Hauptversammlung der *aap* Implantate AG

Berlin, 6. Juli 2012

aap im Überblick

- In Deutschland ansässiges, internationales MedTech Unternehmen,
  - WKN: 506660, Prime Standard, börsennotiert seit 1999
  - Market Cap: ca. 25 Mio. € (Stand: 06/2012)

- Strategie: profitables Wachstum mit IP-geschützten Produkten, unter eigenem Label und mit Fokus auf Trauma und Knochenzement & Zementierungstechniken

- Standorte in Deutschland (Berlin und Dieburg) und den Niederlanden (Nijmegen), 267 Mitarbeiter (Stand: 30. Juni 2012)

- Wandel von einer stark diversifizierten Healthcare-Firma (2007) zu einem fokussierten Medizintechnik-Unternehmen

Produktfokus

Trauma	Knochenzement & Zementierungstechniken

Der Transformationsprozess

Gewinn & Verlust-Perspektive					
in Millionen €	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012e**
Produktumsatz*	29,5	25,8	27,5	29,2	33,0 - 33,5
EBITDA (Produkte)*	3,4	1,2	2,8	4,1	4,1 - 4,6
Cash-EBIT (Produkte)*	-6,6	-3,7	-2,2	-0,7	0,5 - 1,0

*Bereinigte Werte: 2008, 2009 & 2010 ohne die Effekte aus dem Bereich Analytics und dem Projektgeschäft

Strategie-Perspektive: FOKUS auf das Kerngeschäft					
	2008	**2009**	**2010**	**2011**	**2012e**
Dental	+				
Analytics	+				
Medical Aesthetics	+				
Recon	+	+	+	+	(+)
Trauma	+	+	+	+	+
Knochenzement & Zementierungstechnik	+	+	+	+	+

Der Transformationsprozess

Effizienz-Perspektive					
	2008	**2009**	**2010**	**2011**	**2012e**
Anzahl der Standorte	6	5	4	3	3
Operative Gesellschaften	11	10	7	5	3
Mitarbeiter (JAE)	292	227	241	251	247
Umsatz (Produkte) / Ø JAE*	114 T€	110 T€	117 T€	123 T€	141 T€
EBITDA (Produkte) / Ø JAE*	13 T€	5 T€	12 T€	16 T€	21 T€

Bilanz-Perspektive					
in Millionen €	**31.12.2008**	**31.12.2009**	**31.12.2010**	**31.12.2011**	**31.12.2012e**
Eigenkapital (Quote)	41,3 (62 %)	44,7 (71 %)	44,9 (70 %)	48,4 (73 %)	>48
Bilanzsumme	67,0	62,7	63,6	66,2	>66
Nettoverschuldung	13,2	7,6	9,3	6,3	<5
DCR rollierend (letzte 4 Quartale)	3,6	1,2	2,7	1,7	<2
ICR rollierend (letzte 4 Quartale)	4,0	7,7	6,1	6,8	>7

