MENSCHEN *unterstützen, ihr* VOLLES POTENZIAL ZU ENTFALTEN.

AUSZUG AUS DEM GESCHÄFTSBERICHT 2021

straumanngroup

Höhepunkte 2021

Umsatz
in CHF

2 Mrd.

Mitarbeitende

>9 000

Organisches Umsatzwachstum

41.7%

Kern-EBIT-Marge

27.4%

Mitarbeiter-Engagement
Score

80

Mitarbeitende, die sagen, sie haben gute Möglichkeiten zu wachsen und zu lernen

74%

Kennzahlen
in CHF Mio.

	2021	2020	Change (%)
Umsatz	2 022	1 426	42
Bruttogewinn	1540	1 030	50
Kern[1]	1540	1 038	48
EBITDA	652	406	61
Kern[1]	652	421	55
Betriebsgewinn (EBIT)	543	157	247
Kern[1]	553	333	66
Reingewinn	399	92	333
Kern[1]	456	261	75
Geldfluss aus operativer Tätigkeit	560	377	49
Investitionen	121	82	47
Free Cashflow	441	295	49
Ergebnis pro Aktie (in CHF)	24.90	5.75	333
Kern[1] (in CHF)	28.45	16.20	76

1 Zusätzlich zur Rechnungslegung nach IFRS veröffentlicht die Gruppe ihre Erfolgsrechnung auch auf Kern-Basis. Genauere Angaben und eine Überleitungstabelle finden sich im Geschäftsbericht 2021

Straumanns Geschäftsbericht online http://annualreport.straumann.com

Liebe Leserinnen und Leser,

Das Jahr 2021 war in vielerlei Hinsicht ein aussergewöhnliches. Wir haben die COVID-19 Herausforderungen von 2020 gemeistert, daraus gelernt und sind als Team und Organisation über uns hinausgewachsen. Unsere Unternehmenskultur ist seit Jahrzehnten der Schlüssel zu unserem Erfolg. Das Erreichte ist ein Beweis für die Leistung, die jede/r Einzelne jeden Tag erbringt. Seit jeher strebt die Straumann Group danach, die Lebensqualität der Menschen zu verbessern

und etwas zu bewirken. Unsere Motivation liegt in der Herausforderung, unsere Bestimmung zu erfüllen: Menschen zu unterstützen, ihr volles Potenzial auszuschöpfen.

Der sehr gute Start ins Jahr 2021 setzte sich während des gesamten Jahres fort. Die Zahnarztpraxen verzeichneten einen regen Zulauf an Patienten. Pandemiebedingt waren die Ausgabemöglichkeiten wie beispielsweise für Reisen teilweise immer noch eingeschränkt, was zu höheren verfügbaren Einkommen einiger Kunden führte, die für zahnärztliche Spezialbehandlungen verwendet werden konnten. Insbesondere das erste Halbjahr 2020, das stark von der Pandemie betroffen war, stellte eine vergleichsweise niedrige Wachstumsperiode im Gegensatz zum ersten Halbjahr 2021 dar. Dies erklärt teilweise die hohen Wachstumsraten in allen Regionen. Das starke Wachstum begründet sich aber auch in der Fähigkeit, uns stetig an das sich verändernde Umfeld anzupassen und innovative Lösungen anzubieten. Das TLX Tissue Level Implantat wurde erfolgreich im Markt eingeführt, das BLX Implantat weiter etabliert, unsere digitale Lösung Virtuo Vivo neu aufgelegt, die neue Kieferorthopädie-Software ClearPilot ausgerollt und unser Aligner Material ClearQuartz in Europa

eingeführt. Dadurch konnten wir den bestehenden Kundenstamm vergrössern, neue Kunden dazugewinnen, uns geografisch ausdehnen und insgesamt Marktanteile gewinnen. Wir gehen davon aus, dass unser Marktanteil in der Implantologie von etwa 27% im Jahr 2020 auf rund 29% im Jahr 2021 gestiegen ist. Damit haben wir unsere Führungsposition in der Branche weiter ausgebaut.

Auf dem Weg zu diesem Rekordergebnis, bei dem wir mehr als 3.7 Millionen Lächeln erreicht haben, mussten wir uns auch grossen Herausforderungen stellen. Winterstürme, Überschwemmungen in Produktionsstätten und die erheblichen Auswirkungen der Pandemie auf die Versorgung mit Rohstoffen hatten Einfluss auf unser Geschäft. Dank unserer Teams im Betrieb und in der Beschaffung, haben wir diese Herausforderungen gemeistert und grössere Folgen für unsere Kundeninnen und Kunden verhindert.

Dieses Ergebnis war nur dank unserer Mitarbeitenden möglich. Unsere starke Unternehmenskultur – der wir seit einigen Jahren höchste Priorität beimessen – erweist sich als unser wichtigster Wettbewerbsvorteil. Sie ist ein wesentlicher Faktor für unsere Leistungsfähigkeit und hat uns geholfen, nicht nur stark zu wachsen, sondern auch Chancen zu nutzen und in schwierigen Zeiten widerstandsfähig und agil zu bleiben. Unsere Unternehmenskultur gibt uns Energie, zieht neue Talente an, erhöht die Loyalität und inspiriert uns, unsere Zukunft aktiv zu gestalten. Mit einem Bewertungs-Score von 80 für unser Mitarbeiter-Engagement im Jahr 2021 gehört die Straumann Group zu den besten 25% der Unternehmen weltweit.

