

Ad-hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR
Halbjahresbericht 2026 – Medienmitteilung

Straumann Group erzielt starkes zweites Quartal und bestätigt angehobenen Profitabilitätsausblick für 2026

- Umsatz im zweiten Quartal beläuft sich auf CHF 707.0 Mio.; organisches Wachstum beschleunigt sich auf 8.5%. Halbjahresumsatz erreicht CHF 1.4 Mrd. bei einem organischen Wachstum von 7.8%
- Kern-EBIT-Marge verbessert sich auf 26.9% bei konstanten Wechselkursen 2025 bzw. 25.7% inklusive Währungseffekten
- Straumann gewinnt in der Premium-Implantologie mit iEXCEL weitere Marktanteile, während Neodent seine globale Expansion im Challenger-Segment weiter ausbaut
- Free Cashflow steigt um 49% auf CHF 168.6 Mio., unterstützt durch eine verbesserte operative Cash-Generierung und geringere Investitionsausgaben nach einer Phase erheblicher Kapazitätsinvestitionen
- Angehobener Profitabilitätsausblick für 2026 bestätigt: organisches Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich und Verbesserung der Kern-EBIT-Marge um rund 140 bis 170 Basispunkte bei konstanten Wechselkursen 2025

Alle Zahlen beziehen sich auf die fortgeführten Geschäftsbereiche in CHF Mio. / Margenveränderungen gerundet	H1 2026		H1 2025	
	IFRS	KERN ¹	IFRS	KERN ¹
Umsatz	1 379.5	1 379.5	1 348.2	1 348.2
Veränderung in CHF		2.3%		5.9%
Veränderung (CER ²)		7.8%		10.2%
Veränderung organisch		7.8%		10.2%
Bruttogewinn	992.6	971.9	968.9	972.0
Marge	72.0%	70.5%	71.9%	72.1%
Margenveränderung in CHF		(160 Bp.)		(40 Bp.)
Margenveränderung (CER ²)		(60 Bp.)		10 Bp.
EBITDA	435.3	431.5	418.2	428.5
Marge	31.6%	31.3%	31.0%	31.8%
Margenveränderung in CHF		(50 Bp.)		(90 Bp.)
Margenveränderung (CER ²)		110 Bp.		0 Bp.
EBIT	350.6	354.8	329.6	358.1
Marge	25.4%	25.7%	24.4%	26.6%
Margenveränderung in CHF		(80 Bp.)		(130 Bp.)
Margenveränderung (CER ²)		90 Bp.		(40 Bp.)
Reingewinn	250.7	262.0	238	265.7
Marge	18.2%	19.0%	17.7%	19.7%
Margenveränderung in CHF		(70 Bp.)		(250 Bp.)
Ergebnis pro Aktie (unverwässert, in CHF)	1.57	1.64	1.49	1.66
Free Cashflow	168.6		113.0	
Marge	12.2%		8.4%	
Mitarbeitende (Ende Juni)	11 582		11 948	

¹ Die hier verwendeten „Kern“-Zahlen klammern M&A-Effekte wie Abschreibungen aus Kaufpreisallokationen sowie Änderungen von bedingten Kaufpreiszahlungen, Wertminderungen, Anpassungen von Pensionsplänen, Rechtsfälle, Restrukturisierungskosten, Ergebnisse aus der Konsolidierung ehemals assoziierter Unternehmen und andere nicht wiederkehrende Ereignisse aus. Genauere Angaben und eine Überleitungstabelle mit der ausgewiesenen und auf die Kernaktivitäten bezogenen Erfolgsrechnung finden sich auf Seite 9ff.

² Zur Berechnung der Veränderung gegenüber dem Vorjahr bei konstanten Wechselkursen (Constant Exchange Rates, CER) werden die Wechselkurse des Jahres 2026 herangezogen.

Basel, 19. August 2026: Die Straumann Group erzielte im zweiten Quartal einen Umsatz von CHF 707.0 Mio.; das organische Wachstum beschleunigte sich auf 8.5%, während der Umsatz in Schweizer Franken gegenüber dem Vorjahr um 5.9% zunahm. Der Umsatz im ersten Halbjahr erreichte CHF 1.4 Mrd., was einem organischen Wachstum von 7.8% bzw. einem Wachstum von 2.3% in Schweizer Franken entspricht. Diese starke und beschleunigte Entwicklung zeigt, dass sich die Umsetzung unserer am letzten Capital Markets Day präsentierten Strategie in konkreten Ergebnissen niederschlägt.

Das Wachstum war über die Regionen hinweg ausgewogen. Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) sowie Nordamerika (NAM) erzielten beide ein organisches Wachstum von über 8%. Asien-Pazifik (APAC) kehrte trotz der anhaltenden Belastung durch China zum Wachstum zurück, während Lateinamerika (LATAM) ein weiteres Quartal mit zweistelligem Wachstum verzeichnete.

Getragen wurde die Entwicklung von digitalen Lösungen, der Premium- und Challenger-Implantologie sowie der Kieferorthopädie. Digitale Lösungen spielen eine zunehmend wichtige Rolle, unterstützt durch hohe Verkäufe von Intraoralscannern, insbesondere SIRIOS X3, sowie die cloudbasierte Plattform Straumann AXS. Deren offene Architektur trug zur Ausweitung der Nutzerbasis bei und stärkte damit das Fundament des Ökosystems der Straumann Group - entscheidend für künftiges Wachstum mit vernetzten Workflows. In der Premium-Implantologie trug iEXCEL dazu bei, dass Straumann in allen wichtigen Regionen weitere Marktanteile gewann.

Neodent weitete seine geografische Präsenz weiter aus und stärkte damit die globale Position der Gruppe im Challenger-Segment.

Parallel dazu sorgten anhaltende operative Skaleneffekte dafür, dass sich das Umsatzwachstum bei konstanten Wechselkursen 2025 in einer höheren Profitabilität niederschlug.

Produktivitätssteigerungen in der Fertigung, die Optimierung der Lieferkette und ein diszipliniertes Ressourcenmanagement unterstützten zusammen mit den verbesserten Profitabilitätsprofilen des Kieferorthopädie- und Intraoralscannergeschäfts eine Kern-EBIT-Marge von 26.9% bei konstanten Wechselkursen 2025. Der Free Cashflow stieg auf CHF 168.6 Mio.

Guillaume Daniellot, Chief Executive Officer, kommentierte: „Wir haben ein starkes zweites Quartal und ein starkes erstes Halbjahr erzielt, mit Wachstum in allen Regionen - insbesondere in den etablierten Märkten - und einer deutlichen Verbesserung der Profitabilität bei konstanten Wechselkursen. Unsere Entwicklung verdeutlicht das künftige Wachstumspotenzial der Premium-Implantologie durch iEXCEL und differenzierte Behandlungsworkflows. Gleichzeitig erweitern wir mit Neodent und unserem breiteren Mehrmarkenportfolio den Zugang zu Behandlungen.

Unsere Produktführerschaft hilft uns, in allen wichtigen Märkten der spezialisierten Zahnmedizin zu wachsen und besser als der Markt abzuschneiden. Unser digitales Ökosystem skaliert rasch, unterstützt durch starke Verkäufe von Intraoralscannern und einem deutlichen Anstieg der Nutzerzahlen von Straumann AXS. Dadurch entsteht eine wesentlich grössere installierte Basis für künftiges Wachstum mit vernetzten Workflows, Verbrauchsmaterialien und Implantaten. Indem wir Produktführerschaft mit einem herausragenden Kundenerlebnis verbinden und Innovation, Digitalisierung sowie Aus- und Weiterbildung zusammenführen, machen wir Behandlungen für Behandelnde effizienter und für Patientinnen und Patienten zugänglicher.

Zugleich verbessern Produktivitätssteigerungen in der Fertigung, die Optimierung der Lieferkette und eine disziplinierte Ressourcenallokation die Skalierbarkeit unseres Geschäfts und ermöglichen uns, weiterhin in Innovation und strategische Wachstumsprioritäten zu investieren. Diese Leistung spiegelt auch unsere High-Performance-Player-Learner-Kultur und das Engagement unserer Teams weltweit wider. Ihre unternehmerische Denkweise und konsequente Kundenorientierung ermöglichen es uns, schnell und konsequent zu handeln. Ich danke unseren Mitarbeitenden für ihren ausserordentlichen Beitrag und unseren Kunden für ihr anhaltendes Vertrauen. Wir sind weiterhin überzeugt, unseren angehobenen Ausblick für 2026 zu erreichen.“

REGIONALE ENTWICKLUNG IM ZWEITEN QUARTAL

EMEA – starkes Wachstum, getragen von Premium- und Challenger-Implantologie

Die Region Europa, Naher Osten und Afrika erzielte im zweiten Quartal einen Umsatz von CHF 285.1 Mio., was einem organischen Wachstum von 8.6% entspricht. Deutschland verzeichnete ein solides Wachstum, während Polen und Ungarn eine besonders starke Dynamik zeigten. Positive Beiträge kamen zudem aus mehreren weiteren etablierten europäischen Märkten, darunter Spanien und Benelux. Die Implantologie blieb der wichtigste Wachstumstreiber: iEXCEL gewann neue Kunden und unterstützte weitere Marktanteilsgewinne in etablierten europäischen Märkten. Neodent und Anthogyr ergänzten diese Entwicklung, indem sie ihre Reichweite im Challenger-Segment ausbauten, während ClearCorrect seine Präsenz bei Allgemein Zahnärztinnen und -zahnärzten weiter erhöhte.

