

Straumann: stabiler Nettoumsatz von CHF 362 Mio. im ersten Halbjahr 2012

- Umsatz in Lokalwährungen (LW) auf Vorjahresniveau; Ergebnis durch schwieriges Marktumfeld v. a. in Europa beeinträchtigt
- Starke Expansion in Nordamerika und Schwellenmärkten; solides Wachstum in Asien/Pazifik
- Verhaltenes zweites Quartal (-2% in LW) widerspiegelt Konjunkturabkühlung in Europa sowie Basiseffekte
- Ausbau des Marketing- und Vertriebsteams sowie einmalige Kosten lassen operative Marge auf 15% schrumpfen
- Operative und strategische Fortschritte erzielt: neue Organisationsstruktur eingeführt, weitere Investitionen in F&E und Vertrieb
- Führungsposition in den zwei weltgrössten Märkten angestrebt: Beteiligung an Neodent in Brasilien, Expansion in den USA
- Ausblick: Der Markt für Zahnersatz dürfte im Gesamtjahr bestenfalls stabil bleiben. Die Gruppe erwartet, den Markt zu übertreffen und 2012 eine ausgewiesene EBIT-Marge in der Grössenordnung des Halbjahresergebnisses zu erzielen.

KENNZAHLEN

(in CHF Mio.)	H1 2012 ausgewiesen	H1 2011 vor Sonder- effekten ¹	H1 2011 ausgewiesen
Nettoumsatz	361.7	367.3	367.3
Veränderung ² in %	(1.5)		(6.4)
Veränderung in Lokalwährungen in %	(0.2)		4.8
Bruttogewinn	278.4	290.3	290.3
Marge in %	77.0	79.0	79.0
Veränderung ² in %	(4.1)		(7.7)
EBITDA	69.7	98.3	98.3
Marge in %	19.3	26.8	26.8
Veränderung ² in %	(29.1)		(20.0)
Betriebsgewinn (EBIT)	53.3	79.2	38.9
Marge in %	14.7	21.6	10.6
Veränderung ² in %	37.0		(60.6)
Reingewinn der Periode	43.8	65.2	38.5
Marge in %	12.1	17.8	10.5
Veränderung ² in %	13.9		(53.1)
Free Cashflow	19.9		46.9
Marge in %	5.5		12.8

¹ In dieser Mitteilung bezieht sich der Begriff ‚Sondereffekte‘ auf die Wertminderung immaterieller Vermögenswerte in Höhe von CHF 40 Mio. und den entsprechenden latenten Steuereffekt in Höhe von CHF 13 Mio. im zweiten Quartal 2011.

² Verglichen mit den für 2011 ausgewiesenen Zahlen.

Gewinn pro Aktie (unverwässert, in CHF)	2.83	4.16	2.45
Veränderung ² in %	15.5		(53.2)
Anzahl Mitarbeitende (per 30. Juni)	2555		2413

Basel, 21. August 2012: Die Straumann-Gruppe gab heute einen Nettoumsatz von CHF 362 Mio. für das erste Halbjahr bekannt. Dies entspricht in Lokalwährungen dem Vergleichswert des Vorjahres. In Schweizer Franken verringerte sich der Nettoumsatz um knapp 2%. Dies widerspiegelt den leichten Währungseffekt, der den Nettoumsatz um CHF 5 Mio. schmälerte. In Nordamerika und den Schwellenmärkten erzielte die Gruppe ein zweistelliges Wachstum in Lokalwährungen. Trotz dieser guten Entwicklung gelang es nicht, den Rückgang in Europa – der grössten Region von Straumann – auszugleichen.

Wie andere nicht bezuschusste Sektoren geriet in einem schwachen Konjunkturmilieu auch der Markt für Zahnersatz nach einem positiven ersten Quartal zunehmend unter Druck. Dies gilt insbesondere für Europa, wo politische Sparmassnahmen das Konsumentenvertrauen weiter geschmälert haben. Auch am US-Markt ging die starke Dynamik des ersten Quartals etwas zurück; die fundamentalen Wachstumsfaktoren blieben jedoch weiterhin intakt.

Straumann konnte im zweiten Quartal den Vorsprung gegenüber wichtigen Wettbewerbern halten. Das Umsatzniveau der Vergleichsperiode von 2011 – als Straumann in den meisten Regionen von einem oder mehreren zusätzlichen Verkaufstagen, von wichtigen Produkteinführungen und von der alle zwei Jahre stattfindenden Internationalen Dental-Schau (IDS) profitierte – blieb jedoch unerreicht.

Der schwächere Umsatz im zweiten Quartal sowie Kosten im Zusammenhang mit wichtigen strategischen Projekten – darunter der Ausbau des Vertriebs, die globale Reorganisation und die Beteiligung an Neodent – drückten den Reingewinn auf CHF 44 Mio. und die Gesamtmarke auf 12%.

„Unser Marktumfeld entwickelte sich enttäuschend; der von uns erwartete allmähliche Aufschwung ist ausgeblieben. Die Abkühlung des Marktes fiel zusammen mit verschiedenen kostenintensiven strategischen Projekten, darunter unsere neue Organisationsstruktur und die Verstärkung unserer Vertriebskapazitäten in Nordamerika“, erklärte Beat Spalinger, Präsident & CEO. „Dank eines effizienten Kostenmanagements konnten wir jedoch einen Teil dieser zusätzlichen Kosten durch Einsparungen an anderer Stelle kompensieren. In operativer und strategischer Hinsicht haben wir sehr gute Fortschritte erzielt: Wir haben unsere Organisation für die Zukunft neu aufgestellt und in attraktiven Schwellenmärkten wie Brasilien investiert. Gleichzeitig haben wir in Nordamerika expandiert und unser Engagement für Forschung und Fortbildung aufrechterhalten. Diese Projekte sind für unser künftiges Wachstum wichtig, belasten unseren Reingewinn aber stark. Um in einem vermutlich auch weiterhin schwierigen Marktumfeld unsere Margen zu halten und künftig noch zu verbessern, haben wir ein Projekt in Angriff genommen, mit dem wir unsere Kostenstruktur optimieren wollen.“

GESCHÄFTSGANG & ERGEBNISSE IN DEN REGIONEN

Das Kerngeschäft von Straumann mit Implantaten blieb in der ersten Jahreshälfte stabil. Das Geschäft mit CAD/CAM-Prothetik resp. digitalen Lösungen blieb jedoch wie erwartet hinter der Vorjahrsperiode zurück, die von der Einführung eines neuen CAD/CAM-Laborscanners und der Lancierung des Geschäfts mit intraoralen Scannern profitiert hatte.

