

Halbjahresbericht  
Half-year Report

2008

Solides Halbjahr – Strategische Ausrichtung  
auf Dental bringt das Unternehmen voran  
Solid half-year – Strategic focus on  
dental business drives company forward



## **COLTENE – Ein weltweit erfolgreicher Dentalspezialist**

COLTENE ist ein international führendes Unternehmen für Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von zahnmedizinischen Verbrauchsgütern und Kleingeräten.

COLTENE verfügt in den USA, in der Schweiz sowie in Deutschland und Ungarn über modernste Produktionsstätten. Weltweit vertrauen Zahnärzte und Dentallabors auf Produkte von COLTENE sowohl bei traditionellen als auch implantatbasierten Therapieformen und Zahnrekonstruktionen.

COLTENE bietet ein abgerundetes Produktsortiment an, das nebst präzisionsgenauen Abformmaterialien und hoch ästhetischen Füllmaterialien ein breites Angebot von Produkten zur Wurzelkanalbehandlung, für die Patientensicherheit und -hygiene sowie eine abgerundete Palette von Diamant- und Hartmetallbohrern umfasst.

COLTENE is an internationally leading developer, manufacturer and seller of dental consumables and small equipment.

COLTENE has state-of-the-art production facilities in the USA, in Switzerland, Germany and Hungary. Dentists and dental labs use COLTENE products for traditional as well as implant-based therapies and dental reconstructions.

COLTENE's product offering comprises high-precision impression materials, aesthetically leading filling materials, a broad range of endodontic materials and products, diamond and carbide rotary instruments as well as a comprehensive offering in the area of patient safety and hygiene.

**COLTENE – A world-wide successful dental specialist**

#### TO OUR SHAREHOLDERS

COLTENE looks back on a successful first half-year. Consolidated sales rose 1.0% to CHF 81.9 million. Excluding currency translation effects, sales would have increased 8.4%. Including an exceptional earnings contribution of CHF 29.7 million from the sale of the former medical business in April, COLTENE reports earnings per share of CHF 8.04 after CHF 2.68 for the same period last year. Earnings per share from continuing operations were CHF 1.53, down from CHF 1.87 in the first semester of 2007.

COLTENE reports EBIT of CHF 9.5 million which is 17.7% lower compared with the same period of last year. Achieving an EBIT margin of 11.6%, the operational performance of COLTENE remains solid. The decline in operational earnings is due to an increase in personnel and marketing costs arising as a result of the advanced expansion and certain exceptional charges totalling CHF 1.9 million. These charges include additional write-offs following a review of material stocks and an amount of CHF 0.9 million for former CEO Jerry Sullivan, contractually agreed when the new management team took over.

The cash flow from Dental activities increased 53.0% to CHF 10.9 million. The strong cash flows generated in the Dental business serve to fund the higher prospective dividend payments in the future.

#### SALES DEVELOPMENT

COLTENE increased sales in all market areas during the first half of the year. In Swiss francs, sales increased 1.0% to CHF 81.9 million due to significant currency translation impacts. At constant June 2007 rates, sales would have risen 8.4%.

In the first semester of 2008, COLTENE recorded significant sales growth especially in the younger target market areas. This validates the successful market expansion of the past years and fortifies COLTENE's expansion plans going forward. With high single or even double-digit growth rates, sales in Eastern Europe, and even more remarkably in Africa and Asia, accelerated more dynamically than in Europe and North America.

In Eastern Europe, South Africa and Asia, COLTENE continues to benefit from the rising disposable incomes of a growing middle class. In order to succeed in these markets, it is important to set up a local presence with a dedicated marketing

#### AN UNSERE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE

COLTENE blickt auf ein erfolgreiches erstes Halbjahr zurück. Der Umsatz konnte um 1.0% auf CHF 81.9 Mio. gesteigert werden. Währungsbereinigt beträgt der Zuwachs 8.4%. Bei einem soliden Gewinn aus fortgeführter Geschäftstätigkeit von CHF 7.0 Mio. zuzüglich eines speziellen Gewinnbeitrags von CHF 29.7 Mio. aus dem im April abgeschlossenen Verkauf des früheren Medizinalgeschäfts ergibt sich ein Gewinn pro Aktie von CHF 8.04 nach CHF 2.68 im ersten Halbjahr des Vorjahres. Aus weitergeführter Tätigkeit resultiert ein Gewinn je Aktie von CHF 1.53 nach CHF 1.87 im ersten Halbjahr 2007.

Im ersten Halbjahr 2008 liegt der EBIT mit CHF 9.5 Mio. 17.7% tiefer als im Vorjahr. Bei einer EBIT-Marge von 11.6% ist die betriebliche Leistung von COLTENE unverändert solide. Der Rückgang des operativen Ergebnisses erklärt sich im Zuge der weiter vorangetriebenen Expansion durch höhere Aufwendungen für Personal und Marketing sowie durch einmalige Belastungen von gesamthaft CHF 1.9 Mio.: Zum einen löste die Überprüfung von Materiallagern zusätzliche Wertberichtigungen in der Höhe von CHF 1.0 Mio. aus. Zum anderen wurde aufgrund der Stabübergabe an das neue Management-Team vertraglich eine Summe in der Höhe von CHF 0.9 Mio. an den früheren CEO Jerry Sullivan vereinbart.

