %
Heraf USA (kommerciel del)	12 %	156 %	17 %	41 %
Heraf USA (VA)	-7 %	522 %	52 %	66 %
Resten af verden	0 %	63 %	11 %	20 %
<b>Global</b>	<b>6 %</b>	<b>115 %</b>	<b>14 %</b>	<b>33 %</b>

Region	2021 vs. 2019			
	Q1	Q2	Q3	Total
Europa	-1 %	15 %	13 %	9 %
Nordamerika	9 %	16 %	13 %	13 %
Heraf USA (kommerciel del)	12 %	22 %	17 %	17 %
Heraf USA (VA)	-7 %	3 %	-1 %	-1 %
Resten af verden	-6 %	7 %	5 %	2 %
<b>Global</b>	<b>0 %</b>	<b>13 %</b>	<b>10 %</b>	<b>8 %</b>

Sammenlignet med samme periode i 2019 har væksten i Europa i Q3 først og fremmest været drevet af ekstraordinær vækst i Frankrig som følge af høresundhedsreformen, som har boostet styksalget af lavere prissatte produkter. I Storbritannien var markedsvæksten flad, idet meget høj vækst i den kommercielle del af markedet blev udlignet af negativ vækst i salget til NHS. Salget til NHS kom imidlertid flot tilbage i Q3 i forhold til den betydelige negative vækst i tidligere kvartaler. Sammenlignet med 2019 så vi en bedring i væksten i Tyskland i Q3 efter at have set negativ vækst i Q1 og Q2.

Sammenlignet med 2019 har stykvæksten i Nordamerika set et lille sekventielt fald i Q3, hvilket kan henføres til udviklingen på både det kommercielle amerikanske marked og i VA, men med frigivelsen af noget ophobet efterspørgsel er salget i den kommercielle del af markedet forblevet over det normale niveau til trods for opblussen af coronavirussmitte i visse regioner. Væksten i Canada er øget i forhold til Q2 og var mere eller mindre på det normale niveau.

Hvis vi kigger ud over Nordamerika og Europe, skønner vi, at stykvæksten i Australien var solid i Q3 i forhold til 2019 til trods for nedlukninger i kvartalet, og vi skønner, at Japan oplevede negativ vækst, selvom den steg i Q3 i forhold til Q2. Vi estimerer, at væksten i Kina og Sydkorea var stærk sammenlignet med 2019, men at andre udviklingslande stadig var alvorligt påvirket af coronavirus.

Medio oktober udstedte det amerikanske Food and Drug Administration (FDA) en længe ventet *proposed rule* ("lovforslag") om etablering af en ny kategori af høreapparater, der sælges i håndkøb (OTC). Lovforslaget er blevet sendt til offentlig høring og skal efterfølgende slutbehandles af FDA, men så snart det træder i kraft, vil voksne på 18 år og derover med mildt til moderat høretab kunne købe OTC-høreapparater online eller i en butik uden forudgående undersøgelse af en professionel. Vi finder lovforslaget nyttigt i forhold til at skabe klarhed omkring tekniske specifikationer og krav, og vi glæder os over, at usikkerheder, der har eksisteret i en længere periode, nu fjernes. Lovforslaget ændrer imidlertid ikke ved vores grundlæggende tro på vigtigheden af en samlet leverance af personlig rådgivning, individuel tilpasning, livslang service og yderst avanceret teknologi.

### *Høreimplantatmarkedet*

På markedet for cochlear-implantater (CI) er aktivitetsniveauet på vores kernemarkeder i Europa og på nogle udviklingsmarkeder forblevet lavt i Q3 – dog med højere aktivitet nogle steder i forhold til tidligere kvartaler. På markedet for benforankrede høresystemer (BAHS) er genopretningen sket hurtigere end på CI-markedet, men det er dog stadig ikke helt normaliseret.

### *Markedet for diagnostiske instrumenter*

Sammenlignet med andre markeder for høresundhedsprodukter har markedet for diagnostiske instrumenter og services vist sig meget modstandsdygtigt igennem hele pandemien. Vi skønner, at i forhold til samme periode i 2019 lå væksten i Q3 over den strukturelle vækst på 3-5 % om året.

