



Hauptversammlung der
aap Implantate AG

Berlin, 30. Juni 2006

Erreichte Meilensteine seit HV 2005

- Turn-Around
 - Hohes und profitables Wachstum
 - Umsatz 2005: 13,4 Mio. € (+ 16 %), erstes Halbjahr 2006: 9,1 Mio. € (+ 44 %)
- Gruppenstruktur
 - Akquisition von 100 % der Osartis und 54 % der ADC
 - Divisionalisierung durch Bildung der *aap* Biomaterials (Umfirmierung der Coripharm, Einbringung der Osartis und des Biomaterialien- und Knochenzementvertriebes Deutschland)
 - Finanzen & Administration als gemeinsames Service-Center
 - Beteiligungen: Einbringung der geot in die „Neue Magnetodyn“, Umfirmierung der HJS in „AEQUOS“
- Kunden
 - Deutliche Verstärkung des OEM-Segmentes (Biomet, Heraeus, AEQUOS)
 - Verstärkter Aufbau des internationalen Vertriebs-Netzwerks

Erreichte Meilensteine seit HV 2005

- Produkte
 - Entwicklung und Produktion einer Knochenzement-Familie für Biomet
 - Verschiedene neue Produkte aus allen Bereichen in der Pipeline (Launch in den nächsten 3 – 12 Monaten)
- Mitarbeiter
 - Zunahme von 121 (30.06.2005) auf 152 (30.06.2006)
 - Deutliche Verstärkung in allen Bereichen (außer Finanzen & Administration)
- Eigenkapital
 - Kapitalerhöhung um 10 % im September 2005 zur Finanzierung der Osartis-/ADC-Übernahme und Ausbau des laufenden Geschäftes
 - Steigerung Marktkapitalisierung von 24 Mio. € (Juni 2005) auf 40 Mio. € (28.06.2006)

Aktuelle Markttrends in der Orthopädiebranche

- Steigende Gesundheitsausgaben jedoch auch Gesundheitsreformen und somit Kostendruck
- Produkte für minimal invasive Eingriffe
- Konsolidierung der Abnehmerseite somit zunehmender Einfluss von Einkaufsgemeinschaften und Verbundhäusern
- Neue Technologien: Biomaterialien, Beschichtungen (poröse , nano),
- Steigende Anforderungen zu Service und Prozesskostenorientierung
- Patientenmarketing
- Verschärfte Zulassungsaufgaben national und international

Die Geschäftsfelder von aap



Biomaterialien

- Knochenzemente
- Knochen- und Geweberegeneration
- Infektionstherapie

Oliver Bielenstein

Traumatologie

Trauma

Bruke Seyoum Alemu

Orthopädie

- Schulter
- Hüfte
- Knie



aap
MEBIO

aap Traumatologie/Orthopädie

Charakteristika des Trauma-Geschäfts

- Monopolistisches Wettbewerbsumfeld mit Instabilitäten
- Umfangreiches Produktspektrum
- Vollständiges Produktspektrum ist ein entscheidender Erfolgsfaktor
- Höhere Margen sind erzielbar und gute Rentabilität setzt Economy-of-Scales voraus
- Größere Innovationsmöglichkeiten im Vergleich zur Endoprothetik
- Kurze Entwicklungs- und Erprobungszyklen
- Intensive Betreuung durch Außendienst notwendig

Traumatologie



- Kerngeschäft mit ca. 2.500 Artikel
- ca. 350 Kunden in D, Export 25 Länder
- gute Stellung in Deutschland, hoher Bekanntheitsgrad
- „Follow the Leader“, punktuelle Innovationen
- Stärke *aap*: Platten & Schrauben
- Schwäche *aap*: Nagelprogramm
- Marktanteil D ca. 4 %, in Nischen über 15 % (z.B. Lochschrauben)
- Differenzierung: Innovation und Komplettangebot
- Neu: Rahmenverträge mit Einkaufsgemeinschaften
- Kooperationen zur Portfoliovervollständigung
- Verstärkter Ausbau Export mit Distributionspartnern

Orthopädie



- Innovative Produktlinien Hüfte und Schulter ergänzt durch ein Standard-Knie
- Fokus auf Deutschland) vor allem Unfallchirurgen
- Differenzierung: Kostengünstige Komplettsysteme mit innovativen Features
- Produkthighlights: VarioFit®-Familie und Trauma Schulter System
 - Ziel Hüfte: vollständiges Produktprogramm mit minimalinvasivem einheitlichem Instrumentarium)
 - Ziel Schulter: Nächste Generation
- Herausforderung Kapitalbindung und Set-Management
- Beteiligung AEQUOS 11 %



aap
MEBIO

aap Biomaterials

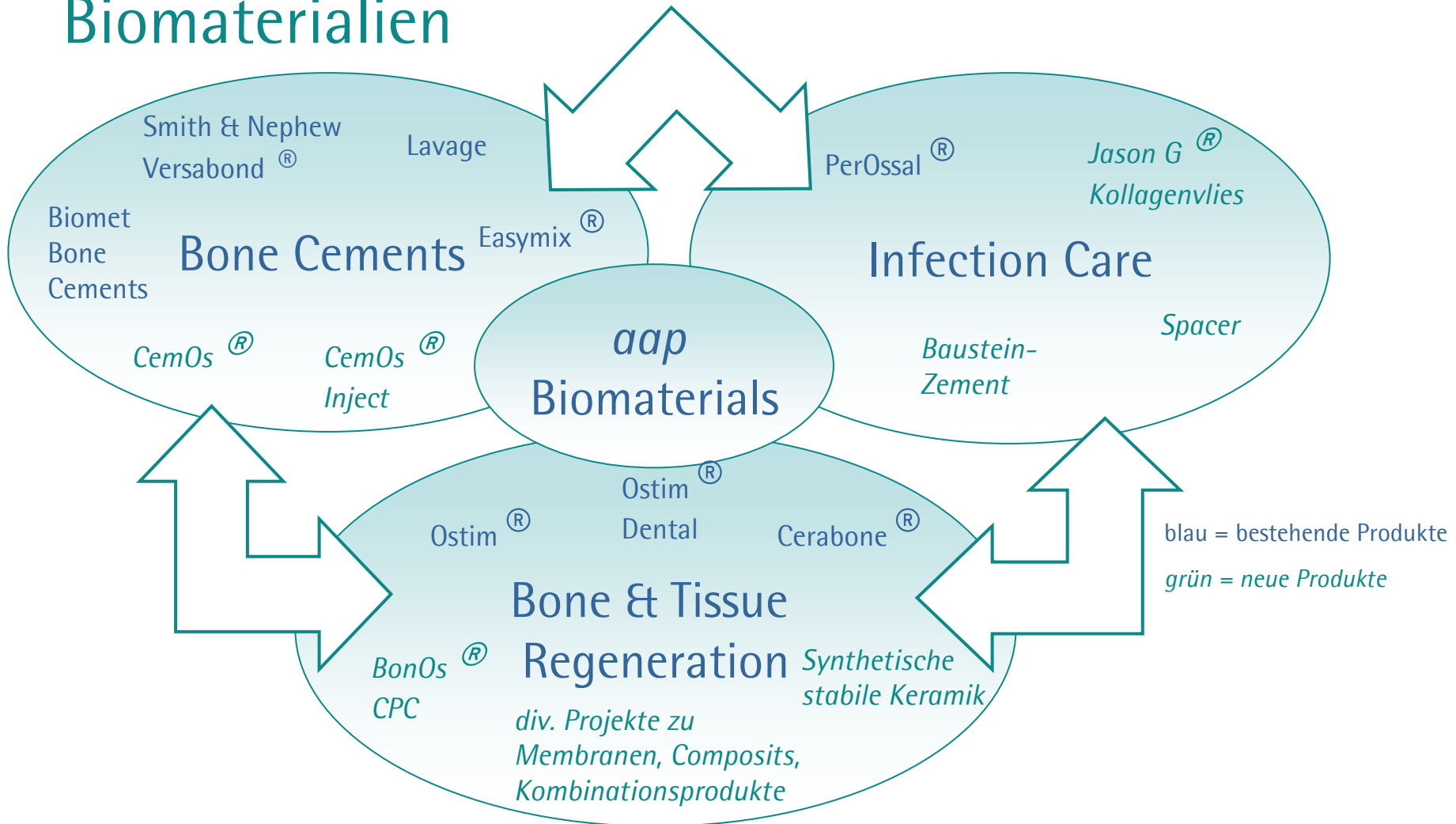
aap Biomaterials



- Zusammenfassung (Mebio, Coripharm, Osartis, ADC)
- Sitz Dieburg/Elsfeld, 57 Mitarbeiter (Anf. 2005: 17)
- Fokusbereiche
 - Knochenzemente + Zementiertechnik
 - Knocheninfektionstherapie
 - Knochenersatzmaterialien
- Wachsendes internationales Distributoren-Netzwerk
- Weltweit führender OEM-Hersteller im Bereich Knochenzemente (Top 3)
 - Smith & Nephew
 - Biomet
 - Heraeus
- Volle Pipeline in allen Bereichen
- Entwicklung & Produktion



Produkt- und Kompetenz-Arena Biomaterialien



aap Biomaterials gehört zu den wenigen Unternehmen die Kompetenzen in allen drei Bereichen besitzen und diese miteinander kombinieren können.



Bereich Finanzen
Oliver Bielenstein

Themen

- Financials 2005 & erstes Quartal 2006
- Ausblick Geschäftsjahr 2006
- Vorstellung der Kandidaten für den erweiterten Aufsichtsrat
- Erläuterung des *aap*-Aktienoptionsplans
- Erläuterung der geplanten Options-/Wandelschuldverschreibungen

Financials 2005

GuV Gruppe nach IFRS

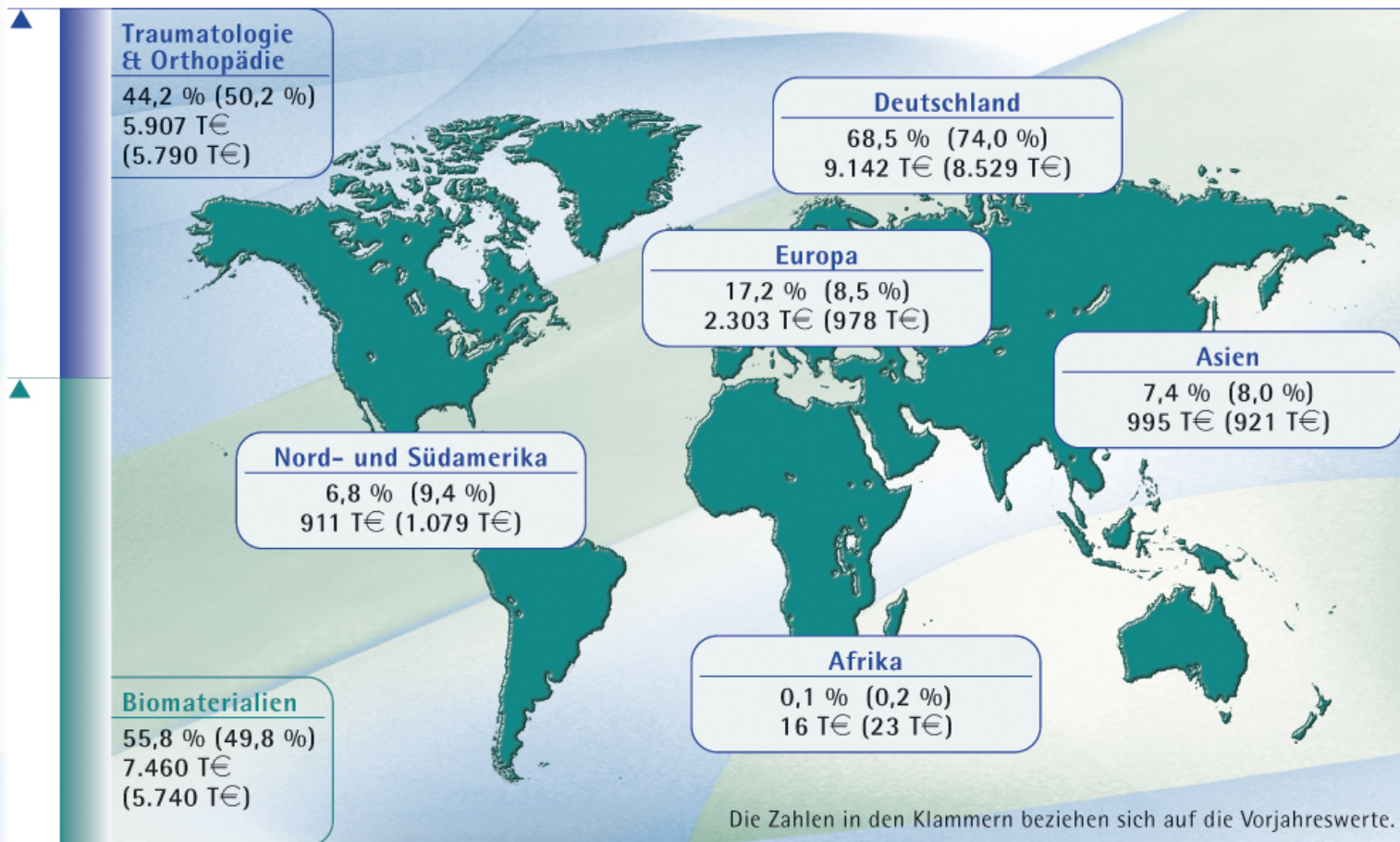
	2005		2004		Veränderung
Umsatzerlöse	13.367	T€	11.530	T€	16 %
Gesamtleistung	15.634	T€	12.571	T€	24 %
EBITDA	2.326	T€	1.203	T€	93 %
EBIT	855	T€	-316	T€	n. a.
Finanzergebnis	-18	T€	-833	T€	n. a.
a. o. Ergebnis	0	T€	2.544	T€	n. a.
EBT	1.076	T€	-1.260	T€	n. a.
Steuern vom Einkommen & Ertrag ¹	-421	T€	-1.424	T€	n. a.
Jahresüberschuss	655	T€	-140	T€	n. a.
EBT-Marge	8	%	n. a.		
EBIT-Marge	6	%	n. a.		
Materialaufwandsquote ²	30	%	35	%	
Personalaufwandsquote ²	35	%	32	%	
Abschreibungsquote ²	9	%	12	%	
Quote der sonst. betriebl. Aufwendungen ²	30	%	39	%	

¹ Aufgrund massiver Verlustvorträge keine tatsächlichen Steuerzahlungen in 2005

² in Bezug auf die Gesamtleistung

Financials 2005

Umsatzverteilung nach Geschäftsfeldern und Regionen



Erstes Quartal 2006

- Umsatz gesamt 4,4 Mio. € (+ 40 %)
 - Ausland 2,2 Mio. € (+ 248 %)
 - Inland 2,2 Mio. € (- 11 %)
 - (spätere Wirksamkeit von Großaufträgen als im Vorjahr)
- Akquisitionsbereinigtes Wachstum + 35 %
- Materialkostenquote stark rückläufig (- 14 % auf 21 %)
 - Verbesserter Produktmix
- Personalkostenzunahme von 34 % (von 1.227 T€ auf 1.648 T€)
 - Akquisition Osartis
 - Aufbau Produktion + QM/QC OEM
 - Aufbau Vertrieb International
 - Aufbau F&E

Financials Q1/2006 – Ertragsstruktur

	Q1/2006		Q1/2005		Veränderung
Umsatzerlöse	4.363	T€	3.125	T€	40%
Umsätze Inland	2.242	T€	2.516	T€	-11%
Umsätze Ausland	2.121	T€	609	T€	248%
Gesamtleistung	4.929	T€	3.527	T€	40%
sonstige betr. Erträge	96	T€	267	T€	-64%
EBITDA	1.111	T€	337	T€	230%
EBIT	730	T€	6	T€	n. a.
Finanzergebnis	-22	T€	1	T€	n. a.
Einkommenssteuer	-299	T€	-26	T€	n. a.
Periodenergebnis	397	T€	-65	T€	711%
Materialaufwandsquote	21	%	35	%	
Personalaufwandsquote	33	%	35	%	
Abschreibungsquote	8	%	9	%	
Quote der sonstigen betr. Aufwendungen	25	%	28	%	

Financials 2005/Q1 2006

Bilanz nach IFRS

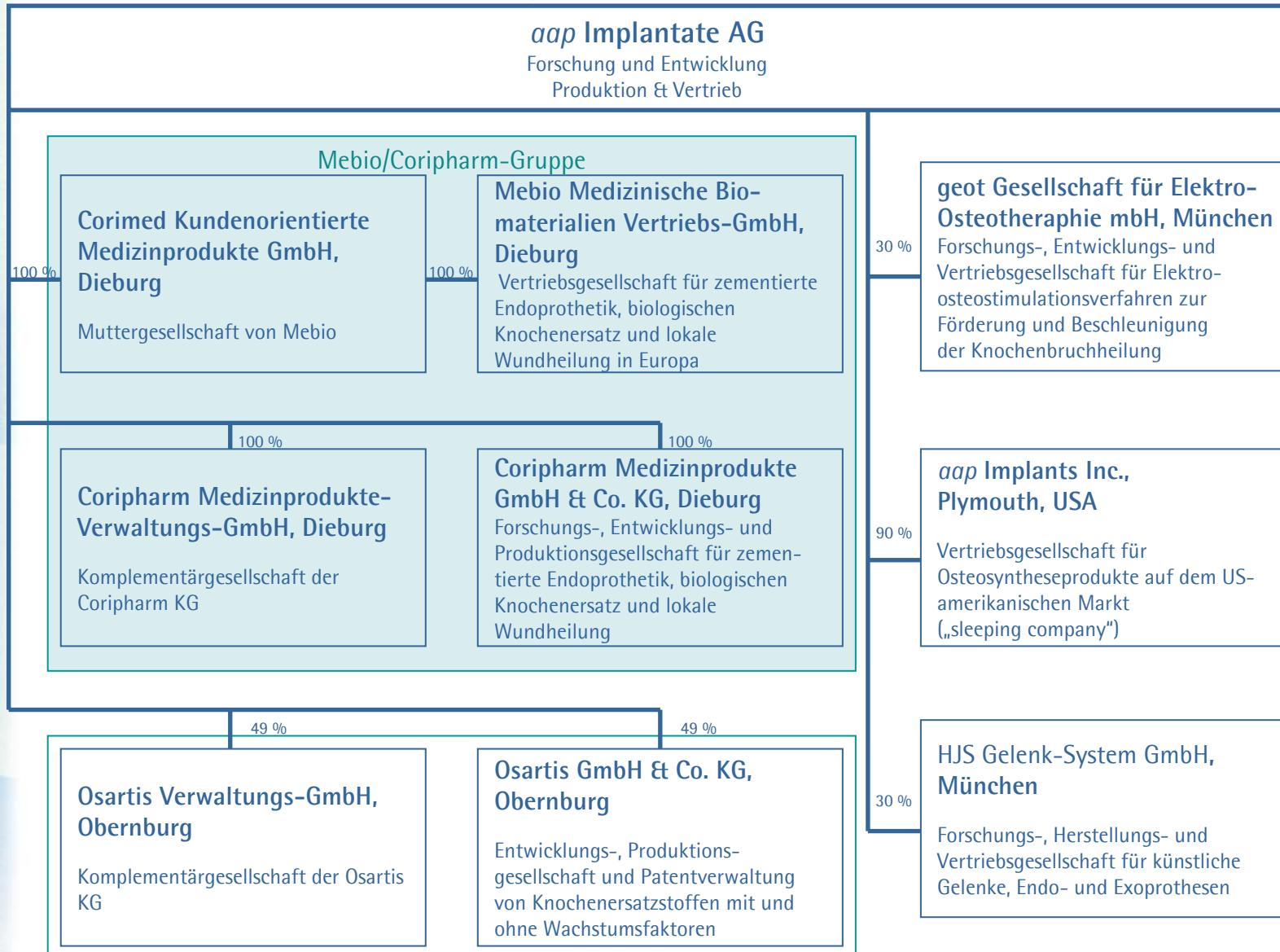
	31.03.2006		31.12.2005		31.12.2004		Veränderung Q1/2006
Langfristige Vermögensgegenstände	13.940	T€	14.134	T€	10.761	T€	-1%
<i>davon aktive latente Steuerabgrenzung</i>	2.078	T€	2.376	T€	2.285	T€	-13%
Kurzfristige Vermögenswerte	11.213	T€	10.947	T€	9.686	T€	2%
Immaterielle Vermögensgegenstände	7.724	T€	7.585	T€	4.675	T€	2%
Liquide Mittel	375	T€	1.384	T€	1.182	T€	-73%
Vorräte	7.171	T€	6.925	T€	5.953	T€	4%
Eigenkapital	20.401	T€	19.366	T€	15.533	T€	5%
<i>davon Minderheitenanteile</i>	14	T€	2	T€	0	T€	600%
Langfristige Schulden	1.157	T€	1.308	T€	322	T€	-12%
Kurzfristige Schulden	3.595	T€	4.407	T€	4.592	T€	-18%
Bilanzsumme	25.153	T€	25.081	T€	20.447	T€	0%
Eigenkapitalquote	81	%	77	%	76	%	5,2%

Financials 2005/Q1 2006

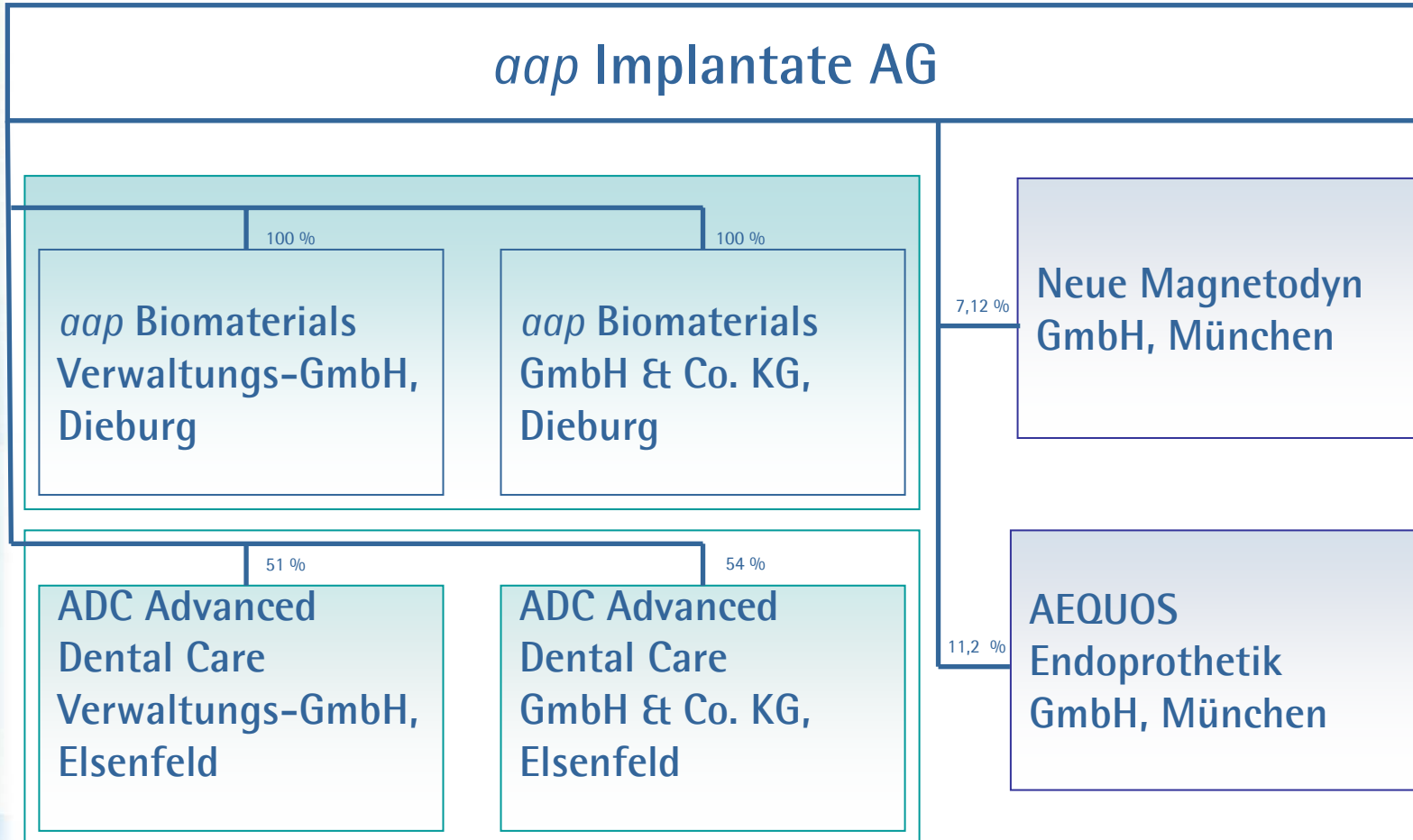
Kapitalflussrechnung

	31.03.2006	31.12.2005	31.12.2004
Mittelzufluss/-abfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	-324 T€	718 T€	-2.133 T€
Mittelabfluss aus Investitionstätigkeit	-534 T€	-2.466 T€	-1.230 T€
Mittelzufluss/-abfluss aus Finanzierungstätigkeit	-151 T€	1.950 T€	4.460 T€
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	1.384 T€	1.182 T€	85 T€
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	375 T€	1.384 T€	1.182 T€

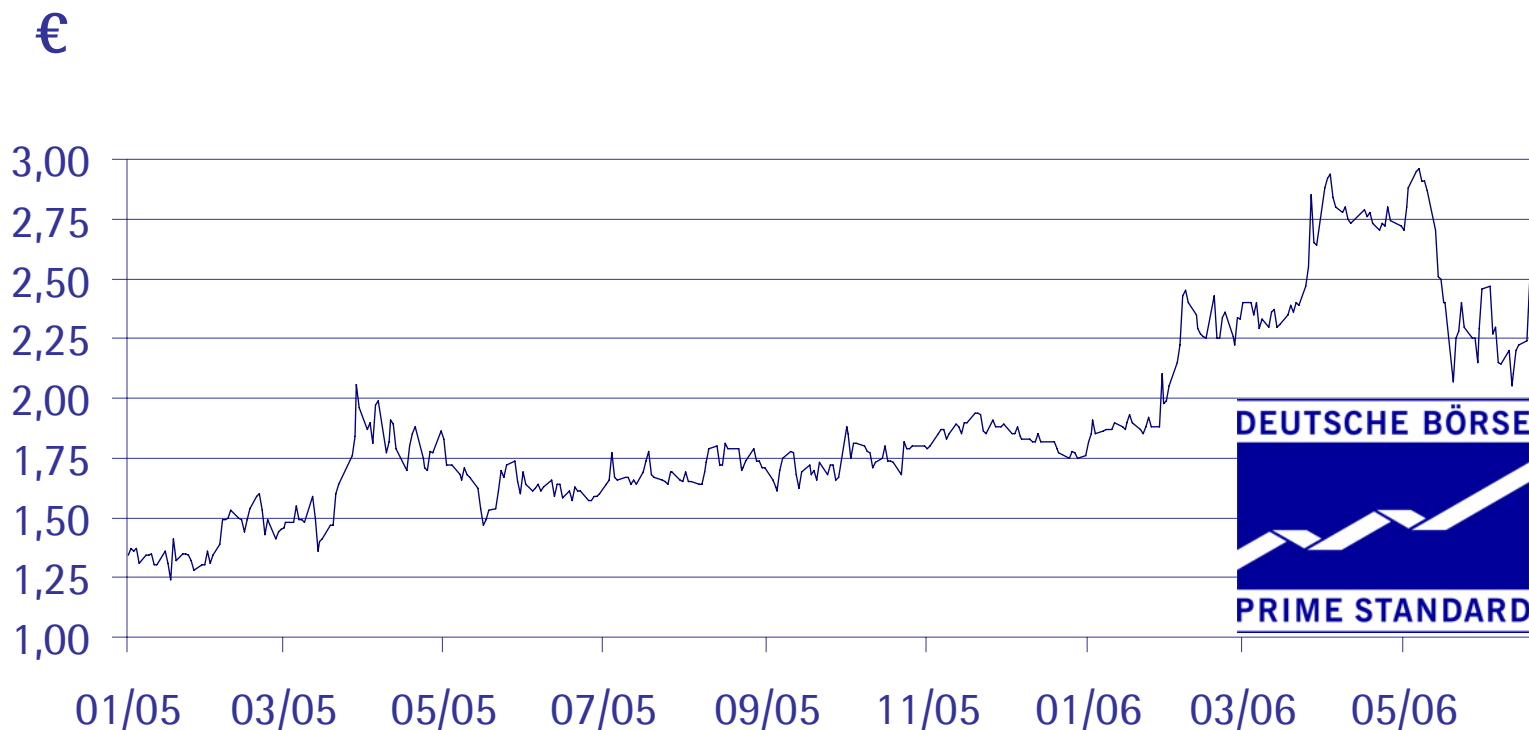
Konsolidierungskreis 2004



Gesellschaftsstruktur – aktuell–



Kursentwicklung der *aap*-Aktie



M.C. 01/2005: 19,6 Mio. €

Ø tägl. Handelsv. 7 TStk.

M.C. 01/2006: 29,1 Mio. €

Ø tägl. Handelsv. 16 TStk.

M.C. 28.06.06: 39,7 Mio. €

Ø tägl. Handelsv. 15 TStk.

Aktionärsstruktur*

Aufsichtsrat**:	26 %
Vorstand:	3 %
Uwe Ahrens:	8 %
Beteiligungsgesellschaft:	7 %
Free Float:	60 %
(gemäß Dt. Börse, d. h. u. a. Aktionäre < 5 %)	

*) 16,9 Mio. Aktien, Angaben gerundet

**) direkt und indirekt

Erläuterung der HV-Tagesordnungspunkte

Aufsichtsratswahl TOP 9

Vorstellung der von uns zur Wahl vorgeschlagenen Herren:

- Uwe Ahrens
- Dr. Walter Roman Meyer
- Dr. Wolfgang Hohensee

aap-Aktienoptionsprogramm TOP 6

- Optionen auf 1,2 Mio. Aktien
- Ausübungspreis \emptyset -Börsenkurs 10 Tage vor Ausgabetag
- Große Anzahl Mitarbeiter (> 30 %)
- Verteilung Vorstand/Mitarbeiter: 65 %/35 %
- Laufzeit 4,5 Jahre, Ausgabe bis 31.12.2008
- Ausgabereserven für neue Mitarbeiter (Wachstum/kleinere Akquisition)
- Ausübungsvoraussetzung Aktienpreis + 10 % ab Ausgabe
- Gehaltsbestandteil/Mitarbeiterbindung

Wandelschuldverschreibungen – TOP 7

- Bedingtes Kapital von 6 Mio. Aktien zur Ausgabe von Options- oder Wandelschuldverschreibungen
- Vorratsbeschluss
- falls größere Finanzierung notwendig wird (Akquisition oder forcierter Ausbau des operativen Geschäftes)
- Falls Fremdkapitalzinsen weiter steigen
- Alternative zu zusätzlicher Eigenkapitalaufnahme
- Vorsichtige Anwendung durch Vorstand



Ausblick Geschäftsjahr 2006

Ziele 2006

- Etablierung der Divisionsstruktur
- Wachstum durch Akquisition und/oder Partnerschaften in beiden Bereichen
- Nutzung von Vertriebs- und Administrationssynergien
- „operational excellence“ (Produktion, Zulassung, Vertrieb)
- Zulassung und Launch der Pipeline-Produkte,
 - Division Biomaterialien: Jason, BonOs, Cemos, Cemos Inject
 - Division Trauma & Orthopädie: Vervollständigung des Produktportfolios Trauma und Hüftendoprothetik
- Verbreiterung des internationalen Distributoren-Netzwerk
- Zulassung Ostim in den USA, Vertriebspartner USA
- Aufbau weiterer OEM-Partner

Ziele 2006

Finanzielle Ziele

- Umsatzwachstum im Rahmen der Raten des ersten Quartals ($> 25\%$)
- Zweistellige EBIT- und EBT-Marge

Risiken 2006

- Abhängigkeit von OEM-Kunden
 - langfristige Verträge, Kundenzufriedenheit
 - aap*-Know-how-Basis
 - gegenseitige Abhängigkeit
- Negativ-Bewertung neuer Produkte
 - komplexe Zulassungsverfahren
 - Tierversuche, klinische Anwender-Beobachtungen
- Technologie-Sprünge Dritter
 - Markt- und Wettbewerbs-Screening
 - Innovationsresistenz
- Verschärfung Zulassungsvoraussetzungen
 - Stärkere OEM-Orientierung

Chancen 2006

- Wachstum mit und durch bestehende und neue OEM-Kunden bei Biomaterialien
- Kleinere Akquisitionen in beiden Bereichen (Eigenkapitalbasis, wachsendes Vertrauen im (Kapital-) Markt)
- Erfolgreicher Launch neuer und innovativer Produkte in beiden Bereichen
- Verstärkte wissenschaftliche Basis bei Biomaterials
- Aufbau neuer internationaler Distributionspartner
- Wiederezulassung USA (Trauma)/Vertriebsstart Biomaterialien (2007)



Hauptversammlung der
aap Implantate AG

Berlin, 30. Juni 2006