

## Weitere Stabilisierung im Geschäftsverlauf, Organisation konsequenter ausgerichtet, Stärkung des Verwaltungsrats

- Umsatz mit CHF 700.8 Mio. (EUR 569.2 Mio.) leicht unter Vorjahr (-1.3%) (-0.7 % zu kWk); Stabilisierung des Geschäfts im zweiten Halbjahr
- Betriebsgewinn (EBIT) von CHF 88.8 Mio. (EUR 72.1 Mio.); EBIT-Marge 12.7% (ohne Sonderkosten 14.9% zu kWk)
- Reingewinn für 2011 liegt bei CHF 49.0 Mio. (EUR 39.8 Mio.); Reingewinnmarge bei 7.0%
- Stärker auf Patienten ausgerichtete Strategie zeigt erste Erfolge; kundenfokussierte Organisation initiiert, Innovation gestärkt und Effizienzsteigerungsprogramm lanciert
- Erfolgreiche Einführung mehrerer Produktinnovationen in 2011
- Weitere Stärkung des Verwaltungsrats mit Experten aus den Bereichen Medizinaltechnologie, Zahnmedizin und Operations

**Tabelle 1:** Ausgewählte Finanzkennzahlen in EUR Mio.

	Q4 2011	FY 2011 exklusive Sonderkosten*	FY 2011	FY 2010	Wachstum 2010-2011
<b>Umsatz</b>	<b>154.6</b>	<b>569.2</b>	<b>569.2</b>	<b>576.6</b>	<b>-0.7% **</b>
<b>Bruttogewinn</b>	<b>117.2</b>	<b>432.8</b>	<b>432.5</b>	<b>448.0</b>	<b>-2.4% **</b>
<i>Bruttomarge</i>	75.8%	76.0%	76.0%	77.7%	
<b>Betriebsgewinn (EBIT)</b>	<b>23.0</b>	<b>76.6</b>	<b>72.1</b>	<b>84.9</b>	<b>-4.5% **</b>
<i>Betriebsgewinn-Marge (EBIT-Marge)</i>	14.9%	13.5%	12.7%	14.7%	
<i>Betriebsgewinn-Marge kWk (EBIT-Marge)</i>	15.5%	14.9%	14.2%	14.7%	
Nettofinanzergebnis	-4.3		-16.6	15.5	
<b>Gewinn vor Steuern</b>	<b>18.7</b>		<b>55.5</b>	<b>100.4</b>	<b>-44.8%</b>
Steuern	-5.4		-15.7	-54.7	
<b>Gewinn</b>	<b>13.3</b>		<b>39.8</b>	<b>45.7</b>	<b>-12.9%</b>
<i>Reingewinnmarge</i>	8.6%		7.0%	7.9%	
<b>Gewinn pro Aktie, EUR</b>	<b>0.11</b>		<b>0.32</b>	<b>0.37</b>	<b>-12.4%</b>
<b>Cashflow aus Geschäftstätigkeit</b>	<b>42.2</b>		<b>93.1</b>	<b>97.1</b>	
<b>Anzahl Mitarbeitende per Ende der Periode</b>			<b>2'472</b>	<b>2'433</b>	

\* Sonderkosten in Zusammenhang mit der Katastrophe in Japan und dem CEO-Wechsel, total EUR 4.5 Millionen.

\*\* Zu konstanten Wechselkursen (kWk)

**Richard Laube, CEO:** „Im 4. Quartal sowie im 2. Halbjahr haben wir die Leistung erbracht, die wir angekündigt haben. Die Entwicklung gibt uns die Zuversicht, dass wir unsere Strategie erfolgreich umsetzen und in der Lage sind, wieder wachsen zu können. Dies bedeutet, Patienten mit innovativen Behandlungslösungen zu versorgen und Kundenbeziehungen zu etablieren, die klaren Mehrwert bieten. Auf diesem Fundament können wir aufbauen. Unser Ziel für 2012 ist, unsere Strategie ganzheitlich und noch effizienter umzusetzen. Trotz der weiterhin anspruchsvollen Marktbedingungen sind wir für 2012 zuversichtlich.“

### **Stabilisierung des Geschäfts und erfolgreiche Lancierung von Produktinnovationen**

Nobel Biocare weist für das Geschäftsjahr 2011 einen Umsatz von CHF 700.8 Mio. (EUR 569.2 Mio.) aus. Zu konstanten Wechselkursen (kWk) entspricht das im Vergleich zum Vorjahr einem leichten Rückgang von 0.7%. Aufgrund ungünstiger Wechselkurseinflüsse ging der Umsatz in der Konzernwährung Euro um 1.3% zurück. Das Implantatgeschäft erzielte ein leichtes Wachstum von 1%, während das Prothetikgeschäft von NobelProcera 9% unter Vorjahr lag. Im zweiten Halbjahr war eine Stabilisierung der Umsatzentwicklung und insbesondere eine Verbesserung von NobelProcera zu verzeichnen.

Der **Betriebsgewinn (EBIT)** beläuft sich für 2011 auf CHF 88.8 Mio. (EUR 72.1 Mio.) (2010: EUR 84.9 Mio.) was einer EBIT-Marge von 12.7% entspricht (2010: 14.7%). Während der ausgewiesene Betriebsgewinn durch ausserordentliche Aufwendungen aufgrund der Naturkatastrophe in Japan und dem CEO-Wechsel sowie durch negative Wechselkurseinflüsse belastet wurde, konnte die Profitabilität für 2011 ohne diese Faktoren wie angekündigt auf Vorjahresniveau (14.9%) gehalten werden. Der ausgewiesene Reingewinn für 2011 betrug CHF 49.0 Mio. (EUR 39.8 Mio.) (2010: EUR 45.7 Mio.). Das entspricht einem Gewinn pro Aktie (EPS) von EUR 0.32 (2010: EUR 0.37).

Im 4. Quartal 2011 lancierte Nobel Biocare erfolgreich mehrere Produktinnovationen. Das Unternehmen führte drei neue Implantate, neue Prothetikmaterialien sowie eine neue Generation von Behandlungssoftware ein. Die neuen Produkte stiessen bei den Kunden auf gute Resonanz. Die neuen Implantate **NobelReplace Conical Connection**<sup>®</sup> und **NobelReplace Platform Shift**<sup>®</sup> sind zwei Weiterentwicklungen des erfolgreichen Implantatsystems NobelReplace. Sie erweitern die Behandlungsmöglichkeiten für das bewährte NobelReplace Tapered-Implantat. NobelReplace Conical Connection bietet eine fortschrittliche konische Innenverbindung der neusten Generation sowie Platform Shifting zur Unterstützung des Weichgewebes. NobelReplace Platform Shift kombiniert die bewährte Drei-Kanal-Innenverbindung mit den Vorteilen des Platform Shifting für eine bessere Unterstützung des Weichgewebes, wobei die einfache Handhabung von NobelReplace beibehalten wird. Das innovative Implantatsystem **NobelActive**<sup>™</sup> erzielte im Berichtsjahr erneut zweistellige Wachstumsraten. Das Portfolio von NobelActive wurde 2011 weiter ausgebaut und um das neue Implantat NobelActive 3.0 erweitert. Mit einem Durchmesser von 3.0 mm ist es ein besonders schmales Implantat, das sich insbesondere für die Restauration im ästhetischen Frontzahnbereich eignet. NobelActive wurde entwickelt, um die Primärstabilität zu verbessern. Dank der Verwendung von kalt verarbeitetem Grad-4-Reintitan ist es trotz seiner geringen Grösse äusserst stabil. Die Einführung der neuen Implantate wurde begleitet von der Lancierung der neuen Behandlungssoftwareplattform **NobelClinician**<sup>™</sup>, der einzigen Software zur Diagnose und Behandlungsplanung für beide Betriebssysteme Mac OS<sup>®</sup> X und Windows<sup>®</sup>. NobelClinician bedient damit auch die wachsende Zahl von Zahnmedizinern und Dentalfachleuten, die Apple-Computer in ihren Praxen und Labors einsetzen.

### **Strategie mit Fokus auf Patienten; Unternehmen auf Innovation, Kunden und Mitarbeiter ausgerichtet**

Nobel Biocare hat 2011 die Strategie neu ausgerichtet. Ziel ist es, das Unternehmen als führenden Anbieter im Bereich implantat-basierter Zahnrestauration zu etablieren. Als Teil der erneuerten Strategie hat Nobel Biocare einen Transformationsprozess eingeleitet, um das Unternehmen konsequenter auf die Bedürfnisse der Patienten und Kunden auszurichten. Drei strategische Schwerpunkte und diverse Massnahmen wurden definiert um die Bereiche Innovation, Kundenorientierung und Mitarbeiter zu stärken.

In diesem Zusammenhang wurde begonnen, die Organisation und Geschäftsprozesse konsequent auf die strategischen Schwerpunkte auszurichten. Dazu gehören die Anpassung der Organisation, die gezielte Neuausrichtung der Innovationspipeline, Massnahmen zur Stärkung der Kundenbeziehungen, effizientere Verkaufsaktivitäten, sowie Qualitätsverbesserungen im Bereich Mitarbeiteraus- und -weiterbildung. Mit Blick auf die Steigerung der Effizienz im Unternehmen wird Nobel Biocare Investitionen künftig auf die strategischen Schwerpunkte und Wachstumsbereiche Zahnimplantate, Zahnprothetik, digitale Zahnmedizin und Kundenaktivitäten konzentrieren. Der Aufbau der neuen Organisation wurde 2011 initiiert und wird 2012 konsequent weiter vorangetrieben.

Als wichtiger Schritt beim Aufbau einer fokussierteren Organisation wurde der „Idea to Market“-Prozess in zwei sich ergänzenden Funktionsbereiche organisiert. Hierbei wurden alle Aktivitäten von der Produktidee bis zum marktreifen Produkt in einer Business Unit „Global Research, Product and Development“ zusammengefasst. Zudem wurde die Innovationspipeline überarbeitet und auf acht klinische Themenbereiche ausgerichtet, von denen Nobel Biocare der Überzeugung ist, dass diese für die Zukunft der implantat-basierenden Zahnmedizin von zentraler Bedeutung sind. Die neu ausgerichtete Innovationspipeline wird in hoher Kadenz vorangetrieben. Innerhalb der Innovationspipeline wurden mehr als 50 Schlüsselprojekte identifiziert, auf die sich Nobel Biocare konzentriert. Der zweite Funktionsbereich „Global Sales and Customer Development“ konzentriert sich auf die effiziente Vermarktung der Produkte, Behandlungskonzepte und Dienstleistungen sowie auf die globale Umsetzung kundenbezogener Aktivitäten. Dabei werden auch erfolgreiche Initiativen aus Märkten, in denen Nobel Biocare Marktanteile gewinnt, auf andere Märkte adaptiert und implementiert. Die Initiativen zielen nicht zuletzt darauf ab, nebst der Verkaufseffizienz auch die Kundenbeziehung zu stärken

### **Stärkung des Verwaltungsrats mit namhafter Expertise aus Medizinaltechnologie, Zahnmedizin und Operations**

Der Generalversammlung vom 29. März 2012 werden Michel Orsinger, Prof. Dr. Georg Watzek und Juha Raisanen zur Wahl in den Verwaltungsrat vorgeschlagen. Michel Orsinger, President & CEO von Synthes, bringt einen umfassenden Leistungsausweis und umfangreiche internationale Erfahrung in der Konsumgüterindustrie und Medizinaltechnologie mit. Nach seiner vorgeschlagenen Wahl in den Verwaltungsrat soll er dessen Präsidium übernehmen. Prof. Dr. Georg Watzek, Leiter der Abteilung für orale Chirurgie der medizinischen Universität Wien, ist ein renommierter Experte im Bereich Zahnmedizin und Zahnimplantologie. Er ist Mitherausgeber einer der bedeutendsten zahnmedizinischen Publikationen, Mitglied verschiedener zahnmedizinischer Verbände und anerkannter Referent auf zahnmedizinischen Kongressen weltweit. Juha Raisanen, Senior Vice President Manufacturing and Supply Chain von Kone Corporation verfügt über umfassende Kenntnisse in den Bereichen Informationstechnologie, effiziente Produktionsverfahren und Six Sigma Prozess Management.

„Der Verwaltungsrat ist sehr erfreut, den Aktionärinnen und Aktionären drei ausgewiesene Persönlichkeiten für die Wahl in den Verwaltungsrat vorschlagen zu können. Mit ihrem Fachwissen und ihrer langjährigen internationalen Erfahrung werden Michel Orsinger, Prof. Dr. Georg Watzek und Juha Raisanen einen wichtigen Beitrag bei der Umsetzung unserer strategischen Ziele leisten. Die Nominierungen stellen eine weitere bedeutende Verstärkung des Verwaltungsrats dar“, sagte Rolf Watter, Präsident des Verwaltungsrats ad interim.

Stig Eriksson und Robert Lilja stehen aufgrund des internen Organisationsreglements nach sechs bzw. sieben Jahren als Mitglieder des Verwaltungsrats nicht mehr für eine Wiederwahl zur Verfügung. Der Verwaltungsrat dankt ihnen für ihr grosses Engagement und wertvollen Beitrag in den vergangenen Jahren.

## Geografische Entwicklung:

**Tabelle 2:** Umsatzerlös nach Regionen in EUR Mio.

in EUR Mio.	Q4 2011	FY 2011	FY 2010	Wachstum 2010–2011	Wachstum 2010–2011 kVWk
<b>Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA)</b>	<b>63.0</b>	<b>236.5</b>	<b>248.3</b>	<b>-4.8%</b>	<b>-5.0%</b>
Umsatzanteil	41%	41%	43%		
<b>Nordamerika</b>	<b>55.1</b>	<b>200.1</b>	<b>193.7</b>	<b>3.3%</b>	<b>7.6%</b>
Umsatzanteil	36%	35%	33%		
<b>Asien/Pazifik</b>	<b>34.6</b>	<b>123.6</b>	<b>125.6</b>	<b>-1.6%</b>	<b>-5.1%</b>
Umsatzanteil	22%	22%	22%		
<b>Lateinamerika/Rest der Welt</b>	<b>1.9</b>	<b>9.0</b>	<b>9.0</b>	<b>0.6%</b>	<b>1.6%</b>
Umsatzanteil	1%	2%	2%		
<b>Total</b>	<b>154.6</b>	<b>569.2</b>	<b>576.6</b>	<b>-1.3%</b>	<b>-0.7%</b>

In der Region **Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA)** sank der Umsatz 2011 in Lokalwährungen um 5.0% auf CHF 291.1 Mio. (EUR 236.5 Mio.) (Q4: -7.1%). Das Ergebnis der Region wurde insbesondere durch Nobel Biocare's starke Präsenz in Südeuropa belastet, wo die wirtschaftlichen Bedingungen 2011 äusserst schwierig waren. So verzeichnete Spanien im abgelaufenen Geschäftsjahr eine rückläufige Entwicklung; ebenso Frankreich. Italien vermochte das Jahr leicht positiv zu beenden und in Deutschland konnte Nobel Biocare die Position halten.

In **Nordamerika** stieg der Umsatz 2011 in Lokalwährungen um 7.6% auf CHF 246.4 Mio. (EUR 200.1 Mio.) (Q4: 10.7%). Nobel Biocare erzielte im nordamerikanischen Markt weitere Fortschritte bei der Umsetzung der neuen Strategie und vermochte die Position deutlich zu stärken. Unterstützt durch eine stabile Marktnachfrage war Nobel Biocare besonders effizient in der Vermarktung ihrer Produkte und Behandlungslösungen sowie in der Unterstützung der Kunden.

In der Region **Asien/Pazifik** ging der Umsatz 2011 in Lokalwährungen um 5.1% auf CHF 152.2 Mio. (EUR 123.6 Mio.) zurück (Q4: -2.1%). In Japan, wo Nobel Biocare zwei Drittel des Umsatzes der Region erwirtschaftet, wurde das Unternehmen durch die Auswirkungen der Naturkatastrophe vom März 2011 stark belastet. Unter Ausschluss Japans wuchs die Region 2011 in Lokalwährungen um 7.6%. Das Wachstum wurde insbesondere durch die Geschäftsentwicklung in China generiert.

In der Region **Lateinamerika/Übrige Welt** stieg der Umsatz 2011 in Lokalwährungen um 1.6% auf CHF 11.1 Mio. (EUR 9.0 Mio.) (Q4: -6.8%).

**Dividende.** Der Verwaltungsrat der Nobel Biocare Holding AG schlägt der Generalversammlung vor, für das Geschäftsjahr 2011 eine Dividende von CHF 0.15 je Aktie auszuschütten (2010: CHF 0.35/pro Aktie). Es ist vorgesehen, die Dividende aus den freien Reserven und damit ohne Abzug der Verrechnungssteuer ausbezahlen. Sofern durch die Generalversammlung genehmigt, wird die Dividendenausschüttung auf den 5. April 2012 (Ex-Dividende-Tag: 2. April 2012; Stichtag: 4. April 2012) festgesetzt.

**Ausblick.** Nobel Biocare erwartet für 2012 anspruchsvolle wirtschaftliche Bedingungen in diversen europäischen Märkten. Dies dürfte sich auch auf den Dentalimplantatmarkt auswirken. Vor diesem Hintergrund erwartet Nobel Biocare für 2012 ein Marktwachstum im tiefen einstelligen Prozentbereich. Wachstumsimpulse werden insbesondere aus Nordamerika erwartet.

Nobel Biocare wird die im 2. Halbjahr 2011 eingeleiteten strategischen Veränderungen konsequent weiter vorantreiben und erwartet für 2012 ein leichtes Umsatzwachstum im Implantatgeschäft und weitere Fortschritte im Prothetikgeschäft von NobelProcera™. Im Zusammenhang mit der strategischen Fokussierung wird Nobel Biocare 2012 Investitionen in Produktentwicklung, Marketing und Verkauf sowie zur Steigerung der Prozesseffizienz in IT tätigen. Das Unternehmen erwartet somit für 2012 einen absoluten EBIT (zu kWk) in der Höhe von 2011.

## Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte:

### Medien:

Nicolas Weidmann  
Senior Vice President Global Communications  
Tel: +41 43 211 42 80, +41 79 372 29 81  
nicolas.weidmann@nobelbiocare.com

### Investoren:

Süha Demokan  
Head of Investor Relations  
Tel: +41 43 211 42 30, +41 79 430 81 46  
suha.demokan@nobelbiocare.com

## Finanzkalender:

### Generalversammlung 2012

Interim Report 1, 2012

Interim Report 2, 2012

Interim Report 3, 2012

29. März 2012

27. April 2012

21. August 2012

8. November 2012

Der vollständige Jahresbericht 2011 ist auf Englisch verfügbar, eine gekürzte Version auf Deutsch. Beide Dokumente können unter <http://corporate.nobelbiocare.com/en/investors> respektive <http://corporate.nobelbiocare.com/de/investors> heruntergeladen werden.

Ein Vorabdruck des vollständigen Geschäftsberichts 2011 auf Englisch kann ebenfalls unter <http://corporate.nobelbiocare.com/en/investors> heruntergeladen oder als PDF-Datei über Investor Relations ([investor.relations@nobelbiocare.com](mailto:investor.relations@nobelbiocare.com)) bestellt werden.

## Haftungsausschluss

Diese Medienmitteilung enthält zukunftsbezogene Aussagen, die gewissen Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Die zukünftigen Ergebnisse können erheblich von den zurzeit erwarteten Ergebnissen abweichen, und zwar aufgrund verschiedener Risikofaktoren und Ungewissheiten wie zum Beispiel Veränderungen der Geschäfts-, Wirtschafts- und Wettbewerbssituation, Gesetzesänderungen, Ergebnissen klinischer Studien, Wechselkursschwankungen, Ungewissheiten bezüglich Rechtsstreitigkeiten oder Untersuchungsverfahren und der Verfügbarkeit finanzieller Mittel.

---

**Nobel Biocare** (NOBN, SIX Swiss Exchange) ist ein weltweit führendes Unternehmen für innovative restaurative und ästhetische Dentallösungen. Als Anbieterin von Gesamtlösungen verfügt Nobel Biocare von der Wurzel bis zum Zahn über die umfassendste Lösungspalette – von der Einzelzahnversorgung bis hin zur Restauration vollständig zahnloser Kiefer. Das Portfolio beinhaltet Zahnimplantate (inklusive der wichtigsten Marken NobelActive™, Brånemark System® und NobelReplace®), individualisierte Prothetik und Geräte (NobelProcera™), schablonengestützte Chirurgieverfahren und Biomaterialien. Nobel Biocare beschäftigt über 2.400 Mitarbeitende und wies für 2011 einen Umsatz von EUR 569.2 Mio. aus. Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Zürich, Schweiz. Produziert wird an sieben Standorten in Kanada, Israel, Japan, Schweden und den USA. Nobel Biocare verfügt über 34 direkte Verkaufsorganisationen.

---