



Kennzahlen

→ Stand zum 30.06.2015

	2015	2014
Umsatz	1,12 Mio. EUR	0,96 Mio. EUR
Gesamtleistung	0,99 Mio. EUR	0,98 Mio. EUR
EBIT	- 0,25 Mio. EUR	- 0,27 Mio. EUR
Bilanzsumme	2,76 Mio. EUR	2,35 Mio. EUR
Exportanteil	70,1 %	75,2 %
Mitarbeiterzahl	10	10

Inhalt

	Seite
1. Über election	2
2. Brief an die Aktionäre	4
3. Aktie	7
4. Lagebericht zum 30. Juni 2015	8
I. Grundlagen des Unternehmens	9
II. Wirtschaftsbericht	12
III. Nachtragsbericht	18
IV. Prognosebericht	19
V. Chancen- und Risikobericht	20
VI. Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten	23
VII. Bericht über Zweigniederlassungen	23
5. Anlagen	24
5.1 Zwischenbilanz	25
5.2 Gewinn- und Verlustrechnung	27
5.3 Bescheinigung der prüferischen Durchsicht	28
6. Verkürzter Anhang	30
Finanzkalender	30
Impressum	31

1 Über elexxion

Die elexxion AG (elexxion) ist ein innovatives deutsches Medizintechnikunternehmen, das sich auf Lösungen und Produkte im Bereich Dental-Laser-Systeme spezialisiert hat. Seit über 10 Jahren sind die Bedürfnisse von Zahnärzten und Dentalkliniken die Grundlage und der zentrale Bestandteil für Produktentwicklungen und -innovationen. Aufbauend auf einer ausgereiften Produktfamilie von technologisch überlegenen Hochleistungs-Dioden-Lasern und Erbium: YAG-Lasern, zur Behandlung von Hart- und Weichgewebe im Mundraum, erweitert elexxion sein Produktangebot stetig. Mit einer Pulsierung von bis zu 20.000 Hz und bis zu 50 Watt Leistung bietet elexxion als führendes Technologieunternehmen Dental-Laser mit unmittelbaren Vorteilen in der Dentalbehandlung an. elexxion stellt seinen Kunden Produkte und Materialien zur Verfügung, die einen echten Mehrwert liefern und neue Möglichkeiten der schmerzarmen und wirkungsvollen Zahnbehandlung von Patienten eröffnen. Das Unternehmen ist heute bereits in Europa, Asien und USA präsent.



elexxion ist in den Geschäftsbereichen Dental-Laser sowie Verbrauchsmaterialien tätig. Der Bereich Dental-Laser konzentriert sich auf die Entwicklung und Markteinführung von neuen Lasern, die sich durch ihre führende Technologie und ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis auszeichnen. Der Bereich Verbrauchsmaterial beinhaltet den Vertrieb von *perio green*® für die Anwendung in der Parodontitistherapie sowie das Bleaching-Gel *odobleach*®.

Die Produkte von elexxion sind technologisch führend, durch zahlreiche Patentanmeldungen abgesichert und zeichnen sich durch eine sehr benutzerfreundliche Bedienbarkeit aus.



2 Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Aktionäre, Geschäftspartner und Mitarbeiter,

in einem insgesamt schwierigen Umfeld hat sich die elexxion AG im Berichtszeitraum mit ihrem Leistungsangebot auf dem Markt gut behauptet und ihren Ruf als ein führender Anbieter im Bereich innovativer Dentallaser und Verbrauchsmaterialien weiter gefestigt. Umsatzverbesserungen wurden erzielt, auch wenn die ursprünglich gesetzten Ziele nicht ganz erreicht werden konnten. Die elexxion AG erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2015 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 1.120 gegenüber TEUR 962 im Vorjahr. Das entspricht einer Steigerung von 16,4 Prozent im Vergleich zur Vorjahresperiode. Sowohl die Umsätze in Deutschland als auch im Ausland verzeichneten einen Anstieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.



*Martin Klarenaar
Vorstand, CEO*

Dennoch liegen wir etwa 7 Prozent hinter unserer Planung für das erste Halbjahr zurück. Zudem wird sich im zweiten Halbjahr eine Umsatz- Verschiebung eines Großauftrages seitens eines neuen Partners für den arabischen Raum ergeben.

Seit der zweiten Septemberwoche wissen wir, dass sich dieser Auftrag im laufenden Geschäftsjahr nicht mehr realisieren lässt und sich in das kommende Jahr 2016 verschieben wird. Diese Projektverschiebung mit einem Gesamtvolumen von rund TEUR 400 sowie rückläufige Reparaturumsätze lassen sich bis Ende 2015 höchstwahrscheinlich nicht mehr kompensieren.

Bedingt durch eine hohe Bestandsminderung an fertigen und unfertigen Erzeugnissen und der daraus resultierenden niedrigeren Gesamtleistung lag das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit trotz des Umsatzwachstums mit minus TEUR 321 etwa auf Vorjahresniveau (1. HJ 2014: minus TEUR 317). Das EBIT verbesserte sich im Berichtszeitraum leicht auf minus TEUR 253 nach minus TEUR 266 im ersten Halbjahr 2014. Der Halbjahresfehlbetrag lag im ersten Halbjahr 2015 bei TEUR 322 (1. HJ 2014: TEUR 318).

Zurückblickend lässt sich dennoch erkennen, dass wir mit dem eingeschlagenen Weg zur Entwicklung und Herstellung hochwertiger, anwendungsspezifischer Dentallaser - bis hin zu Komplettangeboten von Geräten, Therapiekonzepten und passenden Wirkstoffen für die Dentalmedizin - auf einem guten Weg sind. Um den Zahnmedizinern weitere Türen zu öffnen, arbeiten wir zunehmend serviceorientiert und haben in diesem Zusammenhang unsere „Lernsoftware“ und weitere Komponenten zur besseren Bedienerführung und einfachen Handhabungen der Systeme vervollständigt und komplettiert. Hier wollen wir uns auch in Zukunft von anderen Anbietern positiv abgrenzen.

Trotz der vielversprechenden und auch überzeugenden Vorteile einer Laser- Behandlung gibt es in den Zahnarztpraxen leider immer noch keine revolutionierende Bedarfsentwicklung. Bis sich die gewünschte Eigendynamik einstellt, werden wir weitere Hürden nehmen müssen. Das bezieht sich auf die Einführung neuer, oft erklärungsbedürftiger Verfahren und technologischer Prozesse, aber auch auf fehlende Investitionsbereitschaft der Zahnärzte und Sparprogramme im Gesundheitswesen. Wir sind jedoch voller Zuversicht, dass wir mit unseren Konzepten einem grundsätzlichen Trend folgen, und uns damit weiter wachsende Marktanteile sichern. Allein in Deutschland gibt es noch 40 - bis 45.000 Zahnarztpraxen ohne Lasersysteme. Mit unseren sehr anwendungsorientierten Angeboten sind wir nicht nur im Standby, wir sind auch mit einigen Marktoffensiven unterwegs. So werden die e-Learning-Tools kostenlos zur Verfügung gestellt und Testgeräte angeboten. Auf der Vertriebsseite arbeiten wir zweigleisig, in dem wir sowohl über den Handel anbieten als auch direkt an Endkunden verkaufen. Dass wir mit dieser strategischen Ausrichtung richtig fahren, zeigt sich deutlich in der Verbesserung der Margen sowie in der positiven Entwicklung des Umsatzes im Heimatmarkt. Hier erwirtschafteten wir in der Berichtsperiode einen Umsatzanstieg von 40 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Begünstigt ist diese positive Entwicklung nicht nur durch den Messeauftritt auf der Internationalen Dental-Schau (IDS) im März 2015, sondern vor allem durch wieder generierbare Umsatzerlöse mit einem unserer großen Vertriebspartner in Deutschland.

Mit unserem Leistungsangebot konnten wir uns im In- und Ausland spürbar gut präsentieren. Die Messe IDS führte unter anderem zu guten Kontakten mit potentiellen Kunden. Im Rahmen der Anschlussaktivitäten, sind wir jetzt dabei, uns den betreffenden Neukunden und ihren Anforderungen zu widmen.

