

Halbjahresbericht  
Half-year Report

2010

Gutes Betriebsergebnis mit  
breit abgestütztem Umsatzwachstum  
Good operating result  
with broad-based sales growth



## COLTENE – ein weltweit erfolgreicher Dentalspezialist

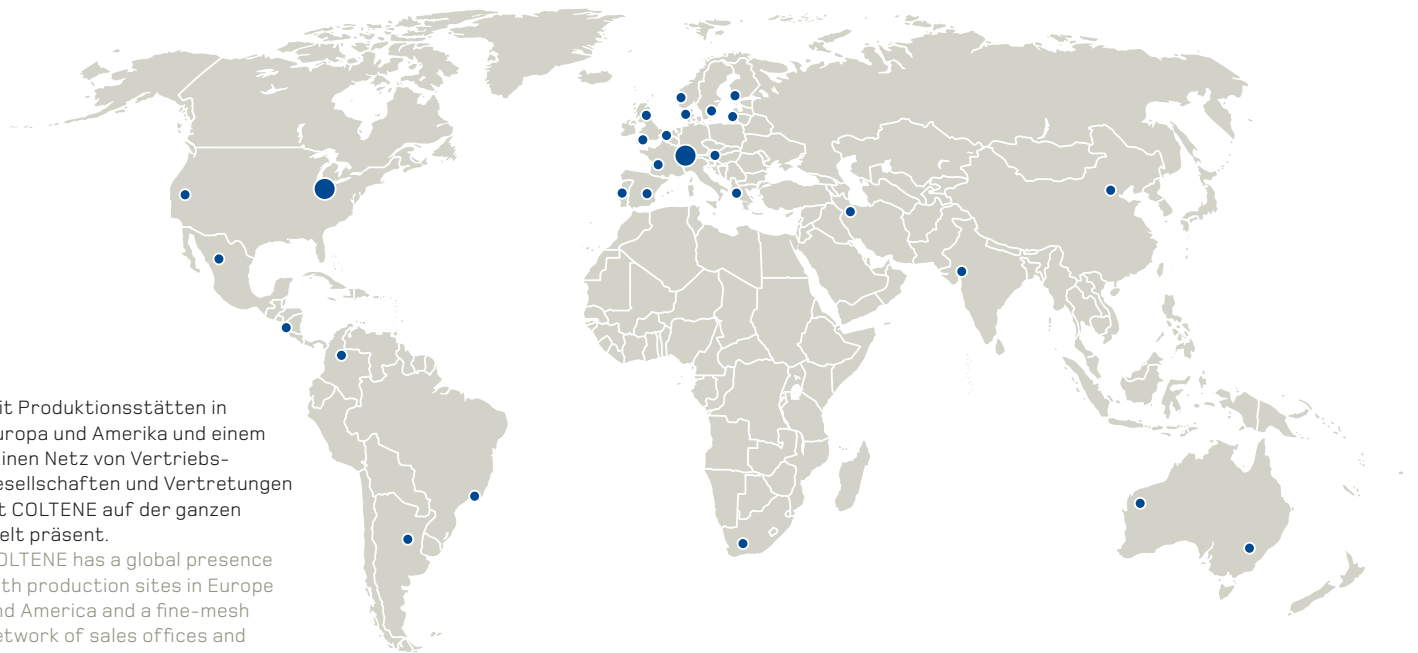
COLTENE (SIX Swiss Exchange: CLTN) ist ein international führendes Unternehmen für Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von zahnmedizinischen Verbrauchsgütern und Kleingeräten. COLTENE verfügt in den USA, in der Schweiz sowie in Deutschland und Ungarn über modernste Produktionsstätten. Weltweit vertrauen Zahnärzte und Dentallabors auf Produkte von COLTENE sowohl bei traditionellen als auch implantatbasierten Therapieformen und Zahnrestorationen.

## COLTENE – a world-wide successful dental specialist

COLTENE (SIX Swiss Exchange: CLTN) 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 restorations.

### COLTENE: WELTWEITE PRÄSENZ COLTENE: GLOBAL PRESENCE

Mit Produktionsstätten in Europa und Amerika und einem feinen Netz von Vertriebsgesellschaften und Vertretungen ist COLTENE auf der ganzen Welt präsent.  
COLTENE has a global presence with production sites in Europe and America and a fine-mesh network of sales offices and representations.



### VERWALTUNGSRAT / BOARD OF DIRECTORS

Nick Huber, Präsident / Chairman  
Robert Heberlein  
Erwin Locher  
Matthew Robin  
Jerry Sullivan

### UNTERNEHMENSLEITUNG / EXECUTIVE MANAGEMENT

Andreas Meldau, CEO  
Dr. Hans Grüter, CFO

## Good operating result with broad-based sales growth

### TO OUR SHAREHOLDERS

COLTENE recorded a good operating result in the first half of 2010. Sales rose by 5.7% (adjusted for currency exchange rates by 9.8%) to CHF 73.7 million thanks to broad-based growth. Continued firm cost management enabled COLTENE to increase EBIT by 27.6% to CHF 5.8 million compared with the first six months of last year. The solid cash flow from operating activities in the amount of CHF 9.4 million coupled with the free cash flow of CHF 7.8 million underscore yet again the long-term appeal of our business model with its clear focus on dental consumables and small equipment. COLTENE's performance however was negatively impacted by currency effects and our participation in Brazilian company Vigodent SA. In total, Vigodent SA's adverse impact was CHF 1.1 million. This mainly results from a proportional loss on our 40%-stake in Vigodent SA. Additionally, last year's currency gains of CHF 1.4 million compare against a loss of CHF 0.6 million in the first half of 2010. For this period, COLTENE reports net profit of CHF 2.6 million after CHF 4.2 million in the same period last year. This equates to fully diluted earnings per share of CHF 0.63 compared to CHF 1.01 a year ago. From a current perspective, COLTENE looks ahead at the remainder of the year with optimism.

### SALES DEVELOPMENT

At constant exchange rates, consolidated sales rose by 9.8% to CHF 73.7 million compared with the first six months of last year. Industry experts project that the market for dental consumables relevant to COLTENE will only increase slightly in the course of the year. In a semester marked by currency shifts, Swiss franc growth was 5.7%. Compared with the overall industry, sales growth was gratifying and broad-based in terms of geography (see also diagram).

In Swiss francs, practically all markets in continental Europe grew, with France delivering the strongest growth. More intense marketing activities coupled with a more personalized sales approach to major clients enabled COLTENE to boost sales by around one third versus the same period last year. Sales in the Benelux countries were also considerably increased by

## Gutes Betriebsergebnis mit breit abgestütztem Umsatzwachstum

### AN UNSERE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE

COLTENE hat im ersten Halbjahr 2010 ein gutes Betriebsergebnis erzielt. Der Umsatz stieg dank eines breit abgestützten Wachstums von 5,7% (währungsberichtigt 9,8%) auf CHF 73,7 Mio. Aufgrund des unverändert straffen Kostenmanagements resultierte ein gegenüber derselben Vorjahresperiode um 27,6% höherer EBIT von CHF 5,8 Mio. Der solide Geldfluss aus Betriebstätigkeit von CHF 9,4 Mio. sowie der Free Cashflow von CHF 7,8 Mio. unterstreichen erneut das mit der klaren Fokussierung auf dentale Verbrauchsgüter und Kleingeräte langfristig erfolgreiche Geschäftsmodell von COLTENE. Der Gewinnausweis von COLTENE wurde jedoch durch nachteilige Währungseinflüsse und durch die Beteiligung an der brasilianischen Gesellschaft Vigodent SA negativ beeinflusst. Insgesamt hat Vigodent SA das Ergebnis mit CHF 1,1 Mio. belastet. Dies ergab sich hauptsächlich aus einem Verlustanteil auf der 40%igen Beteiligung an Vigodent SA. Zudem steht einem Währungsgewinn im Vorjahr von CHF 1,4 Mio. ein Verlust im ersten Halbjahr 2010 von CHF 0,6 Mio. gegenüber. COLTENE weist daher für das erste Semester 2010 ein Periodenergebnis von CHF 2,6 Mio. nach CHF 4,2 Mio. im ersten Halbjahr 2009 aus. Dies entspricht voll verwässert einem Gewinn je Aktie von CHF 0.63 verglichen mit CHF 1.01 vor Jahresfrist. COLTENE beurteilt aus heutiger Sicht den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres zuversichtlich.

### UMSATZENTWICKLUNG

Der konsolidierte Umsatz von COLTENE hat im ersten Halbjahr 2010 zu konstanten Wechselkursen gerechnet um 9,8% auf CHF 73,7 Mio. zugelegt. Experten schätzen, dass der für COLTENE relevante Markt dentaler Verbrauchsgüter weltweit im laufenden Jahr nur leicht zunehmen wird. In Schweizer Franken machte das Wachstum in einem durch Währungsverschiebungen geprägten Semester noch 5,7% aus. Das im Branchenschnitt erfreuliche Umsatzwachstum stützte sich geografisch (siehe auch Grafik) breit ab.

In Kontinentaleuropa legten praktisch alle Märkte in Schweizer Franken gerechnet zu. Am markantesten war der Zuwachs in Frankreich. Im Vergleich mit der entsprechenden Vorjahresperiode konnten die Ver-



Die sehr dünnen SwissFlex-Scheiben ermöglichen ein effizientes, sicheres Finieren und Polieren von Restaurationen und verhindern Schäden und Verfärbungen.

The very thin SwissFlex Discs allow for an efficient and safe finishing and polishing of restoratives and avoid scarring and discoloration.

a stronger sales team. Great Britain posted only low growth in Swiss francs, but showed growth in local currency. Southern Europe posted stable growth. Italy holds further potential as shown by initial successes of a new and more effective sales organization. Russia and some other CIS countries maintained their high growth rates with sales rising in excess of 10%. Sales to Eastern Europe stagnated compared with last year.

The key market for dental products in the USA and Canada is also recovering well. Sales in North America in Swiss francs are steady, but gained over 4% in local currency.

Combined, Latin American countries also delivered satisfying sales growth in the first six months with Mexico, Columbia and Peru posting particularly strong results. South America's potential remains vast and COLTENE plans to access this potential by stepping up its local presence, offering targeted professional training and expanding its organization.

Sales in China and India showed very positive double-digit growth. COLTENE remains well positioned to acquire further market share.

The remaining countries of the Far East were the only world region where sales declined. Sales in South Korea in particular were unable to repeat the successes of past periods. Sales to this market suffered under strong currency and price pressures – which also originated from local manufacturers.

käufe mit intensiver Marktbearbeitung und einer individuelleren Kundenbetreuung im Grosskundenbereich um rund ein Drittel gesteigert werden. Mit einer verstärkten Verkaufsmannschaft liess sich der Absatz auch in den Benelux-Staaten markant steigern. Grossbritannien wies in Schweizer Franken nur eine geringe Steigerung auf; in Lokalwährung konnte COLTENE aber auch dort im Markt wachsen. In Südeuropa entwickelten sich die Umsätze stabil. Weiteres Potenzial bietet insbesondere Italien, wie die Anfangserfolge einer neuen, schlagkräftigeren Verkaufsorganisation zeigen. Mit über 10% Umsatzzuwachs entwickelten sich auch die Verkäufe in Russland und in einigen anderen GUS-Staaten auf weiterhin hohem Niveau erfreulich. Die Verkäufe in Osteuropa fielen im Vergleich zum guten Vorjahr eher stagnierend aus.

Der wichtige Markt für Dentalprodukte in den USA und Kanada hat sich ebenfalls wieder gut erholt. Die Umsätze in Nordamerika sind in Schweizer Franken konstant, konnten jedoch in Lokalwährung um über 4% gesteigert werden.

In den lateinamerikanischen Staaten resultierte im ersten Halbjahr kumuliert ebenfalls ein erfreuliches Umsatzwachstum. Eine Steigerung erzielte COLTENE in der Berichtsperiode vor allem in Mexiko, Kolumbien und Peru. Südamerika birgt unverändert grosses Potenzial, das COLTENE nicht zuletzt durch eine verstärkte Präsenz, gezielte Ausbildungsangebote und den Ausbau der Organisation klar nutzen kann.

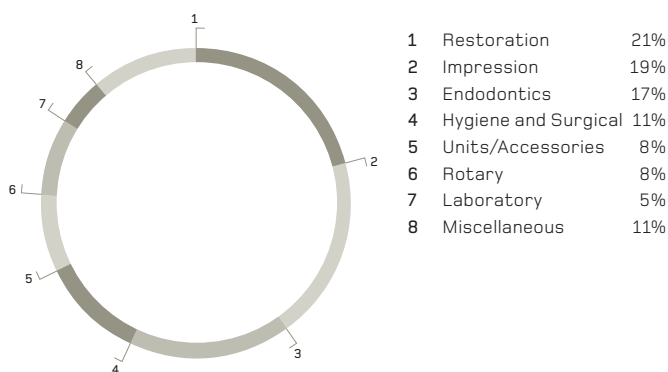
Die Verkäufe in China und Indien entwickelten sich sehr positiv und legten im zweistelligen Bereich zu. COLTENE ist weiterhin gut positioniert, um Marktanteile zu gewinnen.

Als einzige Weltregion mit einem Umsatzrückgang fällt der übrige Ferne Osten auf, wo die Verkaufslleistung insbesondere in Südkorea nicht an die Erfolge früherer Perioden anschliessen konnte. In Südkorea litt der Umsatz unter dem starken Währungs- und Preisdruck – u. a. auch durch lokale Hersteller.

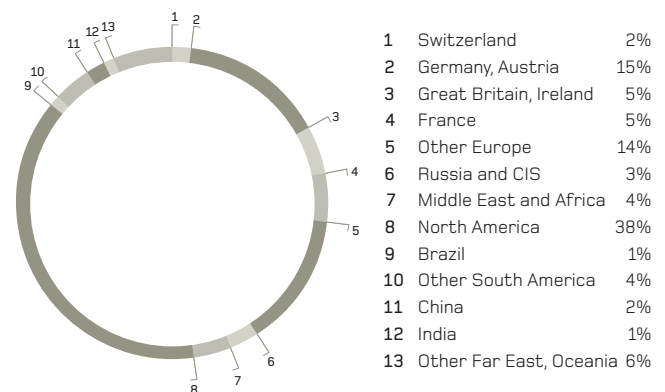
The first semester also provided a balanced picture on the product side. Most product groups were able to increase sales. The product categories impression materials, small equipment, as well as hygiene products and treatment auxiliaries were particularly successful. In the category of impression materials, A-Silicon developed extremely well. This product group has seen recent and regular expansion with innovative specialty products. The new tray material AFFINIS 360 Putty, for instance, which was introduced at the end of last year, achieved very good sales. The high quality of COLTENE's impression materials is also making them increasingly popular in laboratories. To celebrate the 100-year anniversary of the brand Roeko, COLTENE launched various special offers, which have already impacted the sales of hygiene related products and specific endodontic products. Under the Roeko brand, COLTENE sells endodontic materials, high-quality hygiene and cotton products, as well as specialist materials for dentists. In the area of small equipment, sales of the electro surgical device PerFect TCSII increased particularly strongly. This product quickly stops bleeding and is ideal to contour the gum. Sales to the product group of rotary instruments increased equally to overall growth in the first half of 2010.

Auch auf der Produktseite ergab sich im ersten Semester ein ausgeglichenes Bild: In den meisten Produktgruppen konnten die Umsätze gesteigert werden. Besonders erfolgreich waren die Kategorien Abformmaterialien, Kleingeräte sowie Produkte aus dem Hygiene- und Operationsbedarf. Bei den Abformmaterialien haben sich vor allem die A-Silikone gut entwickelt – eine Produktgruppe, die in jüngerer Zeit regelmäßig um innovative Produktspezialitäten erweitert wurde. So hat etwa das Ende des letzten Jahres eingeführte neue Löffelmaterial AFFINIS 360 Putty sehr gute Verkaufszahlen erzielt. Die Abformmaterialien haben dank ihrer hohen Qualität auch im Laborbereich stark zugelegt. COLTENE führt dieses Jahr anlässlich des 100-Jahr-Jubiläums der Marke Roeko verschiedene Aktionen durch, was sich nicht zuletzt beim Absatz im Hygienebereich und bei spezifischen endodontischen Produkten zeigt. Unter der Marke Roeko vertreibt COLTENE endodontische Materialien, hochqualitative Hygiene- und Watteprodukte sowie spezielle zahnärztliche Bedarfsartikel. Im Bereich der Kleingeräte konnten vor allem die Umsätze mit dem Elektrochirurgiegerät PerFect TCSII gesteigert werden. Mit diesem Gerät lassen sich Blutungen rasch stoppen und das Zahnfleisch kann präzise konturiert werden. Die Produktgruppe der rotierenden Instrumente wuchs gleichermaßen im Rahmen des Gesamtwachstums im ersten Halbjahr 2010.

**NETTOUMSATZ NACH PRODUKTEN  
UND DIENSTLEISTUNGEN 1 HJ 2010**  
NET SALES BY PRODUCTS  
AND SERVICES 1 HY 2010



**NETTOUMSATZ NACH  
GEOGRAFISCHEN REGIONEN 1 HJ 2010**  
NET SALES BY  
GEOGRAPHIC REGIONS 1 HY 2010







AFFINIS System 360 Putty, ein spezieller Knet aus einer grossen Automix-Kartusche, der eine feste Konsistenz direkt nach dem Mischen hat und nicht am Handschuh klebt. Das Löffelmaterial ermöglicht passgenaue Restaurationen, was die Arbeit des Zahnarztes vereinfacht.

AFFINIS System 360, a genuine Putty from a large automix cartridge provides a firm consistency right after mixing and does not adhere to gloves. The tray material allows accurate restorations that simplify the dentist's work.

#### EBIT AND NET PROFIT

COLTENE was able to translate the regained momentum in sales development into a significantly higher operating profit thanks to a continuous cost management. With regard to material costs, the restocking of materials amounted to CHF 1.3 million compared with CHF 6.0 million in the prior year period. Other material, personnel and operating costs were slightly below the first semester of 2009, while ordinary depreciation was slightly higher than last year. An EBIT of CHF 5.8 million in the first six months represents a considerable increase of 27.6% compared with the same period last year.

The financial result in the first half of 2010 was adversely impacted by unfavourable currency exchange rates and our participation in Vigodent SA. For the first semester, COLTENE posted currency losses of CHF 0.6 million after currency gains of CHF 1.4 million last year. The 40%-stake in Brazilian dental company Vigodent SA also negatively impacted net profit in the period under review. While COLTENE was able to achieve sales growth via Vigodent SA with COLTENE products and Vigodent also grew in its home market, total sales failed to meet the expectations of COLTENE and the higher costs did not develop in line with sales. Vigodent SA closed the first half year of 2010 with a loss. Consequently, COLTENE records a loss of CHF 0.8 million relating to this participation. Furthermore, the introduction of standardized processes at Vigodent SA as they exist across COLTENE Group is proving to be more complex than anticipated. This situation is further compounded

#### ERTRAGSLAGE

COLTENE konnte den neuerlichen Schwung in der Umsatzentwicklung dank einem unveränderten Kostenmanagement in einen namhaft höheren Betriebsgewinn überführen. Im Bereich Materialaufwand betrug der Lageraufbau in der Berichtsperiode CHF 1,3 Mio. gegenüber CHF 6,0 Mio. in der Vorjahresperiode. Sonstige Material-, Personal- und übrige Betriebskosten liessen sich gegenüber dem ersten Halbjahr 2009 leicht senken, während die ordentlichen Abschreibungen etwas über Vorjahr ausfielen. Der im ersten Halbjahr erwirtschaftete EBIT von CHF 5,8 Mio. bedeutet gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode eine beachtliche Steigerung von 27,6%.

Das finanzielle Ergebnis im ersten Halbjahr 2010 wurde durch ungünstige Währungseinflüsse und das Engagement in Vigodent SA negativ beeinflusst. So musste dieses Jahr ein Währungsverlust von CHF 0,6 Mio. ausgewiesen werden nach einem Gewinn von CHF 1,4 Mio. in der Vorjahresperiode. Einen nachteiligen Einfluss auf den Gewinnausweis von COLTENE übte in der Berichtsperiode auch die 40%ige Beteiligung an der brasilianischen Dentalgesellschaft Vigodent SA aus. Obwohl COLTENE via Vigodent in Brasilien mit den eigenen Produkten ein Umsatzwachstum erzielen konnte und Vigodent im Heimmarkt ebenfalls wuchs, verfehlten die Gesamtumsatzzahlen die Erwartungen von COLTENE und die Kostensteigerung war nicht im Einklang mit der Umsatzentwicklung. Vigodent SA schloss das erste Halbjahr 2010 mit einem Verlust ab. COLTENE weist daher einen anteiligen Verlust auf dieser Beteiligung von CHF 0,8 Mio. aus. Ferner ist die Überführung dieser Gesellschaft hin zu spezifischen Prozessstandards, wie sie in den konsolidierten Gruppengesellschaften von COLTENE gelten, aufwändiger als erwartet. Diese Situation wird zudem durch die Tatsache erschwert, dass COLTENE als Minderheitspartnerin nur beschränkt direkten Einfluss auf die Gesellschaft nehmen kann.

Basierend auf dem aktualisierten Businessplan und gemäss dem Bewertungsverfahren im Kaufvertrag ist davon auszugehen, dass die Kaufoption für die weiteren Vigodent-Anteile ausgeübt wird. Die Beteiligung wurde um CHF 2,0 Mio. wertberichtigt und das Recht zum Kauf der 60% mit CHF 1,7 Mio. bewertet.

by the fact that COLTENE, as a minority partner, can only exert limited control over the company's management.

Based on the updated business plan and in line with the valuation methods set out in the Share Purchase Agreement, it must be expected that the call option of the additional stake in Vigodent will be exercised. The value of the participation was adjusted by CHF 2.0 million and the right to purchase the 60%-stake was valued at CHF 1.7 million.

Based on the current situation, COLTENE will carefully explore all options in the coming months. However, COLTENE is confident that the introduction of extensive cost reduction measures and operational optimization can bring about significant improvement.

After these exceptional items, COLTENE reports for the first half year 2010 a profit of CHF 2.6 million after CHF 4.2 million in the first half of last year. This translates into lower earnings per share of CHF 0.63 compared with CHF 1.01 in the first six months of 2009.

#### CASH FLOW AND BALANCE SHEET

The long-term success of COLTENE's business model which exclusively focuses on dental consumables and small equipment is clearly reflected in cash flow from operating activities. COLTENE achieved operational cash flow of CHF 9.4 million after CHF 1.8 million in the same prior year period. Investments in materials were moderate at CHF 0.9 million. An additional CHF 0.7 million were invested in immaterial goods, which primarily related to a new ERP system. Free cash flow was CHF 7.8 million, which represents a strong 10.6% of net sales.

Compared against end 2009, balance sheet assets remain largely unchanged while short-term liabilities to banks have risen and equity declined as a result of the dividend payout. With an equity ratio of 64%, the balance sheet remains very solid.

#### STRATEGY IMPLEMENTATION

COLTENE aims, on the one hand, to strengthen its position in dental consumables in the traditional markets of Europe and North America, while equally seeking to consistently seize opportunities in emerg-

Aufgrund der heutigen Situation wird COLTENE in den nächsten Monaten alle Optionen genau überprüfen. COLTENE ist jedoch zuversichtlich, dass bei Vigodent mit Kostensenkungs- und operativen Optimierungsmaßnahmen massgebliche Verbesserungen erzielbar sind.

Nach diesen Sonderposten resultiert für das erste Halbjahr 2010 ein Periodenergebnis von CHF 2,6 Mio. nach CHF 4,2 Mio. vor Jahresfrist. Ausgedrückt je voll verwässerte Aktie entspricht dies einem tieferen Gewinn je Aktie von CHF 0.63 nach CHF 1.01 für das erste Halbjahr 2009.

#### CASHFLOW UND BILANZ

Das langfristig erfolgreiche Geschäftsmodell von COLTENE mit seiner konsequenten Ausrichtung auf dentale Verbrauchsgüter und Kleingeräte zeigt sich eindrücklich im Geldfluss aus Betriebstätigkeit. COLTENE erwirtschaftete im ersten Halbjahr operativ einen Cashflow von CHF 9,4 Mio. nach CHF 1,8 Mio. in derselben Vorjahresperiode. Die Investitionen in Sachgüter fielen in der Berichtsperiode mit CHF 0,9 Mio. moderat aus. Zusätzlich wurden CHF 0,7 Mio. in immaterielle Anlagen vor allem in ein neues ERP-System investiert. Der Free Cash Flow betrug CHF 7,8 Mio. und erreichte damit ein gutes Niveau von 10,6% vom Nettoumsatz.

Die gegenüber Ende 2009 auf der Aktivseite in der Summe kaum veränderte Bilanz zeigt auf der Finanzierungsseite einen Aufbau kurzfristiger Bankverbindlichkeiten und eine Abnahme des Eigenkapitals, welche beide vor allem Folge der Dividendenausschüttung sind. Mit einer Eigenkapitalquote von 64% präsentiert sich die Bilanz per Mitte Jahr 2010 jedoch weiterhin als grundsolide.

#### STRATEGIEUMSETZUNG

COLTENE verfolgt einerseits das Ziel, die Position bei zahnmedizinischen Verbrauchsmaterialien in den angestammten Märkten Europas und Nordamerikas zu festigen und auszubauen und andererseits die Chancen in den aufstrebenden Ländermärkten und Weltregionen konsequent zu nutzen. In den traditionellen Märkten lag im ersten Halbjahr 2010 ein Hauptaugenmerk auf der Intensivierung des Key Account Managements in Frankreich und vor allem der Neugestaltung der Organisation und Marktbearbeitung in

ing countries and world regions. The main focus in traditional markets was on intensifying key account management in France and, in particular, on re-vamping the organizational structure and marketing activities in Italy and other southern European countries. These key markets are intensively and consistently served by a larger marketing team.

In the emerging world regions, sales growth in India, China and particularly in Latin America show that COLTENE is on the right track. Dental medicine is on the rise in these countries as is the demand for modern dental services. COLTENE is targeting these markets with a specifically tailored product offering. Dental seminars, which were held during the first semester of 2010, proved to be a key marketing tool in these regions: COLTENE met with leading dental distributors in Asia at the Asian Dental Summit in Phuket at the end of March, and in June around 80 decision makers and distributors from Latin America gathered in Panama to familiarize themselves with COLTENE products.

#### OUTLOOK

COLTENE is quite optimistic about the remainder of the business year 2010. The global economic recovery however remains vulnerable as could be seen by the recent flare-up of problems in financial markets, the difficult budgetary situation of many countries, and currency developments. Based on its long-standing successful business model, which is constantly adapted to new market developments, COLTENE is confident that it will achieve attractive sales growth and solid profits for the year.



Nick Huber  
Chairman of the  
Board of Directors



Andreas Meldau  
Chief Executive Officer

Italien und den anderen Ländern Südeuropas. Ein grösseres Verkaufsteam bearbeitet diese wichtigen europäischen Märkte intensiv und konsequent.

In den aufstrebenden Weltregionen zeigen die in Indien, China und vor allem auch in Lateinamerika erzielten Umsatzzuwächse, dass COLTENE auch hier gut unterwegs ist. In diesen Weltregionen steigt der Anspruch an die Zahnmedizin ebenso wie die Zahl der Menschen, die sich eine moderne Zahnversorgung leisten können. COLTENE geht diese Märkte mit entsprechend zusammengestellten Produktsortimenten gezielt an. Als wichtiges Marketinginstrument erwiesen sich auch die im ersten Semester 2010 in diesen aufstrebenden Regionen durchgeführten Dental-Seminarien: Ende März traf sich COLTENE mit den führenden Dentalhändlern aus Asien in Phuket zum Asian Dental Summit, im Juni machten sich gegen 80 Meinungsbildner und Distributoren aus Lateinamerika in Panama aus erster Hand mit den Produkten von COLTENE vertraut.

#### AUSBLICK

Aus heutiger Sicht beurteilt COLTENE die weitere Entwicklung im Geschäftsjahr 2010 recht zuversichtlich. Die weltweite wirtschaftliche Erholung ist jedoch noch anfällig, wie die neuerlich aufflackernden Probleme an den Finanzmärkten, die Haushaltssituation in vielen Staaten und die Währungsentwicklungen zeigen. Gestützt auf das seit Jahren erfolgreiche, laufend auf neue Entwicklungen an den Märkten ausgerichtete Geschäftsmodell ist COLTENE zuversichtlich, 2010 ein ansprechendes Umsatzwachstum und einen soliden Ertrag erwirtschaften zu können.



Nick Huber  
Präsident des  
Verwaltungsrates



Andreas Meldau  
Chief Executive Officer





# GROUP INCOME STATEMENT

IN CHF 1000	REF.	1 HY 2010	1 HY 2009
<b>Net sales</b>	2	<b>73 667</b>	<b>69 674</b>
Changes in inventories of finished goods and work in progress		1 281	6 024
Work performed by entity and capitalized		25	49
Raw material and consumables used		- 23 452	- 24 062
Personnel expenses		- 27 780	- 28 919
Other operating expenses		- 15 617	- 16 068
Depreciation and amortization		- 2 335	- 2 162
<b>Operating profit (EBIT)</b>		<b>5 789</b>	<b>4 536</b>
Financial income	3	1 695	1 422
Financial expenses		- 924	- 265
Share of loss of associates	3	- 764	0
Impairment on investments in associates	3	- 1 972	0
<b>Net profit before tax expenses</b>		<b>3 824</b>	<b>5 693</b>
Tax expenses		- 1 210	- 1 482
<b>Profit for the period</b>		<b>2 614</b>	<b>4 211</b>
Earnings per share		CHF 0.63	CHF 1.01
Diluted earnings per share		CHF 0.63	CHF 1.01

The notes are part of the COLTENE Group financial statements.

# GROUP STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME

IN CHF 1000	1 HY 2010	1 HY 2009
<b>Profit for the period</b>	<b>2 614</b>	<b>4 211</b>
Other comprehensive income for the period:		
Exchange differences on translating foreign operations, before and net of tax	- 1 412	1 858
<b>Comprehensive income for the period</b>	<b>1 202</b>	<b>6 069</b>
Profit for the period attributable to the owner of the parent	2 614	4 211
Comprehensive income for the period attributable to the owner of the parent	1 202	6 069

The notes are part of the COLTENE Group financial statements.

# GROUP STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

IN CHF 1000	REF.	30.06.2010	31.12.2009
<b>Assets</b>			
Cash and cash equivalents		5 384	5 880
Accounts receivable from deliveries and sales		31 412	35 640
Tax receivables		9	7
Other receivables and prepaid expenses		5 329	2 591
Inventories		28 542	27 296
<b>Current assets</b>		<b>70 676</b>	<b>71 414</b>
Property, plant and equipment		32 373	32 978
Financial assets	3	1 690	5
Intangible assets		42 158	43 615
Investments in associates	3	5 001	7 738
Deferred tax assets		1 466	1 428
<b>Non-current assets</b>		<b>82 688</b>	<b>85 764</b>
<b>Total assets</b>		<b>153 364</b>	<b>157 178</b>
<b>Liabilities</b>			
Current bank loans		28 191	22 879
Accounts payable to suppliers		6 993	6 069
Other accounts payable and accruals		10 045	7 634
Tax liabilities		2 099	2 827
Other short-term provisions		132	149
<b>Current liabilities</b>		<b>47 460</b>	<b>39 558</b>
Deferred tax liabilities		6 062	6 026
Other long-term provisions		843	868
<b>Non-current liabilities</b>		<b>6 905</b>	<b>6 894</b>
<b>Total liabilities</b>		<b>54 365</b>	<b>46 452</b>
Share capital		415	415
Currency translation adjustments		-18 152	-16 740
Retained earnings		116 736	127 051
<b>Total equity</b>		<b>98 999</b>	<b>110 726</b>
<b>Total liabilities and equity</b>		<b>153 364</b>	<b>157 178</b>

The notes are part of the COLTENE Group financial statements.

# GROUP CASH FLOW STATEMENT

IN CHF 1000	REF.	1 HY 2010	1 HY 2009
Net profit continuing operations		2 614	4 211
Depreciation and amortization		2 335	2 162
Other non-cash items		4 113	1 838
Change in accounts receivable from deliveries and sales		3 825	4 888
Change in inventories		-2 178	-6 168
Change in other current assets		-2 661	-2 189
Change in current liabilities		3 603	-370
Interest paid		-126	-88
Interest received		5	2
Income tax paid		-2 101	-2 530
<b>Cash flow from operating activities</b>		<b>9 429</b>	<b>1 756</b>
Purchase of property, plant and equipment		-899	-4 259
Proceeds from sale of property, plant and equipment		1	15
Purchase of financial assets		-1	-206
Purchase of intangible assets		-698	-145
Discontinued operations	4	-58	-1 234
<b>Cash flow from investing activities</b>		<b>-1 655</b>	<b>-5 829</b>
Proceeds from loans and financial liabilities		12 676	43 461
Repayments of loans and financial liabilities		-7 969	-2 157
Dividend to shareholders	5	-12 862	-17 840
Share repurchase	5	0	-17 264
Payments for transactions according to IAS 32.37		0	-110
Purchase of treasury stock		-124	0
<b>Cash flow from financing activities</b>		<b>-8 279</b>	<b>6 090</b>
Exchange rate differences		9	45
<b>Change in cash and cash equivalents</b>		<b>-496</b>	<b>2 062</b>
Cash and cash equivalents at beginning of year		5 880	11 121
Cash and cash equivalents at end of half-year		5 384	13 183

The notes are part of the COLTENE Group financial statements.

# STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY

IN CHF 1000	REF.	SHARE CAPITAL	TRANSLATION OF FOREIGN OPERATIONS	RETAINED EARNINGS	TOTAL
<b>01.01.2009</b>		<b>415</b>	<b>-15 796</b>	<b>128 542</b>	<b>113 161</b>
Comprehensive income for the half-year		0	1 858	4 211	6 069
Share-based transactions with management		0	0	43	43
Dividend distribution	5	0	0	-17 840	-17 840
<b>30.06.2009</b>		<b>415</b>	<b>-13 938</b>	<b>114 956</b>	<b>101 433</b>
<b>01.01.2010</b>		<b>415</b>	<b>-16 740</b>	<b>127 051</b>	<b>110 726</b>
Comprehensive income for the half-year		0	-1 412	2 614	1 202
Share-based transactions with management		0	0	121	121
Dividend distribution	5	0	0	-12 862	-12 862
Change in treasury stock		0	0	-188	-188
<b>30.06.2010</b>		<b>415</b>	<b>-18 152</b>	<b>116 736</b>	<b>98 999</b>

The notes are part of the COLTENE 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 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 2009 of COLTENE Group, except that the Group applied several new or amended standards and interpretations as of January 1, 2010. The following new standards and interpretations are the only ones relevant to these interim financial statements:

IFRS 3 (Revised) – Business Combinations requires the Group to include in the purchase consideration the estimated amount of any contingent considerations and the measurement to fair value, through the income statement, of any interest in an acquired company that had been previously held. Furthermore, transaction costs are expensed as incurred and no longer form part of the acquisition price. IAS 39 (Amendment) – Financial Instruments: Recognition and Measurement requires that any options, including those concerning Vigodent, related to potential acquisitions which up to December 31, 2009, do not require recognition, are recorded at their fair values and subsequent fair value adjustments through the income statement.

### 1 CURRENCY EXCHANGE RATES

	31.12.2009	30.06.2010	1 HY 2010	31.12.2008	30.06.2009	1 HY 2009
1 USD	1.0380	1.0850	1.0829	1.0561	1.0856	1.1293
1 EUR	1.4877	1.3244	1.4380	1.4888	1.5250	1.5061

### 2 ENTITY-WIDE INFORMATION

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

NET SALES GEOGRAPHICAL AREAS IN CHF 1000		
	1 HY 2010	1 HY 2009
Switzerland	1797	1593
Germany, Austria	11066	9808
Great Britain, Ireland	3596	3624
France	3853	2971
Other Europe	10598	10030
Russia and CIS	2506	2250
Middle East and Africa	3077	2760
North America	27150	27149
Brazil	483	149
Other South America	3077	2700
China	1144	911
India	924	497
Other Far East, Oceania	4396	5232
<b>Net sales</b>	<b>73667</b>	<b>69674</b>

NET SALES PRODUCTS AND SERVICES IN CHF 1000		
	1 HY 2010	1 HY 2009
Restoration	15303	15204
Impression	14160	13351
Endodontics	12795	12808
Hygiene and Surgical	8084	6954
Units/Accessories	5876	4253
Rotary	5910	5669
Laboratory	3647	2753
Miscellaneous	7892	8682
<b>Net sales</b>	<b>73667</b>	<b>69674</b>



### 3 INVESTMENTS IN ASSOCIATES

On July 1, 2009, COLTENE Holding AG acquired 40% of Vigodent SA Indústria e Comércio, Bonsucesso/ Rio de Janeiro, Brazil. Vigodent SA manufactures restoratives and prosthetic dental consumables and distributes a wide range of dental consumables in the Latin American markets. According to 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 and performance levels.

COLTENE Holding AG's share of loss of Vigodent SA for the period from January 1, 2010, until June 30, 2010, was TCHF 764. The result is below our expectations as the transition of Vigodent SA to COLTENE business standards takes longer as originally foreseen and COLTENE has limited influence as Vigodent SA is not fully controlled by the Group.

As a consequence of the above the business plan was updated. Based on this updated business plan and the covenants and performance levels defined in the Share Purchase Agreement it must be expected that the call option on the remaining 60% stake in Vigodent SA will be exercised by the parties involved. COLTENE Holding AG's positive call option value is TCHF 1684. This value is recognized as a financial asset and as a financial income. The investment in the associate Vigodent SA is measured at value in use – based on the updated business plan – and is therefore impaired by the amount of TCHF 1972.

### 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 B.V. together with all its subsidiaries to Medifiq Healthcare Corporation. In the reporting period accrued liabilities of TCHF 58 were paid (previous year period TCHF 1234).

### 5 EQUITY

Based on the AGM decision on April 28, 2010 the company paid a dividend of CHF 3.10 (previous year CHF 4.30) per share, less 35% withholding tax, to its shareholders on May 5, 2010. The total amount of the dividend paid including withholding tax was TCHF 12,862 (previous year TCHF 17,840).

Based on the AGM decision on October 2, 2008, the company repurchased 461,000 shares for CHF 107.10 each on December 9, 2008. The total amount paid for the share repurchase was TCHF 31,982. In addition the company paid 35% withholding tax (TCHF 17,264) on January 8, 2009.

### 6 SUBSEQUENT EVENTS

The Board of Directors authorized the Group interim financial statements on August 12, 2010, 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

End of March 2011: Publication of Annual Report 2010  
April 2011: General Meeting of the Shareholders  
End of August 2011: Half-year Report 2011

## 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 Group's news service, please register in the Investors & Media section at [www.coltene.com/news](http://www.coltene.com/news)

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](http://www.coltene.com)  
[info@coltene.com](mailto:info@coltene.com)