

Jahresergebnis 2019 – Medienmitteilung

Solides Q4 zum Abschluss des Jahres 2019: Organischer Umsatz steigt um 17% und Kern-EBIT-Marge um 27.1%

- Jahresumsatz wächst um 17% in Schweizer Franken (17% organisch) auf CHF 1.6 Mrd. dank zweistelliger Zuwächse in allen Geschäftsbereichen.
- Organisches Wachstum von ebenfalls 17% in Q4; alle Regionen verzeichnen solide Zugewinne.
- Gruppe erreicht ihre Ziele zur Rentabilitätssteigerung: Kern^{1,2}-EBITDA-Marge von 31.6%, EBIT-Marge von 27.1%, Reingewinnmarge von 21.2% (2018: 29.6%, 26.9% bzw. 21.5%).
- Free Cashflow steigt auf CHF 230 Mio. (2018: CHF 169 Mio.).
- Verstärkter strategischer Fokus auf digitales und kieferorthopädisches Geschäft; erfahrene Führungskräfte für die Leitung neuer Geschäftseinheiten rekrutiert
- Verwaltungsrat schlägt weitere Dividendenerhöhung auf CHF 5.75 pro Aktie vor (2018: CHF 5.25).

KENNZAHLEN (gerundet)						
in CHF Mio.	GJ 2019 ¹			GJ 2018		
	IFRS	Vor Sondereffekten ²	KERN ²	IFRS	Vor Sondereffekten ²	KERN ²
Umsatz	1596	1596	1596	1364	1364	1364
Veränderung in CHF			17.1%			
Veränderung vor Wechselkurseffekt			19.6%			
Veränderung organisch			17.1%			
Bruttogewinn	1200	1205	1207	1019	1028	1028
Marge	75.2%	75.5%	75.6%	74.7%	75.4%	75.4%
Veränderung in CHF			20 Bp.			
Veränderung vor Wechselkurseffekt			-40 Bp.			
EBITDA	481	503	505	395	404	404
Marge	30.1%	31.5%	31.6%	29.0%	29.6%	29.6%
Veränderung in CHF			200 Bp.			
Veränderung vor Wechselkurseffekt			-70 Bp.			
EBIT	387	413	432	343	351	367
Marge	24.3%	25.8%	27.1%	25.1%	25.8%	26.9%
Veränderung in CHF			20 Bp.			
Veränderung vor Wechselkurseffekt			-60 Bp.			
Reingewinn	308	324	338	278	274	293
Marge	19.3%	20.3%	21.2%	20.4%	20.1%	21.5%
Veränderung in CHF			-30 Bp.			
Gewinn pro Aktie (unverwässert, in CHF)	19.3	20.3	21.2	17.2	17.0	18.2
Dividende (in CHF) ³	5.75			5.25		
Free Cashflow⁴	229.7			169.4		
Marge	14.4%			12.4%		
Mitarbeitende (Ende Dez)	7590			5954		

¹ Die Einführung der neuen Rechnungslegungsvorschrift IFRS 16 bezüglich Leasingbilanzierung führte zu einer Veränderung der EBITDA-Marge um +175 Basispunkte (CHF 28 Mio.), der EBIT-Marge um +25 Basispunkte (CHF 4 Mio.) und der Reingewinnmarge um -15 Basispunkte (CHF 2 Mio.). Die Vorjahresbasis wurde nicht angepasst.

² Die verwendeten „Kern“-Zahlen klammern einmalige M&A-Effekte, Sondereffekte in Zusammenhang mit Vorsorgeplänen, Restrukturierungskosten sowie nicht wiederkehrende Kosten für Rechtsstreitigkeiten, 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. Genauere Angaben und eine Überleitungstabelle finden sich auf den Seiten 137 und 139 des Geschäftsberichts 2019.

³ Beim Wert für 2019 handelt es sich um den Vorschlag zu Händen der GV, zahlbar am 15. April 2020.

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

Basel, 18. Februar 2020: Die Straumann Group verzeichnete 2019 erneut ein hohes Wachstum mit einem Umsatzzanstieg in Schweizer Franken um 17% auf CHF 1.6 Mrd. Das organische Wachstum betrug gleichfalls 17%, angetrieben von zweistelligen Zuwächsen in allen Regionen. Trotz des starken Vorjahresquartals, welches das beste Quartalsergebnis der letzten zehn Jahre darstellte, resultierte im Q4 ein organisches Wachstum von ebenfalls 17%.

Neben diesem beeindruckenden Wachstum gelang der Gruppe eine weitere Rentabilitätssteigerung, trotz beträchtlicher Investitionen in Mitarbeitende, innovative Technologien und Infrastruktur. Im Zuge des Anstiegs des Bruttogewinns auf CHF 1.2 Mrd. kletterten der Kern-EBITDA auf 25% und der Kern-EBIT auf 18%, während die entsprechenden Margen auf 32% bzw. 27% stiegen. Der Kern-Reingewinn betrug CHF 388 Mio. und lag damit CHF 45 Mio. über dem Vorjahreswert, wodurch der unverwässerte Kern-Gewinn pro Aktie CHF 21.21 erreichte (2018: CHF 18.16).

CEO Guillaume Daniellot kommentierte: „Mit einem sehr guten vierten Quartal schlossen wir zum fünften Mal ein Geschäftsjahr mit einem zweistelligen Wachstum ab. Unsere Performance wurde durch ein generell hohes Wachstum in allen Geschäften und Regionen gestützt. Eine Reihe strategischer Ergänzungen unseres Portfolios stärken unsere Position im oberen und unteren Preisbereich des Value-Implantatsegments und ermöglichen uns, Kunden und ihren Patienten eine grössere Palette an erschwinglichen Lösungen anzubieten. Wir sind vor Kurzem in das Segment der kieferorthopädischen Materialien vorgedrungen und haben uns Zugang zu hochwertigen Thermoplasten für unsere transparenten Aligner verschafft. Wir brachten mehr innovative Produkte und Lösungen auf den Markt als in vergangenen Jahren, darunter insbesondere Straumann BLX, mit dem wir viele neue Kunden gewinnen. Wir haben unser Team sowohl auf Mitarbeitenden- als auch auf Führungsebene mit neuen Fähigkeiten und Erfahrungen verstärkt. Des Weiteren haben wir stark in den Erhalt und das künftige Wachstum unseres Geschäfts investiert. Jetzt, da wir die Grundsteine gelegt haben, werden wir uns verstärkt auf die Umsetzung unserer Strategie konzentrieren. Wir haben ein attraktives Markteinführungsprogramm für 2020 und sind zuversichtlich, dass wir weitere Marktanteile erobern können.“

STRATEGISCHE FORTSCHRITTE

Um unerschlossene Märkte und Segmente zu durchdringen, brachte die Gruppe 2019 neue Produkte auf den Markt, investierte in Partnerunternehmen und sprach neue wichtige Zielgruppen an.

Um den Markt für vollkonische Implantate (die rund ein Viertel der 27 Millionen jährlich gesetzten Zahnimplantate ausmachen) weiter zu durchdringen und schnellere Behandlungsoptionen anzubieten, lancierte die Gruppe Straumann BLX sowie eine Palette

von Sofortlösungen. Um die Erschwinglichkeit zu verbessern, trieb sie die weltweite Einführung von Neodent weiter voran und stärkte ihr Portfolio an Value-Marken mit der Akquisition von Anthogyr und Zinedent. Zusätzlich erhöhte die Gruppe ihren Anteil an Medentika und investierte in Warantec. Ausserdem entwickelte sie nuvo, eine völlig neue Marke für das untere Value-Segment, deren Markteinführung für 2020 geplant ist.