Die elexxion AG ist mit ihren Marktaktivitäten stark auf internationale Märkte ausgerichtet. Schwerpunkte sind dabei der Mittlere und Nahe Osten und Asien. Die Zusammenarbeit mit vertrauenswürdigen Handelspartnern vor Ort sorgt für aktuelle Marktkenntnis und hat sich bewährt. Ebenfalls haben sich die eingerichteten „elxxion Akkreditierte Service Center“ (EASC) in Hongkong, in den Vereinigten Arabischen Emiraten und in den USA bewährt, weil hierdurch eine schnelle Auftragsabwicklung bei Serviceaufträgen vor Ort gewährleistet ist.

Der Umsatz im Ausland erhöhte sich im ersten Halbjahr 2015 auf TEUR 785 und liegt damit um TEUR 62 über dem Vorjahresniveau (1. HJ 2014: TEUR 723). Auch hier führte die Teilnahme an der IDS zu einem leichten Anstieg. Dennoch lag der Umsatz im Ausland im ersten Halbjahr – wie eingangs erwähnt – unter unseren Planungen.

Realistisch muss man einschätzen: Der Exportmarkt erfordert - trotz einer durchaus erkennbaren Bedarfs- und Nachfragesituation - in der Umsetzung viel Geduld und Durchhaltevermögen. Fehlende Zulassungen und Registrierungen für unsere Produkte bremsen die Verkaufsaktivitäten in Asien deutlich. Auch ein Neukontakt mit einem Händler in Ägypten stößt auf diesbezügliche Anlaufschwierigkeiten. Die Zulassungen sind abhängig von der Arbeit der Behörden vor Ort und daher von uns schwer zu beeinflussen, um sie letztlich in sichere Planungsabläufe einzubeziehen.

Entsprechend des Anforderungsprofils und erkennbarer Angebotslücken aus der Anwendung orientieren wir uns mit den Themen für Forschung und Entwicklung nicht nur auf die Lasertechnologie sondern auch auf die Entwicklung von neuen Therapieformen. Ein gutes Beispiel ist hier die Aufgabenstellung zur „Reduzierung des Schnarchens“. Für das Thema Depigmentierung, d.h. „Aufhellung von dunklem Zahnfleisch“ können wir mit dem *elexxion claros® 50* Lösungen mit einem überzeugenden therapeutischen Nutzeffekt anbieten. Das Lasersystem befindet sich in unserem Programm zur Weiterentwicklung. Die Depigmentierung wird insbesondere für die nicht-chirurgische Behandlung im Nahen Osten sowie in afrikanischen Ländern verstärkt nachgefragt.

In der zweiten Jahreshälfte liegt unser Schwerpunkt unverändert auf der Vermarktung unserer Laser-Systeme und Verbrauchsmaterialien. Die Gerätebasis, die wir zur Verfügung stellen, ist relativ breit gefächert und bietet zusammen mit unserem Service diverse Anwendungslösungen, die in der modernen Zahnheilkunde zunehmend von Interesse sind. Im laufenden Geschäftsjahr richtet sich zudem unser Fokus auf den modifizierten *elexxion delos® 3.0*. Die Serienproduktion soll aller Voraussicht nach im vierten Quartal 2015 starten. Allerdings kann es hier zu Verzögerungen bei der Markteinführung kommen, da der *elexxion delos® 3.0* klinisch noch nicht abschließend bewertet wurde.

Insgesamt sehen wir trotz aller Hürden, die sich uns immer wieder in den Weg stellen können, mittelfristig gute Wachstumschancen für die *elexxion AG*. Dennoch müssen wir unsere Umsatz- und Ergebnisenerwartungen für das Jahr 2015 vor dem Hintergrund der aktuellen Geschäftsentwicklung zurücknehmen. Gemäß der aktualisierten Planung erwarten wir im laufenden Geschäftsjahr nun ein verhaltenes Umsatzplus gegenüber 2014. Grund dafür ist die bereits erwähnte leicht unter unseren Erwartungen zurückgebliebene Umsatzentwicklung im ersten Halbjahr 2015 sowie die Verschiebung eines Großauftrags seitens eines neuen Partners im arabischen Raum in das Jahr 2016. Dies hat zur Folge, dass wir das ursprünglich geplante ausgeglichene Ergebnis im Geschäftsjahr 2015 noch nicht erzielen werden. Die zukünftige Rückkehr zur Profitabilität bei gleichzeitigem Umsatzwachstum ist unsere oberste Prämisse. Wir werden alles daran setzen, unsere Vertriebsaktivitäten auszuweiten und weiter konsequent Kostensenkungspotenziale zu realisieren, ohne dabei das operative Geschäft und mögliche Geschäftsausweitungen negativ zu beeinflussen.

Herzlichst Ihr

Martin Klarenaar
Vorstand, CEO
Singen, im September 2015
elexxion AG

3 elexxion am Kapitalmarkt

Die internationalen Aktienmärkte wurden im zweiten Quartal 2015 erneut von der Griechenlandkrise in Atem gehalten und sorgten für Verunsicherungen sowie eine hohe Volatilität. Nach einem Plus von rund 21 Prozent im ersten Quartal verzeichnete der DAX aufgrund der Sorge um Griechenland im zweiten Vierteljahr des laufenden Geschäftsjahres ein Minus von 8,0 Prozent. Insgesamt konnte der Deutsche Leitindex DAX jedoch im ersten Halbjahr mit einem Plus von 10,9 Prozent aufwarten. Der Entry All Share Performance Index, in dem auch die Aktien der elexxion AG notiert sind, verbuchte im ersten Halbjahr ein Plus von 17,6 Prozent.

Die elexxion-Aktie eröffnete das Börsenjahr 2015 mit einem Kurs von 0,30 Euro. Ihren Höchststand erreichten die Anteilsscheine am 26. Juni 2015 mit 0,36 Euro. Den Tiefstkurs verbuchten die Papiere der elexxion AG am 23. Januar 2015 mit 0,25 Euro. Die Anteilsscheine beendeten das erste Börsenhalbjahr mit einem Schlusskurs von 0,34 Euro. Am 30. Juni 2015 belief sich die Marktkapitalisierung der elexxion AG auf der Basis von 8,99 Millionen im Umlauf befindlichen Aktien bei 3,1 Mio. Euro (Bilanzstichtag 2014: 3,5 Millionen Euro).

Im Berichtszeitraum verzeichneten die Papiere einen durchschnittlichen täglichen Umsatz von 2.488 Aktien. In der Vorjahresperiode lag das durchschnittliche Handelsvolumen der elexxion-Aktien (Xetra und Präsenzbörse Frankfurt) bei 6.225 Aktien. Die elexxion AG notiert seit dem 31. Oktober 2006 im Open Market, Entry Standard, der Frankfurter Wertpapierbörse. Als Designated Sponsor fungiert die Oddo Seydler Bank AG. Weitere Informationen stehen interessierten Anlegern auf der Investor Relations Sektion der Homepage www.elexxion.de zur Verfügung.

Angaben zur Aktie:

Anzahl umlaufender Aktien	8.997.123
Branche	Medizintechnik
Wertpapierkennnummer	A0KFKH
International Securities Identification Number (ISIN)	DE000A0KFKH0
Börsenkürzel	E8X
Handelssegment	Open Market
Transparenzlevel	Entry Standard
Designated Sponsor	Oddo Seydler Bank AG
Aktienanzahl	8.997.123 Stück
Erstnotiz	31.10.2006

Stand: 30. Juni 2015



>> 4 Lagebericht
zum 30. Juni 2015

I. Grundlagen des Unternehmens

1. Geschäftsmodell des Unternehmens

Allgemein

Die elexxion als innovatives deutsches Medizintechnikunternehmen hat sich auf Lösungen und Produkte im Bereich Dental-Laser-Systeme spezialisiert. Die Marke „elexxion“ hat an Bekanntheitsgrad kontinuierlich gewonnen, und elexxion setzt weiterhin auf eine erfolgreiche Marktpositionierung und den Ausbau vorhandener Marktanteile. Ziel des Unternehmens ist es, in Zukunft mit dem kombinierten Leistungsangebot von Lasertechnik, Verbrauchsmaterial und speziellen Behandlungsformen, wie z.B. Depigmentierung und Schnarchtherapie, der präferierte Partner für unsere Kunden zu bleiben. Darüber hinaus steht in allen Ländern die Intensivierung und Fortsetzung der erfolgreichen Markenpolitik im Fokus. Die Bereitschaft, in Dental-Laser-Systeme zu investieren, ist gewachsen, um ansteigende Zahnfleischerkrankungen – wie Parodontitis und Periimplantitis – schmerzarm und effektiv zu behandeln.

