

Jahresergebnis 2017 – Medienmitteilung

Straumann Group: Umsatz überschreitet Milliardengrenze und wächst um 21% in CHF (16% organisch); Betriebsmarge auf 26% ausgeweitet

- Jahresumsatz steigt um 21% in Schweizer Franken (16% organisch¹) auf CHF 1'112 Mio.
- 18% organisches Umsatzwachstum im vierten Quartal dank zweistelliger Zuwächse in allen Regionen
- Starkes Volumenwachstum erhöht bereinigte EBITDA- bzw. EBIT-Marge² auf 29% bzw. 26%
- Reingewinn erreicht CHF 276 Mio. (Marge von 25%)
- Solider Cashflow trotz Investitionen in Produktionskapazitäten und Portfolioausweitung
- Verwaltungsrat schlägt Dividendenerhöhung auf CHF 4.75 pro Aktie vor (2016: CHF 4.25)

KENNZAHLEN

(in CHF Millionen)	2017 ausgewiesen	2017 vor Sondereffekten ²	2016 ausgewiesen
Umsatz	1112.1		917.5
<i>Veränderung in CHF %</i>	21.2		14.9
<i>Veränderung in LW %</i>	19.8		13.9
<i>Veränderung organisch %¹</i>	15.7		13.1
Bruttogewinn	840.5	842.4	718.5
<i>Marge in %</i>	75.6	75.8	78.3
<i>Veränderung in %³</i>	17.0	17.2	16.9
EBITDA	323.5	325.5	259.2
<i>Marge in %</i>	29.1	29.3	28.3
<i>Veränderung in %³</i>	24.8	25.6	24.9
Betriebsgewinn (EBIT)	283.6	285.6	227.2
<i>Marge in %</i>	25.5	25.7	24.8
<i>Veränderung in %³</i>	24.9	25.7	31.6
Reingewinn	275.6		229.6
<i>Marge in %</i>	24.8		25.0
<i>Veränderung in %³</i>	20.0		221.1
Gewinn pro Aktie (unverwässert, in CHF)	17.61		14.68
Free Cashflow⁴	144.7		138.7
<i>Marge in %</i>	13.0		15.1
Mitarbeitende (am Jahresende)	4881		3797

¹ Währungseffekte und Auswirkungen von Akquisitionen/Unternehmenszusammenschlüssen (d.h. Medentika, Equinox, Dental Wings und ClearCorrect) nicht berücksichtigt.

² Sondereffekte in 2017: Gewinn von CHF 23 Mio. aus dem Zusammenschluss mit Medentika (CHF 24 Mio. nach Steuern); enthält Aufwendungen aus der Neubewertung von Lagerbeständen von CHF 2 Mio. (COGS) und einen Konsolidierungsgewinn von CHF 25 Mio. Die Übernahme von Dental Wings führte zu einem Konsolidierungsgewinn von CHF 44 Mio. Die Neubewertung eines Darlehens verursachte im Finanzergebnis einen Wertminderungsaufwand von CHF 16 Mio. In 2016 erhöhte sich der Reingewinn aufgrund eines Einmaleffekts von CHF 43 Mio. im Zusammenhang mit der Aktivierung latenter Steuerguthaben in Brasilien.

³ Veränderung jeweils zum „ausgewiesenen“ Wert im Vorjahr.

⁴ D.h. Geldfluss aus Betriebstätigkeit abzüglich Investitionen zuzüglich Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen.

Basel, 15. Februar 2018: Die Straumann Group hat 2017 ihr stärkstes Wachstum seit 2007 ausgewiesen. Sie steigerte ihren Umsatz um 21% in Schweizer Franken auf CHF 1'112 Mio. Zweistellige Zuwächse in allen Geschäftsbereichen sorgten für ein organisches Wachstum von 16%, zu dem Nordamerika (+19%) und Asien/Pazifik (+24%) die grössten Beiträge leisteten. Akquisitionen und Unternehmenszusammenschlüsse (ClearCorrect, Dental Wings, Equinox und Medentika) steuerten CHF 32 Mio. zum Umsatz bei. Im 4. Quartal stieg der Umsatz um 18% (organisch); Nordamerika und EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika) trugen je ein Drittel zum Umsatzzuwachs der Gruppe bei.