*Jahresarbeitseinheit (JAE) ohne Berücksichtigung des Bereichs Analytics

aap – Produkte von internationalem Standard

Globale Ortho/Spine Liga

2004

smith&nephew ✓

Globale Ortho/Spine Liga

2012

zimmer ✓

SYNTHES ✓

AESCULAP ✓

DePuy ✓

smith&nephew ✓

BIOMET ✓

WRIGHT ✓

Heraeus ✓

Medtronic ✓

INTEGRA ✓

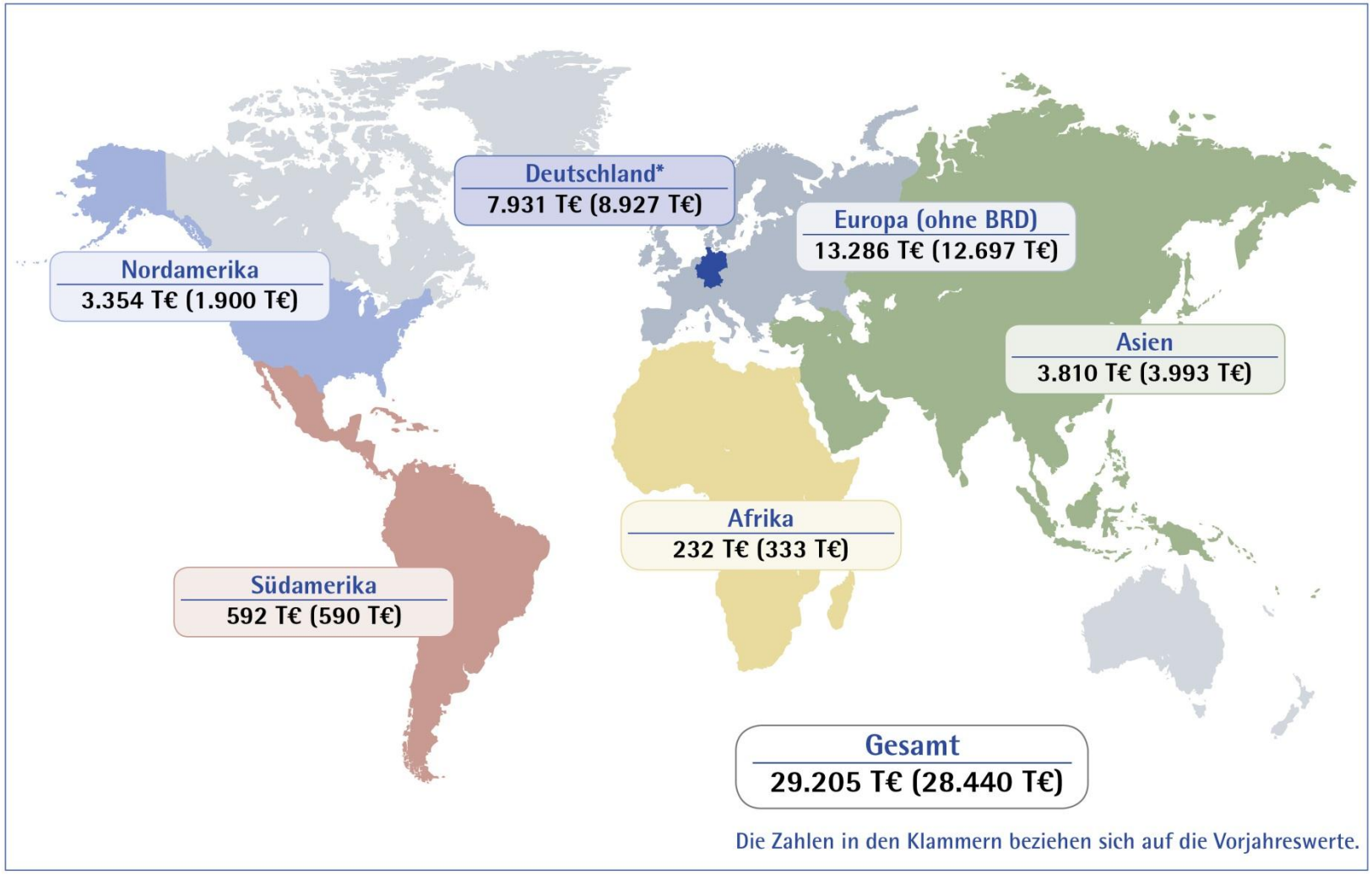
MATHYS European Orthopaedics

stryker

Ergebnisse Management Agenda 2011

Kunden	Erfolgreicher Ausbau des Geschäfts auf dem US-Markt mit einem Umsatz von 3,3 Mio. €
	Umsatzerhöhung der Produkte mit *aap*-Label durch den eigenen Vertrieb blieb hinter unseren Erwartungen
	Nationaler und internationaler Launch der innovativen LOQTEQ®-Produktlinie
	Planung und Start einer *aap*-Vertriebsorganisation in einem großen EU-Markt und einem der BRICS-Länder wurde zugunsten eines B2B-Modells mit bereits bestehenden und neuen Distributoren aufgegeben
Innovation	Keine Verbesserung des Freshness-Indizes (2010: 13 %)
	Schaffung eines „Center of Excellence“ für die Forschung und Entwicklung von Knochenzement und Zementierungstechniken am Standort Dieburg
	Abschluss eines Entwicklungsvertrages im Bereich Knochenzement
Finanzen	Verbesserungen im Bereich Reporting und Controlling
	Wachstum auf Produktebene: Umsatzwachstum 6 %
	DCR ≤ 3 und für ICR ≥ 6
	Trotz erheblicher Verbesserung in Höhe von 1,5 Mio. € auf -0,7 Mio. €, konnte kein positives Cash-EBIT auf Produktebene realisiert werden
	Realisierung von Kosteneinsparungen, vor allem Dienstleistungskosten für externe Services sowie externen F&E-Aufwendungen

Umsätze 2011 versus 2010 nach Regionen

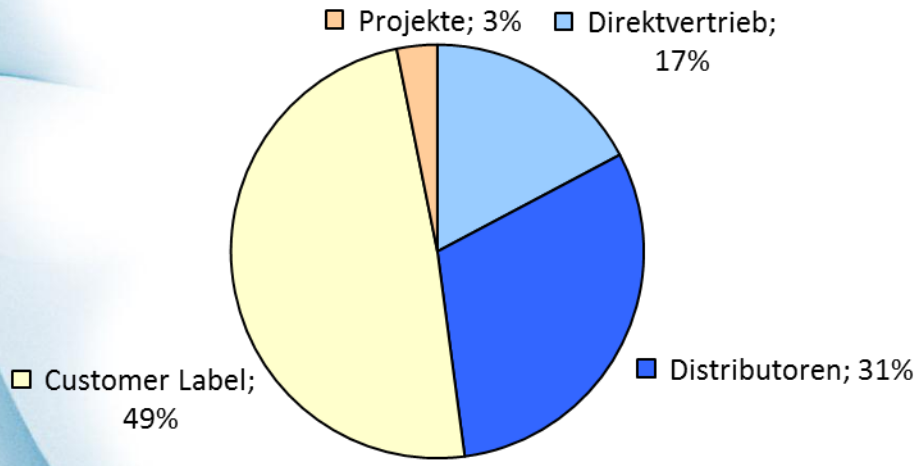


* In 2010 ist ein Projektumsatz in Höhe von 914 T€ enthalten.

