

Bericht für die ersten neun Monate 2019 – Medienmitteilung

Straumann Group: Nach weiterem starken Quartal erstmals über CHF 1 Mrd. Umsatz (+16%) in den ersten neun Monaten

- Organisches¹ Umsatzwachstum von 17% in den ersten neun Monaten bzw. 19% in Q3
- In allen Regionen zweistelliges organisches Umsatzwachstum über die gesamten neun Monate, angeführt von Nordamerika
- Erste positive Beiträge durch innovatives Straumann BLX-Implantatportfolio, das in Europa sowie Nord- und Lateinamerika Neukunden gewinnt
- Wachstumsdynamik im Geschäft mit transparenten Alignern setzt sich fort; Gruppe akquiriert Bay Materials LLC, um sich Zugang zu Hochleistungsmaterialien zu sichern
- Geplante Amtsübergaben in der Geschäftsleitung auf gutem Weg
- Gruppe erhöht Jahresprognose für organisches Umsatzwachstum auf mittleren Zehnprozentbereich

UMSATZ NACH REGION

(in CHF Mio.)	Q3 2019	Q3 2018	9M 2019	9M 2018
Europa, Naher Osten & Afrika (EMEA)	142.6	122.1	477.5	426.0
Veränderung in CHF %	16.8	14.0	12.1	21.2
Veränderung in LW %	21.2	15.2	16.9	16.3
Veränderung organisch ¹ %	13.1	11.9	13.5	13.0
In % des Gruppenumsatzes			41.5	43.1
Nordamerika	117.1	93.2	347.5	283.3
Veränderung in CHF %	25.5	29.4	22.6	28.0
Veränderung in LW %	24.0	29.0	20.1	29.8
Veränderung organisch ¹ %	23.5	19.5	19.9	18.6
In % des Gruppenumsatzes			30.2	28.6
Asien/Pazifik	76.2	61.3	223.4	186.2
Veränderung in CHF %	24.4	34.2	20.0	34.3
Veränderung in LW %	24.5	35.3	21.2	32.3
Veränderung organisch ¹ %	23.4	33.1	20.4	30.2
In % des Gruppenumsatzes			19.4	18.8
Lateinamerika	35.2	30.9	102.7	93.4
Veränderung in CHF %	14.0	-6.4	10.0	3.8
Veränderung in LW %	17.7	13.6	18.2	18.5
Veränderung organisch ¹ %	17.3	13.0	18.1	18.1
In % des Gruppenumsatzes			8.9	9.4
GRUPPE	371.1	307.5	1151.1	989.0
Veränderung in CHF %	20.7	19.3	16.4	23.4
Veränderung in LW %	22.4	22.6	18.8	23.0
Veränderung organisch ¹ %	18.7	18.1	17.1	18.0

Basel, 29. Oktober 2019: Die Straumann Group steigerte ihren Nettoumsatz in den ersten neun Monaten auf CHF 1.15 Mrd., ein Plus von 16% zum Vorjahreszeitraum. Das organische Umsatzwachstum erreichte dank zweistelliger Zuwächse in allen Regionen 17%. Neu akquirierte Unternehmen – v.a. Anthogyr, T-Plus und Zinedent – trugen 1.5 Prozentpunkte zum Wachstum bei. Im dritten Quartal erhöhte sich das organische Wachstum auf 19%, wozu Nordamerika und EMEA die grössten Beiträge leisteten. Trotz anhaltend ungünstiger

Wechselkurse waren die Währungseffekte im dritten Quartal weniger ausgeprägt als im ersten Halbjahr.

CEO Marco Gadola kommentierte: „Erfolgreiche Produktlancierungen, unser schnell wachsendes Aligner-Geschäft, die Internationalisierung unserer Value-Marken sowie Lieferverträge mit grossen Zahnklinikketten trugen zu unserem anhaltend starken Wachstum bei. Der Verkaufsstart unseres innovativen BLX-Implantatsystems in Nordamerika war ein wichtiger Höhepunkt im dritten Quartal. Gemeinsam mit Neodent GM und Anthogyr Axiom PX verschafft uns diese neue Generation von Implantaten uneingeschränkt Zugang zum Segment der vollkonischen Implantate; sie ermöglicht uns, ein führender globaler Anbieter von Sofortversorgungslösungen zu werden. Aufgrund der anhaltend starken Ergebnisse und der Produkte-Rollouts im vierten Quartal erhöhen wir unseren Ausblick für das Gesamtjahr und zielen auf ein Umsatzwachstum im mittleren Zehnprozentbereich.“

GESCHÄFTSVERLAUF

Implantate und das **restaurative Geschäft** erwiesen sich erneut als wichtigste Wachstumsfaktoren, angetrieben von den Straumann BLT- und neuerdings auch BLX-Implantaten, die derzeit auf den wichtigsten Märkten (mit Ausnahme von China, Japan, Russland und der Türkei) vollständig eingeführt werden. Aufgrund der hervorragenden Handhabung und der Vielzahl verfügbarer Prothetikkomponenten konnte Straumann in den letzten sechs Monaten mit ihren BLX-Implantaten Hunderte neue Kunden gewinnen, von denen viele zudem BLT-Implantate gekauft haben. Dank der fortgesetzten weltweiten Einführung von Neodent, Anthogyr und Medentika entwickelte sich das Non-Premium-Implantatgeschäft der Gruppe weiterhin dynamischer als das Premium-Geschäft.

Das **digitale Geschäft** wurde von der weiterhin dynamischen Expansion der transparenten Aligner angetrieben – insbesondere in Nordamerika, wo die Anzahl der Erstbehandlungen um 60% stieg. Um das globale Wachstum aufzufangen, erhöht die Gruppe die Produktionskapazitäten in den USA, in Brasilien und Deutschland. Der Umsatz mit digitalen Ausrüstungen entwickelte sich schwach. Der Grund dafür waren die Folgen des Brandes bei Dental Wings im Mai sowie Lieferengpässe. Die Kombination beider Faktoren und das starke Interesse an neuen Intraoral-Scannern sowie anderen Gerätschaften machten es besonders schwierig, die Nachfrage zu befriedigen.

Biomaterialien waren das am schnellsten wachsende Segment. Zu verdanken war dies den guten Verkäufen von Knochenersatz- und Membranprodukten, des fortgeführten Rollouts der botiss-Produkte und neuer Produkte wie Straumann XenoGraft, XenoFlex und Emdogain FL.

Hin zum bevorzugten Partner für Dentalklinik-Ketten

Mit Gesamtlösungen in verschiedenen Preissegmenten ist die Gruppe zum attraktiven Partner für Dental Service Organizations (Dentalketten) auf der ganzen Welt avanciert. Sie konnte im dritten Quartal bedeutende Lieferverträge abschliessen und ist mittlerweile ein bevorzugter Zulieferer für die jeweils zwei in Europa und in Nordamerika führenden Implantologie-Klinikketten. Insgesamt betreiben diese vier Organisationen über 1'300 Kliniken, die jährlich rund 400'000 Implantate setzen.

ERGEBNISSE IN DEN REGIONEN

EMEA: weiterhin zweistelliges Wachstum

Die grösste Region der Gruppe, EMEA, erreichte in den ersten neun Monaten ein organisches Wachstum von 14%; sie trug 34% zum organischen Wachstum der Gruppe bei. Die Schwäche des Euro zum Schweizer Franken begrenzte das Wachstum in Schweizer Franken auf 12%, woraus ein Umsatz von CHF 478 Mio. resultierte.

Der Umsatz stieg dank eines soliden Wachstums in Deutschland, dem grössten Markt der Region, im dritten Quartal organisch um 13%. Frankreich, die Iberische Halbinsel, Russland, Südafrika, die Türkei und der Nahe Osten wuchsen zweistellig. Die Geschäftsentwicklung wurde – unterstützt durch Neodent, Anthogyr und Medentika – von Straumann BLT und der Einführung von Straumann BLX am Anfang des zweiten Quartals angetrieben.

Nordamerika mit grösstem Wachstumsbeitrag

Nordamerika wies in den ersten neun Monaten ein organisches Umsatzwachstum von 20% aus. Dank günstiger Währungseffekte betrug das Wachstum in Schweizer Franken 23% und der Umsatz CHF 348 Mio.

Das organische Wachstum im dritten Quartal stieg auf 24%, wofür die anhaltend kräftige Nachfrage nach Straumann BLT und der offizielle Verkaufsstart der BLX-Implantate im Juli verantwortlich waren. Das Geschäft mit Nicht-Premium-Implantaten entwickelte sich gut und wurde hauptsächlich von dem vor einem Jahr lancierten Neodent GM angetrieben.

Asien/Pazifik durch kräftiges Wachstum in China beflügelt

APAC erzielte in den ersten neun Monaten erneut ein solides Ergebnis. Das Wachstum betrug 20% (organisch und in Schweizer Franken), womit der Umsatz auf CHF 223 Mio. zunahm. Die hohe Wachstumsdynamik in China setzte sich fort und wurde unterstützt durch den Absatz von digitalen Ausrüstungen und dem beschleunigten Wachstum im Geschäft mit Klinikketten. Südkorea und Japan verbuchten im dritten Quartal ein starkes Wachstum. Japan profitierte im Vorfeld einer Mehrwertsteuererhöhung zum 1. Oktober 2019 von höheren Umsätzen. Allerdings beschädigte ein verheerender Taifun in Japan auch viele Zahnarztpraxen; dies dürfte sich im vierten Quartal auf den Markt auswirken.

Lateinamerika mit zweistelligem Wachstum in schwierigem Wirtschaftsumfeld

Lateinamerika erzielte in den ersten neun Monaten ein organisches Wachstum von 18%. Stark negative Währungseffekte reduzierten das Wachstum in Schweizer Franken jedoch um mehr als 8 Prozentpunkte, womit sich der Umsatz auf CHF 103 Mio. belief.

Mit 17% im dritten Quartal war das organische Wachstum leicht schwächer als im ersten Halbjahr. Angesichts der schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Brasilien und Argentinien ist dies dennoch ein sehr guter Zuwachs. Mexiko, Kolumbien, Chile und Peru verbuchten alle ein sehr starkes Wachstum. Die Geschäftsentwicklung wurde von den Implantaten von Neodent und Straumann – einschliesslich BLX – sowie von Biomaterialien angetrieben. Zusätzlichen Schub verliehen die transparenten Aligner, die in diesem Jahr in Brasilien eingeführt worden waren. Das neue Produktionswerk der Gruppe für Implantate und die automatisierte Herstellung von transparenten Alignern für die lateinamerikanischen Märkte steht vor der Fertigstellung und soll 2020 in Betrieb genommen werden.

Straumann im Fokus verschiedener internationaler Kongresse

Die Gruppe nutzte die diesjährige AAOMS-Konferenz in den USA für die Lancierung von BLX in Nordamerika. Am EAO-Kongress in Europa war das Unternehmensforum den immer umfangreicheren klinischen Erfahrungsberichten mit BLX gewidmet, die online auch einem grossen globalen Publikum vorgestellt wurden. Weitere wichtige Veranstaltungen waren der Latin American Osseointegration Congress IN, die Esthetic Days in Deutschland und die nationalen ITI-Meetings in Indien, Italien und Südafrika.

GESCHÄFTSERWEITERUNGEN

Gruppe steigt in den Markt für Aligner-Materialien ein und erhält Zugang zu modernsten Hochleistungsthermoplasten

Die Gruppe gab heute die Übernahme von Bay Materials LLC bekannt. Das strategisch wichtige Unternehmen ist auf die Entwicklung und Lieferung von Hochleistungsthermoplasten für die Kieferorthopädie spezialisiert. Bay Materials hat seinen Sitz in Fremont, Kalifornien, und wurde 1999 gegründet, um den Bedarf nach angewandter Polymerforschung im Silicon Valley zu decken. Es entwickelte 1999 das erste moderne Aligner-Material für den Marktführer. Heute ist Bay Materials bekannt für die Marke Zendura™ (thermoformbare Urethan-Produkte) und die 2018 lancierten mehrschichtigen Thermoplaste Zendura™ FLX. Diese zeichnen sich durch eine hohe Spannungsretention, hervorragende Transparenz sowie Fleckenunempfindlichkeit aus und benötigen geringe Insertionskraft; damit sind sie den marktführenden Materialien ebenbürtig.

Die Nachfrage nach kieferorthopädischen Thermoplasten wächst rasch und wird überwiegend von ein paar wenigen Anbietern abgedeckt. Bay Materials liefert Materialien an Aligner-Massenproduzenten, Distributoren, Dentallabore sowie Zahnärzte weltweit. Straumann will das Unternehmen als Innovationsführer und verlässlicher Partner in der Branche unterstützen. Bay Materials und die Straumann Group wollen die freie Verfügbarkeit von Best-in-Class-Produkten gewährleisten, um so die Patientenversorgung zu verbessern.

Straumann will die Kundenbasis von Bay Materials aufrechterhalten und ausbauen und sich in der Branche als Anbieter von Werkstoffen und Verbrauchsmaterialien positionieren. Mit dieser Akquisition erhält die Gruppe Zugang zu Hochleistungsmaterialien für ihre eigene Aligner-Produktion. Dank langjähriger Erfahrung, des wertvollen geistigen Eigentums und der attraktiven Pipeline wird sich Bay Materials als Kompetenzzentrum der Gruppe für Aligner- und Retainer-Materialien, Thermoplastik und die Entwicklung von Polymermaterialien etablieren.

Investition in südkoreanische Implantatmarke

Im Juli schloss die Gruppe eine Vereinbarung über den Erwerb einer 34%-Beteiligung an Warantec in Südkorea ab. Die etablierte und renommierte Marke adressiert das preisgünstige Implantatsegment. Mit Warantec erhält Straumann eine zusätzliche strategische Marke für Märkte, in denen südkoreanische Hersteller zunehmend erfolgreich sind. Mit den exklusiven Vertriebsrechten ausserhalb Südkoreas wird die Gruppe das eigene globale Netzwerk für die Expansion des internationalen Geschäfts von Warantec nutzen.

Joint Venture, um Kunden in Hongkong und Macau zu bedienen

Straumann und die Modern Dental Group haben im Oktober ein Joint Venture gegründet, das die Dentalbranche in Hongkong und Macau bedienen soll. Die gemeinsam gehaltene Peak

Dental Solutions Hong Kong Ltd wird den Kunden der Straumann Group und von Modern Dental eines der breitesten Angebote an Zahnersatz-, dentalen Restaurations-, Korrektur- und Digitallösungen anbieten.

Kontinuität auf Geschäftsleitungsebene

Rob Woolley, der neue Head of Sales North America, ist mittlerweile zum Unternehmen gestossen. Damit ist auch der Weg für die Amtsübernahme durch den neuen CEO Guillaume Daniellot am 1. Januar 2020 als Nachfolger von Marco Gadola geebnet. Der auf denselben Zeitpunkt geplante Wechsel von Holger Haderer in die Geschäftsleitung (EMB) ist ebenfalls auf Kurs.

Weiter hat die Gruppe per 1. Januar 2020 Dr. iur. Andreas Meier in die Geschäftsleitung berufen. Seit seinem Eintritt in das Unternehmen im Jahr 2005 ist er General Counsel der Gruppe und hat im vergangenen Jahr zusätzlich die Verantwortung für Business Development & Licensing übernommen.

AUSBLICK 2019 (vorbehaltlich unvorhergesehener Ereignisse)

Wie bereits anlässlich der Bilanzmedienkonferenz im Februar kommuniziert, erwartet die Gruppe, dass der globale Markt für Dentalimplantate weiterhin mit 4–5% wachsen wird. Gestützt auf die Ergebnisse der ersten neun Monate erhöht die Gruppe ihre Jahresprognose für das organische Umsatzwachstum von 13-16% auf ein Plus im mittleren Zehnprozentbereich. Währungseffekte ausgenommen, dürften das erwartete Umsatzwachstum und der operative Hebel trotz weiterer Investitionen in Vertrieb und Marketing sowie Forschung & Entwicklung zu einer weiteren Verbesserung der Kern²-EBITDA- und Kern-EBIT-Marge führen. Diese Rentabilitätsziele lassen Sondereffekte wie einmalige Akquisitionseffekte oder die Auswirkungen von IFRS 16 bezüglich Leasingbilanzierung unberücksichtigt.

Über Straumann

Die Straumann Group (SIX: STMN) ist ein weltweit führendes Unternehmen für Zahnersatz und kieferorthopädische Lösungen, die Lächeln und Vertrauen zurückgeben. Sie vereint globale und internationale Marken wie Anthogyr, ClearCorrect, Dental Wings, Neodent, Medentika, Straumann und andere vollständig oder teilweise kontrollierte Gesellschaften und Partner, die für Spitzenleistungen, Innovation und Qualität bei Zahnersatz, in der korrektiven sowie digitalen Zahnmedizin stehen. In Zusammenarbeit mit führenden Kliniken, Instituten und Universitäten erforscht, entwickelt, produziert und liefert die Gruppe Zahnimplantate, Instrumente, CAD/CAM-Prothetik, Biomaterialien und digitale Lösungen für Zahnersatz, Zahnrestauration und zur Vermeidung von Zahnverlusten.

Die Gruppe mit Hauptsitz in Basel (Schweiz) beschäftigt derzeit rund 7'300 Mitarbeitende weltweit. Ihre Produkte, Lösungen und Dienstleistungen sind in mehr als 100 Ländern über ein breites Netz von Vertriebsgesellschaften und Partnern erhältlich.

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 Communications

Mark Hill: +41 (0) 61 965 13 21

Thomas Konrad: +41 (0) 61 965 15 46

e-mail: corporate.communication@straumann.com

Investor Relations

Marcel Kellerhals: +41 (0) 61 965 17 51

e-mail: investor.relations@straumann.com

Haftungsausschluss

Diese Mitteilung enthält zukunftsgerichtete Aussagen, welche die gegenwärtigen Ansichten des Managements widerspiegeln. Solche Aussagen unterliegen bekannten und unbekanntem Risiken, Unsicherheiten und weiteren Faktoren, die dazu führen können, dass tatsächliche Ergebnisse, Leistungen oder Errungenschaften der Straumann Group wesentlich von den in dieser Mitteilung genannten oder implizierten abweichen. Die Informationen in dieser Mitteilung entsprechen dem Kenntnisstand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung. Straumann übernimmt keinerlei Verpflichtung zur Aktualisierung dieser Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen.

Medien- und Analystenkonferenz

Straumann wird die Ergebnisse für die ersten neun Monate 2019 heute um 9.30 Uhr (Schweizer Zeit) in einer Telefonkonferenz 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: +41 (0) 58 310 50 09

Grossbritannien: +44 (0) 207 107 06 13

USA: +1 (1) 631 570 56 13

WICHTIGE DATEN

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

2019	Anlass	Standort
30. Oktober	Investoren-Meetings	Frankfurt
6. November	ZKB Swiss Equity Conference	Zürich
14. November	CS Swiss Equity Mid Cap Conference	Zürich
20. November	Swiss Corporate Governance Dialog	Zürich
26. November	Investormeeing BEKB	Bern
4. Dezember	Berenberg European Conference	London
2020		
18. Februar	Bilanzmedienkonferenz	Basel, Hauptsitz
7. April	Generalversammlung	Congress Center Basel

#

¹ Ausgenommen Währungs- und Akquisitionseffekte (2019 v.a. Anthogyr, T-Plus und Zinedent; 2018 ClearCorrect, Dental Wings und BatiGroup).

² In Einklang mit einer neuen Richtlinie der Schweizer Börse hat die Gruppe begonnen, «alternative Performancekennzahlen» (APK) in die Berichterstattung einzubeziehen. Sie erleichtern die Bewertung der bereinigten Geschäftsentwicklung, können jedoch von den nach IFRS ausgewiesenen Ergebnissen abweichen. Mit „Kern“ bezeichnete Zahlen klammern einmalige M&A-Effekte, Sondereffekte in Zusammenhang mit Vorsorgeplänen, Restrukturierungskosten, Abschreibungen und Goodwill-Wertberichtigungen sowie akquisitionsbezogene immaterielle Vermögenswerte aus. Die

früher verwendeten Ergebnisse „vor Sondereffekten“ schlossen dieselben nicht wiederkehrenden Effekte aus, nicht jedoch Abschreibungen auf akquisitionsbezogene Vermögenswerte.