## **Hearing Aids**

I H2 har Hearing Aids indtil videre oplevet tocifret organisk vækst, idet forretningsområdet har nydt godt af den fortsatte genopretning af markederne i en række vigtige lande og kanaler og af den succes, som vores flagskibs-høreapparater i alle vores brands (Oticon, Philips HearLink, Bernafon og Sonic) fortsat oplever. Vores portefølje af flagskibsprodukter, som for nyligt blev udvidet med ikkegenopladelige miniRITE-varianter, er stadig meget populære blandt uafhængige hørespecialister og har således bidraget til vores øgede markedsandel. Især salget på det vigtige amerikanske marked er fortsat med at vokse stærkt drevet af Oticon More's succes.

I H2 har væksten indtil videre udelukkende bestået af stykvækst, hvilket ikke mindst skyldes den genopretning i forhold til sidste år, vi har set i de store offentlige kanaler, NHS og VA, og den ekstraordinære vækst i Frankrig. Væksten i den gennemsnitlige salgspris (ASP) har været mere eller mindre flad, idet den positive ASP-effekt af vores flotte resultater i USA er blevet udlignet af et øget salg af lavprisprodukter til store kunder, inkl. NHS.

Nordamerika har været den vigtigste vækstdriver indtil videre i H2 takket være fortsat succes i USA, mens væksten i Canada har været mere beskeden. I USA har væksten været bredt funderet, og selvom salget til de uafhængige hørespecialister har været den største bidrager, har vi også set vækst i salget til kæder drevet af Philips HearLink samt til VA. I sidstnævnte kanal har Oticon More siden introduktionen i maj medvirket til at øge vores markedsandel med 4,8 procentpoint til 14,7 % i september.

I Europa har væksten i H2 indtil videre været solid med Storbritannien som den største bidrager takket være en stor stigning i salget til NHS efter adskillige kvartaler med afdæmpet salg. Derudover har Frankrig bidraget betydeligt til væksten som følge af den positive effekt af høresundhedsreformen, hvorimod væksten i Tyskland stadig er påvirket af en langsommere genopretning samt af relativt høje sammenligningstal for 2020.

Salget i Pacific-regionen har indtil videre i H2 været påvirket væsentligt i negativ retning af nye nedlukninger i relation til coronavirus, som imidlertid nu er blevet lempet. I Asien har salget i Japan været påvirket af den relativt langsomme genopretning af markedet, hvorimod Sydkorea og Tyrkiet har leveret høje vækstrater. Væksten i Kina har været moderat.

## **Hearing Care**

Hearing Care har indtil videre i H2 leveret flotte resultater i form af lav tocifret organisk vækst samt vækst fra opkøb, der hovedsageligt er foretaget i Europa og Nordamerika. Generelt er den gradvise genopretning fortsat på de fleste markeder, og vi er begyndt at se et mere normalt miks af nye og eksisterende brugere. Væksten består udelukkende af stykvækst, hvorimod ASP-væksten har været flad.

I H2 har Europa indtil videre været den største bidrager til væksten takket være den betydelige medvind, som reformen i Frankrig har skabt, og som har været ved længere end oprindeligt forventet. Vi har ligeledes set meget flotte resultater i Storbritannien og Polen.

Indtil nu i H2 har Nordamerika ligeledes leveret stærk organisk vækst, som primært har været drevet af USA, hvorimod den organiske vækst i Canada har været mere beskeden. Væksten i regionen har været understøttet af akquisitioner foretaget i primært Canada.

I Australien har omsætningen i H2 indtil videre været negativt påvirket af nedlukningerne og en stramning af restriktionerne, men vi forventer, at restriktionerne vil blive lempet, hvilket vil understøtte væksten.

## Hearing Implants

I H2 har Hearing Implants indtil videre set negativ vækst – i første omgang som følge af den langsomme genopretning af markedet, men senest også som følge af den frivillige markedskorrigerende handling, som vores cochlear-implantatforretning annoncerede den 14. oktober. Sidstnævnte omfatter tilbagekaldelsen af endnu ikke implante-rede Neuro Zti-implantater samt et midlertidigt stop for salget af nye cochlear-implantater på grund af et problem med tab af hermetik i nogle få implantater, hvorved de lukker ned og stopper med at fungere.

Det midlertidige stop for salget vil sandsynligvis fortsætte ind i 2022, indtil der findes en løsning på problemet, men præcis hvornår dette sker, er stadig uklart. Indtil salget genoptages, vil omsætningen i Hearing Implants udelukkende komme fra salg af eksterne CI-lydprocessorer til eksisterende brugere samt salg af benforankrede høresystemer. I månederne op til dette salgsstop tegnede salget af de produkter, som ikke er påvirket af det aktuelle stop, sig for ca. 65 % af den samlede omsætning i Hearing Implants. Vi forventer at indregne visse engangsomkostninger i denne forbindelse, hvilket er beskrevet ovenfor.

Vores forretning for benforankrede høresystemer er upåvirket af den modvind, som vores forretning for cochlear-implantater oplever, men har endnu ikke fundet sit normale leje efter coronaviruspandemien. I de kommende perioder vil væksten være understøttet af vores nylige lancering af en ny lydprocessor, Ponto 5 Mini, som tager *open sound*-oplevelsen til et helt nyt niveau ved at eliminere den hørbare feedback og nu også tilbyder brug af Remote-Care-funktionaliteten til virtuelle aftaler. Derudover har vi introduceret en næste-generations kirurgisk procedure, MONO, som er verdens første enkeltborsprocedure, og som vil forbedre den kliniske effektivitet yderligere.

## Diagnostics

Som det var tilfældet i H1, er Diagnostics fortsat med at levere flotte resultater i H2 med tocifret organisk vækst, som er bredt funderet i alle regioner, og med en stor ordreindgang, som fylder godt i ordrebogen. Vi har set en positiv udvikling i de fleste markeder, herunder i USA, i Europa drevet af Frankrig og Storbritannien, og i Australien.

Hvad angår produktkategorier, har vi set de højeste vækstrater i instrumenter til tilpasning af høreapparater og til balancetest.

## Communications

### Markedsudvikling

Efter en meget stærk start på året skønner vi, at væksten på markedet for enterprise- og gaming-headset aftog fra omkring medio marts som følge af både en væsentligt højere sammenligningsbase og afdæmpning i den ekstraordinære efterspørgsel i kølvandet på stigningen i hjemmearbejde. Vi skønner, at tilbagegangen i væksten var mere udtalt i Europa end i USA og Asien, hvilket til dels skyldes usikkerhed om, hvornår og hvordan medarbejdere vil komme tilbage til kontorerne.

Vi har dog for nyligt set en gradvis bedring af markedet på niveau med vores forventninger, idet markedet fortsætter med at bevæge sig i retning af trådløse produkter og udstyr til mødelokaler, hvilket inkluderer videoudstyr. Overordnet set anser vi stadig de fundamentale vækst drivere på markedet for at være helt intakte, og hvad angår lydssystemer til virksomheder, lydssystemer til gamere og videoløsninger, forventer vi, at den strukturelle markeds-vækst vil være ca. 12 %.

## **Communications (EPOS)**

I tråd med vores senest udmeldte forventninger har vores Communications-forretning, som opererer under EPOS-brandet, haft en meget blød start på H2 med negativ organisk vækst indtil nu. Det skyldes en kombination af begrænset eksponering over for det amerikanske marked, hvor væksten har været højere end i Europa, samt den igangværende udbredelse af EPOS-brandet. Derudover befinder vi os fortsat på et tidligt stadie i vores indtræden på markedet for videoløsninger til virksomheder, hvilket er et segment, som vi anser for at være en "vækstlomme" i markedet.

Den negative vækst, som vi indtil videre har set i H2, har været mest udtalt i Enterprise Solutions, men også Gaming har oplevet negativ vækst. Vi har dog, som forventet, set en stigning i antallet af nye ordrer og i omsætningen i de seneste måneder.