

Ad-hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR
Halbjahresbericht 2025 – Medienmitteilung

Straumann Group erzielt starkes Halbjahr und bestätigt Ausblick für 2025

- Halbjahresumsatz beläuft sich auf CHF 1.3 Mrd. bei einem organischen Wachstum von 10.2%; Umsatz im zweiten Quartal steigt organisch um 9.3% auf CHF 667.5 Mio.
- Kern¹-EBIT-Marge beträgt im ersten Halbjahr 26.6% bzw. 27.3% auf Basis der Wechselkurse des ersten Halbjahres 2024
- Produkteinführungen 2025 gewinnen an Dynamik – erfolgreicher iEXCEL-Launch in Europa
- Shanghai-Campus erhält Zulassungen für die Produktion von Straumann-Implantaten
- Ausblick für 2025 trotz Auswirkungen von Zöllen bestätigt: Die Gruppe strebt ein organisches Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich sowie eine Verbesserung der Kern-EBIT-Marge um 30 bis 60 Basispunkte gegenüber 2024 bei konstanten Wechselkursen an

	H1 2025		H1 2024	
	IFRS	KERN ¹	IFRS	KERN ¹
Umsatz	1 348.2	1 348.2	1 273.3	1 273.3
Veränderung in CHF		5.9%		11.3%
Veränderung (CER ²)		10.2%		17.6%
Veränderung organisch		10.2%		16.1%
Bruttogewinn	968.9	972.0	918.4	922.8
Marge	71.9%	72.1%	72.1%	72.5%
Margenveränderung in CHF		(40 Bp.)		(280 Bp.)
Margenveränderung (CER ²)		10 Bp.		(180 Bp.)
EBITDA	418.2	428.5	406.5	415.9
Marge	31.0%	31.8%	31.9%	32.7%
Margenveränderung in CHF		(90 Bp.)		(120 Bp.)
Margenveränderung (CER ²)		0 Bp.		50 Bp.
EBIT	329.6	358.1	336.1	354.4
Marge	24.4%	26.6%	26.4%	27.8%
Margenveränderung in CHF		(130 Bp.)		(120 Bp.)
Margenveränderung (CER ²)		(40 Bp.)		70 Bp.
Reingewinn	238.2	265.7	268.2	282.1
Marge	17.7%	19.7%	21.1%	22.2%
Margenveränderung in CHF		(250 Bp.)		0 Bp.
Ergebnis pro Aktie (unverwässert, in CHF)	1.49	1.66	1.67	1.76
Free Cashflow	113.0		145.3	
Marge	8.4%		11.4%	
Mitarbeitende (Ende Juni)	11 948		11 145	

¹ Die hier verwendeten „Kern“-Zahlen klammern M&A Effekte wie Abschreibungen aus Kaufpreisallokation sowie Änderungen von bedingten Kaufpreiszahlungen, Wertminderungen, Restrukturisierungskosten, Rechtsfälle, Ergebnisse aus der Konsolidierung ehemals assoziierter Unternehmen und andere nicht wiederkehrende Ereignisse aus. Genauere Angaben und eine Überleitungstabelle mit der ausgewiesenen und auf die Kernaktivitäten bezogenen Erfolgsrechnung finden sich auf Seite 11ff.

² Zur Berechnung der Veränderung gegenüber dem Vorjahr bei konstanten Wechselkursen (Constant Exchange Rates, CER) werden die Wechselkurse des Jahres 2025 herangezogen.

Basel, 13. August 2025: Die Straumann Group weist für das erste Halbjahr 2025 einen Umsatz von CHF 1.3 Mrd. aus, was einem organischen Umsatzwachstum von +10.2% bzw. von +5.9% in Schweizer Franken entspricht. Im zweiten Quartal erzielte das Unternehmen einen Umsatz von CHF 667.5 Mio., was einem organischen Wachstum von +9.3% bzw. +1.9% in Schweizer Franken gegenüber dem Vorjahr entspricht – ein Ergebnis, zu dem alle Regionen beigetragen haben. Die Regionen Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA), Asien-Pazifik (APAC) und Lateinamerika (LATAM) verzeichneten jeweils ein starkes Ergebnis, dank der nachhaltig anhaltenden Nachfrage und einer starken kommerziellen Umsetzung. Die Region Nordamerika erzielte im Vergleich zum vorhergehenden Quartal ein stabiles Wachstum und konnte im weiterhin herausfordernden US-Marktumfeld kontinuierlich Marktanteile gewinnen.

Zum Wachstum im zweiten Quartal leisteten alle Geschäftssegmente einen beträchtlichen Beitrag. Im Bereich der Premium-Implantologie setzte die hohe Nachfrage, angeführt von iEXCEL und BLT, die Expansion weiter fort. Das geografische Wachstum von Neodent unterstützte die starke Performance der Challenger-Marken. Digitale Lösungen und der Bereich Kieferorthopädie verzeichneten ein zweistelliges Wachstum, getragen durch die wachsende Nachfrage nach integrierten Workflows. Die digitale Innovation erhielt zusätzlichen Schub durch die Einführung der Plattform Straumann AXS und des Navigationssystems Straumann Falcon, die beide zunehmend an Dynamik gewannen. Ein bedeutender Meilenstein im Restorations-Workflow am Behandlungsstuhl war die Markteinführung des MIDAS-3D-Druckers im Juni. Fortschritte im Bereich der Intraoralscanner – insbesondere durch den SIRIOS-Scanner – unterstreichen das Engagement der Straumann Group für ein umfassendes, cloudbasiertes digitales Ökosystem.

Guillaume Daniellot, Chief Executive Officer: „Wir haben ein starkes zweites Quartal und sehr gute Halbjahresergebnisse erzielt, trotz anhaltenden makroökonomischen Gegenwinds und zunehmender geopolitischer Unsicherheiten weltweit. Unser breit abgestütztes Wachstum in allen Regionen und Geschäftsbereichen unterstreicht die Stärke unseres Portfolios, das Engagement unserer Teams und das Vertrauen, das unsere Kunden uns weltweit entgegenbringen. Besonders zuversichtlich stimmt mich die Dynamik in der digitalen Zahnmedizin – von der erfolgreichen Einführung von iEXCEL und Straumann AXS bis zu den vielversprechenden ersten Rückmeldungen zum MIDAS-3D-Drucker. Diese Entwicklungen bestätigen unsere Strategie, ein vollständig digitales, integriertes Ökosystem aufzubauen, das sich an die fortlaufend verändernden Anforderungen von Dentalexpertinnen und -experten weltweit anpasst.“

Im zweiten Quartal wurde der Umsatz in Schweizer Franken stark durch ungünstige Währungsentwicklungen beeinträchtigt, die insbesondere auf den US-Dollar, den chinesischen Renminbi und den brasilianischen Real zurückzuführen waren. Trotz dieser ungünstigen äusseren Einflüsse hielt die Straumann Group an ihrem strategischen Fokus fest und investierte weiterhin massgeblich in den Kapazitätsausbau, die Aus- und Weiterbildung und die digitale Transformation. Die Kern-EBIT-Marge blieb mit 27.3% bei konstanten Wechselkursen von 2024 bzw. 26.6% zu aktuellen Wechselkursen auf einem robusten Niveau.

STRATEGISCHE FORTSCHRITTE IM ZWEITEN QUARTAL

Produkteinführungen 2025 gewinnen an Dynamik – erfolgreicher iEXCEL-Launch in Europa

Das Hochleistungs-Implantatsystem iEXCEL hat nach seiner erfolgreichen globalen Markteinführung – auch in den Regionen APAC und EMEA – hervorragende Rückmeldungen von Zahnärztinnen und Zahnärzten erhalten. Entwickelt für klinische Vielseitigkeit und einfache Arbeitsabläufe, stärkt iEXCEL das Premium-Implantatportfolio von Straumann. Es unterstützt Sofortversorgungsprotokolle und optimiert chirurgische Verfahren. Ein bedeutender Meilenstein war die Einführung der SLA-Version der iEXCEL C-Linie im Juli – eine strategische Positionierung, um den Zugang zu erweitern und gleichzeitig höchste klinische Leistungsfähigkeit und Qualität sicherzustellen.

Straumann Pro Arch setzt zunehmend auf digitale Workflows für Full-Arch-Lösungen und integriert dabei Straumann EXACT – ein hochpräzises System mit Scanbody, das die Genauigkeit erhöht und einen nahtlosen Übergang von der temporären zur finalen Implantatversorgung ermöglicht. Sie unterstützt Zahnärztinnen und Zahnärzte in jeder Behandlungsphase vom ersten digitalen Scan bis zum Einsetzen der Prothese. Dank der Optimierung dieses einst hochkomplexen Prozesses gewinnen behandelnde Ärztinnen und Ärzte wertvolle Zeit – und Patientinnen und Patienten profitieren von deutlich mehr Komfort und einem insgesamt besseren Behandlungserlebnis bei einer Vollprothese.