Dentale Laser-Systeme

elexxion verfügt über ein leistungsstarkes Sortiment an Laser-Systemen:

- *claros pico* mit kostenlosem eLearning-Tool
Ein Dental-Laser mit 5 Watt Pulsleistung, der Mobilität und Professionalität vereinigt
(netzunabhängig einsetzbar, 25 Softlaserindikationen)



- *claros nano* mit kostenlosem eLearning-Tool
Ein praxisingerechter Diodenlaser der Kompaktklasse
Hohe 15 Watt Pulsleistung, dadurch effektive Ergebnisse in den einzelnen chirurgischen Anwendungen und eine schmerzarme, beschleunigte Heilung



- *claros pico lite* mit *perio green*®
Ein Soft-Therapie-Laser (300 mW), zusammen mit *perio green*®, einem photothermischen Wirkstoff (PTT) zur Behandlung von Parodontitis, ein ideales Duo zur PA und PI Therapie



- *claros® 50* mit Touchscreen- Monitor
Therapie-Vielfalt trifft Leistung
Durch Applikationsleistungen von bis zu 50W
Erreichen von hohen Schnittgeschwindigkeiten,
Variable Pulsrate bis zu 20.000 Hz
Geringe Eindringtiefe, gewebeschonend
Eignung für spezifische Indikation, z.B. Depigmentierung
(Aufhellung) von dunklem Zahnfleisch



- *delos®* mit Floating Arm- Technology
Er:YAG- und Diodenlaser in zeitgemäßer Symbiose,
schnell und plausibel in der Bedienung.
Stressfreies und ergonomisches Arbeiten
Mehr als 40 vorgeschriebene Indikationen
Unterstützung bei der Abrechnung durch
integrierten Honorarrechner



Markt National

Etwa 40.000 bis 45.000 Zahnärzte in Deutschland haben noch keinen Laser in ihren Praxen. elexxion stützt sich inzwischen nicht mehr allein auf den Handel, sondern verkauft direkt an die Endkunden und bietet dem Anwender zudem eine umfassende Beratungs- und Servicekompetenz an. Die Margen konnten durch diese strategische Ausrichtung deutlich verbessert werden.

Von Pluradent, einem der führenden Dentalfachhändler, wurden nach Abverkauf der Lagerbestände wieder Lasergeräte (*claros nano*) geordert.

Durch die Teilnahme an der Messe IDS 2015 (Internationale Dentalschau) ergaben sich zusätzlich Kontakte zu potentiellen Neukunden, die nachhaltig bearbeitet werden.

Märkte International

Im Fokus unserer Vertriebsaktivitäten bleiben unverändert die internationalen Märkte mit Schwerpunkten auf den Nahen/ Mittleren Osten und Asien. Wir arbeiten mit zuverlässigen und vertrauenswürdigen Handelspartnern zusammen. Die eingerichteten EASC (elexxion akkreditiertes Service Center) in Hongkong, USA und den Vereinigten Arabischen Emiraten bieten unseren Kunden direkt vor Ort eine schnelle Auftragsabwicklung von Serviceaufträgen.

Fehlende Registrierungen und Zulassungen bremsen die Verkaufsaktivitäten auf dem asiatischen Markt. Bedauerlicherweise können wir den Registrierungsprozess nicht weiter beschleunigen, sondern sind von den jeweiligen Behörden der einzelnen Länder abhängig, wann die Zulassungen endgültig erteilt werden.

Den US- Markt haben wir seit Ende 2013 reaktiviert, nachdem der Vertrag mit unserem dortigen Großhändler beendet war. Unterstützung bieten das in 2014 eingerichtete EASC und neue namhafte Referenten. Der US- Markt ist durch die starke Präsenz des Mitbewerbers Biolase von Deutschland aus schwer zu durchdringen. Umsätze werden sich aufgrund dessen nur langsam entwickeln.

Auf der IDS 2015 gewonnene Neukontakte führten bereits zu Aufträgen, wie beispielsweise mit einem Händler in Ägypten. Wie Erfahrungen aus der Vergangenheit gezeigt haben, bedarf es allerdings mehr Nacharbeit, zum Beispiel auch hier durch erforderliche Registrierungen, wodurch es zu verzögerten Auftragseingängen kommt.

Standort

Zum 1. Juni 2015 ist die elexxion AG von Radolfzell an ihren neuen Standort nach Singen am Hohentwiel gezogen. Der Mietvertrag wurde nicht verlängert, dadurch musste die elexxion einen neuen Standort suchen und hat ein gutes und passendes Angebot in Singen gefunden.

2. Forschung und Entwicklung

Unser Ziel bleibt unverändert, die Behandlungsqualität für Patienten weiter zu erhöhen und gleichzeitig die Kosteneffizienz des Arztes zu verbessern.

Im Mittelpunkt steht nicht nur die Weiterentwicklung unserer Lasertechnologie, sondern auch die Entwicklung von neuen Therapieformen, wie zum Beispiel die Reduzierung des Schnar-chens, welche nichtinvasiv auch von Zahnärzten mit dem Laser durchgeführt werden kann.

Mit unserem *claros® 50* haben wir bereits ein Gerät im Sortiment, mit dessen hoher Leistung und Pulsierung einzigartige Behandlungen vorgenommen werden können, zum Beispiel die Depigmentierung (Aufhellung des Zahnfleisches). Dieses Gerät wird technisch und medizinisch optimiert. Das Gerät soll zu einem „schmerzfreien Laser“ weiterentwickelt und zur nächsten IDS in 2017 präsentiert werden.

Die Weiterentwicklung des *delos®* zu einem leistungsstarken und zuverlässigen Gerät mit mehr Sicherheit in der Anwendung, hat sich enorm verzögert. Es kam zu mehreren Entwicklungsschleifen insbesondere für den Laserkopf und das Handstück. Ein erster Prototyp wird voraussichtlich Anfang Oktober produziert sein.

Neben der Weiterentwicklung von Dental-Lasern, Wirkstoffen wie *perio green®* und *odobleach®* und neuen Therapieformen steht auch der Support bei der Anwenderschulung – das eLearning – unverändert im Fokus. Mit diesem Tool bieten wir dem unerfahrenen Anwender eines Dental-Lasersystems ein EDV-basiertes Training bei gleichzeitiger Aneignung der Sicherheitsbestimmungen an.

Weitere Produktanpassungen konzentrieren sich auf marktspezifische Einsatzbedingungen, z.B. neue Handstücke, neue Therapiearten, sicherheitsrelevante Änderungen, zeitgemäßen Bedienoptionen (Touchpanel) aber auch verbesserte Materialien zur Vermeidung von Beanstandungen.

II. Wirtschaftsbericht

1. Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Weltwirtschaft

Die Weltwirtschaft expandierte im ersten Halbjahr 2015 mit moderatem Tempo. Der Internationale Währungsfonds (IWF) prognostiziert in seiner jüngsten Vorschau für 2015 dennoch ein Weltwirtschaftswachstum um 3,3 Prozent. Das sind 0,2 Punkte weniger als im April veranschlagt. Der IWF begründet seine neue Einschätzung mit dem schwachen Jahresstart in Nordamerika.

