

Ad-hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR
Gesamtjahresbericht 2024 – Medienmitteilung

Starkes Jahresergebnis 2024 spiegelt Innovationskraft und Umsetzungsstärke von Straumann Group wider

- Gesamtjahresumsatz stieg auf CHF 2.5 Mrd. bei einem organischen Wachstum von 13.7%
- Umsatz von CHF 645 Mio. im vierten Quartal; das entspricht 11.5% organischem Wachstum
- Kern-EBIT-Marge von 26% unter Berücksichtigung von Währungseffekten bzw. 27.6% bei konstanten Wechselkursen (2023), sowie ein Kern-Reingewinn von CHF 502 Mio.
- IEXCEL Implantatsystem in Schlüsselmärkten eingeführt, digitale Plattform AXS nun weltweit verfügbar
- Hoher Engagement-Wert von 82 in Mitarbeiterumfrage mit 92% Rücklaufquote
- Verwaltungsrat schlägt weitere Dividendenerhöhung auf CHF 0.95 vor
- Ausblick 2025: Organisches Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich sowie eine Verbesserung der Kern-EBIT-Marge von 30 bis 60 Basispunkten gegenüber 2024 bei konstanten Wechselkursen

in Mio. CHF / Margenveränderungen gerundet	GJ 2024 ¹		GJ 2023 ¹	
	IFRS	KERN ²	IFRS	KERN ²
Umsatz	2 504	2 504	2 277	2 277
Veränderung in CHF		10.0%		3.7%
Veränderung (CER ³)		15.0%		11.0%
Veränderung organisch		13.7%		10.7%
Bruttogewinn	1 783	1 788	1 691	1 695
Marge	71.2%	71.4%	74.3%	74.5%
Margenveränderung in CHF		(310 Bp.)		(140 Bp.)
Margenveränderung (CER ³)		(240 Bp.)		(30 Bp.)
EBITDA	747	779	730	751
Marge	29.8%	31.1%	32.1%	33.0%
Margenveränderung in CHF		(190 Bp.)		(140 Bp.)
Margenveränderung (CER ³)		(70 Bp.)		40 Bp.
EBIT	601	650	598	637
Marge	24.0%	26.0%	26.3%	28.0%
Margenveränderung in CHF		(200 Bp.)		(170 Bp.)
Margenveränderung (CER ³)		(70 Bp.)		20 Bp.
Reingewinn	459	502	449	482
Marge	18.4%	20.0%	19.7%	21.2%
Margenveränderung in CHF		(110 Bp.)		(270 Bp.)
Ergebnis pro Aktie (unverwässert, in CHF)	2.87	3.14	2.81	3.02
Dividende (in CHF)	0.95		0.85	
Free Cashflow	373		381	
Marge	14.9%		16.7%	
Mitarbeitende (Ende Dezember)	11 986		10 379	

¹ Die Zahlen beziehen sich auf die Geschäftsaktivitäten, die nach der im August 2024 unterzeichneten Vereinbarung zum Verkauf des DrSmile-Geschäfts an Impress Group, der im September 2024 erfolgreich abgeschlossen wurde, fortgeführt werden.

² Um Vergleiche der zugrunde liegenden Geschäftsentwicklung zu erleichtern, werden zusätzlich zu den Ergebnissen gemäss den Rechnungslegungsgrundsätzen nach IFRS die ‚Kern‘-Ergebnisse ausgewiesen. Genauere Angaben und eine Überleitungstabelle finden sich auf S.200 des Geschäftsberichts.

³ Zur Berechnung der Veränderung gegenüber dem Vorjahr bei konstanten Wechselkursen (Constant Exchange Rates, CER) werden die Wechselkurse des Jahres 2024 herangezogen.

Basel, 19. Februar 2025 – Die Straumann Group erzielte im Gesamtjahr einen Umsatz von CHF 2.5 Mrd., was einem organischen Wachstum von 13.7% bzw. 10.0% in Schweizer Franken unter Berücksichtigung der negativen Währungseffekte entspricht. Im Jahresverlauf spiegelte die Entwicklung in den einzelnen Regionen anhaltende Unterschiede beim Patientenzulauf wider. Die EMEA-Region erwies sich als sehr robust, während die schwache Verbrauchernachfrage in Nordamerika anhielt und sich erst im Schlussquartal des Jahres stabilisierte. Die Region Asien-Pazifik entwickelte sich trotz der hohen Vergleichsbasis in der zweiten Jahreshälfte weiter stark, was der steigenden Nachfrage in China zu verdanken war. Diese ging einerseits auf die Einführung eines volumenbasierten Beschaffungsprozesses im Land und andererseits auf erhebliche Marktanteilsgewinne zurück. Die Region Lateinamerika setzte ihr zweistelliges Umsatzwachstum fort und trug damit weiterhin positiv zum Gesamtergebnis der Gruppe bei. Im vierten Quartal stieg der Umsatz organisch um 11.5% auf CHF 645 Mio., wobei die Regionen EMEA und Asien-Pazifik ein starkes Wachstum verzeichneten, Lateinamerika seine Dynamik mit einem zweistelligen Zuwachs beibehielt und Nordamerika trotz des noch immer schwierigen makroökonomischen Umfelds einen positiven Beitrag leistete.

Im Jahr 2024 zeichnete sich die Gruppe durch bedeutende Innovationen und Umsetzungsstärke aus. Die Fortschritte in den Segmenten Implantologie, Kieferorthopädie und digitale Lösungen stärkten die Führungsposition des Unternehmens im Bereich der Mundgesundheit. Der Geschäftsbereich Implantologie erzielte im Premium- wie auch im Challenger-Segment ein zweistelliges Volumenwachstum und trug damit zum starken Ergebnis 2024 bei. Die Gruppe schätzt, dass ihr Marktanteil im Implantologiebereich damit von ungefähr 32% auf 35% angewachsen ist. Das Geschäft mit transparenten Zahnschienen und digitalen Lösungen trugen mit zweistelligem Wachstum weltweit ebenfalls zur starken Performance bei und stärkten damit die Marktstellung der Gruppe.

Neben ihrem Fokus auf die Umsetzung und das organische Wachstum investierte die Gruppe auch weiterhin in grossem Umfang in Produktionskapazitäten, die digitale Transformation und die Entwicklung ihrer Mitarbeitenden. Das starke Umsatzwachstum hatte zusammen mit diesen Investitionen eine EBIT-Marge von 27.6% bei gegenüber 2023⁴ konstanten Wechselkursen zur Folge.

Guillaume Daniellot, Chief Executive Officer erläuterte: „Dank unserer Kundenorientierung konnten wir starke Geschäftsergebnisse in einem Jahr erzielen, das von geopolitischen Spannungen und makroökonomischer Unsicherheit geprägt war. Wir sind stolz auf diese starke Leistung, die der Leidenschaft und dem Engagement unserer globalen Teams zu verdanken ist. Unsere leistungsstarke Player-Learner-Kultur ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Ein besonderes Highlight ist für mich der weiter verbesserte Engagement-Wert unserer Mitarbeitenden in einer globalen Umfrage. Damit zählen wir zu den besten 10% unter den befragten Unternehmen. Ein weiterer Höhepunkt waren die im Jahr 2024 lancierten Innovationen, so etwa die Einführung von iEXCEL in den Regionen Nordamerika und EMEA, die globale Lancierung des Intraoralscanners SIRIOS sowie die Ausweitung des Leistungsumfangs unserer digitalen Plattform Straumann AXS. Diese Errungenschaften verdeutlichen unser Engagement für die Optimierung der Arbeitsabläufe bei zahnärztlichen Behandlungen und der Verbesserung des Kunden- wie auch des Patientenerlebnisses.“

⁴ Das Ergebnis für 2024 wird zu den durchschnittlichen Wechselkursen für das Gesamtjahr 2023 ausgewiesen.

Darüber hinaus verstärkten wir 2024 unsere Anstrengungen in der Aus- und Weiterbildung, indem wir unsere Fortbildungsaktivitäten ausweiteten und weltweit mehr als 400 000 Dentalexpertinnen und -experten schulten. Zusammen mit umfangreichen Investitionen in Produktionskapazitäten, Vertriebsinitiativen und die digitale Transformation bilden diese Initiativen ein solides Fundament für nachhaltiges Wachstum und einen verbesserten Zugang zu Mundgesundheit.“

STRATEGISCHE FORTSCHRITTE

Globale Einführung des Premium-Implantatsystems der nächsten Generation iEXCEL

In unserem Kern-Implantologiesegment sind Innovationen der Schlüssel zur Gewinnung von Marktanteilen. Mit der jüngsten Lancierung von Straumann iEXCEL, einem leistungsstarken Implantatsystem, das sowohl die Behandlungsergebnisse als auch die Effizienz von Zahnarztpraxen verbessert, ist die Gruppe gut für künftiges Wachstum im Bereich Implantologie positioniert. iEXCEL vereint die Vielseitigkeit von vier Implantatdesigns in einem einzigen System und bietet eine standardisierte TorcFit-Verbindung, einen einheitlichen Durchmesser für alle Prothetikkomponenten und einen einzigen Instrumentensatz.