Das Geschäft mit regenerativen Produkten erreichte in den ersten sechs Monaten des Jahres 2012 ein solides Wachstum. Unterstützt wurde dieses durch den erfolgreichen

Europäer-Kongress, wo Straumann eine neue, für die tägliche Praxis geeignete Packungsgrösse für Emdogain vorstellte.

Zweistelliges Wachstum in Nordamerika

Nordamerika verzeichnete im ersten Halbjahr ein zweistelliges Wachstum, angetrieben durch ein aussergewöhnlich starkes erstes Quartal (+14%) und einen Zuwachs von 7% im zweiten Quartal. Der anhaltende Erfolg unseres Geschäfts mit Implantaten sowie mit regenerativen Produkten lässt darauf schliessen, dass der offenkundige Wachstumsrückgang auf die Abschwächung des Markts zurückzuführen ist. Zudem entfiel der Effekt der Einführung der intra-oralen Scanner, die den Vergleichszahlen des Vorjahres Auftrieb verliehen hatte. Die jüngste Aufwertung des US-Dollar hatte zur Folge, dass der Nettoumsatz im ersten Halbjahr um 13% in Schweizer Franken auf CHF 89 Mio. anstieg. Damit belief sich der Beitrag von Nordamerika zum Nettoumsatz der Gruppe auf rund ein Viertel.

Schwierige Wirtschaftslage in Europa

Europa verzeichnete im ersten Halbjahr einen Rückgang um 5% in Lokalwährungen auf CHF 202 Mio., entsprechend 56% des Nettoumsatzes der Gruppe. Das Ergebnis der Region wurde durch die nachlassende Wirtschaftsleistung beeinträchtigt. Dies gilt vor allem für Italien und die iberische Halbinsel, wo sich die Situation so bald nicht verbessern dürfte. Deutschland hinkte leicht hinter dem Vorjahresergebnis zurück, während Frankreich und Grossbritannien erneut eine überdurchschnittliche Entwicklung zeigten. Die Schwäche des Euro gegenüber dem Schweizer Franken führte zu negativen Währungseffekten von etwa 3 Prozentpunkten.

Der im zweiten Quartal dieses Jahres vergleichsweise schwache Umsatz in Europa widerspiegelt auch den Effekt der Internationalen Dental-Schau (IDS) und den starken Umsatz mit Scannern in der Vergleichsperiode des Jahres 2011.

Asien/Pazifik profitiert vom anhaltend starken Wachstum in China

Der Umsatz der Region Asien/Pazifik wuchs im ersten Halbjahr nur um 1% in Lokalwährungen auf CHF 54 Mio. (15% des Gruppenumsatzes). Dies zeigt die anhaltend schwierigen Bedingungen in Japan, dem grössten Markt der Region. Trotzdem gelang es Straumann Japan, das Umsatzniveau der Vorjahresperiode zu halten, die stark von der Einführung der Bone Level-Implantate profitiert hatte. Südkorea und Australien verzeichneten beide einen Umsatzrückgang. Dieser konnte jedoch durch erneut gute Ergebnisse in China wettgemacht werden, wo die verfügbaren Einkommen und gleichzeitig der Stellenwert zahnmedizinischer Betreuung sowie ästhetischer Lösungen zunehmen.

Rest der Welt profitiert vom starken Wachstum in Lateinamerika

Die Entwicklung der Region Rest der Welt wurde durch das starke Wachstum in Brasilien und Mexiko angeführt. Die unsichere Lage im Nahen Osten führte hingegen zu Verzögerungen bei Ausschreibungen, und wegen der aussergewöhnlichen Stärke des Schweizer Franken waren in einigen Distributorenmärkten Preisanpassungen unumgänglich. Diese Faktoren und das ausserordentliche Wachstum von 37% im ersten Halbjahr 2011 hatten zur Folge, dass die Region ein Minus von 2% in Lokalwährungen resp. 6% in Schweizer Franken verzeichnete.

Mit einem Nettoumsatz von CHF 17 Mio. leistete die Region einen Beitrag von 5% zum Gruppenumsatz.

VORBEREITUNG AUF DIE ZUKUNFT

Neodent-Transaktion abgeschlossen

Für den Zugang zu einem deutlich grösseren Segment im weltweit zweitgrössten Markt für Zahnimplantate und zu weiteren Märkten Lateinamerikas hat Straumann einen Anteil von vorerst 49% an Neodent erworben, dem führenden Anbieter von Dentalimplantaten in Brasilien. Die Transaktion wurde im Mai abgeschlossen (finanzielle Details siehe unten) und bietet Straumann die Option, ihren Anteil über die nächsten sechs Jahre auf 100% zu erhöhen.

Reorganisation zur Effizienzsteigerung und Nutzung von Wachstumschancen

Die Geschäftsfelder von Straumann wurden in den vergangenen Jahren stark erweitert. Dies hat insbesondere im Vertrieb zu deutlich erhöhter Komplexität geführt. Aus diesem Grund hat die Gruppe im Dezember eine globale Reorganisation initiiert. Diese sieht unter anderem die Neuausrichtung des Vertriebs vor, um die Konzentration auf spezifische Kunden- und Produktgruppen sicherzustellen. Die Hauptziele des Projekts sind, die Effizienz zu steigern, die Wachstumschancen zu nutzen und neue Lösungen noch schneller im Markt einzuführen. Die neue Unternehmensstruktur und die Umgestaltung des Vertriebs wurden fristgerecht umgesetzt. Das Ausmass dieses Unterfangens hätte zu Störungen im Tagesgeschäft führen können, doch dank des Engagements unserer Mitarbeitenden und der zielgerichteten Umsetzung des Projekts konnten solche bislang auf ein Minimum beschränkt werden.

Verstärkung des Vertriebs in ausgewählten Märkten

Die Neuorganisation und Umgestaltung des Vertriebs hat einige neue Stellen geschaffen. Zudem hat die Gruppe ihre Marketing- und Vertriebsteams in ausgewählten Märkten weiter verstärkt, vor allem in Ländern, in denen Straumann besonders grosse Wachstumschancen sieht, wie etwa den USA. Der weltweite Personalbestand der Gruppe in der ersten Jahreshälfte 2012 ist daher per Ende Juni um 103 auf 2'555 Mitarbeitende angewachsen.

Neues globales Logistikzentrum

Seit der Einweihung im Jahr 2005 hat der Hauptsitz von Straumann in Basel allmählich seine Kapazitätsgrenzen erreicht. Um für eine weitere Expansion Platz zu schaffen, wurde das globale Distributionszentrum der Gruppe in grössere Räumlichkeiten in der Nähe umgesiedelt. Das neue Zentrum hat im Juli seinen Betrieb aufgenommen.

Anhaltendes Engagement für Innovation und Zuverlässigkeit

Die Investitionen von Straumann in Forschung und Entwicklung stiegen im ersten Halbjahr 2012 auf 6% des Umsatzes. Mit 16 klinischen Studien, an denen mehr als 1'200 Patienten teilnehmen, unterhält die Gruppe nach wie vor eines der branchenweit grössten Forschungs- und Entwicklungsprogramme. Ein Grossteil dieser Studien zielt darauf ab, den langfristigen klinischen Erfolg von Straumann-Produkten zu dokumentieren. An der Europerio wurden neue Zehnjahresdaten für Straumann® Emdogain vorgestellt. Darüber hinaus hat die Gruppe weitere Zehnjahresdaten zu Überlebensraten und Erfolgsquoten von 511 SLA-Implantaten zur Veröffentlichung eingereicht. Für 2012/13 sind neun zusätzliche Studien in Vorbereitung.

Die Gruppe hielt auch an ihrem Engagement zur Förderung unabhängiger Forschung fest; die Verleihung des IADR/Straumann Award for Periodontal Regenerative Medicine im zweiten Quartal unterstreicht dies.

Strategieplanung für langfristige Nachhaltigkeit

Die globale Reorganisation, regionale Expansion und Innovationsprojekte sind wesentliche Bestandteile der Wachstumsstrategie von Straumann. Die Gruppe ist gut positioniert, um auch in den kommenden Jahren überlegene Lösungen anbieten zu können. Im Rahmen des am Capital Markets Day im Mai vorgestellten Projekts ‚Vision 2020‘ hat die Straumann-Gruppe ihren Horizont im Hinblick auf ihre nachhaltige Entwicklung erweitert. Diese Vision

basiert auf einer Analyse künftiger Entwicklungen in der Zahnmedizin, der Demografie, der Märkte, der Technologie und anderer Faktoren in den nächsten Jahren. Damit ist sie ein wertvoller Strategieplan für die Zukunft. Auch wenn die gegenwärtigen Konjunkturprognosen etwas düster ausfallen, ist Straumann überzeugt, dass die Dentalimplantologie mittel- bis langfristig eine Wachstumsbranche bleiben wird. Die Gruppe ist gut aufgestellt, um das vorhandene Wachstumspotenzial zu nutzen. Sie hat ein Projekt zur Optimierung ihrer Kostenstruktur in Angriff genommen, um 2012 die Margen zu halten und künftig noch zu verbessern.

OPERATIVE UND FINANZIELLE SITUATION

Lagerbestandsoptimierung

Dank der Anstrengungen der Gruppe ist es gelungen, die Lagerbestände zu optimieren und die Bestandstage („DOS“) von 180 im Vorjahr auf gegenwärtig 130 zu reduzieren. Da die Volumen jedoch mehr oder weniger stabil blieben, konnte die Produktionskapazität nicht voll genutzt werden, was zu einer niedrigeren Bruttomarge führte.

Diese Faktoren, ein moderater Währungseffekt und die bereits erwähnten Anpassungen der Distributorenpreise reduzierten den Bruttogewinn im ersten Halbjahr um CHF 12 Mio. auf CHF 278 Mio. Die Bruttomarge ging somit auf 77% zurück und lag 180 Basispunkte unter dem vergleichbaren währungsbereinigten Wert des Jahres 2011.

Der Verwaltungs- und Vertriebsaufwand (SG&A) betrug CHF 204 Mio., wovon CHF 5 Mio. auf die Reorganisation und die Neodent-Akquisition entfielen. Unter Ausklammerung dieser Faktoren hätte der SG&A dem um Sondereffekte (Wertminderung von CHF 40 Mio. sowie Auflösung von Rückstellungen von CHF 5 Mio.) bereinigten Wert von 2011 entsprochen.

Weitere Investitionen in F&E

Mit CHF 23 Mio. betrug der Aufwand für Forschung und Entwicklung 6% des Umsatzes, CHF 4 Mio. mehr als in der Vorjahresperiode. Dies zeugt vom Bekenntnis der Gruppe zu Innovationsführerschaft und langfristigen klinischen Spitzenleistungen.

Aufgrund der erwähnten Faktoren reduzierte sich das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA) um CHF 29 Mio. auf CHF 70 Mio. bzw. 19% des Umsatzes. Bereinigt um Währungs- und die erwähnten Sondereffekte hätte der Rückgang CHF 16 Mio. betragen.

Nach Abzug ordentlicher Amortisationen und Abschreibungen von etwa CHF 16 Mio. belief sich der Betriebsgewinn (EBIT) – bei einer Marge von 15% – auf CHF 53 Mio.

Das Nettofinanzergebnis betrug CHF 1 Mio., eine Verbesserung um CHF 2 Mio. gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Die Investitionen in Dental Wings und Neodent resultierten nach Abzug des Amortisationsaufwands in einem negativen Beitrag von CHF 2 Mio. (in der Erfolgsrechnung separat ausgewiesen).

Mit CHF 9 Mio entsprachen die Einkommenssteuern einem effektiven Steuersatz von 16%. Im ersten Halbjahr 2011 hatte sich aufgrund des Rückgangs latenter Steuerforderungen ein ausserordentlicher Steuerertrag von CHF 1 Mio. ergeben. Der künftige bereinigte Steuersatz dürfte bei 16–17% bleiben.

Unter Berücksichtigung aller vorstehend genannten Faktoren belief sich der Reingewinn für das erste Halbjahr auf CHF 44 Mio. Der Gewinn pro Aktie betrug CHF 2.83, gegenüber CHF 2.45 im Vorjahreszeitraum.

Geringere Rentabilität schmälert operativen Cashflow

Ein geringerer Gewinn und ein höherer Steueraufwand reduzierte den Geldfluss aus Betriebstätigkeit um beinahe die Hälfte auf CHF 30 Mio. Da der Investitionsaufwand praktisch stabil blieb, betrug der Free Cashflow bei einer Marge von 6% CHF 20 Mio.

Die Kaufsumme für den 49%igen Anteil an Neodent belief sich auf CHF 261 Mio., davon wurden CHF 218 Mio. im Juni bezahlt. Der Restbetrag wird voraussichtlich im 3. Quartal beglichen.

Der Geldabfluss aus Finanzierungstätigkeit belief sich nach Auszahlung der ordentlichen Dividende von CHF 58 Mio. auf netto CHF 59 Mio. Damit betragen die liquiden Mittel per 30. Juni 2012 CHF 117 Mio.