Im Corporate-Segment schloss Straumann weitere Partnerschaften mit führenden Dentalketten in den USA und Europa und verstärkte seinen Fokus auf die aufstrebenden Privatpraxis-Ketten in China. Dentalketten sind inzwischen für etwa ein Zehntel des Geschäfts der Gruppe verantwortlich.

Akquisitionen für mehr erschwingliche Lösungen sowie neue Technologien und Dienstleistungen

Die Gruppe schloss 2019 zehn Unternehmenszusammenschlüsse ab (Einzelheiten dazu siehe Anmerkung 2.1 des Geschäftsberichts), die einen Beitrag von insgesamt 2.5 Prozentpunkten zum Umsatzwachstum leisteten. Zwei dieser Zusammenschlüsse wurden in Q4 abgeschlossen: Yller Biomaterials, ein brasilianischer Anbieter von Kunstharzen für den 3D-Druck, und Bay Materials, ein US-Unternehmen mit Spezialisierung auf die Konzeption, Entwicklung und Lieferung von Hochleistungs-Thermoplasten für kieferorthopädische Anwendungen.

Verstärkter Fokus auf digitales und kieferorthopädisches Geschäft und digitale Transformation

Die Gruppe gab in Q4 ihre Entscheidung bekannt, das digitale und kieferorthopädische Geschäft in dedizierte Geschäftseinheiten zu trennen, um ihrer strategischen Relevanz und ihrem hohen Wachstumspotenzial Rechnung zu tragen. Gleichzeitig legte Straumann einen grösseren Schwerpunkt auf die interne digitale Transformation und das Datenmanagement.

Führungsteam mit internen und externen Talenten ergänzt

Diese strategische Initiative führte zu der Ernennung von Dirk Reznik zum Head Digital BU und Camilla Finzi zum Head Orthodontics BU. Beide traten der Geschäftsleitung im Januar 2020 bei, ebenso wie Holger Haderer, Head Marketing & Education, Dr. Andreas Meier, Chief Legal Officer & Head Business Development, sowie Rob Woolley, Head Sales North America. Ferner gab das Unternehmen vor Kurzem bekannt, dass Mark Johnson im Mai die Nachfolge von Dr. Gerhard Bauer als Head of Research, Development & Operations antreten wird, der Ende Juni 2020 in den Ruhestand tritt. Diese Wechsel geschehen im Rahmen der Nachfolgeplanung des Unternehmens, die Kontinuität über die Förderung interner Talente sicherstellt und gleichzeitig danach strebt, Erfahrung, Vielfalt und Know-how von anderen führenden internationalen Unternehmen in die Gruppe zu holen.

Investitionen in die nötigen Fähigkeiten, um die Nachfrage zu befriedigen und Chancen zu schaffen

Angesichts ihrer beträchtlichen Geschäftsexpansion hat die Gruppe erheblich in ihre Belegschaft investiert und weltweit rund 830 neue Stellen geschaffen. Dadurch und durch Akquisitionen wuchs der globale Personalbestand um rund 1 600 auf 7 590 Mitarbeitende. Die Mehrzahl der neuen Positionen befinden sich in der Produktion und in vertriebsbezogenen Funktionen. Gleichzeitig investierte die Gruppe in umfangreiche Expansionsprogramme an ihren Produktionsstandorten für Implantate und transparente Aligner, um der wachsenden Nachfrage gerecht zu werden. In der Schweiz wurden 122 neue Arbeitsplätze geschaffen, vor

allem in der Produktion. Durch Akquisitionen kamen über 800 neue Mitarbeitende in 15 Ländern zu Straumann, die durch Vielfalt und globale Verteilung das Team stärken.

GESCHÄFTSVERLAUF

Nach Geschäftsbereichen betrachtet, war über die Hälfte des Jahreswachstums der Gruppe **Implantaten** zu verdanken, angetrieben durch die solide Nachfrage nach Premium-Lösungen und die Expansion der Value-Marken. Das innovative Straumann BLX-Implantat eroberte Marktanteile von Mitbewerbern und verzeichnete im ersten Jahr auf dem Markt einen Absatz von über 100 000 Einheiten. **Das restaurative Geschäft**, inklusive Sekundärteilen und CAD/CAM-Prothetik, erreichte ebenfalls ein starkes zweistelliges Wachstum. Das **digitale** Geschäft wuchs deutlich, angetrieben von transparenten Alignern, bei denen über 60% mehr Neubehandlungen verzeichnet wurden. Der Absatz digitaler Geräte stieg trotz der hohen Anzahl an Scannern, die im vergangenen Jahr, insbesondere im Q4, verkauft worden waren. Das Geschäft mit Biomaterialien profitierte von internationalen Markteinführungen und Portfolioergänzungen und war 2019 das Segment mit dem zweitgrössten Wachstum.

ERGEBNISSE IN DEN REGIONEN

UMSATZ NACH REGION				
(in CHF Mio.)	Q4 2019	Q4 2018	GJ 2019	GJ 2018
Europa, Naher Osten & Afrika (EMEA)	192.7	162.0	670.2	588.0
<i>Veränderung CHF in %</i>	19.0	18.6	14.0	20.5
<i>Veränderung in LW %</i>	23.4	21.2	18.7	17.6
<i>Veränderung organisch %</i>	13.4	19.3	13.4	14.6
Nordamerika	134.2	112.4	481.6	395.8
<i>Veränderung CHF in %</i>	19.3	23.9	21.7	26.9
<i>Veränderung in LW %</i>	20.0	23.6	20.1	28.0
<i>Veränderung organisch %</i>	19.4	23.6	19.8	20.0
Asien-Pazifik	81.1	65.2	304.5	251.4
<i>Veränderung CHF in %</i>	24.3	25.8	21.1	32.0
<i>Veränderung in LW %</i>	25.4	28.1	22.3	31.2
<i>Veränderung organisch %</i>	24.5	21.2	21.5	27.8
Lateinamerika	37.2	35.0	139.9	128.4
<i>Veränderung CHF in %</i>	6.3	10.3	9.0	5.5
<i>Veränderung in LW %</i>	13.5	26.5	16.9	20.5
<i>Veränderung organisch %</i>	13.4	26.5	16.8	20.2
GRUPPE	445.2	374.6	1596.2	1363.6
<i>Veränderung CHF in %</i>	18.8	20.5	17.1	22.6
<i>Veränderung in LW %</i>	21.8	23.6	19.6	23.1
<i>Veränderung organisch %</i>	17.1	21.6	17.1	18.9

Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) mit erneutem Auftrieb durch Schwellenmärkte

Die Region EMEA erreichte 2019 erneut ein zweistelliges organisches Wachstum und erzielte ein Plus von 13%. Als grösste Region leistete EMEA auch den grössten Beitrag (42%) zum Umsatzwachstum der Gruppe. Angesichts der Abwertung des Euro gegenüber dem Schweizer Franken und unter Berücksichtigung der Auswirkungen der Akquisition von Anthogyr lag das Wachstum in Schweizer Franken bei 14%, womit sich der Umsatz auf CHF 670 Mio. belief. Das sequentielle Wachstum stieg im Q4 leicht auf 13.4%, was dem BLX-Implantat und der

Markteinführung von Value-Marken zu verdanken war. Deutschland wies weiterhin ein solides Wachstum aus, hinzu kamen starke Zuwächse in Italien, Russland, Spanien und der Türkei. Ebenfalls stark war der Auftragseingang aus den Distributorenmärkten in Osteuropa. Im Nahen Osten entwickelte sich das Unternehmen weiterhin hervorragend, trotz der politischen Instabilität in der Region.

