Hauptversammlung der *aap* Implantate AG

Berlin, 13. Juni 2014

Highlights - 2013

- **Umsatzwachstum**
  - Gesamtumsatzsteigerung um 10 % auf 40 Mio. EUR
  - Marktdurchdringung mit LOQTEQ®; Umsatzsprung von 2,0 Mio. EUR auf 5,0 Mio. EUR (+150 %)
  - Trauma-Umsatzsteigerung 52% von 6,3 Mio. EUR auf 9,6 Mio. EUR
- **Profitables Wachstum**
  - Normalisiertes EBITDA-Wachstum von 6,1 Mio. EUR um 15 % auf 7,0 Mio. EUR
  - Erstmaliges Erreichen eines positiven ökonomischen Gewinns von 0,4 Mio. EUR
- **Projektgeschäfte**
  - Abschluss einer Entwicklungs- und Liefervereinbarung über PMMA-Knochenzement und Mischsystem mit einem weltweit tätigen Orthopädieunternehmen
  - Abschluss einer Lizenzvereinbarung über das Anti-Adhäsions-Produkt Adcon®
- **Fokussierung auf Kerngeschäft**
  - Übertragung des Recon-Geschäfts in ein Joint Venture; 67 % der Anteile für 3,0 Mio. EUR verkauft
- **Reduzierung der Nettoverschuldung**
  - Von 4,3 Mio. EUR auf 3,0 Mio. EUR (inklusive des nicht fortgeführten Geschäftsbereichs)

Highlights - Produkte & Märkte (inkl. F&E)

- **LOQTEQ®**
  - Distributionsvertragsabschluss und erste Lieferung von LOQTEQ® Produkten an Distributoren in China, Russland und Bulgarien
  - Beta-Launch von LOQTEQ® in den USA zeigt hohe Akzeptanz
  - CE-Zulassung von 9 der 12 LOQTEQ® Plattensysteme (Phase 1+2), 9 davon haben auch schon die FDA-Zulassung erhalten
  - Portfolioerweiterung des LOQTEQ®-Plattensystems bleibt auf Kurs
  - Internationale (USA/EU) Patente im Genehmigungsverfahren
  - Registrierung für Standard-Trauma/LOQTEQ® in verschiedenen Wachstumsländern
- **Zukunftstechnologien**
  - Silberbeschichtung: Erhalt einer “notice of allowance“ im Februar 2014
  - Magnesiumtechnologie: Zusammenarbeit mit chinesischem Partner verläuft nach Plan
- **Biomaterialien**
  - FDA-Marktzulassung für BonOs®R und BonOs® R Genta

Evaluierung der Management Agenda 2013

Kunden		
Ziele der Management Agenda 2013	**Ergebnisse der Management Agenda 2013**	**Ziel erreicht?**
Steigerung der Trauma-Umsätze auf über 10 Mio. EUR (+60 %), der LOQTEQ®-Anteil soll > 5 Mio. EUR (+140 %) betragen	Trauma-Umsatz gesamt: 9,6 Mio. EUR LOQTEQ®-Umsatz: 5,0 Mio. EUR	✓
Gewinnung von Distributoren in sieben der neun BRICS- und SMIT-Länder (2012: vier)	Neuer Distributor in Russland; Verträge nun mit fünf der neun Länder abgeschlossen	✓
Erweiterung des LOQTEQ®-Portfolios auf 12 Platten (2012: sechs)	CE-Zulassung für neun Plattensysteme in 2013	✓
Belieferung von Knochenbanken mit $scCO_2$-Allograftprodukten in mindestens vier EU-Ländern, darunter vorzugsweise Deutschland	Vertragsabschluss mit Belgien, Niederlande, Österreich und Türkei; Deutschland beantragt	✓

Evaluierung der Management Agenda 2013

Innovation		
Ziele der Management Agenda 2013	**Ergebnisse der Management Agenda 2013**	**Ziel erreicht?**
Realisierung eines Freshness Indizes von mindestens 20 % (Branchen-Benchmark)	Freshness-Index von 21,5 %	✓
Entwicklung neuer Instrumentensätze für LOQTEQ®	Verbesserungen an verschiedenen Instrumenten	✓
Initiierung des neuen Traumaportfolio „Polyaxial“	Entwicklung des firmeninternen polyaxialen Verblockungssystems wurde initiiert	✓
Vorbereitung des Zulassungsantragsdossiers für ein erstes silberbeschichtetes Traumaprodukt	Patenterteilung in den USA für eine damit verbundene Technologie	✓

Evaluierung der Management Agenda 2013

Finanzen		
Ziele der Management Agenda 2013	**Ergebnisse der Management Agenda 2013**	**Ziel erreicht?**
Profitables Wachstum: Umsatz +10 % und EBITDA +15 %	Umsatz +10 % und EBITDA +15 %	✓
Working Capital-Quote > 2,2 (im Verhältnis zu den Umsatzerlösen)	Working Capital-Quote 2013: 2,4	✓
Realisierung eines positiven ökonomischen Gewinns[1] (ROCE > WACC)	Erstmalig wurde ein positiver ökonomischer Gewinn[1] von 0,4 Mio. EUR erzielt	✓
DCR < 2 und ICR > 10 (bezogen auf operatives EBITDA)	DCR 0,5 und ICR 32,9	✓

[1] Ökonomischer Gewinn = (ROCE - WACC) x Capital Employed / Return on Capital Employed (ROCE) misst, wie effektiv und profitabel ein Unternehmen mit seinem eingesetzten Kapital umgeht. Dabei wird das EBIT durch das Gesamtkapital abzüglich kurzf. Verbindlichkeiten und liquider Mittel geteilt. Weighted Average Cost of Capital (WACC) ist der gewichtete durchschnittliche Kapitalkostensatz.

