

Halbjahresbericht  
Half-year Report

2011

Trotz Währungsverschiebungen  
stabile Umsatzentwicklung  
Stable sales development despite  
substantial exchange rate shifts



## COLTENE – ein weltweit erfolgreicher Dentalspezialist

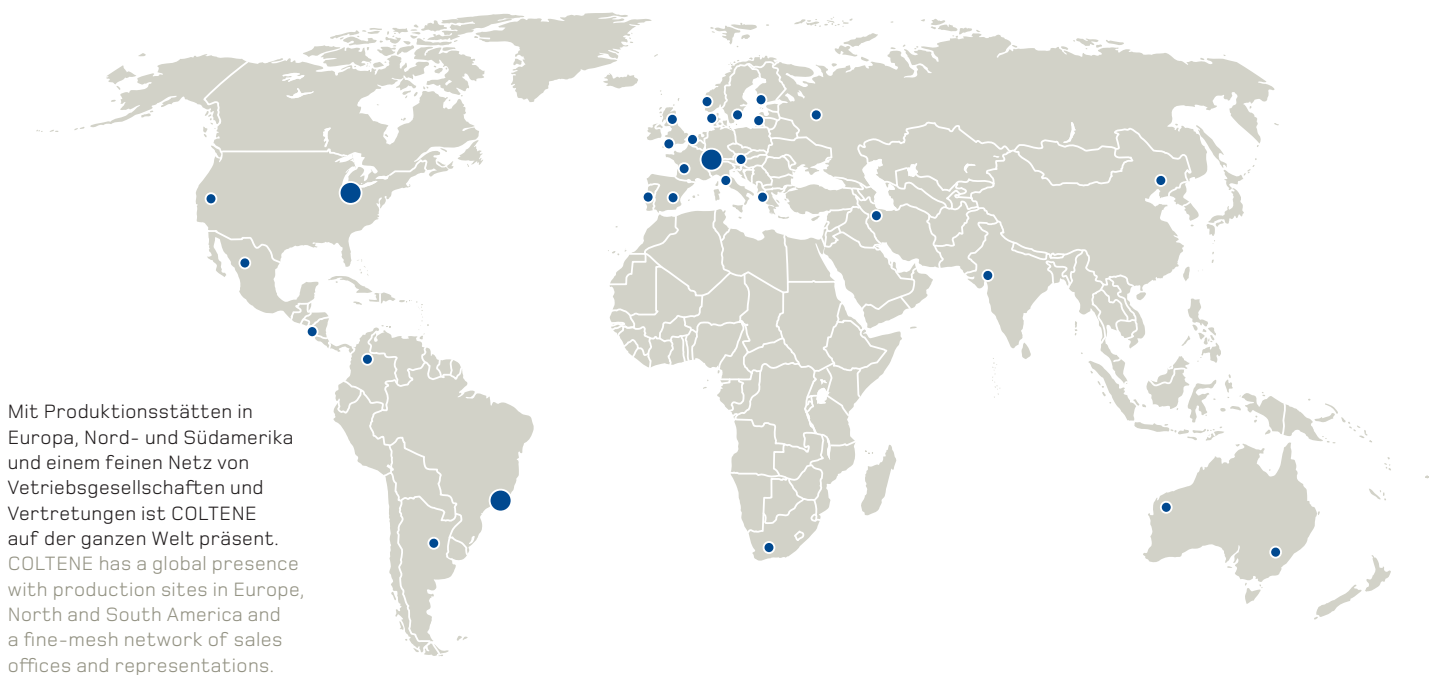
COLTENE (SIX Swiss Exchange: CLTN) ist ein international führendes Unternehmen für Entwicklung, Herstellung und Vertrieb von zahnmedizinischen Verbrauchsgütern und Kleingeräten. COLTENE verfügt in den USA, in der Schweiz, in Deutschland, Ungarn sowie in Brasilien über modernste Produktionsstätten. Weltweit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

## 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, Hungary, and Brazil. Dentists and dental labs use COLTENE products for traditional as well as implant-based therapies and dental restorations.

### COLTENE: WELTWEITE PRÄSENZ

### COLTENE: GLOBAL PRESENCE



### VERWALTUNGSRAT / BOARD OF DIRECTORS

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

### UNTERNEHMENSLEITUNG / EXECUTIVE MANAGEMENT

Erwin Locher, Delegierter des Verwaltungsrats ad interim /  
 Delegate of the Board of Directors ad interim  
 Dr. Hans Grüter, CFO

## Stable sales development despite substantial exchange rate shifts

### TO OUR SHAREHOLDERS

COLTENE achieved a sales increase in the first half of 2011 of 12.7% in local currencies. Supported by the geographic diversification, the Group grew organically by 6.5% in its traditional markets. 6.2 percentage points of the sales increase are attributable to the acquisition of Vigodent in Brazil. In reported Swiss francs, consolidated sales declined 1.7% to CHF 72.4 million.

The exchange rate shifts and the integration of the Brazilian subsidiary left their marks on the income statement: the proportionally high part of costs in Swiss francs as well as the expense related to the repositioning and restructuring of Vidgodent lowered the operating income (EBIT) by 17.9% (+2.3% at constant rates compared to the previous year) to CHF 4.8 million. The net profit for the first half of 2011 amounted to CHF 1.8 million after CHF 2.6 million recorded in the same period of last year. The lower profits, effects related both to the reporting and comparison period, and changes in the net working capital also led to a reduced cash flow from operations of CHF 1.5 million and to a negative free cash flow of CHF 0.8 million.

The massively stronger Swiss franc will likely impact the results for the second half-year. While company earnings and costs are well balanced in the dollar areas, the lower translation rate for Euros into Swiss francs leads to significantly lower sales income. COLTENE has therefore initiated measures to provide for a more flexible, currency neutral allocation of Group functions between the various sites of the Group. Apart from the strong Swiss franc, the weakening economy will most probably negatively affect the demand of end consumers and distributors. The inventories of distribution partners are currently over-proportionally high, especially in North America and certain European countries.

With the acquisition of Vigodent, COLTENE has concluded a multi-year geographic expansion program and has now achieved a well-balanced structure to generate future growth in emerging markets. The turnaround of the Brazilian subsidiary is on track

## Trotz Währungsverschiebungen stabile Umsatzentwicklung

### AN UNSERE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE

COLTENE hat im ersten Halbjahr 2011 in Lokalwährungen eine Umsatzsteigerung von 12,7% erzielt. Das organische Wachstum in bestehenden Märkten betrug dank geografischer Diversifikation 6,5 Prozentpunkte, die Akquisition der brasilianischen Vigodent trug 6,2 Prozentpunkte zur Umsatzsteigerung bei. In Schweizer Franken sank der konsolidierte Umsatz im ersten Halbjahr 2011 um 1,7% auf CHF 72,4 Mio.

Die Währungsverschiebungen und die Integration der brasilianischen Tochtergesellschaft prägen auch das Bild der Erfolgsrechnung. Wegen des noch überproportionalen Kostenanteils in Schweizer Franken sowie der Kosten der Neupositionierung und Restrukturierung von Vigodent sank der Betriebsgewinn um 17,9% auf CHF 4,8 Mio. (+2,3% gegenüber Vorjahr zu konstanten Wechselkursen). Der Reingewinn im ersten Halbjahr 2011 lag bei CHF 1,8 Mio. gegenüber CHF 2,6 Mio. in der Vorjahresperiode. Das tiefere Ergebnis, periodenbezogene Effekte sowie Verschiebungen im Nettoumlaufvermögen führten auch zu einem tieferen operativen Cashflow von CHF 1,5 Mio. und zu einem negativen Free Cashflow von 0,8 Mio.

Die massive Höherbewertung des Schweizer Francs wird auch das Resultat des zweiten Halbjahres wesentlich beeinflussen. Während die Erträge und Kosten des Unternehmens im Dollarraum ausgeglichen sind, führt die Austauschrelation zum Euro zu signifikanten Mindereinnahmen. COLTENE hat vor diesem Hintergrund Massnahmen eingeleitet, die eine flexiblere und währungsneutralere Zuordnung von Unternehmensfunktionen auf die verschiedenen Standorte der Gruppe erlauben. Neben der Aufwertung des Schweizer Francs dürfte die Abschwächung der Konjunktur zu einer gewissen Zurückhaltung der Endkunden und der Händler führen. Vor allem in Nordamerika und in einigen europäischen Ländern sind die Lagerbestände bei den Distributions-Partnern überproportional hoch.

Mit der Akquisition von Vigodent hat das Unternehmen das mehrjährige geografische Expansionsprogramm abgeschlossen und verfügt nun über alle Voraussetzungen für das weitere Wachstum in den



Die HyFlex™ Controlled Memory NiTi-Feile passt sich dank eines speziellen Produktionsverfahrens optimal an die Kanal Anatomie an, kann mehrfach sicher verwendet werden und hat eine bis zu 300% höhere Ermüdungsbeständigkeit. Due to a unique manufacturing process the HyFlex™ Controlled Memory NiTi file optimally adapts to the anatomy of the canal, is safe for multi-use and is up to 300% more resistant to fatigue separation.

and expected to be completed by year-end. Further acquisitions are not currently a prime strategic objective. COLTENE has significant potential to grow organically and to achieve sustainable income in the attractive dental consumables market. This potential is backed by the company's broadly based structure, a wide and versatile product range and solid key competencies in the areas of restoration, esthetics, and endodontics. Production site optimization, a focus on unique products, and leaner business processes will further strengthen the Group's profitability.

#### SALES DEVELOPMENT

COLTENE's sales organization achieved good growth rates in local currency in many countries. The translation into Swiss francs, however, turned them into negative trends for almost all geographic areas. North America, the most important market for COLTENE, recorded an increase of 2.2% in local currency, which is only slightly lower than a year ago, but this translated into a decline of 14.4% in Swiss francs. The European countries developed heterogeneously: softening market conditions in the UK and France were aggravated by inventory cuts at distributors, while Germany and Austria reported a solid 8.1% growth in local currency. At CHF 5.0 million, the sales volume reported by Vigodent was slightly below expectations and negatively influenced (CHF -0.4 million) by the currency translation. Even the double-digit growth rates in select emerging markets suffered from the foreign exchange rate shifts.

Schwellenmärkten. Der Turnaround des Unternehmens in Brasilien verläuft nach Plan und wird bis Ende 2011 abgeschlossen werden. Zurzeit erachtet das Unternehmen weitere Akquisitionen als nicht vordringlich. Mit der globalen Präsenz, der vielseitigen Produktpalette und soliden Kernkompetenzen in den Segmenten Restauration, Ästhetik und Endodontie hat COLTENE signifikantes organisches Wachstums- und Ertragssteigerungspotenzial. Eine höhere Rendite wird auch durch die Optimierung der Standorte, die Fokussierung auf einzigartige Produkte und schlankere Unternehmensprozesse erzielt werden.