Dies strafft die chirurgischen Arbeitsabläufe, steigert die Effizienz von Zahnarztpraxen aufgrund des vereinfachten Instrumentariums, und ermöglicht noch während der Behandlung eine einfache Anpassung an die Bedürfnisse von Patientinnen und Patienten. iEXCEL kombiniert das klinisch erprobte Material Roxolid, das vom Unternehmen selbst entwickelt wurde, mit der einzigartigen SActive Oberfläche und stellt damit eine exzellente Lösung für sämtliche Patientengruppen dar, selbst solche, die durch Rauchen, Diabetes oder Strahlentherapie beeinträchtigt sind. Das System wurde bereits erfolgreich in Nordamerika und ausgewählten Märkten in der Region EMEA eingeführt und hat dort wegen seiner Einfachheit und Vielseitigkeit sehr positive Rückmeldungen von Zahnärztinnen und Zahnärzten erhalten.

Neodent beschleunigte das globale Wachstum

Die Mehrmarkenstrategie der Gruppe mit renommierten Marken, die in verschiedenen Preissegmenten für Innovation und Qualität stehen, trägt wesentlich dazu bei, Wachstumschancen im nach wie vor wenig erschlossenen Implantologiemarkt zu erschliessen. 2024 erwies sich Neodent erneut als die führende Challenger-Marke der Gruppe, wobei sie ihre Präsenz in etablierten wie auch aufstrebenden Märkten ausbaute und vor allem in der Region Asien-Pazifik und EMEA ein hohes zweistelliges Wachstum erzielte. Mit Innovationen wie dem Keramikimplantat-System Neodent ZI und dem neuen geführten ZI Chirurgiesystem sowie verstärkten Aktivitäten zur Aus- und Weiterbildung, wie etwa der World Tour anlässlich des 30-jährigen Jubiläums, stärkte die Marke Neodent ihre globale Stellung und schuf ein solides Fundament für künftiges Wachstum.

Erweiterung der digitalen Plattform Straumann AXS und des Angebots an digitalen Lösungen

Die Gruppe investierte erheblich in den Ausbau der Plattform Straumann AXS, um eine modulare, offene und sichere Umgebung zu schaffen, welche die Arbeitsabläufe bei Implantatbehandlungen vereinfacht und strafft. AXS ist so konzipiert, dass es alle Serviceangebote der Gruppe in einer umfassenden cloud-basierten Plattform vereint. Damit soll die Effizienz und Zusammenarbeit von Zahnärzten weltweit verbessert werden. 2024 wurde die schrittweise Einführung fortgesetzt und die Plattform um neue Funktionalitäten ergänzt:

Der Intraoralscanner SIRIOS, der im vierten Quartal 2024 weltweit eingeführt wurde, wurde vollständig integriert, und auch der Design- und Herstellungsservice für die patientenindividuelle Prothetik UN!Q, die im ersten Quartal in Nordamerika eingeführt wurde. 2025 wird die AXS-Plattform schrittweise in den Märkten der einzelnen Regionen um neue Funktionen erweitert – einschliesslich des Smile-in-a-Box-Service.

ClearCorrect optimierte ihr Leistungsspektrum und investierte in verbesserte Behandlungsplanung

Im Bereich Kieferorthopädie hat die Straumann Group ihre Kompetenzen weiter ausgebaut, um den Kundenerwartungen noch besser gerecht zu werden. Zum einen wurde in Costa Rica ein Zentrum für die Planung von Clear Aligner-Behandlungen eröffnet, womit kontinuierlich die Servicequalität gesteigert und auf die Kundenbedürfnisse eingegangen wird. Zum anderen wurde die Software verbessert, um Zahnärztinnen und Zahnärzten zu ermöglichen, komplexere kieferorthopädische Fälle zu behandeln, das Patientenerlebnis zu verbessern und die Arbeitsabläufe bei Zahnkorrekturen zu optimieren. Darüber investierte die Gruppe stark in die Weiterbildung von mehreren Tausend Zahnärztinnen und Zahnärzten, was die Akzeptanz der Marke ClearCorrect unter Allgemeinzahnärztinnen und -zahnärzten sowie Kieferorthopädinnen und Kieferorthopäden stark erhöhte. Zusammengenommen hatten diese Aktivitäten ein zweistelliges Umsatzwachstum weltweit zur Folge.

