

Medienmitteilung

Straumann mit organischem Wachstum von 9% in den ersten neun Monaten auf Kurs

- Gruppenumsatz steigt um 12% in CHF (9% organisch¹, 18% in Lokalwährungen) auf CHF 585 Mio., inkl. CHF 46 Mio. von Neodent
- Anhaltende Geschäftsdynamik im dritten Quartal (organisches Wachstum von insgesamt 8%) dank starkem Wachstum in Asien, anhaltender Verbesserungen in Europa und solider Entwicklung in Nordamerika
- Bone Level Tapered (BLT)-Implantat im ersten Jahr mehr als 100 000 mal verkauft und mittlerweile in 50 Ländern erhältlich
- Gruppe bestätigt Jahresprognose (unter Vorbehalt unvorhergesehener Ereignisse)
- Matthias Schupp, Leiter der Region LATAM, zum Mitglied der Geschäftsleitung ernannt

UMSATZ NACH REGION

(in CHF Mio.)	Q3 2015	Q3 2014	9M 2015	9M 2014
Europa, Naher Osten & Afrika (EMEA)²	82.8	83.7	275.8	289.5
Veränderung CHF in %	(1.0)	1.2	(4.7)	1.2
Veränderung organisch in %	8.5	2.4	5.4	1.9
In % des Gruppenumsatzes			47.1	55.3
Nordamerika	52.0	47.7	159.0	139.9
Veränderung CHF in %	9.0	10.7	13.6	3.1
Veränderung organisch in %	6.1	11.4	9.0	7.3
In % des Gruppenumsatzes			27.2	26.7
Asien/Pazifik	29.0	27.1	89.3	78.1
Veränderung CHF in %	6.7	13.7	14.4	6.4
Veränderung organisch in %	13.2	17.0	19.1	13.8
In % des Gruppenumsatzes			15.3	14.9
Lateinamerika²	23.1	5.7	61.2	15.9
Veränderung CHF in %	303.3	3.4	285.9	6.0
Veränderung in LW %	452.5	7.3	376.3	16.9
Veränderung in organischem Wachstum %	1.3	7.3	9.1	16.9
In % des Gruppenumsatzes			10.4	3.0
GRUPPE	186.9	164.3	585.3	523.4
Veränderung CHF in %	13.8	5.8	11.8	2.6
Veränderung in LW %	20.5	7.3	18.1	5.4
Veränderung organisch in %	7.6	7.3	8.6	5.4

¹ ‚Organisch‘ bedeutet in dieser Mitteilung: Effekte infolge von Wechselkursveränderungen oder durch akquirierte bzw. veräusserte Geschäftsaktivitäten bleiben unberücksichtigt.

² Nach der Akquisition von Neodent hat Straumann per 1. Januar 2015 Märkte vom „Rest der Welt“ den Regionen EMEA und Lateinamerika zugeordnet. Die Vergleichszahlen der neuen Regionen wurden für 2014 entsprechend angepasst.

Basel, 29. Oktober 2015: Getragen von einem gesunden Wachstum aller Geschäftssegmente und Regionen, verzeichnete Straumann in den ersten neun Monaten 2015 ein starkes organisches Wachstum von 9%. Der kürzlich erworbene brasilianische Implantathersteller Neodent trug in sieben Monaten CHF 46 Mio. zum Gruppenergebnis von CHF 585 Mio. bei. Das entspricht einem Anstieg um 12% in Schweizer Franken, trotz eines erheblichen, hauptsächlich auf den Euro zurückzuführenden negativen Währungseffekts von sechs Prozentpunkten. Das Wachstum in lokalen Währungen unter Einschluss des Akquisitionseffekts belief sich auf 18%.

Im dritten Quartal sorgten eine gute Performance in den Regionen APAC und EMEA sowie ein solides Wachstum in Nordamerika für ein organisches Wachstum von 8%. Trotz Konjunkturschwäche in einigen der wichtigsten Märkte Lateinamerikas gelang es der Gruppe, die starken Vergleichszahlen der Region aus dem Vorjahresquartal zu übertreffen. Angesichts der aktuellen Ergebnisse stellt Straumann – unvorhergesehene Umstände vorbehalten – weiterhin ein organisches Jahresumsatzwachstum im mittleren bis höheren einstelligen Bereich in Aussicht.

Marco Gadola, CEO, kommentierte: „Unsere positive Entwicklung in Europa hat sich bestätigt; wir haben in Asien erneut ein gutes Ergebnis und in Nordamerika ein solides Wachstum erzielt. Angesichts der Rezession in Brasilien sind auch unsere Zahlen in Lateinamerika ansehnlich. Unser Umsatzwachstum wurde von unserem neuen Bone Level Tapered-Implantat getragen und von einem umfassenden Angebot an Biomaterialien ergänzt, dank dem wir den Mitbewerbern Marktanteile abnehmen konnten. Wir konzentrieren uns weiterhin darauf, zusätzliches Wachstumspotenzial auszuschöpfen und das Segment für preiswerte Implantatlösungen zu erschliessen. Aufgrund unserer bisherigen Entwicklung und der Vielzahl von Wachstumsprojekten bin ich zuversichtlich, dass wir unsere Ziele für das Gesamtjahr erreichen werden.“

Zusätzliches Mitglied der Geschäftsleitung widerspiegelt zunehmende Bedeutung von Lateinamerika

Die Gruppe gab die Ernennung von Matthias Schupp, Leiter der Region LATAM und CEO von Neodent, zum Mitglied der Geschäftsleitung per 1. Januar 2016 bekannt. Matthias Schupp ist 2007 von Procter & Gamble als Leiter der Region Westeuropa zu Straumann gestossen. 2013 wurde er Leiter der Region LATAM und trat der Geschäftsleitung von Neodent bei, wo er im Frühjahr 2015 die Funktion des CEO übernahm. Der 50-jährige Deutsche verfügt über einen umfassenden Erfahrungsschatz in verschiedenen Branchen, auf Länder- und regionaler Ebene.

Seine Ernennung widerspiegelt die zunehmende Bedeutung des lateinamerikanischen Marktes, wo mehr als ein Zehntel des Gruppenumsatzes erwirtschaftet wird und Straumann ein Viertel aller Mitarbeitenden beschäftigt. Die Region weist zudem ein erhebliches Wachstumspotenzial auf.

STRATEGISCHE HIGHLIGHTS

Die Strategie der Gruppe, Wachstumsmärkte und -segmente zu erschliessen, hat weitere Fortschritte erzielt. Um im grossen, noch kaum ausgeschöpften Markt für Zahnersatz in Russland Fuss zu fassen, hat Straumann eine Tochtergesellschaft in Moskau eröffnet, in die auch der frühere lokale Vertrieb integriert wurde. In Lateinamerika dienen eine neue Tochtergesellschaft in Kolumbien und die Niederlassung in Mexiko als Zentren für den Vertrieb sowohl der Premium- als auch der Value-Marken in den umliegenden Ländern.

Weitere Schritte auf dem Weg, Gesamtlösungsanbieter für Zahnersatz zu werden, wurden ebenfalls umgesetzt. Nachdem 2015 mehrere wichtige Produkte auf den Markt gebracht wurden, hat Straumann die Einführung seines BLT-Implantats und seiner Pro Arch Lösung für zahnlose Patienten fortgesetzt. Zudem weitete das Unternehmen sein Sortiment an kostengünstigen Variobase[®] Sekundärteilen aus, die mit Originalverbindungen von Straumann versehen sind und Restaurationen mit einer Vielzahl von CAD/CAM-Systemen erlauben. Durch eine neue Vereinbarung mit Sirona wird sichergestellt, dass die Variobase Sekundärteile vom CEREC[®] System unterstützt und dass die Fräszentren von Straumann als „trusted providers“ im inLab[®] System von Sirona geführt werden.

Am Jahreskongress der European Association for Osseointegration (EAO) wurden neue Daten aus einer umfangreichen, retrospektiven Studie präsentiert. Neun Jahre nach der Behandlung in Schweden wurden 427 Patienten mit insgesamt 1578 Implantaten verschiedener Hersteller auf Periimplantitis untersucht. Als wichtige Schlussfolgerung führen die Autoren an, dass die Marke des Implantats zu den Faktoren zählt, die das Behandlungsergebnis beeinflussen³. Die präsentierten Daten fielen für Straumann äusserst positiv aus und wurden vom Journal of Dental Research zur Veröffentlichung angenommen.

GESCHÄFTSGANG UND ERGEBNISSE IN DEN REGIONEN

Zwei Drittel des in den ersten neun Monaten erzielten Umsatzwachstums entfielen auf **Implantate**. Wichtigste Wachstumstreiber waren das Hochleistungs-Implantatmaterial Roxolid[®] und das BLT-Implantat, von dem seit seiner Markteinführung vor einem Jahr über 100 000 Stück verkauft wurden und das mittlerweile in über 50 Ländern erhältlich ist. Am Ende des dritten Quartals war jedes achte verkaufte Straumann-Implantat ein BLT-Implantat.

³ Effectiveness of implant therapy analyzed in a Swedish population: prevalence of peri-implantitis. Derks J, Schaller D, Håkansson J, Wennström JL, Tomasi C, Berglundh T. J Dent Res (2015), zur Veröffentlichung angenommen. ISBN 978-91-628-9491-7 8print. <http://hdl.handle.net/2077/39544>

Das **restaurative Geschäft**, darunter CAD/CAM-Prothetik und digitale Ausrüstungen, verzeichnete ein weiteres Quartal mit solidem Wachstum. Der Standardprothetik-Bereich entwickelte sich mit dem starken Anstieg bei den Implantaten besonders gut. Vor allem individualisierte Sekundärteile und das Variobase Sortiment wurden stark nachgefragt.

Der in diesem Jahr am stärksten wachsende Geschäftsbereich sind **Biomaterialien** (ehemals regenerative Produkte), der von der Einführung der Produkte von botiss in Europa und vom Erfolg der neuen regenerativen Lösungen in den USA profitierte. Diese umfassen unter Lizenz vertriebene Knochenersatzmaterialien und Membranen.

Anhaltendes Wachstum in EMEA

In Europa, dem Nahen Osten und Afrika (EMEA), der grössten Region von Straumann mit 47% Anteil am Gruppenumsatz, stieg der Umsatz in den ersten neun Monaten des Jahres um 5% auf organischer Basis, trotz des harten Wettbewerbs mit Value- und Billiganbietern sowie der Preisnachlässe aufgrund des starken Frankens, die den Distributoren Anfang Jahr gewährt wurden. Der Wechselkurseffekt hat sich deutlich im bisherigen Jahresverlauf niedergeschlagen und bei einem Umsatz von CHF 278 Mio. das regionale Wachstum um 10% geschmälert.

Das organische Wachstum fiel im dritten Quartal mit 9% stark aus, und nur wenige Ausnahmen trübten die positiven Ergebnisse. In Deutschland, dem grössten Markt der Region, verzeichnete Straumann ein weiteres gutes Quartal. Auf der iberischen Halbinsel, in Frankreich sowie in Schweden konnte ein zweistelliges Wachstum ausgewiesen werden.

Das Tempo in Nordamerika lässt etwas nach

In Nordamerika nahm der Umsatz in den ersten neun Monaten um 9% (organisch) zu, dank zweistelligem Wachstum bei Implantaten und der zusätzlichen Dynamik bei Sekundärteilen. Die Stärke des US-Dollars brachte das Wachstum in Schweizer Franken auf 14%, womit der Gesamtumsatz der Region bei CHF 159 Mio. lag und 27% des Gruppenumsatzes ausmachte.

Der Umsatz wuchs mit 6% im dritten Quartal weiterhin solide, jedoch langsamer als in den Vorquartalen. Das Ergebnis widerspiegelt vor allem die starke Vergleichsbasis im Vorjahr, das von der Markteinführung des BLT-Implantats profitierte.

Anhaltend starkes Wachstum in China und Japan

Dank starkem Wachstum in Japan und China stiegen die Umsätze in Asien/Pazifik in den ersten neun Monaten 2015 um insgesamt 19% (organisch); dabei wurden konstant zweistellige Anstiege verzeichnet. Straumann profitiert weiterhin von der Marktdynamik in China, wo der Übergang zu einem neuen hybriden Vertriebsmodell mit 20 regionalen Distributoren und einem beratenden Vertriebsteam aus 70 Vertretern abgeschlossen wurde. Der starke Franken schmälerte das Wachstum in Schweizer Franken auf 14%, womit der Umsatz der ersten neun Monate CHF 89 Mio. betrug und 15% des Gruppenumsatzes erreichte.

In Japan konnte Straumann im dritten Quartal Marktanteile hinzugewinnen, dank der fortlaufenden Markteinführung von SLActive und der kontrollierten Marktfreigabe des BLT-Implantats, durch die der Quartalsumsatz organisch um 13% anstieg. Das neue CAD/CAM-Fräszentrum der Gruppe in Narita bei Tokio hat kurz nach Quartalsende den Betrieb aufgenommen.

LATAM durch wirtschaftliches Umfeld gebremst

Die Dentalmärkte in Lateinamerika litten unter der anhaltenden Rezession, darunter vor allem Brasilien, die grösste Volkswirtschaft der Region, wo sich der Markt für Zahnersatz im Jahresverlauf nur schleppend entwickelte. Dennoch wies die Gruppe ein solides Neunmonatsergebnis aus. Es gelang ihr, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und den Umsatz in der Region organisch um 9% zu steigern. Straumann und auch Neodent verbuchten jeweils ein Wachstum im hohen einstelligen Bereich. Die deutliche Schwäche der brasilianischen Währung hatte einen negativen Währungseffekt von 19 Prozentpunkten zur Folge, so dass sich der ausgewiesene Umsatz in der Region auf CHF 61 Mio. belief, entsprechend 10% des Gruppenumsatzes.

Neodent übernahm am Ende des zweiten Quartals den Vertrieb von einem ihrer grössten lokalen Distributoren und musste damit ein eigenes Vertriebsnetz aufbauen. In Kombination mit dem schwachen Markt wurde so die Umsatzentwicklung im dritten Quartal eingeschränkt. Trotzdem gelang der Gruppe gegenüber dem starken Vergleichszeitraum von 2014 – als das Geschäft nach der Fussballweltmeisterschaft in Brasilien wieder angezogen hatte – erneut eine Umsatzsteigerung von 1%. Während des Berichtsquartals erhielt das BLT-Implantat die Zulassung für die meisten lateinamerikanischen Märkte, und die kontrollierte Markteinführung hat begonnen.

AUSBLICK 2015 (vorbehaltlich unvorhergesehener Ereignisse)

Straumann geht davon aus, dass die weltweiten Implantatmärkte 2015 weiter wachsen werden und dass aufgrund der guten Zahlen der ersten neun Monate das Unternehmen im Gesamtjahr ein organisches Umsatzwachstum im mittleren bis höheren einstelligen Bereich erzielen wird. Die Gruppe wird ihre Investitionen zwischen Wachstumsmärkten und strategischen Projekten aufteilen. Angesichts dessen und unter der Annahme, dass sich die Wechselkurse ungefähr auf dem Niveau der vergangenen neun Monate bewegen, strebt die Gruppe eine EBIT-Marge im unteren Zwanzigprozentbereich an (vor Sondereffekten⁴ aus dem Unternehmenszusammenschluss).

Über Straumann

Straumann (SIX: STMN) mit Hauptsitz in Basel, Schweiz, ist ein weltweit führendes Unternehmen für dentale Implantologie, Zahnerhaltung sowie regenerative Zahnmedizin. Zusammen mit führenden Kliniken,

⁴ Lagerbereinigungen im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss mit Neodent in Höhe von CHF 13 Mio., verbucht unter "Herstellungskosten der verkauften Produkte".

Forschungsinstituten und Hochschulen erforscht und entwickelt Straumann Dentalimplantate, Instrumente und CAD/CAM-Prothetik für Zahnersatzlösungen sowie Biomaterialien für die Geweberegeneration resp. zur Verhinderung von Zahnverlusten. Insgesamt beschäftigt die Straumann-Gruppe rund 3'400 Mitarbeitende weltweit. Ihre Produkte und Dienstleistungen werden über eigene Vertriebsgesellschaften sowie ein breites Netz von Vertriebsunternehmen in mehr als 70 Ländern verkauft.

Straumann Holding AG, Peter Merian-Weg 12, 4002 Basel, Schweiz

Telefon: +41 (0)61 965 11 11 / Fax: +41 (0)61 965 11 01

Homepage: www.straumann.com

Kontakte:

Corporate Communication

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

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

E-Mail: corporate.communication@straumann.com

Investor Relations

Fabian Hildbrand: +41 (0)61 965 13 27

E-Mail: investor.relations@straumann.com

Disclaimer

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

Heute um 14.00 Uhr Schweizer Zeit wird Straumann die Umsätze der ersten neun Monate und des dritten Quartals 2015 in einer Telefonkonferenz sowie live als Audio-Webcast präsentieren. Die Aufzeichnung des Audio-Webcasts (www.straumann.com/webcast) steht einen Monat lang zur Verfügung.

Präsentationsfolien

Die Präsentationsfolien für die Telefonkonferenz stehen unter www.straumann.com/Straumann-2015-Q3-Presentation.pdf und auf den Seiten für Investoren unter www.straumann.com zur Verfügung.

Um an der Telefonkonferenz teilzunehmen, wählen Sie bitte eine der folgenden Nummern:

Europa und übrige Länder: +41 (0)58 310 50 09

Grossbritannien: +44 (0)203 059 58 62

USA: +1 (1)631 570 56 13

WICHTIGE DATEN

Datum	Anlass	Ort
2015		
29. Oktober	Umsätze 3. Quartal 2015	Webcast
4. November	Bank Vontobel Swiss Healthcare Tour	Basel
20. November	Credit Suisse Swiss Midcap Conference	Zürich (CH)
17. November	Investoren-Meetings	Edinburgh (GB)
18. November	Investoren-Meetings	London (GB)
2016		
15. Januar	Baader Helvea Swiss Equities Conference	Bad Ragaz (CH)
25. Februar	Bilanzmedienkonferenz Jahresergebnis 2015	Basel, Hauptsitz
8. April	Generalversammlung 2016	Congress Center Basel
3. Mai	Umsätze 1. Quartal 2016	Webcast

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

Registrierung für Medienmitteilungen von Straumann:

www.straumann.com/de/startseite/investoren/ir-kontakte-und-services/subscription.html

Registrierung für RSS-Feeds:

www.straumann.com/de/startseite/medien/medienmitteilungen.news.rss

Straumann Social Media-Kanäle

<http://www.straumann.com/de/startseite/ueber-straumann/social-media.html>

Straumann Media Center (Login: "Corporate"; Passwort: "corporate")

smc.straumann.com

#