Die Experten der Weltbank sehen mehrere Risikofaktoren für die globale Konjunktur: labiler Welthandel, volatile Finanzmärkte, Verluste durch den niedrigen Ölpreis für viele Öl-Exportnationen sowie das Risiko einer Stagnation in der Euro-Zone. Die wachsenden Divergenzen in der Wirtschaftsleistung der großen Industrienationen stellen einen weiteren Risikofaktor für die globale Wirtschaft dar. Dieser Risikofaktor könnte speziell das Absatzvolumen der ellexion AG schwächen.

Eurozone

Für den Euroraum rechnet die Europäische Kommission im laufenden Jahr mit einem BIP-Wachstum von 1,8 Prozent. Das Wirtschaftswachstum in der Europäischen Union profitierte in der Berichtsperiode von den niedrigen Ölpreisen sowie dem schwächeren Euro. Hauptmotor für das BIP-Wachstum ist die Binnennachfrage. Dieses Jahr wird mit einer Beschleunigung des privaten Verbrauchs gerechnet, und nächstes Jahr soll wieder mehr investiert werden.

Deutschland

Die deutsche Wirtschaft hat ihren positiven Wachstumskurs auch im zweiten Quartal 2015 fortgesetzt. Preis-, saison- und kalenderbereinigt lag das Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 0,4 Prozent höher als im ersten Quartal 2015. Bereits zum Jahresbeginn 2015 hatte es einen moderaten Anstieg des BIP von 0,3 Prozent gegeben. Das Deutsche Institut für Wirtschaft (DIW) prognostiziert für das Jahr 2015 ein Wachstum von 1,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

2. Branchenentwicklung

Im Jahr 2014 befand sich die deutsche Dentalindustrie im In- und Ausland weiterhin auf Wachstumskurs. Laut dem Verband der Deutschen Dental-Industrie (VDDI) wurde im vergangenen Jahr ein Gesamtumsatz von mehr als 4,6 Milliarden Euro erwirtschaftet. Das entsprach einem Plus von 2,9 Prozent gegenüber 2013. Der Inlandsumsatz lag bei 1,7 Milliarden Euro (+0,1 Prozent). Obwohl sich die Wettbewerbssituation in Auslandsmärkten intensiviert hat, ist der Exportanteil weiter gestiegen. Die Exportquote lag laut dem VDDI im Jahr 2014 bei rund 62 Prozent.

Die Erwartungen der Deutschen Dental- Industrie an das Inlandsgeschäft im laufenden Jahr sind mehrheitlich positiv. 53 Prozent der Unternehmen der Deutschen Dental-Industrie (VDDI) rechnen im IDS-Nachmessegeschäft mit steigenden Umsätzen. 45 Prozent der Unternehmen rechnen mit Umsätzen auf dem Vorjahresniveau und nur zwei Prozent sehen Rückgänge auf sich zukommen.

Auf eine stabile Entwicklung der Branche deutete auch die Internationale Dentalschau (IDS) im März 2015 hin. Laut Köln Messe GmbH verzeichnet die weltgrößte Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik ein überdurchschnittliches Wachstum. Die Zahl der teilnehmenden Unternehmen legte um rund 7 Prozent im Vergleich zur IDS 2013 zu. Auf eine robuste Entwicklung weist auch die demografische Entwicklung hin, welche zu einer steigenden Nachfrage nach Zahnersatzleistungen führen kann. Die weiter wachsenden Mittelschichten in zahlreichen Wachstumsregionen seien ein weiteres Indiz für das Marktpotential der Branche. Immer höhere Investitionen in die Verbesserung der Lebensqualität der Menschen sowie der technologische Fortschritt können den Markt für Dentalprodukte auch in den kommenden Jahren wesentlich vorantreiben.

Ergebnisse für das erste Halbjahr 2015 lagen der Branche zum Zeitpunkt der Erstellung des Berichts nicht vor.

Die vorstehend genannten Rahmenbedingungen sollten sich künftig positiv auf die relevante Branche der elnexion auswirken.

3. Geschäftsverlauf

Umsatzentwicklung insgesamt

Die elnexion erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2015 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 1.120 (1. HJ 2014: TEUR 962). Sowohl die Umsätze in Deutschland als auch im Ausland verzeichnen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum einen leichten Anstieg, welcher auch auf den Messeauftritt der IDS zurückzuführen ist. Während es im ersten Quartal noch ein Umsatzplus gegenüber der Planung gab, weist das zweiten Quartal 2015 einen um TEUR 199 niedrigeren Umsatz aus. Insgesamt liegt die elnexion etwa 7,2 Prozent hinter der Planung für das erste Halbjahr zurück.

Seit der zweiten Septemberwoche wissen wir, dass sich ein Großauftrag aus dem Mittleren Osten in 2015 nicht mehr realisieren lässt und sich in das kommende Jahr verschieben wird. Diese Verschiebung um ca. TEUR 400, der etwas niedrigere Planumsatz im ersten Halbjahr und die rückläufigen Reparaturumsätze lassen sich bis Ende 2015 höchstwahrscheinlich nicht mehr kompensieren. Wir haben auf diese Situation bereits in einer Pressemitteilung hingewiesen.

Umsatzentwicklung National

Der Umsatz im Inland erhöhte sich im Berichtszeitraum auf TEUR 335 und liegt damit um TEUR 96 über dem Vorjahresniveau (1. HJ 2014: TEUR 239). Begünstigt ist die positive Entwicklung neben dem Messeauftritt auf der IDS vor allem auf wieder generierbare Umsatzerlöse durch einen unserer großen Vertriebspartner in Deutschland.

Wir erwarten für das laufende Geschäftsjahr durch die eigene Marktbearbeitung und durch unsere ausgewählten Handelspartner einen Zuwachs der Inlandsumsätze.

Umsatzentwicklung International

Der Umsatz im Ausland erhöhte sich im ersten Halbjahr 2015 auf TEUR 785 und liegt damit um TEUR 62 über dem Vorjahresniveau (1. HJ 2014: TEUR 723). Auch im Ausland führte die Teilnahme an der IDS zu einem leichten Anstieg.

Bis zum 30. Juni 2015 konnten wir die Umsatzpotenziale auf dem asiatischen Markt noch nicht ausschöpfen, da uns für mehrere asiatische Länder noch immer keine Registrierungen vorliegen.

Aufgrund der Vernachlässigung des US-Marktes in den vergangenen Jahren gestaltet sich unsere Marktbearbeitung in den USA weiterhin schwierig. So konnten wir auch im 1. Halbjahr 2015 nur geringe Umsätze in den USA erzielen. Die Aktivierung des US-Marktes wird sicherlich noch etwas Zeit in Anspruch nehmen.

Im ersten Halbjahr 2015 konnten wir im Nahen und Mittleren Osten an die deutlichen Umsatzzuwächse des Jahres 2014 anknüpfen. Speziell in Saudi-Arabien stabilisieren sich mittlerweile die Umsätze, sodass wir parallel unseren Fokus auf die Ausweitung in andere Emirate und arabische Staaten, zum Beispiel Bahrain legen. Im ersten Halbjahr wurden in diese Länder bereits Dental-Laser-Systeme im Wert von ca. TEUR 500 ausgeliefert. Es besteht die berechtigte Hoffnung, dass dieser Trend anhalten wird.

Entwicklung der Kosten

Im ersten Halbjahr knüpften wir an das straffe Kostenmanagement aus dem Vorjahr an.

Die Materialaufwandsquote gemessen an der Gesamtleistung reduzierte sich im ersten Halbjahr 2015 auf 34 Prozent (1. HJ 2014: 42 Prozent). Der Rückgang der Materialeinsatzquote ist im Wesentlichen auf bessere Einkaufspreise, Lieferantenwechsel und wertanalytische Maßnahmen zurückzuführen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen lagen im Berichtszeitraum bei TEUR 626 (1. HJ 2014: 556). Der Kostenanstieg ist im Wesentlichen auf die Teilnahme an der IDS 2015 sowie den Umzug an den neuen Standort nach Singen am Hohentwiel zurückzuführen.

