

## Medienmitteilung

### Straumann erweitert Programm für Kosteneinsparungen und verstärkt Fokus auf Kundenbedürfnisse

- *Ausbleibender Marktaufschwung in Europa und Japan bewirkt Umsatzrückgang von 6% (5% organisch<sup>1</sup>) auf CHF 175 Mio. im 1. Quartal*
- *In Nordamerika moderates organisches Wachstum trotz starker Vorjahresperiode*
- *Marco Gadola übernimmt Verantwortung als neuer CEO*
- *Verstärkte Massnahmen der Gruppe zur Kostenreduktion auf operativer Ebene beinhalten Personalabbau von rund 200 Stellen auf etwa 2'230 bis zum Jahresende*
- *Organisatorische Änderungen und Wechsel in der Führungsstruktur sollen Fokus auf Kundenbedürfnisse sowie Lösungen verstärken*
- *Mittelfristiger Ausblick bleibt unverändert*

#### UMSATZ NACH REGIONEN

(in CHF Mio.)	Q1 2013	Q1 2012
<b>Europa</b>	<b>98.5</b>	<b>106.5</b>
Veränderung in CHF %	(7.5)	(6.5)
Veränderung in lokalen Währungen %	(8.4)	(2.1)
Veränderung (organisch) %	(7.7)	
in % vom Gruppenumsatz	56.4	57.5
<b>Nordamerika</b>	<b>45.3</b>	<b>44.7</b>
Veränderung in CHF %	1.3	11.3
Veränderung in lokalen Währungen %	0.2	14.0
Veränderung (organisch) %	2.1	
in % vom Gruppenumsatz	25.9	24.1
<b>Asien/Pazifik</b>	<b>22.7</b>	<b>25.0</b>
Veränderung in CHF %	(9.3)	(1.9)
Veränderung in lokalen Währungen %	(4.4)	(2.4)
in % vom Gruppenumsatz	13.0	13.5
<b>Rest der Welt</b>	<b>8.3</b>	<b>8.9</b>
Veränderung in CHF %	(6.6)	0.2
Veränderung in lokalen Währungen %	(2.6)	4.3
in % vom Gruppenumsatz	4.8	4.8
<b>Nettoumsatz Gruppe</b>	<b>174.8</b>	<b>185.1</b>
Veränderung in CHF %	(5.6)	(1.8)
Veränderung in lokalen Währungen %	(5.5)	1.6
Veränderung (organisch) %	(4.7)	

<sup>1</sup> ‚Organisches Wachstum‘ in dieser Mitteilung eliminiert Effekte aus Währungskursschwankungen und solche aus der im Oktober 2012 angekündigten Einstellung des Vertriebs von iTero Intraoral-Scannern.

**Basel, 29. April 2013:** Die Straumann-Gruppe erzielte in den ersten drei Monaten des Jahres 2013 einen Umsatz von CHF 175 Mio. Dies entspricht in Lokalwährungen (LW) und Schweizer Franken einem Rückgang von 6% gegenüber der um zwei Verkaufstage längeren Vergleichsperiode des Vorjahres. Bereinigt um diesen Unterschied und den Effekt der eingestellten Geschäftstätigkeiten betrug der Umsatzrückgang knapp 5%.

Während die Umsatzentwicklung in Nordamerika stabil blieb und in China sowie Lateinamerika positiv ausfiel, litten die grossen Märkte Europas und Japans weiterhin unter der schwachen Konjunktur und der Konkurrenz durch Billiganbieter.

Als Reaktion auf die länger als erwartet anhaltende Verzögerung der Markterholung hat Straumann heute weitere Umstrukturierungen und Initiativen für Kosteneinsparungen bekanntgegeben, darunter eine Reduktion von etwa 200 Stellen weltweit auf ca. 2'230 bis zum Jahresende. Mit rund 110 geplanten Stellenkürzungen ist der Hauptsitz der Gruppe in Basel hiervon am stärksten betroffen. Diese Initiativen dürften im ersten Halbjahr 2013 einmalige Aufwendungen von CHF 18-20 Mio. zur Folge haben.

