





# Inhalt

	Seite
<b>Lagebericht</b>	<b>2</b>
I. Grundlagen des Unternehmens	2
II. Wirtschaftsbericht	4
III. Bericht über Zweigniederlassungen	11
IV. Prognosebericht	12
V. Chancen- und Risikobericht	14
VI. Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten	18
<b>Halbjahresabschluss</b>	<b>20</b>
Bilanz	20
Gewinn- und Verlustrechnung	22
<b>Anhang</b>	<b>24</b>
<b>Impressum</b>	<b>25</b>

## Lagebericht

### I. Grundlagen des Unternehmens

#### 1. Geschäftsmodell des Unternehmens

##### Allgemein

elexxion als fortschrittliches deutsches Medizintechnikunternehmen blickt auf eine lange Erfahrung (seit 2002) in der Entwicklung, Weiterentwicklung, Herstellung und im Vertrieb von Dental-Laser-Geräten zurück. Zahnärzte können auf ein leistungsstarkes Sortiment von Dental Lasersystemen zurückgreifen. Das Portfolio umfasst Dioden Lasergeräte in bewährter, ausgereifter Technik mit entsprechender Software sowie diverse Verbrauchsmaterialien. elexxion ist EN ISO 13485:2016 zertifiziert.

##### Produktpalette der elexxion

- 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® pico**  
 Ein Dental-Laser mit 5 Watt Pulsleistung, der Mobilität und Professionalität vereint (netzunabhängig einsetzbar), 25 Softlaserindikationen
- claros® nano**  
 Ein praxisgerechter Diodenlaser der Kompaktklasse – hohe 15 Watt Pulsleistung, dadurch effektive Ergebnisse in den einzelnen chirurgischen Anwendungen und eine schmerzarme, beschleunigte Heilung
- claros® 50 mit Touchscreen- Monitor**  
 Therapie-Vielfalt trifft Leistung – durch Applikationsleistungen von bis zu 50 Watt, 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 – Einsatz in der Anti-Schnarch-Therapie (*Snore3*)



**SNORE3**  
Anti-snoring therapy

**perio green®**  
Photodynamic therapy

elexxion-Produkte sind „Made in Germany“ und werden auch zukünftig wie bisher in Singen produziert.

### **Markt National**

Für den deutschsprachigen Markt wurde ab März 2019 ein neuer Sales Manager eingestellt, der über umfangreiche Erfahrungen mit medizinischen Lasern verfügt.

Wir verfolgen unsere Strategie, möglichst für jede Region einen eng mit uns kooperierenden Händler zu finden. Wir werden sowohl die Zusammenarbeit mit früheren Händlern aufleben lassen und aktiv fördern als auch neue Händler akquirieren. Die Unterstützung unserer Händler werden wir ausbauen und durch klinische Anwenderschulungen, technische Schulungen und Produktschulungen verstärken, um eine langfristige, nachhaltige Zusammenarbeit mit klaren Aufgabenbereichen zu etablieren und das Umsatzwachstum im deutschsprachigen Markt zu fördern.

Unverändert erschließen wir die Potenziale von bestehenden Kunden und Altkunden in den Bereichen Verkauf von Verbrauchsmaterialien und Service (Produktaufrüstung, Sicherheitstraining, Geräteinspektion usw.) mit dem Ziel, Mehrwert zu generieren und die Umsätze zu steigern.

### **Märkte International**

Unsere Strategie ist, mit unseren erfahrenen Sales Managern Europa, Middle East und im asiatischen Raum (APAC) in jedem Land einen professionellen Händler als Partner aufzubauen, um eine enge Zusammenarbeit mit klaren Aufgabengebieten zu erreichen.

Durch die aktive Teilnahme an den Messen IDS (Internationale Dental-Schau) in Köln mit einem neuen, modernen Stand und an der AEEDC (Konferenz und Ausstellung für Zahnpflege und -medizin) in Dubai hat elexxion dank der umfassenden Vorbereitung unseres Verkaufsteams positive Fortschritte bei der Akquise von Distributoren weltweit erzielt. Bis dato wurden mit Distributoren in vierzig Ländern exklusive Vertriebsvereinbarungen unterzeichnet. Aktuell laufen Verhandlungen mit weiteren potenziellen Partnern in neunzehn Ländern.

Der Umsatzanteil international hat sich gegenwärtig von 59 Prozent (31. Dezember 2018) auf 67 Prozent erhöht.

### **Standort**

Der einzige Standort der elexxion ist nach wie vor Singen am Hohentwiel. Die im Jahr 2007 gegründete elexxion USA Inc. übt derzeit keine Geschäftstätigkeit aus.

## 2. Forschung und Entwicklung

Jegliche Neuentwicklungen unserer Lasergeräte sowie Verbrauchsmaterialien oder auch neue Therapieformen werden intern von einem Projektteam bestehend aus Vorstand, Entwicklungsleitung, Qualitätsmanagement, Produktion und Einkauf gemäß der Vorgehensweise nach unserem Qualitätsmanagementsystem abgestimmt.

Im ersten Halbjahr 2019 sind Entwicklungskosten in Höhe von TEUR 19 angefallen (1. HJ 2018 TEUR 1). Diese Kosten wurden notwendig für das Update der technischen Dokumentation *claros® pico* auf neueste Normenstandards.

Der Relaunch für *perio green®* ist erfolgreich abgeschlossen. Seit März 2019 bieten wir *perio green®* mit einem geänderten Verpackungsinhalt an.

## II. Wirtschaftsbericht

### 1. Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

#### **Weltwirtschaft**

Die globale Konjunktur expandierte im ersten Halbjahr 2019 weiter verhalten. Laut Internationalen Währungsfonds (IWF) wirkten die zunehmenden Handelsstreitigkeiten und die anhaltende Brexit-Unsicherheit belastend auf die gesamte Weltwirtschaft. Zudem waren die globalen Technologie-Lieferketten durch mögliche US-Sanktionen bedroht. Die zunehmenden geopolitischen Spannungen führten zu steigenden Energiepreisen. Überraschenderweise blieb das Wachstum in den Industrieländern positiv, während es sich in den Schwellen- und Entwicklungsländern stärker abschwächte. Die bisherigen Aussagen über das Bruttoinlandsprodukt in 2019 deuten zusammen mit der allgemein nachlassenden Inflation darauf hin, dass sich die globale Aktivität schwächer als erwartet entwickeln wird. Das globale Wachstum wird vom IWF mit 3,2 % im Jahr 2019 und mit bis zu 3,5 % im Jahr 2020 prognostiziert. Das sind jeweils 0,1 Prozentpunkte weniger als in den Prognosen vom April 2019.

