

Halbjahresbericht
Half-year Report

2009

Respektabler Leistungsausweis in schwierigem 1. Halbjahr – Klare Umsatzsteigerung im 2. Quartal gegenüber Vorquartal

Respectable performance in difficult 1HY – clear sequential sales increase in Q2



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 Dental-labors auf Produkte von COLTENE sowohl bei traditionellen als auch implantat-basierten Therapieformen und Zahnrekonstruktionen.

COLTENE bietet ein abgerundetes Produktsortiment an, das nebst präzisions-genauen Abformmaterialien und hoch ästhetischen Füllmaterialien ein breites Angebot von Produkten zur Wurzelkanalbehandlung, für die Patientensicherheit und -hygiene sowie eine abgerundete Palette von Diamant- und Hartmetall-bohrern 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, 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

The demand for dental consumables, which include the specialties of COLTENE, has remained stable across all markets despite the deep recession of the last months: Globally, dentists and dental labs continue to use roughly the same amount of materials as last year and patients continue to consult their dentist when they have a toothache despite the grim economy. As reported in the first quarter 2009 the sharp downturn in the first months of the year gave rise to tighter inventory management, greater professionalization of supply chain management and accelerated stock reduction, particularly among European dental distributors. As a result, the dental manufacturing industry recorded lower sales figures at the end of the first quarter 2009, a process which will continue to the end of the year in diluted form. However, the mid- to long-term attractiveness of this target market remains intact.

Given the system-related sales decline, COLTENE fared reasonably well in the first half of 2009: sales amounted to CHF 69.7 million which equates to a decline of 14.9% compared with the same period last year. First quarter 2009 sales had dropped by 20.0%, but activity picked up again, in relative terms, in the second quarter. At CHF 37.6 million sales only fell 10.0% short of those in the same period of last year.

Having rapidly taken measures to reduce the cost base, COLTENE recorded an operating profit (EBIT) of CHF 4.5 million in the first half-year of 2009 since cost cutting measures take time to yield the desired effect. Compared with stronger sales in the first half of 2008 with an EBIT of CHF 9.5 million and an EBIT margin of 11.6%, the EBIT margin for the first six months of 2009 stood at 6.5%. Last year, profit for the period was heavily impacted by the extraordinary profit contribution from the sale of the medical business. Net profit from continuing operations decreased to CHF 4.2 million or CHF 1.01 per share versus CHF 7.0 million or CHF 1.53 per share recorded for the first six months of 2008. Boasting an equity ratio of 59.3%, the company continues to be very solidly financed and thus enjoys considerable entrepreneurial agility. The mid-term prospects of the global dental market are positive and we steadfastly continue to implement our growth strategy by entering into new geographic markets, developing and launching innovative products and by investing in equipment and assets. At the begin-

AN UNSERE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE

Die Nachfrage der Endkonsumenten nach dentalen Verbrauchsmaterialien – den Spezialitäten von COLTENE – ist selbst im rezessiven Umfeld der letzten Monate über alle Märkte verhältnismässig stabil geblieben: Weltweit haben Zahnärzte und Dentallabors in etwa mit dem Vorjahr vergleichbare Materialmengen vom Dentalhandel bezogen. Patienten suchen bei Zahnschmerzen auch im wirtschaftlichen Abschwung den Zahnarzt auf. Wie bereits im ersten Quartal 2009 berichtet, führte die ausserordentlich starke Rezession insbesondere in Europa in den ersten Monaten des Jahres zu einer deutlich strafieren Lagerbewirtschaftung im Dentalhandel, einer weiteren Professionalisierung der Versorgungsketten und einem forcierten Lagerabbau. Dies bewirkte bei der produzierenden Industrie am Ende des ersten Quartals tiefere Verkaufszahlen, ändert an der mittel- und langfristigen Attraktivität des Zielmarktes jedoch nichts. Dieser Prozess wird sich in abgeschwächter Form bis Ende des Jahres hinziehen.

Vor dem Hintergrund dieses systembedingten Umsatzrückgangs hat sich COLTENE im ersten Halbjahr 2009 sehr respektabel geschlagen: Es resultierte ein Umsatz von CHF 69,7 Mio. Gegenüber dem ersten Semester 2008 entspricht dies einem Rückgang von 14,9%. Nachdem im ersten Quartal 2009 der Umsatz noch 20,0% tiefer gelegen hatte, nahm die Aktivität im zweiten Quartal relativ betrachtet wieder zu und lag mit CHF 37,6 Mio. nur noch 10,0% unter dem Vergleichswert des Vorjahres.

Dank rasch ergriffener, wenn auch mit einer gewissen Verzögerung greifender Massnahmen zur Kosteneinsparung erwirtschaftete COLTENE im ersten Semester 2009 einen EBIT von CHF 4,5 Mio., was einer EBIT-Marge von 6,5% entspricht. Im Vorjahreszeitraum hatte COLTENE mit einem deutlich höheren Umsatz einen EBIT von CHF 9,5 Mio. und eine EBIT-Marge von 11,6% ausgewiesen. Das Periodenergebnis des ersten Halbjahres war im Vorjahr massgeblich durch den ausserordentlichen Gewinnbeitrag aus dem Verkauf des Medizinalgeschäfts beeinflusst worden. Das Ergebnis aus weitergeführter Tätigkeit reduzierte sich in den ersten sechs Monaten 2009 auf CHF 4,2 Mio. nach CHF 7,0 Mio. im ersten Semester des Vorjahres. Dies entspricht einem Gewinn pro Aktie von CHF 1.01 nach vergleichbaren CHF 1.53 vor einem Jahr. Das Unternehmen ist mit einem Eigenmittelanteil von 59,3% nach wie



Mit den neuen autoklavierbaren AFFINIS-Abformmaterialien können Zahnärzte hochpräzise Gebissabdrücke und Restaurationen anfertigen, die beim Sterilisationsverfahren perfekte Konturen bewahren.

With the new autoclavable AFFINIS impression materials dentists can generate high precision dental impressions and restorations that preserve perfect fit after the sterilization process.

ning of July, COLTENE accordingly announced the two-step acquisition of Vigodent in Brazil. As a minority holding, Vigodent will for the time being not be consolidated.

SALES DEVELOPMENT

COLTENE started into the current year with confidence. It was only toward end-March that it became clear that the traditional end-of-quarter sales boost would be much smaller than in previous years due to inventory reductions at dental distributors, which this time occurred mostly in Europe. The facts and figures collected from the end market were, however, reassuring to a certain degree as they showed no decline in consumables demand by dentists and dental labs. The unexpected 20.0% sales shortfall at the end of March prompted COLTENE to initiate rapid measures to reduce the overall cost level of the Group with a view to securing the mid-term growth potential. The dental distribution partners' stock level reductions are a transient phenomenon that does not impact overall demand. During the second quarter, demand from distributors picked up again. The sales development for the first six months in key markets differed greatly. In Swiss francs, sales to distribution were CHF 69.7 million compared with CHF 81.9 million in the same period a year earlier. This corresponds to a decline of 14.9%. The currency effects compared with the prior year period were merely -0.1 percentage points.

The market development in Europe differs by country. While both Scandinavia and Eastern Europe continue to show stable business activity, all other countries were affected by the above mentioned sales decrease and stock reduction.

North America remains a challenging market. In the US private consumption was down significantly due to the economic crisis, which partly impacted the dental business. Sales were at market level regardless of difficult conditions. Despite the diffi-

vor sehr solide finanziert und unternehmerisch entsprechend agil. COLTENE beurteilt die mittelfristige Entwicklung im globalen Dentalmarkt positiv und setzt ihre auf künftiges Wachstum ausgerichtete Strategie mit der Erschliessung neuer geografischer Märkte, der Entwicklung und Lancierung neuer Produkte und mit Investitionen in den Anlagenpark unverändert fort. Dementsprechend konnte COLTENE anfangs Juli die über zwei Stufen erfolgende Akquisition der brasilianischen Vigodent bekannt geben. Als Minderheitsbeteiligung wird Vigodent derzeit nicht konsolidiert.

UMSATZENTWICKLUNG

COLTENE startete zuversichtlich ins Jahr 2009. Erst gegen Ende März wurde klar, dass das sonst übliche Quartalsschlussgeschäft aufgrund von Lagerabbauten besonders im europäischen Dentalhandel deutlich kleiner als in den Vorjahren ausfallen würde. Beruhigend war dabei immerhin, dass die vom Endmarkt eintreffenden Zahlen in Bezug auf die Verbrauchsmaterialien keinen wesentlichen Rückgang der Nachfrage bei den Zahnärzten und Dentallabors erkennen liessen. Als Antwort auf den per Ende März gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum um 20,0% tieferen Umsatz ergriff COLTENE unverzüglich Massnahmen zur Kostensenkung, ohne aber das mittelfristige Wachstum zu beschneiden. Die durch die Verschlinkung der Beschaffungskette gesenkten Lagerbestände des Handels ändern als vorübergehendes Phänomen die generelle Nachfrage grundsätzlich nicht. Im zweiten Quartal nahm die Nachfrage des Handels bereits wieder erkennbar zu. Die Verkaufsentwicklung in den einzelnen Marktregionen war im ersten Halbjahr 2009 jedoch sehr unterschiedlich. In Schweizer Franken ergab sich ein Umsatzrückgang von 14,9% auf CHF 69,7 Mio., verglichen mit CHF 81,9 Mio. in der Vorjahresperiode. Die Währungseinflüsse im Vergleich zum ersten Halbjahr 2008 betragen lediglich -0.1 Prozentpunkte.

In Europa entwickelte sich das Geschäft von Land zu Land unterschiedlich. Während Skandinavien und Osteuropa weiterhin ein stabiles Geschäft aufwiesen, wurden alle anderen Länder vom oben erwähnten Umsatzrückgang bzw. Lagerabbau erfasst.

Nordamerika bleibt ein anspruchsvoller Markt. In den USA gingen aufgrund der Wirtschaftskrise die privaten Konsumausgaben deutlich zurück, was sich teilweise auf den Dentalmarkt übertrug. Die Verkäufe

cult market environment COLTENE is well positioned to gain further market share.

In the face of economic recession, BRIC countries posted respectable growth rates. Russia remains an attractive growth market for COLTENE, even though sales level for the first half of 2009 was only slightly above the previous year. This is a remarkable result given the current economic situation. Both China and India also came under pressure because of the global recession. Sales in China were more affected, but they will increase this year. In India, by contrast, double digit growth rates can be expected for 2009, although at low levels. Setting up and developing local sales companies in India and China has been a worthwhile investment and enables COLTENE to achieve sales increases. In Brazil new opportunities are opening up for COLTENE. The acquisition of stakes in Brazil's Vigodent deepens our regional positioning and creates additional growth opportunities in the country and beyond.

Sales across Latin America were adversely affected compared with the very good development in the previous year. Far Eastern sales were also negatively affected by the difficult market environment.

COLTENE's key factors of success are its broad range of dental consumables and continuous product innovations to optimize customer benefit. In particular, product groups such as rotary instruments, impression materials and restoration delivered gratifying sales increases in the first six months of

lagen trotz der schwierigen Umstände auf Marktniveau. Ungeachtet des schwierigen Marktumfeldes ist COLTENE gut positioniert, um weiterhin Marktanteile zu gewinnen.

Die BRIC-Staaten entwickelten sich trotz Wirtschaftskrise respektabel. Russland bleibt für COLTENE ein attraktiver Wachstumsmarkt, auch wenn das Umsatzniveau im ersten Halbjahr 2009 nur leicht über dem Vorjahr lag, was angesichts der aktuellen Wirtschaftslage sehr bemerkenswert ist. Auch China und Indien gerieten aufgrund der globalen Rezession unter Druck. Die Verkäufe in China sind dabei stärker betroffen, werden jedoch auch dieses Jahr ein Wachstum aufweisen. In Indien sind hingegen – wenn auch noch auf tieferem Niveau – weiterhin zweistellige Wachstumsraten für 2009 zu erwarten. Der Auf- und Ausbau einer eigenen indischen sowie chinesischen Niederlassung hat sich für COLTENE in jedem Fall gelohnt und trägt zur Umsatzsteigerung bei. In Brasilien eröffnen sich für COLTENE mit der Akquisition der Anteile an der lokal stark positionierten Firma Vigodent zusätzliche Wachstumsmöglichkeiten im Land selbst und darüber hinaus.

Die Verkäufe im übrigen Lateinamerika fielen im Vergleich zum sehr guten Vorjahr leicht negativ aus. Der Umsatz im übrigen Fernen Osten war durch das schwierige Marktumfeld ebenfalls nachteilig beeinflusst.

Die breite Palette an dentalen Verbrauchsmaterialien und die kontinuierlichen Produktverbesserungen für die weitere Optimierung des Kundennutzens stehen für COLTENE im Vordergrund. Vor allem die Produktgruppen Rotierende Instrumente, Abformmaterialien und Restauration konnten im ersten Halbjahr 2009 – auch dank neuer Produkteinführungen – den Umsatzrückgang stabilisieren.

ERTRAGSLAGE

COLTENE hat mit einem breit angelegten Kostensenkungsprogramm auf die rückläufige Umsatzentwicklung reagiert. Insgesamt konnte COLTENE im ersten Halbjahr 2009 den operativen Kostenblock um CHF 2,7 Mio. im Vergleich zur Vorjahresperiode senken. Während die Kosten im Materialeinkauf sowie die Marketing- und Verwaltungskosten im Verhältnis zum Umsatz stärker oder im Gleichschritt gesenkt werden konnten, gingen die Personalkosten im ersten Halbjahr 2009 kaum zurück. COLTENE hat für



ParaPost ParaCore Automix eignet sich als eines der wenigen Produkte auf dem Markt für drei verschiedene Funktionen: 1. die Zementierung von Kronen und Brücken, 2. die Rekonstruktion von Stumpfaufbauten und 3. die Zementierung von Wurzelstiften. ParaPost ParaCore Automix is one of the few products on the market which qualifies for three different functions: 1. crown and bridge cementation, 2. core build ups and 3. post cementation.

the year, also thanks to new product launches which stabilized the decline in sales.

EBIT AND NET PROFIT

COLTENE immediately reacted to the drop in sales by introducing a comprehensive cost reduction program saving CHF 2.7 million in the first half of 2009 compared with the prior year period. Material and consumables costs as well as marketing and administrative expenses were reduced more than or in line with the sales decline, whereas personnel expenses in the first half of 2009 remained at last year's level. In an anti-cyclical and strategic move, COLTENE even hired additional staff to facilitate and promote its market expansion in China and India as well as to accommodate an additional build-up in its rotary instruments business. Management is convinced that these investments into the company's future will pay off.

COLTENE closed the first semester 2009 with an EBIT of CHF 4.5 million after CHF 9.5 million in the same period last year. Accordingly, the EBIT margin declined from 11.6% in the first six months of last year to a current 6.5%. A stronger net financial result and lower tax expenses due to the lower profitability level supported net profit from continuing operations which stood at CHF 4.2 million after CHF 7.0 million last year. This equates to fully diluted earnings per share of CHF 1.01 versus CHF 1.53 for the first half-year of 2008.

In the first semester of 2008, COLTENE recorded an extraordinary earnings contribution of CHF 29.7 million from the sale of the entire medical business, which significantly influenced profit for the period. This is the reason for the period's lower profit of

den Marktaufbau in China und Indien, aber auch im Bereich der Rotierenden Instrumente, die Personaldecke strategisch und antizyklisch sogar verstärkt. Die Unternehmensleitung ist überzeugt, dass sich diese Investitionen in die Zukunft lohnen werden.

COLTENE schloss das erste Semester 2009 mit einem EBIT von CHF 4,5 Mio. nach CHF 9,5 Mio. in der Vergleichsperiode des Vorjahres. Entsprechend glitt auch die EBIT-Marge von 11,6% in den ersten sechs Monaten des Vorjahres auf 6,5% zurück. Ein besseres Finanzergebnis als im Vorjahreszeitraum und aufgrund der Ertragslage tiefere Steueraufwendungen stärkten das Ergebnis aus ordentlicher Tätigkeit etwas, so dass COLTENE ein Ergebnis aus weitergeführter Tätigkeit von CHF 4,2 Mio. nach CHF 7,0 Mio. im Vorjahr ausweist. Dies entspricht je Aktie (voll verwässert) einem Gewinnanteil von CHF 1.01 nach vergleichbaren CHF 1.53 im Vorjahreszeitraum.

Im ersten Halbjahr 2008 hatte ein ausserordentlicher Gewinnbeitrag von CHF 29,7 Mio. aus dem Verkauf des gesamten Medizinalgeschäfts den Gewinnausweis massgeblich beeinflusst. Dies erklärt das tiefere Periodenergebnis von aktuell CHF 4,2 Mio. gegenüber CHF 36,7 Mio. im ersten Semester des letzten Jahres. Je Aktie vergleichen sich die aktuellen CHF 1.01 mit aussergewöhnlich hohen CHF 8.04 aus dem Vorjahr. Aufgrund von IAS 1 wird die sogenannte Gesamtergebnisrechnung ausgewiesen, die zusätzlich zum Periodenergebnis Währungsdifferenzen bei der Umrechnung ausländischer Tochtergesellschaften umfasst. Diese Währungsdifferenzen wurden bis dato nur im Eigenkapitalnachweis aufgeführt. Die Gesamtergebnisrechnung betrug CHF 6,1 Mio. im Vergleich zu CHF 30,3 Mio. in der Vorjahresperiode.

CASHFLOW UND BILANZ

Das tiefere Geschäftsvolumen und der rückläufige Gewinn schmälerten in der Berichtsperiode den Geldfluss aus Betriebstätigkeit. Da im Quartalsabschlussgeschäft Ende März deutlich weniger ausgeliefert wurde als in den Vorjahren, nahmen die Lagerbestände auf der Endproduktseite und durch die angepassten Produktionspläne vorübergehend auch auf der Rohmaterialseite deutlich zu. COLTENE ist überzeugt, dass sich diese Situation in der zweiten Jahreshälfte aufgrund der längeren Betriebsferien wieder normalisieren wird, hat sich aber zum Ziel gesetzt, die Lager auf allen Produktionsstufen und in allen Unter-



Im Bereich der konservierenden Zahnheilkunde garantiert das Synergy D6 Flow Füllungsmaterial sowohl eine einfache und schnelle Anwendung als auch eine dauerhafte ästhetische Füllung, die sich dem natürlichen Zahn anpasst. In the area of conservative dentistry the Synergy D6 Flow filling material guarantees both an easy and fast application and a long-lasting aesthetic filling which blends in flawlessly with natural dentition.

CHF 4.2 million for the first half-year compared with CHF 36.7 million in the same period of 2008. Current earnings per share were CHF 1.01 compared with the exceptionally high CHF 8.04 in the same period last year. In accordance with IAS 1, COLTENE reports its comprehensive income for the period which in addition to the profit for the period also includes exchange differences on translating foreign operations. Until now, these exchange rate differences were reported only in the statement of changes in equity. The comprehensive income for the period amounted to CHF 6.1 million compared with CHF 30.3 million in the same period of last year.

CASH FLOW AND BALANCE SHEET

The lower business volume and the declining net profit negatively impacted the cash flow for the period. As shipments at the end of March were much lower than in previous years, inventory of finished products increased and – as a result of adjusted production plans – raw material inventories also rose considerably. COLTENE believes that this situation will normalize again during the remainder of the year due to longer company holidays. Even so, the company has set a target to decrease inventory levels across all production sites and departments considerably over the year. During the period under review, COLTENE invested to increase its rotary instruments manufacturing capacity in the USA and into targeted maintenance and expansion measures in Europe. The capital expenditures of CHF 4.3 million were about double the ordinary depreciation. COLTENE also decided to implement a Group-wide ERP system to gain additional productivity, support management in its decision-making processes and to best facilitate the integration of all global activities into one entity.

The payment of CHF 17.3 million of withholding tax on the share buyback program in January 2009 further increased the usually higher cash needs at the beginning of the year reflecting the dividend payment of CHF 17.8 million this year. This additional liquidity was financed through current bank loans that have increased accordingly from CHF 2.6 million at year-end to CHF 43.4 million at the end of June 2009. The company has still more than CHF 50 million of unused credit lines.

COLTENE is very solidly financed as shown by the sound equity ratio of 59.3%. Such financial flexibility is an important asset and competitive ad-

nehmensbereichen innert Jahresfrist wesentlich zu senken. COLTENE hat im Berichtszeitraum die Herstellkapazitäten im Bereich der Rotierenden Instrumente in den USA ausgebaut, aber auch gezielte Kapazitätserneuerungs- und -erweiterungsinvestitionen in Europa getätigt. Insgesamt wurde in den ersten sechs Monaten mit rund CHF 4,3 Mio. etwa das Doppelte der ordentlichen Abschreibungen in Sachanlagen investiert. COLTENE hat zudem entschieden, in den nächsten Monaten ein gruppeweites ERP-System einzuführen, um zusätzliche Produktivität zu gewinnen und das Management bei seinen Entscheidungen und beim Zusammenführen der Firma zu einer weltweiten Einheit optimaler zu unterstützen.

Zum Anfang Jahr generell höheren Liquiditätsbedarf wegen der Auszahlung der Dividende (CHF 17,8 Mio.) kam im Januar 2009 noch die Begleichung der mit dem Aktienrückkaufprogramm verbundenen Verrechnungssteuer (CHF 17,3 Mio.) hinzu. Dieser Mittelbedarf wurde durch kurzfristige Bankkredite, die sich demzufolge von CHF 2,6 Mio. bei Jahresende auf CHF 43,4 Mio. per Ende Juni 2009 erhöht haben, finanziert. Dem Unternehmen stehen nach wie vor Kreditlinien von über CHF 50 Mio. zur Verfügung.

Mit einem Eigenmittelanteil von 59,3% ist die Bilanz von COLTENE äusserst solide. Diese finanzielle Flexibilität ist gerade in wirtschaftlich schwierigeren Zeiten ein enormer Wettbewerbsvorteil. COLTENE nutzt diese Stärke bewusst, um die auf künftiges Wachstum zielende Strategie konsequent umzusetzen.

FORTSCHRITTE IN DER STRATEGIEUMSETZUNG

Die Erschliessung der aufstrebenden Weltregionen treibt COLTENE zielstrebig voran. So wurden in China, wo im vergangenen Jahr eine eigene Gesellschaft erfolgreich die Arbeit aufgenommen hatte, und Indien, wo im ersten Semester 2009 vergleichbare Strukturen aufgebaut wurden, die Verkaufsmannschaften weiter ausgebaut. In Russland und Osteuropa setzten sich die Erfolge der letzten beiden Jahre fort. Ein besonders wichtiger Schritt erfolgte am Ende des ersten Semesters 2009 in Brasilien: Mit der über zwei Schritte erfolgenden Übernahme des bisherigen brasilianischen Vertriebspartners Vigodent SA Indústria e Comércio kann COLTENE die Stellung im grössten lateinamerikanischen Dentalmarkt und in Lateinamerika generell verstärken. Vigodent verfügt in Bonsucesso/Rio de Janeiro über moderne Produktionsanlagen für Abform- und Füllmaterialien und

vantage, not least in troubled economic times such as these. COLTENE is using this strength to consistently implement its strategy for future growth.

STRATEGY IMPLEMENTATION

COLTENE continues to expand its presence in the emerging markets as planned. In China, our own sales organization which we established last year is now fully operational. In India, a similar structure was set up during this reporting period. In both areas we increased the number of staff. As in the last two years, we achieved very good business results in Eastern Europe and Russia. A strategically very important step was the acquisition of Vigodent SA Indústria e Comércio in Brazil at the end of June 2009. We are acquiring this company, so far a distribution partner of COLTENE, in two steps. Vigodent not only enhances our position in Latin America's biggest dental market but in the whole continent. Vigodent has state-of-the-art production facilities in Bonsucesso/Rio de Janeiro to manufacture impression and filling materials that are well-known in this market. COLTENE will be able to use these facilities to accelerate its market penetration in Latin America and other Emerging Markets. Effective from the beginning of July 2009, COLTENE acquired a significant 40% stake in Vigodent and convened with the former owner who continues to manage the company to increase this interest to 100% over the next two years. Vigodent employs some 170 people and generates sales of around CHF 11 million. Once fully consolidated, these sales will largely be incremental. As a minority holding, Vigodent will for the time being not be consolidated.

In its marketing activities, COLTENE is also exploring new avenues. We are partnering with very successful, Internet-based educational platforms where the next generation of dentists can familiarize themselves step by step with Coltène/Whaledent products. gIDE (Global Institute for Dental Education; <http://www.globalinstituteonline.com>), one of our partners, is the world-wide leading online education organization with clients in over 100 countries.

COLTENE successfully launched several product innovations in the first half of 2009. Many product launches and innovations were presented at this year's IDS (International Dental Show) conference in Cologne. In prosthetics COLTENE introduced a sig-

ist auf dem lateinamerikanischen Markt mit eigenen Produkten erfolgreich präsent. COLTENE wird die Produktionskapazitäten in Brasilien insbesondere für die weitere Markterschliessung der aufstrebenden Märkte nutzen. COLTENE hat in einem ersten Schritt mit Wirkung per Anfang Juli 2009 einen massgeblichen Anteil von 40% an Vigodent übernommen. Mit dem bisherigen Eigentümer, der die Firma auch weiterhin leitet, ist geplant, dass COLTENE in den nächsten zwei Jahren den Anteil auf 100% aufstocken wird. Vigodent erwirtschaftet mit zirka 170 Mitarbeitenden einen Jahresumsatz von rund CHF 11 Mio. Sobald das Unternehmen voll konsolidiert wird, stellt der Grossteil dieses Umsatzes für COLTENE zusätzliche Verkäufe dar. Als Minderheitsbeteiligung wird Vigodent derzeit nicht konsolidiert.

COLTENE geht auch im Marketing neue Wege. COLTENE beteiligt sich erfolgreich an neuen, internet-basierten Schulungsplattformen, über die sich die nächste Generation von Zahnärzten Schritt für Schritt mit den Coltène/Whaledent-Produkten vertraut machen kann. Einer unserer Partner ist gIDE (global Institute for Dental Education; <http://www.globalinstituteonline.com>) ein weltweit führender Online-Ausbildner mit Kunden in über 100 Ländern.

Guten Erfolg konnte COLTENE im ersten Halbjahr 2009 mit mehreren Produktneuheiten erzielen. Viele dieser Produktentwicklungen und -neugigkeiten wurden an der diesjährigen IDS (Internationale Dental-Schau) in Köln präsentiert. Im Bereich der Prothetik konnte COLTENE mit den neu autoklavierbaren AFFINIS-Abformmaterialien eine weitere beachtliche Entwicklung vorstellen. Zahnärzte können mit AFFINIS hoch präzise Gebissabdrucke erstellen und verbleibende Hygienelücken perfekt schliessen. Ein weiteres Produkt ist ParaPost ParaCore Automix, welches jetzt drei Indikationen in einem vereint: a. Zementierung von Kronen und Brücken, b. Rekonstruktion von Stumpfaufbauten und c. Zementierung von Wurzelstiften. Im Bereich der ästhetischen Füllmaterialien wurde das neue Synergy D6 Flow vorgestellt. Dieses Füllmaterial passt sich dem natürlichen Zahn an und garantiert eine qualitativ hochstehende ästhetische Füllung.

VERHALTEN OPTIMISTISCHER AUSBLICK

Gestützt auf die im Endmarkt unverändert stabile Nachfrage geht COLTENE davon aus, dass sich die Verkäufe im zweiten Halbjahr 2009 wieder normalisie-

nificant development in the new autoclavable AFFINIS impression materials. AFFINIS enables dentists to generate high precision dental impressions and effectively close hygiene gaps. Another product is ParaPost ParaCore Automix, which qualifies for three different functions: a. crown and bridge cementation, b. core build ups and c. post cementation. In the area of aesthetic filling materials the new Synergy D6 Flow was presented. This filling material adapts to the natural tooth and guarantees an aesthetic filling.

CAUTIOUSLY OPTIMISTIC OUTLOOK

Based on the stable end-user demand, COLTENE expects to achieve sales more in line with former years in the second half of this year. It will, however, be difficult to fully compensate the lower sales of the first semester by year-end. We expect this year's sales to be below 2008 by a single-digit percentage. After a very challenging first half-year 2009, we anticipate a significant operational performance boost for the remainder of the year. The cost reduction measures initiated early on continue to bear fruit. Concentrating both on the traditional and the emerging markets, COLTENE will seize all opportunities that arise. COLTENE expects to further achieve a full-year EBIT margin of 10 to 14%.



Nick Huber
Chairman of the
Board of Directors

Andreas Meldau
Chief Executive Officer

ren werden. Es wird allerdings schwierig sein, die im ersten Halbjahr tieferen Umsätze per Jahresende aufzuholen. COLTENE rechnet daher für das ganze Geschäftsjahr mit einem im einstelligen Prozentbereich tieferen Umsatz als 2008. Nach einem sehr anspruchsvollen ersten Halbjahr erwartet COLTENE für die restlichen Monate eine deutliche Verbesserung der operativen Leistung. Die eingeleiteten Kostensenkungsmassnahmen greifen weiter. Mit dem doppelten Fokus auf das traditionelle Geschäft in den etablierten Marktregionen einerseits und auf die aufstrebenden Märkte andererseits kann COLTENE sämtliche Marktchancen nutzen. Für das ganze Geschäftsjahr 2009 erwartet COLTENE weiterhin eine EBIT-Marge von 10% bis 14%.



Nick Huber
Verwaltungsratspräsident

Andreas Meldau
Chief Executive Officer

GROUP STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME

| IN CHF 1000 | REF. | 1 HY 2009 | 1 HY 2008 |
|---|------|---------------|---------------|
| Net sales | | 69 674 | 81 915 |
| Raw material and consumables used | 2 | -18 038 | -22 665 |
| Personnel expenses | 3 | -28 919 | -29 336 |
| Other operating expenses | | -3 644 | -3 976 |
| Marketing and administrative expenses | | -12 377 | -14 343 |
| Other income and expenses | | 2 | 5 |
| Depreciation and amortization | | -2 162 | -2 084 |
| Operating profit (EBIT) | | 4 536 | 9 516 |
| Financial expenses | | -265 | -1 484 |
| Financial income | | 1 422 | 913 |
| Net profit before tax expenses | | 5 693 | 8 945 |
| Tax expenses | | -1 482 | -1 959 |
| Net profit continuing operations | | 4 211 | 6 986 |
| Profit from discontinued operations | 6 | 0 | 29 700 |
| Profit for the period | | 4 211 | 36 686 |
| Other comprehensive income for the period: | | | |
| Exchange differences on translating foreign operations, before and net of tax | | 1 858 | -6 412 |
| Comprehensive income for the period | | 6 069 | 30 274 |
| Profit for the period attributable to the owner of the parent | | 4 211 | 36 686 |
| Comprehensive income for the period attributable to the owner of the parent | | 6 069 | 30 274 |
| Earnings per share (based on profit for the period) | | CHF 1.01 | CHF 8.04 |
| Diluted earnings per share (based on profit for the period) | | CHF 1.01 | CHF 8.04 |
| Earnings per share from continuing operations | | CHF 1.01 | CHF 1.53 |
| Diluted earnings per share from continuing operations | | CHF 1.01 | CHF 1.53 |

The notes are part of the group financial statements.

GROUP STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

| IN CHF 1000 | 30.06.2009 | 31.12.2008 |
|---|----------------|----------------|
| Assets | | |
| Cash and cash equivalents | 13 183 | 11 121 |
| Accounts receivable from deliveries and sales | 35 168 | 39 661 |
| Tax receivables | 176 | 4 |
| Other receivables and accruals | 5 606 | 3 425 |
| Inventories | 38 190 | 32 294 |
| Current assets | 92 323 | 86 505 |
| Property, plant and equipment | 33 825 | 31 118 |
| Financial assets | 212 | 5 |
| Intangible assets | 43 938 | 43 170 |
| Deferred tax assets | 693 | 674 |
| Non-current assets | 78 668 | 74 967 |
| Total assets | 170 991 | 161 472 |
| Liabilities | | |
| Current bank loans | 43 406 | 2 640 |
| Accounts payable to suppliers | 6 864 | 8 057 |
| Other accounts payable and accruals | 10 754 | 27 214 |
| Tax liabilities | 2 111 | 3 983 |
| Other short-term provisions | 233 | 289 |
| Current liabilities | 63 368 | 42 183 |
| Deferred tax liabilities | 5 276 | 5 224 |
| Other long-term provisions | 914 | 904 |
| Non-current liabilities | 6 190 | 6 128 |
| Total liabilities | 69 558 | 48 311 |
| Share capital | 415 | 415 |
| Currency translation adjustments | -13 938 | -15 796 |
| Retained earnings | 114 956 | 128 542 |
| Total equity | 101 433 | 113 161 |
| Total liabilities and equity | 170 991 | 161 472 |

The notes are part of the group financial statements.

GROUP CASH FLOW STATEMENT

| IN CHF 1000 | REF. | 1 HY 2009 | 1 HY 2008 |
|---|------|---------------|----------------|
| Net profit continuing operations | | 4 211 | 6 986 |
| Depreciation and amortization | | 2 162 | 2 084 |
| Other non-cash items | | 1 838 | 2 981 |
| Change in accounts receivable | | 4 888 | -1 401 |
| Change in inventories | | -6 168 | -3 633 |
| Change in other current assets | | -2 189 | -1 435 |
| Change in current liabilities | | -370 | 8 264 |
| Interest paid | | -88 | -287 |
| Interest received | | 2 | 287 |
| Income tax paid | | -2 530 | -2 947 |
| Discontinued operations | 6 | 0 | 1 619 |
| Cash flow from operating activities | | 1 756 | 12 518 |
| Purchase of property, plant and equipment | | -4 259 | -1 825 |
| Proceeds from sale of property, plant and equipment | | 15 | 27 |
| Purchase of financial assets | | -206 | -2 |
| Purchase of intangible assets | | -145 | -177 |
| Discontinued operations | 6 | -1 234 | 92 704 |
| Cash flow from investing activities | | -5 829 | 90 727 |
| Proceeds from loans and financial liabilities | | 43 461 | 5 955 |
| Repayments of loans and financial liabilities | | -2 157 | -34 289 |
| Dividend to shareholders | 4 | -17 840 | -19 563 |
| Share repurchase | 4 | -17 264 | 0 |
| Payments for transactions according to IAS 32.37 | | -110 | 0 |
| Purchase of treasury stock | | 0 | -5 575 |
| Discontinued operations | 6 | 0 | 257 |
| Cash flow from financing activities | | 6 090 | -53 215 |
| Exchange rate differences | | 45 | -672 |
| Change in cash and cash equivalents | | 2 062 | 49 358 |
| Cash and cash equivalents at beginning of year | | 11 121 | 13 367 |
| Cash and cash equivalents at end of half-year | | 13 183 | 62 725 |

The notes are part of the group financial statements.

STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY

| IN CHF 1000 | REF. | SHARE CAPITAL | TRANSLATION OF FOREIGN OPERATIONS | RETAINED EARNINGS | TOTAL |
|--|------|------------------|--------------------------------------|----------------------|----------------|
| 01.01.2008 | | 23 129 | -7 651 | 150 187 | 165 665 |
| Total comprehensive income for the half-year | | 0 | -6 412 | 36 686 | 30 274 |
| Dividend distribution | 4 | 0 | 0 | -19 563 | -19 563 |
| Change in treasury stock | | -381 | 0 | -5 194 | -5 575 |
| 30.06.2008 | | 22 748 | -14 063 | 162 116 | 170 801 |
| 01.01.2009 | | 415 | -15 796 | 128 542 | 113 161 |
| Total comprehensive income for the half-year | | 0 | 1 858 | 4 211 | 6 069 |
| Share-based transactions with management | | 0 | 0 | 43 | 43 |
| Dividend distribution | 4 | 0 | 0 | -17 840 | -17 840 |
| 30.06.2009 | | 415 | -13 938 | 114 956 | 101 433 |

The notes are part of the group financial statements.

SELECTED NOTES

COLTENE Holding AG (former Medisize Holding AG) – the holding company of the COLTENE Group ('the Group') – is a stock corporation according to 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 the umbrella brand Coltène/Whaledent the Group develops, manufactures and sells via distribution channels a broad and comprehensive range of disposables and tools for dentists and dental laboratories. The Group operates one segment defined in line with the management structure, the organizational setup, the reporting and allocation of resources by the chief decision maker and the products 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 year-end report 2008 of COLTENE Group, except that the Group applied several new or amended standards and interpretations as of January 1, 2009. Except for IAS 1 (Revised) – Presentation of Financial Statements, which requires the presentation of the comprehensive income, the application of these changes in IFRS had no impact on these interim financial statements.

1 CURRENCY EXCHANGE RATES

| | 31.12.2008 | 30.06.2009 | 1 HY 2009 | 31.12.2007 | 30.06.2008 | 1 HY 2008 |
|-------|------------|------------|-----------|------------|------------|-----------|
| 1 USD | 1.0561 | 1.0856 | 1.1293 | 1.1267 | 1.0190 | 1.0506 |
| 1 EUR | 1.4888 | 1.5250 | 1.5061 | 1.6587 | 1.6091 | 1.6060 |

2 RAW MATERIAL AND CONSUMABLES USED

In 2008 a dedicated assessment and valuation of the inventory was performed 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

In 2008 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. The contractual benefit was charged to personnel expenses.

4 EQUITY

Based on the AGM decision on October 2, 2008, the company repurchased 461,000 shares on December 9, 2008. The 35% withholding tax (TCHF 17,264) for this transaction was paid on January 8, 2009.

Based on the AGM decision on April 17, 2009 the company paid a dividend of CHF 4.30 (previous year CHF 4.30) per share, less 35% withholding tax, to its shareholders on April 22, 2009. The total amount of the dividend paid including withholding tax was TCHF 17,840 (previous year TCHF 19,563).

5 EVENT AFTER THE REPORTING PERIOD

On July 1, 2009, COLTENE Holding AG acquired 40% of Vigodent SA Indústria e Comércio, Bonsucesso/Rio de Janeiro, Brazil. Vigodent SA manufactures restorative and prosthetic dental consumables and distributes a wide range of dental consumables in the Latin American markets. Based on the Share Purchase Agreement, COLTENE Holding AG has the right to purchase the remaining 60% of Vigodent SA and the seller has the right to sell the remaining 60% of Vigodent SA. The call respectively put option period is from January 1, 2011 until December 31, 2013. The options are subject to the achievement of certain milestones. Exercise date and price are based on specific covenants.

The Board of Directors approved these interim financial statements on August 18, 2009.

6 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. 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.

| IN CHF 1000 | 1 HY 2009 | 1 HY 2008 |
|---|---------------|---------------|
| Profit from discontinued operations | | |
| Net sales | 0 | 35 009 |
| Expenses | 0 | -33 357 |
| Profit before income tax from discontinued operations | 0 | 1 652 |
| Income tax | 0 | -233 |
| Profit after income tax from discontinued operations | 0 | 1 419 |
| Gain on sale of discontinued operations | 0 | 29 625 |
| Income tax on gain on sale of discontinued operations | 0 | -1 344 |
| Gain after income tax on sale of discontinued operations | 0 | 28 281 |
| Profit from discontinued operations | 0 | 29 700 |
| Cash flow from discontinued operations | | |
| Net cash flow from operating activities | 0 | 1 619 |
| Net cash flow from investing activities | -1 234 | 92 704 |
| Net cash flow from financing activities | 0 | 257 |
| Exchange rate differences on cash disposed of | 0 | -77 |
| Net cash flow from discontinued operations | -1 234 | 94 503 |
| Effect of disposal on the financial position | | |
| Cash and cash equivalents | 0 | 5 092 |
| Accounts receivable from deliveries and sales | 0 | 15 324 |
| Other current assets | 0 | 2 087 |
| Inventories | 0 | 19 289 |
| Property, plant and equipment | 0 | 26 546 |
| Intangible assets | 0 | 19 573 |
| Deferred tax assets | 0 | 1 103 |
| Accounts payable to suppliers | 0 | -4 890 |
| Other current liabilities | 0 | -5 027 |
| Other long-term liabilities | 0 | -10 062 |
| Deferred tax liabilities | 0 | -141 |
| Other long-term provisions | 0 | -526 |
| Net identifiable assets and liabilities | 0 | 68 368 |
| Consideration received, satisfied in cash | 0 | 102 817 |
| Costs of disposal, satisfied in cash | -1 234 | -4 299 |
| Cash disposed of | 0 | -5 092 |
| Net cash inflow | -1 234 | 93 426 |

INVESTOR RELATIONS

COMPANY CAPITAL

After the par value reduction of July 14, 2008 and after the share repurchase of December 9, 2008 the share capital of COLTENE Holding AG consists of 4,219,000 registered shares, par value CHF 0.10, securities number 2.534.325.

STOCK MARKET TRADING

The registered shares of COLTENE Holding AG are listed on the SIX 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 2009: Publication of 9-month sales figures
End of March 2010: Publication of year-end 2009 results
April 2010: Annual General Meeting
End of August 2010: Half-year Report

INTERNET/E-MAIL BULLETINS

Further information about COLTENE can be found at www.coltene.com. To obtain a subscription to the company's news service, please register in the investors & media section at <http://www.coltene.com>

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
Feldwiesenstrasse 20
CH-9450 Altstätten

Secretary's office
Phone +41 (0)71 757 54 72
Telefax +41 (0)71 757 53 03
www.coltene.com
info@coltene.com