**Chief Executive Officer Marco Gadola** kommentierte: „Das erste Quartal hat erneut gezeigt, dass sich das Konsumklima nicht so schnell erholt wie erwartet, und dass sich unser Umfeld schneller verändert als prognostiziert. Deshalb verstärken wir die Anstrengungen, uns organisatorisch und strategisch anzupassen. Die heutige Organisation entsprach unseren Erwartungen für einen dynamisch wachsenden Markt. Angesichts aktueller Entwicklungen und mittelfristiger Wirtschaftsprognosen lässt sich der heutige Personalbestand jedoch nicht länger aufrechterhalten. Unsere soziale Verantwortung als Arbeitgeber werden wir selbstverständlich wahrnehmen. Auch unsere Organisation und die Führungsstruktur werden angepasst, um unsere Beweglichkeit zu erhöhen und den Fokus auf Kundenbedürfnisse sowie Lösungen zu verstärken. Trotz Redimensionierung können wir weiterhin auf ein schlagkräftiges, wettbewerbsfähiges Team von Fachleuten zählen, das unsere Geschäfte auch in Zukunft antreiben wird.“

## **ORGANISATORISCHE ÄNDERUNGEN UND FÜHRUNGSWECHSEL**

Wichtige strukturelle Änderungen sollen das Ineinandergreifen der Funktionen vereinfachen und Entscheidungsprozesse verkürzen. Gleichzeitig werden sie den Fokus von Straumann auf die Bedürfnisse der Kunden sowie auf Lösungen verstärken. Die neue Struktur widerspiegelt sich auch in den nachfolgenden Wechseln in der Geschäftsleitung (Executive Management Board):

Frank Hemm (bisher Head EMEA, LATAM und Distributorenmärkte) übernimmt die neu geschaffene Position als Head Customer Solutions & Marketing. Dr. Sandro Matter (bisher Head Business Unit Prosthetics) übernimmt die ebenfalls neue Position als Head Strategic Projects & Alliances. Aus der Organisation werden Wolfgang Becker (Head Sales Central Europe), Guillaume Daniellot (Head Sales Western Europe/LATAM) und Dr. Gerhard Bauer (Head Research, Development und Operations) neu ebenfalls Mitglieder der Geschäftsleitung. Thomas Dressendörfer (CFO), Andy Molnar (Head Sales Nordamerika) und Dr. Alexander Ochsner (Head Sales Asien/Pazifik) behalten ihre bisherigen Funktionen bei.

Dr. René Willi, bisher Leiter der Surgical Business Unit, verlässt nach acht Jahren das Unternehmen, um sich neuen Aufgaben zuzuwenden. Wir danken ihm für seine Verdienste bei der Entwicklung unserer Produkte sowie des Chirurgiegeschäfts und wünschen ihm alles Gute auf seinem weiteren Weg.

## **GESCHÄFTSGANG & ERGEBNISSE IN DEN REGIONEN**

Das **Implantatgeschäft** profitierte im ersten Quartal vom kürzlich eingeführten NNC-Implantat und dem Bone Level-Sortiment, entwickelte sich jedoch generell verhaltener als im Vorjahreszeitraum.

Das **Geschäft mit restaurativen Lösungen** – das digitale Produkte, gefräste CAD/CAM-Prothetikelemente und Standardprothetik umfasst – entwickelte sich ebenfalls langsamer. Dies ist zurückzuführen auf das allgemeine Konkurrenzumfeld, die Einstellung des Vertriebs von Intraoral-Scannern im Oktober sowie den Transfer der Softwareentwicklung und des Geschäftsfelds ‚computergeführte Chirurgie‘ an Dental Wings.

Der kleinste Geschäftszweig, die **regenerativen Produkte**, verzeichnete dagegen dank Straumann Allograft und Emdogain ein moderates Wachstum.

