

Ad-hoc-Mitteilung gemäss Art. 53 Kotierungsreglement
Bericht zum ersten Quartal 2022 – Medienmitteilung

Straumann Group verzeichnet sehr starkes erstes Quartal

- Quartalsumsatz von CHF 589 Mio. mit 27.2% organischem Wachstum gegenüber dem Vorjahr
- Starkes zweistelliges organisches Wachstum in allen Regionen; LATAM wächst am schnellsten
- Markteinführung von zwei innovativen Implantatsystemen, Neodent Zi und Anthogyr X3
- Akquisition einer strategischen Minderheitsbeteiligung an CareStack, einer cloudbasierten Praxismanagement-Software
- Ausblick für 2022 bestätigt: Organisches Umsatzwachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich mit einer erwarteten Profitabilität von rund 26%, inklusive umfangreicher Wachstumsinvestitionen

UMSATZ NACH REGION

(in CHF Mio.)	Q1 2022	Q1 2021
Europa, Naher Osten & Afrika (EMEA)	267.2	214.3
<i>Veränderung in CHF in %</i>	+24.7	+32.1
<i>Veränderung in Lokalwährung in %</i>	+33.0	+33.1
<i>Veränderung organisch¹ in %</i>	+33.0	+27.0
<i>% des Gesamtumsatzes der Gruppe</i>	45.4	45.6
Nordamerika	170.1	138.0
<i>Veränderung in CHF in %</i>	+23.2	+19.4
<i>Veränderung in Lokalwährung in %</i>	+20.7	+27.0
<i>Veränderung organisch¹ in %</i>	+20.7	+27.0
<i>% des Gesamtumsatzes der Gruppe</i>	28.9	29.4
Asien-Pazifik	112.3	92.3
<i>Veränderung in CHF in %</i>	+21.7	+72.4
<i>Veränderung in Lokalwährung in %</i>	+21.6	+74.4
<i>Veränderung organisch¹ in %</i>	+18.4	+74.4
<i>% des Gesamtumsatzes der Gruppe</i>	19.1	19.6
Lateinamerika (LATAM)	39.3	25.2
<i>Veränderung in CHF in %</i>	+56.1	-3.1
<i>Veränderung in Lokalwährung in %</i>	+48.8	+23.8
<i>Veränderung organisch¹ in %</i>	+48.8	+23.8
<i>% des Gesamtumsatzes der Gruppe</i>	6.7	5.4
GRUPPE	588.9	469.8
<i>Veränderung in CHF in %</i>	+25.4	+31.5
<i>Veränderung in Lokalwährung in %</i>	+27.9	+37.0
<i>Veränderung organisch¹ in %</i>	+27.2	+34.0

¹ Ohne Währungseffekte und Akquisitionen

Basel, 28. April 2022: Die Straumann Group ist stark in das Jahr 2022 gestartet. Der Umsatz im ersten Quartal erreichte CHF 589 Mio., und das organische Wachstum lag bei 27.2% im Vergleich zum ersten Quartal 2021, das nicht durch negative Auswirkungen der Pandemie beeinflusst war. Der Umsatz in Schweizer Franken wurde durch negative Währungseffekte – hauptsächlich im Zusammenhang mit dem Euro – leicht beeinträchtigt. Der Patientenzulauf blieb in den meisten Ländern insgesamt hoch, mit Ausnahme von China, wo lokale COVID-19 Lockdowns verhängt wurden. Alle Regionen zeigten im ersten Quartal eine hervorragende Leistung. Dieses Rekordergebnis basiert auf dem starken Wachstum, das durch die neu eingeführten Implantate zur Sofortversorgung unterstützt wurde und in einigen Fällen zum Wechsel von Kundinnen und Kunden zur Straumann Group führte. Weitere Höhepunkte sind das anhaltend gesunde Wachstum von DrSmile in Europa sowie die Entwicklung des Portfolios der digitalen Lösungen. Das ausgezeichnete Ergebnis in diesem Bereich wurde von den Intraoralscannern getrieben, die den grössten Teil des Geschäfts ausmachen.

Guillaume Daniellot, Chief Executive Officer: “Ich möchte jedem und jeder Einzelnen in unserem globalen Team für diesen ausgezeichneten Start ins Jahr danken. Wir haben uns in diesen ersten drei Monaten voll und ganz auf die Umsetzung unserer Strategie konzentriert. Wir haben weltweit mehrere Initiativen zur Unternehmenskultur gestartet, die neuen Produkte wurden weiter von unseren Teams ausserordentlich gut eingeführt und wir profitierten von unserem Implantat-Portfolio, das alle Preissegmente abdeckt. Die digitalen Lösungen, allen voran die Intraoralscanner, haben sich sehr gut entwickelt. Insgesamt verfolgten wir konsequent unsere strategischen Prioritäten, um den langfristigen Erfolg zu sichern. Vor diesem Hintergrund bestätigen wir trotz der geopolitischen Unsicherheiten und möglichen Auswirkungen von COVID-19 unsere Prognose für das Gesamtjahr.”

ERGEBNISSE DER REGIONEN

Hohe Nachfrage in Europa, dem Nahen Osten und Afrika

Die grösste Region der Gruppe, Europa, der Nahe Osten und Afrika (EMEA), verzeichnete trotz negativer Währungseffekte ein starkes erstes Quartal. EMEA wuchs organisch um 33% im Vergleich zum ersten Quartal 2021 und erwirtschaftete CHF 267 Mio. Umsatz. Dieses Wachstum wurde in allen Segmenten erzielt, mit besonders starken Beiträgen im Bereich der Kieferorthopädie und Implantate. Das Geschäft mit Dentalklinik-Ketten (DSO) wuchs ebenfalls stark, genauso wie das der digitalen Lösungen. Iberia erzielte sehr beeindruckende Ergebnisse, die durch den Verkauf von Intraoralscannern sowie Premium- und Challenger-Implantaten angetrieben wurden. Als grösstes Land führt Deutschland den Umsatz in absoluten Zahlen an, und die Türkei sowie Rumänien wachsen sehr stark.

Nordamerika setzt seinen Wachstumskurs fort

Im ersten Quartal 2022 ist Nordamerika organisch um 20.7% gewachsen und erzielte einen Umsatz von CHF 170 Mio. Sowohl Kanada als auch die USA erreichten zweistellige Wachstumsraten und berichteten von einer hohen Nachfrage in allen wichtigen Geschäftsbereichen. Die Premium-Implantatlinien BLT, BLX und TLX wuchsen, dank dem Fokus auf Sofortversorgung, sehr stark. Bei den Challenger-Implantatmarken erzielte Neodent im Laufe des Quartals ein sehr gutes Ergebnis, das durch die starke Leistung des DSO Geschäfts und den Wechsel von Neukunden zur Straumann Group begünstigt wurde.

Das hervorragende Ergebnis über alle Implantatsysteme hinweg wirkte sich auch positiv auf den Bereich der Zahnrestauration mit den Abutments und der geführten Chirurgie aus. Die digitalen Lösungen verzeichneten insgesamt ein starkes Quartal, wobei die Intraoralscanner der wichtigste Wachstumsmotor waren.

Die Region Asien-Pazifik wächst stetig, mit einigen Beeinträchtigungen in China

Die Region Asien-Pazifik verzeichnete ein organisches Wachstum von 18.4% und erzielte einen Umsatz von 112 Mio. CHF. China bleibt ein grosser und wachsender Markt, allerdings wurde die Wachstumsdynamik durch mehrere lokale COVID-19 Lockdowns beeinträchtigt, insbesondere in Shanghai. Auch konnte beobachtet werden, dass Patientinnen und Patienten Zahnbehandlungen aufgrund der erwarteten neuen volumenbasierten Beschaffungspolitik in China verschieben. Diese Entwicklungen wurden teilweise durch andere Märkte der Region, wie zum Beispiel Japan und Australien kompensiert, die ein starkes Wachstum verzeichneten. Die vor kurzem gegründete Tochtergesellschaft in Malaysia entwickelte sich sehr gut und führte ClearCorrect im ersten Quartal ein. Auch in Indien expandierte die Gruppe weiter und eröffnete eine Niederlassung in der Nähe von Delhi. In der gesamten Region trugen sowohl die Premium-Implantate als auch die Kieferorthopädie zum starken Gesamtergebnis bei.

Lateinamerika wächst am schnellsten

Die Region Lateinamerika erzielte im ersten Quartal ein organisches Wachstum von 48.8% mit einem Umsatz von CHF 39 Mio. Alle Geschäftsbereiche trugen zum ausgezeichneten Ergebnis bei, und insbesondere bei den digitalen Lösungen war der Straumann VirtuoVivo Intraoralscanner der Umsatztreiber. Die Kieferorthopädie ist in der gesamten Region sehr schnell gewachsen. Im Segment der Premium-Implantate trugen BLT-Implantate massgeblich zum starken Ergebnis bei, was wiederum zu soliden Ergebnissen bei den Abutments und den Materialien für die Zahnrestauration führte. Neodent verzeichnete in der Region weiterhin ein sehr starkes Wachstum, und der neue Neodent Fortbildungs-Campus wurde im Laufe des Quartals lanciert. Die Straumann Group konnte im Premium- und im Value-Implantat-Segment in der gesamten Region dank der lokalen Präsenz in mehreren Ländern Lateinamerikas Marktanteile gewinnen. Während der grösste Markt Brasilien ein solides Wachstum aufweist, wuchsen andere Länder wie Mexiko und Argentinien noch schneller.

STRATEGISCHE FORTSCHRITTE / WEITERE HIGHLIGHTS

Neue Produkte bei den Challenger-Marken komplementieren Sofortversorgungs-Portfolio: Neodent Zi und Anthogyr X3

Im ersten Quartal wurde das Neodent Zi Implantat im Markt eingeführt. Dieses apikal konische Keramikimplantat stellt sicher, dass kein Metall mit dem Gewebe der Patientinnen und Patienten in Kontakt kommt. Damit bietet es Patientinnen und Patienten eine modern geformte konische Keramikimplantat-Lösung für die Sofortversorgung. Das Zi wird hoch innovativ im Spritzgussverfahren hergestellt, was hilft eine kostengünstigere Lösung anzubieten.

Eine weitere wichtige Einführung war das Anthogyr Axiom X3, ein patentiertes, vollständig konisch konzipiertes Implantat, um eine universelle Verankerung in allen Knochendichten zu ermöglichen. Es bietet eine ganzheitliche Lösung, um den Knochen zu schützen und bewahren. Bis Ende 2022 soll Axiom X3 vollständig in alle digitalen Arbeitsabläufe integriert sein.

Neue Funktionen ermöglichen die Behandlung komplexerer Zahnfehlstellungen bei verbesserter Kundenerfahrung

Im Bereich ClearCorrect wurde die Software ClearPilot 3.0 und 3.1 vollständig ausgerollt. Dessen Funktionen unterstützen die Behandlung komplexerer Zahnfehlstellungen und verbessern das Kundenerlebnis. Damit können Ärztinnen und Ärzte die Durchführung individueller Zahnkorrekturen besser kontrollieren und haben die Möglichkeit, Überkorrekturen zu visualisieren sowie die Behandlungsplanung zu bewerten und kommentieren. Um die Behandlung komplexerer Fälle zu unterstützen und die steigende Nachfrage seitens der Zahnmedizinerinnen und Zahnmediziner zu befriedigen, hat ClearCorrect begonnen, weltweit «Cutouts» für die Behandlung mit elastischen Bändern sowie «Engager» in unterschiedlichen Grössen einzuführen. So kann die Behandlung noch individueller auf die Bedürfnisse der Patientinnen und Patienten abgestimmt werden.

Digitale Lösungen nehmen weiter Fahrt auf – erste Markteinführung des P50 3D-Druckers

Der neu lancierte VirtuoVivo Intraoralscanner wurde im ersten Quartal vollständig im Markt eingeführt. Er findet grossen Anklang bei den Ärztinnen und Ärzten, weil er benutzerfreundlich ist und mit Hilfe der Konnektivität Arbeitsabläufe verbessert werden können. Darüber hinaus wurde im ersten Quartal der Rapid Shape P50 – ein 3D-Drucker für grosse Mengen – teilweise im Markt eingeführt und soll im Verlaufe des Jahres vollständig ausgerollt werden.

Beteiligung an CareStack um digitale Praxismanagement-Software anzubieten

Die Straumann Group hat eine strategische Minderheitsbeteiligung an der Softwarefirma CareStack erworben. Die Kompetenz der Straumann Group bei klinischen Lösungen gepaart mit der Analysefähigkeit von Geschäftsprozessen sowie der umfassenden Optimierung von Praxisabläufen seitens CareStack bietet Zahnmedizinerinnen und Zahnmedizinern ein nahtloses, durchgängiges Behandlungsmanagement. Die Praxismanagement-Software von CareStack ist für Einzelpraxen, Gruppen und DSOs geeignet. Die Partnerschaft wird es Zahnarztpraxen ermöglichen, die Behandlungsplanung, die Digitalisierung der Praxisverwaltung sowie die automatische Abrechnungsabwicklung zu vereinfachen. Damit werden die Kundinnen und Kunden der Straumann Group dabei unterstützt, ihren Patientinnen und Patienten auf effizientere Weise eine qualitativ hochwertige Behandlung anzubieten.

Erweiterte Kompetenzen in der Geschäftsleitung im Einklang mit der Strategie

Sébastien Roche ist seit dem 1. April 2022 Chief Operating Officer der Straumann Group. In dieser Funktion ist er für alle Produktionsstandorte von Implantaten und Biomaterialien der Straumann Group verantwortlich. Darüber hinaus hat Jason Forbes am 19. April 2022 die Funktion des Chief Consumer Officer übernommen. Er wird die strategische Priorität der direkten Konsumentenansprache der Straumann Group vorantreiben. Sein Verantwortungsbereich umfasst DrSmile, Smilink, Nihon Implant und Initiativen im direkten Konsumentengeschäft.

GV genehmigt Anträge: neues Verwaltungsratsmitglied, erhöhte Dividende und Aktiensplit

An der jüngsten Generalversammlung haben die Aktionärinnen und Aktionäre der Straumann Holding AG allen Anträgen des Verwaltungsrats zugestimmt. Dazu gehören die Wahl der neuen unabhängigen Verwaltungsrätin Nadia Tarolli Schmidt sowie die Genehmigung der Bardividende 2022 in Höhe von CHF 6.75 pro Aktie (2021: CHF 5.75), die am 11. April 2022 ausgezahlt wurde. Am 20. April wurden die Aktien der Straumann Group im Verhältnis 1:10 gesplittet, wodurch eine breitere Basis von Anlegerinnen und Anlegern angesprochen werden kann.

Nachhaltigkeitskonzept in Umsetzung

Um vom Wissen aller, die am engsten mit der Straumann Group verbunden sind, zu profitieren, hat das Unternehmen im ersten Quartal eine interne Crowdsourcing-Plattform lanciert. Ziel ist es, sicherzustellen, dass die Mitarbeitenden zur Verbesserung des ökologischen Fussabdrucks des Unternehmens beitragen können. Innerhalb von sechs Wochen reichten die Mitarbeitenden mehr als 230 Ideen ein - eine hohe Beteiligung, die für das Programm spricht. Diese Vorschläge werden nun von 28 Nachhaltigkeits-Botschafterinnen und -Botschaftern, die jede Geschäftseinheit und jede Region repräsentieren, weiterverfolgt und bewertet. Die Straumann Group wird ein Datum festlegen, wann die Netto-Null-Emissionen erreicht sein sollen.

AUSBLICK 2022 (VORBEHALTLICH UNVORHERGESEHENER EREIGNISSE)

Die Straumann Group bestätigt die Gesamtjahresprognose trotz der geopolitischen Unsicherheiten und möglichen Auswirkungen der COVID-19 Pandemie. Die Gruppe ist bemüht, Unterbrechungen in den Lieferketten, inflationäre und geopolitische Entwicklungen zu antizipieren und begrenzen. Mit der Strategie und dem leistungsstarken Team wird ein organisches Umsatzwachstum im niedrigen zweistelligen Prozentbereich und eine Profitabilität von etwa 26% erwartet, einschliesslich umfangreicher Wachstumsinvestitionen.

Über die Straumann Group

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

Die Gruppe mit Hauptsitz in Basel (Schweiz) beschäftigt derzeit über 9'000 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

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

E-mail: corporate.communication@straumann.com

Investor Relations

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

E-mail: investor.relations@straumann.com

MEDIEN- UND ANALYSTENKONFERENZ

Straumann wird die Ergebnisse für das erste Quartal 2022 Vertreterinnen und Vertretern der Finanzwelt und der Medien im Rahmen einer Webcast-Telefonkonferenz heute um 10.30 Uhr (Schweizer Zeit) präsentieren.

Der Webcast kann auf www.straumann-group.com/webcast mitverfolgt werden und steht anschliessend als Aufzeichnung zur Verfügung.

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

Präsentation

Die Präsentationsfolien der Konferenz stehen im Anhang dieser Mitteilung sowie auf den Webseiten für Medien und Investoren unter www.straumann-group.com zur Verfügung.

WICHTIGE UNTERNEHMENS- UND INVESTOREN-DATEN 2022

2022	Anlass	Ort
31. Mai	Stifel Equities Conference	Interlaken
15. Juni	BNP Paribas Exane Conference	Paris
16. Juni	Roadshow	Kopenhagen
23. Juni	J.P. Morgan European Healthcare Conference	London
29. – 30. Juni	Roadshow	Boston & New York
16. August	Halbjahresergebnis 2022	
2. November	Ergebnis 3. Quartal 2022	

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 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 stellt die Informationen in dieser Mitteilung zum aktuellen Zeitpunkt zur Verfügung und übernimmt keinerlei Verpflichtung zur Aktualisierung dieser Aussagen aufgrund neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder aus sonstigen Gründen. Diese Mitteilung stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren dar.

###