

Halbjahresbericht 2019 – Medienmitteilung
Straumann Group: Anhaltend starke Dynamik mit 16% organischem Umsatzwachstum und 28% Kern-EBIT-Marge im ersten Halbjahr

- Halbjahresumsatz steigt dank zweistelligem Wachstum in allen Regionen um 15% in Schweizer Franken (bzw. 16% organisch) auf CHF 780 Mio.
- Knapp 16% organisches Wachstum im Q2, angeführt von Nord- (+19%) und Lateinamerika (+18%)
- Starkes Volumenwachstum gleicht negativen Währungseffekt von 70 Basispunkten aus; Kern-EBIT-Marge^{1,2} bei 28%; EBIT-Marge vor Sondereffekten bei 26%
- Kern-Reingewinn steigt um 11% auf CHF 170 Mio. (Gewinnspanne: 22%)
- Straumann BLX Implantat trägt zum starken Umsatz im Implantatgeschäft bei
- Aligner-Geschäft profitiert vom weiteren Ausbaus des Intraoral-Scanner-Sortiments
- Gruppe erhöht Jahresprognose für organisches Umsatzwachstum von 13% auf 13-16%

in CHF Mio. Margenveränderungen gerundet	H1 2019 ¹			H1 2018		
	IFRS	vor Sondereffekte n ²	KERN ²	IFRS	Vor Sondereffekte n ²	KERN ²
Umsatz	780.0	780.0	780.0	681.5	681.5	681.5
Veränderung in CHF			14.5%			
Veränderung vor Wechselkurseffekt			17.2%			
Veränderung organisch			16.3%			
Bruttogewinn	595.1	601.9	602.5	512.9	521.7	521.7
Marge	76.3%	77.2%	77.2%	75.3%	76.6%	76.6%
Veränderung in CHF			60 Bp.			
Veränderung vor Wechselkurseffekt			100 Bp.			
EBITDA	223.2	245.9	246.5	194.3	203.1	203.1
Marge	28.6%	31.5%	31.6%	28.5%	29.8%	29.8%
Veränderung in CHF			180 Bp.			
Veränderung vor Wechselkurseffekt			250 Bp.			
EBIT	179.3	205.2	214.1	169.8	178.6	186.5
Marge	23.0%	26.3%	27.5%	24.9%	26.2%	27.4%
Veränderung in CHF			10 Bp.			
Veränderung vor Wechselkurseffekt			80 Bp.			
Reingewinn	146.5	163.1	169.6	132.9	139.8	153.0
Marge	18.8%	20.9%	21.7%	19.5%	20.5%	22.5%
Veränderung in CHF			80 Bp.			
Gewinn pro Aktie (unverwässert, in CHF)	9.21	10.26	10.64	8.20	8.63	9.45
Free Cashflow³	57.9			62.3		
Marge	7.4%			9.1%		
Mitarbeitende (Ende Juni)	6682			5474		

Basel, 14. August 2019: Die Straumann Group weist in ihren heute veröffentlichten Halbjahresergebnissen erneut ein zweistelliges Wachstum aus. Der Umsatz in Schweizer Franken stieg um 15% auf CHF 780 Mio. Währungseffekte reduzierten das Umsatzwachstum um 3 Prozentpunkte, während neu akquirierte Unternehmen (v.a. Anthogyr) 1 Prozentpunkt zum Wachstum beitrugen. Das organische Wachstum der Gruppe verteilte sich relativ

gleichmässig auf die beiden Quartale, fiel im zweiten Quartal aufgrund des unterschiedlichen Zeitpunkts der Osterfeiertage jedoch minimal geringer aus. Alle Regionen meldeten ein zweistelliges organisches Wachstum. Asien-Pazifik, Nordamerika und Lateinamerika wuchsen starke 18%.

Dank starkem Umsatzwachstum verbesserte die Gruppe die Ertragskraft trotz ungünstiger Währungseffekte und anhaltender Investitionen in die geografische Expansion, innovative Technologien und Produktionskapazität. Kern-Bruttogewinn und Kern-EBIT stiegen gegenüber dem Vorjahr jeweils um 15%, und die jeweiligen Margen erreichten 77% beziehungsweise 28%. Der auf vergleichbarer Basis ermittelte Kern-Reingewinn betrug CHF 170 Mio. (entsprechend einem Anstieg um CHF 17 Mio. bzw. 11%). Der unverwässerte Kerngewinn pro Aktie lag bei CHF 10.64 (ausgewiesen CHF 9.21), verglichen mit CHF 9.45 im Vorjahreszeitraum.

CEO Marco Gadola kommentierte: „Dank unserer Premium- und Nicht-Premium-Implantatlösungen sowie der erfreulichen Entwicklung unseres Aligner-Geschäfts sind wir im ersten Semester organisch stark gewachsen. Die Einführung innovativer Produkte wie BLX – unserem Implantatsystem der nächsten Generation – sowie Portfolio-Erweiterungen und die geografische Expansion gaben uns zusätzlich Auftrieb und trugen zur Kundengewinnung bei. Der Umsatzanstieg übertrifft unsere Erwartungen, deshalb erhöhen wir unseren Jahresausblick für das organische Wachstum. Bei der Profitabilität profitierten wir von starken Volumenzuwächsen, einem verbesserten Produktmix und einem Einmalertrag aus der Anwendung von IFRS 16. Damit erhöhten sich EBITDA, EBIT und Reingewinn trotz ungünstiger Währungseffekte und weiterer Zukunftsinvestitionen in Produkte, Technologien, Partnerschaften, Fertigung und Mitarbeitende.“

STRATEGISCHE FORTSCHRITTE UND WICHTIGE NEUIGKEITEN IM 2. QUARTAL

Partnerschaft in Südkorea zur weiteren Erschliessung des Segments preisgünstiger Implantate

Als Teil ihrer Strategie, das Segment für Nicht-Premium-Implantate zu erschliessen und effektiver in Märkten zu konkurrieren, in denen südkoreanische Marken erfolgreich sind, investiert die Gruppe in Warantec, einen etablierten südkoreanischen Implantathersteller. Als Gegenleistung für eine Kapitalzufuhr erhält die Gruppe eine Beteiligung von 34% an Warantec sowie exklusive Vertriebsrechte für die Produkte des Unternehmens in China und anderen Ländern ausserhalb Südkoreas. Die Vereinbarung wurde im Juli unterzeichnet; die Transaktion wird voraussichtlich bis zum Jahresende vollzogen sein.

Neue Niederlassungen in Kroatien und Taiwan

Zur Schaffung weiterer Wachstumsmöglichkeiten in der Balkanregion hat die Gruppe das Geschäft und das Verkaufsteam ihres früheren Vertriebspartners in Kroatien übernommen und baut dort ein Vertriebszentrum für den lokalen Markt, Albanien, Bosnien, dem Kosovo und Montenegro auf. Jährlich werden in dieser Region mehr als 130'000 Dentalimplantate gesetzt. Das Geschäft wird ab 1. Juli 2019 konsolidiert.

Die Gruppe hat auch eine neue Tochtergesellschaft in Taiwan gegründet. Die Eröffnung wurde mit einem wissenschaftlichen Forum verbunden, an dem 500 Meinungsführer und Dentalexperthen teilgenommen haben. Früher wurde die Gruppe vor Ort durch einheimische

Vertriebspartner sowie durch T-Plus (an der die Gruppe eine Mehrheitsbeteiligung besitzt) vertreten.

Langfristige Partnerschaft mit führendem Kliniknetzwerk erneuert

Die Straumann Group und ClearChoice, das in Nordamerika führende Netzwerk für Vollkiefer-Zahnersatzbehandlungen mit derzeit 56 Behandlungszentren, haben ihre langjährige Zusammenarbeit erneuert. Als bevorzugter Lieferant für Dentalimplantate wird die Gruppe für weitere fünf Jahre Implantatsysteme, digitale Lösungen, Biomaterialien und massgeschneiderte Dienstleistungen an das wachsende ClearChoice-Kliniknetzwerk liefern. Damit können die Zahnärzte ihre Patienten weiterhin mit innovativen und hochwertigen Dentalimplantaten versorgen.

Weitere Zusammenarbeit mit führenden Scanner-Herstellern

In der ersten Jahreshälfte hat die Gruppe intensiv daran gearbeitet, ihr digitales Portfolio weiter auszubauen. Zusätzlich zur Einführung des äusserst wettbewerbsfähigen Virtuo Vivo™ Intraoral-Scanners arbeitete sie mit führenden Scanner-Herstellern zusammen, um das Geschäft mit Software, Prothetik, geführter Chirurgie und transparenten Aligner voranzubringen und den Eintritt in Schwellenmärkte zu beschleunigen.

Im ersten Quartal vereinbarten die Gruppe und der südkoreanische Scanner-Hersteller Medit die Integration der Straumann DWOS®-Plattform als bevorzugte CAD-Software von Medit. Gleichzeitig erhielt Straumann die Vertriebs- und CoBranding-Rechte für die Laborscanner von Medit, deren Verkauf ab dem dritten oder vierten Quartal beginnen soll.

Ausbau der Zusammenarbeit mit 3Shape

Eine im zweiten Quartal getroffene Vereinbarung mit 3Shape wird die gegenwärtige Zusammenarbeit durch die direkte Anbindung der 3Shape TRIOS Intraoral-Scanner an die Software-Plattformen von Straumann verstärken. Dadurch wird eine erstklassige Intraoral-Scanning-Lösung geschaffen, die nahtlos in den leistungsfähigen digitalen Workflow von Straumann für kieferorthopädische und prothetische Anwendungen sowie die geführte Chirurgie integriert ist. Dies unterstützt das Ziel der Gruppe, das volle Potenzial ihres schnell wachsenden Geschäfts mit transparenten Alignern auszuschöpfen. Die beiden Partner entwickeln derzeit einen nahtlosen Workflow, mit dem TRIOS-Anwender die Behandlung mit transparenten ClearCorrect-Alignern planen und diese (in den Märkten, in denen sie erhältlich sind) bestellen können. Dazu steht ihnen eine praktische Anwendung zur Verfügung, die in zukünftigen Software-Updates enthalten sein wird. Diese Workflows werden auf allen von Straumann verkauften TRIOS-Scannern und – je nach Vertriebspartner – auch auf anderen TRIOS-Scannern verfügbar sein.

Rascher Zugang zum schnell wachsenden Markt für digitale Zahnmedizin in China

Eine Vertriebsvereinbarung mit Carestream, einem renommierten Anbieter von Intraoral-Scannern und Bildgebungsgeräten, soll der Gruppe Zugang zum chinesischen Digitalmarkt öffnen. Der noch nicht voll erschlossene chinesische Markt für Intraoral-Scanner entwickelt sich durch die verbesserte Verfügbarkeit, Anwenderfreundlichkeit und Funktionalität der Geräte sehr schnell. Wegen der noch ausstehenden Zulassung der eigenen Dental Wings-Scanner hat die Gruppe mit Carestream eine Vereinbarung über den Vertrieb einer Co-Branding-Version des bereits von der chinesischen Regulierungsbehörde zugelassen Modells CS 3600 geschlossen. Der CS 3600 ist für die Softwareprodukte DWOS®, DWOS Chairside Design und coDiagnostiX® von Straumann zertifiziert und zudem kompatibel mit den Lösungen

der Gruppe für transparente Aligner von Smyletec, die im vierten Quartal eingeführt werden sollen. Die Scanner von Carestream werden in Shanghai hergestellt, wo das Unternehmen auch F&E- sowie Service-Zentren unterhält.