Trotz beträchtlicher Investitionen in neue Märkte und Segmente, in die geografische Expansion, in F&E sowie Produktionskapazitäten konnte die Straumann Group ihre Profitabilität weiter steigern. EBITDA und Betriebsgewinn EBIT (bereinigt) wuchsen jeweils um 26%; die Margen erreichten 29% bzw. 26%. Der Reingewinn stieg um 20% auf CHF 276 Mio., was die entsprechende Marge auf 25% und den Gewinn pro Aktie auf CHF 17.61 hob.

Marco Gadola, Chief Executive Officer, kommentierte: *„2017 war ein richtungweisendes Jahr: Der Umsatz überschritt erstmals die Milliardengrenze; gleichzeitig übertraf unsere Betriebsmarge 25%. Wir haben viele innovative Produkte eingeführt, die den Kunden und Patienten einen Mehrwert bieten. Wir erweiterten den Umfang und die Reichweite unseres Geschäfts, unsere technologischen Fähigkeiten und unsere Produktionskapazitäten. Wir investierten in neue Märkte, neue Tochtergesellschaften sowie in Mitarbeitende auf der ganzen Welt. Was wir erreicht haben, ist das Ergebnis harter Arbeit, unternehmerischen Denkens, der Flexibilität und der ‚Player & Learner‘-Einstellung unserer Mitarbeitenden, die dies möglich gemacht haben.“*

STRATEGISCHE FORTSCHRITTE UND HÖHEPUNKTE

Geschäftsexpansion

2017 war von intensiven M&A-Aktivitäten geprägt, die in eine Vielzahl strategischer Transaktionen mündeten. Zur stärkeren Durchdringung des Non-Premium-Segments bei den Implantaten erlangte die Gruppe eine kontrollierende Beteiligung an Medentika. Um die Entwicklung digitaler Plattformen und Ausrüstungen zu beschleunigen, wurde die Beteiligung an Dental Wings auf 100% ausgebaut. Mit der Übernahme von ClearCorrect und einer Beteiligung von 38% an Genova vollzog die Gruppe den Eintritt in die Kieferorthopädie. Sie erwarb ebenfalls eine Beteiligung von 35% an Rapid Shape, um Zugang zur 3D-Drucktechnologie zu erhalten, und ging für den Vertrieb von hochwertigen Intraoralscannern eine Partnerschaft mit 3Shape ein. Im Zuge der Zulassungen für die innovativen Fixiersysteme von Rodo Medical in Europa und den USA erhöhte die Gruppe ihre Beteiligung an Rodo von 12% auf 30%. Die Gruppe ging ausserdem Vereinbarungen zur Übernahme diverser Vertriebsgesellschaften ein, um direkten Zugang zu den attraktiven Märkten Türkei, Portugal und Südafrika zu erlangen.

Im 4. Quartal erwarb die Gruppe in den USA das US-Startup-Softwareunternehmen Loop Digital Solutions, das für Spezialisten und überweisende Zahnärzte eine Online-Plattform entwickelt hat. Diese vereinfacht Überweisungen von Patienten, fördert das Networking, unterstützt Ärzte und erhöht die Transparenz sowie die Sicherheit durch eine verbesserte Kommunikation.

Zunahme der Anzahl Mitarbeitender weltweit

Mit der Erweiterung der Geschäftsbereiche, der geografischen Expansion und im Zuge von Akquisitionen wuchs 2017 die weltweite Belegschaft der Gruppe um 29% auf 4881 Mitarbeitende an. Durch die Eingliederung von Equinox, Medentika, Dental Wings und

ClearCorrect stiessen 479 Mitarbeitende zur Gruppe. Die übrigen Neuzugänge kamen im Rahmen der internen Expansion – primär in der Produktion, insbesondere in Brasilien, der Schweiz und den USA – zum Unternehmen.

GESCHÄFTSVERLAUF

Alle Geschäftsbereiche verzeichneten ein zweistelliges Wachstum. Zwei Drittel des Wachstums der Gruppe entfielen auf das **Implantatgeschäft**, wozu das Bone Level Tapered (BLT) Portfolio von Straumann sowie die Cone Morse- und Acqua-Implantate von Neodent am meisten beitrugen. BLT hat sich in mehreren Märkten zum meistverkauften Implantat von Straumann entwickelt; wobei die neue Variante mit schmalen Durchmesser (2.9 mm) einen wesentlichen Anteil hatte. Dieses Implantat aus hochfestem Roxolid ist kleiner als seine wichtigsten Konkurrenten und gewinnt Marktanteile im Segment für schmale Implantate. Roxolid und SLActive setzten ihre dynamische Entwicklung fort, während es SLA-Implantate aus Titan der Marke ermöglichen, erfolgreich im unteren Premium-Segment zu konkurrieren.