#### **Eurozone**

Im Euroraum ließen die Sonderbelastungen, insbesondere die Anpassung an die neuen Abgasnormen, die das Wachstum in 2018 beeinträchtigt hatten, nach. Dem gedämpften Wachstum der Nachfrage entsprechend blieb die Kerninflation in Europa deutlich unter historischen Durchschnittswerten. Der IWF erhöhte seine Prognose für 2019 auf 1,3 % sowie auf 1,6 % für das Jahr 2020. Das sind jeweils 0,1 Prozentpunkte mehr als in der April-Prognose.

#### **Deutschland**

Laut Statistischem Bundesamt ging das Bruttoinlandsprodukt im zweiten Quartal 2019 saison- und kalenderbereinigt um 0,1 % gegenüber dem Vorquartal zurück. Demgegenüber war die deutsche Wirtschaft im ersten Quartal gegenüber dem Vorquartal noch um 0,4 Prozentpunkte gewachsen. Grund für den Rückgang des zweiten Quartals war die außenwirtschaftliche Ent-

wicklung: Die realen Exporte gingen im Vergleich zum Vorquartal saison- und kalenderbereinigt um 1,3 % zurück. Die Importe berichteten einen Rückgang 0,3 %. Positiv unterstützt wurde jedoch die deutsche Wirtschaft von inländischen Investitionen und dem Konsum.

## 2. Branchenentwicklung

Laut des Verbands der Deutschen Dental-Industrie (VDDI) erwirtschaftete die deutsche Dentalbranche im Jahr 2018 einen Gesamtumsatz von 5,32 Milliarden Euro. Erstmals lagen damit die Absätze über der 5,3-Milliarden-Euro-Marke. Das entspricht einem Anstieg um rund 0,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr (2017: 5,29 Milliarden Euro). Davon entfielen unverändert 3,4 Milliarden Euro auf die Auslandsmärkte. Mit 1,92 Milliarden Euro belief sich der Inlandsumsatz auf dem Niveau des Vorjahres. Somit betrug der Exportanteil deutscher Dentalprodukte im Jahr 2018 wie im Vorjahr 64 Prozent. Es zeigt sich damit eindrucksvoll, dass die deutsche Dentalindustrie in der Welt weiterhin einen exzellenten Ruf genießt und ihre Produkte sich weiterhin einer hohen Nachfrage erfreuen. Über die Grenzen des Heimatmarktes hinaus ist Westeuropa die stärkste Absatzregion. Der osteuropäische Markt konnte seine positive Entwicklung aus den Vorjahren bestätigen. 44 Prozent der Unternehmen verzeichneten in dieser Region einen Umsatzanstieg. Für die Märkte in Fernost ist eine ähnliche Tendenz festzustellen. 44 Prozent der Unternehmen meldeten steigende Umsätze, 35 Prozent verzeichneten Umsätze auf dem Niveau des Vorjahres. Im Berichtsjahr erzielten im Nahen und Mittleren Osten 36 Prozent der Befragten einen Anstieg des Absatzes. Zudem beliefen sich bei 39 Prozent der Unternehmen die Verkäufe im Jahr 2018 auf dem 2017er-Wert. Damit trugen sowohl das In- als auch das Auslandsgeschäft im Jahr 2018 erneut zum Wachstum der Deutschen Dentalindustrie bei. Ebenso positiv sind die Erwartungen für die Verkäufe im In- und Ausland im bereits laufenden Jahr 2019. 62 Prozent der befragten VDDI-Mitgliedsunternehmen rechnen für 2019 mit einem Absatzplus im Ausland. Absatzverstärkend sollte sich nach Ansicht des VDDI die Weltleitmesse der Dentalbranche, die IDS, auswirken.

Umsatzzahlen der Dental-Branche für das erste Halbjahr 2019 lagen zum Zeitpunkt der Erstellung des Berichts nicht vor.

Die genannten Rahmenbedingungen sollten sich positiv auf die relevante Branche der elexxion AG auswirken. Die elexxion AG ist in diesem Umfeld ein kleines mittelständisches Unternehmen mit einem „Nischenprodukt“ Laser und dazugehörigen Verbrauchsmaterialien.

### 3. Geschäftsverlauf

#### **Umsatzentwicklung insgesamt**

Die elnexion erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2019 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 422. Der Umsatz liegt rund 4,5% über dem Vorjahresniveau (1. HJ 2018: TEUR 404) und knapp über dem Umsatz laut Prognosebericht per 31. Dezember 2018 (TEUR 415).

Nach der IDS konnten viele Verträge mit neuen internationalen Distributoren und daraus resultierende Aufträge erst mit Verzögerung unterzeichnet werden. Zum einen war es unser Ziel, die kompetenten Partner für eine langfristige Geschäftsbeziehung zu finden, zum anderen mussten bei den Distributoren in etlichen Ländern die Voraussetzung bezüglich den erforderlichen Zulassungen erfüllt werden. Der nächste Schritt ist die Durchführung von Schulungsveranstaltungen bei den Distributoren. Wir sind zuversichtlich, dass mit regelmäßigen Aufträgen aus den Verträgen im zweiten Halbjahr 2019 zu rechnen ist.

Zum 30. Juni 2019 deckten wir etwa 38 Prozent (1.HJ 2018: 27 Prozent) unseres Umsatzes mit dem Verkauf von Verbrauchsmaterialien sowie Serviceaufträgen ab. Grund für die Erhöhung war im Wesentlichen die Wiederverfügbarkeit von *perio green*<sup>®</sup> und der verstärkte Verkauf von Verbrauchsmaterialien nach der IDS.

#### **Umsatzentwicklung National**

Der Umsatz im Inland reduzierte sich bedingt durch die Neustrukturierung des Vertriebsbereichs im Berichtszeitraum nochmals um 13 Prozent auf TEUR 140 und liegt damit TEUR 20 unter dem Vorjahresniveau (1.HJ 2018: TEUR 160).

#### **Umsatzentwicklung International**

Der Umsatz im Ausland erhöhte sich im Berichtszeitraum um circa 16 Prozent auf TEUR 282 und liegt damit um TEUR 38 über dem Vorjahresniveau (1. HJ 2018: TEUR 244).

Effiziente Verkaufsgespräche und Meetings mit vielen potenziellen, aber auch bestehenden internationalen Händlern auf den Messen IDS und AEEDC im ersten Quartal 2019 und in Folgegesprächen zeigen einen sehr positiven Trend.

#### **Gesamtleistung**

Die Umsatzerlöse für das erste Halbjahr 2019 mit TEUR 422 lagen geringfügig über dem Vorjahreszeitraum (1. HJ 2018: TEUR 404). Die Gesamtleistung mit TEUR 380 liegt aufgrund der Bestandsminderung um TEUR 43 unter dem Vorjahreswert (1. HJ 2018: TEUR 427).

Die Abschreibungen liegen im ersten Halbjahr 2019 bei TEUR 14 (1. HJ 2018: TEUR 16)

#### **Entwicklung der Kosten**

Die Materialaufwandsquote gemessen an der Gesamtleistung reduzierte sich im ersten Halbjahr 2019 auf 35 Prozent (1. HJ 2018: 40 Prozent). Die Einkaufspreise blieben nahezu unverändert.

Der Personalaufwand reduzierte sich im Berichtszeitraum geringfügig um TEUR 12 auf TEUR 284 (1. HJ 2018: TEUR 296). Dies ist im Wesentlichen auf vorübergehend personelle Vakanz im Bereich Qualitätsmanagement und Finanzen zurückzuführen.

Die Personalaufwandsquote gemessen an der Gesamtleistung betrug im Berichtszeitraum 75 Prozent (1. HJ 2018: 69 Prozent). Dieser hohe prozentuale Anteil resultiert aus der niedrigeren Gesamtleistung.

Die Abschreibungen liegen im ersten Halbjahr 2019 bei TEUR 14 (1. HJ 2018: TEUR 16).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich im ersten Halbjahr 2019 um 28 Prozent auf TEUR 394 (1. HJ 2018: TEUR 308). Diese Erhöhung resultiert aus höheren Werbe- und Reisekosten inklusive Messekosten und Honorare für Referenten (keine IDS in 2018) in Höhe von TEUR 124 (1. HJ 2018: TEUR 55).

Die Rechts- und Beratungskosten reduzierten sich um TEUR 27 auf TEUR 6 (1. HJ 2018: TEUR 33). Die Kosten für die Börsennotierung erhöhten sich auf TEUR 15 (1. HJ 2018: TEUR 7). Die Erhöhung begründet sich mit der Kapitalerhöhung im ersten Halbjahr 2019.

Die Buchführungskosten im Berichtszeitraum erhöhten sich auf TEUR 17 (1. HJ 2018: TEUR 1). Diese Mehrkosten resultieren aus der Inanspruchnahme des Steuerbüros für Dienstleistungen im Finanzbereich auf Grund der personellen Vakanz.

Der Zinsaufwand im ersten Halbjahr 2019 erhöhte sich um TEUR 6 (1. HJ 2019: TEUR 49 versus 1. HJ 2018: TEUR 43).

Der Halbjahresfehlbetrag erhöhte sich im Wesentlichen durch die Kosten für die IDS im ersten Halbjahr 2019 um TEUR 96 (ca. 25 Prozent) auf TEUR 477 (1. HJ 2018: TEUR 381). Gegenüber der Prognose im Geschäftsbericht 2018 hat sich der Jahresfehlbetrag um TEUR 43 reduziert. Gründe dafür sind im Wesentlichen Erträge aus Auflösung von Rückstellungen für Steuerberatungs- und Gewährleistungen.

#### 4. Lage der Gesellschaft

##### **Ertragslage**

Die elexxion erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2019 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 422 und liegt damit TEUR 18 über dem Vorjahresniveau (1. HJ 2018: TEUR 404). Die Umsätze im Berichtszeitraum wurden zu 33 Prozent im Inland (1. HJ 2018: 41 Prozent) und zu 67 Prozent im Ausland (1. HJ 2018: 59 Prozent) generiert.

Die Verringerung des Lagerbestandes der unfertigen und fertigen Erzeugnisse führte zu einer Bestandsminderung von TEUR -42 (1. HJ 2018: Bestandserhöhung TEUR 23). Die Gesamtleistung lag im Berichtszeitraum mit TEUR 380 unter der der Vorjahresperiode mit TEUR 427.

Der Materialaufwand belief sich im Berichtszeitraum auf TEUR 133 (1. HJ 2018: TEUR 171).

Die Materialeinsatzquote bezogen auf die Gesamtleistung reduzierte sich wie bereits ausgeführt auf 35 Prozent (1. HJ 2018: 40 Prozent).

Zum 30. Juni 2019 beschäftigte elexxion durchschnittlich 11 Mitarbeiter inklusive Vorstand (1. HJ 2018: 9 Mitarbeiter inklusive Vorstand). Der Personalaufwand lag im Berichtszeitraum aufgrund vorübergehender Vakanzen bei TEUR 284 gegenüber TEUR 296 im ersten Halbjahr 2018. Die Personalaufwandsquote bezogen auf gesunkene Gesamtleistung betrug in der Berichtsperiode 75 Prozent (1. HJ 2018: 69 Prozent).

Die Abschreibungen liegen im ersten Halbjahr 2019 bei TEUR 14 und damit in etwa auf Vorjahresniveau (1. HJ 2018: TEUR 16).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich im ersten Halbjahr 2019 auf TEUR 394 (1. HJ 2018: TEUR 308). Der Anstieg wurde bereits unter Punkt 3. Geschäftsverlauf „Entwicklung der Kosten“ erläutert.

Das Halbjahr 2019 schließen wir mit einem Fehlbetrag von TEUR 477 (1. HJ 2018: TEUR 381) ab.

### **Finanzlage**

Die Finanzlage war auch im ersten Halbjahr 2019 aufgrund der Umsatz- und der damit einhergehenden Ergebnisentwicklung unverändert angespannt. Die erforderliche Liquidität wurde durch Mittelzuflüsse des Hauptinvestors, Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co., Ltd., abgesichert.

Ende Dezember 2018 standen noch zwei Darlehensverträge (jeweils mit Rangrücktrittsvereinbarung) mit Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co., Ltd. zur Auszahlung bereit. Aus einem Darlehensvertrag vom 14. November 2018 über TEUR 200 wurde Mitte Januar 2019 der Restbetrag über TEUR 100 ausbezahlt. Aus einem weiteren Darlehensvertrag über TEUR 300 vom 27. Dezember 2018 wurden Ende Januar 2019 TEUR 100 überwiesen.

Am 17. Juni 2019 erfolgte die Eintragung der am 20. September 2018 beschlossenen Kapitalerhöhung in Höhe von TEUR 899. Der Betrag wurde am 26. April 2019 auf das Konto der elexxion eingezahlt.