Evaluierung der Management Agenda 2013

Organisation/IT		
Ziele der Management Agenda 2013	**Ergebnisse der Management Agenda 2013**	**Ziel erreicht?**
Weitere Lieferketten-Optimierung durch die Implementation zusätzlicher ERP-Funktionalitäten	Evaluierung des ERP-Systems und seiner Funktionalitäten mit Beratern, konkrete Aktionen für 2015 geplant	✓
Machbarkeitsstudie über die Auslagerung vordefinierter Produkte	Studie abgeschlossen und verlängert	✓
Desinvestition/Auslizensierung von Produkten/IP, die nicht zum Kerngeschäft gehören	Verkauf des Recon-Geschäfts, Auslizenzierung des Produkts Adcon®	✓

Besonderheiten Jahresabschluss 2013

- Verkauf Tochterunternehmen EMCM in Q1/2014:
  - Darstellung Jahresabschluss 2013 mit fortgeführtem und aufgegebenem Geschäftsbereich
  - Goodwill-Abschreibung i.H.v. 4,0 Mio. € (antizipierter Entkonsolidierungsverlust inkl. Veräußerungskosten)
- Abschreibung auf aktivierte Entwicklungskosten von 2,3 Mio. € in Folge von der Nichtfortführung von Entwicklungsaktivitäten im Bereich Biomaterialien
  - 5 Projekte aus dem Bereich Knochenersatzmittel
  - 2 Projekten für Weichgeweberegeneration auf Kollagenbasis
  - 1 Projekt für eine Recon-Applikation für Behandlung für Oberflächen mit Hydroxylapatit

Finanzkennzahlen 2013

Umsatz und Ergebnis	2013	2012	Veränderung
Umsatzerlöse	40,0	36,4	10 %
EBITDA (normalisiert)[1]	7,0	6,1	15 %
EBITDA-Marge (Umsatzerlöse)	18 %	17 %	
EBIT (normalisiert)[1]	3,8	3,0	27 %
EBIT-Marge (Umsatzerlöse)	10 %	8 %	
Cash-EBT[2]	3,5	2,1	67 %
Periodenergebnis	-3	2	-208 %

Cash-Flow und Investitionen	2013	2012	Veränderung
Operativer Cash-Flow	3,5	7,1	-51 %
Investitionen immat. Vermögenswerte	2,1	3,0	-30 %
Investitionen Sachanlagen	3,6	0,9	300 %
Investitionen (Gesamt)	5,7	3,9	46 %

Wertentwicklung	2013[3]	2012	Veränderung
Immaterielle Vermögenswerte	14,5	39,4	-63 %
Sachanlagen	5,9	5,1	16 %
Working Capital	13,9	14,9	-7 %
Working Capital-Quote[4]	2,9	2,4	18 %
Langfristige Vermögenswerte	22,4	44,9	-50 %
Kurzfristige Vermögenswerte	42,8	23,7	81 %

1 EBITDA/EBIT ohne Einmaleffekte aus Anteilsveräußerungen und damit in Zusammenhang stehender Kosten (2013) sowie Zuschreibungen von Vermögenswerten (2012)
2 EBT ohne Berücksichtigung von aktivierten Entwicklungsleistungen und darauf entfallende Abschreibungen
3 Werte unter Berücksichtigung von Vermögenswerten und Schulden die zur Veräußerung gehalten werden
4 Umsatz der letzten vier Quartale

Finanzkennzahlen 2013

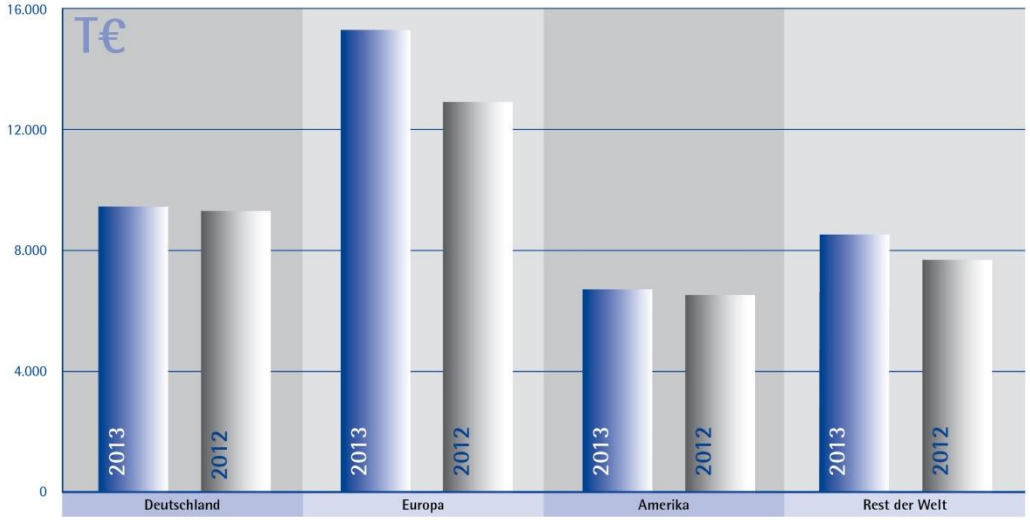
Kapitalstruktur	2013	2012	Veränderung
Bilanzsumme	65,3	68,6	-5 %
Eigenkapital	48,5	50,9	-5 %
Eigenkapitalquote	74 %	74 %	
Schuldendeckungsgrad (DCR)	0,5	0,8	-38 %
Zinsdeckungsgrad (ICR)	32,9	11,8	179 %

Aktie[5]	2013	2012	Veränderung
Gesamtaktienanzahl (Mio. Stück)	30,7	30,7	0 %
Schlusskurs 31.12. (EUR)	2,15	1,34	60 %
Marktkapitalisierung 31.12.	65,9	41,1	61 %
52-Wochen Durchschnittskurs (EUR)	1,45	1,02	42 %
52-Wochen-Hoch (EUR)	2,22	1,45	53 %
52-Wochen-Tief (EUR)	1,22	0,7	74 %
Ø Handelsvolumen/Tag (Stück)	30.426	29.029	5 %

Mitarbeiter Konzern	2013	2012	Veränderung
Mitarbeiter (Köpfe)	290	261	11 %
Mitarbeiter (JAE)	274	247	11 %

