

Straumann: starkes viertes Quartal 2018, Jahresumsatz wächst 19% (organisch), bereinigte EBITDA-Marge bei 30%

- Jahresumsatz steigt in Schweizer Franken um 23% (19% organisch) auf CHF 1,364 Mrd. dank zweistelliger Zuwächse in allen Geschäftsbereichen
- 22% Wachstum (organisch) im vierten Quartal; eindruckliche Resultate in allen Regionen, insbesondere Nord- und Lateinamerika
- Bereinigter¹ EBITDA nimmt um 24% zu, angetrieben von starkem Umsatzwachstum; EBITDA-Marge bei 30%, Reingewinnmarge¹ bei 20%
- Free Cashflow⁵ erhöht sich um CHF 25 Mio. auf CHF 169 Mio., hauptsächlich infolge des starken operativen Cashflow und trotz Investitionen von >CHF 100 Mio. in die Produktions- und Wachstumsinfrastruktur.
- Verwaltungsrat schlägt Dividendenerhöhung auf CHF 5.25 pro Aktie vor (2017: CHF 4.75)

KENNZAHLEN

(in CHF Mio.)	2018 ausgewiesen	2018 vor Sondereffekten ¹	2017 Angepasst ²	2017 Angepasst, vor Sondereffekten ^{2,3}
Umsatz	1363.6		1112.1	
Veränderung in CHF %	22.6		21.2	
Veränderung in LW %	23.1		19.8	
Veränderung (organisch) %	18.9		15.7	
Bruttogewinn	1019.2	1028.1	840.5	842.4
Marge in %	74.7	75.4	75.6	75.8
Veränderung in %	21.3	22.0	17.0	17.2
EBITDA	395.0	403.8	323.5	325.5
Marge in %	29.0	29.6	29.1	29.3
Veränderung in %	22.1	24.1	24.8	25.6
Betriebsgewinn (EBIT)	342.6	351.4	283.3	285.2
Marge in %	25.1	25.8	25.5	25.6
Veränderung in %	21.0	23.2	24.7	25.6
Reingewinn	277.8	273.9	282.2	229.7
Marge in %	20.4	20.1	25.4	20.7
Veränderung in %	-1.6	19.3	22.9	23.0
Gewinn pro Aktie (unverwässert, in CHF)	17.24	16.99	18.04	14.65
Dividende⁴ (in CHF)	5.25		4.75	
Free Cashflow⁵	169.4		144.7	
Marge in %	12.4		13.0	
Mitarbeitende (per 31.12.)	5954		4881	

Basel, 19. Februar 2019: Die Straumann Group weist für 2018 mit einer Umsatzsteigerung von 23% in Schweizer Franken auf CHF 1,364 Mrd. ihr stärkstes Wachstum seit 2005 aus. Zweistellige Wachstumsraten in allen Geschäftsbereichen sorgten für ein organisches

Wachstum von 19%. Mit 15% trug die Region EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika) am meisten zum Wachstum der Gruppe bei, während die drei anderen Regionen jeweils mehr als 20% zulegten. Akquisitionen⁶ steuerten 4 Prozentpunkte (CHF 39 Mio.) bei. Im starken vierten Quartal vermeldete die Gruppe ein auf 22% beschleunigtes organisches Wachstum infolge sehr guter Umsatzentwicklung im digitalen Geschäft.

Mit dem beeindruckenden Wachstum ging eine gesteigerte Profitabilität einher, trotz grosser Investitionen in Mitarbeitende, innovative Technologien, regulatorische Massnahmen und in die Infrastruktur. Der bereinigte¹ EBITDA erhöhte sich um 24%, die zugehörige Marge erreichte 30%. Der ausgewiesene Reingewinn, bereinigt um Gewinne aus Neubewertungen aufgrund von Unternehmenszusammenschlüssen, erreichte CHF 274 Mio., CHF 44 Mio. mehr als im Vorjahr. Der bereinigte Reingewinn nahm um 19% zu, was in einer entsprechenden Marge von 20% resultierte. Das unverwässerte Ergebnis pro Aktie belief sich auf CHF 16.99 (2017: CHF 14.65).

CEO Marco Gadola kommentierte: „Wir blicken auf ein sehr gutes viertes Quartal und ein aussergewöhnliches Jahr mit starkem Wachstum in allen Sparten und Regionen zurück. Mit unserer Strategie, Komplettlösungen anzubieten, haben wir neue Kunden gewonnen – gerade auch im Bereich der Dentalketten. In den schnell wachsenden Märkten wie China, Russland, Brasilien und Türkei haben wir grosse Fortschritte gemacht. Wir haben unserem Portfolio einige strategische Akquisitionen und Partnerschaften hinzugefügt, die uns bei der Expansion in Nicht-Premium-Märkten unterstützen werden. Wir haben auch hochinteressante Premium-Produkte in der Pipeline, die wir an der kommenden Internationalen Dental Schau (IDS) in Köln vorstellen werden. Wir haben 2018 die Messlatte hoch gelegt. Dennoch sind wir davon überzeugt, dieses Jahr weiteres Wachstum im Bereich von gegen 13% zu generieren und die Profitabilität weiter zu steigern, und zwar trotz laufender Investitionen und eines höheren Anteils von digitalen sowie Drittprodukten in unserem Portfolio-Mix.“

STRATEGISCHE FORTSCHRITTE

Um bisher unerschlossene Märkte und Segmente zu durchdringen, hat die Gruppe in 2018 neue Produkte lanciert, in Partnerschaften investiert und neue Kundengruppen anvisiert. Ausserdem hat die Gruppe mit drei neuen Niederlassungen und der Übernahme von Drittanbietern in Kanada, Portugal und der Türkei ihre geografische Präsenz weiter ausgebaut.

Neue Premium-Implantate

Im vierten Quartal 2018 begann Straumann mit der begrenzten Markteinführung von BLX, einer neuen Generation vollkonischer Implantatsysteme. Zusammen mit dem Haupttreiber der letzten vier Jahre, dem Bone Level Tapered (BLT) Implantat, wird BLX der Gruppe ein starkes Wachstum ermöglichen. Gleichzeitig lancierte Straumann ein einzigartiges Mini-Implantat und das zweiteilige PURE Keramikimplantat. Um dieses zu ergänzen, übernahm die Gruppe einen Anteil von 34% an Z-Systems und die exklusiven Vertriebsrechte für deren innovatives, metall- und kunststoffreies vollkonisches Bone Level-Keramikimplantat.

Durchdringung des Nicht-Premium-Segments

In 2018 führte die Gruppe ihre Premium- und Nichtpremiumaktivitäten zusammen, um neue Absatzmöglichkeiten zu erschliessen. Dies beschleunigte die internationale Markteinführung von Neodent und deren neuem GM-Implantat. Im vierten Quartal erlangte die Gruppe zudem eine kontrollierende Mehrheit an T-Plus in Taiwan und verschaffte sich so Zugang zum unteren Value-Segment in China.

Vollständige Akquisition von Zinedent

Kurz nach Beginn dieses Jahres übernahm die Gruppe die vollständige Kontrolle über das Joint Venture Zinedent, das Straumann mit ihrer ehemaligen türkischen Vertriebsgesellschaft 2015 gegründet hatte. Zinedent beliefert die Türkei sowie die Vertriebsmärkte im Nahen Osten, in Nordafrika und weiteren Teilen Eurasiens mit Implantatlösungen. Die Produkte basieren auf einem etablierten Design und richten sich an das untere Value-Segment, wodurch sie für die Märkte in Schwellenländern attraktiv werden.

Valoc wird Teil der Straumann Gruppe

Auf Implantaten verankerte, herausnehmbare Prothesen sind bei zahnlosen Patienten sehr beliebt. Straumann bietet hochmoderne präzise Haltesysteme, die vom Partnerunternehmen Valoc AG in der Schweiz entwickelt und hergestellt werden. Die innovativen Retentionssysteme Novaloc und Optiloc zeichnen sich durch lange Haltbarkeit, Zuverlässigkeit und Benutzerfreundlichkeit aus, und sie sind mit den meisten führenden Zahnimplantatsystemen kompatibel. Optiloc zählt zu den kleinsten Haltesystemen auf dem Markt und ist auch Teil des neuen Mini-Implantatsystems von Straumann. Seitdem die beiden Partner ihre Kräfte vor vier Jahren vereinten, haben sie das Valoc-System gemeinsam mit Medentika international eingeführt. Es gehört heute zu den am häufigsten eingesetzten Systemen. Die Gruppe gab heute bekannt, dass sie ihre Beteiligung an Valoc von 44% auf eine Kontrollmehrheit von 55% aufgestockt hat und das Unternehmen seit 29. Januar 2019 in ihrer Konzernrechnung konsolidiert.

Opportunitäten mit Dentalketten

Um Chancen im attraktiven Segment der Dentalketten wahrzunehmen, hat die Gruppe Anfang 2018 eigens eine Geschäftseinheit gegründet, die ihre Kunden mit umfassenden Komplettlösungen bedient. Das mittlerweile auf die doppelte Grösse gewachsene Team treibt das Geschäft schnell voran. 2018 konnten in Europa und den USA weitere Vereinbarungen mit Dentalketten abgeschlossen werden, die insgesamt mehrere hundert Kliniken repräsentieren. Im vierten Quartal schloss die Gruppe ausserdem mit einer der grössten Dentalorganisationen in Europa einen Liefervertrag für Clear Aligner-Lösungen ab.

Auf dem Weg zum Komplettlösungsanbieter in der ästhetischen Zahnmedizin

Neben den oben erwähnten strategischen Transaktionen in 2018 übernahm die Gruppe Createch vollständig und beteiligte sich an Dental Monitoring (DM) sowie botiss biomaterials, um sich den Zugang zu innovativen Technologien und Lösungen in diesem Bereich zu sichern.

ClearCorrect setzte ihr starkes Wachstum in Nordamerika fort und begann, ihre Clear Aligners dort zusammen mit dem DM Telemonitoring-System zu verkaufen. Vorbereitend für den Markteintritt wurden in mehreren Ländern Pilotprogramme lanciert. Im vierten Quartal begannen die Vorbereitungen für die grossflächige Markteinführung in Brasilien anlässlich der CIOSP im Februar 2019 sowie in wichtige europäische Märkte. Kürzlich hat die Straumann Group die exklusiven Vertriebsrechte für die von der Tianjin ZhengLi Technology Company hergestellten transparenten Aligners und damit den Zugang zum weltweit zweitgrössten Markt China erhalten.

Investitionen zur Deckung der Nachfrage und um Opportunitäten zu schaffen

Mit ca. 700 neu geschaffenen Arbeitsplätzen weltweit investierte die Gruppe 2018 stark in ihre Mitarbeitenden. Zusammen mit den Akquisitionen stieg die globale Belegschaft um über

tausend Mitarbeitende an. Der Grossteil der neuen Stellen ist in den wachstumsstarken Märkten im Umfeld des Verkaufs angesiedelt. Um die wachsende Nachfrage bedienen zu können, investierte die Gruppe in grosse Expansionsprogramme für die Produktion von Implantaten und Zahnschienen. In der Schweiz wurden 115 neue Stellen geschaffen, hauptsächlich in der Produktion sowie bei Forschung und Entwicklung. Hier soll die ohnehin starke Entwicklungs-Pipeline weiter vorangebracht werden. Weiter tätigte die Gruppe erhebliche Investitionen in ihr Planungssystem für unternehmensweite Ressourcen (ERP) in Brasilien und in die Bereiche Regulierung und Qualität in Europa, vor allem im Hinblick auf die im Mai 2020 in Kraft tretende Medizinprodukte-Richtlinie (MDR).

GESCHÄFTSVERLAUF

Die Geschäftsentwicklung für das Gesamtjahr wurde in erster Linie vom **Implantatgeschäft**, geprägt, das zweistellig wuchs und für die Hälfte des Gesamtwachstums der Gruppe verantwortlich war. Sämtliche Produktlinien einschliesslich Keramik-Implantate trugen hierzu bei, wobei das stärkste Wachstum auf das Bone Level Tapered (BLT)-Portfolio entfiel. Auch das Non-Premium-Segment der Gruppe entwickelte sich gut, insbesondere in Nordamerika und den Schwellenmärkten. In einigen Teilen Europas verlief das Geschäft weniger dynamisch als erwartet.

Das **restaurative** Geschäft verzeichnete gute Ergebnisse, wobei Standard- und Variobase-Sekundärteile die Implantate bezüglich Wachstum überflügelten. Weitere Impulse kamen aus dem **digitalen** Geschäft, das von einer regen Nachfrage nach Interoral-Scannern und 3D-Printern profitierte. Das Geschäft mit Clear Aligners entwickelte sich in den etablierten Märkten (Australien, Grossbritannien und USA) dynamisch und verzeichnete ein Wachstum mit neuen Patienten von über 50%.

Auch das Geschäft mit **Biomaterialien** verzeichnete ein zweistelliges Wachstum, das sich im August nochmals beschleunigte, als die Auslieferung von Emdogain (ein Produkt für die Geweberegeneration), im wichtigen US-Markt wieder aufgenommen wurde. Die Nachfrage nach Knochenaufbaumaterialien und Membranen von Straumann war im gesamten Jahr gut.

ERGEBNISSE IN DEN REGIONEN

EMEA profitiert von Expansion in Schwellenmärkten

Im Jahresverlauf verzeichnete die Region ein organisches Wachstum von 15% und einen Umsatz von CHF 588 Mio. Neue Produkte sorgten im vierten Quartal für eine Wachstumsbeschleunigung auf 19%. Belgien, Grossbritannien, die Iberische Halbinsel, Russland und Schweden wuchsen dynamisch – eine Folge der Investitionen in die lokale Verkaufsorganisation sowie der höheren Nachfrage nach Premium- und Non-Premium-Implantaten. Der italienische Markt litt unter der sozioökonomischen Ungewissheit, derweil Deutschland und die Schweiz ein gutes Wachstum erzielten. Auch Osteuropa und der Nahe Osten entwickelten sich gut, was der erfolgreichen Integration von Batigroup in der Türkei, den strategischen Investitionen in Schwellenmärkte und den erfolgreichen ITI-Kongressen in der Region zuzuschreiben war.

UMSATZ NACH REGION

(in CHF Mio.)	Q4 2018	Q4 2017	2018	2017
Europa, Naher Osten & Afrika (EMEA)	162.0	136.6	588.0	488.0
<i>Veränderung CHF in %</i>	18.6	29.3	20.5	18.8
<i>Veränderung in LW %</i>	21.2	22.2	17.6	17.0
<i>Veränderung organisch %</i>	19.3	15.0	14.6	11.3
Nordamerika	112.4	90.7	395.8	312.0
<i>Veränderung CHF in %</i>	23.9	34.5	26.9	22.0
<i>Veränderung in LW %</i>	23.6	36.3	28.0	22.1
<i>Veränderung organisch %</i>	23.6	22.7	20.0	18.7
Asien/Pazifik	65.2	51.8	251.4	190.5
<i>Veränderung CHF in %</i>	25.8	26.3	32.0	24.9
<i>Veränderung in LW %</i>	28.1	26.3	31.2	26.7
<i>Veränderung organisch %</i>	21.2	22.1	27.8	23.6
Lateinamerika	35.0	31.7	128.4	121.6
<i>Veränderung CHF in %</i>	10.3	12.0	5.5	23.6
<i>Veränderung in LW %</i>	26.5	12.3	20.5	14.8
<i>Veränderung organisch %</i>	26.5	11.6	20.2	14.6
GRUPPE	374.6	310.8	1363.6	1112.1
<i>Veränderung CHF in %</i>	20.5	28.2	22.6	21.2
<i>Veränderung in LW %</i>	23.6	25.5	23.1	19.8
<i>Veränderung organisch %</i>	21.6	18.0	18.9	15.7

Weitere Kundenzugewinne in Nordamerika

Nordamerika verzeichnete erneut ein starkes Jahr mit einem organischen Umsatzwachstum von 20%. Der hauptsächlich auf ClearCorrect zurückzuführende Akquisitionseffekt trug nochmals 8 Prozentpunkte zum Wachstum bei. Das Implantat-Geschäft von Straumann, insbesondere BLT, fungierte als Haupttreiber des Wachstums. Neodent entwickelte sich dynamisch und gewann Kunden im Non-Premium-Segment. Die bessere Gebietsabdeckung in den USA und in Kanada schlug sich im Geschäft mit Clear Aligners in einem starken Wachstum nieder. Leicht positive Währungseffekte resultierten in einem Wachstum in Schweizer Franken von 27% und brachten den Umsatz auf CHF 396 Mio.. Auch im vierten Quartal erzielte die Region mit 24% ein zweistelliges organisches Wachstum, wobei sich Implantate und Sekundärteile weit über dem Markt entwickelten und auch CAD/CAM sowie Clear Aligners eine starke Zunahme verzeichneten.

China weiterhin Wachstumsmotor der Region Asien/Pazifik

APAC war mit einem organischen Wachstum von 28% zum vierten Jahr in Folge die am schnellsten wachsende Region der Gruppe. Positive Währungseffekte in Höhe von 1 Prozentpunkt und ein geringfügiger Akquisitionseffekt liessen das Wachstum in Schweizer Franken um 32% auf einen Umsatz von CHF 251 Mio.ansteigen. Das Wachstum im vierten Quartal wurde von der anhaltend dynamischen Expansion in China sowie dem starken Beitrag von Korea getrieben. Mit Ausnahme von Japan, das 2017 ein aussergewöhnlich starkes Jahr verzeichnete, meldeten sämtliche Konzerngesellschaften zweistellige Zuwächse, was sich in einem organischen Umsatzwachstum von 21% niederschlug. Die Gruppe eröffnete eine Vertriebsgesellschaft in Thailand und stärkte so ihre Stellung in diesem hartumkämpften Non-Premium-Markt, auf dem sie mit Neodent in Australien, Indonesien und Thailand sowie mit T-

Plus in Taiwan und China präsent ist. Auch im Premium-Segment gewann Straumann weiterhin in zahlreichen Ländern Marktanteile.

Vertrauensschub in Lateinamerika trotz Währungsschwäche

In der politisch und wirtschaftlich schwierigen Region LATAM erreichte die Gruppe im Geschäftsjahr ein organisches Wachstum von 20%. Schwache Währungen – vor allem der brasilianische Real – reduzierten dieses jedoch auf 6% in Schweizer Franken auf einen Umsatz von CHF 128 Mio. Nach den Wahlen in Brasilien kehrte das Vertrauen zurück, und das organische Wachstum beschleunigte sich im vierten Quartal auf 27%. Damit profitierte auch der Absatz von höherpreisigen Produkten wie Neodent GM. Nach der erfolgreichen Lancierung von botiss in Brasilien und Mexiko entwickelte sich der Umsatz bei den Biomaterialien im weiteren Jahresverlauf dynamisch und trug wesentlich zum Ergebnis bei. Brasilien meldete ein zweistelliges, die anderen Länder jeweils sehr beachtliches Wachstum.

OPERATIVE UND FINANZIELLE SITUATION

Die Gruppe hat ihre konsolidierte Jahresrechnung 2017 rückwirkend angepasst, um die veränderten Fair Values der identifizierbaren Vermögenswerte und Verbindlichkeiten für die endgültige Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit der Akquisition von ClearCorrect im September 2017 abzubilden. Diese Anpassungen reduzierten den EBIT für 2017 um CHF 0,3 Mio. und erhöhten der Reingewinn um CHF 6,6 Mio.

Im Jahr 2018 ergaben sich aus Akquisitionen und Unternehmenszusammenschlüssen die folgenden nicht liquiditätswirksamen Effekte:

- Die Übernahme von Batigroup per 1. Januar 2018 führte zu einem Sonderaufwand von CHF 9 Mio. aus der Neubewertung von Lagerbeständen, der unter „Herstellkosten der verkauften Produkte“ verbucht wurde, sowie zu einem positiven Steuereffekt von CHF 2 Mio.
- Im Juli 2018 erhöhte die Gruppe ihre Beteiligung an Createch Medical, einem führenden Anbieter hochpräziser CAD/CAM-Prothetik, von 30% auf 100%. Das Geschäft wurde zuvor in der Position „Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen“ ausgewiesen. Der Zusammenschluss resultierte in einem Konsolidierungsgewinn von CHF 4 Mio. (nach dem EBIT erfasst; siehe Note 4 im Finanzbericht).
- Im November 2018 erhöhte die Gruppe ihre Beteiligung an T-Plus von 49% auf 58% und konsolidierte das Unternehmen. Daraus resultierte ein Konsolidierungsgewinn von CHF 7 Mio.

Sämtliche vorgenannten Effekte werden für Vergleichszwecke als „Sondereffekte“ ausgewiesen. Die „bereinigten“ Werte klammern diese Effekte aus.

Zweistellige Volumensteigerung erhöht Bruttogewinn

Mit dem starken Volumenwachstum im Implantatgeschäft überschritt der Bruttogewinn erstmals die Milliardenmarke. Dieser erhöhte sich um 22% auf CHF 1028 Mio. bei einer bereinigten Marge von 75%. Dies entsprach trotz der negativen Währungseffekte im zweiten Halbjahr der Entwicklung in der ersten Hälfte. Im Vorjahresvergleich lag die Bruttomarge um 40 Basispunkte niedriger, was in erster Linie dem weniger günstigen Geschäftsmix zuzuschreiben war. Im Einklang mit ihrer Strategie, Komplettlösungen anzubieten, generierte

die Gruppe eine starke Nachfrage nach ihren digitalen Ausrüstungen und Clear Aligner-Lösungen, die eine gegenüber Implantaten kleinere Bruttomarge.

EBITDA-Marge knapp unter 30%

Mit der Integration der vorgenannten Akquisitionen und weiteren Investitionen in das Direktvertriebsnetz nahmen die „Vertriebskosten“ (Gehälter und Kommissionen für den Aussendienst sowie Logistikkosten) um CHF 41 Mio. auf CHF 291 Mio. zu. Trotz dieser wichtigen Investitionen sanken die Vertriebskosten im Verhältnis zum Umsatz um 120 Basispunkte. Dies war der wichtigste Faktor für die verbesserte Gewinnmarge.

Die Kosten für Forschung und Entwicklung sowie Marketing und die Gemeinkosten – in der Erfolgsrechnung zusammen unter „Verwaltungskosten“ verbucht – erhöhten sich um CHF 78 Mio. auf CHF 389 Mio. Die Integration von ClearCorrect und Batigroup sowie zusätzliche Aufwendungen zur Sicherstellung der Konformität mit der MDR waren die Hauptgründe hierfür. In Prozent des Umsatzes erhöhten sich die Verwaltungskosten um 60 Basispunkte. Forschungs- und Entwicklungskosten stiegen in absoluten Zahlen an, blieben indes im Verhältnis zum Umsatz stabil bei 5%.

Aufgrund der oben erwähnten Punkte erhöhte sich der Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA) sowie Sondereffekten um 24% auf CHF 404 Mio., wodurch die EBITDA-Marge um 35 Basispunkte auf knapp 30% anstieg.

In den letzten Jahren hat die Gruppe neue Produktionswerke errichtet und die Kapazität bestehender Einrichtungen laufend signifikant ausgebaut. So erhöhte sich der Abschreibungsaufwand um CHF 5 Mio. Der Amortisationsaufwand nahm sich um CHF 7 Mio. zu, v.a. wegen kunden- und technologiebezogener immaterieller Vermögenswerte im Zusammenhang mit den kürzlich akquirierten Unternehmen. Nach Abzug von Amortisationen und Abschreibungen in Höhe von CHF 52 Mio. belief sich der bereinigte Betriebsgewinn (EBIT) auf CHF 351 Mio. (ausgewiesen: CHF 343 Mio.) im Vergleich zu CHF 285 Mio. im Vorjahr. Die bereinigte EBIT-Marge verbesserte sich um 20 Basispunkte auf fast 26%.

Reingewinn steigt um 19%

Der bereinigte Netto-Finanzaufwand nahm von CHF 3 Millionen (ausgewiesen: CHF 19 Mio.) im Vorjahr auf CHF 17 Mio. zu. Diese Entwicklung widerspiegelt zum Teil die zusätzlichen Kosten in 2018 für Wechselkursabsicherungen aufgrund höherer Volatilität, Währungsverluste in einigen Schwellenmärkten und ein tieferes Zinsresultat. Zudem führte die gute Entwicklung von Batigroup nach der Akquisition zu einer Neubewertung des Barwerts der zukünftigen erfolgsabhängigen Kaufpreiszahlungen.

Der Gewinn im Zusammenhang mit der Konsolidierung von T-Plus und Createch belief sich auf CHF 11 Mio. Das anteilige Ergebnis aus assoziierten Unternehmen⁷ von Straumann betrug – ähnlich wie im Vorjahr – negative CHF 10 Mio. Dies ist vor allem auf eine im ersten Halbjahr ausgewiesene Wertminderung von CHF 8 Mio. bei RODO Medical zurückzuführen, wo sich die Entwicklung und Vermarktung des Retentionssystems für Zahnprothetik verzögert.

Das bessere Ergebnis führte zu einem um CHF 8 Mio. höheren bereinigten Ertragssteueraufwand. Dieser betrug CHF 49 Mio. bzw. CHF 51 Mio. ohne den vorgenannten positiven Steuereffekt von CHF 2 Mio. Der bereinigte Ertragssteuersatz lag unverändert bei 15% und entsprach damit weitgehend der langfristigen Prognose der Gruppe.

Der ausgewiesene Reingewinn für das erste Halbjahr kletterte aufgrund all dieser Faktoren um 19% auf CHF 274 Mio.; die entsprechende Marge erreichte 20%. Der unverwässerte Gewinn pro Aktie (GpA) erhöhte sich um mehr als CHF 2 Mio. auf CHF 16.99.

Der Free Cashflow klettert auf CHF 169 Mio.

Dank des verbesserten Betriebsergebnisses stieg der Geldfluss aus Betriebstätigkeit um 28% auf CHF 277 Mio., was einer soliden Cash Conversion Rate von 102%⁸ entspricht. Ohne den durch das starke Umsatzwachstum bedingten Anstieg des Nettoumlaufvermögens wäre die Cashflow-Generierung noch höher ausgefallen. Die Debitorenausstände und Lagerbestände nahmen in absoluten Zahlen zu, derweil die durchschnittliche Lagerdauer um 9 Tage abnahm und die „Forderungsausstände in Tagen“ unverändert blieben.

Die Gruppe tätigte im Jahr 2018 Investitionen in Höhe von CHF 93 Mio. in Produktion und Infrastruktur, u.a. in neue Maschinen, neue Gebäude und Kapazitätserweiterungen, was einem Anstieg von 40% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Trotzdem beliefen sich der Free Cashflow auf CHF 169 Mio. und die entsprechende Marge auf 12%. Für Akquisitionen wurden CHF 73 Mio. aufgewendet. Unter Berücksichtigung des Investitionsaufwands, der Finanzanlagen und anderer Transaktionen erreichte der Geldfluss aus Investitionstätigkeit im Jahr 2018 CHF 199 Mio.

Die Liquidität zum Jahresende belief sich auf solide CHF 279 Mio. und überstieg damit die verzinslichen Verbindlichkeiten um CHF 17 Mio.

Dividendenerhöhung vorgeschlagen

Aufgrund des ausgezeichneten Ergebnisses im Geschäftsjahr 2018 schlägt der Verwaltungsrat eine erneute Dividendenerhöhung auf CHF 5.25 pro Aktie vor (2017: CHF 4.75), die am 11. April 2019 ausgezahlt wird. Der Verwaltungsrat plant auch künftig Dividendenerhöhungen, wenn die Ergebnisse dies rechtfertigen.

Vorgeschlagene Erweiterung des Verwaltungsrats

An der Generalversammlung vom 5. April 2019 wird der Verwaltungsrat der Generalversammlung die Wahl von Juan-José Gonzalez als weiteres Mitglied in den Verwaltungsrat vorschlagen.

Juan-José Gonzalez ist Fachexperte für Medizintechnik und Consumer Health mit profunder Kenntnis der globalen Märkte, Gesundheitssysteme und Technologien. Er stiess 2007, nachdem er an verschiedenen globalen Standorten für Pfizer, McKinsey & Co. sowie Procter & Gamble gearbeitet hatte, zu Johnson & Johnson, wo er im Sektor Konsumentengesundheit verschiedene Führungsfunktionen auf globaler/regionaler sowie Länderebene wahrgenommen hatte. Anschliessend war er bei DePuy verantwortlich für die Region EMEA und Vice President des Enterprise Program Office bei Johnson & Johnson, wo er mit dem CEO und der Konzernleitung die Unternehmens- und Portfoliostrategie sowie die wichtigsten Wachstumsinitiativen entwickelte. Seit 2015 war er President von DePuy Synthes (dem Geschäftsbereich Orthopädie von Johnson & Johnson) in den USA und seit 2016 bei AdvaMed in den USA Vorsitzender der Sparte Orthopädie.

Juan-José Gonzalez (46) ist peruanischer sowie US-Staatsbürger. Er verfügt über einen BSc in Industrietechnik, ein MBA sowie über einen MA-Abschluss in Technologiemanagement. Mit

seinem Hintergrund, seiner Auslandserfahrung und seinen Fähigkeiten in Bezug auf Strategie, Ausführung, Talententwicklung und Mentoring wird er – auch was die Diversität des Gremiums angeht – dem Verwaltungsrat eine wertvolle Ergänzung sein. Weitere Informationen werden im Vorfeld der Generalversammlung bekanntgegeben.

AUSBLICK 2019 (vorbehaltlich unvorhergesehener Ereignisse)

Die Gruppe erwartet, dass der globale Dentalimplantatmarkt unverändert mit 4–5% wachsen wird. Sie ist zuversichtlich, dass sie den Markt weiterhin übertreffen, Marktanteile gewinnen und ein organisches Umsatzwachstum von gegen 13% erzielen kann. Unter der Annahme relativ stabiler Wechselkurse dürfte das erwartete organische Umsatzwachstum und der „Operating Leverage“-Effekt zu einer weiteren Verbesserung der EBITDA- und EBIT-Marge führen, und dies trotz weiterer Investitionen in Vertrieb und Marketing sowie Forschung und Entwicklung. Diese Gewinnziele lassen Sondereffekte wie Konsolidierungsgewinne oder die Auswirkungen der Anwendung von IFRS 16 bzgl. Leasingbilanzierung unberücksichtigt.

Über die Straumann Group

Die Straumann Group (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 und zur Verhinderung von Zahnverlusten.

Die Straumann Group hat ihren Hauptsitz in Basel (Schweiz) und beschäftigt rund 6000 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

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 Gruppe 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 Jahresergebnis 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 0613

USA: +1 (1) 631 570 56 13

GESCHÄFTSBERICHT

Weitere Angaben zu den Geschäftsergebnissen und den Finanzdaten 2018 finden sich im Geschäftsbericht 2018 der Gruppe. Der Geschäftsbericht mit integriertem Finanzbericht kann unter www.straumann-group.com/ar2018 eingesehen und heruntergeladen werden.

Präsentation

Die Präsentationsfolien der Bilanzmedienkonferenz stehen im Internet unter www.straumann-group.com/2018-fy-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 Relations > Kalender).

2019	Anlass	Standort
20. Februar	Investoren-Meetings	New York
21. Februar	Investoren-Meetings	Chicago
13. März	IDS Investorenanlass & Medienkonferenz	Köln (D)
21. März	Kepler Cheuvreux Swiss Seminar	Zürich (CH)
26. März	Investoren-Meetings	Paris (F)
27. März	Investoren-Meetings	London
05. April	Generalversammlung 2019	Congress Center Basel
09. April	Dividende Ex-Datum	
30. April	Ergebnis 1. Quartal	Webcast
21. Mai	UBS Healthcare-Konferenz	New York
22. Mai	Berenberg US Conference	Tarrytown (US)
04.–05. Juni	Vontobel Switzerland Conference	Interlaken (CH)
13. Juni	Exane BNP Paribas CEO Conference	Paris (F)
14. August	Halbjahresergebnisse 2019	Basel, Hauptsitz

#

-
- ¹ Sondereffekte im Geschäftsjahr 2018 im Zusammenhang mit der Akquisition von Batigroup enthalten einen Aufwand von CHF 9 Mio. (COGS) aus der Neubewertung von Lagerbeständen und einen damit verbundenen positiven Steuereffekt von CHF 2 Mio. Die Übernahme von Createch und T-Plus resultierte in einem Konsolidierungsgewinn von CHF 11 Mio. Die „bereinigten“ Werte klammern diese Effekte aus.
- ² Die endgültige Kaufpreisallokation für die Akquisition von ClearCorrect im Jahre 2017 erforderte Anpassungen bei den Fair Values der akquirierten identifizierbaren Vermögenswerte und Verbindlichkeiten. Die Änderungen belasteten den EBIT für 2017 um CHF 0.3 Mio.; dagegen stieg der Reingewinn um CHF 6.6 Mio.
- ³ Gewinn von CHF 23 Mio. aus dem Zusammenschluss mit Medentika (CHF 24 Mio. nach Steuern), einschliesslich eines Aufwands aus der Neubewertung von Lagerbeständen in Höhe von CHF 2 Mio. (COGS) und eines Konsolidierungsgewinns von CHF 25 Mio. Die Übernahme von Dental Wings führte zu einem Konsolidierungsgewinn von CHF 44 Mio. Die Neubewertung eines Darlehens verursachte im Finanzergebnis einen Wertminderungsaufwand von CHF 16 Mio.
- ⁴ Beim Wert für 2018 handelt es sich um den Vorschlag zu Händen der GV, zahlbar am 11. April 2019.
- ⁵ Geldfluss aus Betriebstätigkeit abzüglich Investitionen zuzüglich Rückzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen.
- ⁶ Die nachstehenden akquirierten oder konsolidierten Unternehmen trugen 2018 zum guten Ergebnis der Gruppe bei: Createch, ClearCorrect, Dental Wings, Batigroup und T-Plus.
- ⁷ Assoziierte Unternehmen im Jahr 2018: Abutment Direct, Anthogyr, botiss, Dental Monitoring, Genova, maxon dental, Rapid Shape, Rodo Medical, V2R, Valoc, Z-Systems und Zinedent. Für diese Unternehmen, an denen Straumann eine nicht-kontrollierende Beteiligung hält, wird die Bilanzierung nach Equity-Methode angewendet. Das Ergebnis aus assoziierten Unternehmen wird nach Steuern und Amortisierung immaterieller Vermögenswerte ausgewiesen.
- ⁸ Verhältnis zwischen Geldfluss aus operativer Tätigkeit und bereinigten Reingewinn.