Trotz des Umsatzwachstums im Vergleich zum 30. Juni 2014 verschlechterte sich das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit, auch bedingt durch die hohe Bestandsminderung an fertigen und unfertigen Erzeugnissen und der daraus resultierenden niedrigeren Gesamtleistung, um TEUR 4 auf minus TEUR 321 (1. HJ 2014: minus TEUR 317). Durch diese Bestandsminderung um knapp TEUR 161 wurde im Gegenzug die Liquidität geschont.

4. Lage der Gesellschaft

a) Ertragslage

Die elexxion konnte im ersten Halbjahr 2015 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 1.120 generieren und liegt damit TEUR 158 über dem Vorjahresniveau (1. HJ 2014: TEUR 962).

Der Inlandsumsatz erhöhte sich im ersten Halbjahr 2015 auf TEUR 335 und liegt damit um TEUR 96 über dem Vorjahresniveau (1. HJ 2014: TEUR 239).

Der Auslandsumsatz belief sich im Berichtszeitraum auf TEUR 785 gegenüber TEUR 723 im Vorjahr. Die Exportquote liegt mit 70,1 Prozent unter dem Vorjahresniveau (1. HJ 2014: 75,2 Prozent).

Zum 30. Juni 2015 deckten wir lediglich etwa 18 Prozent unseres Umsatzes mit dem Verkauf aller Verbrauchsmaterialien ab (1. HJ 2014: 29 Prozent). Unter dem Begriff Verbrauchsmaterialien werden auch Reparaturen geführt, die auf Grund ständig verbesserter Qualität tendenziell deutlich abgenommen haben.

Die aktivierten Eigenleistungen liegen im Vergleich zur Vorjahresperiode nahezu unverändert bei TEUR 29 (1. HJ 2014: TEUR 31). Bei den aktivierten Eigenleistungen handelt es sich um Leihgeräte für unsere Kunden bzw. Leihgeräte für unsere Zulassungen oder Registrierungen im Ausland. Der Bestandsabbau der unfertigen und fertigen Erzeugnisse über TEUR 161 (1. HJ 2014: TEUR 12) sorgte für eine deutliche Abnahme der Gesamtleistung. Die Gesamtleistung lag im Berichtszeitraum mit TEUR 988 aber dennoch über dem des ersten Halbjahres 2014 mit TEUR 982.

Auch im ersten Halbjahr 2015 lag der Schwerpunkt unseres Kostenmanagements auf der kontinuierlichen Verbesserung unserer Einkaufspreise für Rohteile für unsere Dental-Laser. Der Materialaufwand belief sich im ersten Halbjahr 2015 auf TEUR 339 (1. HJ 2014: TEUR 412). Die Materialeinsatzquote bezogen auf die Gesamtleistung reduzierte sich von 42,0 Prozent im Vorjahreszeitraum auf 34,3 Prozent im Berichtszeitraum.

Die Mitarbeiterzahl zum 30. Juni 2015 blieb mit 10 Mitarbeitern inklusive Vorstand im Vergleich zum Vorjahreszeitraum unverändert. Der Personalaufwand lag im ersten Halbjahr 2015 bei TEUR 269 gegenüber TEUR 274 im ersten Halbjahr 2014. Die Personalaufwandsquote bezogen auf die Gesamtleistung betrug in der Berichtsperiode 27,2 Prozent (1. HJ 2014: 27,9 Prozent).

Die Abschreibungen beliefen sich im ersten Halbjahr 2015 auf TEUR 17 (1. HJ 2014: TEUR 19).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betragen in der Berichtsperiode TEUR 626 im Vergleich zu TEUR 556 im ersten Halbjahr 2014.

Der Halbjahresfehlbetrag stieg von TEUR 318 um TEUR 4 auf TEUR 322 im Berichtszeitraum.

b) Finanzlage

Die weiterhin anhaltende Verlustsituation erforderte einen zusätzlichen Liquiditätsbedarf im ersten Quartal 2015.

Zur Deckung dieses zusätzlichen Liquiditätsbedarfs wurden der elexxion liquide Mittel in Form der Abtretung eines Letter of Credit an den Hauptinvestor in Höhe von TEUR 151 zur Verfügung gestellt. Die Ertragslage im ersten Halbjahr 2015 erforderte einen weiteren Liquiditätsbedarf für das dritte Quartal 2015. Der elexxion wurde ein Darlehen des Hauptinvestors in Höhe von TEUR 91 zur Verfügung gestellt und wurde durch einen Letter of Credit an den Hauptinvestor abgetreten. Zum 30. Juni 2015 beläuft sich die Summe der gewährten Darlehen durch den Hauptinvestor auf TEUR 2.201. Von diesen Darlehen sind TEUR 1.800 mit einem Rangrücktritt des Hauptinvestors versehen.

Die liquiden Mittel erhöhten sich im Berichtsjahr um TEUR 99 auf TEUR 104 (1. HJ 2014: TEUR 5).

Bankkredite wurden im vergangenen Geschäftsjahr und im laufenden Geschäftsjahr nicht in Anspruch genommen.

Trotz der unverändert angespannten Finanzlage ist unser Finanzmanagement darauf ausgerichtet, Verbindlichkeiten innerhalb der gesetzten Zahlungsfristen zu begleichen. Der Eingang der Kundenforderungen innerhalb der gewährten Zahlungsziele wird ständig überwacht.

c) Vermögenslage

Zum 30. Juni 2015 betrug das Eigenkapital der elexxion AG minus TEUR 1.471 (1. HJ 2014: minus TEUR 728). Aufgrund erklärter Rangrücktritte des Hauptinvestors in Höhe von TEUR 1.800 liegt keine Überschuldung der elexxion vor. Durch den nicht durch Eigenkapital gedeckten Fehlbetrag in Höhe von TEUR 1.471 ergibt sich eine negative Eigenkapitalquote.

Die letzte Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital erfolgte im Juli 2013. Mit Beschluss vom 9. Juli 2013 hat der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital beschlossen. Im Zuge dieser Kapitalerhöhung wurde das Grundkapital der elexxion AG um EUR 817.920,00 auf EUR 8.997.123,00 erhöht. Die Eintragung der Kapitalerhöhung im Handelsregister erfolgte am 23. Juli 2013.

Die Ermächtigung des Vorstandes durch Beschluss der Hauptversammlung vom 17. Juni 2010, das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu EUR 3.000.000,00 zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2010), betrug nach teilweiser Ausschöpfung in den Jahren 2011, 2012 und 2013 noch EUR 8.522,00.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 20. August 2015 wurde der dazugehörige § 7 der Satzung aufgrund des zeitlichen Ablaufs der Ermächtigung zur Ausübung dieses in § 7 bestimmten genehmigten Kapitals gestrichen und bleibt einstweilen frei.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 29. Juni 2011 wurde der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der elexxion AG in der Zeit bis zum 28. Juni 2016 mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrmalig um bis zu weitere EUR 900.000,00 gegen Bar- und/oder Sacheinlage, durch Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautenden, Stückaktien zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2011).

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 23. August 2012 wurde der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der elexxion AG in der Zeit bis zum 22. August 2017 mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrmalig um bis zu insgesamt EUR 2.360.000,00 gegen Bar- und/oder Sacheinlage, durch Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautenden, Stückaktien zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2012).

Zum 30. Juni 2015 weist die elexxion AG eine Bilanzsumme von TEUR 2.764 aus (1. HJ 2014: TEUR 2.350).

Im Bereich der Vorräte konnten die Bestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen auf TEUR 373 reduziert werden (1. HJ 2014: TEUR 423). Die unfertigen und fertigen Erzeugnisse wurden ebenfalls um TEUR 198 auf TEUR 299 verringert (1. HJ 2014: TEUR 497).

Die Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände verzeichneten im ersten Halbjahr einen Rückgang auf TEUR 265 (1. HJ 2014: TEUR 416).