Der operative Cashflow aus dem Dentalgeschäft stieg um 53.0% auf CHF 10.9 Mio. Die hohen Cashflows des Dentalgeschäfts sichern die in Aussicht gestellten höheren ordentlichen Dividendenzahlungen für die Zukunft ab.

#### UMSATZENTWICKLUNG

COLTENE hat in allen Marktregionen im ersten Halbjahr die Verkäufe steigern können. In Schweizer Franken ergab sich ein Umsatzwachstum von 1.0% auf CHF 81.9 Mio. Zu konstanten Juni-2007-Umrechnungskursen liegt das in den Märkten erzielte Wachstum bei sehr guten 8.4%.

COLTENE verzeichnete im ersten Semester 2008 vor allem in den jüngeren Marktregionen ein beachtliches Wachstum, das den Erfolg in der Markterschließung der letzten Jahre zeigt und den Expansionswillen für die Zukunft bekräftigt. Die in Osteuropa, aber besonders auch in Südafrika und Asien erzielten Umsätze stiegen stark, zuweilen sogar mit deutlich zweistelligen Wachstumsraten an und entwickelten sich damit dynamischer als die Verkäufe in Europa oder Nordamerika.

organization, and to offer inspiring products and solutions that can be put into practice instantly.

The market development in Western Europe differs by country and reflects the various insurance schemes and national economic trends. The overall developments are encouraging. There is a general shift toward privately funded dental care for certain treatments.

Sales in Europe exceeded the general market growth showing growth rates in the mid single-digit range.

North America is currently a challenging market for all players. The overall market hardly grows; thus an increase reflects a market share gain. COLTENE is well positioned in North America and managed to expand sales even more than last year to end-users (dentists) through its existing distribution partner network, achieving a remarkable sales increase in local currency terms.

Sales in Latin America continue to grow strongly as in previous years: growth rates oscillated in the lower double-digit range and can be accelerated even more in markets such as Brazil. This market holds even more promising growth prospects in the future and COLTENE is well positioned to benefit from these opportunities, currently implementing a targeted product and sales strategy across this huge South American market.

#### EBIT AND NET PROFIT

COLTENE performed well in the first half-year. The gross margin remained unchanged compared with last year, even including the additional write-offs of CHF 1.0 million. Personnel expenses increased over the same period of last year by CHF 1.5 million. Besides the expansion of the international sales force and some regular salary and wage increases, this rise includes mainly an amount of CHF 0.9 million for former CEO Jerry Sullivan, contractually agreed when he handed over his function to the new management team. Other operating expenses are CHF 1.5 million above last year; this increase is mainly attributable to higher marketing expenses for existing and newly launched products.

EBIT for the first half of 2008 stood at CHF 9.5 million, 17.7% below the respective figure of last year. Excluding the write-offs on inventories mentioned above, the agreed amount as well as CHF 0.3 million of negative currency translation effects,

Insbesondere in den Regionen Osteuropa, Südafrika und Asien nutzte COLTENE die Entwicklung der steigenden persönlichen Einkommen breiter Bevölkerungsschichten. Dabei ist es gleichermaßen wichtig, mit einer eigenen Organisation vor Ort den Markt erfolgreich zu bearbeiten, als auch mit spezifischen Produkten die Kunden in diesen Märkten zu begeistern und Lösungen anzubieten, die in der Praxis umgehend eingesetzt werden können.

In Westeuropa entwickelte sich das Geschäft aufgrund der unterschiedlichen Versicherungsbedingungen und wirtschaftlichen Rahmensituationen von Land zu Land unterschiedlich, im Gesamten jedoch durchaus zufrieden stellend. Der Trend geht im Wesentlichen in Richtung der Verschiebung gewisser Leistungen zur privat finanzierten Zahnbehandlung.

COLTENE legte in der Marktregion Europa stärker als das allgemeine Marktwachstum zu; das Wachstum blieb jedoch im mittleren einstelligen Bereich.

Nordamerika ist derzeit für alle Anbieter ein schwieriger Markt. Der Gesamtmarkt wächst kaum, Wachstum ist also gleichbedeutend mit Marktanteilsgewinnen. COLTENE ist in Nordamerika gut positioniert und konnte deshalb den Produkteabsatz bei den Endverbrauchern (Zahnärzten) über das bestehende Vertriebspartnernetz stärker ausbauen als im Vorjahr und in Lokalwährung deutlich zulegen.

Der Umsatz in Lateinamerika wuchs wie in den vergangenen Jahre weiter mit Wachstumsraten im unteren zweistelligen Bereich. In Ländern wie etwa Brasilien kann das Wachstum sogar noch beschleunigt werden. COLTENE will die sich bietenden Möglichkeiten nutzen und diesen riesigen, äusserst viel versprechenden Markt mit einer präzisen Produkt- und Vertriebsstrategie angehen.

#### ERTRAGSLAGE

COLTENE hat im ersten Halbjahr gut gearbeitet. Die Bruttomarge blieb trotz einer zusätzlichen Wertberichtigung von CHF 1.0 Mio. auf Vorjahresniveau. Die Personalkosten stiegen gegenüber der Vergleichsperiode des Vorjahres um CHF 1.5 Mio. Diese Zunahme erklärt sich nebst einer personellen Verstärkung der Verkaufsmannschaft im Zuge der internationalen Expansion und der ordentlichen Lohnerhöhungen hauptsächlich als Folge einer aufgrund der neuen Zusammensetzung des Managements vertraglich vereinbarten Summe an den früheren CEO Jerry Sullivan im Umfang von CHF 0.9 Mio.

the operational earnings would have amounted to CHF 11.7 million. This represents a slight increase over the prior year's first-half and equals a stable EBIT margin of 14.3%. In the financial result foreign exchange losses of CHF 0.7 million are included compared to gains of CHF 0.8 million in the previous year period.

Including the exceptional effects, earnings from continuing operations decreased from CHF 8.7 million reported for the first six months of 2007 to CHF 7.0 million in the reporting period. This equals earnings per share of CHF 1.53 down from CHF 1.87 in the first semester of 2007.

The sale of the medical business which was closed at the end of April resulted in an earnings contribution of CHF 29.7 million. Net income for the period thus totals CHF 36.7 million, up from CHF 12.4 million in the first half of 2007. Earnings per share rose sharply from CHF 2.68 to CHF 8.04 for this reporting period.

#### CASH FLOW AND BALANCE SHEET

The dental business's ability to generate strong cash flows proven over many years was again confirmed in the first semester: the Dental activities – now the only continuing operations – generated a 53.0% higher cash flow of CHF 10.9 million after CHF 7.1 million recorded in the first six months of 2007. The free cash flow – pre acquisitions – amounted to CHF 8.9 million which equals an increase of 48.9% over the previous year's first half. This strong growth reaffirms the strategy to focus on high-performing positions in the global dental market. At the same time, the significant increase bolsters COLTENE's ability to continue to pay generous dividends as previously announced.

The sale of the medical business largely changed the Group's balance sheet. While the balance sheet at the end of June 2007 included today's COLTENE Group as well as the medical business sold in the meantime, the balance sheet as at the end of June 2008 only reflects COLTENE.

COLTENE shows cash and cash equivalents of CHF 62.7 million due to the cash received from the Medical sale. Accounts receivable, inventory, property, plant and equipment as well as the financial and intangible assets all declined compared to last year's balance sheet at the end of the first semester as the Medical figures have been deconsolidated.

Die übrigen Betriebskosten stiegen gegenüber dem Vorjahr ebenfalls um CHF 1.5 Mio., was in erster Linie auf höhere Marketingkosten für bestehende und neu lancierte Produkte zurückgeht.

Der Betriebsgewinn (EBIT) liegt mit CHF 9.5 Mio. 17.7% unter dem Vergleichswert des ersten Halbjahres 2007. Unter Ausklammerung der genannten zusätzlichen Abschreibungen auf Lagerbeständen, der genannten vertraglich vereinbarten Summe sowie der negativen Wechselkurseinflüsse von CHF 0.3 Mio. läge der Betriebsgewinn bei rund CHF 11.7 Mio. und damit leicht über dem Vorjahr. Dies entspräche einer gegenüber Vorjahr unveränderten Betriebsgewinnmarge von 14.3%. Im Finanzresultat stehen den Währungsgewinnen des Halbjahres 2007 von CHF 0.8 Mio. die Währungsverluste des Halbjahres 2008 von CHF 0.7 Mio. gegenüber.

Der Gewinn aus weitergeführter Tätigkeit sank nach diesen Sondereffekten im Berichtszeitraum von CHF 8.7 Mio. im ersten Semester 2007 auf CHF 7.0 Mio. Dies entspricht je Aktie einem Gewinnanteil von CHF 1.53 nach CHF 1.87 im ersten Halbjahr 2007.

Aus dem per Ende April erfolgten Verkauf des Medizinalgeschäfts stammt ein zusätzlicher Gewinnbeitrag von CHF 29.7 Mio. Der Nettogewinn für das erste Halbjahr beträgt damit total CHF 36.7 Mio. nach CHF 12.4 Mio. im ersten Halbjahr 2007 oder, je Aktie gerechnet, CHF 8.04 nach CHF 2.68.

#### CASHFLOW UND BILANZ

Die über Jahre bewiesene Fähigkeit, im Dentalgeschäft substantielle Cashflows zu erwirtschaften, hat COLTENE im ersten Halbjahr erneut bestätigt: Aus dem Dentalgeschäft als der heute allein weitergeführten Tätigkeit resultierte ein um 53.0% höherer betrieblicher Cashflow von CHF 10.9 Mio.; dies nach einem Cashflow von CHF 7.1 Mio. in den ersten sechs Monaten 2007. Der Free Cashflow der Periode – vor Akquisitionen gerechnet – liegt mit CHF 8.9 Mio. um 48.9% über dem entsprechenden Vorjahreswert. Diese starke Entwicklung unterstreicht die Richtigkeit der strategischen Konzentration auf die Erfolgsposition im globalen Dentalmarkt. Gleichzeitig untermauert die kräftige Cashflow-Steigerung die Fähigkeit von COLTENE, die in Aussicht gestellte grosszügige Dividendenpolitik künftig weiterzuführen.

Aufgrund des per Ende April erfolgten Verkaufs der früheren Medizinalsparte haben sich die meisten Bilanzpositionen deutlich verändert. Die Bilanz per

Interest bearing debt stood at a very low CHF 7.1 million and COLTENE shows a net cash position of CHF 55.6 million.

Shareholders' equity amounts to CHF 170.8 million as per the end of June 2008, CHF 5.1 million up from last year. The main changes in equity result from this year's profits, the earnings contribution from the sales of the medical business, exchange differences and a markedly increased dividend payment of CHF 19.6 million. In addition the equity decreased due to investments in treasury shares of CHF 5.6 million. The total value of treasury shares amounts to CHF 10.1 million. The equity ratio stood at 81.2% as per June 30, 2008.

As previously announced, COLTENE plans an additional capital redemption program of CHF 50 million toward the end of this year. COLTENE's balance sheet is strong and provides a sound basis for future organic growth and acquisitions.

#### STRATEGY IMPLEMENTATION

Building on a strong position on the international dental market and a comprehensive coverage of dentists' key product needs, COLTENE has embarked on a three-fold expansion strategy. The most important pillar remains the widely recognized high rate of innovation.

The wide range of preparatory dental work leading up to the placement of implants today complements the traditional range of targeted dental treatments such as orthodontic, endodontic as well as restorative therapies. Many international workshops organized by or with globally renowned implantation specialists have confirmed the superior product properties of Affinis Precious, COLTENE's leading impression material featuring precise dimensional stability. In June, COLTENE launched "Affinis for Implants" specifically gearing this family of impression materials as well as other products to this market. COLTENE will launch additional products and system solutions specifically targeting the implantation market in the second half of 2008 and in 2009.

COLTENE has repeatedly extended its reach into new market regions. Eastern Europe, the Middle East and Latin America range today among the most important growth markets for COLTENE's product specialties. In the first six months of 2008, the sales organization in China experienced another expansion

Ende Juni 2007 hatte sowohl die heutige COLTENE Gruppe als auch die in der Zwischenzeit veräusserte Medizinalgruppe umfasst; die aktuelle Bilanz per 30. Juni 2008 enthält nur noch die COLTENE Gruppe.

Nach dem Liquiditätszugang aus dem Verkauf des Medizinalgeschäfts weist COLTENE heute flüssige Mittel von CHF 62.7 Mio. aus. Die Forderungen, Lagerbestände sowie das Anlage-, Finanz- und Immaterialgütervermögen haben sich durch den Verkauf des Medizinalgeschäfts verringert. Mit CHF 7.1 Mio. bilanzieren die verzinnten Schulden sehr tief, so dass COLTENE eine Netto-Cash-Position von CHF 55.6 Mio. ausweist.

Das Eigenkapital liegt mit CHF 170.8 Mio. per Ende Juni 2008 CHF 5.1 Mio. über dem Vergleichswert. Dies resultierte aus dem Gewinn des laufenden Jahres, dem Gewinnbeitrag aus dem Verkauf des Medizinalgeschäfts, Währungsdifferenzen sowie aus dem Abgang der deutlich erhöhten ordentlichen Dividende im Gesamtbetrag von CHF 19.6 Mio. Zudem wurden in der Berichtsperiode eigene Aktien für CHF 5.6 Mio. zugekauft. Der Wert der eigenen Aktien beträgt CHF 10.1 Mio. Der Eigenfinanzierungsgrad stellte sich per Ende der Berichtsperiode auf 81.2%.

Wie bereits angekündigt, plant COLTENE gegen Ende Jahr zusätzlich ein Kapitalrückkaufsprogramm über CHF 50 Mio. Die Bilanz von COLTENE ist äusserst solide und bietet für das künftige organische und akquisitorische Wachstum eine gute Basis.

#### FORTSCHRITTE IN DER STRATEGIEUMSETZUNG

Auf der starken Stellung im internationalen Dentalmarkt und der breiten Abdeckung der massgeblichen Produktbedürfnisse von Zahnärzten und Zahnlabors aufbauend, verfolgt COLTENE eine dreifache Wachstumsstrategie. Der wichtigste Pfeiler bleibt dabei die anerkannt hohe Innovationsrate. Zu den derzeit speziell anvisierten Zahnbehandlungen zählen nebst den orthodontischen, endodontischen und restaurativen Therapieformen speziell auch die zahnärztlichen Vorbereitungen für die Implantattechnik. In mehreren internationalen Workshops, die zusammen mit namhaften Implantat-Anbietern durchgeführt wurden, hat sich das äusserst exakte und in allen Dimensionen stabile Abformmaterial Affinis Precious als besonders geeignet erwiesen. COLTENE hat im Juni 2008 «Affinis for Implants» im Markt positioniert und damit sowohl die gesamte Affinis Produktfamilie als auch weitere spezifische Produkte für den Implan-

round, and India will see the founding of COLTENE's own sales company serving as a strong bridgehead for the penetration of this promising growth market. As in the more mature markets, a well-established dialogue with the leading practitioners and universities is key to success. COLTENE can draw from many years of experience in organizing industry specific symposia and workshops.