Parallel dazu wurde die Chairside-Workflow-Lösung von Straumann seit dem Launch im Juni vollständig in die digitale Plattform Straumann AXS integriert – inklusive des in Zusammenarbeit mit SprintRay entwickelten 3D-Druckers MIDAS. Damit ist der vollständig integrierte Chairside-Workflow von Straumann Realität – ein offenes, cloudbasiertes Ökosystem, das Intraoralscanning, Planung und 3D-Druck für eine Sofortversorgung während derselben Sitzung in der Praxis vereint.

Diese Weiterentwicklungen untermauern die Führungsposition von Straumann im Bereich der digital gestützten oralen Gesundheitsversorgung und bedienen die wachsende Nachfrage nach effizienten ganzheitlichen Lösungen.

Die Gruppe nutzt ihre globale Fertigungsstruktur und investiert weiterhin in die lokale Produktion, um Wachstum, Resilienz und Innovation in Schlüsselmärkten zu unterstützen.

Im Rahmen ihrer globalen Wachstumsstrategie treibt die Gruppe die schrittweise Inbetriebnahme ihres neuen Campus in Shanghai voran, der die Zulassung zur Produktion von Straumann-Implantaten erhalten hat. Der Campus ist sowohl als Hightech-Produktionsstandort als auch als Zentrum für klinische Aus- und Weiterbildung konzipiert und unterstützt das langfristige Wachstum sowie die Kundenbindung in China.

In Vorbereitung auf die nächste volumenbasierte Beschaffungsinitiative (VBP-2.0) in China im Jahr 2026 hat die Gruppe damit begonnen, die Produktion für den chinesischen Markt vom Standort Villeret in der Schweiz nach Shanghai zu verlagern.

Trotz der Verlagerung der Produktionskapazität nach China investiert Straumann weiterhin in den Standort Villeret

Die Straumann Group bekennt sich weiterhin klar zum Produktionsstandort Villeret in der Schweiz.

Das Unternehmen hat Investitionen in Höhe von CHF 60 bis 80 Millionen über die nächsten fünf Jahre angekündigt, um Villeret als Kompetenzzentrum für Innovation und Präzisionsfertigung weiter auszubauen, mit einem besonderen Fokus auf neu eingeführte Produkte wie das iEXCEL-Implantatsystem.

Globales Produktionsnetzwerk umfasst 19 Standorte weltweit

Das globale Fertigungsnetzwerk der Gruppe bietet Agilität, Flexibilität und Widerstandsfähigkeit. Die diversifizierte Lieferkette ermöglicht eine schnelle Reaktion auf regionale Marktbedürfnisse, während eine starke lokale Produktionspräsenz – insbesondere in den USA – die Versorgungssicherheit und geopolitische Resilienz gewährleistet. In den Vereinigten Staaten werden der Grossteil der Premium-Implantate, der Prothetik, regenerativen Lösungen und Aligner von Straumann lokal gefertigt.

Straumann Group übernimmt Joint Venture maxon dental zum Ausbau ihrer Keramikimplantat-Kapazitäten

Die Straumann Group hat ihren Anteil an der maxon dental GmbH von 49% auf 100% erhöht und übernimmt damit vollständig eines der fortschrittlichsten Technologiezentren im Bereich Keramikimplantologie.

Die in Kenzingen, Deutschland, ansässige maxon dental GmbH hat das weltweit erste zweiteilige Keramikimplantatsystem entwickelt, das auf einer firmeneigenen CIM-Technologie (Keramikspritzgusstechnologie) beruht. Mit dieser Übernahme sichert sich die Straumann Group eine einzigartige Innovationsplattform, die ihre Position im Bereich keramischer Lösungen stärkt und die Basis für zukünftiges Wachstum in diesem Segment legt. Alle 13 Arbeitsplätze sowie der Standort selbst bleiben erhalten, und es ist ein Ausbau der Aktivitäten im Bereich Keramikspritzguss geplant.

ERGEBNISSE DER REGIONEN IM ZWEITEN QUARTAL

Starkes Wachstum in EMEA dank Implantologie und digitalen Innovationen

Die Region Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) erzielte im zweiten Quartal einen Umsatz von CHF 270.4 Mio. bei einem soliden organischen Wachstum von 8.2%. Starke Ergebnisse in Deutschland, Spanien, der Türkei und mehreren osteuropäischen Ländern trugen massgeblich zum regionalen Wachstum bei.

Die Implantologie blieb der grösste Wachstumstreiber, wobei sich sowohl die Premium- als auch die Challenger-Marken überdurchschnittlich gut entwickelten. Neodent und Anthogyr gewannen durch bedeutende Veranstaltungen in Barcelona und Cannes an Dynamik, die das Interesse von Hunderten Dentalexpertinnen und -experten weckten und wichtige Neukundenkontakte generierten.

Das Premiumangebot von Straumann wuchs weiter, gestützt durch die vollständige Markteinführung von iEXCEL auf der IDS (International Dental Show) 2025 und der EuroPerio im Mai sowie von Veranstaltungsreihen zur Förderung digitaler Anwendungen. Digitale

Lösungen leisteten einen massgeblichen Beitrag: Die auf der IDS eingeführte Straumann AXS-Plattform verzeichnete eine hohe Nutzerbindung, und der neue Intraoralscanner SIRIOS gewann deutlich an Marktpräsenz. Darüber hinaus setzte ClearCorrect das Wachstum im Segment der Zahnärztinnen und Zahnärzte für Allgemeinzahnmedizin weiter fort.

Robustes Wachstum in Nordamerika trotz anhaltender Marktunsicherheiten

Die Region Nordamerika erzielte im zweiten Quartal einen Umsatz von CHF 170.7 Mio. und ein solides organisches Wachstum von 2.7%. Die Marktbedingungen blieben herausfordernd, geprägt von anhaltender makroökonomischer und geopolitischer Unsicherheit, die weiterhin zu einem vorsichtigen Konsumentenverhalten führte. Besonders betroffen waren zahnmedizinische Behandlungen, die direkt von den Patienten bezahlt werden müssen, sowie die Patientenfrequenz.

Trotz dieser Rahmenbedingungen erzielte die Straumann Group ein starkes Ergebnis, unterstützt von der Implantologie und der zunehmenden Einführung digitaler Workflows. Die Implantologie blieb der zentrale Wachstumstreiber, gestützt durch die kombinierte Stärke des Premium-Portfolios und Neodent, der führenden Challenger-Marke der Gruppe.

Auch digitale Lösungen leisteten einen positiven Beitrag, begünstigt durch die starke Nachfrage nach dem Intraoralscanner SIRIOS. Der im Juni eingeführte MIDAS-3D-Drucker stiess insbesondere bei Zahnarztklinikketten - oder Dental Service Organisations (DSOs) - auf grosses Interesse, was ein Zeichen für die wachsende Nachfrage von Chairside-Workflows und integrierten Lösungen ist. Der Bereich Kieferorthopädie blieb hingegen weiterhin verhalten.

Asien-Pazifik verzeichnet weiterhin starkes Wachstum, getragen von der Implantologie und digitalen Produkteinführungen

Die Region Asien-Pazifik erzielte ein starkes zweites Quartal mit einem Umsatz von CHF 169.3 Mio. und einem organischen Wachstum von 16.4%. Das Wachstum in China blieb robust, unterstützt von einer starken Patientenfrequenz infolge der langfristigen strukturellen Auswirkungen der volumenbasierten Beschaffungsinitiative (VBP), die das Bewusstsein für Implantate gestärkt und diese erschwinglicher gemacht haben. Auch Australien, Japan, Indien und Thailand leisteten solide Beiträge.

Positiv auf die Dynamik wirkte sich die anhaltende Stärke des Implantologiegeschäfts aus, das sowohl durch Premium- als auch durch Challenger-Marken gestützt wurde, darunter insbesondere Straumann und Neodent. Neodent erweiterte seine globale Präsenz mit einer weiteren Expansion in Australien, Indien, Japan und Vietnam. Eine wichtige Rolle spielte die Einführung der neuesten Innovationen: die erfolgreiche Lancierung des Intraoralscanners SIRIOS, die Markteinführung von iEXCEL in Australien und der digitalen Plattform AXS in Australien, Thailand, Singapur und Japan. Kontinuierliche Investitionen in Aus- und Weiterbildung und in die Kundengewinnung stärkten die Position der Straumann Group in der Region weiter, sodass die Gruppe gut aufgestellt für nachhaltiges Wachstum bleibt.

Lateinamerika verzeichnet kräftiges Wachstum durch ein starkes Markenportfolio und die Einführung digitaler Lösungen

Im zweiten Quartal erzielte Lateinamerika ein organisches Wachstum von 16.2% und erwirtschaftete einen Umsatz von CHF 57.1 Mio.

Das Wachstum wurde in erster Linie vom Challenger-Segment getragen, wobei Neodent in der gesamten Region starke Ergebnisse lieferte, insbesondere im Heimmarkt Brasilien, wo die Markenbekanntheit und die Kundenbindung nach wie vor hoch sind. Auch das Premium-Implantologiegeschäft entwickelte sich in Brasilien positiv.

Brasilien und Mexiko leisteten mit einem Wachstum im mittleren Zehnprozentbereich die stärksten Beiträge, während Argentinien allmählich an Dynamik gewann. Kolumbien wurde durch die politische Unsicherheit belastet, wohingegen andere Länder stabil blieben.

