

Medienmitteilung

Straumann: Weiteres starkes Quartal (+13% organisch) bringt Gesamtjahresziele in Reichweite

- 13% Umsatzsteigerung (organisch¹) im dritten Quartal dank zweistelligem Wachstum in allen Geschäftsbereichen
- Umsatz in Schweizer Franken steigt in den ersten neun Monaten um 15% auf CHF 675 Mio.
- Bone Level Tapered (BLT) Implantate und Variobase[®] Sekundärteile tragen in den ersten neun Monaten am meisten zum Wachstum bei
- Reorganisation in Europa soll Ressourcen für Schwellenmärkte freisetzen
- Intradent eröffnet Europazentrale, um Marktdurchdringung zu beschleunigen
- Weitere Kooperationsvereinbarungen und Investitionen in Technologieplattform zur Förderung des künftigen Wachstums
- Gruppe bestätigt Jahresprognose (vorbehaltlich unvorhersehbarer Ereignisse)

UMSATZ NACH REGION

| (in CHF Millionen) | Q3 2016 | Q3 2015 | 9M 2016 | 9M 2015 |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Europa, Naher Osten & Afrika (EMEA) | 89.1 | 82.8 | 305.2 | 275.8 |
| Veränderung CHF in % | 7.6 | (1.0) | 10.7 | (4.7) |
| Veränderung organisch % | 7.7 | 8.5 | 9.5 | 5.4 |
| In % des Gruppenumsatzes | | | 45.2 | 47.1 |
| Nordamerika | 61.7 | 52.0 | 188.3 | 159.0 |
| Veränderung CHF in % | 18.7 | 9.0 | 18.4 | 13.6 |
| Veränderung organisch % | 17.3 | 6.1 | 15.5 | 9.0 |
| In % des Gruppenumsatzes | | | 27.9 | 27.2 |
| Asien/Pazifik | 36.3 | 29.0 | 111.5 | 89.3 |
| Veränderung CHF in % | 25.3 | 6.7 | 24.8 | 14.4 |
| Veränderung organisch % | 17.0 | 13.2 | 19.4 | 19.1 |
| In % des Gruppenumsatzes | | | 16.5 | 15.3 |
| Lateinamerika | 26.7 | 23.1 | 70.1 | 61.2 |
| Veränderung CHF in % | 15.8 | 303.3 | 14.7 | 285.9 |
| Veränderung in LW % | 12.7 | 452.5 | 26.2 | 376.3 |
| Veränderung in organischem Wachstum % | 12.7 | 1.3 | 14.5 | 9.1 |
| In % des Gruppenumsatzes | | | 10.4 | 10.4 |
| GRUPPE | 213.8 | 186.9 | 675.1 | 585.3 |
| Veränderung CHF in % | 14.4 | 13.8 | 15.3 | 11.8 |
| Veränderung in LW % | 12.5 | 20.5 | 14.3 | 18.1 |
| Veränderung organisch % | 12.5 | 7.6 | 13.2 | 8.6 |

¹ "Organisch" bedeutet reale Veränderung ohne Berücksichtigung von Währungs- oder Akquisitionseffekten.

Basel, 27. Oktober 2016: Dank starker Ergebnisse in allen Bereichen erzielte die Straumann Gruppe in den ersten neun Monaten des laufenden Jahres ein organisches Wachstum von 13% und einen Gesamtumsatz von CHF 675 Mio., der damit um 15% in Schweizer Franken anstieg.

Dank der ausgezeichneten Entwicklung in Nordamerika konnte die Gruppe im dritten Quartal mit 13% (organisch) zum vierten Mal in Folge ein zweistelliges Quartalswachstum ausweisen. Die Regionen Asien/Pazifik (APAC) und Lateinamerika (LATAM) erzielten erneut beeindruckende Zuwächse, während die grösste Region von Straumann mit Europa, dem Nahen Osten und Afrika (EMEA) ein solides Wachstum von 8% verzeichnete. Ausgehend von diesen Ergebnissen bestätigte Straumann ihre Jahresprognose, die vorbehaltlich unvorhergesehener Umstände ein organisches Umsatzwachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich und weitere Verbesserungen der EBIT-Marge vorsieht.