Board and Management confirm an active acquisition strategy. They are continuously evaluating potential targets. COLTENE has defined stringent acquisition criteria: Possible targets should complement the Group's offering with clearly focused technological know-how and successful, high-quality products. In addition, they should also be accretive to the long-term and sustainable profitability and ideally broaden its geographic reach.

#### SALE OF MEDICAL BUSINESS

Effective as at April 30, 2008, the former medical segment was sold to the Finnish Medifiq Group. The medical business was thus recorded as discontinued operations. Total profit from discontinued operation amounted to CHF 29.7 million and resulted from the profit after tax of Medical's business for the first four months and the after tax gain on the sale itself.

COLTENE deconsolidated and disposed of assets in the amount of CHF 89.0 million and CHF 20.6 million in liabilities. The medical business's net cash flow for the four months until the end of April was CHF 1.1 million while the net cash flow from the sale itself was CHF 93.4 million. This results in a total cash flow from discontinued operations of CHF 94.5 million.

The net cash flow from the sale of the Medical business in the amount of CHF 93.4 million is the result of having received CHF 102.8 million in cash from the buyer, having settled the transaction costs of CHF 4.3 million in cash and having deconsolidated the medical cash position of CHF 5.1 million.

#### NEW CEO

After the sale, the former Medisize Holding AG changed its name to COLTENE Holding AG to better reflect its strategic focus on the global dental market where Coltène/Whaledent is a well known and highly respected brand. At the same time, an experienced executive team took over, chaired by Andreas

tatmarkt ausgerichtet. Im zweiten Halbjahr und auch im Jahr 2009 wird COLTENE zusätzliche Produkte einführen, die diese Systemlösung ergänzen.

COLTENE hat immer wieder erfolgreich neue Wachstumsmärkte erschlossen. So weisen heute Osteuropa, der Nahe Osten und Lateinamerika die dynamischsten Umsatzzuwächse aus. Im ersten Halbjahr 2008 wurde die Verkaufsorganisation in China nochmals deutlich ausgebaut und in Indien ist gleichermaßen die Gründung einer eigenen Handelsgesellschaft geplant, die als Brückenkopf die Erschliessung dieses interessanten Wachstumsmarkts fördert. Wie in den reiferen Märkten kommt auch in den aufstrebenden Marktregionen dem Dialog mit den führenden Zahnärzten sowie mit den ausbildenden Universitäten grosse Bedeutung zu. Hier kommen COLTENE die jahrelangen Erfahrungen in der Organisation von branchenspezifischen Veranstaltungen und Workshops zugute.

Verwaltungsrat und Management verfolgen eine aktive Akquisitionspolitik und prüfen laufend sich bietende Unternehmenszukäufe. COLTENE hat dafür klare Leitlinien formuliert: Mögliche Akquisitionsziele sollen das Angebot der Gruppe mit fokussiertem technischem Know-how und am Markt erfolgreichen Produkten hoher Qualität ergänzen sowie zur nachhaltigen Profitabilität und zur geografisch breiteren Abstützung beitragen.

#### VERKAUF MEDIZINALSPARTE

Per 30. April 2008 wurde die frühere Medizinalsparte an die finnische Medifiq Gruppe veräussert. Das Medizinalgeschäft floss daher als nicht weitergeführte Tätigkeit in die Rechnung von COLTENE ein. Aus dieser nicht weitergeführten Tätigkeit resultierte ein Gewinn von CHF 29.7 Mio. Darin sind die mit der Geschäftstätigkeit in den ersten vier Monaten sowie mit dem Verkauf selbst verbundenen Steuerzahlungen bereits enthalten.

Insgesamt wurden mit dem Verkauf Anlagen im Wert von CHF 89.0 Mio. sowie CHF 20.6 Mio. Verbindlichkeiten dekonsolidiert. Der in den ersten vier Monaten im nicht weitergeführten Medizinalgeschäft erwirtschaftete Cashflow belief sich auf CHF 1.1 Mio. Aus dem Verkauf flossen der Gruppe nochmals CHF 93.4 Mio. zu, wodurch sich insgesamt ein Cashflow aus nicht weitergeführter Tätigkeit von CHF 94.5 Mio. ergibt.

Die Komponenten des Netto-Cashflow aus dem Verkauf des Medizinalgeschäfts von CHF 93.4 Mio.

Meldau, CEO, and Dr. Hans Grüter, CFO. They are complemented by a strong operational management team including Werner Mannschedel (General Manager EMEA), Eric Schriver (Operations in North America), as well as Michael Nordahl (Vice President Global Marketing).

#### OUTLOOK

Overall, COLTENE expects a stronger second half from continuing operations, both in sales and earnings. These expectations are based on the initiatives taken in the new markets as well as the targeted product and marketing focus, excluding any further negative currency impacts. All strategic core businesses show potential for growth, although the situation in the traditional markets remains very challenging.



Nick Huber  
Chairman of the  
Board of Directors



Andreas Meldau  
Chief Executive Officer

sind: Der Käufer bezahlte insgesamt CHF 102.8 Mio. in bar. Davon gelangen bezahlte Transaktionskosten im Umfang von CHF 4.3 Mio. sowie die dekonsolidierten flüssigen Mittel der Medizinalsparte von CHF 5.1 Mio. in Abzug.

#### NEUER CEO

Nach dem Verkauf des Medizinalgeschäfts änderte die frühere Medisize Holding AG ihren Namen in COLTENE Holding AG, womit die strategische Ausrichtung auf das seit Jahrzehnten unter dem Namen Coltène/Whaledent am Markt bekannte Dentalgeschäft klar zum Ausdruck kommt. Gleichzeitig erhielt COLTENE auch ein neues Managementteam, das von Andreas Meldau als CEO und Dr. Hans Grüter als CFO geleitet wird. Betrieblich wird das Führungsteam durch eine erfahrene Mannschaft unterstützt. Werner Mannschedel ist als General Manager neu verantwortlich für den Marktbereich Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA), während Eric Schriver neu die Geschäfte in Nordamerika leitet. Michael Nordahl komplettiert als Senior Vice President Global Marketing das COLTENE Managementteam.

#### AUSBLICK

Insgesamt erwartet COLTENE aus weitergeführter Geschäftstätigkeit ein gegenüber dem ersten Halbjahr 2008 sowohl umsatz- als auch ertragsseitig stärkeres zweites Semester. Dies basiert auf gezielten Verstärkungen und Massnahmen in den neuen Märkten, dem klaren Produkt- und Marketingfokus und unveränderten Währungsrelationen. Ausbaupotenzial weisen alle strategischen Kernbereiche auf, wengleich in den traditionellen Märkten aktuell eine sehr anspruchsvolle Situation herrscht.



Nick Huber  
Verwaltungsratspräsident



Andreas Meldau  
Chief Executive Officer



# GROUP INCOME STATEMENT

IN CHF 1000	REF.	1 HY 2008	1 HY 2007*
<b>Continuing operations</b>			
<b>Net sales</b>		<b>81 915</b>	<b>81 068</b>
Raw material and consumables used	2	-22 665	-22 625
Personnel expenses	3	-29 336	-27 866
Other operating expenses		-3 976	-3 800
Marketing and administrative expenses		-14 343	-13 062
Other income and expenses		5	1
Depreciation and amortization		-2 084	-2 151
<b>Operating profit (EBIT)</b>		<b>9 516</b>	<b>11 565</b>
Financial expenses		-1 484	-1 002
Financial income		913	951
<b>Net profit before tax expenses</b>		<b>8 945</b>	<b>11 514</b>
Tax expenses		-1 959	-2 836
<b>Net profit continuing operations</b>		<b>6 986</b>	<b>8 678</b>
Profit from discontinued operations	4	29 700	3 742
<b>Profit for the period</b>		<b>36 686</b>	<b>12 420</b>
Earnings per share		CHF 8.04	CHF 2.68
Diluted earnings per share		CHF 8.04	CHF 2.68
Earnings per share from continuing operations		CHF 1.53	CHF 1.87
Diluted earnings per share from continuing operations		CHF 1.53	CHF 1.87

\* re-presented according to IFRS 5.34

The notes are part of the group financial statements.

# GROUP BALANCE SHEET

IN CHF 1000	30.06.2008	31.12.2007
<b>Assets</b>		
Cash and cash equivalents	62 725	13 367
Accounts receivable from deliveries and sales	37 741	52 279
Tax receivables	26	12
Other receivables and accruals	6 174	5 464
Inventories	29 600	49 846
<b>Current assets</b>	<b>136 266</b>	<b>120 968</b>
Property, plant and equipment	28 625	57 596
Financial assets	7	5
Intangible assets	44 683	67 081
Deferred tax assets	684	1 918
<b>Non-current assets</b>	<b>73 999</b>	<b>126 600</b>
<b>Total assets</b>	<b>210 265</b>	<b>247 568</b>
<b>Liabilities</b>		
Current bank loans	7 095	26 054
Accounts payable to suppliers	8 126	8 861
Other accounts payable and accruals	17 034	16 882
Tax liabilities	2 120	3 221
Other short-term provisions	161	222
<b>Current liabilities</b>	<b>34 536</b>	<b>55 240</b>
Non-current bank loans	0	10 501
Other long-term liabilities	0	10 124
Deferred tax liabilities	4 038	4 565
Other long-term provisions	890	1 473
<b>Non-current liabilities</b>	<b>4 928</b>	<b>26 663</b>
<b>Total liabilities</b>	<b>39 464</b>	<b>81 903</b>
Share capital	22 748	23 129
Currency translation adjustments	-14 063	-7 651
Retained earnings	162 116	150 187
<b>Total equity</b>	<b>170 801</b>	<b>165 665</b>
<b>Total liabilities and equity</b>	<b>210 265</b>	<b>247 568</b>

The notes are part of the group financial statements.

# GROUP CASH FLOW STATEMENT

IN CHF 1000	REF.	1 HY 2008	1 HY 2007*
Net profit continuing operations		6 986	8 678
Depreciation and amortization		2 084	2 151
Other non-cash items		2 981	4 859
Change in accounts receivable		-1 401	-1 060
Change in inventories		-3 633	-4 183
Change in other current assets		-1 435	-2 767
Change in current liabilities		8 264	2 880
Interest paid		-287	-1 427
Interest received		287	163
Income tax paid		-2 947	-2 169
Discontinued operations	4	1 619	6 063
<b>Cash flow from operating activities</b>		<b>12 518</b>	<b>13 188</b>
Purchase of property, plant and equipment		-1 825	-789
Proceeds from sale of property, plant and equipment		27	0
Purchase of financial assets		-2	-2
Purchase of intangible assets		-177	-341
Acquisition of subsidiaries – net of cash		0	-9 414
Discontinued operations	4	92 704	-1 718
<b>Cash flow from investing activities</b>		<b>90 727</b>	<b>-12 264</b>
Proceeds from loans and financial liabilities		5 955	13 380
Repayments of loans and financial liabilities		-34 289	-11 148
Dividend to shareholders	5	-19 563	-7 413
Purchase of treasury stock		-5 575	-151
Discontinued operations	4	257	-1 679
<b>Cash flow from financing activities</b>		<b>-53 215</b>	<b>-7 011</b>
Exchange rate differences		-672	290
<b>Change in cash and cash equivalents</b>		<b>49 358</b>	<b>-5 797</b>
Cash and cash equivalents at beginning of year		13 367	19 947
Cash and cash equivalents at end of half-year		62 725	14 150

\* re-presented according to IFRS 5.34

The notes are part of the group financial statements.

# STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY

IN CHF 1000	REF.	SHARE CAPITAL	CURRENCY TRANSLATION ADJUSTMENTS	RETAINED EARNINGS	TOTAL
<b>01.01.2007</b>		<b>23 175</b>	<b>-5 912</b>	<b>131 933</b>	<b>149 196</b>
Half-year net profit		0	0	12 420	12 420
Exchange differences		0	1 885	0	1 885
<b>Total income and expenses for the half-year</b>		<b>0</b>	<b>1 885</b>	<b>12 420</b>	<b>14 305</b>
Dividend distribution	5	0	0	-7 413	-7 413
Change in treasury stock		-9	0	-142	-151
<b>Total transactions with shareholders</b>		<b>-9</b>	<b>0</b>	<b>-7 555</b>	<b>-7 564</b>
<b>30.06.2007</b>		<b>23 166</b>	<b>-4 027</b>	<b>136 798</b>	<b>155 937</b>
<b>01.01.2008</b>		<b>23 129</b>	<b>-7 651</b>	<b>150 187</b>	<b>165 665</b>
Half-year net profit		0	0	36 686	36 686
Exchange differences		0	-6 412	0	-6 412
<b>Total income and expenses for the half-year</b>		<b>0</b>	<b>-6 412</b>	<b>36 686</b>	<b>30 274</b>
Dividend distribution	5	0	0	-19 563	-19 563
Change in treasury stock		-381	0	-5 194	-5 575
<b>Total transactions with shareholders</b>		<b>-381</b>	<b>0</b>	<b>-24 757</b>	<b>-25 138</b>
<b>30.06.2008</b>		<b>22 748</b>	<b>-14 063</b>	<b>162 116</b>	<b>170 801</b>

The notes are part of the group financial statements.

# SELECTED NOTES

This unaudited consolidated half-year report was prepared in accordance with IAS 34, using the same principles of consolidation and accounting policies as in the year-end report 2007 of COLTENE Group (former Medisize Group), except that the Group as of January 1, 2008 applied IFRIC 11 – Group and Treasury Share Transactions, IFRIC 12 – Service Concession Arrangements, IFRIC 13 – Customer Loyalty Programs and IFRIC 14 – IAS 19 – The Limit on a Defined Benefit Asset, Minimum Funding Requirements and their Interaction. The application of these interpretations has no impact on this half-year report.

## 1 CURRENCY EXCHANGE RATES

	31.12.2007	30.06.2008	1 HY 2008	31.12.2006	30.06.2007	1 HY 2007
1 USD	1.1267	1.0190	1.0506	1.2250	1.2288	1.2281
1 EUR	1.6587	1.6091	1.6060	1.6080	1.6557	1.6322

## 2 RAW MATERIAL AND CONSUMABLES USED

A dedicated assessment and valuation of the inventory was performed in the reporting period resulting in a one-time adverse effect of raw material and consumables used in the amount of TCHF 1,042. The main reason for the adverse impact was a misalignment of the inventory with the actual product program offering.

## 3 PERSONNEL EXPENSES

When Jerry Sullivan stepped down from his position as CEO of the former Medisize Group, he received a contractual benefit in the amount of TCHF 881 during the reporting period. The contractual benefit was charged to personnel expenses.

#### 4 DISCONTINUED OPERATIONS

On April 30, 2008 COLTENE Holding AG sold its entire Medical segment by transferring the shares of the two subsidiaries Medisize Schweiz AG and Medisize Medical Business Beheer B.V. together with all its subsidiaries to Medifiq Healthcare Corporation. The results of this transaction are presented in this interim financial information as discontinued operations. The Group expects minor changes to these results as certain adjustments relating to the sale and purchase agreement are outstanding at the date of publication. Financial information for the period to the date of disposal is set out below. The income statement and cash flow statement distinguish discontinued operations from continuing operations. Comparative figures have been re-presented.

IN CHF 1000	1 HY 2008 4 MONTHS	1 HY 2007 6 MONTHS
<b>Profit from discontinued operations</b>		
Net sales	35 009	55 152
Expenses	-33 357	-50 785
<b>Profit before income tax from discontinued operations</b>	<b>1 652</b>	<b>4 367</b>
Income tax	-233	-625
<b>Profit after income tax from discontinued operations</b>	<b>1 419</b>	<b>3 742</b>
Gain on sale of discontinued operations	29 625	0
Income tax on gain on sale of discontinued operations	-1 344	0
<b>Gain after income tax on sale of discontinued operations</b>	<b>28 281</b>	<b>0</b>
<b>Profit from discontinued operations</b>	<b>29 700</b>	<b>3 742</b>
<b>Cash flow from discontinued operations</b>		
Net cash flow from operating activities	1 619	6 063
Net cash flow from investing activities	92 704	-1 718
Net cash flow from financing activities	257	-1 679
Exchange rate differences on cash disposed of	-77	123
<b>Net cash flow from discontinued operations</b>	<b>94 503</b>	<b>2 789</b>
<b>Effect of disposal on the financial position</b>		
Cash and cash equivalents	5 092	
Accounts receivable from deliveries and sales	15 324	
Other current assets	2 087	
Inventories	19 289	
Property, plant and equipment	26 546	
Intangible assets	19 573	
Deferred tax assets	1 103	
Accounts payable to suppliers	-4 890	
Other current liabilities	-5 027	
Other long-term liabilities	-10 062	
Deferred tax liabilities	-141	
Other long-term provisions	-526	
<b>Net identifiable assets and liabilities</b>	<b>68 368</b>	
Consideration received, satisfied in cash	102 817	
Costs of disposal, satisfied in cash	-4 299	
Cash disposed of	-5 092	
<b>Net cash inflow</b>	<b>93 426</b>	

## 5 DIVIDEND

Based on the AGM decision on April 16, 2008 the company paid a dividend of CHF 4.30 (previous year CHF 1.60) per share, less 35% withholding tax, to its shareholders on April 21, 2008. The total amount of the gross dividend paid was TCHF 19,563 (previous year TCHF 7,413).

## 6 SUBSEQUENT EVENTS

The following are material events which took place between the end of the interim period and the date of authorization of this report. No other material events occurred.

After the balance sheet date and with effect in the second half year 2008 a bonus and share program for the members of the executive board as well as a limited number of key managers was signed by the Nomination Committee and accepted by the eligible managers. This program is a function of a) the economic profit of the actual year, b) an increase of economic profit compared to the prior year as well as c) the net sales growth rate (all subject to a watermark mechanism). 20% of the bonus is allocated in shares at a fixed share price. Total bonus including shares is capped depending on the seniority between 80% and 100% of the fixed salary of any participant.

Based on the AGM decision on April 16, 2008 the company reduced the par value of the shares to CHF 0.10 each. The company paid the capital reduction of CHF 4.90 per share to its shareholders on July 14, 2008. The total amount of the capital reduction paid was TCHF 22,585.

# INVESTOR RELATIONS

## COMPANY CAPITAL

After the par value reduction of July 14, 2008, the share capital of COLTENE Holding AG consists of 4,680,000 registered shares, par value CHF 0.10, securities n. 2.534.325.

## STOCK MARKET TRADING

The registered shares of COLTENE Holding AG are listed on the SWX Swiss Exchange. Prices are published in the Swiss daily and financial press as well as in electronic price information systems under the ticker symbol CLTN / securities number 2.534.325.

## IMPORTANT DATES

October 2008: Publication of 9-month sales figures

End of March 2009: Publication of year-end 2008 results

April 2009: Annual General Meeting

End of August 2009: Half-year Report

## INTERNET/E-MAIL BULLETINS

Further information about COLTENE can be found at [www.coltene.com](http://www.coltene.com). To obtain a subscription to the company's news service, please register in the publications/downloads section at <http://www.coltene.com/investor-relations/news.html>

This report contains forward-looking statements that include risk and uncertainties regarding the future global developments that cannot be influenced by the company.

## CONTACT:

COLTENE Holding AG  
c/o COLTENE Services AG  
Sonnentalstrasse 8  
PO Box 1058  
CH-8600 Dübendorf 1  
Secretary's office  
Phone +41 (0)44 838 6868  
Telefax +41 (0)44 838 6869  
[www.coltene.com](http://www.coltene.com)  
[info@coltene.com](mailto:info@coltene.com)