

Halbjahresbericht Half-year report

2007

- 6.8%ige Umsatzsteigerung auf CHF 136.2 Mio.
 - 10.1%ige EBIT-Steigerung auf CHF 16.2 Mio.
 - Dental: EBIT steigt um 8.9% auf CHF 12.1 Mio.
 - Medical: EBIT steigt um 38.8% auf CHF 4.6 Mio.
 - Gewinn pro Aktie steigt 24.7% auf CHF 2.68
 - Stärkung des Gruppenmanagements
-
- Sales up by 6.8% to CHF 136.2 million
 - EBIT increases by 10.1% to CHF 16.2 million
 - Dental: EBIT increases by 8.9% to CHF 12.1 million
 - Medical: EBIT increases by 38.8% to CHF 4.6 million
 - Earnings per share increase by 24.7% to CHF 2.68
 - Strengthening Senior Management

Starker Leistungsausweis im ersten Halbjahr 2007

Die Medisize Gruppe hat im ersten Halbjahr 2007 erfolgreich gearbeitet. Der Gruppenumsatz stieg um 6.8% auf CHF 136.2 Mio. und der EBIT legte um 10.1% auf CHF 16.2 Mio. zu. Beide Geschäftsbereiche – Medical und Dental – haben die Vorjahreszahlen klar übertroffen. Das Dental-geschäft überzeugte mit stetigen Verbesserungen und einem soliden Leistungsausweis. Das Medizinalgeschäft hat die letztjährigen Schwierigkeiten überwunden und konnte den Betriebsgewinn deutlich steigern.

Medisize Group performed well during the first half of 2007. Consolidated sales increased by 6.8% to CHF 136.2 million and EBIT rose by 10.1% to CHF 16.2 million. Both business areas – medical and dental – clearly exceeded last year's half-year figures. While the dental business continued to show steady improvements and a solid overall performance, the medical operations have clearly overcome last year's difficulties and now report a strongly increased EBIT.

Strong performance in the first six months of 2007

Both the dental and medical business areas contributed to the strong overall results of the first half-year in 2007. The Group reports sales of CHF 136.2 million for the first six months. This represents an increase of 6.8% over the same period of last year. The Group reports a 10.1% increased EBIT of CHF 16.2 million for the first half of 2007 after CHF 14.7 million in the same period the year before. The Group's EBIT margin thus increased from 11.5% in the first half of 2006 by four basis points to 11.9% for the six months ended June 30, 2007. Net income rose by 23.2% to CHF 12.4 million after CHF 10.1 million in the first six months of 2006. This translates into a 24.7% increase in earnings per fully diluted share of CHF 2.68 for the first half-year of 2007 compared with CHF 2.15 for the same period last year.

MEDICAL BUSINESS IS CATCHING UP FAST

The medical operations of Medisize Group increased both sales and earnings in the first semester. With net sales growing by 11.6% to CHF 55.2 million, EBIT rose by 38.8% to CHF 4.6 million. At constant exchange rates, the sales increase would have amounted to 7.5%. While this segment reported an EBIT margin of 6.7% for the first half of 2006, the medical business returned the EBIT margin to a more traditional level of 8.4% for the first half of 2007. Reflecting lower debt and benefiting from lower tax ratios, Medisize's medical business reports a net income of CHF 2.9 million. Compared with the same period last year this is equivalent to a 68.0% increase.

INCREASING CAPACITIES IN PHARMA PACKAGING

Mastering a broad range of manufacturing technologies, ranging from various moulding processes to assembly work, sterilization and logistics, and offering excellent development capabilities, Medisize Medical is one of the leading medical and pharmaceutical device manufacturers worldwide. During the first half of this year, activities related to primary pharmaceutical packaging showed the greatest increase. The two facilities mainly specializing in pharma packaging, Medisize Ireland and Medisize Schweiz, were both running at full capacity. Smooth operations helped to successfully increase the overall efficiency at Medisize Ireland and to keep the operating cost base low.

Beide Sparten, Dental und Medical, trugen zum starken Semesterresultat bei. In den ersten sechs Monaten stieg der Gruppenumsatz gegenüber derselben Vergleichsperiode des Vorjahres um 6.8% auf CHF 136.2 Mio. Der Gruppen-EBIT stieg um 10.1% auf CHF 16.2 Mio; im ersten Halbjahr 2006 hatte der Betriebsgewinn im Vergleich CHF 14.7 Mio. betragen. Die EBIT-Marge der Gruppe verbesserte sich damit um vier Basispunkte von 11.5% im ersten Halbjahr 2006 per 30. Juni 2007 neu auf 11.9%. Der Nettogewinn legte um 23.2% auf CHF 12.4 Mio. zu nach CHF 10.1 Mio. in den ersten sechs Monaten des Vorjahres. Dies entspricht einem um 24.7% höheren Gewinn je voll verwässerte Aktie von CHF 2.68 nach CHF 2.15 im ersten Halbjahr 2006.

DAS MEDIZINALGESCHÄFT HOLT AUF

Im Medizinalgeschäft stiegen Umsatz und Ertrag im ersten Semester deutlich. Der Nettoumsatz legte um 11.6% auf CHF 55.2 Mio. zu; und der EBIT stieg um 38.8% auf CHF 4.6 Mio. Zu konstanten Wechselkursen hätte der Umsatzzuwachs 7.5% betragen. Nach einer EBIT-Marge von 6.7% im ersten Halbjahr 2006 weist die Medizinalsparte nun im ersten Halbjahr 2007 wieder eher eine traditionelle EBIT-Marge von 8.4% auf. Aufgrund tieferer Schulden und dank einer niedrigeren Steuerquote weist das Medizinalgeschäft von Medisize gegenüber dem Vergleichszeitraum 2006 einen um 68.0% höheren Nettogewinn von CHF 2.9 Mio. aus.

KAPAZITÄTSSTEIGERUNG BEI PHARMA-PRIMÄR-VERPACKUNGEN

Medisize ist weltweit ein führender Hersteller von medizinischen und pharmazeutischen Einwegprodukten; die Gruppe beherrscht eine breite Palette von Herstellungstechnologien – von verschiedenen Spritzgusstechniken über Assemblierungsarbeiten bis hin zur Sterilisation und zur Logistik. Medisize verfügt zudem über hervorragende Entwicklungskompetenzen. Die auf die Herstellung von Pharma-Primärverpackungen spezialisierten Gesellschaften, Medisize Ireland und Medisize Schweiz, waren beide voll ausgelastet. Optimierte Abläufe wirkten sich positiv auf die allgemeine Effizienz bei Medisize Ireland aus und trugen dazu bei, die Betriebskosten tief zu halten.

Considerable investments were made to expand capacities in the pharma packaging production facilities in order to benefit from the growing market demand for blow moulded pharma products: Since January 2007 three new state-of-the-art blow moulding machines have been installed and a fourth one is expected to be delivered by the end of October 2007.

FIERCE COMPETITION IN AIRWAY MANAGEMENT

The fierce competition in the market for airway management devices continues. The good news is that the German market is beginning to recover from last year's low caused by the doctors' strike. However, the ongoing healthcare reforms in many markets are adding extra pressure to prices. Medisize is seeking to counter this trend by optimizing its costs structure and by focusing on new product innovations.

DENTAL BUSINESS GREW IN LINE WITH THE MARKET

With 3.7% higher sales than in the same period last year, Medisize dental grew in line with the overall global dental market. At constant exchange rates, this business would have grown at 3.2%. Medisize dental reports an EBIT increase of 8.9% up to 12.1 million, resulting in an EBIT margin of 14.9%.

The dental business – best known by its brand name Coltène/Whaledent – featured double-digit growth rates in Eastern Europe, the Baltic states and Scandinavia as well as Latin America and the Far East. In these countries, Coltène/Whaledent is clearly gaining market share and raising the penetration in the dental treatment area. In contrast the more mature European markets such as Germany and Great Britain experienced less dynamic growth as Coltène/Whaledent has already achieved important and stable shares in these markets. In Europe, the shift away from publicly reimbursed dental treatment has slowed market growth. The North American business developed well, showing a solid sales increase of which two thirds were attributable to organic growth, while one third resulted from the acquisition of Cutting Edge Instruments (CEI), a specialist in carbide burs, acquired at the beginning of the year.

Medisize hat in diesem Bereich in den Ausbau der Kapazitäten investiert, um von der wachsenden Nachfrage nach spritzgeblasenen Produkten zu profitieren: Seit Januar 2007 installierte Medisize drei hochmoderne Spritzblasmaschinen; eine vierte soll bis Ende Oktober 2007 geliefert werden.

HARTE KONKURRENZ IM AIRWAY MANAGEMENT

Der Markt für Beatmungsprodukte ist weiterhin weltweit hart umkämpft. Die gute Nachricht ist, dass sich der deutsche Markt nach dem letztjährigen Ärztestreik etwas erholen konnte. Die in vielen Ländern laufenden Gesundheitsreformen setzen die Preise weiter unter Druck. Medisize versucht diesem Trend mit optimierten Kostenstrukturen und Produktneuerungen entgegenzutreten.

DENTALGESCHÄFT WUCHS PARALLEL ZUM MARKT

Mit einem im Vorjahresvergleich um 3.7% höheren Umsatzvolumen wuchs Medisize Dental im Gleichschritt zum gesamten Dentalmarkt. Zu konstanten Wechselkursen hätte das Umsatzplus 3.2% betragen. Medisize Dental verzeichnete eine EBIT-Zunahme von 8.9% auf CHF 12.1 Mio., was einer EBIT-Marge von 14.9% entspricht.

Das unter der Marke Coltène/Whaledent bekannte Dentalgeschäft verzeichnete ein zweistelliges Wachstum in Osteuropa, den baltischen Staaten und Skandinavien sowie in Lateinamerika und dem Fernen Osten. In diesen Märkten gewann Coltène/Whaledent Marktanteile hinzu und konnte die Marktdurchdringung bei vielen Zahnbehandlungen erfolgreich erhöhen. In Deutschland und Grossbritannien, den grössten und gesättigtsten europäischen Märkten, fiel das Wachstum angesichts der respektablen und stabilen Marktanteile der Gruppe weniger dynamisch aus. In Europa verlangsamte sich die Nachfrage aufgrund der schwindenden Deckung der Zahnmedizin durch staatliche Kassensysteme etwas. Das Nordamerika-Geschäft entwickelte sich erfreulich und wies ein solides Umsatzwachstum auf. Davon entfielen zwei Drittel auf organisches Wachstum und ein Drittel auf die Anfang Jahr erfolgte Akquisition von Cutting Edge Instruments (CEI), einem auf die Entwicklung und Produktion von Karbidbohrern spezialisierten Unternehmen.

MEDISIZE BENEFITS FROM MORE ATTENTION FROM DISTRIBUTION CHANNEL

Consolidation continued in the dental distribution market. During the first half-year important take-overs occurred in the United Kingdom and in France enhancing the position of the leading international dental distributors. At the same time, large international producers of dental consumables have started to market their products directly in certain areas and may thus evolve to become competitors to their traditional dental distributors.

Medisize on the other hand was actively contributing to the integration on the dental consumables side. Medisize Dental acquired Cutting Edge Instruments, a specialist in carbide burs, at the beginning of the year. With this acquisition, Coltène/Whaledent ideally complemented the existing range of diamond burs and is now a true one-stop-shop in the area of rotary instruments. The carbide burs are already fully integrated into the Coltène/Whaledent portfolio so that the Group can now benefit from additional synergies in marketing. End users and the dental distributors have shown great interest in the more comprehensive product range.

WELL RECEIVED PRODUCT INNOVATIONS

Important highlights of the first half-year in Medisize's dental operations were the successful launches of a series of new products: The introduction of a new ultrasonic instrument cleaner, Biosonic UC 125, was well received in the market resulting in promising sales figures and an overall higher profile for Coltène/Whaledent in this table-top instrument market. In the area of dental treatment consumables, the new Affinis Precious impression material as well as filling material Miris 2 see growing demand. Translucent posts called Taper Posts that facilitate to blend teeth in with the natural teeth next to them after endodontic treatments also prove to be strong sales drivers.

HIGH CASH FLOW FROM OPERATIONS

Apart from operating successes, Medisize also concentrated on managing the Group's financials tightly. Programs to further reduce receivables and inventories are currently being implemented. The cash flow from operations was CHF 13.2 million, up 10.2% over the same period last year. After having invested some CHF 2.8 million into the expansion and maintenance

MEDISIZE PROFITIERT VON HÖHERER BEACHTUNG IM DENTALHANDEL

Im Dentalhandel schritt die Konsolidierung weiter voran. Im ersten Halbjahr kam es in Grossbritannien und Frankreich zu bedeutenden Übernahmen, welche die Stellung der international führenden Dentaldistributoren weiter stärkte. Gleichzeitig gingen grosse internationale Hersteller dazu über, ihre Produkte in bestimmten Regionen direkt zu vermarkten. Dies macht sie gewissermassen zu Konkurrenten der traditionellen Distributoren.

Medisize trug im Bereich der dentalen Verbrauchsmaterialien selber aktiv zur Marktkonsolidierung bei, als die Gesellschaft Anfang 2007 Cutting Edge Instruments übernahm, einen Spezialisten im Bereich Karbidbohrer. Mit dieser Akquisition konnte Coltène/Whaledent die bestehende Produktfamilie an Diamantbohrern ideal ergänzen und bietet nun sämtliche Instrumente zur Vorbereitung und Durchführung einer Zahnbehandlung aus einer Hand an. Die Karbidbohrer sind bereits vollumfänglich in das Coltène/Whaledent-Portfolio integriert, so dass die Gruppe von Synergien im Marketing profitieren kann. Endverbraucher und Grosshändler bekundeten hohes Interesse am erweiterten Produktangebot.

ERFOLGREICHE PRODUKTINNOVATIONEN

Bedeutende Höhepunkte des ersten Halbjahres im Dentalgeschäft von Medisize waren die erfolgreichen Lancierungen einer Reihe neuer Produkte: Die Einführung von Biosonic UC 125, einem neuen Ultraschall-Gerät zur Reinigung von Instrumenten, fand grosse Beachtung, wie die vielversprechenden Umsatzzahlen und der allgemein steigende Bekanntheitsgrad von Coltène/Whaledent im Markt für Praxis-Tischgeräte zeigen. Das neue präzise Abformmaterial Affinis Precious sowie das Füllmaterial Miris 2 verzeichnen bei den Verbrauchsmaterialien eine wachsende Nachfrage. Durchsichtige Zahnstifte, so genannte Taper Posts, dank deren Zahnrestorationen nach Wurzelkanal-Behandlungen noch harmonischer ins allgemeine Zahnbild passen, erweisen sich als starke Umsatztreiber.

of the operation, the free cash flow (prior to acquisitions) for the first half of 2007 stood at CHF 10.3 million. Having acquired CEI for CHF 9.4 million and having paid CHF 7.4 million in dividends to the shareholders, Medisize Group reports at mid-year with cash and cash equivalents of CHF 14.2 million slightly higher bank and other loans of CHF 50.3 million.

RENEWED COMMITMENT TO GROWING THE DENTAL GROUP

The acquisition of CEI shows that acquisition opportunities are not limited to the more fragmented medical market. Medisize has refined its strategic focus and has assigned acquisitions in its dental business a higher priority than in the past.

In its medical operations, Medisize has clearly focused on improving and increasing the overall performance of the business unit as the half year results clearly indicate. The acquisition strategy has not led to any transactions in the medical field. With its strong equity ratio of almost 60%, Medisize is well prepared to actively grow both its dental and medical business units organically as well as by acquisitions.

STRENGTHENING OF SENIOR MANAGEMENT

As per September 1, 2007, Andreas Meldau will assume the position of COO of the Medisize Dental Group. In this function, which was historically performed by Jerry Sullivan, he will have full responsibility for the dental group's global operational management. He will continue to report to Jerry Sullivan, President and CEO of Medisize Holding AG. Mr Sullivan will thus be able to focus more closely on the strategic development of all of Medisize Holding.

Over the last six years Andreas Meldau has served as the head of Coltene/Whaledent's operations for Europe, the Middle East, and Africa. His proven leadership ability, extensive customer relationships, and international experience will enable the Dental Group to capitalize on its growth opportunities.

HOHER BETRIEBLICHER CASHFLOW

Neben operativen Verbesserungen legte Medisize das Augenmerk auch auf die straffe Führung der Finanzen. Derzeit laufen Programme zur besseren Bewirtschaftung der Forderungen und Lager. Der betriebliche Cashflow lag bei CHF 13.2 Mio. um 10.2 % höher als in der gleichen Vorjahresperiode. Nachdem rund CHF 2.8 Mio. in die Erweiterung und den Erhalt des Betriebs investiert worden waren, lag der Free Cashflow vor Akquisitionen im ersten Halbjahr von 2007 bei CHF 10.3 Mio. Nach der Akquisition von CEI für CHF 9.4 Mio. und der Ausschüttung von CHF 7.4 Mio. an die Aktionäre weist die Medisize Gruppe im ersten Halbjahr bei flüssigen Mitteln im Umfang von CHF 14.2 Mio. leicht höhere Bankkredite und Darlehen von CHF 50.3 Mio. aus.

DENTALGESCHÄFT SOLL EBENFALLS AUSGEBAUT WERDEN

Die Akquisition von CEI zeigte, dass sich Übernahmemöglichkeiten nicht nur auf den stärker fragmentierten Medizinalmarkt beschränken, sondern durchaus auch im Dentalmarkt möglich sind. Heute misst Medisize daher auch Akquisitionen im Dentalgeschäft wieder höhere Bedeutung bei als in der Vergangenheit.

Im Medizinalbereich legte Medisize das Hauptaugenmerk auf die Verbesserung und Erhöhung der betrieblichen Leistung. Die Akquisitionsstrategie hat hier bisher noch zu keinen Abschlüssen geführt. Mit einer starken Eigenkapitalquote von fast 60% ist Medisize jedoch gut positioniert, um das Geschäft sowohl organisch als auch über Zukäufe voranzutreiben.

STÄRKUNG DES GRUPPENMANAGEMENTS

Per 1. September 2007 wird Andreas Meldau Chief Operating Officer (COO) der Medisize Dental Group. Er übernimmt in dieser Funktion, die bisher Jerry Sullivan ausgeübt hatte, die operative Gesamtverantwortung für das Dentalgeschäft weltweit und rapportiert weiterhin an Jerry Sullivan, Direktionspräsident und Chief Executive Officer der Medisize Holding AG. Jerry Sullivan wird sich künftig noch stärker auf den strategischen Ausbau der gesamten Medisize Gruppe ausrichten können.

FULL YEAR OUTLOOK

The Group is confidently looking ahead to the second half-year and expects to achieve sales of CHF 270 million and an EBIT of CHF 33 million for the full financial year 2007.

Yours sincerely



Dr. Paul Hälg
Chairman of the Board of Directors



Jerry Sullivan
Chief Executive Officer

In den vergangenen sechs Jahren hat Andreas Meldau die Aktivitäten von Coltène/Whaledent in Europa, dem Nahen Osten und Afrika geleitet. Seine erprobten Führungsqualitäten, die engen Kundenbeziehungen und seine internationale Erfahrung bilden einen wichtigen Beitrag zum weiteren Ausbau des Dentalgeschäfts.

AUSBLICK AUFS GANZE JAHR

Die Gruppe schaut zuversichtlich auf das zweite Halbjahr und erwartet für das ganze Jahr ein Umsatzvolumen in der Höhe von CHF 270 Mio. und einen EBIT von CHF 33 Mio.

Mit freundlichen Grüßen



Dr. Paul Hälg
Präsident des Verwaltungsrates



Jerry Sullivan
Chief Executive Officer

GROUP INCOME STATEMENT

IN CHF 1000

	1 HY 2007	1 HY 2006
Net sales	136 220	127 585
Raw material and consumables used	-45 609	-42 774
Personnel expenses	-44 956	-41 379
Other operating expenses	-7 230	-7 151
Marketing and administrative expenses	-17 517	-16 072
Other income and expenses	1	-599
Depreciation and amortization	-4 722	-4 908
Operating profit (EBIT)	16 187	14 702
Financial expenses	-2 156	-2 566
Financial income	1 850	922
Net profit before tax expenses	15 881	13 058
Tax expenses	-3 461	-2 973
Net profit	12 420	10 085
Earnings per share	2.68	CHF 2.15
Diluted earnings per share	2.68	CHF 2.15

GROUP BALANCE SHEET

IN CHF 1000

30.06.2007

31.12.2006

Assets

Cash and cash equivalents	14 150	19 947
Accounts receivable from deliveries and sales	54 010	49 591
Tax receivables	25	14
Other receivables and accruals	8 400	4 643
Inventories	52 828	49 657
Current assets	129 413	123 852
Property, plant and equipment	60 259	59 101
Financial assets	4	2
Intangible assets	69 403	62 054
Deferred tax assets	1 800	2 389
Non-current assets	131 466	123 546
Total assets	260 879	247 398

Liabilities and equity

Bank loans	34 850	31 888
Accounts payable to suppliers	12 701	10 181
Other accounts payable and accruals	20 041	17 307
Tax liabilities	3 807	2 981
Other short-term provisions	186	162
Current liabilities	71 585	62 519
Mortgages and loans	15 420	16 611
Other long-term liabilities	10 206	10 857
Deferred tax liabilities	5 397	5 900
Other long-term provisions	2 334	2 315
Non-current liabilities	33 357	35 683
Total liabilities	104 942	98 202
Share capital	23 166	23 175
Currency translation adjustments	-4 027	-5 912
Retained earnings	136 798	131 933
Total equity	155 937	149 196
Total liabilities and equity	260 879	247 398

GROUP CASH FLOW STATEMENT (CONDENSED)

IN CHF 1000		1 HY 2007	1 HY 2006
Cash flow from operating activities		13 188	11 966
Purchase of property, plant and equipment		-2 500	-2 105
Proceeds from sale of property, plant and equipment		4	14
Purchase of financial assets		-2	
Purchase of intangible assets		-352	-46
Purchase of minority interests and earn out payments			-507
Purchase of subsidiaries		-9 414	
Cash flow from investing activities		-12 264	-2 644
Change in current bank loans			-209
Change in non-current bank and other loans			-7 072
Repayment of other non-current payables			-148
Proceeds from loans and financial liabilities		12 660	
Repayments of loans and financial liabilities		-12 013	
Lease payments		-94	-84
Dividend to shareholders		-7 413	
Purchase of treasury stock		-151	-1 963
Cash flow from financing activities		-7 011	-9 476
Exchange rate differences		290	-537
Change in cash and cash equivalents		-5 797	-6 911
Cash and cash equivalents at beginning of year		19 947	25 746
Cash and cash equivalents at end of half-year		14 150	25 055

STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY

IN CHF 1000		SHARE CAPITAL	CURRENCY TRANSLATION ADJUSTMENTS	RETAINED EARNINGS	TOTAL
01.01.2006		23 400	-4 914	112 897	131 383
Half-year net profit				10 085	10 085
Exchange differences			-1 946		-1 946
Total income and expenses for the half-year		0	-1 946	10 085	8 139
Change in treasury stock		-113		-1 850	-1 963
Total transactions with shareholders		-113	0	-1 850	-1 963
30.06.2006		23 287	-6 860	121 132	137 559
01.01.2007		23 175	-5 912	131 933	149 196
Half-year net profit				12 420	12 420
Exchange differences			1 885		1 885
Total income and expenses for the half-year		0	1 885	12 420	14 305
Dividend distribution				-7 413	-7 413
Change in treasury stock		-9		-142	-151
Total transactions with shareholders		-9	0	-7 555	-7 564
30.06.2007		23 166	-4 027	136 798	155 937

SELECTED NOTES

This unaudited consolidated half-year report was prepared in accordance with IAS 34, using the same principles of consolidation and accounting policies as in the year-end report 2006 of Medisize Group, except that the Group as of January 1, 2007 adopted IFRS 7 Financial Instruments: Disclosures and amendment to IAS 1 Presentation of Financial Statements: Capital Disclosures. These adoptions led to no changes in this half-year report as of June 30, 2007. In addition the IFRIC has issued a number of new interpretations that are effective for the 2007 financial year. These interpretations have no impact on this half-year report.

1 SEGMENT INFORMATION

INCOME STATEMENT IN CHF 1000	DENTAL		MEDICAL		OTHER & CONSOLIDATION		GROUP	
	1 HY 2007	1 HY 2006	1 HY 2007	1 HY 2006	1 HY 2007	1 HY 2006	1 HY 2007	1 HY 2006
Net sales	81068	78178	55152	49408	0	-1	136220	127585
Raw material and consumables used	-22625	-21830	-22984	-20945	0	1	-45609	-42774
Personnel expenses	-26985	-24814	-17090	-16274	-881	-291	-44956	-41379
Other operating expenses	-3801	-4477	-3430	-2674	1	0	-7230	-7151
Marketing and administrative expenses	-13405	-13811	-4455	-2811	343	550	-17517	-16072
Other income and expenses	1	57	0	-656	0	0	1	-599
Depreciation and amortization	-2149	-2190	-2571	-2718	-2	0	-4722	-4908
Operating profit	12104	11113	4622	3330	-539	259	16187	14702
Financial result (net)	-719	-1186	-1058	-1125	1471	667	-306	-1644
Net profit before tax expenses	11385	9927	3564	2205	932	926	15881	13058
Tax expenses	-2662	-2487	-625	-456	-174	-30	-3461	-2973
Net profit	8723	7440	2939	1749	758	896	12420	10085

2 CURRENCY EXCHANGE RATES

	31.12.2006	30.06.2007	1 HY 2007	31.12.2005	30.06.2006	1 HY 2006
1 USD	1.2250	1.2288	1.2281	1.3150	1.2493	1.2697
1 EUR	1.6080	1.6557	1.6322	1.5580	1.5655	1.5609

3 DIVIDEND

Based on the AGM decision on April 19, 2007 the company paid a dividend of CHF 1.60 (previous year CHF 0) per share, less 35% withholding tax, to its shareholders on April 24, 2007. The total amount of the gross dividend paid was TCHF 7 413 (previous year TCHF 0).

4 ACQUISITION OF SUBSIDIARIES

On January 19, 2007, Coltène/Whaledent Inc. acquired most assets of CEI Cutting Edge Instruments Inc. (CEI), Bridgewater Corners, Vermont/USA. CEI specializes in the development and production of carbide burs and expands the existing product offering of the dental segment. The purchase price amounts to TCHF 9 414 and is fully paid. TCHF 5 439 were allocated to net assets among others, TCHF 2 459 to property, plant and equipment and TCHF 2 137 to intangible assets whereas TCHF 3 975 were considered as goodwill. The goodwill is justified by the expected synergies and by the acquired business. Between the date of the acquisition and June 30, 2007 CEI contributed TCHF 1 824 to the net sales and TCHF -160 to the net profit of Medisize. All figures are provisional.

5 SUBSEQUENT EVENTS

There have not been any material events between the end of the interim period and the date of authorization that require adjustments to the consolidated half-year report.

Investor Relations

COMPANY CAPITAL

After the par value reduction of 22 June 2006, existing Gurit Holding AG shareholders were allotted a total of 4,680,000 registered shares, par value CHF 5, securities n. 2.534.325, in proportion to their holdings in Gurit shares.

STOCK MARKET TRADING

The registered share is listed on the SWX Swiss Exchange. Prices are published in the Swiss daily and financial press as well as in electronic price information systems under the ticker symbol MSZN /securities number 2.534.325.

IMPORTANT DATES

End of March 2008: Publication of year-end 2007 results

April 2008: Annual General Meeting

End of August 2008: Half-year report

INTERNET/E-MAIL BULLETINS

Further information about Medisize can be found at www.medisize-holding.com. To obtain a subscription to the company's news service, please register in the Publications/Downloads section at <http://www.medisize-holding.com/investor-relations/news.html>

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

CONTACT:

Medisize Holding AG
c/o Medisize Management Services AG
Hakabstrasse 5
CH-8309 Nürensdorf
Secretary's office
Phone ++41 (0)44 838 39 10
Telefax ++41 (0)44 838 39 16
www.medisize-holding.com
info@medisize-holding.com