



Hauptversammlung der *aap* Implantate AG

Berlin, 17. Juni 2016

Center of Excellence Trauma, Berlin (Fortzuführender Geschäftsbereich)

- Umfassendes Platten- und Schrauben-Portfolio
- Silberbeschichtungstechnologie
- F&E und Produktion In-House

- B2C: Direkter Vertrieb in der DACH-Region, internationale Distributoren in RoW
- aap Label

- Krankenhäuser und Distributoren weltweit mit Fokus auf Europa, BRICS, SMIT, USA



Technologien, Produkte und Leistungen

Geschäftsmodell

Kundenstamm

Center of Excellence Biomaterialien, Dieburg (Aufgegebener Geschäftsbereich)




- Umfassendes Portfolio an Knochenzementen und Zubehör sowie Biomaterialien
- F&E und Produktion In-House
- Service-Wertschöpfungskette für Drittanbieter: F&E → Zulassung & Registrierung → Lieferung

- B2B: OEM und Auftragsfertigung
- Private Label



- Globale Orthopädieunternehmen






Evaluierung der Management Agenda 2015

Beschleunigung wertschaffender Innovationen		
Ziele der Management Agenda 2015	Ergebnisse der Management Agenda 2015	Ziel erreicht?
Weiterer Ausbau des LOQTEQ®-Portfolios mit dem Ziel einer über 90%igen Indikationsabdeckung	Indikationsabdeckung von mehr als 90 % bei der Versorgung von Großknochenbrüchen erreicht; Fokus der Entwicklung in 2015 auf Fuß und Sprunggelenk, polyaxialer Fixationstechnologie und periprothetischer Versorgung	
Durchführung und Abschluss sämtlicher zulassungsrelevanter Arbeiten (CE) im Bereich Silbertechnologie bis Anfang Q3/2015 sowie Einreichung des Zulassungsantrags für Silbertechnologie	Abschluss zulassungsrelevanter Arbeiten und Einreichung des Design Dossiers für Durchführung des CE-Konformitätsbewertungsverfahrens im Januar 2016	
Aufrechterhaltung eines Freshness Indizes von mindestens 20 %	LOQTEQ®-Umsatz von 6,8 Mio. EUR im GJ/2015	




Evaluierung der Management Agenda 2015

Erweiterung des Marktzugangs		
Ziele der Management Agenda 2015	Ergebnisse der Management Agenda 2015	Ziel erreicht?
Steigerung der Trauma-Umsätze um 20 % bis 25 %	Rückgang der Trauma-Umsätze um 16 %; Hintergrund sind Verzögerungen bei Umsatzentwicklung in strategischen Wachstumsmärkten aufgrund verschlechterter wirtschaftlicher Rahmenbedingungen und beim US-Markteintritt aufgrund langwieriger administrativer Prozesse in Krankenhäusern	
Erschließung des US-Marktes	Abschluss von insgesamt 12 Distributionsverträgen; erste Anwendungen mit LOQTEQ®-Produkten in verschiedenen Krankenhäusern durchgeführt, erste Umsätze erzielt und Vertriebsteam verstärkt	
Ernennung von Distributoren in den bisher noch unbesetzten Ländern aus BRICS und SMIT	Distributoren in Südafrika und Mexiko ernannt; Südkorea, Indien und Indonesien noch unbesetzt	

Evaluierung der Management Agenda 2015

Optimierung der operativen Effizienz		
Ziele der Management Agenda 2015	Ergebnisse der Management Agenda 2015	Ziel erreicht?
Umsetzung des Maßnahmenplans zur Senkung der Herstellungskosten	Sämtliche Maßnahmen wurden in 2015 umgesetzt; so wurde z.B. im Rahmen der Plattenfertigung bei gesteigerter Maschinenkapazität von ca. 25 % der Output um ca. 50 % gesteigert	
Umsetzung des Maßnahmenplans zur Verbesserung der zeitnahen Lieferfähigkeit	Lagerbestand wurde aufgebaut um zukünftiges Geschäft in USA zeitnah bedienen zu können sowie Lieferfähigkeit des erweiterten LOQTEQ®-Portfolios sicherzustellen; dabei wurde z.B. Anteil der Teil-Lieferungen im Inland auf unter 10 % reduziert (Vorjahr: ca. 20 %) und Lieferfähigkeit im Inland auf unter 24h gesenkt	
Weitere Verbesserungen der ERP-Funktionalitäten sowie Umsetzung des Maßnahmenplans zur Verbesserung der IT-Infrastruktur und -Nutzung	Umsetzung systemgestützter Prozessschritte in der Produktion, z.B. Scannen von Aufträgen im Rahmen der Auftragsbearbeitung; neuer IT-Dienstleister unter Vertrag genommen zur Stabilisierung und Optimierung der IT-Infrastruktur	

Evaluierung der Management Agenda 2015

Fokus auf Trauma / Ergänzung des organischen Wachstums durch Akquisitionen		
Ziele der Management Agenda 2015	Ergebnisse der Management Agenda 2015	Ziel erreicht?
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	Unterzeichnung eines Anteilskaufvertrags über Verkauf der <i>aap</i> Biomaterials GmbH im März 2016; Kaufpreis basiert auf einem angenommenen Unternehmenswert der <i>aap</i> Biomaterials GmbH von 36 Mio. EUR	
Desinvestition / Auslizenzierung von Produkten / IP / Beteiligungen, die nicht zum Kerngeschäft gehören	Abschluss eines Vertrags in Q3/2015, der die Veräußerung der verbliebenen 33 % Beteiligung an der <i>aap</i> Joints GmbH im Falle der erfolgreichen Rezertifizierung von acht Produkten vorsieht; sieben Produkte bereits in Q1/2016 rezertifiziert	
Aktives Marktscreening nach geeigneten Akquisitionszielen (Unternehmen und Technologien) zur Beschleunigung des organischen Wachstums und ggf. Abschluss einer Transaktion	Kontinuierliches Marktscreening durchgeführt; hohe Akquisitionsmultiplikatoren der letzten Transaktionen erschweren die Identifikation attraktiver Zielunternehmen zu attraktiven Preisen	

Finanzkennzahlen 2015

(in Mio. EUR)

Umsatz	GJ/2015	GJ/2014	Veränderung
Trauma	10,8	12,8	-16 %
Trauma – Implantate	10,3	12,2	-16 %
Trauma – Biomaterialien	0,5	0,6	-9 %
Sonstiges	1,5	1,8	-17 %
Umsatz fortzuführender Geschäftsbereich	12,3	14,6	-16 %
Umsatz aufgegebenen Geschäftsbereich	15,7	16,0*	-2 %
Umsatz Konzern	28,0	30,6*	-9 %

*Aufgegebenen Geschäftsbereich: Umfasst aap Biomaterials GmbH und das Distributionsgeschäft der aap Implantate AG im Bereich Knochenzemente, Mischsysteme und dazugehörigen Accessoires für den Zeitraum 1-12/2015 ohne die EMCM B.V. für den Zeitraum 1-2/2014.

EBITDA	GJ/2015	GJ/2014	Veränderung
EBITDA fortzuführender Geschäftsbereich	-6,8	-3,9	-73 %
EBITDA aufgegebenen Geschäftsbereich	4,9	6,2*	-20 %
EBITDA Konzern	-1,9	2,2*	> -100 %

*Aufgegebenen Geschäftsbereich: Umfasst aap Biomaterials GmbH und das Distributionsgeschäft der aap Implantate AG im Bereich Knochenzemente, Mischsysteme und dazugehörigen Accessoires für den Zeitraum 1-12/2015 ohne die EMCM B.V. für den Zeitraum 1-2/2014.

Weitere Kennzahlen	31.12.2015*	31.12.2014	Veränderung
Bilanzsumme	54,9	57,9	-5 %
Immaterielle Vermögenswerte	10,4	15,2	-31 %
Anteil immaterielle Vermögenswerte an Bilanzsumme	19 %	26 %	-
Eigenkapitalquote	73 %	79 %	-
Freshness Index	> 20 %	> 20 %	-

*Alle Kennzahlen (mit Ausnahme des Freshness Indizes) stammen aus der Konzernbilanz zum 31.12.2015 einschließlich der zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte.

Finanzkennzahlen 2015

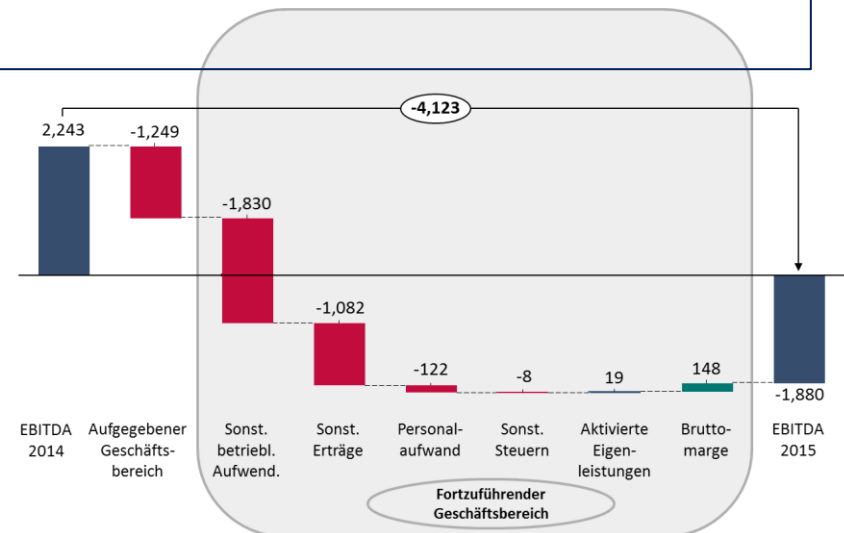
(EBITDA-Brücke GJ/2014 vs. GJ/2015)

EBITDA im fortzuführenden Geschäftsbereich :

- Geringe Brutto-Marge wegen rückläufiger Umsatzentwicklung in den BRICS und SMIT Ländern
- Rückgang in den sonstigen betrieblichen Erträgen aufgrund Anteilsveräußerung *aap* BM productions GmbH (-0,9 Mio. EUR) in 2014
- Außerordentlicher und einmaliger Wertabschlag auf Vorräte an Standardtrauma- und Reconprodukten (-0,7 Mio. EUR) infolge von Kannibalisierungseffekten und der Entscheidung über die Desinvestition des verbleibenden Anteils an der *aap* Joints GmbH
- Vorlaufkosten für Vertriebsaufbau USA (-0,6 Mio. EUR)
- Erhöhte Aufwendungen aus Risikovorsorge auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (-0,3 Mio. EUR)

EBITDA im aufgegebenen Geschäftsbereich :

- verringerten Umfangs an margenträchtigen Projektgeschäften ein EBITDA in Höhe von 4,9 Mio. EUR (GJ/2014: 6,2 Mio. EUR).



Genehmigtes und Bedingtes Kapital

Status Quo

➤ **Genehmigtes Kapital:**

- **Keine Ausnutzung** von genehmigtem Kapital im Geschäftsjahr 2015 und bis dato

➤ **Bedingtes Kapital:**

- **2008/I:** Ursprünglich wurde bedingtes Kapital 2008/I in Höhe von 1.200.000,00 EUR durch Hauptversammlung vom 29.09.2008 geschaffen; Aufhebung in Höhe von 602.500,00 EUR durch Hauptversammlung vom 12.06.2015
→ **Nicht mehr bedingt erhöht**
- **2010/I:** Ursprünglich wurde bedingtes Kapital 2010/I in Höhe von 1.486.000,00 EUR durch Hauptversammlung vom 16.07.2010 geschaffen; Ausübung von 162.100 Aktienoptionen durch Ausgabe neuer Aktien im Geschäftsjahr 2015
→ **Noch um 1.184.500,00 EUR bedingt erhöht**

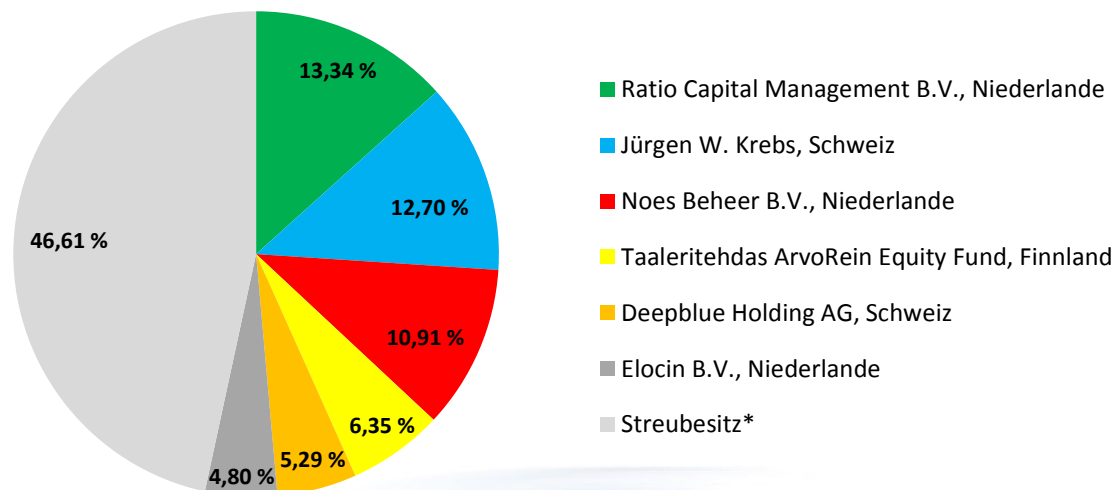
Die Aktie

Überblick

Kennzahlen* der Aktie	01.01.-31.12.2015	01.01.-31.12.2014	Veränderung
Gesamtaktienanzahl 31.12. (Mio. Stück)	30,7	30,7	0 %
Schlusskurs 31.12. (EUR/Aktie)	1,33	2,38	-44 %
Marktkapitalisierung 31.12. (Mio. EUR)	40,8	72,9	-44 %
Durchschnittskurs (EUR/Aktie)	2,25	2,75	-18 %
Höchstkurs (EUR/Aktie)	2,82	3,36	-16 %
Tiefstkurs (EUR/Aktie)	1,29	2,07	-38 %
Ø Tagesumsatz (EUR)	42,9	100,2	-57 %

*Kennzahlen beziehen sich auf XETRA-Tageschlusskurse.

Aktionärsstruktur zum 17.06.2016



*Auf Basis eigener Berechnungen.

Aktuelle Entwicklungen

Q1/2016

- **Fokus auf Trauma:** Unterzeichnung eines Anteilskaufvertrags über Verkauf von 100 % der Geschäftsanteile an der *aap* Biomaterials GmbH am 22. März 2016; Vollzug der Transaktion am 11. Mai 2016
- **LOQTEQ®:** Planmäßige Fortschritte bei Komplettierung des LOQTEQ®-Produktportfolios; Fokus der F&E-Aktivitäten auf Implantaten für untere Extremitäten und Launch des periprothetischen Versorgungssystems
- **Silberbeschichtungstechnologie:** Einreichung des Design Dossiers für Durchführung eines CE-Konformitätsbewertungsverfahrens bei benannter Stelle im Januar 2016; erste Schritte für Zulassungsprozess bei FDA initiiert
- **Etablierte Märkte:** Zahlreiche Vertriebsaktivitäten in etablierten Märkten; wachsende Anzahl an Operationen mit LOQTEQ®-Produkten in USA (0,2 Mio. Umsatz in Q1/2016)
- **Kosten:** Maßnahmenplan erarbeitet um Kostenstruktur an neue Unternehmensgröße anzupassen; konsequente Umsetzung ab Q2/2016; Ziel: Annualisierter Einspareffekt von 2,0 Mio. EUR

Veräußerung der *aap* Biomaterials GmbH

Auf einen Blick

- **Strategisches Ziel:** Transformation der *aap* in ein führendes europäisches Traumaunternehmen
- **Umsetzung:** Strukturiertes Bieterverfahren für *aap* Biomaterials GmbH
 - **Phase 1:** Prozess im Februar 2014 initiiert und Abbruch der Verhandlungen Ende März 2015 nachdem *aap*'s Forderungen an finale Transaktionsbedingungen nicht erfüllt wurden
 - **Phase 2:** Erneuter Start des Verkaufsprozesses im September 2015 und Unterzeichnung eines Anteilskaufvertrags am 22. März 2016 – Abschluss des Verkaufs am 11. Mai 2016
- **Konditionen:** Vorteilhafte Konditionen; Kaufpreis basiert auf angenommenem Unternehmenswert der *aap* Biomaterials GmbH von 36 Mio. EUR
- **Ergebnis:**
 - **Strategisch:** *aap* wird zu einem „Pure Player“ im Bereich Trauma mit innovativem Produkt- und Technologieportfolio
 - **Finanziell:** Positiver Gesamteffekt auf Ertragsebene in Q2/2016 von ca. 19,6 Mio. EUR
- **Erlösverwendung:** Finanzierung des weiteren Wachstums und Auskehrung an Aktionäre

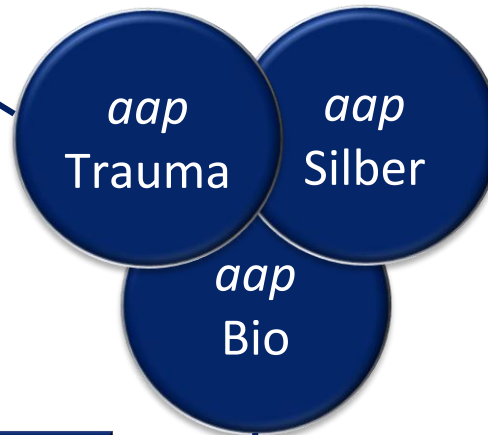
aap – Sum of the Parts

aap Trauma

- Starkes Umsatzwachstum mit LOQTEQ®, CAGR 2011-2015 > 100 %
- Starkes IP-Portfolio (Patentschutz), umfassendes Produktportfolio in Bereichen Mainstream-Trauma und Extremitäten (Fuß & Sprunggelenk)
- Umsatz 2015 (fortzuf. Geschäftsbereich): 12,3 Mio. EUR
- Bewertung: letzte vergleichbare globale Transaktionen reiner Traumaunternehmen zeigen median EV/Sales von 4-6 (Umsatzmultiplikator)

aap Silber

- Technologie adressiert bislang ungelöstes Problem in der Chirurgie (Infektionsprävention)
- Starkes IP (Patentschutz), Plattformtechnologie mit weitem Anwendungsspektrum
- Kosteneffiziente Beschichtungstechnologie mit hoher Wirksamkeit und guter Biokompatibilität
- Bewertung: Großes Potential da Plattformtechnologie für viele Anwendungen: Orthopädie, Herz-Kreislauf, Zahnmedizin, Instrumente etc.



Sum of the Parts-Modell liefert starke Indizien für signifikantes Wertsteigerungspotential

Aktuelle Marktkapitalisierung ca. 45 Mio. EUR

aap Bio

- Kundenstamm: Top-10 der globalen Orthopädieunternehmen
- Einzigartige Kompetenz bei Knochenzementen und Zubehör
- Profitabel, starke Cash-Flows, nachhaltiges Wachstum
- Bewertung: Kaufpreis basiert auf angenommenem Unternehmenswert (EV) von 36 Mio. EUR

Transformation und Wachstumspfad

Strategische Desinvestitionen um Wachstum zu generieren

Strategische Desinvestitionen									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Dental	✓								
Analytics		✓							
Medical Aesthetics		✓							
Recon					✓				
Contract Manufacturing						✓	✓		
Biomaterials									✓
Trauma	•	•	•	•	•	•	•	•	•

Transformation Phase-1

➤ Schärfung des Fokus durch strategische Desinvestitionen und einen neuen Wachstumspfad

2008 – 2015

Wende-
punkt

aap's Silberbeschichtungstechnologie angewendet in Orthopädie, Kardiologie, Zahnmedizin und auf medizinischen Instrumenten

Inflection point

aap Trauma & Extremitäten Silberbeschichtet Magnesium basiert
LOQTEQ®

aap Trauma & Extremitäten
LOQTEQ®

aap Trauma
LOQTEQ®

Transformation Phase-2

➤ Den inhärenten Wert unseres Traumageschäfts durch ein starkes IP-Portfolio, beschleunigtes Wachstum und globale Partnerschaften heben

2016 und darüber hinaus

Plattformtechnologie – LOQTEQ®

Wertschaffende Innovationen

Marktbedürfnis

Effiziente und den Patienten schonende Operation

- Winkelstabile Verriegelung und Kompression
- Hohe Stabilität des Platten-Schrauben-Konstrukts
- Möglichst wenige Operationsschritte
- Unkomplizierte Entfernung des Implantats mit wenig Zeitaufwand

Innovative Lösung

- ✓ Winkelstabile Komprimierung in einem Schritt
- ✓ Hohe und nachhaltige Stabilität
- ✓ Plattformtechnologie für viele Anwendungen
- ✓ Ein Operationsschritt weniger für Chirurg
- ✓ Bislang kein Fall von Kaltverschweißung bekannt

Technologie

- ✓ Winkelstabile Kompressionstechnologie
- ✓ Echte Alternative zum „Gold-Standard“
- ✓ In-House entwickelt
- ✓ Umfangreicher Patentschutz
- ✓ Effiziente Operationen & exzellente anatomische Passform
- ✓ Optimale Geräteausstattung
- ✓ Wettbewerbsfähiger Preis

Erste Anwendung 2011

LOQTEQ®
Locking Compression Technology von aap

- ✓ **Mainstream-Trauma, untere & obere Extremitäten**
- ✓ **>90% Indikationsabdeckung bei Großknochenbrüchen**

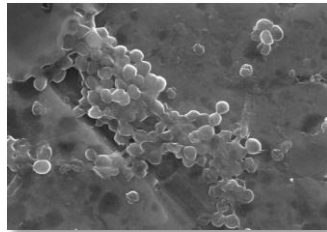
Plattformtechnologie – Silberbeschichtung

Wertschaffende Innovationen

Marktbedürfnis

Infektionsprävention bei Medizinprodukten

Postoperative Infektionen



SSI - Surgical Site Infections

Biofilm bildet sich auf TiAl6V4
Implantatoberfläche
S. epidermidis ATCC 35984

Innovative Lösung

- ✓ Schutz vor bakterieller Besiedelung
- ✓ Plattformtechnologie für viele Anwendungen
- ✓ Sehr hohe Wirksamkeit (*in vitro* / *in vivo*)
- ✓ Sehr gute Biokompatibilität (*in vitro* / *in vivo*)
- ✓ Unveränderte mechanische Eigenschaften

Technologie

- ✓ PEO – Plasma Elektrolytische Oxidation
- ✓ In-House entwickelt
- ✓ Internationaler Patentschutz
- ✓ Kosteneffiziente Beschichtungstechnologie
- ✓ Sehr kurze Beschichtungszeit
- ✓ Vergleichsweise niedriges Investitionsvolumen
- ✓ Einfach skalierbar
- ✓ Anwendbar auf allen relevanten Geometrien

Erste Anwendung 2016 erwartet

ANTIBACTERIAL COATING

by aap



- ✓ Ziel: Erster Anbieter im Bereich Trauma
- ✓ LOQTEQ® erweitert mit Silberbeschichtung

Plattformtechnologie – Magnesium Implantate

Wertschaffende Innovationen

Marktbedürfnis

Biokompatible und biologisch abbaubare Metallimplantate

Nachteile aktuell genutzter Metallimplantate

- Notwendigkeit einer zweiten Operation zur Implantatentfernung
- Entzündlicher Abbau von Knochensubstanz verursacht durch toxische Titanium Partikel
- Beeinträchtigung radiologischer Studien

Innovative Lösung

- ✓ Bioresorbierbare Implantate
- ✓ Plattformtechnologie für viele Anwendungen
- ✓ Moderate & kontrollierbare Abbaugeschwindigkeit
- ✓ Gute Biokompatibilität
- ✓ Geeignete mechanische Eigenschaften

Technologie

- ✓ Magnesiumlegierung und Legierungsbeschichtung
- ✓ Zum Teil In-House entwickelt
- ✓ Internationaler Patentschutz
- ✓ PEO – Plasma Elektrolytische Oxidation
- ✓ Sehr kurze Beschichtungszeit
- ✓ Vergleichsweise niedrige Investitionen für Beschichtung
- ✓ Höhere Effektivität bei Herstellungskosten erwartet
- ✓ Anwendbar bei kleinen Schrauben und Platten

Erste Anwendung 2018 erwartet



- ✓ LOQTEQ® erweitert mit Magnesium

LOQTEQ® Roadmap

Unsere Innovationspipeline

LOQTEQ®_{resorbable}

LOQTEQ®_{antibacterial}

LOQTEQ®_{procedures focus}

LOQTEQ®_{VA}

LOQTEQ®

- Patentierte Technologie
- Magnesiumbeschichtete Implantate
- Bioabsorbierbar mit kontrollierter Zersetzung
- Vermeidung von zweiter Operation