Aktienkaufprogramm abgeschlossen

Die Neodent-Transaktion hat die hohe Liquidität von Straumann deutlich verringert. Die Gruppe hat deshalb entschieden, ihr Aktienkaufprogramm – in dessen Rahmen die Gruppe rund 204'000 eigene Aktien für insgesamt CHF 29 Mio. erworben hat – nicht weiterzuführen.

AUSBLICK (vorbehaltlich weiterer unvorhergesehener Ereignisse)

Die Gruppe rechnet insbesondere in Teilen Europas und Asiens weiterhin mit einem herausfordernden Umfeld. Für Nordamerika und die Schwellenmärkte fällt der Ausblick optimistischer aus. Aktuelle makroökonomische Indikatoren deuten darauf hin, dass sich der globale Gesamtmarkt für Zahnersatz nur schwach entwickeln dürfte. Für das Gesamtjahr ist demnach bestenfalls mit einem stabilen Markt zu rechnen.

Straumann ist strategisch gut positioniert, um den Markt zu übertreffen. Die Gruppe ist deshalb zuversichtlich, dass der Jahresumsatz (ohne Währungseffekte) mindestens dem Niveau von 2011 entsprechen wird.

Unter der Annahme, dass der Euro nicht unter CHF 1.20 fällt, erwartet Straumann für den Rest des Jahres 2012 einen insgesamt leicht positiven Währungseffekt. Trotz Massnahmen zur Kostenoptimierung wird es nicht möglich sein, die Auswirkungen der Wachstumsabschwächung und der Kosten für Reorganisation, Akquisition und Vertriebsausbau vollständig auszugleichen. Vorbehaltlich unvorhergesehener Ereignisse erwartet Straumann daher für das Gesamtjahr eine ausgewiesene EBIT-Marge mindestens im Rahmen dieses Halbjahresergebnisses.

Über Straumann

Straumann (SIX: STMN) mit Hauptsitz in Basel, Schweiz, ist ein weltweit führendes Unternehmen für implantatbasierte, restaurative sowie regenerative Zahnmedizin. Zusammen mit führenden Kliniken, Forschungsinstituten und Hochschulen erforscht und entwickelt Straumann Dentalimplantate, Instrumente und CAD/CAM-Prothetik für Zahnersatzlösungen sowie Produkte für die Geweberegeneration resp. zur Verhinderung von Zahnverlusten. Insgesamt beschäftigt die Straumann-Gruppe über 2'500 Mitarbeitende weltweit. Ihre Produkte und Dienstleistungen werden in mehr als 70 Ländern über eigene Vertriebsgesellschaften und ein breites Netz von Vertriebsunternehmen verkauft.

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

Telefon: +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

Wichtige Daten 2012

21. August	Halbjahresergebnis 2012	Telefonkonferenz
17. September	Investoren-Meetings	Paris (F)
18. September	Investoren-Meetings	London (GB)
19. September	Sanford C. Bernstein Conference	London (GB)
20. September	UBS Best of Switzerland Conference	Ermatingen (CH)
26. September	Investoren-Meetings	Toronto (CA)
27. September	Investoren-Meetings	Boston (USA)
28. September	Investoren-Meetings	New York (USA)
10. Oktober	Investoren-Meetings	Stockholm (SWE)
11. Oktober	Investoren-Meetings	Kopenhagen (DK)
30. Oktober	Ergebnisse für das 3. Quartal 2012	Telefonkonferenz

Weitere Details zu bevorstehenden Investorenanlässen finden Sie unter www.straumann.com (Investoren > Kalender).

Ausgewählte Finanzinformationen zur Halbjahresrechnung

REGIONALE UMSATZENTWICKLUNG (NACH SITZ DER KUNDEN)

(in Mio. CHF)	1. Quartal 2012	2. Quartal 2012	1. Halbjahr 2012	1. Halbjahr 2011
Europa	106.5	95.6	202.1	219.3
Wachstum in %	(6.5)	(9.2)	(7.8)	(9.2)
Wachstum in Lokalw ährungen in %	(2.1)	(7.0)	(4.5)	1.3
in % vom Nettoumsatz	57.5	54.1	55.9	59.7
Nordamerika	44.7	43.8	88.5	78.0
Wachstum in %	11.3	15.6	13.4	(8.5)
Wachstum in Lokalw ährungen in %	14.0	7.0	10.4	8.8
in % vom Nettoumsatz	24.1	24.8	24.4	21.2
Asien / Pazifischer Raum	25.0	28.9	53.9	51.7
Wachstum in %	(1.9)	10.2	4.2	0.0
Wachstum in Lokalw ährungen in %	(2.4)	4.2	1.0	5.5
in % vom Nettoumsatz	13.5	16.4	14.9	14.1
Rest der Welt	8.9	8.3	17.2	18.3
Wachstum in %	0.2	(11.9)	(6.0)	31.8
Wachstum in Lokalw ährungen in %	4.3	(7.4)	(1.7)	37.2
in % vom Nettoumsatz	4.8	4.7	4.8	5.0
Total	185.1	176.6	361.7	367.3
Wachstum in %	(1.8)	(1.2)	(1.5)	(6.4)
Wachstum in Lokalw ährungen in %	1.6	(2.1)	(0.2)	4.8

ERGEBNIS DER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

(in Mio. CHF)	1. Halbjahr 2012	1. Halbjahr 2011
Nettoumsatz	361.7	367.3
Wachstum in %	(1.5)	(6.4)
Bruttogewinn	278.4	290.3
Marge in %	77.0	79.0
Betriebsgewinn vor Abschreibungen und Amortisation (EBITDA)	69.7	98.3
Marge in %	19.3	26.8
Wachstum in %	(29.1)	(20.0)
Betriebsgewinn (EBIT)	53.3	38.9
Marge in %	14.7	10.6
Wachstum in %	37.0	(60.6)
Reingewinn der Periode	43.8	38.5
Marge in %	12.1	10.5
Wachstum in %	13.9	(53.1)
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (in CHF)	2.83	2.45

FINANZIELLE SITUATION

(in Mio. CHF)	1. Halbjahr 2012	1. Halbjahr 2011
Liquide Mittel	116.9	325.3
Nettoumlaufvermögen (ohne liquide Mittel)	64.3	101.6
Vorräte	64.4	72.2
Lagerdauer (in Tagen)	130	180
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	116.2	108.0
Forderungsausstand (in Tagen)	59	54
Bilanzsumme	814.7	789.5
Rendite auf dem eingesetzten Vermögen in % (ROA)	10.9	9.5
Eigenkapital	648.5	661.8
Eigenkapitalquote in %	79.6	83.8
Eigenkapitalrendite in % (ROE)	13.4	11.7
Eingesetztes Kapital	260.3	307.6
Rendite auf dem eingesetzten Kapital in % (ROCE)	37.5	23.0
Geldfluss aus operativer Tätigkeit	30.1	57.6
in % vom Nettoumsatz	8.3	15.7
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	228.8	17.0
in % vom Nettoumsatz	63.3	4.6
davon Investitionen	10.3	10.8
davon Akquisitionen	218.5	6.2
Free Cashflow	19.9	46.9
in % vom Nettoumsatz	5.5	12.8
Dividende	58.0	58.8

Konsolidierte Bilanz zur Halbjahresrechnung

AKTIVEN

(in CHF 1 000)	30. Juni 2012	31. Dezember 2011
Sachanlagen	106 710	110 588
Renditeliegenschaften	7 350	7 500
Immaterielle Vermögenswerte	97 835	100 740
Anteile an assoziierten Unternehmen	256 705	6 624
Finanzanlagen	643	857
Sonstige Forderungen	2 479	2 534
Aktive latente Steuern	25 459	26 410
Total Anlagevermögen	497 181	255 253
Vorräte	64 398	67 010
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	132 428	109 898
Finanzanlagen	1 337	982
Laufende Ertragssteuerguthaben	2 430	1 069
Liquide Mittel	116 897	377 053
Total Umlaufvermögen	317 490	556 012
Total Aktiven	814 671	811 265

Konsolidierte Bilanz zur Halbjahresrechnung

PASSIVEN

(in CHF 1 000)	30. Juni 2012	31. Dezember 2011
Aktienkapital	1 568	1 568
Gewinnvortrag und Reserven	646 911	669 550
Total Eigenkapital	648 479	671 118
Sonstige Verbindlichkeiten	7 422	6 862
Finanzielle Verbindlichkeiten	58	64
Rückstellungen	8 629	8 817
Pensionsverpflichtungen	2 409	1 164
Passive latente Steuern	11 400	12 343
Total langfristiges Fremdkapital	29 918	29 250
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten	123 594	89 656
Finanzielle Verbindlichkeiten	1 314	1 758
Laufende Ertragssteuerverbindlichkeiten	9 045	18 449
Rückstellungen	2 321	1 034
Total kurzfristiges Fremdkapital	136 274	110 897
Total Fremdkapital	166 192	140 147
Total Passiven	814 671	811 265

Konsolidierte Erfolgsrechnung zur Halbjahresrechnung

(in CHF 1 000)	1. Halbjahr 2012	1. Halbjahr 2011
Nettoumsatz	361 709	367 277
Herstellungskosten der verkauften Produkte	(83 265)	(76 981)
Bruttogewinn	278 444	290 296
Sonstiger Ertrag	886	1 087
Vertriebs- und Verwaltungskosten	(203 501)	(233 377)
Forschungs- und Entwicklungskosten	(22 519)	(19 093)
Betriebsgewinn	53 310	38 913
Finanzertrag	6 303	15 835
Finanzaufwand	(5 675)	(17 678)
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen	(1 561)	0
Gewinn vor Steuern	52 377	37 070
Ertragssteuern	(8 599)	1 384
Reingewinn der Periode	43 778	38 454
Zurechenbar den:		
Aktionären der Muttergesellschaft	43 778	38 454
Gewinn pro Aktie (in CHF) unverwässert	2.83	2.45
Gewinn pro Aktie (in CHF) verwässert	2.83	2.45

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung zur Halbjahresrechnung

(in CHF 1 000)	1. Halbjahr 2012	1. Halbjahr 2011
Reingewinn der Periode	43 778	38 454
Netto-Fremdwährungsergebnis auf eigenkapitalähnlichen Konzerndarlehen	(1 314)	(8 120)
Ertragssteuern	117	995
Netto	(1 197)	(7 125)
Fremdwährungsdifferenzen	(9 012)	(6 140)
Nettobewegung auf Cashflow Hedges	607	(408)
Ertragssteuern	(79)	53
Netto	528	(355)
Direkt im Eigenkapital erfasste Aufwendungen und Erträge, nach Ertragssteuern	(9 681)	(13 620)
Gesamtergebnis der Periode, nach Ertragssteuern	34 097	24 834
Gesamtergebnis der Periode zuzurechnen den:		
Aktionären der Muttergesellschaft	34 097	24 834

Konsolidierte Geldflussrechnung zur Halbjahresrechnung

(in CHF 1 000)	1. Halbjahr 2012	1. Halbjahr 2011
Reingewinn der Periode	43 778	38 454
Anpassungen für:		
Ertragssteuern	8 599	(1 384)
Zins- und sonstiges Finanzergebnis	(333)	(322)
Fremdwährungsergebnis	478	5 032
Fair-Value-Ergebnis	(208)	(1 559)
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen	1 561	0
Abschreibungen und Amortisation auf:		
Sachanlagen	12 339	11 698
Renditeliegenschaften	150	150
Immateriellen Vermögenswerten	3 907	7 309
Wertminderungen auf immateriellen Vermögenswerten	0	40 239
Veränderung der Rückstellungen, Pensionsverpflichtungen und sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten	2 956	(4 101)
Aktienbasierte Vergütungen	2 050	2 084
Verluste / (Gewinne) aus der Veräusserung von Sachanlagen	27	(19)
Veränderungen des Nettoumlaufvermögens:		
Abnahme / (Zunahme) der Vorräte	2 300	(2 571)
Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der sonstigen Forderungen	(22 730)	(21 161)
Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie der sonstigen Verbindlichkeiten	(5 718)	(3 729)
Bezahlte Zinsen	(197)	(450)
Erhaltene Zinsen	451	858
Bezahlte Ertragssteuern	(19 281)	(12 951)
Geldfluss aus operativer Tätigkeit	30 129	57 577
Erwerb von Sachanlagen	(8 527)	(8 180)
Erwerb immaterieller Vermögenswerte	(1 763)	(2 570)
Erwerb von Anteilen an assoziierten Unternehmen	(217 788)	(6 092)
Bedingte Kaufpreiszahlung	(740)	(126)
Erlöse aus der Veräusserung von Anlagevermögen	59	108
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	(228 759)	(16 860)
Dividendenzahlungen	(58 033)	(58 762)
Erlöse aus Finanzierungsleasing	239	396
Rückzahlung von Finanzierungsleasing	(182)	(358)
Bezahlte Transaktionskosten	(995)	0
Erlöse aus der Ausübung von Optionen	0	651
Erwerb eigener Aktien	(1 465)	(5 538)
Veräusserung eigener Aktien	1 687	2 682
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	(58 749)	(60 929)
Fremdwährungseffekt auf liquiden Mittel	(2 777)	(4 115)
Nettoabnahme der liquiden Mittel	(260 156)	(24 327)
Liquide Mittel am 1. Januar	377 053	349 603
Liquide Mittel am 30. Juni	116 897	325 276

