

Bericht zum ersten Quartal 2021 - Medienmitteilung

Straumann Group verzeichnet sehr starke Umsatzergebnisse im ersten Quartal, beschleunigt durch Produkteinführungen und Kundenfokus auf Mundgesundheit

- Rekordumsatz von CHF 470 Mio., 34% organisches Wachstum im Vergleich zum Vorjahr, das bereits durch die Pandemie beeinträchtigt war
- Akquisitionseffekt von 2% zurückzuführen auf DrSmile
- Investitionen und Produkteinführungen treiben das Wachstum an, das Ergebnis wird durch den starken Fokus der Konsumenten auf Mundgesundheit gesteigert
- Starkes organisches Wachstum im zweistelligen Bereich in allen Regionen; grösste Beiträge aus den Regionen EMEA und Nordamerika
- Investition von CHF 170 Mio. bis 2029 in China Campus zur Unterstützung des zukünftigen Wachstums
- Ausblick für das Gesamtjahr 2021 auf organisches Umsatzwachstum im mittleren bis hohen Zwanzig-Prozent-Bereich angehoben; Verbesserung der Profitabilität (Core-EBIT-Marge) gegenüber 2020 erwartet

UMSATZ NACH REGIONEN

(in Mio. CHF)	Q1 2021	Q1 2020
Europa, Naher Osten & Afrika (EMEA)	214.3	162.2
Veränderung in CHF in %	+32.1	0.9
Veränderung in lokalen Währungen in %	+33.1	7.5
Veränderung organisch ¹ in %	+27.0	0.1
% des Gruppenumsatzes	45.6	45.4
Nordamerika (NAM)	138.0	115.7
Veränderung in CHF in %	+19.4	4.9
Veränderung in lokalen Währungen in %	+27.0	7.9
Veränderung organisch ¹ in %	+27.0	7.7
% des Gruppenumsatzes	29.4	32.4
Asien-Pazifik	92.3	53.5
Veränderung in CHF in %	+72.4	-25.5
Veränderung in lokalen Währungen in %	+74.4	-21.7
Veränderung organisch ¹ in %	+74.4	-22.1
% des Gruppenumsatzes	19.6	15.0
Lateinamerika	25.2	26.0
Veränderung in CHF in %	-3.1	-12.0
Veränderung in lokalen Währungen in %	+23.8	7.3
Veränderung organisch ¹ in %	+23.8	7.2
% des Gruppenumsatzes	5.4	7.3
GRUPPE	469.8	357.3
Veränderung in CHF in %	+31.5	-4.0
Veränderung in lokalen Währungen in %	+37.0	1.9
Veränderung organisch ¹ in %	+34.0	-1.4

¹ Ohne Berücksichtigung von Währungs- und Akquisitionseffekten

Basel, 29. April 2021: Die Straumann Group hatte einen aussergewöhnlichen Start ins Jahr 2021, und der solide Wachstumstrend aus der zweiten Jahreshälfte 2020 beschleunigte sich. Weltweit sind die meisten Zahnarztpraxen geöffnet. Die Kombination aus gestärktem Konsumentenvertrauen und den eingeschränkten Ausgabemöglichkeiten führte zu einer vermehrten Fokussierung auf aufwendigere Zahnbehandlungen. Dies steht im Gegensatz zum ersten Quartal 2020, in dem die Umsätze im asiatisch-pazifischen Raum von Jahresbeginn an eingeschränkt waren. Ab Mitte März verzeichneten auch andere Regionen aufgrund von pandemiebedingten Lockdowns starke Umsatzrückgänge. Trotz negativer Währungseffekte, hauptsächlich durch die Abwertung des US-Dollars und des brasilianischen Reals, erreichte der Umsatz im ersten Quartal CHF 470 Millionen. Der Akquisitionseffekt von 2% ist auf DrSmile zurückzuführen. Zum Vergleich: Im ersten Quartal 2020 erzielte die Gruppe einen Umsatz von CHF 357 Mio. und im ersten Quartal 2019 von CHF 372 Mio.

Asien-Pazifik (+74%) hat wieder das hohe Wachstumsniveau erreicht nachdem die Region im ersten Quartal 2020 bereits stark von der Pandemie beeinträchtigt war. Die beiden grössten Regionen, EMEA und Nordamerika, trugen mit einem organischen Wachstum von jeweils 27% mit CHF 214 Mio. und CHF 138 Mio. zum Gruppenumsatz bei. Lateinamerika kehrte zu starkem organischem Wachstum von 24% zurück, trotz teilweiser Lockdowns in einigen Ländern, unter anderem in Brasilien im März.

