

Medienmitteilung

Straumann: solides Umsatzwachstum in den ersten neun Monaten mit beschleunigtem dritten Quartal

- Umsatz in den ersten neun Monaten um 5% in Lokalwährungen (LW) und um 3% in Schweizer Franken auf CHF 523 Mio. gesteigert – leicht abgeschwächte negative Währungseffekte
- Wachstumsbeschleunigung im dritten Quartal auf 7% (LW) dank besonders starker Ergebnisse in den USA, China und Japan sowie eines soliden Wachstums in Europa
- Neue Lösungen für verbesserte Patientenversorgung und höhere Wertschöpfung
- Veränderungen in der Geschäftsleitung leiten neue Entwicklungsphase im Unternehmen ein
- Straumann hebt Jahresprognose aufgrund des verbesserten Ergebnisses an: Gruppe geht neu von einem mittleren einstelligen Umsatzwachstum (in LW) und einer Betriebsmarge von über 20% aus.

UMSATZ NACH REGIONEN

(in CHF Mio.)	Q3 2014	Q3 2013	9M 2014	9M 2013
Europa	80.8	79.7	278.3	275.6
Veränderung CHF in %	1.4	(3.1)	1.0	(3.1)
Veränderung LW in %	2.7	(4.1)	1.7	(4.3)
Nordamerika	47.7	43.1	139.9	135.7
Veränderung CHF in %	10.7	2.6	3.1	4.0
Veränderung LW in %	11.4	7.2	7.3	5.0
Asien/Pazifik	27.1	23.9	78.1	73.4
Veränderung CHF in %	13.7	(6.6)	6.4	(7.7)
Veränderung LW in %	17.0	7.9	13.8	1.2
Rest der Welt	8.6	8.5	27.1	25.3
Veränderung CHF in %	0.6	23.6	7.0	4.9
Veränderung LW in %	3.0	35.1	13.1	10.1
GRUPPE	164.3	155.2	523.4	510.0
Veränderung CHF in %	5.8	(1.0)	2.6	(1.6)
Veränderung LW in %	7.3	2.3	5.4	(0.5)

Basel, 23. Oktober 2014: Nach soliden Ergebnissen im ersten Halbjahr erzielte Straumann ein Umsatzwachstum (LW) von 7% im dritten Quartal bzw. 5% in den ersten neun Monaten. Dank rückläufiger negativer Währungseinflüsse stieg der Umsatz in der Frankenrechnung um 3% auf CHF 523 Mio. Alle Regionen trugen zu diesem Resultat bei, ganz besonders jedoch die USA, China und Japan. Gestützt auf

dieses Ergebnis hebt die Gruppe ihre Prognose für das Gesamtjahr auf ein mittleres einstelliges Wachstum in Lokalwährungen an und erwartet neu – vorbehaltlich unvorhergesehener Ereignisse – ihr Betriebsmargen-Ziel von über 20% bereits 2014 zu erreichen.

CEO Marco Gadola kommentierte: „Seit Jahresbeginn entscheiden sich immer mehr neue und bestehende Kunden für unsere Roxolid SLActive-Implantate. Dies hat sich in einer Volumensteigerung sowie einem Umsatzwachstum niedergeschlagen und wesentlich zu unserem soliden Ergebnis für die ersten neun Monate sowie zum beschleunigten Wachstum im dritten Quartal beigetragen.“

GESCHÄFTSGANG UND ERGEBNISSE IN DEN REGIONEN

Treiber des Wachstums der ersten neun Monate waren Volumensteigerungen im Kerngeschäft mit Implantaten und die steigende Nachfrage nach dem Hochleistungsmaterial Roxolid® sowie der SLActive®-Oberflächentechnologie.

Die starke Nachfrage nach CAD/CAM-Prothetik und kostengünstigen Variobase™ Sekundärteilen reichte nicht aus, um die Einbussen bei der Standardprothetik vollständig auszugleichen. So vermochte das restaurative Geschäft nicht mit den Implantaten mitzuhalten.

Das Geschäft mit regenerativen Produkten erzielte ein solides Wachstum. Zu verdanken war dies insbesondere Emdogain®, einem Produkt für die parodontale Geweberegeneration, unterstützt von Produkten für den Knochenaufbau.

Europa kehrt im dritten Quartal zum Wachstum zurück

In Europa, der grössten Region von Straumann, erhöhte sich der Umsatz in LW in den ersten neun Monaten trotz der starken Konkurrenz und des gedämpften wirtschaftlichen Umfelds um fast 2%. Ohne den Ostereffekt war der generelle Trend in Europa durchwegs positiv. Währungseffekte wirkten sich kaum aus; der Umsatz in Schweizer Franken stieg um 1% und erreichte CHF 278 Mio. (53% des Gruppenumsatzes).

Die Ergebnisse in den einzelnen Ländern im dritten Quartal fielen unterschiedlich aus. Während der Umsatz in Deutschland – auch dank der neuen, im Januar eingeführten Preisstruktur – solide wuchs, ging er in der Schweiz zurück. Skandinavien und Grossbritannien erreichten dagegen erneut gute Resultate. Im grossen italienischen Markt kehrte Straumann nach mehreren Quartalen mit sinkenden Umsätzen wieder zum Wachstum zurück.

Wieder zweistelliges Wachstum in Nordamerika

In Nordamerika stieg der Umsatz in den ersten neun Monaten um 7% (LW). Der starke Absatz von Implantaten waren die Haupttreiber; weitere Impulse brachten

Knochentransplantate und Sekundärteile. Aufgrund der Abwertung des US-Dollars betrug das Wachstum in Schweizer Franken nur noch 3%; mit CHF 140 Mio. Umsatz erwirtschaftete die Region 27% des Gruppentotals.

Im dritten Quartal sprang der Umsatz um 11% in die Höhe, was in erster Linie Roxolid und der Oberflächentechnologie SLActive zu verdanken war. Straumann konnte Neukunden gewinnen und den Umsatzanteil bei bestehenden Kunden erhöhen ("Share of Wallet"). Einen kleinen Umsatzbeitrag leistete auch die kontrollierte Markteinführung der neuen Bone Level Tapered (BLT) Implantatlinie.

Anhaltend starkes Wachstum in Asien

Getrieben vom starken zweistelligen Wachstum in Japan und China stiegen die Umsätze der ersten neun Monaten in Asien/Pazifik (APAC) um 14% (LW) und über alle Quartale hinweg an. Die Schwäche des Yen und anderer Währungen schmälerte jedoch das Umsatzwachstum in Schweizer Franken auf nur noch 6%. Der regionale Umsatz von CHF 78 Mio. entspricht 15% der Gruppe.

Auch im dritten Quartal profitierte Straumann vom dynamischen Marktwachstum in China, wo die Gruppe ein neues Hybrid-Distributorenmodell umsetzt, sowie von der anhaltenden allgemeinen Markterholung in Japan, wo der Roll-Out der Implantate mit SLActive Oberfläche weitere Marktanteilgewinne nach sich zog.

Gutes Wachstum im Rest der Welt

In der als „Rest der Welt“ bezeichneten Region mit ihren oft sprunghaften Bestellmustern stieg der Nettoumsatz um 13% auf CHF 27 Mio. (5% des Gruppenumsatzes). Dieser positive Trend widerspiegelt die gute Basisnachfrage nach Lösungen von Straumann, besonders in Brasilien, Mexiko und Teilen des Nahen Ostens. Negative Währungseffekte begrenzen das Umsatzwachstum in CHF auf 7%. Straumanns Partnerunternehmen Neodent, klare Marktführerin in ihrem Heimmarkt Brasilien, wuchs in den ersten neun Monaten im tiefen zweistelligen Prozentbereich.

Im 3. Quartal wuchs die Region um 3%, wozu sämtliche wichtigen Länder in der Region beitrugen. Diese Steigerung wurde trotz des aussergewöhnlich hohen Wachstums im Vorjahr erzielt, als Vertriebspartner im Nahen Osten grosse Aufträge platzierten.

OPERATIVE UND STRATEGISCHE FORTSCHRITTE

Neueinführungen

Nach den neulich durchgeführten Bone & Tissue Days von Botiss und dem EAO Jahreskongress in Rom kündigte Straumann die Verfügbarkeit verschiedener neuer Produkte und Lösungen an.

Bedeutende Ausweitung des Angebotes regenerativer Produkte

Dank der Partnerschaft mit botiss verfügt die Gruppe über ein einzigartiges Angebot von regenerativen Lösungen zur Unterstützung von Implantations- und parodontalen Verfahren, das sämtliche Indikationen und Präferenzen abdeckt. Die Kunden haben nun die Möglichkeit, Implantate, Prothetikkomponenten und Biomaterialien aus einer Hand geliefert zu bekommen. Seit der Bekanntgabe der Partnerschaft Ende Mai hat Straumann die erforderliche Logistikkette für die 45 neuen Produkte aufgebaut und 300 Mitarbeitende entsprechend geschult. Anfang Oktober hat Straumann mit der europaweiten Einführung der Produkte von botiss begonnen. Die beiden Unternehmen haben ihre Kräfte gebündelt, um die Zulassung auch in Nordamerika, Asien und Lateinamerika voranzutreiben.

Ergänzend zum regenerativen Portfolio in Nordamerika lancierte die Gruppe Straumann® XenoGraft, ein bovines Knochenaufbaumaterial, sowie Straumann® Membrane Plus™, eine langsam resorbierende Kollagenmembran. Beide Produkte zeichnen sich durch ein hervorragendes klinisches Profil sowie erstklassige Handhabung aus und werden unter Lizenz vertrieben.

Straumann® PURE Keramik-Implantat mit kleinem Durchmesser lanciert

Straumann hat weiter ein einteiliges Vollkeramik-Implantat mit kleinem Durchmesser (3.3 mm) eingeführt. Dieses ergänzt die bereits im Mai lancierte 4.1 mm Version. Beide Implantate wurden für Patienten entwickelt, die eine perfekte Ästhetik und/oder metallfreie Lösungen suchen.

Kontrollierte Markteinführung des Straumann® Bone Level Tapered Implantats

Aufgrund sehr positiver Rückmeldungen von Zahnärzten und der ersten klinischen Resultate hat Straumann die kontrollierte Markteinführung des neuen BLT Implantats eingeleitet. Das aus dem Hochleistungsmaterial Roxolid hergestellte Implantat verfügt über die SLActive-Oberfläche. Mit dem BLT-Implantat der neuesten Generation will Straumann in diesem Segment, auf das etwa 60% des globalen Implantatmarkts¹ entfallen, Fuss fassen.

Das BLT-Implantat wurde konzipiert, um die Behandlung zu vereinfachen, die Primärstabilität zu erhöhen und die Zeitspanne zum Erhalt neuer Zähne abzukürzen. Das Implantat eignet sich für den Ersatz einzelner oder mehrerer Zähne und wird auch den Bedürfnissen zahnloser Patienten gerecht, die sich anstelle einer herausnehmbaren eine schnelle und zuverlässige, ästhetische, festsitzende Vollprothese wünschen. Für diese und weitere Zahnersatzlösungen hat Straumann eine Reihe neuer glatter abgewinkelter Sekundärteile und spezielle CAD/CAM-Prothetikprodukte von Createch lanciert.

¹ iData Research 2013/14

Die BLT-Produktlinie dürfte im ersten Halbjahr 2015 allgemein verfügbar sein, ausser in einigen asiatischen und lateinamerikanischen Märkten, wo die Zulassung noch aussteht.

Fortschritte bei der Intradent-Value-Plattform

Neben den strategischen Massnahmen für den Ausbau der Führungsposition im Premium-Segment richtet sich Straumann mit ihrer Intradent-Plattform auf das schnell wachsende Value-Segment. Mit deren Hilfe sollen Vertrieb und Internationalisierung der verschiedenen Marken im Portfolio vorangetrieben und koordiniert werden. Im dritten Quartal hat Intradent angekündigt, die Marken Neodent und Medentika Anfang 2015 über eine neue lokale Tochtergesellschaft in Italien einzuführen. Intradent verfügt bereits über je eine Tochtergesellschaft auf der iberischen Halbinsel und in den USA.

Veränderungen in der Geschäftsleitung leiten eine neue Entwicklungsphase im Unternehmen ein

Nach der Restrukturierung und strategischen Anpassungen an neue Marktbedingungen tritt Straumann in eine neue Phase ihrer Entwicklung ein, verbunden mit einem Kulturwandel.

Nach sieben Jahren in der Schweiz und drei Jahren bei Straumann verlässt Chief Financial Officer **Thomas Dressendörfer** das Unternehmen, um näher bei seiner Familie zu sein. Durch seine aktive Rolle bei der Redimensionierung des Unternehmens und der Steigerung der Profitabilität hat er wesentlich zum jüngsten Turnaround von Straumann beigetragen. Weiter hat er erfolgreich die Platzierung einer Anleihe über CHF 200 Mio. vorangetrieben und übernahm bei den Akquisitionen von Beteiligungen an verschiedenen Unternehmen, welche die internationale Mehrmarken-Plattform von Straumann bilden, eine wichtige Rolle. Er wird seine Aufgaben bis im Juni 2015 wahrnehmen, um den Wechsel zum neuen CFO zu unterstützen.

Nachfolger von Thomas Dressendörfer wird per 1. Dezember 2014 **Dr. Peter Hackel**, heute CFO von Oerlikon Drive Systems, einem globalen Segment der Oerlikon Industrial Group mit einem Umsatz von CHF 734 Mio. im Jahr 2013. Peter Hackel stiess 2011 als Head of Group Controlling zu Oerlikon. Er ist bei Straumann bestens bekannt, da er bereits früher sechs Jahre lang (von 2004 bis 2010) bei Straumann Funktionen im Project Management, im Business Development und zuletzt als Head of Group Controlling und Mitglied der Executive Management Group ausübte. Davor arbeitete er drei Jahre bei der Geistlich Biomaterials als Marketing- und Verkaufsleiter Orthopaedics sowie zwei Jahre bei McKinsey & Company als Berater. Der 45-Jährige bringt eine wertvolle Kombination aus Finanz- und Geschäfts-Know-how mit, verbunden mit einem analytischen wissenschaftlichen Background: Nach seinem Master-Abschluss und dem Dokortitel in Biochemie und Molekularbiologie an der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) in Zürich studierte er Betriebswirtschaft an der Universität Hagen in Deutschland.

Dr. Sandro Matter, Executive Vice President Intradent Management & Strategic Alliances, wird Straumann ebenfalls verlassen, nachdem er seit 2002 Mitglied der Geschäftsleitung war. Sandro Matter wesentlich zum heutigen Geschäfts- und Produktportfolio des Unternehmens beigetragen. Im Laufe seiner Karriere bei Straumann war er Leiter der Divisionen Biologics & Research sowie Products, der Geschäftseinheit Prosthetics und von Business Development & Licensing. Zur Verbesserung der Versorgungsstandards in der dentalen Implantologie, der Zahnerhaltung und der regenerativen Zahnmedizin hat er entscheidend beigetragen, sowohl durch seine Tätigkeit bei Straumann als auch im Rahmen des ITI. Über den Namen seines Nachfolgers wird zu gegebener Zeit informiert.

Die Straumann-Gruppe bedankt sich bei Sandro Matter und Thomas Dressendörfer für ihre zahlreichen wertvollen Beiträge für das Unternehmen und wünscht beiden, wie auch Peter Hackel, alles Gute für die Zukunft.

AUSBLICK 2014 (vorbehaltlich unvorhergesehener Ereignisse)

Straumann erwartet, dass sich 2014 der globale Implantatmarkt positiv entwickeln wird. Die Gruppe wird weiterhin in Wachstumsmärkte und ihr Non-Premium-Angebot investieren. Aufgrund der bisherigen Umsatzentwicklung geht Straumann neu von einem Jahreswachstum (LW) im mittleren einstelligen Prozentbereich aus. Trotz weiterer Investitionen erwartet das Unternehmen auch dank des fortgeführten Kosten-Controllings, das Ziel einer Betriebsgewinnmarge (Ebit) von mehr als 20% bereits 2014 zu erreichen.

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, Forschungsinstituten und Hochschulen erforscht und entwickelt Straumann Dentalimplantate, Instrumente und CAD/CAM-Prothetik für Zahnersatzlösungen sowie Produkte für die Geweberegeneration resp. zur Verhinderung von Zahnverlusten. Insgesamt beschäftigt die Straumann-Gruppe rund 2'320 Mitarbeitende weltweit. Ihre Produkte und Dienstleistungen werden über eigene Vertriebsgesellschaften und 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

E-Mail: corporate.communication@straumann.com / investor.relations@straumann.com

Homepage: www.straumann.com

Kontakte:

Corporate Communication:

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

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

Investor Relations:

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

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, so dass die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen oder Errungenschaften der Straumann-Gruppe wesentlich von den enthaltenen oder implizierten Aussagen abweichen. Die von Straumann in dieser Mitteilung zur Verfügung gestellten Informationen entsprechen dem Kenntnisstand im Zeitpunkt der Veröffentlichung. Straumann übernimmt keinerlei Verpflichtung, die hierin enthaltenen Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen zu aktualisieren.

Telefonkonferenz für Analysten und Medienvertreter

Straumann wird Analysten und Medienvertretern das Ergebnis für das 3. Quartal 2014 heute um 10:30 Uhr Schweizer Zeit in einer Telefonkonferenz sowie als Live-Webcast auf www.straumann.com/webcast präsentieren. Die Aufzeichnung des Webcasts steht einen Monat lang zur Verfügung.

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

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

+44 (0)203 059 58 62 (Grossbritannien)

+1 (1)631 570 56 13 (USA)

Präsentationsfolien

Die Präsentationsfolien der Konferenz stehen im Internet unter www.straumann.com/Straumann-2014-Q3-Presentation.pdf sowie auf den Webseiten für Medien und Investoren unter www.straumann.com zur Verfügung.

Registrierung für Medienmitteilungen von Straumann:

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

Straumann Social Media Channels

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

Registrierung für RSS feeds:

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

WICHTIGE DATEN

Datum	Anlass	Ort
2014		
23. Oktober	Ergebnis 3. Quartal 2014	Webcast
4. November	Vontobel Schweizer Healthcare Tour	Basel Hauptsitz
20. November	Credit Suisse Swiss Midcap Conference	Zürich
3. Dezember	Berenberg European Conference	Bagshot/London
4. Dezember	Investoren-Meetings	London
2015		
27. Februar	Bilanzmedienkonferenz 2014	Basel Hauptsitz
10. April	Generalversammlung 2014	Kongresszentrum Basel
30. April	Ergebnis 1. Quartal 2015	Webcast

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

###