

Medienmitteilung

Straumann: Wachstum im dritten Quartal fortgesetzt – Umsatz von CHF 510 Millionen in den ersten neun Monaten

- Anhaltende Dynamik: 2% (organisch¹ 3%) mehr Umsatz im dritten Quartal in Lokalwährungen
- Hohes einstelliges Wachstum in Nordamerika und Asien/Pazifik im dritten Quartal gleichen – zusammen mit dynamischem Wachstum im „Rest der Welt“ – die Entwicklung in Europa, das weiterhin unter schwierigen Markt- und Wirtschaftsverhältnissen leidet, mehr als aus
- Umsetzung der Wachstumsstrategie im Value-Segment schreitet voran
- Verschiedene Massnahmen sollen zu Wachstum und höherer Wertschöpfung sowie nochmals verbesserter Patientenversorgung beitragen

UMSATZ NACH REGION

(in CHF Millionen)

	Q3 2013	Q3 2012	9M 2013	9M 2012
GRUPPE	155.2	156.8	510.0	518.5
Veränderung in CHF %	(1.0)	4.0	(1.6)	0.1
Veränderung in LW %	2.3	(2.0)	(0.5)	(0.8)
Veränderung organisch %	3.1		0.3	
Europa	79.7	82.3	275.6	284.4
Veränderung in CHF %	(3.1)	(2.5)	(3.1)	(6.3)
Veränderung in LW %	(4.1)	(5.3)	(4.3)	(4.7)
Veränderung organisch %	(3.4)		(3.8)	
in % des Gruppenumsatzes			54.0	54.9
Nordamerika	43.1	42.0	135.7	130.5
Veränderung in CHF %	2.6	19.4	4.0	15.3
Veränderung in LW %	7.2	5.1	5.0	8.7
Veränderung organisch %	9.1		7.1	
in % des Gruppenumsatzes			26.6	25.2
Asien/Pazifik	23.9	25.6	73.4	79.5
Veränderung in CHF %	(6.6)	6.3	(7.7)	4.9
Veränderung in LW %	7.9	(2.4)	1.2	(0.1)
in % des Gruppenumsatzes			14.4	15.3
Rest der Welt	8.5	6.9	25.3	24.1
Veränderung in CHF %	23.6	(2.6)	4.9	(5.1)
Veränderung in LW %	35.1	1.4	10.1	(0.8)
in % des Gruppenumsatzes			5.0	4.6

¹ Auswirkungen von Währungsschwankungen und der Einstellung des Vertriebs von Intraoral-Scannern (betrifft nur Nordamerika und Europa) im Oktober 2012 nicht berücksichtigt.

Basel, 31. Oktober 2013: Dank anhaltendem Wachstum in Lokalwährungen (LW) in den vergangenen zwei Quartalen hat sich Straumann vom zögerlichen Jahresauftakt erholt und weist in den ersten neun Monaten einen Umsatz auf Vorjahresniveau (organisch) von CHF 510 Millionen aus.

Die Abwertung des japanischen Yens, des US-Dollars und anderer Währungen gegenüber dem Schweizer Franken führten zu einem um 2% tieferen Nettoumsatz in Schweizer Franken. Dennoch rechnet die Gruppe mit einem mindestens gleich hohen Jahresumsatz (organisch) wie im Vorjahr und einer nachhaltigen Verbesserung der Rentabilität.

Im dritten Quartal stieg der Nettoumsatz um 2% in Lokalwährungen (organisch 3%). Vor allem die Schwäche des Yen führte zu einem Rückgang um 1% in Schweizer Franken.

Das solide Wachstum im dritten Quartal übertraf den 9-Monatsdurchschnitt aller Regionen deutlich. Das stärkste Wachstum ging erneut von Nordamerika aus; die Ergebnisse in Lateinamerika und Asien/Pazifik waren vielversprechend. Wirtschaftliche Ungewissheit und preisgünstige Mitbewerber machten Europa als grösster Region erneut zu schaffen. Mit weiteren strategischen Massnahmen anfangs dieses Monats ist Straumann die Situation angegangen.