NAM – iEXCEL treibt weitere Marktanteilsgewinne; starke kommerzielle Umsetzung unterstützt das Wachstum

Nordamerika erzielte im zweiten Quartal einen Umsatz von CHF 177.5 Mio., entsprechend einem starken organischen Wachstum von 8.4% - trotz vorsichtiger Konsumentenstimmung und insgesamt stabilem Patientenzulauf. Die Region entwickelte sich weiterhin besser als der zugrunde liegende Implantologiemarkt. Die Premium-Implantologie führte die Entwicklung an; iEXCEL unterstützte einen zweistelligen Zuwachs bei Neukunden. Die Klinikketten (DSO) blieben ein wichtiger Wachstumsträger, gestützt durch strategische Kundenpartnerschaften und die zunehmende Nutzung integrierter digitaler Workflows. Auch Neodent gewann neue Kunden, während digitale Lösungen zweistellig wuchsen.

APAC – starkes Wachstum ausserhalb Chinas; sequenzielle Verbesserung in China

Die Region Asien-Pazifik erzielte im zweiten Quartal einen Umsatz von CHF 177.6 Mio. und ein organisches Wachstum von 7.4%. Ohne China wuchs die Region um 25.0%, angeführt von Japan, Indien, Australien und Südostasien. Die Premium-Implantologie und die Expansion von Neodent trugen zur Entwicklung bei. In China verbesserten sich die Ergebnisse gegenüber dem Vorquartal, da sich der Patientenzulauf schrittweise erholte und die Lagerbestände der Distributoren stabilisierten. Die Gruppe erwartet, dass der VBP 2.0 Prozess möglicherweise in der zweiten Jahreshälfte beginnt und bereits zu Beginn des Jahres 2027 operativ umgesetzt wird. Digitale Lösungen verzeichneten ein starkes Wachstum, angeführt von SIRIOS X3 und einer stärkeren Nutzung in Australien, Korea, Indien und Vietnam.

LATAM – zweistelliges Wachstum in Premium, Challenger und digitalen Lösungen

Lateinamerika erzielte im zweiten Quartal einen Umsatz von CHF 66.8 Mio., was einem organischen Wachstum von 11.8% entspricht. Brasilien und die hispanischen Märkte, insbesondere Mexiko, Argentinien und Kolumbien, waren die wichtigsten Wachstumsträger. Die Premium-Implantologie wuchs zweistellig, während Neodent in den hispanischen Ländern rasch expandierte und seine führende Position in Brasilien behauptete. Auch digitale Lösungen verzeichneten ein starkes zweistelliges Wachstum. Der laufende Ausbau des Produktionsstandorts Curitiba wird die Fertigungseffizienz und Lieferfähigkeit weiter stärken.

UMSATZ NACH REGIONEN

Die Zahlen beziehen sich auf die fortgeführten Geschäftsbereiche; in CHF Mio.	Q2 2026	Q2 2025	H1 2026	H1 2025
Europa, Naher Osten & Afrika (EMEA)	285.1	270.4	573.4	550.3
Veränderung in CHF	5.4%	3.5%	4.2%	5.9%
Veränderung (CER ³)	8.6%	8.2%	8.2%	9.1%
Veränderung organisch	8.6%	8.2%	8.2%	9.1%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	40.3	40.5	41.6	40.8
Nordamerika (NAM)	177.5	170.7	352.4	355.9
Veränderung in CHF	4.0%	(5.9%)	(1.0%)	(0.9%)
Veränderung (CER ³)	8.4%	2.7%	8.1%	2.2%
Veränderung organisch	8.4%	2.7%	8.1%	2.2%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	25.1	25.6	25.5	26.4
Asien-Pazifik (APAC)	177.6	169.3	324.8	331.5
Veränderung in CHF	4.9%	9.5%	(2.0%)	16.2%
Veränderung (CER ³)	7.4%	16.4%	4.2%	19.6%
Veränderung organisch	7.4%	16.4%	4.2%	19.6%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	25.1	25.4	23.5	24.6
Lateinamerika (LATAM)	66.8	57.1	128.9	110.5
Veränderung in CHF	17.0%	(1.0%)	16.7%	1.3%
Veränderung (CER ³)	11.8%	16.2%	15.4%	17.5%
Veränderung organisch	11.8%	16.2%	15.4%	17.5%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	9.4	8.6	9.3	8.2
Gruppe	707.0	667.5	1 379.5	1 348.2
Veränderung in CHF	5.9%	1.9%	2.3%	5.9%
Veränderung (CER ³)	8.5%	9.3%	7.8%	10.2%
Veränderung organisch	8.5%	9.3%	7.8%	10.2%

STRATEGISCHE FORTSCHRITTE

Prioritäten des Capital Markets Day schlagen sich in konkreten Ergebnissen nieder

Die drei am Capital Markets Day 2025 vorgestellten Prioritäten sind bereits in der Umsetzung unserer Strategie und in der Entwicklung der Gruppe sichtbar: Ausbau der Führungsposition in der Implantologie, Transformation des Kieferorthopädiegeschäfts und Disruption der Chairside-Prothetik durch vernetzte digitale Workflows. In einem globalen Markt für Mundgesundheit von über CHF 20 Mrd. schaffen diese Prioritäten weiteren Wachstumsspielraum. Das Wachstumsmodell der Gruppe verbindet Produktführerschaft mit Kundenerlebnis und führt Innovation, Digitalisierung sowie Aus- und Weiterbildung zusammen, um Behandlungen zu vereinfachen und die klinische Effizienz zu verbessern. Die Straumann Fast Molar-Lösung veranschaulicht diesen Ansatz, indem sie iEXCEL, Intraoralscanning und restaurative Komponenten in einem integrierten Workflow verbindet.

Premium-Innovationen und Neodent bauen Führungsposition in der Implantologie aus

Die Premium-Implantologie blieb eine zentrale Quelle für Neukunden und Marktanteilsgewinne. iEXCEL machte im ersten Halbjahr weltweit nahezu 40% des Premium-Implantatvolumens von

³ Zur Berechnung der Veränderung gegenüber dem Vorjahr bei konstanten Wechselkursen (Constant Exchange Rates, CER) werden die Wechselkurse des Jahres 2025 herangezogen.

Straumann aus und dient zunehmend als Plattform für differenzierte Behandlungslösungen. Die Nutzung in etablierten Märkten zeigt, dass klinische Differenzierung, einfache Workflows sowie Aus- und Weiterbildung weiterhin wirksame Treiber der Kundenentscheidung sind. Fortgeschrittene Schulungen, insbesondere für Full-Arch-Behandlungen, erweitern dieses Leistungsversprechen auf komplexe Indikationen. Parallel dazu erhöht Neodent in ausgewählten Märkten die Investitionen in Vertrieb sowie Aus- und Weiterbildung; zusätzliche Kapazitäten in Curitiba bereiten die Marke auf die nächste Phase ihrer globalen Entwicklung vor. Gemeinsam adressieren Straumann und Neodent unterschiedliche Kundenbedürfnisse und Preissegmente und bewahren zugleich differenzierte klinische und markenspezifische Leistungsversprechen.

Digitales Ökosystem skaliert rasch und erschliesst künftiges Wachstum

Die offene, cloudbasierte AXS-Plattform von Straumann skaliert rasch. Treiber sind starke Verkäufe von Intraoralscannern, insbesondere SIRIOS X3, wodurch die Nutzerbasis deutlich gewachsen ist. Im ersten Halbjahr verarbeitete die KI-gestützte Lösung der Gruppe zur Fallbeurteilung bereits mehr Fälle als im Gesamtjahr 2025. Dies spiegelt die starke Kundenakzeptanz und weitere Verbesserungen der Ergebnisqualität wider. Fast Molar ist ein weiteres Beispiel aus der Implantologie dafür, wie iEXCEL, Intraoralscanning und der Gingivaformer in einem vernetzten Workflow zusammenwirken, die Behandlung vereinfachen und die klinische Effizienz verbessern. Mit der direkten Anbindung weiterer Workflows an die Plattform entwickelt sich AXS zunehmend zu einem wichtigen Wachstumsmotor für Implantologie, Prothetik und Kieferorthopädie – mit bedeutendem Potenzial bei vernetzten Workflows, Verbrauchsmaterialien und Implantaten.

Transformation von ClearCorrect kommt gut voran – stärkeres Angebot für Allgemeinzahnärzte und höhere Nutzung

Die Transformation von ClearCorrect schreitet rasch voran; ein skalierbares und profitableres Betriebsmodell nimmt Gestalt an. Neue digitale Funktionen wie die Fallbeurteilung und die Simulation des Behandlungsergebnisses sowie die neue, an die Zahnfleischkontur angepasste Randgestaltung der Aligner stärken das Angebot für Allgemeinzahnärztinnen und -zahnärzte und fördern die Nutzung. Die Verlagerung der Produktion für EMEA und APAC auf die Smartee-Plattform hat die Produktionsqualität, die Planbarkeit der Lieferungen und die Kosteneffizienz verbessert. Damit bleibt ClearCorrect auf Kurs, bis Ende 2027 den Break-even zu erreichen.

China-Strategie schafft lokale Kompetenzen und mehrere Optionen

China bleibt ein grosser und im Vergleich weiterhin wenig durchdrungener Implantatmarkt. Die Straumann Group hat eine lokal verankerte Plattform aufgebaut, die Fertigung, Aus- und Weiterbildung, digitale Lösungen und Partnerschaften umfasst. Der Campus in Shanghai ermöglicht die lokale Produktion für den chinesischen Markt und trägt zu niedrigeren Produktionskosten bei. Gleichzeitig erweitert die lokal entwickelte Implantatlinie Medentika China das Angebot und erschliesst zusätzliche Chancen in bislang wenig durchdrungenen Marktsegmenten. Zusammen mit den Premium- und Challenger-Marken der Gruppe schaffen diese Fähigkeiten Flexibilität, um auf unterschiedliche VBP-2.0-Szenarien zu reagieren, und stärken zugleich die Wettbewerbsfähigkeit und die lokale Kostenposition.

FINANZIELLE PERFORMANCE

Zur Erleichterung einer vergleichbaren Darstellung weist die Gruppe neben den nach IFRS-Rechnungslegungsstandards ausgewiesenen Ergebnissen auch Kernzahlen aus. In den ersten sechs Monaten 2026 wurden folgende Vorsteuereffekte als Non-Core-Positionen definiert:

- M&A-bedingte Abschreibungen und Wertänderungen bei bedingten Kaufpreiszahlungen in Höhe von insgesamt CHF 13.9 Mio.
- Rechtskosten in Höhe von CHF 18.0 Mio. im Zusammenhang mit dem US-Patent- und Kartellrechtsstreit mit Align Technology. Im Juni 2026 kam die Jury zum Schluss, dass keine der beiden Parteien haftbar ist; gegen das Urteil kann Berufung eingelegt werden.
- Ein Pensionsplaneffekt in Höhe von CHF 1.0 Mio.
- Sonstige nicht wiederkehrende Erträge in Höhe von CHF 21.6 Mio., hauptsächlich im Zusammenhang mit Zollrückerstattungen

Eine Überleitungstabelle und detaillierte Informationen finden sich auf Seite 9ff. dieser Medienmitteilung.

Kern-Bruttogewinnmarge bleibt auf hohem Niveau

In den ersten sechs Monaten 2026 erzielte die Gruppe einen Kern-Bruttogewinn von CHF 971.9 Mio., was einem währungsbereinigten Anstieg von CHF 63.0 Mio. gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht. Die entsprechende Kern-Bruttogewinnmarge betrug 70.5%. Die zugrunde liegende Margenentwicklung verbesserte sich, unterstützt durch einen vorteilhafteren Produktmix, niedrigere Herstellungskosten (COGS) und die schrittweise Ausweitung der lokalen Produktion in Shanghai. Teilweise kompensiert wurde dies durch eine einmalige Belastung im Zusammenhang mit dem Technologie-Upgrade beim CNC-Fräsen und durch zollbedingte Effekte. Der nach IFRS ausgewiesene Bruttogewinn belief sich auf CHF 992.6 Mio., entsprechend einer Marge von 72.0%; darin enthalten sind als Non-Core klassifizierte Zollrückerstattungen.

Kern-EBIT-Marge verbessert sich bei konstanten Wechselkursen 2025 auf 26.9%

Der IFRS-EBIT erreichte CHF 350.6 Mio., entsprechend einer Marge von 25.4% und einem Anstieg um 100 Basispunkte gegenüber dem Vorjahr. Der Kern-EBIT belief sich auf CHF 354.8 Mio.; die Marge lag bei 26.9% zu konstanten Wechselkursen 2025 bzw. bei 25.7% inklusive Währungseffekten.

Die Profitabilität profitierte von operativen Skaleneffekten, Effizienzsteigerungen in der Fertigung, der Optimierung der Lieferkette und einem disziplinierten Ressourcenmanagement. Die Kern-Betriebsaufwendungen stiegen absolut, da die Gruppe weiterhin in kommerzielle Fähigkeiten, Innovation, digitale Plattformen und strategische Prioritäten investierte. Als Anteil am Umsatz gingen die Kern-Betriebsaufwendungen zu aktuellen Wechselkursen gegenüber dem Vorjahreszeitraum jedoch um rund 130 Basispunkte zurück.

Kern-Reingewinn steigt um 15.7% auf CHF 262 Mio.

Der Kern-Nettofinanzaufwand belief sich auf CHF 25.6 Mio. Die Ertragssteuern betrugen CHF 60.7 Mio., entsprechend einem Steuersatz von 18.8%.

Der Kern-Reingewinn erreichte CHF 262.0 Mio., was einer Marge von 19.0% entspricht. Der unverwässerte Kerngewinn pro Aktie belief sich auf CHF 1.64 gegenüber CHF 1.66 im Vorjahreszeitraum.

Free Cashflow steigt auf CHF 169 Mio.

Der Free Cashflow stieg um 49% auf CHF 168.6 Mio., unterstützt durch einen höheren operativen Cashflow und geringere Investitionsausgaben. Nach mehreren Jahren erheblicher Kapazitätsinvestitionen verfügt die Gruppe nun über das Produktionsnetzwerk, um das Wachstum in den kommenden Jahren zu unterstützen. Dies dürfte künftig eine geringere Investitionsintensität ermöglichen. Die Investitionsausgaben beliefen sich auf CHF 74.1 Mio. gegenüber CHF 113.0 Mio. im Vorjahreszeitraum; fortgesetzt wurden die Investitionen in den Campus in Shanghai, die Erweiterung des Standorts Curitiba sowie weitere Produktivitäts- und Digitalisierungsinitiativen. Die Liquidität per 30. Juni 2026 belief sich auf CHF 381.0 Mio. Die Gruppe wies eine Nettoliquidität von CHF 34.7 Mio. aus und hielt eine solide Eigenkapitalquote von 58.6%. Damit verfügt sie über finanzielle Flexibilität zur Unterstützung von organischem Wachstum, Innovation und strategischen Investitionen.

AKTUALISierter AUSBLICK FÜR DAS GESAMTJAHR 2026 – VORBEHALTLICH UNVORHERSEHBARER EREIGNISSE

Die Straumann Group erwartet für das Gesamtjahr 2026 weiterhin ein organisches Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich und bestätigt den im Juni angehobenen Profitabilitätsausblick, der eine Verbesserung der Kern-EBIT-Marge um rund 140 bis 170 Basispunkte bei konstanten Wechselkursen 2025 vorsieht. Die Verbesserung dürfte sich gleichmässig auf das erste und zweite Halbjahr verteilen.

Die Gruppe ist weiterhin zuversichtlich, ihren Ausblick zu erreichen. Grundlage dafür sind die erheblichen Wachstumschancen in ihrem globalen Zielmarkt von CHF 20 Mrd., ihr resilientes Geschäftsmodell mit starken Marktpositionen in einem weiterhin volatilen Umfeld, ihre Innovations- und Transformationsinitiativen sowie eine hoch engagierte, unternehmerische Kultur, die eine disziplinierte Umsetzung vorantreibt. Ihre globale Präsenz schafft ein solides Fundament, um die bedeutenden Wachstumschancen im weltweiten Markt für Mundgesundheit zu nutzen.

Über die Straumann Group

Die Straumann Group (SIX: STMN) ist ein weltweit führendes Unternehmen für Zahnersatz und kieferorthopädische Lösungen, die Lächeln und Selbstvertrauen 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 korrekativen 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 rund 12'000 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

Kontakte:

Corporate Communications

Silvia Dobry: +41 (0)61 965 15 62

Marc Kaiser: +41 (0)61 965 16 80

E-Mail: 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

MEDIEN- UND ANALYSTENKONFERENZ

Die Straumann Group wird die Geschäftszahlen zum ersten Halbjahr 2026 Vertreterinnen und Vertretern der Finanzwelt und der Medien im Rahmen einer Webcast-Telefonkonferenz heute um 10.30 Uhr MESZ präsentieren. Der Webcast kann auf 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 über diesen [Link](#) für die Telefonkonferenz zu registrieren. Wir empfehlen Ihnen ausserdem, die Präsentationsdatei über den Direktlink in dieser Medienmitteilung herunterzuladen, bevor Sie der Telefonkonferenz beitreten.

Präsentation

Die Präsentationsfolien der Konferenz stehen im Anhang dieser Mitteilung sowie auf den Webseiten für Medien und Investoren unter www.straumann-group.com zur Verfügung.

BEVORSTEHENDE UNTERNEHMENS- / INVESTORENVERANSTALTUNGEN

2026	Anlass	Ort
20./21. August	Octavian Roadshow	Zürich & Genf
1. September	Octavian HC Field Trip	Basel
2./3. September	Bernstein Roadshow	Kopenhagen & Stockholm
2. September	BNP Paribas Bus Tour	Basel
9. September	Goldman Sachs European MedTech Conference	London
22./23. September	Bank of America Global Healthcare Conference	London
25. September	Barclays EU MedTech & Life Sciences Investor Trip	Virtuell
30. September–27. Oktober	Quiet Period	
28. Oktober	Straumann Group Q3 Ergebnisse 2026	Webcast

Haftungsausschluss

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 Verkaufsangebot noch eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren dar.

Interim selected financial information

OPERATING PERFORMANCE FROM CONTINUING OPERATIONS

(in CHF million; based on IFRS Accounting Standards)	H1, 2026	H1, 2025
Revenue	1 379.5	1 348.2
Change in %	2.3	5.9
Gross profit	992.6	968.9
Margin in %	72.0	71.9
Operating result before depreciation and amortization (EBITDA)	435.3	418.2
Margin in %	31.6	31.0
Margin change in bps	50.0	(90.0)
Operating result (EBIT)	350.6	329.6
Margin in %	25.4	24.4
Margin change in bps	100.0	(190.0)
Net profit	250.7	238.2
Margin in %	18.2	17.7
Margin change in bps	50.0	(340.0)
Basic earnings per share (in CHF)	1.57	1.49

FINANCIAL PERFORMANCE FROM CONTINUING OPERATIONS

(in CHF million; based on IFRS Accounting Standards)	H1, 2026	H1, 2025
Cash and cash equivalents	381.0	246.5
Net working capital (net of cash)	580.9	470.9
Net cash (net debt)	34.7	(8.2)
Inventories	498.1	458.1
Days of supplies	235	218
Trade receivables	594.0	511.0
Days of sales outstanding	76	69
Balance sheet total	3 898.1	3 511.8
Return on assets in % (ROA)	10.0	12.1
Equity	2 285.8	2 061.0
Equity ratio in %	58.6	58.7
Return on equity in % (ROE)	17.0	20.9
Capital employed	1 933.0	1 776.0
Return on capital employed in % (ROCE)	30.9	33.9
Cash flows from operating activities from continuing operations	241.2	225.4
in % of revenue	17.5	16.7
Investments from continuing operations	85.6	125.5
in % of revenue	6.2	9.3
thereof capital expenditures	74.1	113.0
thereof business combination related	0.0	2.5
thereof contingent consideration related	11.5	10.0
Free cash flow from continuing operations	168.6	113.0
in % of revenue	12.2	8.4
Dividend	158.6	151.3

Alternative Performance Measures

The financial information in this first half report includes certain alternative performance measures (APMs), which are not accounting measures defined by IFRS® Accounting Standards.

CORE FINANCIAL MEASURES are non-IFRS Accounting Standards measures because they cannot be derived directly from Group consolidated financial statements. Management believes that these measures, when presented alongside reported results, will offer readers valuable supplementary information to better understand the Group's financial performance and position on a comparable basis over time. These core financial measures are not a substitute for, or superior to, financial measures prepared in accordance with IFRS Accounting Standards. In the periods under review, core financial measures are adjusted to exclude the following significant items:

- **M&A:** Special items and amortization of intangible assets resulting from the purchase price allocation (PPA) following acquisitions and changes in the fair value of related contingent considerations.
- **Impairments:** Impairment write-offs of financial or non-financial assets as a result of unusual or one-time events in legal or economic conditions, change in consumer demands, or damage that impacts the asset. The charge recognized in the first half of 2025 relates to the planned relocation of the Group's headquarters and the resulting underutilization of the current leased premises (see Note 6).
- **Restructuring:** One-off costs resulting from major restructuring exercises. In the first half of 2026, no material restructuring expenses were incurred. In the first half of 2025, restructuring expenses were incurred across the APAC and EMEA sales regions, as well as within the Operations segment.
- **Legal cases:** Extraordinary litigations brought against the Group with expected significant charges per case, including legal fees and settlement amounts. Expenses related to legal disputes in the course of the Group's ordinary business activities are not adjusted. The amount disclosed in H1 2026 and 2025 relates to the US patent and antitrust litigation with Align Technology.
- **Pension plan:** One-time settlements, plan amendment gains or losses stemming from pension accounting. The amount recognized in the first half of 2026 relates to a plan curtailment gain.
- **Consolidation result of former associates:** Remeasurement gains and losses as a result of obtaining control over former associates.
- **Other:** Non-recurring, unusual and infrequent incidents that cannot be allocated to any of the preceding categories. In the first half of 2026, the Group recognized refunds related to US tariffs.

A reconciliation of IFRS Accounting Standards to core measures is disclosed in the table at the end of this section.

Further, the Group discloses **VARIOUS KEY PERFORMANCE INDICATORS (KPI)**. Unless otherwise stated, the following KPIs are based on IFRS Accounting Standards figures (continuing basis), as disclosed in the consolidated financial statements:

ORGANIC REVENUE GROWTH

Revenue growth excluding the revenue contribution from business combinations (calculated by adding pre-acquisition revenues of the prior period to the existing revenue growth base) and currency effects.

REVENUE GROWTH IN LOCAL CURRENCIES

Revenue growth excluding currency effects. Those effects are calculated using a simulation by reconsolidating the prior-period revenues with the current-year foreign exchange translation rates.

NET CASH (NET DEBT)

Net debt is an indicator of the Group's ability to meet financial commitments, to pay dividends and undertake acquisitions. The KPI is calculated by subtracting financial liabilities (excluding lease liabilities) from cash and cash equivalents.

NET WORKING CAPITAL (NET OF CASH)

Working capital is capital invested in the Group's operating activities. It is a driver of cash flow and an indicator of operational efficiency. Net working capital combines the subtotals of current assets and current liabilities, excluding the lines cash and cash equivalents, current financial assets and current financial liabilities.

DAYS OF SUPPLIES (DOS)

The days of supplies indicate the average time in days that the Group takes to turn its inventory. The numerator is the balance sheet position "inventories" at the balance sheet date, and the denominator is the "cost of goods sold" of the past three months, multiplied by 90 days.

DAYS OF SALES OUTSTANDING (DSO)

The days of sales outstanding indicate the average number of days the Group takes to collect its receivables. The numerator is the balance sheet position "trade receivables" at the balance sheet date and the denominator is the "net revenue" of the past three months, multiplied by 90 days.

RETURN ON ASSETS (ROA)

Return on assets expresses the earning power of the Group's assets. The numerator is the profit for the period of the past twelve months, and the denominator is the average balance sheet total for the same period.

EQUITY RATIO

The equity ratio is calculated by dividing total equity by total assets.

RETURN ON EQUITY (ROE)

Return on equity compares profitability of the Group in relation to the equity invested. The numerator is the profit for the period of the past twelve months and the denominator is the average equity for the same period.

CAPITAL EMPLOYED

Capital employed equals current assets, property, plant and equipment, right-of-use assets, intangible assets, minus cash and cash equivalents and non-interest-bearing liabilities.

RETURN ON CAPITAL EMPLOYED (ROCE)

Return on capital employed expresses the earning power of the Group's invested capital. The numerator is the operating profit (EBIT) of the past twelve months, and the denominator is the average capital employed for the same period.

FREE CASH FLOW

Free cash flow represents the cash-generating capability of the Group to conduct and maintain its operations, to finance dividend payments, to repay debt, and to undertake acquisitions. Free cash flow equals net cash from operating activities less purchase of property, plant and equipment, less purchase of intangible assets, plus net proceeds from property, plant and equipment.

CORE RESULTS RECONCILIATION H1, 2026

H1, 2026 (in CHF 1 000)	IFRS	M&A	Impairments	Legal cases	Pension plan settlements	Other	CORE
Revenue	1 379 469						1 379 469
Cost of goods sold	(386 854)	60				(20 816)	(407 611)
Gross profit	992 615	60				(20 816)	971 858
Other income	8 194						8 194
Distribution expense	(268 111)	2 949					(265 162)
Administrative expense	(382 138)	5 050		18 000	(991)		(360 079)
Operating profit	350 560	8 059		18 000	(991)	(20 816)	354 811
Finance income	43 032	(4 977)				(741)	37 315
Finance expense	(73 787)	10 845					(62 942)
Share of result of associates	(6 483)						(6 483)
Profit before income tax	313 321	13 928		18 000	(991)	(21 557)	322 701
Income tax expense	(62 641)	(1 453)		(2 493)	137	5 734	(60 716)
NET PROFIT FROM CONTINUING OPERATIONS	250 680	12 475		15 507	(854)	(15 823)	261 985
Loss from discontinued operations, net of tax	0						0
NET PROFIT	250 680	12 475		15 507	(854)	(15 823)	261 985
Attributable to:							
Shareholders of the parent company	249 703	12 434		15 507	(854)	(15 823)	260 967
Non-controlling interests	977	41					1 018
Basic earnings per share (in CHF)	1.57						1.64
Diluted earnings per share (in CHF)	1.57						1.64
Basic earnings per share continuing operations (in CHF)	1.57						1.64
Diluted earnings per share continuing operations (in CHF)	1.57						1.64
Operating profit	350 560	8 059		18 000	(991)	(20 816)	354 811
Depreciation, amortization and impairment	84 779	(8 059)					76 720
EBITDA	435 339			18 000	(991)	(20 816)	431 531

CORE RESULTS RECONCILIATION H1, 2025

H1, 2025 (in CHF 1 000)	IFRS	M&A	Impairments	Legal cases	Restructuring	Consolidation result former associates	CORE
Revenue	1 348 199						1 348 199
Cost of goods sold	(379 340)	62			3 124		(376 154)
Gross profit	968 860	62			3 124		972 046
Other income	4 382				419		4 801
Distribution expense	(247 397)	3 099			2 255		(242 043)
Administrative expense	(396 231)	5 550	9 506	3 000	1 455		(376 721)
Operating profit	329 613	8 710	9 506	3 000	7 254		358 082
Finance income	84 207	(7 421)				(687)	76 098
Finance expense	(112 451)	11 955				482	(100 014)
Share of result of associates	(8 866)						(8 866)
Profit before income tax	292 502	13 244	9 506	3 000	7 254	(206)	325 300
Income tax expense	(54 317)	(2 089)	(1 317)	(331)	(1 534)		(59 589)
NET PROFIT FROM CONTINUING OPERATIONS	238 185	11 155	8 189	2 669	5 719	(206)	265 711
Loss from discontinued operations, net of tax	(790)						(790)
NET PROFIT	237 395	11 155	8 189	2 669	5 719	(206)	264 921
Attributable to:							
Shareholders of the parent company	236 443	11 111	8 189	2 669	5 719	(206)	263 925
Non-controlling interests	952	44					996
Basic earnings per share (in CHF)	1.48						1.66
Diluted earnings per share (in CHF)	1.48						1.65
Basic earnings per share continuing operations (in CHF)	1.49						1.66
Diluted earnings per share continuing operations (in CHF)	1.49						1.66
Operating profit	329 613	8 710	9 506	3 000	7 254		358 082
Depreciation, amortization and impairment	88 634	(8 710)	(9 506)		(16)		70 402
EBITDA	418 247			3 000	7 237		428 485

Interim condensed consolidated statement of financial position

ASSETS

(in CHF 1 000)	30 Jun 2026	31 Dec 2025
Property, plant and equipment	609 389	578 251
Right-of-use assets	147 966	152 023
Intangible assets	878 937	872 229
Investments in associates	254 503	259 925
Financial assets	120 860	90 069
Other receivables	30 790	30 867
Deferred income tax assets	137 387	128 526
Total non-current assets	2 179 832	2 111 890
Inventories	498 107	476 139
Trade and other receivables	771 391	635 644
Financial assets	33 615	36 502
Income tax receivables	34 190	22 561
Cash and cash equivalents	380 988	475 426
Total current assets	1 718 291	1 646 272
TOTAL ASSETS	3 898 123	3 758 162

EQUITY AND LIABILITIES

(in CHF 1 000)	30 Jun 2026	31 Dec 2025
Share capital	1 595	1 595
Retained earnings and reserves	2 279 328	2 158 915
Total equity attributable to the shareholders of the parent company	2 280 923	2 160 510
Non-controlling interests	4 846	4 237
Total equity	2 285 769	2 164 747
Other liabilities	234 655	229 046
Income tax liabilities	17 439	17 438
Financial liabilities	474 622	473 741
Provisions	33 096	23 178
Retirement benefit obligations	29 724	43 599
Deferred income tax liabilities	63 692	62 803
Total non-current liabilities	853 228	849 805
Trade and other payables	584 826	587 685
Financial liabilities	36 314	35 310
Income tax liabilities	105 444	82 889
Provisions	32 542	37 725
Total current liabilities	759 126	743 609
Total liabilities	1 612 354	1 593 414
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	3 898 123	3 758 162

Interim condensed consolidated income statement

(in CHF 1 000)	H1, 2026	H1, 2025
Revenue	1 379 469	1 348 199
Cost of goods sold	(386 854)	(379 340)
Gross profit	992 615	968 860
Other income	8 194	4 382
Distribution expense	(268 111)	(247 397)
Administrative expense	(382 138)	(396 231)
Operating profit	350 560	329 613
Finance income	43 032	84 207
Finance expense	(73 787)	(112 451)
Share of result of associates	(6 483)	(8 866)
Profit before income tax	313 321	292 502
Income tax	(62 641)	(54 317)
NET PROFIT FROM CONTINUING OPERATIONS	250 680	238 185
Loss from discontinued operations, net of tax	0	(790)
NET PROFIT	250 680	237 395
Attributable to:		
Shareholders of the parent company	249 703	236 443
Non-controlling interests	977	952
Earnings per share (EPS) attributable to ordinary shareholders of the parent company:		
Basic EPS (in CHF)	1.57	1.48
Diluted EPS (in CHF)	1.57	1.48
Basic EPS continuing operations (in CHF)	1.57	1.49
Diluted EPS continuing operations (in CHF)	1.57	1.49

Interim condensed consolidated statement of comprehensive income

(in CHF 1 000)	H1, 2026	H1, 2025
Net profit	250 680	237 395
Other comprehensive income/(loss) that may be reclassified to profit or loss in subsequent periods:		
Net foreign exchange result on net investment loans	11 735	(25 630)
Share of other comprehensive income/(loss) of associates accounted for using the equity method	(224)	21
Exchange differences on translation of foreign operations	54 140	(65 449)
Income tax effect	(1 507)	3 699
Other comprehensive income/(loss) that may be reclassified to profit or loss in subsequent periods	64 144	(87 358)
Other comprehensive income/(loss) not to be reclassified to profit or loss in subsequent periods:		
Change in fair value of financial instruments designated through other comprehensive income	252	(366)
Remeasurements of retirement benefit obligations	14 449	23 590
Income tax effect	(2 035)	(3 306)
Other comprehensive income/(loss) not to be reclassified to profit or loss in subsequent periods	12 666	19 918
Other comprehensive income/(loss), net of tax	76 810	(67 440)
TOTAL COMPREHENSIVE INCOME, NET OF TAX	327 490	169 955
Attributable to:		
Shareholders of the parent company	326 524	169 121
Non-controlling interests	966	834

Interim condensed consolidated cash flow statement

(in CHF 1 000)	H1, 2026	H1, 2025
Net profit from continuing operations	250 680	238 185
Adjustments for:		
Income tax	62 641	54 317
Net interest result	7 901	8 519
Share of result of associates	6 483	8 866
Share-based payments expense	12 710	11 080
Net foreign exchange differences	6 096	17 821
Other non-cash items	(764)	(842)
Depreciation and amortization	81 726	79 077
Impairment	3 053	9 557
Change in provisions, retirement benefit obligations and other liabilities	9 789	(5 081)
Change in long-term assets	1 192	(1 056)
Working capital adjustments:		
Change in inventories	(11 505)	(46 391)
Change in trade and other receivables	(115 151)	(54 869)
Change in trade and other payables	(3 513)	(26 236)
Interest paid on lease liabilities	(3 671)	(4 176)
Interest paid	(3 643)	(2 921)
Interest received	2 555	3 216
Income tax paid	(65 412)	(63 643)
Cash flows from operating activities from continuing operations	241 168	225 423
Cash flows from operating activities from discontinued operations	(2 497)	(6 006)
Cash flows from operating activities	238 671	219 417

Interim condensed consolidated cash flow statement

(in CHF 1 000)	H1, 2026	H1, 2025
Purchase of financial assets	(26 271)	(25 649)
Proceeds from sale of financial assets	4 255	5 564
Purchase of property, plant and equipment	(57 359)	(91 240)
Purchase of intangible assets	(16 696)	(21 713)
Acquisition of a business, net of cash acquired	0	(2 546)
Disposal of a business, net of cash disposed	0	(860)
Contingent consideration paid	(11 533)	(10 000)
Proceeds from loans	3	234
Disbursement of loans	(242)	(11 929)
Dividends received from associates	1 179	1 055
Net proceeds from sale of non-current assets	1 451	565
Cash flows from investing activities from continuing operations	(105 212)	(156 518)
Cash flows from investing activities from discontinued operations	0	0
Cash flows from investing activities	(105 212)	(156 518)
Repayment of non-current financial debts	0	(30)
Increase in non-current financial debts	2 052	2 862
Increase / (repayment) of current financial debts	12	2 482
Dividends paid to the equity holders of the parent	(158 602)	(151 340)
Dividends paid to non-controlling interests	(391)	(513)
Payment of lease liabilities	(14 814)	(14 026)
Sale of treasury shares	10 488	11 888
Purchase of treasury shares	(69 328)	(23 016)
Cash flows from financing activities from continuing operations	(230 583)	(171 693)
Cash flows from financing activities from discontinued operations	0	0
Cash flows from financing activities	(230 583)	(171 693)
Exchange rate differences on cash held	2 685	(20 172)
Net change in cash and cash equivalents	(94 438)	(128 966)
Cash and cash equivalents at 1 January	475 426	375 492
CASH AND CASH EQUIVALENTS AT 30 JUNE	380 988	246 526

Interim condensed consolidated statement of changes in equity

H1, 2026

(in CHF 1 000)	Attributable to the shareholders of the parent company						Non-controlling interests	Total equity
	Share capital	Share premium	Treasury shares	Translation reserves	Retained earnings	Total		
At 1 January 2026	1 595	892	(448)	(717 492)	2 875 964	2 160 510	4 237	2 164 747
Net profit					249 703	249 703	977	250 680
Other comprehensive income / (loss)				64 379	12 442	76 821	(10)	76 810
Total comprehensive income / (loss)	0	0	0	64 379	262 145	326 524	966	327 490
Dividends to equity holders of the parent					(158 602)	(158 602)		(158 602)
Dividends to non-controlling interests						0	(484)	(484)
Share-based payment transactions					11 449	11 449		11 449
Purchase of treasury shares			(69 328)			(69 328)		(69 328)
Usage of treasury shares			16 605		(6 116)	10 488		10 488
Put options to non-controlling interests					(119)	(119)	127	8
AT 30 JUNE 2026	1 595	892	(53 171)	(653 113)	2 984 721	2 280 923	4 846	2 285 769

H1, 2025

(in CHF 1 000)	Attributable to the shareholders of the parent company						Non-controlling interests	Total equity
	Share capital	Share premium	Treasury shares	Translation reserves	Retained earnings	Total		
At 1 January 2025	1 595	61 428	(526)	(610 661)	2 588 296	2 040 131	3 661	2 043 792
Net profit					236 443	236 443	952	237 395
Other comprehensive income/(loss)				(87 261)	19 939	(67 322)	(118)	(67 440)
Total comprehensive income/(loss)	0	0	0	(87 261)	256 382	169 121	834	169 955
Dividends to equity holders of the parent		(60 536)			(90 804)	(151 340)		(151 340)
Dividends to non-controlling interests						0	(513)	(513)
Share-based payment transactions					9 995	9 995		9 995
Purchase of treasury shares			(23 016)			(23 016)		(23 016)
Usage of treasury shares			23 526		(11 638)	11 888		11 888
Put options to non-controlling interests					(111)	(111)	364	253
AT 30 JUNE 2025	1 595	892	(16)	(697 922)	2 752 120	2 056 667	4 346	2 061 014

Notes to the interim condensed consolidated financial statements

1 CORPORATE INFORMATION

Straumann Holding AG is a public company incorporated and domiciled in Switzerland, whose shares are publicly traded on the SIX Swiss Exchange. The unaudited interim condensed consolidated financial statements of the Straumann Group for the six months ending 30 June 2026 were authorized for issue in accordance with a resolution of the Board of Directors on 18 August 2026.

2 BASIS OF PREPARATION AND ACCOUNTING POLICIES

BASIS OF PREPARATION

The interim condensed consolidated financial statements for the six months ending 30 June 2026 have been prepared in accordance with IAS 34 'Interim Financial Reporting'. They provide an update of previously reported information and should be read in conjunction with the Group's annual financial statements as at 31 December 2025. All values disclosed are rounded to the nearest thousand except where otherwise indicated.

The preparation of consolidated financial statements under IFRS requires Management to make estimates and assumptions that affect the reported amounts. Because of the inherent uncertainties, actual outcomes and results may differ from these estimates and assumptions.

CHANGES TO THE GROUP'S ACCOUNTING POLICIES

The accounting policies adopted in the preparation of the interim condensed consolidated financial statements are consistent with those followed in the preparation of the Group's annual financial statements for the year ended 31 December 2025, except for the adoption of new standards and amendments to existing standards effective as of 1 January 2026. The Group has not early adopted any standard, interpretation or amendment that has been issued but is not yet effective. Several amendments apply for the first time in 2026, but do not have a material impact on the interim condensed consolidated financial statements of the Group.

3 DISAGGREGATED REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS

The Group derives revenue from contracts with customers in the geographical regions, disclosed in Note 4.

4 SEGMENT INFORMATION

Operating segments for reporting purposes are determined based on the Group's management approach. The external segment reporting aligns with the internal organizational and management structure used within the Group and the financial reporting to the Chief Operating Decision Maker (CODM), identified as the Executive Management Board (EMB). The EMB is responsible for the Group's operational management, following the guidance of the Board of Directors. Additionally, it oversees global strategy and stakeholder management.

The reporting segments are presented consistently with the internal reporting to the CODM. The centralized headquarters support functions (e.g., finance, data+tech, human resources) and business units are not considered operating segments, as they do not generate separate revenues. Instead, these functions are grouped under the column "Not allocated items".

The Group's operating segment structure remains unchanged from that disclosed in the consolidated financial statements as of 31 December 2025. The comparative segment information for the six-month period ended 30 June 2025 has been restated to reflect the revised allocation of certain production facilities to the Operations segment.

SALES EUROPE, MIDDLE EAST AND AFRICA (EMEA)

Sales EMEA comprises the Group's own distribution businesses in the EMEA region, as well as business with EMEA distributors. The segment also includes the implant supported prosthetics business of Createch in Spain.

SALES NORTH AMERICA (NAM)

Sales NAM comprises the Group's own distribution businesses in the United States and Canada. It also includes the development and production activities of ClearCorrect in the US and US-based Bay Materials, a company specializing in the design, development and supply of high-performance thermoplastics for orthodontic applications. The segment also includes the development and production activities of Dental Wings in Canada.

SALES ASIA PACIFIC (APAC)

Sales APAC comprises the Group's own distribution businesses in the Asia Pacific region, as well as business with Asian distributors. It includes AlliedStar, a manufacturer of intraoral scanners (IOS) in China, the business of T-Plus, a Taiwanese company that develops and manufactures dental implant systems and has distribution channels in Taiwan and China, and Nihon, a Japanese provider of implant treatment referrals.

SALES LATIN AMERICA (LATAM)

Sales LATAM comprises the Group's own distribution businesses in Middle and South America as well as business with Latin American distributors. It includes the production sites of Neodent in Brazil (which manufactures implants, biomaterials, CAD/CAM products and clear aligners) and Yllor Biomaterials, a Brazilian company specializing in the development and manufacture of high-tech materials for 3D printing.

OPERATIONS

Operations acts as the principal for the Group's distribution businesses and comprises the Group's centralized manufacturing, logistics, and supply chain activities. The segment includes production facilities for implant components, instruments, and prosthetics, CAD/CAM milling centers, and facilities producing biomaterials and sterile-packaged products.

INFORMATION ABOUT PROFIT OR LOSS AND ASSETS

The following tables present revenue and profit information regarding the Group's operating segments for the six months ended 30 June 2026 and 30 June 2025, respectively.

H1, 2026 (in CHF 1 000)	Sales EMEA	Sales NAM	Sales APAC	Sales LATAM	Operations	Not Allocated Items	Eliminations	Group
Revenue third party	567 098	356 992	327 081	128 298	0	0	0	1 379 469
Revenue inter-segment	25 261	19 267	20 940	46 612	749 313	0	(861 393)	0
Total revenue	592 359	376 259	348 021	174 910	749 313	0	(861 393)	1 379 469
Operating profit	12 192	59 570	60 993	22 767	460 836	(214 979)	(50 819)	350 560
Financial result								(30 756)
Share of result of associates								(6 483)
Profit before income tax								313 321
Income tax expense								(62 641)
NET PROFIT FROM CONTINUING OPERATIONS								250 680
Loss from discontinued operations, net of tax								0
NET PROFIT								250 680
H1, 2025 ¹ (in CHF 1 000)	Sales EMEA	Sales NAM	Sales APAC	Sales LATAM	Operations	Not Allocated Items	Eliminations	Group
Revenue third party	543 259	363 968	330 882	110 090	0	0	0	1 348 199
Revenue inter-segment	17 854	25 869	17 119	36 587	783 281	0	(880 710)	0
Total revenue	561 113	389 837	348 001	146 677	783 281	0	(880 710)	1 348 199
Operating profit	32 029	(361)	35 780	27 167	514 771	(195 918)	(83 855)	329 613
Financial result								(28 245)
Share of result of associates								(8 866)
Profit before income tax								292 502
Income tax expense								(54 317)
NET PROFIT FROM CONTINUING OPERATIONS								238 185
Loss from discontinued operations, net of tax								(790)
NET PROFIT								237 395

¹ Comparative figures have been restated to reflect the revised allocation of certain production facilities to the Operations segment.

The following tables present the segment assets of the Group's operating segments as of 30 June 2026 and 31 December 2025:

at 30 Jun 2026

(in CHF 1 000)

	Sales EMEA	Sales NAM	Sales APAC	Sales LATAM	Operations	Not Allocated Items	Eliminations	Group
Segment assets	644 608	409 466	556 594	680 455	1 101 011	287 995	(709 358)	2 970 771
Unallocated assets								927 352
Group								3 898 123

at 31 Dec 2025

(in CHF 1 000)

	Sales EMEA	Sales NAM	Sales APAC	Sales LATAM	Operations	Not Allocated Items	Eliminations	Group
Segment assets	568 631	406 639	488 652	574 891	1 105 327	260 430	(636 855)	2 767 715
Unallocated assets								990 447
Group								3 758 162

SEASONALITY OF OPERATIONS

The Group operates in industries where significant seasonal or cyclical variations in total sales do not occur during the financial year.

5 BUSINESS COMBINATION

TRANSACTION IN 2026

No business combinations occurred during the six-month period ended 30 June 2026.

TRANSACTION IN 2025

maxon dental

On 10 June 2025, the Group increased its stake in maxon dental GmbH from 49.0% to full ownership. The company specializes in ceramic injection molding for dental implant components.

In H2 2025, the purchase price allocation (PPA) was completed. The PPA had no material effect on the Group's financial statements compared to the values which were provisionally recognized in H1 2025.

The fair values of the identifiable assets and liabilities as of the date of the business combination are as follows:

(in CHF 1 000)	Fair value
Property, plant and equipment	1 164
Technology	2 285
Deferred tax assets	446
Inventories	431
Trade and other receivables	516
Cash and cash equivalents	1 001
Total assets	5 843
Financial liabilities	2 199
Deferred income tax liabilities	573
Trade and other payables	254
Total liabilities	3 025
TOTAL IDENTIFIABLE NET ASSETS AT FAIR VALUE	2 818
Goodwill	4 139
Consideration	6 956
Satisfied in cash	3 548
Fair value of previously held interest	3 409
Consideration	6 956
Cash flow	
Net cash acquired	1 001
Cash paid	(3 548)
NET CASH OUTFLOW	(2 546)

At the date of the business combination, the fair value of trade receivables amounted to CHF 0.1 million and did not materially differ from the contractual gross amounts.

Goodwill, which is not deductible for tax purposes, reflects intangible assets that are not separately identifiable, such as expected synergy effects and employee know-how.

The Group's revenues and net profit for the first six months of 2025 were not materially impacted by the business combination.

6 IMPAIRMENT AND GOVERNMENT GRANT RELATED TO HEADQUARTERS RELOCATION

IMPAIRMENT OF RIGHT-OF-USE ASSETS

As part of the phased relocation of the Group's headquarters, the Group recognized an impairment loss of CHF 9.5 million in H1 2025. The loss relates to leased premises that are expected to become vacant in the future and will no longer be used for operational purposes. The impairment reflects the net present value of unavoidable lease payments for these non-utilized spaces. No impairment loss of right-of-use assets was recognized in H1 2026.

GOVERNMENT GRANT

As part of the strategic relocation of its corporate headquarters from Basel to Arlesheim, the Group established a cooperation framework with public authorities in the canton of Basel-Landschaft and the municipality of Arlesheim to support regional development. Under this framework, a grant receivable and a corresponding liability of CHF 5.0 million were recognized as of 30 June 2025, reflecting committed support for future relocation-related expenses. This amount has had no impact on the current and comparative period's income statement. The cooperation framework also includes discussions on potential support for further initiatives. As of the reporting date, key terms and amounts remain uncertain.

7 DISCONTINUED OPERATIONS

On 20 June 2024, the Group initiated formal proceedings to sell the direct-to-consumer aligner business (DTC business) with Zandivio plc (Impress Group). Founded in 2019, Impress Group is a leading provider of clear aligners in Europe and operates a network of clinics with a focus on Spain, the UK, Italy and Portugal.

The DTC business was sold on 5 September 2024 and is reported as a discontinued operation. The total net assets transferred to Impress Group amounted to CHF 79.3 million. In return, the Group received a 20% non-controlling stake in Impress Group with a fair value of CHF 82.5 million. The Group will maintain involvement in Impress Group, particularly as a supplier of aligners.

The expenses recognized in H1 2025 relate to indemnification settlements related to the disposal of the DTC business. In 2026, no income or expense from discontinued operations was recognized. Cash outflows from operating activities relating to discontinued operations amounted to CHF 2.5 million (H1 2025: CHF 6.0 million).

8 EARNINGS PER SHARE

BASIC EARNINGS PER SHARE

Basic earnings per share are calculated by dividing the net profit for the period attributable to ordinary shareholders of Straumann Holding AG by the weighted average number of ordinary shares outstanding during the year, excluding ordinary shares purchased by the Group and held as treasury shares.

	H1, 2026	H1, 2025
Net profit attributable to shareholders (in CHF 1 000)	249 703	236 443
Net profit attributable to shareholders - continuing operations (in CHF 1 000)	249 703	237 233
Weighted average number of ordinary shares outstanding	159 010 218	159 390 150
BASIC EARNINGS PER SHARE (IN CHF)	1.57	1.48
BASIC EARNINGS PER SHARE - CONTINUING OPERATIONS (IN CHF)	1.57	1.49

DILUTED EARNINGS PER SHARE

Diluted earnings per share are calculated by dividing the net profit for the period attributable to ordinary shareholders of Straumann Holding AG by the weighted average number of ordinary shares outstanding during the year, plus the weighted average number of ordinary shares that would be issued on the conversion of all the dilutive potential of outstanding equity instruments into ordinary shares. The number of shares calculated as above is compared with the number of shares that would have been issued assuming the exercise of the Performance Share Units.

	H1, 2026	H1, 2025
Net profit attributable to shareholders (in CHF 1 000)	249 703	236 443
Net profit attributable to shareholders - continuing operations (in CHF 1 000)	249 703	237 233
Weighted average number of ordinary shares outstanding	159 010 218	159 390 150
Adjustments for instruments issued	527 455	252 932
Weighted average number of ordinary shares for diluted earnings per share	159 537 673	159 643 082
DILUTED EARNINGS PER SHARE (IN CHF)	1.57	1.48
DILUTED EARNINGS PER SHARE - CONTINUING OPERATIONS (IN CHF)	1.57	1.49

9 PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT & INTANGIBLE ASSETS

During the six months ended 30 June 2026, the Group acquired property, plant, and equipment at a cost of CHF 57.4 million (H1 2025: CHF 91.2 million) and invested in intangible assets amounting to CHF 16.7 million (H1 2025: CHF 21.7 million), excluding assets acquired through business combinations.

10 EQUITY

DIVIDENDS PAID

On 23 April 2026, Straumann Holding AG paid a dividend of CHF 1.00 per share (2025: CHF 0.95) to its shareholders. The total gross dividend paid amounted to CHF 158.6 million (2025: CHF 151.3 million).

11 FINANCIAL INSTRUMENTS

FAIR VALUES

The carrying amount of cash and cash equivalents, trade and other receivables and trade and other payables with a remaining term of up to twelve months, as well as other current financial assets and liabilities, represents a reasonable approximation of their fair values due to the short-term maturities of these instruments.

The fair value of equity instruments quoted in an active market is based on price quotations at the period-end date. For the domestic bond listed on the SIX Swiss Exchange, the fair value is derived from quoted market prices.

The fair value of the put options granted to non-controlling interests relates to the business combination of Abutment Direct Inc in 2019.

The fair value of derivatives is determined on the basis of input factors observed directly or indirectly on the market. The fair value of foreign exchange forward contracts and non-deliverable forwards is based on forward exchange rates. In 2024, the Group entered into financial derivatives to manage risks related to a component of the deferred consideration for the AlliedStar business combination. The fair value of these derivatives is influenced by the share price performance of Straumann Holding AG.

The unquoted equity instruments allocated to the Level 3 hierarchy mainly relate to investments in:

- a China-based medical device supplier,
- an Irish-based development and manufacturing company in the biomaterials sector,
- a non-listed US consumer health company in the dental sector, and
- a fund dedicated exclusively to investments in dental-related opportunities in China.

As the market for these investments is not active or no market is available, fair value is determined based on the best information available to the Group, such as the net asset value reports of the instruments.

The convertible bond classified within the Level 3 hierarchy is valued using a model that incorporates both observable and unobservable inputs. The loan component is valued by discounting future cash flows, while the option component is measured using a probability-weighted approach that reflects potential gains from an economically favorable conversion into equity shares. The valuation involves significant judgment in assessing key unobservable inputs, which could materially impact the fair value measurement.

Other financial liabilities allocated to the Level 3 hierarchy mainly include the contingent considerations in relation to the business combinations of AlliedStar in China, GalvoSurge in Switzerland and the Baltic and Polish distributors. The fair value of the contingent consideration is based on several components, such as profitability targets (for AlliedStar, Baltic and Polish distributors and GalvoSurge), company- and product related milestone achievements (for AlliedStar and GalvoSurge), and the share price of Straumann Holding AG shares (for AlliedStar).

The fair value of Level 3 investments and liabilities is reviewed regularly to assess whether there is any indication of a diminution in value.

Fair value hierarchy

The Group applies the following fair value hierarchy to classify financial instruments by valuation technique:

- Level 1: Quoted (unadjusted) prices in active markets for identical assets or liabilities
- Level 2: Valuation techniques for which all significant inputs are observable, either directly or indirectly
- Level 3: Valuation techniques that use significant unobservable inputs

As of 30 June 2026 and 31 December 2025, the Group held the following financial instruments:

(in CHF 1 000)

	30 Jun 2026					Fair value
	Amortized cost	Carrying amount (by measurement basis)			Total carrying amount	
		Level 1	Level 2	Level 3		
Financial assets						
Derivative financial assets			21 848		21 848	
Equity instruments				55 221	55 221	
Convertible bond				39 826	39 826	
Loans and other financial receivables	37 580				37 580	
Trade and other receivables	614 286				614 286	
Cash and cash equivalents	380 988				380 988	
Financial liabilities						
Straight bond	249 798				249 798	249 670
Derivative financial liabilities			2 579		2 579	
Put options to non-controlling interests				6 004	6 004	
Lease liabilities	164 652				164 652	
Other financial liabilities	87 903				87 903	
Trade and other liabilities	434 694			228 820	663 514	

(in CHF 1 000)

	31 Dec 2025					Fair value
	Amortized cost	Carrying amount (by measurement basis)			Total carrying amount	
		Level 1	Level 2	Level 3		
Financial assets						
Derivative financial assets			24 637		24 637	
Equity instruments				31 731	31 731	
Convertible bond				34 600	34 600	
Loans and other financial receivables	35 603				35 603	
Trade and other receivables	510 416				510 416	
Cash and cash equivalents	475 426				475 426	
Financial liabilities						
Straight bond	249 748				249 748	249 774
Derivative financial liabilities			2 399		2 399	
Put options to non-controlling interests				6 011	6 011	
Lease liabilities	169 183				169 183	
Other financial liabilities	81 710				81 710	
Trade and other liabilities	450 111			230 376	680 487	

The changes in the carrying amounts associated with Level 3 financial instruments for the six months ended 30 June 2026 and 30 June 2025 are summarized as follows:

(in CHF 1000)	Financial assets	Financial liabilities
As at 1 January 2026	66 330	236 388
Additions	27 214	0
Settlements		(12 322)
Remeasurement recognized in profit or loss		10 766
Remeasurement recognized in OCI	1 502	0
Remeasurement recognized in equity		(8)
As at 30 June 2026	95 047	234 824

In H1 2026, additions to Level 3 financial assets primarily relate to a CHF 18.4 million investment in a China-based medical device supplier and a CHF 5.5 million investment in convertible bonds issued to Impress. The remeasurement of Level 3 financial liabilities recognized in profit or loss mainly reflects a fair value adjustment to the contingent consideration related to the AlliedStar acquisition. Settlements of Level 3 financial liabilities mainly include contingent consideration payments associated with the business combinations of the Baltic and Polish Distributors.

(in CHF 1000)	Financial assets	Financial liabilities
As at 1 January 2025	31 177	237 301
Additions	25 649	0
Remeasurement recognized in profit or loss	0	(16 123)
Settlements	0	(10 824)
Remeasurement recognized in OCI	(1 635)	(3)
Remeasurement recognized in equity	0	(253)
As at 30 June 2025	55 192	210 098

In H1 2025, additions to Level 3 financial assets primarily relate to a CHF 9.4 million investment in convertible bonds issued to Impress and a CHF 15.9 million equity investment in a Chinese entity active in the orthodontics market. The remeasurement of Level 3 financial liabilities recognized in profit or loss mainly reflects a fair value adjustment to the contingent consideration related to the AlliedStar acquisition. Settlements of Level 3 financial liabilities include contingent consideration payments associated with the business combinations of the Baltic and Polish Distributors.

During the six-month periods ended 30 June 2026 and 30 June 2025, there were no transfers between Level 1 and Level 2 fair value measurements, and no transfers into or out of Level 3 of the fair value hierarchy.

The significant unobservable inputs used in the valuation of material Level 3 financial instruments, together with a quantitative sensitivity analysis as of 30 June 2026, are presented below:

Instrument	Valuation technique	Significant unobservable input	Sensitivity of the input to fair value
Contingent Consideration AlliedStar	Present value of the estimated redemption value	Units sold	1 000 basis-point increase (decrease) in units sold would result in an increase (decrease) in fair value of CHF 9.6 million, resp. CHF -9.6 million.
		Share price	1 000 basis-point increase (decrease) in share price would result in an increase (decrease) in fair value of CHF 2.7 million, resp. CHF -2.7 million.
		Interest rate	100 basis-point increase (decrease) in the interest rate would result in a decrease (increase) in fair value of CHF -4.5 million, resp. CHF 4.7 million.
Contingent Consideration GalvoSurge	Present value of the estimated redemption value	Gross profit	1 000 basis-point increase (decrease) in gross profit would result in an increase (decrease) in fair value of CHF 1.3 million, resp. CHF -1.3 million.
		Interest rate	100 basis-point increase (decrease) in the interest rate would result in a decrease (increase) in fair value of CHF -0.7 million, resp. CHF 0.7 million.

The fair value of the contingent consideration for AlliedStar depends on technical and commercial milestone achievements, the share price development of Straumann Holding AG shares and the interest rate prevailing at the balance sheet date. For commercial milestone achievements, the expected redemption value is mainly dependent on the number of intraoral scanners sold, while for cash payments linked to the share price of Straumann Holding AG it is dependent on its share performance. The expected achievements have been assessed and result in a fair value of the contingent consideration of CHF 208.5 million at 30 June 2026 (31 December 2025: CHF 198.1 million).

The fair value of the contingent consideration for GalvoSurge mainly depends on commercial and technical milestones that are mainly sensitive to the gross profit of GalvoSurge products and the interest rate prevailing at the balance sheet date. The expected achievements have been assessed and result in a fair value of the contingent

consideration of CHF 13.4 million at 30 June 2026 (31 December 2025: CHF 13.4 million).

The Group did not disclose additional quantitative sensitivity analysis as of 30 June 2026 for the remaining Level 3 financial instruments, as their sensitivity is not considered material to the consolidated financial statements.

12 EVENTS AFTER THE BALANCE SHEET DATE

There were no significant events after the balance sheet date.

END OF DOCUMENT