



Hauptversammlung der
aap Implantate AG

Berlin, 10. Juni 2005

Maßnahmen seit letzter HV

- Gruppenstruktur
 - Vereinfachung: Liquidation der *aap* Implants, Inc. (USA), Verschmelzung der Mebio GmbH auf die *aap* Implantate AG
 - Einführung integrierter ERP
 - Neuer wissenschaftlicher Beirat (Meinungsführer)

- Verkauf/Marketing/Entwicklung
 - Professionelles Sales-Team (5 => 16), Segmentierung
 - Management-Team 50 % neu (ex Stryker, Biomet, Tutogen)
 - Erweiterung des Entwicklungs-Teams in Berlin & Dieburg
 - Starke Marktpräsenz (CD, Messen, Mailings, Außendienst)

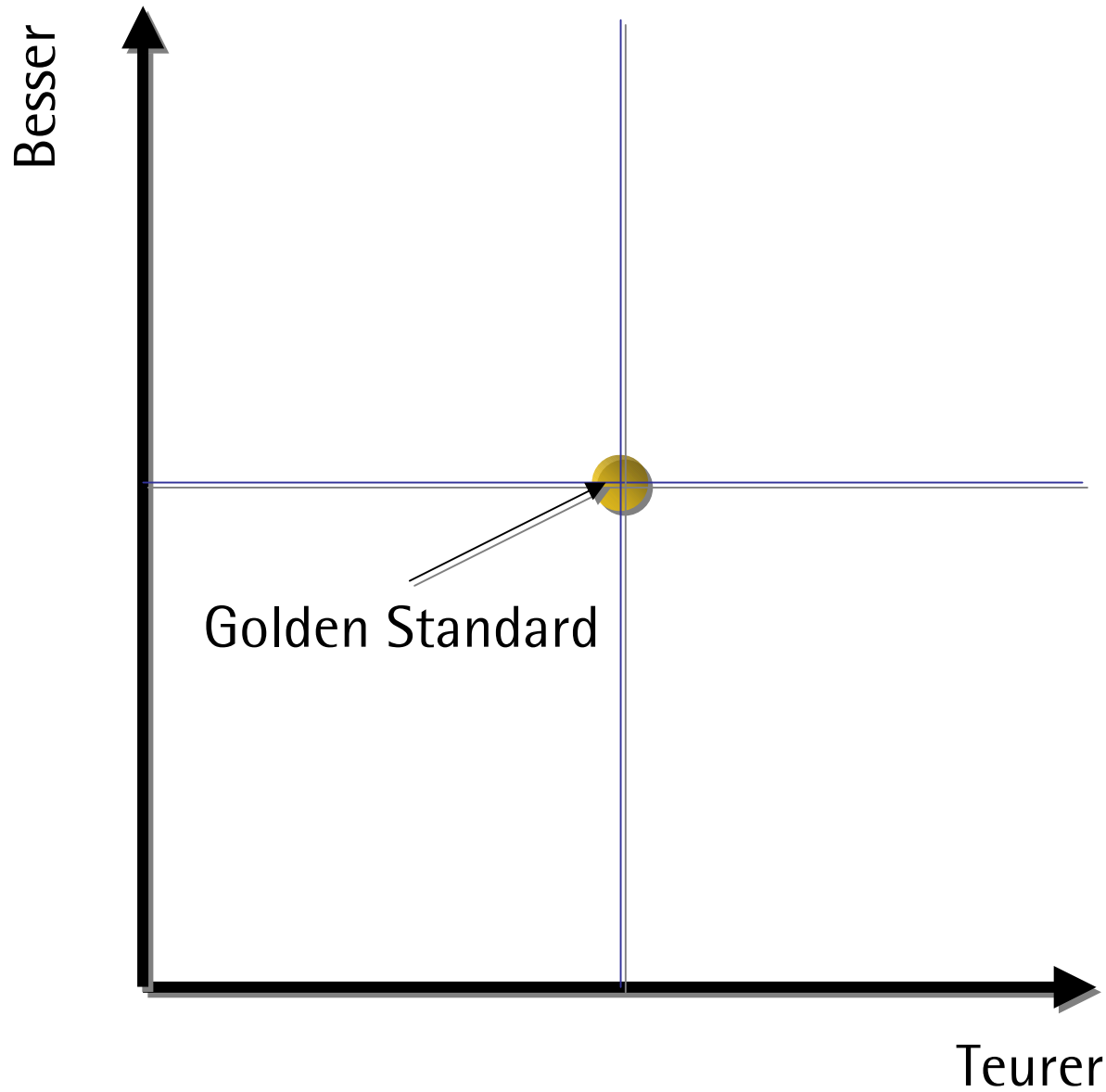
- Produkte
 - Launch- & Re-Launch für 7 Produkte
 - Vervollständigung Osteosynthese-Portfolio

- Finanzielle Restrukturierung

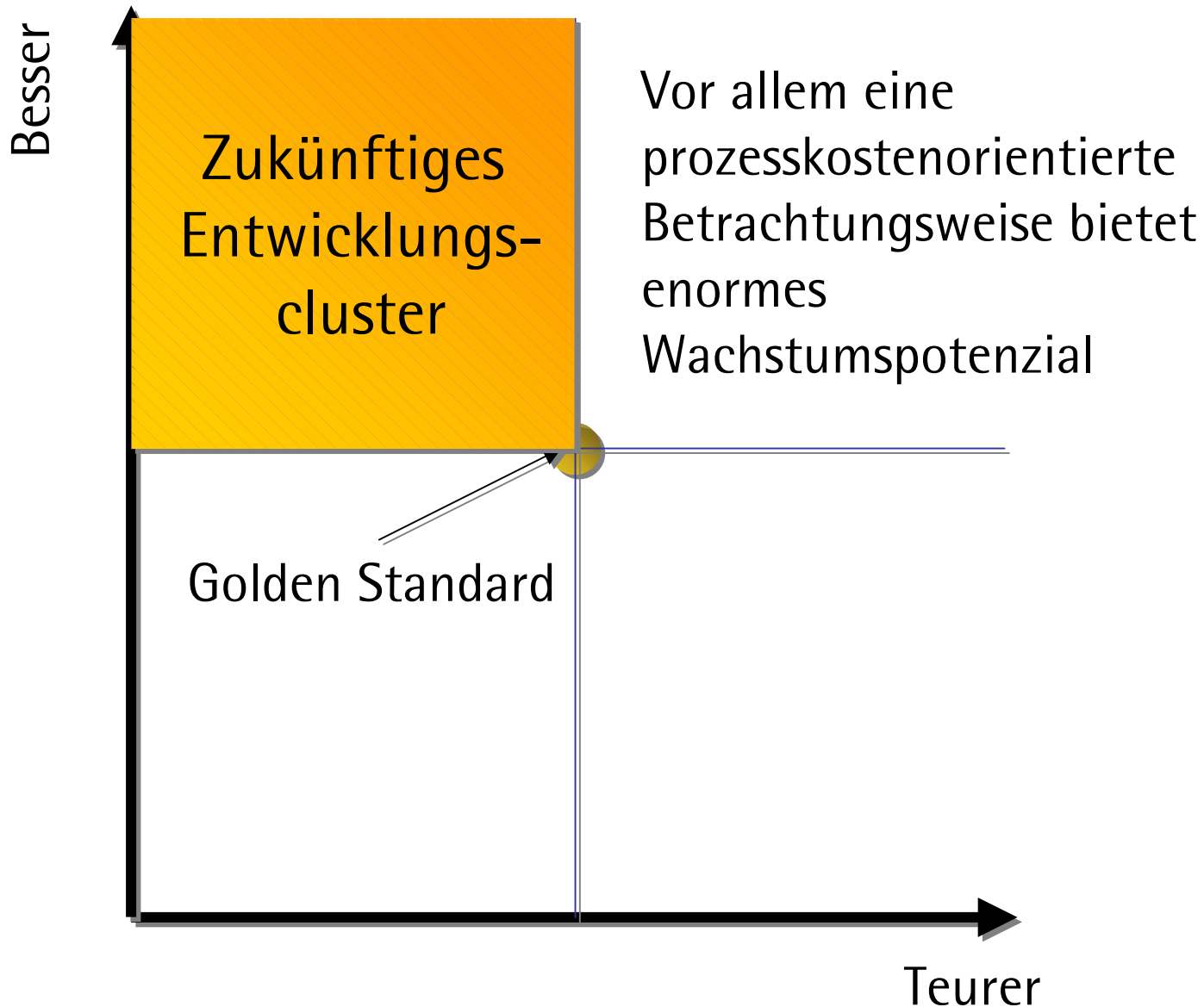
aap **MEBIO**

Forschungskompetenz

- Eigene Entwicklungsabteilung in den Bereichen
 - Knochenzement und Zementiertechnik
 - Biomaterialien
 - Knochenersatzstoffe
 - Osteosynthese und Endoprothetik
- Forscherteam, das bereits bei Merck den Knochenzement Palacos[®] weiterentwickelte (Refobacin Palacos[®] R)
- Entwicklung auch für Dritte, Smith & Nephew USA, u.a.



FuE Chancen durch DRG's



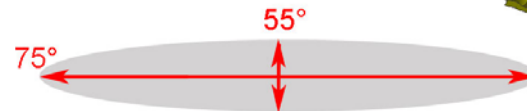
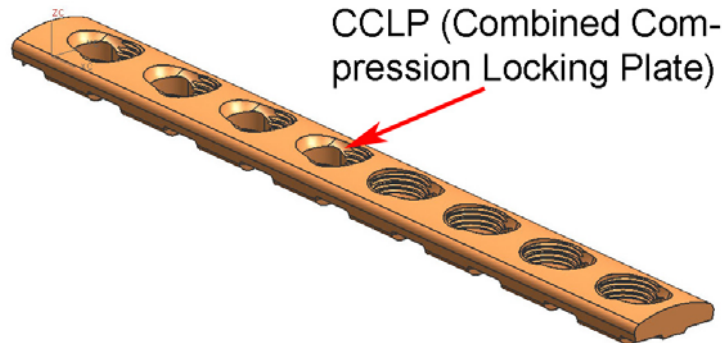
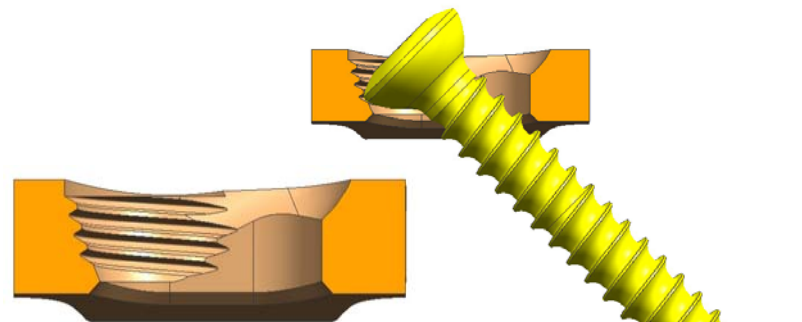
Das CCLP-Konzept



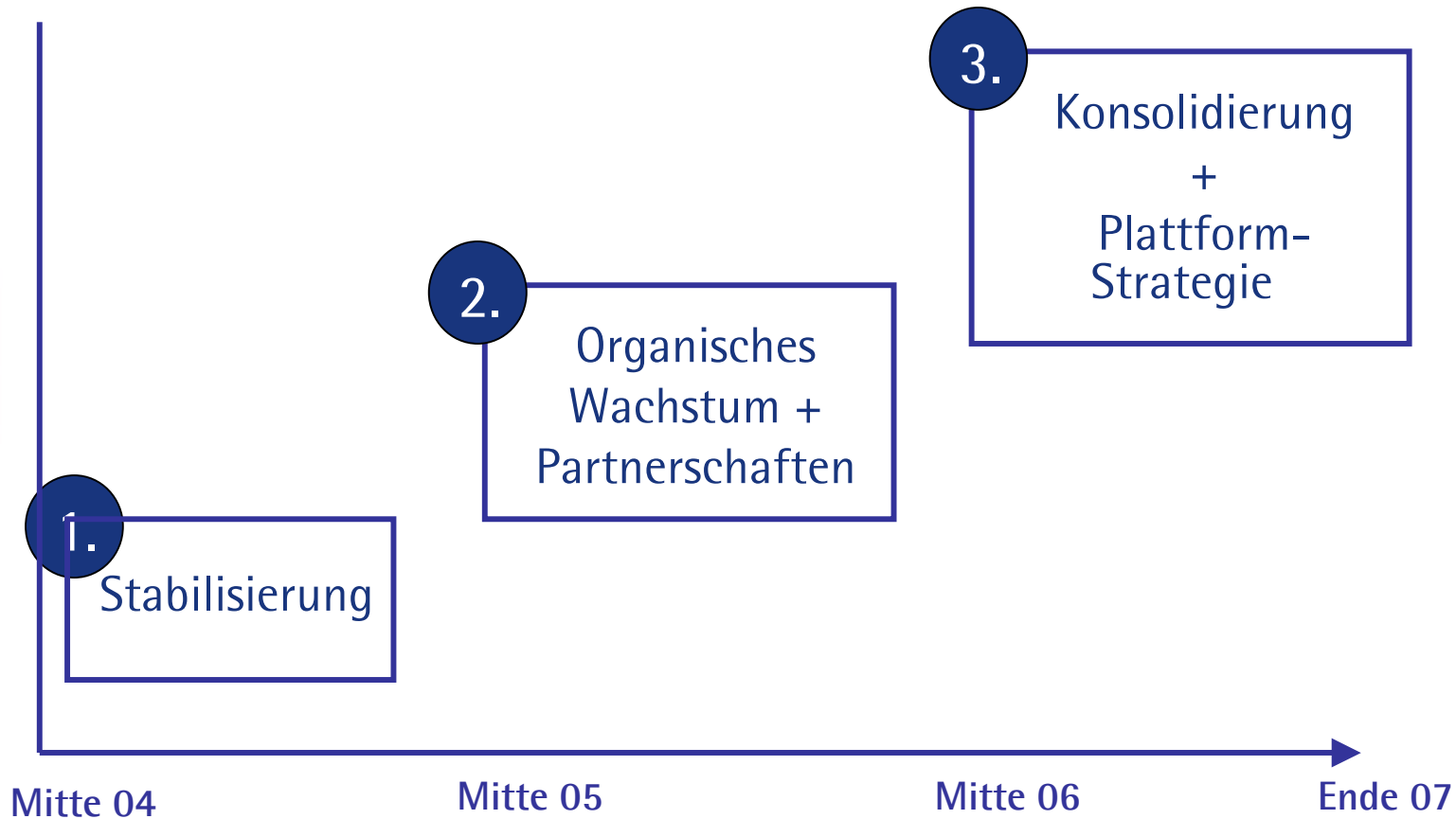
Herkömmliches Design
eines Konkurrenten

Unsere Lösung:

Für verschiedene Schraubentypen,
winkelstabil, mit
Kompressionseigenschaften und
limitiertem Knochenkontakt



3-Stufen-Plan/Überblick





Bereich Finanzen
Oliver Bielenstein

Themen

- Sanierungsmaßnahmen & Ziele
- Financials 2004 & erstes Quartal 2005
- Ausblick Geschäftsjahr 2005
- Erläuterungen zur Sachkapitalerhöhung
- Erläuterungen zum genehmigten Kapital



Sanierungsmaßnahmen & Ziele

Situation Anfang 2004

- Schwere Liquiditätsprobleme
- 13,2 Mio. € verzinsbares Fremdkapital, 1,2 Mio. € Zinsaufwand
- Finanzierung via Aufbau von Kreditoren und Verzögerung von Investitionen (Verkauf, Marketing, Produktion)
- „Cash-burning“
- Keine Verhandlungsperspektive mit Banken/Investoren
- Verschiedene Rechtsfälle mit hohem Drohpotential
- Hoher Anteil Immaterieller Werte in der Bilanz

Aber:

- Attraktive Produkt-Pipeline in allen Geschäftsbereichen
- Hohes Know-how in Produktion und Entwicklung
- Hoher Bekanntheitsgrad/Wahrnehmung am Markt in Deutschland

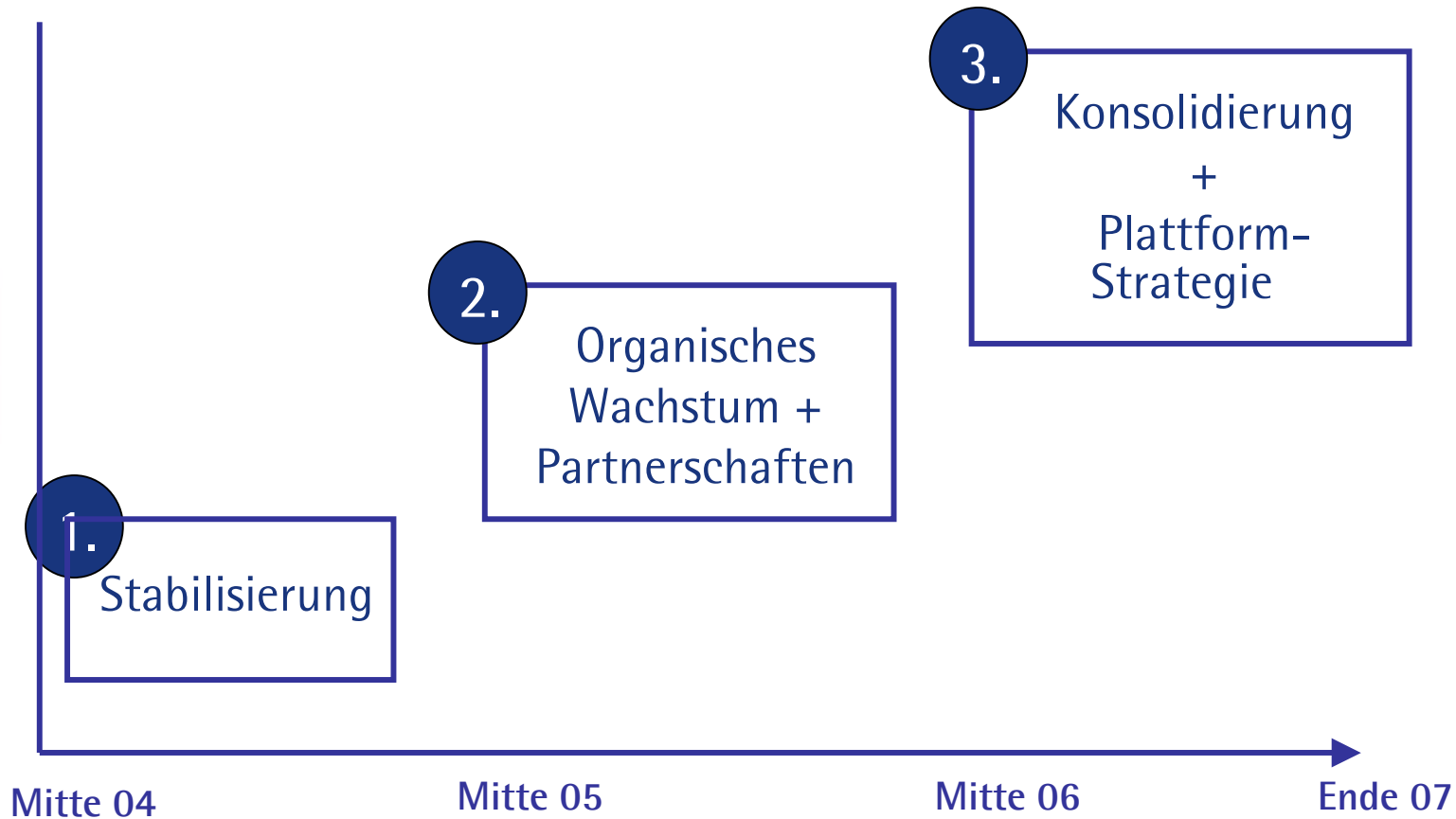
Finanzielle Restrukturierung 2004

- Re-Kapitalisierung
 - 9,7 Mio. € Bar-Kapitalerhöhung (1,- € pro Aktie)
=> 14,6 Mio. Aktien
 - Schulden-Rückkauf bzw. -verzicht
von 13,6 Mio. € für 5,8 Mio. €
 - 0,74 Mio. € können 2005 in Eigenkapital gewandelt werden
 - Massive Reduktion von Kreditoren
- Bilanzbereinigung 2003/04 - Wertberichtigungen:
 - Immaterielle Güter 14,5 Mio. €
 - Lagerbestände 1,5 Mio. €
 - Andere „risikobehaftete“ Aktiva 2 Mio. €

aap • mebio heute:

- 76 % Eigenkapital-Quote
- Risiken eliminiert, steuerliche Verlustvorträge vorhanden
- Notwendige Investitionen z.T. ausgeführt oder initiiert
- Operative Restrukturierung weit fortgeschritten

3-Stufen-Plan/Überblick



1. Stabilisierungs-Phase

„Clean-up“ (Bilanz, Risiken, Wertberichtigungen, Kapitalstruktur) ✓

Stabilisierung (Dieburg, Zulieferer, Produktion) ✓

Rückgewinnung Vertrauen (Kunden, Wissenschaft, Export-Partner) ✓

Neuaufbau Kern-Teams (Verkauf, Marketing, Dieburg, F&R) ✓

Beschleunigung Produktentwicklung ✓

Produkt-Launch-Vorbereitung 2005 ✓

Reaktivierung von Geschäftspartnerschaften (Cross-Selling, Export) ✓

Eliminierung operativer Verluste ✓

2. Organisches Wachstum & Partnerschaften

OEM-Produktion/Grosskunden ✓

Standard-Versorger Osteosynthese ✓

Roll-out Biomaterialien, Endoprothetik ✓

Export: Neue Distributions-Vereinbarungen ✓

FDA-Zulassung Biomaterialien => Partnerschaft ✓

Externe Partnerschaften Osteosynthese ✓

Joint Venture/Kooperationen bei Biomaterialien
(Knochenknorpel, Stammzellen, synthetische Keramiken) ✓

Rückkehr in die Profitabilität ✓

3. Konsolidierung & Plattformstrategie

Profitabilität als Fokus im Kerngeschäft

Weiterer Ausbau Export-Geschäfte

Deutschland als „proof of concept“-Markt, Lizenzpartnerschaften

Kleinere „Add-on“-Akquisitionen zur Portfolio-Abrundung

- Konsolidierungsplattform Osteosynthese
- Wachstumsplattform Orthobiologie



Financials 2004 & Q1/2005

Financials 2004 - Ertragsstruktur

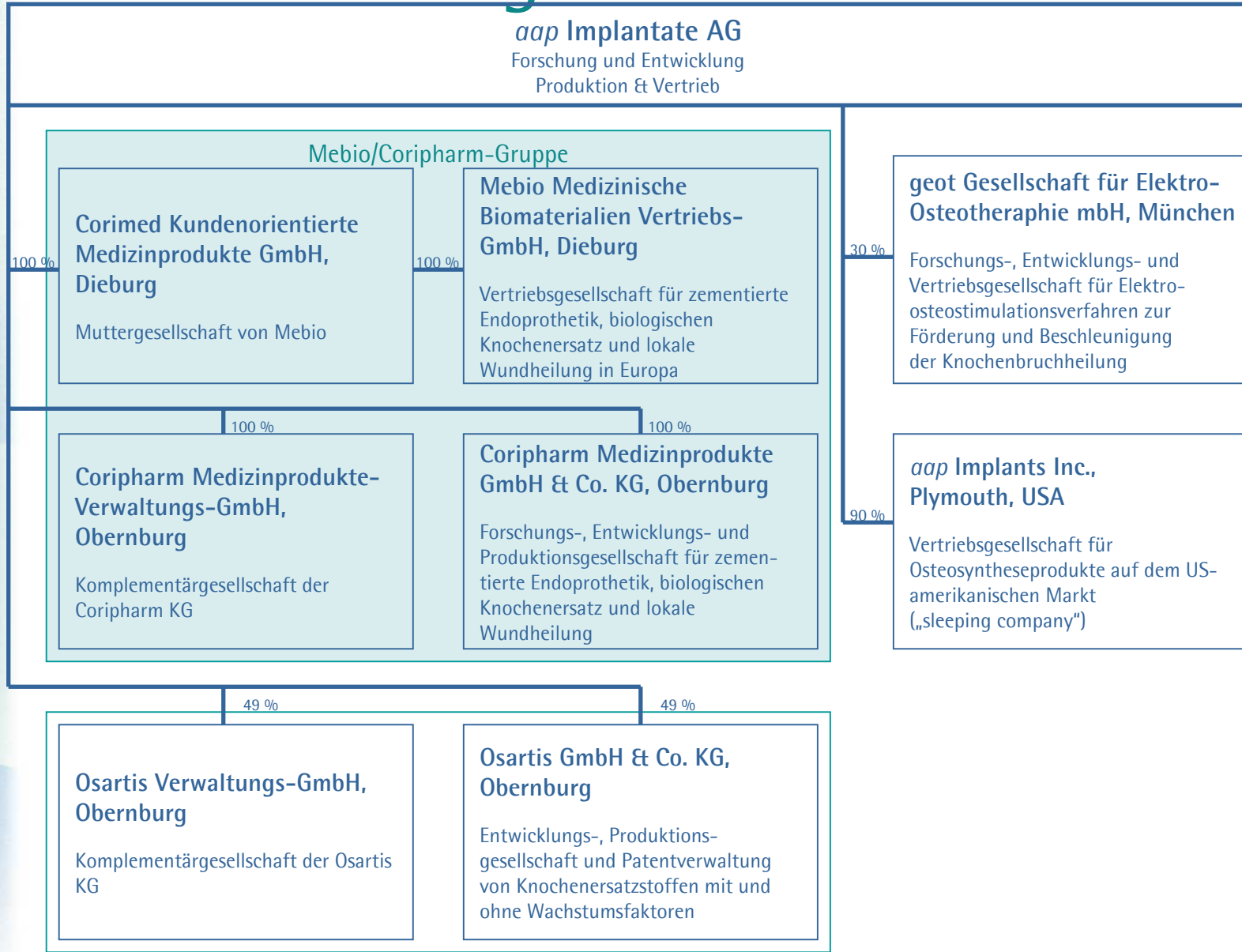
	2004	2003	Veränderung
Umsatzerlöse	11.530 T€	10.960 T€	5,2%
Gesamtleistung	12.571 T€	12.591 T€	-0,2%
Sondereffekte*	2.544 T€	-11.236 T€	n.a.
Finanzergebnis	-833 T€	-1.123 T€	25,8%
Einkommenssteuern	-1.424 T€	2.049 T€	n.a.
Jahresfehlbetrag	-140 T€	-15.422 T€	99,1%
Betriebsergebnis	-315 T€	-4.645 T€	93,2%
EBITDA	1.203 T€	-273 T€	n.a.
EBIT	-316 T€	-4.636 T€	93,2%
EBT	1.260 T€	-5.858 T€	n.a.

* Außerordentliches Ergebnis 2004 bzw. außerordentliche Aufwendungen durch strategische Neuausrichtung in 2003, die nicht in den abgebildeten Kennzahlen berücksichtigt werden.

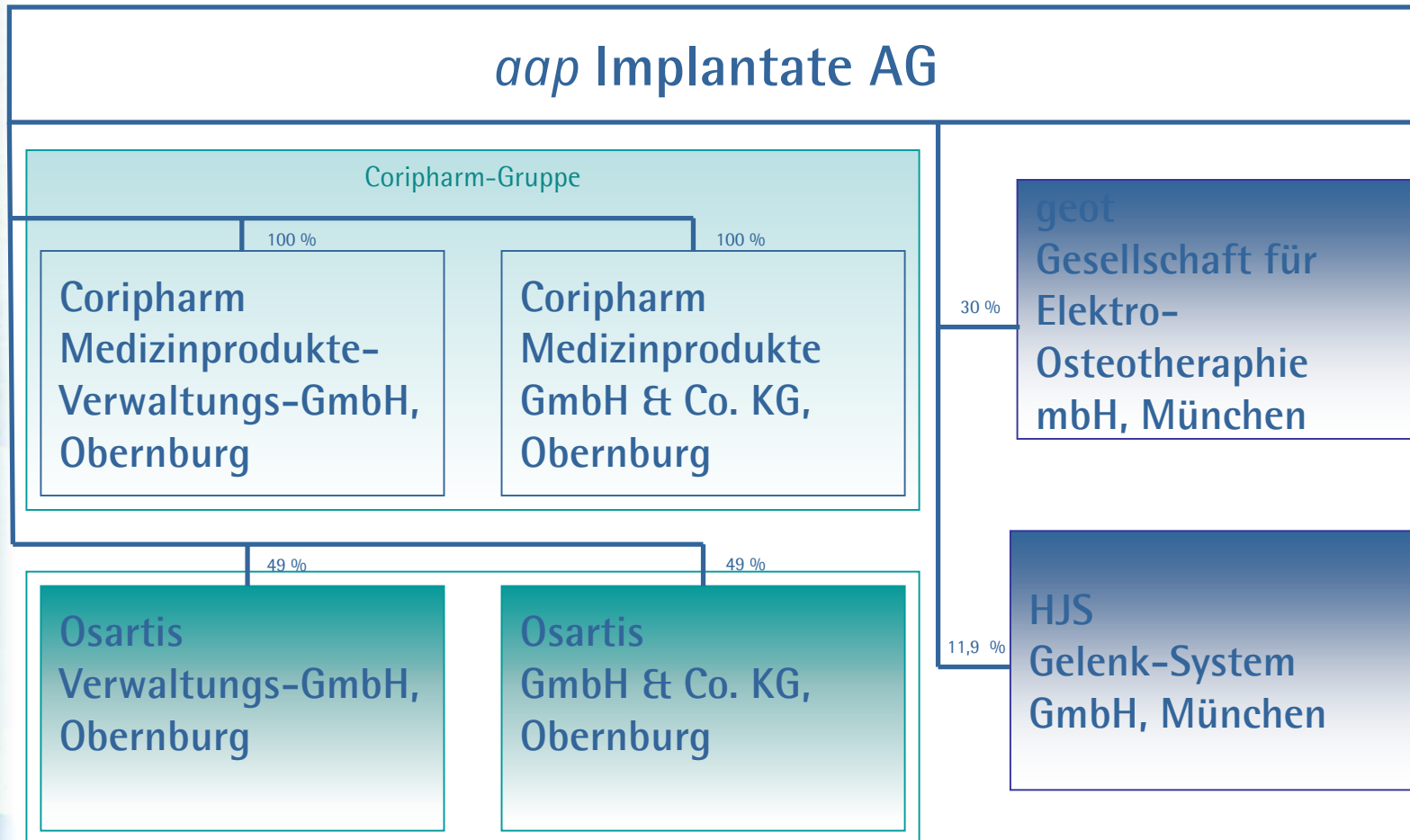
Financials 2004 - Vermögensstruktur

	2004	2003	Veränderung
Anlagevermögen	8.276 T€	13.031 T€	-36,5%
Umlaufvermögen	9.687 T€	10.043 T€	-3,5%
Aktive latente Steuerabgrenzung	2.485 T€	3.629 T€	-31,5%
Bilanzsumme	20.448 T€	26.703 T€	-23,4%
Eigenkapital	15.533 T€	6.548 T€	137,2%
Minderheitenanteile	0 T€	-275 T€	n.a.
Langfristige Schulden	322 T€	7.740 T€	-95,8%
Kurzfristige Schulden	4.592 T€	12.689 T€	-63,8%
Eigenkapitalquote	76 %	25 %	204,0%
Mitarbeiter	109	102	6,9%

Konsolidierungskreis 2003



Gesellschaftsstruktur – aktuell–



Erstes Quartal 2005

- Umsatz Gesamt + 2 %
 - Inland + 18 %
 - Ausland - 34 %
(spätere Wirksamkeit von Großaufträgen,
erst im 2. – 4. Quartal)
- Grundlagen für Wachstumsstrategie
- Personal- und Materialkosten höher
 - Ausbau Vertrieb, Marketing, Entwicklung, Vorstand
 - Anlaufkosten Neuprodukte, Auslandsaufträge
Eigenprodukte
- Fokus
 - Produkt-Launches (VarioFit[®], Ostim[®], PerOssal[®], WSP)
 - Aufbau neuer Export-Partnerschaften
 - Um- und Aufbau Vertrieb Inland

Financials Q1/2005 – Ertragsstruktur

	Q1/2005	Q1/2004	Veränderung
Umsatzerlöse	3.125 T€	3.060 T€	2,1%
Umsätze Inland	2.516 T€	2.135 T€	17,8%
Umsätze Ausland	609 T€	925 T€	-34,2%
Gesamtleistung	3.527 T€	3.565 T€	-1,1%
sonstige betr. Erträge	267 T€	153 T€	74,5%
EBITDA	337 T€	773 T€	-56,4%
EBIT	6 T€	352 T€	-98,3%
Finanzergebnis	1 T€	-256 T€	n.a.
Einkommenssteuer	-26 T€	-80 T€	67,5%
Jahresüberschuss	-65 T€	-18 T€	-261,1%
Materialaufwand	35 %	28 %	25,0%
Personalaufwand	35 %	28 %	25,0%
Abschreibungen	9 %	12 %	-25,0%
sonstige betr. Aufwendungen	28 %	28 %	0,0%

Financials Q1/2005 – Vermögensstruktur

	31.03.2005	31.12.2004	Veränderung
Anlagevermögen	8.315 T€	8.276 T€	0,5%
Umlaufvermögen	9.567 T€	9.686 T€	-1,2%
Aktive latente Steuerabgrenzung	2.456 T€	2.485 T€	-1,2%
Immaterielle Vermögensgegenstände	4.752 T€	4.675 T€	1,6%
Liquide Mittel	918 T€	1.182 T€	-22,3%
Vorräte	6.092 T€	5.953 T€	2,3%
Eigenkapital	15.468 T€	15.533 T€	-0,4%
Langfristige Schulden	286 T€	322 T€	-11,2%
Kurzfristige Schulden	4.584 T€	4.592 T€	-0,2%
davon Aktionärsdarlehen	780 T€	773 T€	0,9%
Bilanzsumme	20.338 T€	20.447 T€	-0,5%
Eigenkapitalquote	76 %	76 %	0,0%

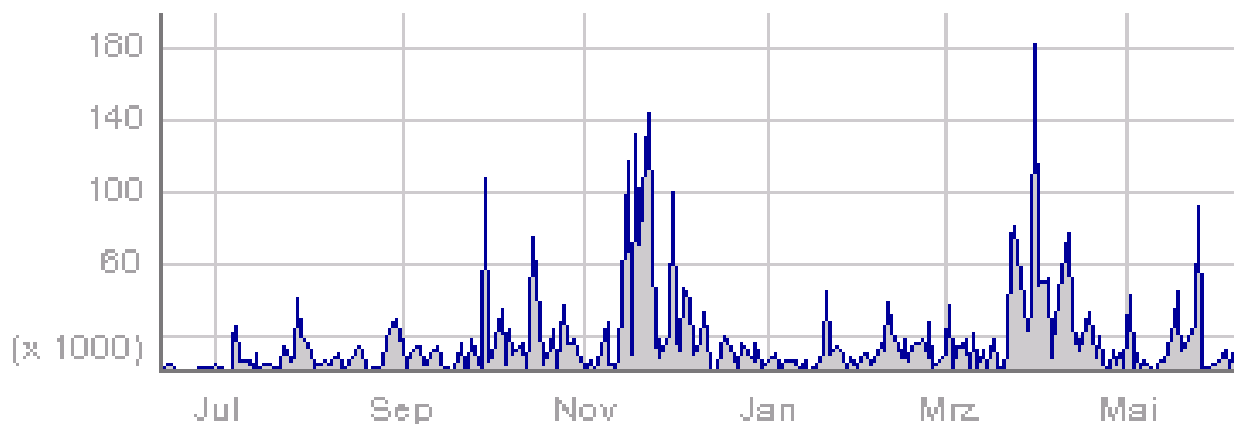
Ad hoc Mitteilung, 31. 3. 2005

- Vertrag mit einem der weltweit führenden Endoprotetik-Unternehmen
- Produktionsleistungen
- 5 Jahre Mindestlaufzeit
- Umsatz p.a. von ca. 2 Mio. € bei gegenwärtigen Marktbedingungen
- Wesentliche Umsatz- und Ergebnisauswirkung ab 2. HJ 2005

Ad hoc Mitteilung, 11. 4. 2005

- Liefervertrag für Handelsprodukt Palacos[®] R (Knochenzement) durch Schering-Plough mit sofortiger Wirkung gekündigt
- Umsatzreduktion ohne Einsatz von Alternativprodukten ggü. Plan 2005 von ca. 0,7 Mio. €
- Ergebnisauswirkung aufgrund Margenverfall in den Vorjahren limitiert
- Ungerechtfertigtes Vorgehen, klarer Vertragsbruch
- Einsatz Rechtlicher Mittel, Geltendmachung von Schadensersatz

Kursentwicklung der aap-Aktie



Aktionärsstruktur*

Aufsichtsrat**:	28 %
Vorstand:	13 %
Beteiligungsgesellschaft:	10 %
Free Float: (gemäß Dt. Börse)	54 %

*) 14,6 Mio. Aktien, Angaben gerundet

**) direkt und indirekt



Ausblick Geschäftsjahr 2005

Ausblick 2005

- „Erst liefern, dann kommunizieren“
- Wachstumsstrategie
- Kompensation Palacos®
- Zweistelliges Umsatzwachstum
- Rückkehr in die Profitabilität

Erläuterung der HV-Tagesordnungspunkte 4 und 5

Sachkapitalerhöhung TOP 4

- Umwandlung Aktionärsdarlehen Uwe Ahrens in Höhe von 736 T€ in Eigenkapital (durch Ausgabe von **449.713** neuen Aktien)
- Gewichteter Durchschnittskurs: **1,636 €**

Tagesschlusskurs XETRA

Tagesvolumen XETRA

der letzten 30 Börsentage

- Bestandteil des Sanierungsvertrages => wenn Werthaltigkeit wieder gegeben ist (positives Gutachten des Wirtschaftsprüfers liegt im Entwurf vor)
- Verzicht auf Zinsen in Höhe von 44 T€
- Erhöhung EK-Quote von 76 % auf 80 %

Genehmigtes Kapital - TOP 5

- Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals von bis zu 7,3 Mio. € (primär für mögliche Akquisitionen und Anschlussfinanzierung)
- Bisheriges genehmigtes Kapital per 31.3.2005 ausgelaufen
- Sorgfältiger Umgang (Vorstand, Aufsichtsrat) => mehr als 40 % der Aktien
- Nicht für Aktienoptionsplan vorgesehen (separater HV-Beschluss notwendig)

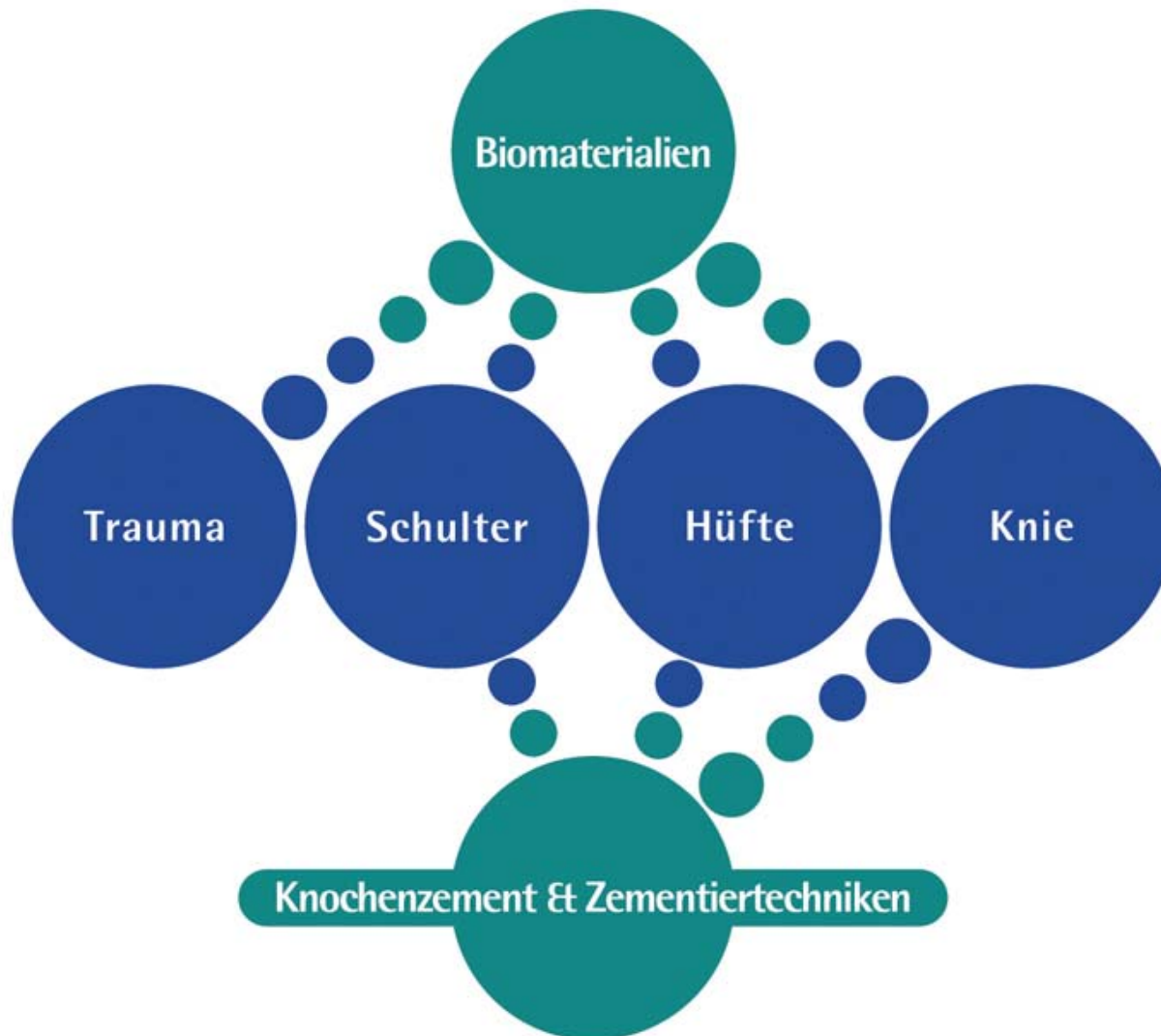


Bereich Vertrieb & Marketing
Bruke Seyoum Alemu

Umsetzung kurzfristiger Maßnahmen

- Fokussierung auf die Vermarktung von Hauptumsatzträgern
- Auf- und Ausbau der Vertriebs- und Marketingorganisation
- Überarbeitung des Corporate Designs und Umsetzung offensiver Marketingmaßnahmen
- Intensivierung der Vertriebsaktivitäten im Ausland

Unsere Kompetenzbereiche



Winkelstabile Platten

Kompetenz Trauma

- Anatomisch vorgeformt
- Neuartiges kugelförmiges Gewinde am Schraubenkopf und im Plattenloch, welches auch den Einsatz von Standardschrauben erlaubt



VarioFit®

Kompetenz Hüfte

- Zweigeteilte anatomisch geformte Hüftprothese
- Intraoperative Variabilität und Genauigkeit bei der Wiederherstellung der patientengerechten Hüftanatomie
- 2 Varianten: zementiert und zementfrei



Ostim[®]

Kompetenz Biomaterialien

- Pastöses Knochenersatzmaterial, das vollständig resorbiert bzw. knöchern durchbaut wird
- Nanokristalle entsprechen in ihrer Größe den HA-Kristallen im menschlichen Knochen
- Stimulation der Knochenneubildung



PerOssal®

Kompetenz Biomaterialien

- Synthetisches Knochenersatzmaterial mit HA (Ostim®) und Kalziumsulfat (Pellets)
- Vollständig resorbierbar
- Bestandteil Ostim® stimuliert die Knochenneubildung
- Erlaubt Aufnahme von Flüssigkeiten (z.B. Antibiotikallösungen)
- Bei gleichzeitiger Antibiotikagabe Einbringung in kontaminierte Knochendefekte möglich



Erfolgskritische Trends und Faktoren als Grundlage unserer Strategie

- Minimalinvasive Implantate und Instrumente für minimalinvasive Operationen
- Ausgewogene und breite Angebotsstrukturen
- Patientenmarketing
- Innovative Biomaterialien

Strategische Maßnahmen

- Auf- und Ausbau der sechs Kompetenzfelder - neue Technologien und ausgewogener Produkt-Mix
- Fokussierung auf „gesundheitsreform-konforme“ und wachstumsträchtige Produkte
- Auf- und Ausbau der Vertriebskanäle mit Fokus auf volumen- und margenstarke Kernmärkte
- Umsetzung von verkaufsfördernder Service-Konzepte sowohl für Kunden als auch für Patienten
- Einbindung des wissenschaftlichen Beirats in Entscheidungsprozesse und Gewinnung von weiteren Meinungsbildnern



Hauptversammlung der
aap Implantate AG

Berlin, 10. Juni 2005