Im ersten Quartal führte Straumann mehrere neue Lösungen zur Wiederbelebung und Unterstützung des künftigen Wachstums ein. Diese wurden an der Dentalfachmesse IDS in Köln vorgestellt und beinhalten den Prothetikservice ‚Scan & Shape‘ sowie die CARES Visual 8.0 Software. ‚Scan & Shape‘ bietet auch Kunden ohne Scan-Möglichkeiten Zugang zu CARES CAD/CAM-Sekundärteilen, und CARES Visual 8.0 öffnet das CAD/CAM-System von Straumann einer breiteren Kundenbasis.

### **Weiterhin schwieriges Umfeld in Europa**

Das gedämpfte Verbrauchervertrauen belastete die europäischen Dentalmärkte weiterhin. Diese trugen 56% zum Umsatz der Straumann-Gruppe bei. Im ersten Quartal 2013 fielen die Umsätze generell geringer aus (-8% in LW) als im Vorjahreszeitraum. Die Einstellung des Vertriebs von Intraoral-Scannern führte zu einem Rückgang um einen Prozentpunkt. Die fragmentierten und von Billiganbietern stark geprägten Märkte in Spanien und Italien erlitten die deutlichsten Rückgänge. Auch Deutschland und die Schweiz hatten zu kämpfen und blieben hinter den Vorjahresresultaten zurück.

### **Moderates Wachstum in Nordamerika**

Nordamerika konnte die Rekordumsätze des Vorjahresquartals in Lokalwährungen halten. In Schweizer Franken stieg der Umsatz um 1% auf CHF 45 Mio. oder 26% des Gruppenumsatzes. Ohne das eingestellte Vertriebsgeschäft mit Intraoral-Scannern resultierte ein Umsatzanstieg von 2% in LW resp. 3% in Schweizer Franken.

### **China und Australien in der Region Asien/Pazifik herausragend**

Die öffentliche Wahrnehmung der Implantologie in Japan – das rund die Hälfte des asiatisch-pazifischen Markts ausmacht – hat unter negativen Medienberichten gelitten und wird sich erst nach einiger Zeit wieder erholen. China und Australien meldeten beide solide Ergebnisse; die andernorts verzeichneten Einbußen konnten aber dadurch nur teilweise ausgeglichen werden. Als Folge davon sank der Umsatz in der Region um 4% in Lokalwährungen und 9% in Schweizer Franken auf CHF 23 Mio. oder rund 13% des Gruppenumsatzes.

### **Starkes Ergebnis in Brasilien gleicht Schwankungen in Distributorenmärkten im ‚Rest der Welt‘ aus**

Die Region ‚Rest der Welt‘ trug etwa 5% zum Gruppenumsatz bei; das meiste davon wurde in Lateinamerika erwirtschaftet. Im ersten Quartal sank der Umsatz der Region um 3% in Lokalwährungen oder 7% in Schweizer Franken auf CHF 8 Mio. Der Rückgang war hauptsächlich auf die schwierigen Marktbedingungen im Nahen Osten und auf die schwächeren Ergebnisse in Mexiko zurückzuführen. Im Gegensatz hierzu erzielte Brasilien ein starkes Wachstum.



**Wichtige Daten**

20. August      Halbjahresbericht 2013  
31. Oktober     Umsatzentwicklung 9 Monate und 3. Quartal 2013 (Telefonkonferenz)

Weitere Details zu bevorstehenden Investorenanlässen finden Sie unter [www.straumann.com](http://www.straumann.com) (Investoren > Kalender).

Straumann 2012 Online Annual Report (englisch)  
<http://annualreport.straumann.com/en/2012.html>

Registrierung für Medienmitteilungen von Straumann:  
[www.straumann.com/de/startseite/investoren/ir-kontakte-und-services/subscription.html](http://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](http://www.straumann.com/de/startseite/medien/medienmitteilungen.news.rss)

**Disclaimer**

Diese Mitteilung enthält bestimmte Aussagen, die durch die Verwendung von Ausdrücken wie „sollen“, „geplant“, „erwartet“, „dürften“, „geht [...] davon aus“, „bestrebt sein“ oder ähnlichen Begriffen gekennzeichnet sind. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen widerspiegeln die gegenwärtige Sicht 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, 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.

# # #