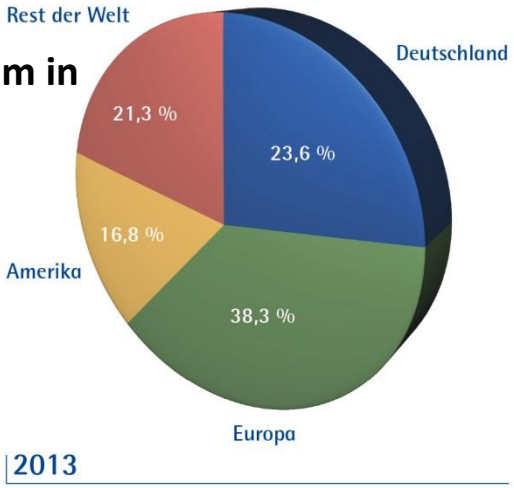
5 Schlusskurse Börsenplatz XETRA

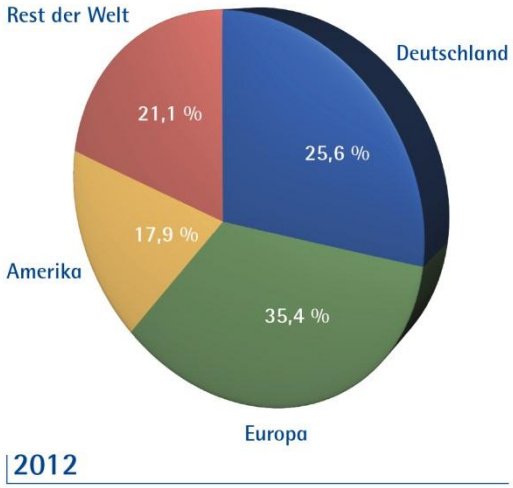
Umsätze 2013 vs. 2012 nach Regionen



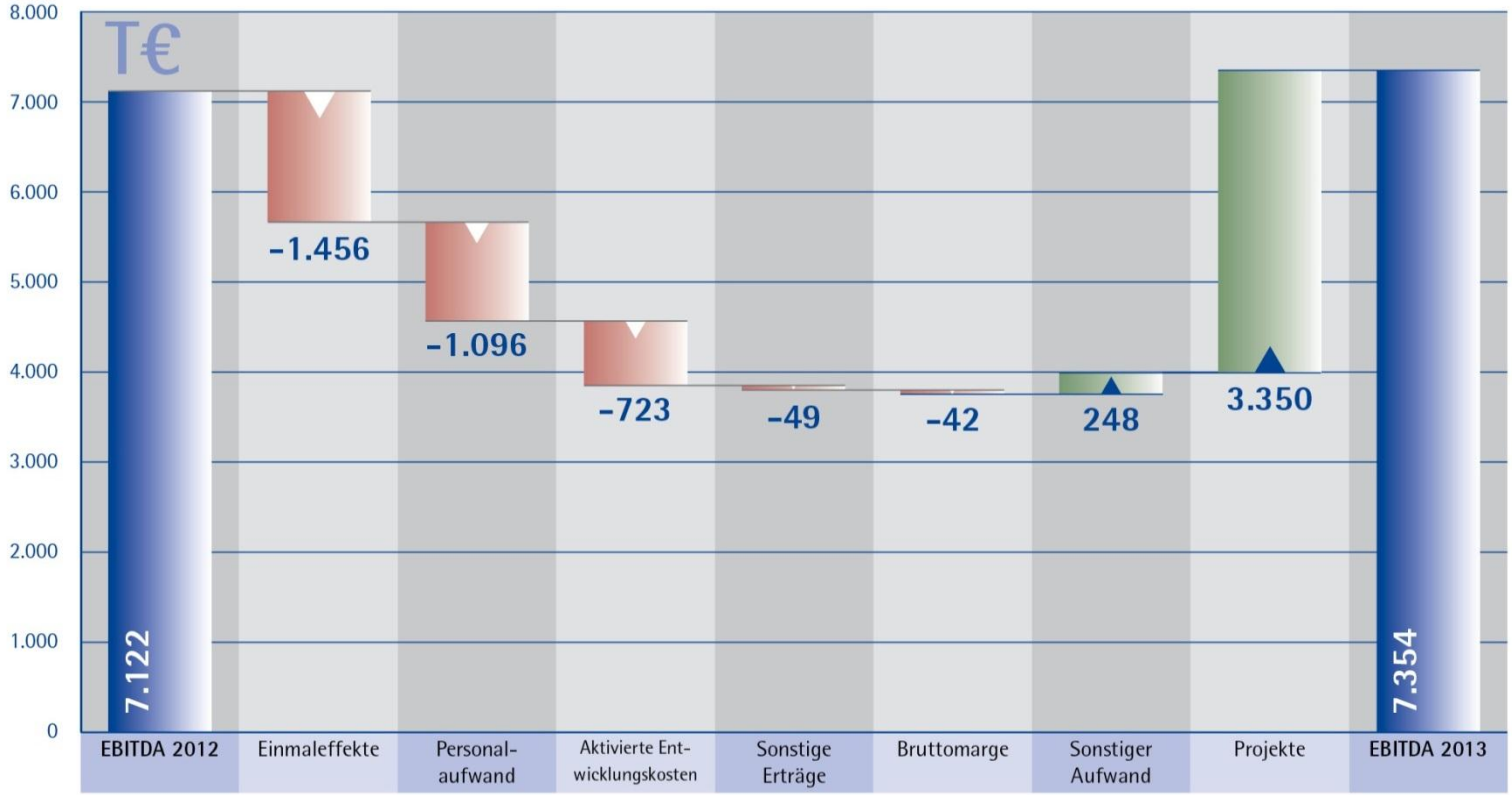
Umsätze 2013 versus 2012 nach Regionen

- **Umsatztreiber LOQTEQ®; Wachstum in Wachstumsmärkten**
- **Umsatzwachstum in Europa durch Erhöhung der Geschäfte mit existierenden Kunden**
- **Projektgeschäft hatte Einfluss auf Nordamerika, Europa und Asien**





EBITDA-Brücke 2012 vs. 2013



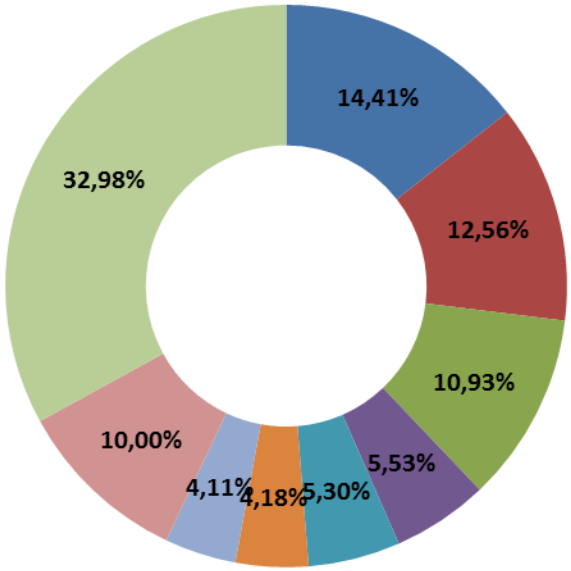
- Einmaleffekte: Entkonsolidierungseffekt aus Veräußerung des 67%-Anteils an der aap Joints GmbH; Vorlaufkosten Verkauf EMCM B.V.
- Personalaufwand: Planmäßiger Personalaufbau zur Realisierung des Umsatzwachstums
- Aktivierte Entwicklungskosten: positiver Effekt durch fokussierte Entwicklung in Kernbereichen
- Projekte: Erlöse aus zwei Entwicklungs- und Lizenzverträgen für Knochenzement und Mischsystem; Lizenzvertrag Adcon®; Lizenz- und Distributionsvertrag für Wirbelsäulenzement

Bruttomarge = Umsatzerlöse +/- Bestandveränderung - Materialaufwand

Strategischer Fortschritt und Wertschöpfung

Aktie*	2013	2012	Veränderung	10/6/2014	Veränderung
Schlusskurs per 31.12. (€)	2,15	1,34	60%	3,04	41%
Aktienvolumen (in Mio. Stück)	30,7	30,7	0%	30,7	0%
Marktkapitalisierung 31.12. (Mio. €)	65,9	41,1	60%	93,2	41%
Durchschnittskurs (€)	1,45	1,02	43%	2,88	99%

*XETRA Schlusskurse



- Elocin B.V., The Netherlands
- Jürgen W. Krebs, Switzerland
- Noes Beheer B.V., The Netherlands
- Fidelity Funds SICAV, Luxembourg
- Deepblue Holding AG, Switzerland
- Ennismore Fund Management Limited, UK
- Taaleritehdas ArvoRein Equity Fund, Finland
- Other Investors with close relationship to aap (approx.)
- Free-Float*

Aktuelle Entwicklungen 2014

- Q1/2014 mit starkem Umsatzwachstum mit Trauma (+47 %) und LOQTEQ® Wachstum von +175 %
- Verkauf der nicht zum Kernbereich gehörenden Auftragsfertigungstochter EMCM für 18 Mio. €
- Ausgliederung des Nichtkernbereichs Dental; 1 Mio. € für verbleibende 50 % der Anteile am Joint Venture
- LOQTEQ® Patenterteilung: “notice of allowance” vom US amerikanischen Patent- und Markenamt
- Studie nach Markteinführung LOQTEQ®: Kaltverschweißung bisher nicht beobachtet

aap's Centers of Excellence

Innovationen im Bereich Trauma und Biomaterialien

Center of Excellence für Trauma, Berlin

- Produkte und Leistungen
  - Winkelstabiles Kompressionssystem LOQTEQ®, Standard Trauma Portfolio, Lochschrauben
  - F&E und In-Haus Produktion
- Geschäftsmodell
  - Direkter Vertrieb in Deutschland, Internationale Distributoren, *aap* label, B2C
- Kundenstamm
  - Etablierte Distributoren weltweit mit FOKUS auf Europa, BRICS, SMIT, N10
- Mitarbeiter: 150

Center of Excellence für Biomaterialien, Dieburg

- Produkte und Leistungen:
  - Umfassendes Portfolio an Knochenzementen und dazugehörendes Zubehör sowie Biomaterialien
  - Lösungsanbieter für F&E, Zulassung & Registrierung, Produktion
- Geschäftsmodell
  - OEM, private label, B2B
- Kundenstamm
  - Einer der globalen Marktführer in Bezug auf Markt/Kunden-Zugang zu OEMs (5 der globalen Top 10 Orthopädie-Unternehmen sind Kunden)
- Mitarbeiter: 67

zimmer ✓ AESCULAP ✓
stryker ✓ TORNIER ✓
BIOMET ✓ INTEGRA ✓
DePuy Synthes ✓ Heraeus ✓
Medtronic MATHYS ✓
smith&nephew ✓

Globaler Trauma Markt

Schlüsselfaktoren, Trends und Evaluation

- **Entwicklung globaler Markt**
  - Trauma ist das am schnellsten wachsende Segment der Orthopädie
    - Orthopädie: Insgesamt 6 Mrd. $ Umsatz, 3 % Wachstum
    - Relevantes Trauma Segment: 3 Mrd. $ Umsatz, 6-7 % Wachstum
  - Schwellenländer sind zukünftig die wichtigsten Marktteilnehmer
  - Industriezusammenschlüsse werden weiterhin die Industrie umgestalten
  - Meist nicht elektiv, daher, weniger preissensibel als andere Segmente
- **Technologien**
  - Innovation und Differenzierung bleiben Schlüsselfaktoren für das Wachstum
  - Wachstumstreiber: Winkelstabile Platten, Minimal Invasive Operationen, Produkte für kleine Knochen, Nägel
  - Resorbierbare Implantate für weiteres Wachstum in Trauma

Datum	Käufer	Zielunternehmen	EV/ Umsatz	Transaktion
2014	Wright Medical	OrthoPro	**5.50**	M&A
2014	Wright Medical	Solana Surgical	**5.50**	M&A
2013	Wright Medical	Biotech International	**5.33**	M&A
2013	LDR Holding		**2.97**	IPO
2013	Wright Medical	WG Healtcare	**k.A.**	M&A
2012	Globus Medical		**2.60**	IPO
2012	Tornier	OrthoHelix	**5.78**	M&A
2011	Tornier		**3.38**	IPO
2011	Stryker	Memometal	**5.40**	M&A
2010	China Kanghui		**5.55**	IPO
		Durchschnitt	**4.67**	

Aktuelle Evaluation* *aap*: 2.5x - 2.9x

Quelle: Warburg Research

*oben genannte Unternehmen sind reine Trauma/Extremitiäten-Unternehmen; *aap* ist nach wie vor ein gemischtes Unternehmen

aap's Mission, Vision und strategische Maßnahmen

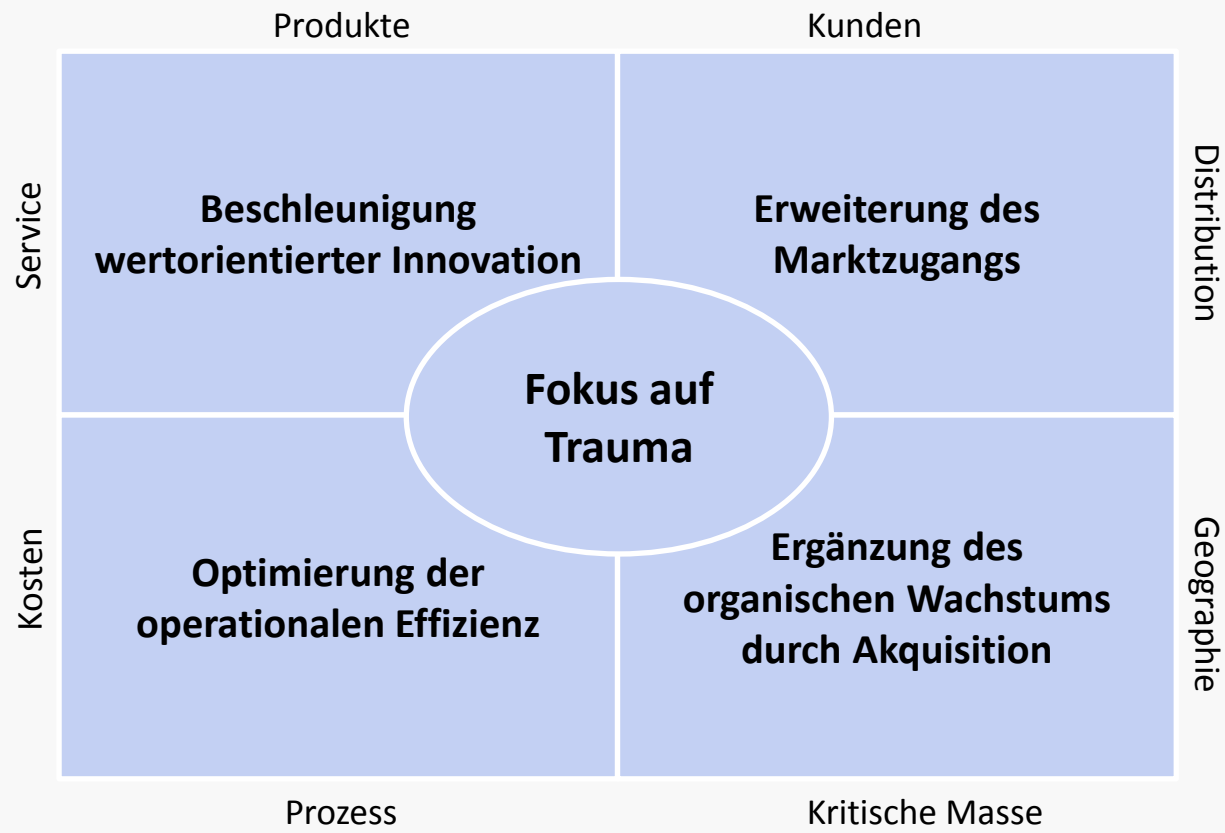
MISSION

Bessere und wirtschaftlich rentable Traumabehandlung

VISION

Entwicklung zu einem führenden europäischen Trauma-Unternehmen

STRATEGISCHE Maßnahmen



Implementierung der strategischen Maßnahmen

Transformation zu einem reinen Trauma-Unternehmen

Fokus auf den Kernbereich							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Dental	+						
Analytics	+						
Medical Aesthetics	+						
Recon	+	+	+	+	+		
Contract Manufacturing	+	+	+	+	+	+	
Biomaterials	+	+	+	+	+	+	(+)
Trauma	+	+	+	+	+	+	+

- **Ausgliederung der Recon Aktivitäten in *aap* Joints GmbH, ein Joint Venture mit einem Chinesischen Partner (Q2/2013)**
- **Verkauf des Auftragsfertigungsgeschäfts EMCM (Q1/2014)**
- **Weiterer Schritt der Transformation: Investitionsbank wurde beauftragt um bei den strategischen Optionen von aap Biomaterials GmbH zu assistieren**
- **Verwendung der Erlöse aus EMCM-Vekauf: Organisches Wachstum und Akquisition**

Implementierung der strategischen Maßnahmen

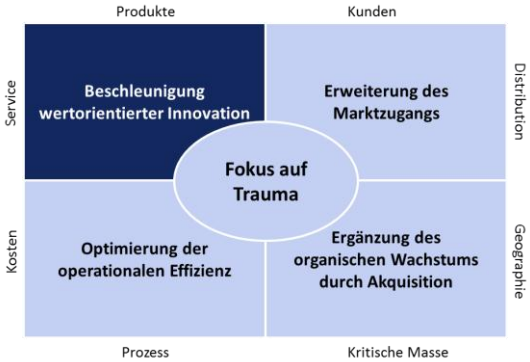
Beschleunigung der wertorientierten Innovation – LOQTEQ®

Das Konzept

Die Anwendung

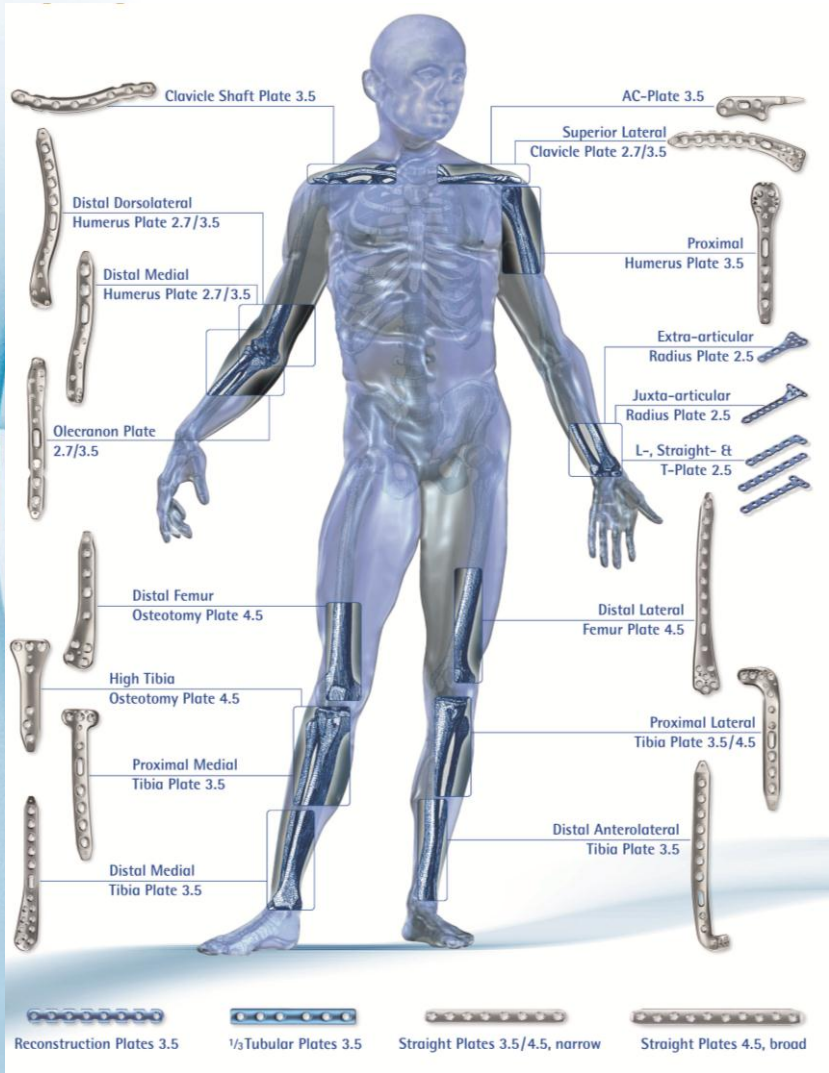
Der Wert

- Neue winkelstabile Kompressionstechnologie
- Patente z.T. erteilt und ausstehend
- Echte Alternative zum “Gold-Standard”
- Exzellente anatomische Passform, optimale Instrumente
- Starke Indikation: Keine Kaltverschweißung
- Wettbewerbsfähiger Preis

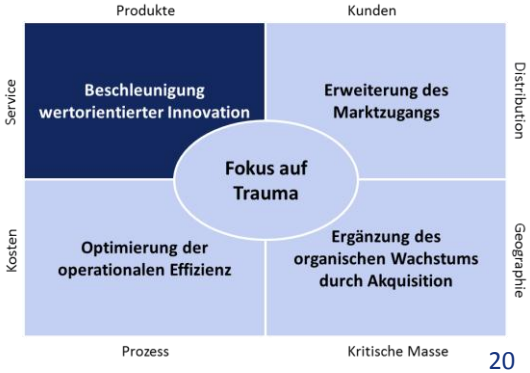


Implementierung der strategischen Maßnahmen

Beschleunigung der wertorientierten Innovationsportfolioerweiterung



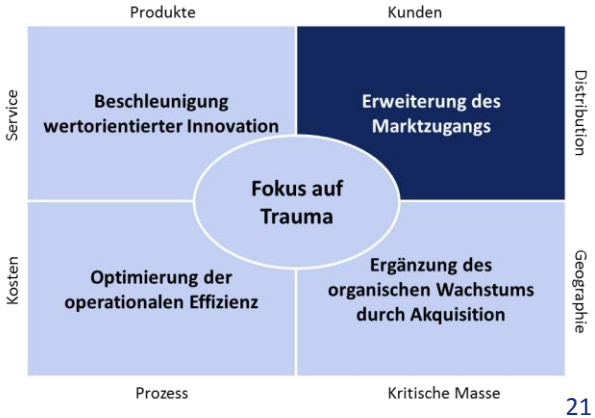
Phase		Zusätzlicher Wert	2012	2013	2014	2015	2016
I	Proximal Humerus Distal Femur Proximal Tibia Distal Tibia	1 Schritt, 1 Loch, 1 Schraube Flexible Kompression	✓				
II	Clavicle Osteotomy Elbow Tibia	1 Schritt, 1 Loch, 1 Schraube Flexible Kompression		✓			
III	Periprosthetic	Indikationserweiterung			X	X	
IV	Polyaxial locking Radius PMMA Augmented LOQTEQ®	Ungedeckter Bedarf, Integrative Lösung			X X	X	
V	Silver coated LOQTEQ®	Ungedeckter Bedarf, Infektionsprevention				X	
VI	Magnesium based LOQTEQ®	Ungedeckter Bedarf, resorbierbare Implantate					X



Implementierung der strategischen Maßnahmen

Erweiterung des Marktzugangs

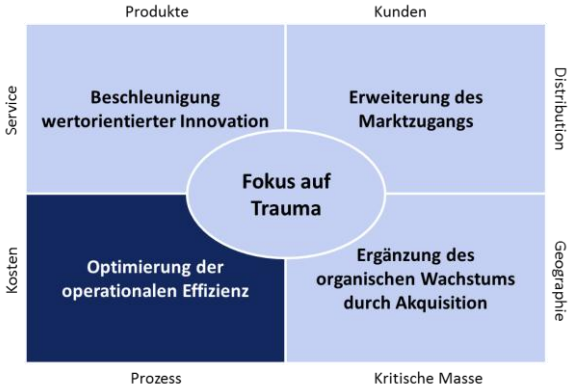
- **Erfolge im Jahr 2013:**
  - Starkes Wachstum von LOQTEQ® in den Kernmärkten
  - Substantielle Erweiterung der Key Opinion Leaders (KOL) und Key Users
  - Erfolgreiche Veranstaltungen mit internationalen Distributoren (Trainings und Schulungen)
- **Fokus auf Wachstumsmärkte BRICS, SMIT und N10 wird weiter verfolgt**
- **Initiativen zur Erschließung des US-Marktes**



Implementierung der strategischen Maßnahmen

Optimierung der operationalen Effizienz

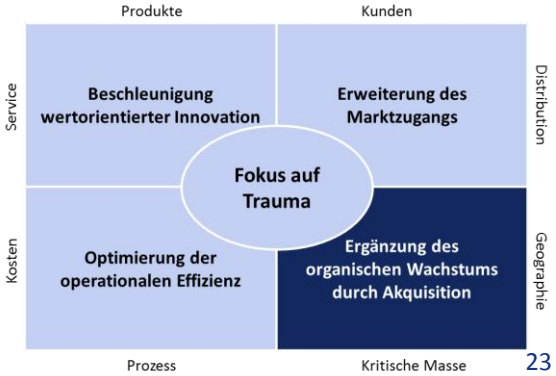
- **Initiativen zur Verbesserung der Supply Chain**
  - Verbesserung von Lieferfähigkeit und Bestandsmanagement
- **Initiativen zur Produktentwicklung und Verbesserung von zulassungsprozessen**
  - Verkürzung der time-to-market und schnellere Erreichung von CE- und FDA-Zulassungen
- **Initiativen zur Verbesserung der Vertriebseffizienz**
  - Höhere Abschlussrate pro Vertriebsmitarbeiter und schnellere geographische Expansion



Implementierung der strategischen Maßnahmen

Ergänzung des organischen Wachstums durch Akquisition

- **Gründe für eine Akquisition**
  - Ausweitung der Distributionskanäle und der geographischen Reichweite
  - Operationale Synergien
  - Portfolio-Erweiterung
- **Bevorzugte Ziele**
  - Kleine Unternehmen mit kleinen Multiplikatoren
  - Bewährtes Geschäftsmodell
  - Profitabel, wachsend
- **Verantwortungsvolle Verwendung der Erlöse aus den Desinvestitionen**



Management Agenda 2014

Kunden
Steigerung der Trauma-Umsätze auf > 15 Mio. EUR (> +50 %); Angetrieben durch LOQTEQ®
Erweiterung des LOQTEQ®-Portfolios; Ziel einer > 90 %igen Indikationsabdeckung
Ernennung eines Distributors für die USA; Erweiterung des Distributionsnetzwerkes über BRICS- und SMIT-Länder hinaus
Ernennung eines neuen weltweiten Partners Knochenzement

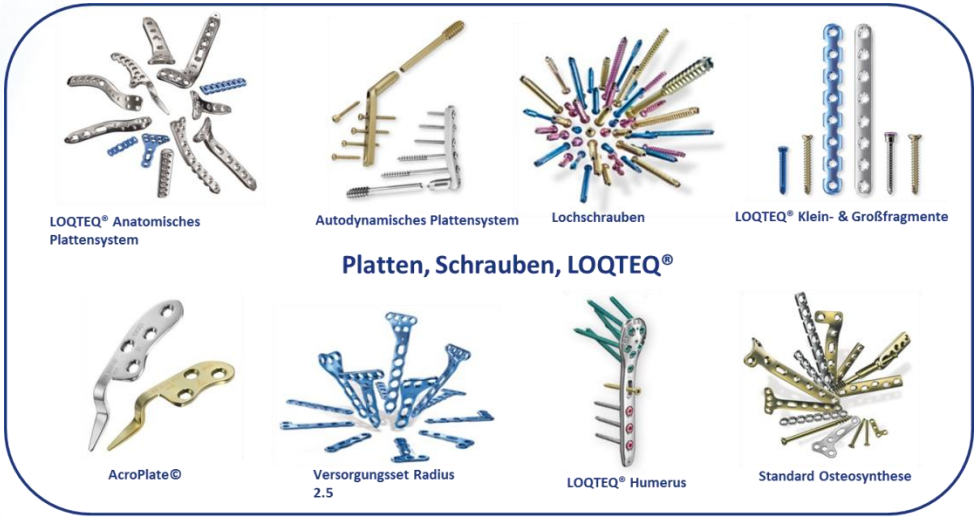
Innovation
Aufrechterhaltung des Freshness-Indizes von > 20 %
Beschleunigung der Entwicklung von silberbeschichteten Trauma-Produkten; Ziel: Markteinführung in 2015
Erweiterung des Entwicklungsverbundes für resorbierbare Magnesium-Produkte; Ziel: Markteinführung in 2 bis 3 Jahren
Abschluss Zwischenanalyse der LOQTEQ®-Studie für Phase 1 Produkte im zweiten Quartal 2014

Management Agenda 2014

Finanzen
Wachstum: Umsatz 35 Mio. EUR (+22 %), EBITDA zwischen 5 Mio. EUR und 6 Mio. EUR
Working-Capital-Quote > 2,4 (im Verhältnis zu den Umsatzerlösen)
Stärkung der Bilanz durch weitere Reduzierung des Anteils der immateriellen Vermögenswerte an der Bilanzsumme
DCR < 3 und ICR > 8

Organisation/IT
Weitere Verbesserungen der ERP-Funktionalitäten
Optimierung des Lieferketten-Managements mit dem Hauptaugenmerk auf Trauma-Produkte
Desinvestition/Auslizenzierung von Produkten/IP, die nicht zum Kerngeschäft gehören

Ausblick 2014 und weitere Zukunft



Ausblick

Umsatz (inkl. LOQTEQ®) 2013: 10 Mio. €

Umsatz (inkl. LOQTEQ®) 2014: >15 Mio. €

Geschäftsjahr 2014: Vorstand bestätigt kommunizierte Ziele

- Starkes Umsatzwachstum mit Fokus auf das Trauma Geschäft
- Umsatzsteigerung +22 % auf 35 Mio. €
- EBITDA zwischen 5 und 6 Mio. € (0 % bis +20 %)