#### UMSATZENTWICKLUNG

Die Verkaufsorganisationen von COLTENE haben in vielen Ländern gute Wachstumsraten in lokalen Währungen erzielt. Der Umrechnungseffekt in Schweizer Franken führte allerdings in nahezu allen geografischen Marktgebieten zu negativen Verhältniszahlen. So verzeichnete der für COLTENE wichtigste Markt, Nordamerika, in Lokalgeld ein leicht unter der Vorjahresperiode liegendes Wachstum von 2,2%, in Schweizer Franken aber eine Abschwächung von 14,4%. Das heterogene Bild der europäischen Märkte ist geprägt von einer Abschwächung in England und Frankreich, die durch einen Lagerabbau bei Händlern akzentuiert wurde, und einer guten lokalen Wachstumsrate von 8,1% in Deutschland/Österreich. Der Umsatz von Vigodent lag im ersten Halbjahr mit CHF 5,0 Mio. leicht unter den Erwartungen, wobei auch hier durch die Währungsumrechnung CHF 0,4 Mio. Franken wegfielen. Selbst die zweistelligen Wachstumsraten in einigen Schwellenmärkten wurden durch den Wechselkurs geschmälert.

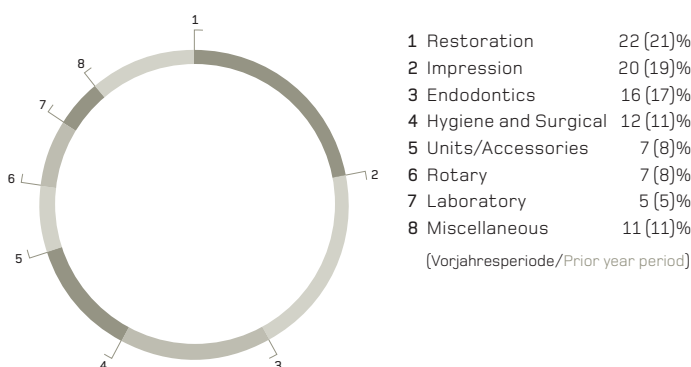
Mit der Akquisition von Vigodent und den höheren Wachstumsraten in vielen neuen Märkten hat sich die geografische Gewichtung der Umsätze im ersten Halbjahr markant verschoben. Auf Schwellenländer entfallen nun 26% des Gruppenumsatzes der COLTENE, nach 18% im ersten Halbjahr 2010. Organisches Wachstum in reifen Märkten und überproportionales Wachstum in Schwellenländern bleiben eine Zielsetzung des Unternehmens, wobei die politischen und ökonomischen Risiken von Transformationsmärkten nicht ausser Acht gelassen werden.

The acquisition of Vigodent together with the more dynamic sales growth realized in emerging markets has significantly changed the geographic sales split: In the first half of 2011, COLTENE achieved 26% of its Group sales in emerging economies, up from 18% a year ago. Organic growth in developed countries and over-proportional increases in emerging markets remain a corporate objective, at the same time not losing sight of any political and economic risks associated with new markets.

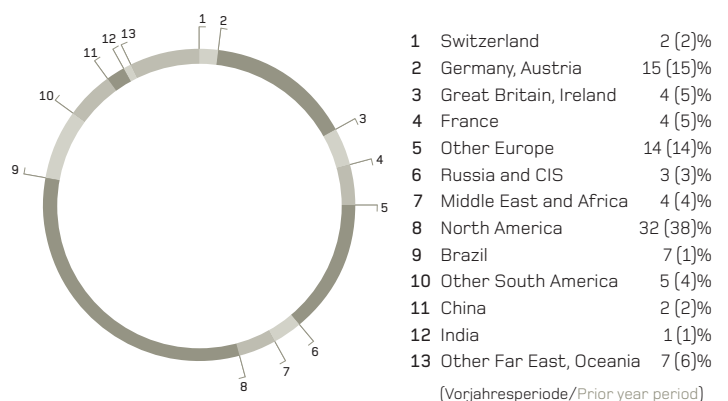
Looking at the various product segments, sales growth resulted primarily from restoration, impression, and hygiene materials. Sales in endodontics were below expectations due to now settled patent issues in the USA. At the International Dental Show IDS in Cologne/Germany, COLTENE gained a lot of public attention with innovative products for esthetic dental restoration and root canal treatments – two of COLTENE’s prime areas of competence. “A smile to go” was the catchy slogan chosen for the market launch of a new composite veneer system called **COMPONEER™**. This innovative system is specially designed for simple, safe, and time-saving restorations of front teeth, providing patients with a natural and esthetic smile in just one treatment session. This system thus meets all key criteria of a modern medical product. **HyFlex™ Controlled Memory NiTi** files were also successfully introduced to the market at IDS. These endodontic files adjust to the given root canal anatomies and thus reduce the risks of displacement or perforation of

Auf Produktebene konnten die Umsätze vor allem in den Segmenten Restaurationen, Abformung sowie Hygiene gesteigert werden. Endodontie lag in der Berichtsperiode wegen nun bereinigter Patentprobleme in den USA dagegen unter den Erwartungen. An der diesjährigen IDS in Köln präsentierte COLTENE sehr innovative Produkte im Bereich der ästhetischen Zahnrestauration und der Wurzelkanalbehandlung – zwei vorrangigen Kernkompetenzfeldern des Unternehmens. Unter dem Slogan «A smile to go» wurde das einzigartige Komposit-Veneer-System **COMPONEER™** erstmals vorgestellt. COMPONEER™ ermöglicht eine einfache, günstige und zeitsparende Frontzahnrestauration, wodurch Patienten ein natürliches und ästhetisches Lächeln in nur einer Sitzung erhalten. Das System erfüllt damit alle Kriterien, die heute an ein medizintechnisches Produkt gestellt werden. Zusätzlich wurden auch die **HyFlex™ Controlled-Memory-NiTi**-Feilen erfolgreich lanciert. Diese Endo-Feilen passen sich optimal an die jeweilige Kanalana-tomie an und reduzieren die Risiken einer Verlagerung oder Perforation des Wurzelkanals. COMPONEER™ und HyFlex™ sind Schlüsselprodukte, die nicht nur relevante Umsatzbeiträge generieren werden, sondern die Marktleistung und das Image von COLTENE bei den Kunden und beim Handel nachhaltig steigern. Sekundäre neue Produkte sind das kabellose Endodontiehandstück **CanalPro CL**, das der Wurzelkanalaufbereitung dient, und die Abformmisch-Maschine **Sympress 2**, die Abformungen noch komfortabler macht.

**NETTOUMSATZ NACH PRODUKTEN  
UND DIENSTLEISTUNGEN 1. HJ 2011  
NET SALES BY PRODUCTS  
AND SERVICES 1 HY 2011**



**NETTOUMSATZ NACH  
GEOGRAFISCHEN REGIONEN 1. HJ 2011  
NET SALES BY  
GEOGRAPHIC REGIONS 1 HY 2011**





the root canal. COMPONEER™ and HyFlex™ are flagship products that should not only generate important sales contributions but will also sustainably enhance the market position and the image of COLTENE with distributors and end users. Additional new products include the cordless handset **CanalPro CL** used for root canal preparations, and the impression material dispenser **Sympress 2** that makes taking impressions even easier.

### INCOME STATEMENT

In the period under review, the earnings performance was marked by the appreciation of the Swiss franc, the consolidation of Vigodent and marginally higher marketing and sales costs. Both the translation rate effects as well as Vigodent negatively impacted the operational performance by CHF 1.2 million. At CHF 4.8 million, the reported Group EBIT is 17.9% lower than a year ago. Exchange rate losses as part of the financial result increased by 50% to almost CHF 1.0 million compared with the same period of last year. Financial expenses for the first half of 2011 were also significantly higher, with an increase of CHF 0.5 million relating to Vigodent alone. The profit for the period decreased by CHF 0.9 million to CHF 1.8 million. This is equivalent to earnings per registered share of CHF 0.42, down from CHF 0.63 at the end of the same period last year.

### CASH FLOW AND BALANCE SHEET

The cash flow from operations amounts to CHF 1.5 million. This represents a significant reduction over last year and is due to the CHF 0.9 million lower profit and increases of CHF 7.3 million in net working capital. The change of CHF 4.0 in receivables in the cash

### ERTRAGSLAGE

In der Berichtsperiode wurde die Ertragslage geprägt durch die Aufwertung des Schweizer Franks, durch die Konsolidierung von Vigodent und eine marginale Kostenerhöhung im Bereich Marketing und Verkauf. Sowohl die Umrechnungseffekte wie auch Vigodent belasteten das operative Ergebnis des Unternehmens mit je CHF 1,2 Mio. Mit CHF 4,8 Mio. liegt der ausgewiesene EBIT um 17,9% unter Vorjahr. Auch die Währungsverluste im Finanzergebnis fielen mit knapp CHF 1 Mio. um 50% höher aus als in der Vergleichsperiode. Markant höher liegen auch die Finanzierungskosten im ersten Halbjahr 2011, wobei auf Vigodent CHF 0,5 Mio. entfallen. Der Reingewinn liegt mit CHF 1,8 Mio. um CHF 0,9 Mio. unter Vorjahr. Der Gewinn je Namenaktie reduziert sich von CHF 0.63 auf CHF 0.42.

### CASHFLOW UND BILANZ

Der Geldfluss aus Betriebstätigkeit mit CHF 1,5 Mio. ist deutlich tiefer ausgefallen als im Vorjahr. Gründe hierfür sind das um CHF 0,9 Mio. tiefere Periodenergebnis und eine wesentliche Erhöhung des Netto-umlaufvermögens um CHF 7,3 Mio. Die Veränderungen der Debitoren mit CHF 4,0 Mio. in der Geldflussrechnung sind auf den markanten Abbau der Ausstände im ersten Halbjahr 2010 zurückzuführen. In der Bilanz sind die Debitoren auch währungsbereinigt gegenüber dem Jahresende 2010 reduziert worden. Die Lagerveränderungen waren im ersten Halbjahr 2011 mit CHF 0,6 Mio. unwesentlich höher. Die Veränderungen der weiteren Umlaufpositionen und der Verbindlichkeiten betragen im Vergleich zum Vorjahr CHF 2,7 Mio. und stehen mehrheitlich im Zusammenhang mit tieferen Kreditoren als Folge kürzlich umgesetzter Verbesserungen im Materialeinkauf und der Optimierung der Lagerbewirtschaftung. Diese Veränderungen des Nettoumlaufvermögens – mit Ausnahme der Debitorenveränderungen, die mehrheitlich durch die Umsatzentwicklung geprägt sind – stehen unter direktem Einfluss des Managements oder entspringen Einmalereignissen und bieten Verbesserungspotenzial.

Die Investitionen entsprechen mit CHF 2,3 Mio. den Zielsetzungen. Für das gruppenweite SAP-System wurden in dieser Periode CHF 0,8 Mio. investiert.

COMPONEER™ ist ein umfassendes und durchdachtes System für einfache, neuartige und zeitsparende Frontzahnrestaurationen. Patienten erhalten ein natürliches ästhetisches Lächeln in nur einer Sitzung.

COMPONEER™ is a comprehensive and sophisticated system to restore anterior teeth in a simple, new and time-saving way. Patients can be given an aesthetic smile in just a single session.



flow statement essentially results from the significant reduction of trade receivables in the first half of 2010. The amount of receivables in the balance sheet as of June 30, 2011 were reduced also in constant currency compared to the end of 2010. Inventory changes were insignificantly higher in the first half of 2011 with CHF 0.6 million. The net changes in other positions of the working capital and the payables amounted to CHF 2.7 million year-over-year and mainly reflect lower payables as a consequence of recently implemented improvements in purchasing and optimizations in inventory management. These changes in the net working capital are – except for receivables that are closely linked to the sales development – either under direct management control or reflect one-off events and offer therefore ample scope for improvement.

Capital expenses of CHF 2.3 million were in line with internal targets. In this period, CHF 0.8 million were invested into the Group-wide SAP system.

The cash flow from operations and investments resulted in a negative free cash flow of CHF 0.8 million for the first six months of 2011. Management and Board are confident that solid future cash flows will be generated after implementation of various planned operational changes.

Bank loans increased by CHF 8.0 million reflecting the distribution to shareholders or, respectively, an insufficient level of means generated so far this year. Shareholders' equity decreased by CHF 11.4 million to CHF 86.4 million. A gain of CHF 1.8 million from the result for the period was contrasted by adverse exchange differences on translating foreign operations in the amount of CHF 5.9 million and by the distribution to shareholders of CHF 7.3 million. With 57% of the balance sheet total, the equity ratio remained solid.

#### STRATEGIC POSITIONING

At the end of June 2011, the Board of Directors issued new directives regarding the strategic positioning of the company: COLTENE's business model is clearly focusing on dental consumables; the company aims for organic growth and maintains a close partnership with customers and distributors.

Der Geldfluss aus Betriebstätigkeit und aus Investitionen führte für das erste Halbjahr 2011 zu einem negativen Free Cashflow von CHF 0,8 Mio. Management und Verwaltungsrat sind überzeugt, mittels operativer Veränderungen wieder solide Cashflows zu erwirtschaften.

Die Bankdarlehen haben als Folge der Ausschüttung an die Aktionäre beziehungsweise der im Laufe des Jahres noch nicht erwirtschafteten Selbstfinanzierung um CHF 8,0 Mio. zugenommen. Das Eigenkapital hat um CHF 11,4 Mio. auf CHF 86,4 Mio. abgenommen. Der Zunahme durch das Periodenergebnis von CHF 1,8 Mio. standen Währungseffekte bei der Umrechnung ausländischer Tochtergesellschaften in der Höhe von CHF 5,9 Mio. und die Ausschüttung an die Aktionäre in der Höhe von CHF 7,3 Mio. gegenüber. Im Verhältnis zur Bilanzsumme beträgt das Eigenkapital nach wie vor solide 57%.

#### STRATEGISCHE AUSRICHTUNG

Der Verwaltungsrat hat Ende Juni 2011 Leitlinien zur strategischen Ausrichtung des Unternehmens verabschiedet. COLTENE verfolgt ein klar auf dentale Verbrauchsgüter ausgerichtetes Geschäftsmodell, fokussiert auf organisches Wachstum und pflegt eine enge Partnerschaft mit Kunden und Distributoren.

Der Dentalmarkt wächst mittel- und langfristig sowohl wegen der wachsenden Bedeutung der individuellen Mundhygiene und Zahnästhetik als auch wegen der demografischen und wirtschaftlichen Entwicklung. Diese Trends erlauben wachsenden Bevölkerungsschichten eine moderne Zahnversorgung und einen längeren Erhalt der eigenen Zähne. Die gemischte privat/öffentliche Finanzierung der Zahnversorgung lässt den Dentalmarkt weniger abhängig erscheinen von Staatsbeiträgen als der breite Gesundheitsmarkt.

COLTENE ist heute in den reifen Märkten und dank des Aufbaus der Tochtergesellschaften in China und Indien sowie dank der Akquisition von Vigodent auch in allen grossen Schwellenmärkten gut positioniert. Das Unternehmen verfügt über ein breites, entwicklungsfähiges Produktsortiment. Mittels gezielter Marktbearbeitung, professioneller Partnerschaft mit Distributoren und nutzenbasierter Innovationen

The dental market will benefit in the mid- to longer-term both from the increasing importance of oral hygiene and esthetic dentistry and from the global demographic and economic trends. A growing share of the global population is gaining access to modern dentistry and more people will therefore retain their own teeth for longer. With costs for dental care being shared between private consumers and public health insurance, this market is less dependent on government spending than the broad medical market.

Based on the subsidiaries in China and India and with the acquisition of Vigodent COLTENE is well positioned today in both traditional and emerging markets. The company features a broad product range with further development opportunities. With a targeted market approach, professional partnerships with distributors and innovation generating true customer benefits, COLTENE aims to achieve sales growth slightly above overall market rates.

In the months ahead, the main focus remains on successfully concluding the reorganization and repositioning of Vigodent in Brazil – a process that is well on track. Based on the established position in India and China, COLTENE will continue to further penetrate these important consumer markets. The clear focus on the Group's core competencies in the areas of restoration, endodontics and esthetics, an uncompromising, market oriented product management as well as a strong, multi-layered sales structure are COLTENE's key growth and profit drivers.

#### ORGANIZATION AND LEADERSHIP

Even a broadly based Group like COLTENE, with production sites in all major currency areas including the USA, the European Union (with sites in Germany and Hungary), Switzerland and Brazil, could not offset the massive shifts in the global currency landscape. Not least based on the investment made into a group-wide ERP system, COLTENE has therefore initiated steps to more flexibly allocate Group functions to specific currency areas. This should provide additional protection from negative currency effects and will help to lower the over-proportional Swiss franc cost base, e.g. by the relocation of logistic operations to an EU country.

strebt das Unternehmen eine leicht über dem Marktwachstum liegende Umsatzausweitung an.

In den kommenden Monaten liegt ein Hauptaugenmerk auf dem erfolgreichen Abschluss der Reorganisation und der Neuausrichtung von Vigodent in Brasilien. Diese Arbeiten sind auf gutem Wege. Ausgehend von der etablierten Präsenz in Indien und China wird COLTENE diese grossen Verbrauchermärkte graduell weiter erschliessen. Die konsequente Ausrichtung auf die Kernkompetenzen der Gruppe in den Bereichen Restauration, Endodontie und Zahnästhetik, eine sich an Marktbedürfnissen orientierende Produktentwicklung und eine mehrstufige Vertriebsstruktur sind die wesentlichen Wachstums- und Ertragsfaktoren.

#### ORGANISATION UND FÜHRUNGSMODELL

Die massiven Verwerfungen an der Währungsfront konnte auch ein mit Gesellschaften im Dollarraum (USA), in der Europäischen Union (Deutschland und Ungarn), in der Schweiz und in Brasilien etabliertes Unternehmen nicht mehr auffangen. COLTENE hat in den vergangenen Monaten nicht zuletzt mit der weiter vorangetriebenen Einführung einer gruppenweiten Führungs- und Planungssoftware wesentliche Schritte unternommen, um Unternehmensfunktionen flexibler in den unterschiedlichen Währungsräumen anzusiedeln. Damit will sich COLTENE weiter gegen die Unwägbarkeiten der künftigen Währungsentwicklung absichern und den noch zu hohen Kostenblock in Schweizer Franken – etwa mit der Verlagerung von Logistikaufgaben in den Euroraum – reduzieren.

Nach dem Ausscheiden von Andreas Meldau garantiert das bisherige, erweiterte Management-Team mit Dr. Hans Grüter als (CFO), Werner Mannschedel (Operations), Wolfgang Nicolaus (Sales und Marketing) sowie Michael Nordahl (Business Development) für Kontinuität. Erwin Locher, Mitglied des Verwaltungsrats, leitet in der Funktion eines Delegierten des Verwaltungsrats das Unternehmen ad interim.

Der Verwaltungsrat hat die Suche nach einem neuen CEO im Frühjahr 2011 eingeleitet und evaluiert geeignete Kandidaten ohne Zeitdruck.



After the departure of Andreas Meldau, the well-established extended Management team comprising of Dr. Hans Grüter (CFO), Werner Mannschedel (Operations), Wolfgang Nicolaus (Sales and Marketing) and Michael Nordahl (Business Development) guarantees for continuity. Erwin Locher, member of the Board of Directors, is currently leading the company as Delegate of the Board of Directors.

The Board has initiated the search for a new CEO and is carefully evaluating potential candidates.

#### OUTLOOK

COLTENE is well positioned in the globally growing dental market to seize and benefit from arising opportunities. Board and Management are focusing on gradual improvement by using the company's global structure to achieve the mid-term operational sales and earnings targets and to increase the overall enterprise value. The current macroeconomic and currency related developments are being closely monitored, cost is adjusted and further action is taken as needed. COLTENE remains cautious with respect to the outlook for the second half of the current year. While certain operational improvements will bear fruit, the current exchange rate situation will lead to additional currency translation losses. While sales should increase in emerging markets and with newly launched products, further inventory cuts are expected by distributors in mature markets. Based on actual exchange rates and continued volatility COLTENE thus expects to achieve full year sales in the range of CHF 143–149 million and an EBIT of around CHF 11–12 million.



Nick Huber  
Chairman of the  
Board of Directors

Erwin Locher  
Delegate of the Board  
Chief Executive Officer  
ad interim

#### AUSBLICK

COLTENE ist auf dem wachsenden Dentalmarkt weltweit gut positioniert und wird die sich bietenden Marktchancen aufgreifen und nutzen. Verwaltungsrat und Management fokussieren auf graduelle Verbesserungen der Prozesse und die Nutzung der nun globalen Unternehmensstruktur, um die mittelfristigen operativen Umsatz- und Gewinnziele zu erreichen und den Unternehmenswert zu steigern. Die aktuelle makroökonomische und währungspolitische Entwicklung wird aktiv verfolgt, die Kosten werden angepasst und weitere Massnahmen sind eingeleitet. Für das zweite Halbjahr 2011 ist COLTENE zurückhaltend. Während einige operative Verbesserungen wirksam werden, führen die gegenwärtigen Währungsrelationen zu weiteren negativen Umrechnungsverlusten. Positive Umsatzbeiträge aus Schwellenländern und von neuen Produkten stehen Lagerbestandreduktionen bei Distributoren in reifen Märkten gegenüber. Für das ganze Geschäftsjahr erwartet COLTENE bei Fortschreiben der heutigen Wechselkurse und anhaltender Volatilität einen Umsatz in der Bandbreite von CHF 143–149 Mio. sowie einen EBIT in der Grössenordnung von CHF 11–12 Mio.



Nick Huber  
Präsident des  
Verwaltungsrats

Erwin Locher  
Delegierter des  
Verwaltungsrats  
ad interim

## INTERIM GROUP INCOME STATEMENT

IN CHF 1 000	REF.	1 HY 2011	1 HY 2010
<b>Net sales</b>	<b>2</b>	<b>72 386</b>	<b>73 667</b>
Changes in inventories of finished goods and work in progress		2 203	1 281
Work performed by entity and capitalized		6	25
Raw material and consumables used		-23 687	-23 452
Personnel expenses		-27 921	-27 780
Other operating expenses		-15 783	-15 617
Depreciation and amortization		-2 450	-2 335
<b>Operating profit (EBIT)</b>		<b>4 754</b>	<b>5 789</b>
Financial income	3	107	1 695
Financial expenses		-1 775	-924
Share of loss of associates	3	0	-764
Impairment on investments in associates	3	0	-1 972
<b>Net profit before tax expenses</b>		<b>3 086</b>	<b>3 824</b>
Tax expenses	4	-1 324	-1 210
<b>Profit for the period</b>		<b>1 762</b>	<b>2 614</b>
Earnings per share		CHF 0.42	CHF 0.63
Diluted earnings per share		CHF 0.42	CHF 0.63

The notes are part of the COLTENE Group financial statements.

## INTERIM GROUP STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME

IN CHF 1 000	1 HY 2011	1 HY 2010
<b>Profit for the period</b>	<b>1 762</b>	<b>2 614</b>
Other comprehensive income for the period:		
Exchange differences on translating foreign operations	-5 867	-1 412
<b>Comprehensive income for the period</b>	<b>-4 105</b>	<b>1 202</b>
Profit for the period attributable to the owner of the parent	1 762	2 614
Comprehensive income for the period attributable to the owner of the parent	-4 105	1 202

The notes are part of the COLTENE Group financial statements.

# INTERIM GROUP STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

IN CHF 1 000	30.6.2011	31.12.2010
<b>Assets</b>		
Cash and cash equivalents	3 936	4 133
Accounts receivable from deliveries and sales	31 293	33 088
Tax receivables	82	108
Other receivables and prepaid expenses	4 272	3 789
Inventories	32 778	32 469
<b>Current assets</b>	<b>72 361</b>	<b>73 587</b>
Property, plant, and equipment	29 078	31 680
Financial assets	12	5
Intangible assets	47 614	50 310
Deferred tax assets	3 348	3 106
<b>Non-current assets</b>	<b>80 052</b>	<b>85 101</b>
<b>Total assets</b>	<b>152 413</b>	<b>158 688</b>
<b>Liabilities</b>		
Current bank loans	42 116	34 072
Accounts payable to suppliers	4 727	8 612
Other accounts payable and accruals	10 889	9 378
Tax liabilities	1 813	1 553
Other short-term provisions	183	192
<b>Current liabilities</b>	<b>59 728</b>	<b>53 807</b>
Other long-term liabilities	7	14
Deferred tax liabilities	5 572	6 290
Other long-term provisions	687	729
<b>Non-current liabilities</b>	<b>6 266</b>	<b>7 033</b>
<b>Total liabilities</b>	<b>65 994</b>	<b>60 840</b>
Share capital	415	415
Currency translation adjustments	-31 909	-26 042
Retained earnings	117 913	123 475
<b>Total equity</b>	<b>86 419</b>	<b>97 848</b>
<b>Total liabilities and equity</b>	<b>152 413</b>	<b>158 688</b>

The notes are part of the COLTENE Group financial statements.

# INTERIM GROUP CASH FLOW STATEMENT

IN CHF 1 000	REF.	1 HY 2011	1 HY 2010
Net profit continuing operations		1 762	2 614
Depreciation and amortization		2 450	2 335
Other non-cash items		4 126	4 113
Change in accounts receivable from deliveries and sales		-193	3 825
Change in inventories		-2 787	-2 178
Change in other current assets		-511	-2 661
Change in current liabilities		-1 240	3 603
Interest paid		-568	-126
Interest received		61	5
Income tax paid		-1 605	-2 101
<b>Cash flow from operating activities</b>		<b>1 495</b>	<b>9 429</b>
Purchase of property, plant, and equipment		-1 495	-899
Proceeds from sale of property, plant, and equipment		57	1
Purchase of financial assets		-7	-1
Purchase of intangible assets		-859	-698
Discontinued operations	5	0	-58
<b>Cash flow from investing activities</b>		<b>-2 304</b>	<b>-1 655</b>
Proceeds from loans and financial liabilities		10 683	12 676
Repayments of loans and financial liabilities		-2 365	-7 969
Distribution/Dividend to shareholders	6	-7 261	-12 862
Purchase of treasury stock		-183	-124
<b>Cash flow from financing activities</b>		<b>874</b>	<b>-8 279</b>
Exchange rate differences		-262	9
<b>Change in cash and cash equivalents</b>		<b>-197</b>	<b>-496</b>
Cash and cash equivalents at beginning of year		4 133	5 880
Cash and cash equivalents at end of half-year		3 936	5 384

The notes are part of the COLTENE Group financial statements.

# INTERIM STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY

IN CHF 1 000	REF.	SHARE CAPITAL	TRANSLATION OF FOREIGN OPERATIONS	RETAINED EARNINGS	TOTAL
<b>January 1, 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 to share holder	6	0	0	-12 862	-12 862
Change in treasury stock		0	0	-188	-188
<b>June 30, 2010</b>		<b>415</b>	<b>-18 152</b>	<b>116 736</b>	<b>98 999</b>
<b>January 1, 2011</b>		<b>415</b>	<b>-26 042</b>	<b>123 475</b>	<b>97 848</b>
Comprehensive income for the half-year		0	-5 867	1 762	-4 105
Share-based transactions with management		0	0	120	120
Distribution/Dividend to share holder	6	0	0	-7 261	-7 261
Change in treasury stock		0	0	-183	-183
<b>June 30, 2011</b>		<b>415</b>	<b>-31 909</b>	<b>117 913</b>	<b>86 419</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 the Swiss Code of Obligations. The company’s legal domicile is in Altstätten, Switzerland. COLTENE Holding AG was founded in accordance with Swiss company law on December 15, 2005.

Under its umbrella brand Coltène/Whaledent, the Group develops, manufactures and sells via distribution channels a broad and comprehensive range of consumables and tools for dentists and dental laboratories. The Group operates one segment defined in line with the management structure, the organizational set-up, the reporting and allocation of resources by the chief 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 2010 of COLTENE Group. No new standards and interpretations are relevant to this interim financial statements.

### 1 CURRENCY EXCHANGE RATES

	31.12.2010	30.6.2011	1 HY 2011	31.12.2009	30.6.2010	1 HY 2010
1 USD	0.9406	0.8329	0.9061	1.0380	1.0850	1.0829
1 EUR	1.2465	1.1985	1.2699	1.4877	1.3244	1.4380

### 2 ENTITY-WIDE INFORMATION

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

NET SALES BY GEOGRAPHIC AREAS IN CHF 1 000			NET SALES BY PRODUCTS AND SERVICES IN CHF 1 000		
	1 HY 2011	1 HY 2010		1 HY 2011	1 HY 2010
Switzerland	1 560	1 797	Restoration	15 814	15 303
Germany, Austria	10 565	11 066	Impression	14 450	14 160
Great Britain, Ireland	2 760	3 596	Endodontics	11 821	12 795
France	2 855	3 853	Hygiene and Surgical	8 868	8 084
Other Europe	9 913	10 598	Units/Accessories	4 713	5 876
Russia and CIS	2 417	2 506	Rotary	5 152	5 910
Middle East and Africa	2 987	3 077	Laboratory	3 658	3 647
North America	23 253	27 150	Miscellaneous	7 910	7 892
Brazil	5 310	483	<b>Net sales</b>	<b>72 386</b>	<b>73 667</b>
Other South America	3 974	3 077			
China	1 081	1 144			
India	870	924			
Other Far East, Oceania	4 841	4 396			
<b>Net sales</b>	<b>72 386</b>	<b>73 667</b>			

### 3 INVESTMENTS IN ASSOCIATES

For the prior half-year period (i. e. from January 1, 2010 until June 30, 2010), Vigodent SA, was presented as investments in associates. COLTENE Holding AG's share of loss of Vigodent SA was TCHF 764. The call option for the purchase of the remaining stake in Vigodent was valued at TCHF 1 684. This value was recognized as financial assets and as financial income. The investment in the associate Vigodent SA was measured at value in use and therefore impaired by the amount of TCHF 1 972.

In this year's reporting period, Vigodent SA is fully consolidated. Vigodent is in a turnaround situation and contributed to the Interim Group Income Statement with net sales of TCHF 5 008, an operating loss of TCHF 1 156 and a net loss of the period of TCHF 1 627.

The loss of the period triggered – even with the turnaround being on track – an impairment test in particular for the goodwill of TCHF 6 791 and for the capitalized tax losses of TCHF 1 648. The impairment test is based on the discounted cash flow method and updated budget and business plans. Assumptions for the long-term growth and discount rates remained unchanged at 2.5% and 12.5% respectively. Based on these calculations, there was no need for an impairment adjustment. The increased uncertainty of the carrying amount of additional deferred tax assets leads the management to the decision not to capitalize the tax losses of the reporting period.

### 4 TAX EXPENSES

Tax expenses of TCHF 1 324 represent a tax rate of 42.9% (prior year 31.6%) of the net profit before tax expenses. The expected tax rates applied by the different companies are unchanged. The difference is mainly due to the tax losses of Vigodent SA which were not capitalized (see note 3) and to first-time capitalized tax losses of TCHF 271 relating to Coltène/Whaledent Dental Materials & Equipment Trading Co., Ltd in Beijing following an update of this entity's business plan.

### 5 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. Accrued liabilities were paid in the amount of TCHF 58.

### 6 EQUITY

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

Based on the AGM decision of April 28, 2011, the company distributed CHF 1.75 per share out of reserves from previous capital contributions. Subsequently, the company paid to its shareholders on May 5, 2011 a total amount of TCHF 7 261.

### 7 SUBSEQUENT EVENTS

The Board of Directors authorized the Group's interim financial statements for publication on August 9, 2011. 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 of 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  
Security Number/Valorenummer: 2.534.325  
ISIN: CH0025343259

## IMPORTANT DATES

March 15, 2012: Full year results 2011, publication of Annual Report 2011 and media and analyst conference  
April 20, 2012: Annual General Meeting of Shareholders  
End of August 2012: Half-year Report 2012

## 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)