

Ad-hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR

Bericht zum dritten Quartal 2024 – Medienmitteilung

Starkes organisches Umsatzwachstum im dritten Quartal

- Umsatz im dritten Quartal beläuft sich auf CHF 585.5 Mio. mit einem starken organischen Wachstum von 11.2%; Umsatz in den ersten neun Monaten erhöht sich auf CHF 1.9 Mrd.
- Globale Einführung des Intraoralscanners SIRIOS
- Kontinuierliche Investitionen in den Kapazitätsausbau
- Ausblick für 2024 bestätigt: organisches Umsatzwachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich und Rentabilität von 27-28% bei gegenüber 2023 konstanten Wechselkursen

UMSATZ NACH REGIONEN

(in CHF Mio.)	Q3 2024 ¹	Q3 2023 ¹	9M 2024 ¹	9M 2023 ¹
Europa, Naher Osten & Afrika (EMEA)	216.4	194.6	736.0	680.8
Veränderung in CHF (in %)	11.2	1.9	8.1	3.2
Veränderung in Lokalwährung (in %)	14.8	7.6	14.1	9.2
Veränderung organisch ² (in %)	11.4	7.6	11.0	9.2
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	37.0	35.8	39.6	40.3
Nordamerika	162.9	165.2	522.1	520.4
Veränderung in CHF (in %)	-1.4	-2.9	0.3	1.6
Veränderung in Lokalwährung (in %)	2.1	5.5	3.7	6.6
Veränderung organisch ² (in %)	2.0	5.5	3.7	6.6
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	27.8	30.4	28.1	30.8
Asien-Pazifik	149.4	128.2	434.8	330.4
Veränderung in CHF (in %)	16.5	12.6	31.6	-2.2
Veränderung in Lokalwährung (in %)	20.6	26.8	40.4	8.7
Veränderung organisch ² (in %)	19.7	26.8	39.3	8.3
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	25.5	23.6	23.4	19.6
Lateinamerika	56.8	55.5	165.8	155.9
Veränderung in CHF (in %)	2.3	15.9	6.4	16.4
Veränderung in Lokalwährung (in %)	19.0	19.1	15.1	19.8
Veränderung organisch ² (in %)	18.9	19.1	15.1	19.8
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	9.7	10.2	8.9	9.2
Gruppe	585.5	543.5	1858.7	1687.4
Veränderung in CHF (in %)	7.7	4.0	10.2	2.7
Veränderung in Lokalwährung (in %)	12.7	12.1	16.0	9.2
Veränderung organisch ² (in %)	11.2	12.1	14.5	9.1

¹ Die Zahlen beziehen sich auf die Geschäftsaktivitäten, die nach der am 13. August 2024 unterzeichneten Vereinbarung zum Verkauf des DrSmile-Geschäfts an Impress Group fortgeführt werden

² Ohne Berücksichtigung von Wechselkurseffekten und Akquisitionen

Basel, 29. Oktober 2024: Die Straumann Group erzielte im dritten Quartal 2024 einen Umsatz von CHF 585.5 Mio. mit einem starken organischen Wachstum von 11.2%. Somit belief sich der Umsatz der ersten neun Monate auf rund CHF 1.9 Mrd., was einem organischen Wachstum von 14.5% bzw. 10.2% in Schweizer Franken entspricht. Der Patientenzulauf bewegte sich in allen Regionen auf gleichem Niveau wie in den vorangegangenen Quartalen dieses Jahres. Die Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA), die grösste Region der Gruppe, verbuchte ein zweistelliges Wachstum. Den grössten Beitrag zum organischen Umsatzwachstum leistete erneut die Region Asien-Pazifik, wobei sich die Vergleichsbasis in der Region nach Einführung des volumenbasierten Beschaffungsprozesses in China allmählich auf höherem Niveau normalisiert. Die Region Lateinamerika verzeichnete weiterhin hohe Umsatzwachstumsraten. In Nordamerika stieg der Umsatz im dritten Quartal im niedrigen einstelligen Bereich, obwohl der Implantologiemarkt, gemäss Schätzungen der Gruppe, weiter schwach blieb. Über alle Regionen hinweg setzte sich das Wachstum des Implantologie-Portfolios sowohl im Premium- als auch im Challenger-Segment fort, unterstützt von einem starken Kieferorthopädie-Geschäft und einem positiven Beitrag des Geschäfts mit digitalen Lösungen.

Guillaume Daniellot, Chief Executive Officer: „Dank unserer Kundenorientierung und dem Engagement unserer Teams konnten wir erneut stark wachsen, bei anhaltenden regionalen Unterschieden. Mit der globalen Einführung des Intraoralscanners SIRIOS und den vorbereitenden Aktivitäten zur Markteinführung unseres Implantatsystems iEXCEL in weiteren europäischen Ländern lösen wir unser Versprechen ein, Innovationen im Bereich Mundgesundheit voranzutreiben. Von Investitionen in die Aus- und Weiterbildung bis hin zu Veranstaltungen wie den International Esthetic Days und dem Neodent Symposium in San Diego gestalten wir die Zukunft der zahnmedizinischen Versorgung mit Leidenschaft und Entschlossenheit. Um unser Wachstum zu unterstützen, investieren wir in allen Regionen in den Ausbau unserer Produktionskapazitäten. Darüber hinaus fördern wir die internationale Expansion unserer führenden Challenger-Marke Neodent mit einer neuen dritten Produktionsstätte in Brasilien. In Anbetracht des bisher Erreichten bestätigen wir unseren Ausblick für das Jahr 2024.“

ERGEBNISSE DER REGIONEN

Zweistelliges Umsatzwachstum in der grössten Region Europa, Naher Osten und Afrika

Die Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) erzielte im dritten Quartal einen Umsatz von CHF 216.4 Mio. und wuchs somit organisch um 11.4%. Zu diesem Wachstum trugen alle Geschäftssegmente dank verstärkten Massnahmen zu Kundengewinnung sowie Aus- und Weiterbildung bei. Deutschland, der grösste Markt der Region, sowie Spanien, Italien und Belgien waren die Haupttreiber dieses Umsatzwachstums. Die Challenger-Implantatmarken wuchsen zweistellig. Im Premiumsegment gewann Straumann weiterhin Marktanteile hinzu und führte sein neues Implantatsystem iEXCEL in Deutschland, Italien und Spanien ein. Die ersten Rückmeldungen europäischer Kunden fielen sehr positiv aus. Die gut gefüllte Innovationspipeline in der Region spiegelt sich auch in Vorbereitungen zur Markteinführung von Straumann Falcon sowie in der zunehmenden Wachstumsdynamik von GalvoSurge wider, welche das Gesamtergebnis der Region stützten. Einen beträchtlichen Umsatzbeitrag steuerte zudem der Bereich Kieferorthopädie bei. Dies gelang dank der starken Leistung des Teams und einer verstärkten Ausrichtung auf Kieferorthopäden zusätzlich zu den Allgemeinzahnärzten. Im September konnte der Verkauf von DrSmile, dem zahnmedizinisch begleiteten Direktmarketing-Geschäft im Bereich Kieferorthopädie, abgeschlossen werden.

Nordamerika wächst weiter und gewinnt Marktanteile hinzu

Im dritten Quartal wies die Region Nordamerika (NAM) einen Umsatz von CHF 162.9 Mio. und ein organisches Wachstum von 2.0% aus. Obwohl der Implantologiemarkt und Patientenzulauf in den USA anhaltend schwach blieben, gewannen die Premium- und Challenger-Marken, gemäss Schätzungen der Gruppe, weiter Marktanteile hinzu. Auch im Bereich digitale Lösungen konnte der Umsatz gesteigert werden, wenn auch auf niedrigem Niveau. Das Geschäft im Bereich Kieferorthopädie entwickelte sich in den USA jedoch schwach.

Region Asien-Pazifik erzielt hohes Umsatzwachstum gegenüber starkem Vergleichsquartal

Die Region Asien-Pazifik (APAC) erzielte einen Umsatz von CHF 149.4 Mio., was einem hohen organischen Wachstum von 19.7% gegenüber der starken Vergleichsperiode entspricht. Der Bereich Implantologie blieb im Premium- wie auch im Challenger-Segment der grösste Wachstumstreiber, wobei sich die Vergleichsbasis in der Region nach der Einführung des volumenbasierten Beschaffungsprozesses in China allmählich auf einem höheren Niveau normalisiert. In China zog die Nachfrage nach den Intraoralscannern von AlliedStar stark an. Die anderen Länder der Region Asien-Pazifik verzeichneten ebenfalls ein zweistelliges Umsatzwachstum, insbesondere Thailand, Indien und Malaysia. Die Challenger-Marken trugen wesentlich zum Wachstum der gesamten Region bei. Auch das Premiumsegment des Bereichs Implantologie und der Geschäftsbereich Kieferorthopädie leisteten einen positiven Beitrag zum regionalen Ergebnis, ausgehend von einer niedrigeren Basis.

Weiterhin starkes Ergebnis in Lateinamerika mit zweistelligem Umsatzwachstum

Im dritten Quartal verzeichnete Lateinamerika einen Umsatz von CHF 56.8 Mio. und erzielte ein starkes organisches Wachstum von 18.9%. Das Implantatgeschäft, insbesondere die Challenger-Marke Neodent, erwies sich einmal mehr als wichtigster Wachstumstreiber, wobei Märkte wie Brasilien und Kolumbien herausragten. Der Bereich Kieferorthopädie trug ebenfalls massgeblich zum Ergebnis der Region bei, wobei die höchsten Umsätze in Brasilien und Mexiko erzielt wurden. Auch das Geschäft mit digitalen Lösungen leistete seinen Beitrag zum Wachstum, vor allem im Bereich Intraoralscanner.

STRATEGISCHE FORTSCHRITTE**Globale Einführung des Intraoralscanners Straumann SIRIOS**

Im September wurde im Rahmen der International Esthetic Days auf Mallorca, Spanien, der Intraoralscanner (IOS) Straumann SIRIOS präsentiert. Die Vorstellung, die gut aufgenommen wurde, markiert zugleich den Beginn der weltweiten Einführung des kabellosen IOS, der vollständig in die digitale Plattform Straumann AXS integriert ist. SIRIOS ergänzt das IOS-Angebot der Gruppe um ein Produkt im mittleren bis unteren Preissegment.

Investitionen in Kapazitätserweiterungen; Bau einer dritten Neodent-Fabrik

Um die ambitionierten Ziele der Wachstumsstrategie zu erreichen, investiert die Gruppe erheblich in die Erweiterung der Produktionskapazitäten und des globalen Netzwerks. Während die Produktion im neuen China-Campus in Shanghai hochgefahren wird, hat die Gruppe im dritten Quartal den Grundstein für eine dritte Produktionsstätte in Curitiba, Brasilien, gelegt. Der neue Produktionsstandort wird eine wichtige Rolle bei der weiteren internationalen Expansion der führenden Challenger-Marke Neodent spielen und deren Position auf dem globalen Markt festigen.

Das neue Werk mit einer Fläche von 40 000 m² entsteht auf unerschlossenem Gelände, soll im Jahr 2026 in Betrieb genommen werden und den globalen Vertrieb der Neodent-Lösungen unterstützen. Diese Entwicklungen unterstreichen die Entschlossenheit der Gruppe, Innovationen voranzutreiben und ihre Geschäftstätigkeit auszuweiten, um die wachsende globale Nachfrage zu bedienen.

Jason Forbes, Chief Consumer Officer, verlässt die Gruppe

Jason Forbes, der seit 2022 die Position des Chief Consumer Officer innehatte, wird Ende Oktober aus der Straumann Group ausscheiden, um sich neuen beruflichen Herausforderungen zu stellen. Die Gruppe dankt ihm für seine zahlreichen Beiträge. Die Stelle wird nicht neu besetzt.

AUSBLICK FÜR 2024 BESTÄTIGT (VORBEHALTLICH UNVORHERSEHBARER EREIGNISSE)

Die Straumann Group bleibt zuversichtlich, dass sie vor dem Hintergrund der anhaltenden geopolitischen und makroökonomischen Unsicherheiten weiterhin Marktanteile auf ihrem globalen Zielmarkt, der auf mehr als CHF 19 Mrd. geschätzt wird, gewinnen wird. Die Gruppe ist überdies davon überzeugt, auch weiterhin die unterschiedlichen Anforderungen und Preisvorstellungen der Kundinnen und Kunden bedienen zu können. Die Gruppe hält an der geografischen Diversifizierung fest und führt ihre breit gefächerten Initiativen zur Aus- und Weiterbildung fort, die einer Vielzahl von Zahnärztinnen und Zahnärzten das nötige Wissen für die Durchführung von Implantateingriffen und kieferorthopädischen Behandlungen vermitteln. Die Gruppe investiert weiter in die digitale Transformation, den Ausbau ihrer Produktionskapazitäten und verstärkt auch in Massnahmen zur Marktbearbeitung. Entsprechend bestätigt die Gruppe ihren Ausblick für 2024. Dieser sieht ein organisches Umsatzwachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich und eine Rentabilität von 27-28% bei gegenüber 2023 konstanten Wechselkursen vor.

###

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, Medentika, Neodent, NUVO, Straumann und andere vollständig oder teilweise kontrollierte Gesellschaften und Partner, die für Spitzenleistungen, Innovation und Qualität bei Zahnersatz, in der korrekativen 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 rund 11 500 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

Frank Keidel +41 (0)79 530 71 84

E-mail: corporate.communication@straumann.com

Investor Relations

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

Derya Güzel +41 (0)61 965 18 76

E-mail: investor.relations@straumann.com

MEDIEN- UND ANALYSTENKONFERENZ

Die Straumann Group wird die Geschäftszahlen zum dritten Quartal 2024 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 "[Conference call](#)" zu registrieren und die Präsentationsdatei 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 TERMINE

2024	Anlass	Ort
30. – 31. Oktober	ODDO-BHF Europe Roadshow	Paris u. Frankfurt
6. – 7. November	ZKB Equity Conference	Zürich
15. November	Barclays 2024 Conversations with the C-Suite	Telefonkonferenz
26. – 27. November	Stifel Canada Roadshow	Toronto u. Montreal
3. – 4. Dezember	Berenberg European Conference	London
5. Dezember	Citi Global Health Care Conference	Miami
9. – 12. Dezember	Barclays USA Roadshow	Boston u. New York
19. Februar 2025	Geschäftsergebnisse 2024	Telefonkonferenz, Basel

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 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.