Guillaume Daniellot, Chief Executive Officer, kommentierte: "Im ersten Quartal haben wir eine Wachstumsbeschleunigung erlebt, die zu einem Rekordumsatz geführt hat. Dies wurde durch Produkteinführungen unterstützt und ist somit das Ergebnis vergangener Investitionen sowie der erfolgreichen Umsetzung unserer Strategie. Ich möchte dem Team herzlich für den Einsatz, die Agilität und Kundenorientierung danken, die diese grossartige Leistung ermöglicht haben. Die Praxen sind geöffnet und die Terminkalender füllen sich. Dies ist auf das hohe verfügbare Einkommen und den verstärkten Fokus der Konsumenten auf aufwendigere Zahnbehandlungen zurückzuführen. Dementsprechend haben wir unsere Prognose für das Gesamtjahr auf ein Umsatzwachstum im mittleren bis hohen Zwanzig-Prozent-Bereich angehoben und erwarten eine Verbesserung der Profitabilität."

ERGEBNISSE NACH REGIONEN

Starke Nachfrage in Europa, Nahost und Afrika

Die grösste Region der Gruppe, Europa, Naher Osten und Afrika, war ab Mitte März letzten Jahres von der Pandemie betroffen und verzeichnete im ersten Quartal 2021 ein organisches Umsatzwachstum von 27%, welches zu einem Umsatz von CHF 214 Millionen führte. Länder wie Frankreich, Deutschland und Italien wuchsen stark. Zudem etablierte die Gruppe eine neue Tochtergesellschaft in Jordanien. Neben dem Implantatgeschäft wuchs auch das Kieferorthopädiegeschäft stark. Dies wurde durch das dynamische Wachstum von DrSmile und die Einführung des ClearQuartz Materials für ClearCorrect Aligner unterstützt.

Nordamerika wächst stark

Im ersten Quartal 2020 war der Umsatz in Nordamerika bereits durch die Pandemie und die Mitte März begonnenen Lockdowns in Kanada und den USA beeinträchtigt. Im ersten Quartal 2021 trug Nordamerika 27% zum organischen Wachstum bei, während der Umsatz in Schweizer Franken trotz eines negativen Währungseffekts auf CHF 138 Millionen anstieg.

Kanada und die USA erzielten beide ein zweistelliges Wachstum, angetrieben von der starken Nachfrage nach Premium- und Challenger-Implantaten sowie digitalen Lösungen. Die wichtigsten Produktkategorien waren Straumann BLX, Neodent GM, der Intraoralscanner TRIOS und andere digitale Lösungen. Das Geschäft mit Clear Alignern wuchs, während die Gruppe mehr Zahnärzte als ClearCorrect Anbieter gewinnen konnte.

Asien-Pazifik kehrt zu zweistelligem Wachstum zurück

Asien-Pazifik kehrte nach den starken Auswirkungen der Pandemie im ersten Quartal 2020 zu einem starken Wachstum zurück. Die Region verzeichnete ein organisches Wachstum von 74% und erreichte CHF 92 Millionen Umsatz gegenüber CHF 54 Millionen im ersten Quartal 2020. Alle Schlüsselmärkte, darunter Australien, China und Japan, setzten ihre starke Erholung fort und zeigten ein sehr dynamisches Wachstum. BLX etabliert sich in Australien weiter, während die Einführung in Japan und weiteren südasiatischen Ländern in vollem Gange ist. Im Bereich der digitalen Lösungen zeigten die Intraoralscanner ein schnelles Wachstum, angetrieben durch den 3Shape Scanner, hauptsächlich in Japan und mit Carestream in China. Das Kieferorthopädiegeschäft entwickelt sich in Australien und Japan weiter und führt Pilotprojekte in Hongkong, Singapur, Taiwan und Thailand.

Lateinamerika wächst stark trotz der anhaltenden Pandemie

Neodent war der Umsatztreiber in Lateinamerika, während das Premiumsegment wieder zurück auf Wachstumskurs gelangte. Zusammen mit dem sehr stark wachsenden Kieferorthopädiegeschäft war das organische Umsatzwachstum mit 24 % stark. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Zahnarztpraxen weiterhin geöffnet sind und Behandlungen durchführen, obwohl die Region immer noch stark von der Pandemie betroffen ist. Die Abwertung des brasilianischen Real und des argentinischen Peso schmälerte das Wachstum in Schweizer Franken und führte zu einem Umsatz von CHF 25 Millionen. Argentinien und Chile wuchsen am stärksten, während die Gruppe in Brasilien, dem grössten Markt der Region, ein zweistelliges Wachstum erzielte.

STRATEGISCHE FORTSCHRITTE / WICHTIGE NEUIGKEITEN

Volle Pipeline unterstützt Wachstum weiter

Das grösste Geschäftsfeld der Gruppe, die Implantate, zeigten ein starkes Wachstum im Premium- und Value-Segment. Das apikal konische Bone-Level-Implantat BLT und das vollkonische Implantatsystem BLX blieben die Haupttreiber, während BLX auch in Japan und Mexiko eingeführt wurde. Die Voreinführung des TLX Implantats übertrifft die Erwartungen, und ist auf dem Weg zur vollständigen Markteinführung im September. Zygoma, was sowohl die Sofortversorgung als auch den Bereich der Lösungen für zahnlose Patienten unterstützt, wurde vollständig eingeführt und zeigt gute Ergebnisse. Umfassende virtuelle Fortbildungsinitiativen trieben die Kundenakquise und die Akzeptanz neuer Lösungen weiter voran. Die Challenger-Implantatmarken der Gruppe, Neodent, Anthogyr und Medentika, wuchsen stark und trugen dazu bei, Marktanteile in Ländern wie Brasilien, China, Frankreich und den USA zu gewinnen.

Kieferorthopädie führt neue Softwarefunktionen ein und DrSmile erweitert seine Präsenz

Nach der hervorragenden Resonanz der Kunden auf die kürzlich eingeführte Software ClearPilot 1.0 hat die Gruppe Collaborator auf den Markt gebracht, eine neue Funktion innerhalb des digitalen Kundenportals von ClearCorrect. Der Collaborator ermöglicht Zahnmedizinern das Teilen von Clear Aligner-Patientenfällen mit Mitarbeitenden, anderen Zahnmedizinern und Behandlungsplanungsdiensten. Die Funktion erlaubt Fachwissen auszutauschen und Ratschläge einzuholen, mit dem Ziel die Behandlungsergebnisse und die Praxiseffizienz zu verbessern.

DrSmile, ein führender Anbieter von Direct-to-Consumer Clear Aligner Behandlungen unter zahnärztlicher Aufsicht in Europa, baute sein Netzwerk von Partnerpraxen in Österreich und Deutschland weiter aus und expandierte nach Frankreich, Italien und in die Schweiz. Erste Schritte zur Expansion nach Polen und Schweden wurden im ersten Quartal 2021 eingeleitet.

Digitale Lösungen weiterhin im Aufwind und Vereinbarung mit Deltamed erweitert

Die starke Wachstumsleistung des Bereichs der digitalen Lösungen wurde durch das CAD/CAM-Segment, den grössten Teil dieses Geschäfts, angetrieben. Das Portfolio der Intraoralscanner leistete den zweitgrössten Beitrag.

Nach dem erfolgreichen Wachstum ihres Geschäfts mit Harzen für den 3D-Druck im Jahr 2020 hat die Straumann Group ihr globales Harzportfolio weiter ausgebaut. Neben der Markteinführung ihrer Challenger-Marke COSMOS Harze setzt die Gruppe ihren Best-in-Class-Ansatz für medizinische High-End-Anwendungen im 3D-Druck durch die Unterzeichnung einer Dreijahresvereinbarung mit Deltamed fort. Die Vereinbarung umfasst hauptsächlich die Entwicklung und Lieferung von Harzen für die 3D-Druck-Workflows im digitalen Geschäftsbereich von Straumann. Die Entwicklung neuer Materialien für weitere Dentalanwendungen bildet einen weiteren wichtigen Schwerpunkt der Partnerschaft.

Bau des ersten China Campus, um Präsenz der Gruppe zu stärken

Die Gruppe unterzeichnete eine Investitionsvereinbarung mit dem Shanghai Xin Zhuang Industrial Park (SHXIP) zur Errichtung ihres ersten Campus in China. Dieser wird ein Produktions-, Ausbildungs- und Innovationszentrum an einem Standort vereinen. Mit einer Investition von bis zu CHF 170 Millionen (1,2 Milliarden chinesische Yuan) bis 2029 wird der China Campus verschiedene Fortbildungsprogramme sowie Produkte aus dem Implantat- und Kieferorthopädie-Portfolio der Gruppe für China bereitstellen, um die schnell wachsende Nachfrage nach Dentallösungen chinesischer Zahnärzte und Patienten zu bedienen.

Generalversammlung stimmt allen Vorschlägen einschliesslich stabiler Dividende zu

An der Generalversammlung im April stimmten die Aktionäre der Straumann Holding AG allen Anträgen des Verwaltungsrats zu. Dazu gehört auch die Bardividende 2020 in Höhe von CHF 5,75 pro Aktie (2019: CHF 5,75), die am 15. April 2021 ausgezahlt wurde.

AUSBLICK 2021 ANGEHOBEN (VORBEHALTLICH UNVORHERGESEHENER EREIGNISSE)

Die Zahnarztpraxen waren im ersten Quartal 2021 in Betrieb und alle Behandlungen blieben an den meisten Orten möglich. Die Gruppe beobachtet, dass sich die Konsumentennachfrage auf aufwendigere Zahnbehandlungen konzentriert. Der Markt erfährt einen vorübergehenden

Rückenwind durch die Pandemie, da die Konsumenten Ausgaben für die Mundgesundheit priorisieren. Mit dem Fortschreiten der Impfkampagnen erwartet die Gruppe eine Abschwächung dieses Rückenwindes in der zweiten Jahreshälfte. Das Unternehmen ist der Ansicht, dass die Geschäftsgrundlagen weiterhin vorhanden sind.

Die Gruppe hob ihren Ausblick an und erwartet nun ein organisches Umsatzwachstum im mittleren bis hohen Zwanzig-Prozent-Bereich sowie eine Verbesserung der Profitabilität (Kern-EBIT-Marge) im Vergleich zu 2020. Der Ausblick spiegelt auch die kontinuierlichen Investitionen der Gruppe in künftige Wachstumschancen, die starke Innovationspipeline und das talentierte Team der Straumann Group wider. Dieses stellt jeden Tag seine Leidenschaft, Belastbarkeit und Fähigkeit, den Markt zu übertreffen unter Beweis.

Über Straumann

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, 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, Biomaterialien und digitale Lösungen für Zahnersatz, Zahnrestauration und zur Vermeidung von Zahnverlusten.

Die Gruppe mit Hauptsitz in Basel (Schweiz) beschäftigt derzeit mehr als 7700 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: <http://www.straumann-group.com>

Kontakte:

Corporate Communications

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

Jana Erdmann: +41 (0)61 965 12 39

E-Mail: corporate.communication@straumann.com

Investor Relations

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

E-Mail: investor.relations@straumann.com

ANALYSTEN- UND MEDIENKONFERENZ

Straumann wird die Umsatzzahlen des ersten Quartals 2021 heute um 10.30 Uhr (Schweizer Zeit) Medienschaffenden und Analysten im Rahmen einer Telefonkonferenz sowie live als Audio-Webcast präsentieren.

Der Webcast kann unter 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 und die Präsentationsdatei mit dem Link in dieser Medienmitteilung vorab 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 zur Verfügung.

WICHTIGE DATEN

Datum	Anlass	Ort
2021		
11. Mai	Roadshow Exane BNPP, Benelux	Benelux (virtuell)
27. Mai	Roadshow Kepler Cheuvreux, Nordics	Nordics (virtuell)
02. Juni	Stifel Virtual Jaws & Paws Konferenz	USA (virtuell)
03. Juni	Stifel Virtual Swiss Equity Konferenz	Schweiz (virtuell)
10. Juni	Exane BNPP Europäische CEO-Konferenz	Frankreich (virtuell)
17. Juni	dbAccess Berlin Konferenz 2021	Deutschland (virtuell)
29 Juni	UBS Bustour 2021	Schweiz (tba.)
12. August	Halbjahresergebnisse 2021	Basel (tba.)
28. Oktober	Ergebnis 3. Quartal	Webcast

Haftungsausschluss

Diese Mitteilung enthält zukunftsgerichtete Aussagen, welche die gegenwärtigen Ansichten des Managements widerspiegeln. Solche Aussagen unterliegen bekannten und unbekanntem Risiken, Unsicherheiten und weiteren Faktoren, die dazu führen können, dass tatsächliche Ergebnisse, Leistungen oder Errungenschaften der Straumann Group wesentlich von den in dieser Mitteilung genannten oder implizierten abweichen. Die Informationen in dieser Mitteilung entsprechen dem Kenntnisstand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung. Straumann übernimmt keinerlei Verpflichtung zur Aktualisierung dieser Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen.

###