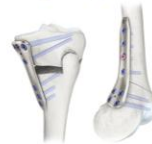


- Patentierte Technologie
- Sehr stabile Silberbeschichtung
- Exzellente Biokompatibilität
- Hohe antibakterielle Wirksamkeit



- Tibia und Femur Osteotomie
- Periprothetische Frakturen
- Augmentierte Osteosynthese

LOQTEQ®_{osteotomy}



LOQTEQ®_{periprosthetics}



LOQTEQ®_{augmentation}

- Polyaxiale Schrauben-Platten-Verbindungen
- Stabile Gewindeverbindungen
- Verbesserte intra-operative Flexibilität



LOQTEQ®_{radius}



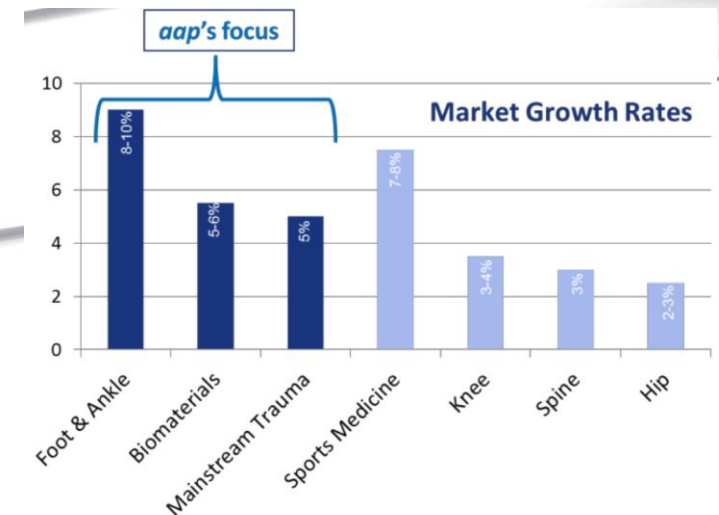
- Patentierte Technologie
- Monoaxiale Schrauben-Platten-Verbindungen
- Kompression und Winkelstabilität in einem Schritt



One Hole One Screw One Step



Locking Compression Technology by aap



Sources: 2014 iData Research Inc., 2013 Millenium Research Group, 2012 Life Science Intelligence, Management estimates, p.8 Orthoworld: The extremities market: Technologies, trends and players, published 09/2015, p. 7-8.

Märkte und Vertriebsorganisation

➤ Märkte im Fokus:

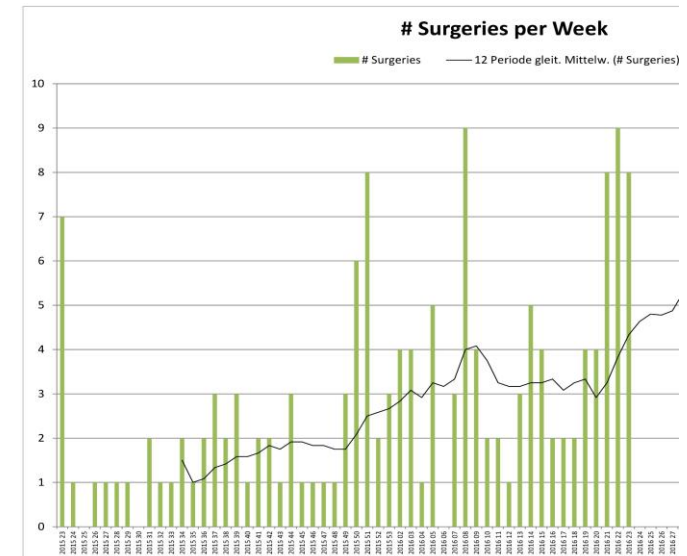
- Fokus auf etablierten Märkten wie USA, DACH-Region und weiteren europäischen Ländern
- Gleichzeitig soll Umsatzentwicklung in BRICS- und SMIT-Staaten stabilisiert werden

➤ Organisation und Struktur:

- Ausbau der Vertriebsorganisation mit erfahrenen Führungskräften
- **aap DACH:** Direktvertrieb an Krankenhäuser, Einkaufsgemeinschaften und Verbundkliniken
- **aap USA:** Distributoren und Handelsvertreter
- **aap International:** Distributoren

