



Auszug aus dem
Geschäftsbericht 2020

#TogetherStrong

straumanngroup

Höhepunkte 2020

Der Hashtag **#TogetherStrong** beschreibt zahlreiche Initiativen, die wir ergriffen haben, um die dentale Community in der COVID-19 Krise zu unterstützen. Er drückt treffend aus, wie wir uns in diesem aussergewöhnlichen Jahr entwickelt haben.

Umsatz in CHF

1.4 Mrd.

Geldfluss aus operativer Tätigkeit in CHF

377 Mio.

Kern-EBIT-Marge

23%

Bruttogewinn in CHF

>1 Mrd.

Kennzahlen

in CHF Mio.

	2020	2019	Veränderung (%)
Umsatz	1 426	1 596	-11
Bruttogewinn	1 030	1 200	-14
Kern ¹	1 038	1 207	-14
EBITDA	406	481	-16
Kern ¹	421	505	-17
Betriebsgewinn (EBIT)	157	387	-59
Kern ¹	333	432	-23
Reingewinn	92	308	-70
Kern ¹	261	338	-23
Geldfluss aus operativer Tätigkeit	377	378	0
Investitionen	82	150	-45
Free Cashflow	295	230	28
Ergebnis pro Aktie (in CHF)	5.75	19.33	-70
Kern ¹	16.20	21.21	-24
Mitarbeitende (per Jahresende)	7 340	7 590	-3

Anmerkung

- 1 Zusätzlich zur Rechnungslegung nach IFRS veröffentlicht die Gruppe ihre Erfolgsrechnung auch auf Kern-Basis. Genauere Angaben und eine Überleitungstabelle finden sich im Geschäftsbericht.



Straumanns Geschäftsbericht online
<http://annualreport.straumann.com>

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre



Unser Unternehmen hat im Jahr 2020 viel gelernt, Neues geschaffen, Dinge angepasst und aufgegeben, es ist gereift und gestärkt. Im Vordergrund stand für uns, Menschen und Ideen zusammenzubringen und zusammenzuhalten, wenn dies auf traditionellen Wegen nicht mehr möglich ist. Unser Motto #TogetherStrong drückt treffend aus, wie wir uns in diesem aussergewöhnlichen Jahr entwickelt haben.

Nach fünf Jahren zweistelligen Wachstums waren wir bis März 2020 vielversprechend unterwegs, bevor die Zahnarztpraxen zeitweise geschlossen oder auf dringend notwendige Behandlungen eingeschränkt wurden. Während den Monaten der Krise lag der Fokus auf Sicherheit, der Aufrechterhaltung der Geschäftstätigkeit, der Minimierung der finanziellen Auswirkungen und darauf, Zahnärzte zu unterstützen, damit sie ihre Patienten wieder behandeln können. Als der Lockdown gelockert wurde, zog der Umsatz durch die aufgestaute Nachfrage an. Angesichts der erheblichen Verwerfungen, die das Coronavirus 2020 verursacht hat, und im Vergleich zum in 2019 erzielten Rekordergebnis, haben wir 2020 ein solides Geschäftsergebnis erzielt. Der organische Umsatz sank um 6%. In Schweizer Franken

vergrösserte sich diese Differenz mit negativen Währungseinflüssen auf 11%. Der Umsatz erreichte schliesslich CHF 1.4 Mrd.

Aufgrund der Pandemie war es im Jahr 2020 nicht möglich, die Profitabilität wie ursprünglich geplant zu steigern. Dank der schnell eingeleiteten Massnahmen, mit denen wir die kurz- bis mittelfristigen finanziellen Auswirkungen geringhalten konnten, nahm der starke Druck auf die Profitabilität ab. Wir senkten die Betriebskosten, leiteten subventionierte Kurzarbeit und eine globale Restrukturierung ein und schoben Investitionen auf. Unsere Kern-Margen vom EBITDA, EBIT und Rein-gewinn erreichten 29.5%, 23.4% bzw. 18.3%, was unter diesen Umständen beachtlich ist. Wir sind stolz auf die vom Finanzteam geleistete Arbeit. Die Liquidität wurde gesichert, die Kontinuität gewährleistet, und mit der Platzierung zweier Anleihen CHF 480 Mio. aufgenommen. Diese dienten zur Refinanzierung einer fällig gewordenen Anleihe und für allgemeine Unternehmenszwecke.

Dank der bemerkenswerten Anstrengungen des Operations Teams waren unsere Dienstleistungen und Produkte das ganze Jahr über verfügbar. Unser Kern-Bruttogewinn erreichte



CHF 1.0 Mrd. mit einer Marge von fast 73%. Die Kostensenkungen zusammen mit den reduzierten Aktivitäten wie Reisen oder Marketing-Veranstaltungen ermöglichten uns, weiterhin in Innovationen zu investieren – mit dem Ziel, schnellere und bessere Behandlungen anzubieten, die den Patientinnen und Patienten noch mehr Komfort und Vorhersagbarkeit versprechen. Ebenso haben wir fortlaufend in die Entwicklung unserer Mitarbeitenden und in die Produktion investiert.

RÜCKKEHR ZU WACHSTUM IN ALLEN REGIONEN UND GESCHÄFTSBEREICHEN

Bis zum Jahresende sind alle Regionen wieder organisch gewachsen. Die Region Asien-Pazifik (APAC) erreichte im vierten Quartal wieder ein Wachstum von nahezu 18% und schloss das Jahr fast auf dem Niveau von 2019 ab. Europa, Naher Osten & Afrika sowie Nordamerika verzeichneten Rückgänge im mittleren einstelligen Bereich, während Lateinamerika, das vor der grössten Herausforderung stand, 85% des Umsatzes gegenüber 2019 erreichte.

Das Implantatgeschäft im Value-Segment sowie die Geschäftsbereiche Digital und Kieferorthopädie erzielten im Jahr 2020 alle ein organisches Wachstum, letzterer mit dem stärksten Anstieg. Unser grösster Umsatztreiber, Premium-Implantate, wurde aufgrund der Auswirkungen der Pandemie vorwiegend in den kaufkräftigen Märkten beeinträchtigt.

Dennoch war der Absatz von innovativen Produkten, wie dem Straumann BLX Implantat, stark und führte zu Marktanteilsgewinnen im Bereich der Sofortversorgung und in anderen Segmenten. Auch die Verkäufe von Intraoral-scannern stiegen an, was den zunehmenden Trend zur digitalen Zahnmedizin unterstreicht.

Wir verfolgen weiterhin leidenschaftlich unseren Ansatz, durch strategische Partnerschaften und Akquisitionen Mehrwert zu schaffen. Um den Geschäftsbereich für Kieferorthopädie auszubauen, erwarben wir einen 75%igen Anteil an DrSmile, der zu den am schnellsten wachsenden Anbietern im Direktvertrieb von transparenten Alignern in Europa zählt. Die Behandlungen erfolgen dabei stets unter zahnärztlicher Aufsicht. Zudem investierten wir in Promaton, ein Softwareunternehmen, das zur Unterstützung von Diagnose und Behandlungsplanung Lösungen auf der Basis künstlicher Intelligenz entwickelt. Um unsere Position im aufstrebenden rumänischen Markt zu stärken, akquirierten wir die im Vertrieb etablierte Artis Bio Tech. Die Investitionen betragen insgesamt rund CHF 46 Mio., wobei der Erwerb weiterer Anteile in den kommenden Jahren zu erwarten ist. Wir bauten ausserdem unsere Produktionskapazitäten aus (CHF >50 Mio.). Zusammen mit den Investitionen in die IT und andere Sachanlagen ergibt das Investitionen in Höhe von CHF 82 Mio., im Vergleich zu CHF 150 Mio.

im Vorjahr. Der Geldfluss aus operativer Tätigkeit betrug CHF 377 Mio. und der Free Cashflow erreichte CHF 295 Mio. (vgl. im Jahr 2019: CHF 378 Mio. und CHF 230 Mio.).

UMFELD UND MARKTTRENDS

Wir schätzen, dass der weltweite Markt für Zahnimplantate einen Wert von ca. CHF 4 Mrd.¹ hat, nachdem er durch den Lockdown und die Pandemie um 10–15% geschrumpft ist. Dank der Massnahmen, die wir eingeleitet haben, sind wir schneller als der Markt gewachsen, dessen mittel- und langfristige Wachstumstreiber intakt bleiben: Innovation, eine wachsende und alternde Bevölkerung, gehobene Ansprüche an die Ästhetik, verbesserter Zugang und Erreichbarkeit.

Unser zweitgrösster Markt, transparente Aligner, hat einen Wert von ca. CHF 3.5 Mrd.² Hier betrug das Wachstum vor der Pandemie 20% und entwickelte sich im Verlauf des Jahres aufgrund der Lockdowns eher seitwärts. Ungeachtet dessen gehört dieser Markt zu den attraktivsten in der Zahnmedizin. Denn transparente Aligner haben gegenüber herkömmlichen Zahnspangen erhebliche Vorteile in Bezug auf Ästhetik, Anpassung und Tragekomfort. Diese Vorteile und der leichtere Zugang werden die Verbreitung vorantreiben.

Umsatz und organisches Wachstum nach Regionen

Zum Jahresende war das organische Wachstum in allen Regionen zurückgekehrt. In der am wenigsten betroffenen Region APAC stieg das Wachstum in Q4 auf einen hohen zweistelligen Bereich und die Region schloss das Jahr nahezu auf dem Niveau von 2019 ab. EMEA sowie Nordamerika verzeichneten Rückgänge im mittleren einstelligen Bereich, während Lateinamerika die grösste Herausforderung meistern musste und 85% seines organischen Umsatzes aus dem Vorjahr erreichte.

Umsatz in CHF

615 Mio.
43% des Gruppenumsatzes

Europa, Naher Osten, Afrika

Veränderung in CHF

-8%

Organisches Wachstum

-7%

Nordamerika

Veränderung in CHF

-10%

Organisches Wachstum

-5%

Umsatz in CHF

432 Mio.

30% des Gruppenumsatzes

Asien/Pazifik

Veränderung in CHF

-5%

Organisches Wachstum

-1%

Umsatz in CHF

289 Mio.

20% des Gruppenumsatzes

Lateinamerika

Veränderung in CHF

-35%

Organisches Wachstum

-15%

Umsatz in CHF

90 Mio.

6% des Gruppenumsatzes

ÄSTHETISCHE ZAHNMEDIZIN – UNTER EINEM DACH

Die ästhetische Zahnmedizin bietet erhebliche Chancen für zukünftiges nachhaltiges Wachstum. Darum halten wir an unserer strategischen Ausrichtung fest. Um aufkommende Trends und neue Möglichkeiten zu nutzen, haben wir unsere drei strategischen Prioritäten im Jahr 2020 geschärft.

PRIORITÄT 1: KULTUR UND ORGANISATION FÜR HÖCHSTLEISTUNGEN

Unsere Kultur ist das Herzstück der strategischen Umsetzung und das Fundament unserer Resultate und der Wertschöpfung. Deshalb hat unsere Kultur der Höchstleistungen oberste Priorität. Wir fördern damit anhaltend Agilität, leiten Veränderungen ein, setzen auf unternehmerisches Denken und konzentrieren uns auf die Umsetzung und Leistungserbringung. Diese Eigenschaften haben es uns ermöglicht, die Krise als Chance und nicht als Bedrohung zu sehen.

Zu Beginn des Jahres 2020 waren wir auf ein starkes Wachstum eingestellt, die Anzahl der Mitarbeitenden hatte sich in den letzten drei Jahren verdoppelt. Als der Umsatz auf dem Höhepunkt der Pandemie um 70% einbrach, mussten wir schnell Kosten senken, deren grösster Anteil Personalkosten sind. Trotz der subventionierten Kurzarbeit und Gehaltskürzungen (einschliesslich freiwilliger

Kürzungen des Verwaltungsrats und des oberen Managements) konnten wir bedauerlicherweise nicht verhindern, weltweit etwa 9% des Personals abzubauen. Das oberste Ziel war, dies verantwortungsvoll, fair und in einem angemessenen Zeitraum zu tun, ohne dabei die schnelle Erholung unseres Unternehmens zu gefährden. Wir sind sehr dankbar für die eingebrachten Vorschläge, die Kollegialität und das selbstlose Verhalten, insbesondere derjenigen, die ihre Stelle verloren haben. Dies gilt in gleicher Weise für diejenigen, die sich einsetzten, die Auswirkungen auf die Arbeitsplätze so gering wie möglich zu halten. Zum Jahresende betrug die Anzahl Mitarbeitende weltweit 7340. Dazu zählen auch 360 neue Mitarbeitende, die durch strategische Übernahmen und neu geschaffene Positionen ins Unternehmen eintraten.

Vielfalt, Inklusion und Zugehörigkeit eröffnen uns neue Perspektiven, fördern Innovationen, geben uns Einblicke in die Märkte und sind ein hohes Gut. Die Vielfalt, die Kompetenz und die Erfahrung unseres Führungsteams haben sich nochmals erweitert; wir können mehr als sechzig Nationalitäten in mehr als hundert Ländern zu unseren Mitarbeitenden zählen. Trotz der herausfordernden Zeiten zeigte unsere jährliche Mitarbeiterbefragung ein hohes Mass an Engagement, Stolz bei der Straumann Group zu arbeiten, Optimismus für die Zukunft und Vertrauen in den Sinn unserer Arbeit.

Die Leistung der vielen engagierten und talentierten Mitarbeitenden, die unter schwierigen Bedingungen solide Resultate und Fortschritte erzielten, verdient hohe Anerkennung und Belohnung. Der aussergewöhnliche Einsatz unter den beispiellosen Bedingungen im Jahr 2020 spiegelt sich nicht unbedingt in den Finanzkennzahlen zur Leistungsbeurteilung wider. In einem solchen Fall hat der Verwaltungsrat beschlossen, allen bonusberechtigten Mitarbeitenden einen kurzfristigen Incentive von 80% Zielerreichung zuzusprechen.³

Die 2017 auf drei Jahre festgelegten, langfristigen Incentive-Ziele, die im April 2020 fällig wurden, haben wir in Bezug auf Aktienbruttorendite (+14% CAGR) und Wachstum des Bruttogewinns (CHF +50 Mio.) erreicht. Dies führt zu einer gedeckelten Maximalzuteilung im oberen Management.

PRIORITÄT 2: WACHSTUM IN DEN KERN- IMPLANTATMÄRKTEN UND STRATEGISCHEN SEGMENTEN BESCHLEUNIGEN

Der Markt für Zahnersatz bietet erhebliche Chancen. Bei Premium-Implantaten schauen wir auf eine starke Innovationspipeline mit einem globalen Absatzprogramm. Unser breites Sortiment von Value-Implantaten deckt alle Preislagen ab und ermöglicht uns, diese Marken international zu stärken.

ANGEPASST AN NEUE REALITÄT #TogetherStrong

Als die Pandemie begann, reagierte die Gruppe rasch und sorgte für Sicherheit und Geschäftskontinuität. Kosten und Kapazitäten wurden angepasst, die Liquidität sichergestellt, und so die finanziellen Auswirkungen abgemildert.

Der Lockdown bot uns die Möglichkeit uns fortzubilden, Neues zu lernen, die Dinge anders anzugehen und neue Lösungen zu finden, da wir gezwungen waren von zu Hause aus zu arbeiten und alles online zu bewerkstelligen. In dieser Situation blieben wir über unser umfangreiches Online-Angebot von Dienstleistungen, Informationen und kostenfreier Fortbildung im engen Kontakt zu unseren bestehenden Kunden und gewannen neue hinzu. Wichtige Themen waren hier zum Beispiel die implantologische Sofortversorgung sowie die Nutzung von Intraoralscannern.

MIT DIGITALER EXPERTISE MITREISSENDE KUNDENERLEBNISSE SCHAFFEN

Aufgrund von Reisebeschränkungen und Vorsichtsmassnahmen fanden Kongresse und Fortbildungen entweder virtuell statt oder wurden abgesagt. Die Gruppe nutzte ihre digitalen Stärken und organisierte mehrere virtuelle Foren und Symposien auf der ganzen Welt, um Wissen zu teilen, neue Lösungen vorzustellen und klinische Erkenntnisse zu präsentieren – zum Beispiel zu BLX, Sofortversorgung und Zygoma-Implantaten.

Gleichzeitig wurden wichtige Innovations-, Forschungs- und Entwicklungsprojekte weiter vorangetrieben. Diese werden der Motor für zukünftiges Wachstum sein.



Mit dem Ziel, eine führende Rolle im Segment Sofortversorgung einzunehmen, welches ein Viertel aller 27 Mio. jährlich gesetzten Zahnimplantate umfasst, setzten wir die globale Markteinführung von Straumann BLX fort. Das neue Zygoma-Implantatsystem von Straumann, das wir virtuell einführten, wird die Wachstumsambitionen für BLX unterstützen. Unser innovatives TLX-Implantat wurde bereits bei ausgewählten Kunden eingeführt, und auch unsere Smile in a Box Lösung wird zum Wachstum beitragen. Damit unsere Produkte insbesondere in den Schwellenländern erschwinglicher werden, treiben wir den weltweiten Rollout der Challenger-Marken Neodent, Anthogyr und Medentika voran. Im unteren Value-Segment lancierten wir die neue Marke NUVO in ersten Ländern und führten die koreanische Partnermarke Warantec in China ein.

Die Absage von Veranstaltungen und die Einschränkungen für Reisen und persönliche Treffen haben unsere Anstrengungen nicht gebremst, neue Kunden zu gewinnen. Durch überzeugende Innovationen, Neulancierungen und intensive Online-Aktivitäten (zum Beispiel Fortbildungen, virtuelle Symposien und Konferenzen) konnten wir das Vertrauen von Kunden gewinnen und unsere Marktpositionen stärken. Wir bedienten unsere Kunden weiterhin direkt durch unsere Tochtergesellschaften, und um Firmenkunden anzusprechen, nutzten

wir unsere Partnerschaften mit den Dentalketten. Dieses Geschäft konnten wir trotz der Lockdowns ausbauen und sind auch neue Partnerschaften eingegangen. Ein Highlight war unsere globale Konferenz mit 50 CEOs führender Dentalketten, die insgesamt 31 000 behandelnde Zahnärzte in 28 Ländern repräsentieren.

PRIORITÄT 3: FÜHRENDES ÖKOSystem FÜR DIE ÄSTHETISCHE ZAHNMedizin

Unsere dritte strategische Priorität zielt darauf ab, ästhetische Zahnmedizin mit digitalen Lösungen nahtlos zu kombinieren. Unser Bestreben ist es, alle digitalen Produkte, Dienstleistungen und Ausstattungen mit kundenorientierten Lösungen, Partnern und Dritten integriert zugänglich zu machen. Um dieses Ziel zu erreichen, haben wir neue Geschäftsbereiche für den digitalen Bereich und die Kieferorthopädie geschaffen und diese Einheiten mit hochkarätigen Führungskräften besetzt. Beide Geschäftsbereiche sind im Jahr 2020 gewachsen. In der Kieferorthopädie brachte ClearCorrect eine neue Software und ein innovatives hochanspruchsvolles Material auf den Markt, das den Komfort erhöht und die Behandlungsdauer weiter verkürzt. Mit DrSmile sind wir ins spannende Online-Kundenmarketing vorgedrungen. Die Intraoralscanner sind der Schlüssel zu unserem digitalen Ökosystem und das Tor zur digitalen Zahnmedizin. Im Oktober haben wir die Integration der

3Shape TRIOS Intraoralscanner mit den Softwarelösungen und Dienstleistungen der Straumann Group abgeschlossen. Damit eröffnet sich die Möglichkeit, die äusserst beliebten Scanner nahtlos mit den Straumann-Lösungen für Kieferorthopädie, Restauration, Implantologie, Chairside-Lösungen und digitale Zahnmedizin zu verbinden. Darüber hinaus erhielten wir die weltweiten Vertriebsrechte für die preislich attraktiven Intraoralscanner von Medit, die unser Angebot ergänzen und unsere Position als führender Anbieter von integrierten Intraoralscan-Lösungen bekräftigt.

KONTINUIERLICHES ENGAGEMENT FÜR LANGFRISTIGE WERTSCHÖPFUNG

Wir bleiben der nachhaltigen Entwicklung und Wertschöpfung verpflichtet. Das bedeutet, dass wir unser Unternehmen effizient führen, mit natürlichen Ressourcen bewusst umgehen und den Einfluss auf die Umwelt gering halten. Dieses Engagement geht auch mit 20 karitativen Projekten einher, die wir im Jahr 2020 unterstützten. Dabei wurde in 13 Ländern zahnmedizinische Versorgung angeboten und humanitäre Hilfe geleistet.

Unser starkes Geschäftsmodell und die zukünftigen Wachstumschancen spiegeln sich in unserem Aktienkurs wider. Die Aktie stieg bis zum Jahresende um 8.5% auf CHF 1031 und übertraf zum wiederholten Male den Schweizer Aktienmarkt, dessen SMI und

SMIM Indizes um 3.3% bzw. 0.8% zulegten. Über die letzten fünf Jahre weist die Straumann-Aktie die zweitbeste Performance im SMIM-Universum auf. Mit einer Marktkapitalisierung von über CHF 15 Mrd. wurde das Unternehmen in 2020 in den Swiss Leader Index aufgenommen, der die 30 grössten Titel des Schweizer Aktienmarktes umfasst. Mit diesen Ergebnissen schlägt der Verwaltungsrat eine gleichbleibende Dividende von CHF 5.75 pro Aktie zur Ausschüttung am 15. April 2021 vor. Das Ziel ist, die Dividende in den kommenden Jahren kontinuierlich zu erhöhen, wenn der Erfolg weiter anhält.

AUSBLICK – UNTER VORBEHALT

Bis zum Jahresende hatten Zahnärzte in aller Welt ihre Arbeit wieder aufgenommen, wenn auch die Effizienz aufgrund der vorgeschriebenen Schutzmassnahmen litt. Das Vertrauen der Patienten hat sich wieder gefestigt. Der starke Anstieg der Virus-Infektionen um die Jahreswende führte allerdings zu neuen Schliessungen in bestimmten Kernmärkten. Zahnarztbesuche sind dennoch an den meisten Orten für alle Behandlungen weiterhin möglich. Angesichts der angelaufenen breiten Impfaktionen erwarten wir keine Verschlechterung im Dentalmarkt, dies, obwohl das verfügbare Einkommen sich durch eine wirtschaftliche Rezession verringern und Patienten abhalten könnte, frei gewählte, nicht erstattungsfähige Behandlungen durchführen

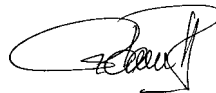
zu lassen. Die Breite unseres Angebots, unserer globalen Präsenz und die Qualität, sowie das Engagement unserer Mitarbeitenden, und die Entwicklungen im Jahr 2020, stimmen uns zuversichtlich, dass wir mit unserer Marke gestärkt als Partner der Wahl hervorgehen werden, sobald sich die allgemeine Wirtschaft und das Konsumentenverhalten normalisieren. Wir streben ein organisches Umsatzwachstum im höheren einstelligen Prozentbereich an und erwarten eine Verbesserung der Profitabilität (Kern-EBIT) gegenüber dem Jahr 2020.

Im Namen des Verwaltungsrates und unserer Mitarbeitenden bedanken wir uns bei Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, für Ihre anhaltende Unterstützung und das Vertrauen in unser Unternehmen.

Mit freundlichen Grüssen,



Gilbert Achermann
Chairman of the Board
of Directors



Guillaume Daniellot
Chief Executive Officer

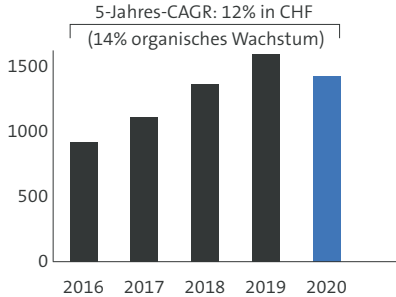
12. Februar 2021

Referenzen und Fussnoten

- 1 iData, Decision Resources Group und Straumann Schätzungen aus 70 Ländern.
- 2 Branchenberichte, Straumann Schätzungen aus >40 Ländern.
- 3 EMB Vergütung unterliegt der Genehmigung durch die GV im April 2021.

Umsatz

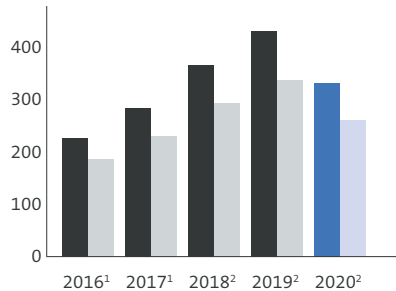
in CHF Mio.



■ ■ Ausgewiesener Umsatz

Betriebs- und Reingewinn

in CHF Mio.



■ ■ Betriebsgewinn (EBIT) 1 Exklusive Sondereffekten
■ ■ Reingewinn 2 Kern

5-Jahres organisches Wachstum (CAGR)

14%

Free-Cashflow-Marge

21%

Investitionen in die Zukunft der letzten 5 Jahre in CHF

>1 Mrd.

Investitionen in Mitarbeiterfortbildung in CHF

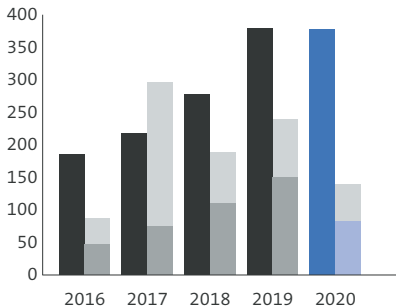
>3 Mio.

Treibhausgas-Emissionen

-2%

Geldfluss und Investitionen

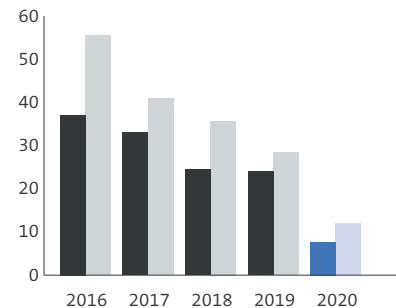
in CHF Mio.



■ ■ Geldfluss aus operativer Tätigkeit
■ ■ Investitionen
■ ■ Akquisitionen und Beteiligungen

Rentabilität

in %

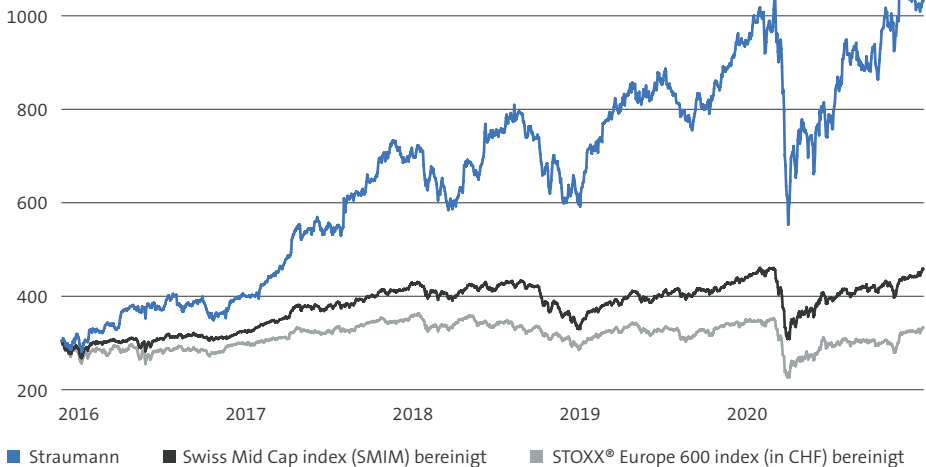


■ ■ Eigenkapitalrendite (ROE)
■ ■ Rendite auf eingesetztem Kapital (ROCE)

Aktieninformation

Kursentwicklung

in CHF



Basisdaten

in CHF	2020	2019	2018	2017	2016
Ergebnis pro Aktie (EPS) ¹	16.20 ¹	21.20 ¹	18.16 ¹	15.13 ²	11.94 ²
Ordentliche Dividende pro Aktie	5.75 ³	5.75	5.25	4.75	4.25
Ausschüttungsquote ¹	36% ¹	27% ¹	29% ¹	31% ²	36% ²
Aktienkurs per Jahresende	1031.50	950.40	618.00	688.50	397.50

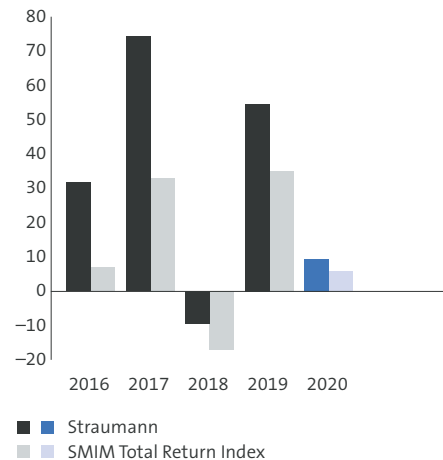
¹ Basierend auf Kern-Ergebnissen.

² Basierend auf Ergebnissen vor Sondereffekten.

³ Zahlbar im April 2021, vorbehaltlich Genehmigung durch die Generalversammlung.

Aktienbruttorendite

in %



Aktienbruttorendite

9.4%

EIN FÜHRENDES ÖKOSYSTEM IN DER ÄSTHETISCHEN #TogetherStrong ZAHNMEDIZIN SCHAFFEN



Ein Ökosystem besteht aus verschiedenen Komponenten, die auf die eine oder andere Art – direkt oder indirekt – miteinander verbunden sind und die in unterschiedlichem Umfang direkt oder indirekt voneinander profitieren, voneinander abhängen oder sich beeinflussen.

In Bezug auf den Menschen stellt die Zahnarztpraxis ein Ökosystem dar, zu dem Ärzte, Spezialisten, Hygieniker, das Assistenzteam und die Patienten gehören. Die Praxis kann unabhängig sein oder zu einer Kette gehören. Sie arbeitet mit – internen oder externen – Laboren zusammen, die wiederum ein eigenes Ökosystem aus Technikern, Zulieferern usw. darstellen. Praxen, Labore und Ketten sind auf Hersteller angewiesen, bei denen es sich um dieselben Unternehmen handeln kann. Auch die Hersteller haben ihre eigenen Ökosysteme.

All diese unterschiedlichen Komponenten und Dienstleistungen, die diese jeweiligen Akteure nutzen, sind Teil von Systemen und Workflows, die miteinander verbunden sein können oder auch nicht. So wird etwa ein Intraoralscanner in einer Zahnarztpraxis eingesetzt, um bei einem Patienten, der einen Zahnersatz benötigt, einen digitalen Abdruck zu nehmen. Die Daten können zusammen mit Daten anderer Scans zur Planung des Eingriffs verwendet werden – einschliesslich der Position und der Art der verwendeten Implantate.

Die Daten werden zudem für die Konstruktion der Prothese verwendet (Kronen, Brücken, Gebiss). Planungs- und Konstruktionsdaten werden verwendet, um chirurgische Bohrschablonen und Prothesen anzufertigen – etwa durch 3D-Druck und Fräsen. An jedem dieser Schritte können Dritte an

unterschiedlichen Standorten beteiligt sein. Die Lösung Smile in a Box von Straumann vereint all diese Workflows: Sämtliche Komponenten wie Implantate, Schablonen, Instrumente, Sekundärteile und Prothesen werden über diesen Service bestellt, gefertigt und versandt und zusammen in einer Box in die Praxis geliefert, sodass die Behandlung an einem Tag stattfinden kann.

Derselbe Intraoralscanner kann von einem anderen Zahnarzt in der Praxis genutzt werden, um einen Abdruck eines weiteren Patienten zu nehmen, bei dem eine kieferorthopädische Behandlung erforderlich ist. In diesem Fall werden die Bilddaten an einen externen Planungsdienst übermittelt. Danach werden die Konstruktionsdaten an das Produktionszentrum gesandt, in dem die Modelle und Aligner angefertigt werden. Die Daten des Intraoralscans können zudem von KI-Algorithmen zur Fernüberwachung des Behandlungsprozesses genutzt werden, sodass der Patient weniger Termine in der Zahnarztpraxis benötigt. Das Management dieser ganz unterschiedlichen Fälle erfordert Konnektivität sowie leistungsfähige, bedienerfreundliche und zuverlässige Software. Die Palette der digitalen Lösungen von Straumann beinhaltet Geräte, Produkte, Dienstleistungen, Workflows und Support, um diese und andere Workflows in der Dentalmedizin abzudecken. Unser Ziel ist es, ein führendes Ökosystem zu schaffen,

das alles miteinander vereint, um leistungsfähigere Lösungen anbieten zu können: Wir wollen so Workflows und Systeme integrieren, Menschen – Patienten, Zahnärzte, Labore,

Kliniken und andere Anbieter – miteinander verbinden, die Effizienz steigern, Behandlungsergebnisse verbessern und ein herausragendes Kundenerlebnis schaffen.

**STRAUMANN GROUP DIGITAL SOLUTIONS:
EIN EINZIGARTIGES LEISTUNGSFÄHIGES NAHTLOSES ÖKOLOGISCHES SYSTEM**



Konsolidierte Erfolgsrechnung

in CHF 1 000	Anhang ¹	2020	2019
Umsatz	3.1	1 425 851	1 596 225
Herstellungskosten der verkauften Produkte		(396 073)	(395 749)
Bruttogewinn		1 029 778	1 200 477
Sonstiger Ertrag	3.3	18 764	12 807
Vertriebskosten		(311 767)	(330 974)
Verwaltungskosten		(580 234)	(495 170)
Betriebsergebnis		156 541	387 140
Finanzertrag	7.4	75 033	64 873
Finanzaufwand	7.4	(116 078)	(89 475)
Gewinn aus Konsolidierung ehemals assoziierter Unternehmen	7.4	0	5 967
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen	2.2	(1 588)	(3 036)
Gewinn vor Steuern		113 907	365 469
Ertragssteuern	7.7	(21 640)	(57 440)
REINGEWINN		92 268	308 029
davon zuzurechnen:			
den Aktionären der Muttergesellschaft		91 282	306 473
den nicht beherrschenden Aktionären		986	1 556
Ergebnis pro Aktie, unverwässert, den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnen (in CHF)	3.2	5.75	19.33
Ergebnis pro Aktie, verwässert, den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnen (in CHF)	3.2	5.73	19.26

¹ Weiterführende Informationen finden Sie im Finanzbericht 2020.

Konsolidierte Bilanz

Aktiven

in CHF 1000	Anhang ¹	31 Dez. 2020	31 Dez. 2019
Sachanlagen	4.1	313 547	325 164
Nutzungsrechte	4.2	235 584	250 584
Immaterielle Vermögenswerte	4.3	650 285	742 841
Anteile an assoziierten Unternehmen	2.2	92 662	90 976
Finanzielle Vermögenswerte	7.1	27 004	31 779
Sonstige Forderungen		8 290	6 977
Aktive latente Steuern	7.7	68 990	59 993
Total Anlagevermögen		1 396 362	1 508 313
Vorräte	5.1	216 570	234 553
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	5.2	294 550	378 325
Finanzielle Vermögenswerte	7.1	305	1 593
Laufende Ertragssteuerguthaben		8 626	6 982
Liquide Mittel	5.3	632 201	260 211
Total Umlaufvermögen		1 152 252	881 665
TOTAL AKTIVEN		2 548 613	2 389 978

Passiven

in CHF 1000	Anhang ¹	31 Dez. 2020	31 Dez. 2019
Aktienkapital	7.5	1 591	1 588
Gewinnvortrag und Reserven		1 203 144	1 361 825
Den Aktionären des Mutterunternehmens zuzurechnendes Eigenkapital		1 204 735	1 363 413
Nicht beherrschende Anteile		5 209	3 809
Total Eigenkapital		1 209 943	1 367 222
Sonstige Verbindlichkeiten	6.2	86 986	47 645
Ertragssteuerverbindlichkeiten		9 654	9 594
Finanzielle Verbindlichkeiten	7.2	730 622	270 764
Rückstellungen	6.1	15 436	10 964
Pensionsverpflichtungen	8.2	73 325	67 918
Passive latente Steuern	7.7	43 228	36 887
Total langfristiges Fremdkapital		959 250	443 773
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten	5.4	317 591	308 762
Finanzielle Verbindlichkeiten	7.2	27 635	224 725
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten		34 159	45 490
Rückstellungen	6.1	35	7
Total kurzfristiges Fremdkapital		379 420	578 983
Total Fremdkapital		1 338 670	1 022 756
TOTAL PASSIVEN		2 548 613	2 389 978

1 Weiterführende Informationen finden Sie im Finanzbericht 2020.

Konsolidierte Geldflussrechnung

in CHF 1'000	Anhang ¹	2020	2019
Reingewinn		92 268	308 029
Anpassungen für:			
Ertragssteueraufwand	7.7	21 640	57 440
Zins- und sonstiges Finanzergebnis		19 404	14 328
Fremdwährungsergebnis		11 561	11 190
Fair-Value-Ergebnis		(519)	(935)
Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten	7.4	10 599	0
Gewinn aus der Konsolidierung ehemals assoziierter Unternehmen		0	(5 967)
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen	2.2	1 588	3 036
Abschreibungen und Amortisation von:			
Sachanlagen	4.1, 4.4	44 511	42 445
Nutzungsrechte	4.2, 4.4	27 240	24 012
Immaterielle Vermögenswerte	4.3, 4.4	27 716	27 041
Wertminderung von:			
Immaterielle Vermögenswerte	4.4	144 426	0
Sachanlagen	4.4	5 549	0
Veränderung der Rückstellungen, Pensionsverpflichtungen und sonstigen Verbindlichkeiten		(4 770)	(18 009)
Veränderung der langfristigen Aktiven		(3 359)	189
Aktienbasierte Vergütungen	8.1, 8.3	9 285	13 130
Ergebnis aus der Veräusserung von Sachanlagen		330	(141)
Veränderungen des Nettoumlaufvermögens:			
Veränderung von Vorräten		(13 568)	(42 093)
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Forderungen		53 067	(79 874)
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Verbindlichkeiten		(890)	72 623
Bezahlte Zinsen auf Leasingverpflichtungen	7.2	(6 626)	(6 612)
Bezahlte Zinsen		(7 658)	(7 151)
Erhaltene Zinsen		2 267	580
Bezahlte Ertragssteuern		(57 466)	(34 783)
Geldfluss aus operativer Tätigkeit		376 594	378 478

in CHF 1 000	Anhang ¹	2020	2019
Erwerb von finanziellen Vermögenswerten		(6 392)	0
Erlös aus dem Verkauf von finanziellen Vermögenswerten		363	160
Erwerb von Sachanlagen		(70 842)	(134 599)
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		(11 227)	(15 261)
Erwerb von Anteilen an assoziierten Unternehmen		(3 161)	(12 327)
Unternehmenszusammenschlüsse	2.1	(42 584)	(68 725)
Bedingte Kaufpreiszahlung	7.3	(12 554)	(8 415)
Rückzahlung von Darlehen		821	1 792
Auszahlung von Darlehen		(774)	(2 594)
Erhaltene Dividenden von assoziierten Unternehmen		812	1 789
Erlöse aus der Veräusserung von Anlagevermögen		712	1 032
Geldfluss aus Investitionstätigkeit		(144 825)	(237 147)
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen	7.2, 7.3	0	(47 365)
Rückzahlung von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	7.2	(3 934)	(2 755)
Aufnahme von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	7.2	479 031	0
Rückzahlung von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	7.2	(200 057)	0
Dividenden an Aktionäre der Muttergesellschaft	7.6	(91 231)	(83 126)
Dividenden an nicht beherrschende Anteile		(1 245)	(580)
Bezahlung von Leasingverbindlichkeiten	7.2	(24 920)	(22 905)
Veräusserung eigener Aktien		0	5 061
Erwerb eigener Aktien		(4 312)	(4 816)
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit		153 331	(156 486)
Fremdwährungseffekt auf liquiden Mitteln		(13 110)	(3 307)
Nettoveränderung der liquiden Mittel		371 990	(18 463)
Liquide Mittel am 1. Januar	5.3	260 211	278 674
LIQUIDE MITTEL AM 31. DEZEMBER	5.3	632 201	260 211

1 Weiterführende Informationen finden Sie im Finanzbericht 2020.

Fünffjahresübersicht

Ergebnis der Geschäftstätigkeit

in CHF Mio.	2016	2017	2018	2019	2020
Nettoumsatz	917.5	1 112.1	1 363.6	1 596.2	1 425.9
Wachstum in %	14.9	21.2	22.6	17.1	(10.7)
Bruttogewinn	718.5	840.5	1 019.2	1 200.5	1 029.8
Marge in %	78.3	75.6	74.7	75.2	72.2
Betriebsgewinn vor Abschreibungen und Amortisation (EBITDA)	259.2	323.5	395.0	480.6	406.0
Marge in %	28.3	29.1	29.0	30.1	28.5
Wachstum in %	24.9	24.8	22.1	21.7	(15.5)
Betriebsgewinn (EBIT)	227.2	283.3	342.6	387.1	156.5
Marge in %	24.8	25.5	25.1	24.3	11.0
Wachstum in %	31.6	24.7	21.0	13.0	(59.6)
Reingewinn	229.6	282.2	277.8	308.0	92.3
Marge in %	25.0	25.4	20.4	19.3	6.5
Wachstum in %	221.1	22.9	(1.6)	10.9	(70.0)
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie (in CHF)	14.68	18.04	17.24	19.33	5.75
Wertschöpfung (Economic Profit) ¹	182.2	214.5	189.6	208.6	(30.6)
Veränderung der Wertschöpfung	155.1	32.3	(24.8)	18.9	(239.1)
Veränderung der Wertschöpfung in %	572.5	17.7	(11.6)	10.0	(114.7)
in % des Nettoumsatzes	19.9	19.3	13.9	13.1	(2.1)
Anzahl Mitarbeitende (per Jahresende)	3 797	4 881	5 954	7 590	7 340
Anzahl Mitarbeitende (Durchschnitt)	3 615	4 305	5 580	6 837	7 409
Umsatz pro Mitarbeitendem (Durchschnitt) in CHF 1 000	254	258	244	233	192

1 Werte gemäss Finanzbericht.

Finanzielle Kennzahlen

in CHF Mio.	2016	2017	2018	2019	2020
Liquide Mittel	164.0	281.8	278.7	260.2	632.2
Nettoliquidität (Nettoverschuldung)	(36.9)	23.2	16.8	20.2	116.2
Nettoumlaufvermögen (ohne liquide Mittel)	123.9	187.7	233.0	265.6	168.0
in % des Umsatzes	13.5	16.9	17.3	16.6	11.8
Vorräte	102.0	152.1	182.1	234.6	216.6
Lagerumschlag	171	174	165	175	160
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	148.9	191.9	231.3	281.2	236.0
Forderungsausstand	55	56	56	57	47
Bilanzsumme	1 089.9	1 697.0	1 864.6	2 390.0	2 548.6
Rendite auf dem eingesetzten Vermögen in % (ROA)	21.5	20.3	15.6	13.6	3.9
Eigenkapital	633.7	1 077.0	1 204.3	1 367.2	1 209.9
Eigenkapitalquote in %	58.1	63.5	64.6	57.2	47.5
Eigenkapitalrendite in % (ROE)	37.1	33.0	24.4	24.0	7.7
Eingesetztes Kapital	476.2	908.0	1 011.6	1 455.0	1 190.3
Rendite auf dem eingesetztem Kapital in % (ROCE)	55.5	40.9	35.7	28.4	11.9
Geldfluss aus operativer Tätigkeit	184.7	217.3	277.1	378.5	376.6
in % des Umsatzes	20.1	19.5	20.3	23.7	26.4
Investitionen	(87.9)	(296.5)	(188.2)	(239.3)	(140.4)
in % des Umsatzes	9.6	26.7	13.8	15.0	9.8
davon Investitionsaufwendungen	(46.7)	(74.4)	(109.7)	(149.9)	(82.1)
davon in Bezug auf Unternehmenszusammenschlüsse	(25.5)	(178.8)	(22.2)	(77.1)	(55.1)
davon aus Anteilen an assoziierten Unternehmen	(15.7)	(43.3)	(56.3)	(12.3)	(3.2)
Free Cashflow	138.7	144.7	169.4	229.6	295.2
in % des Umsatzes	15.1	13.0	12.4	14.4	20.7
Dividende	65.1	75.1	83.1	91.2	91.3 ²
Dividende pro Aktie (in CHF)	4.25	4.75	5.25	5.75	5.75 ²
Ausschüttungsquote in % (ohne Sondereffekte)	35.6	32.4	28.9	27.1	35.5

2 Vorschlag für die Generalversammlung 2021.

ÜBER DIE STRAUMANN GROUP

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, NUVO, Straumann und andere vollständig oder teilweise kontrollierte Gesellschaften und Partner, die für Spitzenleistungen, Innovation und Qualität bei Zahnersatz, in der korrekativen sowie digitalen Zahnmedizin stehen. In Zusammenarbeit mit führenden Kliniken, Instituten und Universitäten erforscht, entwickelt, produziert und liefert die Gruppe Zahnimplantate, Instrumente, CAD/CAM-Prothetik, Clear Aligner-Lösungen und Materialien, digitale Lösungen und Biomaterialien für Zahnkorrekturen, Zahnersatz, Zahnrestauration und zur Vermeidung von Zahnverlusten. Die Gruppe mit Hauptsitz in Basel (Schweiz) beschäftigt derzeit mehr als 7300 Mitarbeitende weltweit. Ihre Lösungen und Dienstleistungen sind in mehr als 100 Ländern über ein breites Netz von Vertriebsgesellschaften und Partnern erhältlich.

VERWALTUNGSRAT

Gilbert Achermann Chairman

Dr. h.c. Thomas Straumann Vice Chairman, Technology & Innovation Committee

Monique Bourquin Audit & Risk and Human Resources & Compensation Committees

Dr. Sebastian Burckhardt Audit & Risk Committee

Marco Gadola Technology & Innovation Committee (Chair)

Juan José Gonzalez Technology & Innovation Committee

Dr. Beat Lüthi Human Resources & Compensation Committee (Chair) and Technology & Innovation Committee

Regula Wallimann Audit & Risk Committee (Chair) and Human Resources & Compensation Committee

GESCHÄFTSLEITUNG

Guillaume Daniellot Chief Executive Officer

Dr. Peter Hackel Chief Financial Officer

Wolfgang Becker Head Sales Central & E. Europe, Middle East & Africa

Camila Finzi Head Orthodontics Business Unit

Holger Haderer Head Marketing & Education

Mark Johnson Head Research, Development & Operations

Patrick Loh Head Sales Asia/Pacific

Dirk Reznik Head Digital Business Unit

Alastair Robertson Head People Management & Development

Aurelio Sahagun Head Sales North America

Rahma Samow Head Dental Service Organizations

Matthias Schupp Head Sales Latin America, CEO of Neodent

Robert Woolley Head Sales Western Europe

KONTAKT

Straumann Holding AG

Peter Merian-Weg 12, 4002 Basel

Tel. +41 61 965 11 11

Fax +41 61 965 11 01

Investorenauskünfte:

Marcel Kellerhals

investor.relations@straumann.com

Tel. +41 61 965 17 51

Medienauskünfte:

Silvia Dobry und Jana Erdmann

corporate.communication@straumann.com

Tel. +41 61 965 15 62 / +41 61 965 12 39

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

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 zum Zeitpunkt der Veröffentlichung. Straumann übernimmt keinerlei Verpflichtung zur Aktualisierung der hierin enthaltenen Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen.

WARENZEICHEN UND MARKEN

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

© 2021, Straumann Holding AG



30-JAHRE-JUBILÄUM

Lesen Sie über die einzigartige Entwicklung der Firma Straumann in den vergangenen drei Jahrzehnten. Das Jubiläums E-Book finden Sie unter:

www.straumann.com/30jahre