Digitale Lösungen waren ein wesentlicher Treiber für die regionale Performance. Dies gilt insbesondere für Brasilien, wo der Intraoralscanner SIRIOS sehr gute Ergebnisse erzielte. Im Premiumsegment verstärkte die Straumann Group ihre Aktivitäten, unter anderem mit dem Straumann Lateinamerika Kongress im Mai und der Einführung neuer ITI-Fortbildungen im Juni. Zudem entwickelte sich ClearCorrect gut und leistete einen positiven Beitrag zum Gesamtergebnis der Region.

UMSATZ NACH REGIONEN	Q2 2025	Q2 2024	H1 2025	H1 2024
Die Zahlen beziehen sich auf die fortgeführten Geschäftsbereiche; in CHF Mio				
Europa, Naher Osten & Afrika (EMEA)	270.4	261.3	550.3	519.8
Veränderung in CHF	3.5%	11.6%	5.9%	6.9%
Veränderung (CER ³)	8.2%	15.5%	9.1%	13.8%
Veränderung organisch	8.2%	12.4%	9.1%	10.8%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	40.5%	39.9%	40.8%	40.8%
Nordamerika (NAM)	170.7	181.4	355.9	359.1
Veränderung in CHF	(5.9%)	4.7%	(0.9%)	1.1%
Veränderung (CER ³)	2.7%	5.3%	2.2%	4.5%
Veränderung organisch	2.7%	5.3%	2.2%	4.5%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	25.6%	27.7%	26.4%	28.2%
Asien-Pazifik (APAC)	169.3	154.6	331.5	285.4
Veränderung in CHF	9.5%	26.4%	16.2%	41.2%
Veränderung (CER ³)	16.4%	34.7%	19.6%	53.6%
Veränderung organisch	16.4%	33.8%	19.6%	52.3%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	25.4%	23.6%	24.6%	22.4%
Lateinamerika (LATAM)	57.1	57.7	110.5	109.0
Veränderung in CHF	(1.0%)	8.4%	1.3%	8.6%
Veränderung (CER ³)	16.2%	14.9%	17.5%	13.3%
Veränderung organisch	16.2%	14.9%	17.5%	13.2%
% des Gesamtumsatzes der Gruppe	8.6%	8.8%	8.2%	8.6%
Gruppe	667.5	654.9	1 348.2	1 273.3
Veränderung in CHF	1.9%	12.4%	5.9%	11.3%
Veränderung (CER ³)	9.3%	16.2%	10.2%	17.6%
Veränderung organisch	9.3%	14.8%	10.2%	16.1%

³ Zur Berechnung der Veränderung gegenüber dem Vorjahr bei konstanten Wechselkursen (Constant Exchange Rates, CER) werden die Wechselkurse des Jahres 2025 herangezogen.

OPERATIVE UND FINANZIELLE SITUATION⁴

Zusätzlich zu den Ergebnissen gemäss den Rechnungslegungsstandards nach IFRS weist die Straumann Group auch die „Kern“-Ergebnisse aus, um Vergleiche zu erleichtern. In den ersten sechs Monaten des Jahres 2025 wurden folgende Vorsteuereffekte als nicht zu den Kernaktivitäten gehörende Posten definiert:

- Abschreibungen akquisitionsbezogener immaterieller Vermögenswerte und Änderungen des beizulegenden Zeitwerts der damit verbundenen bedingten Gegenleistungen in Höhe von CHF 13 Mio.
- Wertminderungskosten in Höhe von CHF 10 Mio.
- Restrukturisierungskosten in Höhe von CHF 7 Mio.
- Prozesskosten in Höhe von CHF 3 Mio.

Eine Überleitungstabelle sowie ausführliche Informationen finden sich auf Seite 11ff. dieser Medienmitteilung.

Weiterhin hohe Bruttogewinnmarge

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres resultierte das starke Umsatzwachstum der Straumann Group in einem Kern-Bruttogewinn von CHF 972.0 Mio., was einem währungsbereinigten Anstieg von CHF 91,2 Mio. entspricht.

Mit 72.1% fiel die Bruttogewinnmarge trotz eines Rückgangs um 50 Basispunkte infolge negativer Währungseffekte im Vergleich zu 2024 etwas höher aus als im Vorjahr. Die Sondereffekte im Zusammenhang mit dem Campus in Shanghai und den Zöllen wurden durch einen vorteilhaften Geschäftsmix, der positiv zur Margenentwicklung beitrug, effektiv kompensiert.

Kern-EBIT-Marge von 26.6%

In den ersten sechs Monaten stieg das währungsbereinigte EBIT im Jahresvergleich auf CHF 358 Mio. Die Kern-EBIT-Marge fiel mit 26.6%, unter Berücksichtigung stark negativer Währungseffekte, um 130 Basispunkte niedriger aus als im Vorjahreszeitraum. Davon entfielen 90 Basispunkte auf ungünstige Währungseffekte, insbesondere durch die Abwertung des Euro, des US-Dollars, des chinesischen Renminbi sowie mehrerer Schwellenländerwährungen.

Im Berichtszeitraum erhöhten sich die Kern-Vertriebsaufwendungen aufgrund höherer Kosten für die Verkaufsteams und Logistik um CHF 4 Mio. auf CHF 242 Mio. Die Kern-Verwaltungskosten stiegen um CHF 40 Mio. auf CHF 377 Mio., vor allem durch steigende Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie in Daten und Technologie.

Kern-Reingewinn beläuft sich auf CHF 266 Mio.

Der Kern-Nettofinanzaufwand stieg um CHF 17 Mio. auf CHF 24 Mio. Dies geht in erster Linie auf ein volatileres Währungsumfeld als im Vorjahr zurück. Die Ertragssteuern beliefen sich auf CHF 60 Mio., was einem Steuersatz von 18.3% entspricht. Der Kern-Reingewinn betrug

⁴ Die im nachfolgenden Abschnitt angegebenen Zahlen beziehen sich, sofern nicht anderweitig angegeben, auf die fortgeführten Geschäftsaktivitäten.

CHF 266 Mio. was einer Marge von 19.7% entspricht. Der unverwässerte Kerngewinn pro Aktie sank im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von CHF 1.76 auf CHF 1.66.

Free Cashflow unter Vorjahr, dennoch weiterhin solide

Der Free Cashflow ging gegenüber dem Vorjahr um CHF 32 Mio. auf CHF 113 Mio. zurück, was vor allem durch die um CHF 29 Mio. höheren Investitionsausgaben bedingt ist.

Die Investitionsausgaben blieben mit insgesamt CHF 113 Mio. auf einem hohen Niveau. Darin spiegelt sich die fortgesetzte Entschlossenheit der Straumann Group wider, die Produktionskapazitäten zu erweitern und die digitale Transformation voranzutreiben. Zu den Investitionsschwerpunkten zählten die Erweiterung des Produktionsstandorts in Curitiba, Brasilien, Medentika in Calw, Deutschland sowie der Ausbau des neuen Campus in Shanghai, der als Drehscheibe für Fertigung, Aus- und Weiterbildung und Innovation in China dienen wird.

Die Liquidität per 30. Juni 2025 belief sich auf CHF 247 Mio.

AUSBLICK 2025 BESTÄTIGT - VORBEHALTLICH UNVORSEHBARER EREIGNISSE

Die Straumann Group bestätigt ihre Prognose für das Gesamtjahr und ist zuversichtlich, innerhalb des auf rund CHF 20 Milliarden geschätzten globalen Zielmarktes weitere Marktanteile zu gewinnen. Auch wenn makroökonomische Unsicherheiten – darunter steigende Handelszölle und regionale Nachfrageschwankungen – weiterhin bestehen dürften, sorgt das starke Fundament der Gruppe für Resilienz. Die Zuversicht stützt sich auf die Innovationskraft, eine breit aufgestellte globale Präsenz auch im Hinblick auf Produktionsstandorte, ein differenziertes Leistungsversprechen über alle Preissegmente hinweg sowie eine konsequente Umsetzung, getragen von einer starken Unternehmenskultur. Darüber hinaus betont die Gruppe ihre fortlaufenden Investitionen in regionale Produktionskapazitäten, die digitale Transformation und umfangreiche Ausbildungsinitiativen, die es mehr Zahnmedizinerinnen und Zahnmedizinern ermöglichen, Implantat- und kieferorthopädische Eingriffe durchzuführen. Infolgedessen bestätigt die Gruppe ihren Ausblick für 2025 mit dem Ziel, ein organisches Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich zu erreichen und die Kern-EBIT-Marge bei konstanten Wechselkursen von 2024 um 30 bis 60 Basispunkte zu verbessern.

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, 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 rund 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

Doris Horn: +41 (0)61 965 19 74

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 ersten Halbjahr 2025 Vertreterinnen und Vertretern der Finanzwelt und der Medien im Rahmen einer Webcast-Telefonkonferenz heute um 10.30 Uhr MESZ 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 über diesen [Link](#) für die Telefonkonferenz zu registrieren. Wir empfehlen Ihnen ausserdem, die Präsentationsdatei über den Direktlink in dieser Medienmitteilung herunterzuladen, bevor Sie der Telefonkonferenz beitreten.

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.