Das **Non-Premium-Geschäft** – in dem Neodent, Medentika, Anthogyr und Zinedent ein starkes Wachstum erzielten – ist in unserem internationalen Implantatgeschäft das wachstumsstärkste Segment. Spanien, Grossbritannien, die USA, Brasilien und die Distributorenmärkte verzeichneten hier ein starkes Wachstum. Die Kombination unseres umfassenden Angebots von Premium- und Non-Premium-Lösungen hat entscheidend zum Erfolg des Bereichs Dental Service Organizations (Dentalketten) beigetragen. Dieser konnte in Europa kräftig wachsen und wichtige Ausschreibungen im wachstumsstarken Dentalketten-Segment gewinnen.

Der Geschäftsbereich **Biomaterialien** wies erneut ein starkes Wachstum aus. Besonders stark war die Nachfrage nach Knochenersatzmaterialien und Membranen; insbesondere in EMEA, wo die Gruppe ein umfassendes Portfolio für die geführte Knochenregeneration anbietet.

Das **restaurative Geschäft** verzeichnete ein zweistelliges Wachstum, das von der Nachfrage nach implantatgetragener Standard- sowie CAD/CAM-Prothetik getragen wurde. Das kosteneffiziente und vielseitige Variobase-Sortiment von Straumann trug ebenfalls wesentlich zum Wachstum bei. Auch CAD/CAM-basierte verschraubte Stege und Brücken, Pro Arch-Lösungen für zahnlose Patienten und das Novaloc Haltesystem für herausnehmbaren Zahnersatz trugen zum Wachstum bei. Die Umsätze mit Intraoral-Scannern und Fräsausrüstungen beschleunigten sich im vierten Quartal und widerspiegeln die Bestrebungen von Straumann, Komplettlösungen anzubieten.

ERGEBNISSE NACH REGIONEN

Rückkehr zu zweistelligem Wachstum in Europa, dem Nahen Osten und Afrika (EMEA)

Trotz des schwachen Umfelds in den grossen europäischen Märkten erzielte die Gruppe erstmals seit mehreren Jahren wieder ein zweistelliges Umsatzwachstum. Der Umsatz in der Region stieg um 11% organisch und um 19% in Schweizer Franken auf CHF 488 Mio. Nach der Internationalen Dental-Schau im März führte die Gruppe eine Vielzahl innovativer Produkte ein. Diese unterstützten das starke bereinigte Wachstum, das hauptsächlich von den Straumann-Produktlinien Roxolid, SLActive, BLT und Variobase vorangetrieben wurde.

Im vierten Quartal erhöhte sich der Umsatz in der Region um 15% organisch bzw. um 29% in Schweizer Franken auf CHF 137 Mio. Wichtigste Treiber der sequenziellen Wachstumsbeschleunigung waren digitale Lösungen – in erster Linie die neuen Intraoral-Scanner und Fräsmaschinen. Die besten Ergebnisse auf Länderebene zeigten die Iberische

Halbinsel, Dänemark, Frankreich und Grossbritannien. Auch Osteuropa verzeichnete ein starkes Wachstum, angetrieben von Russland, das von der Einführung des BLT-Implantats profitieren konnte. In der Türkei wurde Medentika erfolgreich eingeführt, und in Iran eröffnete die Gruppe eine neue Tochtergesellschaft.

Nordamerika weiterhin auf der Überholspur

Der Umsatz in Nordamerika wuchs um 19% organisch und um 22% in Schweizer Franken auf CHF 312 Mio. Mit der Strategie, Grosskunden der Mitbewerber anzusprechen, konnte die Region 2017 deutlich über 1000 neue Kunden gewinnen. Ihren Share-of-Wallet vermochte die Gruppe bei denjenigen Kunden auszubauen, die Produkte von mehr als nur einem Lieferanten beziehen. Die innovativen Straumann-Produkte wie das BLT-Implantat mit schmalen Durchmesser, der Straumann Allograft Ring und digitales Equipment – besonders Straumann-Frässysteme für Zahnarztpraxen und Intraoral-Scanner von Dental Wings – fanden bei vielen Kunden grossen Anklang.