CEO Marco Gadola, kommentierte: „Im bisherigen Jahresverlauf haben wir das allgemeine Marktwachstum um mehr als das Doppelte übertroffen und Marktanteile in allen Regionen hinzugewonnen. Dies widerspiegelt die Einstellung der Mitarbeitenden und die kulturelle Veränderung, die überall in unserer Organisation Fuss fasst. Im dritten Quartal erzielten wir erneut ein zweistelliges organisches Wachstum, was – trotz Sorgen um den US-Markt und der schwierigen Wirtschaftslage in Brasilien – den bemerkenswerten Ergebnissen in Nord- und Lateinamerika zu verdanken war. Indem wir unsere Position im Nicht-Premium-Segment verstärkt und uns neue Märkte eröffnet haben sowie weitere Kooperationen eingegangen sind, unterstützen wir unser künftiges Wachstum.“

GESCHÄFTSGANG UND ERGEBNISSE IN DEN REGIONEN

Beinahe zwei Drittel des Wachstums in den ersten neuen Monaten stammen aus dem **Implantatgeschäft**. Treiber waren das Implantat-Hochleistungsmaterial Roxolid[®] sowie die Bone Level Tapered (BLT) Implantate, von welchen Straumann seit der Markteinführung Ende 2014 bereits über eine halbe Million verkauft hat.

Das anhaltende zweistellige Wachstum im **restaurativen Geschäft** (CAD/CAM-Prothetik und digitale Ausrüstungen) unterstreicht die intensiven Anstrengungen, die Straumann in den vergangenen zwei Jahren unternommen hat, um ein Gesamtlösungsanbieter für Dentallabore zu werden. Dank des starken Wachstums des Implantatgeschäfts und der zunehmenden Beliebtheit der Variobase Sekundärteile entwickelten sich auch die Umsätze im Geschäft mit Standard-Prothetik äusserst positiv.

Biomaterialien waren im bisherigen Jahresverlauf das am schnellsten wachsende Geschäft. Zu verdanken war dies den erfolgreichen Kooperationen mit botiss und

anderen Partnern, die es der Gruppe ermöglicht haben, umfassende Lösungen für die geführte Knochenregeneration international einzuführen.

Solide Ergebnisse in EMEA

In der grössten Region von Straumann (45% des Gruppenumsatzes) erreichte der Umsatz in den ersten neun Monaten CHF 305 Mio., was einer Zunahme (organisch) von fast 10% entspricht. Alle Tochtergesellschaften sowie das Distributoren-geschäft in Osteuropa und im Nahen Osten trugen zu diesem Wachstum bei.

Das organische Wachstum von 8% widerspiegelt die soliden Ergebnisse im dritten Quartal. Auf Länderebene waren die Resultate generell positiv, wobei sich die Iberische Halbinsel, Italien, Frankreich und die Türkei trotz ihres hoch kompetitiven lokalen Marktumfelds als grösste Beitragsleister erwiesen. Wie bereits mitgeteilt, übernahm Straumann den Exklusivvertrieb für botiss-Produkte in Deutschland und ebenfalls das lokale Vertriebsteam des Unternehmens.

Beschleunigung in Nordamerika

Der Umsatz in Nordamerika nahm in den ersten neun Monaten um knapp 16% (organisch) zu, was dem zweistelligen Zuwachs im Implantatgeschäft zu verdanken war. Zusätzliche Impulse kamen aus dem Prothetik- und dem Biomaterialien-Geschäft. Dank der Aufwertung des US-Dollars resultierte ein Wachstum von 18% in Schweizer Franken, womit sich der Nettoumsatz in der Region auf CHF 188 Mio. bzw. 28% des Gruppenumsatzes belief.

Mit +17% im dritten Quartal fiel der Umsatzzuwachs besonders beeindruckend aus; alle Geschäftsbereiche trugen hierzu mit einem gesunden Wachstum bei. Angetrieben wurde diese Entwicklung durch den anhaltenden Erfolg der BLT-Implantate und der Variobase-Sekundärteile. Während die BLT-Implantate dazu beitrugen, neue Allgemeinzahnärzte und Spezialisten als Kunden zu gewinnen, ermöglichten es die preiswerten und zugleich vielseitigen Variobase-Lösungen mit Originalimplantat-Verbindung, Laborkunden zurückzugewinnen.

Auch Intradent, die Nicht-Premium-Plattform der Gruppe, erzielte beeindruckende Zuwächse im regionalen Value-Segment.

Dynamischer Markt in China

Starkes Wachstum in China und Japan steigerte den Umsatz in der Region APAC in den ersten neun Monaten um 19% (organisch). Alle drei Quartale wiesen ein zweistelliges Wachstum auf. Die Aufwertung des Yen gegenüber der Schweizer Berichtswährung liess das Wachstum in CHF auf 25% ansteigen. APAC war damit weiterhin die wachstumsstärkste Region und wird auch in Zukunft eine wichtige Wachstumsquelle sein.

Dank zweistelliger Zuwachsraten in allen Tochtergesellschaften stieg der Umsatz in der Region im dritten Quartal um 17% (organisch). Straumann beschleunigte sein Wachstumstempo im schnell wachsenden chinesischen Markt und konnte dabei von

seinen Investitionen in Vertrieb, Schulung und Fortbildung sowie vom kürzlich an die Gruppe übertragenen Anthogyr-Geschäft profitieren, das im attraktiven Value-Segment seinen ersten vollständigen Quartalsbeitrag leistete.

Zweistelliges Wachstum trotz Herausforderungen in Lateinamerika

Trotz des schwierigen Geschäftsumfelds in Lateinamerika, der kleinsten Region von Straumann mit einem Anteil von 10% des Gruppenumsatzes, erzielte die Gruppe in den ersten neun Monaten hervorragende Ergebnisse und stärkte ihre Wettbewerbsposition weiter. Das organische Umsatzwachstum von 15% war hauptsächlich auf Volumensteigerungen zurückzuführen. Sowohl das Premium- als auch das Value-Segment schnitten sehr gut ab.

Die Gruppe wies für das dritte Quartal solide Ergebnisse aus und steigerte den Umsatz gegenüber dem relativ niedrigen Vergleichswert aus dem Vorjahr, als Neodent einen seiner lokalen Distributoren eingegliedert hatte, um 13% (organisch). Mexiko wuchs dynamisch, während sich der grösste Markt Brasilien weiterhin als schwerfällig erwies. Obwohl die BLT-Implantate in Lateinamerika später als anderswo eingeführt wurden, war die Nachfrage gross. Ihre Marktdurchdringung ist – mit Ausnahme von Nordamerika – bereits höher als in den anderen Regionen. Im dritten Quartal waren mehr als ein Drittel aller in Lateinamerika verkauften Straumann-Implantate Bone Level Tapered.

STRATEGISCHE MEILENSTEINE

Reorganisation in Europa zur Freisetzung von Ressourcen für Schwellenmärkte

Straumann verfolgt weiterhin die Strategie, neue Märkte selber oder mittels Vertriebspartner zu erschliessen. Die Gruppe operiert derzeit in über 54 Distributorenmärkten, zwei Drittel davon befinden sich in Osteuropa, dem Nahen Osten und in Afrika.