Aufstellung über die Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals zur Halbjahresrechnung

1. Halbjahr 2012

Zuzurechnen den Aktionären der Muttergesellschaft

(in CHF 1 000)	Aktien- kapital	Kapital- und Agio- reserven	Eigene Aktien	Cashflow Hedge Reserven	Kumulierte Währungs- differenzen	Gew inn- reserven	Eigen- kapital total
Stand 1. Januar 2012	1 568	42 267	(30 261)	3	(70 532)	728 073	671 118
Reingewinn der Periode						43 778	43 778
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen				528	(10 209)		(9 681)
Gesamtergebnis der Periode	0	0	0	528	(10 209)	43 778	34 097
Dividendenzahlungen		(23 987)				(34 046)	(58 033)
Transaktionen mit Anteilseignern						(995)	(995)
Aktienbasierte Vergütungen						2 050	2 050
Erwerb eigener Aktien			(1 465)				(1 465)
Veräusserung eigener Aktien			2 923			(1 216)	1 707
Stand 30. Juni 2012	1 568	18 280	(28 803)	531	(80 741)	737 644	648 479

1. Halbjahr 2011

Zuzurechnen den Aktionären der Muttergesellschaft

(in CHF 1 000)	Aktien- kapital	Kapital- und Agio- reserven	Eigene Aktien	Cashflow Hedge Reserven	Kumulierte Währungs- differenzen	Gew inn- reserven	Eigen- kapital total
Stand 1. Januar 2011	1 568	68 070	(2 310)	355	(61 537)	689 484	695 630
Reingewinn der Periode						38 454	38 454
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen				(355)	(13 265)		(13 620)
Gesamtergebnis der Periode	0	0	0	(355)	(13 265)	38 454	24 834
Dividendenzahlungen		(28 989)				(29 773)	(58 762)
Aktienbasierte Vergütungen						2 553	2 553
Erwerb eigener Aktien			(5 538)				(5 538)
Veräusserung eigener Aktien			6 502			(3 438)	3 064
Stand 30. Juni 2011	1 568	39 081	(1 346)	0	(74 802)	697 280	661 781

Anhang: Erläuterungen zur Halbjahresrechnung

1 ALLGEMEINE INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

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

Der verkürzte Zwischenabschluss der Straumann-Gruppe für das am 30. Juni 2012 endende erste Halbjahr wurde vom Verwaltungsrat am 13. August 2012 zur Veröffentlichung genehmigt.

2 GRUNDLAGE FÜR DIE ERSTELLUNG UND WICHTIGE RECHNUNGSLEGUNGSGRUNDSÄTZE

GRUNDLAGE FÜR DIE ERSTELLUNG

Der verkürzte Zwischenabschluss für das am 30. Juni 2012 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 2011 erstellten Jahresrechnung gelesen werden.

WICHTIGE RECHNUNGSLEGUNGSGRUNDSÄTZE

Die im verkürzten Zwischenabschluss angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze stimmen mit denjenigen des Jahresabschlusses vom 31. Dezember 2011 überein.

3 WERTMINDERUNGEN IMMATERIELLER VERMÖGENSWERTE

Im 2011 hat die Gruppe die erworbenen, aktivierten Kundenbeziehungen innerhalb der zahlungsmittelgenerierenden Einheit ‚Implantate-Markt Japan‘ vollständig wertgemindert, was zu einem Aufwand von CHF 40,2 Mio. führte. Der Wertminderungsaufwand geht zu Lasten des berichtspflichtigen Segments ‚Asia/Pacific‘ und wird unter den Vertriebs- und Verwaltungskosten ausgewiesen. In 2012 wurden keine Wertminderungen erfasst.

4 ANTEILE AN ASSOZIIERTEN UNTERNEHMEN

Am 31. Mai 2012 hat die Gruppe 49% des Kapitals und der Stimmrechte der JJGC Industria e Comercio de Materiais Dentários S/A, Brasilien („Neodent“) erworben. Neodent ist Marktführer in Brasilien für Implantate und prothetische Komponenten. Zusätzlich hat die Gruppe Optionsverträge abgeschlossen um die ausstehenden Kapital- und Stimmrechte zu erwerben. Diese Optionen sind derzeit nicht ausübbar. Die Gruppe wendet die Equity-Methode an, da sie über massgeblichen Einfluss verfügt. Die Gruppe kommt ausserdem zum Schluss, dass sie über keine ‚de-facto Kontrolle‘ verfügt. Der Kaufpreis betrug CHF 260,5 Mio. wovon CHF 217,8 Mio. in bar bezahlt wurden. Die restlichen CHF 42,7 Mio. werden voraussichtlich im dritten Quartal 2012 bezahlt. Obwohl die Kaufpreisallokation noch nicht abgeschlossen ist, wurden per Transaktionszeitpunkt die Fertigfabrikate zum ‚Marktwert abzüglich Verkaufskosten‘ umbewertet. Ein der Gruppe zuzurechnender Betrag von CHF 17,6 Mio. wird unter Anwendung der Equity-Methode über fünf Monate ab Transaktionszeitpunkt der Erfolgsrechnung belastet. Als Ergebnis dieser Transaktion wurde ein provisorischer Goodwill von CHF 217,3 Mio. bestimmt.

5 SAISONALE UND ZYKLISCHE SCHWANKUNGEN

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

6 DIVIDENDENZAHLUNGEN

Am 13. April 2012 zahlte das Unternehmen seinen Aktionären eine Dividende in Höhe von CHF 3.75 (2011: CHF 3.75) pro Aktie. Der Gesamtbetrag der ausgeschütteten Dividende betrug (brutto) CHF 58,0 Mio. (2011: CHF 58,8 Mio.).

7 GESCHÄFTSBEREICHSINFORMATIONEN

Für Managementzwecke ist die Gruppe nach Profit-Centern auf der Basis der organisatorischen Verantwortung organisiert. Die Profit-Center-Struktur bildet die Basis für die Berichterstattung nach Geschäftssegmenten in Übereinstimmung mit IFRS 8. Die Hauptentscheidungsträger des Unternehmens (d. h. das Executive Management Board) verwenden das gruppeninterne Berichtswesen zum Zweck der Erfolgsmessung und

Ressourcenallokation. Die zu berichtenden operativen Segmente wurden an die in 2012 durchgeführte Reorganisation angepasst und reflektieren die neue Organisation.