➤ Wichtige Fortschritte:

- **DACH:** Beim größten Klinikverbund Helios Kliniken gelistet; gute Fortschritte bei Neukundengewinnung in Österreich
- **USA:** Wachsende Anzahl an Operationen mit LOQTEQ®-Produkten; mehrere Distributionsverträge; Zugang zu zahlreichen Kliniken
- **International:** Präsenz in Spanien und Italien; Initiativen in Großbritannien und Frankreich; neue Kunden in Lateinamerika; Ausbau des Geschäfts in Südafrika



Management Agenda 2016

Beschleunigung wertschaffender Innovationen

LOQTEQ®: Komplettierung des LOQTEQ®-Portfolios mit Fokus auf polyaxiale Fixationstechnologie sowie Fuß und Sprunggelenk

Silberbeschichtungstechnologie: CE-Kennzeichnung für antibakterielle Silberbeschichtungstechnologie

Magnesiumtechnologie: Beschleunigte Entwicklung der Magnesiumtechnologie (Implantate und Beschichtung magnesiumbasierter Produkte)

Erweiterung des Marktzugangs

Etablierte Länder: Fokus auf DACH, Westeuropa und USA als Ankermärkte

Schwellenländer: Stabilisierung der Umsatzentwicklung in den BRICS- und SMIT-Staaten

Vertriebsorganisation: Aufbau eines starken internationalen Vertriebsteams, das weitere Talente anzieht

Management Agenda 2016

Optimierung der operativen Effizienz
Produktionseffizienz: Senkung der Herstellungskosten sowie Steigerung der zeitnahen Lieferfähigkeit
Vertriebseffizienz: Steigerung der Vertriebseffizienz mit höherer Performance per Vertriebsmitarbeiter und Distributor
Working Capital: Optimierung des Working Capital Managements mit höherem Umschlag des Lagers und Verringerung der Kennzahl DSO (days sales outstanding)

Realisierung der finanziellen Ziele
Umsatz: 20 % Wachstum mit Traumaprodukten
Kosten: Umsetzung Kostensenkungsmaßnahmen mit einem annualisierten Effekt von 2 Mio. EUR
Innovationen: Aufrechterhaltung eines Freshness Indizes von mindestens 20 %

Die neue *aap* – „Pure Player“ im Bereich Trauma

Ein attraktives Investment

- **Plattformtechnologien mit umfassendem und internationalem Patentschutz**
 - LOQTEQ®-Technologie, Silberbeschichtungstechnologie, Technologie für Magnesium Implantate
- **Umfassendes Produktportfolio**
 - CE-, FDA- und SFDA-zertifiziert; Indikationsabdeckung > 90% bei Großknochenbrüchen
 - Attraktiv für etablierte Märkte, Einkaufsgemeinschaften, Verbundkliniken und Ausschreibungen
- **Zahlreiche Gelegenheiten für beschleunigtes Wachstum**
 - Starke Pipeline mit kontinuierlichem Launch neuer innovativer Produkte
 - Wettbewerbsfähiges Portfolio für die am schnellsten wachsenden Segmente der Orthopädie
 - Vertriebsorganisation in DACH, USA und International mit erfahrenen Vertriebsführungskräften
- **Wachstumsfinanzierung**
 - Sichergestellt durch die Veräußerung der *aap* Biomaterials
- **Technologie und Produktportfolio sind attraktiv für globale Partner**
 - Ermöglichen zusätzliche Einnahmequellen und Gelegenheiten für Neugeschäft
 - Corporate-Finance-Berater zur Bewertung der Optionen mandatiert
- **Schneller Weg zu besseren Geschäftsergebnissen**
 - Konsequente Umsetzung der Kostensenkungsmaßnahmen für neue *aap*
 - Höhere Umsätze aus margenstarken Märkten wie den USA
 - Globale Partnerschaften mit Marktführern

Ziel: Inhärenten Wert der Produkt- und Technologiebasis erschließen!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



aap Implantate AG

Lorenzweg 5 • 12099 Berlin • Germany

www.aap.de

Fabian Franke

Manager Investor Relations

Tel.: +49 30 750 19 – 134

Fax: +49 30 750 19 – 290

E-Mail: ir@aap.de

IR-app:

