

**Ad-hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 Kotierungsreglement  
Bericht zum dritten Quartal 2022 – Medienmitteilung**

**Straumann Group verzeichnet im dritten Quartal 2022 ein organisches Umsatzwachstum von 12%**

- Der Umsatz im dritten Quartal beläuft sich auf CHF 551 Mio., ein Anstieg um 12%, und erreicht einen Umsatz von CHF 1.7 Mrd. in den ersten neun Monaten des Jahres 2022
- Alle Regionen entwickeln sich gut, insbesondere Lateinamerika mit einem organischen Wachstum von 21%
- Studie zu Roxolid SLActive unterstreicht präklinische Ergebnisse des Premiumimplantats
- ClearCorrect erhielt regulatorische Zulassung in China
- Beteiligung an SmileCloud, eine Smile Design- und Kollaborationsplattform
- Ausblick für das Gesamtjahr 2022 angehoben: Organisches Umsatzwachstum im mittleren Zehnprozentbereich bei einer Profitabilität von etwa 26%, inklusive umfangreicher Wachstumsinvestitionen erwartet

**UMSATZ NACH REGION**

(in CHF Mio.)	<b>Q3 2022</b>	<b>Q3 2021</b>	<b>9M 2022</b>	<b>9M 2021</b>
<b>Europa, Naher Osten &amp; Afrika (EMEA)</b>	<b>218.5</b>	<b>204.2</b>	<b>744.8</b>	<b>647.8</b>
Veränderung in CHF (in %)	7.0	37.8	15.0	55.7
Veränderung in Lokalwährung (in %)	18.5	38.3	24.3	55.8
Veränderung organisch <sup>1</sup> (in %)	15.1	32.1	23.1	48.1
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	39.7	41.1	43.1	43.7
<b>Nordamerika</b>	<b>170.2</b>	<b>149.1</b>	<b>512.4</b>	<b>439.4</b>
Veränderung in CHF (in %)	14.2	26.2	16.6	45.8
Veränderung in Lokalwährung (in %)	9.1	27.2	12.3	51.2
Veränderung organisch <sup>1</sup> (in %)	9.1	27.2	12.3	51.2
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	30.9	30.0	29.6	29.7
<b>Asien-Pazifik</b>	<b>113.8</b>	<b>105.0</b>	<b>337.7</b>	<b>300.1</b>
Veränderung in CHF (in %)	8.4	31.4	12.5	52.7
Veränderung in Lokalwährung (in %)	12.9	28.5	14.6	51.7
Veränderung organisch <sup>1</sup> (in %)	8.6	28.5	10.7	51.7
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	20.7	21.2	19.5	20.3
<b>Lateinamerika</b>	<b>47.9</b>	<b>38.0</b>	<b>134.0</b>	<b>94.5</b>
Veränderung in CHF (in %)	25.9	57.5	41.8	53.5
Veränderung in Lokalwährung (in %)	20.9	62.5	34.8	69.9
Veränderung organisch <sup>1</sup> (in %)	20.9	62.5	34.8	69.9
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	8.7	7.7	7.7	6.4
<b>Gruppe</b>	<b>550.5</b>	<b>496.3</b>	<b>1728.8</b>	<b>1481.8</b>
Veränderung in CHF (in %)	10.9	34.0	16.7	51.9
Veränderung in Lokalwährung (in %)	14.5	34.1	19.2	54.4
Veränderung organisch <sup>1</sup> (in %)	12.2	31.6	18.0	51.0

<sup>1</sup> Ohne Berücksichtigung von Wechselkurseffekten und Akquisitionen.

**Basel, 2. November 2022:** Die Straumann Group erreichte einen Umsatz von CHF 551 Mio. im dritten Quartal 2022, in dem die Entwicklung aufgrund der Sommerferien in vielen Ländern auf der nördlichen Halbkugel traditionell schwächer ausfällt als in den ersten beiden Quartalen. Somit beläuft sich der Umsatz in den ersten neun Monaten des Jahres auf CHF 1.7 Mrd., was einem organischen Wachstum von 18% entspricht. Das Umsatzwachstum im Quartalsvergleich fiel 2022 weiter stark aus und stabilisierte sich auf hohem und solidem Niveau im Vergleich zu denselben Vorjahreszeiträumen im Jahr 2021, denen die Erholungsdynamik nach COVID-19 zugutekam. Die Patientennachfrage ist weiterhin gut, sodass die Gruppe ihr im ersten Halbjahr verzeichnetes Wachstum auch im dritten Quartal fortsetzen konnte. Die grössten Wachstumsbeiträge leisteten dabei die Regionen Europa, Naher Osten und Afrika (+15%), Nordamerika (+9%) und Asien-Pazifik (+9%). Lateinamerika stellte mit einem organischen Wachstum von 21% weiterhin die wachstumsstärkste Region dar. Die im ersten Halbjahr zu beobachtenden negativen Währungseffekte hatten aufgrund ungünstiger Wechselkurse auch im dritten Quartal einen Einfluss.

**Guillaume Daniellot, Chief Executive Officer, kommentierte:** „Gemeinsam mit unseren Kundinnen und Kunden, unseren Partnerinnen und Partnern und unserem Team waren wir in der Lage, trotz der anhaltenden makroökonomischen Unsicherheiten ein sehr gutes Quartalsergebnis zu erzielen. Wir haben neue Lösungen eingeführt, konnten bedeutende präklinische Erkenntnisse vorlegen, welche die Qualität unseres Premiumangebots hervorheben, und arbeiteten weiter daran, unsere ClearCorrect-Lösung zu verbessern, die auch von der Zulassungsbehörde in China zugelassen wurde. Darüber hinaus treiben wir die digitale Transformation unserer Kundenlösungen kontinuierlich voran, um die Benutzererfahrung für Ärztinnen und Ärzte zu verbessern. Auf Grundlage der anhaltenden Patientennachfrage nach unseren Lösungen erwarten wir ein organisches Umsatzwachstum im mittleren Zehnprozentbereich für das Gesamtjahr und eine Profitabilität von rund 26% inklusive umfangreicher Wachstumsinvestitionen.“

## **STRATEGISCHE FORTSCHRITTE IM DRITTEN QUARTAL**

### **Studie zu Roxolid SLActive unterstreicht präklinische Ergebnisse des Premiumimplantats**

Die krestale Knochenbildung wirkt sich entscheidend auf den ästhetischen und biologischen Erfolg von Zahnimplantaten aus. In dieser kontrollierten präklinischen Studie wurde von Professor Shakeel Shahdad, et al. untersucht, welche Auswirkungen die Implantatoberfläche und -geometrie auf die krestale Knochenbildung und Osseointegration haben. Die Studie kam zu dem Ergebnis, dass die Osseointegration durch SLActive nach acht Wochen im Vergleich zum Implantat eines anderen führenden Mitbewerbers verbessert wurde. Dies ist insofern besonders wichtig, als die krestale Knochenbildung wesentlich zur Minderung des Risikos von Periimplantitis beiträgt, eines der Hauptrisiken im Zusammenhang mit Implantaten.

## **Die Straumann Group beteiligt sich an SmileCloud, eine Smile Design- und Kollaborationsplattform**

Im September ging die Straumann Group eine Partnerschaft mit SmileCloud ein, einer digitalen Design- und Kollaborationsplattform rund um das Thema Lächeln, die von Zahnärztinnen und Zahnärzten für Dentalexperthen entwickelt wurde. Im Rahmen der Partnerschaft erwirbt die Gruppe eine Minderheitsbeteiligung an SmileCloud, wodurch es dem Unternehmen möglich ist, weiter in seine innovativen Technologien zu investieren, um das Behandlungserlebnis für Ärztinnen und Ärzte sowie Patientinnen und Patienten zu verbessern.

SmileCloud bietet Ärztinnen und Ärzten die Möglichkeit, virtuelle Modelle für ein Wunsch-Lächeln zu kreieren. Diese Modelle werden mittels einer biometrischen 3D-Bibliothek unter Einsatz von KI-Technologie entworfen und tragen so zu einem bestmöglichen Behandlungsergebnis für Patientinnen und Patienten bei. SmileCloud fördert die Zusammenarbeit unter Ärztinnen und Ärzten und ermöglicht, die Interaktion mit den Patientinnen und Patienten zu verbessern, indem sie die Gestaltung des künftigen Lächelns gemeinsam besprechen.

Die Anwendung wird den Kundinnen und Kunden von Straumann über die digitale Plattform „Straumann AXS“ zur Verfügung gestellt. In den kommenden Quartalen zunächst für den Bereich Implantologie und künftig auch für das Segment Kieferorthopädie.

## **ClearCorrect: Lancierung der neuen Software und geografische Expansion**

Im Oktober wurde die Software ClearPilot 5.0 eingeführt. Diese verfügt über zusätzliche Funktionalitäten, welche Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden dabei unterstützt, das bestmögliche Behandlungsergebnis für die Patientinnen und Patienten zu erzielen. Um eine detailliertere Behandlungsplanung durchführen zu können, umfasst das Tool Insightful Analysis von ClearPilot nun auch die Bolton-Analyse. Dabei handelt es sich um ein wissenschaftlich fundiertes medizinisches Verfahren zur Bestimmung von Diskrepanzen zwischen dem Ober- und Unterkiefer, das die Behandlungsplanung unterstützt und so das bestmögliche okklusale Ergebnis gewährleistet. Das Tool bietet auch ein Kollisionsmanagement, wodurch festgestellt werden kann, ob genug Platz zwischen den Zähnen für Bewegungen vorhanden ist, und die Vorhersagbarkeit von Zahnbewegungen verbessert wird.

ClearCorrect hat eine Produktionsstätte in Peking errichtet und erhielt im August die regulatorische Zulassung für China – dies ist ein wichtiger weiterer Schritt in der geografischen Expansion des Kieferorthopädiegeschäfts.

## **Dr Smile wird für die Gruppe zur europäischen Marke für das Konsumenten-Marketing von Clear Alignern mit ärztlich betreuten Behandlungen**

Nach dem erfolgreichen Abschluss der Übernahme von PlusDental und der Überprüfung der künftigen Markenstrategie hat die Gruppe beschlossen, ihr Konsumenten-Marketing für Clear Aligner mit ärztlich betreuten Behandlungen in Europa ausschliesslich unter der Marke Dr Smile zu führen. Als Folge kombinierte die Gruppe ihre Kompetenzen in verschiedenen Bereichen, insbesondere das medizinische Know-how im Segment Kieferorthopädie, um sicherzustellen, dass den Patientinnen und Patienten eine hochwertige

Gesundheitsversorgung geboten wird. Es wurde ein klinischer Beirat einberufen, um zusätzliches externes Know-how im Zuge des weiteren Wachstums der Marke bereitzustellen.

## **ERGEBNISSE DER REGIONEN IM DRITTEN QUARTAL**

### **Region Europa, Naher Osten und Afrika leistet grössten Umsatzbeitrag**

Die Region EMEA verzeichnete im dritten Quartal ein Wachstum von 15% im Vergleich zum selben Vorjahresquartal bei einem Umsatz von CHF 219 Mio. Den grössten Umsatzbeitrag leistete Deutschland, gefolgt vom starken organischen Wachstum in der Türkei und Osteuropa, also Ungarn, Tschechien und Rumänien. Der Absatz von Premium- und Challenger-Implantaten fiel weiterhin hoch aus, und die digitalen Lösungen entwickelten sich – angeführt von Intraoralscannern – gut. Unterstützt wurde dies durch das schnell wachsende Geschäft mit Dentalketten in der Region. Die Marke Dr Smile wuchs stark, und auch die Kieferorthopädie hat mit ClearCorrect zum Wachstum in der Region beigetragen.

### **Solides Wachstum in Nordamerika und Lancierung der neuen Praxismanagement-Software**

Im dritten Quartal verzeichnete Nordamerika einen Umsatz von CHF 170 Mio. mit einem soliden Wachstum von 9%. Das Implantatgeschäft stellt weiterhin den Haupttreiber des Wachstums dar, angeführt von den Marken Straumann und Neodent sowie den digitalen Lösungen, die dank des Segments Intraoral-Scanner stark wuchsen. Im dritten Quartal führte die Straumann Group erfolgreich CareStack ein. Dabei handelt es sich um eine cloudbasierte Praxismanagement-Software, die Ärztinnen und Ärzten ein nahtloses und vollumfängliches Behandlungsmanagement bietet. Die makroökonomischen Entwicklungen in der Region wirkten sich auch weiterhin auf die Patientennachfrage nach Zahnschienen aus, allerdings weniger stark als im zweiten Quartal.

### **Region Asien-Pazifik verzeichnet anhaltendes Wachstum, und ClearCorrect erhält Zulassung in China**

Im dritten Quartal 2022 erzielte die Region Asien-Pazifik einen Umsatz von CHF 114 Mio. mit einem organischen Wachstum von 9% im Vergleich zum selben Zeitraum 2021. Australien, Taiwan und Japan trugen stark zum Wachstum in der Region bei und glichen das langsamere Wachstum in China grösstenteils aus. Grund hierfür waren die geplante Einführung eines Ausschreibungsverfahrens der chinesischen Regierung im Bestreben die Gesundheitsversorgung erschwinglicher zu machen, sowie die anhaltenden pandemiebedingten Lockdowns. Die Bereiche digitale Lösungen und Implantologie (Premium- und Challenger-Segment) tragen erfolgreich zum regionalen Wachstum bei. Zu den Highlights im dritten Quartal zählten die Zulassung von ClearCorrect durch die regulatorischen Behörden in China sowie die Eröffnung der neuen Tochtergesellschaft in Vietnam.

### **Lateinamerika verzeichnet das stärkste organische Wachstum im regionalen Vergleich**

Im dritten Quartal 2022 stieg der Umsatz in Lateinamerika auf CHF 48 Mio. und damit um 21% gegenüber dem Vergleichsquartal 2021. Brasilien trägt weiterhin am meisten zum Umsatz in Lateinamerika bei, wobei die Nachfrage vor allem nach der führenden Implantologiemarke Neodent solide ausfällt. Neben Brasilien verzeichneten auch Mexiko, Kolumbien und Peru ein

gutes Wachstum. Ein Highlight war die Einführung des neuen Implantats Neoden ZI in Brasilien. Im Bereich digitale Lösungen leistet der Intraoral-Scanner Virtuo Vivo weiterhin den grössten Wachstumsbeitrag. Das Kieferorthopädiegeschäft ist dank der Expansion in Mexiko, Kolumbien und Chile ein wichtiger Leistungsträger in der Region.

## **AUSBLICK 2022 ANGEHOBEN (VORBEHALTLICH UNVORHERGESEHENER EREIGNISSE)**

Die Straumann Group wird sich bemühen, potenzielle Unterbrechungen sowie geopolitische Entwicklungen zu antizipieren und zu begrenzen. Auf Grundlage der anhaltenden Patientennachfrage nach den Lösungen der Gruppe und der Zuversicht in Bezug auf das leistungsstarke Team erhöht die Gruppe die Gesamtjahresvorgaben und erwartet ein organisches Umsatzwachstums im mittleren Zehnprozentbereich, bei einer Profitabilität von rund 26%, inklusive umfangreicher Wachstumsinvestitionen.

### **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, Dental Wings, 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 10'000 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

Mario Previsic: +41 (0)61 965 17 47

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

#### **Investor Relations**

Marcel Kellerhals: +41 (0)61 965 17 51

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

### **MEDIEN- UND ANALYSTENKONFERENZ**

Straumann wird die Ergebnisse für das dritte Quartal 2022 Vertreterinnen und Vertretern der Finanzwelt und der Medien im Rahmen einer Webcast-Telefonkonferenz heute um 10.30 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 [Webcast](#) 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**

<b>2022</b>	<b>Anlass</b>	<b>Standort</b>
4. November	Swiss Equity Conference der Zürcher Kantonalbank	Zürich
8.-10. November	J.P. Morgan Roadshow	Chicago, Toronto, Montreal
16. November	Credit Suisse Equity Forum Switzerland	Zürich
8. Dezember	Mirabaud Roadshow	Genf
<b>2023</b>	<b>Anlass</b>	<b>Standort</b>
21. Februar	Gesamtjahresergebnisse	Webcast

**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 stellt die Informationen in dieser Mitteilung zum aktuellen Zeitpunkt zur Verfügung und 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.

###