Marco Gadola, CEO von Straumann, ergänzte: „In den letzten beiden Quartalen haben wir die Dynamik aufrechterhalten – nicht nur in Bezug auf den Umsatz, sondern auch mit Produkteinführungen und bei der Entwicklung unseres Geschäfts. Wir sind weiter ins Value-Segment vorgedrungen, ohne unsere Stellung als Premium-Anbieter zu schwächen. Wir haben innovative Lösungen eingeführt, die einen Paradigmenwechsel herbeiführen könnten, und wir verfügen über eine vielversprechende Pipeline. Schliesslich haben wir unsere Anstrengungen für weitere Effizienzverbesserungen fortgeführt.“

GESCHÄFTSGANG UND ERGEBNISSE IN DEN REGIONEN

Implantate

Das Kerngeschäft von Straumann mit Implantaten ist in den ersten neun Monaten solide gewachsen und hat im dritten Quartal noch an Schwung gewonnen. Haupttreiber waren das Hochleistungs-Implantatmaterial Roxolid und die Bone Level-Implantate von Straumann, die sich in den USA und in Grossbritannien zum Verkaufsschlager entwickelt haben.

Restaurative Lösungen/Prothetik

Das Geschäft mit CAD/CAM-Prothetik sowie digitalen Produkten und Lösungen schloss – wegen der Übertragung verschiedener Aktivitäten zu Dental Wings und der Einstellung des iTero-Vertriebs – im Vergleich zur Vorjahresperiode erwartungsgemäss schwächer ab.

CAD/CAM-Sekundärteile sind zunehmend beliebt; sie verbuchten in den ersten neun Monaten des Jahres ein zweistelliges Wachstum. Dies vermochte indes das

rückläufige Geschäft mit Standardprothetik nicht wettzumachen, wo günstigere Angebote wie Titanbasen verfügbar sind.

Mit der Kampagne „Original auf Original“ und der Einführung von Straumann® Variobase reagiert die Gruppe auf diese Herausforderungen. Das vorgefabrizierte Sekundärteil ermöglicht es Zahntechnikern, zweiteilige individualisierte CAD/CAM-Abutments mit Straumann-Originalverbindungen herzustellen. Eine im Oktober unterzeichnete Zusammenarbeitsvereinbarung ermöglicht dies nun auch Anwendern des 3Shape-Systems.

Regenerative Produkte

Das Geschäft von Straumann mit regenerativen Produkten entwickelte sich in den ersten neun Monaten stabil. Als Teil integrierter Kundenlösungen werden diese Produkte künftig besonders bei Allgemeinzahnärzten eine wichtigere Rolle spielen. Auf dem Kongress der European Association for Osseointegration (EAO) in Dublin im Oktober wurden vielversprechende präklinische Ergebnisse zu einem neuen, synthetischen Knochenersatzmaterial von Straumann präsentiert.

Europa: schwache Konjunktur und preisgünstige Konkurrenz

Hohe Arbeitslosenquoten, Steuern und Gesundheitskosten sowie sinkende verfügbare Einkommen für Zahnbehandlungen setzten dem europäischen Markt für Zahnersatz weiter zu. Die Umsätze (organisch) von Straumann in der Region gingen in den ersten neun Monaten um 4% und im dritten Quartal um 3% zurück. Das Resultat war ein Nettoumsatz von CHF 80 Mio. bzw. CHF 276 Mio. in den ersten neun Monaten, entsprechend einem Beitrag zum Konzernergebnis von 54%.

Das Ergebnis im dritten Quartal wurde durch Italien, Deutschland, die Niederlande und die Iberische Halbinsel belastet. Frankreich, Grossbritannien und einige Distributorenmärkte entwickelten sich hingegen nach wie vor erfreulich.

Nordamerika: anhaltend starkes Wachstum

Nordamerika als zweitgrösste Region von Straumann generierte in den ersten neun Monaten ein hohes organisches Wachstum von 7%. Der Umsatz in Schweizer Franken wuchs infolge der leichten Dollarschwäche um 4% auf CHF 136 Millionen bzw. 26% des Gruppenumsatzes.

Das organische Wachstum im dritten Quartal belief sich auf 9%. Bislang veröffentlichte Daten lassen darauf schliessen, dass Straumann besser als der Markt abgeschnitten hat. Der Umsatz von CHF 43 Millionen im dritten Quartal ist vor allem dem zweistelligen Zuwachs im Geschäft mit Implantaten und regenerativen Produkten sowie der robusten Prothetiknachfrage zu verdanken.

Asien/Pazifik: leichter Umsatzanstieg, ermutigender Trend im dritten Quartal

Die Region Asien/Pazifik wuchs in den ersten neun Monaten moderat um 1% (LW) auf einen Umsatz von CHF 73 Millionen bzw. 14% des Gruppenumsatzes. Die markante Abwertung des Yen schmälerte den Umsatz in den ersten neun Monaten um 9 Prozentpunkte auf ein Minus von 8% in Schweizer Franken.

Im dritten Quartal beschleunigte sich das Wachstum auf 8% (LW) und CHF 24 Millionen Umsatz. Angetrieben wurde dieses Ergebnis von einer Erholung in Japan, dem grössten Markt in der Region, wo der Markt seit Anfang 2012 rückläufig war und im dritten Quartal

zum ersten Mal seit sechs Quartalen wieder zulegte. Dynamische Entwicklungen in Distributorenmärkten und solides Wachstum in China, Australien und Korea vervollständigen das Bild.

Rest der Welt: teilweise starkes Wachstum

Die Region „Rest der Welt“ trägt 5% zum Gruppenumsatz bei und erreichte in den ersten neun Monaten einen um 10% in LW bzw. um 5% in Schweizer Franken höheren Umsatz von CHF 25 Millionen. Das Wachstum verteilte sich gleichermassen auf den Nahen Osten und Lateinamerika. Wie bereits erwähnt, erholen sich die Distributorenmärkte im Nahen Osten allmählich von den letztjährigen Einbussen aufgrund der Unruhen und von Embargos.

Das Wachstum im dritten Quartal von 35% in LW resp. 24% in CHF ist gruppenweit die deutlichste sequenzielle Verbesserung; hierzu trugen alle regionalen Märkte bei, besonders aber der Nahe Osten und Brasilien. Der Nettoumsatz erreichte knapp CHF 9 Millionen.

OPERATIVE UND STRATEGISCHE FORTSCHRITTE

Verminderte Invasivität mit Roxolid und SLActive

Seit Oktober bietet Straumann die gesamte Implantatpalette auch in Roxolid® mit SLActive® an. Roxolid SLActive-Implantaten sollen die Invasivität vermindern und durch das Vermeiden von Knochenaufbauten auch die Behandlung von Patienten mit ungenügendem Knochenangebot ermöglichen. So könnten Operationstraumata verhindert und Zeit sowie Kosten eingespart werden, um die Akzeptanz durch die Patienten zu verbessern und letztlich einen breiteren Einsatz zu ermöglichen. Alle Roxolid SLActive-Implantate werden zur Erleichterung der Handhabung mit dem Loxim™-Transferteil ausgeliefert.

Neues 4-mm-Kurz-Implantat

An der EAO hat Straumann ihr neues Roxolid/SLActive 4 mm Kurz-Implantat auf Weichgewebe-Niveau vorgestellt. Dieses wurde entwickelt, um Patienten, deren vertikales Knochenangebot für konventionelle Implantate unzureichend ist, umfangreiche Aufbauten zu ersparen.

Neues Keramikimplantat als innovative evidenzbasierte Alternative

Straumann publizierte klinische Ergebnisse zum neuen Keramikimplantat, das nun in die Phase der kontrollierten Markteinführung eintritt. Das neue Implantat ist das Ergebnis eines siebenjährigen Entwicklungsprogramms und stellt eine hervorragende Alternative für Patienten dar, die metallfreie Implantate nachfragen. Straumann rechnet damit, das Produkt 2014 in grösserem Umfang einzuführen.

Aufbau einer Plattform, um ein weltweit führender Value-Anbieter zu werden

Anfang Oktober hat Straumann zwei wichtige Beteiligungen bekannt gegeben. Diese sind Ausdruck der Strategie des Unternehmens, im Markt für Zahnersatz ein weltweit führender Anbieter auch im so genannten Value-Segment zu werden.

Straumann erwirbt 51% an Medentika². Das deutsche Unternehmen ist eine schnell wachsende Anbieterin preisgünstiger Dentalimplantate und Dentalprothetik für verschiedene Implantatsysteme. Weiter hat die Gruppe einen Anteil von 30% an der spanischen Createch Medical erworben, einer Spezialistin für hochwertige CAD/CAM-Prothetik für verschiedene Implantatsysteme.

Ferner hat Neodent, an der Straumann zu 49% beteiligt ist, international expandiert und ist seit Anfang Oktober mit einem umfassenden Produktangebot und eigener Vertriebsorganisation auf dem spanischen Markt präsent.

Die drei Unternehmen operieren mit verschiedenen Marken völlig unabhängig von Straumann. Die Gruppe selber wird an ihrer Philosophie festhalten, überlegene Produkte und Lösungen anzubieten, deren klinische Erfolgsnachweise dokumentiert sind und die durch hervorragende Dienstleistungen ergänzt werden.

AUSBLICK (vorbehaltlich unvorhergesehener Ereignisse)

Die positive Entwicklung in Nordamerika und anderen schwach durchdrungenen Märkten dürfte weiter anhalten. Weiter geht Straumann davon aus, dass die Auswirkungen der schwachen Konjunktur und der verhaltenen Konsumentenstimmung in Europa die allgemeine Marktentwicklung 2013 weiter dämpfen werden.

Die Gruppe erwartet einen mindestens gleich hohen Jahresumsatz (organisch) wie im Vorjahr. Zudem werden die erfolgreichen Massnahmen zur Kosteneinsparung die Rentabilität wie geplant nachhaltig steigern.

Mittelfristig strebt Straumann wieder nach einer Rückkehr zu solidem Wachstum und einer höheren Betriebsmarge.

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 rund 2'300 Mitarbeitende weltweit. Ihre Produkte und Dienstleistungen werden über eigene Vertriebsgesellschaften und ein breites Netz von Vertriebsunternehmen in mehr als 70 Ländern 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

Kontakte:

Corporate Communication:

Mark Hill: +41 (0)61 965 13 21

Thomas Konrad: +41 (0)61 965 15 46

Investor Relations:

Fabian Hildbrand: +41 (0)61 965 13 27

² Freigabe durch das deutsche Bundeskartellamt vorbehalten.

Disclaimer

Diese Mitteilung enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die durch die Verwendung von Ausdrücken wie „könnte“, „soll“ oder ähnlichen Begriffen gekennzeichnet sind. Aussagen dieser Art widerspiegeln die gegenwärtige Sicht des Managements und sind mit bekannten und unbekannten 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, ihr geistiges Eigentum zu schützen sowie neue Produkte zu entwickeln und zeitgerecht zu vermarkten; das dynamische und vom Wettbewerb geprägte Umfeld, in dem die Gruppe operiert; das regulatorische Umfeld; Wechselkursschwankungen; die Fähigkeit der Gruppe, Schlüsselkräfte zu rekrutieren und zu halten, Umsätze und Profite zu erzielen oder ihre Expansions- bzw. Übernahmeprojekte zeitgerecht zu realisieren, sowie ihre Geschäftsbeziehungen mit Zulieferern, Kunden und Dritten weiterzuführen.

Sollten eines oder mehrere der entsprechenden Risiken oder Unsicherheiten zum Tragen kommen oder sollten sich zugrunde liegende Annahmen als unrichtig erweisen, können die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von den Angaben in dieser Mitteilung abweichen. Die Informationen in dieser Mitteilung werden von 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.

Telefonkonferenz für Analysten und Medienschaffende

Straumann wird Analysten und Medienvertretern das Ergebnis für das dritte Quartal 2013 heute um 12.30 Uhr Schweizer Zeit in einer Telefonkonferenz sowie als Live-Webcast auf www.straumann.com/webcast präsentieren. Die Aufzeichnung des Webcasts steht einen Monat lang zur Verfügung.

Präsentationsfolien

Die Präsentationsfolien der Konferenz stehen im Internet unter www.straumann.com/Straumann-2013-Q3-Presentation.pdf sowie auf den Webseiten für Medien und Investoren unter www.straumann.com zur Verfügung.

Um an der Telefonkonferenz teilzunehmen, wählen Sie bitte eine der folgenden Nummern:

+41 (0)58 310 50 09 (Europa und übrige Länder)

+44 (0) 203 059 58 62 (Grossbritannien)

+1 (1) 866 291 41 66 (USA)

Wichtige Daten

25. Februar 2014: Bilanzmedienkonferenz 2013 in Basel

11. April 2014: Generalversammlung 2014, Congress Center Basel

29. April 2014: Ergebnis 1. Quartal 2014, Webcast

25. August 2014: Konferenz zum Halbjahresergebnis 2014, Basel

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

Registrierung für Medienmitteilungen von Straumann:

www.straumann.com/de/startseite/investoren/ir-kontakte-und-services/subscription.html

Registrierung für RSS feeds:

www.straumann.com/de/startseite/medien/medienmitteilungen.news.rss

#