Die wesentlichsten Änderungen sind die Trennung des Geschäftes mit regenerativen und intra-orale Scanning-Produkten von den Vertriebssegmenten (welche nach Führungsverantwortung auf Länderebene organisiert ist) hin zu ‚Alle übrigen Segmente‘. Der entsprechende Handelsprinzipal wurde von ‚Finance & Operations‘ in ‚Alle übrigen Segmente‘ umklassiert. Zusätzlich wurden eine Anzahl Unterstützungsfunktionen neu allokiert und an die neuen Führungsverantwortungen angepasst. Per Bilanzstichtag, hat das Management nach den Vorgaben von IFRS 8 sieben zu berichtende operative Segmente identifiziert. Diese operativen Segmente sind wie folgt definiert:

Sales 1

‚Sales 1‘ enthält das Vertriebsgeschäft (ausser für regenerative und intra-orale Scanning-Produkte) in Europa, Brasilien und Mexiko sowie die Geschäftsbeziehungen mit den Distributoren. Das Segment enthält segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

Sales 2

‚Sales 2‘ enthält das Vertriebsgeschäft (ausser für regenerative und intra-orale Scanning-Produkte) in den Vereinigten Staaten von Amerika und Kanada. Das Segment enthält segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

Sales 3

‚Sales 3‘ enthält das Vertriebsgeschäft (ausser für regenerative und intra-orale Scanning-Produkte) in Japan, China, Korea, Australien und Neuseeland. Das Segment enthält segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

Operations

‚Operations‘ agiert als Handelsprinzipal (ausser für regenerative und intra-orale Scanning-Produkte) gegenüber den Vertriebsgeschäften der Gruppe. Es enthält ferner das globale Produktionsnetzwerk (d. h. die Fabriken), was die Herstellung von Implantaten, regenerativen Produkten und das CAD/CAM-Geschäft beinhaltet sowie das Qualitätsmanagement.

Business units

‚Business units‘ umfasst Forschung und Entwicklung, Produktmanagement, Regulatory Affairs und Produkt-Lebenszyklus-Management (ausser für regenerative Produkte).

Support functions

‚Support functions‘ umfasst die zentralen Finanzfunktionen, die zentrale Immobilienverwaltung, die Interne Revision, Corporate Investors Relations, den Zentralbereich Informationstechnologie, die zentrale Logistik, den Zentraleinkauf, das zentrale Marketing, Corporate Communications und Öffentlichkeitsarbeit, das Geschäft der weltweiten Aus- und Weiterbildung, die Geschäftsentwicklung, die zentrale Personalabteilung, die Rechtsabteilung, alle Finanzgesellschaften der Gruppe sowie das Büro des CEO.

Alle übrigen Segmente

‚Alle übrigen Segmente‘ umfasst das Vertriebsgeschäft für regenerative und intra-orale Scanning-Produkte. Es beinhaltet ebenfalls segmentbezogene Managementfunktionen und einen proportionalen Anteil der Vertriebskosten. Des weiteren sind alle Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, Produktmanagement und Produkt-Lebenszyklus-Management für regenerative Produkte sowie das globale Vertriebsmanagement für regenerative und intra-orale Scanning-Produkte unter ‚Alle übrigen Segmente‘ offengelegt.

Das Management überwacht die Ergebnisse der Profit-Center zum Zweck der Entscheidungsfindung für die Ressourcen-Allokation sowie zur Erfolgsmessung. Die Gruppenfinanzierung (einschliesslich Finanzierungsaufwendungen und -erträgen) sowie die Ertragsteuern werden auf Gesamtunternehmensebene geführt und sind daher keinem operativen Segment zu geordnet. Transferpreise zwischen den operativen Segmenten basieren auf marktüblichen Konditionen, wie sie auch mit unabhängigen Dritten zur Anwendung gelangen.

In der Vergleichsperiode hat das Management nach den Vorgaben von IFRS 8 neun zu berichtende operative Segmente identifiziert. Diese operativen Segmente waren wie folgt definiert:

Central Europe

‚Central Europe‘ 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.

Western Europe

„Western Europe“ 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“ umfasst das Geschäft der weltweiten Aus- und Weiterbildung, die Creative Agency, das Kundenmarketing und alle Vertriebsfunktionen, welche keinem anderen Vertriebssegment zugeordnet sind.

Products

„Products“ umfasst Forschung und Entwicklung, Produktmanagement, Regulatory Affairs und Produkt-Lebenszyklus-Management.

Finance & Operations

„Finance & Operations“ agiert als Handelsprinzipal gegenüber den Vertriebsgeschäften der Gruppe. Dies umfasst das globale Produktionsnetzwerk (d. h. die Fabriken), was die Herstellung von Implantaten, regenerativen Produkten sowie das CAD/CAM-Geschäft beinhaltet. Das Segment umfasst darüber hinaus die zentralen Finanzfunktionen, die zentrale Immobilienverwaltung, die Interne Revision, Corporate Investors Relations, den Zentralbereich Informationstechnologie, die zentrale Logistik und den Zentraleinkauf.

Corporate Management

„Corporate Management“ umfasst die Bereiche Geschäftsentwicklung, Corporate Communications und Öffentlichkeitsarbeit, die zentrale Personalabteilung, die Rechtsabteilung, das Qualitätsmanagement, alle Finanzgesellschaften der Gruppe sowie das Büro des CEO.

Die Vergleichsinformationen wurden nicht an die am Bilanzstichtag bestehende Struktur angepasst, da erforderlichen Informationen nicht verfügbar sind und die Kosten für ihre Erstellung übermässig hoch wären. Die Informationen müssten auf Ebene der individuellen Transaktionen neu allokiert werden. Aus dem gleichen Grund konnte die am Bilanzstichtag bestehende Struktur nicht an die Struktur des Vorjahres angepasst werden.

Während des ersten Quartals 2012 wurde die Berichterstattung an das Management überarbeitet und schrittweise an die neue Struktur angepasst. Während die neue Struktur bereits Anfang Jahr implementiert wurde, wurden einzelne Transaktionen erst mit Inkraftsetzung der neuen Organisation (1. April) den neuen Segmenten zugeteilt. Dies bedeutet, dass für das erste Quartal die meisten Transaktionen, welche nun in „Alle übrigen Segmente“ allokiert sind, noch unter Sales 1-3, sowie ein kleinerer Anteil unter „Business units“ und „Operations“ rapportiert wurden.

Die Zeile „Nettoumsatz, davon Q1 2012 angepasst“ stellt eine Schätzung durch das Management dar, welche zeigt wie hoch der Nettoumsatz mit Dritten im ersten Halbjahr gewesen wäre, wenn die neue Organisation bereits während der gesamten sechs Monate bestanden hätte. Für Umsätze mit anderen Segmenten und Segmentkosten ist diese Information nicht verfügbar und die Kosten diese zu entwickeln wären übermässig hoch, da die Informationen auf Ebene der individuellen Transaktionen neu hätten allokiert werden müssen.

OPERATIVE SEGMENTE

Die folgende Aufstellung enthält Nettoumsätze und Ergebnisse für die operativen Segmente jeweils für die ersten sechs Monate der Jahre 2012 und 2011.

1. Halbjahr 2012

(in CHF 1 000)	Sales 1	Sales 2	Sales 3	Operations	Business units	Support functions	Alle übrigen Segmente	Eliminationen	Gruppe
Umsatz									
Umsatz Dritte	221'065	84'504	47'940	0	0	0	8'200	0	361'709
Umsatz mit anderen Segmenten	53	0	0	183'818	0	0	3	(183'874)	0
Total Nettoumsatz	221'118	84'504	47'940	183'818	0	0	8'203	(183'874)	361'709
Betriebsgewinn	17'697	294	830	116'323	(26'972)	(46'338)	(4'960)	(3'564)	53'310
Finanzergebnis									(933)
Ertragssteuern									(8'599)
Reingewinn der Periode									43'778
Nettoumsatz, davon Q1 2012 angepasst									
Umsatz Dritte	216'400	80'045	47'588	0	0	0	17'676		361'709

1. Halbjahr 2011

(in CHF 1 000)	Central Europe	Western Europe	North America	Asia / Pacific	Rest of World	Global Sales	Products	Finance & Operations	Corp. Mgmt	Eliminationen	Gruppe
Umsatz											
Umsatz Dritte	123'684	104'816	77'979	51'774	9'014	10	0	0	0	0	367'277
Umsatz mit anderen Segmenten	0	0	0	0	0	18	0	221'711	0	(221'729)	0
Total Nettoumsatz	123'684	104'816	77'979	51'774	9'014	28	0	221'711	0	(221'729)	367'277
Betriebsgewinn	2'291	(2'924)	(1'587)	(40'382)	1'074	(11'026)	(24'052)	112'286	6'333	(3'100)	38'913
Finanzergebnis											(1'843)
Ertragssteuern											1'384
Reingewinn der Periode											38'454

Der Betriebsgewinn in der Spalte ‚Eliminationen‘ (1. Halbjahr 2012 und 1. Halbjahr 2011) resultiert aus der Nettoveränderung der Zwischengewinneliminierung auf Warenbewegungen innerhalb der Gruppe.

Die folgende Aufstellung zeigt die Segmentaktiven für die operativen Segmente der Gruppe jeweils zum 30. Juni 2012 und zum 31. Dezember 2011.

am 30. Juni 2012

(in CHF 1 000)	Sales 1	Sales 2	Sales 3	Operations	Business units	Support functions	Alle übrigen Segmente	Eliminationen	Gruppe
Segmentaktiven	117'517	28'146	32'475	255'613	4'110	22'306	29'124	(78'090)	411'201
Nicht allozierte Aktiven									403'470
Gruppe									814'671

am 31. Dezember 2011

(in CHF 1 000)	Central Europe	Western Europe	North America	Asia / Pacific	Rest of World	Global Sales	Products	Finance & Operations	Corp. Mgmt	Eliminationen	Gruppe
Segmentaktiven	39'094	52'391	31'190	28'278	9'757	2'665	747	279'164	9'276	(54'292)	398'270
Nicht allozierte Aktiven											412'995
Gruppe											811'265

8 TRANSAKTIONEN MIT NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN UND PERSONEN

Die ITI-Stiftung (Internationales Team für Implantologie), die Pensionskassen, die Anwaltskanzlei VISCHER, die assoziierten Unternehmen (Neodent, Dental Wings Inc und Open Digital Dentistry AG), 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 1000)		1. Halbjahr 2012	1. Halbjahr 2011
Unternehmen	Inhalt		
ITI-Stiftung	Zusammenarbeitsvereinbarung	7 321	6 897
Pensionskasse	Arbeitgeberbeiträge	3 415	4 083
VISCHER, Anw älte und Notare	Bezug von Dienstleistungen	59	55
Assoziierte Unternehmen	Bezug von Dienstleistungen	728	0
Total		11 523	11 035

(in CHF 1000)		30. Juni 2012	31. Dezember 2011
ITI-Stiftung		2 264	3 692
Pensionskasse		1 761	0
VISCHER, Anw älte und Notare		0	2
Assoziierte Unternehmen		295	0
Total		4 320	3 694

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“).

Für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. März 2012 bestand die Vergütung der Mitglieder des Verwaltungsrats aus einer fixen und einer variablen Komponente (welche in Form von Straumann-Aktien gewährt werden kann). Die variable Komponente ist vom Geschäftsgang abhängig.

Seit April 2012 haben die Mitglieder des Verwaltungsrats Anspruch auf ein fixes Sitzungsgeld, welches deren Rollen, Verantwortlichkeiten und erwartete Arbeitszeit berücksichtigt. Die variable Entschädigungskomponente wurde in das fixe Sitzungsgeld integriert. 75% des fixen Sitzungsgeldes werden monatlich in Bar entschädigt, währenddem die verbleibenden 25% in Form von Straumann-Aktien am Ende des Erdienungszeitraums entschädigt werden.

Die Vergütung der Geschäftsleitung besteht aus einer fixen und einer variablen Komponente, welche vom Geschäftsgang und der individuellen Leistung abhängt. Zusätzlich nehmen die Mitglieder der Geschäftsleitung am ‚Straumann Performance Share Plan‘ Teil, welcher erstmals im April 2012 gewährt wurde. Seit dem 1. Januar 2012 verfügt die Geschäftsleitung über drei zusätzliche Mitglieder.

Die Gesamtentschädigung für die obersten Führungskräfte belief sich für den am 30. Juni 2012 endenden Sechsmonatszeitraum auf CHF 4,6 Mio. Im Vergleichszeitraum 2011 betrug die Gesamtentschädigung CHF 4,9 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 2012 abgeschlossene Rechnungsperiode vorgenommen (Seiten 9 bis 21). 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

Dr. Rodolfo Gerber

Christian Hirt

Basel, 13. August 2012

PricewaterhouseCoopers AG, St. Jakobs-Strasse 25, Postfach, 4002 Basel
Telephone: +41 58 792 51 00, Facsimile: +41 58 792 51 10, www.pwc.ch