Alle oben genannten, neuen Lösungen ergänzen das Angebot von Dental Wings und geben der Gruppe die Möglichkeit, in allen relevanten Dentalmärkten schnell auf die Anforderungen der Kunden zu reagieren.

Weitere Akquisitionen unterstützen digitales Geschäft

Um das digitale Geschäft der Gruppe mit den immer beliebteren 3D-Druckern zu ergänzen und wiederkehrende Einnahmen aus Verbrauchsmaterialien für den Druck zu generieren, hat Neodent im Juli eine Vereinbarung mit der brasilianischen Yllor Biomateriais S.A. über die Akquisition des auf die Entwicklung und Herstellung von High-Tech-Materialien für den 3D-Druck spezialisierten Unternehmens unterzeichnet. Die Transaktion wird voraussichtlich bis Ende August vollzogen sein. Ebenfalls im Juli übernahm die Gruppe das Unternehmen Digital Planning Service Private Limited in Pakistan, das die Behandlungsplanung und Diagnostik für ClearCorrect Aligner-Behandlungen durchführt.

GESCHÄFTSVERLAUF

Implantate sowie das **restaurative Geschäft** erzielten weiterhin solide zweistellige Zuwachsraten und trugen den grössten Teil zum Gesamtwachstum bei. Bone Level Tapered (BLT) Implantate von Straumann verzeichneten erneut ein starkes Wachstum, ergänzt durch die ersten Verkäufe von BLX-Implantaten, deren volle Markteinführung in Europa im April begann. BLX, eine neue Generation innovativer Implantate, wird mit einem Aufschlag auf den Preis des beliebten BLT-Implantats verkauft. Trotz vergünstigter Konkurrenzangebote ist BLX vom Markt gut aufgenommen und seit seiner Einführung bereits mehr als 30'000 Mal verkauft worden. Die Verkäufe wären sogar noch höher ausgefallen, wäre nicht ein unerwarteter Engpass bei den Chirurgie-Instrumenten aufgetreten.

Das Geschäft der Gruppe mit Nicht-Premium-Implantaten entwickelte sich wiederum schneller als das Premium-Geschäft. Dafür war vor allem die internationale Einführung der Marken Neodent, Anthogyr und Medentika verantwortlich, die zu Marktanteilsgewinnen in Brasilien, China, Mexiko, der Türkei, den USA und in Distributorenmärkten beitrug. Nach der Konsolidierung am 1. Juni trug Anthogyr in der ersten Jahreshälfte CHF 4 Mio. zum Gruppenumsatz bei.

Auch im **digitalen Geschäft** stiegen die Umsätze dank der Entwicklung bei den transparenten Alignern stark an. Obschon die internationale Expansion erst am Anfang steht, stieg die Anzahl der neuen Fälle weltweit um 60%. Die Scanner-Umsätze waren im zweiten Quartal vergleichsweise schwach, da die Kunden auf die verschiedenen an der IDS vorgestellten neuen Modelle warteten, die erst seit Kurzem verfügbar sind. Zudem wurde im Mai der Dental Wings-Hauptsitz mit dem Hauptproduktionszentrum für Scanner in Montreal (Kanada) durch einen Brand beschädigt. Dadurch kam es zu einer Lieferunterbrechung, doch das Team vor Ort reagierte schnell und konnte dank seiner Initiative und Einsatzbereitschaft die Lieferverzögerungen minimieren. Hauptsitz und Produktionszentrum werden bis im Oktober an den neuen festen Standort in Montreal verlegt.

Biomaterialien waren das am schnellsten wachsende Segment. Dies war der Erholung von Emdogain in den USA, den anhaltend robusten Verkäufen von Knochenersatz- und Membranprodukten sowie der Markteinführung von botiss- und Nibec-Produkten in verschiedenen Märkten zu verdanken.

ERGEBNISSE IN DEN REGIONEN

EMEA: Auftrieb dank Produkteinführungen und Schwellenmärkten

Trotz des sehr starken Vergleichszeitraums im Vorjahr erzielte die Region EMEA in der ersten Jahreshälfte 2019 einen zweistelligen Zuwachs und ein organisches Wachstum von 14%. Akquisitions- und Währungseffekte reduzierten das Wachstum in Schweizer Franken auf 10%, womit sich der Umsatz der Region auf CHF 335 Mio. belief. Die Region leistete weiterhin den grössten Beitrag (37%) zum organischen Wachstum der Gruppe.

Im zweiten Quartal ging das organische Wachstum – bedingt durch die frühen Osterfeiertage im Vorjahr – auf 13% zurück. Die Entwicklung wurde durch den anhaltenden Erfolg von BLT-Implantaten angetrieben und erhielt mit dem BLX-Implantatsystem zusätzlichen Schub. Auch die Einführung von Neodent- und Zinedent-Implantaten, die Multiplattform-Prothetik von Medentika sowie botiss-Biomaterialien trugen zum Wachstum bei. Die stärksten Impulse kamen aus Frankreich, Russland und dem Nahen Osten. Aber auch Österreich, Belgien, Ungarn, Norwegen, Südafrika und die Distributorenmärkte erzielten starke Ergebnisse.

Weitere Kundengewinne in Nordamerika

Nordamerika verzeichnete ein weiteres starkes erstes Halbjahr mit einem organischen Wachstum von 18%. Der Umsatz stieg auf CHF 230 Mio. und trug so 30% zum Gruppenumsatz bei.

Im zweiten Quartal erhöhte sich das organische Wachstum auf 19%, angetrieben durch das Implantatgeschäft in den USA sowie ClearCorrect, die in ihrem Heimatmarkt weiter dynamisch wächst. Weitere Kundengewinne unterstützten das starke, von Straumann BLT und Neodent GM angeführte Wachstum bei den Implantaten. Erste Verkäufe von Straumann BLX vor der eigentlichen Markteinführung trugen ebenfalls zum Wachstum bei. Emdogain und die Einführung der botiss Jason Membrane befeuerten das starke Wachstum bei Biomaterialien. Die Gruppe konnte weitere Grosskunden und Dentalketten dazugewinnen, die bereits für 10% der Umsätze der Region verantwortlich sind.

APAC setzt Outperformance fort, übertrifft Spitzenergebnis des zweiten Quartals 2018

APAC war mit einem organischen Wachstum von 19% im ersten Halbjahr wieder die wachstumsstärkste Region. Der Anstieg in Schweizer Franken betrug 18%; der Umsatz erreichte CHF 147 Mio.

Alle grösseren Märkte der Region setzten im zweiten Quartal ihre positive Entwicklung fort. Allerdings schwächte sich – weil im Vorjahreszeitraum ein Grossanlass mit wichtigen Produkteinführungen in China stattfand, der ein aussergewöhnlich starkes Quartalsergebnis nach sich zog – das Wachstum auf 16% ab. China war weiterhin der Wachstumsmotor und wurde dabei von Australien, Japan, Südkorea und Thailand massgeblich unterstützt. Wachstumstreiber waren die steigenden Umsätze mit Premium- und Nicht-Premium-Implantaten sowie – vor allem in Japan – digitalen Geräten.

Lateinamerika: zweistelliges Wachstum in schwierigem Umfeld

In einem stabileren gesellschaftspolitischen Umfeld in Lateinamerika erzielte die Gruppe im ersten Halbjahr ein organisches Wachstum von 19%. Währungsschwächen insbes. beim brasilianischen Real reduzierten das Wachstum in Schweizer Franken jedoch auf nur 8%, woraus ein Umsatz in der Region von CHF 68 Mio. resultierte.

Der negative Währungseffekt schwächte sich im zweiten Quartal etwas ab: Das organische Wachstum erreichte 18%, das Wachstum in Schweizer Franken betrug 10%. Überall in der Region wurden gute Ergebnisse erzielt, vor allem in Argentinien, Kolumbien, Mexiko, Peru und Chile. Brasilien, das weiterhin rund 80% des Umsatzes der Region generiert, erreichte ein solides zweistelliges Wachstum, das vom Geschäft mit Neodent- und Straumann-Implantaten angetrieben wurde. Zusätzlichen Schub brachten das Geschäft mit Biomaterialien und die erfolgreiche Markteinführung von ClearCorrect. Um die Nachfrage nach Alignern und Value-Implantaten zu erfüllen, plant die Gruppe die Eröffnung einer neuen Produktionsstätte in Curitiba im vierten Quartal.

UMSATZ NACH REGION	Q2 2019	Q2 2018	H1 2019	H1 2018
in CHF Mio.				
Europa, Naher Osten & Afrika (EMEA)	174.2	156.9	334.9	303.9
Veränderung in CHF	11.0%	27.5%	10.2%	24.4%
Veränderung vor Wechselkurseffekt	16.0%	20.7%	15.2%	16.7%
Veränderung organisch	12.9%	17.0%	13.6%	13.4%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe			42.9%	44.6%
Nordamerika	120.2	99.8	230.4	190.1
Veränderung in CHF	20.4%	32.3%	21.2%	27.4%
Veränderung vor Wechselkurseffekt	19.0%	31.1%	18.3%	30.2%
Veränderung organisch	18.8%	19.0%	18.1%	18.1%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe			29.5%	27.9%
Asien/Pazifik	75.4	66.1	147.2	124.9
Veränderung in CHF	14.1%	40.6%	17.8%	34.3%
Veränderung vor Wechselkurseffekt	16.7%	34.9%	19.6%	30.9%
Veränderung organisch	16.0%	32.5%	18.9%	28.8%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe			18.9%	18.3%
Lateinamerika	38.0	34.5	67.5	62.5
Veränderung in CHF	10.2%	9.2%	8.0%	9.8%
Veränderung vor Wechselkurseffekt	17.6%	20.2%	18.5%	21.0%
Veränderung organisch	17.6%	20.0%	18.5%	20.7%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe			8.7%	9.2%
GRUPPE	407.8	357.3	780.0	681.5
Veränderung in CHF	14.1%	29.0%	14.5%	25.4%
Veränderung vor Wechselkurseffekt	17.1%	25.9%	17.2%	23.1%
Veränderung organisch	15.6%	20.4%	16.3%	17.9%

Beilegung des Patentstreits mit Align Technology

Im ersten Quartal legten ClearCorrect und Align Technology einen langjährigen Patentstreit bei. Da die in der Vereinbarung erwähnte potenzielle Zusammenarbeit bei Scannern nicht zustande kam, zahlte Straumann weitere CHF 16 Mio. an Align Technology, um den Vergleich abzuschliessen. Einschliesslich der bei der Übernahme mit ClearCorrect bereits

berücksichtigten Kosten verbuchte die Gruppe in ihrem Semesterergebnis einen einmaligen Gesamtaufwand von CHF 26 Mio.

OPERATIVE UND FINANZIELLE SITUATION

In Einklang mit einer neuen Richtlinie der Schweizer Börse und international üblicher Praxis hat die Gruppe begonnen, «alternative Performancekennzahlen» (APK) in die Berichterstattung einzubeziehen. Um in diesem Übergangsjahr klare Aussagen und einen Vergleich mit dem Vorjahr zu ermöglichen, legt die Gruppe ihre wichtigsten Zahlen weiterhin wie folgt vor:

- gemäss Rechnungslegung nach IFRS sowie «vor Sondereffekten»
- zusätzlich wird die Erfolgsrechnung jetzt auch auf «Kern»-Basis dargestellt, was dieselben Sonderposten sowie Abschreibungen auf akquisitionsbezogene Vermögenswerte umfasst.

In den ersten sechs Monaten 2019 wurden zur Berechnung des Kernergebnisses folgende Effekte berücksichtigt:

- Die Zahlung von CHF 25.5 Mio. (beziehungsweise CHF 22.3 Mio. nach Steuern) im Rahmen des Vergleichs im Patentstreit mit Align Technology («Verwaltungskosten»)
- Brandschäden bei Dental Wings in Höhe von CHF 6.8 Mio. («Herstellkosten verkaufter Produkte») und CHF 2.3 Mio. («Verwaltungskosten»). Nach heutigem Stand beläuft sich die Versicherungsdeckung auf CHF 8.7 Mio. («Sonstiger Ertrag»)
- Abschreibungen auf akquisitionsbezogene immaterielle Vermögenswerte in Höhe von CHF 8.9 Mio. (auf EBIT-Ebene)
- Konsolidierungsgewinne von CHF 6.0 Mio. in Verbindung mit der Akquisition bzw. Konsolidierung von Zinedent, Anthogyr, Abutment Direct und Valoc (unterhalb EBIT)

Eine Überleitungstabelle befindet sich auf Seite 13 dieser Medienmitteilung.

Die Einführung des neuen Leasing-Standards IFRS 16 führte im ersten Halbjahr 2019 zu einer Veränderung der EBITDA-Marge um 160 Basispunkte (+CHF 13 Mio.), der EBIT-Marge um 20 Basispunkte (+CHF 2 Mio.) und der Reingewinnmarge um -20 Basispunkte (CHF -1 Mio.).

Zweistellige Volumenexpansion hebt Bruttogewinn an

In den ersten sechs Monaten 2019 sorgten das zweistellige Umsatzwachstum und der günstigere Produktmix für einen Anstieg des Bruttogewinns. Der Kern-Bruttogewinn betrug CHF 603 Mio. und die entsprechende Marge 77%. In absoluten Zahlen war dieser Betrag CHF 81 Mio. höher als im Vorjahr, und die Marge übertraf den Vorjahreswert um 60 Basispunkte, obwohl die Gruppe negative Währungseffekte von 40 Basispunkten absorbieren musste. Der Wertminderungsaufwand für Sachanlagen und Lagerbestände, die durch einen Brand bei Dental Wings – einer Tochtergesellschaft der Gruppe in Montreal – zerstört wurden, beliefen sich auf CHF 8 Mio. Dieser Betrag sowie eine einmalige Aufwendung für die Neubewertung von Lagerbeständen in Höhe von CHF 9 Mio. nach der Akquisition von Batigroup im Vorjahr wurden bei der Berechnung des Kernergebnisses eliminiert.

Kern-EBITDA-Marge bei fast 32%

Operative Hebeleffekte und Vorteile aus dem neuen Rechnungslegungsstandard führten gegenüber dem Vorjahreszeitraum zu einem Anstieg der Kern-EBITDA-Marge um

160 Basispunkte. Die (Kern-)Vertriebsaufwendungen, zu denen die Saläre der Verkaufsteams, Provisionen und Logistikkosten gehören, stiegen um CHF 22 Mio. auf CHF 159 Mio., da die Gruppe neue Geschäftsaktivitäten aufnahm und weiter in ihr Premium- und Nicht-Premium-Vertriebsnetz investierte. Die Verwaltungskosten, die F&E, Marketingkosten und Gemeinkosten beinhalten, stiegen auf ausgewiesener Basis um CHF 59 Mio. und umfassen die Kosten des Vergleichs im Patentstreit mit Align Technology sowie die nach einem Brand in Montreal erforderlichen Wertberichtigungsaufwendungen für Gebäudeeinrichtungen. Klammert man diese nicht zur Kernbasis gehörenden Posten aus, stiegen die Verwaltungskosten um CHF 31 Mio. auf CHF 231 Mio. In Prozent des Umsatzes stiegen die Verwaltungskosten um 30 Basispunkte.

Erhebliche Investitionen in die Produktion sowie die Einführung von IFRS 16 waren die Hauptgründe für den erhöhten Abschreibungs- und Amortisationsaufwand, der CHF 32 Mio. betrug und damit CHF 16 Mio. höher war als im ersten Halbjahr 2018. Der Kernbetriebsgewinn (EBIT) stieg um 15%, und die entsprechende Marge erhöhte sich auf 28%. Die Betriebsmarge stieg durch die einmaligen Auswirkungen von IFRS 16 um 20 Basispunkte und wäre ohne die ungünstigen Währungseffekte noch höher gewesen. Im Gegensatz zum ersten Halbjahr 2018, in dem die Gruppe von positiven Wechselkurseffekten in Höhe von 120 Basispunkten profitierte, reduzierten in diesem Jahr negative Währungseffekte den Betriebsgewinn um 70 Basispunkte.

Reingewinn steigt um 11%

Der (Netto-)Finanzaufwand stieg um CHF 5 Mio. auf CHF 11 Mio., bedingt vor allem durch zusätzliche Zinsaufwendungen für Leasingverpflichtungen in Höhe von CHF 3 Mio. nach der Einführung von IFRS 16 im Januar.

Infolge der Konsolidierung ihrer früheren assoziierten Unternehmen Abutment Direct, Anthogyr, Valoc und Zinedent verzeichnete die Gruppe einen Konsolidierungsgewinn von CHF 6 Mio., der mit der separaten Position „Gewinn aus der Konsolidierung ehemals assoziierter Unternehmen“ (Gain on consolidation of former associates) ausgewiesen wird. Die Ergebnisbeiträge der assoziierten Partner der Gruppe erhöhten sich um CHF 8 Mio., was in erster Linie auf eine Wertberichtigungsaufwendung für RODO Medical im Jahr 2018 zurückzuführen war.

Die Steigerung der Profitabilität führte zu einem Einkommenssteueranstieg von CHF 5 Mio., was einen Unternehmenssteuersatz von 15% ergab. Der Kernsteuersatz betrug 16% und entsprach etwa der langfristigen Prognose der Gruppe.

Vor den oben genannten Effekten stieg der Kern-Reingewinn um 11% auf CHF 170 Mio.; die entsprechende Marge erreichte 22%. Ohne den einmaligen Effekt durch IFRS 16 wäre der Reingewinn um 20 Basispunkte höher ausgefallen. Der unverwässerte Kerngewinn pro Aktie stieg um mehr als CHF 1 auf CHF 10.64.

Free Cashflow erreicht CHF 58 Mio.

Das verbesserte Betriebsergebnis liess den operativen Geldfluss um CHF 24 Mio. auf CHF 131 Mio. ansteigen. Starkes Volumenwachstum, ein höherer Schwellenländer-Anteil und eine erhebliche Zunahme der Lagereinheiten (Artikel) führten zu CHF 7 Mio. höheren Barabflüssen (Total CHF 57 Mio.) ins Nettoumlaufvermögen. Die Forderungsausstände in

Tagen (DSO) stiegen um 3 auf 62 Tage, während die durchschnittliche Lagerdauer um 6 auf 185 Tage zurückging. Die Zins- und Steuerzahlungen stiegen ebenfalls um CHF 11 Mio.

Die Gruppe investiert zurzeit massiv in den Kapazitätsausbau mehrerer Produktionsstandorte, um künftiges Wachstum zu unterstützen. Dieser umfasst zusätzliche Maschinen und Gebäude in Villeret (CH), Round Rock (USA) und Curitiba (BR). Der Investitionsaufwand stieg damit um CHF 29 Mio. auf CHF 73 Mio. und beinhaltet CHF 15 Mio. im Zusammenhang mit der Übernahme von Anthogyr. Die Kombination dieser Effekte führte zu einem Free Cashflow von CHF 58 Mio.

Der Free Cashflow dieses Jahres und bestehende Barmittel wurden zur Akquisition bzw. Erhöhung von Beteiligungen an den folgenden Unternehmen genutzt: Anthogyr, etkon Schweiz, Valoc, Zinedent und den neuen Vertriebspartner in Chile. Die Barzahlungen für diese Investitionen beliefen sich auf insgesamt CHF 45 Mio. Investitionsaufwand, Finanzanlagen und andere Positionen eingeschlossen beliefen sich die verwendeten Barmittel für Investitionsaktivitäten in den ersten sechs Monaten des Jahres auf CHF 122 Mio.

Aufgrund des erwähnten Investitionsaufwands, der Finanzanlagen und der jährlichen Dividendenausschüttung von CHF 83 Mio. sowie der Erfassung von Leasingverbindlichkeiten gemäss IFRS 16 stieg die Nettoverschuldung deutlich auf CHF 345 Mio. Letzteres war auch der Hauptgrund für den 19%-Anstieg der Bilanzsumme von Ende 2018 bis zum 30. Juni 2019 auf CHF 2.2 Mrd.

AUSBLICK ANGEHOBEN (vorbehaltlich unvorhergesehener Ereignisse)

Wie bereits anlässlich der Bilanzmedienkonferenz im Februar kommuniziert, erwartet die Gruppe, dass der globale Markt für Dentalimplantate weiterhin mit 4-5% wachsen wird. Gestützt auf ihre Halbjahresergebnisse erhöht die Gruppe ihre Erwartungen und stellt neu ein organisches Umsatzwachstum von 13-16% in Aussicht (zuvor gegen 13%). Währungseffekte ausgenommen, dürften das erwartete Umsatzwachstum und der operative Hebel trotz weiterer Investitionen in Vertrieb und Marketing sowie Forschung & Entwicklung zu einer weiteren Verbesserung der Kern-EBITDA- und Kern-EBIT-Marge führen. Diese Rentabilitätsziele lassen Sondereffekte wie einmalige Akquisitionseffekte oder die Auswirkungen von IFRS 16 bezüglich Leasingbilanzierung unberücksichtigt.

Über Straumann

Die Straumann Group (SIX: STMN) ist ein weltweit führendes Unternehmen für Zahnersatz und kieferorthopädische Lösungen, die Lächeln und Vertrauen zurückgeben. Sie vereint globale und internationale Marken wie Anthogyr, ClearCorrect, Dental Wings, Medentika, Neodent oder Straumann, die für Spitzenleistungen, Innovation und Qualität bei Zahnersatz, in der korrektiven sowie digitalen Zahnmedizin stehen. In Zusammenarbeit mit führenden Kliniken, Instituten, Stiftungen, Universitäten und weiteren Partnern erforscht, entwickelt, produziert und liefert die Gruppe Zahnimplantate, Instrumente, CAD/CAM-Prothetik, Biomaterialien und digitale Lösungen für Zahnersatz, Zahnrestauration und zur Vermeidung von Zahnverlusten.

Die Gruppe mit Hauptsitz in Basel (Schweiz) beschäftigt rund 6900 Mitarbeitende weltweit. Ihre Produkte, Lösungen und Dienstleistungen sind in mehr als 100 Ländern über ein breites Netz von Vertriebsgesellschaften und Partnern erhältlich.

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

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

Homepage: www.straumann-group.com

Kontakte:

Corporate Communications

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

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

E-Mail: corporate.communication@straumann.com

Investor Relations

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

Marcel Kellerhals: +41 (0)61 965 17 51 (ab 1. September 2019)

E-Mail: investor.relations@straumann.com

Haftungsausschluss

Diese Mitteilung enthält zukunftsgerichtete Aussagen, welche die gegenwärtigen Ansichten des Managements widerspiegeln. Solche Aussagen unterliegen bekannten und unbekannten Risiken, Unsicherheiten und weiteren Faktoren, die dazu führen können, dass tatsächliche Ergebnisse, Leistungen oder Errungenschaften der Straumann-Gruppe wesentlich von den in dieser Mitteilung genannten oder implizierten abweichen. Die Informationen in dieser Mitteilung entsprechen dem Kenntnisstand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung. Straumann übernimmt keinerlei Verpflichtung zur Aktualisierung dieser Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen.

Medien- und Analystenkonferenz

Straumann wird die Ergebnisse für das erste Halbjahr 2019 heute um 10.30 Uhr (Schweizer Zeit) in Basel präsentieren. Die Veranstaltung wird als Webcast live auf www.straumann-group.com/webcast übertragen. Die Aufzeichnung des Audio-Webcasts steht einen Monat lang zur Verfügung.

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

Europa: +41 (0) 58 310 50 09

Grossbritannien: +44 (0) 207 107 06 13

USA: +1 (1) 631 570 56 13

Präsentation

Die Präsentationsfolien der Konferenz stehen im Internet unter www.straumann-group.com/2019-hy-presentation sowie auf den Webseiten für Medien und Investoren unter www.straumann-group.com zur Verfügung.

WICHTIGE DATEN

Weitere Details zu bevorstehenden Investorenanlässen finden Sie unter www.straumann-group.com (Investor information > Investor calendar).

2019	Anlass	Standort
29. August	Healthcare Reverse Roadshow / Octavian	Basel
3. September	Investoren-Meetings	Mailand
4. September	Goldman Sachs Medtech Conference	London
5. September	Investoren-Meetings	London
6. September	UBS Best of Switzerland Conference	Zürich
16. September	Investoren-Meetings	Toronto
17. September	Investoren-Meetings	Boston
29. Oktober	Ergebnis 3. Quartal	Webcast

#

Ausgewählte Finanzinformationen zum Halbjahresabschluss

ERGEBNIS DER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

(in Mio. CHF)	H1, 2019	H1, 2018
Umsatz	780.0	681.5
Veränderung in %	14.5	25.4
Bruttogewinn	595.1	512.9
Marge in %	76.3	75.3
Betriebsgewinn vor Abschreibungen und Amortisation (EBITDA)	223.2	194.3
Marge in %	28.6	28.5
Veränderung in %	14.9	24.5
Betriebsgewinn (EBIT)	179.3	169.8
Marge in %	23.0	24.9
Veränderung in %	5.6	23.2
Periodenergebnis	146.5	132.9
Marge in %	18.8	19.5
Veränderung in %	10.2	(5.6)
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (in CHF)	9.21	8.20

FINANZIELLE KENNZAHLEN

(in Mio. CHF)	H1, 2019	H1, 2018
Liquide Mittel	191.0	246.3
Nettoumlaufvermögen (ohne liquide Mittel)	308.1	244.3
Nettoliiquidität / (Nettoverschuldung)	(345.4)	(28.5)
Vorräte	211.3	172.2
Lagerdauer (in Tagen)	185	191
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	281.2	233.4
Forderungsausstand (in Tagen)	62	59
Bilanzsumme	2 227.1	1 713.9
Rendite auf dem eingesetzten Vermögen in % (ROA)	14.3	15.6
Eigenkapital	1 249.5	1 090.4
Eigenkapitalquote in %	56.1	63.6
Eigenkapitalrendite in % (ROE)	23.9	24.5
Eingesetztes Kapital	1 435.3	990.9
Rendite auf dem eingesetzten Kapital in % (ROCE)	29.3	35.8
Geldfluss aus operativer Tätigkeit	130.8	106.7
in % vom Umsatz	16.8	15.7
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	120.3	63.0
in % vom Umsatz	15.4	9.2
davon Investitionen	73.2	44.4
davon aus Kauf assoziierter Unternehmen	0.9	10.6
davon bedingte Kaufpreiszahlungen	1.4	5.5
davon aus Unternehmenszusammenschlüssen	44.8	2.5
Free Cashflow	57.9	62.3
in % vom Umsatz	7.4	9.1
Dividende	83.1	75.1

Alternative Performancekennzahlen

Die Finanzinformationen dieser Medienmitteilung enthalten bestimmte «alternative Performancekennzahlen» (APK), die IFRS nicht als Bilanzierungs- oder Bewertungsmethoden definiert. Die Offenlegung dieser APK soll das Verständnis der Unternehmensergebnisse erleichtern, da einmalige- oder ausserordentliche Positionen darin nicht enthalten sind. Das Kernergebnis schliesst zum Beispiel Effekte aus Unternehmenszusammenschlüssen, Wertminderungen, Restrukturierungen, Rechtsfällen, ausserordentliche Abgeltungen aus Vorsorgeplänen und andere Einmaleffekte aus, welche von Periode zu Periode stark variieren können. Die APK ermöglichen einen besseren Vergleich der Geschäftsentwicklung über zwei vergleichbare Zeiträume hinweg. Aufgrund ihrer nicht standardisierten Definition sind die APK (im Gegensatz zum IFRS-Abschluss) möglicherweise nicht mit ähnlichen Messgrössen anderer Unternehmen vergleichbar. Die APK sind kein Ersatz für die IFRS- Zahlen im Halbjahresabschluss und sollten nicht als solche angesehen werden.

ÜBERLEITUNG ZUM KERNERGEBNIS

H1, 2019 (in CHF 1 000)	IFRS	Abschreibungen aus Kaufpreis- allokationen	Wertminderung	Rechtsfälle ⁴	Abgeltung von Vorsorge- plänen	Konsolidierungs- erfolg ehemals assoziierten Unternehmen	Andere ⁵	Kernergebnis
Umsatz	780 034							780 034
Herstellungskosten der verkauften Produkte	(184 955)	628					6 774	(177 554)
Bruttogewinn	595 078	628					6 774	602 480
Sonstiger Ertrag	10 795						(8 661)	2 134
Vertriebskosten	(164 660)	5 193						(159 467)
Verwaltungskosten	(261 917)	3 099		25 500			2 314	(231 003)
Betriebsgewinn	179 297	8 920		25 500			427	214 144
Finanzertrag	34 159							34 159
Finanzaufwand	(44 877)							(44 877)
Gewinn aus Konsolidierung ehemals assoziierter Unternehmen	5 967					(5 967)		0
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen	(1 391)							(1 391)
Gewinn vor Steuern	173 154	8 920		25 500		(5 967)	427	202 034
Ertragsteuern	(26 664)	(2 500)		(3 188)			(1 113)	(32 465)
PERIODENERGEBNIS	146 490	6 420		22 313		(5 967)	314	169 570
Zurechenbar den:								
Aktionären der Muttergesellschaft	145 856	6 099		22 313		(5 967)	314	168 614
Nicht beherrschenden Anteilen	634	321						955
Gewinn pro Aktie (in CHF):								
unverwässert, den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnen	9.21							10.64
verwässert, den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnen	9.18							10.60
Betriebsgewinn	179 297	8 920		25 500			427	214 144
Abschreibungen und Amortisation	(43 887)	8 367					3 180	(32 340)
EBITDA	223 183	553		25 500			(2 753)	246 483

H1, 2018 (in CHF 1 000)	IFRS	Abschreibungen aus Kaufpreis- allokationen	Wertminderung ⁶	Rechtsfälle	Abgeltung von Vorsorge- plänen	Konsolidierungs- erfolg ehemals assoziierter Unternehmen	Andere	Kernergebnis
Umsatz	681 458							681 458
Herstellungskosten der verkauften Produkte	(168 523)	8 811						(159 712)
Bruttogewinn	512 935	8 811						521 746 u
Sonstiger Ertrag	1 644							1 644
Vertriebskosten	(142 336)	5 046						(137 289)
Verwaltungskosten	(202 475)	2 905						(199 570)
Betriebsgewinn	169 768	16 763						186 531
Finanzertrag	42 525							42 525
Finanzaufwand	(48 255)							(48 255)
Gewinn aus Konsolidierung ehemals assoziierter Unternehmen	0							0
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen	(9 185)		7 688					(1 497)
Gewinn vor Steuern	154 853	16 763	7 688					179 303
Ertragsteuern	(21 964)	(4 296)						(26 260)
PERIODENERGEBNIS	132 889	12 467	7 688					153 044
Zurechenbar den:								
Aktionären der Muttergesellschaft	129 689	12 166	7 688					149 543
Nicht beherrschenden Anteilen	3 199	301						3 500
Gewinn pro Aktie (in CHF):								
unverwässert, den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnen	8.20							9.45
verwässert, den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnen	8.16							9.41
Betriebsgewinn	169 768	16 763						186 531
Abschreibungen und Amortisation	(24 493)	7 951						(16 542)
EBITDA	194 261	8 811						203 072

Konsolidierte Bilanz zum Halbjahresabschluss
AKTIVEN

(in CHF 1 000)

	30 Jun 2019	31 Dez 2018
Sachanlagen	287 169	230 206
Nutzungsrechte	240 419	0
Immaterielle Vermögenswerte	714 941	652 443
Anteile an assoziierten Unternehmen	84 099	106 102
Finanzielle Vermögenswerte	35 384	34 907
Sonstige Forderungen	6 307	5 814
Aktive latente Steuern	71 840	70 066
Total Anlagevermögen	1 440 159	1 099 538
Vorräte	211 314	182 053
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	374 905	296 030
Finanzielle Vermögenswerte	878	1 082
Laufende Ertragsteuerguthaben	8 834	7 192
Liquide Mittel	191 028	278 674
Total Umlaufvermögen	786 959	765 031
TOTAL AKTIVEN	2 227 118	1 864 569

PASSIVEN

(in CHF 1 000)

	30 Jun 2019	31 Dez 2018
Aktienkapital	1 588	1 588
Gewinnvortrag und Reserven	1 242 338	1 199 336
Den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechenbares Eigenkapital	1 243 926	1 200 924
Nicht beherrschende Anteile	5 606	3 396
Total Eigenkapital	1 249 532	1 204 320
Verzinsliche Kreditaufnahmen	0	199 862
Finanzielle Verbindlichkeiten	267 402	39 917
Sonstige Verbindlichkeiten	39 511	29 286
Rückstellungen	19 067	23 804
Pensionsverpflichtungen	62 998	59 185
Passive latente Steuern	32 545	36 211
Total langfristiges Fremdkapital	421 523	388 265
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten	262 716	223 299
Verzinsliche Kreditaufnahmen	249 285	0
Finanzielle Verbindlichkeiten	19 782	22 103
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	24 263	26 458
Rückstellungen	17	124
Total kurzfristiges Fremdkapital	556 064	271 984
Total Fremdkapital	977 586	660 249
TOTAL PASSIVEN	2 227 118	1 864 569

Konsolidierte Erfolgsrechnung zum Halbjahresabschluss

(in CHF 1 000)	H1, 2019	H1, 2018
Umsatz	780 034	681 458
Herstellungskosten der verkauften Produkte	(184 955)	(168 523)
Bruttogewinn	595 078	512 935
Sonstiger Ertrag	10 795	1 644
Vertriebskosten	(164 660)	(142 336)
Verwaltungskosten	(261 917)	(202 475)
Betriebsgewinn	179 297	169 768
Finanzertrag	34 159	42 525
Finanzaufwand	(44 877)	(48 255)
Gewinn aus Konsolidierung ehemals assoziierter Unternehmen	5 967	0
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen	(1 391)	(9 185)
Gewinn vor Steuern	173 154	154 853
Ertragsteuern	(26 664)	(21 964)
PERIODENERGEBNIS	146 490	132 889
Zurechenbar den:		
Aktionären der Muttergesellschaft	145 856	129 689
Nicht beherrschenden Anteilen	634	3 199
Gewinn pro Aktie:		
unverwässert, den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnen (in CHF)	9.21	8.20
verwässert, den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnen (in CHF)	9.18	8.16

Konsolidierte Gesamtergebnisrechnung zum Halbjahresabschluss

(in CHF 1 000)	H1, 2019	H1, 2018
Periodenergebnis	146 490	132 889
Sonstiges Ergebnis, welches in Folgeperioden möglicherweise in die Erfolgsrechnung umklassifiziert wird:		
Netto-Fremdwährungsergebnis auf eigenkapitalähnlichen Konzerndarlehen	(10 872)	(5 192)
Anteil am sonstigen Ergebnis von assoziierten Unternehmen, welche nach der „Equity Accounting Methode“ bilanziert werden	2 462	184
Währungsumrechnungsdifferenzen	383	(52 575)
Ertragsteuereffekt	1 025	470
Sonstiges Ergebnis, welches in Folgeperioden möglicherweise in die Erfolgsrechnung umklassifiziert wird	(7 003)	(57 113)
Sonstiges Ergebnis, welches in Folgeperioden nicht in die Erfolgsrechnung umklassifiziert wird:		
Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von Finanzinstrumenten mit Erfassung im sonstigen Ergebnis	783	(862)
Neubewertungsreserven der Pensionsverpflichtungen	(2 043)	7 261
Ertragsteuereffekt	305	(877)
Sonstiges Ergebnis, welches in Folgeperioden nicht in die Erfolgsrechnung umklassifiziert wird	(955)	5 522
Sonstiges Ergebnis nach Ertragsteuern	(7 957)	(51 591)
Gesamtergebnis der Periode nach Ertragsteuern	138 533	81 298
Gesamtergebnis der Periode zuzurechnen den:		
Aktionären der Muttergesellschaft	138 788	78 356
Nicht beherrschenden Anteilen	(256)	2 942

Konsolidierte Geldflussrechnung zum Halbjahresabschluss

(in CHF 1 000)	H1, 2019	H1, 2018
Periodenergebnis	146 490	132 889
Anpassungen für:		
Ertragsteuern	26 664	21 964
Zins- und sonstiges Finanzergebnis	10 718	5 730
Gewinn aus Konsolidierung von ehemaligen assoziierten Unternehmen	(5 967)	0
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen	1 391	9 185
Abschreibungen und Amortisation	43 887	24 493
Veränderung der Rückstellungen, Pensionsverpflichtungen und sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten	(3 214)	(1 142)
Veränderung von langfristigen Forderungen	431	(277)
Aktienbasierte Vergütungen	6 912	6 107
Ergebnis aus der Veräusserung von Sachanlagen	(66)	265
Veränderungen des Nettoumlaufvermögens:		
Veränderung der Vorräte	(12 881)	(15 185)
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Forderungen	(70 571)	(49 540)
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Verbindlichkeiten	26 582	412
Bezahlte Zinsen	(6 810)	(4 793)
Erhaltene Zinsen	955	1 612
Bezahlte Ertragsteuern	(33 710)	(25 050)
Geldfluss aus operativer Tätigkeit	130 810	106 670

Konsolidierte Geldflussrechnung zum Halbjahresabschluss

(in CHF 1 000)	H1, 2019	H1, 2018
Erwerb von Finanzanlagen	0	(493)
Erlöse aus der Veräusserung von Finanzanlagen	0	478
Erwerb von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	(73 211)	(44 363)
Erwerb von Anteilen an assoziierten Unternehmen	(867)	(10 610)
Unternehmenszusammenschlüsse	(44 783)	(2 514)
Bedingte Kaufpreiszahlungen	(1 408)	(5 463)
Ausgabe von Darlehen	(3 043)	(2 003)
Rückzahlung von Darlehen	995	0
Dividenden von assoziierten Unternehmen	75	192
Erlöse aus der Veräusserung von Anlagevermögen	260	34
Geldfluss aus Investitionstätigkeit	(121 982)	(64 742)
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen	(47 365)	0
Dividenden an Aktionäre der Muttergesellschaft	(83 126)	(75 120)
Dividenden an nicht beherrschende Anteile	(580)	(59)
Aufnahme von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	50 159	0
Rückzahlung von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	(854)	0
Bezahlung von Leasingverbindlichkeiten	(13 739)	(613)
Veräusserung eigener Aktien	5 061	5 144
Erwerb eigener Aktien	(4 816)	(4 205)
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit	(95 260)	(74 853)
Fremdwährungseffekt auf liquide Mittel	(1 214)	(2 571)
Nettoveränderung der liquiden Mittel	(87 646)	(35 496)
Liquide Mittel am 1. Januar	278 674	281 816
LIQUIDE MITTEL AM 30. JUNI	191 028	246 320

Aufstellung über die Veränderung des konsolidierten Eigenkapitals zum Halbjahresabschluss

H1, 2019

(in CHF 1 000)	Zuzurechnen den Aktionären der Muttergesellschaft						Nicht beherrschende Anteile	Gesamt Eigenkapital
	Aktienkapital	Kapital- und Agioreserven	Eigene Aktien	Kumulierte Währungs-differenzen	Gewinnreserven	Gesamt		
Stand 1. Januar 2019	1 588	31 412	(19 870)	(169 045)	1 356 839	1 200 924	3 396	1 204 320
Periodenergebnis					145 856	145 856	634	146 490
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen				(9 599)	2 532	(7 067)	(890)	(7 957)
Gesamtergebnis der Periode	0	0	0	(9 599)	148 387	138 788	(256)	138 533
Dividenden an Aktionäre der Muttergesellschaft					(83 126)	(83 126)		(83 126)
Dividenden an nicht beherrschende Anteile						0	(580)	(580)
Aktienbasierte Vergütungen					7 291	7 291		7 291
Erwerb eigener Aktien			(4 816)			(4 816)		(4 816)
Veräusserung eigener Aktien			14 605		(9 544)	5 061		5 061
Veränderungen Konsolidierungskreis						0	(18 269)	(18 269)
Von nicht beherrschenden Anteilen gehaltene Put-Optionen					(20 196)	(20 196)	21 315	1 119
STAND 30. JUNI 2019	1 588	31 412	(10 080)	(178 644)	1 399 651	1 243 926	5 606	1 249 532

H1, 2018

(in CHF 1 000)	Zuzurechnen den Aktionären der Muttergesellschaft						Nicht beherrschende Anteile	Gesamt Eigenkapital
	Aktienkapital	Kapital- und Agioreserven	Eigene Aktien	Kumulierte Währungs-differenzen	Gewinnreserven	Gesamt		
Stand 1. Januar 2018	1 588	31 412	(25 884)	(86 645)	1 156 723	1 077 195	(150)	1 077 044
Periodenergebnis					129 689	129 689	3 199	132 889
Direkt im Eigenkapital erfasste Erträge und Aufwendungen				(57 510)	6 176	(51 334)	(257)	(51 591)
Gesamtergebnis der Periode	0	0	0	(57 510)	135 865	78 356	2 942	81 298
Dividenden an Aktionäre der Muttergesellschaft					(75 120)	(75 120)		(75 120)
Dividenden an nicht beherrschende Anteile						0	(59)	(59)
Aktienbasierte Vergütungen					6 107	6 107		6 107
Erwerb eigener Aktien			(4 205)			(4 205)		(4 205)
Veräusserung eigener Aktien			10 239		(5 095)	5 144		5 144
Von nicht beherrschenden Anteilen gehaltene Put-Optionen					2 645	2 645	(2 417)	229
STAND 30. JUNI 2018	1 588	31 412	(19 850)	(144 155)	1 221 126	1 090 121	316	1 090 438

Anhang: Erläuterungen zum Halbjahresabschluss

1 ALLGEMEINE INFORMATIONEN ZUM UNTERNEHMEN

Die Straumann Holding AG ist eine in der Schweiz registrierte und domizilierte Publikumsgesellschaft, deren Aktien an der Schweizer Börse SIX gehandelt werden. Der ungeprüfte, verkürzte Zwischenabschluss der Straumann-Gruppe für das am 30. Juni 2019 endende erste Geschäfts-Halbjahr wurde vom Verwaltungsrat am 8. August 2019 zur Veröffentlichung genehmigt.

2 GRUNDLAGE FÜR DIE ERSTELLUNG UND RECHNUNGSLEGUNGSGRUNDSÄTZE

Der verkürzte Zwischenabschluss für das am 30. Juni 2019 endende erste Geschäfts-Halbjahr wurde auf der Basis von IAS 34 „Zwischenberichterstattung“ erstellt. Der verkürzte Zwischenabschluss sollte zusammen mit der für den 31. Dezember 2018 erstellten Jahresrechnung gelesen werden, da er eine Aktualisierung des letzten Abschlusses darstellt. Sofern nicht anders angegeben sind die rapportierten Werte auf die nächsten Tausend gerundet. Die angewendeten Rechnungslegungsgrundsätze stimmen mit denjenigen des Jahresabschlusses vom 31. Dezember 2018 überein; mit Ausnahme von folgenden Änderungen:

- IFRS 16 „Leasingverhältnisse“ (Zeitpunkt des Inkrafttretens 1. Januar 2019):
Der neue Standard verpflichtet Leasingnehmer Vermögenswerte und Verbindlichkeiten für fast alle Leasingverhältnisse zu bilanzieren. Per 1. Januar 2019 erfolgte die Umstellung nach dem modifizierten retrospektiven Ansatz mit den kumulierten Effekten als Anpassung des Eröffnungsbilanzwerts der Gewinnreserven zum Zeitpunkt der Erstanwendung. Da die Gruppe Anwendungserleichterungen angewendet hat, entsprechen die Nutzungsrechte den Leasingverbindlichkeiten. Dementsprechend kein Effekt auf die Gewinnreserven.

Die Gruppe hat beschlossen, die neuen Vorschriften nicht auf Leasingverhältnisse anzuwenden, deren Laufzeit innerhalb von zwölf Monaten nach dem Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung endet oder Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte. Verlängerungs- oder Kündigungsoptionen werden pro Leasingverhältnis durch das Management beurteilt. Die angewendeten Zinssätze entsprechen den länderspezifischen Grenzfremdkapitalzinssätzen. Diese basieren auf dem risikolosen Zinssatz dieses Landes sowie dem Risikozuschlag der Gruppe. Der gewichtete durchschnittliche Grenzfremdkapitalzinssatz für die zum 1. Januar 2019 erstmals angesetzten Leasingverbindlichkeiten betrug 4,3%.

Die Gruppe hat zudem beschlossen, die bisherige Beurteilung zum Vorliegen eines Leasingverhältnisses nach IAS 17 und IFRIC 4 für bestehende Verträge beizubehalten.

Ausgehend von den operativen Leasingverpflichtungen zum 31. Dezember 2018 ergab sich folgende Überleitung auf den Eröffnungsbilanzwert der Leasingverbindlichkeiten zum 1. Januar 2019:

(in CHF 1000)

Operative Leasingverpflichtungen zum 31. Dezember 2018	151 908
Diskontierung mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz zum 1. Januar 2019	(37 647)
Diskontierte, operative Leasingverpflichtungen	114 262
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing zum 31. Dezember 2018	2 049
Anwendungserleichterung für kurzfristige Leasingverhältnisse	(1 129)
Anwendungserleichterung für Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte	(6 400)
Unterschiedliche Behandlungsweise von Kündigungs- und Verlängerungsoptionen	83 083
Leasingverbindlichkeiten zum 1. Januar 2019	191 864

Per 1. Januar 2019 wurden CHF 191.9 Mio. Nutzungsrechte und Leasingverbindlichkeiten erfasst. In den sechs Monaten des Geschäftsjahres war die Gesamtergebnisrechnung durch Verschiebungen von den „Herstellungskosten der verkauften Produkte“ (CHF -0.2 Mio.), den „Vertriebskosten“ (CHF -0.1 Mio.), den „Verwaltungskosten“ (CHF -1.6 Mio.) zum „Finanzaufwand“ (CHF 3.2 Mio.) betroffen. Im gleichen Zeitraum war die Geldflussrechnung von einer Verschiebung aus dem „Geldfluss aus operativer Tätigkeit“ (CHF 13.1 Mio.) zum „Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit“ (CHF -13.1 Mio.) betroffen. Die Erstanwendung von IFRS 16 war insgesamt neutral auf die Geldflussrechnung.

Die angepassten Rechnungslegungsgrundsätze der Gruppe sind wie folgt:

Leasing

Die Gruppe mietet verschiedene Gebäude, Anlagen und Maschinen sowie übrige Sachanlagen. Mietverträge werden in der Regel für feste Zeiträume abgeschlossen, können jedoch Verlängerungsoptionen haben, wie unten beschrieben. Die Mietkonditionen werden individuell ausgehandelt und beinhalten eine Vielzahl von unterschiedlichen Konditionen.

Leasingverhältnisse werden zum Beginn des Mietverhältnisses als Nutzungsrecht und entsprechende Leasingverbindlichkeit (in der Position „Finanzielle Verbindlichkeiten“) bilanziert. Jede Leasingrate wird in Tilgungs- und Finanzierungsaufwendungen aufgeteilt. Die Finanzierungsaufwendungen werden über die Laufzeit des Leasingverhältnisses erfolgswirksam erfasst, so dass sich für jede Periode ein konstanter periodischer Zinssatz auf den Restbetrag der Verbindlichkeit ergibt.

Nutzungsrechte

Nutzungsrechte werden zu Anschaffungskosten bewertet, die sich wie folgt zusammensetzen:

- der Betrag der Erstbewertung der Leasingverbindlichkeit
- sämtliche bei oder vor der Bereitstellung geleistete Leasingzahlungen abzüglich aller etwaig erhaltener Leasinganreize
- alle dem Leasingnehmer entstandenen anfänglichen direkten Kosten und
- Rückbauverpflichtungen

Das Nutzungsrecht wird linear über den kürzeren der beiden Zeiträume aus Nutzungsdauer und Laufzeit des Leasingvertrags abgeschrieben.

Leasingverbindlichkeiten

Leasingverbindlichkeiten werden bei Erstansatz zu Barwerten erfasst unter Anwendung eines länderspezifischen Grenzfremdkapitalzinssatzes. Dieser basiert auf dem risikolosen Zinssatz dieses Landes sowie dem Risikozuschlag der Gruppe.

Die Leasingverbindlichkeiten beinhalten den Barwert folgender Leasingzahlungen:

- feste Zahlungen abzüglich vom Leasinggeber zu leistender Leasinganreize
- variable Leasingzahlungen, die an einen Index oder Zinssatz gekoppelt sind
- erwartete Restwertzahlungen aus Restwertgarantien des Leasingnehmers
- der Ausübungspreis einer Kaufoption, wenn die Ausübung als hinreichend sicher eingeschätzt wurde
- Vertragsstrafen für die Kündigung des Leasingverhältnisses, wenn in dessen Laufzeit berücksichtigt ist, dass eine Kündigungsoption in Anspruch genommen wird.

Zahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse und Leasingverhältnisse, denen Vermögenswerte von geringem Wert zugrunde liegen, werden linear als Aufwand in der Erfolgsrechnung erfasst. Als kurzfristige Leasingverhältnisse gelten Leasingverträge mit einer Laufzeit von bis zu 12 Monaten. Vermögenswerte mit geringem Wert ist beispielsweise IT-Ausstattung.

Gewisse Leasingverträge der Gruppe enthalten Verlängerungs- und Kündigungsoptionen. Derartige Vertragskonditionen bieten der Gruppe eine grösstmögliche betriebliche Flexibilität. Bei der Bestimmung der Vertragslaufzeiten werden sämtliche Tatsachen und Umstände berücksichtigt, die einen wirtschaftlichen Anreiz zur Ausübung von Verlängerungsoptionen oder Nicht-Ausübung von Kündigungsoptionen bieten. Laufzeitänderungen aus der Ausübung von Verlängerungs- oder Nicht-Ausübung einer Kündigungsoption werden bei der Vertragslaufzeit nur berücksichtigt, wenn sie hinreichend sicher sind.

Die Beurteilung wird überprüft, wenn ein wesentliches Ereignis oder eine wesentliche Änderung der Umstände eintritt, das/die die bisherige Beurteilung beeinflussen kann - sofern dies in der Kontrolle des Leasingnehmers liegt.

Die Gruppe hat folgende Änderung und Interpretation für die Rechnungsperiode ab dem 1. Januar 2019 angewendet, ohne Einfluss auf den vorliegenden, verkürzten Zwischenabschluss der Gruppe:

- IFRIC 23 „*Unsicherheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung*“ (Zeitpunkt des Inkrafttretens 1. Januar 2019)
- IAS 19 (Änderungen) „*Planänderungen, -kürzungen oder -abgeltungen*“ (Zeitpunkt des Inkrafttretens 1. Januar 2019)

Der folgende Standard wurde veröffentlicht, ist aber noch nicht in Kraft getreten:

- IFRS 10 und IAS 28 (Änderungen) „*Veräusserung oder Einbringung von Vermögenswerten zwischen einem Investor und einem assoziierten Unternehmen oder Joint Venture*“ (Zeitpunkt des Inkrafttretens der Änderungen auf unbestimmte Zeit verschoben)
- IAS 1 und IAS 8 (Änderungen) „*Definition von Wesentlichkeit*“ (Zeitpunkt des Inkrafttretens 1. Januar 2020)
- IFRS 3 (Änderungen) „*Definition eines Geschäftsbetriebs*“ (Zeitpunkt des Inkrafttretens 1. Januar 2020)

Bei der Erstellung des verkürzten Zwischenabschlusses nach IFRS sind vom Management Annahmen und Schätzungen erforderlich, die Auswirkungen auf die ausgewiesenen Beträge und deren Darstellung haben. Aufgrund der inhärenten Ungewissheiten können die tatsächlichen Ergebnisse von den Schätzungen und Annahmen des Managements abweichen.

3 SAISONALE UND ZYKLISCHE SCHWANKUNGEN

Die Gruppe ist in einer Branche tätig, welche im Verlauf des Geschäftsjahres keinen saisonalen oder zyklischen Umsatzenschwankungen unterliegen.

4 AUSSERGERICHTLICHE BEILEGUNG ALIGN PATENTSTREIT

Im ersten Halbjahr 2019 zahlte die Gruppe USD 35.0 Mio., um einen langjährigen Patentstreit zwischen seiner ClearCorrect-Tochtergesellschaft und Align Technology beizulegen. Weitere USD 16.0 Mio. werden für die vollständige Regelung des Vergleichs gezahlt, da die in der Vereinbarung erwähnte potenzielle Scanner-Kooperation nicht zustande gekommen ist. Von dem Gesamtbetrag von USD 51.0 Mio. hat die Gruppe einmalige „Verwaltungskosten“ (einschliesslich Rechtskosten) von CHF 25.5 Mio. (USD 25.6 Mio.) in der Erfolgsrechnung des ersten Halbjahres erfasst. Der Rest der Kosten wurde bereits als Teil der Bilanzierung des Unternehmenserwerbs von ClearCorrect berücksichtigt.

5 UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

ANTHOGYR GROUP

Am 21. Mai 2019 erhöhte die Gruppe ihren Anteil an der französischen Gruppe Anthogyr von 30% auf 100%. Anthogyr entwickelt, produziert und verkauft hochwertige, innovative Implantat- und CAD/CAM-Lösungen. Damit übernahm die Gruppe die Kontrolle und begann, Anthogyr ab diesem Zeitpunkt in ihrem Finanzabschluss zu konsolidieren. Bis zum 20. Mai 2019 wurde Anthogyr nach der „Equity-Methode“ bilanziert, so dass der Anteil des Konzerns an den Ergebnissen in der Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns als „Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen“ ausgewiesen wurde.

Das im Rahmen dieser Akquisition bilanzierte Nettovermögen, mit Ausnahme der liquiden Mittel, ist provisorisch, da die Kaufpreisallokation bis zum Zeitpunkt der Genehmigung dieses Abschlusses durch den Verwaltungsrat noch nicht abgeschlossen wurde. Der vorläufige beizulegende Zeitwert der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden betrug CHF 16.9 Mio sowie ein Goodwill von CHF 38.3 Mio. Der Gesamtwert für die Transaktion liegt bei CHF 55.2 Mio. wovon CHF 16.3 Mio aus dem Marktwert der bisher gehaltenen Beteiligung bestehen und CHF 38,9 Mio. aus dem bezahlten Kaufpreis.

Ab dem Erwerbszeitpunkt steuerte Anthogyr einen Umsatz von CHF 4.6 Mio. bei, ohne wesentliche Auswirkungen auf das Ergebnis. Wäre Anthogyr bereits zum 1. Januar 2019 einbezogen worden, hätte sich der Konzernumsatz in den sechs Monaten bis zum 30. Juni 2019 um 25.5 Mio. erhöht ohne wesentlichen Einfluss auf den Konzerngewinn.

WEITERE UNTERNEHMENSZUSAMMENSCHLÜSSE

Neben Anthogyr hat der Konzern fünf weitere Unternehmenszusammenschlüsse mit Zinedent Implant Uretim Anonim Sirketi („Zinedent“), etkon (Schweiz) AG, Valoc AG, Abutment Direct Inc. und dem chilenischen Vertriebspartner von Alpha Bio, durchgeführt. Diese Unternehmenszusammenschlüsse hatten weder ab dem Erwerbszeitpunkt noch bei der Berücksichtigung dieser Akquisitionen ab dem 1. Januar 2019 einen wesentlichen Einfluss auf den Umsatz oder das Ergebnis des Konzerns.

Der sofort ausbezahlte Kaufpreis dieser Unternehmenszusammenschlüsse belief sich auf CHF 6.7 Mio. Zusätzliche bedingte Kaufpreiszahlungen sind abhängig von der Leistung der erworbenen Unternehmen. In zwei Fällen hat die Gruppe Put-Optionen geschrieben, die den Inhabern der Minderheitsanteile das Recht einräumen, ihre restlichen Aktien an die Gruppe zu verkaufen. Zum Bilanzstichtag beträgt der Marktwert dieser finanziellen Verbindlichkeiten zusammen gesamthaft CHF 26.4 Mio.

Aus der Ausbuchung der Beteiligungen der bisher assoziierten Unternehmen Zinedent, Valoc AG und Abutment Direct Inc. resultierte ein Gesamtgewinn von CHF 5.4 Mio. Dieser ist in der Erfolgsrechnung unter „Gewinn aus Konsolidierung ehemals assoziierter Unternehmen“ separat ausgewiesen.

6 DIVIDENDENZAHLUNG

Am 11. April 2019 hat die Straumann Holding AG ihren Aktionären eine Dividende in Höhe von CHF 5.25 (2018: CHF 4.75) pro Aktie ausbezahlt. Der Gesamtbetrag der ausgeschütteten Dividende betrug (brutto) CHF 83.1 Mio. (2017: CHF 75.1 Mio.).

7 FINANZINSTRUMENTE

Beizulegender Zeitwert

Der Buchwert von liquiden Mitteln, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit unter 12 Monaten sowie von sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten entspricht aufgrund der kurzfristigen Fälligkeit dieser Instrumente ihrem beizulegenden Zeitwert.

Der beizulegende Zeitwert von Eigenkapitalinstrumenten, die an einem aktiven Markt gehandelt werden, basiert auf den Kursnotierungen zum Bilanzstichtag. Die CHF 200-Millionen Anleihe ist an der SIX Swiss Exchange kotiert und der beizulegende Zeitwert wird aus dem Börsenkurs abgeleitet.

Der beizulegende Zeitwert der Put-Optionen gegenüber nicht beherrschenden Anteilen betrifft hauptsächlich die Unternehmenszusammenschlüsse mit Medentika, Valoc AG und Abutment Direct Inc.

Der beizulegende Zeitwert von derivativen Finanzinstrumenten wird anhand von direkt oder indirekt am Markt beobachtbaren Eingangsparametern ermittelt. Der beizulegende Zeitwert von Devisentermingeschäften und nicht lieferbaren Terminkontrakten basiert auf Devisenterminkursen.

Die nicht kotierten Eigenkapitalinstrumente, die der Hierarchiestufe 3 zugeordnet werden, betreffen einen Fonds, der ausschliesslich in den Dentalsektor in China investiert. Da für diese Art von Finanzanlagen gar kein oder kein aktiver Markt besteht, wird der beizulegende Zeitwert anhand der Bewertungstechniken des Fonds berechnet (Nettovermögenswert).

Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten, welche der Hierarchiestufe 3 zugeordnet sind, umfassen im Wesentlichen die bedingten Kaufpreisverbindlichkeiten im Zusammenhang mit den Übernahmen von Batigroup, dem chilenischen Vertriebspartner von Alpha Bio und Zinedent.

Die beizulegenden Zeitwerte der Finanzinstrumente der Hierarchiestufe 3 werden regelmässig auf eine mögliche Wertminderung überprüft.

Bemessungshierarchie

Die Gruppe definiert bei den Bewertungstechniken die folgende Bemessungshierarchie:

- Stufe 1: Kotierte, unveränderte Preise für identische Aktiven und Passiven in aktiven Märkten;
- Stufe 2: Bewertungsmethoden, bei denen alle Eingangsparameter, die einen signifikanten Einfluss auf den beizulegenden Zeitwert haben, auf direkt oder indirekt beobachtbaren Marktdaten basieren;
- Stufe 3: Bewertungsmethoden für die Eingangsparameter, die einen massgebenden Einfluss auf den beizulegenden Zeitwert haben und nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.

Am 30. Juni 2019 und am 31. Dezember 2018 wurden von der Gruppe die folgenden Finanzinstrumente gehalten:

(in CHF 1 000)	30. Jun 2019					
		Buchwert (nach Bemessungsgrundlage)			Total	Beizulegender Zeitwert
	fortgeführte Anschaffungs- kosten	Hierarchie- stufe 1	Hierarchie- stufe 2	Hierarchie- stufe 3	Buchwert	
Finanzielle Vermögenswerte						
Derivative Finanzanlagen			629		629	
Eigenkapitalinstrumente		9 069		5 356	14 425	
Wandelanleihen				351	351	
Darlehen und sonstige Finanzanlagen	20 857				20 857	
Sonstige finanzielle Forderungen	37 365				37 365	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	281 170				281 170	
Liquide Mittel	191 028				191 028	
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Unternehmensanleihe	(199 921)				(199 921)	(203 430)
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten			(904)		(904)	
Put-Optionen gegenüber nicht beherrschenden Anteilen				(26 854)	(26 854)	
Leasingverbindlichkeiten	(244 784)				(244 784)	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(64 006)			(40 309)	(104 315)	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(51 842)				(51 842)	
Sonstige Verbindlichkeiten	(63 127)				(63 127)	

(in CHF 1 000)

31. Dez 2018

	Buchwert (nach Bemessungsgrundlage)					Beizulegender Zeitwert
	fortgeführte Anschaffungs- kosten	Hierarchie- stufe 1	Hierarchie- stufe 2	Hierarchie- stufe 3	Total Buchwert	
Finanzielle Vermögenswerte						
Derivative Finanzanlagen			847		847	
Eigenkapitalinstrumente		6 861		6 784	13 645	
Wandelanleihen				351	351	
Darlehen und sonstige Finanzanlagen	21 145				21 145	
Sonstige finanzielle Forderungen	19 656				19 656	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	231 301				231 301	
Liquide Mittel	278 674				278 674	
Finanzielle Verbindlichkeiten						
Unternehmensanleihe	(199 862)				(199 862)	(204 380)
Derivative finanzielle Verbindlichkeiten			(345)		(345)	
Put-Optionen gegenüber nicht beherrschenden Anteilen				(53 377)	(53 377)	
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	(8 298)			(27 347)	(35 645)	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(47 557)				(47 557)	
Sonstige Verbindlichkeiten	(58 991)				(58 991)	

Die Veränderungen der Buchwerte der Finanzinstrumente der Hierarchiestufe 3 sind im Folgenden dargestellt:

(in CHF 1000)	Finanzielle Vermögenswerte	Finanzielle Verbindlichkeiten
Stand 1. Januar 2019	7 135	(80 724)
Zugänge	0	(26 580)
Neubewertungen, die im Eigenkapital im sonstigen Ergebnis erfasst sind	(1 428)	189
Neubewertungen, die in der Erfolgsrechnung erfasst sind	0	(288)
Neubewertungen, die im Eigenkapital erfasst sind	0	(8 531)
Abgänge	0	48 773
Stand 30. Juni 2019	5 707	(67 162)

Abgänge bei den finanziellen Verbindlichkeiten der Hierarchiestufe 3 im 2019 betreffen hauptsächlich den Kauf von nicht beherrschenden Anteilen von Minderheitsanteilen der Medentika (CHF 47.4 Mio.). Zugänge betreffen hauptsächlich die bedingten Kaufpreisverbindlichkeiten sowie Put-Optionen gegenüber nicht beherrschenden Anteilen im Zusammenhang mit den Unternehmenszusammenschlüssen Zinedent, etkon (Schweiz) AG, Valoc AG, Abutment Direct Inc. und dem chilenischen Vertriebspartner von Alpha Bio von insgesamt CHF -26.6 Mio.

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres gab es keine Umklassifizierungen zwischen Hierarchiestufe 1 und Hierarchiestufe 2 und keine Umklassifizierungen in oder aus Hierarchiestufe 3.

Der beizulegende Zeitwert der Put-Optionen gegenüber nicht beherrschenden Anteilen basiert auf den geschätzten Rückzahlungswerten der Gruppe, im Falle kompletter Ausübung. Die beizulegenden Zeitwerte der bedingten Kaufpreisverbindlichkeiten im Zusammenhang mit Unternehmenszusammenschlüssen basieren auf Profitabilitätsgrößen (Batigroup und Zinedent) oder auf Umsatzzielen (chilenischen Vertriebspartner von Alpha Bio). Die nicht beobachtbaren Inputfaktoren sind der Unternehmenswert (basierend auf einem EBITDA-Multiplikator) (Medentika), die erwartete Profitabilität (Batigroup und Zinedent) oder die erwarteten Umsätze (chilenischen Vertriebspartner von Alpha Bio). Die erwartete Erreichung der für die Firmen gesetzten Ziele wurden zum Bilanzstichtag zur Bestimmung der Rückzahlungswerte herangezogen.

8 GESCHÄFTSBEREICHSINFORMATIONEN

OPERATIVE SEGMENTE

Berichtspflichtige operative Segmente werden nach dem Managementansatz bestimmt. Demzufolge widerspiegelt die externe Geschäftsberichterstattung die internen Organisations- und Managementstrukturen und die finanzielle Berichterstattung an die Entscheidungsträger, welche bei Straumann die Geschäftsleitung ist. Die Geschäftsleitung ist verantwortlich für das operative Management der Gruppe in Abstimmung mit den Vorgaben des Verwaltungsrats. Darüber hinaus ist die Geschäftsleitung verantwortlich für die weltweite Strategie und das Stakeholder Management.

Die Geschäftsbereiche werden entsprechend der internen Berichterstattung an die Entscheidungsträger dargestellt. Die zentralen Unterstützungsfunktionen des Hauptsitzes (bspw. Finanzen, IT, Personal) sowie die Funktionen „Customer Solutions & Education“ und „Forschung & Entwicklung“ sind keine operativen Segmente da diese keine Umsätze generieren. Diese Funktionen sind unter „Nicht zugeordnet“ zusammengefasst.

Die offengelegten operativen Segmente werden wie folgt definiert:

Sales Europe

„Sales Europe“ beinhaltet das Vertriebsgeschäft in Europa. Weiter beinhaltet es auch den Vertrieb des Medentika-Geschäfts sowie die Produktionsstätte in Deutschland (produziert Implantate und Prothetik-Teile), das Geschäft mit implantatgetragener Prothetik von Createch sowie das Geschäft von Anthogyr, welches Zahnimplantat-systeme und CAD/CAM-Lösungen entwickelt, herstellt und verkauft. Das Segment enthält ausserdem den Vertrieb von Dental Wings in Europa. Dies beinhaltet segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

Distributor & Emerging Markets EMEA

„Distributor & Emerging Markets EMEA“ beinhaltet das Vertriebsgeschäft mit Vertriebspartnern vorwiegend in der Türkei und Russland sowie mit externen Distributoren aus der Region EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika). Das Segment enthält segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

Sales NAM

„Sales NAM“ beinhaltet das Vertriebsgeschäft in den USA und in Kanada. Es umfasst auch das ClearCorrect clear-aligner Geschäft und die damit einhergehende Entwicklung und Produktion in den USA. Das Segment beinhaltet ausserdem den Dental-Wings-Vertrieb in den USA und Kanada sowie die damit einhergehende Entwicklung und Produktion in Kanada. Des Weiteren beinhaltet das Segment segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

Sales APAC

„Sales APAC“ beinhaltet das Vertriebsgeschäft in der Region Asien/Pazifik und das Geschäft mit asiatischen Vertriebspartnern. Es enthält das Vertriebsgeschäft von Equinox Implantaten in Indien sowie das Geschäft von T-Plus, einem taiwanesischen Unternehmen, das Zahnimplantatsysteme mit Vertriebskanälen in Taiwan und China entwickelt und produziert. Weiter ist die Produktionsstätte von Equinox in Indien enthalten, in welcher Implantate und Prothetik-Teile produziert werden. Das Segment beinhaltet ausserdem segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

Sales LATAM

„Sales LATAM“ beinhaltet das Vertriebsgeschäft in Mittel- und Süd-Amerika sowie das Geschäft mit lateinamerikanischen Vertriebspartnern. Darüber hinaus beinhaltet es das Vertriebsgeschäft von Neodent in Brasilien, dessen Vertriebsgeschäft mit lateinamerikanischen Vertriebspartnern und die Produktionsstätte in Brasilien (welche Implantate, regenerative, CAD/CAM-Produkte und transparente Aligners herstellt). Das Segment beinhaltet ausserdem segmentspezifische Managementfunktionen, welche innerhalb oder ausserhalb der Schweiz angesiedelt sein können.

Operations

„Operations“ agiert als Handelsprinzipal gegenüber den Vertriebsgeschäften der Gruppe. Dazu gehören die Hauptproduktionsstätten für Implantatkomponenten und -instrumente in der Schweiz und den USA, die CAD/CAM-Fräszentren in China, Deutschland, Japan und den USA sowie die Produktionsstätte in Schweden für regenerative und steril verpackte Produkte. Das Segment enthält ausserdem die zentralen Logistikfunktionen. Die Produktionswerke von Neodent, Equinox, Medentika, ClearCorrect, Dental Wings, Createch, T-Plus und Anthogyr sind nicht enthalten.

INFORMATIONEN ÜBER DAS PERIODENERGEBNIS UND ÜBER DIE VERMÖGENSWERTE UND SCHULDEN

Die folgende Aufstellung enthält Umsätze und Ergebnisse für die operativen Segmente jeweils für die ersten sechs Monate der Jahre 2019 und 2018.

H1, 2019 (in CHF 1 000)	Sales Europe	Sales D+EM EMEA	Sales NAM	Sales APAC	Sales LATAM	Operations	Nicht zugeordnet	Eliminationen	Gruppe
Umsatz mit Dritte	276 014	58 550	233 059	144 968	67 443	0	0	0	780 034
Umsatz mit anderen Segmenten	20 910	0	2 844	228	10 523	390 841	0	(425 346)	0
Total Umsatz	296 924	58 550	235 903	145 196	77 966	390 841	0	(425 346)	780 034
Betriebsgewinn	26 664	14 713	(5 948)	4 670	14 869	243 510	(112 798)	(6 383)	179 297
Finanzergebnis									(10 719)
Gewinn aus Konsolidierung ehemals assoziierter Unternehmen									5 967
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen									(1 391)
Ertragsteuern									(26 664)
Periodenergebnis									146 490

H1, 2018 (in CHF 1 000)	Sales Europe	Sales D+EM EMEA	Sales NAM	Sales APAC	Sales LATAM	Operations	Nicht zugeordnet	Eliminationen	Gruppe
Umsatz mit Dritte	249 951	53 431	193 962	121 731	62 383	0	0	0	681 458
Umsatz mit anderen Segmenten	13 634	0	5 453	293	7 369	342 081	0	(368 829)	0
Total Umsatz	263 586	53 431	199 415	122 023	69 752	342 081	0	(368 829)	681 458
Betriebsgewinn	5 121	10 365	(258)	11 702	2 063	226 119	(80 961)	(4 384)	169 768
Finanzergebnis									(5 730)
Gewinn aus Konsolidierung ehemals assoziierter Unternehmen									0
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen									(9 185)
Ertragsteuern									(21 964)
Periodenergebnis									132 889

Der Betriebsgewinn in der Spalte „Eliminationen“ (H1, 2019 und H1, 2018) resultiert aus der Nettoveränderung der Zwischengewinneliminierung auf Warenbewegungen innerhalb der Gruppe.

Die folgende Aufstellung zeigt die Vermögenswerte für die operativen Segmente der Gruppe jeweils zum 30. Juni 2019 und zum 31. Dezember 2018.

am 30. Jun 2019 (in CHF 1 000)	Sales Europe	Sales D+EM EMEA	Sales NAM	Sales APAC	Sales LATAM	Operations	Nicht zugeordnet	Eliminationen	Gruppe
Segmentaktiven	358 718	81 326	399 547	159 181	372 870	634 583	100 650	(262 986)	1 843 889
Nicht allozierte Aktiven									383 229
Gruppe									2 227 118

am 31. Dez 2018 (in CHF 1 000)	Sales Europe	Sales D+EM EMEA	Sales NAM	Sales APAC	Sales LATAM	Operations	Nicht zugeordnet	Eliminationen	Gruppe
Segmentaktiven	268 584	53 913	373 742	91 234	345 743	329 730	30 527	(119 735)	1 373 738
Nicht allozierte Aktiven									490 831
Gruppe									1 864 569

9 ERLÖSE AUS VERTRÄGEN MIT KUNDEN

Aufgliederung der Erlöse aus Verträgen mit Kunden

Die Gruppe erzielt Erlöse aus Verträgen mit Kunden in geografischen Regionen, gemäss Offenlegung im Anhang 8.

10 EREIGNISSE NACH DER BERICHTSPERIODE

MEDIKADENT D.O.O.

Am 1. Juli 2019 erwarb die Gruppe 100% der ausgegebenen Anteile an Medikadent d.o.o. („Medikadent“), dem kroatischen Distributor von Produkten der Straumann-Gruppe. Das Unternehmen wurde in Straumann Adriatic d.o.o. umbenannt und wird als regionale Drehscheibe für den lokalen Markt und die benachbarten Distributorenmärkte in Albanien, Bosnien und Herzegowina, im Kosovo und in Montenegro dienen. Der Kaufpreis

beträgt insgesamt CHF 2.5 Mio., wovon CHF 1.1 Mio. im Voraus in bar bezahlt wurden, während die verbleibenden CHF 1.4 Mio. auf Basis einer bedingten Kaufpreiszahlung zu begleichen sind.

Die finanziellen Auswirkungen dieser Transaktion wurden zum 30. Juni 2019 nicht erfasst. Die operativen Ergebnisse, Vermögenswerte und Schulden des erworbenen Unternehmens werden ab dem 1. Juli 2019 konsolidiert. Zum Zeitpunkt der Kontrollübernahme war der Anteil der Gruppe am identifizierbaren Nettovermögen noch nicht bestimmt. Details zu den übernommenen Vermögenswerten und Schulden, zukünftigen Umsätzen und Ergebnisbeiträgen von Medikadent und die Auswirkung auf den Geldfluss der Gruppe wurden nicht veröffentlicht, da die Erfassung der Transaktion zum Zeitpunkt der Genehmigung dieses Zwischenberichts noch nicht abgeschlossen war.

DIGITAL PLANNING SERVICE PRIVATE LIMITED

Am 30. Juli 2019 erwarb die Gruppe 100% der ausgegebenen Anteile an Digital Planning Service Private Limited („Digital Planning Service“), einem pakistanischen Unternehmen, das im Bereich der Behandlungsplanung und Diagnostik für Clear Aligner tätig ist. Der Kaufpreis beträgt insgesamt CHF 11.2 Mio., wovon CHF 4.6 Mio. im Voraus in bar bezahlt wurden, während die verbleibenden CHF 6.6 Mio. auf Basis einer bedingten Kaufpreiszahlung zu begleichen sind.

Die finanziellen Auswirkungen dieser Transaktion wurden zum 30. Juni 2019 nicht erfasst. Die operativen Ergebnisse, Vermögenswerte und Schulden des erworbenen Unternehmens werden ab dem 30. Juli 2019 konsolidiert. Zum Zeitpunkt der Kontrollübernahme war der Anteil der Gruppe am identifizierbaren Nettovermögen noch nicht bestimmt. Details zu den übernommenen Vermögenswerten und Schulden, zukünftigen Umsätzen und Ergebnisbeiträgen von Digital Planning Service und die Auswirkung auf den Geldfluss der Gruppe wurden nicht veröffentlicht, da die Erfassung der Transaktion zum Zeitpunkt der Genehmigung dieses Zwischenberichts noch nicht abgeschlossen war.

YLLER BIOMATERIAIS S.A.

Die Gruppe unterzeichnete eine Vereinbarung zum Erwerb von 100% der ausgegebenen Anteile an Yller Biomateriais S.A., einem brasilianischen Unternehmen, das auf die Entwicklung und Herstellung von High-Tech-Materialien für den 3D-Druck spezialisiert ist. Der Kaufpreis beträgt insgesamt CHF 9.7 Mio., wovon CHF 6.9 Mio. vorab in bar zu bezahlen sind, während die verbleibenden CHF 2.8 Mio. auf Basis einer bedingten Kaufpreiszahlung zu begleichen sind.

Die finanziellen Auswirkungen dieser Transaktion wurden zum 30. Juni 2019 nicht erfasst. Der Abschluss der Transaktion ist für Ende August 2019 vorgesehen.

WARANTEC CO. LTD.

Die Gruppe hat eine Vereinbarung unterzeichnet, um eine Minderheitsbeteiligung von 33.5% an Warantec Co. Ltd., einem koreanischen Implantate-Unternehmen, zu erwerben. Der Kaufpreis beträgt rund CHF 10 Mio.

Da die Vereinbarung im Juli unterzeichnet wurde und der Abschluss der Transaktion in den kommenden Monaten erwartet wird, wurden die finanziellen Auswirkungen zum 30. Juni 2019 nicht erfasst.

¹ Die Einführung der neuen Rechnungslegungsvorschrift IFRS 16 bezüglich Leasingbilanzierung führte im ersten Halbjahr 2019 zu einer Veränderung der EBITDA-Marge um +160 Basispunkte (CHF +12,8 Mio.), der EBIT-Marge um +20 Basispunkte (CHF +1,9 Mio.) und der Reingewinnmarge um -20 Basispunkte (CHF -1,3 Mio.). Die Vorjahresbasis wurde nicht angepasst.

² In Einklang mit einer neuen Richtlinie der Schweizer Börse hat die Gruppe begonnen, «alternative Performancekennzahlen» (APK) in die Berichterstattung einzubeziehen. Sie erleichtern die Bewertung der bereinigten Geschäftsentwicklung, können jedoch von den nach IFRS ausgewiesenen Ergebnissen abweichen. Die in diesem Dokument verwendeten „Kern“-Zahlen klammern einmalige M&A-Effekte, Sondereffekte in Zusammenhang mit Vorsorgeplänen, Restrukturisierungskosten, Abschreibungen und Goodwill-Wertberichtigungen sowie akquisitionsbezogene immaterielle Vermögenswerte aus. Die früher verwendeten Ergebnisse „vor Sondereffekten“ schlossen dieselben nicht wiederkehrenden Effekte aus, nicht jedoch Abschreibungen auf akquisitionsbezogene Vermögenswerte. Im Anhang auf Seite 13 dieses Dokuments findet sich eine Überleitungstabelle mit der ausgewiesenen und der auf die Kernaktivitäten bezogenen Erfolgsrechnung und zusätzlichen Erläuterungen.

³ Geldfluss aus der Betriebstätigkeit abzüglich Investitionen zuzüglich Rückzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen.

⁴ Die „Rechtsfälle“ im H1 2019 sind auf die aussergerichtliche Beilegung des Align Patentstreits zurückzuführen.

⁵ Die Positionen in der Spalte „Andere“ beziehen sich auf Wertminderungen auf Maschinen und Vorräten und dem Gebäude, verursacht durch einen Brand bei einer Tochtergesellschaft und die daraus erwarteten Versicherungsleistungen.

⁶ Die „Wertminderung“ im H1, 2018 betraf die Anteile an der assoziierten Gesellschaft RODO Medical, ausgelöst durch tiefer erwartete Umsatzwachstumsraten aus einer Verzögerung in der Produktentwicklung und -kommerzialisierung.