Der Kassenbestand und das Guthaben bei Kreditinstituten erhöhten sich zum 30. Juni 2015 auf TEUR 104 gegenüber TEUR 5 zum 30. Juni 2014.

Der nicht durch Eigenkapital gedeckte Fehlbetrag erhöhte sich in der Berichtsperiode auf TEUR 1.471 (1. HJ 2014: TEUR 728).

Die sonstigen Rückstellungen beliefen sich zum 30. Juni 2015 auf TEUR 83 (1. HJ 2014: TEUR 96).

Die gesamten Verbindlichkeiten der elexxion AG betragen zum 30. Juni 2015 TEUR 2.680 (1. HJ 2014: TEUR 2.254). Die Forderungen des Hauptinvestors beliefen sich zum 30. Juni 2015 auf TEUR 2.445 (1. HJ 2014: TEUR 1.914).

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen konnten hingegen auf TEUR 227 (1. HJ 2014: TEUR 320) gesenkt werden.

5. Finanzielle Leistungsindikatoren

Wir ziehen für unsere interne Unternehmenssteuerung die Kennzahlen Umsatz pro Mitarbeiter und die Umschlagshäufigkeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen heran.

Die durchschnittliche Zahl der beschäftigten Mitarbeiter blieb im ersten Halbjahr 2015 unverändert bei 10. Bei einem Gesamtumsatz von TEUR 1.120 betrug der Umsatz pro Mitarbeiter im Berichtszeitraum TEUR 112 (1. HJ 2014: TEUR 96) und ist damit um TEUR 16 pro Mitarbeiter im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gestiegen.

Sowohl das Mahnwesen als auch die Einhaltung von gewährten Zahlungszielen werden permanent überwacht. Die Umschlagshäufigkeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhte sich per Ende Juni 2015. Im Berichtszeitraum wurden die Forderungen rund viermal umgeschlagen (1. HJ 2014: rund zweimal).

Seit Beginn des laufenden Geschäftsjahres wickeln wir mit einem unserer Großkunden im Mittleren Osten Aufträge mit einem Umsatz von über TEUR 50 mittels eines Letter of Credit (Bankbürgschaft) ab. Dadurch wird die Liquiditätsbasis unseres Unternehmens gestärkt und eine bessere Planungssicherheit gewährleistet.

6. Gesamtaussage

Im ersten Halbjahr 2015 erhöhten sich die Umsätze im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die Umsatzsteigerung belief sich auf 16,4 Prozent. Der Umsatz im ersten Halbjahr 2015 liegt 7 Prozent unter dem Planwert.

Das Halbjahresergebnis verschlechterte sich um TEUR 4 auf minus TEUR 322.

Entgegen unserer Prognose im Lagebericht zum Geschäftsjahr 2014 und vor dem Hintergrund der aktuellen Geschäftsentwicklung und der Verschiebung des Großauftrags ins Jahr 2016 rechnet der Vorstand im Geschäftsjahr 2015 nun bei einem insgesamt verhaltenen Umsatzwachstum nicht mehr mit einem ausgeglichenen Ergebnis.

III. Nachtragsbericht

Mit Vertrag vom 21. August 2015 wurde ein weiterer Darlehensvertrag über TEUR 91 zur Schließung einer Liquiditätslücke abgeschlossen. Es handelt sich um einen Letter of Credit, der an den Hauptinvestor abgetreten wurde.

Anfang September 2015 ist festzustellen, dass auf Grund der weiteren Verschiebung eines Großauftrages von einem neuen Partner im Nahen/Mittleren Osten ins Jahr 2016 und der bereits absehbaren Rückgänge an Verbrauchsmaterialien der Planumsatz in 2015 nicht mehr zu erreichen ist. Das macht unter Umständen einen weiteren Liquiditätsbedarf erforderlich. Bereits jetzt ist absehbar, dass das geplante Umsatzziel in 2015 etwa EUR 600.000,00 niedriger ausfallen wird, wie bereits in einer Pressemitteilung berichtet.

Darüber hinaus sind nach dem 30. Juni 2015 keine weiteren Ereignisse eingetreten, welche für die *elexxion* von wesentlicher Bedeutung sind und zu einer veränderten Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens führen könnten.

IV. Prognosebericht

Im Geschäftsjahr 2015 liegt unser Schwerpunkt unverändert auf der Vermarktung unserer Laser-Systeme und Verbrauchsmaterialien. Das Leistungsspektrum der *elexxion* beinhaltet alle für den Kunden wichtige Leistungen, die umfassende Beratung, die gesamte Anwendungstechnik, den Service und die Schulung mit Fragen zur Zulassung und Sicherheit.

Wir rechnen mit einem steigenden Umsatz bei dem *elexxion claros® 50*, weil die Depigmentierung als eine kosmetische, nicht-chirurgische Behandlung im Nahen und Mittleren Osten sowie afrikanischen Ländern verstärkt nachgefragt wird.

Ein weiterer Fokus richtet sich auf den weiterentwickelten *elexxion delos® 3.0*. Die geplante Verbesserung der Technik und Zuverlässigkeit des *elexxion delos® 3.0* ist weitestgehend abgeschlossen. Der Prototyp wird Anfang Oktober 2015 produziert sein, so dass die Serienproduktion aller Voraussicht nach im 4. Quartal startet. Es liegen uns bereits heute konkrete Anfragen zum modifizierten *elexxion delos® 3.0* vor. Neben dem asiatischen Markt stellen auch der Nahe und Mittlere Osten einen Absatzmarkt für den *elexxion delos® 3.0* dar.

Es ist wichtig zu bemerken, dass der *elexxion delos® 3.0* klinisch noch nicht abschließend bewertet wurde und es somit noch zu Verzögerungen bei der Markteinführung kommen kann.

Seit Beginn der Zusammenarbeit mit einem starken Partner im Mittleren Osten vor etwa zweieinhalb Jahren stabilisieren sich sowohl in Saudi-Arabien als auch in den Vereinigten Arabischen Emiraten mittlerweile die Umsätze, so dass wir jetzt die Ausweitung in andere Emirate, nach Bahrain und weitere arabische Staaten vornehmen.

Wir erwarten aus vorgenannten Gründen im Geschäftsjahr 2015 ein verhaltenes Umsatzplus gegenüber 2014 und können daher entgegen unserer Prognosen zum 31. Dezember 2014 in diesem Geschäftsjahr kein ausgeglichenes Ergebnis mehr erzielen.

Zum aktuellen Zeitpunkt bewegen sich die Umsatzerlöse hinter unseren Erwartungen, und der fehlende Umsatz kann auch im zweiten Halbjahr auf Grund der erneuten Verschiebung eines Großauftrags seitens eines neuen Partners im arabischen Raum (ins Jahr 2016) nicht kompensiert werden.

Zudem sind die Umsätze im Bereich der Verbrauchsmaterialien zurückgegangen, was im Wesentlichen auf die halbierte Anzahl von Reparaturen gegenüber dem Vergleichszeitraum zurückzuführen ist.

Wir arbeiten weiter an der Realisierung von Kostensenkungspotenzialen, ohne dabei das operative Geschäft und mögliche Geschäftsausweitungen negativ zu beeinflussen.

V. Chancen- und Risikobericht

Die elexxion unterliegt als international agierendes Unternehmen einer Vielzahl von Chancen und Risiken. Die Chancen und Risiken werden laufend beurteilt. Für die Geschäftstätigkeit bestehen bestimmte Risiken, deren Eintreten sich nachteilig auf die künftige Entwicklung der Geschäfts-, Finanz- und Ertragslage auswirken kann.

Das Wahrnehmen der Chancen bei gleichzeitiger Steuerung der damit verbundenen Risiken unterliegt dem Risikomanagement des Unternehmens. Es identifiziert, bewertet und verfolgt systematisch die Entwicklung relevanter Risiken.

1. Risikobericht

Branchenspezifische Risiken

- Die elexxion ist unverändert dem exogenen Risiko der internationalen Märkte ausgesetzt. Insbesondere die angespannte Lage öffentlicher und privater Gesundheitsträger weltweit sowie Verzögerungen in geschäftlichen Anbahnungsprozessen könnten den Absatz zunehmend erschweren.
- Durch verstärkte Wettbewerbsaktivitäten sowie Investitionszurückhaltungen der Endkunden können uns erhebliche Umsatz- und Ergebnisrisiken entstehen.
- Die Dauer von Zulassungsverfahren in diversen Ländern und notwendige Registrierungen einzelner Geräte können erfahrungsgemäß schwer prognostiziert werden. Es kommt immer wieder zu unerwarteten Verzögerungen.

Ertragsorientierte Risiken

- Durch die hohe Komplexität und Spezialisierung der Produkte ist die elexxion generell einem erhöhten Fertigungs- und Zulieferisiko ausgesetzt. Zudem haben sich die Vorlaufzeiten für Materialzukäufe beträchtlich erhöht. Auch unerwartete Qualitätsverluste innerhalb der Produktpalette können die Geschäftstätigkeit negativ beeinflussen. Durch ein umfangreiches kunden-, lieferanten- und prozessorientiertes Qualitätsmanagementsystem, den Abschluss von mittelfristigen Lieferverträgen, sowie einer ständigen Marktbeobachtung begegnen wir diesen Risiken aktiv.

- Ferner können auf Grund unserer Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten sowie durch bereits bestehende Schutzrechte Kollisionen mit Schutzrechten Dritter entstehen. Teilweise lassen sich diese Risiken nur bedingt steuern. Durch eine hochwertige Rechtsberatung mit Rechercheaufträgen versuchen wir, mögliche Negativeffekte zu minimieren. Aktuell sind weder Rechtsstreitigkeiten anhängig, noch sind uns Tatsachen bekannt, welche auf Schutzrechtskollisionen hinweisen.
- Weitere Risiken bestehen, wie zuvor beschrieben, durch verzögerte Zulassungen unserer Produkte, die derzeit auf mehreren asiatischen Märkten im Gange sind. Dass die Zulassungen alle in 2015 erfolgen, ist aus heutiger Sicht nicht mehr zu erwarten. Eine abschließende Bewertung ist nicht möglich.
- Wir müssen uns mit einer unverändert starken Konkurrenzsituation auf allen Märkten auseinandersetzen. Führende Hersteller im Dentalbereich bieten kostengünstige Kompakt Diodenlaser unter EUR 10.000 an. Aber auch Erbium-Laser werden zwischenzeitlich deutlich günstiger angeboten.

Finanzwirtschaftliche Risiken

- Die derzeit noch anhaltende Verlustsituation sowie die mögliche Verfehlung von Umsatz- und Ertragszielen – welche sich u.a. auch auf Entwicklungen und Zulassungen stützen – stellen weiterhin das Risiko einer angespannten Finanzlage dar.
- Wir konzentrieren uns momentan sehr stark auf die Märkte, auf denen wir überdurchschnittliche Umsätze erzielen können. Dazu gehört wie gehabt unser Partner im Mittleren Osten, mit dessen Umsätzen wir im Verhältnis zu den Gesamtumsätzen der elexxion eine gewisse Abhängigkeit eingegangen sind.

Bestandsgefährdendes Risiko

Da die geplanten Umsätze durch die Verschiebung des Großauftrages im Mittleren Osten und durch die Rückgänge der Verbrauchsmaterialien nicht erreicht werden, wird es im weiteren Verlauf des 2. Halbjahres 2015 zu weiteren Liquiditätsengpässen kommen. Damit ist die elexxion erneut auf die Zuführung oder vorübergehende Bereitstellung weiterer externer finanzieller Mittel angewiesen. Sollten weitere externe finanzielle Mittel nicht generiert werden können, ist die elexxion in ihrem Bestand ernsthaft gefährdet.

Der elexxion sind darüber hinaus derzeit keine weiteren wesentlichen Risiken bekannt, welche einen negativen Einfluss auf die Geschäftsentwicklung haben könnten.

2. Chancenbericht

Neben den Risiken birgt die Geschäftstätigkeit der elexxion AG auch substanzielle Chancen:

- Die Etablierung des weiterentwickelten elexxion *delos*® 3.0 im arabischen und asiatischen Markt schafft auf Grund der großen Nachfrage Umsatzpotential.

- Der elexxion *claros*® 50 hat mit der spezifischen Indikation Depigmentierung von Zahnfleisch (Non- Surgical- Depigmentation) ein Alleinstellungsmerkmal, was Absatzsteigerungen in den arabischen und afrikanischen Ländern eröffnet.
- Die Entwicklung von neuen Therapieformen (wie zum Beispiel die Reduzierung des Schnarchens) eröffnen neue Märkte im In- und Ausland.
- Die Anzahl der Dental Academy's (Veranstaltungen mit Anwendern und potentiellen Anwendern von Lasersystemen) wurde in 2015 aufgestockt. Die Umsatzergebnisse aus vergleichbaren Anwenderschulungen im 1. Halbjahr 2015 waren sehr positiv.
- Die elexxion arbeitet weiter am Ausbau weltweiter Vertriebspartnerschaften mit führenden Distributoren auf allen Kontinenten. Unterstützt wird dieser Prozess durch international erfahrene, freie Handelsvertreter.
- Durch unsere Flexibilität sind wir in der Lage, unsere internen Prozesse jederzeit kurzfristig auf die Veränderungen der Märkte und den Anforderungen unserer Distributionspartner anzupassen.
- Durch ein im 1. Halbjahr 2015 integriertes CRM-System sind wir in der Lage, Direktkunden in Deutschland schnell und gezielt über neue Produkte und Produktänderungen zu informieren und vor allem den Umsatz der Verbrauchsmaterialien zu steigern.

3. Gesamtaussage

Die Risiken der elexxion haben sich im laufenden Geschäftsjahr im Vergleich zur Darstellung im Geschäftsbericht 2014 nicht wesentlich verändert. Risiken sehen wir nach wie vor bei weiteren Entwicklungsverzögerungen des *delos*® 3.0 sowie bei weiteren Verzögerungen von Zulassungen unserer Laser-Systeme. Ein weiteres Risiko sehen wir im zunehmenden Wettbewerb. Dem begegnen wir durch die Weiterentwicklung unserer Produkte, unserer Erfahrung, einem hohes Maß an Qualität, intensiver Betreuung unserer Vertriebspartner und der Endkunden sowie der Ausarbeitung neuer Marketingkonzepte und einer intensiven Marktbeobachtung.

Ein bestandsgefährdetes Risiko sehen wir weiterhin in unserer angespannten Finanzlage. Wir verweisen hierzu auf unsere Darstellung im Risikobericht unter dem Punkt bestandsgefährdendes Risiko.

Neue Vertriebspartnerschaften und noch nicht ausgeschöpfte Marktpotenziale auf den Kernmärkten eröffnen uns die Möglichkeit unsere elexxion-Systeme zu platzieren.

VI. Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten

Zu den im Unternehmen bestehenden Finanzinstrumenten zählen im Wesentlichen Forderungen, Verbindlichkeiten und Guthaben. Verbindlichkeiten bestehen hauptsächlich gegenüber dem Hauptinvestor, nicht gegenüber Banken oder sonstigen Kreditinstituten.

Die elexxion blickt bei einem Großteil der Kunden auf eine langjährige Zusammenarbeit zurück und verfügt somit über einen solventen Kundenstamm. Um die Liquiditätsbasis zu stärken und Forderungsausfälle auf ein Minimum zu begrenzen, bedienen wir uns bei einem unserer Großkunden im Mittleren Osten eines Letter of Credit (Bankbürgschaft), wenn die Lieferung einen Wert von TEUR 50 übersteigt. Das schafft Sicherheit, verschafft uns planbare Liquidität und schützt vor Zahlungsausfällen.

Durch eine regelmäßige Planungsprüfung in Form von Abweichungsanalysen und permanenter Liquiditätsüberwachung erkennen wir einen eventuellen Liquiditätsbedarf und können daher rechtzeitig gegensteuernde Maßnahmen ergreifen. Fällige Verbindlichkeiten werden im Rahmen der vereinbarten Zahlungsziele beglichen.

VII. Bericht über Zweigniederlassungen

Die elexxion AG hält 100 Prozent der Anteile der im Jahre 2007 in den USA gegründeten elexxion USA Inc.. Die Gesellschaft ist derzeit nicht aktiv.

Singen, 18. September 2015

elexxion AG
Martin Klarenaar
Vorstand, CEO

>> 5 Anlagen

5.1 Zwischenbilanz zum 30. Juni 2015

→ Aktiva

in EUR	30.06.2015	30.06.2014
A. ANLAGEVERMÖGEN		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	37.124,00	45.379,00
2. Geleistete Anzahlungen	89.000,00	89.000,00
	126.124,00	134.379,00
II. Sachanlagen		
1. Technische Anlagen und Maschinen	82.643,00	94.435,00
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	31.188,00	39.695,00
	113.831,00	134.130,00
III. Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	1,00	1,00
	239.956,00	268.510,00
B. UMLAUFVERMÖGEN		
I. Vorräte		
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	372.600,00	422.500,00
2. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	78.300,00	70.000,00
3. Fertige Erzeugnisse und Waren	220.700,00	426.800,00
	671.600,00	919.300,00
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	256.115,29	403.057,72
2. Sonstige Vermögensgegenstände	9.058,82	12.756,73
	265.174,11	415.814,45
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	104.295,09	5.379,05
	1.041.069,20	1.340.493,50
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	11.183,56	12.563,69
D. NICHT DURCH EIGENKAPITAL GEDECKTER FEHLBETRAG	1.471.379,12	728.237,47
	2.763.587,88	2.349.804,66

→ Passiva

in EUR	30.06.2015	30.06.2014
A. EIGENKAPITAL		
I. Gezeichnetes Kapital	8.997.123,00	8.997.123,00
II. Kapitalrücklage	4.891.328,00	4.891.328,00
III. Bilanzverlust	-15.359.830,12	-14.616.688,47
IV. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	1.471.379,12	728.237,47
	0,00	0,00
B. RÜCKSTELLUNGEN		
Sonstige Rückstellungen	83.400,00	96.100,00
C. VERBINDLICHKEITEN		
1. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 621,00 (Vj. EUR 3.699,92)	621,00	3.699,92
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 226.802,88 (Vj. EUR 319.752,56)	226.802,88	319.752,56
3. Sonstige Verbindlichkeiten - davon gegenüber Gesellschaftern EUR 2.445.284,15 (Vj. EUR 1.913.605,00) - davon aus Steuern EUR 6.872,34 (Vj. EUR 9.730,63) - davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 607,51 (Vj. EUR 376,36) - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 158.829,85 (Vj. EUR 16.237,18)	2.452.764,00	1.930.252,18
	2.680.187,88	2.253.704,66
	2.763.587,88	2.349.804,66

5.2 Gewinn- und Verlustrechnung

→ Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2015 bis zum 30. Juni 2015

in EUR	1. Halbjahr 2015	1. Halbjahr 2014
1. Umsatzerlöse	1.119.531,38	961.943,55
2. Minderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-160.700,00	-11.500,00
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	29.296,57	31.225,25
4. Gesamtleistung	988.127,95	981.668,80
5. Sonstige betriebliche Erträge - davon Erträge aus der Währungsumrechnung EUR 329,59 (Vj. EUR 0,00)	8.537,64	14.159,34
6. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	326.483,65	397.050,57
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	12.263,03	15.288,88
	338.746,68	412.339,45
7. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	225.544,76	229.053,75
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung - davon für Altersversorgung EUR 0,00 (Vj. EUR 510,00)	43.127,99	44.560,94
	268.672,75	273.614,69
8. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	16.759,86	19.282,87
9. Sonstige betriebliche Aufwendungen - davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung EUR 1.194,74 (Vj. EUR 7,93)	626.053,14	556.363,27
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	76,14	57,47
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	67.884,69	51.505,00
12. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-321.375,39	-317.219,67
13. Sonstige Steuern	238,00	657,25
14. Jahresfehlbetrag	-321.613,39	-317.876,92
15. Verlustvortrag	-15.038.216,73	-14.298.811,55
16. Bilanzverlust	-15.359.830,12	-14.616.688,47

Nach dem Ergebnis unserer prüferischen Durchsicht erteilen wir dem als Anlagen 1 bis 3 beigefügten Zwischenabschluss sowie dem Lagebericht zum Zwischenabschluss (Anlage 4) der elexxion AG, Singen, zum 30. Juni 2015 die folgende Bescheinigung:

5.3 Bescheinigung der prüferischen Durchsicht

An die elexxion AG:

Wir haben den Zwischenabschluss zum 30. Juni 2015 und den Lagebericht zum Zwischenabschluss für die Zeit vom 1. Januar 2015 bis zum 30. Juni 2015 der elexxion AG einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des Zwischenabschlusses und des Lageberichts nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem Zwischenabschluss und dem Lagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des Zwischenabschlusses unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer gewissen Sicherheit ausschließen können, dass der Zwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt worden ist oder der Lagebericht insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage der Gesellschaft nicht gibt oder die Risiken der zukünftigen Entwicklung nicht zutreffend darstellt. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Beurteilungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der Zwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt worden ist oder der Lagebericht insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage der Gesellschaft nicht gibt oder die Risiken der zukünftigen Entwicklung nicht zutreffend darstellt.

Ohne diese Beurteilung einzuschränken, weisen wir auf die Darstellung der Gesellschaft im Lagebericht, insbesondere auf die Aussagen im Chancen- und Risikobericht auf die Darstellung des bestandsgefährdenden Risikos im Risikobericht, hin. Der Vorstand führt aus, dass die geplanten Umsätze durch die Verschiebung eines Großauftrags im Mittleren Osten und durch die Rückgänge der Verbrauchsmaterialien nicht erreicht werden. Damit einhergehend wird es im Verlauf des zweiten Halbjahres 2015 zu weiteren Liquiditätsengpässen kommen. Sollten in diesem Fall die benötigten Finanzmittel nicht zugeführt werden können, wäre die elexxion AG in ihrem Bestand ernsthaft gefährdet.

Villingen-Schwenningen, 18. September 2015

Wirtschaftsrevision Süd GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Hilpert	Mader
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

6 Verkürzter Anhang zum Zwischenabschluss zum 30. Juni 2015

Der vorliegende Halbjahresabschluss der elexxion AG zum 30. Juni 2015 wurde auf der Grundlage der Rechnungslegungsvorschriften des HGB und des AktG unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung aufgestellt und von einem Wirtschaftsprüfer einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

Der Halbjahresabschluss zum 30. Juni 2015 enthält nicht alle für einen Jahresabschluss vorgeschriebenen Angaben und sollte im Zusammenhang mit dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2014 gelesen werden.

Die in dem Halbjahresabschluss zum 30. Juni 2015 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze entsprechen denen des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2014, die dort detailliert beschrieben wurden. Wesentliche Änderungen hinsichtlich der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden gegenüber dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2014 haben sich nicht ergeben.

Singen, 18. September 2015

elexxion AG
Martin Klarenaar
Vorstand, CEO

Finanzkalender

30. Juni 2015	Veröffentlichung Geschäftsbericht 2014
30. September 2015	Veröffentlichung Halbjahresbericht 2015
20. August 2015	Ordentliche Hauptversammlung 2015

Impressum

Herausgeber

elexion AG

Otto-Hahn-Str. 7

78224 Singen

Tel: +49 (0) 7731 907 33-0

Fax: +49 (0) 7731 907 33-55

info@elexion.com

www.elexion.com

Redaktion und Design

Crossalliance communication GmbH

www.crossalliance.de

elexxion AG
Otto-Hahn-Str. 7
78224 Singen

Tel: +49 (0) 7731 907 33-0
Fax: +49 (0) 7731 907 33-55

www.elexxion.com
info@elexxion.com