BEVORSTEHENDE UNTERNEHMENS- / INVESTORENVERANSTALTUNGEN

2025	Anlass	Ort
14./15. August	Swiss Roadshow	Zürich, Genf
3. September	Wells Fargo Healthcare Conference	Boston
4. September	Goldman Sachs Medtech Conference	London
8. September	Morgan Stanley Healthcare Conference	New York
9./10. September	Canada Roadshow	Toronto, Montreal
23. September	UBS Conference	Wolfsberg
25. September	Bank of America Healthcare Conference	London
30. September – 28. Oktober	Quiet Period	
29. Oktober	Straumann Group Q3 Ergebnisse 2025	Webcast

Haftungsausschluss

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 Verkaufsangebot noch eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren dar.

Interim selected financial information

OPERATING PERFORMANCE FROM CONTINUING OPERATIONS

(in CHF million; based on IFRS Accounting Standards)	H1, 2025	H1, 2024
Revenue	1 348.2	1 273.2
Change in %	5.9	11.3
Gross profit	968.9	918.4
Margin in %	71.9	72.1
Operating result before depreciation and amortization (EBITDA)	418.2	406.5
Margin in %	31.0	31.9
Margin change in bps	(90.0)	(110.0)
Operating result (EBIT)	329.6	336.1
Margin in %	24.4	26.4
Margin change in bps	(190.0)	(90.0)
Net profit	238.2	268.2
Margin in %	17.7	21.1
Margin change in bps	(340.0)	140.0
Basic earnings per share (in CHF)	1.49	1.67

FINANCIAL PERFORMANCE FROM CONTINUING OPERATIONS

(in CHF million; based on IFRS Accounting Standards)	H1, 2025	H1, 2024
Cash and cash equivalents	246.5	333.7
Net working capital (net of cash)	470.9	425.6
Net cash (net debt)	(8.2)	84.5
Inventories	458.1	406.0
Days of supplies	218	196
Trade receivables	511.0	463.2
Days of sales outstanding	69	64
Balance sheet total	3 511.8	3 303.5
Return on assets in % (ROA)	12.1	12.2
Equity	2 061.0	1 971.4
Equity ratio in %	58.7	59.7
Return on equity in % (ROE)	20.9	20.1
Capital employed	1 776.0	1 767.9
Return on capital employed in % (ROCE)	33.9	30.7
Cash flows from operating activities from continuing operations	225.4	228.6
in % of revenue	16.7	18.0
Investments from continuing operations	125.5	88.8
in % of revenue	9.3	7.0
thereof capital expenditures	113.0	84.0
thereof business combination related	2.5	8.4
thereof contingent consideration related	10.0	6.2
thereof associates related		(9.8)
Free cash flow from continuing operations	113.0	145.3
in % of revenue	8.4	11.4
Dividend	151.3	135.4

Alternative Performance Measures

The financial information in this first-half report includes certain alternative performance measures (APMs), which are not accounting measures defined by IFRS® Accounting Standards.

CORE FINANCIAL MEASURES are non-IFRS Accounting Standards measures because they cannot be derived directly from Group consolidated financial statements. Management believes that these measures, when presented alongside reported results, will offer readers valuable supplementary information to better understand the Group's financial performance and position on a comparable basis over time. These core financial measures are not a substitute for, or superior to, financial measures prepared in accordance with IFRS Accounting Standards. In the periods under review, core financial measures are adjusted to exclude the following significant items:

- M&A: Special items and amortization of intangible assets resulting from the purchase price allocation (PPA) following acquisitions and changes in the fair value of related contingent considerations.
- Impairments: Impairment write-offs of financial or non-financial assets as a result of unusual or one-time events in legal or economic conditions, change in consumer demands, or damage that impacts the asset. The charge recognized in the first half of 2025 relates to the planned relocation of the Group's headquarters and the resulting underutilization of the current leased premises (see Note 6).
- Restructuring: One-off costs resulting from major restructuring exercises. In the first half of 2025, restructuring expenses were incurred across the APAC and EMEA sales regions, as well as within the Operations segment. In the prior-year period (H1 2024), restructuring costs were limited to the EMEA sales region.
- Legal cases: Extraordinary litigations brought against the Group with expected significant charges per case, including legal fees and settlement amounts. Expenses related to legal disputes in the course of the Group's ordinary business activities are not adjusted. The amount disclosed in H1 2025 and 2024 pertains to expenses related to a litigation.
- Pension plan: One time settlements, plan amendment gains or losses stemming from pension accounting.
- Consolidation result of former associates: Remeasurement gains and losses as a result of obtaining control over former associates.
- Other: Non-recurring, unusual and infrequent incidents that cannot be allocated to any of the preceding categories.

A reconciliation of IFRS Accounting Standards to core measures is disclosed in the table at the end of this section.

Further, the Group discloses **VARIOUS KEY PERFORMANCE INDICATORS (KPI)**. Unless otherwise stated, the following KPIs are based on IFRS Accounting Standards figures (continuing basis), as disclosed in the consolidated financial statements:

ORGANIC REVENUE GROWTH

Revenue growth excluding the revenue contribution from business combinations (calculated by adding pre-acquisition revenues of the prior period to the existing revenue growth base) and currency effects.

REVENUE GROWTH IN LOCAL CURRENCIES

Revenue growth excluding currency effects. Those effects are calculated using a simulation by re consolidating the prior period revenues with the current year foreign exchange translation rates.

NET CASH (NET DEBT)

Net debt is an indicator of the Group's ability to meet financial commitments, to pay dividends and undertake acquisitions. The KPI is calculated by subtracting financial liabilities (excluding lease liabilities) from cash and cash equivalents.

NET WORKING CAPITAL (NET OF CASH)

Working capital is capital invested in the Group's operating activities. It is a driver of cash flow and an indicator of operational efficiency. Net working capital combines the subtotals of current assets and current liabilities, excluding the lines cash and cash equivalents, current financial assets and current financial liabilities.

DAYS OF SUPPLIES (DOS)

The days of supplies indicate the average time in days that the Group takes to turn its inventory. The numerator is the balance sheet position 'inventories' at the balance sheet date, and the denominator is the 'cost of goods sold' of the past three months, multiplied by 90 days.

DAYS OF SALES OUTSTANDING (DSO)

The days of sales outstanding indicate the average number of days the Group takes to collect its receivables. The numerator is the balance sheet position 'trade receivables' at the balance sheet date and the denominator is the 'net revenue' of the past three months, multiplied by 90 days.

RETURN ON ASSETS (ROA)

Return on assets expresses the earning power of the Group's assets. The numerator is the profit for the period of the past twelve months, and the denominator is the average balance sheet total for the same period.

EQUITY RATIO

The equity ratio is calculated by dividing total equity by total assets.

RETURN ON EQUITY (ROE)

Return on equity compares profitability of the Group in relation to the equity invested. The numerator is the profit for the period of the past twelve months, and the denominator is the average equity for the same period.

CAPITAL EMPLOYED

Capital employed equals current assets, property, plant and equipment, right-of-use assets, intangible assets minus cash and cash equivalents and non-interest-bearing liabilities.

RETURN ON CAPITAL EMPLOYED (ROCE)

Return on capital employed expresses the earning power of the Group's invested capital. The numerator is the operating profit (EBIT) of the past twelve months, and the denominator is the average capital employed for the same period.

FREE CASH FLOW

Free cash flow represents the cash-generating capability of the Group to conduct and maintain its operations, to finance dividend payments, to repay debt, and to undertake acquisitions. Free cash flow equals net cash from operating activities less purchase of property, plant and equipment, less purchase of intangible assets, plus net proceeds from property, plant and equipment.

CORE RESULTS RECONCILIATION H1, 2025

H1, 2025 (in CHF 1 000)	IFRS	M&A	Impairments	Restructuring	Legal cases	Consolidation result former associates	CORE
Revenue	1 348 199						1 348 199
Cost of goods sold	(379 340)	62		3 124			(376 154)
Gross profit	968 860	62		3 124			972 046
Other income	4 382			419			4 801
Distribution expense	(247 397)	3 099		2 255			(242 043)
Administrative expense	(396 231)	5 550	9 506	1 455	3 000		(376 721)
Operating profit	329 613	8 710	9 506	7 254	3 000		358 082
Finance income	84 207	(7 421)				(687)	76 098
Finance expense	(112 451)	11 955				482	(100 014)
Share of result of associates	(8 866)						(8 866)
Profit before income tax	292 502	13 244	9 506	7 254	3 000	(206)	325 300
Income tax expense	(54 317)	(2 089)	(1 317)	(1 534)	(331)		(59 589)
NET PROFIT FROM CONTINUING OPERATIONS	238 185	11 155	8 189	5 719	2 669	(206)	265 711
Loss from discontinued operations, net of tax	(790)						(790)
NET PROFIT	237 395	11 155	8 189	5 719	2 669	(206)	264 921
Attributable to:							
Shareholders of the parent company	236 443	11 111	8 189	5 719	2 669	(206)	263 925
Non-controlling interests	952	44					996
Earnings per share (EPS):							
Earnings per share for the period attributable to the owners of the parent:							
Basic (in CHF)	1.48						1.66
Diluted (in CHF)	1.48						1.65
Thereof continuing operations:							
Basic (in CHF)	1.49						1.66
Diluted (in CHF)	1.49						1.66
Operating profit	329 613	8 710	9 506	7 254	3 000		358 082
Depreciation, amortization and impairment	88 634	(8 710)	(9 506)	(16)			70 402
EBITDA	418 247			7 237	3 000		428 485

