



ROCKING DENTISTRY

AUSZUG AUS DEM GESCHÄFTSBERICHT 2017

straumanngroup

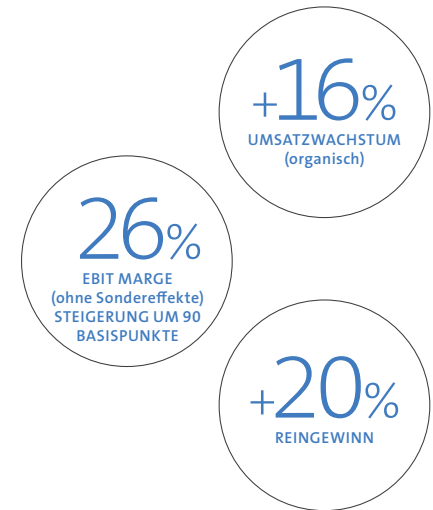
«Rocking dentistry»

«Rocking dentistry» war der Titel einer preisgekrönten Marketingkampagne, die 2017 von Straumann durchgeführt wurde. Sie widerspiegelt die Energie, die Kreativität und Agilität von Straumann, unsere Leidenschaft, durch Innovation Veränderungen zu bewirken, und unsere Fähigkeit, Kunden auf eine frische und aufregende Art anzusprechen. Unsere Performance im Jahr 2017 gab den Takt vor, rockte unser Marktumfeld und brachte Musik zu den Investoren.

Höhepunkte 2017

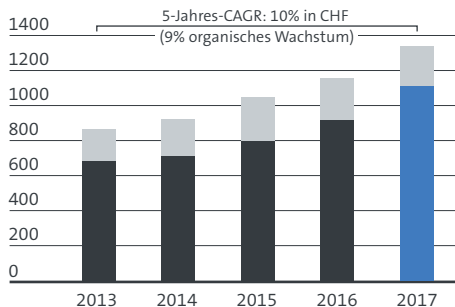
KENNZAHLEN

	2017	2016	(in CHF Mio.) Veränderung (in %)
Umsatz	1 112	918	21
Bruttogewinn	840	719	17
EBITDA	324	259	25
Betriebsgewinn (EBIT)	284	227	26
ohne Sondereffekte	286	227	26
Reingewinn	276	230	20
Geldfluss aus operativer Tätigkeit	217	185	18
Investitionen	73	47	57
Free Cashflow	145	139	9
Ergebnis pro Aktie (unverwässert, in CHF)	17.61	14.68	20
Mitarbeitende (per Jahresende)	4 881	3 797	29



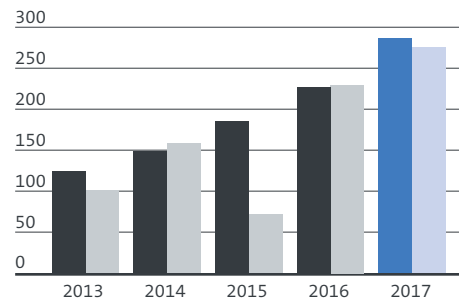


UMSATZ (in CHF Mio.)



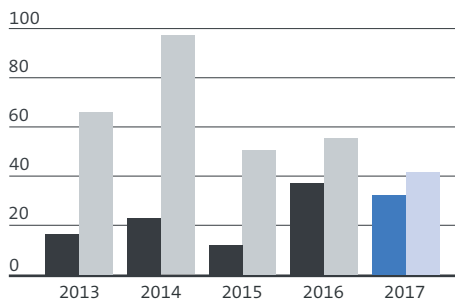
■ Ausgewiesener Umsatz
■ Währungseffekt (kumuliert, indexiert 2005)

BETRIEBS- UND REINGEWINN (in CHF Mio.)



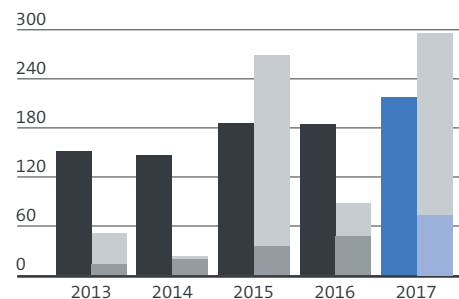
■ Betriebsgewinn ohne Sondereffekte
■ Reingewinn

PROFITABILITÄT (in %)



■ Eigenkapitalrendite (ROE)
■ Rendite auf eingesetztem Kapital (ROCE)

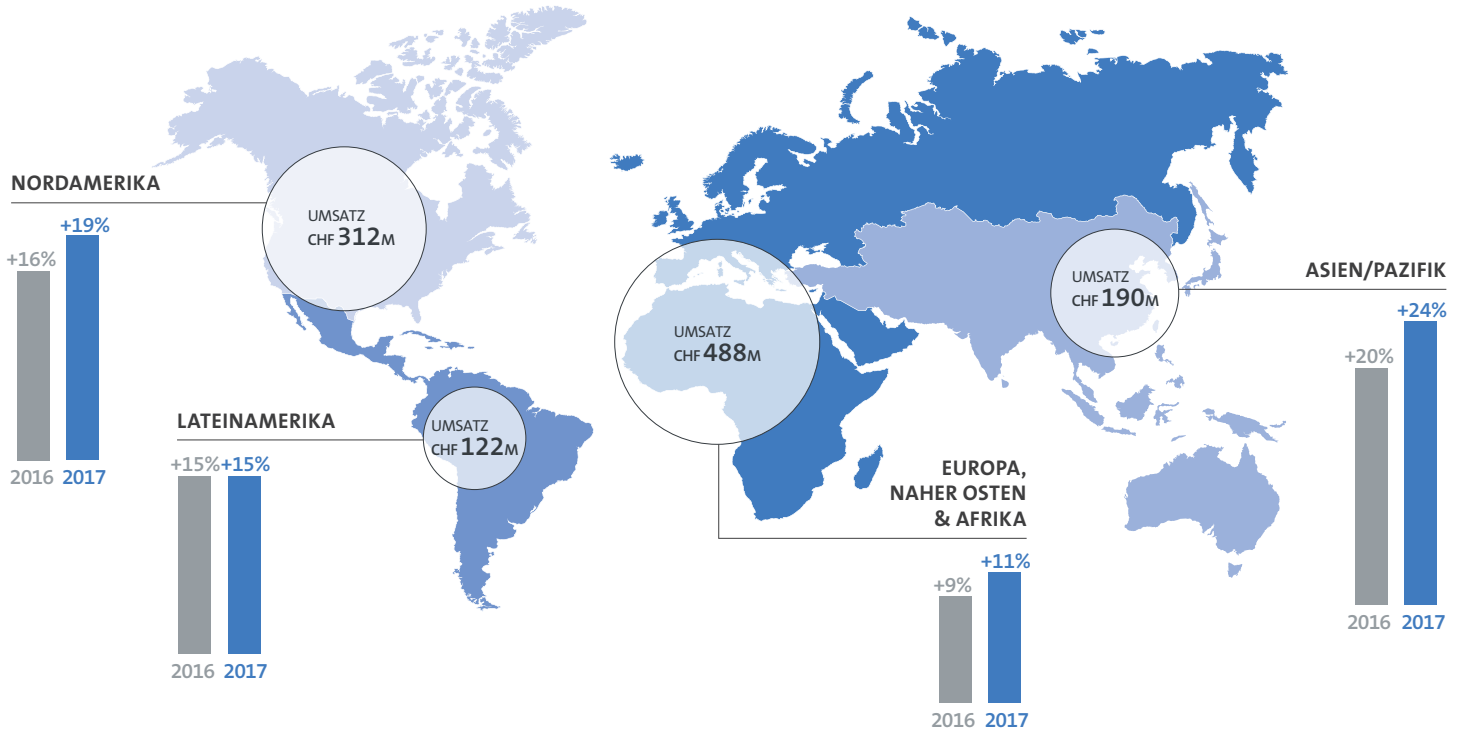
GELDFLUSS UND INVESTITIONEN (in CHF Mio.)