Um Ressourcen für die Schwellenmärkte freizusetzen und das Distributorengeschäft weiterzuentwickeln, wird Straumann die Verantwortung für seine Tochtergesellschaften in Zentral- und Osteuropa im Januar 2017 von Wolfgang Becker (Executive Vice President, Head Sales Central Europe & Distributors EMEA) auf Jens Dexheimer (Executive Vice President, Head Sales Western Europe) übertragen. Wolfgang Becker und sein Team werden sich dadurch vollständig auf die Expansion der Gruppe in Russland und bestehenden Distributorenmärkten in Osteuropa sowie im Nahen Osten und auf die Erschliessung attraktiver neuer Märkte z.B. in Afrika und Zentralasien konzentrieren können.

Neue Intradent-Zentrale zur beschleunigten Durchdringung des Value-Segments in Europa

Nach dem erfolgreichen Aufbau von Intradent-Tochtergesellschaften zur Erschliessung des Value-Segments auf der Iberischen Halbinsel, in Deutschland, Italien und Grossbritannien hat die Gruppe eine Europa-Zentrale geschaffen, um die

Verfügbarkeit der Marken im Intradent-Portfolio zu verbessern und die Durchdringung in anderen Märkten zu beschleunigen.

Intradent Europa mit Sitz in Freiburg, Deutschland, hat den Betrieb Anfang Oktober aufgenommen und stellt für Kunden, Distributionspartner sowie Agenten in den Benelux-Staaten, in Frankreich, Ungarn, Skandinavien und anderen Ländern Lager- sowie Distributionseinrichtungen, Kundendienstleistungen und Verwaltungsfunktionen bereit. Dadurch wird die Gruppe ihr Nicht-Premium-Geschäft und ihre Wettbewerbsposition in der Region deutlich stärken können.

Tochtergesellschaft in Argentinien aktiviert

Obwohl Argentinien der zweitgrösste Markt für Zahnersatzlösungen in Lateinamerika ist, verfügten weder Straumann noch Neodent über einen Direktvertrieb vor Ort. Die Gruppe gründete daher im früheren Jahresverlauf eine Tochtergesellschaft in Buenos Aires, die im dritten Quartal den Betrieb aufgenommen hat. Die Gesellschaft hat den früheren lokalen Distributionspartner eingegliedert und wird sowohl das Premium- als auch das Nicht-Premium-Segment erschliessen.

Schmelztiegel für Innovationen und Komplettlösungen

Um sich in einer von Konsolidierungen und raschen Veränderungen geprägten Branche gegen Konglomerate zu behaupten, verfolgt Straumann die Strategie, ein Anbieter von Komplettlösungen für Zahnersatz zu werden. Die Gruppe baut weiterhin Partnerschaften auf und investiert in hoch innovative Unternehmen², um Angebotslücken zu schliessen und neue Technologien zu integrieren.

Straumann investiert in V2R, ein auf Planungslösungen für die computergeführte Chirurgie spezialisiertes Unternehmen

Die Gruppe hat heute mitgeteilt, dass sie einen 30%-Anteil an V2R Biomedical erworben hat. Das kleine Unternehmen in Privatbesitz aus Montreal hat sich auf prothetikorientierte Lösungen für die geführte Chirurgie spezialisiert.

Seit der Gründung im Jahr 2008 hat V2R einen Planungsdienst für die geführte Chirurgie aufgebaut. Mit Computertomogrammen und Intraoralscans von Patienten planen die Spezialisten des Unternehmens die genaue Position, Angulation und Tiefe der Implantate am Computer und berücksichtigen dabei die prothetischen Anforderungen.

Nachdem der Chirurg den Operationsplan genehmigt hat, können präzise hergestellte Bohrschablonen zusammen mit den Implantaten, Bohrern, Sekundärteilen, Prothetik- und anderen Komponenten als „Smile in a Box“-Lösung geliefert werden. So können Eingriffe zum Ersatz einzelner oder mehrerer Zähne und sogar Vollversorgungen während eines einzigen Operationstermins durchgeführt werden. Dieser Ansatz spart den Patienten Zeit und erleichtert die Arbeit des Zahnarztes. Gleichzeitig verbessern

² Unternehmen, an denen Straumann einen nicht kontrollierenden Anteil hält, werden nach der Equity-Methode bilanziert.

die geführte Chirurgie und die Planungsarbeit der Experten die Vorhersagbarkeit der Behandlung.