Erwartetes Wachstum in 2015 und darüber hinaus: 20 %

Umsatztreiber PMMA-Knochenzemente

Ausblick

Umsatz 2013 (Produkte und Projekte): 23.0 Mio. €; ohne EMCM: 17.5 Mio. €

Umsatz 2014 (Produkte und Projekte) ohne EMCM: 18 Mio. €

Erläuterung der Tagesordnungspunkte

Genehmigtes Kapital

- Keine Ausnutzung von genehmigtem Kapital im Geschäftsjahr 2013 und bis dato
- Letzte Kapitalerhöhung: Mai 2011 über 2.788.186 € auf 30.670.056 €
- Derzeit noch verfügbares Kapital aus:
  - Genehmigtem Kapital 2009/I: 5.238.385 € (bis 6. August 2014)
  - Genehmigtem Kapital 2010/I: 4.192.786 €
  - Genehmigtem Kapital 2012/I: 4.182.279 €

Genehmigtes Kapital – TOP 4

- **Genehmigtes Kapital 2009/I läuft am 6. August 2014 aus**
- **Schaffung eines Genehmigten Kapitals 2014/I in Höhe von bis zu insgesamt 6.959.963 Mio. € um**
  - bei Entscheidungen über das Wahrnehmen einer strategischen Option ohne Zeitverzug handlungsfähig zu sein
  - möglichst umfassende Flexibilität bei der Unternehmensfinanzierung zu verfügen
- **Neue Ermächtigung gilt bis zum 12. Juni 2019**

Gründe für das Aktienoptionsprogramm - TOP 5

- Erfolgsabhängiges Incentive-Programm zur aktiven Förderung der Steigerung des langfristigen Börsenwertes
- Mitarbeiter der Gesellschaft sowie Mitarbeiter verbundener Unternehmen sollen dadurch weiterhin maßgeblich motiviert werden
- Attraktivität als Arbeitgeber wird gesteigert, hochqualifizierte Arbeitnehmer sollen angeworben und langfristig gebunden werden
- Förderung eines gleichgerichteten Interesses der Arbeitnehmer und der Aktionäre am Unternehmenswert
- Wesentlicher Bestandteil eines wettbewerbsfähigen Vergütungssystems

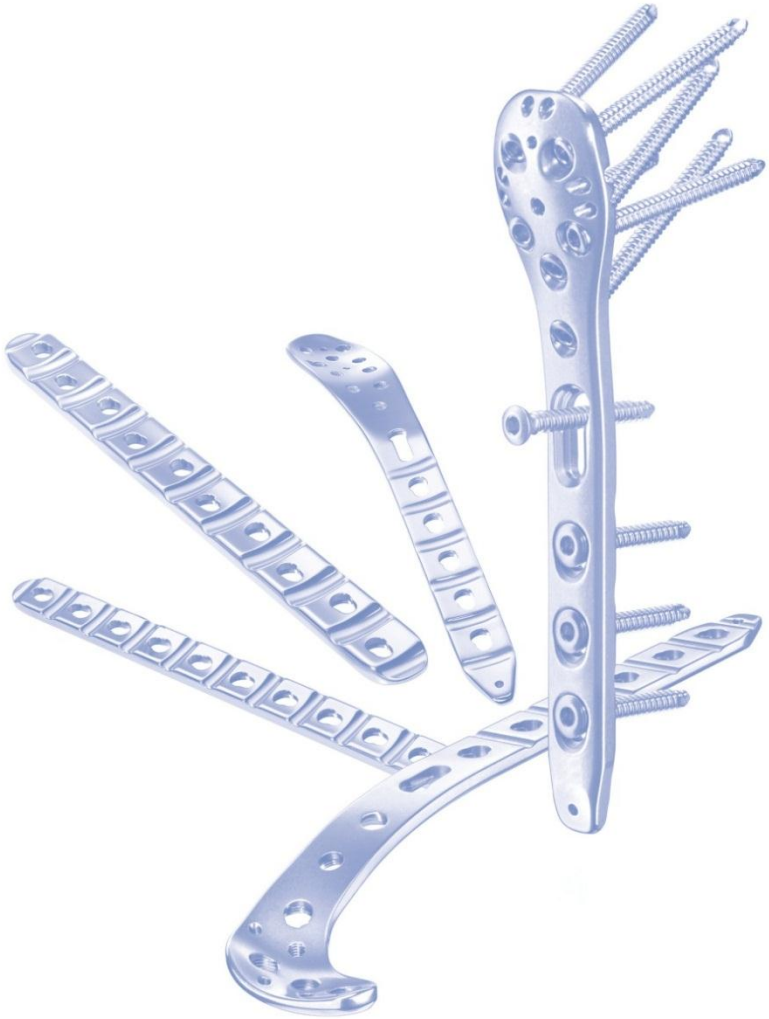
Eckpunkte des Aktienoptionsprogramms - TOP 5

- Nur für Mitarbeiter der Gesellschaft und Mitarbeiter mit der Gesellschaft verbundener Unternehmen
- Ermächtigung gilt bis 18. Dezember 2016
- Ausgabe in drei Jahrestranchen (jeweils nach HV und Bericht für das 3. Quartal), keine Tranche mehr als 60 % des Gesamtvolumens
- Wartezeit für die erstmalige Ausübung sind 4 Jahre, Optionslaufzeit 8 Jahre
- Ausübungspreis: Durchschnittskurs an den 5 Handelstagen vor Beginn des Erwerbszeitraums (mindestens 1 €)
- Vermögensvorteil darf das 4-fache des bei Ausgabe festgelegten Ausübungspreises nicht überschreiten (Höchstgrenze)
- Erfolgsziel: Schlussauktionspreis am letzten Handelstag vor Ausübungstag mindestens 10 % über dem Ausübungspreis

Erwerb eigener Aktien - TOP 6

- Aktuelle Ermächtigung endet am 15. Juli 2015
- Bis zu einem rechnerischen Anteil von insgesamt 10 % des Grundkapitals (zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapital in eigenen Aktien)
- Ermächtigung gilt bis zum 12. Juni 2019
- Zweck:
  - Einziehung
  - Veräußerung
  - Ausgabe gegen Sachleistungen (z.B. bei Erwerb von Unternehmen)
  - Erfüllung von Optionsrechten
  - Bedienung von Schuldverschreibungen (derzeit nicht ausgegeben)

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



Kontakt

aap Implantate AG
Lorenzweg 5
12099 Berlin

Marc Heydrich
Investor Relations
Tel.: +49 30 750 19 – 134
Fax: +49 30 750 19 – 290
E-Mail: ir@*aap*.de
Website: www.*aap*.de
IR-app: