

## Planmeca übernimmt KaVo Behandlungseinheiten und Instrumentengeschäft von Envista *Planmeca to acquire Envista's KaVo treatment unit and instrument business*

■ Kürzlich wurde bekannt gegeben, dass Planmeca, einer der größten privaten Hersteller im Dentalbereich, eine verbindliche Vereinbarung zur Übernahme der KaVo Behandlungseinheiten und des Instrumentengeschäfts von Envista für bis zu 455 Millionen US-Dollar (383 Millionen Euro) getroffen hat, einschließlich einer möglichen Earn-out-Zahlung von bis zu 30 Millionen US-Dollar. Der Abschluss der Transaktion wird für Ende dieses Jahres erwartet.

Das zu veräußernde Geschäft ist Teil des Segments Geräte und Verbrauchsmaterialien von Envista und erzielte in den Geschäftsjahren 2019 und 2020 jeweils einen Umsatz von rund 357 Millionen US-Dollar und 317 Millionen US-Dollar. Das Imaging-Geschäft von Envista, welches derzeit für ausgewählte Produkte auch die Marke KaVo verwendet, wird als Teil des Segments Geräte und Verbrauchsmaterialien bei Envista verbleiben.

Planmeca wird einen Anteil von 51 Prozent des KaVo Unternehmenszweiges erwerben, während die restlichen 49 Prozent von Heikki Kyöstiä,

Gründer und Präsident von Planmeca, als Privatperson gekauft werden.

Nach Angaben von Planmeca wird die Übernahme die Position von Planmeca und KaVo als führende Anbieter innovativer Dentallösungen stärken und den Jahresumsatz der Planmeca Gruppe auf mehr als 1,1 Milliarden Euro (1,3 Milliarden US-Dollar) erhöhen.

„Envista konzentriert sich auf seine strategischen Prioritäten, um ein stärker auf Verbrauchsmaterialien und digitale Arbeitsabläufe ausgerichtetes Portfolio aufzubauen und zu optimieren. Dieser Verkauf wird Envista besser positionieren, um organisch und anorganisch zu investieren und unser Produktangebot in diesen Bereichen zu erweitern“, sagte Envistas CEO, Amir Aghdaei, in einer Pressemitteilung des Unternehmens. Kyöstiä kommentierte die Übernahme in einer Pressemitteilung von Planmeca: „Diese Partnerschaft wird uns zu einem sehr starken Akteur im Dentalbereich machen. Ich glaube, dass unsere Unternehmen hervorragend zusammenpassen – wir teilen die gleichen Standards und Leiden-



• Durch die Übernahme steigt der Jahresumsatz von Planmeca auf mehr als 1,1 Milliarden Euro.  
• The acquisition will increase Planmeca's annual revenue to more than €1.1 billion.

schaften für modernste Spitzentechnologie, Qualität und Innovation und das Bestreben, unseren Kunden einen kompletten digitalen Workflow anzubieten. Beide Unternehmen teilen auch ähnliche Unternehmenskulturen. Die Fürsorge für unsere Mitarbeiter

und die Fokussierung auf unsere Kunden waren schon immer wichtige Werte für uns beide.“ ◀

■ It was announced recently that Planmeca, one of the largest privately owned manufacturers in the dental field, has entered into a binding agreement to acquire the KaVo treatment unit and instrument business from Envista for up to US\$455 million (€383 million), including a potential earn-out payment of up to US\$30 million. The transaction is expected to close at the end of this year.

The business to be sold is part of Envista's equipment and consumables segment, and the business's revenue was approximately US\$357 million and US\$317 million in the fiscal years 2019 and 2020, respectively. Envista's imaging business, which currently also uses the KaVo brand for select products, will remain with Envista as part of the equipment and consumables segment.

Planmeca will acquire a 51% stake of the KaVo treatment unit and instrument business, and the remaining 49% will be bought by Planmeca founder and President Heikki Kyöstiä as a private individual.

According to Planmeca, the acquisition will strengthen Planmeca's and KaVo's positions as leading providers of innovative dental solutions and increase Planmeca Group's annual revenue to more than €1.1 billion (US\$1.3 billion).

“Envista is focused on its strategic priorities to build and optimise a more consumables and digitally enabled workflow-oriented portfolio. This sale will better position Envista to invest organically and inorganically and expand our product offerings within these areas,” said Envista's CEO, Amir Aghdaei, in a company press release.

Kyöstiä commented in a Planmeca press release: “This partnership will make us a very strong player in the dental field. I believe our companies are a great match—we share the same standards and passion for high technology, quality and innovation, and for offering a complete digital workflow for our customers. We also share similar company cultures with a strong family business heritage. Caring for our employees and focusing on our customers have always been important values for us both.” ◀

AD

## LEADING DIGITAL WORKFLOW – IN ONE SOFTWARE



Planmeca provides all the tools for a complete digital workflow. Do it all – from acquiring patient data to treatment planning, 3D printing dental applications and milling restorations.

All workflow steps in one software  
– Planmeca Romexis®.

Visit us at IDS  
Hall 11.2  
Stand K-010

www.planmeca.com



PLANMECA



YEARS OF  
LEADING  
THE WAY