Leistungsstarke Player-Learner-Kultur

Ein hohes Engagement der Mitarbeitenden ist der Schlüssel für hervorragende Leistungen. Die anhaltenden Anstrengungen der Gruppe, eine einzigartige Unternehmenskultur zu schaffen, führten zusammen mit dem grossen Engagement der Mitarbeitenden in der jährlichen globalen Mitarbeiterumfrage von Glint zu einem hohen Engagement-Wert von 82 Punkten, bei einer bachtlichen Teilnahmequote von 92%. Damit zählt Straumann Group erstmals zu den besten 10% der teilnehmenden Unternehmen.

Spürbare Fortschritte bei den Nachhaltigkeitszielen der Gruppe

2024 verhalf die Straumann Group 6,7 Millionen Menschen zu einem neuem Lächeln – 1,1 Millionen mehr als 2023. Zudem weitete das Unternehmen seine globalen Aus- und Weiterbildungsaktivitäten erheblich aus, auf 12.000 Veranstaltungen. Im Jahr 2024 fanden 40% aller Fortbildungsaktivitäten in Ländern mit niedrigem und mittlerem Einkommen statt. Im Vorjahr lag dieser Wert noch bei 28%. Darüber hinaus erreichte die Gruppe ihr Ziel für 2024, sämtliche Produktionsstandorte zu 100% mit Strom aus erneuerbaren Energien zu betreiben. In Zukunft will die Gruppe dieses Niveau bei 98-100% halten. Bei der Geschlechterdiversität richtet die Gruppe ihren Zielwert für die Zahl von Frauen in Führungspositionen am neuen Arbeitsebenenmodell aus und strebt bis 2030 einen Frauenanteil in Führungspositionen von 45% an (ausgehend von einem Basiswert von 39% im Jahr 2024).

Anhaltend hohe Investitionen in Wachstum

Die Straumann Group hat weiterhin stark in künftiges Wachstum investiert, wobei die Investitionen in Höhe von CHF 168 Mio. mehrheitlich in den Ausbau der Produktionskapazitäten (CapEx) sowie die Förderung der digitalen Transformation gingen. Aufgrund des Erfolgs der Marke Neodent hat die Gruppe damit begonnen, die Produktionskapazitäten von Neodent auszuweiten und zu diesem Zweck ein drittes Werk in Curitiba, Brasilien zu errichten, das 2026 in Betrieb genommen wird. Auch im deutschen Calw wurden die Produktionskapazitäten mehr als verdoppelt. Dort werden Lösungen der Marke Medentika hergestellt. Der hochmoderne Campus in Shanghai, China, der gebaut wurde, um die wachsende Nachfrage in China zu bedienen, wurde fertiggestellt.

Die ersten Produkte werden bereits getestet und produziert. 2024 setzte die Gruppe ihre umfangreichen Investitionen in die digitale Plattform Straumann AXS fort, um die Arbeitsabläufe zu vereinfachen und die Behandlung für Zahnärztinnen und Zahnärzte zu verbessern. Im Bereich Kieferorthopädie investierte die Gruppe erheblich in ihre Fähigkeiten zur Behandlungsplanung. Die Gruppe investierte regionenübergreifend in die Entwicklung ihrer Mitarbeitenden – mit Schwerpunkt auf der Förderung der Kultur sowie der Stärkung von Führungsqualitäten und digitalen Fähigkeiten. Zudem wurden neue Mitarbeitende eingestellt, insbesondere in der Produktion und im Vertrieb. Infolgedessen stieg die Zahl der Mitarbeitenden der Gruppe weltweit auf knapp 12 000.

Alexei Costa zum Head of LATAM und Neodent ernannt

Alexei Costa, geboren in Curitiba, Brasilien, trat am 1. Februar 2025 in die Straumann Group ein und übernahm die Position des Executive Vice President Latin America und des President Neodent. In seiner neuen Funktion ist er Mitglied der Geschäftsleitung. Er war in leitenden Positionen bei Carestream und Philips tätig und bringt mehr als 20 Jahre Führungserfahrung in den Branchen Gesundheit und Medizingeräte mit. Er verfügt über eine internationale Erfolgsbilanz in den Bereichen Vertrieb und Marketing, strategische Geschäftsentwicklung und in der Optimierung globaler Geschäftsprozesse.

ERGEBNISSE DER REGIONEN IM VIERTEN QUARTAL

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

Die Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) erzielte im vierten Quartal einen Umsatz von CHF 265.0 Mio., was einem organischen Wachstum von 12.3% entspricht. Deutschland setzte seinen Wachstumskurs fort, und auch Italien, Spanien und Belgien trugen stark zum Umsatzwachstum bei. Diese herausragende Entwicklung geht auf solide Zuwächse in allen Geschäftsbereichen zurück, einschliesslich der Segmente Premium- und Value-Implantologie, Kieferorthopädie und digitale Lösungen. Das Segment für Premiumimplantate profitierte von der zunehmenden Dynamik beim Implantatsystem iEXCEL, während Challenger-Marken wie Neodent und Medentika ihre Präsenz ausbauen konnten. Die Bereiche Kieferorthopädie und Digitale Lösungen, insbesondere Intraoralscanner, trugen ebenfalls zum starken Ergebnis bei, was auch auf die Intensivierung der Fortbildungsinitiativen in der Region zurückzuführen ist.

Nordamerika verzeichnete Wachstum in einem schwachen makroökonomischen Umfeld

Im vierten Quartal wies die Region Nordamerika einen Umsatz von CHF 175.0 Mio. bei einem organischen Wachstum von 3.3% aus. Das makroökonomische Umfeld gestaltete sich weiterhin schwierig, während sich die Nachfrage der Konsumenten im Schlussquartal des Jahres stabilisierte. Das Implantologiegeschäft wuchs, unterstützt durch iEXCEL im Premiumportfolio und das solide Ergebnis von Neodent. Während sich das Segment Kieferorthopädie weiterhin recht schwach entwickelte, leistete der Geschäftsbereich Digitale Lösungen einen positiven Beitrag zum Ergebnis, getragen vom Geschäft mit individualisierten Prothetiklösungen, dem Prothetikservice UNIQ und dem starken Absatz von Intraoralscannern.

Region Asien-Pazifik erzielt hohes organisches Umsatzwachstum gegenüber starkem Vergleichsquartal

Die Region Asien-Pazifik (APAC) erzielte im vierten Quartal einen Umsatz von CHF 153.6 Mio. und ein organisches Wachstum von 18.9% trotz der starken Vergleichsperiode im Vorjahr. Das Wachstum wurde durch den hohen Patientenzulauf in China gefördert, der auf die anhaltenden strukturellen Auswirkungen der Einführung eines volumenbasierten Beschaffungsprozesses zurückzuführen ist, welcher das Bewusstsein für Implantate förderte und diese erschwinglich machte. Überdies entwickelte sich die Region Asien-Pazifik auch ausserhalb Chinas anhaltend gut. Der Bereich Implantologie blieb der grösste Wachstumstreiber, wozu sowohl Premiumprodukte als auch Challenger-Marken wie Anthogyr und Neodent beitrugen. Das Segment digitale Lösungen entwickelte sich ebenfalls erfreulich, angetrieben durch den Absatz von Intraoralscannern in China und die Einführung neuer Produkte auf anderen wichtigen Märkten. Der Bereich Kieferorthopädie leistete ebenfalls einen positiven Beitrag, und die zahlreichen Fortbildungsinitiativen verbesserten den Zugang zu hochwertiger Mundgesundheit.

Lateinamerika verzeichnet weiterhin zweistelliges Umsatzwachstum

Im vierten Quartal wies die Region Lateinamerika einen Umsatz von CHF 51.6 Mio. und damit ein starkes organisches Wachstum von 17.1% aus. Zurückzuführen war der Zuwachs auf das Implantologiegeschäft, wobei Neodent den grössten Beitrag leistete, und auf die starke Entwicklung auf dem Hauptmarkt Brasilien sowie in Peru und Costa Rica. Das Segment Kieferorthopädie gewann erhebliche Marktanteile hinzu, begünstigt durch ein Wachstum im hohen zweistelligen Bereich in Brasilien und die starke Dynamik in Mexiko. Das Geschäft mit Digitalen Lösungen trug ebenfalls zum guten Ergebnis bei, denn die neu eingeführten Intraoralscanner entwickelten sich in Brasilien, Mexiko und Chile gut. Neodent beschleunigte das Wachstum ebenfalls mit umfangreichen Fortbildungsaktivitäten und feierte das 20-jährige Bestehen der Zusammenarbeit mit dem lateinamerikanischen Institut für zahnmedizinische Forschung und Bildung (ILAPEO), einem anerkannten Kompetenzzentrum für klinische Praxis, Forschung und Ausbildung im Bereich Zahnmedizin.

UMSATZ NACH REGIONEN	Q4 2024⁵	Q4 2023⁵	GJ 2024⁵	GJ 2023⁵
in Mio. CHF				
Europa, Naher Osten & Afrika (EMEA)	265.0	237.9	1 001.0	918.6
Veränderung in CHF	11.4%	3.7%	9.0%	2.5%
Veränderung (CER ⁶)	13.8%	12.0%	14.0%	9.9%
Veränderung organisch	12.3%	10.1%	11.3%	9.5%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	41.1	40.4	40.0	40.3
Nordamerika	175.0	168.6	697.0	689.0
Veränderung in CHF	3.8%	(2.0%)	1.2%	0.7%
Veränderung (CER ⁶)	3.3%	7.3%	3.6%	6.8%
Veränderung organisch	3.3%	7.2%	3.6%	6.7%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	27.1	28.6	27.8	30.3
Asien-Pazifik	153.6	130.2	588.4	460.6
Veränderung in CHF	18.0%	26.7%	27.7%	4.6%
Veränderung (CER ⁶)	19.7%	40.5%	34.4%	16.2%
Veränderung organisch	18.9%	40.5%	33.3%	15.8%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	23.8	22.1	23.5	20.2
Lateinamerika	51.6	52.6	217.4	208.5
Veränderung in CHF	(2.0%)	16.1%	4.3%	16.3%
Veränderung (CER ⁶)	17.1%	20.1%	15.6%	19.8%
Veränderung organisch	17.1%	20.1%	15.6%	19.8%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	8.0	8.9	8.7	9.2
GRUPPE	645.2	589.4	2 503.9	2 276.8
Veränderung in CHF	9.5%	7.6%	10.0%	3.7%
Veränderung (CER ⁶)	12.3%	16.4%	15.0%	11.0%
Veränderung organisch	11.5%	15.6%	13.7%	10.7%

OPERATIVE UND FINANZIELLE SITUATION

Um Vergleiche zu erleichtern, werden zusätzlich zu den Ergebnissen gemäss den IFRS-Rechnungslegungsstandards die Kern-Ergebnisse ausgewiesen. Im Jahr 2024 wurden folgende Effekte (nach Steuern) als nicht zu den Kernaktivitäten gehörende Posten definiert:

- Sonderposten und Abschreibungen akquisitionsbezogener immaterieller Vermögenswerte infolge von Akquisitionen und Änderungen des zugrundeliegenden Zeitwerts der damit verbundenen bedingten Gegenleistungen in Höhe von CHF 22 Mio.
- Einmalkosten in Höhe von CHF 9 Mio. infolge verschiedener Restrukturierungsmassnahmen in der Region EMEA
- Rechtskosten in Höhe von CHF 22 Mio.
- Ein Bewertungsgewinn von CHF 5 Mio. im Zusammenhang mit dem Abschluss der Übernahme von minivaindent

⁵ Die Zahlen beziehen sich auf die Geschäftsaktivitäten, die nach der am 13. August 2024 unterzeichneten Vereinbarung zum Verkauf des DrSmile-Geschäfts an Impress Group, der im September 2024 erfolgreich abgeschlossen wurde, fortgeführt werden.

⁶ Zur Berechnung der Veränderung gegenüber dem Vorjahr bei konstanten Wechselkursen (Constant Exchange Rates, CER) werden die Wechselkurse des Jahres 2024 herangezogen.

Eine Überleitungstabelle sowie ausführliche Informationen finden sich auf Seite 200 des Geschäftsberichts der Gruppe.

Die Kern-Bruttogewinnmarge beläuft sich auf 71.4% und wurde durch negative Währungseffekte und einen ungünstigen Geschäftsmix belastet

Bedingt durch das anhaltende Volumenwachstum in sämtlichen Geschäftsbereichen stieg der Kern-Bruttogewinn um CHF 92 Mio. auf CHF 1.79 Mrd. Die Belastung durch einen ungünstigem Geschäftsmix, die Investitionen in Produktionskapazitäten und Behandlungsplanung, die Auswirkungen der Einführung einer volumenbasierten Beschaffung in China und ungünstige Wechselkurseffekte hatten eine Kern-Bruttogewinnmarge von 71.4% zur Folge.

Die Kern-EBIT-Marge beträgt 26.0% bzw. 27.6% bei konstanten Wechselkursen (2023)

Der Kern-EBIT stieg um CHF 69 Mio. auf CHF 650 Mio. (oder 26.0%). Zu verdanken war dies dem starken Umsatzwachstum und operativen Effizienzsteigerungen. Dem gegenüber standen die niedrigere Bruttomarge sowie umfangreiche Investitionen in die Vertriebsaktivitäten, den Kapazitätsausbau und die digitale Transformation. Bei konstanten Wechselkursen (2023) ergab sich eine Kern-EBIT-Marge von 27.6%, die damit um 40 Basispunkte niedriger ausfällt als 2023. Die Kern-EBIT-Marge von 26% für 2024 spiegelt erhebliche negative Währungseffekte im Umfang von 160 Basispunkten wider.

Die Kern-Vertriebsaufwendungen der Gruppe, darunter die Gehälter des Aussendienstes, Kommissionen und Logistikkosten, stiegen um CHF 58 Mio. auf CHF 479 Mio. Im Verhältnis zum Umsatz blieben die Kern-Vertriebskosten hingegen mit einem leichten Rückgang von 20 Basispunkten nahezu unverändert.

Die Kern-Verwaltungskosten, einschliesslich Kosten für Marketing, Forschung und Entwicklung sowie allgemeine Betriebskosten, stiegen um CHF 65 Mio. auf CHF 674 Mio. Setzt man die Kern-Verwaltungskosten in Bezug zum Umsatz, sanken die Kern-Verwaltungskosten im Vergleich zum Vorjahr um 110 Basispunkte.

Die Kern-Reingewinnmarge belief sich auf 20.0%

Das Kern-Nettofinanzergebnis betrug minus CHF 27 Mio. Zurückzuführen war dies auf die Kosten für Währungsabsicherung sowie Verluste bei den Hauptwährungen, darunter dem US-Dollar, dem Euro, dem chinesischen Renminbi sowie Schwellenländerwährungen. Unter Berücksichtigung des anteiligen Ergebnisses an assoziierten Unternehmen von minus CHF 12 Mio. und Ertragssteueraufwendungen in Höhe von CHF 110 Mio. ergab sich ein Wachstum des Kern-Reingewinns um 4% auf CHF 502 Mio., was einer Marge von 20.0% entspricht. Der unverwässerte Kerngewinn pro Aktie stieg auf CHF 3.14. Unter Berücksichtigung der nicht fortgeführten Geschäftsbereiche im Zusammenhang mit dem Verkauf von DrSmile wurde ein Reingewinn von CHF 439 Mio. oder 17.5% des Umsatzes erzielt.

Free Cashflow beträgt CHF 373 Mio.

Der Free Cashflow belief sich auf CHF 373 Mio., was 14.9% des Umsatzes entspricht. Die Forderungsausstände lagen bei 62 Tagen, die Lagerdauer bei 187 Tagen. Im Jahr 2024 investierte die Gruppe in den Produktionsausbau, in Akquisitionen und die strategischen Aktivitäten zur digitalen Transformation.

Die Liquidität der Gruppe fiel mit CHF 375 Mio. weiterhin hoch aus. Die Bilanzsumme der Gruppe belief sich auf CHF 3.6 Mrd., gegenüber CHF 3.3 Mrd. Ende 2023.

Vorschlag an die Generalversammlung, die Dividende zu erhöhen

Auf der Grundlage des Jahresergebnisses 2024 schlägt der Verwaltungsrat eine Dividende von CHF 0.95 pro Aktie vor, wovon CHF 0.57 aus dem verfügbaren Gesamtgewinn und CHF 0.38 aus den Kapitaleinlagereserven gezahlt werden sollen. Die Dividende wird ab dem 16. April 2025 ausbezahlt.

AUSBLICK 2025 (VORBEHALTLICH UNVORHERGESEHENER EREIGNISSE)

Obwohl die makroökonomische und geopolitische Unsicherheit andauern und die Konsumentennachfrage in verschiedenen Regionen weiter beeinträchtigt bleiben dürfte, rechnet Straumann Group beim Patientenzulauf insgesamt weiterhin mit einer positiven Dynamik. Die Gruppe ist überzeugt, ihren Marktanteil im globalen Zielmarkt von rund 20 Milliarden Franken weiter auszubauen – gestützt auf ihre Innovationskraft, das differenzierte Produktportfolio in verschiedenen Preissegmenten und eine leistungsstarke Unternehmenskultur. Die Gruppe plant darüber hinaus, weiter in zusätzliche Kapazitäten, die digitale Transformation sowie in umfassende Aus- und Weiterbildungsprogramme für Ärzte zu investieren, mit dem Ziel, mehr Ärzte in die Lage zu versetzen, Implantat- und kieferorthopädische Behandlungen durchzuführen. Vor diesem Hintergrund strebt Straumann Group ein organisches Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich an, sowie eine Verbesserung der Kern-EBIT-Marge um 30 bis 60 Basispunkte gegenüber 2024 konstanten Wechselkursen.

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 knapp 12 000 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 10.00 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 "[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.

Geschäftsbericht

Weitere Einzelheiten zur Leistung und zu den Finanzdaten im Jahr 2024 finden Sie im Geschäftsbericht 2024 der Gruppe. Die Finanzberichte sind ein integraler Bestandteil des Geschäftsberichts, der online eingesehen und unter annualreport.straumann.com heruntergeladen werden kann.

WICHTIGE TERMINE

2025	Anlass	Ort
20.-21. Februar	Roadshow mit ZKB	Zürich, Genf
4. März	Morgan Stanley European Healthcare Conference	London
5 März	UBS European Healthcare Conference	London
6 März	Roadshow mit Bernstein	Paris
26. März	IDS 2025 (International Dental Show)	Köln
10. April	Generalversammlung	Basel
1.-29. April	Silent Period	
30. April	Geschäftsergebnisse erstes Quartal 2025	Telefonkonferenz
1. Juli – 12. August	Silent Period	
13. August	Geschäftsergebnisse zweites Quartal 2025	Telefonkonferenz

Haftungsausschluss

Diese Medienmitteilung enthält zukunftsgerichtete Aussagen, einschließlich Aussagen über die Überzeugungen, Erwartungen und Annahmen in Bezug auf zukünftige Ergebnisse, Leistungen oder Erfolge der Straumann Group, die auf Informationen basieren, die der Straumann Group zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Aussagen zur Verfügung stehen. Zukunftsgerichtete Aussagen sind weder historische Fakten noch Garantien für zukünftige Leistungen. Sie können, müssen aber nicht, an Begriffen wie „erwarten“, „beabsichtigen“, „planen“, „Ziel“, „glauben“, „prognostizieren“, „schätzen“, „annehmen“, „zukünftig“, „wahrscheinlich“, „könnte“, „sollte“, „wird“ und ähnlichen Formulierungen für zukünftige Zeiträume oder Ereignisse erkannt werden.

Solche zukunftsgerichteten Aussagen spiegeln die Ansichten, Überzeugungen, Annahmen und Erwartungen der Straumann Group oder ihres Managements zum Zeitpunkt der Aussage wider und unterliegen bekannten und unbekanntem Risiken, Unsicherheiten und anderen Faktoren, die außerhalb der Kontrolle der Straumann Group liegen können. Diese bekannten und unbekanntem Risiken, Unsicherheiten und anderen Faktoren, die zukunftsgerichteten Aussagen zugrunde liegen, können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen oder Erfolge der Gruppe wesentlich von den in diesem Dokument genannten oder implizierten abweichen. Daher sollten Sie sich nicht auf die in dieser Pressemitteilung enthaltenen zukunftsgerichteten Aussagen verlassen.

Wichtige Faktoren, die dazu führen könnten, dass die Erwartungen der Gruppe in Bezug auf zukünftige Ergebnisse, Leistungen oder Erfolge erheblich von den in einer zukunftsgerichteten Aussage genannten abweichen, umfassen unter anderem zukünftige globale wirtschaftliche Bedingungen, Pandemien, Wechselkurse, gesetzliche Bestimmungen, Marktbedingungen, Aktivitäten von Wettbewerbern und andere Faktoren, die außerhalb der Kontrolle von Straumann Group liegen. Sollten sich eines oder mehrere dieser Risiken, Unsicherheiten oder anderen Faktoren verwirklichen oder sich zugrunde liegende Ansichten, Überzeugungen, Annahmen oder Erwartungen als falsch erweisen, können die tatsächlichen Ergebnisse erheblich von den prognostizierten oder erwarteten abweichen.

Straumann Group stellt die Informationen in dieser Mitteilung zum Datum der Veröffentlichung bereit und übernimmt keine Verpflichtung, Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen zu aktualisieren. Diese Mitteilung stellt weder ein Verkaufsangebot noch eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren dar.

###