

**Ad-hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 KR**  
**Bericht zum dritten Quartal 2021 – Medienmitteilung**

**Straumann Group mit Wachstum von über 30% im dritten Quartal dank anhaltend starkem Zulauf an Patienten**

- Umsatz von CHF 496 Mio. mit Zunahme um 31.6% im dritten Quartal 2021 auf insgesamt CHF 1.5 Mrd. in den ersten neun Monaten
- Beteiligung an der Plattform 3Shape Unite als Gründungspartner und Investition in minivident zur Entwicklung eines dynamischen chirurgischen Navigationssystems
- Langfristige Partnerschaft mit Aspen Dental Management eingegangen
- Investition von CHF 18 Mio. in ein neues Technologie- und Innovationszentrum der Straumann Group in der Nähe von Basel geplant
- Ausblick für das Gesamtjahr 2021 angehoben auf organisches Umsatzwachstum im hohen 30%-Bereich und Profitabilität (Kern-EBIT-Marge) mindestens auf dem Niveau von 2019

**UMSATZ NACH REGION**

(in CHF Mio.)	<b>Q3 2021</b>	<b>Q3 2020</b>	<b>9M 2021</b>	<b>9M 2020</b>
<b>Europa, Naher Osten &amp; Afrika (EMEA)</b>	<b>204.2</b>	<b>148.2</b>	<b>647.8</b>	<b>416.0</b>
<i>Veränderung in CHF in %</i>	37.8	3.9	55.7	(12.9)
<i>Veränderung in Lokalwährung in %</i>	38.3	8.9	55.8	(7.5)
<i>Veränderung organisch<sup>1</sup> in %</i>	23.1	7.4	48.1	(11.5)
<i>% des Gesamtumsatzes der Gruppe</i>			43.7	42.6
<b>Nordamerika</b>	<b>149.1</b>	<b>118.1</b>	<b>439.4</b>	<b>301.5</b>
<i>Veränderung in CHF in %</i>	26.2	0.9	45.8	(13.2)
<i>Veränderung in Lokalwährung in %</i>	27.2	8.8	51.2	(9.0)
<i>Veränderung organisch<sup>1</sup> in %</i>	27.2	8.8	51.2	(9.2)
<i>% des Gesamtumsatzes der Gruppe</i>			28.9	30.9
<b>Asien-Pazifik</b>	<b>105</b>	<b>80.0</b>	<b>300.1</b>	<b>196.5</b>
<i>Veränderung in CHF in %</i>	31.4	4.9	52.7	(12.1)
<i>Veränderung in Lokalwährung in %</i>	28.5	11.0	51.7	(7.2)
<i>Veränderung organisch<sup>1</sup> in %</i>	28.5	11.0	51.7	(7.3)
<i>% des Gesamtumsatzes der Gruppe</i>			20.3	20.1
<b>Lateinamerika</b>	<b>38</b>	<b>24.1</b>	<b>70.4</b>	<b>61.5</b>
<i>Veränderung in CHF in %</i>	57.5	(31.4)	53.5	(40.1)
<i>Veränderung in Lokalwährung in %</i>	62.5	(4.5)	69.9	(21.2)
<i>Veränderung organisch<sup>1</sup> in %</i>	62.5	(4.5)	69.9	(21.3)
<i>% des Gesamtumsatzes der Gruppe</i>			6.4	6.3
<b>Gruppe</b>	<b>496.3</b>	<b>370.4</b>	<b>1481.8</b>	<b>975.5</b>
<i>Veränderung in CHF in %</i>	34.0	(0.2)	51.9	(15.3)
<i>Veränderung in Lokalwährung in %</i>	34.1	8.3	54.4	(8.9)
<i>Veränderung organisch<sup>1</sup> in %</i>	31.6	7.7	51.0	(10.7)

<sup>1</sup> Ohne Währungseffekte und Akquisitionen (hauptsächlich DrSmile im Jahr 2020).

