

Halbjahresergebnisse 2018 – Medienmitteilung

Straumann Group: Weitere Wachstumsbeschleunigung – 18% mehr Umsatz (organisch); bereinigte EBITDA-Marge erreicht 30%

- Umsatz im ersten Halbjahr wächst um 25% in Schweizer Franken (18% organisch) auf CHF 682 Mio. dank zweistelliger Zuwächse in allen Regionen
- Starke Ergebnisse in EMEA und APAC sorgen für organisches Wachstum von 20% im zweiten Quartal (erstes Quartal: 15%)
- Kräftiges Volumenwachstum steigert bereinigte¹ EBITDA-Marge auf 30% und EBIT-Marge auf 26%; bereinigter Reingewinn erreicht CHF 140 Mio. (Marge: 21%)
- Free Cashflow² im ersten Halbjahr wächst trotz hoher Investitionen in die Ausweitung der Produktionskapazitäten um CHF 17 Mio. auf CHF 62 Mio.
- Jahresprognose für organisches Umsatzwachstum auf mittleren Zehnprozentbereich angehoben

KENNZAHLEN

(in CHF Mio.)	H1 2018 ausgewiesen	H1 2018 vor Sondereffekten ¹	H1 2017 ausgewiesen	H1 2017 vor Sondereffekten ¹
Umsatz	681.5		543.4	
Veränderung in CHF %	25.4		17.8	
Veränderung in LW %	23.1		17.1	
Veränderung organisch %	17.9		14.3	
Bruttogewinn	512.9	521.7	418.0	420.0
Marge in %	75.3	76.6	76.9	77.2
Veränderung in %	22.7	24.2	15.7	16.3
EBITDA	194.3	203.1	156.1	158.0
Marge in %	28.5	29.8	28.7	29.0
Veränderung in %	24.5	28.5	20.9	28.5
Betriebsgewinn (EBIT)	169.8	178.6	137.8	139.8
Marge in %	24.9	26.2	25.4	25.7
Veränderung in %	23.2	27.8	20.5	22.2
Reingewinn	132.9	139.8	140.8	117.2
Marge in %	19.5	20.5	25.9	21.6
Veränderung in %	(5.6)	19.2	4.4	24.0
Gewinn pro Aktie (unverwässert, in CHF)	8.20	8.63	9.11	7.57
Free Cashflow²	62.3		45.2	
Marge in %	9.1		8.3	
Mitarbeitende (per 30. Juni)	5474		4227	

¹ Sondereffekte im ersten Halbjahr 2018 im Zusammenhang mit der Akquisition der türkischen Vertriebsgesellschaft Batigroup enthalten Aufwand aus der Neubewertung von Lagerbeständen von CHF 9 Mio. (COGS) und einen damit verbundenen positiven Steuereffekt von CHF 2 Mio. Die „bereinigten“ Werte klammern diese Effekte aus. Die Sondereffekte im ersten Halbjahr 2017 standen im Zusammenhang mit der Konsolidierung von Medentika und enthalten Aufwendungen aus der Neubewertung von Lagerbeständen von CHF 2 Mio. (COGS) und einen Bewertungsgewinn von CHF 25 Mio. (Finanzergebnis).

² Geldfluss aus Betriebstätigkeit abzüglich Investitionen zuzüglich Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen.

Basel, 14. August 2018: Die Straumann Group gab heute für die ersten sechs Monate 2018 anhaltend starke Ergebnisse bekannt: Der Umsatz stieg dank zweistelliger Zuwächse in allen Regionen um 18% (organisch), wobei APAC (Asien/Pazifik) das stärkste Wachstum meldete und EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika) mit 35% den grössten Beitrag zum Gesamtwachstum leistete. Die Akquisitionen von ClearCorrect, Dental Wings und Batigroup steuerten weitere 5 Prozentpunkte bzw. CHF 24 Mio. zum Umsatzwachstum in Schweizer Franken bei (+25% auf CHF 682 Mio.). Im zweiten Quartal beschleunigte sich das organische Umsatzwachstum auf 20%.

Trotz beträchtlicher Investitionen in die geografische Expansion, innovative Technologien und Produktionskapazitäten konnte die Gruppe ihre Profitabilität weiter steigern. Der bereinigte EBITDA stieg um 29%, die entsprechende Marge erreichte 30%. Der ausgewiesene Reingewinn betrug CHF 133 Mio. und damit CHF 8 Mio. weniger als im Vorjahreszeitraum, als die Gruppe im Zusammenhang mit der Konsolidierung von Medentika von einem Neubewertungsgewinn in Höhe von CHF 25 Mio. profitierte. Der bereinigte Reingewinn erhöhte sich um 20% auf CHF 140 Mio., woraus eine Marge von 21% und ein Gewinn pro Aktie von CHF 8.63 resultierten.

CEO Marco Gadola kommentierte: „Wir haben im bisherigen Jahresverlauf erneut Kunden hinzugewonnen und den globalen Zahnersatzmarkt deutlich übertroffen. Die anhaltend starke Nachfrage nach Premium-Implantatlösungen von Straumann und der wachsende Erfolg unserer Nicht-Premium-Marken haben unser bereinigtes Wachstum vorangetrieben. Zusätzlich Fahrt aufgenommen haben wir mit unseren jüngsten Akquisitionen – insbesondere ClearCorrect und Batigroup – sowie mit strategischen Investitionen in Schwellenmärkte. Das zweite Quartal verlief dank hervorragender Ergebnisse in Asien/Pazifik und EMEA unerwartet erfolgreich. Unser organisches Wachstum hat erstmals seit zehn Jahren die 20%-Marke übertroffen. Wir haben deshalb unseren Ausblick für den Gesamtjahresumsatz auf einen Wert im mittleren Zehnprozentbereich angehoben. Starke Volumensteigerungen unterstützten unsere Profitabilität, die sich trotz weiterer Investitionen in die Vertriebsorganisation, in die Forschung und Entwicklung sowie in das Marketing verbesserte. EBITDA, EBIT und Reingewinn sowie Free Cashflow sind gestiegen, trotz erheblicher Investitionen in die Produktion, die unser Wachstum in den kommenden Jahren unterstützen.“

STRATEGISCHE FORTSCHRITTE UND HÖHEPUNKTE

Geschäftsexpansion

Im Rahmen ihrer Strategie, mehr Kunden Komplettlösungen anzubieten, hat die Gruppe in den letzten sechs Monaten verschiedene strategische Transaktionen abgeschlossen. Im ersten Quartal übernahm sie den portugiesischen Dental-Distributor Same Day Solutions und einen 9%-Anteil an Dental Monitoring, einem französischen Entwickler von Smartphone-Anwendungen für das Monitoring der Mundgesundheit und des Behandlungsfortschritts. Im Juli akquirierte die Gruppe ihren Partner Createch in Spanien, einen innovativen Marktführer für Highend-Präzisionsprothetik wie Stege, Brücken und Gerüste. Gleichzeitig übernahm sie einen Anteil von 30% an botiss, ihrem Partner für Biomaterialien in Deutschland. Damit sicherte sie sich Zugang zu dessen innovativen und umfassenden Systemen für die Knochen- und Geweberegeneration. In Nordamerika ging die Gruppe mit Zirkonzahn eine Vertriebspartnerschaft ein, um dort ein breiteres Angebot an Fräsoptionen bereitzustellen und ihre Palette an Fräslösungen für Praxen und Labore zu ergänzen.

GESCHÄFTSVERLAUF

Implantate leisteten im ersten Halbjahr den grössten Ergebnisbeitrag. Der Bereich verzeichnete erneut ein zweistelliges Wachstum und generierte mehr als die Hälfte des Wachstums der Gruppe. Die Nachfrage nach Bone Level Tapered (BLT) Implantaten übertrifft weiterhin die Erwartungen; die BLT-Palette ist in Nord- und Lateinamerika bereits zur meistverkauften Implantatlinie von Straumann avanciert. Straumann ist auf dem besten Weg, in diesem Jahr über eine Million Premium-Tapered-Implantate zu verkaufen, und setzte im Premium-Preissegment die Marktdurchdringung mit ihrer SLActive Oberfläche für kürzere Einheilzeiten weiter fort.

In den USA, Deutschland, der Türkei, auf der Iberischen Halbinsel sowie in China und Lateinamerika herrschte eine hohe Nachfrage nach Nicht-Premium-Zahnersatzlösungen. Neodent, Medentika, Anthogyr und Zinedent erzielten alle ein starkes Wachstum, welches dasjenige des Premium-Geschäfts übertraf. Neodent machte zudem Fortschritte beim Upselling seiner Grand Morse- und Aqua-Technologien an bestehende Kunden.

Das **restaurative Geschäft** verzeichnete ein ähnliches Wachstum wie das Implantatgeschäft, wofür vor allem die Nachfrage nach implantatgetragenen Standard-Sekundärteilen und Kappen verantwortlich war. Den grössten Wachstumsbeitrag leisteten die vielseitigen Straumann Variobase Sekundärteile.

Im **digitalen Geschäft** entwickelten sich die Umsätze mit Intraoral-Scannern und 3D-Printern gut, was die Strategie der Gruppe bestätigt, Zahnärzten und Dentallaboren einen vollständigen digitalen Workflow anzubieten. Das Geschäft mit transparenten Zahnschienen von ClearCorrect für Zahnkorrekturen entwickelte sich in seinen angestammten Märkten (Australien, Grossbritannien und USA) beeindruckend. Erfolgreiche Pilotlancierungen in anderen europäischen Märkten hatten zur Folge, dass die Einführungen auf weitere Länder ausgedehnt und eine zweite Phase (einschliesslich Rekrutierung von Vertriebspersonal) eingeläutet wurden.

Trotz der robusten Verkäufe von Knochenersatzmaterialien und Membranprodukten lagen die Umsätze mit **Biomaterialien** wegen des temporären Lieferstopps von Emdogain in die USA (siehe unten) lediglich auf Vorjahresniveau.

ERGEBNISSE NACH REGIONEN

Wachstum in EMEA profitiert von Expansion in Schwellenmärkten

Das organische Wachstum in EMEA stieg im ersten Halbjahr um 13%; die Konsolidierung von Dental Wings und Batigroup steuerte weitere 3 Prozentpunkte bei. Diese Faktoren und ein stärkerer Euro trugen zu einem regionalen Wachstum von 24% in Schweizer Franken auf CHF 304 Mio. bei.

Im zweiten Quartal beschleunigte sich das organische Wachstum um 7 Prozentpunkte auf 17%, was den frühen Osterfeiertagen sowie dem Geschäft mit Premium-Implantaten und digitalen Lösungen zu verdanken war. Mehr als die Hälfte der 20 Tochtergesellschaften von Straumann in der Region erzielte ein zweistelliges Wachstum. Russland und die Türkei waren

die wachstumsstärksten Länder, was die Investitionen von Straumann in lokale Vertriebsorganisationen und die gestiegene Nachfrage nach Premium- und Nicht-Premium-Implantaten reflektiert. Italien, Dänemark, die Niederlande, Portugal und Grossbritannien verzeichneten hervorragende Ergebnisse, und in Deutschland beschleunigte sich das Wachstum. Osteuropa und der Nahe Osten meldeten anhaltend starke Zuwächse. Die Gruppe nutzte die grosse, alle zwei Jahre stattfindende Europerio-Messe im Juni, um neue Technologien, klinische Resultate und neue Produkte wie das Grand Morse-Implantatsystem von Neodent sowie die gesamte Implantatpalette von Medentika vorzustellen.

UMSATZ NACH REGION

(in CHF Millionen)	Q2 2018	Q2 2017	H1 2018	H1 2017
Europa, Naher Osten & Afrika (EMEA)	156.9	123.1	303.9	244.3
Veränderung CHF in %	27.5	13.8	24.4	13.0
Veränderung in LW %	20.7	15.0	16.7	15.0
Veränderung organisch %	17.0	9.9	13.4	10.0
% des Gesamtumsatzes der Gruppe			44.6	45.0
Nordamerika	99.8	75.5	190.1	149.2
Veränderung CHF in %	32.3	16.9	27.4	17.9
Veränderung in LW %	31.1	17.2	30.2	17.2
Veränderung organisch %	19.0	17.2	18.1	17.2
% des Gesamtumsatzes der Gruppe			27.9	27.5
Asien/Pazifik	66.1	47.0	124.9	93.0
Veränderung CHF in %	40.6	18.5	34.3	23.7
Veränderung in LW %	34.9	21.5	30.9	25.1
Veränderung organisch %	32.5	19.4	28.8	22.5
% des Gesamtumsatzes der Gruppe			18.3	17.1
Lateinamerika	34.5	31.6	62.5	57.0
Veränderung CHF in %	9.2	21.9	9.8	31.2
Veränderung in LW %	20.2	12.8	21.0	13.9
Veränderung organisch %	20.0	12.8	20.7	13.9
% des Gesamtumsatzes der Gruppe			9.2	10.5
GRUPPE	357.3	277.1	681.5	543.4
Veränderung CHF in %	29.0	16.3	25.4	17.8
Veränderung in LW %	25.9	16.5	23.1	17.1
Veränderung organisch %	20.4	13.8	17.9	14.3

Weitere Kundengewinne in Nordamerika

Nordamerika verzeichnete mit einem organischen Wachstum von 18% eine starke erste Jahreshälfte. Akquisitionseffekte (hauptsächlich im Zusammenhang mit ClearCorrect) trugen weitere 12 Prozentpunkte zum Ergebnis bei, während negative Wechselkurseffekte das Wachstum in Schweizer Franken auf 27% begrenzten. Der Umsatz belief sich auf CHF 190 Mio.

Im zweiten Quartal erzielten Kanada und die USA dank weiteren Kundengewinnen und einer starken Nachfrage nach Premium- und Nicht-Premium-Implantatsystemen erneut ein zweistelliges organisches Wachstum (+19%). Das digitale Geschäft expandierte weiter; es profitierte von Scanner-Verkäufen und Bestellungen von Zirkonzahn-Fräsmaschinen.

Knochenersatzmaterialien und Membranprodukte verzeichneten ein zweistelliges Wachstum und glichen so den im April gemeldeten Verkaufsunterbruch von Emdogain in den USA teilweise aus. Die Wiederaufnahme der regulären Lieferungen wird demnächst erwartet.

China in Asien/Pazifik weiterhin führend

APAC zeigte in der ersten Jahreshälfte eine dynamische Entwicklung und verzeichnete ein organisches Umsatzwachstum von 29%. Günstige Wechselkurseffekte von 3 Prozentpunkten sowie ein geringer Akquisitionseffekt hoben das Wachstum auf 34% in Schweizer Franken; der Umsatz stieg auf CHF 125 Mio.

Das Wachstum im zweiten Quartal wurde durch die anhaltende dynamische Expansion in China, gute Ergebnisse in Japan und zweistelliges Wachstum in weiteren Märkten vorangetrieben. In der Folge beschleunigte sich das organische Umsatzwachstum auf 33%. Die Gruppe eröffnete in Thailand eine eigene Niederlassung und gewann im Premium-Segment in vielen Märkten weitere Anteile hinzu. Mit Anthogyr in China sowie Neodent in Australien, Indonesien, Thailand und anderen Ländern Südostasiens baute sie ihre Präsenz im stark umkämpften Nicht-Premium-Geschäft weiter aus.

Lateinamerika: zweistelliges Wachstum in schwierigem Wirtschaftsumfeld

Trotz der schwierigen gesellschaftspolitischen Situation in mehreren Ländern Lateinamerikas erzielte die Gruppe im ersten Halbjahr ein organisches Wachstum von 21%. Negative Währungseffekte – vor allem durch den brasilianischen Real – reduzierten das Wachstum in Schweizer Franken jedoch auf 10%, womit sich der regionale Umsatz auf CHF 63 Mio. belief.

Das organische Wachstum blieb mit 20% im zweiten Quartal relativ stabil. In Brasilien, dem grössten Markt der Region, erzielte die Gruppe trotz verschiedener Streiks ein solides Wachstum. Alle anderen Länder der Region expandierten weiterhin dynamisch. Die Kapazitätserweiterung des Produktionswerks in Curitiba verläuft wie geplant.

OPERATIVE UND FINANZIELLE SITUATION

Zweistelliges Volumenwachstum steigert Bruttogewinn

Das starke Volumenwachstum bei Implantatlösungen hob den ausgewiesenen Bruttogewinn um 23% auf CHF 513 Mio. Die Akquisition von Batigroup führte zu ausserordentlichen Aufwendungen aus der Neubewertung von Lagerbeständen von CHF 9 Mio.; dies wurde unter „Herstellungskosten der verkauften Produkte“ ausgewiesen. Ohne diesen Sondereffekt lagen der bereinigte Bruttogewinn bei CHF 522 Mio. und die entsprechende Marge bei fast 77%. Damit lag diese höher als im zweiten Halbjahr 2017, aber 60 Basispunkte tiefer als im ersten Halbjahr 2017, worin sich einerseits die starke Nachfrage nach digitalen Lösungen und andererseits der höhere Anteil an Vertriebsprodukten von Partnerunternehmen widerspiegelt.

EBITDA-Marge bei 30%

Aufgrund der Integration der erwähnten Akquisitionen und weiterer Investitionen in das Vertriebsnetzwerk für die Premium- und Nicht-Premium-Produkte des Unternehmens stiegen die Vertriebskosten (Gehälter des Aussendienstes, Kommissionen sowie Logistikkosten) um CHF 23 Mio. auf CHF 142 Mio. Trotz dieser wichtigen Investitionen sanken die Vertriebskosten im Verhältnis zum Umsatz um 100 Basispunkte, was einen soliden operativen Hebeleffekt reflektiert, den wichtigsten Faktor für die höhere EBIT-Marge.

Einschliesslich F&E-, Marketing- und Gemeinkosten erhöhten sich die Verwaltungskosten hauptsächlich aufgrund der Integration der akquirierten Unternehmen um CHF 40 Mio. auf CHF 202 Mio. In Prozent des Umsatzes sanken die Verwaltungskosten um 20 Basispunkte.

Der Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen, Amortisationen (EBITDA) und Sondereffekten stieg um 29% auf CHF 203 Mio., wodurch sich die bereinigte Marge um 80 Basispunkte auf 30% erhöhte.

Zur Unterstützung des Wachstums investiert die Gruppe seit 2016 deutlich mehr in Sachanlagen. Damit stieg der Abschreibungsaufwand um CHF 2 Mio. Der Amortisationsaufwand wuchs um CHF 4 Mio., vor allem wegen technologie- und kundenspezifischer immaterieller Vermögenswerte im Zusammenhang mit den kürzlich akquirierten Unternehmen. Nach Abzug von Amortisationen und Abschreibungen in Höhe von CHF 24 Mio. belief sich der bereinigte Betriebsgewinn auf CHF 179 Mio. (ausgewiesen CHF 170 Mio.), gegenüber CHF 140 Mio. im Vorjahreszeitraum. Die bereinigte EBIT-Marge stieg um 50 Basispunkte auf über 26%.

Reingewinn wächst um 20%

Der Netto-Finanzaufwand stieg von CHF 2 Mio. auf CHF 6 Mio. Der Hauptgrund hierfür waren höhere Absicherungskosten gegen Wechselkurs-Schwankungen und Währungsverluste in Schwellenmärkten mit starker Abwertung der Landeswährung.

Die Ergebnisbeiträge der assoziierten Unternehmen³ resultierten in einem Minus von CHF 9 Mio. gegenüber einem Minus von CHF 3 Mio. im ersten Halbjahr 2017. Dies ist vor allem auf eine Wertminderung von CHF 8 Mio. bei RODO Medical zurückzuführen, wo sich die Entwicklung und Kommerzialisierung des Retentionssystems für Zahnprothetik verzögerte.

Der Anstieg der Profitabilität führte zu einem um CHF 7 Mio. höheren bereinigten Ertragssteueraufwand. Dieser belief sich im ersten Halbjahr auf CHF 22 Mio. bzw. CHF 24 Mio. ohne einen ausserordentlichen Steuereffekt⁴ von CHF 2 Mio. Der bereinigte Ertragssteuersatz lag bei 15% und entsprach damit weitgehend der langfristigen Prognose der Gruppe.

Nach Berücksichtigung der genannten Effekte stieg der bereinigte Reingewinn um 19% auf CHF 140 Mio.; die entsprechende Marge erreichte 21%. Der Gewinn pro Aktie erhöhte sich um mehr als CHF 1 auf CHF 8.63.

Free Cashflow klettert auf CHF 62 Mio.

Dank des verbesserten Betriebsergebnisses stieg der Geldfluss aus Betriebstätigkeit um 38% auf CHF 107 Mio., was einer soliden Cash Conversion Rate⁵ von 76% entspricht. Die Cashflow-Generierung wäre ohne die Aufstockung von Lagerbeständen (primär wegen neu gegründeten Tochtergesellschaften und neuen Produkten) und ausstehende Forderungen (im

³ Assoziierte Unternehmen im Jahr 2018: maxon dental, Genova, Rodo Medical, Createch, Anthogyr, Rapid Shape, T-Plus, Valoc, V2R, Abutment Direct und Dental Monitoring. Die Beiträge dieser Unternehmen, an denen Straumann einen nicht beherrschenden Anteil hält, werden nach der Equity-Methode bilanziert. Das Ergebnis aus assoziierten Unternehmen wird nach Steuern und Abschreibungen auf immateriellen Vermögenswerten ausgewiesen.

⁴ Sondereffekte im ersten Halbjahr 2018 im Zusammenhang mit der Akquisition der türkischen Vertriebsgesellschaft Batigroup: Aufwendungen aus der Neubewertung von Lagerbeständen von CHF 9 Mio. (COGS) und damit verbunden ein positiver Steuereffekt von CHF 2 Mio.

⁵ Verhältnis von Geldfluss aus operativer Tätigkeit zu Reingewinn.

Zusammenhang mit dem überproportionalen Wachstum in Schwellen- und Distributorenmärkten, wo meist längere Zahlungsfristen gelten) höher ausgefallen. In relativen Zahlen verringerten sich die Forderungsausstände um einen Tag auf 59 Tage.

Um künftiges Wachstum zu unterstützen, investiert die Gruppe stark in den Kapazitätsausbau an verschiedenen Produktionsstandorten. Dies umfasst zusätzliche Maschinen, Personal und weitere Gebäude in Villeret (Schweiz) und Curitiba (Brasilien). In der Folge erhöhte sich der Investitionsaufwand um CHF 12 Mio. auf CHF 44 Mio. In der Summe führten diese Effekte zu einem Free Cashflow von CHF 62 Mio. und einer entsprechenden Marge von 9%. Ein Teil wurde für den Erwerb eines Anteils an Dental Monitoring und der entsprechenden weltweiten Vertriebsrechte der Monitoring-Technologie verwendet. Die Gruppe investierte zudem in ihre früheren Distributionspartner in der Türkei und in Südafrika und akquirierte Same Day Solutions in Portugal. Diese Investitionen beliefen sich auf insgesamt CHF 13 Mio. Unter Berücksichtigung des Investitionsaufwands, der Finanzanlagen und anderer Transaktionen erreichte der Geldfluss aus Investitionstätigkeit in der ersten Jahreshälfte 2018 CHF 65 Mio.

Aufgrund des erwähnten Investitionsaufwands und der Finanzanlagen sowie der jährlichen Dividendenausschüttung von CHF 75 Mio. stieg die Nettoverschuldung auf CHF 29 Mio.

Die Bilanzsumme erhöhte sich im Jahresverlauf um 42% auf CHF 1.7 Mrd. zur Jahresmitte, was hauptsächlich auf die Akquisitionen und den Verkauf eigener Aktien zurückzuführen ist.

AUSBLICK ANGEHOBEN (vorbehaltlich unvorhergesehener Ereignisse)

Die Gruppe erwartet, dass der globale Dentalimplantatmarkt 4–5% wachsen wird. Sie ist zuversichtlich, dass sie den Markt weiterhin übertreffen und weitere Marktanteile hinzugewinnen kann. Gestützt auf die Halbjahresergebnisse erhöhte die Gruppe ihre Jahresprognose für das organische Umsatzwachstum von einem niedrigen zweistelligen auf einen mittleren Zehnprozentbereich. Unter der Annahme relativ stabiler Wechselkurse dürften das erwartete Umsatzwachstum und die bessere Fixkostenabsorption (operative Hebelwirkung) trotz weiterer Investitionen in Vertrieb und Marketing, Logistik, Forschung und Entwicklung zu weiteren Verbesserungen der EBITDA-Marge führen. Aufgrund der höheren Investitionsaufwendungen (Produktionsstandorte) und Amortisationskosten (Akquisitionen) erwartet die Gruppe, dass die EBIT-Marge unverändert bleibt.

Über Straumann

Die Straumann Gruppe (SIX: STMN) ist ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich Zahnersatz und kieferorthopädischer Lösungen, die Lächeln und Vertrauen wiederherstellen. Sie vereint unter ihrem Dach globale und internationale Marken, die für Spitzenleistungen, Innovation und Qualität bei Zahnersatz und in der korrektiven sowie digitalen Zahnmedizin stehen, darunter Straumann, Neodent, Medentika, ClearCorrect, Dental Wings sowie andere Tochtergesellschaften und Beteiligungen. Zusammen mit führenden Kliniken, Forschungsinstituten und Hochschulen erforscht, entwickelt, produziert und liefert die Straumann Group Dentalimplantate, Instrumente, CAD/CAM-Prothetik, Biomaterialien und digitale Lösungen für Zahnersatz und Restauration sowie zur Verhinderung von Zahnverlusten.

Die Straumann Group hat ihren Hauptsitz in Basel (Schweiz) und beschäftigt rund 5'500 Mitarbeitende weltweit. Ihre Produkte, Lösungen und Dienstleistungen werden über eigene Vertriebsgesellschaften und 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-group.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 widerspiegeln. Solche Aussagen sind mit bekannten und unbekanntem Risiken, Unsicherheiten sowie anderen Faktoren verbunden, sodass 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.

Medien- und Analystenkonferenz

Straumann wird die Ergebnisse für das erste Halbjahr 2018 heute um 10.30 Uhr (Schweizer Zeit) in Basel präsentieren. Die Veranstaltung wird als Webcast unter www.straumann-group.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) 207 107 06 13

USA: +1 (1) 631 570 56 13

Präsentation

Die Präsentation der Bilanzmedienkonferenz steht im Internet unter www.straumann-group.com/2018-hy-presentation sowie auf den Webseiten für Medien und Investoren unter www.straumann-group.com zur Verfügung.

WICHTIGE DATEN

Weitere Details zu bevorstehenden Investorenanlässen finden Sie unter www.straumann-group.com (Investor information > Investor calendar).

2018	Event	Location
03 September	Investor meetings	Geneva
04 September	Investor meetings	London
10 September	Investor meetings	Toronto
11 September	Investor meetings	New York
12 September	Morgan Stanley Healthcare conference	New York
11 October	Investor meetings	Vienna
30 October	Q3 results webcast	Webcast
05 November	Corporate Governance meetings	Zurich
13 December	Corporate Governance meetings	Paris
19 February	Full-year results conference	Basel HQ
05 April	AGM 2018	Messe Basel

#

Ausgewählte Finanzinformationen zum Halbjahresabschluss

ERGEBNIS DER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

(in Mio. CHF)	H1, 2018	H1, 2017
Umsatz	681.5	543.4
Veränderung in %	25.4	17.8
Bruttogewinn	512.9	418.0
Marge in %	75.3	76.9
Betriebsgewinn vor Abschreibungen und Amortisation (EBITDA)	194.3	156.1
Marge in %	28.5	28.7
Veränderung in %	24.5	20.9
Betriebsgewinn (EBIT)	169.8	137.8
Marge in %	24.9	25.4
Veränderung in %	23.2	20.5
Periodenergebnis	132.9	140.8
Marge in %	19.5	25.9
Veränderung in %	(5.6)	4.4
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (in CHF)	8.20	9.11

FINANZIELLE KENNZAHLEN

(in Mio. CHF)	H1, 2018	H1, 2017
Liquide Mittel	246.3	140.0
Nettoumlaufvermögen (ohne liquide Mittel)	244.3	193.1
Nettoliiquidität / (Nettoverschuldung)	(28.5)	(113.0)
Vorräte	172.2	124.7
Lagerdauer (in Tagen)	191	180
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	233.4	186.0
Forderungsausstand (in Tagen)	59	60
Bilanzsumme	1 713.9	1 185.4
Rendite auf dem eingesetzten Vermögen in % (ROA)	15.6	24.8
Eigenkapital	1 090.4	653.3
Eigenkapitalquote in %	63.6	55.1
Eigenkapitalrendite in % (ROE)	24.5	43.8
Eingesetztes Kapital	990.9	621.2
Rendite auf dem eingesetzten Kapital in % (ROCE)	35.8	50.2
Geldfluss aus operativer Tätigkeit	106.7	77.5
in % vom Umsatz	15.7	14.3
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	63.0	53.4
in % vom Umsatz	9.2	9.8
davon Investitionen	44.4	32.8
davon aus Kauf assoziierter Unternehmen	10.6	20.6
davon bedingte Kaufpreiszahlungen	5.5	0.0
davon aus Unternehmenszusammenschlüssen	2.5	0.0
Free Cashflow	62.3	45.2
in % vom Umsatz	9.1	8.3
Dividende	75.1	65.1

Konsolidierte Bilanz zum Halbjahresabschluss

AKTIVEN

(in CHF 1 000)	30 Jun 2018	31 Dez 2017 (angepasst)
Sachanlagen	192 063	174 243
Immaterielle Vermögenswerte	645 193	647 774
Anteile an assoziierten Unternehmen	66 274	65 939
Finanzielle Vermögenswerte	18 991	26 943
Sonstige Forderungen	5 916	6 270
Aktive latente Steuern	73 965	90 743
Total Anlagevermögen	1 002 403	1 011 913
Vorräte	172 203	152 146
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	287 615	243 520
Finanzielle Vermögenswerte	672	2 672
Laufende Ertragsteuerguthaben	4 694	4 901
Liquide Mittel	246 320	281 816
Total Umlaufvermögen	711 503	685 055
TOTAL AKTIVEN	1 713 906	1 696 968

PASSIVEN

(in CHF 1 000)	30 Jun 2018	31 Dez 2017 (angepasst)
Aktienkapital	1 588	1 588
Gewinnvortrag und Reserven	1 088 534	1 075 607
Den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechenbares Eigenkapital	1 090 121	1 077 195
Nicht beherrschende Anteile	316	(150)
Total Eigenkapital	1 090 438	1 077 044
Unternehmensanleihe	199 804	199 746
Finanzielle Verbindlichkeiten	73 173	57 780
Sonstige Verbindlichkeiten	17 427	18 205
Rückstellungen	36 078	40 321
Pensionsverpflichtungen	43 121	49 453
Passive latente Steuern	31 847	40 520
Total langfristiges Fremdkapital	401 449	406 025
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten	195 346	183 817
Finanzielle Verbindlichkeiten	1 851	1 063
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	24 815	28 692
Rückstellungen	7	327
Total kurzfristiges Fremdkapital	222 019	213 898
Total Fremdkapital	623 468	619 923
TOTAL PASSIVEN	1 713 906	1 696 968

Konsolidierte Erfolgsrechnung zum Halbjahresabschluss

(in CHF 1 000)	H1, 2018	H1, 2017
Umsatz	681 458	543 421
Herstellungskosten der verkauften Produkte	(168 523)	(125 388)
Bruttogewinn	512 935	418 033
Sonstiger Ertrag	1 644	1 427
Vertriebskosten	(142 336)	(119 173)
Verwaltungskosten	(202 475)	(162 462)
Betriebsgewinn	169 768	137 825
Finanzertrag	42 525	17 377
Finanzaufwand	(48 255)	(19 713)
Gewinn aus Konsolidierung Medentika	0	24 989
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen	(9 185)	(2 567)
Gewinn vor Steuern	154 853	157 911
Ertragsteuern	(21 964)	(17 066)
PERIODENERGEBNIS	132 889	140 845
Zurechenbar den:		
Aktionären der Muttergesellschaft	129 689	140 016
Nicht beherrschenden Anteilen	3 199	829
Gewinn pro Aktie:		
unverwässert, den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnen (in CHF)	8.20	9.11
verwässert, den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnen (in CHF)	8.16	9.08

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung zum Halbjahresabschluss

(in CHF 1 000)	H1, 2018	H1, 2017
Periodenergebnis	132 889	140 845
Sonstiges Ergebnis, welches in Folgeperioden in die Erfolgsrechnung umklassifiziert wird:		
Netto-Fremdwährungsergebnis auf eigenkapitalähnlichen Konzerndarlehen	(5 192)	4 465
Anteil am sonstigen Ergebnis von assoziierten Unternehmen, welche nach der "Equity Accounting Methode" bilanziert werden	184	48
Währungsumrechnungsdifferenzen	(52 575)	(26 515)
Ertragsteuereffekt	470	(361)
Sonstiges Ergebnis, welches in Folgeperioden in die Erfolgsrechnung umklassifiziert wird	(57 113)	(22 363)
Positionen, welche in Folgeperioden nicht in die Erfolgsrechnung umklassifiziert werden:		
Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von Finanzinstrumenten mit Erfassung im sonstigen Ergebnis	(862)	(1 214)
Neubewertungsreserven der Pensionsverpflichtungen	7 261	(177)
Ertragsteuereffekt	(877)	118
Positionen, welche in Folgeperioden nicht in die Erfolgsrechnung umklassifiziert werden	5 522	(1 273)
Sonstiges Ergebnis nach Ertragsteuern	(51 591)	(23 636)
Gesamtergebnis der Periode nach Ertragsteuern	81 298	117 209
Gesamtergebnis der Periode zuzurechnen den:		
Aktionären der Muttergesellschaft	78 356	116 127
Nicht beherrschenden Anteilen	2 942	1 082

Konsolidierte Geldflussrechnung zum Halbjahresabschluss

(in CHF 1 000)	H1, 2018	H1, 2017
Periodenergebnis	132 889	140 845
Anpassungen für:		
Ertragsteuern	21 964	17 066
Zins- und sonstiges Finanzergebnis	5 730	2 332
Gewinn aus Konsolidierung Medentika	0	(24 989)
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen	9 185	2 567
Abschreibungen und Amortisation	24 493	18 256
Veränderung der Rückstellungen, Pensionsverpflichtungen und sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten	(1 142)	(3 073)
Veränderung von langfristigen Forderungen	(277)	(1 738)
Aktienbasierte Vergütungen	6 107	1 995
Ergebnis aus der Veräusserung von Sachanlagen	265	0
Veränderungen des Nettoumlaufvermögens:		
Veränderung der Vorräte	(15 185)	(14 156)
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Forderungen	(49 540)	(47 977)
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Verbindlichkeiten	412	6 480
Bezahlte Zinsen	(4 793)	(4 224)
Erhaltene Zinsen	1 612	530
Bezahlte Ertragsteuern	(25 050)	(16 397)
Geldfluss aus operativer Tätigkeit	106 670	77 517
Erwerb von Finanzanlagen	(493)	0
Erlöse aus der Veräusserung von Finanzanlagen	478	30 130
Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	(44 363)	(32 815)
Erwerb von Anteilen an assoziierten Unternehmen	(10 610)	(20 550)
Unternehmenszusammenschlüsse	(2 514)	(42)
Bedingte Kaufpreiszahlungen	(5 463)	0
Rückzahlung von Darlehen	0	32
Ausgabe von Darlehen	(2 003)	(12 772)
Dividenden von assoziierten Unternehmen	192	0
Erlöse aus der Veräusserung von Anlagevermögen	34	496
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	(64 742)	(35 521)
Zunahme der langfristigen Finanzverbindlichkeiten	0	1 489
Dividenden an Aktionäre der Muttergesellschaft	(75 120)	(65 139)
Dividenden an nicht beherrschende Anteile	(59)	0
Rückzahlung von Finanzierungsleasing	(613)	(12)
Veräusserung eigener Aktien	5 144	4 561
Erwerb eigener Aktien	(4 205)	(5 377)
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	(74 853)	(64 477)
Fremdwährungseffekt auf liquide Mittel	(2 571)	(1 573)
Nettoveränderung der liquiden Mittel	(35 496)	(24 054)
Liquide Mittel am 1. Januar	281 816	164 024
LIQUIDE MITTEL AM 30. JUNI	246 320	139 970

Aufstellung über die Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals zum Halbjahresabschluss

H1, 2018 (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 2018 (angepasst)	1 588	31 412	(25 884)	(86 645)	1 156 723	1 077 195	(150)	1 077 044
Periodenergebnis					129 689	129 689	3 199	132 889
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen				(57 510)	6 176	(51 334)	(257)	(51 591)
Gesamtergebnis der Periode	0	0	0	(57 510)	135 865	78 356	2 942	81 298
Dividenden an Aktionäre der Muttergesellschaft					(75 120)	(75 120)		(75 120)
Dividenden an nicht beherrschende Anteile						0	(59)	(59)
Aktienbasierte Vergütungen					6 107	6 107		6 107
Erwerb eigener Aktien			(4 205)			(4 205)		(4 205)
Veräusserung eigener Aktien			10 239		(5 095)	5 144		5 144
Von nicht beherrschenden Anteilen gehaltene Put-Optionen					2 645	2 645	(2 417)	229
STAND 30. JUNI 2018	1 588	31 412	(19 850)	(144 155)	1 221 126	1 090 121	316	1 090 438

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
Erwerb nicht beherrschender Anteile					(27 978)	(27 978)	(22 957)	(50 934)
STAND 30. JUNI 2017	1 588	31 412	(193 749)	(112 113)	926 171	653 309	(8)	653 302

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 2018 endende erste Geschäfts-Halbjahr wurde vom Verwaltungsrat am 8. August 2018 zur Veröffentlichung genehmigt.

2 GRUNDLAGE FÜR DIE ERSTELLUNG UND RECHNUNGSLEGUNGSGRUNDSÄTZE

Der verkürzte Zwischenabschluss für das am 30. Juni 2018 endende erste Geschäfts-Halbjahr wurde auf der Basis von IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ erstellt. Der verkürzte Zwischenabschluss sollte zusammen mit der für den 31. Dezember 2017 erstellten Jahresrechnung gelesen werden, da er eine Aktualisierung des letzten Abschlusses darstellt. Sofern nicht anders angegeben sind die rapportierten Werte auf die nächsten Tausend gerundet. Die angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze stimmen mit denjenigen des Jahresabschlusses vom 31. Dezember 2017 überein; mit Ausnahme von folgenden Änderungen:

- IFRS 9 (2014) „Finanzinstrumente“ (Zeitpunkt des Inkrafttretens 1. Januar 2018):
Dieser Standard ersetzt IAS 39 „Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung“ und vereinigt alle drei Aspekte der Rechnungslegung von Finanzinstrumenten: Klassifizierung und Bewertung, Wertminderung und Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen. Die Gruppe wendet IFRS 9 (2010) seit 1. Januar 2011 an. Die Neuerungen bezüglich Wertminderung und Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen haben keinen wesentlichen Einfluss auf den vorliegenden Zwischenabschluss.
- IFRS 15 „Erlöse aus Verträgen mit Kunden“ (Zeitpunkt des Inkrafttretens 1. Januar 2018):
Der neue Standard enthält Vorgaben zur Erfassung sowie Prinzipien zur Offenlegung bezüglich Art, Wertansatz, Zeitpunkt und Wahrscheinlichkeit von Erlösen und Geldflüssen aus Verträgen mit Kunden. Der Standard ersetzt die aktuellen Standards zur Umsatzrealisierung IAS 18 „Erlöse“ und IAS 11 „Fertigungsaufträge“ sowie die dazugehörigen Interpretationen. Die Gruppe hat den Standard mittels modifizierter retrospektiver Methode eingeführt, er hatte keinen wesentlichen Einfluss auf den vorliegenden Zwischenabschluss.

Die angepassten Rechnungslegungsgrundsätze der Gruppe sind wie folgt:

Umsatzerfassung

Erlöse aus dem Verkauf von Produkten und Dienstleistungen der Gruppe werden erfasst, wenn eine Leistungsverpflichtung erfüllt ist, indem die Verfügungsgewalt über Waren oder Dienstleistungen an einen Kunden übertragen wurde; grundsätzlich zum Zeitpunkt des Versandes, bei Entgegennahme durch den Kunden oder nach Erbringung der Dienstleistung.

Die Höhe der zu erfassenden Umsatzerlöse basiert auf der erwarteten Gegenleistung für die Übertragung von Waren oder die Erbringung von Dienstleistungen an einen Kunden. Wenn Produkte mit einem Rückgaberecht verkauft werden und die Höhe der zu erwartenden Rückgaben mit einer angemessenen Sicherheit geschätzt werden kann, wird eine Rückerstattungsverbindlichkeit (enthalten in „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten“) angesetzt. Dafür wird die erwartete Rückgabequote - basierend auf vergangenen Kundenrückgaben und weiteren relevanten Faktoren - bestimmt. Diese wird für die fakturierten und die zurückgegebenen Produkte angewendet, unter Berücksichtigung der zukünftigen Verkaufsfähigkeit. Zu erwartende Entschädigungen für mangelhafte oder defekte Produkte gemäss Garantiebestimmungen werden von der Gruppe als Rückstellung erfasst.

Die Gruppe hat folgende Änderung und Interpretation für die Rechnungsperiode ab dem 1. Januar 2018 angewendet, ohne Einfluss auf den vorliegenden, verkürzten Zwischenabschluss der Gruppe:

- IFRS 2 (Änderungen) „Klarstellung der Klassifizierung und Bewertung von Geschäftsvorfällen mit anteilsbasierter Vergütung“ (Zeitpunkt des Inkrafttretens 1. Januar 2018)
- IFRIC 22 „Transaktionen in fremder Währung und im Voraus gezahlte Gegenleistungen“ (Zeitpunkt des Inkrafttretens 1. Januar 2018)

Der folgende Standard wurde veröffentlicht, ist aber noch nicht in Kraft getreten:

- IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ (Zeitpunkt des Inkrafttretens 1. Januar 2019):
Die Gruppe hat den Standard nicht frühzeitig angewendet und evaluiert aktuell den möglichen Einfluss auf die Konzernrechnung. Die in der Jahresrechnung vom 31. Dezember 2017 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 ANPASSUNG DES JAHRESABSCHLUSSES 2017 (FERTIGSTELLUNG DER KAUFPREISALLOKATION CLEARCORRECT)

Am 19. September 2017 erwarb die Gruppe die ClearCorrect Holdings Inc. (fortfolgend „ClearCorrect“ genannt). Im Jahresabschluss per 31. Dezember 2017 der Gruppe wurde die Kaufpreisallokation auf provisorischer Basis offengelegt. Während des ersten Halbjahres 2018 wurde die Kaufpreisallokation fertiggestellt. Die Gruppe passte daraufhin den Konzernabschluss 2017 rückwirkend für die Periode vom Akquisitionsdatum bis zum Jahresende an.

Die fertiggestellte Kaufpreisallokation führte zu folgenden Anpassungen der beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden per 19. September 2017:

(in CHF 1 000)	Beizulegender Zeitwert (angepasst)	Beizulegender Zeitwert (vor Anpassung)	Anpassung
Sachanlagen	6 623	6 623	0
Immaterielle Vermögenswerte:			
Marke	33 169	0	33 169
Technologie	10 580	0	10 580
Kundenbeziehungen	9 583	0	9 583
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	1 223	4 015	(2 792)
Vorräte	588	588	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	30 740	30 740	0
Aktive latente Steuern	15 341	15 341	0
Liquide Mittel	5 875	5 875	0
Total Aktiven	113 721	63 182	50 539
Finanzielle Verbindlichkeiten	(2 306)	(2 306)	0
Rückstellungen	(4 853)	(4 853)	0
Passive latente Steuern	(18 295)	0	(18 295)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten	(39 988)	(39 988)	0
Total Fremdkapital	(65 442)	(47 147)	(18 295)
Identifizierbares Nettovermögen zum beizulegenden Zeitwert	48 280	16 035	32 245
Kaufpreis (in bar)	(146 077)	(146 077)	0
Total Kaufpreis	(146 077)	(146 077)	0
GOODWILL	97 798	130 042	(32 245)
Geldfluss			
Liquide Mittel	5 875	5 875	0
Mittelabfluss	(146 077)	(146 077)	0
NETTO GELDMITTELABFLUSS	(140 202)	(140 202)	0

Zum Zeitpunkt des Unternehmenszusammenschlusses entsprach der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen dem Nominalwert von CHF 0.3 Mio.

Der steuerlich nicht abzugsfähige Goodwill beinhaltet immaterielles Anlagevermögen wie den Wert voraussichtlicher Synergieeffekte und des Mitarbeiterwissens, das nicht gesondert ausgewiesen werden kann.

Da sich die Transaktion im zweiten Halbjahr 2017 ereignete, sind in diesem Zwischenabschluss nur die konsolidierte Bilanz per 31. Dezember 2017 und die Eröffnungsbestände der Aufstellung über die Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals per 1. Januar 2018 von der Anpassung betroffen.

Die Anpassung hatte folgende Auswirkungen auf den Konzernabschluss des Geschäftsjahres 2017:

(in CHF 1 000)	nach Anpassung	vor Anpassung	Änderung
Bilanz (31. Dezember 2017)			
Immaterielle Vermögenswerte:	647 774	629 178	18 596
Goodwill	406 404	438 253	(31 849)
Übrige immaterielle Vermögenswerte	241 371	190 925	50 446
Passive latente Steuern	(40 520)	(29 044)	(11 476)*
Total Eigenkapital	(1 077 044)	(1 069 924)	(7 120)

	nach Anpassung	vor Anpassung	Auswirkungen 2017
Erfolgsrechnung (2017)			
Vertriebskosten	(249 850)	(249 607)	(243)
Verwaltungskosten	(310 683)	(310 579)	(105)
Ertragsteuern	(40 867)	(47 841)	6 974*
Periodenergebnis	282 218	275 592	6 627

Gesamtergebnisrechnung (2017)			
Währungsumrechnungsdifferenzen	(28 387)	(28 880)	493
Sonstiges Ergebnis nach Ertragsteuern	(5 013)	(5 506)	493

Gesamtergebnis der Periode nach Ertragsteuern	277 206	270 086	7 120
--	----------------	----------------	--------------

Die Amortisation der identifizierten immateriellen Vermögenswerte hatte keinen signifikanten Einfluss auf das angepasste Periodenergebnis des Geschäftsjahres 2017.

*** Nachträglicher Ertragsteuereffekt**

Die neue Steuergesetzgebung in den USA (erlassen im Dezember 2017) führte zu einer weiteren, nachträglichen Anpassung der passiven latenten Steuern (welche als Teil der finalen Kaufpreisallokation erfasst wurden) und verbesserte das Periodenergebnis um CHF 6.8 Mio.

5 UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

BATIGROUP

Am 1. Januar 2018 erwarb die Gruppe 70% des Aktienkapitals von Batigroup Dental Diş Ürünleri Ticaret A.Ş („Batigroup“). Batigroup vertreibt Produkte der Straumann-Gruppe wie auch von Drittanbietern im Türkischen Markt. Gemäss der Call- und Put-Optionsvereinbarung wird die Gruppe in drei Schritten bis 2021 die verbleibenden 30% des Aktienkapitals vom Unternehmensgründer erwerben. Aufgrund der gleichwertigen Bestimmungen der Call- und Put-Optionen hat die Gruppe bereits das wirtschaftliche Eigentum an den Aktien erlangt und verbucht diese wie bereits gekauft. Zum Bilanzstichtag wurde eine Finanzverbindlichkeit in Verbindung mit der Call- und Put-Optionsvereinbarung über CHF 16.4 Mio. erfasst.

Die beizulegende Zeitwerte der erworbenen, identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden per 1. Januar 2018 waren:

(in CHF 1 000)	Beizulegender Zeitwert
Sachanlagen	321
Immaterielle Vermögenswerte:	
Kundenbeziehungen	7 030
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	7
Vorräte	12 727
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	9 056
Finanzielle Vermögenswerte	6
Liquide Mittel	2 477
Total Aktiven	31 626
Finanzielle Verbindlichkeiten	(9 120)
Passive latente Steuern	(1 859)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten	(15 958)
Total Fremdkapital	(26 936)
Identifizierbares Nettovermögen zum beizulegenden Zeitwert	4 689
Kaufpreis (in bar)	905
Bedingte Kaufpreiszahlung	18 604
Total Kaufpreis	19 509
GOODWILL	14 820
Geldfluss	
Liquide Mittel	2 477
Mittelabfluss	(905)
NETTO GELDMITTELZUFLUSS	1 572

Zum Zeitpunkt des Unternehmenszusammenschlusses entsprach der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen dem Nominalwert von CHF 6.6 Mio.

Der steuerlich nicht abzugsfähige Goodwill beinhaltet immaterielles Anlagevermögen wie den Wert voraussichtlicher Synergieeffekte und des Mitarbeiterwissens, das nicht gesondert ausgewiesen werden kann.

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres steuerte die Batigroup CHF 17.2 Mio. zum Umsatz bei, hatte aber keinen signifikanten Einfluss auf das Periodenergebnis.

ASM CONSULTANTS (PROPRIETARY) LIMITED

Am 1. Januar 2018 erwarb die Gruppe 100% des Aktienkapitals von ASM Consultants (Proprietary) Limited, dem Südafrikanischen Distributor für Produkte der Straumann-Gruppe. Nach dem Unternehmenszusammenschluss wurde die Firma in Straumann Group South Africa (PTY) Ltd. umbenannt. Der beizulegende Zeitwert der erworbenen, identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden per 1. Januar 2018 betrug CHF -0.2 Mio. sowie ein Goodwill über CHF 1.8 Mio. Der Gesamtpreis für die Transaktion lag bei CHF 1.5 Mio., wovon CHF 0.9 Mio. mit der Umwandlung eines Darlehens beglichen wurde. Die Höhe der zweiten Kaufpreistranche ist vom Geschäftsverlauf abhängig und ist bis zur Fälligkeit als bedingte Kaufpreisverbindlichkeit bilanziert.

Zum Zeitpunkt des Unternehmenszusammenschlusses entsprach der beizulegende Zeitwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen dem Nominalwert von CHF 0.2 Mio.

Der steuerlich nicht abzugsfähige Goodwill beinhaltet immaterielles Anlagevermögen wie den Wert voraussichtlicher Synergieeffekte und des Mitarbeiterwissens, das nicht gesondert ausgewiesen werden kann.

Seit dem Zeitpunkt des Unternehmenszusammenschlusses hatte die Straumann Group South Africa (PTY) Ltd. keinen signifikanten Einfluss auf den Umsatz oder das Periodenergebnis der Gruppe.

SAME DAY SOLUTIONS – PRODUTOS MEDICOS, LDA.

Am 1. März 2018 erwarb die Gruppe 100% des Aktienkapitals von Same Day Solutions – Produtos Médicos, Lda. („SDS“). SDS vertreibt nebst Konkurrenzimplantaten, Biomaterialien und Whitening-Produkte auch die vom Gruppen-Partner Amann Girrbach hergestellten Fräsmaschinen. Da die Kaufpreisallokation der SDS am Datum der Genehmigung dieses Zwischenberichts noch nicht fertiggestellt ist, wurden die Netto-Aktiven von CHF 1.4 Mio. provisorisch in diesem Halbjahresabschluss berücksichtigt. Der vorläufige Goodwill beträgt CHF 9.8 Mio. Der Gesamtpreis beläuft sich auf CHF 11.2 Mio., wovon CHF 8.0 Mio. sofort ausbezahlt wurden. Die Höhe der zweiten Kaufpreistranche ist vom Geschäftsverlauf abhängig und ist bis zur Fälligkeit als bedingte Kaufpreisverbindlichkeit bilanziert.

Der Unternehmenszusammenschluss hat keinen signifikanten Einfluss auf den Umsatz oder das Periodenergebnis der Gruppe, weder für die Periode vom 1. März 2018 bis 30. Juni 2018, noch wenn die SDS per 1. Januar 2018 erworben worden wäre.

6 KAUF VON ANTEILEN AN ASSOZIERTEN UNTERNEHMEN

DENTAL MONITORING

Am 11. April 2018 erwarb die Gruppe 9.04% nicht beherrschende Anteile an Dental Monitoring SAS in Frankreich zu einem Kaufpreis von CHF 10.6 Mio. Dental Monitoring hat ein System entwickelt und erfolgreich kommerzialisiert, womit Zahnärzte, mittels einer Smartphone App, den Fortschritt von kieferorthopädischen und dentalen Behandlungen verfolgen können. Gemäss den vertraglichen Vereinbarungen hat die Gruppe einen massgeblichen Einfluss auf die Entscheidungsprozesse von Dental Monitoring. Die Gruppe wendet für die assoziierte Gesellschaft die Equity-Methode an.

7 WERTMINDERUNG VON ASSOZIERTEN UNTERNEHMEN

Die Gruppe hat ihre Investition in RODO Medical neu eingeschätzt und erwartet, bedingt durch eine Verzögerung in der Produktentwicklung und -kommerzialisierung, tiefere Umsatzwachstumsraten. Aufgrund dieser Neueinschätzung wurde die Investition in RODO Medical um CHF 7.7 Mio. wertgemindert. Der entsprechende Aufwand ist im 'Anteiliges Ergebnis an Assoziierten Unternehmen' ausgewiesen.

8 DIVIDENDENZAHLUNG

Am 13. April 2018 hat die Straumann Holding AG ihren Aktionären eine Dividende in Höhe von CHF 4.75 (2017: CHF 4.25) pro Aktie ausbezahlt. Der Gesamtbetrag der ausgeschütteten Dividende betrug (brutto) CHF 75.1 Mio. (2017: CHF 65.1 Mio.).

9 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 die Unternehmenszusammenschlüsse mit Batigroup und Medentika.

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.

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, wird der beizulegende Zeitwert anhand der Bewertungstechniken des Fonds berechnet (Nettovermögenswert).

Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten, welche der Hierarchiestufe 3 zugeordnet sind, umfassen im Wesentlichen die bedingten Kaufpreisverbindlichkeiten im Zusammenhang mit den Übernahmen von Loop in den Vereinigten Staaten von Amerika sowie SDS in Portugal. Die beizulegenden Zeitwerte der bedingten Kaufpreisverbindlichkeiten basieren auf dem generierten Umsatz sowie einer Serviceklausel.

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

Bemessungshierarchie

Die Gruppe definiert bei den Bewertungstechniken die folgende Bemessungshierarchie:

- Stufe 1: Kotierte, 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 2018 und am 31. Dezember 2017 wurden von der Gruppe die folgenden Finanzinstrumente gehalten:

	30. Jun 2018				Total Buchwert	Beizulegender Zeitwert
	fortgeführte Anschaffungs- kosten	Buchwert (nach Bemessungsgrundlage)				
	Hierarchie- stufe 1	Hierarchie- stufe 2	Hierarchie- stufe 3			
Finanzielle Vermögenswerte						
Derivative Finanzanlagen		436		436		
Eigenkapitalinstrumente	6 583		7 458	14 041		
Wandelanleihen			351	351		
Darlehen und sonstige Finanzanlagen	4 834			4 834		
Sonstige finanzielle Forderungen	26 550			26 550		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	233 447			233 447		
Liquide Mittel	246 320			246 320		
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Unternehmensanleihe	(199 804)			(199 804)	(206 000)	
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten		(1 029)		(1 029)		
Put-Optionen gegenüber nicht beherrschenden Anteilen			(70 945)	(70 945)		
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(3 051)		(7 201)	(10 252)		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(48 491)			(48 491)		
Sonstige Verbindlichkeiten	(62 110)			(62 110)		

(in CHF 1 000)

31. Dez 2017

	Buchwert (nach Bemessungsgrundlage)				Total Buchwert	Beizulegender Zeitwert
	fortgeführte Anschaffungs- kosten	Hierarchie- stufe 1	Hierarchie- stufe 2	Hierarchie- stufe 3		
Finanzielle Vermögenswerte						
Derivative Finanzanlagen			1 149		1 149	
Eigenkapitalinstrumente		7 578		7 091	14 669	
Wandelanleihen				351	351	
Darlehen und sonstige Finanzanlagen	13 446				13 446	
Sonstige finanzielle Forderungen	25 140				25 140	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	191 868				191 868	
Liquide Mittel	281 816				281 816	
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Unternehmensanleihe	(199 746)				(199 746)	(207 250)
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten			(122)		(122)	
Put-Optionen gegenüber nicht beherrschenden Anteilen				(54 736)	(54 736)	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(3 466)			(9 796)	(13 262)	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(43 792)				(43 792)	
Sonstige Verbindlichkeiten	(56 978)				(56 978)	

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

(in CHF 1000)	Finanzielle Vermögenswerte	Finanzielle Verbindlichkeiten
Stand 1. Januar 2018	7 442	(64 532)
Zugänge	0	(22 487)
Neubewertungen, die im Eigenkapital im sonstigen Ergebnis erfasst sind	367	187
Neubewertungen, die in der Erfolgsrechnung erfasst sind	0	2 537
Neubewertungen, die im Eigenkapital erfasst sind	0	229
Abgänge	0	5 920
Stand 30. Juni 2018	7 809	(78 146)

Die Veränderungen bei den finanziellen Verbindlichkeiten der Hierarchiestufe 3 im 2018 betreffen hauptsächlich die Put-Optionen gegenüber nicht beherrschenden Anteilen im Zusammenhang mit dem Unternehmenszusammenschluss mit Batigroup (CHF -18.6 Mio. der Zugänge) sowie der Zahlung der bedingten Kaufpreisverbindlichkeit aus der Übernahme von Equinox (CHF 5.7 Mio. der Abgänge).

In den sechs Monaten des Geschäftsjahres gab es keine Umklassifizierungen zwischen Hierarchiestufe 1 und Hierarchiestufe 2 und keine Umklassifizierungen in oder aus Hierarchiestufe 3.

Der beizulegende Zeitwert der Put-Optionen gegenüber nicht beherrschenden Anteilen basiert auf den geschätzten Rückzahlungswerten der Gruppe, im Falle kompletter Ausübung. Die nicht beobachtbaren Inputfaktoren sind die Unternehmenswerte basierend auf einem EBITDA-Multiplikator (Medentika) sowie auf einer Profitabilitätsgrösse (Batigroup). Die erwartete Erreichung der für die beiden Firmen gesetzten Ziele wurden zum Bilanzstichtag zur Bestimmung der Rückzahlungswerte herangezogen.

10 GESCHÄFTSBEREICHSINFORMATIONEN

Berichtspflichtige operative Segmente werden nach dem Managementansatz bestimmt. Demzufolge widerspiegelt die externe Geschäftsberichterstattung die internen Organisations- und Managementstrukturen und das finanzielle Berichterstattung 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 Headquarters (bspw. Finanzen, 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.

Die offengelegten operativen Segmente werden wie folgt definiert:

Sales Europe

„Sales Europe“ beinhaltet das Vertriebsgeschäft in Europa. Weiter beinhaltet es auch den Vertrieb des Medentika-Geschäfts sowie die Produktionsstätte in Deutschland (produziert Implantate und Prothetik-Teile) sowie den Vertrieb von Dental Wings in Europa. Das Segment enthält ausserdem segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

Distributor & Emerging Markets EMEA

„Distributor & Emerging Markets EMEA“ beinhaltet das Vertriebsgeschäft mit Vertriebspartnern vorwiegend in der Türkei und Russland sowie mit externen Distributoren aus der Region EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika). Es umfasst das Distributionsgeschäft von Anthogyr Implantaten und Prothetikteilen in Russland. Das Segment enthält ausserdem segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

Sales NAM

„Sales NAM“ beinhaltet das Vertriebsgeschäft in den USA und in Kanada. Es umfasst auch das ClearCorrect Clear-Aligner Geschäft und die damit einhergehende Entwicklung und Produktion in den USA. Das Segment beinhaltet ausserdem den Dental-Wings-Vertrieb in den USA und Kanada sowie die damit einhergehende Entwicklung und Produktion in Kanada. Des Weiteren beinhaltet das Segment segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

Sales APAC

„Sales APAC“ beinhaltet das Vertriebsgeschäft in der Region Asien/Pazifik und das Geschäft mit asiatischen Vertriebspartnern. Es enthält das Vertriebsgeschäft von Anthogyr Implantaten und Prothetikteilen in China sowie das Equinox Implantatgeschäft 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 das Vertriebsgeschäft 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 Vertriebsgeschäften der Gruppe. Es enthält das globale Produktionsnetzwerk (d. h. die Produktionswerke), das die Herstellung von Implantaten, regenerativen und CAD/CAM-Produkten beinhaltet sowie die zentralen Logistikfunktionen. Die Produktionswerke von Neodent, Equinox, Medentika, ClearCorrect und Dental Wings sind nicht enthalten.

INFORMATIONEN ÜBER DAS PERIODENERGEBNIS UND ÜBER DIE VERMÖGENSWERTE UND SCHULDEN

Die folgende Aufstellung enthält Umsätze und Ergebnisse für die operativen Segmente jeweils für die ersten sechs Monate der Jahre 2018 und 2017.

H1, 2018 (in CHF 1 000)	Sales Europe	Sales D+EM EMEA	Sales NAM	Sales APAC	Sales LATAM	Operations	Nicht zugeordnet	Eliminationen	Gruppe
Umsatz mit Dritte	249 951	53 431	193 962	121 731	62 383	0	0	0	681 458
Umsatz mit anderen Segmenten	13 634	0	5 453	293	7 369	342 081	0	(368 829)	0
Total Umsatz	263 586	53 431	199 415	122 023	69 752	342 081	0	(368 829)	681 458
Betriebsgewinn	5 121	10 365	(258)	11 702	2 063	226 119	(80 961)	(4 384)	169 768
Finanzergebnis									(5 730)
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen									(9 185)
Ertragsteuern									(21 964)
Periodenergebnis									132 889

H1, 2017 (in CHF 1 000)	Sales Europe	Sales D+EM EMEA	Sales NAM	Sales APAC	Sales LATAM	Operations	Nicht zugeordnet	Eliminationen	Gruppe
Umsatz mit 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)
Ertragsteuern									(17 066)
Periodenergebnis									140 845

Der Betriebsgewinn in der Spalte „Eliminationen“ (H1, 2018 und H1, 2017) 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 2018 und zum 31. Dezember 2017.

am 30. Jun 2018 (in CHF 1 000)	Sales Europe	Sales D+EM EMEA	Sales NAM	Sales APAC	Sales LATAM	Operations	Nicht zugeordnet	Eliminationen	Gruppe
Segmentaktiven	270 339	67 320	364 826	84 495	330 882	401 118	26 414	(237 710)	1 307 684
Nicht allozierte Aktiven									406 222
Gruppe									1 713 906

am 31. Dez 2017 (in CHF 1 000)	Sales Europe	Sales D+EM EMEA	Sales NAM (angepasst)	Sales APAC	Sales LATAM	Operations	Nicht zugeordnet	Eliminationen	Gruppe (angepasst)
Segmentaktiven	253 960	17 123	337 158	84 234	342 990	318 340	30 945	(155 897)	1 228 855
Nicht allozierte Aktiven									468 114
Gruppe									1 696 968

11 ERLÖSE AUS VERTRÄGEN MIT KUNDEN

Aufgliederung der Erlöse aus Verträgen mit Kunden

Die Gruppe erzielt Erlöse aus Verträgen mit Kunden in geografischen Regionen, gemäss Offenlegung im Anhang 10.

12 EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE

CREATECH MEDICAL S.L.

Am 2. Juli 2018 hat die Gruppe ihre Beteiligung an Createch Medical S.L. („Createch“) von 30% auf 100% erhöht; der Barkaufpreis beträgt CHF 13.6 Mio. Die Gruppe wird Createch per 2. Juli 2018 in ihre Konzernrechnung konsolidieren. Createch, mit Sitz in Spanien, ist ein führender Anbieter von hoch präzisen CAD/CAM-Prothetiklösungen. Zum Zeitpunkt der Kontrollübernahme war das identifizierbaren Nettovermögen noch nicht bestimmt. Details zu den übernommenen Vermögenswerten oder Schulden, zukünftige Umsätze und Ergebnisbeiträge von Createch und die Auswirkung auf den Geldfluss der Gruppe werden nicht veröffentlicht, da

die Erfassung der Transaktion zum Zeitpunkt der Genehmigung dieses Zwischenberichts noch nicht abgeschlossen wurde.

BOTISS MEDICAL AG

Am 2. Juli 2018 erwarb die Gruppe 30% nicht beherrschende Anteile an botiss medical AG („botiss“) in Deutschland. Der Kaufpreis belief sich auf CHF 45.5 Mio. botiss ist ein führender Anbieter von Biomaterialien für die orale Chirurgie. Die Übernahmevereinbarung erlaubt es der Gruppe, ihr globales Distributionsnetz für botiss-Produkte weiter auszudehnen.