

## Straumann Group wuchs 2023 organisch um 9.8% und investierte zugleich in zukünftiges Wachstum

- Gesamtjahresumsatz stieg auf CHF 2.4 Mrd., und verzeichnete 9.8% organisches Wachstum
- Umsatz von CHF 624 Mio. im vierten Quartal, was 13.2% organischem Wachstum entspricht
- Kern-EBIT-Marge von 25.1% und Kern-Reingewinn von CHF 441 Mio.
- Mitarbeitenden-Engagement-Wert von 81 bei einer Rücklaufquote von 91%
- Bekanntgabe der internen Nachfolgeplanung für Geschäftsleitungspositionen
- Verwaltungsrat schlägt weitere Dividendenerhöhung auf CHF 0.85 vor
- Ausblick 2024: Die Gruppe strebt ein organisches Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich sowie eine Profitabilität von rund 26% bei konstanten Wechselkursen (2023) bzw. von 24-25% unter Berücksichtigung erwarteter Wechselkurseffekte an

in Mio. CHF / Margenveränderungen gerundet	GJ 2023		GJ 2022	
	IFRS	KERN <sup>1</sup>	IFRS	KERN <sup>1</sup>
<b>Umsatz</b>	<b>2 412</b>	<b>2 412</b>	<b>2 321</b>	<b>2 321</b>
Veränderung in CHF		3.9%		14.8%
Veränderung (CER <sup>2</sup> )		10.8%		17.3%
Veränderung organisch		9.8%		15.7%
<b>Bruttogewinn</b>	<b>1 787</b>	<b>1 793</b>	<b>1 754</b>	<b>1 756</b>
Marge	74.1%	74.3%	75.6%	75.7%
Margenveränderung in CHF		(140 Bp.)		(50 Bp.)
Margenveränderung (CER <sup>2</sup> )		(30 Bp.)		10 Bp.
<b>EBITDA</b>	<b>701</b>	<b>727</b>	<b>702</b>	<b>712</b>
Marge	29.0%	30.2%	30.2%	30.7%
Margenveränderung in CHF		(50 Bp.)		(160 Bp.)
Margenveränderung (CER <sup>2</sup> )		140 Bp.		(90 Bp.)
<b>EBIT</b>	<b>411</b>	<b>606</b>	<b>535</b>	<b>603</b>
Marge	17.0%	25.1%	23.1%	26.0%
Margenveränderung in CHF		(90 Bp.)		(140 Bp.)
Margenveränderung (CER <sup>2</sup> )		110 Bp.		(60 Bp.)
<b>Reingewinn</b>	<b>247</b>	<b>441</b>	<b>435</b>	<b>482</b>
Marge	10.2%	18.3%	18.7%	20.8%
Margenveränderung in CHF		(250 Bp.)		(180 Bp.)
<b>Ergebnis pro Aktie</b> (unverwässert, in CHF)	<b>1.54</b>	<b>2.76</b>	<b>2.73</b>	<b>3.03</b>
<b>Dividende</b> (in CHF)	<b>0.85</b>		<b>0.80</b>	
<b>Free Cashflow</b>	<b>315.5</b>		<b>221</b>	
Marge	13.1%		9.5%	
<b>Mitarbeitende</b> (Ende Dezember)	<b>11 109</b>		<b>10 478</b>	

<sup>1</sup> Um Vergleiche der zugrunde liegenden Geschäftsentwicklung zu erleichtern, werden zusätzlich zu den Ergebnissen gemäss den Rechnungslegungsgrundsätzen nach IFRS die ‚Kern‘-Ergebnisse ausgewiesen. Genauere Angaben und eine Überleitungstabelle finden sich auf S. 181 des Geschäftsberichts.

<sup>2</sup> Für die Berechnung der Veränderung zu konstanten Wechselkursen (CER: Constant Exchange Rates) werden die Geschäftszahlen, des Vorjahres mit den Wechselkursen des jeweiligen Geschäftsjahres herangezogen.

**Basel, 27. Februar 2024** – Die Straumann Group weist für das Gesamtjahr einen Umsatz von CHF 2.4 Mrd. und ein organisches Wachstum von 9.8% aus, wobei starke negative Währungseinflüsse zu einem Wachstum in Schweizer Franken von 3.9% führten. Der Patientenzulauf entwickelte sich dynamisch, mit regional unterschiedlichen Ausprägungen. Während die Region Nordamerika eine gewisse Konsumschwäche aufzeigte, insbesondere im Bereich der grossen Rekonstruktionen mit Implantaten, war der Patientenzulauf in Europa gut. Die Region Asien-Pazifik, insbesondere China, beflügelte nach der Einführung der volumenbasierten Beschaffung im Jahr 2023 das Gesamtergebnis. Die Straumann Group erzielte im Berichtsjahr in allen Dimensionen ihres strategischen Fahrplans signifikante Fortschritte. Das Berichtsjahr war geprägt von einer starken Leistung im Geschäftsbereich Implantologie, wo sowohl im Premium- als auch im Challenger-Segment ein zweistelliges Volumenwachstum erzielt werden konnte. Im Geschäftsbereich Kieferorthopädie wurden unter der Marke ClearCorrect sowohl im Bereich der Zahnschienen als auch im Softwarebereich neue Funktionen eingeführt. Zudem nahmen mehrere Tausend Zahnärztinnen und Zahnärzte an Fortbildungen teil, was die Verbreitung der Marke ClearCorrect förderte.

2023 war für die Straumann Group ein erfolgreiches Jahr, sowohl in Bezug auf die Umsetzung der Strategie als auch die geographische Ausdehnung, was zur Gewinnung von zahlreichen Neukunden geführt hat. Der Zielmarkt über alle Geschäftsbereiche hinweg ist 2023 auf mehr als CHF 19 Mrd. gewachsen, und die Straumann Group geht davon aus, dass sie ihren Marktanteil in der Implantologie von rund 30% im Jahr 2022 auf etwa 32% im Jahr 2023 steigern konnte.

Im vierten Quartal stieg der Umsatz organisch um 13.2% bzw. in Schweizer Franken um 5.5% auf CHF 624 Mio. – das beste Quartalsergebnis im Jahr 2023.

**Guillaume Daniellot, Chief Executive Officer, sagte:** „Wir liefern starke Ergebnisse in einem Jahr, das von gesamtwirtschaftlichen und geopolitischen Herausforderungen geprägt war. Dank des Einsatzes unseres sehr engagierten Teams ist die Gruppe weiter gewachsen. Wir verhalfen weltweit 5.6 Millionen Menschen zu einem Lächeln, gegenüber 4.4 Millionen im Jahr 2022. Mit einem differenzierten Leistungsversprechen und zahlreichen neuen Produkten halfen wir Zahnärztinnen und Zahnärzten bessere klinische Ergebnisse zu erzielen, dank mehr Effizienz und der Möglichkeit, Periimplantitis zu behandeln – infolge der Übernahme von GalvoSurge – bessere klinische Ergebnisse zu erzielen. Zugleich wurden mit der Entwicklung der Plattform Straumann AXS, auf der die Design-Software SmileCloud mit dem jüngst erworbenen Intraoralscanner von AlliedStar zusammengeführt wird, unsere digitale Transformation weiter vorangetrieben. Unsere Investitionen in Innovation, digitale Transformation und die Entwicklung unserer Mitarbeitenden weltweit, bilden eine solide Grundlage für die Zukunft.“

## **STRATEGISCHE FORTSCHRITTE**

### **Im Geschäftsbereich Implantologie erzielten sowohl das Premium- als auch das Challenger-Segment sehr starke Ergebnisse und ein Volumenwachstum im zweistelligen Bereich**

Der Geschäftsbereich Implantologie erzielte auch 2023 wieder ein robustes Ergebnis mit zweistelligem Volumenwachstum sowohl im Premium- als auch im Challenger-Segment. In beiden Segmenten konnte Straumann Group Marktanteile hinzugewinnen und die globale Präsenz der Challenger-Marken weiter ausbauen. Das Premiumsegment profitierte vor allem von den BLT-Implantaten und dem Angebot in der Sofortversorgung. Neodent ragte dabei als die

führende Challenger-Marke heraus, und sorgte in allen Regionen für eine anhaltend starke Wachstumsdynamik.

### **China leistet einen signifikanten Wachstumsbeitrag im Bereich Implantologie**

2023 verzeichneten sowohl das Premium- als auch das Challenger-Segment ein starkes Volumenwachstum. Dies gilt besonders für die Marken Straumann und Anthogyr. Nach der Einführung der volumenbasierten Beschaffung (VBP) in China Anfang 2023 hat unser Team die Vertriebsstrategien rasch an das neue Marktumfeld angepasst. Das signifikante Volumenwachstum hat nicht nur den erheblichen Preisrückgang ausgeglichen, sondern die Fähigkeit des Teams eindrucksvoll unter Beweis gestellt, unter dynamischen Marktbedingungen überragende Leistungen erzielen zu können.

### **GalvoSurge, eine einzigartige Lösung zur Behandlung von Periimplantitis**

Im Juni 2023 gab die Straumann Group die Übernahme von GalvoSurge bekannt, einem Schweizer Hersteller im Bereich der Zahnmedizin, mit dem die Gruppe neue Kunden gewinnen und ihnen ihre Marken präsentieren kann. GalvoSurge bietet ein Produkt zur Reinigung von Zahnimplantaten an, das die Behandlung von Periimplantitis unterstützt und Patienten vor einem Verlust des Implantats schützt. Mit der Vorab-Einführung von GalvoSurge im vierten Quartal wurden in der Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA) die ersten Geräte auf den Markt gebracht. 2024 soll die internationale Markteinführung fortgesetzt werden.

### **Ausbau und Erweiterung der digitalen Plattform Straumann AXS**

Durch integrierte cloudbasierte klinische Arbeitsabläufe in der Implantologie und Kieferorthopädie, welche die Effizienz von Zahnarztpraxen erhöht, soll die digitale Plattform Straumann AXS für ein einzigartiges Kundenerlebnis sorgen. Auf dieser digitalen Plattform werden die Softwareanwendungen, Dienstleistungen und Lösungen der Straumann Group unter einem Dach vereint. Die Plattform umfasst das ganze Spektrum von der Patientengewinnung und der Diagnose in der Vorbehandlungsphase, über die umfassende Planungs- und Behandlungssteuerung bis hin zur Überwachung während der Nachbehandlungsphase. Nach einer erfolgreichen Markteinführung in der Region Nordamerika (NAM) soll Straumann AXS im Jahr 2024 auch in der Region Asien-Pazifik auf den Markt kommen.

### **Implantatregister in den Regionen EMEA und Nordamerika verfügbar**

Im Oktober 2023 stellte die Straumann Group ein sicheres Implantatregister mit webbasierter Benutzeroberfläche vor, das es Zahnärztinnen und Zahnärzten ermöglicht, ihre klinischen Daten effizienter zu sammeln und zu analysieren und so die Behandlungsergebnisse ihrer Patientinnen und Patienten nachzuverfolgen. Das Implantatregister ist bereits in den Regionen EMEA und Nordamerika verfügbar und wird mit der standardisierten Erfassung der Behandlungsverläufe Zahnärztinnen und Zahnärzten helfen, bessere Entscheidungen zu treffen.

### **Übernahme von AlliedStar abgeschlossen; Einführung des Intraoralscanners in China**

Im Jahr 2023 wurde die Übernahme des chinesischen Herstellers von Intraoralscannern (IOS), AlliedStar, abgeschlossen. Die Gruppe erwarb eine Mehrheitsbeteiligung und vereinbarte eine vollständige Übernahme im Verlauf der nächsten acht Jahre. Mit AlliedStar kann die Straumann Group in China künftig eine wettbewerbsfähige Intraoralscanner-Lösung anbieten, die mit der Plattform Straumann AXS verknüpft ist, und weitere preissensible Märkte und Kundensegmente erschliessen. Im Januar 2024 erfolgte die Markteinführung des Intraoralscanners von AlliedStar in China. Dies ist der erste eigene IOS, den die Straumann Group in China auf den Markt bringt.

## **Erweiterung des Kundenkreises von CoDiagnostix und erstmalige Einführung einer KI-Lösung**

Die Zahl der CoDiagnostix-Nutzer ist 2023 zweistellig gewachsen. CoDiagnostix ist eine Software, mit der Zahnärzte und Zahntechniker chirurgische Schablonen entwerfen können, die bei der präzisen Durchführung von Implantatoperationen helfen. Der neue KI-Assistent von CoDiagnostix, der im vierten Quartal 2023 eingeführt wurde, unterstützt mit verschiedenen Mess- und Planungsfunktionen die digitale Planung der besten Implantatposition. Der KI-Assistent erkennt automatisch Nervenkanäle und bietet verschiedene Möglichkeiten zur Abstandsmessung und zur Überwachung. Sowohl bei einfachen als auch bei komplexen chirurgischen Eingriffen lassen sich die Behandlungsergebnisse so besser vorausplanen.

Der KI-Assistent wurde in Zusammenarbeit mit Implantologen und Dentallaboren entwickelt und verbessert die Planung chirurgischer Eingriffe in zwei kritischen Punkten: Visualisierung der Anatomie und Zeitersparnis.

## **Strategische Investitionen in Costa Rica**

Mit der Eröffnung eines Standorts in Costa Rica wurde im vierten Quartal die Präsenz der Straumann Group in der Region Lateinamerika verstärkt. Costa Rica ist der grösste Markt für Zahnimplantate in Mittelamerika. Der neue Standort wird sich in erster Linie auf die Bereitstellung von Lösungen für Mittelamerika konzentrieren. Hinzu kommen die Behandlungsplanung für ClearCorrect, ein Kundendienst-Zentrum für Nordamerika sowie Shared Services für den Geschäftsbereich Connected Customer Solutions. Angeboten werden die Marken Neodent, Straumann und ClearCorrect. Darüber hinaus übernimmt der neue Standort den Produktvertrieb in Mittelamerika und der Karibik.

## **Im Bereich Kieferorthopädie wurden die Leistungsversprechen im Zahnschienen-Geschäft deutlich erweitert**

Im Geschäftsbereich Kieferorthopädie wurden 2023 zahlreiche neue Funktionen und Softwareangebote auf den Markt gebracht. Ein weiterer Schwerpunkt waren umfangreiche Investitionen in die Aus- und Weiterbildung von mehreren Tausend Zahnärztinnen und Zahnärzten. Beides zusammen bescherte der Kieferorthopädie unter der Marke ClearCorrect ein zweistelliges Wachstum. Im Geschäftsbereich mit Zahnärztinnen und Zahnärzten arbeitet die Straumann Group weiter daran, ihre Präsenz in den bestehenden Märkten zu stärken und neue Lösungen einzuführen.

Darüber hinaus wurde das von Ärzten geleitete Direktkundengeschäft von DrSmile durch das schwierige makroökonomische Umfeld und die gesunkene Bereitschaft von Konsumenten ästhetische Behandlungen in Anspruch zu nehmen, beeinträchtigt. Zudem setzte DrSmile in der Vermarktungsstrategie nicht länger auf bezahltes Marketing, sondern auf organische Nachfragegenerierung, und fokussiert somit auf Profitabilität anstelle von Umsatzwachstum.

## **Mitarbeitenden-Engagement-Wert von 81 bestätigt positive Unternehmenskultur**

Zum vierten Mal in Folge wurde eine jährliche Umfrage zum Engagement der Mitarbeitenden durchgeführt. Die Rücklaufquote lag bei hohen 91%. Die kontinuierlichen Bemühungen der Straumann Group, eine einzigartige Unternehmenskultur zu schaffen, führten 2023 erneut zu einem gruppenweiten Engagement-Wert von 81. Mit diesem Ergebnis lag die Straumann Group drei Punkte über der globalen Glint-Vergleichsgruppe. Damit zählt sie zu den besten 25% der Unternehmen weltweit.

### **Weitere Fortschritte bei der Weiterentwicklung des Nachhaltigkeitskonzepts der Gruppe**

Die Straumann Group hat 5.6 Millionen Menschen zu einem Lächeln verholfen und ihre globalen Fortbildungsaktivitäten um 15% erhöht. Die Fortbildungsaktivitäten in Ländern mit niedrigem und mittlerem Einkommen sanken auf 28%. Der Grund dafür war die Einführung der volumenbasierten Beschaffung in China, welche die Fortbildungsaktivitäten im Land vorübergehend beeinträchtigte. In der jährlichen Umfrage gaben 77% unserer Mitarbeitenden an, dass sie über gute Lern- und Entwicklungsmöglichkeiten verfügen – was einer Verbesserung um einen Prozentpunkt gegenüber dem Vorjahr entspricht. 2023 waren 40% der Führungspositionen von Frauen besetzt, das sind ebenfalls ein Prozent mehr als im Vorjahr. Die Straumann Group arbeitet weiter daran, auf erneuerbare Energien umzustellen, und konnte 2023 den Anteil von Elektrizität aus erneuerbaren Quellen auf 93% steigern, von 80% im Jahr 2022. Des Weiteren bestätigte die Science Based Targets initiative (SBTi) das Ziel der Gruppe, bis 2040 Netto-Null-Emissionen zu erreichen.

### **Anhaltend hohe Investitionen in Wachstum und Mitarbeitende**

Auch 2023 hat die Straumann Group wieder stark in künftiges Wachstum investiert. Mit Investitionen in Höhe von CHF 189 Mio. wurde vor allem der Ausbau der Produktionskapazitäten (Grundstücke, Gebäude und Maschinen) in der Schweiz, Brasilien, den USA und China vorangetrieben. Hinzu kommt die Übernahme unseres Vertriebsunternehmens im Baltikum und weiterer, innovativer Unternehmen wie GalvoSurge und der Intraoralscanner-Marke AlliedStar.

Die Straumann Group investierte zudem in die Entwicklung ihrer Mitarbeitenden weltweit und stellte neue Mitarbeitende ein, welche die Kernaktivitäten vorantreiben oder zur digitalen Transformation der Gruppe beitragen. Infolgedessen stieg die Zahl der Mitarbeitenden der Gruppe weltweit auf über 11 000 an.

### **Bekanntgabe der internen Nachfolgeplanung für Geschäftsleitungspositionen**

Wolfgang Becker, Head of EMEA, geht nach 40 Dienstjahren am 30. Juni 2024 in den Ruhestand. Es ist kaum in Worte zu fassen, was Wolfgang in diesen vielen Jahren für das Unternehmen und seine Kollegen geleistet hat. In unterschiedlichen Positionen spielte er eine Schlüsselrolle für den Erfolg des Unternehmens. Als herausragende und hoch angesehene Führungskraft trug er in all seinen Funktionen massgeblich zum Erfolg des Unternehmens bei und verkörperte die Kultur der Straumann Group wie kein anderer. Er war massgeblich am Aufbau eines loyalen, wachsenden und vertrauensvollen Kundenstamms beteiligt und erbrachte gemeinsam mit seinen Teams hervorragende Leistungen. Die Straumann Group dankt ihm für sein Engagement sowie seine Führungsstärke, und wünscht ihm einen wohlverdienten erfüllten Ruhestand.

Holger Haderer, derzeit Leiter des Geschäftsbereichs Implantologie, wird die Nachfolge von Wolfgang Becker antreten. Er ist seit 2006 für die Straumann Group tätig. Als erfahrene Führungskraft mit Weitblick erzielte er in seinen verschiedenen Funktionen innerhalb der Gruppe herausragende Erfolge in den Bereichen Vertrieb und Innovation, sei es als Managing Director der deutschen Tochtergesellschaft oder als Regional Head of Marketing in Westeuropa. Zuletzt hat er in den vergangenen vier Jahren den Kerngeschäftsbereich des Unternehmens – die Implantologie – geleitet und transformiert. In den verschiedenen Regionen festigte er bestehende und ging neue strategische Partnerschaften mit wichtigen Meinungsführern im Bereich der dentalen Implantologie ein.

Die Straumann Group freut sich, die Ernennung von Andreas Utz zum Leiter des Geschäftsbereichs Implantologie und Mitglied der Geschäftsleitung bekanntzugeben. Als interner Kandidat ist er derzeit Managing Director der Straumann Group Germany, der gemessen am

Umsatzbeitrag drittgrössten Tochtergesellschaft des Unternehmens. Andreas ist seit 2004 bei Straumann Group und kann auf eine herausragende Erfolgsbilanz in der Leitung von globalen Innovationsprogrammen und Marketinginitiativen, Markteinführungen und Vertriebsorganisationen zurückblicken. Wir sind davon überzeugt, dass er mit seiner grossen Erfahrung, seiner Leidenschaft für das Implantatgeschäft und als Vorbild für die Unternehmenskultur ein hervorragender Nachfolger sein wird. Die Gruppe wünscht Holger und Andreas alles Gute sowie viel Erfolg und Freude in ihren neuen Rollen.

## **ERGEBNISSE DER REGIONEN IM VIERTEN QUARTAL**

### **Starke Dynamik in der Region Europa, Naher Osten und Afrika**

Die Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) erzielte im vierten Quartal einen Umsatz von CHF 272.8 Mio. und ein organisches Wachstum von 5.8%. Deutschland, Frankreich und die iberische Halbinsel leisteten den grössten Umsatzbeitrag. Das Geschäft mit Premiumimplantaten verzeichnete ein starkes Wachstum mit positiver Dynamik und der Vorab-Einführung des neuen Implantatsystems iExcel. Während Neodent und Medentika die Durchdringung des Value-Marktsegments in der Region vorantrieben, entwickelte sich das Geschäft mit digitalen Lösungen im vierten Quartal weiter gut. ClearCorrect profitierte dank intensiver Kundenakquise und verstärkter Fortbildungsaktivitäten von einem starken Wachstum. Obwohl es der Gruppe gelang, ihre Präsenz in der Region auszuweiten, belastete die geringere Konsumentennachfrage aber die Entwicklung von DrSmile und auch das Ergebnis in der Region. Neu eingegangene Partnerschaften mit Dentalklinik-Ketten (DSOs), z. B. in Italien, werden sich voraussichtlich ab 2024 positiv auswirken. Im Januar 2024 übernahm die Gruppe ihren langjährigen Vertriebspartner in Polen, um ihre Präsenz in der Region auszuweiten.

### **Solides Wachstum in Nordamerika trotz makroökonomischer Herausforderungen**

Im vierten Quartal erreichte die Region Nordamerika (NAM) einen Umsatz von CHF 168.6 Mio., was einem guten organischen Wachstum von 7.2% entspricht. Während die Inflation die Nachfrage nach Full-Arch-Implantaten und kieferorthopädischen Behandlungen weiter dämpfte, blieb das Implantatgeschäft, das die Premiummarke Straumann und die Challenger-Marken der Gruppe umfasst, weiterhin der grösste Wachstumstreiber. Die digitale Plattform Straumann AXS trug wesentlich zum zweistelligen Wachstum von Smile in a Box bei. Auch das Geschäft mit den digitalen Lösungen beflügelte durch das solide Wachstum bei Intraoralscannern, das Ergebnis der Region. Im vierten Quartal wurden in der Region mehrere Konferenzen für alle dort vertriebenen Marken veranstaltet, sowie die erste Fortbildung ausschliesslich für Labore in Texas ausgerichtet. Die starke Präsenz der verschiedenen Marken trug dazu bei, neue Kunden zu gewinnen sowie den Markt zu übertreffen.

### **Region Asien-Pazifik mit aussergewöhnlichem organischem Umsatzwachstum**

Die Region Asien-Pazifik (APAC) erzielte im vierten Quartal einen Umsatz von CHF 130.2 Mio., was einem beachtlichen organischen Wachstum von 40.5% gegenüber dem Vorjahresquartal entspricht, das geprägt war von den COVID-Auswirkungen und der erwarteten Einführung der volumenbasierten Beschaffung (VBP) in China. Während Australien, Japan, China und Indien allesamt ein starkes Wachstum verzeichneten, trug vor allem China zur Volumensteigerung bei. Stärkster Wachstumsmotor war der Bereich Implantologie, wobei sowohl Premium- als auch Challenger-Marken eine wichtige Rolle spielten. GalvoSurge wurde im vierten Quartal in Australien und Hongkong eingeführt. Das Segment Kieferorthopädie trug ebenfalls zum herausragenden

Ergebnis in der Region bei. Nach dem erfolgreichen Pilotprojekt für das Praxismanagementsystem CareStack in Singapur wurde dieses im Rahmen eines weiteren Pilotprojekts im vierten Quartal auch in Australien eingeführt.

Der ITI-Kongress in China und die Neodent World Tour, einschliesslich der Eröffnung des ersten regionalen Schulungszentrums in Kuala Lumpur, Malaysia, stärkten die Marktstellung der Gruppe und trugen zur Gewinnung neuer Kunden bei.

**Lateinamerika erzielt erneut organisches Wachstum von über 20%**

Im vierten Quartal verzeichnete Lateinamerika (LATAM) einen Umsatz von CHF 52.6 Mio., was einem organischen Wachstum von 20.1% gegenüber dem Vorjahresquartal entspricht. Begünstigt durch die starke Nachfrage nach der Implantatmarke Neodent blieb Brasilien grösster Umsatzträger. Das stärkste Wachstum in der Region verzeichnete indes Peru. Im Bereich der digitalen Lösungen leistete der Intraoralscanner Virtuo Vivo den grössten Wachstumsbeitrag. Das Segment Kieferorthopädie trug erheblich zum Wachstum bei, mit zweistelligen Wachstumsraten in Brasilien und einem raschen Anstieg der Nachfrage in Mexiko und Chile. Landesweite Fortbildungsveranstaltungen trugen dazu bei, neue Kunden zu gewinnen und den Marktanteil in der Region auszubauen. Zu den Höhepunkten zählten dabei die World Tour anlässlich des 30-jährigen Jubiläums von Neodent sowie der ITI-Kongress in Chile.

<b>UMSATZ NACH REGION</b>	<b>Q4 2023</b>	<b>Q4 2022</b>	<b>GJ 2023</b>	<b>GJ 2022</b>
in Mio. CHF				
<b>Europa, Naher Osten &amp; Afrika (EMEA)</b>	<b>272.8</b>	<b>271.7</b>	<b>1 053.7</b>	<b>1 016.5</b>
Veränderung in CHF	0.4%	11.3%	3.7%	14.0%
Veränderung (CER <sup>3</sup> )	7.2%	17.1%	9.8%	22.3%
Veränderung organisch	5.8%	13.7%	7.6%	20.5%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	43.7	45.9	43.7	43.8
<b>Nordamerika</b>	<b>168.6</b>	<b>172.1</b>	<b>689.0</b>	<b>684.5</b>
Veränderung in CHF	(2.0%)	13.7%	0.7%	15.9%
Veränderung (CER <sup>3</sup> )	7.3%	9.4%	6.8%	11.6%
Veränderung organisch	7.2%	9.4%	6.7%	11.6%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	27.0	29.1	28.6	29.5
<b>Asien-Pazifik</b>	<b>130.2</b>	<b>102.8</b>	<b>460.6</b>	<b>440.5</b>
Veränderung in CHF	26.7%	(5.5%)	4.6%	7.7%
Veränderung (CER <sup>3</sup> )	40.5%	1.1%	16.2%	11.1%
Veränderung organisch	40.5%	(2.9%)	15.8%	7.2%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	20.9	17.4	19.1	19.0
<b>Lateinamerika</b>	<b>52.6</b>	<b>45.3</b>	<b>208.5</b>	<b>179.3</b>
Veränderung in CHF	16.1%	26.2%	16.3%	37.5%
Veränderung (CER <sup>3</sup> )	20.1%	18.9%	19.8%	30.4%
Veränderung organisch	20.1%	18.9%	19.8%	30.4%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	8.4	7.7	8.6	7.7
<b>GRUPPE</b>	<b>624.3</b>	<b>592.0</b>	<b>2 411.8</b>	<b>2 320.8</b>
Veränderung in CHF	5.5%	9.6%	3.9%	14.8%
Veränderung (CER <sup>3</sup> )	13.9%	11.9%	10.8%	17.3%
Veränderung organisch	13.2%	9.6%	9.8%	15.7%

## OPERATIVE UND FINANZIELLE SITUATION

Um Vergleiche zu erleichtern, werden zusätzlich zu den Ergebnissen gemäss den IFRS-Rechnungslegungsstandards die Kern-Ergebnisse ausgewiesen. Im Jahr 2023 wurden folgende Effekte (nach Steuern) als nicht zu den Kernaktivitäten gehörende Posten definiert:

- Sonderposten und Abschreibung akquisitionsbezogener immaterieller Vermögenswerte in Höhe von CHF 11 Mio.
- Einmalkosten in Höhe von CHF 31 Mio. infolge verschiedener Restrukturierungsmassnahmen über die Regionen hinweg
- Einmalige, liquiditätsunwirksame Wertminderungen in Höhe von CHF 153 Mio., hauptsächlich im Zusammenhang mit der für das DrSmile-Geschäft verbuchten Wertminderung des Goodwills

Eine Überleitungstabelle sowie ausführliche Informationen finden sich auf Seite 181 des Geschäftsberichts der Straumann Group.

<sup>3</sup> Für die Berechnung der Veränderung zu konstanten Wechselkursen (Constant Exchange Rates, CER) werden die Geschäftszahlen, des Vorjahres mit den Wechselkursen des jeweiligen Geschäftsjahres herangezogen.

**Kern-Bruttogewinnmarge mit 74.3% weiter auf hohem Niveau; trotz starker Währungseinflüsse und der volumenbasierten Beschaffung in China**

Das anhaltend starke Volumenwachstum in allen Geschäftsbereichen hatte einen Anstieg des Kern-Bruttogewinns um CHF 37 Mio. auf CHF 1.79 Mrd. zur Folge. Die hohen Auslastungsquoten in den Produktionsanlagen der Gruppe sorgten zusammen mit den anhaltenden Effizienzsteigerungen zur Minimierung der Kostenanstiege für eine Kern-Bruttogewinnmarge von 74.3%.

**Die Kern-EBIT-Marge beträgt 25.1%**

Der Kern-EBIT stieg um CHF 3.9 Mio. auf CHF 606 Mio., was auf das Umsatzwachstum und Effizienzsteigerungen zurückzuführen ist. Die Kern-EBIT-Marge erreichte 25,1%, was 90 Basispunkte niedriger ist als im Jahr 2022. In Anbetracht der erheblichen negativen Währungseffekte im Umfang von 200 Basispunkten stellte die Entwicklung unseres Kern-EBIT im Jahr 2023 eine wesentliche Verbesserung im Hinblick auf die operative Profitabilität dar. Die Investitionen der Gruppe in das Wachstum und die geografische Expansion hatten einen Anstieg der Kern-Vertriebskosten (Gehälter des Aussendienstes, Kommissionen und Logistikkosten) um CHF 13 Mio. auf CHF 447 Mio. zur Folge. Die Kern-Vertriebskosten im Verhältnis zum Umsatz blieben mit einem leichten Rückgang von 15 Basispunkten nahezu unverändert.

Die Kern-Verwaltungskosten, welche die Kosten für Forschung und Entwicklung, Marketing und Vertrieb sowie die Gemeinkosten beinhalten, stiegen um CHF 22 Mio. auf CHF 747 Mio. Dies ist hauptsächlich auf Produkteinführungen, die geografische Expansion der Marken und die Integration der Akquisitionen zurückzuführen. Die Kern-Verwaltungskosten, ausgedrückt in Prozent des Umsatzes, gingen um 27 Basispunkte zurück.

**Die Kern-Reingewinnmarge beläuft sich auf 18.3%**

Der Nettofinanzaufwand belief sich auf CHF 54 Mio. Zurückzuführen war dies auf höhere Kosten für Währungsabsicherung sowie Verluste bei den Währungen, denen die Gruppe am meisten ausgesetzt war, darunter der US-Dollar, der Euro, der chinesische Renminbi sowie Schwellenländerwährungen. Nach Ertragssteuern in Höhe von CHF 102 Millionen sank der Kern-Reingewinn um 8,5% auf CHF 441 Mio., was einer Marge von 18,3% entspricht. Der unverwässerte Kerngewinn pro Aktie sank um 9% auf CHF 2.76.

**Free Cashflow beträgt CHF 316 Mio.**

Der operative Cashflow belief sich auf CHF 504 Mio. und fällt damit um CHF 89 Mio. höher aus als im Jahr 2022. Die Forderungsausstände lagen bei 67 Tagen, die Lagerdauer bei 193 Tagen.

Der Ausbau der Produktion, die Akquisitionen und die strategischen Aktivitäten zur digitalen Transformation der Gruppe hatten Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit von insgesamt CHF 370 Mio. zur Folge. Trotz der umfangreichen Investitionen und der Rückzahlung einer Anleihe in Höhe von CHF 280 Mio. fiel die Liquidität per 31. Dezember 2023 mit CHF 410 Mio. weiterhin stark aus und übertraf die zinstragenden Verbindlichkeiten der Gruppe um CHF 172 Mio. (2022: CHF 208 Mio.). Die Bilanzsumme der Gruppe belief sich auf CHF 3,3 Mrd., gegenüber CHF 3,4 Mrd. Ende 2022.

## Vorschlag an die Generalversammlung, die Dividende zu erhöhen

Auf der Grundlage des Jahresergebnisses 2023 schlägt der Verwaltungsrat eine Dividende von CHF 0.85 pro Aktie vor, wovon CHF 0.45 aus dem verfügbaren Gesamtgewinn und CHF 0.40 aus der Kapitaleinlagereserve gezahlt werden sollen. Die Dividende wird ab dem 18. April 2024 ausbezahlt.

## AUSBLICK 2024 (VORBEHALTLICH UNVORHERGESEHENER EREIGNISSE)

Während geopolitische und makroökonomische Unsicherheiten das Konsumentenvertrauen in verschiedenen Regionen weiterhin beeinträchtigen dürften, wird beim Patientenzulauf insgesamt weiterhin mit einer positiven Dynamik gerechnet. Dank des differenzierten Leistungsversprechens in den strategischen Segmenten in Verbindung mit einer starken Leistung aller Teammitglieder weltweit bleibt die Gruppe zuversichtlich, dass sie in ihrem globalen Zielmarkt, der auf mehr als CHF 19 Mrd. geschätzt wird, weiter Marktanteile gewinnen wird. Darüber hinaus hebt die Gruppe ihre geografische Diversifizierung hervor, die alle Preissegmente abdeckt, und ihre umfassenden Fortbildungsprogramme, durch die mehr Zahnärztinnen und Zahnärzte implantologische und kieferorthopädische Eingriffe durchführen können. Gleichzeitig investiert die Gruppe weiter in Wachstum und Transformation, um ihre Wettbewerbsfähigkeit auch in Zukunft zu erhalten. Vor diesem Hintergrund strebt die Gruppe ein organisches Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich sowie eine Profitabilität von rund 26% bei konstanten Wechselkursen (2023) bzw. zwischen 24% und 25% unter Berücksichtigung erwarteter negativer Währungseffekte an.

## Über die Straumann Group

Die Straumann Group (SIX: STMN) ist ein weltweit führendes Unternehmen für Zahnersatz und kieferorthopädische Lösungen, die Lächeln und Vertrauen zurückgeben. Sie vereint globale und internationale Marken wie Anthogyr, ClearCorrect, Medentika, Neodent, NUVO, Straumann und andere vollständig oder teilweise kontrollierte Gesellschaften und Partner, die für Spitzenleistungen, Innovation und Qualität bei Zahnersatz, in der korrektiven sowie digitalen Zahnmedizin stehen. In Zusammenarbeit mit führenden Kliniken, Instituten und Universitäten erforscht, entwickelt, produziert und liefert die Gruppe Zahnimplantate, Instrumente, CAD/CAM-Prothetik, kieferorthopädische Zahnschienen, Biomaterialien und digitale Lösungen für Zahnkorrektur, Zahnersatz, Zahnrestauration und zur Vermeidung von Zahnverlusten.

Die Gruppe mit Hauptsitz in Basel (Schweiz) beschäftigt derzeit über 11 000 Mitarbeitende weltweit. Ihre Produkte, Lösungen und Dienstleistungen sind in mehr als 100 Ländern über ein breites Netz von Vertriebsgesellschaften und Partnern erhältlich.

---

**Straumann Holding AG**, Peter Merian-Weg 12, 4002 Basel, Schweiz

Telefon: +41 (0)61 965 11 11

Homepage: [www.straumann-group.com](http://www.straumann-group.com)

### Kontakte:

#### Corporate Communication

Silvia Dobry +41 (0)61 965 15 62

Jana Erdmann +41 (0)61 965 12 39

Frank Keidel +41 (0)61 965 19 76

E-Mail: [corporate.communication@straumann.com](mailto:corporate.communication@straumann.com)

#### Investor Relations

Marcel Kellerhals +41 (0)61 965 17 51

Derya Güzel +41 (0)61 965 18 76

E-Mail: [investor.relations@straumann.com](mailto:investor.relations@straumann.com)

## MEDIEN- UND ANALYSTENKONFERENZ

Die Straumann Group wird die Gesamtjahresergebnisse 2023 Vertreterinnen und Vertretern der Finanzwelt und der Medien im Rahmen einer Webcast-Telefonkonferenz heute um 9.30 Uhr (Schweizer Zeit) präsentieren.

Der Webcast kann auf [www.straumann-group.com/webcast](http://www.straumann-group.com/webcast) mitverfolgt werden und steht anschliessend als Aufzeichnung zur Verfügung.

Teilnehmende, die während der Q&A-Runde Fragen stellen möchten, werden gebeten, sich vorab für die Telefonkonferenz via Link [Telefonkonferenz](#) zu registrieren und die Präsentationsdatei im Anhang dieser Mitteilung herunterzuladen, bevor sie sich in die Telefonkonferenz einwählen.

### Präsentation

Die Präsentationsfolien der Konferenz stehen im Anhang dieser Mitteilung sowie auf den Webseiten für Medien und Investoren unter [www.straumann-group.com](http://www.straumann-group.com) zur Verfügung.

## WICHTIGE DATEN

2024	Anlass	Standort
28.-29. Februar	Roadshow Schweiz (Zürcher Kantonalbank)	Zürich, Genf
5.-7. März	Roadshow Europa (Bernstein)	London, Paris
20. März	Kepler Cheuvreux Seminar Schweiz	Zürich
26.-27. März	Roadshow Nordamerika (Citi)	Boston, New York
30. April	Ergebnisse für das erste Quartal 2024	Virtuell

### Haftungsausschluss

Diese Mitteilung enthält zukunftsgerichtete Aussagen, die die gegenwärtigen Ansichten des Managements widerspiegeln. Solche Aussagen unterliegen bekannten und unbekanntem Risiken, Unsicherheiten und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen oder Errungenschaften der Straumann Group wesentlich von den in dieser Mitteilung genannten oder implizierten abweichen. Die Aussagen beruhen auf den Ansichten und Annahmen des Managements in Bezug auf zukünftige Ereignisse und Geschäftsergebnisse zum Zeitpunkt der Veröffentlichung. Sie unterliegen Risiken und Unsicherheiten, einschliesslich, aber nicht beschränkt auf zukünftige globale Wirtschaftsbedingungen, Pandemien, Wechselkurse, gesetzliche Bestimmungen, Marktbedingungen, Aktivitäten von Mitbewerbern und andere Faktoren, die ausserhalb der Kontrolle von Straumann liegen. Sollten eines oder mehrere dieser Risiken oder Ungewissheiten eintreten oder sollten sich die zugrunde liegenden Annahmen als falsch erweisen, können die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von den prognostizierten oder erwarteten Ergebnissen abweichen. Straumann übernimmt keinerlei Verpflichtung zur Aktualisierung dieser Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen. Diese Mitteilung stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren dar.

###