Im vierten Quartal wurde das organische Wachstum von 23% durch die weiterhin zunehmende Verbreitung der BLT- und Variobase-Lösungen von Straumann sowie durch die starken Ergebnisse von Neodent vorangetrieben. ClearCorrect und Dental Wings wurden ab Oktober konsolidiert und trugen 3 Prozentpunkte zum Wachstum bei, das um 23% organisch auf CHF 91 Mio. stieg.

UMSATZ NACH REGION				
(in CHF Millionen)	Q4 2017	Q4 2016	2017	2016
Europa, Naher Osten & Afrika (EMEA)	136.6	105.6	488.0	410.8
<i>Veränderung CHF in %</i>	29.3	6.4	18.8	9.5
<i>Veränderung in LW %</i>	22.2	8.0	17.0	9.1
<i>Veränderung organisch %</i>	15.0	8.0	11.3	9.1
<i>% des Gesamtumsatzes der Gruppe</i>	-	-	43.9	44.8
Nordamerika	90.7	67.5	312.0	255.7
<i>Veränderung CHF in %</i>	34.5	16.6	22.0	17.9
<i>Veränderung in LW %</i>	36.3	16.0	22.1	15.6
<i>Veränderung organisch %</i>	22.7	16.0	18.7	15.6
<i>% des Gesamtumsatzes der Gruppe</i>	-	-	28.1	27.9
Asien/Pazifik	51.8	41.0	190.5	152.5
<i>Veränderung CHF in %</i>	26.3	22.1	24.9	24.1
<i>Veränderung in LW %</i>	26.3	20.5	26.7	19.7
<i>Veränderung organisch %</i>	22.1	20.5	23.6	19.7
<i>% des Gesamtumsatzes der Gruppe</i>	-	-	17.1	16.6
Lateinamerika	31.7	28.3	121.6	98.5
<i>Veränderung CHF in %</i>	12.0	25.3	23.6	17.6
<i>Veränderung in LW %</i>	12.3	15.0	14.8	22.8
<i>Veränderung organisch %</i>	11.6	15.0	14.6	14.6
<i>% des Gesamtumsatzes der Gruppe</i>	-	-	10.9	10.7
GRUPPE	310.8	242.4	1112.1	917.5
<i>Veränderung CHF in %</i>	28.2	13.7	21.2	14.9
<i>Veränderung in LW %</i>	25.5	13.0	19.8	13.9
<i>Veränderung organisch %</i>	18.0	13.0	15.7	13.1

Schnellstes Wachstum in Asien/Pazifik, angetrieben von China und Japan

Asien/Pazifik verzeichnete erneut ein dynamisches Jahr, in dem der Umsatz (organisch) um 24% bzw. um 25% in Schweizer Franken auf CHF 190 Mio. kletterte. China war mit seinem Premium-Geschäft, dem Ausbau des Aussendienstes und der zunehmenden Präsenz im Value-Segment mit Anthogyr der Wachstumsmotor der Region. Solide Implantat- und Scanner-Verkäufe trieben das Wachstum in der Region voran, wo Japan, Südkorea und Australien zweistellige Zuwächse verzeichneten.

Im vierten Quartal stieg der Umsatz in der Region um 22% organisch bzw. 26% in Schweizer Franken auf CHF 52 Mio. Im Rahmen eines dreitägigen Symposiums in China, das in mehreren Städten gleichzeitig stattfand und 1'000 Besucher vor Ort und 13'000 im Internet anzog, wurden mehrere wichtige Produkte lanciert. Die Gruppe erlangte zudem wichtige Zulassungen in Indien und führte die Marke Straumann an einer ähnlichen Veranstaltung in Mumbai mit 600 Besuchern ein.

Solide Performance in Lateinamerika trotz schwachem Markt in Brasilien

In einem anspruchsvollen Umfeld erzielte Lateinamerika einen Umsatz von CHF 122 Mio., was einem organischen Wachstum von 15% (24% in Schweizer Franken) entspricht. Sowohl Straumann als auch Neodent gewannen in Brasilien neue Kunden hinzu und erreichten zweistellige Zuwächse. Neodent baute den Aussendienst sowie das Filialnetz in der Region aus und erweiterte die Produktionskapazitäten erheblich. Mexiko verzeichnete ein kräftiges Wachstum; auch die kürzlich gegründeten Tochtergesellschaften in Argentinien, Kolumbien und Chile meldeten hervorragende Ergebnisse.

Im vierten Quartal resultierte ein organisches Wachstum von 12%, trotz verlängerter Weihnachtsfeiertage in Brasilien und des starken Vorjahresquartals, in dem Neodent das innovative Grand Morse Implantatsystem in Brasilien lancierte. Der Umsatz stieg um 12% in Schweizer Franken auf CHF 32 Mio.

OPERATIVE UND FINANZIELLE SITUATION

Die Einbindung von Medentika und Dental Wings führte 2017 zu nicht liquiditätswirksamen Effekten:

- Am 1. Januar 2017 konsolidierte die Gruppe Medentika. Ihre 51%-Beteiligung, die zuvor als „Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen“ ausgewiesen wurde, beeinflusst nun alle Ebenen der Jahresrechnung. Dieser Unternehmenszusammenschluss führte zu mehreren Einmaleffekten, darunter Aufwendungen aus der Neubewertung von Lagerbeständen von CHF 2 Mio., die unter „Herstellungskosten der verkauften Produkte“ verbucht wurden, und ein einmaliger Gewinn von CHF 25 Mio. bei dem EBIT nachgelagerten Positionen (siehe Anhang 3 des Finanzberichts für genauere Angaben). Im Zusammenhang mit dieser Transaktion wies die Gruppe eine finanzielle Verbindlichkeit von CHF 55 Mio. in ihrer Bilanz aus, um den Barwert der Put-Option zu reflektieren, die den Gründungsgesellschaftern gewährt wurde.
- Die Gruppe erhöhte im Oktober 2017 ihre Beteiligung an Dental Wings von 55% auf 100% und konsolidierte das Unternehmen. Dies führte zu einem Konsolidierungsgewinn von CHF 44 Mio. bei dem EBIT nachgelagerten Positionen.

Zweistellige Volumensteigerung erhöht Bruttogewinn

Das starke Volumenwachstum bei Premium- und Value-Implantatlösungen führte zu einer Steigerung des Bruttogewinns um 17% auf CHF 841 Mio. (ausgewiesen). Ohne die

Sonderbelastung für Lagerbestandsbereinigungen betrug der bereinigte Bruttogewinn CHF 842 Mio. Die Marge von 76% lag 270 Basispunkte unter dem Vorjahreswert, was die starke Nachfrage nach digitalem Equipment, die Kosten für die Integration von Medentika, den höheren Anteil von Produkten von Zulieferern, die Integration der akquirierten Unternehmen und die Anlaufkosten in der erweiterten Produktion reflektiert.

Die Gruppe investierte signifikant in Produktionseinrichtungen und Kapazitätserweiterungen in Curitiba (BR), Andover (USA) und Villeret (CH), um für das starke Volumenwachstum und die künftige Nachfrage gerüstet zu sein. Dies führte zu höheren Produktionskosten.

EBIT-Marge übertrifft 25%

Als Folge der Integration der oben erwähnten Unternehmen, weiteren Investitionen in das Direktvertriebsnetz in Märkten, in denen die Gruppe unterrepräsentiert ist, und des Ausbaus des internationalen Non-Premium-Geschäfts stiegen die Vertriebskosten (inklusive Gehälter sowie Kommissionen für den Aussendienst und die Logistikkosten) um CHF 39 Mio. auf CHF 250 Mio. Darin enthalten ist der Amortisationsaufwand von CHF 10 Mio. für kundenbezogene immaterielle Vermögenswerte der akquirierten Unternehmen.

Die Verwaltungskosten erhöhten sich von CHF 283 Mio. in 2016 auf CHF 311 Mio. in 2017. Darin enthalten sind Gemeinkosten sowie Kosten für Forschung & Entwicklung sowie das Marketing für die neu zur Gruppe gestossenen Geschäfte. Im Verhältnis zum Umsatz sanken die Verwaltungskosten um 290 Basispunkte auf 28%; dies war der wichtigste Faktor zur Verbesserung der Gewinnmarge.

Der Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen und Amortisationen (EBITDA) und Sondereffekten erhöhte sich um 26% auf CHF 326 Mio.; die entsprechende Marge wuchs um 100 Basispunkte auf 29%.

Nach Abschreibungen und Amortisationen in Höhe von CHF 40 Mio. belief sich der bereinigte Betriebsgewinn auf CHF 286 Mio. (ausgewiesen: CHF 284 Mio.), gegenüber CHF 227 Mio. im Vorjahr. Die bereinigte EBIT-Marge erhöhte sich um 90 Basispunkte auf 26%.

Reingewinn steigt um 20%

Ohne Sondereffekte blieb das Nettofinanzergebnis – das hauptsächlich Couponzahlungen für die ausstehende Unternehmensanleihe über CHF 200 Mio. widerspiegelt – stabil bei negativen CHF 3 Mio. Die Gruppe wies einen kumulativen Konsolidierungsgewinn von CHF 69 Mio. aus, der primär auf einen im Vergleich zum Buchwert höheren Marktwert der Investition in Medentika und Dental Wings zurückzuführen ist. Dieser Sondereffekt ist sowohl liquiditäts- als auch steuerneutral und wird in der Erfolgsrechnung als „Gewinn aus Konsolidierung Medentika und Dental Wings“ separat ausgewiesen.

Das anteilige Ergebnis aus assoziierten Unternehmen⁵ belief sich auf negative CHF 10 Mio., gegenüber negativen CHF 2 Mio. im Jahr 2016. Die Veränderung reflektiert die Konsolidierung von Medentika.

Der Ertragssteueraufwand betrug CHF 48 Mio., gegenüber einem ausserordentlichen Steuerertrag von CHF 7 Mio. in 2016. Der Verkauf eigener Aktien in Höhe von CHF 260 Mio.

⁵ Assoziierte Unternehmen im Jahr 2017: maxon dental, Genova, Rodo Medical, Createch, Anthogyr, Rapid Shape, T-Plus, Valoc, V2R, Abutment Direct und Zinedent. Für diese Unternehmen, an denen Straumann eine nicht-kontrollierende Beteiligung hält, wird die Bilanzierung nach Equity-Methode angewendet. Das Ergebnis aus assoziierten Unternehmen wird nach Steuern und Amortisierung auf immaterielle Vermögenswerten ausgewiesen.

im September führte zu einem einmaligen Steueraufwand von CHF 8 Mio. Der künftige erwartete Steuersatz dürfte bei etwa 15% liegen.

Diese Effekte führten zu einem Anstieg des Reingewinns um 20% auf CHF 276 Mio.; die entsprechende Marge erreichte 25%. Der Gewinn pro Aktie erhöhte sich um fast CHF 3 auf CHF 17.61. Die Eigenkapitalrendite (ROE) betrug 32%; das Unternehmen ist (netto) schuldenfrei

Free Cashflow klettert auf CHF 145 Mio.

Der Geldfluss aus Betriebstätigkeit stieg um 18% auf CHF 217 Mio., was einer starken Cash Conversion Rate von 79% entspricht⁶. Die Cashflow-Generierung wurde durch höhere Lagerbestände aufgrund neu gegründeter Tochtergesellschaften und Erweiterungen des Produktangebots (Implantat- und Sekundärteil-Artikelpositionen, CAD/CAM-Ausrüstungen) beeinflusst. Das dynamische Umsatzwachstum in Schwellen- und Distributorenmärkten führte zu einem Anstieg der Debitorenausstände. Die Forderungslaufzeit in Tagen erhöhte sich um 1 auf 56. An verschiedenen Produktionsstandorten investierte die Gruppe stark in Kapazitätserweiterungen, wodurch der Investitionsaufwand um CHF 27 Mio. auf CHF 73 Mio. zunahm. In der Summe führten diese Effekte zu einem Free Cashflow von CHF 145 Mio. bei einer Marge von 13%.

Aufgrund der Ausweitung des Geschäftsvolumens, der Produktionskapazitäten, des Vertriebsnetzes und der Akquisitionstätigkeiten erhöhte sich die Bilanzsumme per Jahresende um 54% auf CHF 1.7 Mrd.

Dividendenerhöhung vorgeschlagen

Ausgehend von den positiven Ergebnissen in 2017 sowie dem Ausblick für 2018 und darüber hinaus schlägt der Verwaltungsrat eine Dividendenerhöhung auf CHF 4.75 (2016: CHF 4.25) pro Aktie vor, die am 12. April 2018 ausbezahlt wird. Der Verwaltungsrat plant auch künftig Dividendenerhöhungen, wenn die Ergebnisse dies rechtfertigen.

AUSBLICK 2018 (vorbehaltlich unvorhergesehener Ereignisse)

Die Gruppe erwartet, dass der globale Dentalimplantatmarkt rund 4% wachsen wird, und ist zuversichtlich, dass sie mit einem organischen Wachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich ihren Marktanteil weiter ausweiten kann. Trotz weiterer Investitionen in Vertrieb und Marketing, Forschung & Entwicklung sowie Logistik und unter der Annahme relativ stabiler Wechselkurse dürften das erwartete organische Umsatzwachstum sowie positive Skaleneffekte zu weiteren Verbesserungen der EBITDA-Marge führen. Aufgrund der anhaltend hohen Investitionen in Produktionskapazitäten und der Abschreibungen auf akquisitionsbedingten immateriellen Vermögenswerten erwartet die Gruppe, dass die EBIT-Marge unverändert bleibt.

Über Straumann

Die Straumann Group (SIX: STMN) ist ein weltweit führender Anbieter von Zahnersatz und kieferorthopädischen Lösungen, die Lächeln und Vertrauen wiederherstellen. Sie vereint unter ihrem Dach globale sowie internationale Marken, die für Spitzenleistungen, Innovation und Qualität bei Zahnersatz und in der korrektiven sowie digitalen Zahnmedizin stehen, darunter Straumann, Neodent, Medentika, ClearCorrect, Dental Wings und andere Tochtergesellschaften und Beteiligungen. Zusammen mit führenden Kliniken, Forschungsinstituten und Hochschulen erforscht, entwickelt, produziert und liefert die Straumann Group Dentalimplantate, Instrumente,

⁶ Verhältnis von Geldfluss aus Betriebstätigkeit zu Reingewinn.

CADCAM-Prothetik, Biomaterialien und digitale Lösungen für den Zahnersatz sowie für die Geweberegeneration bzw. zur Verhinderung von Zahnverlusten.

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

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 Communication

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

E-Mail: investor.relations@straumann.com

Disclaimer

Diese Mitteilung enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, welche die gegenwärtige Sicht des Managements widerspiegeln. Solche Aussagen sind mit bekannten und unbekanntem Risiken, Unsicherheiten sowie anderen Faktoren verbunden, so dass die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen oder Errungenschaften der Straumann Group wesentlich von den in dieser Mitteilung enthaltenen oder implizierten Aussagen abweichen können. Die von Straumann zur Verfügung gestellten Informationen entsprechen dem Kenntnisstand im Zeitpunkt der Veröffentlichung. Straumann übernimmt keinerlei Verpflichtung, die hierin enthaltenen Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen zu aktualisieren.

Geschäftsbericht

Weitere Angaben zu den Geschäftsergebnissen und den Finanzdaten 2017 sind im Geschäftsbericht 2017 der Gruppe zu finden. Der Geschäftsbericht mit integriertem Finanzbericht kann online eingesehen und heruntergeladen werden (www.straumann-group.com/ar2017).

Medien- und Analystenkonferenz

Straumann wird das Jahresergebnis 2017 heute um 10.30 Uhr (Schweizer Zeit) in Basel präsentieren. Die Veranstaltung wird als Webcast unter www.straumann-group.com/webcast live 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 und übrige Länder: +41 (0) 58 310 50 09

Grossbritannien: +44 (0) 207 107 0613

USA: +1 (1) 631 570 56 13

Präsentation

Die Präsentation der Bilanzmedienkonferenz steht im Internet unter www.straumann-group.com/2017-fy-presentation sowie auf den Webseiten für Medien und Investoren unter www.straumann-group.com zur Verfügung.

WICHTIGE DATEN

Datum	Anlass	Standort
2018		
26. Februar	Investoren-Meetings	London
06. März	Investoren-Meetings	Toronto, Paris
07. März	Investoren-Meetings	Boston
22. März	Kepler Cheuvreux Conference	Zürich
04. April	Generalversammlung 2018	Messe Basel
26. April	Ergebnis 1. Quartal	Webcast
07. Mai	Investoren-Meetings	Mailand
23. Mai	Investoren-Meetings	Zürich
29. Mai	Investoren-Meetings	Boston
30. Mai	Stifel Dental & Veterinary Conference	New York
31. Mai	Investoren-Meetings	New York

Weitere Details zu Investorenanlässen 2018 finden Sie unter www.straumann-group.com (Investoren > Kalender).

#