

A black and white photograph of two men on the deck of a sailboat. They are looking out at a vast, choppy sea under a dramatic, cloudy sky. One man is pointing towards the horizon. The sailboat's rigging and sails are visible on the left side of the frame.

GRENZEN ERWEITERN

AUSZUG AUS DEM GESCHÄFTSBERICHT 2018

straumanngroup

Grenzen erweitern

... beschreibt unsere Aktivitäten im Jahr 2018 treffend. Wir haben erneut unsere Mitbewerber übertroffen und bei Umsatz und Ertrag Rekordwerte erzielt. Wir haben unsere Partnerschaften, unser Portfolio und unsere Kundenbasis erweitert. Durch Innovationen und die Erschliessung neuer Segmente und Märkte haben wir die Grenzen unseres adressierbaren Marktes neu definiert und weitere Möglichkeiten für zukünftiges Wachstum geschaffen. Wir wollen neue Talente gewinnen und haben unser globales Team in der Grösse und seiner Vielfalt erweitert. Durch all diese Aktivitäten haben wir Mehrwert für unsere Anspruchsgruppen geschaffen.

Am wichtigsten aber ist es vielleicht, dass wir weiterhin Grenzen erweitert haben – in Bezug auf Behandlungsmöglichkeiten und -ergebnisse, Erschwinglichkeit, Verfügbarkeit und Komfort – und dies im Einklang mit unserer Vision: Mehr als nur Lächeln erzeugen, Vertrauen wiederherstellen.

Feature Stories



BLX



Ferndiagnose



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

Höhepunkte 2018

Kennzahlen

(in CHF Mio.)

	2018	2017 (angepasst)	Veränderung (%)
Umsatz	1 364	1 112	23
Bruttogewinn	1 019	841	21
ohne Sondereffekte	1 028	842	22
EBITDA	395	324	22
ohne Sondereffekte	404	326	24
Betriebsgewinn (EBIT)	343	283	21
ohne Sondereffekte	351	285	23
Reingewinn	278	282	(2)
ohne Sondereffekte	274	230	19
Geldfluss aus operativer Tätigkeit	277	217	28
Investitionen	110	74	47
Free Cashflow	169	145	17
Ergebnis pro Aktie (unverwässert, in CHF)	17.24	18.04	(4)
ohne Sondereffekte	16.99	14.65	16
Mitarbeitende (per Jahresende)	5 954	4 881	22

Übersicht über die Sondereffekte

Die nachfolgend genannten Effekte werden für Vergleichszwecke als «Sondereffekte» ausgewiesen. Die «bereinigten» Werte klammern diese Effekte aus.

Die Gruppe hat ihre konsolidierte Jahresrechnung 2017 rückwirkend angepasst, um die veränderten Fair Values der identifizierbaren Vermögenswerte und Verbindlichkeiten für die endgültige Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit der Akquisition von ClearCorrect im September 2017 abzubilden. Diese Anpassungen reduzierten den EBIT für 2017 um CHF 0.3 Mio. und erhöhten den Reingewinn um CHF 6.6 Mio.

Nicht liquiditätswirksame Effekte aus Akquisitionen und Unternehmenszusammenschlüssen in 2018:

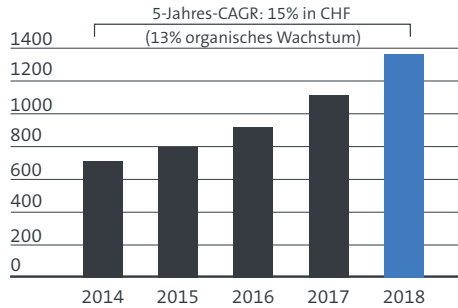
- Die Übernahme von Batigroup führte zu einem Sonderaufwand von CHF 8.8 Mio. aus der Neubewertung von Lagerbeständen, der unter «Herstellkosten der verkauften Produkte» verbucht wurde, sowie zu einem positiven Steuereffekt von CHF 1.9 Mio.
- Die Gruppe erhöhte ihre Beteiligung an Createch Medical von 30% auf 100%. Daraus resultierte ein Konsolidierungsgewinn von CHF 3.8 Mio. bei dem EBIT nachgelagerten Positionen.
- Die Gruppe erhöhte ihre Beteiligung an T-Plus von 49% auf 58% und konsolidierte das Unternehmen. Daraus resultierte ein Konsolidierungsgewinn von CHF 6.9 Mio. bei dem EBIT nachgelagerten Positionen.

+23%
UMSATZWACHSTUM

23%
EBIT
(ohne Sondereffekte)

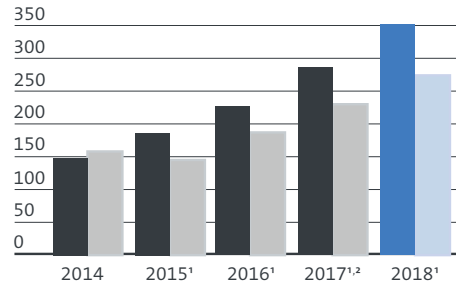
+19%
REINGEWINN
(ohne Sondereffekte)

Umsatz (in CHF Mio.)



■ ■ Ausgewiesener Umsatz

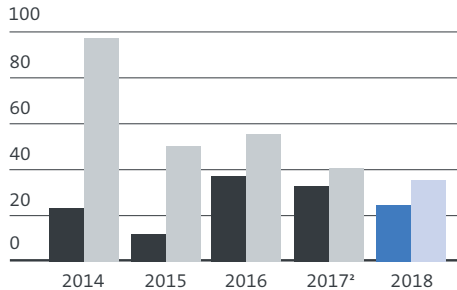
Betriebs- und Reingewinn (in CHF Mio.)



■ ■ Betriebsgewinn (EBIT) 1 Ohne Sondereffekte.
■ ■ Reingewinn 2 Angepasst.

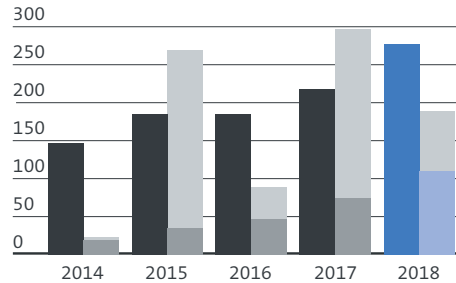


Rentabilität (in %)



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

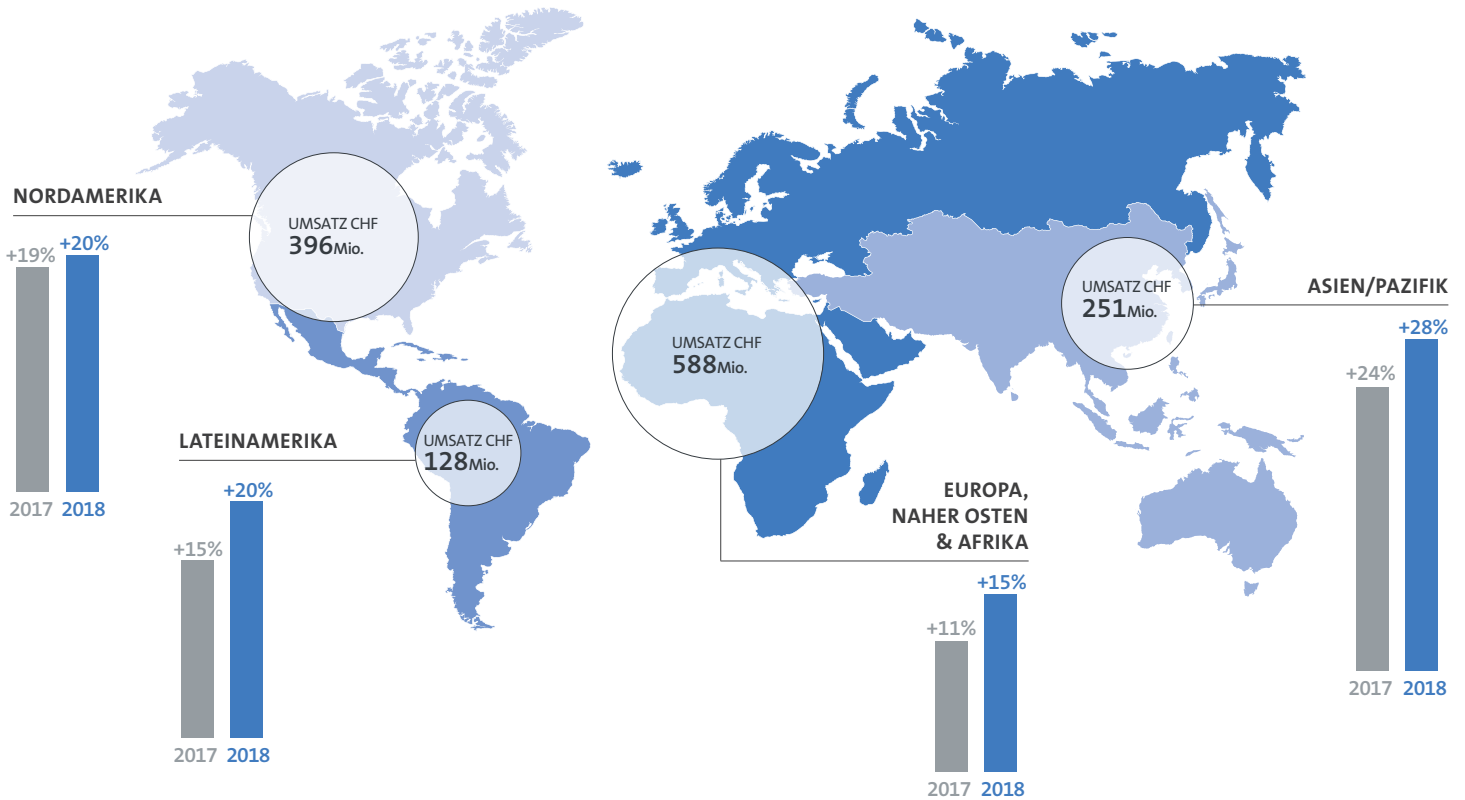
Geldfluss und Investitionen (in CHF Mio.)



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



Umsatz und organisches Wachstum nach Regionen

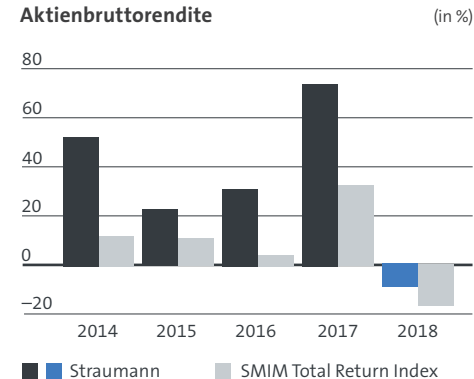


Aktieninformationen

Kursentwicklung



Aktienbruttorendite



Basisdaten

(in CHF)

	2018	2017
Ergebnis pro Aktie (EPS) ¹	16.99	14.65
Ordentliche Dividende pro Aktie	5.25 ²	4.75
Ausschüttungsquote ¹	31%	32%
Aktienkurs per Jahresende	618.00	688.50

¹ Ohne Sonder- sowie Einmaleffekte.

² Auszahlbar April 2019 vorbehaltlich Zustimmung der Aktionäre.

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE



Gilbert Achermann und Marco Gadola

2018 erzielte die Straumann-Gruppe das stärkste Wachstum seit 2005: Sie steigerte den Umsatz um 23% auf CHF 1.36 Milliarden. Ohne Berücksichtigung von Akquisitions- und Währungseffekten betrug das bereinigte Wachstum 19%. Dank diesem starken Wachstum überschritt unser Bruttogewinn erstmals die Schwelle von CHF 1 Mrd. Wir werden weiter in Forschung und Entwicklung investieren, um schnellere und bessere Behandlungen für Patienten zu ermöglichen, die noch mehr Zuverlässigkeit, Komfort und Bequemlichkeit bieten. Auch in Mitarbeitende haben wir weiter investiert. Mit bereinigten Margen von 30% beim EBITDA, 26% beim EBIT und 19% beim Reingewinn haben wir unsere Rentabilitätsziele erreicht – obwohl wir mehr Produkte mit tieferer Marge abgesetzt haben.

Wir sind nicht nur organisch gewachsen, sondern haben 2018 auch einige Unternehmen übernommen und uns an weiteren beteiligt. Insgesamt beliefen sich diese Finanzinvestitionen auf rund CHF 120 Millionen. Die erneut stark gestiegenen Investitionen von CHF 110 Mio. in Sachanlagen widerspiegeln den kontinuierlichen Ausbau unserer Produktionswerke und Infrastruktur. Ungeachtet dessen stiegen der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit auf CHF 277 Mio. und der Free Cashflow auf CHF 169 Mio.

BEEINDRUCKENDES GLOBALES WACHSTUM

Das Wachstumstempo beschleunigte sich erneut in allen Regionen, angetrieben von Schwellenländern wie Brasilien, China, Russland und der Türkei. Mit einem organischen Wachstum von 28% war Asien-Pazifik zum

vierten Mal in Folge unsere am schnellsten wachsende Region. **Nord- und Lateinamerika** verzeichneten beide einen Anstieg von 20%. Unsere grösste Region **Europa, Naher Osten & Afrika** legte um 15% zu und leistete so den grössten Wachstumsbeitrag.

Nach Geschäftsbereichen aufgeschlüsselt erwirtschaftete unser **Implantat-geschäft** fast die Hälfte unseres Wachstums. Sowohl das Premium- als auch das Non-Premium-Geschäft entwickelten sich gut. Wir setzten die Zusammenführung beider Segmente unter dem Dach der Straumann-Gruppe fort; damit wollen wir die Komplexität unserer Organisation vereinfachen und die Einführung unserer Non-Premium-Marken international beschleunigen.

Unser **restauratives Geschäft** mit Produkten für die prothetische Versorgung und sogenannten Abutments (Sekundärteile) verzeichnete gutes Wachstum. Das erfreuliche Ergebnis war auf die starke Nachfrage nach Standard- und Variobase-Abutments zurückzuführen. Multiplattform-Lösungen für Implantatsysteme von Drittmarken trugen ebenfalls zum Erfolg bei.

Der Verkauf von **Biomaterialien** entwickelte sich weiterhin positiv. Massgeblich dazu beigetragen hat die überaus erfolgreiche Einführung unserer botiss-Produktreihe in Brasilien. Um unsere Beziehungen zu botiss weiter zu vertiefen, haben wir uns mit 30% an dem Unternehmen beteiligt.

Dank der Nachfrage nach Intraoral-Scannern, 3D-Druckern und transparenten Zahnschienen (Clear Aligners) verzeichnete auch die neu gegründete Geschäftseinheit für **digitale Lösungen** im ersten Jahr ein beeindruckendes Wachstum. ClearCorrect entwickelte sich dynamisch und ist gut vorbereitet, die europäischen Märkte, Brasilien und Teile Asiens zu erschliessen. Um schnell den Zugang zum riesigen chinesischen Markt zu erhalten, haben wir die Vertriebsrechte für ein bereits registriertes, modernes Clear Aligner-System erworben. Wir wollen dieses in der ersten Jahreshälfte 2019 lancieren.

Mit unserem attraktiven Angebot und einer geschickten Marketing- und Vertriebsstrategie konnten wir viele neue Kunden gewinnen. Die Entscheidung, ein Team nur für die Betreuung von Dentalorganisationen aufzubauen, erwies sich als sehr erfolgreich: Wir haben Grossaufträge zur Belieferung von Dentalketten erhalten, die zum Teil mehrere hundert Kliniken umfassen.

ATTRAKTIVE MÄRKTE ERSCHLIESSEN

Unser Hauptmarkt, die dentale Implantologie, beläuft sich auf rund CHF 4.5 Mrd.¹ und wächst jährlich um ca. 4–5%. Die Straumann Gruppe wuchs im letzten Jahr dreimal so schnell, und wir haben unsere Marktführerschaft auf einen Marktanteil von 25% weiter ausgebaut. Demografie, Erschwinglichkeit, Zugang zu modernen Behandlungsoptionen und höhere Ansprüche hinsichtlich Ästhetik sind die Schlüsselfaktoren für die Dynamik dieses Marktes. Er hat beachtliches Potenzial und wird voraussichtlich schneller wachsen als der Dentalmarkt insgesamt. Einer der weitaus attraktivsten Bereiche in der ästhetischen Zahnmedizin sind Clear Aligners für kieferorthopädische Behandlungen. Dieser Markt ist gegenwärtig rund CHF 2 Mrd. gross und wächst jährlich mehr als 20%. Seitdem wir in neue Marktsegmente investierten und unser Produktportfolio entsprechend ausbauten, haben wir unseren Zielmarkt in den letzten fünf Jahren auf rund CHF 13 Mrd. verdreifacht.

UMSETZUNG DER WACHSTUMSSTRATEGIE

Unsere Strategie, attraktive Märkte zu erschliessen und nachhaltigen Erfolg in der Zukunft zu sichern, basiert auf drei unveränderten strategischen Prioritäten.

1. LEISTUNGSKULTUR UND -ORGANISATION FÖRDERN

An erster Stelle steht die Unternehmenskultur von Straumann. Sie ist die Grundlage unseres Tuns und Garant für den Erfolg. In den letzten fünf Jahren hat die «Player-Learner»-Mentalität unser Unternehmen geprägt und uns zu Höchstleistungen angespornt. Das Engagement unser Mitarbeitenden ist



In der Werbekampagne für BLX zeigt ein junges Mädchen viel Selbstvertrauen, um einen mächtigen Löwen zu beruhigen – ein Symbol für das starke Vertrauen, das die Anwender in das neue Implantat von Straumann haben.

GRENZEN ERWEITERN: Vertrauen schaffen

Vor vier Jahren haben wir unser erfolgreiches Straumann BLT-Implantat auf den Markt gebracht, um den Bedürfnissen der Patienten nach kürzeren Behandlungszeiten gerecht zu werden. BLT war und ist weiterhin ein wichtiger Wachstumstreiber, deckt aber aufgrund seines apikal-konischen Designs nicht das gesamte Indikationsspektrum für die Sofortversorgung ab, für die weltweit jedes vierte Implantat verkauft wird. Deshalb starteten wir 2015 die Zusammenarbeit mit den besten Experten der Welt, um ein völlig neues, vollkonisches Implantat zu entwickeln, das nicht nur in der Sofortversorgung, sondern auch in einer Vielzahl anderer Indikationen eine neue Messlatte für Vertrauen schaffen würde.

Das Ergebnis ist Straumann BLX, das auf optimale Primärstabilität in allen Knochenklassen und vorhersagbare Behandlungserfolge auch in komplexen Fällen ausgelegt ist. Um seine Handhabung zu vereinfachen, verwenden alle Prothetikkomponenten die gleiche Verbindung, während die einzigartige, hochmoderne Konstruktion in Kombination mit unserer Roxolid und SLActive-Technologie ein Implantatsystem der neuen Generation begründet. BLX ist Teil einer kompletten Palette digitaler und prothetischer Lösungen und für alle Indikationen geeignet.

sehr hoch. Unsere jährliche Mitarbeiterbefragung hat aber ergeben, dass wir an Themen wie Zusammenarbeit, Kommunikation und Coaching noch arbeiten müssen, um das volle Potenzial unserer Organisation auszuschöpfen. Deshalb haben wir im letzten September die «Cultural Journey 2.0» gestartet.

2018 haben wir weltweit rund 700 Arbeitsplätze geschaffen, davon mehr als hundert in der Schweiz. Durch Akquisitionen stiessen weitere rund 350 neue Kolleginnen und Kollegen zu uns. Somit umfasste unser immer breiter diversifiziertes, globales Team zum Jahresende fast 6000 Mitarbeitende. Die Qualität, der Einsatz und die harte Arbeit unserer Mitarbeitenden sind der Schlüssel zum Erfolg. Wir haben unsere kurzfristigen Incentive-Ziele in fast allen Ländern und Geschäftsbereichen erreicht. Damit verbunden ist eine Bonusausschüttung, die bei den bonusberechtigten Mitarbeitenden auf oder über dem Zielwert lag. Auch das Dreijahresziel der Aktienbruttorendite, das den langfristigen Bonus (LTI) bestimmt, haben wir übertroffen. 2015 hatten – im Zuge des Euro-Schweizer Franken Kurszerfalls – die Geschäftsleitung und das obere Kader entschieden, auf Aktienzuteilungen zu verzichten, was 2018 zu einer deutlichen Reduktion ihrer Vergütung führte.

Wir haben in den letzten Jahren erheblich in Personalentwicklung und Nachfolgeplanung investiert. Im Januar dieses Jahres kündigten wir an, dass 2020 Guillaume Daniellot, Leiter des Nordamerika-Geschäfts, Marco Gadola als CEO ablösen wird. Dieser wiederum wird in der darauf folgenden Generalversammlung zur Wahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen. Wir sind glücklich, diesen Übergang reibungslos und aus einer starken Position heraus zu vollziehen und freuen uns, diese Position mit einem internen Kandidaten besetzen zu können.

2. WACHSTUMSMÄRKTE UND -SEGMENTE ERSCHLIESSEN

Mit grossem Erfolg bemühen wir uns, neue Wachstumsmärkte und -segmente zu erschliessen. Wir haben neue Tochtergesellschaften sowie Niederlassungen eröffnet, im Bereich Non-Premium-Implantate weitere

Fortschritte gemacht und neue Produkte lanciert. Heute sind wir mit Neodent in über 50 Ländern präsent. Darüber hinaus haben wir drei Vertriebsgesellschaften von Mitbewerbern erworben und die Kontrolle über T-Plus in Taiwan sowie Zinedent² in der Türkei übernommen.

Um auch vollkonische Implantate anbieten zu können – sie machen ein Viertel der jährlich eingesetzten 25 Millionen Zahnimplantate aus – haben wir Straumann BLX entwickelt. Weitere Lancierungen neuer Implantattypen positionieren uns in den Segmenten Sofortversorgung und Keramik.

3. GESAMTLÖSUNGEN FÜR DIE ÄSTHETISCHE ZAHNMEDIZIN ANBIETEN

Im Gegensatz zu den grossen Mischkonzernen, die den gesamten Dentalbereich abdecken, verfolgen wir die Strategie, Gesamtlösungen für die ästhetische Zahnmedizin anzubieten. Dazu gehören konventionelle sowie teil- und volldigitale Zahnersatzlösungen für alle wichtigen Indikationen. Zudem unterstützen wir unsere Kunden bei der Etablierung effizienter Arbeitsabläufe zum Wohle ihrer Patienten.

Durch Innovationskraft und erfolgreiche Partnerschaften haben wir unser Angebot im letzten Jahr vervollständigt – zum Beispiel mit dem zweiteiligen PURE Keramikimplantat, mit BLX oder dem Mini-Implantat. Durch Hard- und Software-Verbesserungen sowie mit erweiterter Konnektivität haben wir unsere digitalen Lösungen weiterentwickelt. Mit unserer Investition in Dental Monitoring sind wir in das interessante Geschäft mit der Fernüberwachung mit Hilfe von künstlicher Intelligenz und Smartphone-Technologie eingestiegen.

Um unsere bisherigen Geschäftsfelder zu erweitern, haben wir begonnen, ein Portfolio von einlizenzierten Produkten für die allgemeinen Zahnmedizin zu testen. Dazu zählen innovative Kariesbehandlungen und neuartige Ansätze zur Vermeidung von Zahn- bzw. Implantatverlusten.



Ein Dental Monitoring-Scan dauert weniger als zwei Minuten und erfolgt nach dem vom Kieferorthopäden festgelegten Zeitplan, in der Regel wöchentlich.

GRENZEN ERWEITERN: Künstliche Intelligenz

Im April haben wir uns an Dental Monitoring (DM) beteiligt. Dieses hochinnovative Unternehmen ist auf zahnärztliche Ferndiagnosesysteme spezialisiert. Die von DM entwickelte Technologie ermöglicht es Zahnärzten, den Verlauf von kieferorthopädischen Behandlungen zu überwachen, ohne dass der Patient die Zahnarztpraxis aufsuchen muss. Mit dem Smartphone lädt der Patient Fotos seiner Zähne in das DM-System hoch, das mittels künstlicher Intelligenz auch kleine Veränderungen erkennt und den Zahnarzt informiert. So werden ein rechtzeitiges Eingreifen und ein effizienter Ablauf der Behandlung ermöglicht. Unnötige

Kontrollbesuche werden so vermieden, und die kieferorthopädische Behandlung wird beschleunigt: Das System schlägt vor, wann der Patient bereit ist, zum nächsten Korrekturschritt überzugehen.

Die Software wurde weiterentwickelt, um Karies zu erkennen und die Mundgesundheit im Allgemeinen zu überwachen. Künstliche Intelligenz könnte bald alle unsere Aktivitäten unterstützen, einschliesslich Zahnkorrekturen, Vorsorge sowie der restaurativen Zahnmedizin und Zahnersatzbehandlungen. Deshalb ist DM ein so wertvoller Partner.

INNOVATIV DEN WANDEL VORANTREIBEN

Straumann hat im Berichtsjahr drei neue Generationen von Implantatsystemen eingeführt. Das unterstreicht die Stärke unserer Innovationspipeline. Als «ChangeMakers» fördern wir stetig Innovationen, zum Beispiel durch den Einsatz von Keramikspritzguss in der Fertigung oder Virtual Reality-Anwendungen im Marketing und in der Ausbildung. Unser Unternehmergeist und eine offene Kultur sind der geeignete Nährboden für Innovationen. Exemplarisch dafür sind unsere Partnerschaften mit den Unternehmen Dental Monitoring, Z-Systems oder Createch. Dieses haben wir vollständig übernommen, und es ist heute unser Kompetenzzentrum für CAD/CAM-Innovationen.

DER LANGFRISTIGEN WERTSCHÖPFUNG VERPFLICHTET

Wir stehen zu unserem Bekenntnis, uns nachhaltig zu entwickeln und Mehrwert zu generieren. Das bedeutet, unser Geschäft effektiv zu führen und natürliche Ressourcen effizient zu nutzen. Das ist auch die Philosophie unserer gemeinnützigen Projekte in über einem Dutzend Länder. Sie sollen benachteiligten Menschen den Zugang zur Zahnmedizin ermöglichen.

ERNEUT HÖHERE DIVIDENDE

Nach Jahren steigender Aktienmärkte brach 2018 der SMI Mid (SMIM) um 17% ein, und unser Aktienkurs gab um 10% nach – trotz eines hervorragenden Geschäftsverlaufs, einer soliden Bilanz und guten Zukunftsperspektiven. Während fünf sehr erfolgreichen Jahren war Straumann die zweitbeste Aktie im SMIM. Wir haben den Index jährlich um durchschnittlich 23 Prozentpunkte geschlagen, mussten aber 2018 inkl. Dividende einen Verlust von 9,5% hinnehmen.

Im vergangenen Jahr feierten wir das zwanzigjährige Börsenjubiläum. Unser besonderer Dank gilt den Aktionären, die uns von Beginn an auf unserer spannenden Reise begleiteten. Es hat sich für sie gelohnt: Seit unserem Gang an die Börse beträgt die Gesamrendite inklusive Dividenden-

Reinvestitionen über 3500% – die höchste Rendite aller an der Schweizer Börse gehandelten Aktien in diesem Zeitraum³.

Aufgrund der positiven Ergebnisse im Jahr 2018 und dem guten Ausblick schlägt der Verwaltungsrat vor, am 11. April 2019 eine erneut erhöhte Dividende von CHF 5.25 pro Aktie auszuschütten.

AUSBLICK – ÜBERDURCHSCHNITTLICHE PERFORMANCE

Unser anhaltend starkes Wachstum und unsere deutlich überdurchschnittlichen Leistungen unterstreichen den Erfolg unserer Strategie. Wir setzen auf Kontinuität und haben unsere CEO-Nachfolge geplant. Mit der Entwicklung differenzierter Lösungen und Produkte, dem Ausbau unserer Organisation sowie der Erschliessung neuer Märkte und attraktiver Geschäftsfelder haben wir die Weichen für zukünftiges nachhaltiges Wachstum gestellt. Wir haben interne Kapazitäten aus- und Partnerschaften aufgebaut, sodass wir Markt- und Technologietrends nutzen können. Den Fokus legen wir weiterhin auf unsere strategischen Prioritäten. Wir schaffen Opportunitäten und bleiben wachsam sowie flexibel, um auf ein verändertes Umfeld schnell reagieren zu können. Die Förderung einer Leistungskultur hat Priorität; und als Veränderer sind wir entschlossen, Grenzen immer wieder neu zu überschreiten.

Wir erwarten 2019 im Markt für Dentalimplantate ein unverändertes Wachstum von etwa 4 – 5%. Mit einem organischen Umsatzwachstum von gegen 13% wollen wir weiter überdurchschnittlich wachsen und Marktanteile gewinnen.⁴ Unter der Annahme relativ stabiler Wechselkurse sollten wir dank starkem Umsatzwachstum und unter Berücksichtigung der Investitionen in Vertrieb & Marketing sowie Forschung & Entwicklung eine weitere Verbesserung der bereinigten EBITDA- und EBIT-Margen erreichen.⁵

In Ihrem Namen möchten wir uns bei unseren geschätzten Mitarbeitenden für ihre Loyalität, ihr Engagement und ihren vorbildlichen Einsatz bedanken.

Der gesamte Verwaltungsrat bedankt sich ebenso bei Ihnen, unseren geschätzten Aktionären, für Ihre Treue und Ihr Vertrauen in unser Unternehmen.

Freundliche Grüsse



Gilbert Achermann
Präsident des Verwaltungsrates



Marco Gadola
Chief Executive Officer

7. Februar 2019

Referenzen und Fussnoten

- 1 Decision Resources Group 2017–18, iData 2017 und Straumann Bottom-up-Schätzungen in 70 Ländern.
- 2 Akquiriert am 2. Januar 2019.
- 3 Datenquelle: Bloomberg; Handelszeitung, Dezember 2018.
- 4 Vorbehalten unvorhergesehener Ereignisse oder Umstände.
- 5 Ohne Sondereffekte im Zusammenhang mit Akquisitionen und die Auswirkungen der neuen Leasing Rechnungslegungsstandards IFRS 16.

Konsolidierte Erfolgsrechnung

(in CHF 1 000)	Anhang ¹	2018	2017 (angepasst)
Umsatz	5	1 363 560	1 112 102
Herstellungskosten der verkauften Produkte		(344 315)	(271 638)
Bruttogewinn		1 019 245	840 464
Sonstiger Ertrag	22	3 424	3 353
Vertriebskosten		(291 018)	(249 850)
Verwaltungskosten		(389 016)	(310 683)
Betriebsgewinn		342 635	283 284
Finanzertrag	25	72 852	58 701
Finanzaufwand	25	(89 802)	(78 028)
Gewinn aus der Konsolidierung von Medentika und Dental Wings	25	10 725	68 867
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen	8	(9 984)	(9 739)
Gewinn vor Steuern		326 426	323 085
Ertragssteuern	19	(48 639)	(40 867)
REINGEWINN		277 787	282 218
davon zuzurechnen:			
den Aktionären der Muttergesellschaft		272 770	279 544
den nicht beherrschenden Aktionären		5 017	2 675
Ergebnis pro Aktie, unverwässert, den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnen (in CHF)	26	17.24	18.04
Ergebnis pro Aktie, verwässert, den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnen (in CHF)	26	17.18	17.96

1 Weiterführende Informationen finden Sie im Finanzbericht 2018.

Konsolidierte Bilanz

Aktiven				Passiven			
(in CHF 1000)	Anhang ¹	31 Dez 2018	31 Dez 2017 (angepasst)	(in CHF 1000)	Anhang ¹	31 Dez 2018	31 Dez 2017 (angepasst)
Sachanlagen	6	230 206	174 243	Aktienkapital	13	1 588	1 588
Immaterielle Vermögenswerte	7	652 443	647 774	Gewinnvortrag und Reserven		1 199 336	1 075 607
Anteile an assoziierten Unternehmen	8	106 102	65 939	Den Aktionären des Mutterunternehmens zuzurechnendes Eigenkapital		1 200 924	1 077 195
Finanzielle Vermögenswerte	9	34 907	26 943	Nicht beherrschende Anteile		3 396	(150)
Sonstige Forderungen		5 814	6 270	Total Eigenkapital		1 204 320	1 077 044
Aktive latente Steuern	19	70 066	90 743	Unternehmensanleihe	14	199 862	199 746
Total Anlagevermögen		1 099 538	1 011 913	Sonstige Verbindlichkeiten	16	29 286	18 205
Vorräte	10	182 053	152 146	Finanzielle Verbindlichkeiten	15	39 917	57 780
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	11	296 030	243 520	Rückstellungen	17	23 804	40 321
Finanzielle Vermögenswerte	9	1 082	2 672	Pensionsverpflichtungen	21	59 185	49 453
Laufende Ertragssteuerguthaben		7 192	4 901	Passive latente Steuern	19	36 211	40 520
Liquide Mittel	12	278 674	281 816	Total langfristiges Fremdkapital		388 265	406 025
Total Umlaufvermögen		765 031	685 055	Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten	18	223 299	183 817
TOTAL AKTIVEN		1 864 569	1 696 968	Finanzielle Verbindlichkeiten	15	22 103	1 063
				Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten		26 458	28 692
				Rückstellungen	17	124	327
				Total kurzfristiges Fremdkapital		271 984	213 898
				Total Fremdkapital		660 249	619 924
				TOTAL PASSIVEN		1 864 569	1 696 968

1 Weiterführende Informationen finden Sie im Finanzbericht 2018.

Konsolidierte Geldflussrechnung

(in CHF 1000)	Anhang ¹	2018	2017 (angepasst)
Reingewinn		277 787	282 218
Anpassungen für:			
Ertragsteueraufwand	19	48 639	40 867
Zins- und sonstiges Finanzergebnis		11 835	3 841
Fremdwährungsergebnis		4 829	239
Fair-Value-Ergebnis		287	(1 026)
Ergebnis aus finanzieller Wertminderung		0	16 273
Gewinn aus der Konsolidierung von Medentika und Dental Wings		(10 725)	(68 867)
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen	8	9 984	9 739
Abschreibungen und Amortisation von:			
Sachanlagen	6, 23	29 960	24 975
Immaterielle Vermögenswerte	7, 23	22 407	15 283
Veränderung der Rückstellungen, Pensionsverpflichtungen und sonstigen Verbindlichkeiten		(21 675)	(16 022)
Veränderung der langfristigen Aktiven		(473)	(1 639)
Aktienbasierte Vergütungen	20, 24	10 706	7 726
Ergebnis aus der Veräusserung von Sachanlagen		568	181
Veränderungen des Nettoumlaufvermögens			
Veränderung von Vorräten		(26 714)	(34 027)
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Forderungen		(59 211)	(47 284)
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Verbindlichkeiten		25 094	16 201
Bezahlte Zinsen		(8 727)	(6 020)
Erhaltene Zinsen		2 438	1 052
Bezahlte Ertragssteuern		(39 910)	(26 421)
Geldfluss aus operativer Tätigkeit		277 099	217 290

1 Weiterführende Informationen finden Sie im Finanzbericht 2018.

(in CHF 1000)	Anhang ¹	2018	2017 (angepasst)
Erwerb von finanziellen Vermögenswerten		(478)	0
Erlös aus dem Verkauf von finanziellen Vermögenswerten		478	30 458
Erwerb von Sachanlagen		(92 922)	(66 554)
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		(16 811)	(6 850)
Erwerb von Anteilen an assoziierten Unternehmen		(56 268)	(43 287)
Erwerb eines Geschäftsbetriebs, abzüglich erworbener liquider Mittel		(16 514)	(178 770)
Bedingte Kaufpreiszahlung		(5 709)	0
Rückzahlung von Darlehen		0	29
Auszahlung von Darlehen		(13 529)	(29 140)
Erhaltene Dividenden von assoziierten Unternehmen		380	404
Erlöse aus der Veräusserung von Anlagevermögen		2 042	861
Geldfluss aus Investitionstätigkeit		(199 331)	(292 849)
Zunahme des langfristigen Fremdkapitals		(403)	0
Transaktionskosten		0	1 467
Dividenden an Aktionäre der Muttergesellschaft	27	(75 120)	(65 139)
Dividenden an nicht beherrschende Anteile		(1 818)	(1 127)
Rückzahlung von Finanzierungsleasing		(1 150)	(412)
Erlöse aus der Ausübung von Optionen		0	167
Veräusserung eigener Aktien		5 139	262 992
Kauf eigener Aktien		(4 205)	(5 377)
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit		(77 557)	192 571
Fremdwährungseffekt auf liquiden Mitteln		(3 353)	780
Nettoveränderung der liquiden Mittel		(3 142)	117 792
Liquide Mittel am 1. Januar	12	281 816	164 024
LIQUIDE MITTEL AM 31. DEZEMBER	12	278 674	281 816

Fünfjahresübersicht

Ergebnis der Geschäftstätigkeit

(in CHF Mio.)	2014	2015	2016	2017 (angepasst)	2018
Nettoumsatz	710.3	798.6	917.5	1 112.1	1 363.6
Wachstum in %	4.5	12.4	14.9	21.2	22.6
Bruttogewinn	558.7	614.9	718.5	840.5	1 019.2
Marge in %	78.7	77.0	78.3	75.6	74.7
Betriebsgewinn vor Abschreibungen und Amortisation (EBITDA)	176.2	207.6	259.2	323.5	395.0
Marge in %	24.8	26.0	28.3	29.1	29.0
Wachstum in %	18.7	17.8	24.9	24.8	22.1
Betriebsgewinn vor Amortisation (EBITA)	153.1	182.0	236.3	298.6	365.0
Marge in %	21.5	22.8	25.8	26.9	26.8
Wachstum in %	24.9	18.9	29.8	26.3	22.3
Betriebsgewinn (EBIT)	148.3	172.6	227.2	283.3	342.6
Marge in %	20.9	21.6	24.8	25.5	25.1
Wachstum in %	28.1	16.4	31.6	24.7	21.0
Reingewinn	157.8	71.5	229.6	282.2	277.8
Marge in %	22.2	9.0	25.0	25.4	20.4
Wachstum in %	56.0	(54.7)	221.1	22.9	(1.6)
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie (in CHF)	10.15	4.52	14.68	18.04	17.24
Wertschöpfung (Economic Profit) ¹	113.7	27.1	182.2	214.5	189.6
Veränderung der Wertschöpfung	59.3	(86.6)	155.1	32.3	(24.8)
Veränderung der Wertschöpfung in % in % des Nettoumsatzes	109.2	(76.2)	572.5	17.7	(11.6)
Anzahl Mitarbeitende (per Jahresende)	2 387	3 471	3 797	4 881	5 954
Anzahl Mitarbeitende (Durchschnitt)	2 302	3 232	3 615	4 305	5 580
Umsatz pro Mitarbeitendem (Durchschnitt) in CHF 1 000	309	247	254	258	244

1 Werte gemäss Finanzbericht.

2 Vorschlag für die Generalversammlung 2019.

Finanzielle Kennzahlen

(in CHF Mio.)	2014	2015	2016	2017 (angepasst)	2018
Liquide Mittel	459.4	318.3	164.0	281.8	278.7
Nettoliiquidität (Nettoverschuldung)	255.1	117.2	(36.9)	23.2	16.8
Nettoumlaufvermögen (ohne liquide Mittel)	64.9	63.3	123.9	187.7	235.4
in % des Umsatzes	9.1	7.9	13.5	16.9	17.3
Vorräte	69.2	76.1	102.0	152.1	182.1
Lagerumschlag	149	155	171	174	165
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	106.8	125.2	148.9	191.9	231.3
Forderungsausstand	51	53	55	56	56
Bilanzsumme	1 160.8	1 046.3	1 089.9	1 697.0	1 864.6
Rendite auf dem eingesetzten Vermögen in % (ROA)	14.5	6.8	21.5	20.3	15.6
Eigenkapital	736.8	605.0	633.7	1 077.0	1 204.3
Eigenkapitalquote in %	63.5	57.8	58.1	63.5	64.6
Eigenkapitalrendite in % (ROE)	23.1	11.8	37.1	33.0	24.4
Eingesetztes Kapital	142.9	341.8	476.2	908.0	1 011.6
Rendite auf dem eingesetztem Kapital in % (ROCE)	97.2	50.5	55.5	40.9	35.7
Geldfluss aus operativer Tätigkeit	146.2	185.6	184.7	217.3	277.1
in % des Umsatzes	20.6	23.2	20.1	19.5	20.3
Investitionen	(22.8)	(44.5)	(87.9)	(296.5)	(188.2)
in % des Umsatzes	3.2	5.6	9.6	26.7	13.8
davon Investitionsaufwendungen	(18.8)	(35.2)	(46.7)	(74.4)	(109.7)
davon in Bezug auf Unternehmenszusammenschlüsse	(4.0)	4.9	(25.5)	(178.8)	(22.2)
davon aus Anteilen an assoziierten Unternehmen	0	(14.2)	(15.7)	(43.3)	(56.3)
Free Cashflow	128.4	151.1	138.7	144.7	169.4
in % des Umsatzes	18.1	18.9	15.1	13.0	12.4
Dividende	58.6	63.2	65.1	75.1	83.1 ²
Dividende pro Aktie (in CHF)	3.75	4.00	4.25	4.75	5.25 ²
Ausschüttungsquote in % (ohne Sondereffekte)	37.1	43.4	35.6	32.4	30.9

ÜBER DIE STRAUMANN GROUP

Die Straumann Group (SIX: STMN) ist ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich Zahnersatz und kieferorthopädischer Lösungen, die Lächeln und Vertrauen wiederherstellen. Sie vereint unter ihrem Dach globale und internationale Marken, die für Spitzenleistungen, Innovation und Qualität bei Zahnersatz und in der korrektiven sowie digitalen Zahnmedizin stehen, darunter Straumann, Neodent, Medentika, ClearCorrect, Dental Wings sowie andere Tochtergesellschaften und Beteiligungen. Zusammen mit führenden Kliniken, Forschungsanstalten und Hochschulen erforscht, entwickelt, produziert und liefert die Straumann Group Dentalimplantate, Instrumente, CAD/CAM-Prothetik, Biomaterialien und digitale Lösungen für Zahnersatz und Restauration und zur Verhinderung von Zahnverlusten.

Die Straumann Group hat ihren Hauptsitz in Basel (Schweiz) und beschäftigt rund 6000 Mitarbeitende weltweit. Ihre Produkte, Lösungen und Dienstleistungen werden über eigene Vertriebsgesellschaften und ein breites Netz von Vertriebsunternehmen in mehr als 100 Ländern verkauft.

VERWALTUNGSRAT

Gilbert Achermann Chairman

Dr h.c. Thomas Straumann Vice Chairman, Human Resources & Compensation Committee

Monique Bourquin Human Resources & Compensation Committee

Dr Sebastian Burckhardt Audit Committee

Ulrich Looser Human Resources & Compensation Committee (Chair)

Dr Beat Lüthi Audit Committee (Chair)

Regula Wallimann Audit Committee

GESCHÄFTSLEITUNG

Marco Gadola Chief Executive Officer

Dr Peter Hackel Chief Financial Officer

Dr Gerhard Bauer Head Research, Development & Operations

Wolfgang Becker Head Distributor and Emerging Markets EMEA

Guillaume Daniellot Head Sales North America

Jens Dexheimer Head Sales Europe

Frank Hemm Head Marketing & Education

Patrick Loh Head Sales Asia/Pacific

Dr Alexander Ochsner Head Global People Management & Development

Petra Rumpf Head Dental Service Organizations

Matthias Schupp Head Sales Latin America, CEO of Neodent

Peter Zihla Head Digital Business Unit

KONTAKT

Straumann Holding AG

Peter Merian-Weg 12, 4002 Basel

Tel. +41 61 965 11 11

Fax. +41 61 965 11 01

Investorenauskünfte:

investor.relations@straumann.com

Tel. +41 61 965 16 78

Medienauskünfte:

corporate.communication@straumann.com

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

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 im 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.

© 2019, Straumann Holding AG