

**Ad-hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR  
Bericht zum ersten Quartal 2026 – Medienmitteilung**

**Straumann Group startet stark ins Jahr 2026 mit 7.1% organischem Wachstum im ersten Quartal**

- Der Gruppenumsatz belief sich im ersten Quartal auf CHF 673 Mio., was einem organischen Wachstum von 7.1% entspricht und einen starken Jahresauftakt widerspiegelt
- Weiterer Ausbau der Führungsposition in der Implantologie, getrieben durch die starke Dynamik von iEXCEL, die fortgesetzte globale Expansion von Neodent sowie die Unterstützung durch die kürzlich erfolgte Einführung von AOMI, einem neuen globalen unabhängigen Netzwerk von Spezialisten der Implantologie
- Anhaltend starke Entwicklung im digitalen Geschäft, getragen durch robustes Wachstum bei Intraoralscannern und eine zunehmende Nutzung der Straumann AXS Plattform
- Solide Fortschritte in der Transformation der Kieferorthopädie mit zunehmendem positivem Einfluss auf die Profitabilität im Jahresverlauf erwartet
- Ausblick 2026 bestätigt: Erwartet wird ein organisches Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich sowie eine Verbesserung der Kern-EBIT-Marge um 30 bis 60 Basispunkte bei konstanten Wechselkursen<sup>1</sup>

**UMSATZ NACH REGIONEN**

(in CHF Mio.)

	<b>Q1 2026</b>	<b>Q1 2025</b>
<b>Europa, Naher Osten &amp; Afrika (EMEA)</b>	<b>288.4</b>	<b>280.0</b>
<i>Veränderung in CHF</i>	3.0	8.4
<i>Veränderung (CER<sup>1</sup>)</i>	7.8	10.0
<i>Veränderung organisch</i>	7.8	10.0
<i>% des Gesamtumsatzes der Gruppe</i>	42.9	41.1
<b>Nordamerika (NAM)</b>	<b>174.8</b>	<b>185.1</b>
<i>Veränderung in CHF</i>	(5.6)	4.1
<i>Veränderung (CER<sup>1</sup>)</i>	7.7	1.8
<i>Veränderung organisch</i>	7.7	1.8
<i>% des Gesamtumsatzes der Gruppe</i>	26.0	27.2
<b>Asien-Pazifik (APAC)</b>	<b>147.2</b>	<b>162.2</b>
<i>Veränderung in CHF</i>	(9.3)	24.0
<i>Veränderung (CER<sup>1</sup>)</i>	0.5	23.0
<i>Veränderung organisch</i>	0.5	23.0
<i>% des Gesamtumsatzes der Gruppe</i>	21.9	23.8
<b>Lateinamerika (LATAM)</b>	<b>62.1</b>	<b>53.4</b>
<i>Veränderung in CHF</i>	16.3	3.9
<i>Veränderung (CER<sup>1</sup>)</i>	19.5	18.8
<i>Veränderung organisch</i>	19.5	18.8
<i>% des Gesamtumsatzes der Gruppe</i>	9.2	7.8
<b>Gruppe</b>	<b>672.5</b>	<b>680.7</b>
<i>Veränderung in CHF</i>	(1.2)	10.1
<i>Veränderung (CER<sup>1</sup>)</i>	7.1	11.0
<i>Veränderung organisch</i>	7.1	11.0

<sup>1</sup> Zur Berechnung der Veränderung gegenüber dem Vorjahr bei konstanten Wechselkursen (Constant Exchange Rates, CER) werden die Wechselkurse des Jahres 2026 herangezogen.

**Basel, 29. April 2026:** Die Straumann Group startete stark ins Jahr 2026 mit einem Umsatz von CHF 673 Mio. im ersten Quartal, was einem organischen Wachstum von 7.1% bzw. einem Wachstum von -1.2% in Schweizer Franken entspricht. Dies reflektiert signifikante negative Währungseffekte, die sich im Jahresverlauf voraussichtlich abschwächen werden.

Das Wachstum war breit über Regionen und Geschäftsbereiche abgestützt und spiegelt die weiterhin starke Umsetzung der Gruppenstrategie wider. Getrieben wurde die Entwicklung durch eine anhaltend hohe Nachfrage in der Implantologie, die zunehmende Nutzung digitaler Lösungen sowie eine enge Kundeninteraktion durch Aus- und Weiterbildungsaktivitäten.

Die Gruppe gewinnt weiterhin Marktanteile in ihren Schlüsselmärkten und ist gut positioniert, ihre strategischen Prioritäten und den Ausblick für 2026 trotz eines weiterhin volatilen Marktumfelds zu erreichen.

**Guillaume Daniellot, Chief Executive Officer**, kommentierte: „Wir haben einen starken Start ins Jahr 2026 erzielt – über alle Regionen und Geschäftsbereiche hinweg – was die Stärke unserer Strategie widerspiegelt, unterstützt durch eine disziplinierte Umsetzung.

Wir sehen weiterhin eine positive Dynamik in der Implantologie, solide Fortschritte in der Transformation unseres Kieferorthopädiegeschäfts sowie eine starke Akzeptanz unseres digitalen Ökosystems. Entscheidend ist, dass diese Entwicklung einerseits durch unsere Innovationskraft und unseren kommerziellen Fokus getragen wird und andererseits durch unsere starke Unternehmenskultur sowie das grosse Engagement unserer Teams weltweit.

Auf Basis dieses starken Jahresauftakts und der Fortschritte bei unseren strategischen Prioritäten, bestätigen wir unseren Ausblick und sind sehr zuversichtlich, unsere Ziele für 2026 zu erreichen. Ich danke allen unseren Mitarbeitenden weltweit für ihr ausserordentliches Engagement.“

## **REGIONALE ENTWICKLUNG IM ERSTEN QUARTAL**

### **EMEA – starkes und breit abgestütztes Wachstum**

EMEA erzielte ein starkes Wachstum von 7.8%, getragen von einer breit abgestützten Entwicklung in Europa, trotz einer sehr starken Vergleichsbasis und anhaltender geopolitischer Unsicherheiten. Die Entwicklung war über die wichtigsten europäischen Märkte hinweg stark und unterstreicht die Resilienz der Region sowie ihre Bedeutung als zentraler Treiber der Gesamtleistung der Gruppe. Besonders hervorzuheben sind dabei Grossbritannien, Benelux, Österreich, Spanien und Polen, während auch andere Märkte ein solides Wachstum erzielten. Die Nachfrage war weiterhin gut ausgewogen über Premium- und Challenger-Marken in der Implantologie, der Kieferorthopädie sowie bei digitalen Lösungen, getragen von einer starken Umsetzung, engen Kundenbeziehungen und kontinuierlichen Aus- und Weiterbildungsaktivitäten. Die Region treibt die Einführung unseres Implantatsystems iEXCEL weiterhin erfolgreich voran, mit einer hohen Konversionsrate bei bestehenden Kunden und einer spürbaren kommerziellen Dynamik. Das digitale Geschäft beschleunigte sich, getragen von einer starken Nutzung von Intraoralscannern, einer steigenden Akzeptanz von SIRIOS X3 sowie ersten positiven Impulsen bei MIDAS. Challenger-Marken, insbesondere Neodent, setzten ihr starkes Wachstum fort, unterstützt durch gezielte Initiativen.

### **NAM – solide Entwicklung mit anhaltender Verbesserung**

Nordamerika erzielte ein solides Wachstum von 7.7% und setzte damit die positive Entwicklung seit Ende 2025 fort. Die Entwicklung wurde durch eine starke Umsetzung über alle Geschäftsbereiche hinweg getragen, mit Wachstum in der Premium- und Challenger-Implantologie, der Kieferorthopädie sowie im digitalen Geschäft. Das DSO-Segment blieb ein wichtiger Wachstumstreiber, unterstützt durch die zunehmende Nutzung integrierter digitaler Workflows sowie den Ausbau strategischer Kundenpartnerschaften.

Das digitale Geschäft entwickelte sich weiterhin stark, getragen durch Intraoralscanner und MIDAS Druckkomponenten, während das Implantatwachstum durch die fortgesetzte Umstellung auf das iEXCEL-Portfolio sowie durch weitere Marktanteilsgewinne unterstützt wurde. Insgesamt entwickelte sich die Region weiterhin besser als der Markt, getragen von einer verbesserten kommerziellen Umsetzung und einem klar fokussierten Marktbearbeitungsansatz.

### **APAC – zweistelliges Wachstum ex China; Verbesserung der Patientenzahlen in China**

Asien-Pazifik erzielte ohne China ein starkes Wachstum von über 10%, während das ausgewiesene Wachstum der Region 0.5% betrug und damit den Einfluss Chinas widerspiegelt. Ohne China wurde die Entwicklung durch starke Beiträge aus wichtigen Märkten wie Japan, Indien und Südostasien getragen, unterstützt durch die Implantologie, die Kieferorthopädie, digitale Lösungen sowie Aus- und Weiterbildungsaktivitäten. Japan zeigte dabei eine besonders starke Entwicklung, insbesondere im Premiumsegment, während Indien und Südostasien weiterhin solide Ergebnisse erzielten.

In China bleibt die Marktentwicklung durch den verzögerten volumenbasierten Beschaffungsprozess (VBP) sowie eine hohe Vergleichsbasis zum Vorjahr beeinflusst. Gleichzeitig stabilisieren sich die zugrunde liegenden Trends, mit einer Verbesserung der Patientennachfrage und einer schrittweisen Aufstockung der Lagerbestände bei Distributoren.

### **LATAM – anhaltend starkes Wachstum**

Lateinamerika erzielte ein starkes zweistelliges Wachstum von 19.5% und setzte damit seine positive Entwicklung fort. Das Wachstum war breit abgestützt und wurde durch eine starke Entwicklung in Brasilien sowie in den hispanischen Märkten, insbesondere in Mexiko und Argentinien, getragen.

Die Region profitierte von einer anhaltend starken Nachfrage nach Challenger-Implantaten, einer zunehmenden Nutzung digitaler Lösungen sowie der Kieferorthopädie, unterstützt durch eine solide Umsetzung über alle Geschäftsbereiche hinweg. Zur Unterstützung des zukünftigen Wachstums - sowohl für die regionale als auch die globale Nachfrage - stärkt die Gruppe weiterhin ihre Produktionskapazitäten, unter anderem durch den Ausbau der Produktion in Curitiba, Brasilien.

## **STRATEGISCHE FORTSCHRITTE**

### **Stärkung der Führungsposition in der Implantologie**

Die Implantologie blieb im ersten Quartal 2026 ein zentraler Treiber der Ergebnisse und der strategischen Positionierung der Gruppe, getragen durch eine anhaltend starke Nachfrage sowohl im Premium- als auch im Challenger-Segment.

Die fortgesetzte Einführung des iEXCEL-Implantatsystems stärkte die Position der Gruppe im Premiumsegment, unterstützte die Konversion bestehender Kunden und trug zu weiteren Marktanteilsgewinnen in den Schlüsselmärkten bei.

Gleichzeitig erschliesst die Mehrmarkenstrategie mit der globalen Expansion von Neodent zusätzliche Wachstumschancen im Challenger-Segment. Die starke internationale Nachfrage wird durch den Ausbau der Produktionskapazitäten unterstützt, insbesondere durch die Erweiterung der Fertigung in Curitiba, Brasilien.

Darüber hinaus stärkt die Straumann Group ihre Führungsposition durch Aus- und Weiterbildungsaktivitäten sowie die Zusammenarbeit mit klinischen Experten. Dazu gehört auch die Unterstützung des kürzlich gestarteten unabhängigen Netzwerks AOMI (Academy for Oral & Maxillofacial Implantology). AOMI vereint spezialisierte Fachärztinnen und Fachärzte der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie und fokussiert sich auf anspruchsvolle implantologische Behandlungen. Die Initiative ergänzt das etablierte ITI-Netzwerk und stärkt die Position der Gruppe als Partner über das gesamte Spektrum klinischer Expertise hinweg.

### **Fortschritte in der Transformation der Kieferorthopädie**

Die Transformation des Kieferorthopädiegeschäfts schreitet planmässig voran, mit einem klaren Fokus auf Skalierbarkeit, Profitabilität und gezielte Marktbearbeitung.

Im Rahmen dieser Transformation wurde der Produktionsstandort Markkleeberg geschlossen und die Verlagerung der Produktion für EMEA und APAC auf die Smartee-Plattform erfolgreich abgeschlossen. Sämtliche neue Aufträge in diesen Regionen werden nun innerhalb des neuen Produktionsnetzwerks gefertigt. Diese Umstellung verbessert die operative Effizienz, ermöglicht schnellere und planbarere Lieferzeiten und stellt einen wichtigen Schritt hin zu einem skalierbaren Geschäftsmodell dar.

Gleichzeitig stärkt die Gruppe ihr digitales kieferorthopädisches Ökosystem weiter, unter anderem durch die Weiterentwicklung des ClearCorrect-Angebots sowie neue Produktverbesserungen im Rahmen der Partnerschaft mit DentalMonitoring, die sowohl die Behandlungsergebnisse als auch die Kundeninteraktion weiter verbessern.

Insgesamt ist die Straumann Group gut auf Kurs, ihre ambitionierten Ziele in der Kieferorthopädie zu erreichen, und ihre globale Position in diesem strategisch wichtigen Segment weiter auszubauen.

### **Weiterentwicklung des digitalen Kundenerlebnisses durch Straumann AXS**

Die Straumann Group baut ihre cloudbasierte digitale Plattform Straumann AXS weiter aus mit dem Ziel, ein hochwertiges digitales Kundenerlebnis durch die nahtlose Integration von Scannern, Software und Dienstleistungen zu ermöglichen.

Im ersten Quartal verzeichnete die Gruppe ein starkes Wachstum bei den Intraoralscannern über alle Regionen hinweg, insbesondere getrieben durch den anhaltenden Erfolg von SIRIOS X3 als zentralem Einstiegspunkt in das digitale Ökosystem. Diese wachsende installierte Basis treibt die Nutzung und Interaktion auf der AXS-Plattform weiter voran, die in den vergangenen sechs Monaten ein Nutzerwachstum von über 50% verzeichnete.

Dank ihres offenen Plattformansatzes ermöglicht Straumann AXS eine nahtlose Integration von Lösungen und Partnern, stärkt die Positionierung als führende Plattform in der digitalen Zahnmedizin und erhöht gleichzeitig die Flexibilität für Kunden.

Die Plattform schafft zusätzliche Absatzpotenziale in der Implantologie und Kieferorthopädie sowie den Ausbau wiederkehrender Umsätze, insbesondere bei digitalen Dienstleistungen und den Druckkomponenten für das Straumann Signature MIDAS System.

Insgesamt unterstützt der weitere Ausbau von Straumann AXS die Transformation der Gruppe hin zu einem stärker serviceorientierten Geschäftsmodell weiter voranzutreiben.

**Generalversammlung genehmigt alle Anträge einschliesslich der Dividendenerhöhung**

An der Generalversammlung vom 17. April 2026 genehmigten die Aktionärinnen und Aktionäre alle Anträge des Verwaltungsrats. Insbesondere wurde eine Dividende von CHF 1.00 pro Aktie beschlossen, was einer Erhöhung von 5% gegenüber dem Vorjahr sowie einer Ausschüttungsquote von rund 33% entspricht und das Vertrauen in die langfristige Entwicklung der Gruppe widerspiegelt.

**AUSBLICK 2026 BESTÄTIGT – VORBEHALTLICH UNVORHERSEHBARER EREIGNISSE**

Mit Blick auf das Jahr 2026 startet die Straumann Group mit einer soliden Entwicklung, gestützt durch ihr resilientes Geschäftsmodell, starke Marktpositionen und eine konsequente strategische Umsetzung.

In einem globalen adressierbaren Markt von über CHF 20 Mrd. sieht die Gruppe weiterhin bedeutende langfristige Wachstumschancen, getrieben durch die steigende Nachfrage nach Zahnersatz, digitaler Zahnmedizin und kieferorthopädischen Lösungen.

Gleichzeitig bleibt das Marktumfeld volatil, geprägt von anhaltenden makroökonomischen, geopolitischen und regulatorischen Unsicherheiten.

Vor diesem Hintergrund bestätigt die Straumann Group ihren Ausblick für 2026. Erwartet wird ein organisches Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich sowie eine Verbesserung der Kern-EBIT-Marge um 30 bis 60 Basispunkte bei konstanten Wechselkursen, wobei die Margenentwicklung stärker in der zweiten Jahreshälfte erwartet wird.

Die Gruppe bleibt zuversichtlich, ihre Ziele zu erreichen, gestützt durch kontinuierliche Innovation, disziplinierte Umsetzung und einen klaren Kundenfokus.

\*\*\*

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

### Kontakte:

#### Corporate Communication

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

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

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 Geschäftszahlen zum ersten Quartal 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](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 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](http://www.straumann-group.com) zur Verfügung.

## BEVORSTEHENDE UNTERNEHMENS- / INVESTORENVERANSTALTUNGEN

2026	Anlass	Ort
5. – 6. Mai	Frankreich & UK Roadshow – Jefferies	Paris, London
7. Mai	Italien Roadshow – Equita	Mailand
26. – 27. Mai	Deutsche Bank European Champions Conference	Frankfurt
27. – 28. Mai	Stifel Jaws & Paws Conference	New York
9. – 10. Juni	Oddo Swiss Equity Conference	Interlaken
8. – 10. Juni	Goldman Sach Global Healthcare Conference	Miami
18. Juni	J.P. Morgan European MedTech Conference	London
23. – 25. Juni	Canada Roadshow – Kepler	Montreal, Toronto
30. Juni – 18. August	Quiet period	
19. August	Bericht zum zweiten Quartal Second 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.