UNTERNEHMENSZWECK, VISION UND MISSION SOWIE ÜBERZEUGUNGEN GESCHÄRFT

Da sich unser Umfeld immer schneller verändert, haben wir intensiv an den Grundlagen unserer Kultur und der Weiterentwicklung unserer Organisation gearbeitet. Wir haben den Unternehmenszweck und die Vision geschärft sowie die Mission und zentralen Überzeugungen neu definiert, da sie unsere täglichen Entscheidungen und unser Handeln für die Zukunft bestimmen. Unser Unternehmenszweck besteht darin, Menschen zu unterstützen, ihr volles Potenzial auszuschöpfen, denn wir glauben an eine Welt, in der Mundgesundheit eine Quelle für Selbstvertrauen ist.

Dies erreichen wir mit unserer Mission, weltweit der kundenorientierteste und innovativste Anbieter im Bereich der Mundgesundheit zu werden. Wir sind der Überzeugung, dass Unternehmenskultur das Herzstück eines erfolgreichen Unternehmens ist und bestimmt, wie wir das Geschäft führen. Unsere Überzeugungen prägen unser Verhalten, das Verhalten bestimmt unsere Kultur. Und die Kultur ermöglicht uns, Erfolge zu erzielen, die uns helfen unser Versprechen einzulösen, jedes Jahr mehr Lächeln zu erreichen.

STRATEGISCHER KOMPASS, UM 10 MILLIONEN LÄCHELN PRO JAHR ZU ERREICHEN

Als Unternehmen haben wir uns einer umfassenden Prüfung unterzogen, die sich auf die vier «P» – People, Purpose, Planet und Performance – ausrichtete und interne und externe Zielgruppen mit einbezog. Das Erkennen aktueller Markttrends bei unseren Kundeninnen und Kunden und den Konsumenten im Gesundheitswesen, bei Produkttechnologien und innerhalb der Gesellschaft legte den Grundstein für die Weiterentwicklung unserer Strategie. Nur so können wir sicherstellen, dass wir unsere Wachstums- und Umsatzziele von CHF 5 Mrd. und 10 Mio. jährliche Lächeln bis 2030 erreichen.

Die weiterentwickelte Strategie spiegelt drei wesentliche Veränderungen wider. Erstens müssen wir uns von einem Produkt- zu einem Kunden-orientierten Unternehmen wandeln und den Schwerpunkt vermehrt auf Lösungen und Dienstleistungen legen. Zweitens werden wir den Weg weiterverfolgen, uns von einem Implantat-Hersteller zu einem digitalen Unternehmen für Mundgesundheit zu entwickeln. Dies bedeutet, dass wir eine digitale Transformation durchlaufen. Und drittens begegnen wir dem sich verändernden Geschäftsumfeld. Wir werden uns nicht mehr nur auf ein Geschäftsmodell konzentrieren, sondern uns zu einem Unternehmen mit

“Ich glaube, wenn wir mit uns selbst im Reinen sind, überträgt sich das auch auf andere. Ich war nicht zufrieden mit meinem Lächeln, und so fingen wir an, mit transparenten Zahnschienen zu arbeiten. Diese Behandlung war fundamental, mein Lächeln ist für mich eine Art Visitenkarte.”

LORENA
Lorena ist 33 Jahre alt und lebt in Atami, Brasilien, wo sie als Personaltrainerin arbeitet. Sie ist Mutter von drei Kindern.

“Ich war sehr froh, Lorena eine komfortable kieferorthopädische Behandlung anbieten zu können, die ihren Erwartungen entsprach und sie in ihrem intensiven täglichen Sportprogramm nicht einschränkte.”

DR. DANIEL NEVES, ZAHNARZT

mehreren Geschäftsmodellen transformieren, um unterschiedliche Interessengruppen anzusprechen, einschliesslich der Konsumentinnen und Konsumenten. Insgesamt leiten Kultur, digitale Transformation und Nachhaltigkeit die Umsetzung unserer folgenden vier strategischen Prioritäten: Marktführerschaft im Bereich Implantologie auszubauen, eine Führungsposition in der Kieferorthopädie einzunehmen, strategische Zielgruppen zu erschliessen und Modelle für eine direkte Konsumentenansprache zu implementieren. Um unsere Organisation auf diesen Weg auszurichten, investierten wir 2021 in die Stärkung unserer Innovationskraft, die Erweiterung des Geschäfts sowie den Ausbau der Produktionskapazitäten.

BEDEUTENDE INVESTITIONEN IN DIE ZUKUNFT

POSITIONIERUNG FÜR ZUKÜNFTIGE INNOVATIONEN

Um den Schwung bahnbrechender, disruptiver Innovationen in der Implantologie aufrechtzuerhalten, gründeten wir die Geschäftseinheit Implantologie. Diese vereint Forschung und Entwicklung (F&E) sowie Vermarktung unter einem Dach. So können wir das volle Potenzial unserer Mehrmarken-Strategie für Implantate ausschöpfen, die Effizienz steigern, uns noch stärker auf unsere Kunden fokussieren und schneller Innovationen entwickeln. In unserer Entwicklungs-Pipeline befinden sich das Neodent ZI und das Anthogyr X3 Implantat, die beide im Jahr 2022 auf den Markt kommen werden. Weiterhin haben wir in unsere künftige Innovationsfähigkeit investiert, indem wir eine 39%ige Beteiligung an mininavident erworben haben. Das Ziel ist, deren Technologie zu einer erstklassigen Plattform für geführte Chirurgie weiterzuentwickeln. Wir gehen davon aus, dass die dynamische chirurgische Navigation der nächste Schritt in der Digitalisierung der Zahnchirurgie sein wird.