**Basel, 28. Oktober 2021:** Der Umsatz der Straumann Group erreichte im dritten Quartal 2021 CHF 496 Mio., was zu insgesamt CHF 1.5 Mrd. Umsatz in den ersten neun Monaten des Jahres führte. Dies stellt ein starkes Wachstum im Vergleich zum Vorjahresquartal 2020 dar, als die COVID-19-Massnahmen langsam nachliessen und die Zahnarztpraxen ihren Betrieb wieder aufnahmen. Der Zulauf an Patienten ist weiterhin stark und die Ausgaben für aufwendigere Zahnbehandlungen halten auch im dritten Quartal an.

**Guillaume Daniellot, Chief Executive Officer:** "Dies ist ein weiteres Quartal, das die Wichtigkeit unserer Unternehmenskultur unterstreicht. Ich bin sehr stolz darauf, dass unsere Teams dieses ausgezeichnete Ergebnis erreicht haben. Zu den Höhepunkten gehören unsere Investitionen in die digitale Transformation, der Gewinn wichtiger Dentalklinik-Ketten als Partner und die vollständige Markteinführung des TLX Tissue Level Implantats für die Sofortversorgung. Insgesamt halfen wir unseren bestehenden Kunden sich weiter zu entwickeln und konnten gleichzeitig Marktanteile gewinnen. Der starke Zulauf an Patienten hält an, was darauf hindeutet, dass in der Zeit der Pandemie die Mundgesundheit bei den persönlichen Ausgaben an Bedeutung gewonnen hat. Vorausgesetzt, dass der Trend bei den Ausgaben für die Mundgesundheit anhält, heben wir unsere Erwartung für das organische Umsatzwachstum des Gesamtjahres auf einen hohen 30%-Wert, mit einer Profitabilität, die mindestens das Niveau von 2019 erreichen sollte, an."

Alle Regionen verzeichneten auch im dritten Quartal 2021 ein hohes Umsatzwachstum. EMEA und Nordamerika trugen mit einem organischen Wachstum von 32% bzw. 27% CHF 204 Mio. bzw. CHF 149 Mio. zum Gruppenumsatz bei. Lateinamerika (63%) und Asien-Pazifik (29%) wuchsen stark und trugen CHF 143 Mio. zum Gesamtumsatz der Gruppe bei.

## **STRATEGISCHE FORTSCHRITTE IM DRITTEN QUARTAL**

### **Digitale Transformation gestärkt**

Die Transformation der Zahnmedizin durch digitale Innovationen schreitet weiter voran. Die Straumann Group hat sich zum Ziel gesetzt, ein ausgezeichnetes Kundenerlebnis im Bereich kieferorthopädischer Behandlungen und in der Implantologie anzubieten.

Im Oktober wurde die Straumann Group Gründungspartner von 3Shape Unite, einer neuen offenen Plattform, die Zahnärzten und Labors einen einfachen und hocheffizienten Zugang zu Dienstleistungen und Lösungen bietet. Die Plattform wird nahtlos in die breite Angebotspalette der Straumann Group integriert, darunter "Smile in a Box" – ein Full-Service-Angebot für Implantatbehandlungen – sowie die Clear Aligner ClearCorrect. Später in diesem Jahr wird die Plattform für die gesamte Benutzerbasis der Intraoralscanner TRIOS zugänglich sein, auch für Zahnmediziner, die noch nicht mit der Straumann Group zusammenarbeiten.

### **Investition in minivident zur weiteren Entwicklung eines dynamischen chirurgischen Navigationssystems**

Die dynamische chirurgische Navigation ist der nächste Schritt in der Digitalisierung der Zahnchirurgie. Die Straumann Group geht mit einer 39%igen-Beteiligung an dem Schweizer

Unternehmen mininavident eine neue Zusammenarbeit ein, deren Ziel es ist, die Technologie so weiterzuentwickeln, dass eine hochklassige Plattform für geführte Chirurgie entsteht.

### **Neue Partnerschaft mit Aspen Dental Management, Inc.**

In den letzten Jahren hat sich die Gruppe zum starken Geschäftspartner für Dentalklinik-Ketten (DSOs) entwickelt. Der beratungsorientierte Ansatz, der sich auf die Aus- und Weiterbildung in Verbindung mit einem umfassenden Lösungs- und Dienstleistungsportfolio fokussiert, führte zu neuen Partnerschaften mit DSOs. Im dritten Quartal ist die Gruppe eine neue Partnerschaft mit der Aspen Dental Management, Inc. eingegangen. Sie umfasst auch die ClearChoice Implantatzentren, das von Aspen übernommen wurden. Aspen betreibt mehr als 930 Standorte in 45 US-Bundesstaaten, während ClearChoice 71 Standorte in 28 Bundesstaaten betreibt. Zusammen bilden Aspen und ClearChoice den grössten Anbieter von fester und herausnehmbarer Zahnprothetik in den USA.

### **Vollständige Einführung des TLX Tissue Level Implantats für die Premium-Sofortversorgung**

Nach der erfolgreichen Vorab-Markteinführung im Januar wurde das Straumann TLX-Implantat am ITI World Symposium im September vollumfänglich lanciert. Es kombiniert das Prinzip des Tissue Level Implantats mit dem vollkonischen BLX-Design und stellt damit die fortschrittlichste Technologie der Straumann Group bei der Sofortversorgung dar. Der Kragen des Tissue Level Implantats ist so konzipiert, dass die periimplantäre Gesundheit erhalten bleibt. Das Implantat wurde für eine optimale Primärstabilität und die Sofortversorgung bei allen Knochentypen entwickelt.

### **Planung einer rund CHF 18 Mio. Investition in ein neues Technologie- und Innovationszentrum in Arlesheim bei Basel in der Schweiz**

In der Nähe des Hauptsitzes in Basel plant die Gruppe den Bau eines neuen Technologie- und Innovationszentrums, um die Wachstumsstrategie weiter umzusetzen, schnell Innovationen auf den Markt zu bringen und sich agil auf die Veränderungen der Kundenbedürfnisse ausrichten zu können. Das Zentrum in Arlesheim bei Basel wird Expertenteams von verschiedenen Standorten in der Region zusammenführen und die Technologie- und Innovationskräfte von Straumann für die Implantologie und Kieferorthopädie bündeln und stärken. Der Standort wird die Bereiche Forschung & Entwicklung, das weltweite Supply Chain Management sowie die Logistik und Lagerhaltung beherbergen. Ausserdem werden dort die Schweizer Vertriebsgesellschaft und das Schweizer Dentallabor untergebracht.

Das neue Zentrum wird zudem eine hochmoderne Arbeitsumgebung bieten, um die interdisziplinäre Zusammenarbeit und Interaktion mit den Kunden zu fördern. Geplant sind auch ein Ausbildungszentrum und ein interaktiver Showroom für Kunden. Die Bauarbeiten werden Anfang 2022 beginnen und das Zentrum soll in der ersten Hälfte des Jahres 2023 seinen Betrieb aufnehmen.

## ERGEBNISSE DER REGIONEN IM DRITTEN QUARTAL

### **EMEA verzeichnet starkes Wachstum und gewinnt Marktanteile durch Challenger-Marken, die neue Marktsegmente erschliessen**

Die Region EMEA ist nach wie vor der grösste Umsatzträger der Gruppe und steigerte im dritten Quartal den Umsatz auf CHF 204 Mio. mit einem starken Wachstum von 32% gegenüber der Vorjahresperiode. Das Wachstum wurde durch den Verkauf von Premium-Implantaten und die Challenger-Implantatmarken angetrieben, die neue Marktsegmente erschlossen. Dazu gehören Neodent und Anthogyr, die weiter an Dynamik gewannen. Das Kieferorthopädiegeschäft nimmt zu und sowohl DrSmile als auch ClearCorrect erweisen sich als Wachstumsbeschleuniger. Vor allem Deutschland, Frankreich und die Türkei tragen zum Gesamtergebnis der Region bei.

### **Nordamerika kehrt im Vergleich zum dritten Quartal 2020 zu starkem Wachstum zurück**

Im Jahr 2020 begann das Geschäft in Nordamerika im dritten Quartal wieder anzuziehen, nachdem die Lockdown-Beschränkungen im Juni gelockert wurden. Im Vergleich dazu erzielte die Region Nordamerika im dritten Quartal 2021 ein starkes Wachstum von 27% und erreichte einen Umsatz von CHF 149 Mio. Das Wachstum basiert auf Marktanteilsgewinnen in der Sofortversorgung, dem beschleunigten Absatz von Neodent, der sich in den letzten 24 Monaten verdoppelt hat, sowie den digitalen Lösungen wie den Intraoralscannern. Die Marken Neodent und Straumann wachsen auch aufgrund der bestehenden und neuen Partnerschaften mit Dentalklinik-Ketten so stark.

Obwohl es sich um einen vergleichsweise kleineren Markt handelt, wächst das kanadische Geschäft sehr schnell, und die Gruppe treibt ihre Marktdurchdringung mit Challenger-Implantatmarken und digitalen Lösungen weiter voran.

### **Asien-Pazifik-Region wächst weiter**

Im dritten Quartal 2021 erzielte die Region Asien-Pazifik einen Umsatz von CHF 105 Mio., was einem organischen Wachstum von 29% gegenüber dem dritten Quartal 2020 entspricht. Der Zulauf an Patienten ist in den meisten Ländern stark. Pandemiebedingt ist das Reisen jedoch weiterhin eingeschränkt. Dies führt zu höheren verfügbaren Einkommen, die lokal für Zahnbehandlungen zur Verfügung stehen. China, Japan und Australien führen das Wachstum in dieser Region an, wobei das BLX-Premium-Implantat und die digitalen Lösungen einen starken Beitrag leisten. Im Oktober führte die Gruppe zum ersten Mal Biomaterialien in China ein, gleichzeitig wurde Anthogyr in Südkorea lanciert und eine direkte Präsenz in Malaysia eröffnet.

### **Wachstum in Lateinamerika durch guten Patientenstrom und Marktanteilsgewinne**

Die Ergebnisse in Lateinamerika sind 2021 deutlich besser im Vergleich zum dritten Quartal 2020, als die Region noch stark unter der Pandemie litt, da sie später als andere Regionen betroffen war. Der Umsatz stieg um 63% auf CHF 38 Mio. Der Zulauf an Patienten war gut und die Gruppe konnte weitere Marktanteile gewinnen. Dieser Trend wird von Brasilien angeführt, das der grösste Umsatzträger in Lateinamerika ist, gefolgt von Mexiko und Chile. Obwohl der Anteil der Kieferorthopädie am Gesamtumsatz in der Region noch vergleichsweise gering ist, wächst das Geschäft sehr schnell. Neodent ist und bleibt die stärkste Marke der

Gruppe in Lateinamerika, während die Premium-Implantatmarken und die digitalen Lösungen sehr gute Ergebnisse erzielten, und der Intraoralscanner Virtuo Vivo erfolgreich etabliert ist.

## **AUSBLICK 2021 ANGEHOBEN (VORBEHALTLICH UNVORHERGESEHENER EREIGNISSE)**

Die Zahnarztpraxen verzeichneten in den ersten neun Monaten des Jahres 2021 einen beachtlichen Zulauf an Patienten. Das Angebot an innovativen Lösungen und die operative Umsetzungskraft der Gruppe trieben das Wachstum im dritten Quartal an und führten zu weiteren Marktanteilsgewinnen. Pandemiebedingte Einschränkungen haben das Konsumentenverhalten verändert, indem beispielsweise für Reisen weniger ausgegeben wird und einigen Konsumenten dafür mehr Einkommen für aufwendigere Zahnbehandlungen zur Verfügung steht. Es ist zu erwarten, dass dieser Trend langsam wieder abnimmt, wenn sich verstärkt andere Möglichkeiten im Konsum eröffnen. Unter dieser Voraussetzung hebt die Gruppe ihre Prognose für das Gesamtjahr auf ein organisches Umsatzwachstum im hohen 30%-Bereich mit einer Profitabilität mindestens auf dem Niveau von 2019 an.

### **Über die Straumann Group**

Die Straumann Group (SIX: STMN) ist ein weltweit führendes Unternehmen für Zahnersatz und kieferorthopädische Lösungen, die Lächeln und Vertrauen zurückgeben. Sie vereint globale und internationale Marken wie Anthogyr, ClearCorrect, Dental Wings, Medentika, Neodent, NUVO, Straumann und andere vollständig oder teilweise kontrollierte Gesellschaften und Partner, die für Spitzenleistungen, Innovation und Qualität bei Zahnersatz, in der korrektiven sowie digitalen Zahnmedizin stehen. In Zusammenarbeit mit führenden Kliniken, Instituten und Universitäten erforscht, entwickelt, produziert und liefert die Gruppe Zahnimplantate, Instrumente, CAD/CAM-Prothetik, kieferorthopädische Zahnschienen, Biomaterialien und digitale Lösungen für Zahnkorrektur, Zahnersatz, Zahnrestauration und zur Vermeidung von Zahnverlusten.

Die Gruppe mit Hauptsitz in Basel (Schweiz) beschäftigt derzeit über 8'000 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](http://www.straumann-group.com)

### **Kontakte:**

#### **Corporate Communication**

Silvia Dobry: +41 (0)61 965 15 62

Jana Erdmann: +41 (0)61 965 12 39

E-mail: [corporate.communication@straumann.com](mailto:corporate.communication@straumann.com)

#### **Investor Relations**

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

E-mail: [investor.relations@straumann.com](mailto:investor.relations@straumann.com)

## **MEDIEN- UND ANALYSTENKONFERENZ**

Straumann wird die Ergebnisse für das dritte Quartal 2021 Vertretern der Finanzwelt und der Medien im Rahmen einer Webcast-Telefonkonferenz heute um 10.30 Uhr (Schweizer Zeit) präsentieren.

Der Webcast kann auf [www.straumann-group.com/webcast](http://www.straumann-group.com/webcast) mitverfolgt werden und steht anschliessend als Aufzeichnung zur Verfügung.

Teilnehmende, die während der Q&A Runde Fragen stellen möchten, werden gebeten sich vorab für die Telefonkonferenz via Link [Webcast](#) zu registrieren, und die Präsentationsdatei im Anhang dieser Mitteilung herunterzuladen bevor sie sich in die Telefonkonferenz einwählen.

**Präsentation**

Die Präsentationsfolien der Konferenz stehen im Anhang dieser Mitteilung sowie auf den Webseiten für Medien und Investoren unter [www.straumann-group.com](http://www.straumann-group.com) zur Verfügung.

**WICHTIGE DATEN 2021**

Datum	Anlass	Standort
<b>2021</b>		
4. November	ZKB Swiss Equity Conference	Zürich
8. November	UBS European Conference	Virtuell
17. November	Credit Suisse Equity Forum Switzerland	Zürich
22. November	Exane BNP Paribas MedTech CEO Conference	Virtuell
23. November	JP Morgan North America Roadshow	Virtuell
7. Dezember	Credit Suisse European Bus Tour	Virtuell
<b>16. Dezember</b>	<b>Capital Markets Day</b>	<b>Hybrid</b>
<b>2022</b>		
<b>15. Februar</b>	<b>Bilanzmedienkonferenz 2021</b>	<b>Webcast</b>

**Haftungsausschluss**

Diese Mitteilung enthält zukunftsgerichtete Aussagen, die die gegenwärtigen Ansichten des Managements widerspiegeln. Solche Aussagen unterliegen bekannten und unbekanntem Risiken, Unsicherheiten und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen oder Errungenschaften der Straumann Group wesentlich von den in dieser Mitteilung genannten oder implizierten abweichen. Die Informationen in dieser Mitteilung entsprechen dem Kenntnisstand zum Zeitpunkt der Veröffentlichung. Straumann übernimmt keinerlei Verpflichtung zur Aktualisierung dieser Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen.