

Halbjahresergebnisse 2017 – Medienmitteilung

Straumann Group im ersten Halbjahr mit 14% organischem Umsatzwachstum und weiterer Margenverbesserung

- Umsatz im ersten Halbjahr nimmt um 18% in Schweizer Franken (14% organisch¹) auf CHF 543 Mio. zu
- Umsatz im zweiten Quartal steigt um 14% (organisch) dank zweistelliger Zuwächse in allen Geschäftsbereichen
- Kräftiger Volumenzuwachs hebt bereinigte EBITDA- und EBIT-Margen¹ auf 29% bzw. 26%
- Reingewinn beträgt CHF 141 Mio. bzw. CHF 117 Mio. ohne Sondereffekte (22% Marge)
- Solider Cashflow trotz zunehmender Investitionen in erweiterte Produktionskapazitäten und Portfolios
- Straumann steigt in die Kieferorthopädie ein und stärkt digitale Kompetenzen (siehe separate Medienmitteilung)
- Organisation der Gruppe wird an veränderte Kundenstruktur angepasst
- Unveränderte Prognose: Erzielung von bereinigtem Umsatz- und Rentabilitätswachstum verläuft nach Plan

KENNZAHLEN

(in CHF Millionen)	H1 2017 ausgewiesen	H1 2017 vor Sondereffekten ²	H1 2016 ausgewiesen	H1 2016 vor Sondereffekten ²
Umsatz	543.4		461.2	
Veränderung in CHF %	17.8		15.7	
Veränderung in LW %	17.1		15.1	
Veränderung organisch % ¹	14.3		13.5	
Bruttogewinn	418.0	420.0	361.2	
Marge in %	76.9	77.2	78.3	
Veränderung in % ³	15.7	16.3	19.6	
EBITDA	156.1	158.0	129.2	
Marge in %	28.7	29.0	28.0	
Veränderung in % ³	20.9	22.4	31.0	
Betriebsgewinn (EBIT)	137.8	139.8	114.4	
Marge in %	25.4	25.7	24.8	
Veränderung in % ³	20.5	22.2	38.3	
Reingewinn	140.8	117.2	134.9	94.5
Marge in %	25.9	21.6	29.3	20.5
Veränderung in %	4.4	24.0	>100.0	30.1
Gewinn pro Aktie (unverwässert, in CHF)	9.11	7.57	8.55	5.99
Free Cashflow⁴	45.2		55.0	
Marge in %	8.3		11.9	

¹ Ausgenommen Währungs- und Akquisitionseffekte (d.h. Medentika und Equinox). Straumann hat Medentika per 1. Januar 2017 vollständig in ihrer Konzernrechnung konsolidiert. Die Besitzverhältnisse bei Medentika und der Anteil von Straumann am Unternehmen bleiben unverändert.

² Einmaliger Gewinn von CHF 23 Mio. im ersten Halbjahr 2017 infolge des Unternehmenszusammenschlusses mit Medentika (CHF 24 Mio. nach Steuern); enthält Aufwendungen aus der Neubewertung von Lagerbeständen von CHF 2 Mio. (COGS) und einen Bewertungsgewinn von CHF 25 Mio. (Finanzergebnis). Im ersten Halbjahr 2016 wurde der Reingewinn durch einen Einmaleffekt im Zusammenhang mit der Aktivierung von latenten Steuerguthaben in Brasilien angehoben.

³ Veränderung jeweils zum "ausgewiesenen" Wert im Vorjahr.

⁴ D.h. Geldfluss aus Betriebstätigkeit abzüglich Investitionen zuzüglich Rückzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen.

Basel, 17. August 2017: Die Straumann Gruppe gab heute anhaltend starke Ergebnisse für das erste Halbjahr 2017 bekannt: Der Umsatz (organisch) stieg dank zweistelliger Zuwächse in allen Geschäftsbereichen um 14%. Der Umsatz in Schweizer Franken erhöhte sich um 18% auf CHF 543 Mio., wovon CHF 11 Mio. auf konsolidierte/akquirierte Unternehmen (Medentika in Deutschland und Equinox in Indien) entfielen. Nordamerika und EMEA (Europa, Naher Osten & Afrika) trugen je ein Drittel zum Wachstum der Gruppe bei. Im zweiten Quartal stieg der organische Umsatz um 14%, womit die Gruppe im neunten Quartal in Folge ein zweistelliges Wachstum erzielte.

Trotz deutlich höherer Investitionen in neue Märkte und Segmente, die geografische Expansion, F&E und Produktionskapazitäten konnte die Gruppe die bereinigte Rentabilität weiter verbessern. EBITDA wie auch EBIT stiegen um 22%; die jeweiligen Margen erreichten 29% bzw. 26%. Mit CHF 141 Mio. hat der ausgewiesene Reingewinn den Betriebsgewinn um CHF 3 Mio. übertroffen, was auf mehrere Einmaleffekte infolge des Zusammenschlusses mit Medentika zurückzuführen ist. Auf bereinigter Basis erhöhte sich der Reingewinn um 24%, woraus eine Marge von 22% und ein Ergebnis pro Aktie von CHF 7.57 resultierten.

Aufgrund dieser starken Ergebnisse bestätigte Straumann die Prognose eines organischen Wachstums des Gesamtjahresumsatzes im niedrigen zweistelligen Bereich mit einer weiteren Steigerung der bereinigten EBIT-Marge, vorbehaltlich unvorhersehbarer Ereignisse.

CEO Marco Gadola kommentierte: *„Dank weiterhin starkem Wachstum in allen Geschäftsbereichen haben wir Marktanteile hinzugewonnen. Die Treiber hierfür waren unser BLT-Implantat, unsere umfassende Palette von Biomaterialien und Laborlösungen, die preislich attraktiven Alternativen von Neodent und Medentika sowie unserer anderen Nicht-Premium-Marken.*

Nachdem wir unserem Ziel, ein Anbieter von Gesamtlösungen für Zahnersatz zu werden, nahe gekommen sind, haben wir unsere Strategie, in das attraktive Segment der ästhetischen Zahnmedizin einzutreten, weiter vorangetrieben. Gleichzeitig reagieren wir auf Markt- und Technologietrends, indem wir unsere digitalen Kompetenzen und Partnerschaften stärken und Ressourcen für das wachstumsstarke Dentalketten-Segment bereitstellen.

Mehr denn je investieren wir auch in Kapazitätserweiterungen, neue Segmente und Märkte sowie in Innovation, künftige Wachstumsprojekte und die Personen, die sie voranbringen sollen. Dass wir trotzdem unsere Rentabilität weiter verbessern, unterstreicht die harte Arbeit und das Engagement unserer Mitarbeitenden.“

STRATEGISCHE FORTSCHRITTE UND HÖHEPUNKTE

Geschäftserweiterung

In einer separaten Medienmitteilung gab die Gruppe bekannt, dass sie mit der Akquisition von ClearCorrect für rund USD 150 Mio. in den attraktiven Bereich der digitalen Kieferorthopädie vorgestossen ist. ClearCorrect ist ein wachstumsstarkes Unternehmen, das 2016 einen

Umsatz von USD 32 Mio. generiert hat und damit zu den etablierten Anbietern transparenter Aligner-Lösungen für die Korrektur von Zahnfehlstellungen gehört.

Als Gegenleistung für eine Kapitaleinlage in das spanische Unternehmen Genova Technologies – einem Pionier auf dem Gebiet der innovativen Hybrid-Aligner – erhielt die Gruppe eine Beteiligung von 38% am Unternehmen. Die Vereinbarung umfasst auch das Recht auf den exklusiven Vertrieb der Produkte von Genova.

Um die Entwicklung digitaler Plattformen und Ausrüstungen zu beschleunigen, welche die ästhetische, restaurative und prothetische Zahnmedizin unterstützen und verbinden, stockt die Gruppe ihren 55%-Anteil an Dental Wings Inc. für einen Betrag von rund CAD 50 Mio. auf 100% auf. Diese Transaktion und die Akquisition von ClearCorrect werden voraussichtlich bis Ende Jahr abgeschlossen und mit Barmitteln sowie eigenen Aktien bezahlt.

Neue Organisation soll Wachstumschancen in der digitalen Zahnmedizin und bei Dentalketten nutzen

Um diesen Bereich und die digitalen Aktivitäten der Gruppe enger zusammenzubringen und deren weltweite Expansion voranzutreiben, baut Straumann eine globale Geschäftseinheit «Digital» unter der Führung durch Mike Rynerson auf. Der ehemalige CEO von Dental Wings stösst als Mitglied der Geschäftsleitung wieder zur Straumann Group.

Die Gruppe gab ferner bekannt, zusätzliche Ressourcen für das stark wachsende Segment zahnärztlicher Ketten bereitzustellen. Dentalketten umfassen heute rund 10% des gesamten Zahnimplantatmarkts; dieser Anteil dürfte sich bis 2020 verdoppeln. Die Gruppe ist gut positioniert, um die Führung in diesem Segment zu übernehmen, und baut deshalb eine ausschliesslich auf Dentalketten ausgerichtete Einheit unter der Leitung von Petra Rumpf als Executive Vice President Dental Service Organizations (DSO) auf.

Um Synergien zwischen dem Premium- und dem Nicht-Premium-Geschäft zu nutzen und weitere Wachstumschancen zu schaffen, werden die Marken Straumann und Instradent unter dem Dach der Straumann Group enger zusammengebracht. Damit verbunden werden interne Prozesse und Einheiten gestrafft, wodurch die Premium- und Nicht-Premium-Vertriebsteams eine breitere Palette von Lösungen anbieten können und die Bestellung, Lieferung und Fakturierung effizienter wird. Die Aktivitäten von Instradent werden vermehrt regional als zentral koordiniert.

GESCHÄFTSVERLAUF

Das **Implantatgeschäft** leistete in der ersten Jahreshälfte den grössten Wachstumsbeitrag. Die wichtigsten Wachstumstreiber waren das hochleistungsfähige Implantatmaterial Roxolid® und der anhaltende Erfolg der Straumann Bone Level Tapered Implantate, die über ein Viertel aller von Straumann im ersten Halbjahr 2017 verkauften Premium-Implantate ausmachten. Die Bedeutung der BLT-Implantate wird dadurch unterstrichen, dass rund 70% aller gesetzten Implantate ein konisches Design aufweisen. Besonders erwähnenswert war der Beitrag des innovativen schmalen BLT-Implantats mit einem Durchmesser von nur 2.9 mm, dessen vollständige Markteinführung in Europa und den USA nach der Internationalen Dental-Schau (IDS) im März erfolgte.

Die Anstrengungen der Gruppe, ein Anbieter von Gesamtlösungen zu werden – etwa durch die Bereitstellung von günstigen und vielseitigen Sekundärteil-Lösungen (Variobase, vorgefräste Rohlinge), Prothetik-Elementen für Implantatsysteme von Drittanbietern sowie Fräslösungen für Labore und Zahnarztpraxen –, haben zu einem nachhaltigen zweistelligen Wachstum im **restaurativen Geschäft** geführt.

Nach deren Einführung an der IDS konnte Straumann mit ihren neuen Intraoral-Scannern und Fräslösungen erste Umsätze erzielen. Diese dürften weiter ansteigen, da derzeit weltweit eine dedizierte Support- und Service-Organisation aufgebaut wird.

Biomaterialien waren erneut das am schnellsten wachsende Geschäft. Dieses profitierte von der internationalen Einführung des botiss Portfolios und von Lösungen für die geführte Knochenregeneration mit einlizenzierten Produkten. Die Gruppe gewann weitere Anteile am Knochenaufbau- und Membranmarkt hinzu und ist daran, in Brasilien, China, Japan und den USA ein umfassendes Angebot an Biomaterialien zur Verfügung zu stellen.

ERGEBNISSE NACH REGION

UMSATZ NACH REGION				
(in CHF Millionen)	Q2 2017	Q2 2016	H1 2017	H1 2016
Europa, Naher Osten & Afrika (EMEA)	123.1	108.2	244.3	216.1
<i>Veränderung CHF in %</i>	13.8	14.6	13.0	12.0
<i>Veränderung in LW %</i>	15.0	11.1	15.0	10.2
<i>Veränderung organisch %</i>	9.9	11.1	10.0	10.2
<i>In % des Gruppenumsatzes</i>			45.0	46.9
Nordamerika	75.5	64.5	149.2	126.5
<i>Veränderung CHF in %</i>	16.9	21.0	17.9	18.2
<i>Veränderung organisch %</i>	17.2	16.9	17.2	14.7
<i>In % des Gruppenumsatzes</i>			27.5	27.4
Asien/Pazifik	47.0	39.7	93.0	75.2
<i>Veränderung CHF in %</i>	18.5	26.1	23.7	24.6
<i>Veränderung in LW %</i>	21.5	20.2	25.1	20.6
<i>Veränderung organisch %</i>	19.4	20.2	22.5	20.6
<i>In % des Gruppenumsatzes</i>			17.1	16.3
Lateinamerika	31.6	25.9	57.0	43.4
<i>Veränderung CHF in %</i>	21.9	(0.6)	31.2	14.0
<i>Veränderung in LW %</i>	12.8	17.2	13.9	36.3
<i>Veränderung organisch %</i>	12.8	17.2	13.9	15.6
<i>In % des Gruppenumsatzes</i>			10.5	9.4
GRUPPE	277.1	238.3	543.4	461.2
<i>Veränderung CHF in %</i>	16.3	16.1	17.8	15.7
<i>Veränderung in LW %</i>	16.5	14.7	17.1	15.1
<i>Veränderung organisch %</i>	13.8	14.7	14.3	13.5

EMEA: Wichtigster Wachstumsträger

In einem relativ reifen Markt erzielte EMEA als grösste Region der Gruppe in den ersten sechs Monaten 2017 gute Ergebnisse. Die Gruppe hat Marktanteile hinzugewonnen, indem sie trotz

der hohen Vorjahresbasis ein organisches Wachstum von 10% erzielen konnte. Die Konsolidierung von Medentika trug 5 Prozentpunkte zum regionalen Wachstum bei. Diese Faktoren führten zusammen mit den Auswirkungen des schwächeren Euro zu einem Umsatzanstieg in Schweizer Franken von 13% auf CHF 244 Mio.

Alle Geschäftsbereiche trugen zu diesem positiven Trend bei, allem voran jedoch die Einführung des BLT-Implantats und die zunehmende Beliebtheit von Variobase Sekundärteilen. Auch Biomaterialien leisteten einen Wachstumsbeitrag; sie profitierten vom vom botiss-Vertrieb in Deutschland, den Straumann im dritten Quartal 2016 übernommen hatte. Zudem hat die Gruppe ihr Nicht-Premium-Geschäft geografisch ausgeweitet und damit auch in bestehenden Märkten Neukunden gewonnen.

Die Region konnte ihre Dynamik im zweiten Quartal aufrechterhalten und ein organisches Wachstum von 10% erzielen, obwohl das Berichtsquartal wegen der frühen Osterfeiertage im Vorjahr zwei Verkaufstage weniger aufwies. In Belgien, Grossbritannien und vor allem in Osteuropa verzeichnete die Gruppe die stärksten Zuwächse. Gute Fortschritte wurden auch in den Schwellenmärkten der Region erzielt, und die noch junge Tochtergesellschaft in Russland hat ein dynamisches Wachstum ausgewiesen. Nach der Präsentation neuer digitaler Lösungen an der IDS trugen auch CAD/CAM-Ausrüstungen zum Wachstum bei.

Nordamerika weiterhin auf der Überholspur

Nordamerika verzeichnete im ersten Halbjahr ein starkes organisches Wachstum von 17% und steuerte ein Drittel zum Gesamtwachstum der Gruppe bei. Der Umsatz belief sich auf CHF 149 Mio. bzw. 28% des Gruppenumsatzes.

Die Ergebnisse sind auf eine starke Nachfrage in allen Geschäftsbereichen sowohl im Premium- als auch im Nicht-Premium-Segment zurückzuführen. Viele neue Kunden konnten mit Roxolid, dem neuen Straumann BLT-Implantat mit 2.9 mm Durchmesser, Variobase Sekundärteilen und den konischen Neodent-Implantaten mit hydrophiler Aqua-Oberfläche gewonnen werden.

Die Region behielt ihre Dynamik im zweiten Quartal aufrecht und steigerte den Umsatz auf CHF 76 Mio. Intradent gewann weitere Marktanteile im Value-Segment hinzu und lancierte in den USA das Sortiment an kostengünstigen Prothetiklösungen von Medentika.

Starke Ergebnisse in APAC dank China

Die Region Asien/Pazifik erzielte im ersten Halbjahr erneut eine dynamische Performance mit einem organischen Umsatzwachstum von 23% bzw. 24% in Schweizer Franken auf CHF 93 Mio. (17% des Gruppenumsatzes). Dank der dynamischen Entwicklung des Premium-Markts und der Einführung der Value-Marke Anthogyr leistete China den grössten Wachstumsbeitrag. In Japan konnte Straumann aufgrund der soliden Nachfrage weitere Marktanteile hinzugewinnen.

Das Wachstum schwächte sich vom ersten (26%) zum zweiten Quartal (19%) leicht ab. Dies war auf die sehr starke Vorjahresperiode in Japan mit mehreren Produktlancierungen zurückzuführen. Das neu erworbene Geschäft von Equinox in Indien trug 3 Prozentpunkte zum Wachstum in der Region bei, auch andere Tochtergesellschaften in der Region entwickelten sich gut.