CORE RESULTS RECONCILIATION H1, 2024

H1, 2024 (in CHF 1 000)	IFRS	M&A	Impairments	Restructuring	Legal cases	Consolidation result former associates	CORE
Revenue	1 273 232						1 273 232
Cost of goods sold	(354 833)	2 877		1 492			(350 464)
Gross profit	918 399	2 877		1 492			922 768
Other income	6 379						6 379
Distribution expense	(241 273)	3 199		76			(237 997)
Administrative expense	(347 446)	5 129		580	5 000		(336 738)
Operating profit	336 059	11 204		2 148	5 000		354 412
Finance income	88 604	(10 284)					78 320
Finance expense	(94 102)	9 297					(84 805)
Share of result of associates	(5 858)						(5 858)
Profit before income tax	324 703	10 218		2 148	5 000		342 069
Income tax	(56 467)	(2 533)		(446)	(552)		(59 997)
NET PROFIT FROM CONTINUING OPERATIONS	268 236	7 685		1 703	4 448		282 072
Loss from discontinued operations, net of tax	(36 521)	289		5 564			(30 669)
NET PROFIT	231 715	7 974		7 266	4 448		251 403
Attributable to:							
Shareholders of the parent company	230 372	7 927		7 266	4 448		250 013
Non-controlling interests	1 343	47					1 389
Earnings per share (EPS):							
Earnings per share for the period attributable to the owners of the parent:							
Basic (in CHF)	1.45						1.57
Diluted (in CHF)	1.44						1.57
Thereof continuing operations:							
Basic (in CHF)	1.67						1.76
Diluted (in CHF)	1.67						1.76
Operating profit	336 059	11 204		2 148	5 000		354 412
Depreciation, amortization and impairment	70 391	(8 391)		(466)			61 534
EBITDA	406 450	2 814		1 682	5 000		415 946

Interim condensed consolidated statement of financial position

ASSETS

(in CHF 1 000)	30 Jun 2025	31 Dec 2024
Property, plant and equipment	556 762	524 631
Right-of-use assets	161 169	205 015
Intangible assets	861 487	903 711
Investments in associates	220 599	243 803
Financial assets	88 329	67 946
Other receivables	24 577	24 856
Deferred income tax assets	131 563	126 521
Total non-current assets	2 044 486	2 096 483
Inventories	458 053	433 347
Trade and other receivables	640 954	589 680
Financial assets	88 453	89 405
Income tax receivables	33 360	34 589
Cash and cash equivalents	246 526	375 492
Total current assets	1 467 346	1 522 514
TOTAL ASSETS	3 511 832	3 618 997

EQUITY AND LIABILITIES

(in CHF 1 000)	30 Jun 2025	31 Dec 2024
Share capital	1 595	1 595
Retained earnings and reserves	2 055 073	2 038 536
Total equity attributable to the shareholders of the parent company	2 056 667	2 040 131
Non-controlling interests	4 346	3 661
Total equity	2 061 014	2 043 792
Other liabilities	210 906	233 908
Income tax liabilities	19 034	19 035
Financial liabilities	204 009	232 144
Provisions	31 953	33 606
Retirement benefit obligations	37 040	57 266
Deferred income tax liabilities	55 403	56 091
Total non-current liabilities	558 345	632 050
Trade and other payables	549 868	577 563
Financial liabilities	231 004	238 290
Income tax liabilities	97 708	102 112
Provisions	13 893	25 190
Total current liabilities	892 473	943 155
Total liabilities	1 450 818	1 575 205
TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	3 511 832	3 618 997

Interim condensed consolidated income statement

(in CHF 1 000)	H1, 2025	H1, 2024
Revenue	1 348 199	1 273 232
Cost of goods sold	(379 340)	(354 833)
Gross profit	968 860	918 399
Other income	4 382	6 379
Distribution expense	(247 397)	(241 273)
Administrative expense	(396 231)	(347 446)
Operating profit	329 613	336 059
Finance income	84 207	88 604
Finance expense	(112 451)	(94 102)
Share of result of associates	(8 866)	(5 858)
Profit before income tax	292 502	324 703
Income tax	(54 317)	(56 467)
NET PROFIT FROM CONTINUING OPERATIONS	238 185	268 236
Loss from discontinued operations, net of tax	(790)	(36 521)
NET PROFIT	237 395	231 715
Attributable to:		
Shareholders of the parent company	236 443	230 372
Non-controlling interests	952	1 343
Earnings per share (EPS):		
Earnings per share for the period attributable to the owners of the parent:		
Basic (in CHF)	1.48	1.45
Diluted (in CHF)	1.48	1.44
Thereof continuing operations:		
Basic (in CHF)	1.49	1.67
Diluted (in CHF)	1.49	1.67

Interim condensed consolidated statement of comprehensive income

(in CHF 1 000)	H1, 2025	H1, 2024
Net profit	237 395	231 715
Other comprehensive income/(loss) that may be reclassified to profit or loss in subsequent periods:		
Net foreign exchange result on net investment loans	(25 630)	11 257
Share of other comprehensive loss of associates accounted for using the equity method	21	(18)
Exchange differences on translation of foreign operations	(65 449)	15 160
Income tax effect	3 699	(1 525)
Other comprehensive income/(loss) that may be reclassified to profit or loss in subsequent periods	(87 358)	24 874
Other comprehensive income/(loss) not to be reclassified to profit or loss in subsequent periods:		
Change in fair value of financial instruments designated through other comprehensive income	(366)	627
Remeasurements of retirement benefit obligations	23 590	19 527
Income tax effect	(3 306)	(2 231)
Other comprehensive income/(loss) not to be reclassified to profit or loss in subsequent periods	19 918	17 922
Other comprehensive income/(loss), net of tax	(67 440)	42 796
TOTAL COMPREHENSIVE INCOME, NET OF TAX	169 955	274 511
Attributable to:		
Shareholders of the parent company	169 121	273 106
Non-controlling interests	834	1 405

Interim condensed consolidated cash flow statement

(in CHF 1 000)	H1, 2025	H1, 2024
Net profit from continuing operations	238 185	268 236
Adjustments for:		
Income tax	54 317	56 467
Net interest result	8 519	9 796
Share of result of associates	8 866	5 858
Share-based payments expense	11 080	10 851
Net foreign exchange differences ¹	17 821	3 883
Other non-cash items ¹	(842)	(23)
Depreciation and amortization	79 077	70 391
Impairment	9 557	0
Change in provisions, retirement benefit obligations and other liabilities	(5 081)	258
Change in long-term assets	(1 056)	29
Working capital adjustments:		
Change in inventories	(46 391)	(26 588)
Change in trade and other receivables	(54 869)	(99 165)
Change in trade and other payables	(26 236)	(16 053)
Interest paid on lease liabilities	(4 176)	(4 150)
Interest paid	(2 921)	(3 211)
Interest received	3 216	2 347
Income tax paid	(63 643)	(50 323)
Cash flows from operating activities from continuing operations	225 423	228 605
Cash flows from operating activities from discontinued operations	(6 006)	(25 924)
Cash flows from operating activities	219 417	202 680

¹ Prior year's presentation has been adapted to the current year format.

Interim condensed consolidated cash flow statement

(in CHF 1 000)	H1, 2025	H1, 2024
Purchase of financial assets	(25 649)	(28 935)
Proceeds from sale of financial assets	5 564	67
Purchase of property, plant and equipment	(91 240)	(60 331)
Purchase of intangible assets	(21 713)	(23 686)
Disposal of investments associates	0	9 840
Acquisition of a business, net of cash acquired	(2 546)	(8 391)
Disposal of a business, net of cash disposed	(860)	0
Contingent consideration paid	(10 000)	(6 236)
Proceeds from loans	234	610
Disbursement of loans	(11 929)	(599)
Dividends received from associates	1 055	188
Net proceeds from sale of non-current assets	565	676
Cash flows from investing activities from continuing operations	(156 518)	(116 796)
Cash flows from investing activities from discontinued operations	0	(42)
Cash flows from investing activities	(156 518)	(116 838)
Repayment of non-current financial debts	(30)	(1 163)
Increase in non-current financial debts	2 862	9 057
Increase / (repayment) of current financial debts	2 482	(213)
Dividends paid to the equity holders of the parent	(151 340)	(135 428)
Dividends paid to non-controlling interests	(513)	(449)
Payment of lease liabilities	(14 026)	(13 900)
Sale of treasury shares	11 888	10 240
Purchase of treasury shares	(23 016)	(27 077)
Cash flows from financing activities from continuing operations	(171 693)	(158 932)
Cash flows from financing activities from discontinued operations	0	(1 137)
Cash flows from financing activities	(171 693)	(160 069)
Exchange rate differences on cash held	(20 172)	4 321
Less cash and cash equivalents from discontinued operations	0	(6 738)
Net change in cash and cash equivalents	(128 966)	(76 644)
Cash and cash equivalents at 1 January	375 492	410 310
CASH AND CASH EQUIVALENTS AT 30 JUNE	246 526	333 666

Interim condensed consolidated statement of changes in equity

H1, 2025

(in CHF 1 000)	Attributable to the shareholders of the parent company						Non-controlling interests	Total equity
	Share capital	Share premium	Treasury shares	Translation reserves	Retained earnings	Total		
At 1 January 2025	1 595	61 428	(526)	(610 661)	2 588 296	2 040 131	3 661	2 043 792
Net profit					236 443	236 443	952	237 395
Other comprehensive income / (loss)				(87 261)	19 939	(67 322)	(118)	(67 440)
Total comprehensive income / (loss)	0	0	0	(87 261)	256 382	169 121	834	169 955
Dividends to equity holders of the parent		(60 536)			(90 804)	(151 340)		(151 340)
Dividends to non-controlling interests						0	(513)	(513)
Share-based payment transactions					9 995	9 995		9 995
Purchase of treasury shares			(23 016)			(23 016)		(23 016)
Usage of treasury shares			23 526		(11 638)	11 888		11 888
Put options to non-controlling interests					(111)	(111)	364	253
AT 30 JUNE 2025	1 595	892	(16)	(697 922)	2 752 120	2 056 667	4 346	2 061 014

H1, 2024

(in CHF 1 000)	Attributable to the shareholders of the parent company						Non-controlling interests	Total equity
	Share capital	Share premium	Treasury shares	Translation reserves	Retained earnings	Total		
At 1 January 2024	1 595	102 012	(1 357)	(578 879)	2 312 808	1 836 179	2 427	1 838 606
Net profit					230 372	230 372	1 343	231 715
Other comprehensive income/(loss)				26 354	16 379	42 733	63	42 796
Total comprehensive income/(loss)	0	0	0	26 354	246 752	273 106	1 405	274 511
Dividends to equity holders of the parent		(63 731)			(71 697)	(135 428)		(135 428)
Dividends to non-controlling interests						0	(449)	(449)
Share-based payment transactions					11 354	11 354		11 354
Purchase of treasury shares			(27 077)			(27 077)		(27 077)
Usage of treasury shares			27 636		(17 395)	10 240		10 240
Changes in non-controlling interests					93	93	(121)	(28)
Put options to non-controlling interests					(340)	(340)	59	(281)
AT 30 JUNE 2024	1 595	38 282	(798)	(552 525)	2 481 574	1 968 128	3 320	1 971 448

Notes to the interim condensed consolidated financial statements

1 CORPORATE INFORMATION

Straumann Holding AG is a public company incorporated and domiciled in Switzerland, whose shares are publicly traded on the SIX Swiss Exchange. The unaudited interim condensed consolidated financial statements of the Straumann Group for the six months ending 30 June 2025 were authorized for issue in accordance with a resolution of the Board of Directors on 12 August 2025.

2 BASIS OF PREPARATION AND ACCOUNTING POLICIES

BASIS OF PREPARATION

The interim condensed consolidated financial statements for the six months ending 30 June 2025 have been prepared in accordance with IAS 34 'Interim Financial Reporting'. They provide an update of previously reported information and should be read in conjunction with the Group's annual financial statements as at 31 December 2024. All values disclosed are rounded to the nearest thousand except where otherwise indicated.

The preparation of consolidated financial statements under IFRS requires Management to make estimates and assumptions that affect the reported amounts. Because of the inherent uncertainties, actual outcomes and results may differ from these estimates and assumptions.

CHANGES TO THE GROUP'S ACCOUNTING POLICIES

The accounting policies adopted in the preparation of the interim condensed consolidated financial statements are consistent with those followed in the preparation of the Group's annual financial statements for the year ended 31 December 2024, except for the adoption of new standards and amendments to existing standards effective as of 1 January 2025. The Group has not early adopted any standard, interpretation or amendment that has been issued but is not yet effective. Several amendments apply for the first time in 2025, but do not have a material impact on the interim condensed consolidated financial statements of the Group.

3 DISAGGREGATED REVENUE FROM CONTRACTS WITH CUSTOMERS

The Group derives revenue from contracts with customers in the geographical regions, disclosed in Note 4.

4 SEGMENT INFORMATION

Operating segments for reporting purposes are determined based on the Group's management approach. The external segment reporting aligns with the internal organizational and management structure used within the Group and the financial reporting to the chief operating decision maker (CODM), identified as the Executive Management Board (EMB). The EMB is responsible for the Group's operational management, following the guidance of the Board of Directors. Additionally, it oversees global strategy and stakeholder management.

The reporting segments are presented consistently with the internal reporting to the CODM. The centralized headquarter support functions (e.g. finance, data+tech, human resources) and business units such as 'Implantology BU' and 'Global Marketing' are not considered operating segments, as they do not generate separate revenues. Instead, these functions are grouped under the column 'Not allocated items'.

SALES EUROPE, MIDDLE EAST AND AFRICA (EMEA)

The Sales EMEA segment comprises the Group's own distribution activities in the EMEA region, including business with third-party distributors. It also includes the production operations of Medentika in Germany, which manufactures implants and prosthetic components, and the implant-supported prosthetics business of Createch. In addition, the segment encompasses the production facilities of Anthogyr, a French company focused on the development and manufacture of dental implant systems and CAD/CAM solutions.

SALES NORTH AMERICA

The Sales NAM segment covers the Group's distribution activities in the United States and Canada. It further includes the development and manufacturing activities of ClearCorrect, a provider of clear aligner solutions, as well as Bay Materials, a U.S.-based specialist in high-performance thermoplastics for orthodontic applications. The segment also comprises the Canadian development and production activities of Dental Wings.

SALES ASIA PACIFIC

The Sales APAC segment includes the Group's distribution operations in the Asia-Pacific region and its business with regional distributors. It also comprises AlliedStar, a Chinese manufacturer of intraoral scanners (IOS); T-Plus, a Taiwanese manufacturer and distributor of dental implant systems with a strong presence in Taiwan and China; and Nihon, a Japanese company offering implant referral services.

SALES LATIN AMERICA

The Sales LATAM segment includes the Group's distribution businesses across Central and South America, alongside activities with Latin American distributors. It comprises Neodent's production facilities in Brazil, where implants, biomaterials, CAD/CAM products and clear aligners are manufactured. The segment also includes Yllor Biomaterials, a Brazilian company specialized in the development and production of advanced materials for 3D printing in dentistry.

OPERATIONS

The Operations segment serves as the principal for all of the Group's distribution entities and comprises the core manufacturing, logistics, and supply chain activities. It includes the primary manufacturing facilities for implant components and instruments located in Switzerland and the United States, the Group's CAD/CAM milling centers in Germany, Japan, and the United States, as well as the production site in Sweden focused on biomaterials and sterile-packaged products. In addition to production, the segment encompasses the Group's global logistics and supply chain functions. It excludes the production facilities associated with Neodent, Medentika, ClearCorrect, AlliedStar, Dental Wings, Createch, T-Plus, Anthogyr, Bay Materials, and Yllor Biomaterials, which are reported within their respective Sales segments.

INFORMATION ABOUT PROFIT OR LOSS AND ASSETS

The following tables present revenue and profit information regarding the Group's operating segments for the six months ended 30 June 2025 and 30 June 2024, respectively.

H1, 2025

(in CHF 1 000)

	Sales EMEA	Sales NAM	Sales APAC	Sales LATAM	Operations	Not Allocated Items	Eliminations	Group
Revenue third party	543 259	363 968	330 882	110 090	0	0	0	1 348 199
Revenue inter-segment	68 012	32 290	17 043	36 587	782 523	0	(936 455)	0
Total revenue	611 271	396 258	347 925	146 677	782 523	0	(936 455)	1 348 199
Operating profit	62 006	(2 801)	28 514	27 167	546 129	(195 918)	(135 484)	329 613
Financial result								(28 245)
Share of result of associates								(8 866)
Income tax expense								(54 317)
NET PROFIT FROM CONTINUING OPERATIONS								238 185
Loss from discontinued operations, net of tax								(790)
NET PROFIT								237 395

H1, 2024

(in CHF 1 000)

	Sales EMEA	Sales NAM	Sales APAC	Sales LATAM	Operations	Not Allocated Items	Eliminations	Group
Revenue third party	515 468	364 667	284 750	108 347	0	0	0	1 273 232
Revenue inter-segment	65 139	40 202	102	35 691	726 698	0	(867 832)	0
Total revenue from continuing operations	580 607	404 869	284 852	144 038	726 698	0	(867 832)	1 273 232
Operating profit from continuing operations	68 176	15 368	(6 561)	24 506	458 051	(145 555)	(77 926)	336 059
Financial result								(5 498)
Share of result of associates								(5 858)
Income tax expense								(56 467)
NET PROFIT FROM CONTINUING OPERATIONS								268 236
Loss from discontinued operations, net of tax								(36 521)
NET PROFIT								231 715

The following tables present the segment assets of the Group's operating segments as of 30 June 2025 and 31 December 2024:

at 30 Jun 2025
(in CHF 1 000)

	Sales EMEA	Sales NAM	Sales APAC	Sales LATAM	Operations	Not Allocated Items	Eliminations	Group
Segment assets	806 842	431 257	605 075	522 558	909 366	252 260	(790 996)	2 736 362
Unallocated assets								775 470
Group								3 511 832

at 31 Dec 2024
(in CHF 1 000)

	Sales EMEA	Sales NAM	Sales APAC	Sales LATAM	Operations	Not Allocated Items	Eliminations	Group
Segment assets	714 971	439 762	620 255	490 241	734 621	261 378	(545 398)	2 715 830
Unallocated assets								903 167
Group								3 618 997

SEASONALITY OF OPERATIONS

The Group operates in industries where significant seasonal or cyclical variations in total sales do not occur during the financial year.

5 BUSINESS COMBINATION

TRANSACTION IN 2025

maxon dental

On 10 June 2025, the Group increased its stake in maxon dental GmbH from 49.0% to full ownership. The company specializes in ceramic injection molding for dental implant components.

The net assets recognized as part of this acquisition, excluding cash and cash equivalents, are provisional, as the purchase price allocation had not been finalized by the date of approval of these financial statements by the Board of Directors.

The provisional fair values of the identifiable assets and liabilities as of the date of the business combination are as follows:

(in CHF 1 000)	Fair value
Property, plant and equipment	1 164
Deferred tax assets	446
Inventories	431
Trade and other receivables	516
Cash and cash equivalents	1 001
Total assets	3 559
Financial liabilities	2 199
Trade and other payables	254
Total liabilities	2 453
TOTAL IDENTIFIABLE NET ASSETS AT FAIR VALUE	1 106
Goodwill	5 851
Consideration	6 956
Satisfied in cash	3 548
Fair value of previously held interest	3 409
Consideration	6 956
Cash flow	
Net cash acquired	1 001
Cash paid	(3 548)
NET CASH OUTFLOW	(2 546)

At the date of the business combination, the provisional fair value of trade receivables amounted to CHF 0.1 million. The provisional fair values did not materially differ from the contractual gross amounts.

Goodwill, which is not deductible for tax purposes, reflects intangible assets that are not separately identifiable, such as expected synergy effects and employee know-how.

The Group's revenues and net profit for the first six months of 2025 were not materially impacted by the business combination.

TRANSACTION IN 2024

Schmidt Dental

On 3 January 2024, the Group acquired 100% of the shares in Schmidt Dental, a Polish distributor of both Group brand and third-party dental products. Following the acquisition, the company was renamed Straumann Polska Sp. z o.o.

The fair values of the identifiable assets and liabilities as of the date of the business combination are as follows:

(in CHF 1 000)	Fair value
Property, plant and equipment	56
Right-of-use assets	44
Customer relationships	9 515
Inventories	3 529
Trade and other receivables	3 104
Cash and cash equivalents	254
Total assets	16 502
Financial liabilities	100
Deferred income tax liabilities	1 857
Trade and other payables	5 968
Total liabilities	7 925
TOTAL IDENTIFIABLE NET ASSETS AT FAIR VALUE	8 578
Goodwill	14 153
Consideration	22 730
Satisfied in cash	8 645
Contingent consideration	14 085
Consideration	22 730
Cash flow	
Net cash acquired	254
Cash paid	(8 645)
NET CASH OUTFLOW	(8 391)

At the date of the business combination, the fair value of trade receivables amounted to CHF 2.5 million. The fair values did not materially differ from the contractual gross amounts. Contingent consideration payments are linked to the performance of the acquired businesses. As of the balance sheet date, 30 June 2024, the fair value of these financial liabilities collectively amounted to CHF 15.0 million.

Goodwill, which is not deductible for tax purposes, reflects intangible assets that are not separately identifiable, such as expected synergy effects and employee know-how.

The Group's revenues and net profit for the first six months of 2024 were not materially impacted by the business combination.

6 IMPAIRMENT AND GOVERNMENT GRANT RELATED TO HEADQUARTERS RELOCATION

IMPAIRMENT OF RIGHT-OF-USE ASSETS

As part of the phased relocation of the Group's headquarters, the Group recognized an impairment loss of CHF 9.5 million in H1 2025. The loss relates to leased premises that are expected to become vacant in the future and will no longer be used for operational purposes. The impairment reflects the net present value of unavoidable lease payments for these non-utilized spaces.

GOVERNMENT GRANT

As part of the strategic relocation of its corporate headquarters from Basel to Arlesheim, the Group established a cooperation framework with public authorities in the canton of Basel-Landschaft and the municipality of Arlesheim to support regional development. Under this framework, a receivable of CHF 5.0 million was recognized as of 30 June 2025, reflecting committed support for future relocation-related expenses. This amount has no impact on the current period's income statement. The cooperation framework also includes discussions on potential support for further initiatives. As of the reporting date, key terms and amounts remain uncertain. No additional income or assets have been recognized.

7 DISCONTINUED OPERATIONS

On 20 June 2024, the Group initiated formal proceedings to sell the direct-to-consumer aligner business (DTC business) with Zandivio plc (Impress Group). Founded in 2019, Impress Group is a leading provider of clear aligners in Europe and operates a network of clinics with a focus on Spain, the UK, Italy and Portugal. Consequently, the Group classified its DTC business as a disposal group held for sale (HFS) as of 20 June 2024.

The DTC business was sold on 5 September 2024 and is reported as a discontinued operation. The total net assets transferred to Impress Group amounted to CHF 79.3 million. In return, the Group received a 20% non-controlling stake in Impress Group with a fair value of CHF 82.5 million. The Group will maintain involvement in Impress Group, particularly as a supplier of aligners.

The table below provides details of the income statement for discontinued operations:

(in CHF 1 000)	H1, 2025	H1, 2024
Revenue from discontinued operations	0	45 084
Expenses	(790)	(81 737)
Operating loss from discontinued operations	(790)	(36 654)
Income tax	0	133
Net loss from discontinued operations	(790)	(36 521)

The expenses recognized in H1 2025 relate to indemnification settlements related to the disposal of the DTC business.

8 EARNINGS PER SHARE

BASIC EARNINGS PER SHARE

Basic earnings per share are calculated by dividing the net profit for the period attributable to ordinary shareholders of Straumann Holding AG by the weighted average number of ordinary shares outstanding during the year, excluding ordinary shares purchased by the Group and held as treasury shares.

	H1, 2025	H1, 2024
Net profit attributable to shareholders (in CHF 1 000)	236 443	230 372
Net profit attributable to shareholders - continuing operations (in CHF 1 000)	237 233	266 894
Weighted average number of ordinary shares outstanding	159 390 150	159 402 012
BASIC EARNINGS PER SHARE (IN CHF)	1.48	1.45
BASIC EARNINGS PER SHARE - CONTINUING OPERATIONS (IN CHF)	1.49	1.67

DILUTED EARNINGS PER SHARE

Diluted earnings per share are calculated by dividing the net profit for the period attributable to ordinary shareholders of Straumann Holding AG by the weighted average number of ordinary shares outstanding during the year, plus the weighted average number of ordinary shares that would be issued on the conversion of all the dilutive potential of outstanding equity instruments into ordinary shares. The number of shares calculated as above is compared with the number of shares that would have been issued assuming the exercise of the Performance Share Units.

	H1, 2025	H1, 2024
Net profit attributable to shareholders (in CHF 1 000)	236 443	230 372
Net profit attributable to shareholders - continuing operations (in CHF 1 000)	237 233	266 894
Weighted average number of ordinary shares outstanding	159 390 150	159 402 012
Adjustments for instruments issued	252 932	44 421
Weighted average number of ordinary shares for diluted earnings per share	159 643 082	159 446 433
DILUTED EARNINGS PER SHARE (IN CHF)	1.48	1.44
DILUTED EARNINGS PER SHARE - CONTINUING OPERATIONS (IN CHF)	1.49	1.67

9 PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT & INTANGIBLE ASSETS

During the six months ended 30 June 2025, the Group acquired property, plant, and equipment at a cost of CHF 91.2 million (H1 2024: CHF 60.3 million) and invested in intangible assets amounting to CHF 21.7 million (H1 2024: CHF 23.7 million), excluding assets acquired through business combinations.

10 EQUITY

DIVIDENDS PAID

On 16 April 2025, Straumann Holding AG paid a dividend of CHF 0.95 per share (2024: CHF 0.85) to its shareholders. The total gross dividend paid amounted to CHF 151.3 million (2024: CHF 135.4 million).

11 FINANCIAL INSTRUMENTS

FAIR VALUES

The carrying amount of cash and cash equivalents, trade and other receivables trade and other payables as well as other current financial assets and liabilities with remaining maturities of up to twelve months, approximate their fair values due to the short-term nature of these instruments

For the domestic bond listed on the SIX Swiss Exchange, the fair value is determined based on quoted market prices at the reporting date.

The fair value of the put options granted to non-controlling interests relates to the 2019 business combination of Abutment Direct Inc.

The fair value of derivatives is determined based on input factors that are observable directly or indirectly in the market. The fair value of foreign exchange forward contracts and non-deliverable forwards is derived from prevailing forward exchange rates. In 2024, the Group entered into financial derivative instruments to manage risks associated with a component of the deferred consideration related to the AlliedStar business combination. The fair value of these instruments is influenced by the share price performance of Straumann Holding AG.

The unquoted equity instruments categorized within Level 3 of the fair value hierarchy comprise investments in:

- a Chinese entity active in the orthodontics market,
- an Ireland-based enterprise engaged in the development and manufacture of biomaterials,
- a privately held U.S. consumer health company with operations in the dental segment and
- a specialized investment fund focused solely on dental-related opportunities in China.

Due to the absence of an active market—or the lack of any observable market—for these financial instruments, fair value measurement is based on valuation techniques that make maximum use of relevant observable inputs and rely to the extent necessary on unobservable inputs. In particular, the Group applies valuation methodologies such as the use of net asset value (NAV) statements or other financial data as provided by the investees, which represent the best available information at the reporting date.

The convertible bond classified within Level 3 of the fair value hierarchy is measured using a valuation model that incorporates both observable and unobservable inputs. The loan component is valued by discounting expected future cash flows, while the option component is measured using a probability-weighted approach that reflects the potential economic benefit of conversion into equity shares under favorable conditions. The valuation involves significant judgment in determining key unobservable inputs, such as discount rates, volatility, and probability of conversion, which could materially affect the fair value measurement.

Other financial liabilities classified within Level 3 within the fair value hierarchy primarily consist of contingent consideration liabilities related to the business combinations of AlliedStar in China, GalvoSurge in Switzerland, and distributors in the Baltic region and Poland.

The fair value of these contingent considerations is determined based on multiple components, including:

- Achievement of profitability targets (AlliedStar, Baltic and Polish Distributors, GalvoSurge),
- Company- and product-specific milestone achievements (AlliedStar, GalvoSurge), and
- The share price performance of Straumann Holding AG (AlliedStar).

The fair value of Level 3 investments and liabilities is reviewed regularly to assess whether there is any indication of a diminution in value.

Fair value hierarchy

The Group applies the following fair value hierarchy to classify financial instruments by valuation technique:

- Level 1: Quoted (unadjusted) prices in active markets for identical assets or liabilities
- Level 2: Valuation techniques for which all significant inputs are observable, either directly or indirectly
- Level 3: Valuation techniques that use significant unobservable inputs

As of 30 June 2025, and 31 December 2024, the Group held the following financial instruments:

(in CHF 1 000)

(in CHF 1 000)	30 Jun 2025					
		Carrying amount (by measurement basis)				
	Amortized cost	Level 1	Level 2	Level 3	Total carrying amount	Fair value
Financial assets						
Derivative financial assets			30 647		30 647	
Equity instruments				31 552	31 552	
Convertible bond				23 640	23 640	
Loans and other financial receivables	90 943				90 943	
Trade and other receivables	530 993				530 993	
Cash and cash equivalents	246 526				246 526	
Financial liabilities						
Straight bond	200 009				200 009	200 005
Derivative financial liabilities			693		693	
Put options to non-controlling interests				4 952	4 952	
Lease liabilities	180 271				180 271	
Other financial liabilities	49 088				49 088	
Trade and other liabilities	431 191			205 146	636 337	

(in CHF 1 000)

(in CHF 1 000)	31 Dec 2024					
		Carrying amount (by measurement basis)				
	Amortized cost	Level 1	Level 2	Level 3	Total carrying amount	Fair value
Financial assets						
Derivative financial assets			30 023		30 023	
Equity instruments				16 784	16 784	
Convertible bond				14 393	14 393	
Loans and other financial receivables	96 151				96 151	
Trade and other receivables	467 993				467 993	
Cash and cash equivalents	375 492				375 492	
Financial liabilities						
Straight bond	199 987				199 987	199 891
Derivative financial liabilities			4 286		4 286	
Put options to non-controlling interests				5 205	5 205	
Lease liabilities	213 904				213 904	
Other financial liabilities	47 053				47 053	
Trade and other liabilities	465 176			232 096	697 272	

The changes in the carrying amounts associated with Level 3 financial instruments for the six months ended 30 June 2025 and 30 June 2024 are summarized as follows:

(in CHF 1000)	Financial assets	Financial liabilities
As at 1 January 2025	31 177	237 301
Additions	25 649	0
Remeasurement recognized in profit or loss	0	(16 123)
Settlements	0	(10 824)
Remeasurement recognized in OCI	(1 635)	(3)
Remeasurement recognized in equity	0	(253)
As at 30 June 2025	55 192	210 098

In H1 2025, additions to Level 3 financial assets primarily relate to a CHF 9.4 million investment in convertible bonds issued to Impress and a CHF 15.9 million equity investment in a Chinese entity active in the orthodontics market. The remeasurement of Level 3 financial liabilities recognized in profit or loss mainly reflects a fair value adjustment to the contingent consideration related to the AlliedStar acquisition. Settlements of Level 3 financial liabilities include contingent consideration payments associated with the business combinations of the Baltic and Polish Distributors.

(in CHF 1000)	Financial assets	Financial liabilities
As at 1 January 2024	15 619	220 026
Additions	687	16 430
Settlements	0	(7 406)
Remeasurement recognized in profit or loss	0	6 707
Remeasurement recognized in OCI	631	(17)
Remeasurement recognized in equity	0	281
As at 30 June 2024	16 936	236 020

In H1 2024, CHF 15.0 million of additions to Level 3 financial liabilities are attributable to the contingent consideration payable in connection with the business combination involving the Polish Distributor and CHF 1.4 million pertains to an adjustment to the contingent consideration related to the AlliedStar acquisition in November 2023. Settlements of Level 3 financial liabilities during the period include contingent consideration payments related to the business combinations of Straumann Romania, Nihon in Japan, GalvoSurge, and the Baltic Distributor.

During the six-month periods ended 30 June 2025 and 30 June 2024, there were no transfers between Level 1 and Level 2 fair value measurements, and no transfers into or out of Level 3 of the fair value hierarchy.

The significant unobservable inputs used in the valuation of material Level 3 financial instruments, together with a quantitative sensitivity analysis as of 30 June 2025, are presented below:

Instrument	Valuation technique	Significant unobservable input	Sensitivity of the input to fair value
Contingent Consideration AlliedStar	Present value of the estimated redemption value	Units sold	1 000 base-point increase (decrease) in units sold would result in an increase (decrease) in fair value of CHF 6.1 million, resp. CHF -6.1 million.
		Share price	1 000 base-point increase (decrease) in share price would result in an increase (decrease) in fair value of CHF 2.9 million, resp. CHF -2.9 million.
		Interest rate	100 base-point increase (decrease) in the interest rate would result in a decrease (increase) in fair value of CHF -4.5 million, resp. CHF 4.7 million.
Contingent Consideration GalvoSurge	Present value of the estimated redemption value	Gross profit	1 000 base-point increase (decrease) in gross profit would result in an increase (decrease) in fair value of CHF 1.9 million, resp. CHF -1.9 million.
		Interest rate	100 base-point increase (decrease) in the interest rate would result in a decrease (increase) in fair value of CHF -1.0 million, resp. CHF 1.1 million.

The fair value of the contingent consideration related to the AlliedStar acquisition is influenced by several factors, including the achievement of technical and commercial milestones, the share price performance of Straumann Holding AG, and the prevailing interest rate at the balance sheet date. For commercial milestone achievements, the expected redemption value primarily depends on the number of IOS scanners sold. For the portion of the consideration linked to Straumann Holding AG's share price, the fair value is determined based on its market performance. Based on the Group's assessment of expected milestone achievements and market conditions, the fair value of the contingent consideration was estimated at CHF 165.9 million as of 30 June 2025 (31 December 2024: CHF 183.3 million).

The fair value of the contingent consideration related to the GalvoSurge acquisition primarily depends on the achievement of commercial and technical milestones, which are particularly sensitive to the gross profit generated from the company's products and the prevailing interest rate at the balance sheet date. Based on the Group's assessment of the expected milestone achievements, the fair value of the contingent consideration was estimated at CHF 19.4 million as of 30 June 2025 (31 December 2024: CHF 19.3 million).

The Group did not disclose additional quantitative sensitivity analysis as of 30 June 2025 for the remaining Level 3 financial instruments, as their sensitivity is not considered material to the consolidated financial statements.

12 EVENTS AFTER THE BALANCE SHEET DATE

PROMATON B.V. (Promaton)

On 17 July 2025, the Group obtained control over Promaton, a Netherlands-based company specializing in artificial intelligence for dental applications, by increasing its ownership interest from 88.11% to 100.00%. The total cash consideration for the acquisition of the remaining shares amounted to CHF 3.3 million.

The financial effects of this transaction are not reflected as of 30 June 2025. The remeasurement result of the previously held equity interest, along with the operating results, assets, and liabilities of the acquired company, will be recognized from 17 July 2025 – the date on which control was obtained. As of that date, the Group's share of Promaton's identifiable net assets had not yet been determined. Consequently, details regarding the assets acquired and liabilities assumed, the expected future revenue and profit contributions of Promaton, and the impact on the Group's cash flows are not disclosed, as the accounting for the transaction was still incomplete at the time these consolidated financial statements were authorized for issue.

END OF DOCUMENT