Performance in Nordamerika weiterhin hervorragend

Mit einem organischen Umsatzwachstum für das Gesamtjahr von knapp 20% erreichte Nordamerika beinahe das grösste Wachstum in 15 Jahren. Das Wachstum in Schweizer Franken profitierte von Wechselkurseffekten und stieg auf 22%, wodurch der Umsatz auf CHF 482 Mio. anstieg. Im Jahresverlauf entwickelte sich das Kerngeschäft von Straumann besser als der Markt und gewann neue Kunden hinzu. Die USA und Kanada entwickelten sich in Q4 weiterhin gut. Ihr Wachstum erhielt durch die Markteinführung des BLX-Implantats Auftrieb, das im Q3 flächendeckend lanciert wurde. Das Nicht-Premium-Implantgeschäft entwickelte sich ebenfalls gut, vor allem dank Neodent GM, das im Vorjahr auf den Markt gebracht worden war. Auch das Geschäft mit transparenten Alignern legte in der gesamten Region stark zu.

Asien-Pazifik: weiterhindynamisches Wachstum

Mit einem Wachstum, das im dritten Jahr in Folge bei über 20% lag, ist Asien-Pazifik (+22%) das fünfte aufeinanderfolgende Jahr die wachstumsstärkste Region. Positive Wechselkurseffekte von 1% und ein leichter Akquisitionseffekt erhöhten das Wachstum in Schweizer Franken auf 21% und der Umsatz stieg auf CHF 305 Mio. Premium-Implantate waren im Q4 erneut der wichtigste Wachstumsmotor. Gestützt wurde diese Entwicklung durch die Value-Marken: Anthogyr entwickelte sich in China gut und Neodent wurde in Japan und Thailand auf den Markt gebracht. Hohe Absätze bei Scannern in China trugen ebenfalls zur guten Performance bei. Neben dem anhaltenden dynamischen Wachstum in China entwickelten sich Australien, Korea, Japan und Thailand allesamt besser als ihre Märkte. Ferner nahm Peak Dental Solutions, das Joint-Venture der Gruppe mit Modern Dental in Hongkong und Macau, seinen Betrieb auf. Mit Blick auf die Zukunft ist der Einfluss des Coronavirus auf die Verkäufe schwer zu quantifizieren. Nach aktuellen Schätzungen könnte es die Einnahmen im ersten Quartal 2020 um CHF 30 Mio. oder mehr reduzieren.

Zweistelliges Wachstum in Lateinamerika trotz schwierigem Umfeld

Lateinamerika erreichte trotz des instabilen Umfelds ein herausragendes Ergebnis mit einem Wachstum des organischen Umsatzes um 17%. Währungsschwächen reduzierten dieses Wachstum auf 9% in Schweizer Franken, wodurch ein regionaler Umsatz von CHF 140 Mio. resultierte. Alle Länder wiesen im Q4 ein Umsatzplus aus und das organische Wachstum lag bei 13%, trotz eines aussergewöhnlichen Vorjahresquartals mit einem Umsatzsprung von 27%. Die Hauptwachstumsmotoren waren Neodent und Straumann Implantate sowie der anhaltende Erfolg von botiss Biomaterialien. Die Region verzeichnete auch ihren ersten Umsatzbeitrag von Yllor Biomaterials. Von den beiden grössten Märkten wies Brasilien trotz einer negativen Marktentwicklung ein gutes Wachstum aus und Mexiko verzeichnete dank der Markteinführung von Neodent GM ein dynamisches Wachstum.

OPERATIVE UND FINANZIELLE SITUATION

Im Einklang mit einer neuen Richtlinie der Schweizer Börse und international üblicher Praxis hat die Gruppe ab dem Halbjahresbericht damit begonnen, „alternative

Performancekennzahlen“ (APK) in die Berichterstattung einzubeziehen. Zusätzlich zur Rechnungslegung nach IFRS präsentiert die Gruppe ihre Erfolgsrechnung nun auch auf Kern-Basis. In den Kern-Zahlen sind Sonderposten sowie Abschreibungen auf akquisitionsbezogene Vermögenswerte nicht enthalten.

2019 wurden die folgenden Posten von der Kern-Basis ausgeklammert:

- Die Zahlung von CHF 26 Mio. (beziehungsweise CHF 22 Mio. nach Steuern) im Rahmen des Vergleichs im Patentstreit mit Align Technology (Verwaltungskosten)
- Brandschäden bei Dental Wings in Höhe von CHF 4 Mio. (Herstellkosten verkaufter Produkte) und CHF 3 Mio. (Verwaltungskosten). Nach heutigem Stand beläuft sich die Versicherungsdeckung auf CHF 7 Mio. (Sonstiger Ertrag)
- Abschreibungen auf akquisitionsbezogene immaterielle Vermögenswerte in Höhe von CHF 19 Mio. (auf EBIT-Ebene)
- Konsolidierungsgewinne von CHF 6 Mio. in Verbindung mit der Akquisition bzw. Konsolidierung ehemaliger Beteiligungen (unterhalb EBIT)

Die Einführung der neuen Rechnungslegungsvorschrift IFRS 16 bezüglich Leasingbilanzierung führte zu einer Veränderung der EBITDA-Marge um +175 Basispunkte (CHF 28 Mio.), der EBIT-Marge um +25 Basispunkte (CHF 4 Mio.) und der Reingewinnmarge um -15 Basispunkte (CHF 2 Mio.).

Zweistellige Volumenexpansion hebt Bruttogewinn an

Die starke Volumenexpansion bei Premium- und Value-Implantaten steigerte den Bruttogewinn um 17% (CHF 179 Mio.) auf CHF 1.2 Mrd. Die entsprechende Marge wuchs um 20 Basispunkte auf 75.6%, obwohl negative Wechselkurseffekte mit 40 Basispunkten zu Buche schlugen. Die oben erwähnten Brandschäden im Jahr 2019 und ein einmaliger Aufwand für die Bestandsneubewertung in Höhe von CHF 9 Mio. im Anschluss an die Übernahme von Batigroup im Vorjahr sind in den Kern-Ergebnissen nicht berücksichtigt.

Kern-EBITDA-Marge bei fast 32%

Operative Hebeleffekte und die Auswirkungen des neuen Leasing-Standards führten zu einem Anstieg der Kern-EBITDA-Marge (Betriebsgewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen) von 200 Basispunkten.

Die Kern-Vertriebsaufwendungen (Saläre der Verkaufsteams, Provisionen und Logistikkosten) stiegen um CHF 40 Mio. auf CHF 321 Mio., da die Gruppe neue Geschäftsaktivitäten aufnahm und weiter in ihr Vertriebsnetz investierte. Trotz dieser bedeutenden Investitionen sanken die Vertriebskosten um 50 Bp. gegenüber dem Umsatz und trugen so zu einer Verbesserung der Betriebsgewinnmarge bei.

Die Kern-Verwaltungskosten, die F&E, Marketing- und Vertriebskosten sowie Gemeinkosten beinhalten, stiegen um CHF 77 Mio. auf CHF 460 Mio. Dies war hauptsächlich auf neue Produktlancierungen, Markeneinführungen, die Integration von Akquisitionen und zusätzliche Aufwendungen im Zusammenhang mit der neuen europäischen Medizinprodukte-Verordnung zurückzuführen. In Prozent des Umsatzes stiegen die Verwaltungskosten um 70 Basispunkte.

Investitionen in die Innovationspipeline und klinische Programme für neue Produkte wie BLX führten zu einem Anstieg der F&E-Investitionen in absoluten Zahlen, wobei der Wert relativ

zum Umsatz stabil blieb. Unter Berücksichtigung dieser Posten wuchs der Kern-EBITDA um 25% auf CHF 505 Mio., wodurch die Kern-Marge auf 31.6% stieg.

Die Gruppe hat in den letzten Jahren erheblich in Produktionsstandorte und Kapazitäten investiert und tut dies auch weiterhin, um der wachsenden Nachfrage nachzukommen. Dadurch erhöhte sich der Abschreibungsaufwand um CHF 9 Mio. Der Amortisationsaufwand stieg um CHF 4 Mio., vor allem für kunden- und technologiebezogene immaterielle Vermögenswerte im Zusammenhang mit kürzlich akquirierten Unternehmen. Nach Abschreibungs- und Amortisationsaufwendungen in Höhe von CHF 73 Mio. stieg der Kern-EBIT auf CHF 432 Mio. und die Kern-Marge auf knapp über 27%.

Kern-Nettogewinn steigt um 15%

Der Kern-Netto-Finanzaufwand wuchs von CHF 17 Mio. auf CHF 25 Mio., was die höheren Zinskosten von CHF 7 Mio. aufgrund von IFRS 16, höhere Absicherungskosten und Wechselkursverluste vor allem in Schwellenmärkten widerspiegelte.

Der Gewinnanstieg führte zu einem Einkommenssteueranstieg von CHF 9 Mio., was einen Unternehmenssteuersatz von 15.7% ergab. Der Kern-Steuersatz betrug knapp über 16% und entsprach etwa der langfristigen Prognose der Gruppe.

Infolge der oben genannten Effekte stieg der Kern-Reingewinn um 15% auf CHF 338 Mio.; die entsprechende Marge erreichte 21.2%. Der ausgewiesene Reingewinn erhöhte sich um 11% auf CHF 308 Mio. und die entsprechende Marge lag bei 19.3%. Der unverwässerte Kern-Gewinn pro Aktie stieg um nahezu 17% auf CHF 21.21.

Free Cashflow erreicht CHF 230 Mio.

Das verbesserte Betriebsergebnis und die Auswirkungen von IFRS 16 liessen den operativen Geldfluss um 37% auf CHF 378 Mio. ansteigen. Starkes Volumenwachstum, ein höherer Schwellenländer-Anteil und eine erhebliche Zunahme der Lagereinheiten (einschliesslich Akquisitionen) führten gemeinsam zu einem Anstieg des Umlaufvermögens um CHF 33 Mio. auf CHF 266 Mio. Die Forderungsausstände in Tagen stiegen um 1 auf 57 Tage, während die durchschnittliche Lagerdauer auf 175 Tage zunahm. Die Nettozinszahlungen, wozu auch die Zinsen aus Leasingverpflichtungen und Steuerzahlungen zählen, stiegen um CHF 2 Mio.

Zu den Investitionen des Unternehmens in den Produktionsausbau zählen neue Ausrüstung und Gebäude in Villeret (CH), Round Rock (USA), Curitiba (BR) und Markkleeberg (D). Dadurch stieg der Investitionsaufwand um CHF 40 Mio. auf CHF 150 Mio., einschliesslich CHF 15 Mio. für den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und CHF 15 Mio. im Zusammenhang mit der Akquisition von Anthogyr. Die oben genannten Effekte ergaben zusammen mit einem Erlös von CHF 1 Mio. aus dem Verkauf von Anlagevermögen einen Free Cashflow von CHF 230 Mio.

Der Barmittelbestand zum Jahresende blieb mit CHF 260 Mio. solide und übertraf unsere zinstragenden Verbindlichkeiten um CHF 20 Mio. (2018: CHF 19 Mio.).

Weitere Dividendenerhöhung vorgeschlagen

Angesichts der hervorragenden Ergebnisse für das Jahr 2019 schlägt der Verwaltungsrat eine weitere Dividendenerhöhung um CHF 0.50 auf CHF 5.75 pro Aktie vor, die am 15. April 2020

ausgeschüttet werden soll. Vorbehaltlich einer anhaltend guten Performance sind für die Zukunft weitere Erhöhungen geplant.

Veränderungen im Verwaltungsrat

An der bevorstehenden Generalversammlung der Aktionäre am 7. Mai 2020 wird der Verwaltungsrat die Wahl von Marco Gadola als zusätzliches Verwaltungsratsmitglied vorschlagen. Marco Gadola war von 2013 bis 2019 CEO der Straumann Group. Einzelheiten zu seiner Karriere und anderen Aktivitäten können dem Geschäftsbericht auf Seite 109 entnommen werden. Seine Finanz- und Geschäftsexpertise, seine Coaching-Kompetenz sowie seine umfassenden Kenntnisse der globalen Dentalindustrie und der Straumann Group werden für den Verwaltungsrat von unschätzbarem Wert sein.

Mit seinem Beitritt zum Vorstand wird die Lücke geschlossen, welche Ulrich Looser hinterlässt. Herr Looser hat sich entschieden, bei der kommenden Generalversammlung nicht mehr zur Wiederwahl anzutreten. Er ist seit zehn Jahren im Verwaltungsrat tätig und hat seit 2016 den Vorsitz des Human Resources & Compensation Committee inne. Das Unternehmen dankt ihm an dieser Stelle für seine zahlreichen Beiträge und wünscht ihm für die Zukunft alles Gute.

AUSBLICK 2020 (vorbehaltlich unvorhergesehener Ereignisse)

Die Gruppe erwartet, dass der globale Markt für Dentalimplantate weiterhin mit 4–5% wachsen wird. Die Gruppe ist zuversichtlich, dass sie durch ein organisches Umsatzwachstum im niedrigen zweistelligen Bereich weitere Marktanteile hinzugewinnen kann. Währungseffekte und Auswirkungen des Coronavirus ausgenommen, wird das erwartete organische Umsatzwachstum weitere Investitionen in Vertrieb und Marketing sowie Forschung & Entwicklung unterstützen und zu einer stabilen Kern-EBIT-Marge führen.

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, Medentika, Neodent, 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 7600 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

Jana Erdmann: +41 (0)61 965 12 39

E-mail: corporate.communication@straumann.com

Investor Relations

Marcel Kellerhals: +41 (0)61 965 15 71

E-Mail: investor.relations@straumann.com

Medien- und Analystenkonferenz

Straumann wird die Jahresergebnisse 2019 heute um 10.00 Uhr (Schweizer Zeit) in Basel präsentieren. Die Veranstaltung wird als Webcast live auf www.straumann-group.com/webcast 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 & 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 Finanzdaten 2019 finden sich im Geschäftsbericht 2019 der Gruppe. Die Jahresrechnung ist ein integraler Bestandteil des Geschäftsberichts, der auf <https://annualreport.straumann.com> eingesehen und heruntergeladen werden kann.

Präsentation

Die Präsentationsfolien der Konferenz stehen im Internet unter www.straumann-group.com/2019-fy-presentation sowie auf den Webseiten für Medien und Investoren unter <https://annualreport.straumann.com> zur Verfügung.

WICHTIGE DATEN

Weitere Details zu bevorstehenden Investorenanlässen finden Sie unter <https://www.straumann.com> (Investor information > Investor calendar).

2020	Anlass	Standort
19. Februar	Investoren-Meetings	London
20. Februar	Investoren-Meetings	Paris
21. Februar	Investoren-Meetings	Genf
3. März	Morgan Stanley Medtech Conference	London
10. März	Investoren-Meetings	Montreal
11. März	Investoren-Meetings	New York
12. März	Investoren-Meetings	Chicago
26. März	Investoren-Meetings	Zürich
27. März	Kepler Cheuvreux Conference	Zürich
7. April	Generalversammlung 2020	Basel Congress Center
9. April	Dividende Ex-Datum	
30. April	Ergebnis 1. Quartal	Webcast
13. Mai	Investoren-Meetings	Singapur
9.–10. Juni	MainFirst Swiss Equity Conference	Interlaken
13. August	Halbjahresergebnisse 2020	Basel, Hauptsitz
28. Oktober	Ergebnis 3. Quartal	Webcast

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.

#