Zweistelliges Wachstum in Lateinamerika

In Lateinamerika resultierte ein organisches Umsatzwachstum von 14%. Angesichts der wirtschaftlichen Situation und der allgemeinen Schwäche in Brasilien – dem grössten Markt der Region – ist dies besonders beeindruckend. Das Wachstum in Schweizer Franken profitierte von der Aufwertung des brasilianischen Real; die Region legte so um 31% auf CHF 57 Mio. (11% der Gruppe) zu. Trotz des schwierigen Wirtschaftsumfelds konnten Straumann und Neodent in Brasilien gute Ergebnisse erzielen und neue Kunden gewinnen. Zusätzlich expandierte die Gruppe in neue Märkte und Segmente.

Im zweiten Quartal lag das organische Wachstum bei 13%, vor allem dank des BLT-Implantats von Straumann und der Aqua-Implantate von Neodent. Besonders gut entwickelte sich die Nachfrage in Mexiko; aber auch Kolumbien, Argentinien und Chile trugen mit ihrem Wachstum dazu bei, die zweistelligen Zuwachsraten der Region aufrechtzuerhalten.

OPERATIVE UND FINANZIELLE SITUATION

Seit der vereinbarten Kontrollübernahme bei Medentika per Anfang Januar 2017 hat Straumann das Unternehmen vollständig in ihrer Konzernrechnung konsolidiert. Der Zusammenschluss der beiden Unternehmen führte zu mehreren Einmaleffekten, darunter eine Neubewertung von Lagerbeständen von CHF 2 Mio. bei den Beschaffungskosten der verkauften Waren (COGS) und ein einmaliger Gewinn von CHF 25 Mio. unterhalb des EBIT (see Erläuterung 4 im Anhang). Diese Effekte gelten als "Sondereffekte". Zur Vereinfachung des Ergebnisvergleichs werden die wichtigsten Finanzkennzahlen sowohl wie "ausgewiesen" als auch "vor Sondereffekten" (d.h. bereinigt) dargestellt.

Zweistelliges Volumenwachstum hebt Bruttogewinn

Das starke Volumenwachstum bei Premium- und Value-Implantatlösungen steigerten den Bruttogewinn im ersten Halbjahr 2017 um 16% auf CHF 418 Mio. Ohne den erwähnten Sondereffekt infolge Neubewertung der Lagerbestände lagen der bereinigte Bruttogewinn bei CHF 420 Mio. und die entsprechende Marge bei 77%. Dies entspricht im Vorjahresvergleich einem Rückgang um 110 Basispunkte und ist auf den aktuell höheren Anteil an Value- und Produkten von Drittanbietern mit entsprechend geringeren Bruttomargen sowie zusätzlich negative Währungseffekte zurückzuführen.

Um dem starken Volumenwachstum Rechnung zu tragen, erhöhte das Unternehmen seine Investitionen in Produktionskapazitäten und stockte seine Produktionsteams in Curitiba (BR), Andover (USA) und Villeret (CH) auf, was zu höheren Produktionskosten führte.

Produktionsausweitung und Investitionen in künftiges Wachstum lassen globale Mitarbeiterzahlen ansteigen

In der ersten Jahreshälfte vergrösserte sich die globale Belegschaft der Gruppe um 430 auf insgesamt 4'227 Mitarbeitende, was die Investitionen in Wachstumsmärkte bzw. -projekte sowie den Ausbau der Produktionskapazitäten widerspiegelt. Mit der Integration von Equinox in Indien und Medentika in Deutschland stiessen 160 Mitarbeitende zur Gruppe. Rund 50 neue Stellen wurden in der Schweiz geschaffen, vor allem in der Produktion sowie in F&E, um die starke Entwicklungspipeline der Gruppe voranzubringen.

EBIT-Marge überschreitet erstmals seit 2010 die 25%-Marke

Mit weiteren Investitionen in wachstumsstarke Märkte und den Aufbau des weltweiten Nicht-Premium-Geschäfts stiegen die Vertriebskosten, welche Gehälter und Kommissionen der Verkaufsteams sowie Logistikkosten beinhalten, um CHF 17 Mio. auf CHF 119 Mio. Darin enthalten ist ein Abschreibungsaufwand von CHF 4 Mio. für kundenbezogene immaterielle Vermögenswerte von kürzlich akquirierten Unternehmen (Neodent, Medentika und Equinox).

Die Verwaltungskosten stiegen in absoluten Zahlen von CHF 146 Mio. im ersten Halbjahr 2016 auf CHF 162 Mio. in der ersten Jahreshälfte 2017. Sie enthalten Gemein- und Marketingkosten für die neu integrierten Geschäfte von Medentika und Equinox. Im Verhältnis zum Umsatz sind die Verwaltungskosten um 170 Basispunkte auf 30% gesunken, was zum Anstieg der Gewinnmarge beitrug.

Der Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA) sowie Sondereffekten stieg um 22% auf CHF 158 Mio., wodurch sich die entsprechende Marge um 100 Basispunkte auf 29% verbesserte.

Nach Abzug von Amortisationen und Abschreibungen in Höhe von CHF 18 Mio. belief sich der Betriebsgewinn auf CHF 138 Mio. (bereinigt CHF 140 Mio.), gegenüber CHF 114 Mio. im Vorjahreszeitraum. Die bereinigte EBIT-Marge überschritt erstmals seit 2010 die 25%-Marke und wuchs auf fast 26%.

Einmaliger Neubewertungsgewinn erhöht Reinerlös

Das Finanzergebnis sank von einem Minus von CHF 1 Mio. im Vorjahreszeitraum auf ein Minus von CHF 2 Mio. im Berichtshalbjahr. Dies ist hauptsächlich auf den geringeren Zinsertrag infolge der Rückzahlung der Wandelanleihe von MegaGen zurückzuführen. Neben Kurssicherungskosten waren für das Finanzergebnis vor allem Zinszahlungen von CHF 2 Mio. im Zusammenhang mit der Unternehmensanleihe über CHF 200 Mio. ausschlaggebend.

Da der Marktwert der Investition in Medentika am 1. Januar 2013 den entsprechenden Buchwert übertraf, verbuchte die Gruppe einen Bewertungsgewinn von CHF 25 Mio. Dieser Sondereffekt ist sowohl liquiditäts- als auch steuerneutral und wird in der Erfolgsrechnung unter "Gewinn aus Konsolidierung Medentika" separat ausgewiesen.

Das anteilige Ergebnis an assoziierten Unternehmen⁵ der Gruppe belief sich auf ein Minus von CHF 3 Mio. gegenüber einem Minus von CHF 1 Mio. im Vergleichszeitraum des Vorjahres. Dieser Rückgang reflektiert den Unternehmenszusammenschluss mit der hoch rentablen Medentika in diesem Jahr, deren Beitrag bis Ende Dezember 2016 als "Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen" ausgewiesen wurde.

Die Ertragssteuern beliefen sich im ersten Halbjahr 2017 auf CHF 17 Mio., nachdem in der ersten Jahreshälfte 2016 ein Ertrag von CHF 22 Mio. infolge eines einmaligen Steuerertrags in Brasilien resultiert hatte. Der bereits erwähnte Neubewertungsgewinn im Zusammenhang mit Medentika verringerte den effektiven Steuersatz auf 11%. Der bereinigte Steuersatz dürfte sich künftig auf rund 15% belaufen.

⁵ Zu den assoziierten Unternehmen zählen im ersten Halbjahr 2017: Dental Wings, maxon dental, Rodo Medical, Createch, Anthogyr, T-Plus, Valoc, V2R, Abutment Direct und Zinedent. Die Beiträge dieser Unternehmen, an denen Straumann eine nicht kontrollierende Beteiligung hält, werden nach der Equity-Methode bilanziert. Das Ergebnis aus assoziierten Unternehmen wird nach Steuern und Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten ausgewiesen.

Unter Berücksichtigung all dieser Faktoren generierte die Gruppe einen Reingewinn von CHF 141 Mio. bzw. von CHF 117 Mio. (Marge: 22%) ohne Sondereffekte. Das bereinigte (unverwässerte) Ergebnis pro Aktie stieg um 26% auf CHF 7.57 (2016: CHF 5.99).

Solider Free Cashflow von CHF 45 Mio.

Dank der erwähnten Rentabilitätsverbesserungen erhöhte sich der Geldfluss aus Betriebstätigkeit um 14% auf CHF 78 Mio. Das Ergebnis wurde durch höhere Lagerbestände beeinträchtigt, hauptsächlich infolge der Eröffnung neuer Tochtergesellschaften und Non-Premium-Organisationen sowie des Ausbaus der Produktpalette der Gruppe (inkl. digitaler Ausrüstungen). Das dynamische Umsatzwachstum in Schwellen- und Distributorenmärkten führte zu einer Zunahme der Forderungen, wobei sich die Aussenstände gegenüber dem Vorjahr um 1 Tag auf 60 Tage verringerten.

Die Gruppe investierte stark in die Expansion von Produktionskapazitäten an verschiedenen Standorten, wodurch der Investitionsaufwand um CHF 19 Mio. auf insgesamt CHF 33 Mio. anstieg. In der Summe führten diese Effekte dazu, dass der Free Cashflow CHF 45 Mio. und die entsprechende Marge 8% erreichte.

Erhöhte Dividende und weitere Investitionen in Technologiepartner

Ein Teil des Free Cashflow wurde verwendet, um einen 49%-Anteil an maxon dental – einem Joint Venture für Keramikimplantate – sowie eine 38%-Beteiligung an dem spanischen Kieferorthopädie-Unternehmen Geniova zu erwerben und die Beteiligung der Gruppe an Rodo Medical auf 30% zu erhöhen. Insgesamt beliefen sich diese Investitionen auf CHF 21 Mio. Ende Februar zahlte MegaGen Implant Co., Ltd. die ausstehende Wandelanleihe im Nominalwert von USD 30 Mio. zurück. Unter Berücksichtigung aller Transaktionen erreichte der Geldfluss aus Investitionstätigkeit in der ersten Jahreshälfte 2017 CHF 36 Mio.

An der diesjährigen Generalversammlung genehmigten die Aktionäre eine Dividendenerhöhung auf CHF 4.25 pro Aktie; der entsprechende Betrag von CHF 65 Mio. wurde im April ausbezahlt. Dies war der im Berichtszeitraum wichtigste Posten der Finanzierungsaktivitäten, die sich auf insgesamt CHF 64 Mio. beliefen.

In der Folge betragen die liquiden Mittel per Ende Juni CHF 140 Mio. und lagen damit CHF 24 Mio. unter dem Wert zum Jahresanfang.

**AUSBLICK 2017 UNVERÄNDERT
(vorbehaltlich unvorhersehbarer Ereignisse)**

Die Gruppe erwartet, dass der globale Dentalimplantatmarkt 2017 rund 3 bis 4% wachsen wird, und ist zuversichtlich, dass sie mit einem organischen Wachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich den Markt weiterhin übertreffen kann. Trotz weiterer Investitionen in strategische Wachstumsinitiativen und unter der Annahme relativ stabiler Wechselkurse dürften das erwartete organische Umsatzwachstum und der "Operating Leverage"-Effekt zu weiteren Verbesserungen der bereinigten⁶ Betriebsmarge führen.

⁶ Ausgenommen Währungs- und Akquisitionseffekte (Equinox, Medentika, ClearChoice und Dental Wings).

Über Straumann

Die Straumann Group (SIX: STMN) ist ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich Zahnersatz und kieferorthopädischer Lösungen, die Lächeln und Vertrauen wiederherstellen. Die Gruppe vereint unter ihrem Dach globale und internationale Marken, die für Exzellenz, Innovation und Qualität bei Zahnersatz sowie korrekativer und digitaler Zahnmedizin stehen, darunter Straumann, Instrandent, Neodent und Medentika, etkon, ClearCorrect, Dental Wings und andere vollständig oder teilweise kontrollierte Gesellschaften und Partner.

Zusammen mit führenden Kliniken, Forschungsinstituten und Hochschulen erforscht, entwickelt, produziert und liefert die Gruppe Dentalimplantate, Instrumente, CAD/CAM-Prothetik, Biomaterialien und digitale Lösungen für Zahnersatz und Restauration und zur Verhinderung von Zahnverlusten.

Die in Basel (Schweiz) ansässige Straumann Group zählt (ohne ClearCorrect und Dental Wings) aktuell 4200 Mitarbeitende weltweit. Ihre Produkte, Lösungen und Dienstleistungen werden in mehr als 100 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

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

Haftungsausschluss

Diese Mitteilung enthält bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen, welche die gegenwärtige Sicht des Managements widerspiegeln. Solche Aussagen 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 Group wesentlich von den in solchen Aussagen enthaltenen oder implizierten Ergebnissen, Leistungen oder Errungenschaften 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 Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen.

Medien- und Analystenkonferenz

Straumann wird das Halbjahresergebnis 2017 heute um 10.30 Uhr (Schweizer Zeit) in Basel präsentieren. Die Veranstaltung wird im Internet als Webcast unter www.straumann.com/webcast live übertragen. Die Aufzeichnung des Audio-Webcasts steht einen Monat lang zur Verfügung.

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

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

Grossbritannien: +44 (0) 203 059 58 62

USA: +1 (1) 631 570 56 13

Präsentationsfolien

Die Präsentationsfolien der Konferenz stehen im Internet unter

<http://www.straumann.com/en/home/investors/financial-reports/conference-presentations>

sowie auf den Webseiten für Medien und Investoren unter www.straumann.com zur Verfügung.

WICHTIGE DATEN

Datum	Anlass	Standort
2017		
21. August	Investoren-Meetings	New York
22. August	Investoren-Meetings	Zürich
22. August	Investoren-Meetings	Boston
23. August	Investoren-Meetings	Frankfurt
23. August	Investoren-Meetings	Toronto
11. September	Investoren-Meetings	Edinburgh
12. September	Investoren-Meetings	London
14. September	UBS Best of Switzerland Conference	Ermatingen (CH)
26. Oktober	Ergebnis 3. Quartal	Webcast

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

Ausgewählte Finanzinformationen zum Halbjahresabschluss

ERGEBNIS DER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

(in Mio. CHF)	H1, 2017	H1, 2016
Umsatz	543.4	461.2
Veränderung in %	17.8	15.7
Bruttogewinn	418.0	361.2
Marge in %	76.9	78.3
Betriebsgewinn vor Abschreibungen und Amortisation (EBITDA)	156.1	129.2
Marge in %	28.7	28.0
Veränderung in %	20.9	31.0
Betriebsgewinn (EBIT)	137.8	114.4
Marge in %	25.4	24.8
Veränderung in %	20.5	38.3
Periodenergebnis	140.8	134.9
Marge in %	25.9	29.3
Veränderung in %	4.4	> 100.0
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (in CHF)	9.11	8.55

FINANZIELLE KENNZAHLEN

(in Mio. CHF)	H1, 2017	H1, 2016
Liquide Mittel	140.0	304.8
Nettoumlaufvermögen (ohne liquide Mittel)	193.1	121.5
Nettoliquidität / (Nettoverschuldung)	(113.0)	101.5
Vorräte	124.7	85.4
Lagerdauer (in Tagen)	180	148
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	186.0	162.6
Forderungsausstand (in Tagen)	60	61
Bilanzsumme	1 185.4	1 186.1
Rendite auf dem eingesetzten Vermögen in % (ROA)	24.8	24.3
Eigenkapital	653.3	723.6
Eigenkapitalquote in %	55.1	61.0
Eigenkapitalrendite in % (ROE)	43.8	41.9
Eingesetztes Kapital	621.2	418.5
Rendite auf dem eingesetzten Kapital in % (ROCE)	50.2	54.8
Geldfluss aus operativer Tätigkeit	77.5	68.2
in % vom Umsatz	14.3	14.8
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	53.4	28.4
in % vom Umsatz	9.8	6.2
davon Investitionen	32.8	13.5
davon aus Kauf assoziierter Unternehmen	20.6	15.0
Free Cashflow	45.2	55.0
in % vom Umsatz	8.3	11.9
Dividende	65.1	63.2

Konsolidierte Bilanz zum Halbjahresabschluss

AKTIVEN

(in CHF 1 000)	30 Jun 2017	31 Dez 2016
Sachanlagen	140 329	119 320
Immaterielle Vermögenswerte	376 927	314 027
Anteile an assoziierten Unternehmen	50 938	61 284
Finanzielle Vermögenswerte	26 036	49 907
Sonstige Forderungen	5 706	4 013
Aktive latente Steuern	83 209	84 119
Total Anlagevermögen	683 145	632 670
Vorräte	124 668	101 957
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	231 088	181 645
Finanzielle Vermögenswerte	471	1 105
Laufende Ertragsteuerguthaben	6 029	8 522
Liquide Mittel	139 970	164 024
Total Umlaufvermögen	502 226	457 253
Total Aktiven	1 185 371	1 089 922

PASSIVEN

(in CHF 1 000)	30 Jun 2017	31 Dez 2016
Aktienkapital	1 588	1 588
Gewinnvortrag und Reserven	651 721	632 093
Den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechenbares Eigenkapital	653 309	633 681
Nicht beherrschende Anteile	(8)	0
Total Eigenkapital	653 302	633 681
Unternehmensanleihe	199 689	199 632
Sonstige Verbindlichkeiten	13 777	13 759
Finanzielle Verbindlichkeiten	52 955	831
Rückstellungen	33 257	28 571
Pensionsverpflichtungen	47 767	46 763
Passive latente Steuern	15 635	2 078
Total langfristiges Fremdkapital	363 080	291 634
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten	147 013	138 702
Finanzielle Verbindlichkeiten	278	440
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	18 779	12 739
Rückstellungen	2 919	12 726
Total kurzfristiges Fremdkapital	168 989	164 608
Total Fremdkapital	532 070	456 241
Total Passiven	1 185 371	1 089 922

Konsolidierte Erfolgsrechnung zum Halbjahresabschluss

(in CHF 1 000)	H1, 2017	H1, 2016
Umsatz	543 421	461 242
Herstellungskosten der verkauften Produkte	(125 388)	(100 057)
Bruttogewinn	418 033	361 185
Sonstiger Ertrag	1 427	1 143
Vertriebskosten	(119 173)	(102 353)
Verwaltungskosten	(162 462)	(145 599)
Betriebsgewinn	137 825	114 376
Finanzertrag	17 377	22 922
Finanzaufwand	(19 713)	(23 816)
Gewinn aus Konsolidierung Medentika	24 989	0
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen	(2 567)	(594)
Gewinn vor Steuern	157 911	112 888
Ertragsteuern	(17 066)	22 030
PERIODENERGEBNIS	140 845	134 919
Zurechenbar den:		
Aktionären der Muttergesellschaft	140 016	134 919
Nicht beherrschenden Anteilen	829	0
Gewinn pro Aktie:		
unverwässert, den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnen (in CHF)	9.11	8.55
verwässert, den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnen (in CHF)	9.08	8.52

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung zum Halbjahresabschluss

(in CHF 1 000)	H1, 2017	H1, 2016
Periodenergebnis	140 845	134 919
Sonstiges Ergebnis, welches in Folgeperioden in die Erfolgsrechnung umklassifiziert wird:		
Netto-Fremdwährungsergebnis auf eigenkapitalähnlichen Konzerndarlehen	4 465	1 989
Anteil am sonstigen Ergebnis von assoziierten Unternehmen, welche nach der "Equity Accounting Methode" bilanziert werden	48	0
Währungsumrechnungsdifferenzen	(26 515)	43 580
Ertragsteuereffekt	(361)	(140)
Sonstiges Ergebnis, welches in Folgeperioden in die Erfolgsrechnung umklassifiziert wird	(22 363)	45 429
Positionen, welche in Folgeperioden nicht in die Erfolgsrechnung umklassifiziert werden:		
Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von Finanzinstrumenten mit Erfassung im sonstigen Ergebnis	(1 214)	(585)
Neubewertungsreserven der Pensionsverpflichtungen	(177)	(7 429)
Ertragsteuereffekt	118	1 012
Positionen, welche in Folgeperioden nicht in die Erfolgsrechnung umklassifiziert werden	(1 273)	(7 002)
Sonstiges Ergebnis nach Ertragsteuern	(23 636)	38 427
Gesamtergebnis der Periode nach Ertragsteuern	117 209	173 346
Gesamtergebnis der Periode zuzurechnen den:		
Aktionären der Muttergesellschaft	116 127	173 346
Nicht beherrschenden Anteilen	1 082	0

Konsolidierte Geldflussrechnung zum Halbjahresabschluss

(in CHF 1 000)	H1, 2017	H1, 2016
Periodenergebnis	140 845	134 919
Anpassungen für:		
Ertragsteuern	17 066	(22 031)
Zins- und sonstiges Finanzergebnis	2 332	894
Gewinn aus Konsolidierung Medentika	(24 989)	0
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen	2 567	594
Abschreibungen und Amortisation	18 256	15 225
Veränderung der Rückstellungen, Pensionsverpflichtungen und sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten	(3 073)	6 927
Veränderung von langfristigen Forderungen	(1 738)	(248)
Aktienbasierte Vergütungen	1 995	2 048
Ergebnis aus der Veräusserung von Sachanlagen	0	101
Veränderungen des Nettoumlaufvermögens:		
Veränderung der Vorräte	(14 156)	(6 937)
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Forderungen	(47 977)	(42 405)
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Verbindlichkeiten	6 480	(675)
Bezahlte Zinsen	(4 224)	(3 990)
Erhaltene Zinsen	530	1 369
Bezahlte Ertragsteuern	(16 397)	(17 630)
Geldfluss aus operativer Tätigkeit	77 517	68 161
Erlöse aus der Veräusserung von Finanzanlagen	30 130	0
Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	(32 815)	(13 456)
Erwerb von Anteilen an assoziierten Unternehmen	(20 550)	(14 986)
Unternehmenszusammenschluss	(42)	0
Rückzahlung von Darlehen	32	2 975
Ausgabe von Darlehen	(12 772)	(391)
Erlöse aus der Veräusserung von Anlagevermögen	496	274
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	(35 521)	(25 584)
Zunahme der langfristigen Finanzverbindlichkeiten	1 489	0
Dividenden an Aktionäre der Muttergesellschaft	(65 139)	(63 152)
Rückzahlung von Finanzierungsleasing	(12)	0
Erlöse aus Ausübung von Optionen	0	13 926
Erwerb eigener Aktien	(5 377)	(9 763)
Veräusserung eigener Aktien	4 561	2 228
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	(64 477)	(56 761)
Fremdwährungseffekt auf liquide Mittel	(1 573)	685
Nettoveränderung der liquiden Mittel	(24 054)	(13 499)
Liquide Mittel am 1. Januar	164 024	318 297
Liquide Mittel am 30. Juni	139 970	304 798

Aufstellung über die Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals zum Halbjahresabschluss

H1, 2017
(in CHF 1 000)

	Zuzurechnen den Aktionären der Muttergesellschaft						Nicht beherrschende Anteile	Gesamt Eigenkapital
	Aktienkapital	Kapital- und Agioreserven	Eigene Aktien	Kumulierte Währungs-differenzen	Gewinnreserven	Gesamt		
Stand 1. Januar 2017	1 588	31 412	(206 550)	(89 810)	897 041	633 681	0	633 681
Periodenergebnis					140 016	140 016	829	140 845
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen				(22 303)	(1 586)	(23 889)	253	(23 636)
Gesamtergebnis der Periode	0	0	0	(22 303)	138 430	116 127	1 082	117 209
Dividenden an Aktionäre der Muttergesellschaft					(65 139)	(65 139)		(65 139)
Aktienbasierte Vergütungen					1 995	1 995		1 995
Erwerb eigener Aktien					(5 377)	(5 377)		(5 377)
Veräusserung eigener Aktien			18 178		(18 178)	0		0
Veränderungen Konsolidierungskreis						0	21 867	21 867
Von nicht beherrschenden Anteilen gehaltene Put-Optionen					(27 978)	(27 978)	(22 957)	(50 934)
Stand 30. Juni 2017	1 588	31 412	(188 372)	(112 113)	920 795	653 309	(8)	653 302

H1, 2016
(in CHF 1 000)

	Zuzurechnen den Aktionären der Muttergesellschaft						Nicht beherrschende Anteile	Gesamt Eigenkapital
	Aktienkapital	Kapital- und Agioreserven	Eigene Aktien	Kumulierte Währungs-differenzen	Gewinnreserven	Gesamt		
Stand 1. Januar 2016	1 572	18 280	(923)	(145 839)	731 880	604 970	0	604 970
Periodenergebnis					134 919	134 919		134 919
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen				45 429	(7 002)	38 427		38 427
Gesamtergebnis der Periode	0	0	0	45 429	127 917	173 346	0	173 346
Ausgabe von Aktienkapital	16					16		16
Dividenden an Aktionäre der Muttergesellschaft					(63 152)	(63 152)		(63 152)
Aktienbasierte Vergütungen					2 048	2 048		2 048
Kauf eigener Aktien			(9 745)			(9 745)		(9 745)
Veräusserung eigener Aktien			3 911		12 234	16 145		16 145
Stand 30. Juni 2016	1 588	18 280	(6 757)	(100 410)	810 927	723 628	0	723 628

Anhang: Erläuterungen zum Halbjahresabschluss

1 ALLGEMEINE INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die Straumann Holding AG ist eine in der Schweiz registrierte und domizilierte Publikumsgesellschaft, deren Aktien an der Schweizer Börse SIX gehandelt werden. Der ungeprüfte, verkürzte Zwischenabschluss der Straumann-Gruppe für das am 30. Juni 2017 endende erste Geschäfts-Halbjahr wurde vom Verwaltungsrat am 7. August 2017 zur Veröffentlichung genehmigt.

2 GRUNDLAGE FÜR DIE ERSTELLUNG UND RECHNUNGSLEGUNGSGRUNDSÄTZE

Der verkürzte Zwischenabschluss für das am 30. Juni 2017 endende erste Geschäfts-Halbjahr wurde auf der Basis von IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ erstellt. Der verkürzte Zwischenabschluss sollte zusammen mit der für den 31. Dezember 2016 erstellten Jahresrechnung gelesen werden, da er eine Aktualisierung des letzten Abschlusses darstellt. Die angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze stimmen mit denjenigen des Jahresabschlusses vom 31. Dezember 2016 überein; mit Ausnahme von Änderungen neuer Standards und Interpretationen:

Die Straumann-Gruppe hat folgende Änderungen für die Rechnungsperiode ab dem 1. Januar 2017 angewendet:

- IAS 12 (Änderung) Ertragsteuern – Ansatz von latenten Steueransprüchen für nicht realisierte Verluste (anzuwenden ab 1. Januar 2017)
- IAS 7 (Änderung) Angabeninitiative ("Disclosure Initiative") (anzuwenden ab 1. Januar 2017)

Beide Änderungen haben keinen Einfluss auf die Darstellung des Zwischenabschlusses.

Die folgenden Standards wurden veröffentlicht, sind aber noch nicht in Kraft getreten, und die Straumann-Gruppe hat sie nicht frühzeitig angewendet.

- IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden (Zeitpunkts des Inkrafttretens 1. Januar 2018)
- IFRS 16 Leasingverhältnisse (Zeitpunkts des Inkrafttretens 1. Januar 2019)

Die Straumann-Gruppe evaluiert aktuell den Einfluss, welche diese Standards auf die Konzernrechnung haben könnten. Die in der Konzernrechnung vom 31. Dezember 2016 veröffentlichte Einschätzung ist unverändert.

Bei der Erstellung des verkürzten Zwischenabschlusses nach IFRS sind vom Management Annahmen und Schätzungen erforderlich, die Auswirkungen auf die ausgewiesenen Beträge und deren Darstellung haben. Aufgrund der inhärenten Ungewissheiten können die tatsächlichen Ergebnisse von den Schätzungen und Annahmen des Managements abweichen.

3 SAISONALE UND ZYKLISCHE SCHWANKUNGEN

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

4 UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLUSS

MEDENTIKA

Die Gruppe hat mit den Gründungsaktionären der Medentika GmbH eine neue Gesellschaftervereinbarung unterzeichnet, mit welcher die Gruppe per 1. Januar 2017 die Kontrolle über Medentika GmbH erlangt. Medentika GmbH mit Sitz in Deutschland ist eine Anbieterin von Prothetik für die meisten führenden Implantat- und CAD/CAM-Systeme. Angeboten wird auch eine Reihe von Titanimplantaten und Instrumenten. Mit der Vertragsunterzeichnung erlangte die Gruppe, mit gleichbleibender Beteiligung von 51%, das Recht, die relevanten Aktivitäten der Medentika GmbH zu bestimmen.

Basierend auf dem im 2015 aufgesetzten Spaltungsvertrag transferierte die Medentika GmbH das deutsche Distributionsgeschäft in die Intradent Deutschland GmbH, an welcher die Gruppe eine nicht kontrollierende 51%-Beteiligung hielt. Gleichzeitig mit der Kontrollübernahme von Medentika GmbH übernahm die Gruppe auch die restliche 49%-Beteiligung an der Intradent Deutschland GmbH. Der Kaufpreis für diese Transaktion lag bei CHF 1.8 Mio.

Um die ökonomische und kommerzielle Situation korrekt widerzuspiegeln, betrachtet die Gruppe die gleichzeitig ausgeführten Transaktionen als einen einzigen Unternehmenszusammenschluss (fortfolgend im Text "Medentika" genannt). Durch die Kontrollübernahme hat die Gruppe Medentika, basierend auf den jeweilig gehaltenen Anteilen an den Gesellschaften, im Halbjahresabschluss des Berichtsjahres konsolidiert.

Aus der Ausbuchung der vor dem Unternehmenszusammenschluss gehaltenen 51%-Beteiligung an Medentika resultierte ein Gewinn von CHF 25.0 Mio. Per 1. Januar 2017 belief sich der beizulegende Zeitwert der 51%-Beteiligung an Medentika auf CHF 63.5 Mio., wohingegen der Buchwert der assoziierten Unternehmen

CHF 33.7 Mio. betrug. Der Bewertungsgewinn – resultierend aus der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert der 51%-Beteiligung vor Kontrollerlangung – belief sich auf CHF 29.8 Mio. Der damit verbundene Währungsumrechnungsverlust über CHF 4.8 Mio. wurde von der Gesamtergebnisrechnung in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht. Beide Effekte werden in der Erfolgsrechnung in einer separaten Zeile als "Gewinn aus Konsolidierung Medentika" ausgewiesen.

Der beizulegende Zeitwert der erworbenen, identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden per 1. Januar 2017 waren:

(in CHF 1 000)	Beizulegender Zeitwert
Sachanlagen	5 432
Immaterielle Vermögenswerte:	
Marken	18 947
Kundenbeziehungen	16 242
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	634
Anteile an assoziierten Unternehmen	4 673
Finanzielle Vermögenswerte	33
Vorräte	12 798
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	2 380
Finanzielle Vermögenswerte	94
Laufende Ertragsteuerguthaben	1 952
Liquide Mittel	1 722
Total Aktiven	64 906
Finanzielle Verbindlichkeiten	3 419
Passive latente Steuern	12 247
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten	2 006
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2 042
Total Fremdkapital	19 713
Identifizierbares Nettovermögen zum beizulegenden Zeitwert	45 193
Beizulegender Zeitwert des 51%-Anteils nach Neubewertung	63 450
Kaufpreis Intradent Deutschland GmbH	1 763
Nicht-beherrschende Anteile	21 867
Total Eigenkapital	87 080
GOODWILL	41 887
Geldfluss	
Liquide Mittel Medentika	1 722
Mittelabfluss	(1 764)
NETTO GELDMITTELABFLUSS	(42)

Der nicht-beherrschende Anteil in Höhe von CHF 21.9 Mio. wurde proportional zum beizulegenden Zeitwert des identifizierbaren Nettovermögens ermittelt.

Zum Zeitpunkt des Unternehmenszusammenschlusses betrug der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen CHF 2.0 Mio. Der Bruttobetrag der Forderungen lag bei CHF 2.3 Mio., wovon CHF 0.3 Mio. als uneinbringlich galten.

Im Zusammenhang mit der Anpassung der Gesellschaftervereinbarung gewährt die Gruppe den übrigen Medentika-Aktionären das Recht, die verbleibenden 49% nicht-beherrschende Anteile an die Gruppe zu verkaufen. Diese Put-Optionen sind entweder als Ganzes oder in Teilen im Zeitraum zwischen 2020 und 2022 ausübbar. Für die Ersterfassung dieser langfristigen finanziellen Verbindlichkeit setzte die Gruppe CHF 49.8 Mio. an. Diese repräsentieren den Barwert des erwarteten Tilgungsbetrags unter Berücksichtigung einer vollständigen Ausübung der Put-Optionen. Infolge der Ersterfassung der Finanzverbindlichkeit reduzierten sich die nicht-beherrschenden Anteile im Eigenkapital um CHF 21.3 Mio. und das den Aktionären der Muttergesellschaft zurechenbare Eigenkapital um CHF 28.5 Mio.

Die Put-Optionen werden in regelmässigen Abständen folgebewertet und die daraus resultierende Bewertungsdifferenz im Eigenkapital, ohne Effekt auf die Erfolgsrechnung, eingebucht. Am 30. Juni 2017 betrugen die Finanzverbindlichkeiten CHF 50.9 Mio.

5 ANTEILE AN ASSOZIIERTEN UNTERNEHMEN

MAXON DENTAL GMBH

Am 3. Januar 2017 erwarb die Gruppe 40.6% nicht beherrschende Anteile an maxon dental GmbH in Deutschland. Der Kaufpreis belief sich auf CHF 5.4 Mio. maxon dental GmbH entwickelt und produziert vollkeramische Dentalimplantate mittels Spritzgussverfahren. Anlässlich einer Kapitalerhöhung erwarb die Gruppe am 12. Januar 2017 für CHF 2.9 Mio. weitere 8.4% Anteile an der Gesellschaft und erhöhte ihren Anteil auf 49.0%.

GENIOVA TECHNOLOGIES S.L.

Am 21. Februar 2017 erwarb die Gruppe mittels einer Kapitalerhöhung von CHF 3.2 Mio. einen nicht-beherrschenden Anteil von 38.02% an Genova Technologies S.L. in Spanien. Genova ist ein (spanisches) Unternehmen im Bereich der Kieferorthopädie, das eine innovative Behandlungsmethode ("the fast aligner") für Zahnfehlstellungen entwickelt hat.

RODO MEDICAL INC.

Am 13. April 2017 erhöhte die Straumann-Gruppe ihren 12%-Anteil auf 30% am Aktienkapital von RODO Medical Inc. Das 2009 gegründete, US-amerikanische Unternehmen ist in Privatbesitz und entwickelt bzw. produziert innovative Retentionssysteme für Implantatbehandlungen. Der Kaufpreis belief sich auf CHF 9.0 Mio.

6 DIVIDENDENZAHLUNG

Am 13. April 2017 hat die Straumann Holding AG ihren Aktionären eine Dividende in Höhe von CHF 4.25 (2016: CHF 4.00) pro Aktie ausbezahlt. Der Gesamtbetrag der ausgeschütteten Dividende betrug (brutto) CHF 65.1 Mio. (2016: CHF 63.2 Mio.).

7 FINANZINSTRUMENTE

Beizulegender Zeitwert

Der Buchwert von liquiden Mitteln, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit unter 12 Monaten sowie von sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten entspricht aufgrund der kurzfristigen Fälligkeit dieser Instrumente ihrem beizulegenden Zeitwert.

Der beizulegende Zeitwert von Eigenkapitalinstrumenten, die an einem aktiven Markt gehandelt werden, basiert auf den Kursnotierungen zum Bilanzstichtag. Die CHF 200-Millionen Anleihe ist an der SIX Swiss Exchange kotiert, und der beizulegende Zeitwert wird aus dem Börsenkurs abgeleitet.

Der beizulegende Zeitwert der Put-Optionen gegenüber nicht beherrschenden Anteilen betrifft den Unternehmenszusammenschluss mit Medentika, siehe Anhang 4.

Der beizulegende Zeitwert von derivativen Finanzinstrumenten wird anhand von direkt oder indirekt am Markt beobachtbaren Eingangsparametern ermittelt. Der beizulegende Zeitwert von Devisentermingeschäften und nicht lieferbaren Terminkontrakten basiert auf Devisenterminkursen. Devisenoptionen werden anhand von Optionspreismodellen, die beobachtbare Eingabeparameter verwenden, bewertet.

Die nicht kotierten Eigenkapitalinstrumente, die der Hierarchiestufe 3 zugeordnet werden, betreffen einen Fonds, der ausschliesslich in den Dentalsektor in China investiert. Da für diese Art von Finanzanlagen gar kein oder kein aktiver Markt besteht, werden die beizulegenden Zeitwerte mittels anderer Bewertungstechniken abgeleitet. Für die Bewertung des Fonds erhält die Gruppe jedes Quartal Finanzdaten, die den Nettovermögenswert ausweisen, der basierend auf Bewertungstechniken des Fonds berechnet wurde.

Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten, welche der Hierarchiestufe 3 zugeordnet sind, umfassen im Wesentlichen eine bedingte Kaufpreisverbindlichkeit im Zusammenhang mit der Übernahme von Equinox in Indien. Der beizulegende Zeitwert dieser bedingten Kaufpreisverbindlichkeit basiert auf einer Wachstums- und einer Profitabilitätskomponente, definiert als Nettoumsatz abzüglich Betriebskosten.

Die beizulegenden Zeitwerte der Finanzinstrumente der Hierarchiestufe 3 werden regelmässig auf eine mögliche Wertminderung überprüft.

Bemessungshierarchie

Die Straumann-Gruppe definiert bei den Bewertungstechniken die folgende Bemessungshierarchie:

- Stufe 1: Kотиerte, unveränderte Preise für identische Aktiven und Passiven in aktiven Märkten;
- Stufe 2: Bewertungsmethoden, bei denen alle Eingangsparameter, die einen signifikanten Einfluss auf den beizulegenden Zeitwert haben, auf direkt oder indirekt beobachtbaren Marktdaten basieren;
- Stufe 3: Bewertungsmethoden für die Eingangsparameter, die einen massgebenden Einfluss auf den beizulegenden Zeitwert haben und nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.

Am 30. Juni 2017 und am 31. Dezember 2016 wurden von der Gruppe die folgenden Finanzinstrumente gehalten:

(in CHF 1 000)

	30. Jun 2017				Beizulegender Zeitwert
	Buchwert (nach Bemessungsgrundlage)				
	fortgeführte Anschaffungs- kosten	Hierarchie- stufe 1	Hierarchie- stufe 2	Hierarchie- stufe 3	
Finanzielle Vermögenswerte					
Derivative Finanzanlagen			471		471
Eigenkapitalinstrumente		6 200		4 100	10 300
Wandelanleihen				351	351
Darlehen und sonstige Finanzanlagen	15 385				15 385
Sonstige finanzielle Forderungen	2 328				2 328
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	185 984				185 984
Liquide Mittel	139 970				139 970
Finanzielle Verbindlichkeiten					
Unternehmensanleihe	(199 689)				(199 689)
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten			(257)		(257)
Put-Optionen gegenüber nicht beherrschenden Anteilen				(50 934)	(50 934)
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(1 544)			(6 566)	(8 110)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(33 359)				(33 359)
Sonstige Verbindlichkeiten	(2 792)				(2 792)

(in CHF 1 000)

	31. Dez 2016				Beizulegender Zeitwert
	Buchwert (nach Bemessungsgrundlage)				
	fortgeführte Anschaffungs- kosten	Hierarchie- stufe 1	Hierarchie- stufe 2	Hierarchie- stufe 3	
Finanzielle Vermögenswerte					
Derivative Finanzanlagen			1 105		1 105
Eigenkapitalinstrumente		7 172		5 610	12 782
Wandelanleihen				31 166	31 166
Darlehen und sonstige Finanzanlagen	5 975				5 975
Sonstige finanzielle Forderungen	1 738				1 738
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	148 909				148 909
Liquide Mittel	164 024				164 024
Finanzielle Verbindlichkeiten					
Unternehmensanleihe	(199 632)				(199 632)
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten			(440)		(440)
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(156)			(6 803)	(6 959)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(30 307)				(30 307)
Sonstige Verbindlichkeiten	(4 465)				(4 465)

Die Veränderungen der Buchwerte der Finanzinstrumente der Hierarchiestufe 3 sind im Folgenden dargestellt:

(in CHF 1 000)	Finanzielle Vermögenswerte	Finanzielle Verbindlichkeiten
<u>Stand 1. Januar 2017</u>	36 776	(6 803)
Zugänge	0	(49 816)
Neubewertungen, die im Eigenkapital im sonstigen Ergebnis erfasst sind	(242)	61
Neubewertungen, die in der Erfolgsrechnung erfasst sind	(337)	7
Neubewertungen, die im Eigenkapital erfasst sind	0	(1 118)
Abgänge	(30 130)	169
Umgliederungen	(1 616)	0
<u>Stand 30. Juni 2017</u>	4 451	(57 500)

Der Zugang bei den finanziellen Verbindlichkeiten der Hierarchiestufe 3 im 2017 betrifft die Put-Optionen gegenüber nicht beherrschenden Anteilen im Zusammenhang mit der Kontrollübernahme von Medentika. Die Neubewertung zum Bilanzstichtag erfolgte über das Eigenkapital.

Der Abgang bei den finanziellen Vermögenswerten der Hierarchiestufe 3 im 2017 betrifft die Rückzahlung der Wandelanleihe von MegaGen Implant Co. Ltd.

Die Gruppe erlangte im 2017 massgeblichen Einfluss über Rodo Medical Inc. Aufgrund dessen wurde das Finanzinstrument der Hierarchiestufe 3 in die "Anteile an assoziierten Unternehmungen" umgegliedert.

In den 6 Monaten bis zum 30. Juni 2017 gab es keine Umklassifizierungen zwischen Hierarchiestufe 1 und Hierarchiestufe 2 und keine Umklassifizierungen in oder aus Hierarchiestufe 3.

Es ist zu erwarten, dass der beizulegende Zeitwert der bedingten Kaufpreisverbindlichkeit im Zusammenhang mit der Übernahme von Equinox in Indien in einer Bandbreite von null bis CHF 6.1 Millionen liegt, abhängig von der Entwicklung der nicht beobachtbaren Inputfaktoren wie die Wachstums- und die Profitabilitätskomponente.

Der beizulegende Zeitwert der Put-Optionen gegenüber nicht beherrschenden Anteilen (Medentika) basiert auf einem EBITDA-Multiplikator (nicht beobachtbarer Inputfaktor) mit einer Bewertungsspanne von CHF 32.1 Millionen bis CHF 53.0 Millionen.

Zum Bilanzstichtag erwartet die Gruppe, dass die für beide Firmen gesetzten Ziele erreicht werden. Entsprechend werden beide Finanzverbindlichkeiten am oberen Ende der Bewertungsspanne angesetzt.

8 AKTIVE LATENTE STEUERN

Im Vorjahresvergleich wurde im Januar 2016 die Straumann Brasil Ltda mit der JJGC Industria e Comercio de Materiais Dentarios SA (Neodent) fusioniert. Die aus dieser Verschmelzung resultierenden zukünftigen Steuerersparnisse wurden als aktive latente Steuer kapitalisiert. Die Aktivierung führt im ersten Halbjahr 2016 zu einem einmaligen, positiven Ergebniseffekt von CHF 40.5 Mio.

9 GESCHÄFTSBEREICHSINFORMATIONEN

Berichtspflichtige operative Segmente werden nach dem Managementansatz bestimmt. Demzufolge widerspiegelt die externe Geschäftsberichterstattung die internen Organisations- und Managementstrukturen und das interne finanzielle Reporting an die Entscheidungsträger, welche bei Straumann die Geschäftsleitung ist. Die Geschäftsleitung ist verantwortlich für das operative Management der Gruppe in Abstimmung mit den Vorgaben des Verwaltungsrats. Darüber hinaus ist die Geschäftsleitung verantwortlich für die weltweite Strategie und das Stakeholder Management.

Die Geschäftsbereiche werden entsprechend der internen Berichterstattung an die Entscheidungsträger dargestellt. Die zentralen Unterstützungsfunktionen des Headquartiers (bspw. Finanzen, Interne Revision, IT, Personal) sowie die Funktionen „Customer Solutions & Education“ und „Forschung & Entwicklung“ sind keine operativen Segmente da diese keine Umsätze generieren. Diese Funktionen sind unter „Nicht zugeordnet“ zusammengefasst.

Um die Region EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika) und den Markt mit Vertriebspartnern zu stärken, wurde der Vertrieb des Premium- und Intradent-Geschäfts sowie das Geschäft mit externen Distributoren in dieser Region im neuen Segment „Sales Distributor & Emerging Markets EMEA“ zusammengefasst.

Die Vergleichsinformationen wurden an die zum Bilanzstichtag des Zwischenabschlusses vorliegenden Struktur angepasst.

Die offengelegten operativen Segmente werden wie folgt definiert:

Sales Europe

„Sales Europe“ beinhaltet den Vertrieb des Premium- und Intradent-Geschäfts mit Vertriebspartnern in Europa. Das Segment agiert darüber hinaus als Prinzipal (ausgenommen die Vertriebstätigkeiten des Premium-Geschäfts von „Operations“) für alle Intradent-Geschäfte der Gruppe. Weiter beinhaltet es auch den Vertrieb des Medentika-Geschäfts sowie die Produktionsstätte in Deutschland (produziert Implantate und Prothetik-Teile). Das Segment enthält ausserdem segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

Sales D+EM EMEA

"Distributor & Emerging Markets EMEA" beinhaltet den Vertrieb des Premium- und Intradent-Geschäfts mit Vertriebspartnern vorwiegend in Russland sowie das Premium-Geschäft mit externen Distributoren aus der Region EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika). Das Segment enthält ausserdem segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

Sales NAM

„Sales NAM“ beinhaltet den Vertrieb des Premium-Geschäfts in den USA und in Kanada. Das Segment beinhaltet ausserdem segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

Sales APAC

„Sales APAC“ beinhaltet den Vertrieb des Premium-Geschäfts in der Region Asien/Pazifik und das Geschäft mit asiatischen Vertriebspartnern. Es enthält das Value-Geschäft von Anthogyr Implantaten und Prothetikteilen in China sowie von Equinox Implantaten in Indien. Weiter ist die Produktionsstätte von Equinox in Indien (produziert Implantate und Prothetik-Teile) enthalten. Das Segment beinhaltet ausserdem segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

Sales LATAM

„Sales LATAM“ beinhaltet den Vertrieb des Premium- und Intradent-Geschäfts in Mittel- und Süd-Amerika sowie das Geschäft mit lateinamerikanischen Vertriebspartnern. Darüber hinaus beinhaltet es das Vertriebsgeschäft von Neodent in Brasilien sowie das Vertriebsgeschäft von Neodent mit lateinamerikanischen Vertriebspartnern. Es beinhaltet auch die Produktionsstätte von Neodent in Brasilien (welche Implantate, regenerative und CAD/CAM-Produkte herstellt). Das Segment beinhaltet ausserdem segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

Operations

„Operations“ agiert als Handelsprinzipal gegenüber den Premium-Vertriebsgeschäften der Gruppe. Davon ausgenommen sind die Vertriebsaktivitäten von vollständig kontrollierten Gruppengesellschaften mit Intradent-Produkten. Es enthält ferner das globale Produktionsnetzwerk (d. h. die Produktionswerke), das die Herstellung von Implantaten, regenerativen und CAD/CAM-Produkten beinhaltet sowie die zentralen Logistikfunktionen. Das Produktionswerk von Neodent in Brasilien, das Produktionswerk von Equinox in Indien und das Produktionswerk von Medentika in Deutschland sind nicht enthalten.

INFORMATIONEN ÜBER DAS PERIODENERGEBNIS UND ÜBER DIE VERMÖGENSWERTE

Die folgende Aufstellung enthält Umsätze und Ergebnisse für die operativen Segmente jeweils für die ersten sechs Monate der Jahre 2017 und 2016.

H1, 2017 (in CHF 1 000)	Sales Europe	Sales D+EM EMEA	Sales NAM	Sales APAC	Sales LATAM	Operations	Nicht zugeordnet	Eliminationen	Gruppe
Umsatz									
Umsatz Dritte	221 589	22 688	149 211	92 984	56 950	(0)	0	0	543 421
Umsatz mit anderen Segmenten	11 869	0	0	0	6 059	259 026	0	(276 954)	0
Total Umsatz	233 475	22 688	149 211	92 984	63 008	259 010	0	(276 954)	543 421
Betriebsgewinn	9 692	3 249	4 382	8 180	5 825	181 746	(68 970)	(6 278)	137 825
Finanzergebnis									22 653
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen									(2 567)
Ertragssteuern									(17 066)
Periodenergebnis									140 845

H1, 2016 (in CHF 1 000)	Sales Europe	Sales D+EM EMEA	Sales NAM	Sales APAC	Sales LATAM	Operations	Nicht zugeordnet	Eliminationen	Gruppe
Umsatz									
Umsatz Dritte	194 131	22 010	126 520	75 167	43 414	(0)	0	0	461 242
Umsatz mit anderen Segmenten	4 566	0	0	0	3 773	231 433	0	(239 772)	0
Total Umsatz	198 697	22 010	126 520	75 167	47 188	231 433	0	(239 772)	461 242
Betriebsgewinn	793	8 138	(3 830)	6 223	2 264	165 217	(70 421)	5 992	114 376
Finanzergebnis									(894)
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen									(594)
Ertragssteuern									22 030
Periodenergebnis									134 919

Der Betriebsgewinn in der Spalte „Eliminationen“ (H1, 2017 und H1, 2016) resultiert aus der Nettoveränderung der Zwischengewinneliminierung auf Warenbewegungen innerhalb der Gruppe.

Die folgende Aufstellung zeigt die Vermögenswerte für die operativen Segmente der Gruppe jeweils zum 30. Juni 2017 und zum 31. Dezember 2016.

30. Jun 17 (in CHF 1 000)	Sales Europe	Sales D+EM EMEA	Sales NAM	Sales APAC	Sales LATAM	Operations	Nicht zugeordnet	Eliminationen	Gruppe
Segmentaktiven	251 744	9 722	65 802	73 909	317 400	303 923	24 740	(162 493)	884 747
Nicht allozierte Aktiven									300 624
Gruppe									1185 371

31. Dez 16 (in CHF 1 000)	Sales Europe	Sales D+EM EMEA	Sales NAM	Sales APAC	Sales LATAM	Operations	Nicht zugeordnet	Eliminationen	Gruppe
Segmentaktiven	118 613	16 381	71 195	63 598	326 430	260 512	17 142	(144 387)	729 484
Nicht allozierte Aktiven									360 439
Gruppe									1089 922

10 EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE

Die Gruppe hat eine Vereinbarung unterzeichnet, um eine Minderheitsbeteiligung von 35% an Rapid Shape zu erwerben. Rapid Shape, mit Hauptsitz in Deutschland, ist auf die Entwicklung und Herstellung von High-End 3D-Druck-Systemen für additive Druckverfahren spezialisiert. Eine bereits im März dieses Jahres unterzeichnete nicht-exklusive Vertriebsvereinbarung, ermöglicht der Gruppe den weltweiten Vertrieb von Rapid Shape 3D-Druckern. Die Transaktion wird voraussichtlich im August abgeschlossen.

###