



# Hauptversammlung der *aap* Implantate AG

Berlin, 12. Juni 2015

# aap's Centers of Excellence

## Innovationen in den Bereichen Trauma und Biomaterialien

### Center of Excellence für Trauma, Berlin

- Produkte und Leistungen
  - Umfassendes Platten- und Schrauben-Portfolio
  - F&E und Produktion In-House
- Geschäftsmodell
  - B2C: Direkter Vertrieb in Deutschland, internationale Distributoren, *aap* Label
- Kundenstamm
  - Weltweite Distributoren mit FOKUS auf Europa, BRICS, SMIT, USA

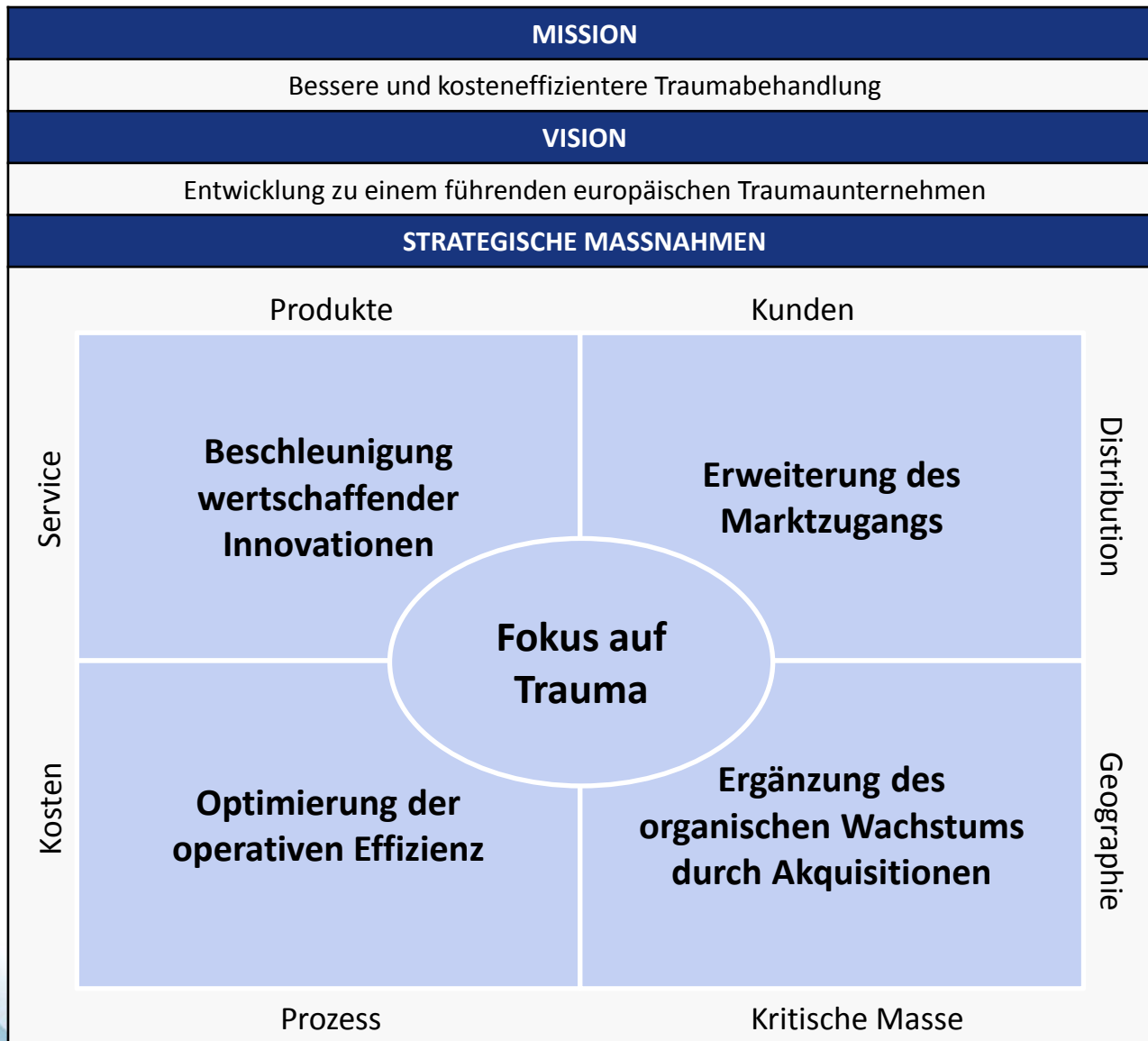


### Center of Excellence für Biomaterialien, Dieburg

- Produkte und Leistungen
  - Umfassendes Portfolio an Knochenzementen und Zubehör sowie Biomaterialien
  - F&E und Produktion In-House
  - Service-Wertschöpfungskette für Drittanbieter: F&E → Zulassung & Registrierung → Lieferung
- Geschäftsmodell
  - B2B: OEM und Private Label
- Kundenstamm
  - Globale Orthopädieunternehmen



# Mission, Vision und strategische Maßnahmen



# Implementierung der strategischen Maßnahmen

## Fokus auf Trauma – Fortschritte in 2014

- Verkauf sämtlicher Anteile an der niederländischen Tochtergesellschaft EMCM B.V. für 18 Mio. EUR (Nettoerlös: 16,7 Mio. EUR)
- Veräußerung des verbliebenen 50 %igen Anteils an dem Dental Joint Venture, *aap* BM productions GmbH, für 1 Mio. EUR
- Nach Abbruch der Verhandlungen über Verkauf der *aap* Biomaterials GmbH kurz vor Abschluss wird Tochtergesellschaft wie geplant weiter ausgebaut  
→ Bewertung der Fortschritte und Ableitung konkreter Handlungsoptionen in H2/2015

Fokus auf Kernbereich								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Dental	+							
Analytics	+	+						
Medical Aesthetics	+	+						
Recon	+	+	+	+	+			
Contract Manufacturing	+	+	+	+	+	+		
Biomaterials	+	+	+	+	+	+	+	(+)
Trauma	+	+	+	+	+	+	+	+



# Implementierung der strategischen Maßnahmen

## Beschleunigung wertschaffender Innovationen – Fortschritte in 2014

- Planmäßiger Ausbau des LOQTEQ®-Portfolios zur Abdeckung weiterer Indikationsgebiete
- Fortlaufende Marktüberwachung zeigt, dass seit der Markteinführung des LOQTEQ®-Systems bislang noch kein Fall von Kaltverschweißung gemeldet wurde
- Studie zur Dauerfestigkeit der LOQTEQ®-Osteotomieplatte zeigt überragende Eigenschaften gegenüber dem Marktführer
- Schlüsselpatent für LOQTEQ®-System und Patent für Silberbeschichtungstechnologie durch das amerikanische Patent- und Markenamt (USPTO) erhalten
- Deutliche Fortschritte in den Bereichen Silberbeschichtungs- und Magnesiumtechnologie



Werte schaffen durch klinische und ökonomische Vorteile



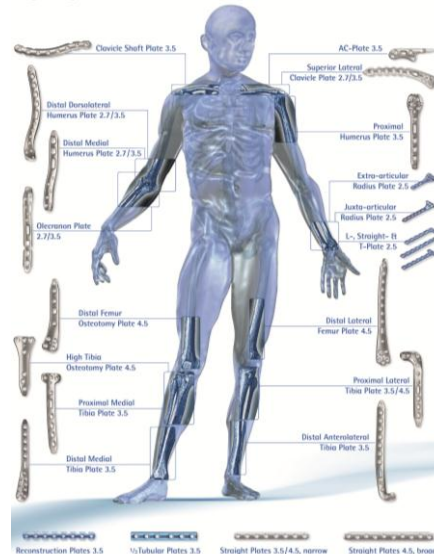
# Implementierung der strategischen Maßnahmen

## Beschleunigung wertschaffender Innovationen – Fortschritte in 2014

### Das Konzept



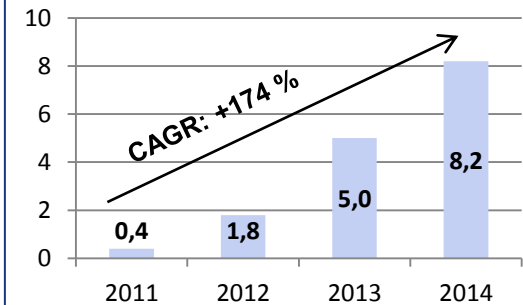
### Die Anwendung



### Das Wachstum

#### LOQTEQ® Umsatz

in Millionen EUR



### Der Wert

- Patentierte winkelstabile Kompressionstechnologie
- Echte Alternative zum "Gold-Standard" mit neuen, zusätzlichen Funktionen
- Klinische und ökonomische Vorteile:
  - Effiziente Operationen & exzellente anatomische Passform,
  - Optimale Geräteausstattung,
  - Klinische Nachweise für Abwesenheit von Kaltverschweißung,
  - Wettbewerbsfähiger Preis

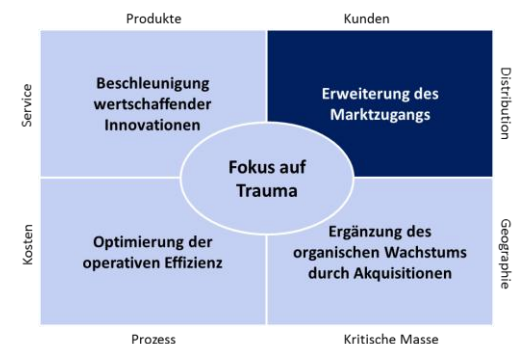




# Implementierung der strategischen Maßnahmen

## Erweiterung des Marktzugangs – Fortschritte in 2014

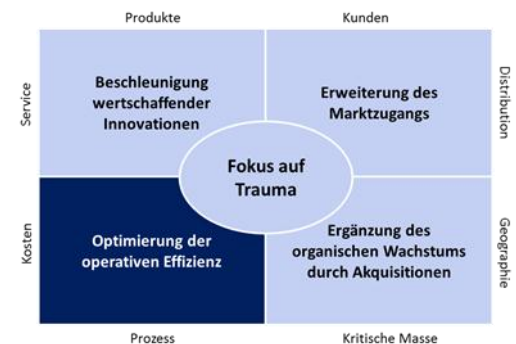
- Trauma-Umsatz steigt gegenüber dem Vorjahr um 27 % auf 12,2 Mio. EUR und LOQTEQ®-Umsatz erhöht sich um 63 % auf 8,2 Mio. EUR
- Abdeckung der BRICS-Staaten: Distributoren wurden in Brasilien, Russland, China und Südafrika bestimmt, Indien in Prozess
- Abdeckung der SMIT-Staaten: Distributoren wurden in Türkei und Mexiko bestimmt, Südkorea in Prozess
- Erschließung des US-Marktes: Gründung einer US-amerikanischen Vertriebsgesellschaft und Vertrag mit Logistikdienstleister geschlossen, zuletzt Unterzeichnung von Verträgen mit acht Non-Stocking-Distributoren
- Abschluss eines Liefervertrags für ein PMMA-Knochenzement für die USA, Kanada und Puerto Rico mit einem führenden US-amerikanischen Unternehmen für Gesundheitsdienstleistungen



# Implementierung der strategischen Maßnahmen

## Optimierung der operativen Effizienz – Fortschritte in 2014

- Wachstum des normalisierten EBITDA um 1 Mio. EUR auf 1,4 Mio. EUR gegenüber dem Geschäftsjahr 2013 (0,4 Mio. EUR)
- Sichtbare Verbesserung der Geschwindigkeit bei der Entwicklung neuer Produkte – im Geschäftsjahr 2014 wurden drei neue LOQTEQ®-Systeme eingeführt
- Deutliche Erweiterung der Produktionskapazität und Sicherstellung der Lieferfähigkeit bei hohem Wachstumstempo
- Kontinuierliche Optimierung der Produktionskosten





# Implementierung der strategischen Maßnahmen





## Ergänzung des organischen Wachstums durch Akquisitionen – Fortschritte in 2014

- Fortlaufende Sondierung des Marktes im Hinblick auf mögliche Zieleunternehmen für kleinere, ergänzende Akquisitionen
- Rationale für eine M&A-Transaktion:
  - Komplementäre Bestandteile zum aktuellen Portfolio
  - Geografische Expansion
  - Kostensynergien
- Deutlich erhöhte Multiplikatoren erschweren es attraktive Akquisitionsziele zu vertretbaren Preisen zu finden



# Evaluierung der Management Agenda 2014

## Kunden

Kunden		
Ziele der Management Agenda 2014	Ergebnisse der Management Agenda 2014	Ziel erreicht?
Steigerung der Trauma-Umsätze auf > 15 Mio. EUR (> +50 %); Angetrieben durch LOQTEQ®	Trauma-Umsätze steigen um 27 % auf 12,2 Mio. EUR, LOQTEQ® mit +63 % auf 8,2 Mio. EUR Haupttreiber	
Erweiterung des LOQTEQ®-Portfolios; Ziel einer > 90 %igen Indikationsabdeckung	Planmäßiger Ausbau des LOQTEQ®-Portfolios zur Abdeckung weiterer Indikationsgebiete (z.B. polyaxiales LOQTEQ®-Radiusplattensystem und periprothetisches Plattensystem)	
Ernennung eines Distributors für die USA; Erweiterung des Distributionsnetzwerkes über BRICS- und SMIT-Länder hinaus	Set-up der Infrastruktur mit Gründung US-Tochter & Abschluss Vertrag mit Logistikdienstleister; Verhandlungen mit verschiedenen Distributoren	
Ernennung eines neuen weltweiten Partners Knochenzement	Abschluss Liefervertrag für PMMA-Knochenzement für USA, Kanada und Puerto Rico mit führendem US-amerikanischen Unternehmen für Gesundheitsdienstleistungen	





# Evaluierung der Management Agenda 2014

## Innovation

Innovation		
Ziele der Management Agenda 2014	Ergebnisse der Management Agenda 2014	Ziel erreicht?
Aufrechterhaltung des Freshness-Indexes von > 20 %	LOQTEQ®-Umsatzwachstum von 63 %	
Beschleunigung der Entwicklung von silberbeschichteten Trauma-Produkten; Ziel: Markteinführung in 2015	Abschließende Berichte über Ergebnisse erster Tierversuche zu Toxizitätsuntersuchungen und Infektionsmodell erhalten	
Erweiterung des Entwicklungsverbundes für resorbierbare Magnesium-Produkte; Ziel: Markteinführung in 2 bis 3 Jahren	Verhandlungen mit führenden Unternehmen im Bereich Magnesium	
Abschluss Zwischenanalyse der LOQTEQ®-Studie für Phase 1 Produkte im zweiten Quartal 2014	Vergleichsstudie der LOQTEQ®-Osteotomieplatte zur Dauerfestigkeit zeigt nachweislich überragende Eigenschaften gegenüber Marktführer; erste Ergebnisse der Studie zur Kaltverschweißung zeigen, dass bisher mit LOQTEQ®-Platten und -Schrauben noch kein Fall von Kaltverschweißung beobachtet wurde	




# Evaluierung der Management Agenda 2014

## Finanzen

Finanzen		
Ziele der Management Agenda 2014	Ergebnisse der Management Agenda 2014	Ziel erreicht?
Wachstum: Umsatz 35 Mio. EUR (+22 %), EBITDA zwischen 5 Mio. EUR und 6 Mio. EUR	Angepasste Guidance; Umsatz zwischen 30 Mio. EUR und 34 Mio. EUR; EBITDA zwischen 2 Mio. EUR und 4,5 Mio. EUR	 (Im Rahmen der angepassten Guidance)
Working-Capital-Quote > 2,4 (im Verhältnis zu den Umsatzerlösen)	Working-Capital-Quote bei 1,8; Umsatzwachstum in 2014 mit 70 % des Q4-Umsatzes im Dezember 2014	
Stärkung der Bilanz durch weitere Reduzierung des Anteils der immateriellen Vermögenswerte an der Bilanzsumme	Anteil der immateriellen Vermögenswerte an der Bilanzsumme auf rund 26 % gesunken	
DCR < 3 und ICR > 8	DCR = 2,0 und ICR = 16,8	

# Evaluierung der Management Agenda 2014

## Organisation/IT

Organisation/IT		
Ziele der Management Agenda 2014	Ergebnisse der Management Agenda 2014	Ziel erreicht?
Weitere Verbesserungen der ERP-Funktionalitäten	Planungs- und Konsolidierungssoftware wurde eingeführt	
Optimierung des Lieferketten-Managements mit dem Hauptaugenmerk auf Trauma-Produkte	Verbesserung der Lieferfähigkeit im Bereich der Schraubenproduktion und Steigerung im Bereich der Plattenproduktion	
Desinvestition/Auslizenzierung von Produkten/IP, die nicht zum Kerngeschäft gehören	Veräußerung des verbliebenen 50 %igen Anteils an dem Dental Joint Venture, <i>aap</i> BM productions GmbH, für 1 Mio. EUR	

# Finanzkennzahlen 2014

## Überblick (in Mio. EUR)

	GJ/2014	GJ/2013*	Veränderung
<b>Umsatz fortgeführter Geschäftsbereich</b>	30,6	28,6	7 %
Trauma	12,2	9,6	27 %
<i>davon LOQTEQ®</i>	8,2	5,0	63 %
Biomaterialien	16,4	15,0	10 %
Projekte	1,2	2,8	-58 %
Sonstige	0,8	1,2	-31 %

	GJ/2014	GJ/2013*	Veränderung
<b>EBITDA fortgeführter Geschäftsbereich</b>	2,3	5,1	-55 %
<i>davon Projekte</i>	0,8	4,4	-82 %
<i>davon Einmaleffekte</i>	0,1	0,3	-67 %
<b>EBITDA fortgeführter Geschäftsbereich normalisiert**</b>	1,4	0,4	> +100 %
<b>EBIT fortgeführter Geschäftsbereich</b>	-0,1	0,8	< -100 %

	31/12/2014	31/12/2013	Veränderung
Bilanzsumme	57,9	65,2	-11 %
Immaterielle Vermögenswerte	15,2	14,5	5 %
Anteil immaterielle Vermögenswerte an Bilanzsumme	26 %	22 %	-
Eigenkapitalquote	79 %	72 %	-
Nettoguthaben(GJ/2013: Nettoverschuldung)	+7,7	-3,4	> +100 %
Schuldendeckungsgrad (DCR)	2,0	0,8	> +100 %
Zinsdeckungsgrad (ICR)	16,8	22,7	-39 %

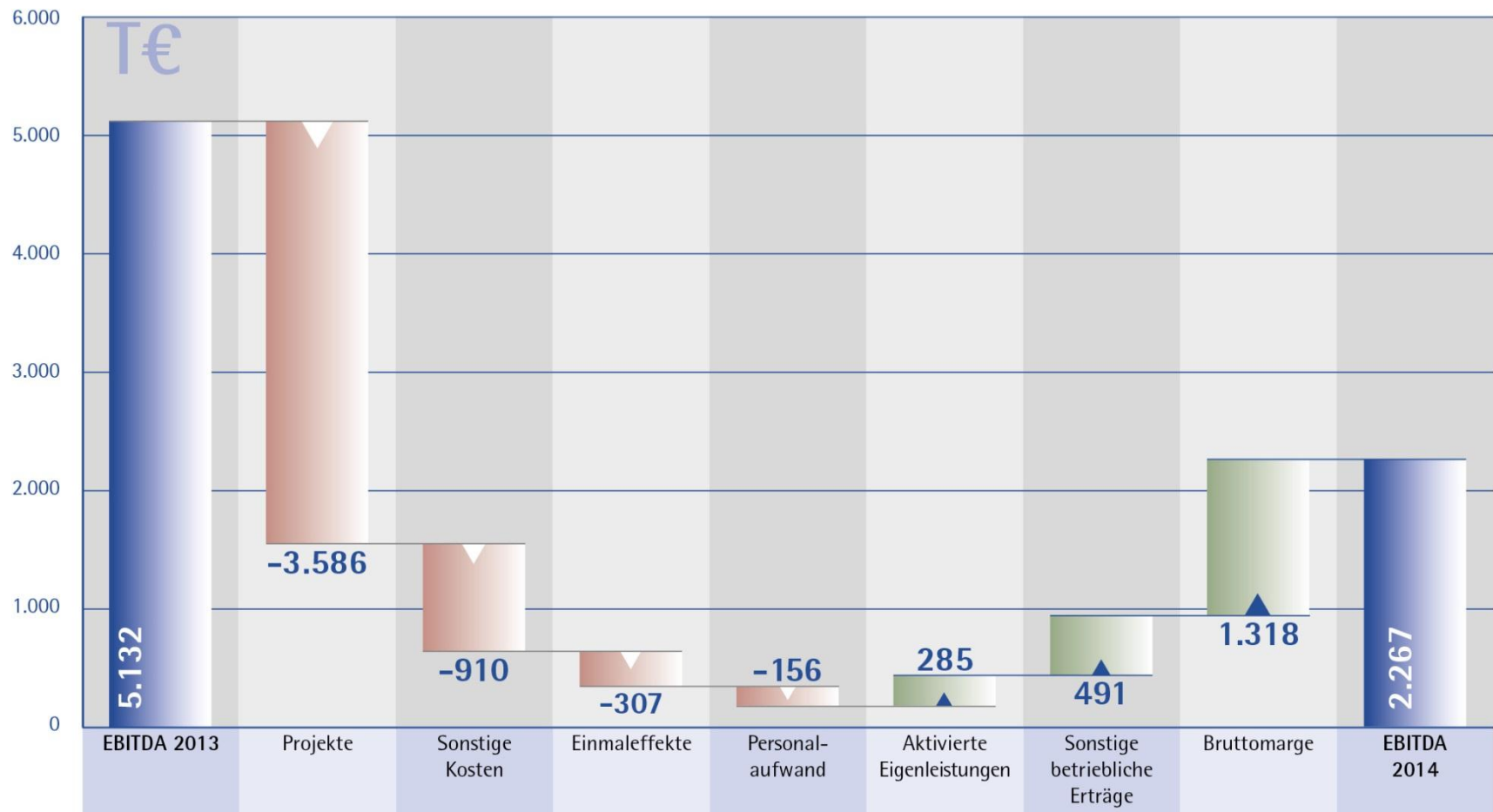
\*Angaben beziehen sich ausschließlich auf den fortgeführten Geschäftsbereich, wobei die Vorjahresergebnisse entsprechend angepasst wurden

\*\*EBITDA ohne Einmaleffekte aus Anteilsveräußerungen, Einmalkosten in Verbindung mit strategischen Maßnahmen und Projekterlösen sowie der in diesem Zusammenhang entstandenen Kosten



# Finanzkennzahlen 2014

## EBITDA-Brücke GJ/2013 vs. GJ/2014



EBITDA 2013 versus 2014

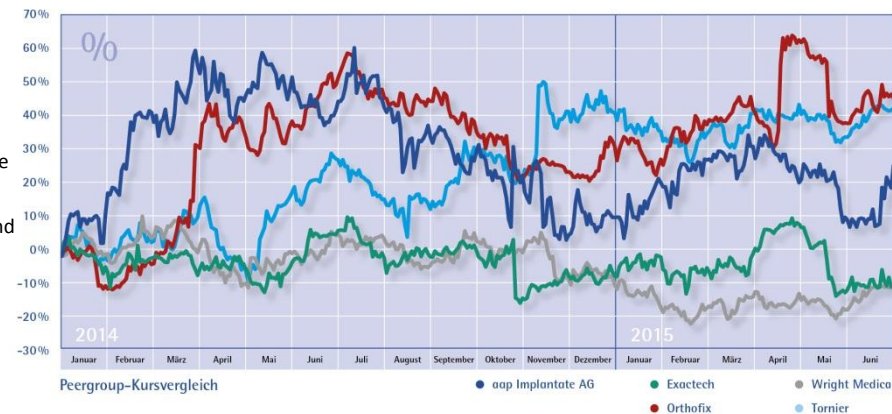
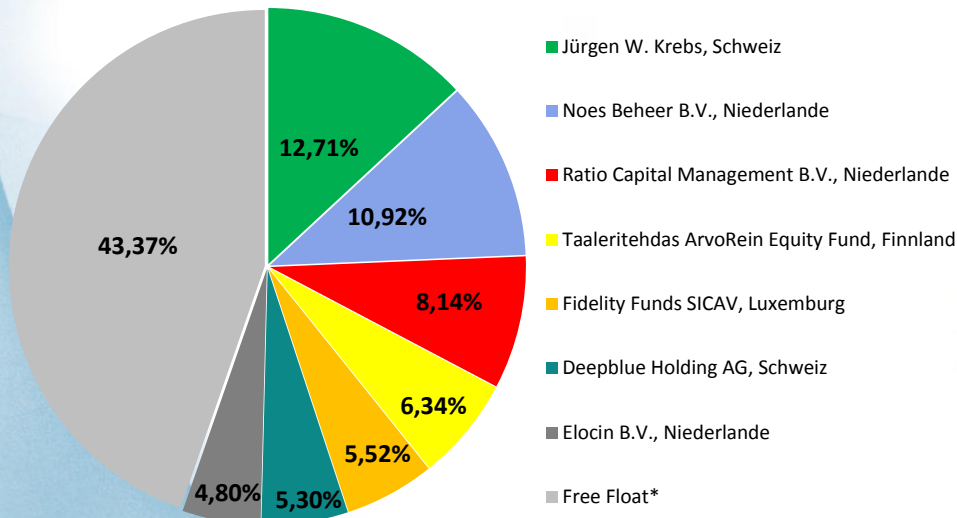
# Die Aktie

