

# Straumann übernimmt Neodent

**SCHWEIZ** Der Implantathersteller stösst weiter ins Billigsegment vor – schneller als erwartet.

## EFLAMM MORDRELL



Quelle: Thomson Reuters / FuW

Die zukünftigen Wachstumsfelder für Anbieter von Premiumzahnersatz liegen in preislich günstigen Lösungen für wenig penetrierte Märkte. In diesen Kontext ist die jüngste Transaktion von Straumann zu stellen. Mit der Übernahme des verbleibenden 51%-Anteils an Neodent, einem brasilianischen Anbieter von preisgünstigen Zahnimplantaten, stärkt Straumann ihre Marktposition sowohl im Value-Segment als auch in den wachstumssträchtigen Ländern Lateinamerikas. Bereits 2012 erwarb Straumann eine Tranche von 49% an Neodent für damals rund 260 Mio. Fr. (549 Mio. BRL), mit der Option, diesen Anteil auf 75 und 100% aufzustocken. Straumann nahm die Option einer vollständigen Aufstockung nun drei Jahre früher als vorgesehen wahr. Der Verkauf des restlichen Anteils wird bar abgewickelt.

## Zweitgrösster Markt der Welt

Der heutige Verkaufspreis für das restliche Neodent-Paket beläuft sich auf rund 210 Mio. Fr. (680 Mio. BRL), was einem Ebitda-

Faktor von 12 entspricht. Auch dank des aktuell starken Frankens fällt der Preis für diese Akquisition vorteilhaft aus. Er ist günstiger als beim ursprünglichen Erwerb der 49%-Beteiligung, der 2012 einem Ebitda-Faktor von 14 gleichkam.

Im vergangenen Jahr erzielte Neodent einen Umsatz von rund 80 Mio. Fr. (258 Mio. BRL) und ist gemäss eigenen Angaben «hochprofitabel». Neodents Heimmarkt Brasilien gilt nach den USA volumemässig als weltweit zweitgrösster Markt für Zahnimplantate. Straumann-CEO Marco Gadola erwartet, dass «Neodent im laufenden Jahr rund eine Million Implantate absetzt».

Neodent wird per 1. März vollständig in den Büchern von Straumann konsolidiert. Ab 2016 erwartet das Unternehmen einen wachsenden Einfluss von Neodent auf die Ebit-Marge. Die Straumann-Führung hofft, mit der Integration auch Synergien durch das Zusammenlegen von Verkaufsorganisationen zu erreichen. Neodent zählt rund 970 Mitarbeitende mit 15 Niederlassungen in Brasilien und ist der führende Anbieter in ganz Lateinamerika.

Straumann selbst schätzt, dass mittlerweile rund ein Drittel des gesamten Implantatmarkts dem Billig- oder Value-Segment zuzurechnen ist. Viele potenzielle Patienten, besonders in den aufstrebenden Märkten, sind nicht in der Lage oder willens, hohe Preise für Premiumprodukte

von Straumann oder vom Konkurrenten Nobel Biocare zu zahlen. Dies ist mit ein Grund, weshalb die Nachfrage im Hochpreissegment in den letzten Jahren stagniert.

## Wenig Spielraum

Der Neodent-Kauf macht strategisch Sinn. Straumann war schon zuvor bemüht, im Billigsegment Fuss zu fassen und hatte Neodent-Produkte über ihre Intradent-Plattform bereits in den USA, in Spanien, Portugal und Italien eingeführt. Über andere Billigmarken werden auch vielversprechende Märkte wie Südkorea oder Taiwan bearbeitet.

Straumann ist gut in Fahrt. Das Unternehmen verzeichnete zuletzt zweistelliges Umsatzwachstum und eine Ebit-Marge von über 20% für 2014 – eine deutlich bessere Leistung als die Konkurrenz. Der Kauf wurde von Investorenseite positiv aufgenommen. Doch basierend auf einer unveränderten Gewinnschätzung von 8.80 Fr. pro Aktie für 2015 sind Straumann mit einem stolzen KGV von 30 bewertet. Auch nach dieser folgerichtigen Übernahme ist für die Aktie kaum Spielraum nach oben auszumachen.

Alle Finanzdaten zu Straumann im Online-Aktienführer: [fuw.ch/STMN](http://fuw.ch/STMN)



Partner Philips sorgt für Licht, ABB bringt Automations- und Kontrolllösungen.

# ABB forciert Kooperationen

**SCHWEIZ** Der Automations- und Elektrotechnikkonzern nutzt alle Möglichkeiten, um Wachstum zu generieren.

## MARTIN GOLLMER

ABB will expandieren. Gemäss der im vergangenen Herbst vorgestellten neuen Strategie wird in der Periode bis 2020 ein jährliches Umsatzwachstum von 4 bis 7% angestrebt. Im Vordergrund soll Wachstum aus eigener Kraft stehen. Daneben sollen aber auch Akquisitionen und Kooperationen eine Rolle spielen. Übernahmen haben bei ABB schon seit längerem keine mehr stattgefunden. Dagegen ist der Automations- und Elektrotechnikkonzern in den vergangenen Monaten mehrere Partnerschaften eingegangen – eine der letzten mit Samsung SDI aus Südkorea.

Die beiden Unternehmen wollen im Rahmen eines globalen kommerziellen Bündnisses modulare und skalierbare Mikronetze für die Stromübertragung entwickeln und vermarkten, die Lithium-Ionen-Batterien als Energiespeicher nutzen. ABB stellt dabei Technologien für die Elektrifizierung, die Optimierung der Steuerung und die Stabilisierung sowie spezialisierte Beratungsdienstleistungen bereit. Samsung SDI liefert die Batterien und die Batteriemangementsysteme.

## Komplementarität wichtig

«Diese strategische Allianz gibt beiden Unternehmen die Möglichkeit, unsere sich ergänzenden Fähigkeiten zu bündeln und unseren Kunden optimierte Lösungen anzubieten», lässt sich Ulrich Spiesshofer, der Vorsitzende der ABB-Konzernleitung, in einer Medienmitteilung zitieren. Die Zusammenarbeit werde Samsung SDI in die Lage versetzen «neue Produkte zu entwickeln und neue Märkte zu erschliessen, um unsere Stellung als weltweit führender Anbieter von Energiespeichersystemen zu untermauern», sagte Namseong Cho, Präsident und CEO von Samsung SDI, zur Allianz.

Die beiden Zitate enthalten die Schlüssel zu den Zwecken solcher Partnerschaften. Erstens geht es um gegenseitig sich ergänzende Fähigkeiten. Eine Kooperation soll den beteiligten Unternehmen Zugang zu Produkten und Dienstleistungen bringen, die sie selbst nicht anbieten, die aber ihre eigene Angebotspalette bereichern würden.

Komplementarität ist denn auch ein herausragendes Merkmal mehrerer Partnerschaften, die ABB in den vergangenen Monaten eingegangen ist. In der Kooperation mit Philips im Bereich der Haustechnik liefert der niederländische Konzern die Beleuchtung, während die Schweizer Automations- und Kontrolllösungen einbringen. Die Partnerschaft mit der chinesischen BYD kombiniert deren Know-how in Batterietechnologie mit den Technologien von ABB bei Netzspeichern, Ladestationen für Elektroautos und integrierten Marinesystemen.

Zweitens geht es in Allianzen oft darum, mit den vereinten Kompetenzen der Beteiligten neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln. Das ist auch das Ziel eines neuen Gemeinschaftsunter-

nehmens von ABB mit Bosch (Deutschland) und Cisco (USA). Das Joint Venture soll eine offene Softwareplattform für das intelligente Haus erarbeiten und betreiben. Mit der Plattform sollen bisherige individuelle Lösungen für die Hausautomatisierung vereinheitlicht und geräteübergreifende Kompatibilität geschaffen werden können.

Ein dritter Zweck von Partnerschaften ist, Zugang zu den bestehenden Kunden des anderen Beteiligten zu bringen. Das ist oft günstiger als selbst neue Kunden zu gewinnen. So betont ABB den Kundenaspekt etwa bei der Kooperation mit dem schwedischen Mobilfunkanbieter Ericsson: Dabei «erhalten Kunden der Cloud-Dienste von Ericsson Zugang zu industriegerechten Steuerungen und Werkzeugen für die Verwaltung und Automatisierung einer flexiblen Palette von Energie-, Kühl- und IT-Systemen», heisst es in einer Medienmitteilung.

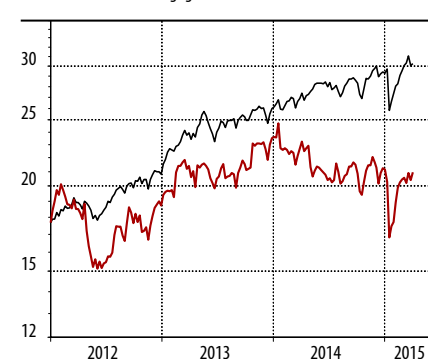
## Noch in der Anfangsphase

Viertens sollen Allianzen Zugang zu schwer erschliessbaren Märkten verschaffen. Das steht etwa beim neuen Gemeinschaftsunternehmen zwischen ABB und dem Technologiekonzern Hitachi aus Japan im Vordergrund. Die Schweizer können so «für Projekte, bei denen Hitachi als Hauptauftragnehmer agieren wird, ihre neuesten Technologien auf den japanischen Markt bringen».

Stefan Gächter, Analyst beim Broker Helvea, findet Partnerschaften «einen interessanten Ansatz». Allerdings sollte man sie «nicht überbewerten», sagt er: «Es muss sich weisen, ob sie zusätzliches Geschäft bringen». ABB-Sprecher Antonio Ligi betont, die Kooperationen befänden sich «alle noch in der Anfangsphase». Es sei darum «zu früh, finanzielle Aussagen zu machen». Anlegern zeigen die Allianzen, dass ABB kein Mittel auslässt, um das angestrebte Wachstum zu generieren. Der Automations- und Elektrotechnikkonzern kann das gut gebrauchen, denn im vierten Quartal 2014 schwächelte der Auftragseingang nach einer kurzen Erholung wieder.

## ABB N

— ABB N: 20.98 Fr., Valor 1222171  
— SPI-Gesamtindex angeglichen



Quelle: Thomson Reuters / FuW

Alle Finanzdaten zu ABB im Online-Aktienführer: [fuw.ch/ABB](http://fuw.ch/ABB)



## Dreifach ausgezeichnet: Invesco Pan European Structured Equity Fund

Europa ist top.  
Wenn es richtig gemanagt wird.

### Invesco Pan European Structured Equity Fund

8 % jährliche Rendite und dabei schwankungsärmer als der europäische Aktienmarkt.<sup>1</sup> Wenn das Management stimmt, spielt Europa sein volles Potenzial aus. Das überzeugt auch unabhängige Ratingagenturen.

- Morningstar-Award 2015 als „Bester Fonds Aktien Europa“ und Auszeichnung für das Fondsmanagement als „Fondsmanager des Jahres für Aktien Europa“.<sup>2</sup>
- Feri Rating Award 2015 in der Kategorie „Aktienfonds Europa“.<sup>2</sup>
- Lipper Fund Award 2015 als bester Fonds in der Kategorie „Aktienfonds Europa über 10 Jahre“.<sup>2</sup>

Für unsere Anleger ein Erfolg – für uns ein Ansporn für die Zukunft.

Erfahren Sie mehr über den ausgezeichneten Fonds:  
[www.invesco.ch](http://www.invesco.ch)



<sup>1</sup> Die Wertentwicklung ist kein Indikator für die laufende oder zukünftige Wertentwicklung. Quelle: Bloomberg, Stand: 31. Januar 2015, A-Anteile, thesaurierend, in Euro. Wertentwicklung 8,82 % seit Auflage (10/2016). Berechnet nach BVH-Methode, ohne Berücksichtigung des Ausgabeaufschlags. Der Ausgabeaufschlag kann bis zu 5,00 % des Bruttoanlagebetrags der Anlagesumme betragen. Die Wertentwicklung lässt die bei der Ausgabe und Rücknahme der Anteile erhobenen Kommissionen und Kosten unberücksichtigt. Benchmark des Fonds: MSCI Europe NA.

<sup>2</sup> Morningstar-Award als „Best European Equity Fund“ und für das Fondsmanagement als „European Equity Fund Manager of the Year“. Mehr unter [www.morningstar.ch](http://www.morningstar.ch), [www.feri-fund-rating.com](http://www.feri-fund-rating.com) und [www.lipperweb.com](http://www.lipperweb.com).

Diese Anzeige dient lediglich der Information und stellt keinen Anlagerat dar. Hinweise auf Auszeichnungen bieten keine Garantie für die künftige Wertentwicklung und lassen sich nicht fortschreiben. Der Wert von Anteilen und die Erträge hieraus können sowohl steigen als auch fallen (dies kann teilweise auf Wechselkursänderungen zurückzuführen sein), und es ist möglich, dass Investoren bei der Rückgabe ihrer Anteile weniger als den ursprünglich angelegten Betrag zurückerhalten. Hierbei handelt es sich um wesentliche Risiken der Fonds. Die vollständigen Risiken enthält der Verkaufsprospekt. Anleger, die mit diesen Risiken oder ihren Folgen nicht vertraut sind, sollten sich von ihrem Finanzberater beraten lassen. Dieser Fonds ist in Luxemburg domiziliert. Eine Anlegerentscheidung muss auf den jeweils gültigen Verkaufsunterlagen (fonds- und anteilsklassenspezifischen wesentlichen Anlegerinformationen, Verkaufsprospekten, Jahres- und Halbjahresberichten, Satzung) basieren; diese sind kostenlos auf [www.invesco.ch](http://www.invesco.ch) oder bei dem Vertreter in der Schweiz, Invesco Asset Management (Schweiz) AG, Talacker 34, CH-8001 Zürich, erhältlich. Zahlstelle für die in der Schweiz vertriebenen Fonds ist BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES, Paris, succursale de Zürich, Selnaustrasse 16, CH-8002 Zürich. Stand: 30. März 2015 [CECH/30032015/604]