DIGITALISIERUNG – HAUPTTREIBER UNSERER TRANSFORMATION

Grosse Fortschritte erzielten wir in der Weiterentwicklung unserer digitalen Plattform, die ausgezeichnete Kundenerlebnisse bei kieferorthopädischen Behandlungen und in der Implantologie ermöglichen soll und damit eine Vorreiterrolle in der Branche einnehmen wird. Zudem wurden wir Gründungspartner von 3Shape Unite, einer neuen, offenen Plattform, die Zahnärzten und Laboren einen einfachen und äusserst effizienten Zugang zu Dienstleistungen und Lösungen bietet.

STÄRKUNG DER ZUKÜNFTIGEN GESCHÄFTSAUSWEITUNG

Der globale Markt für Clear Aligner bietet weiterhin starke Wachstumsmöglichkeiten und wird zunehmend durch Konsumenten und Online-Dienstleister, die Behandlungspakete anbieten, bestimmt. Neben DrSmile, einem in Europa führenden Anbieter von Clear Aligner-Behandlungen unter zahnärztlicher Aufsicht, erwarben wir Smilink, einen der am schnellsten wachsenden Anbieter von Kieferorthopädie-Lösungen in Brasilien.

Im Dezember 2021 unterzeichnete die Straumann Group eine Vereinbarung über den Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an Nihon Implant, einem führenden japanischen Concierge-Unternehmen für Implantat Behandlungen. Dies unterstützt unsere strategische Priorität, die Präsenz bei Konsumenten auszubauen und trägt dazu bei, den direkten Zugang zu den Konsumenten von Gesundheitsangeboten auszuweiten.

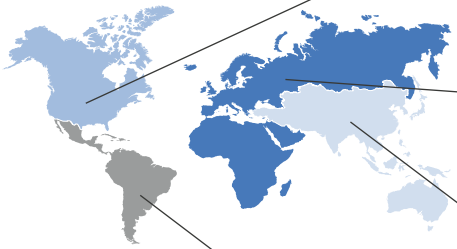
Darüber hinaus werden unsere neuen Partnerschaften mit Dentalklinik-Ketten (DSOs) wie Western Dental und Aspen von entscheidender Bedeutung sein und unser zukünftiges Wachstum weiter vorantreiben.

FORTBILDUNG ALS SCHLÜSSEL ZUR BESSEREN ZAHNMEDIZINISCHEN VERSORGUNG

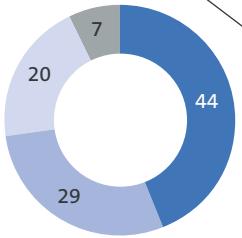
Da Fortbildung nach wie vor eine Schlüsselrolle spielt, damit Patienten auf der ganzen Welt Zugang zu zahnärztlichen Behandlungen erhalten, investierten wir nochmals stark in unsere internen Schulungsprogramme und unterstützten unseren wichtigsten Partner, das International Team of Implantology (ITI). In der

Umsatz und organisches Wachstum nach Regionen

2021 war ein Jahr mit Rekordumsätzen. Alle Geschäftsbereiche verzeichneten ein sehr starkes organisches Wachstum, wobei der Umsatz in allen Regionen um mehr als 40% stieg. Insgesamt haben wir 2021 unseren Kundenstamm erweitert, uns geografisch ausgedehnt und Marktanteile hinzugewonnen. Damit konnten wir unsere Führungsposition in der Branche weiter ausbauen.



Umsatz
in %



EMEA
Nordamerika
Asien Pazifik
Lateinamerika

NORDAMERIKA

Umsatz in CHF	Veränderung in CHF	Organisches Wachstum
591m	+37%	+40%

EUROPA, NAHER OSTEN, AFRIKA

Umsatz in CHF	Veränderung in CHF	Organisches Wachstum
892m	+45%	+41%

ASIEN PAZIFIK

Umsatz in CHF	Veränderung in CHF	Organisches Wachstum
409m	+42%	+41%

LATEINAMERIKA

Umsatz in CHF	Veränderung in CHF	Organisches Wachstum
130m	+44%	+57%

“Meine neuen Zähne haben mein Leben dramatisch verändert. Ich bin selbstbewusster und habe Vertrauen in mich selbst. Ich kann lachen und scherzen, Dinge essen, die ich vorher nicht essen konnte, wie Äpfel und andere harte Sachen.”

RESHEEMAH

Resheemah ist 49 Jahre alt und lebt in Kalifornien, USA. Sie vertritt die Interessen gefährdeter und obdachloser Menschen in ihrer Gemeinde. Gesundheitliche Probleme führten dazu, dass sie im Alter von 18 Jahren erste Zähne verloren hat. Ihr Zahnfleisch bildete sich zurück, wodurch ihre Zähne locker wurden und länger erschienen. Aufgrund des Aussehens ihrer Zähne konnte sie keinen Job finden.

“Es ist einfach fantastisch die Möglichkeit zu haben, eine Patientin wie Resheemah zu behandeln und zu sehen, wie sich das auf ihr Leben auswirkt.”

DR. SCOTT KEITH, DDS, MS, FACP

Kieferorthopädie führten wir kürzlich unseren Ortho-Campus ein – ein umfassender Katalog an Tools und Lehrplänen für Fachleute und deren Behandlungserfolge.

AUSBAU DER WELTWEITEN PRÄSENZ

Während die Implantate unserer Premium-Marke bereits in mehr als 100 Ländern erhältlich sind, konnten wir das Value-Segment ausbauen. Die Marke Neodent wurde in den USA und in Europa weiter etabliert und ist nun in mehr als 80 Ländern erhältlich. Unsere Challenger-Marken Medentika und Anthogyr haben ihre Präsenz ausgedehnt und sind nun in mehr als 60 Ländern verfügbar. Unserem langfristigen Ziel entsprechend, bauten wir zudem die Präsenz in China für alle Marken weiter aus.

Die geografische Expansion war auch für unser Kieferorthopädie-Geschäft wichtig. ClearCorrect ist derzeit in 46 Ländern erhältlich, weitere Lancierungen in 8 Ländern sind im Jahr 2022 geplant. Die Aligner werden in den USA, Brasilien und Europa hergestellt, und damit dort, wo unsere Lösungen verfügbar sind. Dies verschafft uns einen Wettbewerbsvorteil, da wir so Lieferzeiten verkürzen können. Unsere zunehmende Präsenz wird ClearCorrect weiter als globale Marke etablieren.

INVESTITIONEN FÜR MEHR INNOVATIONSKRAFT UND PRODUKTIONSKAPAZITÄTEN

2021 fassten wir den Entschluss, in den nächsten Jahren mehr als CHF 300 Mio. in F&E sowie unsere Produktionsanlagen zu investieren. Damit stellen wir sicher, dass wir die bestehende und künftige Nachfrage befriedigen und das Potenzial an Innovationskraft und Wachstum ausschöpfen können.

In den kommenden Jahren werden wir den Bau unseres China-Campus in Shanghai sowie des neuen Technologie- und Innovationszentrums in Arlesheim bei Basel, Schweiz, realisieren und die Produktion in Villeret (CH), Mansfield (USA) und in Lateinamerika weiter ausbauen.

NEUES NACHHALTIGKEITSKONZEPT

Die Straumann Group hat zum Ziel, das Leben der Menschen dauerhaft zu verbessern. Der Erfolg beruht auf nachhaltigem Handeln – heute und für künftige Generationen. Seit vielen Jahrzehnten bauen wir ein nachhaltiges Unternehmen auf, das auf verantwortungsvolle Weise langfristige Werte für alle Zielgruppen schafft. Im März 2021 haben wir im Verwaltungsrat eine Nachhaltigkeits-Task-Force ins Leben gerufen. Die Aufgabe war es, bis 2022 unsere Nachhaltigkeitsziele, den Fahrplan und die Massnahmen dazu zu definieren. Heute ist Nachhaltigkeit eine strategische Priorität und Teil der Unternehmensführung im Hinblick auf eine effiziente Nutzung der Ressourcen und verantwortungsvolle Geschäftspraktiken.

Dies hilft uns auch, die besten Talente zu gewinnen, unseren Beitrag an die Gesellschaft strategisch zu priorisieren und mit unseren Zielgruppen entlang der gesamten Wertschöpfungskette im Dialog zu sein. Wir wollen das Leben der Menschen dauerhaft verbessern und unser Erfolg beruht auf einem nachhaltigen Geschäftsmodel, das uns den Weg ebnet, zum Vorbild in der Branche zu werden. Unsere starke Fokussierung auf Nachhaltigkeit ist auch der Grund dafür, dass wir zukünftig eine integriertere Berichterstattung im Geschäftsbericht verfolgen.

Unser Nachhaltigkeitskonzept basiert auf der Verpflichtung, die Mundgesundheit weiterzubringen, Mitarbeitende zu ermächtigen für den Planeten und die Gesellschaft zu sorgen und als Unternehmen verantwortungsvoll zu handeln. Dies wird uns dabei helfen unserer Bestimmung nachzukommen, Menschen zu unterstützen, ihr volles Potenzial auszuschöpfen. Zu den wesentlichen Zielen gehören, bis 2030 10 Mio. Lächeln pro Jahr zu erreichen, 35% der Fortbildungsaktivitäten in Ländern mit niedrigem und mittlerem Einkommen anzubieten, bis 2026 50% der Führungspositionen durch Frauen zu besetzen,

100% Stromzufuhr aus erneuerbaren Energien bis 2024 zu erreichen und die Definition des Netto-Null-Emissionsziel im Jahr 2022 festzulegen.

Unser Engagement im Jahr 2021 umfasste zudem auch über 30 gemeinnützige Projekte, die zahnärztliche Versorgung und humanitäre Hilfe ermöglichten.

WIR WOLLEN NACHHALTIGEN WERT FÜR UNSERE AKTIONÄRE SCHAFFEN

Zum ersten Mal haben wir die Umsatzmarke von CHF 2 Mrd. überschritten und erreichten 2021 eine Marktkapitalisierung von über CHF 30 Mrd., bei einer guten operativen Marge von 28%, die durch geringere Reise- und Marketingkosten als üblich positiv beeinflusst wurde. Die Investition in nachhaltiges Wachstum war unser Schwerpunkt und wird es auch in Zukunft sein.

Im Verwaltungsrat wird es Veränderungen geben. Dr. Sebastian Burckhardt hat sich entschieden, nicht mehr für eine Wiederwahl zur Verfügung zu stehen. Er ist seit 2002 Mitglied des Verwaltungsrats und hat mit seinem umfassenden Wissen im Gesellschaftsrecht einen ausserordentlichen Beitrag geleistet.

Der Verwaltungsrat wird der Generalversammlung vom 5. April 2022 die Wahl von Nadia Tarolli Schmidt als neues Verwaltungsratsmitglied vorschlagen. Nadia Tarolli Schmidt hat an der Universität Basel Rechtswissenschaften studiert und ist Partnerin bei der Wirtschaftskanzlei VISCHER AG, wo ihr Fokus auf Finanzen, Gesundheitswesen und Life Sciences liegt. Sowohl ihre Expertise als unabhängige Anwältin als auch ihre Erfahrung in verschiedenen Verwaltungsräten von Unternehmen und ihr Fachwissen im Finanzbereich werden eine Bereicherung für den Verwaltungsrat von Straumann sein. Als neues nicht-exekutives Mitglied wird ihre Wahl weiter zur Unabhängigkeit des Verwaltungsrats beitragen (siehe Schreiben des Verwaltungsratspräsidenten im Auszug aus dem Corporate Governance Bericht).

Auf der Grundlage des Jahresergebnisses 2021 schlägt der Verwaltungsrat vor, die Dividende auf CHF 6.75 pro Aktie zu erhöhen, die am 11. April 2022 zur Ausschüttung kommt. Wir beabsichtigen, die Dividende auch in Zukunft zu erhöhen, vorbehaltlich einer weiterhin guten Performance.

LANGFRISTIGE WACHSTUMSZIELE (UNTER VORBEHALT)

Durch die erhebliche Erweiterung unseres Geschäfts und der geografischen Ausdehnung, bewegen wir uns heute in einem potenziellen Markt von CHF 18 Mrd. Um unser Ziel zu erreichen, bis 2030 einen Umsatz von CHF 5 Mrd. zu erwirtschaften, ist eine durchschnittliche organische Wachstumsrate von mindestens 10% pro Jahr erforderlich. Die Strategie erfordert kontinuierliche Investitionen in das Wachstum, die in den kommenden Jahren zu einer Kern-EBIT-Marge von 25–30% führen werden, abhängig vom Umfang der Investitionen. Die Straumann Group wird auch weiterhin jährlich eine Prognose abgeben und strebt an, die Bruttodividende kontinuierlich zu erhöhen.

Im Namen des Verwaltungsrats und unserer Kolleginnen und Kollegen möchten wir Ihnen, unseren Aktionärinnen und Aktionären, für Ihre anhaltende Unterstützung und Ihr Vertrauen in unser Unternehmen danken.

Mit freundlichen Grüssen

Gilbert Achermann
Chairman of the Board of Directors

Guillaume Daniellot
Chief Executive Officer

15. Februar 2022

“Ohne Dunkelheit kann man das Licht nicht sehen. Ich bin dankbar für das, was mir passiert ist.”

RENATO

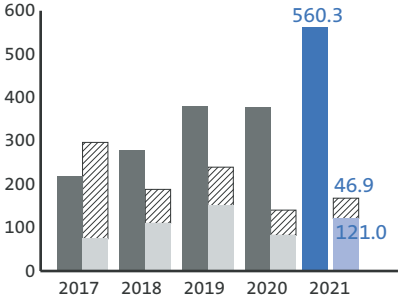
Renato ist 21 Jahre alt und lebt in Santiago, Chile. Seine Leidenschaft ist die Musik. Bei einem Unfall hat er sich Kiefer und Kinn gebrochen und dabei sechs Zähne verloren.

“Als Behandlungsteam sollten wir seine Wünsche unter Berücksichtigung der ästhetischen und funktionellen Bedingungen erfüllen, damit er wieder ein normales Leben führen kann.”

DR. SEBASTIAN CIFUENTES TAPIA, SPEZIALIST

Geldfluss und Investitionen

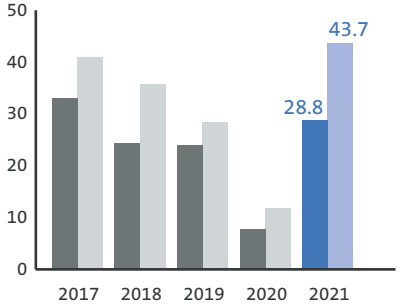
in CHF Mio.



Geldfluss aus operativer Tätigkeit
Investitionen
Akquisitionen und Beteiligungen

Rentabilität

in %



Eigenkapitalrendite (ROE)
Rendite auf eingesetztem Kapital (ROCE)

Kern-Reingewinn

in CHF

456m

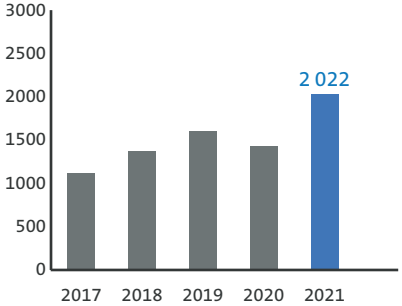
Kern-Betriebsgewinn

in CHF

553m

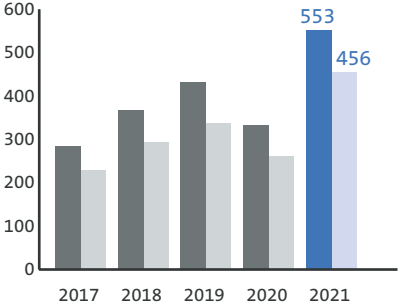
Umsatz

in CHF Mio.



Betriebs- und Reingewinn

in CHF Mio.



Betriebsgewinn (EBIT)
Reingewinn

Kapitalrendite

43.7%

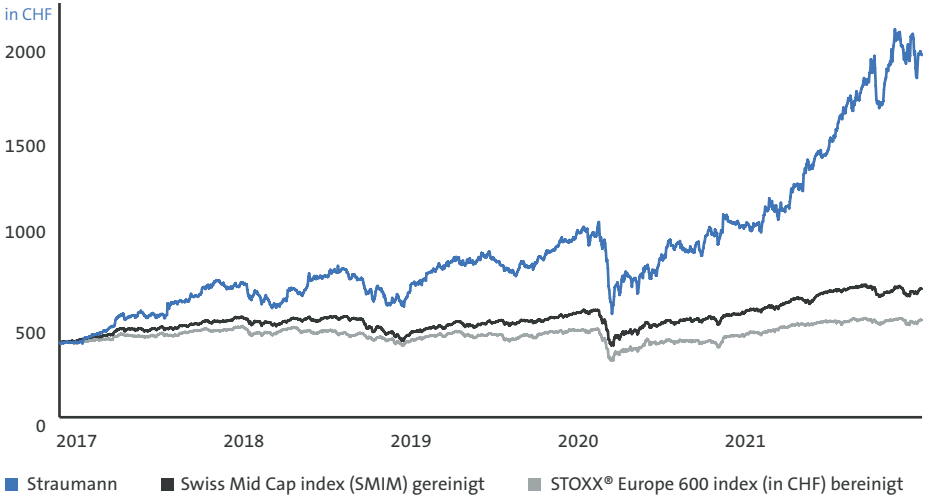
Free Cashflow

in CHF

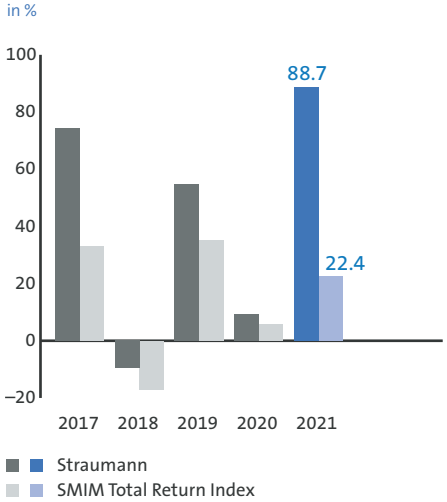
441m

Aktieninformation

Kursentwicklung



Aktienbruttorendite



Basisdaten

in CHF	2021	2020	2019	2018	2017
Ergebnis pro Aktie (EPS)	28.45[1]	16.20[1]	21.21[1]	18.16[1]	15.13[2]
Ordentliche Dividende pro Aktie	6.75[3]	5.75	5.75	5.25	4.75
Ausschüttungsquote (in %)	23.7[1]	36[1]	27[1]	29[1]	31[2]
Aktienkurs per Jahresende	1 937.00	1 031.50	950.40	618.00	688.50

1 Basierend auf Kern-Ergebnissen
2 Basierend auf Ergebnissen vor Sondereffekten
3 Zahlbar im April 2022 , vorbehaltlich Genehmigung durch die Generalversammlung

Aktienbruttorendite

88.7%

Konsolidierte Erfolgsrechnung

in CHF 1 000	Anhang[1]	2021	2020
Umsatz	3.1	2 021 903	1 425 851
Herstellungskosten der verkauften Produkte		(481 880)	(396 073)
Bruttogewinn		1 540 023	1 029 778
Sonstiger Ertrag	3.3	6 072	18 764
Vertriebskosten		(384 897)	(311 767)
Verwaltungskosten		(618 618)	(580 234)
Betriebsergebnis		542 579	156 541
Finanzertrag	7.4	89 414	75 033
Finanzaufwand	7.4	(160 668)	(116 078)
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen	2.2	6 059	(1 588)
Gewinn vor Steuern		477 385	113 907
Ertragssteuern	7.7	(78 099)	(21 640)
REINGEWINN		399 286	92 268
davon zuzurechnen:			
den Aktionären der Muttergesellschaft		396 079	91 282
den nicht beherrschenden Aktionären		3 206	986
Ergebnis pro Aktie, unverwässert, den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnen (in CHF)	3.2	24.90	5.75
Ergebnis pro Aktie, verwässert, den Aktionären der Muttergesellschaft zuzurechnen (in CHF)	3.2	24.82	5.73

1 Weiterführende Informationen finden Sie im Finanzbericht 2021

Konsolidierte Bilanz

Aktiven

in CHF 1 000	Anhang[1]	31. Dez. 2021	31. Dez. 2020
Sachanlagen	4.1	357 546	313 547
Nutzungsrechte	4.2	221 324	235 584
Immaterielle Vermögenswerte	4.3	638 887	650 285
Anteile an assoziierten Unternehmen	2.2	98 183	92 662
Finanzielle Vermögenswerte	7.1	31 186	27 004
Sonstige Forderungen		16 430	8 290
Aktive latente Steuern	7.7	75 809	68 990
Total Anlagevermögen		1 439 366	1 396 362
Vorräte	5.1	249 227	216 570
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	5.2	380 607	294 550
Finanzielle Vermögenswerte	7.1	2 351	305
Laufende Ertragssteuerguthaben		16 064	8 626
Liquide Mittel	5.3	880 423	632 201
Total Umlaufvermögen		1 528 672	1 152 252
TOTAL AKTIVEN		2 968 038	2 548 613

1 Weiterführende Informationen finden Sie im Finanzbericht 2021

Passiven

in CHF 1 000	Anhang[1]	31. Dez. 2021	31. Dez. 2020
Aktienkapital	7.5	1 592	1 591
Gewinnvortrag und Reserven		1 493 808	1 203 144
Den Aktionären des Mutterunternehmens zuzurechnendes Eigenkapital		1 495 400	1 204 735
Nicht beherrschende Anteile		5 048	5 209
Total Eigenkapital		1 500 448	1 209 943
Sonstige Verbindlichkeiten	6.2	85 590	86 986
Ertragssteuerverbindlichkeiten		12 612	9 654
Finanzielle Verbindlichkeiten	7.2	690 299	730 622
Rückstellungen	6.1	23 681	15 436
Pensionsverpflichtungen	8.2	61 739	73 325
Passive latente Steuern	7.7	31 040	43 228
Total langfristiges Fremdkapital		904 962	959 250
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Verbindlichkeiten	5.4	439 725	317 591
Finanzielle Verbindlichkeiten	7.2	40 751	27 635
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten		73 616	34 159
Rückstellungen	6.1	8 535	35
Total kurzfristiges Fremdkapital		562 628	379 420
Total Fremdkapital		1 467 590	1 338 670
TOTAL PASSIVEN		2 968 038	2 548 613

Konsolidierte Geldflussrechnung

in CHF 1 000	Anhang[1]	2021	2020
Reingewinn		399 286	92 268
Anpassungen für:			
Ertragssteueraufwand	7.7	78 099	21 640
Zins- und sonstiges Finanzergebnis		14 778	19 404
Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten	7.4	878	10 599
Anteiliges Ergebnis an assoziierten Unternehmen	2.2	(6 059)	1 588
Aktienbasierte Vergütungen	8.1, 8.3	9 364	9 285
Liquiditätsunwirksame Aufwände		498	11 372
Abschreibungen und Amortisation	4.5	103 206	99 467
Wertminderung		6 637	149 975
Veränderung der Rückstellungen, Pensionsverpflichtungen und sonstigen Verbindlichkeiten		17 541	(4 770)
Veränderung der langfristigen Aktiven		(8 451)	(3 359)
Veränderungen des Nettoumlaufvermögens:			
Veränderung von Vorräten		(36 939)	(13 568)
Veränderung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Forderungen		(104 626)	53 067
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstigen Verbindlichkeiten	7.2	158 962	(890)
Bezahlte Zinsen auf Leasingverpflichtungen		(6 912)	(6 626)
Bezahlte Zinsen		(6 840)	(7 658)
Erhaltene Zinsen		2 131	2 267
Bezahlte Ertragssteuern		(61 250)	(57 466)
Geldfluss aus operativer Tätigkeit		560 303	376 594

1 Weiterführende Informationen finden Sie im Finanzbericht 2021

in CHF 1 000	Anhang[1]	2021	2020
Erwerb von finanziellen Vermögenswerten		(9 883)	(6 392)
Erlös aus dem Verkauf von finanziellen Vermögenswerten		1 404	363
Erwerb von Sachanlagen		(105 128)	(70 842)
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		(15 842)	(11 227)
Erwerb von Anteilen an assoziierten Unternehmen		(7 107)	(3 161)
Unternehmenszusammenschlüsse	2.1	(4 753)	(42 584)
Bedingte Kaufpreiszahlung		(34 995)	(12 554)
Rückzahlung von Darlehen		0	821
Auszahlung von Darlehen		(1 824)	(774)
Erhaltene Dividenden von assoziierten Unternehmen		1 641	812
Erlöse aus der Veräusserung von Anlagevermögen		1 271	712
Geldfluss aus Investitionstätigkeit		(175 216)	(144 825)
Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen	7.2, 7.3	(8 343)	0
Rückzahlung von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	7.2	(4 742)	(3 934)
Aufnahme von langfristigen Finanzverbindlichkeiten	7.2	1 320	479 031
Rückzahlung von kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten	7.2	(309)	(200 057)
Dividenden an Aktionäre der Muttergesellschaft	7.6	(91 381)	(91 231)
Dividenden an nicht beherrschende Anteile		(1 967)	(1 245)
Bezahlung von Leasingverbindlichkeiten	7.2	(29 897)	(24 920)
Veräusserung eigener Aktien		7 581	0
Erwerb eigener Aktien		(3 503)	(4 312)
Geldfluss aus Finanzierungstätigkeit		(131 240)	153 331
Fremdwährungseffekt auf liquiden Mitteln		(5 625)	(13 110)
Nettoveränderung der liquiden Mittel		248 222	371 990
Liquide Mittel am 1. Januar	5.3	632 201	260 211
LIQUIDE MITTEL AM 31. DEZEMBER	5.3	880 423	632 201

1 Weiterführende Informationen finden Sie im Finanzbericht 2021

Fünfjahresübersicht

Ergebnis der Geschäftstätigkeit

in CHF Mio.	2017	2018	2019	2020	2021
Nettoumsatz	1 112.1	1 363.6	1 596.2	1 425.9	2 021.9
Wachstum in %	21.2	22.6	17.1	(10.7)	41.8
Bruttogewinn	840.5	1 019.2	1 200.5	1 029.8	1 540.0
Marge in %	75.6	74.7	75.2	72.2	76.2
Betriebsgewinn vor Abschreibungen und Amortisation (EBITDA)	323.5	395.0	480.6	406.0	652.4
Marge in %	29.1	29.0	30.1	28.5	32.3
Wachstum in %	24.8	22.1	21.7	(15.5)	60.7
Betriebsgewinn (EBIT)	283.3	342.6	387.1	156.5	542.6
Marge in %	25.5	25.1	24.3	11.0	26.8
Wachstum in %	24.7	21.0	13.0	(59.6)	246.6
Reingewinn	282.2	277.8	308.0	92.3	399.3
Marge in %	25.4	20.4	19.3	6.5	19.7
Wachstum in %	22.9	(1.6)	10.9	(70.0)	332.7
Unverwässertes Ergebnis pro Aktie (in CHF)	18.04	17.24	19.33	5.75	24.90
Wertschöpfung (Economic Profit)[1]	214.5	189.6	208.6	(30.6)	250.3
Veränderung der Wertschöpfung	32.3	(24.8)	18.9	(239.1)	280.9
Veränderung der Wertschöpfung in %	17.7	(11.6)	10.0	(114.7)	919.0
in % des Nettoumsatzes	19.3	13.9	13.1	(2.1)	12.4
Anzahl Mitarbeitende (per Jahresende)	4 881	5 954	7 590	7 340	9 054
Anzahl Mitarbeitende (Durchschnitt)	4 305	5 580	6 837	7 409	8 256
Umsatz pro Mitarbeitenden (Durchschnitt) in CHF 1 000	258	244	233	192	245

1 Werte gemäss Finanzbericht 2021

Finanzielle Kennzahlen

in CHF Mio.	2017	2018	2019	2020	2021
Liquide Mittel	281.8	278.7	260.2	632.2	880.4
Nettoliquidität (Nettoverschuldung)	23.2	16.8	20.2	116.2	376.1
Nettoumlaufvermögen (ohne liquide Mittel)	187.7	233.0	265.6	168.0	124.0
in % des Umsatzes	16.9	17.3	16.6	11.8	6.1
Vorräte	152.1	182.1	234.6	216.6	249.2
Lagerumschlag	174	165	175	160	166
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	191.9	231.3	281.2	236.0	287.3
Forderungsausstand	56	56	57	47	48
Bilanzsumme	1 697.0	1 864.6	2 390.0	2 548.6	2 968.0
Rendite auf dem eingesetzten Vermögen in % (ROA)	20.3	15.6	13.6	3.9	14.3
Eigenkapital	1 077.0	1 204.3	1 367.2	1 209.9	1 500.4
Eigenkapitalquote in %	63.5	64.6	57.2	47.5	50.6
Eigenkapitalrendite in % (ROE)	33.0	24.4	24.0	7.7	28.8
Eingesetztes Kapital	908.0	1 011.6	1 455.0	1 190.3	1 174.6
Rendite auf dem eingesetzten Kapital in % (ROCE)	40.9	35.7	28.4	11.9	43.7
Geldfluss aus operativer Tätigkeit	217.3	277.1	378.5	376.6	560.3
in % des Umsatzes	19.5	20.3	23.7	26.4	27.7
Investitionen	(296.5)	(188.2)	(239.3)	(140.4)	(167.8)
in % des Umsatzes	26.7	13.8	15.0	9.8	8.3
davon Investitionsaufwendungen	(74.4)	(109.7)	(149.9)	(82.1)	(121.0)
davon in Bezug auf Unternehmenszusammenschlüsse	(178.8)	(22.2)	(77.1)	(55.1)	(39.7)
davon aus Anteilen an assoziierten Unternehmen	(43.3)	(56.3)	(12.3)	(3.2)	(7.1)
Free Cashflow	144.7	169.4	229.6	295.2	440.6
in % des Umsatzes	13.0	12.4	14.4	20.7	21.8
Dividende	75.1	83.1	91.2	91.32	107.41
Dividende pro Aktie (in CHF)	4.75	5.25	5.75	5.75[2]	6.75[1]
Ausschüttungsquote in % (ohne Sondereffekte)	32.4	28.9	27.1	35.5	23.7

1 Vorschlag für die Generalversammlung 2022

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, 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, CADCAM-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 mehr als 9 000 Mitarbeitende weltweit. Ihre Lösungen und Dienstleistungen sind in mehr als 100 Ländern über ein breites Netz von Vertriebsgesellschaften und Partnern erhältlich.

VERWALTUNGSRAT

Gilbert Achermann Chairman und Mitglied der ESG Task Force
Dr. Beat Lüthi Vice Chairman, Human Resources & Compensation Committee (Chair)
Dr. Sebastian Burckhardt Audit & Risk Committee
Marco Gadola Technology & Innovation Committee (Chair)
Juan José Gonzalez Audit & Risk Committee und Human Resources & Compensation Committee
Petra Rumpf Technology & Innovation Committee und ESG Task Force (Chair)
Dr. h.c. Thomas Straumann Technology & Innovation Committee
Regula Wallimann Audit & Risk Committee (Chair), Human Resources & Compensation Committee und Mitglied der ESG Task Force

GESCHÄFTSLEITUNG

Guillaume Daniellot Chief Executive Officer
Dr. Peter Hackel Chief Financial Officer
Wolfgang Becker Head Distributor und Emerging Markets EMEA
Camila Finzi Head Orthodontics Business Unit
Holger Haderer Head Implantology Business Unit
Mark Johnson Head Operations, Regulatory und Quality Affairs
Patrick Loh Head Sales Asia Pacific
Dirk Reznik Head Digital Business Unit
Alastair Robertson People Management & Development
Aurelio Sahagun Head Sales North America
Rahma Samow Head Dental Service Organizations
Matthias Schupp Head Sales Latin America, CEO of Neodent
Dr. Christian Ullrich Chief Information Officer

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Diese Publikation enthält zukunftsgerichtete Aussagen, die die gegenwärtigen Ansichten des Managements widerspiegeln. Solche Aussagen unterliegen bekannten und unbekannten Risiken, Unsicherheiten und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen oder Errungenschaften der Straumann Group wesentlich von den in diesem Bericht genannten oder implizierten abweichen. Die Informationen in diesem Bericht entsprechen dem Kenntnisstand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung. Straumann übernimmt keinerlei Verpflichtung zur Aktualisierung dieser Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen. Dieser Bericht stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren dar.

KONTAKT

Straumann Holding AG
Peter Merian-Weg 12, 4002 Basel
Tel. +41 61 965 11 11
Fax +41 61 965 11 01

Investorenauskünfte:
Marcel Kellerhals
investor.relations@straumann.com
Tel. +41 61 965 17 51

Medienauskünfte:
Silvia Dobry und Jana Erdmann
corporate.communication@straumann.com
Tel. +41 61 965 15 62 / +41 61 965 12 39

WARENZEICHEN UND MARKEN

Die in diesem Bericht aufgeführten Warenzeichen oder Marken sind bei der Straumann Holding AG und/oder ihren angeschlossenen Unternehmen in Gebrauch.
© 2022, Straumann Holding AG