■ Geldfluss aus operativer Tätigkeit
■ Investitionen und Beteiligungen

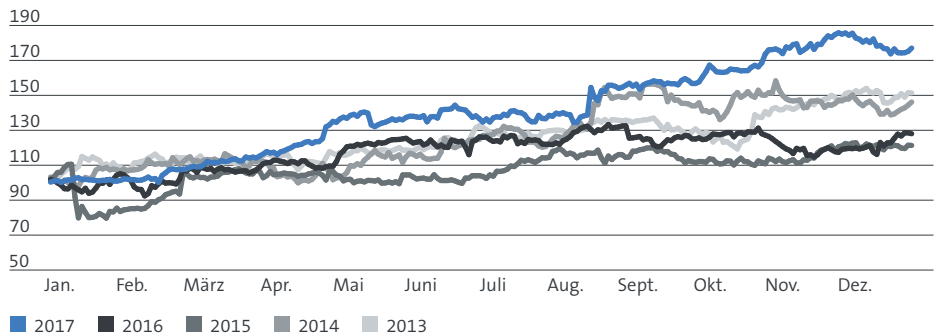
Organisches Wachstum nach Regionen

DEUTLICHE OUTPERFORMANCE DES MARKTES IN ALLEN REGIONEN IM JAHR 2017

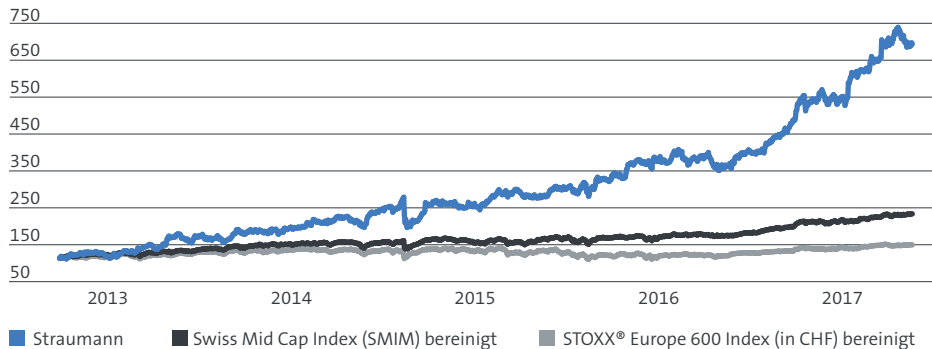


Aktieninformationen

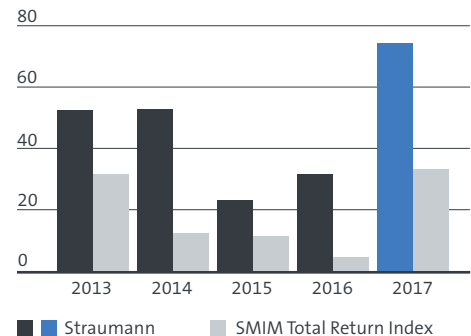
KURSENTWICKLUNG 2013–2018



KURSENTWICKLUNG



AKTIENBRUTTORENDITE



BASISDATEN

(in CHF)

	2017	2016
Ergebnis pro Aktie (EPS) ¹	15.13	11.94
Ordentliche Dividende pro Aktie	4.75 ²	4.25
Ausschüttungsquote ¹	31%	36%
Aktienkurs per Jahresende	688.50	397.50

¹ Ohne Sonder- sowie Einmaleffekte.

² Auszahlbar 2018 vorbehaltlich Zustimmung der Aktionäre.

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE



Gilbert Achermann (Präsident des Verwaltungsrates) und
Marco Gadola (Chief Executive Officer)

Das Jahr 2017 sticht für die Straumann Group besonders hervor. Wir überschritten nicht nur erstmals die Schwelle von CHF 1 Mrd. Umsatz, sondern erzielten auch unser stärkstes Wachstum seit 2007. Es gelang uns die Profitabilität weiter zu steigern, trotz der hohen Investitionen in neue Wachstumsinitiativen und Kapazitätserweiterungen.

Dank neu gewonnener Kunden in allen Regionen und dem Ausbau unseres Marktanteils, konnten wir unsere globale Führungsposition in der dentalen Implantologie festigen. Wir sind in neue Märkte und Segmente

vorgestossen, haben innovative Produkte und Lösungen eingeführt und unsere Geschäftsfelder erweitert. Unsere Bemühungen, einer breiteren Bevölkerung erschwingliche Behandlungsoptionen verfügbar zu machen, haben wir nochmals verstärkt. Mittlerweile zählt unser Unternehmen fast 5000 Mitarbeitende. Mit ihrer Energie, Agilität und Leidenschaft haben sie das Unternehmen stetig vorangetrieben und zum Wandel der gesamten Branche beitragen. Wir sind stolz darauf, dass wir gemeinsam mit unseren Kunden weit über einer Million Patienten auf der ganzen Welt mehr Lächeln, mehr Selbstvertrauen und eine höhere Lebensqualität bieten konnten.

ZWEISTELLIGES WACHSTUM AN ALLEN FRONTEN

Unser Umsatz stieg um 21% auf CHF 1112 Mio.; das bereinigte Wachstum ohne Akquisitions- und Währungseffekte belief sich auf 16%.

Die Regionen Nordamerika (+19%¹) und Europa, Naher Osten & Afrika (+11%¹) trugen zu diesem Wachstum am meisten bei, während Asien/Pazifik prozentual am schnellsten wuchs (+24%¹). In einem anspruchsvollen Umfeld erzielte auch Lateinamerika einen starken Zuwachs (+15%¹).

Ebenso legten alle Geschäftsbereiche zweistellig zu. Beinahe zwei Drittel des Wachstums wurden durch unsere **Implantatverkäufe** generiert. Dabei erwies sich das Straumann Bone-Level-Tapered (BLT) Sortiment weiterhin als stärkster Wachstumsmotor. Das in seiner Festigkeit einzigartige Material Roxolid wie auch die führende Oberflächentechnologie SLActive waren gleichermaßen wichtige Treiber für die Wettbewerbsfähigkeit unserer Produkte.

Im Non-Premium-Segment setzte sich das dynamische Wachstum von Neodent, Medentika, Zinedent und Anthogyr fort. Diese Marken zählen heute international zu dem am schnellsten wachsenden Implantatportfolio. Mit unserem umfassenden Angebot an Premium- und Non-Premium-Produkten konnten wir im schnell wachsenden Markt der Dentalketten bedeutende Ausschreibungen gewinnen.

Auch unser **Prothetikgeschäft** wuchs erneut zweistellig, getragen von unseren Standard- und CAD/CAM-Produkten sowie der Palette von vielseitigen und kostengünstigen Straumann Variobase-Sekundärteilen. Das stärkste Wachstum verzeichneten die Produkte für digitale Zahnmedizin dank unseren hohen Umsätzen mit neuen Scannern und Fräsausrüstungen.

Das Geschäft mit **Biomaterialien** entwickelte sich besonders in Europa anhaltend stark. In den USA konnte Straumann erfolgreich ein neuartiges Konzept von Knochenringen einführen. Diese Innovation ermöglicht es, grössere Knochendefekte zu reparieren und zugleich Implantate zu setzen.

PROFITABILITÄT AUF KURS

Wir investierten weiter in Forschung und Entwicklung. Unser Ziel ist es, neue und bessere Behandlungslösungen zu entwickeln und Implantat-Behandlungen angenehmer, praktischer und zuverlässiger zu gestalten. Wir investierten ebenfalls in das Non-Premium-Geschäft, um Behandlungen erschwinglicher und noch mehr Menschen zugänglich zu machen. Darüber hinaus haben wir neue Schulungen und Fortbildungen finanziert, damit unsere Produkte erfolgreich und von noch mehr Zahnärzten eingesetzt werden.

Im Vergleich zum Vorjahr, wiesen wir 2017 höhere Ausgaben für Marketing und Vertrieb aus. Diese sind auf die zahlreichen Produkteinführungen, die Erweiterung unseres Aussendienstes und auf eine Vielzahl wichtiger Veranstaltungen im Jahr 2017 zurückzuführen. Bedeutende Mittel flossen auch in neue Märkte und Segmente, Arbeitsplätze, Personalentwicklung und in Programme zur Förderung unserer Unternehmenskultur, um unser zukünftiges Wachstum zu stützen.

Unsere Profitabilitätsziele haben wir mit all diesen Aktivitäten dennoch erreicht, obwohl der Anteil an Produkten mit geringeren Margen in unserem Portfolio zunimmt: der bereinigte Betriebsgewinn (EBIT) stieg auf 26%, und die Reingewinnmarge erreichte 24.8%.

SOLIDE FINANZIERUNG VON WACHSTUM

Das Jahr 2017 zeichnete sich durch intensive Übernahmeaktivitäten aus. Wir akquirierten bzw. konsolidierten vier Unternehmen und investierten in weitere vier Firmen. Zusammen beliefen sich diese Transaktionen auf rund

Feuerwerk neuer Produkte an Grossanlass in China

Nachdem wir mehrere wichtige Produktzulassungen in China erhalten hatten, führten wir dort unseren bisher grössten Anlass durch. Während drei Tagen im Oktober stellten wir an parallelen Kongressen in vier Grossstädten unser Unternehmen und unsere neuen Produkte für den chinesischen Markt vor.

Hierzu gehörten das Straumann Bone Level Tapered Implantat-Sortiment (bereits ein wichtiger Wachstumstreiber in anderen Märkten), der hochfeste Werkstoff Roxolid und die schnell heilende SLActive-Oberfläche, sowie das vollkonische Anthogyr Axiom PX-Implantat, das unser Angebot im Nicht-Premium-Segment erweitert.

Bei der Prothetik gab der Straumann Pro Arch als Lösung für zahnlose Kiefer sein Debüt, und dank einem neuen Fräszentrum in Shenzhen können wir unseren CAD/CAM-Prothetikservice auch in China anbieten.

Unterstützt durch Social Media zog die Veranstaltung mehr als tausend Teilnehmende vor Ort und 13'000 Online-Besucher an.



Straumann-Mitarbeitende werben mit Leuchtschildern für die Vorteile der neuen Produkte und deren Indikationen.

CHF 225 Mio., die mit dem Verkauf von eigenen Aktien im Wert von CHF 260 Mio. finanziert wurden. Dabei profitierten wir von einer Kurssteigerung von 59% seit dem Aktienkauf im Jahr 2016. Hohe Investitionen tätigten wir in Kapazitätserweiterungen an verschiedenen Produktionsstandorten. Der Investitionsaufwand erhöhte sich insgesamt auf CHF 73 Mio. Der Free Cashflow stieg auf CHF 145 Mio.; die Eigenkapitalrendite erreichte 32%. Wir sind weiterhin solide aufgestellt, um zukünftiges Wachstum zu finanzieren und Opportunitäten zu nutzen.

MARKTENTWICKLUNGEN UND -TRENDS

Unseren Schätzungen zufolge ist der Markt für Zahnimplantate im Jahr 2017² um 4% auf CHF 3.7 Mrd gewachsen. Da wir das Marktwachstum deutlich übertroffen haben, konnten wir unsere führende Position ausbauen und unseren Marktanteil auf rund 24% erhöhen.

Zunehmender Wohlstand, der Wunsch nach gesunden und schönen Zähnen, eine älter werdende Bevölkerung und stetige Neuentwicklungen zur Vereinfachung der Behandlungsabläufe, sind weiterhin die wichtigsten Wachstumsreiber. Auch die bisherigen Trends bleiben aktuell: zunehmende Digitalisierung, starkes Wachstum der Dentalketten, ein höherer Frauenanteil in der Zahnmedizin und der vermehrte Einsatz von Implantaten durch Allgemeinzahnärzte. Die Nachfrage nach ästhetischer Zahnmedizin und erschwinglichen Lösungen ist ungebrochen. All diese Trends decken wir im Rahmen unserer strategischen Initiativen ab.

Den für uns relevanten Markt haben wir in den vergangenen drei Jahren durch den Ausbau unseres Portfolios mit neuen Produkten und dem Eintritt in neue Geschäftsfelder von rund CHF 4 Mrd. auf CHF 11 Mrd. erhöht.

UMSETZUNG DER STRATEGISCHEN ZIELE

Unser Ziel für die kommenden Jahre ist es, in der ästhetischen Zahnmedizin – d.h. in den Bereichen Zahnersatz und Zahnkorrektur – ein führender

globaler Anbieter zu werden. Unser Erfolg wird darauf basieren, die Bedürfnisse der Patienten abzudecken und noch mehr Menschen Behandlungen zu ermöglichen. Dazu zählt auch, den Therapiestandard weiter anzuheben und unseren Kunden noch mehr Auswahlmöglichkeiten und Vorteile zu bieten.

Unsere Strategie zur Umsetzung dieses Ziels stützt sich auf drei Pfeiler:

- Eine leistungsorientierte Kultur und Organisation schaffen
- Wachstumsmärkte und -segmente mit Potenzial erschliessen
- Gesamtlösungen für ästhetische Zahnmedizin anbieten

UNSERE «CULTURAL JOURNEY»

Erfolgreiche Unternehmen zeichnen sich durch eine leistungsorientierte Kultur aus, sind innovativ und offen für Veränderungen. Sie nutzen Chancen, die sich bieten, entwickeln ihre Mitarbeitenden und setzen Ressourcen effektiv und effizient ein. Sie sind agil und arbeiten als Team kollaborativ zusammen. Dies sind genau die Werte, die wir in der Unternehmenskultur der Straumann Group verankern wollen. Deshalb setzen wir unsere Reise fort, um die «Player-Learner»-Kultur zu verinnerlichen und Verhaltensweisen zu fördern, die Spitzenleistungen hervorbringen und unseren Erfolg in der Zukunft sichern. Wir haben deshalb unser internationales Schulungsprogramm erweitert und ein neues Trainingsmodul erprobt, das die kommerziellen Kompetenzen und das unternehmerische Handeln unserer Mitarbeitenden fördert. Dieses Modul werden wir im Jahr 2018 einführen.

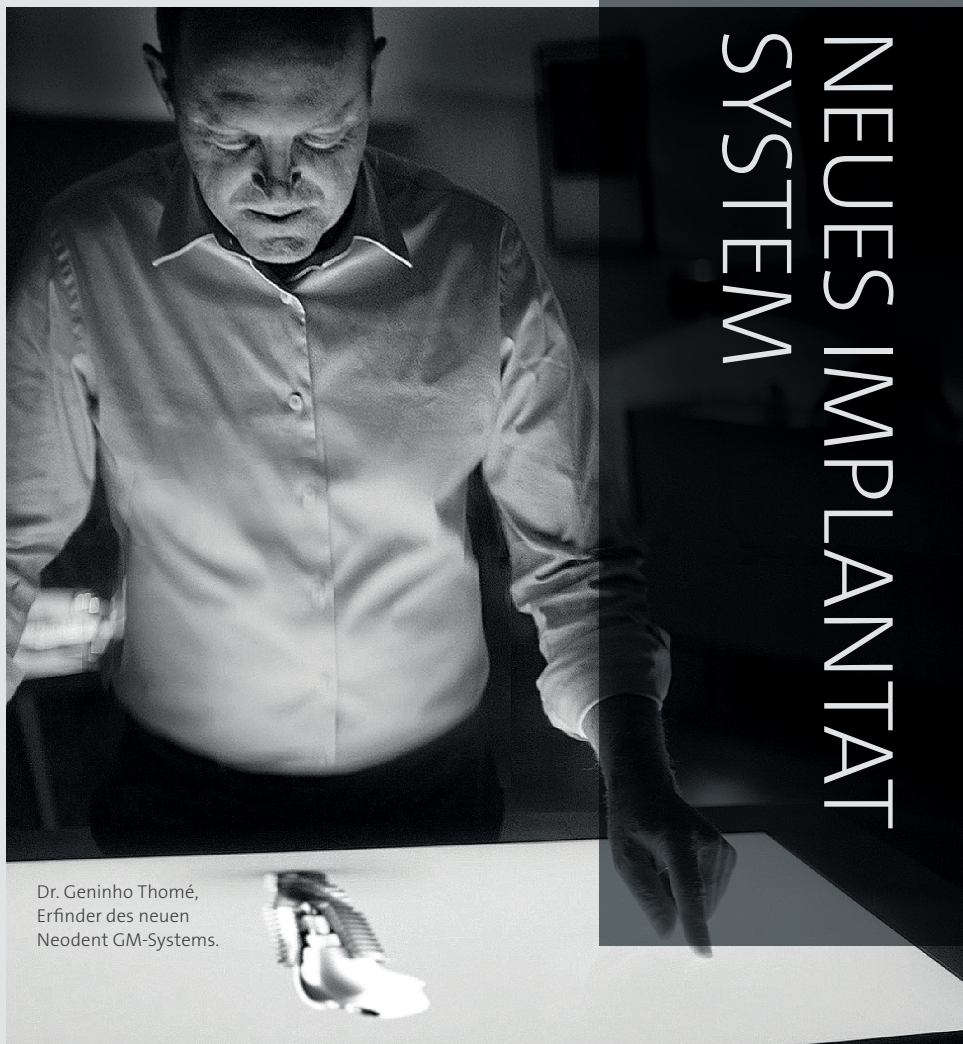
Wie jedes Jahr führten wir auch 2017 eine Mitarbeiterumfrage durch. Sie gibt uns Aufschluss über die Fortschritte bei der Umsetzung unserer Strategie. 88% der Teilnehmenden gaben an, dass sie unsere «Cultural Journey» aktiv unterstützen. 72% haben bereits positive Veränderungen in unserer Kultur ausgemacht. Ein anderes gutes Beispiel für die Weiterentwicklung unserer Kultur ist der offene, unternehmerisch geprägte

Innovativ, flexibel, einfach und preislich sehr attraktiv

Es kommt selten vor, dass auf einen Schlag ein komplettes Implantatsystem auf den Markt kommt. Als jedoch Neodent im August das Grand Morse (GM)-Implantat in Brasilien lancierte, umfasste es bereits verschiedene Grössen und umfassendes prothetisches Zubehör.

Entwickelt für flexiblere und einfachere Anwendung – insbesondere im Hinblick auf die Prothetik – bietet es ein vollkonisches Design für alle Knochentypen und für Behandlungsprotokolle mit sofortigem Zahnersatz. Da die Schnittstelle Implantat/Sekundärteil entscheidend für das langfristige Ergebnis ist, verwendet GM im Inneren des Implantats eine tiefe konische Verbindung, um die Kontaktfläche zu maximieren.

Dank exzellenter klinischer Einjahres-Daten gewann GM im brasilianischen Markt alleine im ersten Monat bereits 200 Kunden. Die internationalen Einführungen sind für die zweite Hälfte 2018 geplant.



Dr. Geninho Thomé,
Erfinder des neuen
Neodent GM-Systems.

NEUES IMPLANTAT
SYSTEM

Ansatz, mit dem wir an strategische Initiativen herangehen, in neue Geschäftsfelder vorstossen, Synergien zwischen dem Premium- und Non-Premium-Geschäft nutzen oder erfolgreich Partnerschaften schliessen.

WACHSTUMSMÄRKTE UND -SEGMENTE IM VISIER

Um das Potenzial unseres Geschäfts vor Ort auszuschöpfen und Kunden direkt bedienen zu können, haben wir im Iran eine Tochtergesellschaft gegründet. Nach der Akquisition von Equinox und dem Eintritt in den indischen Markt, eröffneten wir dort auch eine Tochtergesellschaft der Straumann Group und lancierten die Premium-Marke. An unseren Investitionen in die Wachstumsmärkte China und Russland haben wir mit Produkteinführungen und mehr Personal festgehalten. Wir schlossen Vereinbarungen mit mehreren Vertriebsgesellschaften in attraktiven Märkten wie Türkei, Portugal und Südafrika ab, um diese zu übernehmen und unseren Marktzugang zu verbessern.

ZIEL: MARKTFÜHRER IM NON-PREMIUM-SEGMENT

Das Premium-Implantat-Segment bleibt unser Fokus. Wir sind entschlossen, diese Führungsposition mit Innovationen, dokumentierter klinischer Forschung, einer breiten Palette an Gesamtlösungen und erstklassigen Dienstleistungen auszubauen.

Unser Ziel ist es, auch im Non-Premium-Segment Marktführer zu werden. Dieser Markt wächst schneller und nimmt mittlerweile wertmässig über ein Drittel des globalen Implantat-Markts ein. Um dies zu erreichen, haben wir ein Portfolio an Non-Premium Marken aufgebaut und treiben deren internationale Expansion voran. In Europa führten wir Neodent – unsere in Brasilien hergestellte, fortschrittliche Implantat-Produktlinie – in weiteren Märkten ein. Zu Beginn des Berichtsjahres erlangten wir die Kontrolle über Medentika in Deutschland, um Prothetikelemente zu attraktiven Preisen anzubieten. Zusammen mit der Expansion von Neodent in Brasilien und den USA, von Zinedent in der Türkei und Anthogyr in China und Russland

positionieren wir uns mit diesen Initiativen unter den drei weltweit führenden Anbietern im Non-Premium-Segment.

DAS GESCHÄFT MIT DENTALKETTEN

In den letzten Jahren haben wir wiederholt auf den Konsolidierungstrend und die entsprechende Zunahme von Dentalketten (Dental Service Organizations, DSOs) hingewiesen. Diese reichen von lokalen Praxisgruppen bis hin zu internationalen Netzwerken vollständig integrierter Kliniken. Mit einem Wachstum von 17% pro Jahr macht dieses Segment schon mehr als 10% des Dentalimplantat-Markts aus. Bis 2020 wird sich dieser Anteil voraussichtlich verdoppeln. In den beiden vergangenen Jahren bearbeiteten wir dieses Segment, indem wir massgeschneiderte Gesamtlösungen mit mehreren Marken angeboten haben. 2017 gründeten wir eine eigenständige DSO-Einheit, die sich ausschliesslich auf die Kundenpflege und -akquisition von DSOs konzentriert und bereits mehrere wichtige Mandate hinzugewonnen hat.

WEITERE DIGITALISIERUNG

Die Digitalisierung hat die Art und Weise verändert, wie wir unsere Produkte entwickeln, fertigen und vertreiben. Sie verändert aber auch das Verhalten unserer Kunden. 2017 haben wir weiter in «e-Commerce» investiert und für alle Marken der Straumann Group einen gemeinsamen «e-Shop» entwickelt, den wir 2018 lancieren werden. Neben der nutzerfreundlichen Anwendung und einer verbesserten Effizienz, wird uns diese Plattform helfen, unsere Kunden noch besser zu verstehen und uns vertieften Einblick in deren Kaufverhalten und Bedürfnisse geben. Die digitalen Verkaufskanäle werden auch für die Verbreitung wissenschaftlicher Daten und produkt-relevanter Informationen immer wichtiger. Das hat uns die enorme Resonanz von 13 000 Online-Teilnehmern auf unser dreitägiges Symposium in China gezeigt (siehe Seite 8).

ClearCorrect und Geniova: unser Einstieg in die Kieferorthopädie

Im August gaben wir die Akquisition von ClearCorrect bekannt, einem etablierten Unternehmen für transparente Zahnkorrekturschienen. Diese sogenannten Clear Aligner werden in der kieferorthopädischen Behandlung immer beliebter; sie sind wirkungsvoll, gleichzeitig diskret und einfach zu entfernen – im Gegensatz zu herkömmlichen, fest mit den Zähnen verbundenen Zahnsparangen.

Der globale Clear Aligner-Markt wächst schnell. Deren Marktdurchdringung ist noch gering, die Wachstumschancen entsprechend sehr attraktiv – nicht zuletzt, weil drei Viertel der Jugendlichen und Erwachsenen eine Zahnfehlstellung aufweisen. Immer mehr Allgemeinzahnärzte bieten diese Behandlung an. Auch Implantatbehandlungen werden immer öfter mit kieferorthopädischen Behandlungen kombiniert, und beide Disziplinen nutzen Anwendungen aus der digitalen Zahnmedizin.

Der Zusammenschluss mit ClearCorrect und unsere Beteiligung an Geniova (für die Entwicklung eines innovativen Hybrid-Aligners) ermöglicht uns, die interessantesten Geschäftsmöglichkeiten zu nutzen, die dieser Markt bietet.



Diskrete, herausnehmbare
Korrekturschiene von ClearCorrect.

ÄSTHETISCHE
ZAHNHEILUNG

Um die Entwicklung digitaler Ausrüstungen zu beschleunigen, haben wir unseren langjährigen Partner Dental Wings vollständig übernommen. Die digitalen zahnmedizinischen Technologien und Lösungen dieses führenden Anbieters decken den gesamten Workflow ab. Zudem haben wir einen Anteil von 35% an dem Unternehmen Rapid Shape erworben, um uns Zugang zu einer hochmodernen 3D-Druck-Technologie zu verschaffen, die in Dentallabors und -praxen immer öfter Einzug hält.

Den dringenden Bedarf an einer High-End-Lösung für intraorales Scannen konnten wir durch die neue Partnerschaft mit 3Shape abdecken. Das gibt uns die Möglichkeit, dessen erfolgreiche Scanner-Familie Trios3 unter der Marke Straumann neben unseren eigenen Dental Wings-Scannern zu vertreiben. Wir lancierten die Scanner zeitgleich mit unserer neuen kompakten CAD/CAM-Fräsmaschine (siehe Seite 16). Damit können Zahnärzte prothetische Kronen aus Keramik und anderen Materialien fertigen, während der Patient im Behandlungsstuhl sitzt.

Die neuen Partnerschaften und die erweiterte Produktpalette verfolgen das Ziel, uns für validierte digitale Lösungen zu positionieren, die den gesamten Zahnersatz-Workflow abdecken. Dazu gehören Lösungen für geführte Chirurgie und intraorales Scannen, ein umfassender CAD/CAM-Service, 3D-Druck, zentrale wie dezentrale Fräslösungen und nicht zuletzt unser breites Sortiment an Fräsmaterialien.

ANBIETER VON GESAMTLÖSUNGEN IN DER ÄSTHETISCHEN ZAHNMEDIZIN

Um gegen grössere und breiter aufgestellte Unternehmen bestehen zu können, verfolgten wir in den letzten Jahren konsequent die Strategie, ein bevorzugtes Unternehmen für Gesamtlösungen im Zahnersatz zu werden. In den vergangenen Jahren haben wir dank unserer Innovationskraft und Partnerschaften die meisten Angebotslücken schliessen können. Die wenigen Ausnahmen gehen wir mit unserer aktuellen Innovationspipeline an.

Zu den wichtigen Produktneuheiten im 2017 gehören das innovative Straumann BLT-Implantat «SmallOne» mit schmalem Durchmesser (siehe Seite 14). Das Neue daran ist, dass es Patienten mit ungenügender Knochensubstanz bzw. engen Platzverhältnissen überhaupt Implantatbehandlungen ermöglicht. Weitere Neuheiten sind das zweiteilige Keramikimplantat PURE sowie ein Sortiment an Straumann Fräsmaschinen und 3D-Druckern für Dentallabors und Zahnarztpraxen, das «Grand Morse» Implantat-System (siehe Seite 10) und die digitalen Lösungen von Neodent, das Multi-Plattform-System mit kompatiblen Prothetik-Komponenten für andere Implantat-Systeme von Medentika und die puderfreien sowie tragbaren Intraoral-Scanner von Dental Wings.

Da wir unserem Ziel, Gesamtlösungen für Zahnersatz anzubieten, sehr nahe gekommen sind, haben wir Ende 2016 entschieden, unser Geschäft auf die ästhetische Zahnmedizin auszuweiten. So sind wir in das attraktive Marktsegment der Zahnkorrektur vorgestossen, um zusätzliche Wachstumschancen und Synergien zu nutzen.

FESTES STANDBEIN FÜR TRANSPARENTE ZAHNSCHIENEN

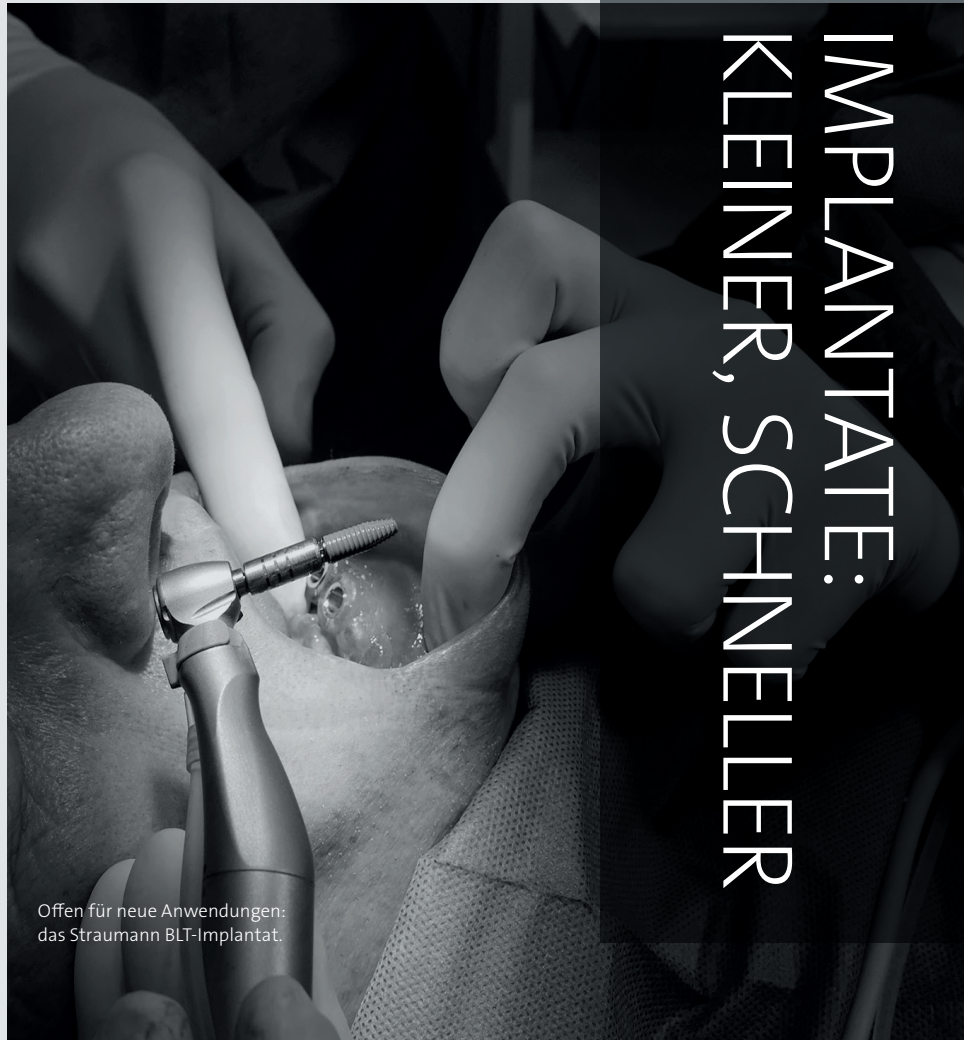
Innerhalb weniger Monate haben wir uns durch den Erwerb von ClearCorrect in den USA und einer 38%-Beteiligung an Genova Technologies in Spanien ein Standbein in diesem Markt aufgebaut. Die 2006 gegründete ClearCorrect entwickelt und produziert hochwertige, preislich attraktive transparente Zahnschienen, sogenannte Clear-Aligners, die üblicherweise bei leichten bis mittelschweren Zahnfehlstellungen zum Einsatz kommen (siehe Seite 12). Das Unternehmen beschäftigt knapp 200 Mitarbeitende und hat einen Anteil am Weltmarkt von schätzungsweise 2%. Genova ist ein junges, dynamisches Unternehmen in Spanien, das mit der Entwicklung hybrider Zahnschienen Pionierleistungen erbracht hat. Diese Produkte zeichnen sich durch die Stärke der feststehenden Apparaturen und die Flexibilität der herausnehmbaren Zahnschienen aus. Beide Unternehmen verschaffen uns Zugang zu Technologien, Know-how

Unser «SmallOne»: der Kleine ist da!

Das 2014 lancierte Straumann Bone Level Tapered (BLT)-Implantat hat uns die Tür zu einem Segment geöffnet, das 60% des Weltmarktes ausmacht. BLT hat viele Kunden gewonnen und wurde zu einem unserer stärksten Wachstumstreiber. Jedes dritte verkaufte Straumann-Implantat ist ein BLT; deshalb war es wichtig, die Zulassungen auch in China, Russland und Indien zu erhalten. Nachdem wir diese nun haben, konnten wir das Implantat 2017 weltweit einführen.

BLT bietet eine gute Primärstabilität und wird deshalb gerne bei beschleunigten Behandlungsprotokollen und für eine verkürzte Behandlungsdauer bis zum fertigen Zahnersatz eingesetzt. Der Hochleistungswerkstoff Roxolid und die SLActive-Oberflächentechnologie von Straumann ermöglichten es, ein BLT-Implantat mit einem Durchmesser von nur 2,9 mm herzustellen, das auf der IDS 2017 vorgestellt wurde.

Schmale Implantate bieten erhebliche Vorteile: sie kommen bei engen Zahnzwischenräumen oder schmalen Kieferkämmen zum Einsatz und ermöglichen die Behandlung auch von Patienten, die für normale Implantate zu wenig Knochen aufweisen. Darüber hinaus sind schmale Implantate auf reduzierte Invasivität hin konzipiert, so dass ein Knochenaufbau evtl. vermieden werden kann.



Offen für neue Anwendungen:
das Straumann BLT-Implantat.

IMPLANTATE:
KLEINER, SCHNELLER

und Innovationen in diesem Markt, während unsere Partner im Gegenzug von unserem weltweiten Netzwerk, der globalen Marke und den digitalen Technologien profitieren.

Das Wachstum dieses zukunftssträchtigen, globalen Aligner-Marktes ist geprägt vom Bedürfnis nach Ästhetik und der Nachfrage nach erschwinglichen Zahnkorrekturen. Der Markt wird auf über CHF 1.6 Mrd. geschätzt. Die tiefen Durchdringungsraten machen dieses Geschäft für uns zusätzlich langfristig attraktiv.

Bei modernen Behandlungen sind digitale Technologien und Workflows essenziell. Um das Wachstum im Bereich Zahnregulierungen mit unserem digitalen Know-how zu verbinden, haben wir eine eigenständige Geschäftseinheit «Digital Business Unit» ins Leben gerufen. Diese kombiniert die Expertise von Dental Wings und ClearCorrect und bildet ein Team, das zu den schlagkräftigsten in unserer Branche gehört.

NEUE CHANCEN DER DACHMAKRE «STRAUMANN GROUP»

Zum Jahresauftakt 2017 haben wir die Dachmarke «Straumann Group» eingeführt. Sie vereint unsere verschiedenen Marken, Unternehmen und Partner und verleiht ihnen eine gemeinsame Identität. Die Marken profitieren von einer globalen Reputation ohne unsere Premium-Produkte zu konkurrieren. Im Jahresverlauf zeigte sich zudem, dass die gemeinsame Marke «Straumann Group» neue Chancen bietet, das Premium- und das Non-Premium-Geschäft (Instradent) näher zusammenzubringen. Das erlaubte uns, Komplexität zu reduzieren, neue Synergien und Verkaufschancen zu nutzen und den Kunden und Patienten weitere Vorteile zu bieten. So begannen wir alle unsere Instradent-Tochtergesellschaften zu integrieren und interne Prozesse im Bestell-, Liefer- und Rechnungswesen zu vereinfachen. Dank dieser Integration werden wir die Einführung von Neodent in neuen Märkten beschleunigen können.

GUTER ARBEITGEBER UND «CORPORATE CITIZEN»

Stärke, Diversität und Grösse unseres globalen Teams haben deutlich zugenommen, was die Expansion unseres Geschäfts und unsere Investitionen in Wachstumsmärkte reflektiert. Die Straumann Group erhöhte ihren Personalbestand im Jahr 2017 auf 4881. Fast die Hälfte der 1084 neuen Mitarbeitenden stiess durch Akquisitionen aus Unternehmen. Der Rest resultierte aus dem internen Wachstum insbesondere in Brasilien, der Schweiz und den USA. Das Ausmass unseres Erfolgs ist eindeutig ein Ergebnis der Qualität, des Engagements und der harten Arbeit unserer Mitarbeitenden. In Anerkennung des Beitrags unserer Mitarbeitenden zur Übertreffung unserer Unternehmensziele, werden alle berechtigten Mitarbeitenden einen über dem Zielwert liegenden Bonus erhalten.

Wir streben weiterhin eine nachhaltige Entwicklung und dauerhafte Wertschöpfung an. Dies erfordert eine effiziente Geschäftstätigkeit und die wirksame Nutzung natürlicher Ressourcen, um Abfall zu vermeiden und Auswirkungen auf die Umwelt zu reduzieren. In die gleiche Richtung geht unsere Unterstützung von gemeinnützigen Programmen in 13 Ländern, die sich dafür einsetzen, dass Menschen zahnmedizinische Behandlungen erhalten, die sonst keinen Zugang dazu haben.

ERNEUT HÖHERE DIVIDENDE

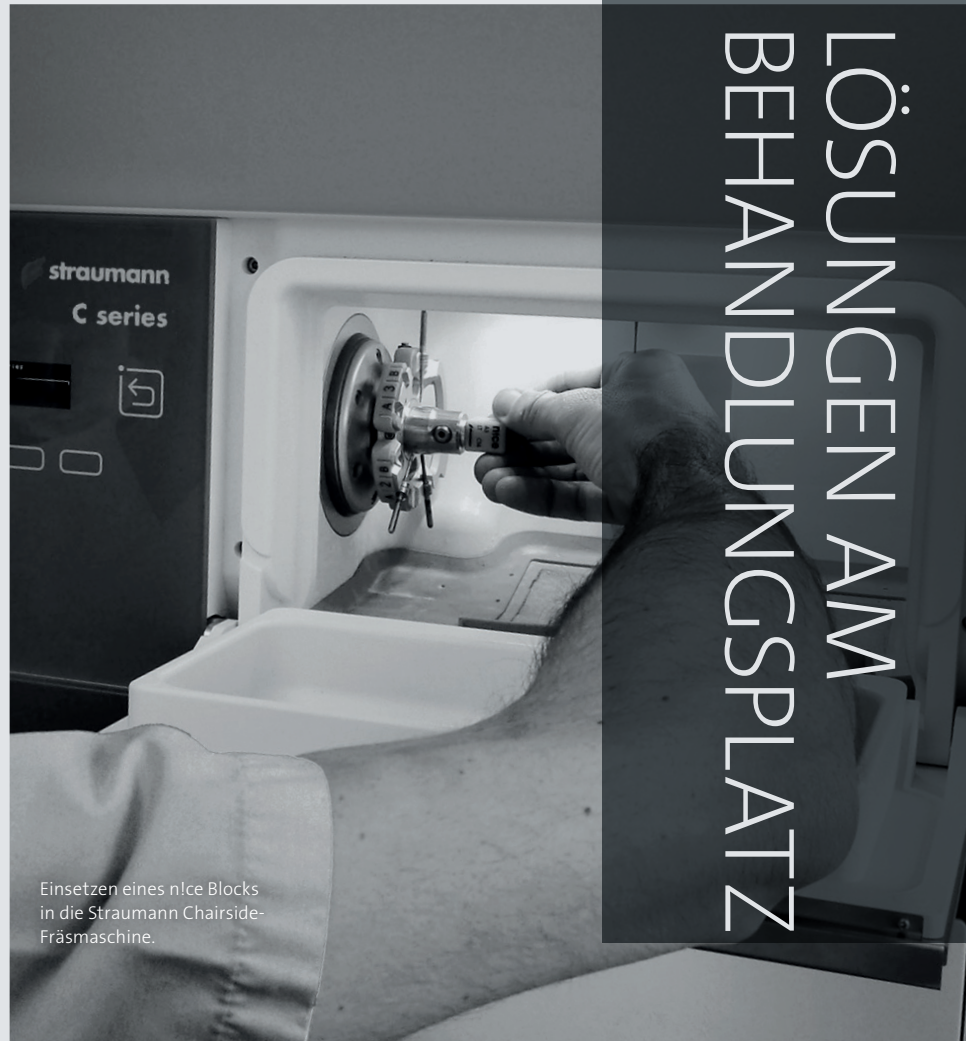
Das Zusammenspiel unserer angepassten Strategie mit den Marktanteilsgewinnen, dem beschleunigten Umsatzwachstum, der verbesserten Profitabilität, der vollen Pipeline und der Expansion in neue Zielmärkte haben sich in unserem Aktienkurs niedergeschlagen. In einem positiven Börsenumfeld stieg der Kurs im Jahresverlauf um 73% auf CHF 688.50. Die Aktie von Straumann zählte damit zu den 20 erfolgreichsten Aktien im Euro Stoxx 600 Index.

Planbares Ergebnis dank validiertem Workflow

Die «Chairside»-Lösungen von Straumann wurden auf der IDS 2017 vorgestellt. Zahnärzte können damit CAD/CAM-Prothesenkronen aus Keramik oder anderen Materialien selber fertigen, während der Patient noch im Stuhl sitzt. Die Lösungen umfassen Intraoral-Scanner zur digitalen Abformung der Zähne des Patienten, eine Fräsmaschine, die direkt neben dem Behandlungsstuhl stehen kann, und die passende CAD/CAM-Software.

Unsere leistungsstarken Intraoralscanner stammen von unseren Partnern Dental Wings und 3Shape; die kompakte Chairside-Fräsmaschine der Straumann CARES C Series von Amann Girschbach. Scanner und Fräsmaschine sind durch unsere leistungsfähige CARES-Software verbunden; sie konstruiert die Prothetik und leitet die digitalen Daten weiter zur Fräsmaschine, ans Labor oder unser Fräszentrum.

nIce, unsere praktische, ästhetische Glaskeramik, ist Teil unserer breiten Palette von Fräsmaterialien. Ein wichtiges Verkaufsargument für unsere Chairside-Lösung ist, dass der Workflow validiert ist und alles aus einer Hand mit Service und Support von Straumann erhältlich ist.



Einsetzen eines nIce Blocks
in die Straumann Chairside-
Fräsmaschine.

LÖSUNGEN AM
BEHANDLUNGSPLATZ

Angesichts dieser positiven Ergebnisse und des günstigen Ausblicks schlägt der Verwaltungsrat eine weitere Erhöhung der Dividende auf CHF 4.75 pro Aktie vor, zahlbar am 12. April 2018. Auch für die Zukunft planen wir Dividendenerhöhungen, sofern die guten Leistungen anhalten.

AUSBLICK

Unser anhaltend starkes Wachstum zeigt, dass die Strategie stimmt. Wir haben das Fundament für zukünftiges Wachstum gelegt, indem wir neue Märkte anpeilt haben und in das attraktive Geschäftsfeld der ästhetischen Zahnmedizin vorgestossen sind. Wir haben auf Markt- und Technologietrends reagiert, indem wir digitales Know-how ausbauen und weitere Ressourcen für das Dentalketten-Segment bereitstellen. Wir werden agil und flexibel bleiben und streben danach, geeignete Opportunitäten im Einklang mit unseren strategischen Prioritäten zu finden, zu evaluieren und zu nutzen. Gleichzeitig verfolgen wir das sich rasch verändernde Umfeld genau, um uns schnell an neue Bedingungen anpassen zu können. Unsere Hauptpriorität wird auch in Zukunft darauf liegen, eine leistungsorientierte Unternehmenskultur zu etablieren. Wir sind entschlossen, unsere Branche weiter voran zu bringen, uns selber mit einer offenen Denkweise zu hinterfragen und Veränderungen und Innovationen stetig zu fördern.

Wir erwarten, dass der globale Dentalimplantat-Markt rund 4% wachsen wird. Mit einem organischen Wachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich sind wir zuversichtlich, den Markt weiterhin zu übertreffen und unseren Marktanteil auszubauen. Auch mit anhaltenden Investitionen in Vertrieb und Marketing, Forschung & Entwicklung sowie Logistik und unter der Annahme relativ stabiler Wechselkurse dürfte das erwartete organische Umsatzwachstum zu weiteren Verbesserungen der bereinigten EBITDA-Marge führen. Aufgrund der hohen Investitionen in Produktionskapazitäten und der Abschreibungen auf akquisitionsbedingten immateriellen Vermögenswerten erwarten wir, dass die EBIT-Marge stabil bleibt.

In Ihrem Namen möchten wir uns bei allen Mitarbeitenden für ihre Leistungen, ihr Engagement und ihre harte Arbeit im Jahr 2017 bedanken. Im Namen des Verwaltungsrats danken wir Ihnen, unseren Aktionären, für Ihre anhaltende Unterstützung und Ihr Vertrauen in unser Unternehmen. In diesem Jahr feiern wir den 20. Jahrestag des Börsengangs von Straumann; deshalb gebührt ein ganz besonderer Dank all jenen Aktionären, die uns seit Beginn auf unserer spannenden und bereichernden Reise begleitet haben.

Herzlichst



Gilbert Achermann
Präsident des
Verwaltungsrates



Marco Gadola
Chief Executive Officer

7. Februar 2018

REFERENZEN & FUSSNOTEN

- 1 Organisches Wachstum.
- 2 Decision Resources Group 2015, MarketsandMarkets 2013 sowie Schätzungen von Straumann; die 65 grössten Länder wurden berücksichtigt.

Konsolidierte Erfolgsrechnung

(in CHF 1000)	Anhang ¹	2017	2016
Umsatz	4	1 112 102	917 517
Herstellungskosten der verkauften Produkte		(271 638)	(198 987)
Bruttogewinn		840 464	718 530
Sonstiger Ertrag	21	3 353	2 376
Vertriebskosten		(249 607)	(211 004)
Verwaltungskosten		(310 578)	(282 726)
Betriebsgewinn		283 632	227 176
Finanzertrag	24	58 701	35 260
Finanzaufwand	24	(78 028)	(38 607)
Gewinn aus der Konsolidierung von Medentika und Dental Wings	24	68 867	0
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen	7	(9 739)	(1 603)
Gewinn vor Steuern		323 433	222 225
Ertragssteuern	18	(47 841)	7 375
REINGEWINN		275 592	229 600
davon zuzurechnen:			
den Aktionären der Muttergesellschaft		272 917	229 600
den nicht beherrschenden Aktionären		2 675	0
Ergebnis pro Aktie, unverwässert, den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnen (in CHF)	25	17.61	14.68
Ergebnis pro Aktie, verwässert, den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnen (in CHF)	25	17.53	14.60

1 Weiterführende Informationen finden Sie im Finanzbericht 2017.

Konsolidierte Bilanz

AKTIVEN

(in CHF 1000)	Anhang ¹	31. Dez. 2017	31. Dez. 2016
Sachanlagen	5	174 243	119 320
Immaterielle Vermögenswerte	6	629 178	314 027
Anteile an assoziierten Unternehmen	7	65 939	61 284
Finanzielle Vermögenswerte	8	26 943	49 907
Sonstige Forderungen		6 270	4 013
Aktive latente Steuern	18	90 743	84 119
Total Anlagevermögen		993 317	632 670
Vorräte	9	152 146	101 957
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	10	243 520	181 645
Finanzielle Vermögenswerte	8	2 672	1 105
Laufende Ertragssteuerguthaben		4 901	8 522
Liquide Mittel	11	281 816	164 024
Total Umlaufvermögen		685 055	457 253
TOTAL AKTIVEN		1 678 372	1 089 922

PASSIVEN

(in CHF 1000)	Anhang ¹	31. Dez. 2017	31. Dez. 2016
Aktienkapital	12	1 588	1 588
Gewinnvortrag und Reserven		1 068 487	632 093
Den Aktionären des Mutterunternehmens zuzurechnendes Eigenkapital		1 070 075	633 681
Nicht beherrschende Anteile		(150)	0
Total Eigenkapital		1 069 924	633 681
Unternehmensanleihe	13	199 746	199 632
Sonstige Verbindlichkeiten	15	18 205	13 759
Finanzielle Verbindlichkeiten	14	57 780	831
Rückstellungen	16	40 321	24 511
Pensionsverpflichtungen	20	49 453	46 763
Passive latente Steuern	18	29 044	2 078
Total langfristiges Fremdkapital		394 549	287 574
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten	17	183 817	138 702
Finanzielle Verbindlichkeiten	14	1 063	440
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten		28 692	12 739
Rückstellungen	16	327	16 785
Total kurzfristiges Fremdkapital		213 898	168 666
Total Fremdkapital		608 447	456 241
TOTAL PASSIVEN		1 678 372	1 089 922

1 Weiterführende Informationen finden Sie im Finanzbericht 2017.

Konsolidierte Geldflussrechnung

(in CHF 1000)	Anhang ¹	2017	2016
Reingewinn		275 592	229 600
Anpassungen für:			
Ertragsteueraufwand	18	47 841	(7 375)
Zins- und sonstiges Finanzergebnis		3 841	2 574
Fremdwährungsergebnis		239	2 156
Fair-Value-Ergebnis		(1 026)	(1 382)
Ergebnis aus finanzieller Wertminderung		16 273	0
Gewinn aus der Konsolidierung von Medentika und Dental Wings		(68 867)	0
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen	7	9 739	1 603
Abschreibungen und Amortisation von:			
Sachanlagen	5, 22	24 975	22 852
Immaterielle Vermögenswerte	6, 22	14 936	9 171
Veränderung der Rückstellungen, Pensionsverpflichtungen und sonstigen Verbindlichkeiten		(16 022)	(5 761)
Veränderung der langfristigen Aktiven		(1 639)	0
Aktienbasierte Vergütungen	19, 23	7 726	4 242
Ergebnis aus der Veräusserung von Sachanlagen		181	0
Veränderungen des Nettoumlaufvermögens			
Veränderung von Vorräten		(34 027)	(19 856)
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Forderungen		(47 284)	(33 203)
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Verbindlichkeiten		16 201	11 623
Bezahlte Zinsen		(6 020)	(4 626)
Erhaltene Zinsen		1 052	2 305
Bezahlte Ertragssteuern		(26 421)	(29 180)
Geldfluss aus operativer Tätigkeit		217 290	184 743

1 Weiterführende Informationen finden Sie im Finanzbericht 2017.

(in CHF 1000)	Anhang ¹	2017	2016
Erwerb von finanziellen Vermögenswerten		0	(348)
Erlös aus dem Verkauf von finanziellen Vermögenswerten		30 458	0
Erwerb von Sachanlagen		(66 554)	(39 170)
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		(6 850)	(7 526)
Erwerb von Anteilen an assoziierten Unternehmen		(43 287)	(15 706)
Erwerb eines Geschäftsbetriebs, abzüglich erworbener liquider Mittel		(178 770)	(24 703)
Bedingte Kaufpreiszahlung		0	(782)
Rückzahlung von Darlehen		29	6 244
Auszahlung von Darlehen		(29 140)	(2 931)
Erhaltene Dividenden von assoziierten Unternehmen		404	894
Erlöse aus der Veräusserung von Anlagevermögen		861	642
Geldfluss aus Investitionstätigkeit		(292 849)	(83 386)
Zunahme des langfristigen Fremdkapitals		1 467	0
Transaktionskosten		0	(426)
Dividenden an Aktionäre der Muttergesellschaft	26	(65 139)	(63 152)
Dividenden an nicht beherrschende Anteile		(1 127)	0
Rückzahlung von Finanzierungsleasing		(412)	0
Erlöse aus der Ausübung von Optionen		167	14 062
Veräusserung eigener Aktien		262 992	2 228
Kauf eigener Aktien		(5 377)	(209 763)
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit		192 571	(257 051)
Fremdwährungseffekt auf liquiden Mitteln		780	1 421
Nettoveränderung der liquiden Mittel		117 792	(154 273)
Liquide Mittel am 1. Januar	11	164 024	318 297
LIQUIDE MITTEL AM 31. DEZEMBER	11	281 816	164 024

Fünfjahresübersicht

ERGEBNIS DER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

(in CHF Mio.)	2013	2014	2015	2016	2017
Nettoumsatz	679.9	710.3	798.6	917.5	1 112.1
Wachstum in %	(0.9)	4.5	12.4	14.9	21.2
Bruttogewinn	535.9	558.7	614.9	718.5	840.5
Marge in %	78.8	78.7	77.0	78.3	75.6
Betriebsgewinn vor Abschreibungen und Amortisation (EBITDA)	148.4	176.2	207.6	259.2	323.5
Marge in %	21.8	24.8	26.0	28.3	29.1
Wachstum in %	24.3	18.7	17.8	24.9	24.8
Betriebsgewinn vor Amortisation (EBITA)	122.6	153.1	182.0	236.3	298.6
Marge in %	18.0	21.5	22.8	25.8	26.9
Wachstum in %	33.9	24.9	18.9	29.8	26.3
Betriebsgewinn (EBIT)	115.8	148.3	172.6	227.2	283.6
Marge in %	17.0	20.9	21.6	24.8	25.5
Wachstum in %	83.6	28.1	16.4	31.6	24.9
Reingewinn	101.2	157.8	71.5	229.6	275.6
Marge in %	14.9	22.2	9.0	25.0	24.8
Wachstum in %	169.8	56.0	(54.7)	221.1	20.0
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie (in CHF)	6.55	10.15	4.52	14.68	17.61
Wertschöpfung (Economic Profit) ¹	52.7	113.7	27.1	182.2	208.4
Veränderung der Wertschöpfung	60.4	59.3	(86.6)	155.1	26.2
Veränderung der Wertschöpfung in % in % des Nettoumsatzes	785.3	109.2	(76.2)	572.5	14.4
	7.8	16.0	3.4	19.9	18.7
Anzahl Mitarbeitende (per Jahresende)	2 217	2 387	3 471	3 797	4 881
Anzahl Mitarbeitende (Durchschnitt)	2 308	2 302	3 232	3 615	4 305
Umsatz pro Mitarbeitendem (Durchschnitt) in CHF 1 000	295	309	247	254	258

¹ Werte gemäss Finanzbericht.

² Vorschlag für die Generalversammlung 2018.

FINANZIELLE KENNZAHLEN

(in CHF Mio.)	2013	2014	2015	2016	2017
Liquide Mittel	383.8	459.4	318.3	164.0	281.8
Nettoliquidität (Nettoverschuldung)	180.8	255.1	117.2	(36.9)	23.2
Nettoumlaufvermögen (ohne liquide Mittel)	57.3	64.9	63.3	123.9	187.7
in % des Umsatzes	8.4	9.1	7.9	13.5	16.9
Vorräte	62.3	69.2	76.1	102.0	152.1
Lagerumschlag	161	149	155	171	174
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	93.2	106.8	125.2	148.9	191.9
Forderungsausstand	49	51	53	55	56
Bilanzsumme	1 019.7	1 160.8	1 046.3	1 089.9	1 678.4
Rendite auf dem eingesetzten Vermögen in % (ROA)	11.4	14.5	6.8	21.5	19.9
Eigenkapital	631.4	736.8	605.0	633.7	1 069.9
Eigenkapitalquote in %	61.9	63.5	57.8	58.1	63.7
Eigenkapitalrendite in % (ROE)	16.4	23.1	11.8	37.1	32.4
Eingesetztes Kapital	162.3	142.9	341.8	476.2	889.4
Rendite auf dem eingesetztem Kapital in % (ROCE)	66.2	97.2	50.5	55.5	41.5
Geldfluss aus operativer Tätigkeit	151.5	146.2	185.6	184.7	217.3
in % des Umsatzes	22.3	20.6	23.2	20.1	19.5
Investitionen	(50.6)	(22.8)	(44.5)	(87.9)	(295.5)
in % des Umsatzes	7.4	3.2	5.6	9.6	26.6
davon Investitionsaufwendungen	(12.6)	(18.8)	(35.2)	(46.7)	(73.4)
davon in Bezug auf Unternehmenszusammenschlüsse	0	(4.0)	4.9	(25.5)	(178.8)
davon aus Anteilen an assoziierten Unternehmen	(38.0)	0	(14.2)	(15.7)	(43.3)
Free Cashflow	139.2	128.4	151.1	138.7	144.7
in % des Umsatzes	20.5	18.1	18.9	15.1	13.0
Dividende	58.2	58.6	63.2	65.1	75.1 ²
Dividende pro Aktie (in CHF)	3.75	3.75	4.00	4.25	4.75 ²
Ausschüttungsquote in % (ohne Sondereffekte)	53.3	37.1	43.4	35.6	31.4

ÜBER DIE STRAUMANN GROUP

Die Straumann Group (SIX: STMN) ist ein weltweit führender Anbieter von Zahnersatz und kieferorthopädischen Lösungen, die Lächeln und Vertrauen wiederherstellen. Sie vereint unter ihrem Dach globale sowie 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 und 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 den Zahnersatz sowie für die Geweberegeneration bzw. zur Verhinderung von Zahnverlusten.

Die Straumann Group hat ihren Hauptsitz in Basel, Schweiz, und beschäftigt 4'881 Mitarbeitende weltweit. Ihre Produkte und Dienstleistungen werden über eigene Vertriebsgesellschaften sowie ein breites Netz von Vertriebsunternehmen in mehr als 100 Ländern verkauft.

VERWALTUNGSRAT

Gilbert Achermann Präsident

Dr h.c. Thomas Straumann Vizepräsident

Monique Bourquin Compensation Committee

Dr Sebastian Burckhardt Audit Committee

Ulrich Looser Compensation Committee (Vorsitz)

Dr Beat Lüthi Audit Committee (Vorsitz)

Regula Wallimann Audit Committee

GESCHÄFTSLEITUNG

Marco Gadola Chief Executive Officer

Dr Peter Hackel Chief Financial Officer

Dr Gerhard Bauer Head Research, Development & Operations

Wolfgang Becker Head Distributor and Emerging Markets EMEA

Guillaume Daniellot Head Sales North America

Jens Dexheimer Head Sales Europe

Frank Hemm Head Customer Solutions & Education

Patrick Loh Head Sales Asia/Pacific

Dr Alexander Ochsner Head Global People Management & Development

Petra Rumpf Head Dental Service Organizations

Mike Rynerson Head Business Unit Digital

Matthias Schupp Head Sales Latin America, CEO of Neodent

KONTAKT

Straumann Holding AG

Peter Merian-Weg 12, 4002 Basel

Tel. +41 61 965 11 11

Fax. +41 61 965 11 01

Investorenauskünfte:

investor.relations@straumann.com

Tel. +41 61 965 16 78

Medienauskünfte:

corporate.communication@straumann.com

Tel. +41 61 965 13 21 / +41 61 965 15 46

DISCLAIMER

Diese Publikation enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, welche die gegenwärtige Sicht des Managements der Straumann Group widerspiegeln. Solche Aussagen sind mit bekannten und unbekanntem Risiken, Unsicherheiten sowie anderen Faktoren verbunden, so dass die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen oder Errungenschaften der Straumann Group wesentlich von den in dieser Publikation enthaltenen oder implizierten Aussagen abweichen können. Die von Straumann 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.

WARENZEICHEN UND MARKEN

Die in diesem Dokument aufgeführten Warenzeichen oder Marken sind bei der Straumann Holding AG und/oder ihren angeschlossenen Unternehmen in Gebrauch.

© 2018, Straumann Holding AG