Bereits 2009 stiess Straumann in den Bereich der computergeführten Implantatchirurgie vor: Das CoDiagnostiX™ System mit Konnektivität zur CARES® Softwareplattform deckt den gesamten Zahnersatz-Behandlungsprozess ab. Das Konzept eines Operationsplanungsservices ist die logische Ergänzung für den Scan & Shape Service, den Straumann für CARES CAD/CAM Prothetik bereits anbietet.

Die Partnerschaft mit V2R und deren Netzwerk erhöhen die Kompetenz der Gruppe in diesem Bereich. Gleichzeitig ermöglicht Straumann es V2R, zu wachsen und Lösungen international zu verbreiten. Im Rahmen der Vereinbarung hat Straumann die Option, bis 2020 ihren Anteil bis zur völligen Übernahme zu erhöhen. Finanzielle Einzelheiten der Transaktion wurden nicht mitgeteilt.

Lancierung von Novaloc® äusserst erfolgreich

Im vergangenen Jahr hat Straumann einen 44%-Anteil an Valoc erworben. Das Schweizer Unternehmen entwickelt innovative Produkte zur Befestigung von Deckprothesen auf Implantaten. Straumann hat kürzlich mit dem Verkauf eines ersten solchen Produkts (dem Novaloc® Rückhaltesystem für Hybridzahnersatz) in Europa und Australien begonnen. Andere Märkte sollen nach Erhalt der ausstehenden Zulassungen folgen. Novaloc bietet beträchtliche Vorteile, darunter die hervorragende Verschleissfestigkeit dank einer innovativen Beschichtung, geringer Unterhaltsaufwand, präzise Passform und die „Original auf Original“-Verbindung von Straumann.

Zusammenarbeit mit Zirkonzahn

Um sich eine Vielzahl von Dentallaboren zu erschliessen, zu denen Straumann zuvor keinen Zugang hatte, hat die Gruppe eine Vertriebsvereinbarung mit Zirkonzahn SARL unterzeichnet, einem internationalen Anbieter von Laborlösungen, darunter Prothetikelementen für eine breite Palette von Implantatsystemen. Zirkonzahn wird Straumann Variobase Sekundärteile mit Original-Verbindung über seinen digitalen Workflow zuerst seinen Kunden in Deutschland als Versuchsmarkt anbieten.

Vereinbarung mit Planmeca zur Vermarktung von nice™

Zur Vermarktung des neuen Glaskeramikmaterials nice suchte Straumann als Ergänzung zu den eigenen Verkaufs- und Distributionskanälen einen anerkannten Partner, der beim weltweiten Aufbau der Marke hilft und zusätzliche Marketingkapazitäten einbringt. Die Gruppe hat eine Vereinbarung mit Planmeca Oy – einem führenden Hersteller von zahnmedizinischen Ausrüstungen mit digitalen Behandlungseinheiten, CAD/CAM-Systemen und Softwarelösungen – unterzeichnet und dem Unternehmen die weltweiten Distributionsrechte an diesem Material übertragen. Planmeca ist in den Märkten für Hightech-Dentalausrüstungen bestens etabliert, und seine Produkte werden in über 120 Ländern vertrieben.