Umsatz per Distributionskanal

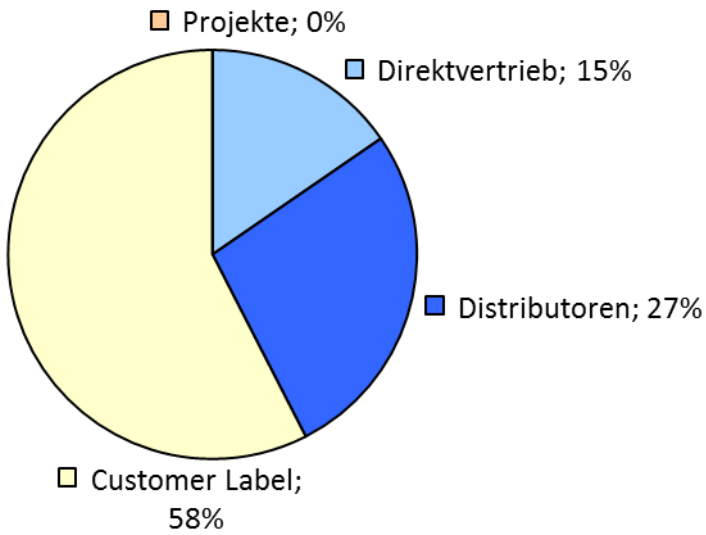
2010

Gesamtumsatz: 28,4 Mio. €



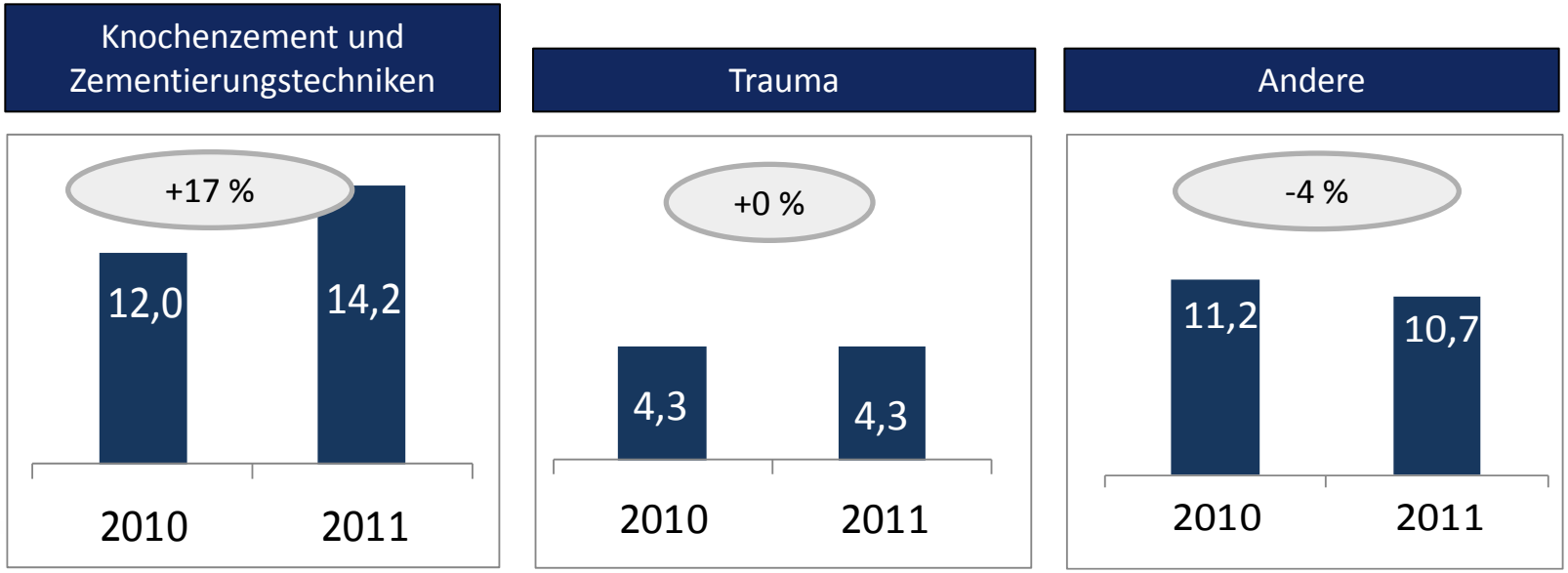
2011

Gesamtumsatz: 29,2 Mio. €



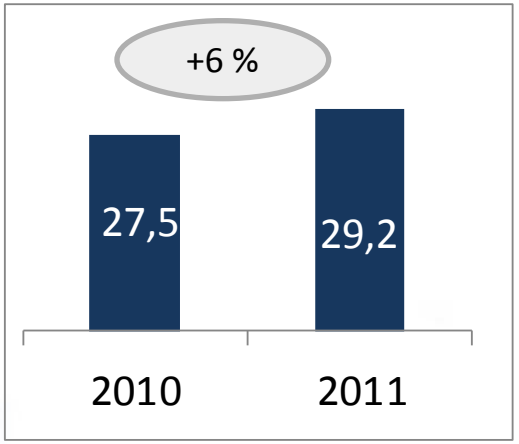
Umsatzwachstum im Kernbereich 2011

(in Mio. €)



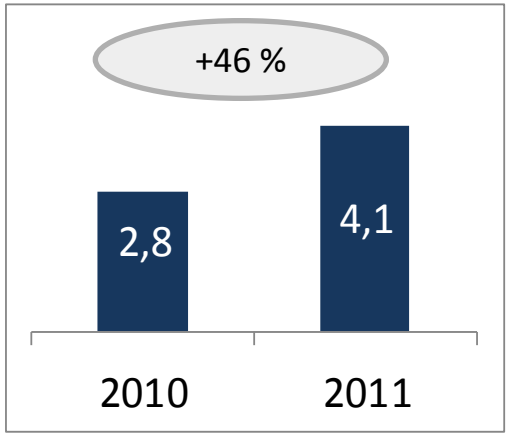
Kennzahlen 2011 (in Mio. €)

Produktumsatz

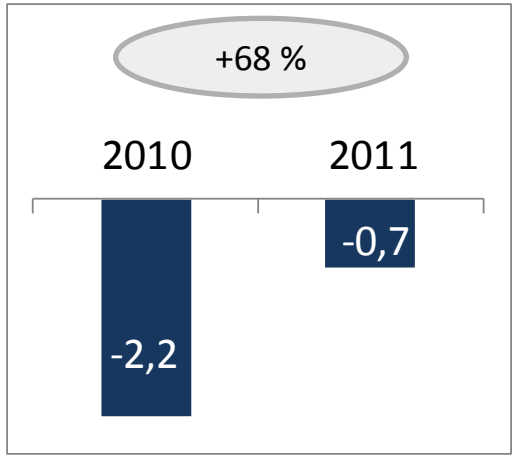


- Wachstum in Kernbereichen (v. a. Knochenzement und Zementierungstechniken und Biomaterialien)
- Ausbau USA-Geschäft

EBITDA (Produkte)



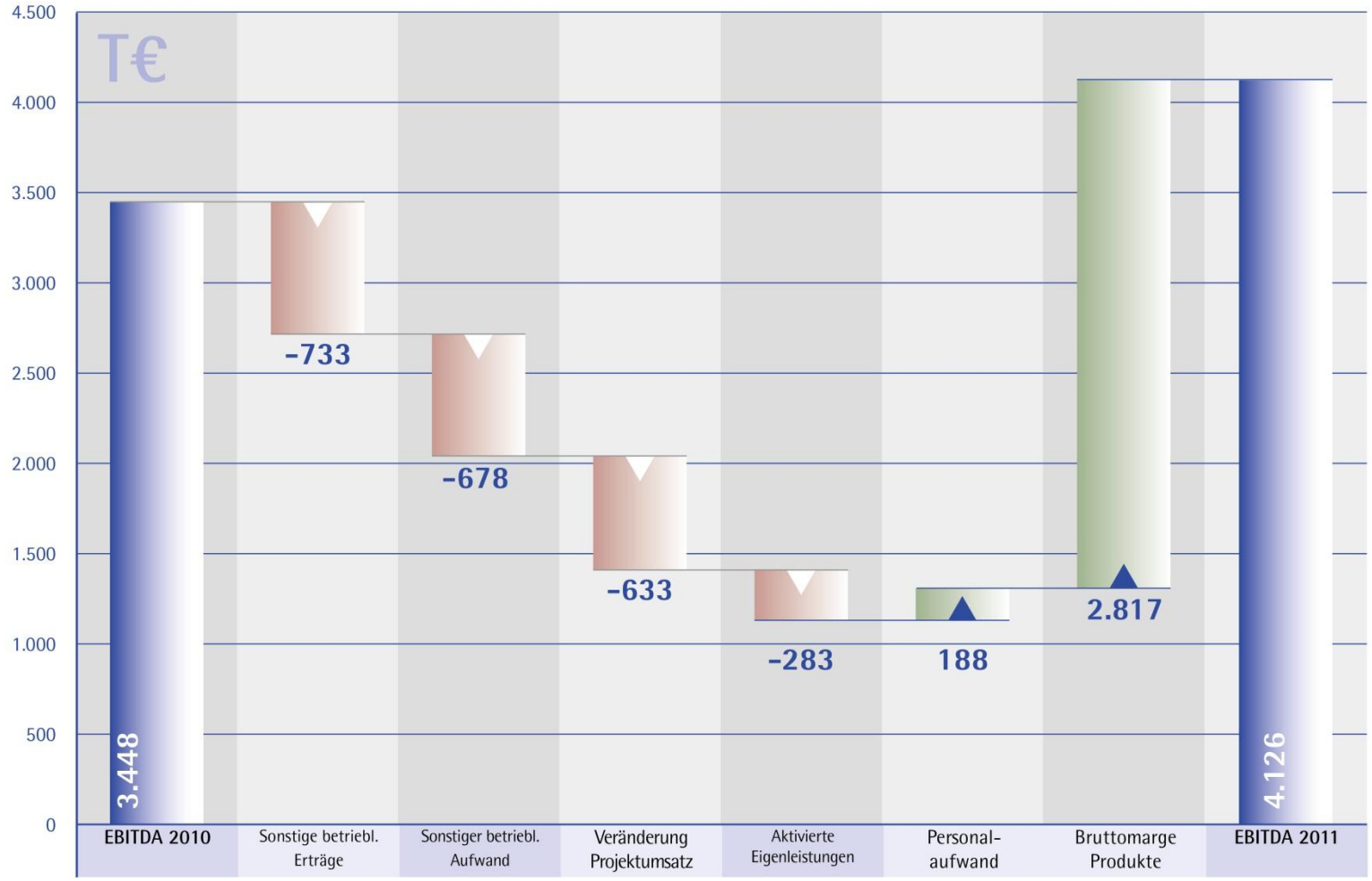
Cash-EBIT*



- Profitables Wachstum
- Positive Entwicklung des Cash-EBIT*

*Cash-EBIT: EBIT ohne Berücksichtigung von aktivierten Eigenleistungen und darauf entfallene Abschreibung

EBITDA-Brücke (in T€)



EBITDA 2010 versus 2011

Kennzahlen 2011/2010

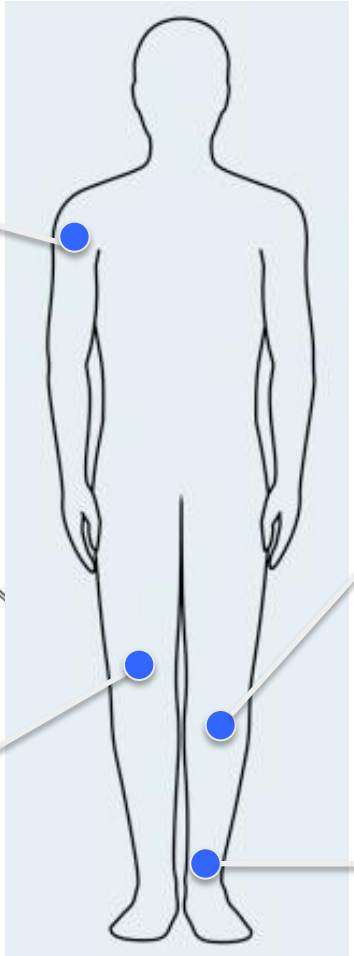
In Mio. €	2011	2010	Veränderung
Umsatz	29,2	28,4	3 %
Produktumsatz (bereinigt)*	29,2	27,5	6 %
EBITDA	4,1	3,4	21 %
EBITDA (bereinigt)*	4,1	2,8	46 %
EBIT	1,2	0,7	71 %
EBIT (bereinigt)*	1,2	0,1	>100 %
Cash-EBIT (bereinigt)*	-0,7	-2,2	68 %
Ergebnis nach Steuern	0,4	0,1	>100 %
Eigenkapital (Quote)	48,4 (73 %)	44,9 (70 %)	8 %
Schuldendeckungsgrad (DCR)	1,7	2,7	k. a.
Zinsdeckungsgrad (ICR)	6,8	6,1	k. a.
Bilanzsumme	66,2	63,6	4 %
Mitarbeiter	266	256	4 %

*2010: Angaben ohne Effekte aus dem Projektgeschäft

LOQTEQ® Anatomische Bereiche 2012

Proximal Humerus

Distal Femur

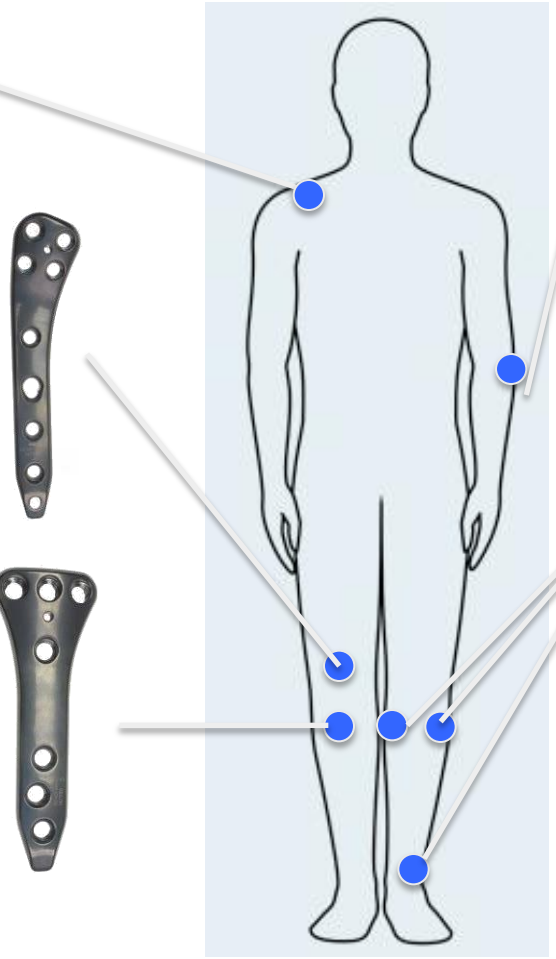


Proximal Tibia

Distal Tibia

Anatomisches Plattensystem
Neue Entwicklungen 2012

Clavicle System



Elbow system

Femur Osteotomy system

Tibia Osteotomy system

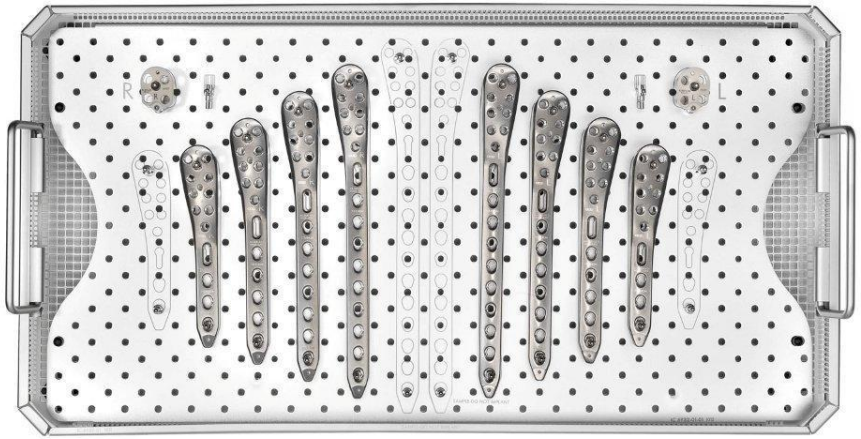
Proximal Medial Tibia Plate

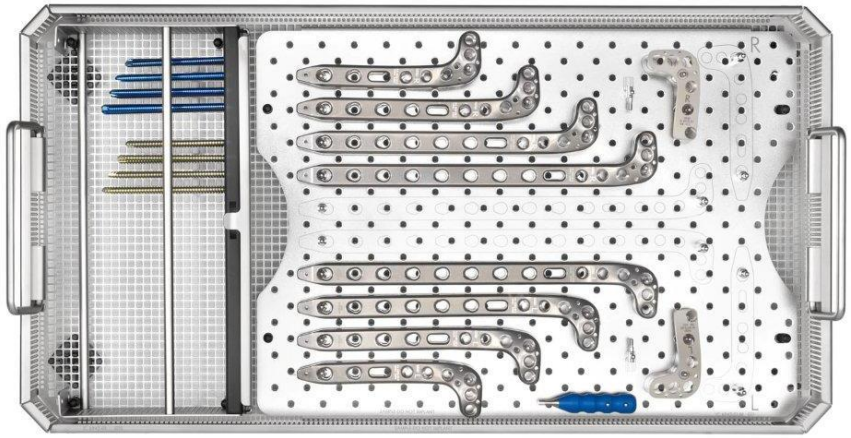
Proximal Lateral Tibia Plate 3.5

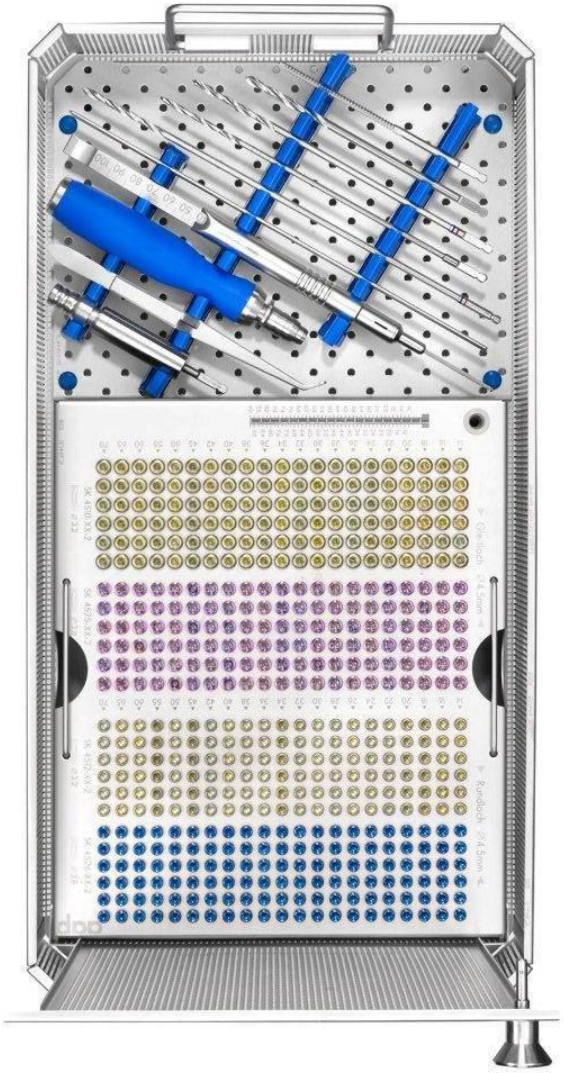
Distal Anterolateral Tibia Plate

→ Ende 2012 decken wir ca. 80 % der häufigsten Indikationen ab

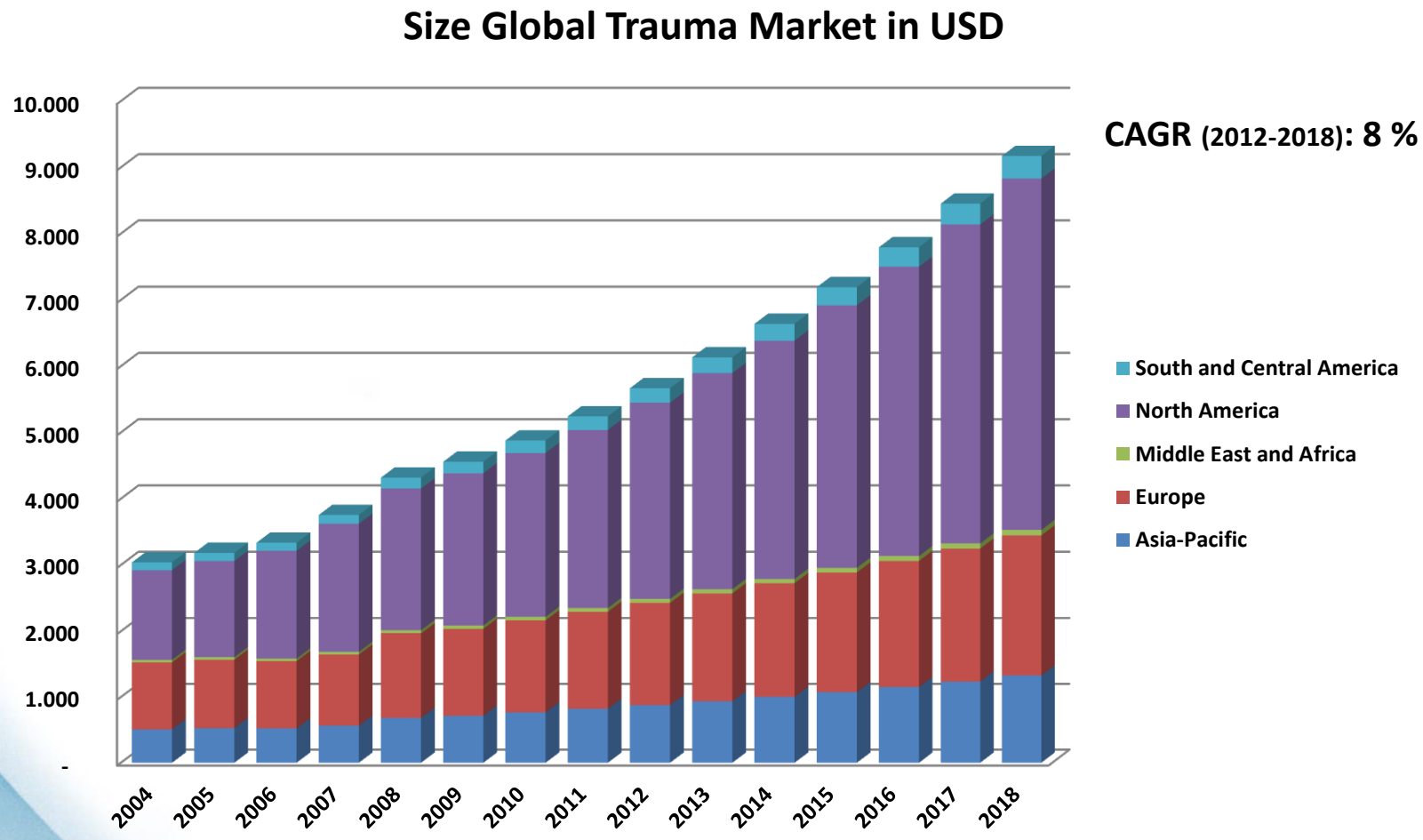
LOQTEQ® Tibia und Großfragment-System





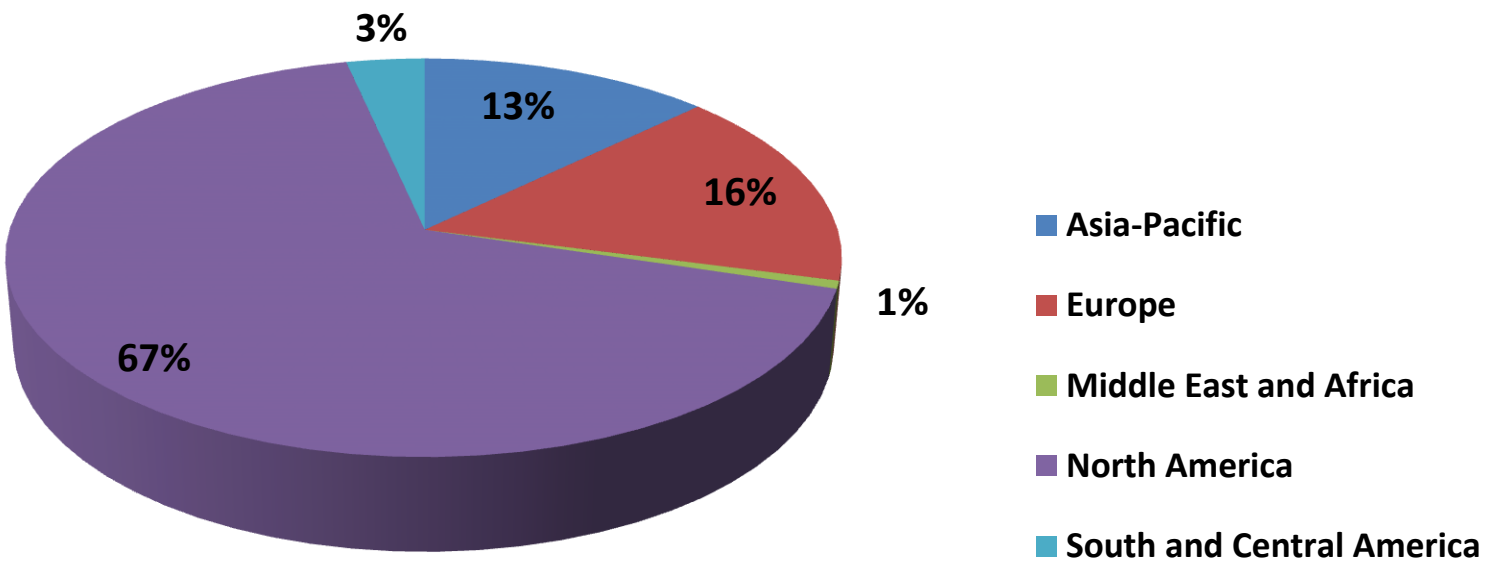


Orthopedic Devices (Trauma Fixation) Value By Geography Global 2004-2018 in US$ Millions



Quelle: Media eTrack

Region's Share of Global Trauma Market Growth (2012-2018)



Quelle: Media eTrack

Vergangenheit und Zukunft

Transformation	Wachstum	Beschleunigung
• Fokus auf das Kerngeschäft • Desinvestitionen von Nicht-Kernbereichen • Reduktion der Standorte in D und NL (von 6 auf 3) • Profitables Wachstum (EBIT auf Produktebene von -4,6 Mio. € in 2008 auf +1,2 Mio. € in 2011 • Umsatzwachstum auf Produktebene (bereinigt) von 6 % in 2011 • Schaffung von 3 „Center of Excellence“	• Produktfokus auf Trauma und Knochenzement & Zementierungstechniken • Launch der LOQTEQ® Trauma-Produktlinie • Gewinnung wichtiger internationaler Partner • Markteintritt USA • Ausbau des eigenen Vertriebs • Neue Kunden für das Contract Manufacturing (EMCM) • Umsatzwachstum 2012e: +10 % • Profitables Wachstum (Positives Cash-EBIT*) • Free Cash-Flow 2012e > 0	• Weitere Desinvestition von Nicht-Kernprodukten • Fokussierter Vertrieb in 5 europäischen Märkten und den USA (Trauma) • Autonomes Wachstum, aber auch Buy & Build-Strategie möglich • Umsatzwachstum mit IP-geschützten, *aap*-Label Produkten • Erhöhung des Freshness-Index (langfristig: ≥ 20 %) • EBITDA-Marge 2011 ≥ 13 % / langfristig: ≥ 25 % • Weitere konzernweite Optimierungen

*Cash-EBIT: EBIT ohne Berücksichtigung von aktivierten Eigenleistungen und darauf entfallene Abschreibung

Management Agenda 2012

Kunden	LOQTEQ®-Umsätze im Geschäftsjahr 2012 > 2,4 Mio. €
	Nach vollständiger FDA-Zulassung: Ernennung eines US-Distributors für LOQTEQ® im dritten Quartal
	Ernennung von Distributoren in UK, Spanien, Italien und Frankreich, möglichst vor Ende des zweiten Quartals
	Verlängerung von OEM-Verträgen mit Bestandskunden
	EMCM: Gewinnung neuer Kunden für aseptische/sterile medizinische Produkte
Innovation	Silberbeschichtungstechnologie (Trauma/Orthopädie): erfolgreicher Abschluss von Tierversuchen im vierten Quartal
	Freshness Index >17 %
	Abschluss der klinischen Studie für Silberzement vor Ende des zweiten Quartals
	Unterzeichnung einer weiteren Entwicklungsvereinbarung über ein Knochenzement und/oder eine Zementierungsapplikation
	EMCM: Einführung einer neuen Behandlungsmethode für Allografts und Generierung erster Umsätze: B2B-Modell mit EU-Knochenbanken wie Sanquin und anderen
Finanzen	Umsatzwachstum von 10 %
	Cash-EBIT: Verbesserung auf mindestens 1 Mio. €
	DCR ≤ 2,5 und ICR ≥ 6
	Stabilisierung der Unternehmensfinanzierung
	Fortgesetztes profitables Wachstum
	Prüfung von Alternativen für weitere Nicht-Kernprodukte wie z. B. Adcon®

Aktuelle Kennzahlen 2012

In Mio. €	Q1/2012	Q1/2011	Veränderung
Umsatz (Gesamt)	9,9	6,5	+51 %
Umsatz (Produkt)	7,7	6,5	+18 %
EBITDA	2,1	0,8	>100 %
Cash-EBIT	1,0	-0,4	k. A.
In Mio. EUR	**31/3/2012**	**31/12/2011**	**Veränderung**
Eigenkapital (Quote)	49,4 (74 %)	48,4 (73 %)	2 %
Bilanzsumme	67,1	66,2	1 %
Mitarbeiter JAE*	247	251	-2 %

*Jahresarbeitseinheit (JAE) ist die Anzahl der während einer Periode beschäftigten Vollzeitarbeitnehmer

Prognose 2012

	Umsatz (in Mio. EUR)		
	2012e	2011	Veränderung
Q1	9,9	6,5	+51 %
Q2e	8,9	7,6	+17 %
H1e	18,8	14,1	+33 %
Q3e	7,6 - 8,0	6,9	+10 % - +16 %
GJe (Gesamt)	Ca. 35,5	29,2	+22 %

EBITDA (in Mio. EUR)		
2012e	2011	Veränderung
2,1	0,8	>100 %
1,1 – 1,4	1,3	-15 % - +8 %
3,2 – 3,4	2,1	+52 % - +62 %
0,9 – 1,2	0,8	+13 % - +50 %
5,2	4,1	+27 %

Aktienkursverlauf 2011 im Vergleich zur Peergroup

Legende: *aap* Implantate AG / Stryker / Exactech / Zimmer / Orthofix / S&P 500

Quelle: http://finance.yahoo.com/

Aktienkursverlauf 2012 (YTD) im Vergleich zur Peergroup

Legende: *aap* Implantate AG / Stryker / Exactech / Zimmer / Orthofix / S&P 500

Quelle: http://finance.yahoo.com/

Erläuterung der Tagesordnungspunkte

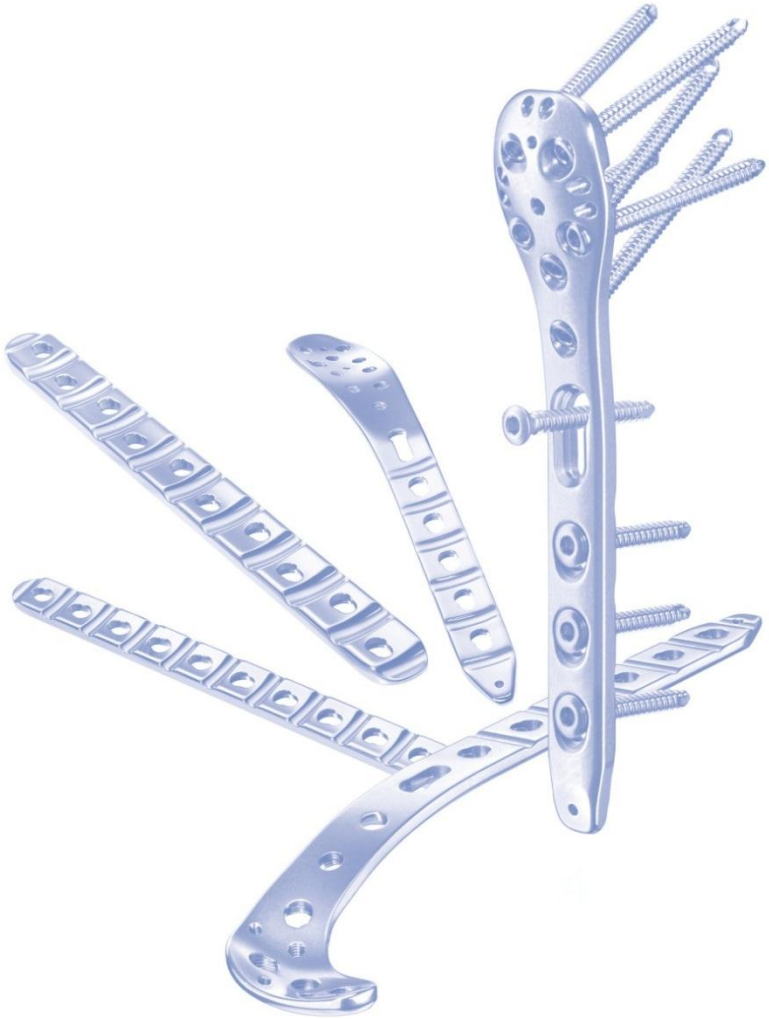
Genehmigtes Kapital - TOP 4

- Schaffung eines Genehmigten Kapitals 2012/I in Höhe von bis zu insgesamt 4.182.279 € für
  - kursschonende Reaktionsmöglichkeiten auf Marktgegebenheiten
  - umfassende Flexibilität bei der Unternehmensfinanzierung
  - unverzügliches Wahrnehmen strategischer Optionen
- Neue Ermächtigung gilt bis zum 5. Juli 2017
- Ausnutzung von genehmigtem Kapital im Geschäftsjahr 2011 und bis dato: letzte Kapitalerhöhung im Mai 2011 über 2.788.186 € auf 30.670.056 €
- Derzeit noch verfügbares Kapital aus:
  - Genehmigtem Kapital 2007/I: 1.721.578 €
  - Genehmigtem Kapital 2009/I: 5.238.385 €
  - Genehmigtem Kapital 2010/I: 4.192.786 €

Gründe für das Aktienoptionsprogramm - TOP 5

- Erfolgsabhängiges Incentive-Programms zur aktiven Förderung der Steigerung des langfristigen Börsenwertes
- Mitarbeiter sollen dadurch weiterhin maßgeblich motiviert werden
- Optionspläne 2006 & 2008 konnten ihre Anreizfunktion nur teilweise erfüllen, da bislang keine Aktienoptionen ausgeübt werden konnten
- Attraktivität als Arbeitgeber wird gesteigert, hochqualifizierte Arbeitnehmer werden leichter gewonnen
- Förderung eines gleichgerichteten Interesses der Arbeitnehmer und der Aktionäre am Unternehmenswert

Eckpunkte des Aktienoptionsprogramms - TOP 5

- Nur für Mitarbeiter der Gesellschaft und Mitarbeiter mit der Gesellschaft verbundener Unternehmen
- Ermächtigung gilt bis 19. Dezember 2014
- 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

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit