

Straumann gewinnt weitere Marktanteile im ersten Halbjahr 2009 und sichert die Basis für zukünftiges Wachstum

- *Der Umsatz erreichte im ersten Halbjahr CHF 384 Mio., was einem Rückgang von 3% in Lokalwährungen (-7% in CHF) gegenüber der starken Vorjahresperiode entspricht*
- *Erfolgreiche Effizienzmassnahmen führen zu besseren Margen als erwartet: Die EBITDA¹-Marge bleibt bei über 30%, EBIT² erreicht 24%, Reingewinn bei 22%*
- *Starker Cashflow dank verbessertem Nettoumlaufvermögen; Free Cash Flow-Rendite erreicht hohe 24%*
- *Weitere Freigaben und Marktzulassungen erhalten; erste Umsätze des IVS Computersystems für geführte Chirurgie und der anatomischen IPS e.max[®] Abutments verbucht*
- *Kooperationsvereinbarung mit LifeNet Health[®] zum Vertrieb allogener Knochentransplantate in den USA sowie mit Cadent für intra-orale Scannerdaten unterzeichnet*
- *Erwartungen für das ganze Jahr bestätigt: Entwicklung über dem Markt und Erzielen einer EBIT-Marge von über 20%, trotz höherer Investitionen in Wachstumsprojekte*
- *Nachfolgeplanung 2010 für Verwaltungsratspräsident und Chief Executive Officer*

Kennzahlen

| (in Mio. CHF) | H1, 2009 | H1, 2008 |
|--|--------------|--------------|
| Nettoumsatz | 384.1 | 412.8 |
| Wachstum in % | (6.9) | 17.4 |
| Wachstum in Lokalwährungen in % | (3.3) | 21.9 |
| EBITDA | 118.8 | 150.4 |
| Marge in % | 30.9 | 36.4 |
| Wachstum in % | (21.0) | 18.8 |
| Betriebsgewinn (EBIT) | 93.8 | 119.8 |
| Marge in % | 24.4 | 29.0 |
| Wachstum in % | (21.7) | 11.1 |
| Reingewinn der Periode | 84.6 | 100.5 |
| Marge in % | 22.0 | 24.3 |
| Wachstum in % | (15.8) | 5.9 |
| Free Cashflow | 91.8 | 29.6 |
| In % vom Nettoumsatz | 23.9 | 7.2 |
| Gewinn pro Aktie (unverwässert, in CHF) | 5.43 | 6.45 |
| Wachstum in % | (15.8) | 5.7 |
| Anzahl Mitarbeitende (per 30. Juni) | 2'161 | 2'156 |

¹ Ergebnis vor Abschreibungen, Amortisation, Zinsen und Steuern

² Ergebnis vor Zinsen und Steuern

Basel, 11. August 2009: Trotz des anhaltenden Drucks aufgrund der globalen Wirtschaftskrise gelang es der Straumann-Gruppe im ersten Halbjahr, die eigenen Erwartungen an den Umsatz zu erfüllen und dank erheblicher Effizienzsteigerungen ihre Ertragsprognosen zu übertreffen.

In ihrem heute veröffentlichten Zwischenbericht meldet die Gruppe für das erste Halbjahr 2009 einen Nettoumsatz in Höhe von CHF 384 Mio. In lokalen Währungen (LW) liegt dieser 3% unter der hohen Vergleichsbasis von 2008 vor der Rezession. Wegen des stärker werdenden Schweizer Franken – insbesondere gegenüber dem Euro – hatte die Gruppe zusätzlich mit einem negativen Währungseffekt zu kämpfen. Dieser führte zu einer Abnahme des Nettoumsatzes in Höhe von 7% in Schweizer Franken.

Die frühe Implementierung von erfolgreichen Kostenmanagementinitiativen in Kombination mit Effizienzsteigerungen während des Jahres halfen, die EBITDA-Marge auf über 30% zu halten. Der operative Gewinn erreichte CHF 94 Mio. bei einer entsprechenden EBIT-Marge von 24%, während der Reingewinn CHF 85 Mio. betrug, was einer Nettoumsatzrendite von 22% entspricht. Durch Reduzierung des Nettoumlaufvermögens vermochte die Gruppe erfolgreich ihren Cashflow anzuheben. Dies trug zu einem erheblichen Anstieg der Free Cashflow Marge auf 24% bei.

Gilbert Achermann, Präsident & CEO, erläuterte: „Wir haben in einem sehr herausfordernden Umfeld gute Fortschritte erzielt und sind auf dem Weg, unsere Ganzjahresprognosen zu erreichen. Obwohl es bisher kaum Anzeichen für eine anhaltende Markterholung gibt, haben wir wiederum in allen Regionen neue Kunden gewonnen und unsere wichtigsten Konkurrenten übertroffen. Deshalb gehen wir davon aus, unseren Marktanteil weiter ausgebaut zu haben. Die von uns in diesem Jahr bisher erreichten Effizienzsteigerungen und der starke Cashflow erlauben es uns, in der zweiten Jahreshälfte und darüber hinaus mehr in Wachstumsprojekte zu investieren“.

Die Umsätze im ersten Halbjahr wurden im Wesentlichen durch Produkte und Technologien der neuen Generation vorangetrieben. Vor allem die Bone Level Implantat Produktpalette und das Prothetikgeschäft haben zur Umsatzentwicklung beigetragen. Allgemein wurden mehr Zahnersatzbehandlungen aufgeschoben, und die Anzahl der Patientenbesuche in Zahnarztpraxen hat abgenommen, was zu einem Volumenrückgang führte. Während die Umsätze von CAD/CAM-Kronen und -Brückenelementen weiterhin stiegen, bleiben Dentallabore bei Investitionen in Scannertechnologie zurückhaltend.

Die Entwicklung in den einzelnen Quartalen – insbesondere im schwächeren zweiten Quartal 2009 – widerspiegelt das ausserordentlich kräftige Wachstum in der Vergleichsperiode 2008. In diesem Zeitraum, als noch keine Auswirkungen der globalen Rezession auf den Dentalmarkt spürbar waren, kletterten die Umsätze um 29% (LW).

ERGEBNISSE IN DEN REGIONEN

In **Europa** fiel der Nettoumsatz in der ersten Jahreshälfte 2009 um 3% in lokalen Währungen auf CHF 244 Mio. respektive 64% vom Nettoumsatz der Gruppe. Die anhaltende Schwäche des Euro und des britischen Pfunds gegenüber dem Schweizer Franken reduzierten den Umsatz in Schweizer Franken um weitere 7 Prozentpunkte. Der grosse iberische Markt blieb weiterhin eine Herausforderung, auch wenn es Anzeichen einer Stabilisierung gibt. In Deutschland – unserem grössten Markt in Europa – lagen die Umsätze geringfügig unter dem hohen Vergleichsniveau von 2008, wenn auch weniger stark als erwartet. Entgegen dem allgemeinen Trend erwirtschafteten die Benelux- sowie die nordischen Länder weiterhin ein solides Wachstum.

In **Nordamerika**, wo der Dentalmarkt weiterhin erheblich unter der Wirtschaftskrise leidet, gab es in den Zahnarztpraxen weniger Patientenbesuche. Dies liegt an den kombinierten Auswirkungen von schlechtem Konsumklima, Arbeitslosigkeit, geringerem Versicherungsschutz und Krediteinschränkungen. Auch die Dentallabore verzeichnen fallende Umsätze. Wie erwartet verbuchte Straumann für das erste Halbjahr eine Abnahme der Nettoumsätze um 2% in lokalen Währungen. In Schweizer Franken jedoch stiegen die Nettoumsätze um 1%, was die Aufwertung des US-Dollars gegenüber dem Schweizer Franken widerspiegelt. Mit Umsätzen in Höhe von CHF 80 Mio. trägt Nordamerika 21% zum Nettoumsatz der Gruppe bei.

Asien/Pazifik meldete um 9% (-5% in CHF) verminderte Nettoumsätze, was wiederum auf die ausserordentlich hohe Vorjahresbasis sowie auf das äusserst herausfordernde wirtschaftliche Umfeld sowohl in Japan als auch in Südkorea verweist, wo die Straumann-Gruppe die Aufbauphase ihrer Organisationen noch nicht abgeschlossen hat. In Japan, dem grössten Markt der Region, machte Straumann vor dem Hintergrund des Organisationsaufbaus und noch hängiger Zulassungen für Produkte der neuen Generation angemessene Fortschritte. In Korea wurden die Zulassungen für SLActive und das Straumann Bone Level Implantat erteilt; allerdings leidet dort der Markt unter ausserordentlichen wirtschaftlichen Umständen. Angetrieben von einem weiteren starken Quartal in den Vertriebsmärkten, insbesondere in China, erwirtschaftete die Region CHF 48 Mio. oder 13% vom Nettoumsatz der Gruppe.

Anderenorts, im **Rest der Welt (RoW)**, erwirtschafteten die brasilianische Tochtergesellschaft von Straumann und die Distributorenmärkte ein solides Wachstum. Insgesamt fiel der Nettoumsatz um 2% (-10% in CHF) auf CHF 11 Mio. oder 3% des Nettoumsatzes der Gruppe.

PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN

US-amerikanische Vertriebsvereinbarung für allogene Bio-Implantatmaterialien

Straumann hat in den USA mit LifeNet Health[®] eine Vereinbarung für die Vertriebsrechte verschiedener von LifeNet aufbereiteten allogenen Bio-Implantatmaterialien für dentale Anwendungen unterzeichnet. Durch diesen Vertrag kann Straumann in Ergänzung ihres vollsynthetischen BoneCeramics eine Reihe von allogenen Aufbaumaterialien für Dentalknochen anbieten. Allogene Transplantate machen mehr als die Hälfte des Dentalknochen-Augmentationsmarktes in den USA aus, der für 2008 auf USD 97 Mio.³ geschätzt wird. Straumanns Zielmarkt für Knochenaufbauten in den USA wird durch die Vereinbarung mehr als verdreifacht.

Mit Hauptsitz in Virginia Beach ist LifeNet Health[®] ein in der regenerativen Medizin führendes gemeinnütziges Unternehmen und der weltweit grösste sowie am längsten akkreditierte Anbieter von Bio-Implantaten und Organen für Transplantationen. Weitere Details werden nach Markteinführung der Produkte später im Jahr bekanntgegeben.

Straumann-Prothetik in IPS e.max[®] jetzt verfügbar

Ende des ersten Quartals haben Straumann und Ivoclar Vivadent eine Partnerschaftvereinbarung über die Lieferung von Ivoclar Vivadents IPS e.max[®] Hochleistungs-Keramiktechnologie für Straumanns Zahnprothetiklösungen bekanntgegeben.

³ Millennium Research

Das erste kombinierte Produkt, das Straumann Anatomische IPS e.max[®] Abutment, wurde im zweiten Quartal in Europa eingeführt und soll – abhängig von seiner Zulassung – in den nächsten Monaten im nordamerikanischen Markt eingeführt werden. Eine Reihe von Straumann CAD/CAM-Prothetikprodukten aus IPS e.max[®] Lithium-Disilikatkeramik wird ebenfalls bis Ende Jahr europaweit angeboten werden.

Übernahme von IVS erweitert Straumanns Produktportfolio in digitaler Zahnheilkunde

Im Mai komplettierte Straumann die Übernahme der IVS Solutions AG. IVS entwickelt und vertreibt proprietäre Softwareanwendungen für die computergeführte Implantatchirurgie sowie zur Gestaltung und Erstellung chirurgischer Bohrschablonen. Die Übernahme umfasst das gesamte Sortiment der IVS-Softwareprodukte für die präoperative Planung sowie das Software-Entwicklungsteam. Straumann verzeichnete erste Verkäufe von IVS im zweiten Quartal. Computergeführte Chirurgie vereinfacht die Planung und Durchführung von komplizierten Eingriffen und reduziert die Gefahr von operativen und prothetischen Komplikationen.

Neues Chirurgiekit für computergeführte Implantatplatzierung

Im zweiten Quartal führte die Gruppe ein umfangreiches Instrumentenkit für computergeführte Implantatchirurgie ein. Dieses umfasst alle Instrumente, Bohrer, Profilbohrer und Gewindeschneider, die zum Setzen von Straumann-Implantaten mit Hilfe von Bohrschablonen benötigt werden. Die Schablonen werden derzeit mit offenen (nicht exklusiven) 3D-Softwaresystemen hergestellt. Folglich ist das neue Kit eine perfekte Ergänzung für Straumanns IVS System für computergeführte Implantatchirurgie.

Neue etkon CAD/CAM-Software

Straumann präsentierte mit etkon[™] visual 5.0 ein weiteres Update der leistungsfähigen CAD/CAM-Software, welche eine Vielzahl neuer Funktionen bietet.

Straumann CAD/CAM verbindet sich mit digitalen Abdrucksystemen von Cadent

Zusätzlich zu den oben genannten Partnerschaften unterzeichnete Straumann eine langfristige Vereinbarung mit Cadent Inc. mit Hauptsitz in New Jersey, USA. Damit werden die iTero Digital Impression Systeme von Cadent direkt in den digitalen CAD/CAM-Prozess von Straumann eingebunden. Noch in diesem Jahr können Dentallabore, die CAD/CAM einsetzen und Prothetikkomponenten planen, digitale Daten der Cadent iTero Intra-oralscanner direkt empfangen und verarbeiten. So lassen sich direkt am Bildschirm Prothetikkomponenten planen. Diese werden anschliessend in Straumanns zentralen Fräszentren hergestellt. Dieser ausschliesslich digitale Arbeitsablauf bietet eine Reihe von Vorteilen, darunter höhere Produktivität für Dentallabore und für Zahnärzte, die Cadents digitale Abdrucksysteme verwenden, sowie Zugang zur umfangreichen Produktpalette der bewährten Lösungen von Straumann.

Fortschritte bei den Zulassungen

Im zweiten Quartal erhielt Straumanns innovative PEG Membran für die geführte Knochenregeneration die Marktgenehmigung in Europa und die Zulassung in den USA. Die volle Markteinführung ist für 2010 vorgesehen.

Diese Freigaben folgen einer Reihe von Zulassungen zu Beginn des ersten Halbjahres. In den USA und Kanada wurde Straumanns neues Hochleistungsmaterial Roxolid[™] zugelassen. Ausserdem wurden dort verschiedene prothetische Materialien genehmigt. Zudem wurde in Brasilien und Korea das Straumann[®] Bone Level Implantat zugelassen, in Korea auch SLActive[®].

OPERATIVE UND FINANZIELLE SITUATION

Personalbestand stabil

Trotz der Abschwächung der globalen Märkte gelang es der Straumann-Gruppe, ihren weltweiten Personalbestand mit Hilfe verschiedener Massnahmen zu halten. Diese schliessen reduzierte Arbeitszeiten in der Implantatproduktion sowie organisatorische und effizienzsteigernde Verbesserungen ein. Nach einem Stellenabbau von 3% zu Beginn des Jahres wurden keine weiteren Mitarbeitenden entlassen. Damit beschäftigte die Gruppe weltweit Ende Juni insgesamt 2161 Mitarbeitende, einschliesslich des übernommenen IVS Teams.

Operative Effizienz mildert den Margeneffekt

Der schwächere Umsatz führte zu geschmäleren Erträgen und Margen. Wie erwartet verringerte sich die Bruttogewinnmarge im ersten Halbjahr um etwas mehr als zwei Prozentpunkte auf 79,8%, hauptsächlich aufgrund nicht ausgelasteter Produktionskapazitäten wegen geringerer Volumina sowie weiterer Initiativen zur Optimierung der Lagerbestände. Dank letzterer konnte die durchschnittliche Lagerdauer bis 30. Juni 2009 im Vergleich zum Vorjahr um 34 Tage verkürzt werden. Davon abgesehen führten ungünstige Währungsentwicklungen zu einer Reduktion der Bruttomarge um 60 Basispunkte.

Effizienzverbesserungen führten zu einer Abnahme der Vertriebs- und Verwaltungskosten in Höhe von CHF 6 Mio. Dies wurde durch Rationalisierung der Verwaltung erreicht, etwa mit der Implementierung regionaler Hubs. Dies wirkte sich jedoch nicht auf Verkaufsaktivitäten oder Kundendienstleistungen aus. Obwohl in den ersten sechs Monaten des Jahres 2009 eine Reduktion der globalen Belegschaft erreicht wurde, waren der durchschnittliche Personalbestand und die damit zusammenhängenden Kosten höher als in der Vergleichsperiode im Vorjahr. Da der Nettoumsatz im ersten Halbjahr unter demjenigen des Vorjahres lag, stiegen die Vertriebs- und Verwaltungskosten auf 51% vom Nettoumsatz. Weil die Gruppe auch weiterhin in Innovationen investiert, verblieb der Forschungs- und Entwicklungsaufwand bei rund 5% vom Nettoumsatz und belief sich auf CHF 20 Mio. Dementsprechend erreichte der EBITDA CHF 119 Mio., ungefähr CHF 30 Mio. weniger als im ersten Halbjahr 2008. Dennoch konnte die Gruppe eine EBITDA-Marge von über 30% erwirtschaften.

Betriebsgewinn durch Währungen und niedrigerem Bruttogewinn beeinflusst

Nach Amortisation und Abschreibungen in Höhe von CHF 25 Mio. betrug der Betriebsgewinn (EBIT) CHF 94 Mio. oder 24,4% vom Nettoumsatz. Die EBIT-Marge schrumpfte folglich um 460 Basispunkte, wovon 140 Basispunkte mit dem negativen Währungseffekt in Zusammenhang standen.

Das Nettofinanzergebnis für das erste Halbjahr betrug CHF 5 Mio., was einer Verbesserung um CHF 6 Millionen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entspricht. Dies war hauptsächlich auf Devisen- und Währungsabsicherungsgewinne zurückzuführen. Dank der abnehmenden durchschnittlichen Bruttofinanzverbindlichkeiten sank der Zinsaufwand; gleichzeitig fielen die Zinssätze weltweit, was zu einem niedrigeren Finanzertrag führte.

Dank effizienter Steuerstrukturierungen erreichte die Gruppe einen Steuersatz von 15%, dabei betrug der Steueraufwand CHF 15 Mio. Straumann erwartet, dass der zugrundeliegende Steuersatz zukünftig wieder auf 16-17% ansteigen wird.

Hoher Cashflow generiert; frei von Schulden

Der Nettogeldfluss aus operativer Tätigkeit stieg um über 70% auf CHF 108 Mio. Zurückzuführen ist dies auf eine merkliche Reduktion des Nettoumlaufvermögens hauptsächlich aufgrund der bereits erwähnten Reduktion der Lagerbestände. Dies spiegelt

auch die Begleichung ausstehender Ertragssteuern in der Vorjahresperiode wider. Die für Investitionstätigkeiten verwendeten Nettobarmittel beliefen sich auf CHF 15 Mio. Mit CHF 16 Mio. betrug die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte weniger als die Hälfte wie im gleichen Zeitraum 2008. Im 1. Halbjahr 2008 wurden erhebliche Investitionen in Produktion und Software getätigt. In der Berichtsperiode verkaufte Straumann ferner „zur Veräusserung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“ in Höhe von CHF 6 Mio.

Der Free Cashflow stieg markant auf CHF 92 Mio., wobei sich die entsprechende Marge auf 24% erhöhte. Die Nettobarmittel für Finanzierungstätigkeiten beliefen sich auf insgesamt CHF 107 Mio. Diese beinhalten die Zahlung der ordentlichen Dividende in Höhe von CHF 58 Mio. sowie CHF 50 Mio. für die Rückzahlung eines kurzfristigen Darlehens.

Im Ergebnis beliefen sich die liquiden Mittel am 30. Juni 2009 auf CHF 137 Mio. Straumann ist frei von Schulden und verfügt damit über die finanzielle Flexibilität, attraktive Investitionsmöglichkeiten zu verfolgen, die sich in den kommenden Jahren eventuell ergeben.

AUSBLICK (unter Vorbehalt unvorhersehbarer Ereignisse)

Die anhaltende Unsicherheit in der globalen Wirtschaft und ein schwaches Konsumklima erschweren eine kurz- und mittelfristige Prognose. Auf Basis der veröffentlichten Ergebnisse und verfügbaren Marktforschungsdaten erwartet Straumann, dass der Markt für Implantate, restaurative und regenerative Zahnmedizin 2009 zwischen 5 und 10% schrumpfen wird.

Die Stärke ihrer weltumspannenden Geschäftsaktivitäten, der Produktpalette sowie der Innovationsfähigkeit bekräftigen die Zuversicht der Straumann-Gruppe, sich im laufenden Jahr besser als der Markt zu entwickeln. In der zweiten Jahreshälfte sollen höhere Investitionen getätigt werden, um Innovation, Entwicklung und Marketing weiter voranzutreiben. Aus diesem Grund hält die Gruppe an ihrer Prognose einer EBIT Marge von über 20% – abhängig von Währungsentwicklungen – für das Gesamtjahr fest.

Die weltweite demografische Entwicklung, die weiterhin geringe Marktdurchdringung und das hohe Substitutionspotenzial machen die Märkte Straumanns mittel- und langfristige äusserst attraktiv. Die Gruppe verfolgt nach eigener Überzeugung die richtige Strategie und ist für eine zukünftige Marktwende bestens gerüstet.

FÜHRUNG UND CORPORATE GOVERNANCE

Verwaltungsrat kündigt Führungsnachfolge ab 2010 an und stellt damit Kontinuität und Nachhaltigkeit sicher

Die Straumann-Gruppe ist hervorragend aufgestellt, um globaler Partner der Wahl für Implantate sowie restaurative und regenerative Zahnmedizin zu werden. Im Interesse der Kontinuität, nachhaltiger Entwicklung und langfristiger Wertschöpfung hat der Verwaltungsrat heute Pläne für die Führungsnachfolge angekündigt, welche nach der Generalversammlung am 26. März 2010 umgesetzt werden sollen.

Dr. h.c. Rudolf Maag, Oscar Ronner und Jürg Morant haben sich entschieden, an der Generalversammlung 2010 vom Verwaltungsrat zurückzutreten. Zu diesem Zeitpunkt werden sie das Alter von 64 Jahren erreicht oder überschritten haben.

Der Verwaltungsrat hat Gilbert Achermann, heute Chief Executive Officer (CEO) und Mitglied des Verwaltungsrats, als Nachfolger von Dr. h.c. Rudolf Maag und neuen Präsidenten des Verwaltungsrates nominiert – selbstverständlich unter dem Vorbehalt seiner Wiederwahl als Mitglied des Verwaltungsrats an der Generalversammlung.

Mit der Übernahme des Verwaltungsratspräsidiums wird Gilbert Achermann die Verantwortung als CEO an Beat Spalinger übergeben, gegenwärtig CFO und Executive Vice President Operations. Beat Spalinger wird seine neue Funktion als President & CEO am 26. März 2010 übernehmen.

Dr. Maag, Präsident des Verwaltungsrats seit 2002, kommentiert: „Da wir uns in der privilegierten Position der Stärke befinden, hat der Verwaltungsrat entschieden, das Thema der Nachfolge pro-aktiv anzugehen, um Kontinuität und Nachhaltigkeit zu gewährleisten. Gilbert Achermann gehört zu den sachkundigsten und versiertesten Führungskräften der Dentalbranche. Sein Leistungsausweis, seine profunden Kenntnisse und seine Weitsicht haben ihm die Achtung, den Respekt und die Unterstützung des Straumann Verwaltungsrats sowie der Aktionäre verschafft. Sowohl er als auch Beat Spalinger sind deshalb unsere Wunsch Kandidaten, um die Führung der Straumann-Gruppe im kommenden Jahrzehnt wahrzunehmen und die Wertschöpfung für alle Interessengruppen weiter voranzutreiben.“

Hauptaktionär Dr. h.c. Thomas Straumann und Dr. h.c. Rudolf Maag – ebenfalls Grossaktionär – unterstützen die vorgeschlagenen Nachfolger und haben mitgeteilt, dass sie ihre langfristige Orientierung als Aktionäre unverändert beibehalten.

Der Verwaltungsrat hat die Suche nach zwei neuen Verwaltungsratsmitgliedern eingeleitet, um die Anzahl der Mitglieder von sechs beizubehalten. Die beiden Kandidaten werden an der Generalversammlung den Aktionären zur Wahl vorgeschlagen. Ausserdem ist eine Suche nach einer hochkarätigen Führungskraft im Gange, welche Beat Spalingers derzeitige Position übernehmen soll.

Straumann Holding AG, Peter Merian-Weg 12, 4002 Basel, Schweiz.

Tel: +41 (0)61 965 11 11 / Fax: +41 (0)61 965 11 01

E-Mail: investor.relations@straumann.com oder corporate.communication@straumann.com

Homepage: www.straumann.com

Ansprechpartner:

Mark Hill, Corporate Communication
+41 (0)61 965 13 21

Fabian Hildbrand, Investor Relations
+41 (0)61 965 13 27

Hinweis betreffend in die Zukunft gerichtete Aussagen

Diese Medienmitteilung enthält bestimmte „in die Zukunft gerichtete Aussagen“, die durch die Verwendung von Ausdrücken wie „erwartet“, „weiterhin“, „Ausblick“, „Zuversicht“, „ermöglichen“, „rechnet“, „soll“, „erlaubt“, „können“, „zukünftig“ oder ähnlichen Begriffen gekennzeichnet sind. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen widerspiegeln die gegenwärtige Auffassung des Managements und sind mit bekannten und unbekanntem Risiken, Unsicherheiten und anderen Faktoren verbunden, die zur Folge haben könnten, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen oder Errungenschaften der Straumann-Gruppe wesentlich von den in solchen Aussagen enthaltenen oder implizierten Ergebnissen, Leistungen oder Errungenschaften abweichen. Dazu gehören Risiken in Bezug auf den Erfolg von und die Nachfrage nach den Produkten der Gruppe, die Möglichkeiten, dass die Produkte der Gruppe veralten, die Fähigkeit der Gruppe, ihre geistigen Eigentumsrechte zu verteidigen, die Fähigkeit der Gruppe, rechtzeitig neue Produkte zu entwickeln und zu vermarkten, das dynamische und vom Wettbewerb geprägte Umfeld, in dem die Gruppe operiert, das aufsichtsrechtliche Umfeld, Wechselkursschwankungen, die Fähigkeit der Gruppe, Erlöse zu erzielen und Rentabilität zu erreichen, die Fähigkeit der Gruppe, ihre Expansions- /Übernahmeprojekte zeitgerecht zu realisieren. Sollte(n) eine(s) oder mehrere der entsprechenden Risiken oder Unsicherheiten zum Tragen kommen oder sollten sich zugrunde liegende Annahmen als unrichtig erweisen, so können die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von den Angaben in dieser Mitteilung abweichen. Die Informationen in dieser Mitteilung

werden durch Straumann zur Verfügung gestellt und entsprechen dem Kenntnisstand im Zeitpunkt der Veröffentlichung. Straumann übernimmt keinerlei Verpflichtung zur Aktualisierung der hierin enthaltenen in die Zukunft gerichteten Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen.

Über Straumann

Die Straumann-Gruppe (SIX: STMN) mit Hauptsitz in Basel, Schweiz, ist ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich des implantatgestützten und restaurativen Zahnersatzes und der oralen Geweberegeneration. In Zusammenarbeit mit führenden Kliniken, Forschungsinstituten und Hochschulen erforscht und entwickelt Straumann Zahnimplantate, Instrumente, CAD/CAM-Prothetik sowie Geweberegenerationsprodukte für Zahnersatzlösungen und zur Verhinderung von Zahnverlusten. Insgesamt beschäftigt die Straumann-Gruppe 2160 Mitarbeitende weltweit. Ihre Produkte und Dienstleistungen werden in mehr als 60 Ländern über eigene Vertriebsgesellschaften und ein breites Netz von Vertriebsunternehmen verkauft.

Medien- und Analystenkonferenz

Straumann wird das Halbjahresergebnis 2009 Medienvertretern und Analysten um 10.00 Uhr (Schweizer Zeit) in Basel präsentieren. Die Veranstaltung wird als Webcast live im Internet übertragen und auch in Form einer Aufzeichnung zur Verfügung stehen.

Weitere Informationen und Präsentationsfolien stehen im Internet unter www.straumann.com zur Verfügung.

Wichtige Daten 2009/2010

| | |
|-----------------------|---|
| 13. – 19. August 2009 | Investor Relations Roadshow |
| 29. Oktober 2009 | Umsatzzahlen drittes Quartal / neun Monate 2009 |
| 16. Februar 2010 | Zahlen für das vierte Quartal und Gesamtjahreszahlen 2009 |

Einzelheiten zu Straumann Roadshows und anderen Veranstaltungen für Investoren finden Sie unter www.straumann.com.

Ausgewählte Finanzinformationen zur Halbjahresrechnung

REGIONALE UMSATZENTWICKLUNG (NACH LAGE DER KUNDEN)

| (in Mio. CHF) | 1. Quartal 2009 | 2. Quartal 2009 | 1. Halbjahr 2009 | 1. Halbjahr 2008 |
|---------------------------------|--------------------|--------------------|---------------------|---------------------|
| Europa | 125.2 | 119.0 | 244.2 | 270.1 |
| Wachstum in % | (4.8) | (14.1) | (9.6) | 15.9 |
| Wachstum in Lokalwährungen in % | 3.1 | (7.9) | (2.6) | 17.6 |
| in % vom Nettoumsatz | 63.8 | 63.4 | 63.6 | 65.4 |
| Nordamerika | 40.2 | 40.1 | 80.3 | 79.3 |
| Wachstum in % | 3.1 | (0.5) | 1.2 | 3.3 |
| Wachstum in Lokalwährungen in % | 0.7 | (4.4) | (1.9) | 17.7 |
| in % vom Nettoumsatz | 20.5 | 21.3 | 20.9 | 19.2 |
| Asien / Pazifischer Raum | 25.6 | 22.8 | 48.4 | 50.9 |
| Wachstum in % | 8.5 | (16.3) | (4.8) | 61.1 |
| Wachstum in Lokalwährungen in % | 3.3 | (19.8) | (9.0) | 61.4 |
| in % vom Nettoumsatz | 13.0 | 12.1 | 12.6 | 12.3 |
| Rest der Welt | 5.3 | 6.0 | 11.3 | 12.5 |
| Wachstum in % | (15.8) | (4.0) | (10.0) | 22.5 |
| Wachstum in Lokalwährungen in % | (8.7) | 5.7 | (1.6) | 22.8 |
| in % vom Nettoumsatz | 2.7 | 3.2 | 2.9 | 3.0 |
| Total | 196.4 | 187.8 | 384.1 | 412.8 |
| Wachstum in % | (2.1) | (11.5) | (6.9) | 17.4 |
| Wachstum in Lokalwährungen in % | 2.3 | (8.4) | (3.3) | 21.9 |

ERGEBNIS DER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

| (in Mio. CHF) | 1. Halbjahr 2009 | 1. Halbjahr 2008 |
|--|---------------------|---------------------|
| Nettoumsatz | 384.1 | 412.8 |
| Wachstum in % | (6.9) | 17.4 |
| Bruttogewinn | 306.5 | 339.2 |
| Marge in % | 79.8 | 82.2 |
| Betriebsgewinn vor Abschreibungen und Amortisation (EBITDA) | 118.8 | 150.4 |
| Marge in % | 30.9 | 36.4 |
| Wachstum in % | (21.0) | 18.8 |
| Betriebsgewinn (EBIT) | 93.8 | 119.8 |
| Marge in % | 24.4 | 29.0 |
| Wachstum in % | (21.7) | 11.1 |
| Reingewinn der Periode | 84.6 | 100.5 |
| Marge in % | 22.0 | 24.3 |
| Wachstum in % | (15.8) | 5.9 |
| Unverwässerter Gewinn pro Aktie (in CHF) | 5.43 | 6.45 |

FINANZIELLE SITUATION

| (in Mio. CHF) | 1. Halbjahr 2009 | 1. Halbjahr 2008 |
|---|---------------------|---------------------|
| Liquide Mittel | 137.2 | 38.5 |
| Nettoumlaufvermögen (ohne liquide Mittel) | 92.3 | 115.4 |
| in % vom Nettoumsatz | 12.3 | 14.9 |
| Vorräte | 76.2 | 91.3 |
| Lagerdauer (in Tagen) | 190 | 224 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | 114.2 | 121.0 |
| Forderungsausstand (in Tagen) | 55 | 51 |
| Bilanzsumme | 721.7 | 846.8 |
| Rendite auf dem eingesetzten Vermögen in % (ROA) | 21.6 | 22.4 |
| Eigenkapital | 571.8 | 642.3 |
| Eigenkapitalquote in % | 79.2 | 75.9 |
| Eigenkapitalrendite in % (ROE) | 27.9 | 31.7 |
| Eingesetztes Kapital | 422.4 | 635.0 |
| Rendite auf dem eingesetzten Kapital in % (ROCE) | 44.4 | 37.7 |
| Geldfluss aus operativer Tätigkeit | 107.6 | 62.5 |
| in % vom Nettoumsatz | 28.0 | 15.1 |
| Geldfluss aus Investitionstätigkeit | 21.9 | 54.5 |
| in % vom Nettoumsatz | 5.7 | 13.2 |
| davon Investitionen | 16.1 | 34.5 |
| davon Akquisitionen | 5.8 | 20.0 |
| Free Cashflow | 91.8 | 29.6 |
| in % vom Nettoumsatz | 23.9 | 7.2 |
| Dividende | 58.4 | 58.4 |

Konsolidierte Bilanz zur Halbjahresrechnung

AKTIVEN

| (in CHF 1 000) | 30. Juni 2009 | 31. Dezember 2008 |
|--|------------------|----------------------|
| Sachanlagen | 145 440 | 145 174 |
| Renditeliegenschaften | 8 250 | 8 400 |
| Immaterielle Vermögenswerte | 186 662 | 183 051 |
| Sonstige Finanzanlagen | 1 606 | 6 189 |
| Sonstige Forderungen | 783 | 592 |
| Aktive latente Steuern | 30 915 | 30 579 |
| Total Anlagevermögen | 373 656 | 373 985 |
| Vorräte | 76 225 | 84 044 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen | 129 296 | 113 003 |
| Sonstige Finanzanlagen | 3 003 | 7 481 |
| Laufende Ertragssteuerguthaben | 2 409 | 1 832 |
| Liquide Mittel | 137 155 | 147 900 |
| Total Umlaufvermögen | 348 088 | 354 260 |
| Total Aktiven | 721 744 | 728 245 |

Konsolidierte Bilanz zur Halbjahresrechnung

PASSIVEN

| (in CHF 1 000) | 30. Juni 2009 | 31. Dezember 2008 |
|--|------------------|----------------------|
| Aktienkapital | 1 563 | 1 563 |
| Gewinnvortrag und Reserven | 570 286 | 536 093 |
| Total Eigenkapital | 571 849 | 537 656 |
| Sonstige Verbindlichkeiten | 4 021 | 1 439 |
| Verzinsliche Darlehen | 284 | 0 |
| Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten | 1 620 | 2 120 |
| Rückstellungen | 3 434 | 3 583 |
| Pensionsverpflichtungen | 2 718 | 2 613 |
| Passive latente Steuern | 21 112 | 19 594 |
| Total langfristiges Fremdkapital | 33 189 | 29 349 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten | 81 888 | 79 798 |
| Verzinsliche Darlehen | 0 | 50 000 |
| Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten | 1 085 | 1 085 |
| Laufende Ertragssteuerverbindlichkeiten | 26 462 | 22 572 |
| Rückstellungen | 7 271 | 7 785 |
| Total kurzfristiges Fremdkapital | 116 706 | 161 240 |
| Total Fremdkapital | 149 895 | 190 589 |
| Total Passiven | 721 744 | 728 245 |

Konsolidierte Erfolgsrechnung zur Halbjahresrechnung

| (in CHF 1 000) | 1. Halbjahr 2009 | 1. Halbjahr 2008 ¹ |
|---|---------------------|----------------------------------|
| Nettoumsatz | 384 131 | 412 804 |
| Herstellungskosten der verkauften Produkte | (77 666) | (73 573) |
| Bruttogewinn | 306 465 | 339 231 |
| Sonstiger Ertrag | 1 046 | 1 435 |
| Vertriebs- und Verwaltungskosten | (193 817) | (199 958) |
| Forschungs- und Entwicklungskosten | (19 882) | (20 950) |
| Betriebsgewinn | 93 812 | 119 758 |
| Finanzertrag | 17 603 | 16 141 |
| Finanzaufwand | (12 195) | (17 026) |
| Gewinn vor Steuern | 99 220 | 118 873 |
| Ertragssteuern | (14 620) | (18 417) |
| Reingewinn der Periode | 84 600 | 100 456 |
| Reingewinn der Periode zuzurechnen den: | | |
| Aktionären des Mutterunternehmens | 84 600 | 100 453 |
| Minderheitsanteilen | 0 | 3 |
| Gewinn pro Aktie (in CHF) unverwässert | 5.43 | 6.45 |
| Gewinn pro Aktie (in CHF) verwässert | 5.43 | 6.44 |

¹ Die Darstellung der Zahlen für 2008 wurden an das Format 2009 angepasst

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung zur Halbjahresrechnung

| (in CHF 1 000) | 1. Halbjahr 2009 | 1. Halbjahr 2008 |
|--|---------------------|---------------------|
| Reingewinn der Periode | 84 600 | 100 456 |
| Netto-Fremdwährungsergebnis auf eigenkapitalähnlichen Konzerndarlehen | 4 560 | (11 148) |
| Ertragssteuern | (356) | 870 |
| | 4 204 | (10 278) |
| Währungsumrechnungsdifferenzen | 1 672 | (12 621) |
| Nettoverluste auf Cashflow Hedges | (3 373) | 0 |
| Ertragssteuern | 439 | 0 |
| | (2 934) | 0 |
| Nettoverluste auf zur 'Veräusserung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten' | 0 | (5 797) |
| Ertragssteuern | 0 | 452 |
| | 0 | (5 345) |
| Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen | 2 942 | (28 244) |
| Gesamtergebnis der Periode, nach Ertragssteuern | 87 542 | 72 212 |
| Gesamtergebnis der Periode zuzurechnen den: | | |
| Aktionären des Mutterunternehmens | 87 542 | 72 456 |
| Minderheitsanteilen | 0 | (244) |

Aufstellung über die Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals zur Halbjahresrechnung

1. Halbjahr 2009

Zuzurechnen den Aktionären des Mutterunternehmens

| (in CHF 1 000) | Aktienkapital | Kapital- und Agioreserven | Eigene Aktien | Cashflow Hedge Reserven | Kumulierte Währungs-differenzen | Gewinnreserven | Total | Minderheitsanteile | Eigenkapital total |
|--|---------------|---------------------------|---------------|-------------------------|---------------------------------|----------------|---------------|--------------------|--------------------|
| Stand 1. Januar 2009 | 1 563 | 57 248 | (12 333) | 4 627 | (36 079) | 522 630 | 537 656 | 0 | 537 656 |
| Reingewinn der Periode | | | | | | 84 600 | 84 600 | | 84 600 |
| Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen | | | | (2 934) | 5 876 | | 2 942 | | 2 942 |
| Gesamtergebnis der Periode | 0 | 0 | 0 | (2 934) | 5 876 | 84 600 | 87 542 | 0 | 87 542 |
| Dividendenzahlungen | | | | | | (58 408) | (58 408) | | (58 408) |
| Aktienbasierte Vergütungen | | | | | | 2 596 | 2 596 | | 2 596 |
| Veräusserung eigener Aktien | | | 5 437 | | | (2 974) | 2 463 | | 2 463 |
| Stand 30. Juni 2009 | 1 563 | 57 248 | (6 896) | 1 693 | (30 203) | 548 444 | 571 849 | 0 | 571 849 |

1. Halbjahr 2008

Zuzurechnen den Aktionären des Mutterunternehmens

| (in CHF 1 000) | Aktienkapital | Kapital- und Agioreserven | Eigene Aktien | Cashflow Hedge Reserven | Kumulierte Währungs-differenzen | Gewinnreserven | Total | Minderheitsanteile | Eigenkapital total |
|--|---------------|---------------------------|---------------|-------------------------|---------------------------------|----------------|---------------|--------------------|--------------------|
| Stand 1. Januar 2008 | 1 563 | 57 248 | (14 666) | 0 | 8 982 | 566 552 | 619 679 | 3 816 | 623 495 |
| Reingewinn der Periode | | | | | | 100 453 | 100 453 | 3 | 100 456 |
| Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen | | | | | (22 652) | (5 345) | (27 997) | (247) | (28 244) |
| Gesamtergebnis der Periode | 0 | 0 | 0 | 0 | (22 652) | 95 108 | 72 456 | (244) | 72 212 |
| Dividendenzahlungen | | | | | | (58 412) | (58 412) | | (58 412) |
| Aktienbasierte Vergütungen | | | | | | 2 889 | 2 889 | | 2 889 |
| Veräusserung eigener Aktien | | | 2 333 | | | (455) | 1 878 | | 1 878 |
| Erwerb von Minderheitsanteilen | | | | | | | 0 | (1 377) | (1 377) |
| Goodwill auf Transaktionen mit Minderheitsaktionären | | | | | | (2 795) | (2 795) | | (2 795) |
| An Minderheitsaktionäre geschriebene Verkaufsoptionen | | | | | | 4 406 | 4 406 | | 4 406 |
| Transfer von Minderheitsanteilen aufgrund von Veränderungen in der rechtlichen Struktur des deutschen CAD/CAM-Geschäftes | | | | | | 623 | 623 | (623) | 0 |
| Stand 30. Juni 2008 | 1 563 | 57 248 | (12 333) | 0 | (13 670) | 607 916 | 640 724 | 1 572 | 642 296 |

Konsolidierte Geldflussrechnung zur Halbjahresrechnung

| (in CHF 1 000) | 1. Halbjahr 2009 | 1. Halbjahr 2008 |
|--|---------------------|---------------------|
| Reingewinn der Periode | 84 600 | 100 456 |
| Anpassungen für: | | |
| Ertragssteueraufwand | 14 620 | 18 417 |
| Zins- und sonstiges Finanzergebnis | 587 | 617 |
| Gewinn aus dem Verkauf von 'zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten' | (589) | 0 |
| Fremdwährungsergebnis | (3 452) | 134 |
| Verluste auf 'erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerten' | 771 | 0 |
| Abschreibungen und Amortisation auf: | | |
| Sachanlagen | 13 718 | 17 699 |
| Renditeliegenschaften | 150 | 150 |
| Immateriellen Vermögenswerten | 11 103 | 12 781 |
| Veränderungen der Rückstellungen | (702) | 132 |
| Veränderungen der Pensionsverpflichtungen | 105 | (727) |
| Aktienbasierte Vergütungen | 2 667 | 2 889 |
| Veränderungen des Nettoumlaufvermögens: | | |
| Abnahme / (Zunahme) der Vorräte | 9 589 | (15 964) |
| Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Forderungen | (12 894) | (32 312) |
| Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Verbindlichkeiten | (739) | (668) |
| Bezahlte Zinsen | (896) | (1 819) |
| Erhaltene Zinsen | 341 | 1 127 |
| Bezahlte Ertragssteuern | (11 392) | (40 385) |
| Geldfluss aus operativer Tätigkeit | 107 587 | 62 527 |
| Erwerb von 'zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten' | 0 | (17 265) |
| Erlöse aus dem Verkauf von 'zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten' | 6 165 | 0 |
| Erwerb von Sachanlagen | (12 336) | (29 515) |
| Erwerb immaterieller Vermögenswerte | (3 777) | (5 028) |
| Erwerb von Tochterunternehmen abzüglich erworbener liquider Mittel | (5 795) | (15 826) |
| Erlöse aus der Veräußerung von Anlagevermögen | 323 | 1 595 |
| Geldfluss aus Investitionstätigkeit | (15 420) | (66 039) |
| Dividendenzahlungen | (58 408) | (58 412) |
| Erlöse aus Finanzierungsleasing | 43 | 0 |
| Rückzahlung von Finanzierungsleasing | (865) | (857) |
| Erwerb von Minderheitsanteilen | 0 | (4 172) |
| Rückzahlung verzinslicher Darlehen | (50 008) | (81 232) |
| Veräußerung eigener Aktien | 2 532 | 1 878 |
| Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit | (106 706) | (142 795) |
| Fremdwährungseffekt auf liquiden Mittel | 3 794 | (5 426) |
| Nettoabnahme der liquiden Mittel | (10 745) | (151 733) |
| Liquide Mittel am 1. Januar | 147 900 | 190 185 |
| Liquide Mittel am 30. Juni | 137 155 | 38 452 |

Anhang: Erläuterungen zur Halbjahresrechnung

1 ALLGEMEINE INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Der verkürzte Zwischenabschluss der Straumann-Gruppe für das am 30. Juni 2009 endende erste Halbjahr wurde vom Verwaltungsrat am 4. August 2009 zur Veröffentlichung genehmigt.

Die Straumann Holding AG ist eine Publikumsgesellschaft, deren Aktien an der Schweizer Börse SIX gehandelt werden.

2 GRUNDLAGE FÜR DIE ERSTELLUNG UND WICHTIGE RECHNUNGSLEGUNGSGRUNDSÄTZE

GRUNDLAGE FÜR DIE ERSTELLUNG

Der verkürzte Zwischenabschluss für das am 30. Juni 2009 endende erste Halbjahr wurde auf der Basis von IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ erstellt. Er enthält daher nicht alle im Jahresabschluss enthaltenen Informationen bzw. vorgeschriebenen Offenlegungen und sollte darum zusammen mit der für den 31. Dezember 2008 erstellten Jahresrechnung gelesen werden.

WICHTIGE RECHNUNGSLEGUNGSGRUNDSÄTZE

Die im verkürzten Zwischenabschluss angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze stimmen mit denjenigen des Jahresabschlusses vom 31. Dezember 2008 überein; mit der Ausnahme der unten aufgeführten neuen Offenlegungspflichten und Interpretationen:

- IAS 1 (überarbeitet) „Darstellung des Jahresabschlusses“
Der überarbeitete Standard trennt die Darstellung von eigentümerbezogenen und nicht eigentümerbezogenen Eigenkapitaländerungen. Der Eigenkapitalnachweis beinhaltet neu nur noch Details zu Transaktionen mit Eigentümern; Transaktionen mit Nicht-Eigentümern werden in einer einzigen Zeile zusammengefasst.
Darüber hinaus führt der Standard eine getrennte Gesamtergebnisrechnung der direkt im Eigenkapital verbuchten Erträge und Aufwendungen ein, welche entweder als integraler Bestandteil der Erfolgsrechnung oder separat gezeigt werden kann. Straumann hat sich entschieden, zwei separate Aufstellungen zu veröffentlichen.
- IFRS 8 „Geschäftssegmente“
IFRS 8 ersetzt IAS 14 „Segmentberichterstattung“. Der neue Standard erfordert einen „Management Approach“, bei dem die Berichterstattung zu den einzelnen Geschäftssegmenten auf Basis jener Informationen erfolgt, welche auch von den Hauptentscheidungsträgern des Unternehmens (d.h. vom Executive Management Board) verwendet werden. Dies hat zu einer geänderten Darstellung der Offenlegung geführt, da die Gruppe zum Schluss gekommen ist, dass die Geschäftssegmente unter IFRS 8 sich von denen bis anhin unter IAS 14 „Segmentberichterstattung“ offengelegten geographischen Segmenten unterscheiden. Zusätzliche Informationen über jedes dieser Segmente sind im Anhang 7 enthalten, welcher auch einen angepassten Vorjahresvergleich enthält.

Die folgenden neuen Standards, Änderungen an existierenden Standards und Interpretationen sind für ab dem 1. Januar 2009 beginnende Geschäftsjahre anzuwenden, aber für die Gruppe derzeit nicht relevant:

- IAS 23 (Änderung) „Fremdkapitalkosten“
- IFRS 2 (Änderung) „Anteilsbasierte Vergütung“
- IAS 32 (Änderung) „Finanzinstrumente: Darstellung“
- IFRIC 13 „Kundenbindungsprogramme“
- IFRIC 15 „Vereinbarungen über die Errichtung von Immobilien“
- IFRIC 16 „Absicherung einer Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb“
- IAS 39 (Änderung) „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“

Die folgenden neuen Standards, Änderungen an existierenden Standards und Interpretationen sind bereits veröffentlicht, aber für ab dem 1. Januar 2009 beginnende Geschäftsjahre noch nicht verbindlich. Die Gruppe hat diese auch nicht vorzeitig angewendet:

- IFRS 3 (überarbeitet) „*Unternehmenszusammenschlüsse*“ und entsprechende Änderungen an IAS 27 „*Konzern- und Einzelabschlüsse*“, IAS 28 „*Anteile an assoziierten Unternehmen*“ und IAS 31 „*Anteile an Gemeinschaftsunternehmen*“

Der Standard und die damit zusammenhängenden Änderungen kommen erstmalig für Unternehmenszusammenschlüsse zur Anwendung, bei denen das Datum des Zusammenschlusses in ein Geschäftsjahr fällt, welches am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnt. Das Management überprüft derzeit den Einfluss der neuen Regelungen auf die Rechnungslegung und die Konsolidierung für Unternehmenszusammenschlüsse. Die Gruppe hält derzeit keine Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen.

Der neue Standard behält zwar die Erwerbsmethode für Unternehmenszusammenschlüsse bei, enthält aber einige signifikante Änderungen. Beispielsweise werden alle Zahlungen für den Unternehmenserwerb bereits zum Zeitpunkt des Zusammenschlusses zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. Eventualverbindlichkeiten werden als Verpflichtungen passiviert, und deren Wertänderung wird in der Erfolgsrechnung erfasst. Für jeden Unternehmenszusammenschluss besteht ein Wahlrecht, Minderheitsanteile entweder zum beizulegenden Zeitwert oder auf Basis des Anteils an den erworbenen Nettoaktiven zu bewerten. Alle Kosten im Zusammenhang mit einer Akquisition werden unmittelbar aufwandswirksam erfasst. Die Gruppe wird IFRS 3 (überarbeitet) für alle Unternehmenszusammenschlüsse ab dem 1. Januar 2010 anwenden.

- IFRIC 17 „*Sachauschüttungen an Eigentümer*“
Diese Interpretation ist für Geschäftsjahre anwendbar, welche am oder nach dem 1. Juli 2009 beginnen. Sie ist derzeit nicht anwendbar, da die Gruppe keine Sachauschüttung an Eigentümer vornimmt.
- IFRIC 18 „*Übertragungen von Vermögenswerten von Kunden*“
Diese Interpretation ist für alle Wirtschaftsgüter anwendbar, welche die Gruppe ab dem 1. Juli 2009 von Kunden übernimmt. Sie ist derzeit für die Gruppe nicht relevant, da sie keine Wirtschaftsgüter von Kunden übernimmt.

3 SAISONALE UND ZYKLISCHE SCHWANKUNGEN

Die Gruppe ist in einer Branche tätig, die im Verlauf des Geschäftsjahres keinen saisonalen oder zyklischen Umsatzschwankungen unterliegt.

4 DIVIDENDENZAHLUNGEN

Am 25. März 2009 zahlte das Unternehmen seinen Aktionären eine Dividende in Höhe von CHF 3.75 (2008: CHF 3.75) pro Aktie, abzüglich 35% Quellensteuer. Der Gesamtbetrag der ausgeschütteten Dividende betrug (brutto) CHF 58,4 Mio. (2008: CHF 58,4 Mio.).

5 GEWINN PRO AKTIE

Die Umwandlung der ausgegebenen Optionsscheine in Aktien würde zu einem Anstieg des Gewinns pro Aktie nach Verwässerung führen. Bei der Berechnung des Gewinns pro Aktie für das erste Halbjahr 2009 ist dieser einer Verwässerung entgegenwirkende Effekt nicht berücksichtigt.

6 UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

IVS SOLUTIONS AG, DEUTSCHLAND

Am 4. Mai 2009 erwarb die Gruppe das Dentalgeschäft der IVS Solutions AG („IVS“), eine nicht kotierte, in Chemnitz, Deutschland ansässige Firma. IVS entwickelt und vertreibt proprietäre Softwareanwendungen für die computergeführte Implantatchirurgie sowie zur Gestaltung und Erstellung chirurgischer Bohrschablonen.

Der Erwerb wurde mit Hilfe der Erwerbsmethode bilanziert. Der verkürzte Zwischenabschluss enthält das Ergebnis von IVS für den Zeitraum zwischen dem Erwerbsdatum und dem 30. Juni 2009.

Das erworbene Geschäft hat bis zum 30. Juni 2009 CHF 0,3 Mio. zum Nettoumsatz und einen Nettoverlust von CHF -0,4 Mio. zum Konzerngewinn beigetragen. Bei einem Zusammenschluss der Unternehmen zum 1. Januar 2009 hätte der konsolidierte Nettoumsatz CHF 384,7 Mio. und der Periodenreingewinn CHF 84,2 Mio. betragen.

Detailaufstellung des erworbenen Nettovermögens:

(in CHF 1 000)

| | |
|---|--------------|
| Total Kaufpreis: | |
| Bezahlt in bar | 1'480 |
| Noch nicht bezahlter Kaufpreis | 2'727 |
| Total Kaufpreis | 4'207 |
| Vorläufig bestimmter Zeitwert des erworbenen identifizierbaren Nettovermögens | 4'207 |
| Provisorischer Goodwill | 0 |

Aufstellung der im Rahmen des Erwerbs übernommenen Aktiven und Passiven:

| (in CHF 1 000) | Provisorischer beizulegender Zeitwert | Bisheriger Nettobuchwert |
|---|--|-----------------------------|
| Sachanlagen | 11 | 11 |
| Technologie | 5 427 | 0 |
| Sonstige immaterielle Vermögenswerte | 30 | 30 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen | 608 | 608 |
| Liquide Mittel | 249 | 249 |
| Total Aktiven | 6 324 | 897 |
| Verzinsliche Darlehen | (288) | (288) |
| Passive latente Steuern | (1 713) | 0 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten | (116) | (116) |
| Total Passiven | (2 117) | (404) |
| Erworbenes Nettovermögen | 4 207 | 493 |

Zusätzlich zu dem oben aufgeführten Barausgleich von CHF 1,5 Mio. beinhaltet der Kaufpreis eine „Earn-Out-Komponente“ in Höhe von maximal CHF 2,7 Mio., zahlbar in mehreren Tranchen zwischen August 2009 und Mai 2012, welche von einer Anzahl an Leistungskriterien in Bezug auf das erworbene Geschäft abhängig ist. Diese „Earn-Out-Komponente“ wurde im verkürzten Zwischenabschluss vollumfänglich passiviert.

(in CHF 1 000)

| | |
|---|----------------|
| Abfluss von Zahlungsmittel durch den Erwerb IVS, abzüglich erworbener liquider Mittel: | |
| Kaufpreis, bezahlt | (1 480) |
| Übernommene liquide Mittel der erworbenen Gesellschaft | 249 |
| Geldabfluss für den Erwerb | (1 231) |

STRAUMANN JAPAN K.K., JAPAN

Am 2. Juli 2007 übernahm die Gruppe mit dem 100%igen Erwerb ihres Vertriebspartners in Japan, Daishin Implant System, Co. Ltd., mit Sitz in Osaka, Japan, den Vertrieb ihrer Produkte in diesem Land. Das Unternehmen wurde in der Folge in Straumann Japan K.K. umbenannt.

Zusätzlich zum bereits in 2007 gezahlten Barausgleich beinhaltet die Kaufpreisvereinbarung eine Eventual-Zahlung („Earn-Out-Komponente“). Im Zusammenhang mit den in 2007 geschlossenen Vereinbarungen hat die Gruppe weitere CHF 4,6 Mio. als Eventualkaufpreis verbucht. Der Betrag wurde im ersten Halbjahr 2009 ausbezahlt.

7 GESCHÄFTSBEREICHSINFORMATIONEN

Für Management-Zwecke ist die Gruppe nach Profit-Center auf der Basis der organisatorischen Verantwortung organisiert. Diese Profit-Center Struktur bildet die Basis für die Berichterstattung nach Geschäftsbereichen in Einklang mit IFRS 8. Die Hauptentscheidungsträger des Unternehmens (d.h. das Executive Management Board) verwenden das gruppen-interne Berichtswesen zum Zweck der Erfolgsmessung und Ressourcen-Allokation.

Das Management hat nach den Vorgaben von IFRS 8 neun zu berichtende operative Segmente identifiziert. Diese operativen Segmente sind wie folgt definiert:

Europe 1:

„Europe 1“ enthält das Vertriebsgeschäft in den Ländern Deutschland, Schweiz, Österreich, Ungarn, Tschechische Republik sowie das Geschäft mit den meisten Vertriebspartnern in Europa, Afrika und dem Mittleren Osten. Das Segment enthält segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

Europe 2:

„Europe 2“ enthält das Vertriebsgeschäft in Skandinavien, in Grossbritannien, in Frankreich, in den Benelux-Staaten, auf der iberischen Halbinsel und in Italien. Das Segment enthält segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

North America:

„North America“ enthält das Vertriebsgeschäft in den Vereinigten Staaten von Amerika und in Kanada. Das Segment enthält segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

Asia / Pacific:

„Asia / Pacific“ enthält das Vertriebsgeschäft in Japan, Korea, Australien und Neuseeland sowie das Geschäft mit asiatischen Vertriebspartnern. Das Segment enthält segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

Rest of World:

„Rest of World“ enthält das Vertriebsgeschäft in Brasilien und Mexiko sowie das Geschäft mit lateinamerikanischen Vertriebspartnern. Das Segment enthält segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

Global Sales:

„Global Sales“ enthält das Geschäft der weltweiten Aus- und Weiterbildung sowie das zentrale Marketing und alle Vertriebsfunktionen, welche keinem anderen Vertriebssegment zugeordnet sind.

Products:

„Products“ enthält den F&E-Bereich der Gruppe, welcher Forschung, Entwicklung, Regulatory Affairs, Produkt-Management, Immaterialgüter-Management sowie das Produkt-Lebenszyklus-Management umfasst.

Finance & Operations:

„Finance & Operations“ beinhaltet das globale Produktionsnetzwerk, den Zentraleinkauf und die zentrale Logistik, alle Finanzfunktionen in der Konzernzentrale sowie den Zentralbereich Informationstechnologie und die Immobilien-Verwaltung.

Corporate Management:

„Corporate Management“ enthält den Bereich Corporate Communication, die Geschäftsentwicklung, die zentrale Personalabteilung, die Rechtsabteilung, das Qualitätsmanagement, ausgewählte Immaterialgüter-Rechte, alle Finanz-Holdings sowie das Büro des CEO.

Das Management überwacht die Ergebnisse der Profit-Centers zum Zweck der Entscheidungsfindung für die Ressourcen-Allokation sowie zur Erfolgsmessung. Die Gruppenfinanzierung (einschliesslich Finanzierungsaufwendungen und -erträgen) sowie die Ertragssteuern werden auf Gesamtunternehmensebene geführt und sind daher keinem operativen Segment zugeordnet.

Transferpreise zwischen den operativen Segmenten basieren auf marktüblichen Konditionen, wie sie auch mit unabhängigen Dritten zur Anwendung gelangen.

OPERATIVE SEGMENTE

Die folgende Aufstellung enthält Nettoumsätze und Ergebnisse für die operativen Segmente jeweils für die ersten sechs Monate der Jahre 2009 und 2008.

1. Halbjahr 2009

| (in 1 000 CHF) | Europe 1 | Europe 2 | North America | Asia / Pacific | Rest of World | Global Sales | Products | Finance & Operations | Corp.Mgmt/ nicht alloziert | Eliminationen | Gruppe |
|-------------------------------|----------------|----------------|---------------|----------------|---------------|-----------------|-----------------|----------------------|----------------------------|------------------|----------------|
| Nettoumsatz | | | | | | | | | | | |
| Externe Kunden | 130'469 | 119'413 | 80'253 | 48'452 | 5'086 | 57 | 307 | 0 | 94 | 0 | 384'131 |
| Andere Segmente | 0 | 2 | 435 | 0 | 0 | 25 | 0 | 226'034 | 0 | (226'497) | 0 |
| Total Nettoumsatz | 130'469 | 119'415 | 80'688 | 48'452 | 5'086 | 82 | 307 | 226'034 | 94 | (226'497) | 384'131 |
| Betriebsgewinn | 6'345 | 586 | 1'756 | 1'649 | 445 | (12'052) | (21'443) | 114'933 | 4'118 | (2'527) | 93'812 |
| Finanzergebnis | | | | | | | | | | | 5'409 |
| Ertragssteuern | | | | | | | | | | | (14'620) |
| Reingewinn der Periode | | | | | | | | | | | 84'600 |

1. Halbjahr 2008

| (in 1 000 CHF) | Europe 1 | Europe 2 | North America | Asia / Pacific | Rest of World | Global Sales | Products | Finance & Operations | Corp.Mgmt/ nicht alloziert | Eliminationen | Gruppe |
|-------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|----------------|-----------------|----------------------|----------------------------|------------------|----------------|
| Nettoumsatz | | | | | | | | | | | |
| Externe Kunden | 143'157 | 133'583 | 79'264 | 51'131 | 5'803 | 201 | 0 | 0 | (338) | 0 | 412'802 |
| Andere Segmente | 0 | 0 | 570 | 0 | 0 | 23 | 6 | 255'839 | 0 | (256'439) | 0 |
| Total Nettoumsatz | 143'157 | 133'583 | 79'834 | 51'131 | 5'803 | 224 | 6 | 255'840 | (338) | (256'439) | 412'802 |
| Betriebsgewinn | 3'365 | (17) | (3'882) | 407 | (362) | (8'134) | (23'605) | 145'151 | 7'910 | (1'078) | 119'757 |
| Finanzergebnis | | | | | | | | | | | (886) |
| Ertragssteuern | | | | | | | | | | | (18'417) |
| Reingewinn der Periode | | | | | | | | | | | 100'456 |

Die folgende Aufstellung zeigt die Segmentaktiven für die operativen Segmente der Gruppe jeweils zum 30. Juni 2009 und zum 31. Dezember 2008.

| (in 1 000 CHF) | Europe 1 | Europe 2 | North America | Asia / Pacific | Rest of World | Global Sales | Products | Finance & Operations | Corp.Mgmt/ nicht alloziert | Eliminationen | Gruppe |
|-----------------------|----------|----------|---------------|----------------|---------------|--------------|----------|----------------------|----------------------------|---------------|---------|
| Segmentaktiven | | | | | | | | | | | |
| am 30. Jun. 2009 | 44'277 | 75'086 | 29'062 | 95'166 | 8'160 | 1'615 | 9'288 | 364'969 | 188'454 | (94'334) | 721'744 |
| am 31. Dez. 2008 | 35'381 | 68'143 | 27'300 | 95'650 | 6'146 | 1'018 | 4'405 | 363'882 | 209'475 | (83'156) | 728'245 |

8 TRANSAKTIONEN MIT NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Die ITI-Stiftung (Internationales Team für Implantologie), die Pensionskassen, die Anwaltskanzlei VISCHER, der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung wurden alle als nahestehende Unternehmen und Personen identifiziert. In der Berichtsperiode gab es folgende Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen:

| (in CHF 1 000) | 1. Halbjahr 2009 | 1. Halbjahr 2008 |
|---|---------------------|----------------------|
| Transaktionen - Erwerb von Dienstleistungen | | |
| ITI-Stiftung | 5 854 | 5 403 |
| Pensionskasse | 3 433 | 3 089 |
| VISCHER, Anwälte und Notare | 17 | 107 |
| Total Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen | 9 304 | 8 599 |
| | | |
| (in CHF 1 000) | 30. Juni 2009 | 31. Dezember 2008 |
| Offener Bestand am Ende der Periode | | |
| ITI-Stiftung | 2 785 | 2 519 |
| Pensionskasse | 72 | 41 |
| VISCHER, Anwälte und Notare | 0 | 5 |
| Total offener Bestand gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen | 2 857 | 2 565 |

Die Zahlungen an die ITI-Stiftung erfolgten auf der Grundlage einer Zusammenarbeitsvereinbarung zwischen Straumann und dem ITI. Die Zahlungen an die Anwaltskanzlei VISCHER erfolgten für Rechts- und Steuerberatungen und wurden zu marktüblichen Bedingungen erbracht.

VERGÜTUNG FÜR OBERSTE FÜHRUNGSKRÄFTE

Zu den obersten Führungskräften gehören die Mitglieder des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung ("Executive Management Board"). Die Vergütung des Verwaltungsrats und der Geschäftsleitung richtet sich nach dem jeweiligen geschäftlichen Erfolg. Bis und mit 2008 erhielten die Verwaltungsratsmitglieder einen Geldbonus und eine feste Anzahl an Optionen, die in Form von Optionsscheinen (eine Option = 50 Optionsscheine) ausgegeben wurden. Die Optionen haben eine Laufzeit von bis zu sechs Jahren und sind für ein bis drei Jahre gesperrt. Der Preis der Optionen basierte auf dem Aktienkurs per Ende Dezember. Der beizulegende Zeitwert der Optionen wurde nach der Black-Scholes-Methode ermittelt. Ab dem Jahr 2009 besteht die Vergütung des Verwaltungsrats aus einer Fixkomponente und einem variablen Anteil, welcher vom Geschäftsgang abhängig ist.

Die Entschädigung der Geschäftsleitung setzt sich aus einem fixen und variablen Anteil zusammen, wobei Letzterer vom Geschäftsgang abhängt. Neben einem fixen Gehalt erhält das Management einen individuellen, leistungsbasierten Bonus sowie eine fixe Anzahl Optionen. Die Optionen haben eine Laufzeit von bis zu sechs Jahren und sind für ein bis drei Jahre gesperrt. Der Preis der Optionen basiert auf dem Aktienkurs von Ende Dezember. Der beizulegende Zeitwert der Optionen wurde nach der Black-Scholes-Methode ermittelt.

Die Gesamtentschädigung für die obersten Führungskräfte belief sich für den am 30. Juni 2009 endenden Sechsenmonatszeitraum auf CHF 3,2 Mio. Im Vergleichszeitraum 2008 betrug die Gesamtentschädigung CHF 3,3 Mio.

9 EREIGNISSE NACH DEM BILANZSTICHTAG

Es gab keine besonderen Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

Bericht über die Review
der verkürzten konsolidierten Halbjahresrechnung
an den Verwaltungsrat der
Straumann Holding AG
Basel

Einleitung

Wir haben eine Review (prüferische Durchsicht) der verkürzten konsolidierten Halbjahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung, Gesamtergebnisrechnung, Aufstellung über die Veränderung des Eigenkapitals, Geldflussrechnung und Anhang) der Straumann Holding AG für die am 30. Juni 2009 abgeschlossene Rechnungsperiode vorgenommen (Seiten 11 bis 22). Für die Erstellung und Darstellung dieser Halbjahresrechnung in Übereinstimmung mit dem International Accounting Standard 34 „Zwischenberichterstattung“ ist der Verwaltungsrat verantwortlich. Unsere Aufgabe besteht darin, aufgrund unserer Review eine Schlussfolgerung zu dieser Halbjahresrechnung abzugeben.

Umfang der Review

Unsere Review erfolgte in Übereinstimmung mit dem Schweizer Prüfungsstandard 910 und dem International Standard on Review Engagements 2410, „Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity“. Eine Review eines Zwischenabschlusses umfasst Befragungen, vorwiegend von Personen, die für das Finanz- und Rechnungswesen verantwortlich sind, sowie die Anwendung von analytischen und anderen Verfahren. Der Umfang einer Review ist wesentlich geringer als der einer Prüfung in Übereinstimmung mit den Schweizer Prüfungsstandards und den International Standards on Auditing. Deshalb ist es uns nicht möglich, mit der gleichen Sicherheit wie bei einer Prüfung alle wesentlichen Sachverhalte zu erkennen. Aus diesem Grund geben wir kein Prüfungsurteil ab.

Schlussfolgerung

Bei unserer Review sind wir nicht auf Sachverhalte gestossen, aus denen wir schliessen müssten, dass die Halbjahresrechnung nicht in allen wesentlichen Belangen in Übereinstimmung mit dem International Accounting Standard 34 „Zwischenberichterstattung“ erstellt wurde.

PricewaterhouseCoopers AG



Thomas Brüderlin



Christian Hirt

Basel, 4. August 2009