

Ad-hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 Kotierungsreglement
Halbjahresbericht 2022 – Medienmitteilung
Straumann Group verzeichnet im ersten Halbjahr 2022 einen Umsatz von über CHF 1 Mrd.

- Halbjahresumsatz von CHF 1.2 Mrd. mit 21% organischem Wachstum
- Umsatz des zweiten Quartals stieg um 15.1% auf CHF 589 Mio.
- Starkes Umsatzwachstum führt zu Kern-EBIT von CHF 329 Mio. mit einer Marge von 27.9%
- Ausgewiesener Reingewinn stieg auf CHF 265 Mio. oder um 23%
- Weiterer Ausbau des Geschäfts mit Aligner-Behandlungen unter zahnärztlicher Aufsicht in Europa durch Übernahme von PlusDental
- Gruppe plant, bis 2040 Netto-Null-CO2 Emissionen zu verursachen
- Peter Hackel, CFO hat entschieden das Unternehmen nach acht Jahren zu verlassen
- Ausblick für 2022 bestätigt: Organisches Umsatzwachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich mit einer erwarteten Profitabilität von rund 26%, inklusive umfangreicher Wachstumsinvestitionen

in CHF Mio. Margenveränderungen gerundet	H1 2022		H1 2021	
	IFRS	KERN ¹	IFRS	KERN ¹
Umsatz	1178.3	1178.3	985.5	985.5
Veränderung in CHF		19.6%		62.9%
Veränderung vor Wechselkurseffekt		21.6%		67.1%
Veränderung organisch		20.8%		63.1%
Bruttogewinn	895.7	895.7	751.6	751.7
Marge	76.0%	76.0%	76.3%	76.3%
Veränderung in CHF		(30 Bp.)		530 Bp.
Veränderung vor Wechselkurseffekt		20 Bp.		560 Bp.
EBITDA	381.7	381.7	332.6	332.6
Marge	32.4%	32.4%	33.7%	33.7%
Veränderung in CHF		(140 Bp.)		1050 Bp.
Veränderung vor Wechselkurseffekt		(80 Bp.)		1090 Bp.
EBIT	323.9	329.1	278.6	284.0
Marge	27.5%	27.9%	28.3%	28.8%
Veränderung in CHF		(90 Bp.)		1220 Bp.
Veränderung vor Wechselkurseffekt		(30 Bp.)		1250 Bp.
Periodenergebnis	265.3	269.0	174.6	227.4
Marge	22.5%	22.8%	17.7%	23.1%
Veränderung in CHF		(20 Bp.)		1090 Bp.
Ergebnis pro Aktie (unverwässert, in CHF)	1.67	1.69	10.87	14.19
Free Cashflow	78.1		210.2	
Marge	6.6%		21.3%	
Mitarbeitende (Ende Juni)	9883		8169	

¹ Die verwendeten Kennzahlen klammern Abschreibungen aus Kaufpreisallokation, Wertminderungen, Restrukturisierungskosten, Rechtsstreitigkeiten, Ergebnisse aus Konsolidierung ehemals assoziierter Unternehmen und andere nicht wiederkehrende Ereignisse aus. Genauere Angaben und eine Überleitungstabelle mit der ausgewiesenen und der auf die Kernaktivitäten bezogenen Erfolgsrechnung befinden sich in der englischen Version dieser Medienmitteilung.

Basel, 16. August 2022: Der Umsatz der Straumann Group erreichte in den ersten sechs Monaten des Jahres 2022 CHF 1.178 Mrd. und übertraf damit erstmals innerhalb der ersten Jahreshälfte die Marke von CHF 1 Mrd. Das organische Wachstum von 21% stellt ein sehr gutes Ergebnis dar im Vergleich zu 63% im Jahr 2021, die auf eine niedrige Vergleichsbasis im Pandemiejahr 2020 zurückgingen. Der Patientenzulauf in China litt unter den COVID-19-Lockdowns, die das Ergebnis in der Region Asien-Pazifik deutlich beeinträchtigten. In Nordamerika waren gewisse Auswirkungen der Inflation auf den Patientenzulauf gegen Ende des zweiten Quartals zu beobachten, während der Patientenzulauf in Europa und Lateinamerika weiterhin sehr gut ausfiel.

Das Implantatgeschäft setzte seine starke Wachstumsdynamik fort, die durch die neu eingeführten Implantate zur Sofortversorgung unterstützt wurde, welche weiterhin zum Wechsel von Kundinnen und Kunden zur Straumann Group beitragen. Das Portfolio der digitalen Lösungen entwickelt sich weiterhin sehr stark, angeführt vom Intraoralscanner-Segment. Ein Highlight war, dass wieder Präsenzveranstaltungen wie der europäische Parodontologiekongress EuroPerio stattfanden.

Guillaume Daniellot, Chief Executive Officer: „Das Ergebnis im ersten Halbjahr 2022 fiel sehr stark aus, und ich freue mich, dass wir unsere physischen Marketing-Veranstaltungen in den meisten Regionen wieder aufnehmen konnten – vor allem im zweiten Quartal. Die Nachfrage nach unseren Lösungen ist weiterhin hoch, und ich möchte unseren Teams an dieser Stelle einen besonderen Dank für ihren unermüdlichen Einsatz zum Wohle unserer Kundinnen und Kunden aussprechen. Parallel dazu haben wir grosse Fortschritte bei einigen unserer Projekte im Bereich digitale Transformation sowie direkte Kundenansprache erzielt, die schon bald Wirkung zeigen werden. Im ersten Halbjahr waren bislang keine wesentlichen Beeinträchtigungen durch die anhaltenden wirtschaftlichen Herausforderungen zu beobachten. Trotz der aktuellen makroökonomischen Unsicherheiten sind wir zuversichtlich gestimmt und bestätigen unsere Prognose für das Gesamtjahr.“

Die EBIT-Marge verharrte mit 27.9% auf hohem Niveau. Dies ist eine Folge des sehr starken Umsatzwachstums sowie der geringeren Kosten infolge der in einigen Regionen zu Beginn des Jahres und in China während des zweiten Quartals zu beobachtenden COVID-19-Beschränkungen. Um der wachsende Kundennachfrage gerecht zu werden und die Herausforderungen infolge von Lieferverzögerungen bei Maschinen zu meistern, wurden die Produktionskapazitäten voll ausgeschöpft.

STRATEGISCHE FORTSCHRITTE IM ZWEITEN QUARTAL

Premium-Sofortversorgungslösungen behalten Dynamik bei

Die Premium-Sofortversorgungslösungen der Straumann Group sind weiterhin erfolgreich und werden nach wie vor in weiteren Ländern eingeführt. Sie unterstützen den Wechsel von Kundinnen und Kunden zur Straumann Group mit dem gesamten Produktportfolio und steigern damit auch den Absatz von BLT-Implantaten. Sofortversorgungs-Protokolle erfordern weniger chirurgische Eingriffe und Klinikbesuche, bieten kürzere Behandlungszeiten für die

Patientinnen und Patienten und ermöglichen es Ärztinnen und Ärzten, die Behandlungszeit pro Patient zu reduzieren.

Challenger-Marken weiten ihre globale Präsenz aus

Die Challenger-Implantatmarken der Straumann Group, darunter Neodent und Anthogyr, etablieren sich weiter in den Ländern, in denen sie bereits eingeführt wurden, und bauen gleichzeitig ihre globale Präsenz aus. Das Implantat Anthogyr X3 wurde erfolgreich in mehreren europäischen Ländern eingeführt, und die fortbildungs-basierte Lancierung des Keramikimplantats wurde von Zahnärztinnen und Zahnärzten auf der ganzen Welt positiv aufgenommen. Medentika, die dritte Challenger-Marke, verzeichnete im zweiten Quartal ein sehr starkes Wachstum in Europa, allerdings ausgehend von einer kleineren Basis.

Digitale Lösungen verzeichneten sehr starke Performance

Im zweiten Quartal zeichneten sich Intraoralscanner wie TRIOS, Medit und Virtuo Vivo durch ein sehr starkes Wachstum aus. Sie stellen für Ärztinnen und Ärzte einen Einstiegspunkt in den digitalen Workflow dar. Angesichts des zunehmenden Einsatzes von Intraoralscannern steigt auch die Nachfrage nach 3D-gedruckten Modellen in Dentallaboren, weshalb die jüngste Einführung des Rapid Shape P50 – ein 3D-Drucker für grosse Mengen – gut anlief.

Kieferorthopädie baut sein Angebot weiter aus

Im Juli wurden die neueste Version der Software für Behandlungsplanung ClearPilot (ClearPilot 4.0) und die ClearCorrect Clinic App lanciert. ClearPilot 4.0 erweitert das Portfolio an klinischen Funktionen beispielsweise mit Bite Ramps. Das Tool unterstützt Ärztinnen und Ärzte bei der Behandlung von Über- und Kreuzbissen sowie einer Vielzahl anderer klinischer Fälle, darunter Zahnfehlstellungen der Kategorie II, mit Zahnschienen der Marke ClearCorrect. Darüber hinaus ergänzt diese Version die Möglichkeiten zur Erstellung effektiverer und massgeschneiderter Behandlungspläne mit neuen Tools wie erweiterte 3D-Kontrollen für die Anpassung von Zahnschienen. Die ClearCorrect Clinic App ist ein neues Aufklärungstool, mit dem die Behandlungszeit reduziert und die Patientenbindung verbessert werden soll. Die App steht in elf Sprachen zur Verfügung und umfasst eine Funktion zur Fallbeurteilung, Aufklärung über Zahnfehlstellungen, Aufklärungsvideos für Patientinnen und Patienten und ein In-App-Tutorial für Patientinnen und Patienten.

Übernahme von PlusDental stärkt das Konsumenten-Geschäft unter zahnärztlicher Aufsicht

Die Straumann Group hat eine Vereinbarung zur vollständigen Übernahme von PlusDental, einem Anbieter von kieferorthopädischen Behandlungslösungen in Europa, unterzeichnet. Die Akquisition wird die internationale Expansion und Präsenz kieferorthopädischen Konsumenten-Geschäfts unter zahnärztlicher Aufsicht durch die Abdeckung zusätzlicher Märkte wie den Niederlanden und Schweden vorantreiben.

Die Straumann Group plant, bis 2040 Netto-Null-CO2 Emissionen zu verursachen

Im Jahr 2021 setzte der Verwaltungsrat eine ESG-Taskforce ein, um den Nachhaltigkeitskonzept der Gruppe zu definieren, Ziele für die verschiedenen Verpflichtungen innerhalb des Rahmens festzulegen und die Science Based Targets Initiative (SBTi) zu unterzeichnen. Diese beinhaltet die Reduktion von Scope 1, 2 und 3 Emissionen im Einklang

mit der Klimawissenschaft. Im August legte das Unternehmen das Ziel fest, bis 2040 Netto-Null-CO2 Emissionen zu erreichen, und wird die Ziele zur Validierung bei der SBTi einreichen.

Peter Hackel, CFO, verlässt das Unternehmen nach acht Jahren

Peter Hackel, Chief Financial Officer der Straumann Group, hat beschlossen, das Unternehmen im Januar nächsten Jahres zu verlassen, um sich anderen beruflichen Möglichkeiten zu widmen. Er trat 2014 als CFO wieder in das Unternehmen ein. Seitdem hat er die Entwicklung des Unternehmens während des Wachstums und verschiedener finanzieller Herausforderungen, darunter die jüngste COVID-19-Pandemie, erfolgreich unterstützt. Während seiner Amtszeit konnte die Straumann Group ihre Position als weltweit führendes Unternehmen im Bereich der Implantologie behaupten, in die Kieferorthopädie expandieren und in das Konsumenten-Geschäft einsteigen. Darüber hinaus war er führend an der Entwicklung des Nachhaltigkeitsrahmens beteiligt, der Teil der Unternehmensstrategie ist.

Guillaume Daniellot, CEO der Straumann Group, kommentierte: "Peter Hackel hat Straumann mit Leidenschaft und Engagement begleitet. Das Unternehmen hat in den letzten Jahren erheblich von seinem Fachwissen und Fähigkeiten profitiert. Er war ein starker Botschafter für unsere Kultur- und Nachhaltigkeits-Strategie. Im Namen der Geschäftsleitung und aller Mitarbeitenden der Straumann Group, möchte ich Peter für seine wertvollen Beiträge danken und ihm für die Zukunft alles Gute wünschen.

Die Suche nach einem neuen CFO ist im Gange.

Der Verwaltungsrat wird Olivier Filliol an der GV 2023 zur Wahl stellen

Nach dreizehnjähriger Tätigkeit als Mitglied des Verwaltungsrats und Vizepräsident seit 2020, hat Beat Lüthi beschlossen, sich an der nächsten Generalversammlung nicht erneut zur Wahl aufstellen zu lassen. Beat Lüthi ist seit 2010 Mitglied des Verwaltungsrats und leitete mehrere Jahre lang den Prüfungs- und Risikoausschuss. Seit 2019 präsidiert er den Personal- und Vergütungsausschuss.

Der Verwaltungsrat wird an der Generalversammlung 2023 daher die Wahl von Olivier Filliol als neues Verwaltungsratsmitglied vorschlagen. Bei Mettler-Toledo International Inc., einem führenden Hersteller und Anbieter von Präzisionsinstrumenten für Labor- und industrielle Anwendungen, war Olivier Filliol von 2008 bis 2021 als Chief Executive Officer tätig. Zudem ist er seit 2009 Mitglied des Verwaltungsrats von Mettler-Toledo, seit 2020 Mitglied des Verwaltungsrats von Givaudan S.A. sowie aktiver Investment-Partner in über 20 Venture-Capital-Start-ups mit Schwerpunkt in den Bereichen Life Science Tools, Medizinal-Technologie und digitale Technologien.

Olivier Filliol ist Schweizer Staatsbürger und wurde 1967 in der Schweiz geboren. Er besitzt einen Master-Abschluss und einen Dokortitel in Betriebswirtschaft der Universität St. Gallen in der Schweiz und hat eine Weiterbildung für Führungskräfte an der Business School der Stanford University absolviert.

Die Straumann Group wird von seiner Expertise, seinem Unternehmertum und seiner Unternehmenserfahrung profitieren, durch die er einen wertvollen Beitrag zu strategischen wie

auch operativen Belangen leisten wird. Seine Erfahrungen als CEO und Verwaltungsratsmitglied sind ein zusätzlicher Vorteil. Als neues nicht-exekutives und unabhängiges Verwaltungsratsmitglied wird die Wahl von Olivier Filliol überdies zu einer ausgewogenen Kompetenzverteilung und zur Unabhängigkeit des Verwaltungsrats beitragen.

ERGEBNISSE DER REGIONEN IM ZWEITEN QUARTAL

Region Europa, Naher Osten und Afrika leistet weiterhin grössten Umsatzbeitrag

Die Region EMEA ist nach wie vor der grösste Umsatzträger der Gruppe und verzeichnete im zweiten Quartal ein starkes Wachstum von 21% im Vergleich zum selben Vorjahresquartal bei einem Umsatz von CHF 259 Mio. Insgesamt wurde das Wachstum in der Region vor allem von Deutschland, der Türkei und der Iberischen Halbinsel getrieben. Der Absatz von Premium- und Challenger-Implantaten fiel weiterhin hoch aus, und die digitalen Lösungen entwickelten sich – angeführt von Intraoralscannern – besonders gut. Zudem verhalf auch das schnell wachsende Geschäft mit Dentalketten der Region zu einem Umsatzanstieg. Die Kieferorthopädie trägt mit DrSmile und ClearCorrect stark zum Wachstum in der EMEA-Region bei.

Solides Wachstum in Nordamerika mit digitalen Innovationen, die das Kundenerlebnis verbessern

Im zweiten Quartal verzeichnete Nordamerika einen Umsatz von CHF 172 Mio. mit einem soliden Wachstum von 8% – im Vergleich zu dem aussergewöhnlich hohen Wachstum im vergangenen Jahr, welches vom COVID-19-Vergleichseffekt beeinflusst wurde. Makroökonomische Einflussfaktoren wie die Inflation wirken sich allmählich auf den Patientenzulauf und die Clear Aligner-Nachfrage aus. Das Implantatgeschäft stellt weiterhin den Haupttreiber des Wachstums dar, angeführt von den Marken Straumann und Neodent. Die digitalen Lösungen wuchsen stark, wobei Intraoral-Scanner nach wie vor den grössten Beitrag leisten. Im zweiten Quartal führte die Straumann Group erfolgreich die neue Kundenplattform Straumann AXS ein, mit der die bestehenden und neuen digitalen Lösungen unter einem Dach vereint werden sollen.

Wachstum in der Region Asien-Pazifik durch lokale Lockdowns beeinträchtigt

Im zweiten Quartal 2022 erzielte die Region Asien-Pazifik einen Umsatz von CHF 112 Mio. mit einem organischen Wachstum von 5.9% im Vergleich zum selben Zeitraum 2021. Japan und Australien entwickelten sich stark, und in Indien verdoppelte sich der Umsatz. Die pandemiebedingten Lockdowns wirkten sich deutlich auf das Wachstum in China aus. Die unmittelbare Erholung aufgrund des Nachholbedarfs hatte aber eine verbesserte Performance im Juni zur Folge. Die Bereiche digitale Lösungen und Implantologie (Premium- und Challenger-Segment) wuchsen deutlich. Die Challenger-Marke Anthogyr wurde erfolgreich in Südkorea eingeführt. Zu den Highlights im zweiten Quartal zählten die neu gegründete Tochtergesellschaft in Vietnam sowie die Eröffnung des Standorts in Malaysia und eines zweiten Standorts in Indien.

Weiterhin starkes Wachstum in Lateinamerika

Im zweiten Quartal 2022 stieg der Umsatz in Lateinamerika auf CHF 47 Mio. und damit um 40% gegenüber dem Vergleichsquartal 2021. Brasilien trägt weiterhin am meisten zum Umsatz in Lateinamerika bei und verzeichnete ein mit dem Vorquartal vergleichbares starkes Wachstum, wobei die Nachfrage vor allem nach Neodent solide ausfällt. Der Marktanteil wurde weiter ausgebaut und neue Kundinnen und Kunden durch landesweite Fortbildungsveranstaltungen und Patientenmarketing gewonnen. Die neueste Tochtergesellschaft in Peru wuchs stark, was auch für den Markt Mexiko galt, welcher das Wachstum bei den etablierten Märkten anführte. Die digitalen Lösungen entwickeln sich sehr gut und der Intraoral-Scanner Virtuo Vivo gewinnt an Dynamik. Das Kieferorthopädiegeschäft ist dank des starken Wachstums ein wichtiger Leistungsträger in der Region.

UMSATZ NACH REGION	Q2 2022	Q2 2021	H1 2022	H1 2021
in CHF Mio.				
Europa, Naher Osten & Afrika (EMEA)	259.0	229.6	526.2	443.8
Veränderung in CHF	12.9%	117.2%	18.6%	65.7%
Veränderung vor Wechselkurseffekt	21%	113.9%	26.8%	65.4%
Veränderung organisch	21%	101.5%	26.8%	57.0%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	43.9	44.5%	44.7%	45.0%
Nordamerika	172.1	152.1	342.2	290.1
Veränderung in CHF	13.0%	124.8%	17.9%	58.3%
Veränderung vor Wechselkurseffekt	8.0%	135.2%	14.0%	67.3%
Veränderung organisch	8.0%	135.2%	14.0%	67.3%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	29.2%	29.5%	29.0%	29.4%
Asien-Pazifik	111.5	102.8	223.8	195.1
Veränderung in CHF	8.5%	63.2%	14.8%	67.4%
Veränderung vor Wechselkurseffekt	9.9%	62.8%	15.4%	68.1%
Veränderung organisch	5.9%	62.8%	11.8%	68.1%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	18.9%	19.9%	19.0%	19.8%
Lateinamerika	46.8	31.3	86.1	56.5
Veränderung in CHF	49.5%	174.4%	52.4%	51.0%
Veränderung vor Wechselkurseffekt	40.3%	163.6%	44.0%	75.3%
Veränderung organisch	40.3%	163.6%	44.0%	75.3%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	7.9%	6.1%	7.3%	5.7%
GRUPPE	589.4	515.7	1178.3	985.5
Veränderung in CHF	14.3%	108.2%	19.6%	62.9%
Veränderung vor Wechselkurseffekt	16.0%	108.8%	21.6%	67.1%
Veränderung organisch	15.1%	103.3%	20.8%	63.1%

OPERATIVE UND FINANZIELLE SITUATION

Um Vergleiche zu erleichtern, werden zusätzlich zu den Ergebnissen gemäss IFRS die 'Kern'-Ergebnisse ausgewiesen. In den ersten sechs Monaten 2022 wurden folgende Effekte (nach Steuern) als nicht zu den Kernaktivitäten gehörende Posten definiert:

- Die Abschreibung von akquisitionsbezogenen immateriellen Vermögenswerten in Höhe von CHF 5 Mio.

Eine Überleitungstabelle sowie ausführliche Informationen befinden sich in der englischen Version dieser Medienmitteilung.

Bruttogewinnmarge fällt weiter hoch aus und erreicht beinahe Niveau von 2021

In den ersten sechs Monaten 2022 resultierte das starke Umsatzwachstum der Gruppe in einem Kern-Bruttogewinn von CHF 896 Mio., was einem Anstieg in absoluten Zahlen von CHF 144 Mio. entspricht. Die Kern-Bruttogewinnmarge von 76% fällt weiterhin sehr hoch aus trotz des veränderten Portfoliomix und eines leichten Rückgangs um 30 Basispunkte aufgrund negativer Währungseffekte im Vergleich zu 2021.

Die Kern-EBIT-Marge beträgt 27.9%

Das Kern-EBIT erreichte CHF 329 Mio. und nahm damit um CHF 45 Mio. zu. Die Kern-EBIT-Marge fällt mit 27.9% um 90 Basispunkte niedriger aus als in der Vorjahresperiode. Das entspricht im Vergleich zum ersten Halbjahr 2019 – also vor der Pandemie – einem Anstieg um 50 Bp. Währungseffekte, vor allem infolge der Abwertung des Euro, hatten auf die Kern-EBIT-Marge einen negativen Einfluss von 60 Basispunkte.

Die Kern-Vertriebsaufwendungen stiegen im bisherigen Verlauf des Jahres 2022 um CHF 24 Mio. auf CHF 210 Mio. Darin sind Aufwendungen für die Verkaufsteams und Logistikkosten enthalten. Die Kern-Verwaltungskosten, welche Forschung und Entwicklung, Gemeinkosten und Marketingkosten, insbesondere aus dem Konsumenten-Geschäft beinhalten, stiegen um CHF 74 Mio. auf CHF 358 Mio.

Der Kern-Reingewinn stieg um mehr als CHF 41 Mio.

Der Kern-Nettofinanzaufwand sank um CHF 3 Mio. auf CHF 7 Mio. Dies ist hauptsächlich auf den günstigen Einfluss der Währungseffekte zurückzuführen, die den höheren Zinsaufwand kompensierten. Die Unternehmenssteuern stiegen um CHF 6 Mio. auf CHF 52 Mio. Der Kern-Reingewinn erreichte CHF 269 Mio. mit einer Marge von 23%. Der unverwässerte Kerngewinn pro Aktie stieg von CHF 1.42 auf CHF 1.69.

Free Cashflow erreicht CHF 78 Mio.

Der operative Cashflow belief sich auf CHF 165 Mio. Das Nettoumlaufvermögen stieg im Vergleich zum Jahresende 2021 um CHF 168 Mio., was auf höhere kurzfristige Forderungen, höhere Steuerabgaben und Lagerbestände zurückzuführen ist. In den ersten sechs Monaten 2022 stiegen die Forderungsausstände um 10 auf 58 Tage, während die Lagerdauer um 12 auf 179 Tage anstieg und somit auf dem gleichen Niveau wie das erste Halbjahr 2021 liegt.

Die Investitionen stiegen im ersten Halbjahr um CHF 40 Mio. im Vergleich zur Vorjahresperiode auf CHF 88 Mio., was vor allem auf die Initiativen der Gruppe zum Produktionsausbau zurückzuführen ist.

Die Liquidität per 30. Juni 2022 bleibt mit CHF 735 Mio. weiterhin stark.

AUSBLICK 2022 (VORBEHALTLICH UNVORHERGESEHENER EREIGNISSE)

Die Straumann Group bestätigt die Gesamtjahresprognose trotz der Unsicherheit in Bezug auf die makroökonomische Lage und COVID-19. Die Gruppe ist bemüht, Unterbrechungen in den Lieferketten, inflationäre und geopolitische Entwicklungen zu antizipieren und begrenzen. Mit der Strategie und dem leistungsstarken Team wird ein organisches Umsatzwachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich und eine Profitabilität von etwa 26% erwartet, einschliesslich umfangreicher Wachstumsinvestitionen.

Weitere Finanzinformationen können aus der englischen Version dieser Medienmitteilung entnommen werden.

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 9'500 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 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

Investor Relations

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

investor.relations@straumann.com

MEDIEN- UND ANALYSTENKONFERENZ

Straumann wird die Ergebnisse für das zweite 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 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 zur Verfügung.

WICHTIGE DATEN

2022	Anlass	Standort
7. September	J.P. Morgan CEO Call 2022	Virtuell
8. September	UBS Best of Switzerland Conference	Wolfsberg, Schweiz
12.-13. September	BofA Roadshow North America	Miami, New York
15. September	BofA Global Health Conference	London
2. November	Ergebnis 3. Quartal	
4. November	ZKB Equity Conference	Zürich
9.-10. November	J.P. Morgan Roadshow North America	Montreal, Toronto
16. November	CS Equity Forum Switzerland	Zürich
9. Dezember	Mirabaud Roadshow	Genf

Haftungsausschluss

Diese Mitteilung 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 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.

###