

Bericht für das erste Quartal 2017 – Medienmitteilung

Straumann: erneut starkes Ergebnis mit 15% organischem Wachstum im ersten Quartal

- Gruppe steigert Umsatz in Schweizer Franken um 20% auf CHF 266 Mio.
- Zweistelliges organisches¹ Wachstum in allen Regionen und Geschäftsbereichen
- Äusserst erfolgreiche Präsenz an Dentalkongressen – grosse Anzahl neuer Produkte und Lösungen präsentiert
- Weitere Expansion in neue Märkte und Segmente
- Investitionen in innovative Technologien – Anteil an RODO Medical auf 30% erhöht
- Geschäftsleitung und Verwaltungsrat verstärkt
- Jahresprognose für organisches Umsatzwachstum auf unteren zweistelligen Bereich erhöht

UMSATZ NACH REGION

(in CHF Millionen)	Q1 2017	Q1 2016
Europa, Naher Osten & Afrika (EMEA)	121.1	108.0
Veränderung CHF in %	12.3	9.5
Veränderung organisch %	10.1	9.4
In % des Gruppenumsatzes	45.5	48.4
Nordamerika	73.8	62.0
Veränderung CHF in %	19.0	15.4
Veränderung organisch %	17.2	12.5
In % des Gruppenumsatzes	27.7	27.8
Asien/Pazifik	46.0	35.5
Veränderung CHF in %	29.5	22.9
Veränderung organisch %	25.7	21.0
In % des Gruppenumsatzes	17.3	15.9
Lateinamerika	25.4	17.5
Veränderung CHF in %	45.0	46.0
Veränderung organisch %	15.3	13.3
In % des Gruppenumsatzes	9.5	7.9
GRUPPE	266.3	223.0
Veränderung CHF in %	19.5	15.4
Veränderung in LW %	17.8	15.5
Veränderung organisch %	14.9	12.2

Basel, 27. April 2017: Mit zweistelligem Wachstum in allen Regionen und Geschäftsbereichen verzeichnete die Straumann Gruppe einen starken Auftakt ins Jahr 2017. Der Umsatz im ersten Quartal erreichte die Rekordhöhe von CHF 266 Mio. Einschliesslich zweier geringfügiger Akquisitionseffekte belief sich das Umsatzwachstum auf 18% in Lokalwährungen und 20% in Schweizer Franken. Die frühen Osterfeiertage im vergangenen

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

Jahr und die in diesem Jahr getätigten Verkäufe an der alle zwei Jahre stattfindenden Internationalen Dentalschau IDS trugen zu den herausragenden bereinigten Ergebnissen bei.

Aus regionaler Sicht leisteten EMEA und Nordamerika mit einem organischen Wachstum von 10% bzw. 17% die grössten Wachstumsbeiträge. Asien/Pazifik wuchs mit +26% am schnellsten.

Ausgehend von der positiven Entwicklung und den guten Fortschritten im bisherigen Jahresverlauf erhöht die Gruppe ihre Jahresprognose für das organische Umsatzwachstum von einem hohen einstelligen auf einen niedrigen zweistelligen Prozentsatz. Die Gruppe ist auf Kurs, die im Februar kommunizierten Rentabilitätsziele zu erreichen.

Marco Gadola, CEO, kommentierte: *„Unser anhaltendes Wachstum ist der Tatsache zu verdanken, dass wir unsere geografische Präsenz kontinuierlich erweitert, in F&E investiert und unser Vertriebsteam ausgebaut haben. Zudem sind wir in das Nicht-Premium-Segment und mit differenzierten Produkten wie dem BLT-Implantat sowie dem Portfolio von botiss in wichtige Marktbereiche vorgestossen. Der Schlüssel zu unserem Wachstum bei Biomaterialien und in der digitalen Zahnmedizin waren starke Partnerschaften, welche uns die Technologien und die Reichweite verschaffen, um unsere Expansion voranzutreiben.“*

Wichtige Dentalmessen im ersten Quartal boten uns erstklassige Plattformen, um eine Vielzahl innovativer Lösungen vorzustellen, welche die Kundenbedürfnisse sowohl im Premium- als auch im Nicht-Premium-Segment ansprechen. Diese Veranstaltungen verstärkten unsere Dynamik und generierten zahlreiche vielversprechende Kundenkontakte. Zusammen mit der starken Nachfrage nach unseren BLT-, Variobase- und Intradent-Angeboten, unserer vielversprechenden Pipeline sowie Expansionsprojekten gibt uns dies die Zuversicht, im Gesamtjahr ein Wachstum im unteren zweistelligen Bereich zu erreichen.“

GESCHÄFTSGANG

Das **Implantatgeschäft** leistete mit einem Umsatzplus von über 20% den grössten Wachstumsbeitrag. Zu verdanken war dies in erster Linie der Bone Level Tapered (BLT)-Implantatpalette, dem hochleistungsfähigen Premium-Implantatmaterial Roxolid® und der zunehmenden Nachfrage nach hochwertigeren Cone-Morse- und Aqua-Implantaten von Neodent. Mehr als ein Viertel der im ersten Quartal verkauften Premium-Implantate von Straumann waren konisch – ein Trend, der anhält.

Auch das Geschäft mit **Zahnrestorationen** wuchs zweistellig, angetrieben von einer starken Nachfrage nach implantatgetragener Standard- und CAD/CAM-Prothetik. Die neuen Intraoral-Scanner und Fräslösungen von Straumann, die an wichtigen Dentalmessen und in einem Promotions-Truck auf Europatour präsentiert wurden, generierten erste Umsätze und trugen damit ebenfalls zum Wachstum des CAD/CAM-Bereichs bei.

Biomaterialien als kleinster Geschäftsbereich der Gruppe wuchs weiterhin dynamisch. Knochenersatzmaterialien und Membranen verzeichneten die höchste Nachfrage, insbesondere in EMEA und Nordamerika.

ERGEBNISSE IN DEN REGIONEN

EMEA: Rückkehr zu zweistelligem Wachstum

Die grösste Region der Gruppe – Europa, Naher Osten und Afrika – kehrte zu zweistelligem Wachstum zurück, was zum Teil auf den Effekt der frühen Osterfeiertage im vergangenen Jahr zurückzuführen ist. Das organische Wachstum im ersten Quartal 2017 belief sich auf 10%; die Konsolidierung von Medentika erhöhte das Wachstum um weitere 5 Prozentpunkte. Zusammen mit einem negativen Wechselkurseffekt von 3% führten diese Faktoren zu einem Umsatzplus in Schweizer Franken von 12% auf CHF 121 Mio. Bei allgemein starker Nachfrage erzielten die iberische Halbinsel, Russland und Schweden die besten Ergebnisse. Auch in Deutschland als grösstem Markt der Region entwickelte sich der Umsatz erfreulich.

Alle Geschäftsbereiche trugen zu dieser positiven Entwicklung bei, allen voran das BLT-Implantat und die Variobase Sekundärteile. Der Umsatz mit Biomaterialien fiel besonders stark in Europa aus, wo sich die Zusammenarbeit mit botiss weiterhin als fruchtbar erweist.

Nordamerika: zunehmende Dynamik

Nordamerika beschleunigte mit einem organischen Umsatzzuwachs von 17% seine Wachstumsdynamik. Das Wachstum in Schweizer Franken profitierte vom starken US-Dollar und stieg auf 19%. Der Nettoumsatz in der Region erreichte damit CHF 74 Mio. (28% des Gruppenumsatzes).

Sowohl die USA als auch Kanada verzeichneten überzeugende Resultate. Dank der kontinuierlich zunehmenden Verbreitung des BLT-Implantats leisteten die USA von allen Ländern den grössten Beitrag zum Gruppenumsatz. Seit ihrer Einführung Ende 2014 wurden in der Region 300'000 BLT-Implantate verkauft, wobei zusätzliches Absatzpotenzial besteht. An der Jahrestagung der Academy of Osseointegration im März stellte Straumann sein neues BLT-Implantat mit 2.9 mm Durchmesser vor, das gut aufgenommen wurde und einen ersten Wachstumsbeitrag leistete.

Die Ergebnisse beruhten auf einer starken Nachfrage in allen Geschäftsbereichen. Sowohl das Premium- als auch das Intradent-Geschäft übertrafen die Erwartungen. Straumann konnte mit zuvor akquirierten Kunden Volumensteigerungen erzielen, neue Kunden hinzugewinnen und zusätzliche Kontakte generieren.

Asien/Pazifik: dynamische Performance dank China und Japan

Asien/Pazifik verzeichnete mit einem organischen Umsatzwachstum von 26% bzw. 30% in Schweizer Franken auf CHF 46 Mio. erneut ein herausragendes Ergebnis. Das Wachstum wurde primär im grössten Markt, China, generiert, wo die Gruppe weiterhin von ihrem hybriden Distributionsmodell, dem dynamischen Markt und dem Beitrag der preislich attraktiven Implantatlösungen von Anthogyr profitierte. In Japan übertraf Straumann den

Markt, obwohl das Wachstum wie erwartet hinter dem Vorjahresquartal zurückblieb, als die Einführung des BLT-Implantats und von Roxolid für einen Umsatzschub sorgte. Das neu akquirierte Geschäft von Equinox trug 3% zum regionalen Umsatzwachstum bei.

Lateinamerika: zweistelliges Wachstum trotz schwierigem Marktumfeld

Lateinamerika erzielte trotz der Schwäche in Brasilien ein organisches Wachstum von 15%. Die jüngste Aufwertung des brasilianischen Real sorgte für einen kräftigen Anstieg des Wachstums in Schweizer Franken auf 45% und des regionalen Umsatzes auf CHF 25 Mio.

Die anhaltend guten Ergebnisse widerspiegeln unser differenziertes Angebot und Vertriebsmodell sowie unsere geografische Expansion in der Region. Mexiko erzielte ein sehr gutes Ergebnis; die Tochtergesellschaften in Kolumbien und Argentinien trugen ebenfalls zum Wachstum der Region bei.

STRATEGISCHE FORTSCHRITTE / WICHTIGSTE HÖHEPUNKTE

Zahlreiche Innovationen vorgestellt bzw. eingeführt

Im ersten Quartal lancierte Straumann eine beispiellose Anzahl Produkte, darunter ein Implantat mit besonders kleinem Durchmesser (2.9 mm) und eine zweiteilige Keramik-Implantatlösung. Das Prothetik-Portfolio wurde durch die Verbreiterung des Variobase Portfolios und neue Lösungen für zahnlose Patienten sowie durch das Glaskeramikmaterial „n!ce“ für Einzelzahnrestorationen weiter ausgebaut. Ebenfalls eingeführt wurden die CAD/CAM-Prothetikdienstleistungen von Etkon für Implantatsysteme von Mitbewerbern.

Weitere Partnerschaften – ein starker Akteur in der digitalen Zahnmedizin

Die Gruppe schloss im ersten Quartal Vertriebsvereinbarungen mit 3Shape und Rapid Shape ab und ergänzte so ihr digitales Portfolio mit branchenführenden Scannern und 3D-Druckern. Das Angebot umfasste bereits Fräsmaschinen von Amann Girrbach sowie Software und Scanner von Dental Wings, darunter puderfreie sowie portable Intraoral-Scanner. Die gesamte Palette trägt die Marke Straumann, ist vollständig in einen validierten Workflow integriert und aus einer Hand mit Service und Support durch Straumann erhältlich. Zu den Höhepunkten der IDS zählte eine Komplettlösung für Zahnarztpraxen, bestehend aus der neuen „C Series“ Kompaktfräsmaschine, Intraoral-Scannern und der „n!ce“ Glaskeramik.

Investition in wegweisende Technologie

Die Gruppe hat weiter bekannt gegeben, dass sie ihren Anteil am Aktienkapital von RODO Medical Inc. von 12% (2014 erworben) für einen nicht genannten Kaufpreis auf 30% erhöht hat. Die Vereinbarung zwischen den beiden Unternehmen verschafft Straumann exklusive Vertriebsrechte – ausser für Nordamerika und Südkorea – und die Option, im 2021 ihre Beteiligung auf 51% zu erhöhen.

Das 2009 gegründete US-amerikanische Unternehmen RODO Medical Inc. ist in Privatbesitz und entwickelt bzw. produziert innovative Retentionssysteme für Implantatbehandlungen. Sein revolutionäres Smileloc® Element aus Nitinol – einer Nickel-Titan-Legierung mit „Formgedächtnis“ – fixiert Kronen und Prothesen ohne Zement- oder Schraubverbindungen

auf dem Implantat-Sekundärteil. Das System ermöglicht zudem ein einfaches und rasches Entfernen und Ersetzen von Kronen, Brücken oder Vollprothesen. Nach den Zulassungen in Europa (CE-Kennzeichnung) und gemäss FDA 510(k) in den USA ist diese spannende Technologie nun auf den ersten Märkten kommerziell verfügbar.

Nicht-Premium-Lösungen

Neodent hat in Brasilien und den USA einen eigenen digitalen Workflow mit einer breiten Auswahl an Behandlungs- und restaurativen Optionen eingeführt. NeodentFIT umfasst zentrale und z.B. mit CEREC® auch interne Fräslösungen. Kunden können unter zahlreichen Open-Source-Fräsoptionen wählen.

Unternehmensleitung und Governance

Ende März gab die Gruppe die Berufung von Patrick Loh in die Geschäftsleitung bekannt. Er wird im Mai die Position des Executive Vice President für die wachstumsstarke Region Asien/Pazifik übernehmen und damit die Nachfolge von Dr. Alexander Ochsner antreten, der die neu geschaffene Funktion des Executive Vice President, Global People Management & Development, einnehmen wird.

Im April wurden Monique Bouquin und Regula Wallimann in den Verwaltungsrat gewählt, wo sie die ausgetretenen Mitglieder Stefan Meister und Roland Hess ersetzen.

Generalversammlung genehmigt alle Anträge einschliesslich Dividendenerhöhung

Neben der Wahl der neuen Mitglieder genehmigten die Aktionäre der Straumann Holding AG an der jüngsten Generalversammlung auch sämtliche weiteren Anträge des Verwaltungsrats, darunter eine Bardividende für 2016 von CHF 4.25 pro Aktie (gegenüber CHF 4.00 für 2015), die am 13. April 2017 ausgezahlt wurde.

AUSBLICK 2017 (VORBEHALTLICH UNVORHERGESEHENER EREIGNISSE)

Die Straumann Gruppe erwartet, dass die weltweiten Implantatmärkte ihre Wachstumsrate von 3–4% auch im 2017 beibehalten werden. Dank der im bisherigen Jahresverlauf starken Ergebnisse hebt die Gruppe ihre Jahresprognose für das organische Wachstum auf einen niedrigen zweistelligen Prozentsatz an. Trotz weiterer Investitionen in strategische Wachstumsinitiativen und unter der Annahme relativ stabiler Wechselkurse sollten das erwartete Umsatzwachstum und die positive Skaleneffekte zu einer weiteren Verbesserung der Betriebsgewinnmarge (organisch²) führen (2016: 24.8%).

Über Straumann

Die Straumann Group (SIX: STMN) ist ein Weltmarktführer für Zahnersatzlösungen, die das Lächeln und Vertrauen zurückbringen. Sie vereint globale und internationale Marken, die für Spitzenleistungen, Innovation und Qualität bei Zahnersatz und -ästhetik stehen, darunter Straumann, Intradent, Neodent und Medentika, etkon sowie andere Tochtergesellschaften, Beteiligungen und Partnerschaften.

² Ausgenommen Akquisitions- und Währungseffekte

Zusammen mit führenden Kliniken, Instituten und Hochschulen erforscht, entwickelt, produziert und vertreibt die Gruppe Dentalimplantate, Instrumente, CAD/CAM-Prothetik, Biomaterialien und digitale Lösungen für den Zahnersatz sowie für die Geweberegeneration bzw. zur Verhinderung von Zahnverlusten.

Die Gruppe mit Hauptsitz in Basel, Schweiz, beschäftigt rund 4'000 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

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

Telefonkonferenz für Analysten und Medien

Straumann wird die Umsatzzahlen für das erste Quartal 2017 heute um 14.00 Uhr (Schweizer Zeit) live als Audio-Webcast (www.straumann.com/webcast) sowie in einer Telefonkonferenz für die Vertreter der Finanzwelt präsentieren. Die Aufzeichnung des Audio-Webcasts steht einen Monat lang zur Verfügung.

Präsentationsfolien

Die Präsentationsfolien der Konferenz stehen unter www.straumann.com/straumann-2017-q1-presentation.pdf und unter www.straumann.com auf den Webseiten für Medien und Investoren 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 5613

UNTERNEHMENS- UND INVESTORENANLÄSSE 2017

Datum	Anlass	Ort
27. April	Ergebnis 1. Quartal	Webcast
28. April	Investoren-Treffen	Paris
9. Mai	Investoren-Treffen	Stockholm
7. Juni	Vontobel Sommerkonferenz	Interlaken (CH)
17. August	Halbjahresergebnis 2017	Basel Hauptsitz

21. August	Investoren-Treffen	New York
22. August	Investoren-Treffen	Zurich
22. August	Investoren-Treffen	Boston; Toronto/Montréal
30. August	Investoren-Treffen	Benelux
14. September	UBS "Best of Switzerland" Konferenz	Wolfsberg (CH)
28. September	Bernstein Strategic Decisions Konferenz	London
29. September	Investoren-Treffen	Edinburgh
26. Oktober	Ergebnis 3. Quartal	Webcast

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

Disclaimer

Diese Mitteilung enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, welche die gegenwärtige Sicht des Managements der Straumann Group widerspiegeln. Solche Aussagen sind mit bekannten und unbekanntem Risiken, Unsicherheiten sowie anderen Faktoren verbunden, so dass die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen oder Errungenschaften der Straumann Group 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.

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")

#