Folglich erhöhten sich die liquiden Mittel zum 30. Juni 2019 um TEUR 533 auf TEUR 691 (1. HJ 2018: TEUR 158).

Bankkredite konnten im vergangenen Geschäftsjahr und können auch zukünftig aufgrund der Ertragsituation nicht in Anspruch genommen werden.

Die Liquidität der elexxion wird mit Hilfe eines Finanzstatus, in dem die verfügbaren liquiden Finanzmittel sowie die fälligen Verbindlichkeiten gegenübergestellt werden, laufend überwacht. Hohe Priorität hat die Vereinnahmung der Kundenforderungen innerhalb der gewährten Zahlungsziele.

### **Vermögenslage**

Sowohl die restlichen Darlehen des ehemaligen Hauptinvestors, die mit Vertragsunterzeichnung an den neuen Hauptinvestor, Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co., Ltd., übergegangen sind, als auch alle folgenden Darlehen wurden ausschließlich mit Rangrücktritt vereinbart. Somit liegt derzeit keine Überschuldung im Sinne des § 19 Abs. 2 InsO der elexxion vor.

Zum 30. Juni 2019 weist die elexxion eine Bilanzsumme von TEUR 2.868 aus (1. HJ 2018: TEUR 2.298).

Im Bereich der Vorräte reduzierten sich die Bestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen minimal auf TEUR 325 (1. HJ 2018: TEUR 334). Die unfertigen und fertigen Erzeugnisse reduzierten sich um TEUR 51 auf TEUR 368 (1. HJ 2018: TEUR 419).

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich bei stichtagbezogener Betrachtung um TEUR 36 auf TEUR 64 (1. HJ 2018: TEUR 28). Die sonstigen Vermögensgegenstände blieben zum 30. Juni 2019 mit TEUR 26 zum 1. HJ 2018 unverändert.

Der Kassenbestand und das Guthaben bei Kreditinstituten erhöhten sich zum 30. Juni 2019 auf TEUR 691 gegenüber TEUR 158 zum 30. Juni 2018.

Die sonstigen Rückstellungen beliefen sich zum 30. Juni 2019 auf TEUR 181 (1. HJ 2018: TEUR 166). Diese wurden im Wesentlichen für Abschluss- und Prüfungskosten in Höhe von TEUR 45 (1. HJ 2018: TEUR 40), für Provision Vertrieb APAC durch einen Mitarbeiter bei Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co., Ltd. mit TEUR 19 (1. HJ 2018: TEUR 1) und für Resturlaub der Mitarbeiter in Höhe von TEUR 18 (1. HJ 2018: TEUR 11) gebildet.

Des Weiteren wurden zum 30. Juni 2019 Rückstellungen in Höhe von TEUR 86 für Abnahmeverpflichtungen aus Kontrakten für den delos® ausgewiesen. Sollte die Entwicklung des delos® fortgesetzt werden, könnten diese Rückstellungen vollständig oder teilweise aufgelöst werden.

Die gesamten Verbindlichkeiten der elexxion betragen zum 30. Juni 2019 TEUR 2.687 (1. HJ 2018 TEUR 2.132). Sonstige Verbindlichkeiten bestehen im Wesentlichen gegenüber dem neuen Hauptaktionär, Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co., Ltd. (Muttergesellschaft der elexxion), in Höhe von TEUR 2.619 einschließlich Zinsaufwendungen. Für die Forderung des neuen Hauptaktionärs bestehen in Höhe von TEUR 2.619 Rangrücktrittserklärungen.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen reduzierten sich stichtagbezogen um TEUR 49 auf TEUR 56 (1. HJ 2018: TEUR 105).

Am 20. September 2018 hat der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, eine Kapitalerhöhung in Höhe von TEUR 899 durchzuführen. Die Kapitalerhöhung ist durchgeführt. Die Einzahlung erfolgte am 26. April 2019, die Eintragung ins Handelsregister erfolgte am 17. Juni 2019. Aufgrund der am 10. November 2017 erteilten Ermächtigung (Genehmigtes Kapital 2017) ist das Grundkapital um EUR 899.000,00 auf EUR 9.896.123,00 erhöht. Die Ermächtigung des Vorstands durch Beschluss der Hauptversammlung vom 10. November 2017, das Grundkapital der elexxion um bis zu EUR 4.498.560,00 in der Zeit bis zum 9. November 2022 einmalig oder mehrmals zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2017), beträgt nach dieser teilweisen Ausschöpfung noch EUR 3.599.560,00.

## 5. Finanzielle Leistungsindikatoren

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

Des Weiteren wird im Rahmen unseres Qualitätsmanagementsystems unter anderem die Reklamationsquote (Vorgabe: < 3,0 Prozent) gemessen. Zum 30. Juni 2019 lag die Quote bei ca. 1,8 Prozent (1. HJ 2018: ca. 0,7 Prozent).

Die durchschnittliche Zahl der beschäftigten Mitarbeiter einschließlich des Vorstands belief sich zum 30. Juni 2019 auf 11 (1. HJ 2018: 9). Bei einem Gesamtumsatz von TEUR 422 betrug der Umsatz pro Mitarbeiter im Berichtszeitraum TEUR 38 (1. HJ 2018: TEUR 45) und hat sich damit um TEUR 7 pro Mitarbeiter im Vergleich zum Vorjahreszeitraum reduziert. Dies liegt hauptsächlich an dem zu niedrigen Umsatz bei gleichzeitiger Personalaufstockung.

Sowohl das Mahnwesen als auch die Einhaltung von gewährten Zahlungszielen werden permanent überwacht. Die Umschlagshäufigkeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhte sich im ersten Halbjahr 2019. Im Berichtszeitraum wurden die Forderungen rund 6,6-mal umgeschlagen (1. HJ 2018: rund 14,4-mal). Die Umschlagshäufigkeit ermitteln wir durch Division der Umsatzerlöse durch den durchschnittlichen Forderungsbestand des jeweiligen Geschäftsjahres.

## 6. Gesamtaussage zum Geschäftsverlauf

Im Berichtszeitraum erhöhten sich die Umsätze im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um ca. 4,5 Prozent (Umsatz 1. HJ 2019: TEUR 422; 1. HJ 2018: TEUR 404).

Das Umsatzziel gemäß der ursprünglichen Planung für das 1. HJ 2019 konnte zwar nicht erreicht werden, entspricht aber der Prognose im Geschäftsbericht 2018.

Die Ursache für den schwachen Umsatz lag zum einen am Umsatzrückgang im Inlandsmarkt mit 13 Prozent, aber auch an der Tatsache, dass Verträge mit neuen internationalen Distribu-

toren erst mit zeitlichen Verzögerungen unterzeichnet werden konnten. Die Suche nach kompetenten exklusiven Partnern pro Land, die Erstellung von Zulassungsdokumenten und die professionellen Schulungen der Partner benötigten mehr Zeit als ursprünglich geplant.

Nach der IDS konnten auch Geschäfte mit bestehenden Partnern reaktiviert werden. Der Anstieg des Umsatzes international um circa 16 Prozent im ersten Halbjahr 2019 unterstreicht die Annahme, dass der Umsatz mit bestehenden und neuen Handelspartnern wieder steigen wird.

Auch der nationale Markt zeigte ab Mai 2019 einen Aufwärtstrend. Der ab März 2019 verantwortliche Sales Manager verhandelt aktuell erfolgreich mit Handelspartnern im deutschsprachigen Raum, um das Geschäft flächendeckend zu beleben.

Das Halbjahresergebnis 2019 verschlechterte sich um TEUR 96 auf minus TEUR 477 (1. HJ 2018: minus TEUR 381). Die Prognose für das erste Halbjahr 2019 im Geschäftsbericht 2018 lag bei minus TEUR 520 und konnte um TEUR 43 verbessert werden.

Die anhaltende Verlustsituation im ersten Halbjahr 2019 erforderte einen weiteren Liquiditätsbedarf. Ende Dezember 2018 standen noch zwei Darlehensverträge (jeweils mit Rangrücktrittsvereinbarung) mit Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co., Ltd. zur Auszahlung bereit. Aus einem Darlehensvertrag vom 14. November 2018 über TEUR 200 wurde Mitte Januar 2019 der Restbetrag über TEUR 100 ausbezahlt. Aus einem weiteren Darlehensvertrag über TEUR 300 vom 27. Dezember 2018 wurden Ende Januar 2019 TEUR 100 überwiesen. Weitere TEUR 200 aus diesem Darlehensvertrag standen noch zur Disposition. Diese kamen im August 2019 zur Auszahlung.

Darüber hinaus hat der Vorstand am 20. September 2018 mit Zustimmung des Aufsichtsrats beschlossen, eine Kapitalerhöhung in Höhe von TEUR 899 durchzuführen. Die Kapitalerhöhung ist durchgeführt. Die Einzahlung erfolgte am 26. April 2019, die Eintragung in das Handelsregister wurde am 17. Juni 2019 vorgenommen.

### III. Bericht über Zweigniederlassungen

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

## IV. Prognosebericht

### 1. Prognose für das Jahr 2019

Unsere Prognosen beinhalten alle wesentlichen Ereignisse, die uns bei der Ausarbeitung des Lageberichts bekannt waren und welche die Geschäftsentwicklung der elexxion beeinflussen können.

Wir weisen bereits an dieser Stelle ausdrücklich darauf hin, dass die Umsatzziele für das Jahr 2019 mit einer wesentlichen Unsicherheit behaftet sind.

Wir sind nach wie vor zuversichtlich, dass die elexxion im Jahr 2019 eine bessere Performance gegenüber 2018 erzielen wird. Obwohl das Verkaufsteam die Messenacharbeit ohne zeitliche Verzögerung nach Ende der IDS aufnahm, konnten viele Verträge erst ab Mitte 2019 unterzeichnet werden oder befinden sich noch im Bearbeitungsprozess. Die mit den Verträgen verbundenen Aufträge greifen somit größtenteils erst im dritten und vierten Quartal 2019.

Auf Grund der schwachen Umsatzerlöse im ersten Halbjahr 2019 und auch in den Monaten Juli und August 2019 haben wir die Planung 2019, speziell die geplanten Umsätze im zweiten Halbjahr 2019, gemeinsam mit dem Verkaufsteam akribisch überarbeitet, die Umsatzprognosen Land für Land und pro Handelspartner auf realistische Umsetzung geprüft und abschließend festgelegt. Berücksichtigt wurden unter anderem ein erweiterter Kundenkreis im europäischen Raum, eine möglicherweise zeitnahe Zulassung unter anderem in Taiwan und Korea, Verträge mit neuen Handelspartnern im Mittleren Osten und in Afrika sowie wieder höhere Umsätze im nationalen Markt durch verstärkte Betreuung unseres neuen Sales Managers, der seit Anfang März 2019 für elexxion agiert.

Die Überarbeitung der geplanten Umsätze führte zu einer Reduzierung des Planumsatzes von TEUR 1.632 auf TEUR 1.145. Das heißt, wir rechnen im zweiten Halbjahr 2019 mit einem Umsatz von TEUR 723 (2.HJ 2018 TEUR 244).

Der schlechte Umsatz aus dem zweiten Halbjahr 2018 resultiert im Wesentlichen aus unserer Umstrukturierung und kann nicht als Basis für das zweite Halbjahr 2019 herangezogen werden.

Abgeleitet aus diesem reduzierten Forecast mit einem geplanten Umsatz von TEUR 1.145 erwarten wir für das zweite Halbjahr 2019 einen Jahresfehlbetrag von ca. TEUR 325, für das Geschäftsjahr 2019 insgesamt einen Jahresfehlbetrag in Höhe von ca. TEUR 802.

Die zur Deckung dieses prognostizierten Jahresfehlbetrages erforderliche Liquidität ist durch die erfolgte Kapitalerhöhung sowie durch Darlehen unseres Hauptinvestors, Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co., Ltd., sichergestellt. Wir verweisen an dieser Stelle auf unsere Ausführung unter V. Chancen- und Risikobericht 2. weitergehende Risiken „Finanzwirtschaftliche Risiken“.

## 2. Maßnahmen zur Zielerreichung

Die Umstrukturierung der *elexxion* vor allem im Vertriebsbereich bedarf einer längeren Vorlaufzeit als ursprünglich angenommen. Die Umsetzung des neuen Vertriebskonzepts ist im Prozess. Bestehende und neue Distributoren wurden über die Arbeitsaufteilung informiert und entsprechend geschult. *elexxion* hat die Verantwortung für das Marketing auf Makroebene, die akademische Unterstützung, das Training durch Meinungsbildner und Referenten sowie das Training im technischen Service. Die Distributoren haben die Verantwortung für Vertrieb, Marketing, klinische Anwendungsschulungen und technische Dienstleistungen in den lokalen Märkten. Für die Anwendungsschulungen gibt es klare Vorgaben bezüglich der Teilnehmeranzahl und dem Schulungsinhalt. Erklärtes Ziel ist es, bereits während der Schulung Aufträge zu generieren. Zur Unterstützung werden die Veranstaltungen von unseren Marketing- und Sales Managern begleitet.

Unser neues Konzept erachten wir als erfolgreich, und wir sind der Meinung, dass eine langfristige und erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen *elexxion* und ihren Handelspartnern sichergestellt ist. Damit können nachhaltig Aufträge generiert, Ressourcen vernünftig eingesetzt und die Servicequalität für unsere Kunden verbessert werden.

Um unser Ziel für 2019 und zukünftige Jahre erreichen zu können, sind weitere Maßnahmen eingeleitet:

### **Produkte sowie Forschung und Entwicklung**

Ein Projektteam bestehend aus Vorstand, Entwicklungsleitung, Qualitätsmanagement, Produktion und Einkauf beschäftigt sich laufend mit möglichen Weiter- und Neuentwicklungen für den Dental-Laser-Markt.

Wir arbeiten aktiv an *Snore3* durch Organisation von systematischen Schulungen auf Basis erweiterter Behandlungsprotokolle.

Die Arbeiten an *perio green*<sup>®</sup> mit dem Ziel einer besseren Kosteneffizienz (veränderter Packungsinhalt) wurden bereits Anfang März 2019 abgeschlossen.

### **Marketing und Vertrieb**

Per Ende August 2019 haben wir Vertriebsvereinbarungen mit Distributoren in vierzig Ländern unterzeichnet und verhandeln aktuell mit weiteren potenziellen Partnern in neunzehn Ländern. Anfang Mai 2019 wurde eine Schulung am Standort Singen mit nationalen und internationalen Kunden durchgeführt. Diese Veranstaltung brachte ein sehr gutes Feedback. Es ist geplant, zielgerichtete Veranstaltungen dieser Art regelmäßig in Shanghai und Singen durchzuführen.

Wir sind überzeugt, dass wir die richtige Strategie für die Zukunft gewählt haben.

Die erforderlichen Maßnahmen sind eingeleitet. Unser Vertriebs- und Marketingteam wurde um erfahrene Mitarbeiter erweitert. Für ein nachhaltig zuverlässiges technisches Dienstleistungssystem sowohl bei *elexxion* als auch bei unseren Handelspartnern werden wir unsere technische Abteilung weiter personell verstärken. Diese Maßnahmen, sowie das potenzierte

Angebot von qualifizierten Schulungen und technischen Servicepaketen, flankiert mit der geänderten Vertriebsstrategie inklusive Marketing auf Makroebene, bilden die Grundlage für den weltweit erfolgreichen Vertrieb der elexxion.

### **Qualitätsmanagement**

elexxion steht für qualitativ hochwertige Geräte und Verbrauchsmaterialien. Unser erfahrenes Qualitätsmanagement unterstützt und beschleunigt den Genehmigungsprozess für Registrierungen in wichtigen Zielmärkten, insbesondere in der Region des Mittleren Ostens und im asiatisch-pazifischen Raum. Das Rezertifizierungsaudit im August 2019 wurde erfolgreich durchgeführt.

### **Finanzstatus und Kostenkontrolle**

Die Kontrolle der Betriebskosten ist ebenso wichtig wie die Ausweitung des Umsatzes. Wir haben Maßnahmen zur Senkung von Kosten durch veränderte Richtlinien (zum Beispiel Anpassung der Reisekostenrichtlinie) und durch Verhandlungen mit Dienstleistern (zum Beispiel mit dem Messebauer) umgesetzt und unser Finanzmanagement weiter gestärkt.

Mit der Einführung des neuen Vertriebskonzeptes erwarten wir ab dem zweiten Halbjahr 2019 ein Umsatzwachstum in ausgeführter Höhe, während wir fortlaufend Kosten und Ausgaben effektiv kontrollieren.

Die enge Zusammenarbeit mit Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co., Ltd. als Hauptaktionär der elexxion AG bestärkt und ermöglicht uns, gemeinsam neue Märkte zu erschließen und professionelle Vertriebspartner in Ländern Europas, des Nahen Ostens, Afrikas und im Wirtschaftsraum der APAC aufzubauen. Die Nutzung aller vorhandenen Ressourcen ist der Schlüssel für eine langfristige und positive Entwicklung des Unternehmens.

## 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. Bestandsgefährdendes Risiko

Hinsichtlich der geplanten Umsätze für das zweite Halbjahr 2019 besteht eine wesentliche Unsicherheit, obgleich die Planung mit aller Sorgfalt erstellt wurde.

Wir verweisen an dieser Stelle auch auf unsere ausführliche Erläuterung im Prognosebericht.

Die elexxion wird in Geschäftsjahren 2019 und 2020 noch nicht in der Lage sein, den break-even zu erreichen. Für das Geschäftsjahr 2020 ergibt sich aus der vorläufigen Planung mit einem Umsatzziel von TEUR 2.209 ein Jahresfehlbetrag von ca. TEUR 249.

Sollte die elexxion ihre Umsatzziele in 2019 und in den folgenden Jahren wesentlich unterschreiten oder sich die Kosten ungeplant stark erhöhen und der hieraus resultierende zusätzliche Kapitalbedarf nicht durch derzeitig vorhandene Mittel sowie die Gewährung von weiteren Darlehen gedeckt werden, besteht grundsätzlich das Risiko, dass die elexxion Insolvenzantrag wegen Zahlungsunfähigkeit stellen müsste.

## 2. Weitergehende Risiken

### Weltspezifische Risiken

- Mögliche Länderrisiken, denen elexxion als weltweit operierendes Unternehmen ausgesetzt ist, umfassen zum Beispiel Kapitaltransferverbote, Ausfall von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber staatlichen Institutionen, Krieg sowie sonstige Unruhen.
- Politische Spannungen bzw. Unruhen können ferner indirekt zu politischen und wirtschaftlichen Sanktionen führen.
- Es ist nicht planbar, wie sich ein möglicherweise „harter“ Brexit in den Geschäftsbeziehungen zwischen Großbritannien und der EU auswirken wird.
- Es kann nicht ausgeschlossen werden, dass aktuelle Brandherde wie zum Beispiel der USA-Iran-Konflikt Geschäfte im Mittleren Osten negativ beeinflussen und die Investitionsbereitschaft bremsen.

### Branchenspezifische Risiken

- elexxion steht im Rahmen ihrer globalen Tätigkeit im intensiven Wettbewerb mit überregionalen und internationalen Mitbewerbern. Die eigene Marktposition wird laufend beobachtet, sodass notwendige korrigierende Maßnahmen schnell eingeleitet werden können. Entsprechend der Nachfrage und aufgrund anderer Einflussfaktoren werden die Kapazitäten und die Kostenstrukturen zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit stetig angepasst. In diesem Zusammenhang stehen auch Neuentwicklungen und Produktionsprozesse am Markt unter Beobachtung.

- Änderungen und Entscheidungen öffentlicher und privater Gesundheitsträger national und international können den Abschluss von Geschäftsprozessen und damit den Absatz erschweren.
- Die Dauer von Zulassungsverfahren in immer mehr 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. 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. Die Einhaltung der Qualitätsstandards wird regelmäßig durch interne und externe Audits verifiziert.
- Ferner können aufgrund 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.
- Ein großes Risiko besteht auch dann, wenn mehrere branchenspezifische Risiken parallel eintreffen und sich der Absatzmarkt entsprechend verkleinert.
- Im Beschaffungsbereich kann es durch Verschiebung der Umsätze möglich sein, dass nicht erfüllte Einkaufskontrakte zu Abnahmeverpflichtungen führen. Die Veränderungen werden zeitnah mit den Zulieferern besprochen und verhandelt mit dem Ziel, gegebenenfalls Abnahmezeiträume zu verlängern.

### **Finanzwirtschaftliche Risiken**

- In Abstimmung mit dem Aufsichtsrat gemäß Beschluss vom 31. Juli 2019 wurden zwei Darlehen des Hauptinvestors, Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co., Ltd., in Höhe von TEUR 300 und TEUR 200 jeweils zuzüglich Zinsen in den Monaten Juli und August 2019 zurückgeführt.

Im Gegenzug wurde ein ausstehender Darlehensbetrag in Höhe von TEUR 200 im August 2019 ausbezahlt. Mit Darlehensvertrag vom 4. September 2019 wurde vom Hauptinvestor, Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co., Ltd., ein neues Darlehen über TEUR 500 gewährt. Dieses Darlehen ist mit einem Rangrücktritt versehen.

Wir sind der Auffassung, dass die verfügbaren finanziellen Mittel zusammen mit dem neu gewährten Darlehen und dem Restbetrag aus der Patronatserklärung vom 20. September 2018 über TEUR 100 ausreichen, um weitere Fehlbeträge zu decken.

Falls die für das zweite Halbjahr 2019 und Folgejahre geplanten Umsätze nicht erzielt werden können oder sich geplante Kosten wesentlich erhöhen, besteht – wie bereits an anderer Stelle erwähnt – das Risiko eines Insolvenzantrags wegen Zahlungsunfähigkeit.

- Es bestehen potentielle Ausfallrisiken bei Kunden überwiegend im Ausland. Diesen wird auf Grund von Erfahrungen aus der Vergangenheit verstärkt durch Umstellung der Vertragsmodalitäten auf Vorkasse begegnet, so dass wir das verbleibende Zahlungsausfallrisiko auf ein Minimum beschränken können. Bei Kunden, mit denen eine Vereinbarung über Vorkasse nicht möglich ist, können wir nicht komplett ausschließen, dass Zahlungen verspätet eintreffen oder im schlechtesten Fall auch ausfallen. Eine Ausfallversicherung besteht nicht. Unsere Kundenforderungen aus Lieferungen und Leistungen werden laufend unter Anwendung eines rollierenden Mahnsystems überprüft.

### 3. Chancenbericht

Neben den Risiken birgt die Geschäftstätigkeit der elexxion auch substantielle Chancen:

- Die Etablierung neuer Handelspartner weltweit schafft aufgrund der bestehenden Nachfrage Umsatzpotenzial, immer unter der Voraussetzung, dass die Registrierung in den jeweiligen Ländern vorliegt. Unterstützt wird dieser Prozess durch unsere neue Vertriebsstrategie (Übernahme der Verantwortung durch die Distributoren in den lokalen Märkten), ein qualifiziertes Verkaufs- und Marketingteam, einem erfahrenen Qualitätsmanagement und einem technischen Dienstleistungssystem.
- Mit dem Angebot von fortschrittlich gestalteten, technologisch führenden und kostengünstigen Produkten verschaffen wir uns eine gute Basis für eine nachhaltige Etablierung im Lasermarkt.
- Die bewährten Schulungsveranstaltungen mit Anwendern und potenziellen Anwendern von Lasersystemen durch die Distributoren, unsere Schulungen für Distributoren in den zwei etablierten Trainingszentren in Shanghai und in Singen, als auch die verschiedenen länderspezifischen Workshops lassen erwarten, dass sich die Umsatzergebnisse verbessern.
- Mit Beginn des Geschäftsjahres 2019 ist elexxion nach der neuen Norm EN ISO 13485:2016 zertifiziert. Das ist eine gute Voraussetzung, um weitere Registrierungen in Nicht-EU-Ländern voran zu bringen.

#### 4. Gesamtaussage zum Chancen- und Risikobericht

Die zunehmende Anzahl der Mitbewerber und der neuen Produkte haben wir durch intensive Marktbeobachtung im Fokus. Aus Gesprächen mit Anwendern und Meinungsbildnern resultieren Entscheidungen zu Neuentwicklungen mit möglichst einem Alleinstellungsmerkmal in der Branche. Unsere bestehende Produktpalette unterliegt einer ständigen Weiterentwicklung mit Sicherstellung eines qualifizierten Services und einer sehr hohen Produktqualität.

Die Kundenbindung erfordert eine starke Unterstützung und enge Betreuung unserer Vertriebspartner sowie Anwender durch unser qualifiziertes Verkaufsteam.

Die zukünftige Entwicklung der elexxion hängt wesentlich von dem Erfolg der umgesetzten Maßnahmen zur Zielerreichung (siehe hierzu ausführlich unter Punkt IV./2. Prognosebericht) sowie dem bestandsgefährdeten Risiko (siehe hierzu unter Punkt V./1. Chancen- und Risikobericht) ab.

Ein Risiko besteht, wenn die geplanten Umsätze im zweiten Halbjahr deutlich unterschritten werden und es zu einer Verzögerung hinsichtlich der Auszahlung des Darlehens vom September 2019 kommt. Wir weisen jedoch auch darauf hin, dass die Auszahlungen der bisherigen gewährten Darlehen jeweils vereinbarungsgemäß erfolgten und es zu keinen liquiden Engpässen kam.

#### VI. Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten

Zu den im Unternehmen bestehenden Finanzinstrumenten zählen im Wesentlichen Forderungen, Guthaben bei Kreditinstituten sowie Verbindlichkeiten.

Verbindlichkeiten bestehen hauptsächlich gegenüber dem Hauptaktionär. Gegenüber Kreditinstituten haben wir keine Verbindlichkeiten.

Durch eine regelmäßige Planungsprüfung in Form von Abweichungsanalysen und einer permanenten Liquiditätsüberwachung erkennen wir einen eventuell auftretenden Liquiditätsbedarf frühzeitig und können rechtzeitig Maßnahmen ergreifen.

Singen, im September 2019

elexxion AG

Xianlin Song  
Vorstand/Chairman of the Board

# >> Halbjahresabschluss

## Zwischenbilanz zum 30. Juni 2019

## → Aktiva

in EUR	30.06.2019	30.06.2018
<b>A. ANLAGEVERMÖGEN</b>		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	68.114,00	78.367,52
	<b>68.114,00</b>	<b>78.367,52</b>
II. Sachanlagen		
1. Technische Anlagen und Maschinen	13.125,00	21.424,60
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	11.255,00	17.543,72
	<b>24.380,00</b>	<b>38.968,32</b>
III. Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	1,00	1,00
	<b>92.495,00</b>	<b>117.336,84</b>
<b>B. UMLAUFVERMÖGEN</b>		
I. Vorräte		
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	325.400,00	333.700,00
2. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	84.200,00	96.300,00
3. Fertige Erzeugnisse und Waren	284.100,00	323.400,00
	<b>693.700,00</b>	<b>753.400,00</b>
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	63.516,51	28.085,25
2. Sonstige Vermögensgegenstände	25.591,86	26.468,29
	<b>89.108,37</b>	<b>54.553,54</b>
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	690.561,47	158.497,69
	<b>1.473.369,84</b>	<b>966.451,23</b>
<b>C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>	<b>12.549,06</b>	<b>22.844,79</b>
<b>D. NICHT DURCH EIGENKAPITAL GEDECKTER FEHLBETRAG</b>	<b>1.289.603,15</b>	<b>1.191.465,80</b>
	<b>2.868.017,05</b>	<b>2.298.098,66</b>

→ Passiva

in EUR	30.06.2019	30.06.2018
<b>A. EIGENKAPITAL</b>		
I. Gezeichnetes Kapital	9.896.123,00	8.997.123,00
II. Kapitalrücklage	6.321.328,00	6.321.328,00
III. Bilanzverlust	-17.507.054,15	-16.509.916,80
IV. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	1.289.603,15	1.191.465,80
	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>B. RÜCKSTELLUNGEN</b>		
Sonstige Rückstellungen	181.225,00	165.700,00
<b>C. VERBINDLICHKEITEN</b>		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 56.306,01 (Vj. EUR 104.579,90)	56.306,01	104.579,90
2. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 2.618.504,38 (Vj. EUR 2.023.557,72)	2.618.504,38	2.023.557,72
3. Sonstige Verbindlichkeiten - davon aus Steuern EUR 7.667,58 (Vj. EUR 3.821,74) - davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 4.314,08 (Vj. EUR 439,30) - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 11.981,66 (Vj. EUR 4.261,04)	11.981,66	4.261,04
	<b>2.686.792,05</b>	<b>2.132.398,66</b>
	<b>2.868.017,05</b>	<b>2.298.098,66</b>

## Gewinn- und Verlustrechnung

## → Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2019 bis zum 30. Juni 2019

in EUR	01.01. 2019 bis 30.06.2019	01.01.2018 bis 30.06.2018
1. Umsatzerlöse	422.394,85	404.047,10
2. Verminderung (Vj. Erhöhung) des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-42.700,00	22.600,00
3. Gesamtleistung	379.694,85	426.647,10
4. Sonstige betriebliche Erträge - davon Erträge aus der Währungsumrechnung EUR 137,53 (Vj. EUR 27,39)	17.837,93	25.452,80
5. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	129.277,91	167.333,88
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	4.161,32	3.351,89
	<b>133.439,23</b>	<b>170.685,77</b>
6. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	234.483,18	239.122,66
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung - davon für Altersversorgung EUR 4.189,60 (Vj. EUR 5.241,60)	49.297,52	57.268,42
	<b>283.780,70</b>	<b>296.391,08</b>
7. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	13.914,54	15.591,29
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen - davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung EUR 363,85 (Vj. EUR 241,25)	394.201,34	307.777,47
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	23,00	75,00
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	49.304,00	42.555,53
<b>11. Ergebnis nach Steuern</b>	<b>-477.084,03</b>	<b>-380.826,24</b>
12. Sonstige Steuern	20,00	223,00
<b>13. Jahresfehlbetrag</b>	<b>-477.104,03</b>	<b>-381.049,24</b>
14. Verlustvortrag	-17.029.950,12	-16.128.867,56
<b>15. Bilanzverlust</b>	<b>-17.507.054,15</b>	<b>-16.509.916,80</b>

# >> Anhang

## Verkürzter Anhang zum Zwischenabschluss zum 30. Juni 2019

Die elexxion AG hat ihren Sitz in Singen. Sie ist im Handelsregister des Amtsgerichts Freiburg im Breisgau unter HRB Nr. 550787 eingetragen.

Der vorliegende Halbjahresabschluss der elexxion AG zum 30. Juni 2019 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 2019 enthält nicht alle für einen Jahresabschluss vorgeschriebenen Angaben und muss im Zusammenhang mit dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2018 gelesen werden.

Die in dem Halbjahresabschluss zum 30. Juni 2019 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze entsprechen denen des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2018, die dort detailliert beschrieben wurden. Wesentliche Änderungen hinsichtlich der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden gegenüber dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2018 haben sich nicht ergeben.

Singen, 30. September 2019

elexxion AG

Xianlin Song  
Vorstand/Chairman of the Board

## Impressum

Herausgeber  
elexxion AG  
Otto-Hahn-Str. 7  
78224 Singen  
Tel: +49 (0) 7731 907 33-0  
Fax: +49 (0) 7731 907 33-55  
info@elexxion.com  
www.elexxion.com

Redaktion und Design  
Cross Alliance 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](http://www.elexxion.com)  
[info@elexxion.com](mailto:info@elexxion.com)

