Halbjahresbericht 2013

Strategie-umsetzung auf Kurs

COLTENE®

Ergebnisse im ersten Halbjahr 2013

Fünfjahres-Übersicht

(in CHF Millionen, fortgeführte Aktivitäten, korrigiert)

Nettoumsatz

2013	75,0
2012	73,0
2011	72,4
2010	73,7
2009	69,7

Betriebserfolg (EBIT)

2013	7,3
2012	6,9
2011	4,8
2010	5,8
2009	4,5

Nettogewinn

2013	5,0
2012	3,0
2011	1,6
2010	2,4
2009	4,0

Free Cashflow

2013	–0,5
2012	3,0
2011	–0,8
2010	7,8
2009	–2,8

Umsatz von CHF 75,0 Mio., Wachstum von 2,8 % respektive 2,2 % bei konstanten Wechselkursen

Auftragseingang in Nordamerika auf hohem Vorjahresniveau

Europa mit Wachstum über dem Markt, dynamische Märkte in Asien und einzelnen Schwellenländern

Betriebsergebnis (EBIT) von CHF 7,3 Mio., plus 5,6 %; Anstieg der EBIT-Marge auf 9,7 %

Nettoergebnis von CHF 5,0 Mio., plus 68,7 %

Negativer Free Cashflow von CHF –0,5 Mio. als Folge temporär hoher Lagerbestände

Neue Kompositschalen für Zahnhals-restauration sowie neuartiges GuttaFlow-Füllmaterialsystem für den Verschluss von Wurzelkanälen

Vorwort

Sehr geehrte Aktionärinnen, sehr geehrte Aktionäre
Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahrs 2013 profitierte die COLTENE Gruppe von der anhaltenden Marktdynamik in Asien und verschiedenen Schwellenländern. In den USA setzte sich der positive Trend fort, der temporär von Auslieferungsverzögerungen im Zusammenhang mit der Einführung des SAP-Systems gebremst wurde. In Europa zeigten sich einzelne Märkte wie Grossbritannien infolge struktureller Veränderungen als anspruchsvoll. Gesamthaft wuchsen die Umsätze der traditionellen europäischen Länder über dem Marktdurchschnitt. Die Nettoumsätze legten im Vergleich zum Vorjahr um 2,8% zu und erreichten CHF 75,0 Mio. Damit übertraf COLTENE den für die Gruppe relevanten Markt, dessen Wachstum sich in Nordamerika zwischen 2% und 3% bewegte und sich in Europa flach oder sogar leicht rückläufig entwickelte. Der Betriebsgewinn (EBIT) erhöhte sich um 5,6% auf CHF 7,3 Mio. Die EBIT-Marge stieg gegenüber der Vorjahresperiode leicht von 9,4% auf 9,7% an.

Als wegweisender Meilenstein in der Berichtsperiode schlossen der Verwaltungsrat und das Management die Strategieüberarbeitung ab und leiteten deren konsequente Umsetzung ein. Die neue Strategie ist darauf ausgerichtet, die nachhaltige Entwicklung von COLTENE sicherzustellen und die Gruppe zu befähigen, in den kommenden Jahren profitables Wachstum zu erwirtschaften. Zentrale Erfolgspfeiler sind die hohe Innovationskraft in allen Unternehmensbereichen, der Ausbau der Präsenz in bestehenden und neuen Märkten sowie das Vereinheitlichen und Optimieren der operativen Prozesse. Insgesamt wurden 21 Projekte mit den drei Hauptstossrichtungen Produktfokus, Marketing- und Vertriebsoffensiven sowie betriebliche Effizienz identifiziert und initiiert. Sie werden parallel umgesetzt und individuell abgeschlossen.

Starke Produktpipeline
Im März nutzte COLTENE ihren Auftritt an der wichtigen internationalen Dentalmesse IDS in Köln, um ihre hohe Innovationskraft zu demonstrieren und dem Fachpublikum verschiedene neue Produkte vorzustellen. Im Blickpunkt standen neue COMPONEER™-Kompositschalen für die Zahnhalsrestauration und das Aufhellen der Frontzähne sowie im Bereich Endodontie ROEKO GuttaFlow 2, ein einzigartiges Kaltfüll- und Verschluss-System für Wurzelkanäle. Ebenfalls an der IDS feierte COLTENE das 50-Jahre-Jubiläum der schweizerischen Gesellschaft Coltène/ Whaledent AG. An einem grossen Partneranlass nahmen über 150 Kunden der Dentalbranche teil.

Im Mai lancierte COLTENE nach sieben Jahren ein weiteres Latin-American Key-Opinion-Seminar in Mayo, Mexiko. An diesem vielbeachteten Kongress nahmen 220 Meinungsführer aus 18 Ländern teil, darunter zahlreiche Restaurations-, Prothetik- und Endodontiespezialisten. Besonders beliebt waren die praktischen Kurse, die den

In einem global schwächeren Umfeld stärkte COLTENE ihre Marktposition.

Mit insgesamt 21 initiierten Projekten setzt COLTENE ihre überarbeitete Strategie konsequent um.

Oberstes Ziel der Strategieprojekte ist profitables Wachstum in den kommenden Jahren.

Teilnehmern ermöglichten, die COLTENE Produkte und deren einfache Handhabung zu erlernen und zu testen.

Betriebliche Fortschritte

Intern schloss COLTENE in ihrem amerikanischen Werk in Cuyahoga Falls, Ohio, die Einführung des ERP-Systems mit integrierter Managed-Warehouse-Lösung ab. Mit diesem wichtigen Schritt arbeiten nun alle grossen Produktionszentren mit dem gleichen Unternehmenssystem, was der Gruppe erlaubt, ihre Prozesse zu vereinheitlichen und abzustimmen. Auch in der Fertigung erreichte COLTENE neue Meilensteine, die sich positiv auf die betriebliche Effizienz auswirken werden. Die amerikanische Coltène/ Whaledent Inc. begann mit der Herstellung von Diamantbohrern und nahm die neue Produktionsanlage für Glasfaserstifte in Betrieb. Letztere bilden eine hochästhetische Alternative zu Metallstiften. Zudem nahm COLTENE bei ihrer Gruppengesellschaft in Rio de Janeiro die Produktion von Speedex für den brasilianischen Markt auf. Speedex ist ein C-Silikon zur Zahnabformung mit hervorragenden Qualitätseigenschaften. Bei Vigodent in Brasilien lag der Fokus nach der Lösung der 2012 aufgrund von Rohstoffschwankungen aufgetretenen Produktionsproblemen auf der Optimierung von Produktionsabläufen und dem Ausbau des Vertriebsnetzes. Mit neuen zusätzlichen Verkaufskräften strebt COLTENE Volumensteigerungen bei bestehenden Kunden und den Gewinn von neuen Kunden in Brasilien und den angrenzenden Mercosur-Ländern an.

Neuer Leiter globales Marketing

2013 trieb das Unternehmen die konzernweite Integration des Marketings weiter voran. Mit der klaren Dachmarke COLTENE sollen die Visibilität am Markt vergrössert und der Bekanntheitsgrad als Qualitätssiegel gestärkt werden. Die historisch in der COLTENE Gruppe vereinten Produktgruppen wie zum Beispiel ROEKO, Hygenic, Diatech oder Alpen führt COLTENE als Produktmarken weiter, um von deren starken Verankerung in den jeweiligen Heimmärkten zu profitieren. Das neue Dachmarkenkonzept bezweckt auch, die spezifischen Stärken der verschiedenen Produktsegmente vermehrt global zu nutzen. Um diese Herausforderung schnell bewältigen zu können, erweiterte und stärkte COLTENE ihr Team. Anfang März stiess Dr. Werner Barth als neuer Leiter globales Marketing zu COLTENE. Werner Barth verfügt über 15 Jahre Erfahrung in verschiedenen Verkaufs- und Marketingfunktionen.

Ausblick: Konsequente Umsetzung der Strategie

Im zweiten Halbjahr des Geschäftsjahrs 2013 konzentriert sich COLTENE auf die konsequente und gruppenweite Umsetzung ihrer Strategieprojekte in der neuen Organisation. Alle 21 initiierten Projekte zielen darauf hin, die Gruppe nachhaltig zu profitablem Wachstum zu führen. Geplant sind weitere Innovationen in den Segmenten Restauration,

Endodontie und Behandlungshilfen. Zudem will COLTENE ihre Präsenz gezielt in einzelnen Ländern ausbauen. Schliesslich setzt sich das Management zum Ziel, die gruppenweiten Prozesse und Abläufe weiter zu optimieren und dadurch neue Synergien zu realisieren. Beispiele dafür sind die globale Koordination der Supply Chain, insbesondere der Abbau der Lager und die Angleichung der Produktionsabläufe, sowie die Lancierung der Dachmarkenstrategie.

Diese Massnahmen zielen darauf hin, die mittelfristig gesetzten Ziele – Umsatzwachstum über dem Marktdurchschnitt und eine schrittweise Steigerung der EBIT-Marge auf 15 % des Nettoumsatzes – zu erreichen.

Dank

Im Namen des Verwaltungsrats und der Konzernleitung danken wir allen Mitarbeitenden für ihr ausserordentliches Engagement und insbesondere ihre Bereitschaft, die persönlichen Prioritäten dem gemeinsamen Unternehmensziel unterzuordnen. Wir sind sehr stolz, auf das grosse Wissen unserer Mitarbeitenden auf allen Stufen und in allen Fachbereichen zählen zu können. Der zukünftige Unternehmenserfolg baut auf der Nutzung dieses Wissens und der konsequenten Umsetzung unserer Unternehmensstrategie. Unser Dank gilt auch unseren Kunden – Zahnärzten und Labors, die unsere Produkte einsetzen, und den Distributoren, die unsere Produkte weltweit vertreiben – sowie den Geschäftspartnern und Lieferanten für die ausgezeichnete Zusammenarbeit mit den COLTENE Teams. Schliesslich danken wir unseren Aktionären für ihr Vertrauen in unser Unternehmen.

Mit freundlichen Grüssen

Nick Huber	Martin Schaufelberger
Präsident des Verwaltungsrats	CEO

Die 2012 überarbeitete Unternehmens-strategie soll die COLTENE Gruppe zu nach-haltigem, profitablem Wachstum führen. Die Strategie baut auf den drei Pfeilern Produktfokus, Marketing- und Vertriebs-offensiven sowie betriebliche Effizienz. Hinter dem Überbegriff Produktfokus steht die globale Fokussierung der Entwicklungs-tätigkeiten auf die drei vielversprechenden Produktsegmente Restauration, Endodon-tie und Behandlungshilfen. Im Marketing und Vertrieb strebt COLTENE ein hohes Wachstum in den Schwellenländern und ein solides Wachstum in den traditionellen Märkten an. Bei der betrieblichen Effizienz kommen der Vereinheitlichung und Ver-einfachung der Prozesse hohe Priorität zu.

Produktfokus

Restauration
– Erweiterung des COMPONEER™-Portfolios
– Fokussierung und globale Koordination der Vertriebsaktivitäten
– Ausbau von Schulung und Training

Endodontie
– Vervollständigung des Produktportfolios
– Stärkung des Vertriebs
– Spezifisches Marketingprogramm

Behandlungshilfen
– Stärkung der Marke ROEKO
– Regionale Vertriebsoffensiven
– Vermehrter Einsatz von digitalen Plattformen

Marketing und Vertrieb

Selektive Offensiven in traditionellen Märkten
– Punktuelle Stärkung der Vertriebsorganisation
– Ausbau der Schulung
– Neue Partnerschaften

Flächendeckende Offensiven in Schwellenländern
– Zusätzliche Vertriebsmitarbeiter in China und Indien
– Optimierung der Vertriebsstrukturen
– Erweiterung der Händlerbasis

Brasilien
– Stärkung der Verkaufsteams
– Ausbau des Hubs für Bearbeitung der benachbarten Mercusor-Länder
– Intensivierte Ausbildung

Betriebliche Effizienz

Anwendung des globalen SAP-Systems
– Global vereinheitlichte Infrastruktur der Unternehmenssysteme
– Gruppensicht der Materialflüsse

Stärkung der Dachmarke
– Einführung und Umsetzung der Dachmarkenstrategie
– Anpassungen und Vereinheitlichung des Corporate Design
– Global tätiges Schweizer Unternehmen mit innovativen Produkten höchster Qualität

Nutzung digitaler Kanäle
– Modernisierung und Erweiterung des digitalen Marketings
– Fokus auf digitale Produktinformationen und Onlineplattformen

Operativer Rückblick

Im ersten Halbjahr 2013 schwächte sich das Wachstum des Dentalmarkts vor allem in Europa ab. Während in Nordamerika die Märkte für dentale Verbrauchsgüter um rund 2–3 % zulegten, entwickelten sie sich in Europa flach oder sogar leicht rückläufig. Ausschlaggebend waren insbesondere der Wettbewerb in den traditionellen europäischen Märkten sowie der Strukturwandel im Gesundheitswesen. Asien und verschiedene wichtige Schwellenländer erreichten erneut klar überdurchschnittliche Zuwachsraten. In dieser Region profitierte COLTENE zudem von der verbesserten Wirtschaftslage. Die Währungssituation zeigte sich freundlich und unterstützte die Geschäftsentwicklung. Die Wechselkurse des Euros sowie des US-Dollars gegenüber dem Schweizer Franken verbesserten sich leicht.

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahrs 2013 erzielte COLTENE einen Nettoumsatz von CHF 75,0 Mio. (2012 H1: CHF 73,0 Mio.). Dies entspricht einem Zuwachs von 2,8 % in der Berichtswährung Schweizer Franken und währungsbereinigt von 2,2 %. Der Umsatz in den Schwellenländern stieg um 7,7 % auf währungsbereinigte CHF 20,2 Mio. und erreichte einen Anteil von 26,6 % am Gesamtumsatz (2012 H1: 25,7 %). Das Betriebsergebnis (EBIT) verbesserte sich um 5,6 % (3,5 % währungsbereinigt) auf CHF 7,3 Mio. (2012 H1: CHF 6,9 Mio., korrigiert). Die EBIT-Marge der Gruppe stieg entsprechend auf 9,7 % an gegenüber 9,4 % im ersten Halbjahr 2012. Der Reingewinn in den ersten sechs Monaten 2013 betrug CHF 5,0 Mio. Dies entspricht einem Anstieg von 68,7 % im Vergleich zum Vorjahr (2012 H1: CHF 3,0 Mio., korrigiert), der insbesondere auf der verbesserten Steuerrate basiert.

Der Cashflow aus operativer Tätigkeit sank auf CHF 1,6 Mio. gegenüber CHF 4,9 Mio. in der Vorjahresperiode. Gründe waren der erhöhte Lagerbestand und die gesteigerte Auslieferungsrate zum Periodenende, die sich in einem temporär hohen Debitorenbestand niederschlug. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit betrug CHF 2,1 Mio. Die Investitionen in Maschinen und Anlagen beliefen sich netto auf CHF 1,7 Mio und bezogen sich vor allem auf die Produktionsanlagen für Diamantbohrer und Glasfaserstifte. Die Investitionen in immaterielle Vermögenswerte betrugen CHF 0,4 Mio. Bedingt durch den Lageraufbau und die gleichbleibenden Investitionsausgaben fiel der Free Cashflow mit CHF –0,5 Mio. negativ aus (2012 H1: CHF 3,0 Mio.).

Mit Bankschulden in der Höhe von CHF 32,7 Mio. weist die Bilanz von COLTENE weiterhin eine hohe Eigenkapitalquote von 58,6 % aus (2012 H1: 57,9 %, korrigiert). Sie garantiert die finanzielle Stabilität und die unternehmerische Unabhängigkeit der Gruppe.

Im ersten Halbjahr 2013 schwächte sich das Wachstum des Dentalmarkts vor allem in Europa ab.

Im Hinblick auf die Einführung des SAP-Systems in den USA nahm COLTENE bewusst temporär hohe Lager in Kauf, die im zweiten Halbjahr 2013 wieder abgebaut werden. Die Lager beeinträchtigten den Cashflow-Ausweis vorübergehend.

Die Produktsegmente Restauration, Endodontie und Behandlungshilfen legten im ersten Halbjahr 2013 erneut zu.

An der internationalen Dentalmesse IDS in Köln demonstrierte COLTENE ihre Innovationskraft mit zahlreichen neuen Produkten, darunter die neuen Kompositschalen COMPONEER Class V und das neuartige Füllmaterialsystem ROEKO GuttaFlow 2 für den Verschluss von Wurzelkanälen.

Geschäftsverlauf nach Regionen: Ausbau des Umsatzanteils in den Schwellenmärkten

Das Umsatzwachstum im ersten Halbjahr 2013 stammte primär von den sich erfreulich entwickelnden Märkten in Deutschland, Südamerika und verschiedenen Schwellenländern wie Indien, China und Russland, die klar überdurchschnittliche Steigerungsraten auswiesen. Damit profitierte die Gruppe einmal mehr von ihrer starken Verankerung in wichtigen Zukunftsmärkten. Demgegenüber zeigten sich einzelne europäische Märkte als anspruchsvoll. Mit Blick nach vorne verfügt COLTENE aufgrund der klaren Untervertretung in einzelnen Ländern auch in Europa über weitere Wachstumschancen. In der Berichtsperiode richtete COLTENE neue Vertriebsnetze in Polen und der Türkei ein und baute die Aktivitäten in Italien aus. In Übersee engagierte COLTENE im japanischen Markt einen eigenen lokalen Vertriebsmann und stärkte die Präsenz in Amerika und Australien.

Die geografische Umsatzverteilung in den ersten sechs Monaten 2013 teilte sich wie folgt auf: COLTENE erzielte 43,3% des Gruppenumsatzes in der Region Europa, Naher Osten und Afrika (2012 H1: 41,2%), 34,7% in Nordamerika (2012 H1: 36,9%), 11,7% in Südamerika (2012 H1: 11,4%) und 10,3% in Asien (2012 H1: 10,5%). Der Umsatz in den Schwellenländern belief sich auf 26,6% des Gesamtumsatzes der Gruppe (2012 H1: 25,7%).

Die Umsätze in Europa lagen mehrheitlich über den Vorjahresvolumen und zeigten insgesamt ein Wachstum von 8,0% respektive 6,3% währungsbereinigt. Nur ein geringfügiges Wachstum von 1,1% wies Grossbritannien aufgrund veränderter Marktstrukturen aus. In den USA setzte sich die positive Entwicklung auf der hohen Vorjahresbasis fort. Insgesamt gingen die Verkäufe um 3,2% zurück. Nach Auslieferungsverzögerungen im Zusammenhang mit der Einführung des SAP-Systems weist die Verkaufsregion zu Beginn der zweiten Jahreshälfte einen überdurchschnittlich hohen Auftragseingang aus. In Brasilien steigerte COLTENE mit einem Wachstum von 2,7% in lokaler Währung ihre Volumen. In Schweizer Franken resultierte jedoch ein Minus von 5,2%. In den übrigen Schwellenregionen setzte COLTENE ihre Bemühungen fort, das Vertriebsnetz der Gruppe auszuweiten und zu stärken. Indien entwickelte sich mit einer Steigerungsrate von 15,0% weiterhin erfreulich (19,0% währungsbereinigt). Auch China wies in einem zunehmend kompetitiven Umfeld ein starkes Wachstum von 11,5% aus. Besonders positiv entwickelte sich die wichtige Schwellenregion Russland/GUS und erwirtschaftete eine Volumensteigerung von 33,2%. Mit einer Steigerung von 17,5% dehnte COLTENE auch in weiteren südamerikanischen Märkten (ohne Brasilien) ihre Präsenz aus. Demgegenüber reduzierten sich die Umsätze in Übriges Fernost /Ozeanien um –5,1% und Naher Osten und Afrika um –6,0%.

Geschäftsverlauf nach Produktsegmenten: Restauration mit grösstem Wachstum

In der Berichtperiode trugen wiederum primär die Produktsegmente Restauration, Prothetik und Endodontie zum Umsatz von COLTENE bei. Diese drei Segmente verzeichneten eine erfreuliche Entwicklung. Zahnrestaurationen waren mit einem Anteil von 27,5 % am Gesamtumsatz und einer Wachstumsrate von 12,4 % der grösste Umsatzträger. Das Produktsegment Prothetik legte um 2,7 % zu und erzielte 21,5 % des Gesamtumsatzes. Die endodontischen Produkte trugen 20,0 % zum Gesamtumsatz bei. Sie wiesen einen Umsatzrückgang von 3,3 % aus, der auf das Private-Label-Geschäft zurückzuführen ist, während die neuen Produkte positive Zuwachsraten verzeichneten. Zudem wiesen die Segmente Behandlungshilfen und Hygieneprodukte Steigerungsraten von 10,0 % beziehungsweise 7,9 % aus.

Anlässlich der internationalen Dentalmesse IDS im März 2013 stellte COLTENE eine Vielzahl von Innovationen vor: Neu wird das erfolgreiche Komposit-Veneer-System COMPONEER™ Class V mit Kompositschalen für die einfache Zahnhalsrestauration, speziellen Schalen für die Seitenzähne sowie die Aufhellung der Frontzähne ergänzt. Parallel lancierte COLTENE die selbstklebenden und antibakteriellen Komposit-Zemente SoloCem sowie DuoCem, ein dual-härtender Zement in Automix-Spritzen verpackt, der sich dank einfacher Anwendung und hervorragenden Hafteigenschaften ideal für die routinemässige Anwendung eignet. Zudem sind die HyFlex-Controlled-Memory-Feilen neu auch steril verpackt und somit sofort gebrauchsfertig erhältlich. Darüber hinaus erhöhen Längenmarkierungen auf der Feile die Sicherheit bei der Kanalaufbereitung. Die Handhabung der Feile durch den Zahnarzt wird zusätzlich durch den neuen CanalPro Apex Locator vereinfacht. Er zeigt auf der brillanten, farbigen 3-D-Benutzeroberfläche mit höchster Messgenauigkeit das Vordringen der Feile im Kanal auf. Zudem erweiterte COLTENE ihr Endodontie-Produktsortiment mit ROEKO GuttaFlow 2, einem neuartigen Füllmaterialsystem für den Verschluss von Wurzelkanälen. In Brasilien schliesslich lancierte COLTENE anlässlich ihres Key-Opinion-Seminars das auf die lokalen Bedürfnisse zugeschnittene Komposit-Veneer-System COMPONEER™ Brilliant NG.

Interim Group Income Statement

In CHF 1000	Ref.	1 HY 2013	Restated 1 HY 2012
Net sales	**4**	**75 037**	**73 022**
Changes in inventories of finished goods and work in progress		3 945	5 302
Work performed and capitalized		19	5
Raw material and consumables used		– 25 118	– 25 263
Personnel expenses		– 28 687	– 27 239
Other operating expenses		– 15 316	– 16 506
Depreciation and amortization		– 2 611	– 2 436
Operating profit (EBIT)		**7 269**	**6 885**
Financial income		58	90
Financial expenses		– 1 165	– 1 521
Net profit before tax expenses		**6 162**	**5 454**
Tax expenses	5	– 1 180	– 2 500
Net profit for the period		**4 982**	**2 954**
Earnings per share		CHF 1.18	CHF 0.70
Diluted earnings per share		CHF 1.18	CHF 0.70

The notes are part of the interim Group financial statements.
For restatement details see selected notes.

Interim Group Statement of Comprehensive Income

In CHF 1000	1 HY 2013	Restated 1 HY 2012
Net profit for the period	**4 982**	**2 954**
Other comprehensive income (OCI)		
OCI to be reclassified to profit or loss in subsequent periods:		
exchange differences on translating foreign operations	1 159	– 401
Net OCI to be reclassified to profit or loss in subsequent periods	**1 159**	**– 401**
Items not to be reclassified to profit or loss in subsequent periods:		
actuarial gains / (losses) on defined benefit plans	514	– 639
Income tax effect	– 89	109
Net OCI not to be reclassified to profit or loss in subsequent periods	**425**	**– 530**
OCI, net of tax	**1 584**	**– 931**
Total comprehensive income, net of tax	**6 566**	**2 023**
Profit for the period attributable to the owner of the parent	4 982	2 954
Comprehensive income for the period attributable to the owner of the parent	6 566	2 023

The notes are part of the interim Group financial statements.
For restatement details see selected notes.

Interim Group Statement of Financial Position

In CHF 1000	Ref.	30.6.2013	Restated 31.12.2012
Cash and cash equivalents		4 521	4 000
Accounts receivable		29 789	30 892
Tax receivables		143	57
Other receivables and prepaid expenses		4 655	4 155
Inventories		38 636	34 234
Current assets		**77 744**	**73 338**
Property, plant, and equipment		28 713	28 720
Financial assets		19	19
Intangible assets		47 698	47 629
Deferred tax assets		3 017	3 055
Non-current assets		**79 447**	**79 423**
Total assets		**157 191**	**152 761**
Current bank loans		32 660	24 566
Accounts payable		5 552	6 506
Other accounts payable and accruals		11 077	10 954
Tax liabilities		1 452	2 510
Other short-term provisions		203	776
Current liabilities		**50 944**	**45 312**
Deferred tax liabilities		8 713	8 568
Other long-term provisions	6	5 352	5 690
Non-current liabilities		**14 065**	**14 258**
Total liabilities		**65 009**	**59 570**
Share capital		421	421
Currency translation adjustments		– 28 626	– 29 785
Retained earnings		120 387	122 555
Total equity		**92 182**	**93 191**
Total liabilities and equity		**157 191**	**152 761**

The notes are part of the interim Group financial statements.
For restatement details see selected notes.

Interim Group Cash Flow Statement

In CHF 1000	Ref.	1 HY 2013	Restated 1 HY 2012
Net profit for the period		4 982	2 954
Depreciation and amortization		2 611	2 436
Other non-cash items		1 209	5 222
Change in accounts receivable		1 318	3 469
Change in inventories		– 4 593	– 6 475
Change in other currrent assets		– 177	– 3 305
Change in current liabilities		– 928	2 840
Interest paid		– 353	– 527
Interest received		54	42
Income tax paid		– 2 528	– 1 769
Cash flow from operating activities		**1 595**	**4 887**
Purchase of property, plant, and equipment		– 1 714	– 1 332
Proceeds from sale of property, plant, and equipment		16	26
Proceeds of financial assets		4	3
Purchase of intangible assets		– 373	– 619
Cash flow from investing activities		**– 2 067**	**– 1 922**
Proceeds from loans and financial liabilities		15 132	11 682
Repayments of loans and financial liabilities		– 6 852	– 11 947
Distribution to shareholders	7	– 7 592	– 4 632
Purchase of treasury stock		– 767	– 750
Proceeds of treasury stock		784	2 888
Cash flow from financing activities		**705**	**– 2 759**
Exchange rate differences		288	– 15
Change in cash and cash equivalents		**521**	**191**
Cash and cash equivalents at beginning of year		4 000	3 128
Cash and cash equivalents at end of half-year		4 521	3 319

The notes are part of the interim Group financial statements.
For restatement details see selected notes.

Interim Group Statement of Changes in Equity

In CHF 1000	Ref.	Share capital	Translation of foreign operations	Retained earnings	Total
31.12.2011 reported		**414**	**–27 588**	**119 039**	**91 865**
Adjustments		0	0	– 2 854	– 2 854
1.1.2012 restated		**414**	**–27 588**	**116 185**	**89 011**
Comprehensive income for the half-year		0	– 401	2 424	2 023
Share-based payment transactions with management		0	0	19	19
Distribution out of capital contribution reserves	7	0	0	– 4 632	– 4 632
Change in treasury stock		7	0	2 112	2 119
30.6.2012		**421**	**–27 989**	**116 108**	**88 540**
31.12.2012 reported		**421**	**–29 785**	**126 224**	**96 860**
Adjustments		0	0	– 3 669	– 3 669
1.1.2013 restated		**421**	**–29 785**	**122 555**	**93 191**
Comprehensive income for the half-year		0	1 159	5 407	6 566
Share-based payment transactions with management		0	0	268	268
Distribution out of capital contribution reserves	7	0	0	– 7 592	– 7 592
Change in treasury stock		0	0	– 251	– 251
30.6.2013		**421**	**–28 626**	**120 387**	**92 182**

The notes are part of the interim Group financial statements.
For restatement details see selected notes.

Selected Notes

COLTENE Holding AG (former Medisize Holding AG) – the holding company of the COLTENE Group ("the Group") – is a stock corporation persuant to the Swiss Code of Obligations. The Company's legal domicile is in Altstätten, Switzerland. COLTENE Holding AG was founded in accordance with Swiss Company law on December 15, 2005.

Under its umbrella brand Coltène/Whaledent, the Group develops, manufactures, and sells via distribution channels a broad and comprehensive range of consumables and tools for dentists and dental laboratories. The Group operates one segment defined in line with the management structure, the organizational set-up, the reporting and allocation of resources by the chief operating decision maker of the Group.

These unaudited interim financial statements were prepared in accordance with IAS 34, using the same principles of consolidation and accounting policies as in the Group's 2012 Annual Report.

1 New Standards/Interpretations Adopted by COLTENE

The accounting policies applied in the preparation of the interim condensed consolidated financial statements are consistent with those followed in the preparation of the Group's consolidated financial statements for the year ended December 31, 2012, except for new standards and interpretations effective as of January 1, 2013.

Below only those new standards/interpretations are disclosed which have an impact on the Group's financial statements:

- IAS 1 Presentation of Items of Other Comprehensive Income (Amendments to IAS 1) requires a grouping of items presented in other comprehensive income (OCI). Items that could be recycled to profit or loss at a future point of time (e. g., exchange rate differences on translation of foreign operations) now have to be presented separately from items that will never be reclassified (e. g., actuarial gains and losses on defined benefit plans). This amendment affected the presentation only.
- IAS 19 revised (Employee Benefits) includes a number of amendments to the accounting for defined benefit plans. Actuarial gains and losses are permanently excluded from profit and loss. Those are recognized in full in other comprehensive income when they occur. Expected returns on plan assets are no longer recognized in profit or loss, instead, interest is calculated on the net defined benefit liability (asset) in profit or loss, using the discount rate used to measure the defined benefit obligation. Unvested past service costs are now recognized in profit or loss at the earlier of when the amendment occurs or when the related restructuring or termination costs are recognized. Other amendments include new disclosures, such as, quantitative sensitivity information. The effects of the adoption of IAS 19 revised are explained in note 6.
- IFRS 13 Fair Value Measurement is not material for COLTENE. The forward financial contracts belong to the level 2 category, but their fair value, which equals to market value provided by banks is TCHF 24 only.

2 Restatement Prior Periods

As reported in the annual report 2012 a review of the goodwill amortization in the supplementary tax books of the German subsidiary led to a requested restatement of prior year Group financial statements. Since the acquisition in 2002 the German subsidiary amortizes the goodwill in its tax books. With the elimination of the amortization of goodwill under IFRS, the tax impact of the German subsidiary's goodwill amortization should have been offset by a deferred tax liability.

Applying IAS 8 the error was corrected as follows: the balance sheet as per December 31, 2012 was corrected as in the annual report 2012. The Group income statement for the interim reporting 2012 was restated leading to an adjustment of the deferred tax expenses and of deferred tax liabilties as per June 30, 2012 of CHF 0.2 million. Accordingly net income was reduced by CHF 0.2 million and therefore earnings per share were reduced from CHF 0.75 to CHF 0.70.

3 Currency Exchange Rates

The most important exchange rates

	31.12.2012	30.6.2013	1 HY 2013	31.12.2011	30.6.2012	1 HY 2012
1 USD	0.9133	0.9442	0.9362	0.9351	0.9552	0.9285
1 EUR	1.2073	1.2284	1.2292	1.2167	1.2014	1.2046

4 Entity-Wide Information

The net sales by geographic areas (determined by site of customer) and by products and services are as follows:

Net sales by geographic areas In CHF 1000	1 HY 2013	1 HY 2012
Switzerland	1 211	1 612
Germany, Austria	8 080	7 118
Great Britain, Ireland	3 339	3 303
France	3 255	3 006
Other Europe	10 775	10 032
Russia and CIS	3 785	2 841
Middle East and Africa	2 055	2 186
North America	26 053	26 928
Brazil	4 544	4 792
Other South America	4 193	3 568
China	1 807	1 620
India	1 321	1 149
Other Far East, Oceania	4 619	4 867
Net sales	**75 037**	**73 022**

Net sales by products and services In CHF 1000	1 HY 2013	1 HY 2012
Endodontics	14 976	15 482
Prosthetics	16 130	15 699
Rotary	5 207	5 721
Restoration	20 624	18 347
Laboratory	3 537	3 707
Infection Control	5 448	5 048
Treatment Auxiliaries	6 857	6 235
Miscellaneous	2 258	2 783
Net sales	**75 037**	**73 022**

In the process of a new strategy for COLTENE the allocation of different product groups was refined. Prior year figures were reallocated accordingly.

5 Tax Expenses

Tax expenses of TCHF 1 180 represent a tax rate of 19.1% (prior year 45.8% restated) of the net profit before tax expenses. The tax rate decreased mainly due to profits incurred differently among the subsidiaries, a significant decrease of non capitalized losses at the Brazilian subsidiaries, and a granted tax relief for a period of five to ten years for a subsidiary. The effect of this tax relief is a decrease in current tax expense of TCHF 272 and a tax benefit of TCHF 413 from reduced deferred tax liabilities.

For all other subsidiaries the expected tax rates applied are unchanged to prior year.

6 Employee Benefits

The Swiss pension plan adminstrated by an independent insurance company is accounted for as defined benefit plan according to IAS 19 revised. This revised standard has been applied retrospectively from January 1, 2012 in accordance with IAS 8. Accordingly the following impacts of transition to IAS 19 revisd are recognised:

Impact on consolidated financial statement In CHF 1000	30.6.2013	31.12.2012
Decrease/Increase in the defined benefit plan obligation (non-current)	– 514	4 420
Decrease in deferred tax liabilities (non-current)	– 89	751
Net impact on equity	**– 425**	**3 669**
Equity holders of the parent	– 425	3 669
Non-controlling interest	– 425	3 669

Including the existing defined benefit obligation (DBO) under the corridor approach, for defined benefit plan as per December 31, 2012 of TCHF 981 the cumulated total DBO restated equals to CHF 5.4 million.

In addition also interest expenses were reclassified from personnel expenses to financial expenses (TCHF 45). This presentation is a better reflection of the nature of interest since it corresponds to the compounding effect of the long term net defined liability (asset).

Earnings per share and net profit were not effected by the restatement of IAS 19 revised.

7 Equity

Based on the AGM decision of April 20, 2012, the Company distributed CHF 1.10 per share out of reserves from previous capital contributions. Subsequently, the Company paid to its shareholders on April 27, 2012, a total amount of TCHF 4 632.

Based on the AGM decision of April 15, 2013, the Company distributed CHF 1.80 per share out of reserves from previous capital contributions. Subsequently, the Company paid to its shareholders on April 22, 2013, a total amount of TCHF 7 592.

8 Subsequent Events

The Board of Directors authorized the Group's interim financial statements on July 25, 2013 for issue. As per this date, the Board of Directors and Executive Management were unaware of any important events subsequent to the closing of books.

Investor Relations

Company Capital

The registered shares of COLTENE Holding AG were listed on SIX Swiss Exchange as at June 23, 2006. After the par value reduction on July 14, 2008, and after the share repurchase on December 9, 2008, the share capital of COLTENE Holding AG consists of 4 219 000 registered shares at CHF 0.10 par value securities number 2.534.325

Stock Market Trading

The registered shares of COLTENE Holding AG are listed on SIX Swiss Exchange. Prices are published in the Swiss daily and financial press as well as in electronic price information systems under the following symbols or numbers:

Telekurs: CLTN
Valorennummer: 2.534.325
ISIN: CH0025343259

Important Dates

Important dates for publications this year and the following year are:

March 14, 2014
Presentation of annual results 2013
Financial analysts' and media conference
Publication of Annual Report 2013

April 15, 2014
General Meeting of the Shareholders, Altstätten/SG

August, 2014
Presentation of half-year results 2014
Conference call/webcast
Publication of Half-Year Report 2014

Internet/E-Mail Bulletins

Further information about COLTENE can be found at www.coltene.com. To obtain a subscription to the Group's news service, please register in the Investors & Media section at www.coltene.com/news.

COLTENE Holding AG
Feldwiesenstrasse 20
CH-9450 Altstätten
Phone +41 (0)71 757 5472
Telefax +41 (0)71 757 5303
www.coltene.com
info@coltene.com