## Überblick

Kennzahlen der Aktie im Jahresvergleich*	31.12.2014	31.12.2013	Veränderung
Gesamtaktienanzahl (Mio. Stück)	30,7	30,7	0 %
Schlusskurs (EUR)	2,38	2,15	11 %
Marktkapitalisierung (Mio. EUR)	72,9	65,9	11 %
52-Wochen Durchschnittskurs (EUR)	2,75	1,45	90 %
52-Wochen-Hoch (EUR)	3,36	2,22	51 %
52-Wochen-Tief (EUR)	2,07	1,22	70 %
Ø Handelsvolumen/Tag (Stück)	36.579	30.426	20 %

\*Schlusskurse Börsenplatz XETRA

### Aktionärsstruktur zum 12.06.2015 – Grundkapital\*\* : 30.699.156 EUR



\*Auf Basis eigener Berechnungen

\*\*Erhöht um 29.100 EUR per Ende Mai durch Ausgabe von 29.100 neuen Aktien im Rahmen des Aktienoptionsprogramms

# Aktuelle Entwicklungen

## Q1/2015 – Finanzkennzahlen (in Mio. EUR)

	Q1/2015	Q1/2014	Veränderung
<b>Umsatz</b>	7,1	6,1	16 %
Trauma	2,5	2,2	15 %
<i>davon LOQTEQ®</i>	1,7	1,1	45 %
Biomaterialien	4,4	3,6	23 %
Projekte	0,1	0,1	109 %
Sonstige	0,1	0,2	-81 %

	Q1/2015	Q1/2014	Veränderung
EBITDA	0,2	0,1	91 %
EBIT	-0,4	-0,4	-3 %

	31/03/2015	31/12/2014	Veränderung
Bilanzsumme	59,043	57,857	2 %
Immaterielle Vermögenswerte	15,451	15,198	2 %
Anteil immaterielle Vermögenswerte an Bilanzsumme	26 %	26 %	-
Eigenkapitalquote	76 %	79 %	-
Nettoguthaben	6,8	7,7	-12 %
Schuldendeckungsgrad (DCR)	1,9	2,0	-7 %
Zinsdeckungsgrad (ICR)	17,3	16,8	3 %

# Aktuelle Entwicklungen

## Q1/2015 – Weitere Erfolge und Meilensteine

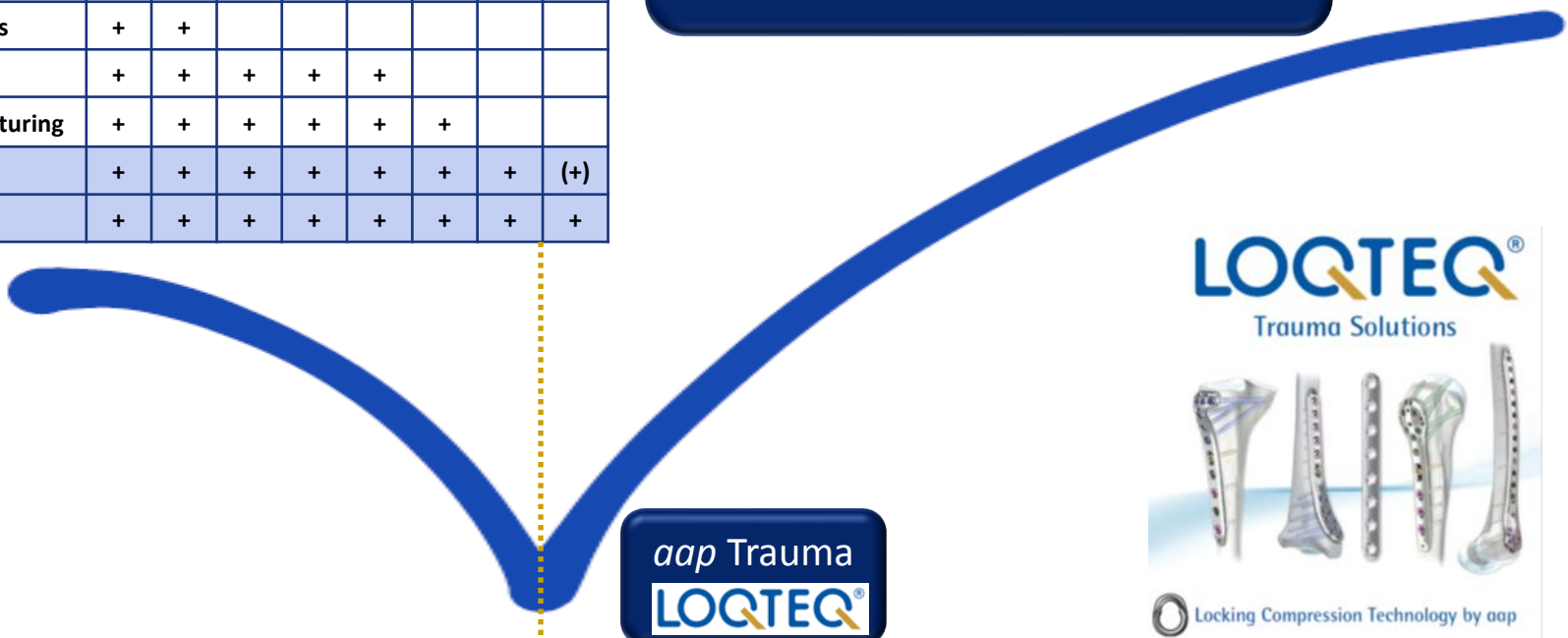
- LOQTEQ®: Erhalt des europäischen Schlüsselpatents für LOQTEQ®-Kerntechnologie; planmäßige Fortschritte bei der Erweiterung des LOQTEQ®-Produktportfolios
- US-Distribution: Abschluss von acht Verträgen mit Non-Stocking-Distributoren; erste Umsätze für Q3/2015 erwartet
- Silberbeschichtungstechnologie: Wichtiges europäisches Patent für Silberbeschichtung sowie entsprechende Technologie und Beschichtungsanlagen erhalten
- Magnesiumtechnologie: Zwei europäische Schlüsselpatente für Herstellung und Beschichtungstechnologie erhalten
- Biomaterialien: Diverse Verhandlungen mit global tätigen Medizintechnikunternehmen zum weiteren gezielten Ausbau des Knochenzementgeschäfts

# Transformation & Wachstumspfad

## Rebound für fokussiertes & beschleunigtes Wachstum

Fokus auf Kernbereich								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Dental	+							
Analytics	+	+						
Medical Aesthetics	+	+						
Recon	+	+	+	+	+			
Contract Manufacturing	+	+	+	+	+	+		
Biomaterials	+	+	+	+	+	+	+	(+)
Trauma	+	+	+	+	+	+	+	+

*aap* Trauma **LOQTEQ**<sup>®</sup>  
 Wachstumstreiber Silbertechnologie  
 Technologien mit hohem Mehrwert



*aap* Trauma  
**LOQTEQ**<sup>®</sup>

Transformation von einem diversifizierten zu einem fokussierten MedTech Unternehmen

Fokussiertes Wachstum als reines Traumaunternehmen

2008 – 2014

2015 und darüber hinaus

# Management Agenda 2015

## Zusammenfassung der strategischen Ausrichtungen

### Beschleunigung wertschaffender Innovationen

Weiterer Ausbau des LOQTEQ<sup>®</sup>-Portfolios mit dem Ziel einer über 90%igen Indikationsabdeckung

Durchführung und Abschluss sämtlicher zulassungsrelevanter Arbeiten (CE) im Bereich Silbertechnologie in H2/2015 sowie Einreichung des Zulassungsantrags für Silbertechnologie

Aufrechterhaltung eines Freshness Indizes von mindestens 20 %

### Erweiterung des Marktzugangs

Steigerung der Trauma-Umsätze um 20 % bis 25 %

Erschließung des US-Marktes

Ernennung von Distributoren in den bisher noch unbesetzten Ländern aus BRICS und SMIT



# Management Agenda 2015

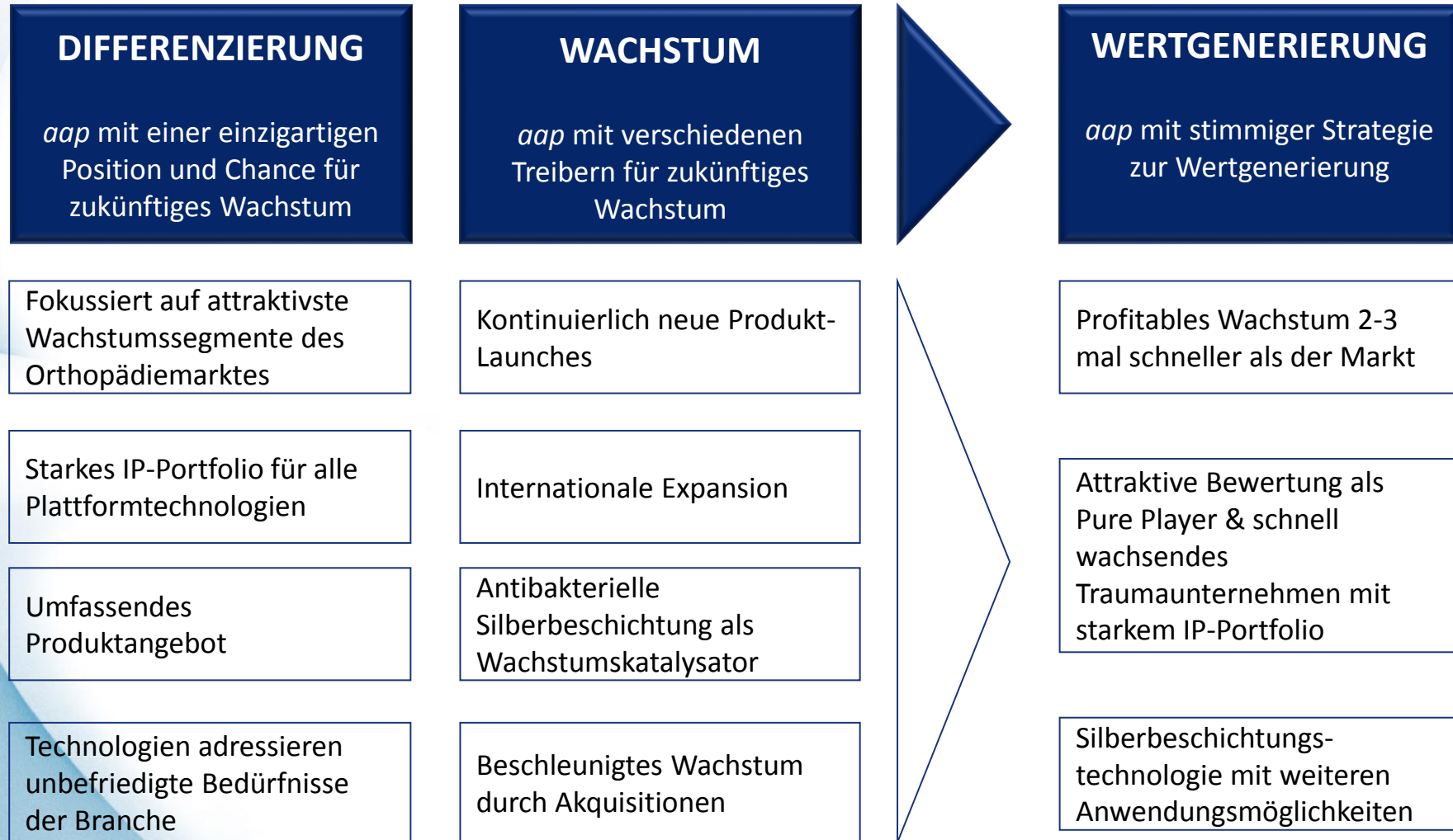
## Zusammenfassung der strategischen Ausrichtungen

<b>Optimierung der operativen Effizienz</b>
Umsetzung des Maßnahmenplans zur Senkung der Herstellungskosten
Umsetzung des Maßnahmenplans zur Verbesserung der zeitnahen Lieferfähigkeit
Weitere Verbesserungen der ERP-Funktionalitäten sowie Umsetzung des Maßnahmenplans zur Verbesserung der IT-Infrastruktur und –Nutzung

<b>Fokussierung auf Trauma / Ergänzung des organischen Wachstums durch Akquisitionen</b>
Abschluss einer Transaktion für die <i>aap</i> Biomaterials GmbH (Knochenzemente und Mischsysteme sowie Biomaterialien) soweit unter Konditionen realisierbar, die den wahren Wert des Unternehmens auf Basis vergleichbarer Transaktionen widerspiegeln
Desinvestition/Auslizenzierung von Produkten/IP/Beteiligungen, die nicht zum Kerngeschäft gehören
Aktives Marktscreening nach geeigneten Akquisitionszielen (Unternehmen und Technologien) zur Beschleunigung des organischen Wachstums und ggf. Abschluss einer Transaktion

# Die neue *aap* – 2015 und darüber hinaus

## Vollständig transformiertes Unternehmen



A decorative graphic on the left side of the slide, composed of several overlapping, semi-transparent blue curved shapes that create a sense of depth and movement.

# Erläuterung der Tagesordnungspunkte

# Genehmigtes Kapital

## Status Quo

- **Keine Ausnutzung** von genehmigtem Kapital im Geschäftsjahr 2014 und bis dato
- **Letzte Kapitalerhöhung:** Mai 2011 über 2.788.186 € auf 30.670.056 €
- Derzeit **noch verfügbares Kapital** aus
  - Genehmigtem Kapital 2010/I: 4.192.786 EUR (bis 15. Juli 2015)
  - Genehmigtem Kapital 2012/I: 4.182.279 EUR
  - Genehmigtem Kapital 2014/I: 6.959.963 EUR

# Verwendung des Bilanzgewinns

## TOP 2

- **Bilanzgewinn** für Geschäftsjahr 2014 in Höhe von 2.811.204,14 EUR soll auf **neue Rechnung vorgetragen** werden
  - Verteilung an Aktionäre gemäß § 268 Abs. 8 HBG nicht möglich
  - Einstellung in Gewinnrücklagen erfolgt nicht

# Bedingtes Kapital

## TOP 5

- **Aufhebung des bedingten Kapitals 2008/I** gemäß § 5 Absatz 7 der Satzung
  - Ursprünglich wurde bedingtes Kapital 2008/I in Höhe von 1.200.000,00 EUR durch Hauptversammlung vom 29. September 2008 zur Gewährung von Bezugsrechten geschaffen
  - 687.500 Bezugsrechte wurden gewährt
  - Bedingtes Kapital 2008/I wurde durch Hauptversammlung 16. Juli 2010 auf 672.500,00 EUR und durch Hauptversammlung vom 6. Juli 2012 auf 602.500,00 EUR reduziert und Ermächtigung aufgehoben
  - Von den im Rahmen des Aktienoptionsplans 2008 ausgegebenen Aktienoptionen können keine mehr ausgeübt werden
  - Ermächtigung ist durch Zeitablauf erloschen → Keine weiteren Aktienoptionen können mehr ausgegeben werden



# Gründe für das Aktienoptionsprogramm

## TOP 6

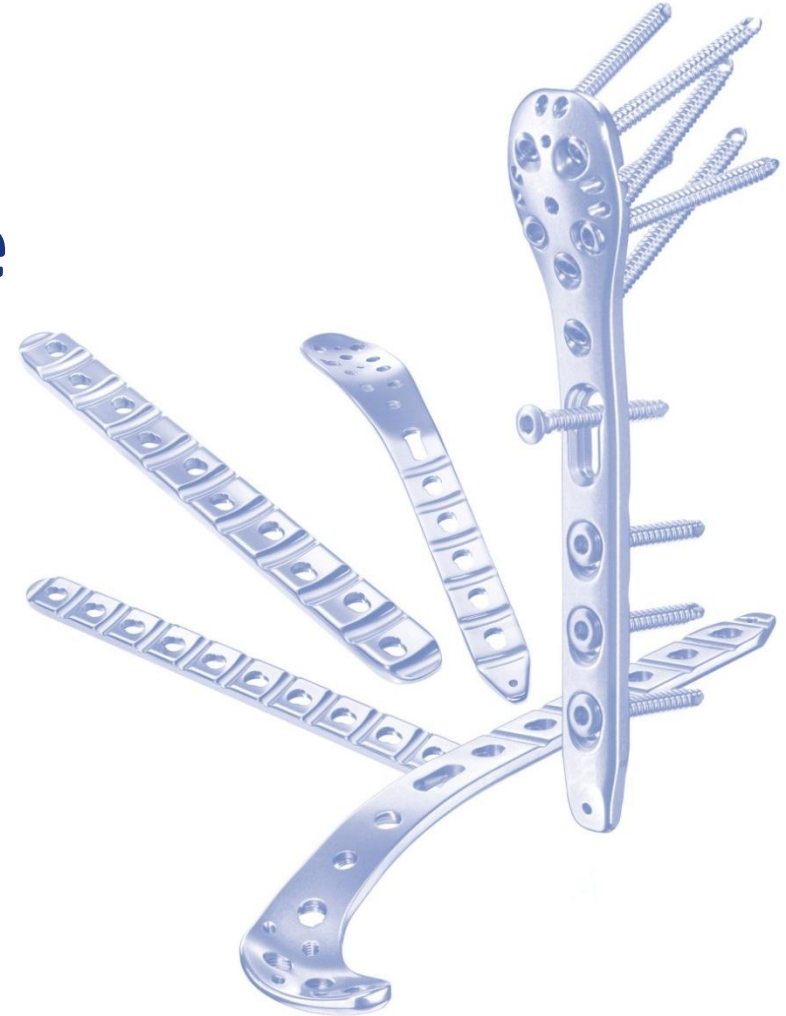
- Erfolgsabhängiges Incentive-Programm zur aktiven Förderung der Steigerung des langfristigen Börsenwertes
- Vorstand der Gesellschaft soll dadurch maßgeblich motiviert werden
- Beteiligung des Vorstands an Risiken und Chancen der Gesellschaft ist wesentlicher Bestandteil eines wettbewerbsfähigen Vergütungssystems
- Qualifizierte Mitglieder des Vorstands sollen langfristig an die Gesellschaft gebunden werden
- Partizipation des Vorstands an nachhaltiger Unternehmensentwicklung

# Eckpunkte des Aktienoptionsprogramms

## TOP 6

- Nur für Mitglieder des Vorstands
- Ermächtigung gilt bis zum 19. Dezember 2017
- Ausgabe in sechs Tranchen, jeweils zwei Erwerbszeiträume (Erwerbszeitraum 1: Nach HV, Erwerbszeitraum 2: Nach Bericht für das dritte Quartal) in den Jahren 2015, 2016, 2017 – nicht mehr als 60 % des Gesamtvolumens pro Jahr
- Wartezeit für die erstmalige Ausübung sind vier Jahre, Optionslaufzeit beträgt 8 Jahre
- Ausübungspreis: Durchschnittskurs an den 5 Handelstagen vor Beginn des Erwerbszeitraums
- Vermögensvorteil darf das 4-fache des bei Ausgabe festgelegten Ausübungspreises nicht überschreiten (Höchstgrenze)
- Erfolgsziel: Schlussauktionspreis am letzten Handelstag vor Ausübungstag muss mindestens 3,50 EUR betragen

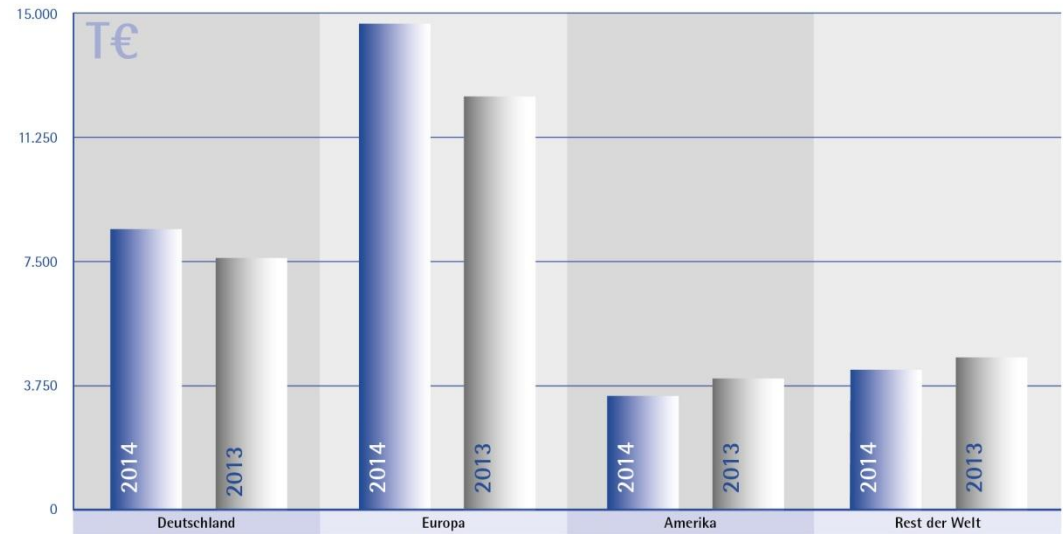
# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit



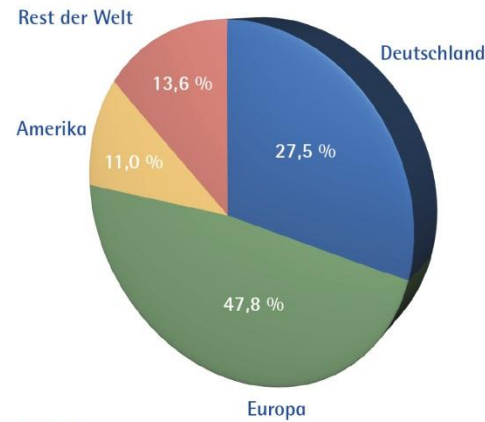
# Finanzkennzahlen 2014

## Umsätze GJ/2014 vs. GJ/2013 nach Regionen

- Starkes Wachstum im Bereich Trauma mit LOQTEQ® als Wachstumstreiber
- Umsatzwachstum in Europa durch Erhöhung des Geschäftsvolumens mit existierenden Kunden
- Höheres Umsatzvolumen in Wachstumsmärkten außerhalb Europas

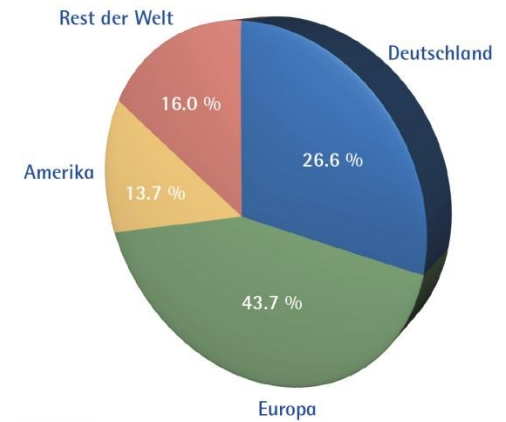


Umsätze 2014 versus 2013 nach Regionen



2014

Umsätze 2014 versus 2013 nach Regionen



2013

# Kontakt



*aap* Implantate AG

Lorenzweg 5

12099 Berlin

Fabian Franke

Manager Investor Relations

Tel.: +49 30 750 19 – 134

Fax: +49 30 750 19 – 290

E-Mail: [ir@aap.de](mailto:ir@aap.de)

Website: [www.aap.de](http://www.aap.de)

IR-app:

