

Ad-hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 Kotierungsreglement
Gesamtjahresbericht 2022 – Medienmitteilung

Straumann Group verzeichnet 2022 organisches Wachstum von 15.7%

- Gesamtjahresumsatz erreicht CHF 2.3 Mrd. mit 15.7% organischem Wachstum
- Umsatz des vierten Quartals stieg organisch um 9.6% auf CHF 592 Mio.
- Kern-EBIT-Marge von 26% und Anstieg des Kern-Reingewinns auf CHF 482 Mio.
- Engagement-Score von 81 und Ziel, bis 2040 Netto-Null-Emissionen zu erreichen
- Verwaltungsrat schlägt weitere Dividendenerhöhung auf CHF 0.80 vor
- Ausblick 2023: Organisches Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich mit einer erwarteten Profitabilität von rund 25%, inklusive Wachstumsinvestitionen

in Mio. CHF / Margen- veränderungen gerundet	GJ 2022		GJ 2021	
	IFRS	KERN ¹	IFRS	KERN ¹
Umsatz	2 321	2 321	2 022	2 022
Veränderung in CHF		14.8%		41.8%
Veränderung vor Wechselkurseffekt		17.3%		43.8%
Veränderung organisch		15.7%		41.7%
Bruttogewinn	1 754	1 756	1 540	1 540
Marge	75.6%	75.7%	76.2%	76.2%
Veränderung in CHF		(50 Bp.)		330 Bp.
Veränderung vor Wechselkurseffekt		10 Bp.		360 Bp.
EBITDA	702	712	652	652
Marge	30.2%	30.7%	32.3%	32.3%
Veränderung in CHF		(160 Bp.)		280 Bp.
Veränderung vor Wechselkurseffekt		(90 Bp.)		310 Bp.
EBIT	535	603	543	553
Marge	23.1%	26.0%	26.8%	27.4%
Veränderung in CHF		(140 Bp.)		400 Bp.
Veränderung vor Wechselkurseffekt		(60 Bp.)		440 Bp.
Periodenergebnis	435	482	399	456
Marge	18.7%	20.8%	19.7%	22.6%
Veränderung in CHF		(180 Bp.)		420 Bp.
Ergebnis pro Aktie (unverwässert, in CHF) ²	2.73	3.03	2.49	2.85
Dividende (in CHF) ²	0.80		0.68	
Free Cashflow	221		441	
Marge	9.5%		21.8%	
Mitarbeitende (Ende Dezember)	10 478		9054	

¹ Um Vergleiche der zugrunde liegenden Geschäftsentwicklung zu erleichtern, werden zusätzlich zu den Ergebnissen gemäss IFRS die Kern-Ergebnisse ausgewiesen. Genauere Angaben und eine Überleitungstabelle finden sich auf S. 179 des Geschäftsberichts.

² Die Zahlen aus dem Vorjahr wurden im Hinblick auf den Aktiensplit im Jahr 2022 angepasst

Basel, 21. Februar 2023 – Die Straumann Group verzeichnete im Gesamtjahr einen Umsatz von CHF 2.3 Mrd. mit einem organischen Wachstum von 15.7%. Die Gruppe erzielte in allen strategischen Bereichen signifikante Fortschritte, angeführt von den Innovationen in den Kerngeschäftsbereichen Implantologie und Kieferorthopädie. Auch auf geografischer Ebene bauten wir unsere Präsenz aus. Es wurden weitere Investitionen in neue Bereiche getätigt, um die Gruppe zu einem führenden digitalen Unternehmen für Mundgesundheit zu entwickeln. Zu diesem Zweck wurde eine neue Partnerschaft mit SmileCloud aufgebaut, die neue Kundenplattform Straumann AXS lanciert und das Leistungsversprechen der Gruppe mittels CareStack erweitert. Im Jahr 2022 wurde der strategische Schwerpunkt des Aufbaus einer Konsumentenpräsenz weiter vorangetrieben, indem die Marke DrSmile gestärkt und PlusDental sowie Nihon Implant übernommen wurden. Dies hatte Marktanteilsgewinne für die Gruppe zur Folge.

Im vierten Quartal 2022 stieg der Umsatz um 9.6% auf CHF 592 Mio., was das beste Quartalsergebnis auf absoluter Basis für die Gruppe darstellt.

Guillaume Daniellot, Chief Executive Officer: «2022 war ein Jahr voller Ungewissheiten, doch dank unserer starken Teams und innovativen Lösungen war die Gruppe in der Lage, eine starke Performance zu verzeichnen. Wir erzielten in allen strategischen Bereichen grossartige Fortschritte, erwirtschafteten ein zweistelliges organisches Wachstum und halfen 4.4 Mio. Lächeln weltweit, womit wir den Zugang zu Behandlungsmöglichkeiten verbesserten. Wir arbeiten kontinuierlich an unserer Unternehmenskultur und erreichten in diesem Rahmen im Jahr 2022 einen Mitarbeitenden-Engagement-Score von 81. Überdies setzten wir uns zum Ziel, bis 2040 Netto-Null-Emissionen zu erreichen. Auch wenn einige der makroökonomischen Herausforderungen im Jahr 2023 weiterbestehen könnten, bleiben wir positiv gestimmt und werden auch weiterhin in das Wachstum und die Transformation unseres Unternehmens investieren. Daher rechnen wir für 2023 mit einem organischen Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich bei einer erwarteten Profitabilität von rund 25%, inklusive Wachstumsinvestitionen.»

STRATEGISCHE HÖHEPUNKTE

Implantologie und digitale Lösungen verzeichnen ein starkes Jahr und erreichen wichtige Meilensteine

Im Jahr 2022 tätigte die Gruppe weitere Investitionen in Sofortversorgungs- und Zahnersatzlösungen. Dazu zählen die Expansion der BLX- und TLX-Lösungen von Straumann im Premiumsegment in neue Länder, die Stärkung der Marke Smile in a Box sowie die Einführung von Anthogyr Axiom X3 und Neodent Zi im Challenger-Segment. Als gute Alternative zu Titan stärkt das Keramikimplantat Neodent Zi unsere Position im Wachstumssegment der ästhetischen Zahnmedizin.

Im Jahr 2022 konnte die Gruppe durch die geographische Expansion neue Kundinnen und Kunden in den Premium- wie auch den Challenger-Segmenten und dadurch Marktanteile hinzugewinnen. Die Gruppe schätzt, dass ihr Marktanteil im Bereich Implantologie von rund 29% im Jahr 2021 auf etwa 30% im Jahr 2022 angewachsen ist.

Starke Grundlage geschaffen, um ein führendes digitales Unternehmen für Mundgesundheit zu werden

Die Gruppe treibt ihre digitale Transformation kontinuierlich voran mit dem Ziel, das Nutzererlebnis zu verbessern und zu einem führenden digitalen Unternehmen für Mundgesundheit zu werden. Dies umfasst Hardware-, Software- und Konnektivitätslösungen. Einer der Höhepunkte war die Einführung von Straumann AXS in Nordamerika. Dabei handelt es sich um eine neue Online-Kundenplattform, die alle Lösungen der Gruppe unter einem Dach vereint. Darüber hinaus ging die Gruppe eine Partnerschaft mit SmileCloud ein, einer digitalen Design- und Kollaborationsplattform rund um das Thema Lächeln, die von Zahnärztinnen und Zahnärzten für Dentalexpertinnen und -experten entwickelt wurde. Ein weiterer wichtiger Meilenstein war das Softwareupdate für Virtuo Vivo. Dies steigerte die Performance deutlich und trug zum erfolgreichen Relaunch des Intraoralscanners von Straumann im Jahr 2022 bei. Der Erfolg des Relaunches verdeutlicht überdies den in allen Regionen bestehenden Bedarf an digitaler Zahnmedizin.

Wesentlicher Fokus auf den Ausbau unseres Angebots, um eine Führungsposition in der Kieferorthopädie einzunehmen

2022 wurde die geografische Expansion der Marke ClearCorrect fortgesetzt, wobei die Gruppe die regulatorische Zulassung für ClearCorrect in China erhielt, eine Produktionsstätte sowie ein Team für Behandlungsplanung in Peking errichtete und ihre Kapazitäten zur Behandlungsplanung weltweit ausbaute. Es wurde eine Reihe neuer Softwarelösungen eingeführt, um die klinischen Funktionen zu verbessern. Damit soll Zahnärztinnen und Zahnärzten dabei geholfen werden, komplexere Fälle zu behandeln und mehr Kontrolle über ihre Behandlungspläne zu erlangen.

ClearCorrect lancierte drei wichtige Versionen der Behandlungssoftware ClearPilot und führte Collaborator 3.0 sowie klinische Präferenzen im Ärzteportal ein, was den Zahnärztinnen und Zahnärzten die Zusammenarbeit an Fällen erleichtert. Darüber hinaus führte ClearCorrect neue klinische Funktionen ein, darunter anteriore Aufbisschienen und Aussparungen für Gummibänder, die den Zahnärztinnen und Zahnärzten eine bessere Kontrolle über ihre Fälle verschaffen. Um das medizinische Fachwissen im Bereich der Kieferorthopädie weiter auszubauen, hat die Gruppe im Jahr 2022 einen globalen klinischen Beirat ins Leben gerufen und damit begonnen, eine Reihe neuer wissenschaftlicher Studien zu veröffentlichen, welche die Vorteile des Materials und Designs unserer Zahnschienen belegen.

Zudem ging ClearCorrect eine Partnerschaft mit wichtigen Akteuren im Bereich Intraoralscanner ein, um neue direkte Integrationslösungen mit Scannern wie 3Shape TRIOS, Medit und Virtuo Vivo zu entwickeln. Diese Neuerungen stellen wichtige Schritte dar, um den Bedürfnissen der Zahnärztinnen und Zahnärzte sowie der Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden nach Effizienz bei ihrer täglichen Arbeit nachzukommen.

DrSmile wird zur europäischen Marketingmarke im Konsumentengeschäft der Gruppe mit Zahnschienen

Im Jahr 2022 gewann DrSmile weitere Marktanteile in Europa und übernahm PlusDental. Die Gruppe entschied sich dazu, ihre Konsumentenpräsenz im Bereich transparenter Zahnschienen in Europa ausschliesslich unter der Marke DrSmile aufzubauen. 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. Der neue klinische Beirat wird zusätzliches externes Know-how im Zuge des weiteren Wachstums der Marke bereitstellen.

Starke Unternehmenskultur und wesentliche Fortschritte bei der Förderung des Nachhaltigkeitskonzepts der Gruppe

Die Gruppe arbeitet weiterhin an ihrer Unternehmenskultur und erreichte dadurch einen Mitarbeiter-Engagement-Score von 81. Im Rahmen der Umfrage gaben 76% der Mitarbeitenden an, dass sie über gute Lern- und Entwicklungsmöglichkeiten verfügen. 2022 waren 39% der Führungspositionen mit Frauen besetzt. Die Gruppe war in der Lage, 4.4 Mio. Lächeln zu schaffen, und bot erneut 35% ihrer Fortbildungsaktivitäten in Ländern mit niedrigem und mittlerem Einkommen an. Die Gruppe steigerte den Anteil des Stroms aus erneuerbaren Energien auf 80% und hat sich zum Ziel gesetzt, bis 2040 Netto-Null-Emissionen zu erreichen.

Deutlich höhere Wachstumsinvestitionen im Umfang von CHF 195 Mio.

Um das künftige Wachstum zu stützen, investiert die Gruppe in den Ausbau der Kapazitäten des Kerngeschäfts und in ihre Transformation. In diesem Jahr wurde die Produktionsfläche am Standort in Villeret, Schweiz, verdoppelt, wodurch die Kapazität erhöht und Raum für künftiges Wachstum geschaffen wurde. In Curitiba wurden zusätzliche CNC-Anlagen für die Implantatherstellung errichtet, die Produktion transparenter Zahnschienen ausgeweitet und eine neue Harz-Produktionslinie aufgebaut. Die laufenden Expansionsprojekte wie der China-Campus und das Technologie- und Innovationszentrum der Gruppe in Arlesheim, Schweiz, schreiten gut voran.

Darüber hinaus investierte die Gruppe in die Weiterbildung bestehender Mitarbeitender und die Einstellung neuer Mitarbeitenden, die mit ihren Fähigkeiten ebenfalls zur Förderung des Wachstums und zur digitalen Transformation der Gruppe beitragen. Die Zahl der Mitarbeitenden der Gruppe stieg weltweit auf über 10 400 an.

ERGEBNISSE DER REGIONEN IM VIERTEN QUARTAL

EMEA-Region überschreitet Jahresumsatzmarke von CHF 1 Mrd.

Die Region Europa, Naher Osten und Afrika erzielte einen Umsatz von CHF 271.7 Mio. mit einem organischen Wachstum von 13.7%. Deutschland, Frankreich und Spanien waren die wachstumsstärksten Märkte, während auch die Schwellenländer deutlich zum Wachstum beitrugen. Die Kieferorthopädie verzeichnete im Jahr 2022 ein gutes Wachstum. Angesichts

des Relaunches von Virtuo Vivo wuchs das Geschäft von Straumann mit Intraoralscannern stark an. Darüber hinaus gewann das Geschäft der Gruppe mit DSOs in dieser Region im Jahr 2022 an Dynamik.

Region Nordamerika verzeichnet solides Wachstum

Im vierten Quartal verzeichnete Nordamerika ein organisches Wachstum von 9.4% bei einem Umsatz von CHF 172.1 Mio. Angeführt wurde die Performance vom Geschäft mit Premiumimplantaten sowie der Challenger-Marke Neodent, die einen sehr starken Zuwachs verzeichnete. Für zusätzliche Unterstützung sorgte das Geschäft mit Clear Alignern. Die digitalen Lösungen erzielten das höchste Umsatzwachstum im vierten Quartal.

Geografische Expansion in der Region Asien-Pazifik setzt sich fort, trifft aber auf Gegenwind in China

Im vierten Quartal wies die Region Asien-Pazifik einen Umsatz von CHF 102.8 Mio. aus, was einem organischen Umsatzrückgang von 2.9% entspricht. Damit verzeichnet die Region erstmals eine negative Entwicklung, die auf China zurückgeht. Dies hatte zwei Gründe: Zum einen wirkte sich die Covid-19-Pandemie stark auf das Geschäft in China aus, insbesondere im vierten Quartal, und zum anderen sorgte die Umstellung auf eine volumenbasierte Beschaffung (VBP) in China dafür, dass Behandlungen aufgeschoben wurden. In den ersten beiden Wochen des Jahres 2023 wurde der VBP-Prozess abgeschlossen und der Zulassungsantrag der Gruppe angenommen. Alle anderen Länder in der Region Asien-Pazifik wuchsen stark, wobei Australien und Neuseeland die beiden grössten Wachstumstreiber darstellten.

Lateinamerika erzielt trotz schwierigem Umfeld zweistelliges Wachstum

Lateinamerika stellte mit einem Umsatz von CHF 45.3 Mio., der einem organischen Wachstum von 18.9% entspricht, die wachstumsstärkste Region dar. Brasilien ist nach wie vor der grösste Markt in Lateinamerika und verzeichnete ein starkes Wachstum, obwohl andere Länder in der Region noch deutlicher zulegen. Neodent verfügt weiterhin über eine starke Präsenz in Lateinamerika. Dies gilt auch für die Clear Aligner Marke ClearCorrect, bei der die zunehmende Markenbekanntheit die Kundengewinnung vorantreibt. Der Intraoralscanner Virtuo Vivo weist ein starkes Wachstum in Brasilien und anderen lateinamerikanischen Ländern auf.

UMSATZ NACH REGION	Q4 2022	Q4 2021	GJ 2022	GJ 2021
in Mio. CHF				
Europa, Naher Osten & Afrika (EMEA)	271.7	244.1	1 016,5	891.9
Veränderung in CHF	11.3%	22.7%	14.0%	45.1%
Veränderung vor Wechselkurseffekt	17.1%	25.8%	22.3%	46.2%
Veränderung organisch	13.7%	25.8%	20.5%	41.3%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	45.9	45.2	43.8	44.1
Nordamerika	172.1	151.3	684.5	590.8
Veränderung in CHF	13.7%	15.9%	15.9%	36.7%
Veränderung vor Wechselkurseffekt	9.4%	15.1%	11.6%	40.0%
Veränderung organisch	9.4%	15.1%	11.6%	40.0%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	29.1	28.0	29.5	29.2
Asien-Pazifik	102.8	108.8	440.5	408.8
Veränderung in CHF	(5.5%)	18.1%	7.7%	41.7%
Veränderung vor Wechselkurseffekt	1.1%	17.0%	11.1%	40.6%
Veränderung organisch	(2.9%)	17.0%	7.2%	40.6%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	17.4	20.1	19.0	20.2
Lateinamerika	45.3	35.9	179.3	130.4
Veränderung in CHF	26.2%	24.8%	37.5%	44.4%
Veränderung vor Wechselkurseffekt	18.9%	30.3%	30.4%	56.8%
Veränderung organisch	18.9%	30.3%	30.4%	56.8%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	7.7	6.7	7.7	6.5
GRUPPE	592.0	540.1	2 320,8	2 021,9
Veränderung in CHF	9.6%	19.9%	14.8%	41.8%
Veränderung vor Wechselkurseffekt	11.9%	21.1%	17.3%	43.8%
Veränderung organisch	9.6%	21.1%	15.7%	41.7%

OPERATIVE UND FINANZIELLE SITUATION

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

- Die Abschreibung von akquisitionsbezogenen immateriellen Vermögenswerten in Höhe von CHF 38 Mio. (vor allem im Zusammenhang mit der beschleunigten Abschreibung der Marke PlusDental)

- Die beschleunigte Abschreibung der Marke PlusDental und die Restrukturierungskosten belaufen sich auf CHF 9 Mio. und gehen auf den Entschluss der Gruppe zurück, ihr Konsumentengeschäft mit transparenten Zahnschienen in Europa ausschliesslich unter der Marke DrSmile zu führen

Eine Überleitungstabelle sowie ausführliche Informationen finden sich auf Seite 179ff. des Geschäftsberichts der Gruppe.

Kern-Bruttogewinnmarge stabil bei 76% trotz Anstieg der Rohmaterialkosten

Das anhaltend starke Volumenwachstum in allen Geschäftsbereichen hatte einen Anstieg des Kern-Bruttogewinns um CHF 216 Mio. auf CHF 1.76 Mrd. zur Folge. Die hohen Auslastungsquoten in unseren Produktionsanlagen sorgten zusammen mit den anhaltenden Effizienzsteigerungen zur Minimierung der Kostenanstiege für eine stabile Kern-Bruttogewinnmarge von 76%, die damit im Vergleich zum Vorjahr nur leicht, um 50 Basispunkte, zurückging.

Die Kern-EBIT-Marge beträgt 26%

Das Kern-EBIT stieg um CHF 49 Mio. auf CHF 603 Mio., was auf das Umsatzwachstum zurückging. Einen negativen Einfluss hatten die Investitionen in die Expansion sowie die Rückkehr zu normalen Niveaus in Bezug auf die Marketing- und Reiseaktivitäten nach dem zweiten Quartal. Die Kern-EBIT-Marge fällt mit 26.0% um 140 Basispunkte niedriger aus als 2021. Der Wert im Vorjahr war durch das niedrige Aktivitätsniveau während der Pandemie beflügelt worden.

Die Investitionen der Gruppe in das Wachstum und die geografische Expansion hatten einen Anstieg der Kern-Vertriebsaufwendungen (Gehälter der Verkaufsteams, Kommissionen und Logistikkosten) um CHF 57 Mio. auf CHF 433 Mio. zur Folge. Trotz dieser umfangreichen Investitionen haben sich die Vertriebskosten angesichts eines kleinen Anstiegs um 5 Basispunkte relativ zum Umsatz kaum verändert.

Die Kern-Verwaltungskosten, welche Forschung und Entwicklung sowie Marketing-, Vertriebs- und Gemeinkosten beinhalten, stiegen um CHF 109 Mio. auf CHF 725 Mio. Dies ging in erster Linie auf die Einführung neuer Produkte, die geografische Expansion der Marken und die Integration der Akquisitionen zurück. Im Verhältnis zum Umsatz ergibt sich ein Anstieg der Verwaltungskosten um 76 Basispunkte.

Die Kern-Reingewinnmarge beläuft sich auf 21%

Der Nettozinsaufwand belief sich auf CHF 30 Mio., was auf Zinsen auf Leasingverpflichtungen und Zahlungen sowie währungsbedingte Verluste zurückzuführen war. Der Kerngewinn stieg (nach Abzug der Unternehmenssteuern in Höhe von CHF 84 Mio.) um 6% auf CHF 482 Mio. mit einer Marge von 21%. Der unverwässerte Kerngewinn pro Aktie stieg ebenfalls um 6% auf CHF 3.03.

Free Cashflow beträgt CHF 221 Mio.

Der operative Cashflow belief sich auf CHF 415 Mio. und fällt damit um CHF 145 Mio. niedriger aus als im Jahr 2021. Dies war in erster Linie einem Rückgang des Nettoumlaufvermögens um CHF 191 Mio. geschuldet. Die Forderungsausstände erhöhten sich auf 63 Tage, während die Lagerdauer auf 191 Tage anstieg.

Die Investitionstätigkeiten der Gruppe in die Produktexpansion, die Akquisitionsinitiativen und die strategischen Aktivitäten zur digitalen Transformation hatten Mittelabflüsse von insgesamt CHF 435 Mio. zur Folge. Dies ist beinahe eineinhalbmal so viel wie im Jahr 2021 und geht vor allem auf die Übernahme von PlusDental und die Ausweitung der Betriebstätigkeit zurück. Trotz der umfangreichen Investitionen fiel die Liquidität per 31. Dezember 2022 mit CHF 696 Mio. weiterhin stark aus und übertraf die zinstragenden Verbindlichkeiten der Gruppe um CHF 208 Mio. (2021: CHF 376 Mio.). Die Bilanzsumme der Gruppe stieg von CHF 3.0 Mrd. Ende 2021 auf CHF 3.4 Mrd. an.

Vorschlag an die Generalversammlung, die Dividende zu erhöhen und ein neues Verwaltungsratsmitglied zu ernennen

Auf Grundlage der Ergebnisse für das Jahr 2022 schlägt der Verwaltungsrat eine Dividende von CHF 0.80 pro Aktie vor, die noch von den Aktionärinnen und Aktionären genehmigt werden muss und am 13. April 2023 zur Ausschüttung kommt. 2022 nahm die Gruppe einen Aktiensplit vor, durch den die Aktionärsbasis um 40% anwuchs. Dadurch wurde einem breiteren Publikum die Möglichkeit eröffnet, sich als Aktionärin oder Aktionär an der Straumann Group zu beteiligen.

Wie im August angekündigt hat sich Dr. Beat Lüthi dazu entschlossen, sich nicht erneut zur Wahl aufstellen zu lassen. Der Verwaltungsrat hat die Wahl von Olivier Filliol als neues Verwaltungsratsmitglied für die Generalversammlung am 5. April 2023 vorgeschlagen.

AUSBLICK 2023 (VORBEHALTLICH UNVORHERGESEHENER EREIGNISSE)

Mit einem globalen Endmarkt im Umfang von schätzungsweise CHF 19 Mrd. ist die Gruppe weiterhin zuversichtlich, auch künftig Marktanteile hinzuzugewinnen und Fortschritte in allen strategischen Schwerpunktbereichen zu erzielen. Obschon einige der makroökonomischen Herausforderungen auch 2023 weiterbestehen könnten und ungeachtet der Auswirkungen der Umstellung auf eine volumenbasierte Beschaffung in China, die ein Jahr des Übergangs und der Anpassung an die neue Branchendynamik erforderlich machen wird, wird die Gruppe auch weiterhin in ihr Wachstum und ihre Transformation investieren. Daher rechnen wir 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 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 Zahnersatz, Zahnrestauration und zur Vermeidung von Zahnverlusten.

Die Gruppe mit Hauptsitz in Basel (Schweiz) beschäftigt derzeit über 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

Straumann wird die Gesamtjahresergebnisse 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

2023	Anlass	Standort
22.–24. Februar	Credit Suisse Roadshow Europa	Paris, London, Frankfurt
8.–9. März	Stifel Roadshow Nordamerika	Boston, New York
15. März	IDS Investorenfrühstück	Köln
22.–23. März	Kepler Cheuvreux Seminar Schweiz	Zürich
5. April	Generalversammlung	Basel
3. Mai	Telefonkonferenz zu den Ergebnissen für das erste Quartal	

This release contains forward-looking statements that reflect the current views of management, and which are subject to known and unknown risks, uncertainties and other factors that may cause actual results, performance or achievements of the Straumann Group to differ materially from those expressed or implied in this document. Statements are made on the basis of management's views and assumptions regarding future events and business performance at the time the statements are made. They are subject to risks and uncertainties including, but not confined to, future global economic conditions, pandemics, exchange rates, legal provisions, market conditions, activities by competitors and other factors outside Straumann's control. Should one or more of these risks or uncertainties materialize or should underlying assumptions prove incorrect, actual outcomes may vary materially from those forecasted or expected. Straumann is providing the information in this release as of this date and does not undertake any obligation to update any statements contained in it as a result of new information, future events or otherwise. This release constitutes neither an offer to sell nor a solicitation to buy any securities.