

Ad-hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

Bericht zum ersten Quartal 2023 – Medienmitteilung

Straumann Group erreicht im ersten Quartal 2023 einen Umsatz von CHF 596 Mio. und lanciert innovative digitale Lösungen

- Umsatz von CHF 596 Mio. im ersten Quartal bei einem organischen Umsatzwachstum von 3.4%
- Dynamisches organisches Wachstum in allen Regionen trotz erwarteten starken negativen Auswirkungen von Covid-19 und der Umstellung auf die chinesische volumenbasierte Beschaffung
- Neue innovative digitale Lösungen im Rahmen der International Dental Show in Köln vorgestellt: Straumann Falcon, Smilecloud, eine Smile Design- und Kollaborationsplattform und ClearCorrect-Neuerungen
- Ausblick für 2023 bestätigt: Organisches Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich mit einer erwarteten Profitabilität von rund 25%, inklusive Wachstumsinvestitionen

UMSATZ NACH REGION

(in CHF Mio.)	Q1 2023	Q1 2022
Europa, Naher Osten & Afrika (EMEA)	286.6	267.2
Veränderung in CHF (in %)	+7.2	+24.7
Veränderung in Lokalwährung (in %)	+12.3	+33.0
Veränderung organisch ¹ (in %)	+9.2	+33.0
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	48.1	45.4
Nordamerika (NAM)	181.9	170.1
Veränderung in CHF (in %)	+7.0	+23.2
Veränderung in Lokalwährung (in %)	+7.2	+20.7
Veränderung organisch ¹ (in %)	+7.2	+20.7
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	30.5	28.9
Asien-Pazifik	79.9	112.3
Veränderung in CHF (in %)	-28.9	+21.7
Veränderung in Lokalwährung (in %)	-22.7	+21.6
Veränderung organisch ¹ (in %)	-23.5	+18.4
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	13.4	19.1
Lateinamerika	47.2	39.3
Veränderung in CHF (in %)	+20.1	+56.1
Veränderung in Lokalwährung (in %)	+20.0	+48.8
Veränderung organisch ¹ (in %)	+20.0	+48.8
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	7.9	6.7
GRUPPE	595.6	588.9
Veränderung in CHF (in %)	+1.1	+25.4
Veränderung in Lokalwährung (in %)	+4.9	+27.9
Veränderung organisch ¹ (in %)	+3.4	+27.2

¹ Ohne Berücksichtigung von Wechselkurseffekten und Akquisitionen

Basel, 3. Mai 2023: Die Straumann Group erreichte im ersten Quartal 2023 aufbauend auf der sehr starken Vergleichsbasis des Vorjahres einen Umsatz von CHF 596 Mio. bei einem organischen Umsatzwachstum von 3.4%. Die Patientennachfrage fiel in den meisten Ländern insgesamt weiterhin gut aus, was ein dynamisches Wachstum in allen Regionen zur Folge hatte. In China wurde das Patientenaufkommen zu Beginn des Quartals von Covid-19 und in der zweiten Quartalshälfte vom Übergang zu einer volumenbasierten Beschaffung beeinträchtigt, was in der allgemeinen Performance in der Region Asien-Pazifik zum Ausdruck kommt. Der Umsatz in Schweizer Franken wurde durch eine negative Währungsentwicklung beeinträchtigt, die hauptsächlich auf den Euro, die türkische Lira, den japanischen Yen und den chinesischen Renminbi zurückzuführen ist.

Begleitet wurde das gute Ergebnis im ersten Quartal von Neueinführungen im Bereich digitaler Lösungen, die unser Angebot in den Segmenten Implantologie und Kieferorthopädie künftig ergänzen werden.

Guillaume Daniellot, Chief Executive Officer, kommentierte: „Ein spannendes erstes Quartal liegt hinter uns, in dem wir trotz der erwarteten Herausforderungen ein solides Wachstum verzeichnen und überdies im Rahmen der International Dental Show in Köln vielversprechende digitale Lösungen lancieren konnten. Es war sehr ermutigend, erstes positives Kundenfeedback zu den neuen digitalen Lösungen zu erhalten, in die wir in den letzten beiden Jahren investiert haben. Unser Implantatgeschäft wuchs sowohl im Premium- als auch im Value-Segment weiter, gestützt durch die starke Performance im Bereich Intraoralscanner. Darüber hinaus sind wir stolz auf die breite Palette an ClearCorrect-Neuerungen, die unser Leistungsspektrum im Geschäft mit transparenten Zahnschienen deutlich erweitern. Vor diesem Hintergrund bestätigen wir unseren Ausblick für das Gesamtjahr trotz der Unsicherheit in Bezug auf die potenziellen wirtschaftlichen und geopolitischen Entwicklungen.“

ERGEBNISSE DER REGIONEN

Region Europa, Naher Osten und Afrika übertrifft starke Performance aus dem Vorjahr

Die Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) stellt den grössten Markt der Gruppe dar und verzeichnete ein sehr gutes erstes Quartal. Die EMEA-Region erzielte ein organisches Wachstum von 9.2% im Vergleich zum Vorjahresquartal bei einem Umsatz von CHF 287 Mio. Dieses Wachstum wurde von allen Segmenten getragen, einschliesslich unseres Kerngeschäftsbereichs Implantologie, unterstützt durch einen starken Beitrag der Kieferorthopädie. Intraoralscanner verzeichneten ein anhaltend hohes Umsatzwachstum, insbesondere in Ost- und Südeuropa sowie im Nahen Osten. Deutschland leistete als grösster Markt in der Region den stärksten Umsatzbeitrag auf absoluter Basis, und auch in der Türkei ist weiterhin ein sehr starkes Wachstum zu beobachten.

Nordamerika baut Performance im Vergleich zum starken Vorjahresquartal weiter aus

Im ersten Quartal verzeichnete Nordamerika einen Umsatz von CHF 182 Mio. mit einem organischen Wachstum von 7.2%. Die USA erzielten ein herausragendes Wachstum, womit die sehr starke Basis aus dem vergangenen Jahr übertroffen wurde. Angeführt wurde die Performance von den Segmenten Sofortimplantatlösungen und Intraoralscanner, in denen das Unternehmen weiterhin Marktanteile hinzugewinnt. In der Kieferorthopädie wurde das Dienstleistungsniveau im ersten Quartal weiter angehoben und ein robustes Wachstum verzeichnet. Die Challenger-Marke Neodent zeigte im gesamten Quartal eine sehr solide Leistung.

Region Asien-Pazifik verzeichnet negatives Wachstum aufgrund von China

Ohne Berücksichtigung von China wies die Region Asien-Pazifik eine solide Entwicklung aus. Zu den Highlights zählt das in Japan, Australien, Thailand und Indien erzielte Wachstum. Auch in den neu erschlossenen Märkten wie Vietnam und Malaysia zieht das Wachstum an. Der Bereich Implantologie wartete mit soliden Zuwächsen in allen Segmenten auf, und auch die Challenger-Marken Neodent und Medentika entwickelten sich sehr gut. Belastet wurde das Wachstum in der Region durch die Auswirkungen von Covid-19 in China in den ersten beiden Monaten des Jahres sowie die dortige Umstellung auf eine volumenbasierte Beschaffung, die rasch an den öffentlichen wie auch privaten Märkten eingeführt wurde und einen deutlichen Rückgang der durchschnittlichen Verkaufspreise nach sich zog.

Dagegen nahm das Volumen im Segment Implantologie zum Quartalsende wie erwartet deutlich zu, was der Nachfrage zu verdanken war, die sich in den letzten Monaten aufgestaut hatte.

Insgesamt verzeichnete die Region Asien-Pazifik einen Umsatz von CHF 80 Mio., was einem negativen organischen Umsatzwachstum von 23.5% entspricht.

Lateinamerika entwickelt sich anhaltend stark

Der Umsatz in der Region belief sich auf CHF 47 Mio. bei einem organischen Wachstum von 20.0%. Alle Segmente entwickelten sich stark, wobei das Ergebnis der lateinamerikanischen Heimatmarke Neodent durch die Performance des Premium-Implantologiesegments von Straumann ergänzt wurde. Ein anhaltendes Highlight ist die Marktdurchdringung des Intraoralscanners Virtuo Vivo, die ein starkes Umsatzwachstum zur Folge hat. Das Kieferorthopädiegeschäft wuchs im ersten Quartal über die gesamte Region hinweg weiterhin sehr stark, wenn auch nach wie vor auf niedriger Basis. Neben Brasilien, das als grösster Markt der Region ein starkes Wachstum erzielte, verzeichneten auch Mexiko, Argentinien und Kolumbien eine sehr gute Entwicklung.

STRATEGISCHE FORTSCHRITTE / WEITERE HIGHLIGHTS

Anhaltende Wachstumsinvestitionen zur Schaffung eines einzigartigen Kundenerlebnisses und zum Ausbau der Produktionskapazitäten

Um seine ehrgeizigen Wachstumsziele zu erreichen, investiert das Unternehmen weiterhin in die Schaffung eines einzigartigen Kundenerlebnisses, die geografische Expansion sowie den Ausbau der Produktionskapazitäten, um die Nachfrage zu bedienen. Beispielsweise plant die Marke Neodent bereits ihre nächste Expansion, um dem künftigen Wachstum gerecht zu werden, und hat zusätzliches Bauland für einen potenziellen dritten Produktionsstandort erworben.

Um Zahnärztinnen und Zahnärzten mehr Präzision und Effizienz bei ihrer täglichen Tätigkeit zu bieten, hat Straumann eine neue Softwarelösung für den Intraoralscanner Virtuo Vivo herausgebracht, welche die Geschwindigkeit und Genauigkeit der digitalen Abformung verbessert. Die Intraoralscanner sind mit der digitalen Plattform Straumann AXS verbunden, die eine nahtlose Integration verschiedener Lösungen zur Verfügung stellt und damit die wiederholte manuelle Eingabe von Patientendaten in verschiedenen Systemen im Laufe der Behandlung erspart.

Darüber hinaus lancierte Straumann Smilecloud, eine Design- und zentralisierte Kollaborationsplattform rund um das Thema Lächeln, in ausgewählten europäischen Ländern. Smilecloud bietet Zahnärztinnen und Zahnärzten die Möglichkeit, mithilfe von KI-Technologie und biometrischen 3D-Bibliotheken virtuelle Simulationen eines Wunsch-Lächelns für Patientinnen und

Patienten zu kreieren und so ein bestmögliches Behandlungsergebnis für sie zu erzielen. Smilecloud fördert die Zusammenarbeit unter Dentalexpertinnen und -experten und ermöglicht ihnen, die Interaktion mit den Patientinnen und Patienten zu verbessern, indem sie die Gestaltung des künftigen Lächelns gemeinsam besprechen.

Einführung des dynamischen Navigationssystems für die Zahnchirurgie

Darüber hinaus lancierte Straumann sein erstes dynamisches chirurgisches Navigationssystem für die Durchführung von Implantatbehandlungen in einem vollständig digital geführten Arbeitsablauf. Straumann Falcon ist ein computergestütztes System, mit dem Behandlerinnen und Behandler ihre Instrumente während zahnärztlicher Operationen navigieren können. Es ermöglicht die Visualisierung der exakten Instrumentenposition im Operationsfeld in Echtzeit, hilft die Verletzung wichtiger anatomischer Strukturen zu vermeiden, und unterstützt die präzise Positionierung von Implantaten, während es Operateurinnen und Operateuren gleichzeitig Flexibilität bei der Anpassung an die klinische Situation während des Eingriffs bietet.

ClearCorrect nimmt umfangreiche Lancierungen zur Verbesserung des Leistungsversprechens vor

ClearCorrect hat eine Reihe von Innovationen auf den Markt gebracht, um bei der Behandlung komplexerer Fälle zu unterstützen. Um eine effiziente Behandlung von Patientinnen und Patienten mit fehlenden oder durchbrechenden Zähnen zu ermöglichen, hat ClearCorrect Brückenzwischenglieder, Stege und Führungsschienen eingeführt. Neben der Verbesserung des Aligners führt ClearCorrect eine Reihe von Optimierungen im Hinblick auf die Behandlungsplanung ein, darunter ein erweitertes, dynamisches Verschreibungsformular, das die Kommunikation zwischen Ärztinnen und Ärzten sowie den Teams zur Behandlungsplanung verbessert. Was die Übermittlung intraoraler Scans anbelangt, so wurde die Integration zweier Interoralscanner optimiert. Dieses Upgrade des digitalen Workflows erfolgte mit der Einführung von ClearPilot 6.0. Mit dieser Softwareversion wird eine Reihe von Verbesserungen eingeführt, die eine intuitivere und benutzerfreundlichere Behandlungsplanung ermöglichen sollen.

Generalversammlung genehmigt alle Anträge, darunter die Wahl eines neuen Verwaltungsratsmitglieds und eine Dividendenerhöhung

An der jüngsten Generalversammlung haben die Aktionärinnen und Aktionäre der Straumann Holding AG sämtliche vom Verwaltungsrat eingebrachten Anträge genehmigt. Dazu zählen die Wahl eines neuen unabhängigen Verwaltungsratsmitglieds, Dr. Olivier Filliol, sowie die Genehmigung einer erhöhten Bardividende für 2023 von CHF 0.80 pro Aktie, die am 13. April 2023 ausgezahlt wurde.

AUSBLICK 2023 (VORBEHALTLICH UNVORHERGESEHENER EREIGNISSE)

Das makroökonomische Umfeld ist weiterhin von Unsicherheit geprägt, und auch die geopolitischen Spannungen hielten im vergangenen Berichtszeitraum weiter an. Mit einem geschätzten weltweit adressierbaren Markt von CHF 19 Milliarden bleibt die Gruppe jedoch zuversichtlich, dass sie weiterhin Marktanteile gewinnen und in allen ihren strategischen Prioritäten Fortschritte erzielen wird. Trotz der Auswirkungen des chinesischen volumenbasierten Beschaffungsprozesses, der ein Jahr des Übergangs und der Neuanpassung in China erfordern wird, wird die Gruppe weiterhin in ihr Wachstum und ihre Transformation investieren. Aus diesem Grund bestätigt die Gruppe ihren Ausblick für das Gesamtjahr und rechnet mit einem organischen Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich bei einer erwarteten Profitabilität von rund 25%, inklusive Wachstumsinvestitionen.

Über die Straumann Group

Die Straumann Group (SIX: STMN) ist ein weltweit führendes Unternehmen für Zahnersatz und kieferorthopädische Lösungen, die Lächeln und Selbstvertrauen zurückgeben. Sie vereint globale und internationale Marken wie Anthogyr, ClearCorrect, 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 10'400 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

Die Straumann Group wird die Ergebnisse für das erste Quartal 2023 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 [Telefonkonferenz](#) zu registrieren und die Präsentationsdatei im Anhang dieser Mitteilung herunterzuladen, bevor sie sich in die Telefonkonferenz einwählen.

Präsentation

Die Präsentation der Konferenz steht im Anhang dieser Mitteilung sowie auf den Webseiten für Medien und Investoren unter www.straumann-group.com zur Verfügung.

WICHTIGE DATEN

2023	Anlass	Standort
10.–11. Mai	Exane BNP Paribas European Roadshow	Paris & London
25. Mai	Mirabaud Conference	Genf
13.–14. Juni	Stifel Swiss Equity Conference	Interlaken
22. Juni	J.P. Morgan Conference	London
27.–29. Juni	Jefferies USA Roadshow	Los Angeles & San Francisco
15. August	Telefonkonferenz zu den Halbjahresergebnissen	
31. Oktober	Telefonkonferenz zu den Ergebnissen für das dritte Quartal	

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.

###