AUSBLICK 2016 (vorbehaltlich unvorhergesehener Ereignisse)

Straumann erwartet für 2016 ein solides Wachstum der globalen Implantatmärkte. Das Unternehmen ist zuversichtlich, auch weiterhin schneller als der Markt zu wachsen und im Gesamtjahr ein organisches Wachstum im niedrigen zweistelligen Bereich zu erzielen. Trotz weiterer Investitionen in strategische Wachstumsinitiativen sollten das erwartete Umsatzwachstum und positive Skaleneffekte zu weiteren Verbesserungen der bereinigten EBIT-Marge führen³.

Über Straumann

Straumann (SIX: STMN) mit Hauptsitz in Basel, Schweiz, ist ein weltweit führendes Unternehmen für dentale Implantologie, Zahnerhaltung sowie regenerative Zahnmedizin. Zusammen mit führenden Kliniken, Forschungsinstituten und Hochschulen erforscht und entwickelt Straumann Dentalimplantate, Instrumente und CAD/CAM-Prothetik für Zahnersatzlösungen sowie Biomaterialien für die Geweberegeneration resp. zur Verhinderung von Zahnverlusten. Insgesamt beschäftigt die Straumann-Gruppe rund 3'600 Mitarbeitende weltweit. Ihre Produkte und Dienstleistungen werden über eigene Vertriebsgesellschaften sowie ein breites Netz von Vertriebsunternehmen in mehr als 100 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: corporate.communication@straumann.com / investor.relations@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

E-mail: corporate.communication@straumann.com

Investor Relations

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

E-mail: investor.relations@straumann.com

Disclaimer

Diese Mitteilung enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, welche die gegenwärtige Sicht des Managements von Straumann widerspiegeln. Solche Aussagen sind mit bekannten und unbekanntem Risiken, Unsicherheiten sowie anderen Faktoren verbunden, so dass die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen oder Errungenschaften wesentlich von den in dieser Mitteilung enthaltenen oder implizierten Aussagen abweichen können. Die von Straumann zur Verfügung gestellten Informationen entsprechen dem Kenntnisstand im Zeitpunkt der Veröffentlichung. Straumann übernimmt keinerlei Verpflichtung, die hierin enthaltenen Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen zu aktualisieren.

³ Als Vergleichsbasis dient die EBIT-Marge von 23% vor akquisitionsbedingten Sondereffekten.

Telefonkonferenz für Analysten und Medienschaffende

Die Umsatzzahlen für das dritte Quartal und die ersten neun Monate 2016 werden heute um 9.30 Uhr Schweizer Zeit live als Audio-Webcast sowie in einer Telefonkonferenz für Analysten und Medienschaffende präsentiert.

Die Aufzeichnung des Audio-Webcasts (www.straumann.com/webcast) steht einen Monat lang zur Verfügung.

Präsentationsfolien

Unter www.straumann.com/Straumann-2016-Q3-Presentation.pdf im Internet sowie auf den Webseiten für Investoren auf www.straumann.com stehen die Präsentationsfolien der Telefonkonferenz bereit.

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)631 570 56 13 (USA)

WICHTIGE DATEN

| Datum | Anlass | Ort |
|--------------|-------------------------------------|-----------------------|
| 2016 | | |
| 2. November | Vontobel Healthcare Tour | Basel |
| 15. November | Corporate Governance Meetings | Zürich |
| 17. November | Credit Suisse Mid Cap Conference | Zürich |
| 2017 | | |
| 12. Januar | „Bellevue meets Management“ Seminar | Zürich |
| 16. Februar | 2016 Bilanzmedienkonferenz | Basel (Hauptsitz) |
| 7. April | Generalversammlung | Congress Center Basel |

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

Registrierung für Medienmitteilungen von Straumann:
<http://www.straumann.com/de/startseite/medien/medienmitteilungen.news.rss>

Registrierung für RSS-Feeds:
www.straumann.com/de/startseite/medien/medienmitteilungen.news.rss

Straumann Social Media-Kanäle
<http://www.straumann.com/de/startseite/ueber-straumann/social-media.html>

Straumann Media Center
smc.straumann.com (Login: "Corporate"; Passwort: "corporate")