



## Kennzahlen

→ Stand zum 30.06.2014

	<b>2014</b>	2013
Umsatz	0,96 Mio. EUR	1,43 Mio. EUR
Gesamtleistung	0,98 Mio. EUR	1,42 Mio. EUR
EBIT	- 0,27 Mio. EUR	- 0,74 Mio. EUR
Bilanzsumme	2,35 Mio. EUR	2,21 Mio. EUR
Exportanteil	75,2 %	66,2 %
Mitarbeiterzahl	10	18

# Inhalt

	Seite
<b>1. Über election</b>	<b>2</b>
<b>2. Brief an die Aktionäre</b>	<b>4</b>
<b>3. Aktie</b>	<b>7</b>
<b>4. Lagebericht zum 30. Juni 2014</b>	<b>8</b>
I. Grundlagen des Unternehmens	9
II. Wirtschaftsbericht	12
III. Nachtragsbericht	19
IV. Prognosebericht	19
V. Chancen- und Risikobericht	21
VI. Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten	24
VII. Bericht über Zweigniederlassungen	24
<b>5. Anlagen</b>	<b>25</b>
5.1 Zwischenbilanz	26
5.2 Gewinn- und Verlustrechnung	28
5.3 Bescheinigung der prüferischen Durchsicht	29
<b>6. Verkürzter Anhang</b>	<b>31</b>
<b>Finanzkalender</b>	<b>31</b>
<b>Impressum</b>	<b>32</b>

## 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 die Entwicklung und den Vertrieb von *perio green*® für die Anwendung in der Parodontitistherapie sowie das bereits am Markt etablierte 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,**

ich gehe davon aus, dass es uns bald gelingen wird, an dieser Stelle mit Erfolgsmeldungen zu beginnen. Im Moment müssen wir allerdings zur Kenntnis nehmen, dass einiges an Euphorie aus den Vorjahren - wenn es um die Vermarktung unserer Produkte geht - einer gewissen Ernüchterung weichen musste. Vielleicht sollten wir auch besser sagen, dass wir die Dinge heute realistischer sehen.



Es gibt eine Reihe von Einflussfaktoren, die wir beachten müssen, die nicht unbedingt vorhersehbar waren, die uns aber letztlich zu etwas nüchternen Ergebnissen führten. Zum einen - und das gehört zweifelsfrei in die Kategorie der positiven Faktoren - gibt es einen zuverlässigen Trend nach besserer medizinischer Versorgung. Dazu gehört mit hoher Priorität und weltweit die Bekämpfung der Zahnkrankheiten – effektiver, schmerzärmer, nachhaltiger. Es gibt allerdings andere Faktoren, die wir nicht unterschätzen dürfen:

- Die Einführung neuer Produkte wird durch Zulassungsbedingungen erschwert.
- Neue Verfahren werden vom Markt zunächst mit Skepsis aufgenommen.
- Neue erklärungsbedürftige Produkte erfordern mehr Aufwand.
- Die Akzeptanz von hervorragenden Neuerungen kann an den Kosten scheitern.
- Für Teile der Weltbevölkerung steht der Überlebenskampf vor HighTechMedizin.

Die Vision der elexxion AG ist es, durch die Kombination hochwertiger Dentallaser und verfahrenstechnisch angepasster Verbrauchsmaterialien bei den Spitzenangeboten der Dentalmedizin und folgerichtig mit Alleinstellungsmerkmalen vertreten zu sein. Paradontitis, mit zunehmender Implantationstechnik auch Perioimplantitis, gehören zu Volkskrankheiten, bei denen noch viel Handlungsbedarf besteht. Mit der Entwicklung des photothermischen Wirkstoffes *perio green*® sind wir in Vorleistung gegangen, um für dieses Segment einen Führungsanspruch zu erlangen. Im Zusammenhang mit der passenden Dental-Lasertechnik – z.B. dem elexxion *pico lite* – und dem damit möglichen Angebot einer abgestimmten Verfahrenstechnologie ist uns dies auch gelungen.

Dennoch ist viel Aufklärungsarbeit und Marktvorbereitung erforderlich, bevor das Thema die gewünschte Eigendynamik erreicht. Wir sind damit konfrontiert, dass die Mehrzahl der Zahnärzte einfach den finanziellen Aufwand scheut, um sich mit Lasertechnik auszustatten. Dazu kommen Berührungsängste gegenüber einer wenig vertrauten Technik. Und die Mehrzahl der Patienten weiß wenig über die moderne Lasertechnik in der Zahnheilkunde, deren Vorteile und erhebt keine Forderungen.

In der Kategorie der leistungsstärkeren Geräte haben wir mit dem *elexxion claros 50* bei 50 Watt Applikationsleistung und einer Pulsrate bis zu 20 KHz einen Dental-Laser für den effektiven und besonders gewebeschonenden Einsatz entwickelt. Auf die Nachfrage bezogen sind wir – so könnte man es auch sehen – unserer Zeit schlichtweg ein wenig voraus, denn dieses Gerät wird mittlerweile nicht nur für dentale sondern auch für kosmetische Anwendungen genutzt und mit dieser Indikation erfolgreich vertrieben.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf dem Relaunch des *elexxion delos 3.0*. Die ursprünglich geplante Verbesserung der Technik und Zuverlässigkeit des *elexxion delos 3.0* hat während der Entwicklung innerhalb der letzten 12 Monate dazu geführt, dass daraus Schritt für Schritt eine Neuentwicklung entstanden ist. Diese Entwicklung ist zu ca. 95 Prozent abgeschlossen, wahrscheinlich wird dieses System spätestens im 1. Quartal 2015 serienreif sein. So liegen uns bereits heute konkrete Anfragen zum modifizierten *elexxion delos 3.0* vor. Neben dem asiatischen Markt stellt auch der Nahe und Mittlere Osten einen Absatzmarkt für den *elexxion delos 3.0* dar.

Die *elexxion AG* erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2014 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 962 gegenüber TEUR 1.433 in der Vorjahresperiode. Die Umsätze in unserem Heimatmarkt Deutschland als auch im Ausland waren im Vergleich zum Vorjahreszeitraum rückläufig und lagen damit unter unseren Erwartungen. Der Auslandsumsatz belief sich im Berichtszeitraum auf TEUR 723 gegenüber TEUR 949 im Vorjahreszeitraum. Dies entspricht einer Exportquote von 75,2 Prozent gegenüber 66,2 Prozent im Vorjahreszeitraum. In Deutschland sank der Umsatz von TEUR 484 im Vorjahr auf TEUR 239 zum 30. Juni 2014. Der Reduzierung der Umsätze liegt ein Rückgang mit Dental-Laser-Systemen im Inland und Ausland zu Grunde. Des Weiteren ist zu berücksichtigen, dass die IDS-Messe im Vorjahreszeitraum zu einer positiven Umsatzentwicklung beigetragen hat. Sowohl die *perio green®* Absätze als auch die Verkäufe unserer Dental-Laser-Systeme lagen deutlich unter den geplanten Zielwerten. Wie bereits im Geschäftsbericht 2013 ausgeführt, konnten wir die geplanten Umsätze mit *perio green®* wegen der Produktumstellung vom photodynamischen auf den photothermischen Werkstoff, der Zertifizierung und der damit verbundenen Konfusion am Markt nicht erzielen.

Die Gesamtleistung lag mit TEUR 982 deutlich unter dem Vorjahreswert von TEUR 1.418. Der Rückgang resultiert einerseits aus den gesunkenen Umsatzerlösen sowie andererseits einem Bestandsabbau der unfertigen und fertigen Erzeugnisse über TEUR 12 (1.HJ 2013: TEUR 28).

Das Halbjahresergebnis verbesserte sich deutlich auf Grund einer geringeren Materialaufwands- sowie Personalaufwandsquote und aufgrund von Kosteneinsparungsmaßnahmen von minus TEUR 781 auf minus TEUR 318.

Auf weitere Sicht sehen wir unsere Stärke darin, das Gesamtangebot aller für den Kunden wichtigen „Leistungen aus einer Hand“ für den Komplex der Dental-Laser plus medizinische Wirkstoffe weiter zu entwickeln. Dabei sehen wir nach wie vor Schwerpunkte in Vorga-

ben für eine ausgezeichnete Qualität, Wirksamkeit und Anwenderfreundlichkeit. Das in die Markteinführung übergeleitete Mittel gegen Parodontose *perio green*® werden wir durch Fortführung einer Studie unterstützen. Das Ausweiten der bisherigen Studie wurde beschlossen, nachdem anfangs vorgegebene Parameter nicht zum gewünschten Erfolg führten. Endergebnisse der Studie werden voraussichtlich erst Ende 2014 vorliegen. Auf der Seite der Dental-Laser-Systeme erwarten wir Umsatzsteigerungen mit dem *elexxion claros 50*, weil hier zunehmend Nachfrage für das Anwendungsgebiet der Depigmentierung als kosmetische, nicht-chirurgische Behandlung entstanden ist. Weiterhin erwarten wir nach dem Relaunch des *elexxion delos 3.0* zusätzliche Umsatzpotenziale.

Wir rechnen mit positiven Impulsen im 2. Halbjahr 2014, die uns gestatten, mindestens die Gesamtumsätze von 2013 wieder zu erreichen, aber unser Ergebnis deutlich zu verbessern.

Herzlichst Ihr

Martin Klarenaar  
Vorstandsvorsitzender  
Radolfzell, im September 2014  
elexxion AG

### 3 elexxion am Kapitalmarkt

Die Aktienmärkte zeigten sich im ersten Halbjahr in einem volatilen Seitwärtstrend. Nach einer Schwächephase im ersten Quartal überschritt der Deutsche Leitindex DAX im Juni 2014 die 10.000 Punktmarke. Zum Halbjahresende drückten jedoch geopolitische Spannungen auf die Stimmung an den Börsen und bremsten den Höhenflug. Der DAX beendete das erste Halbjahr mit einem Plus von 2,4 Prozent bei 9.833 Punkten. Der Entry All Share Index, in dem auch die Aktie der elexxion AG notiert ist, stieg im ersten Halbjahr 2014 um 1,3 Prozent.

Die elexxion-Aktie eröffnete das Börsenjahr mit einem Kurs von 0,73 Euro. Ihren Höchststand erreichten die Anteilsscheine am 06. Januar 2014 mit 0,77 Euro. Den Tiefstkurs verbuchten die Papiere der elexxion AG am 22. Mai 2014 mit 0,47 Euro. Die Anteilsscheine beendeten das erste Börsenhalbjahr mit einem Schlusskurs von 0,55 Euro. Am 30. Juni 2014 belief sich die Marktkapitalisierung der elexxion AG auf der Basis von 8,99 Millionen im Umlauf befindlichen Aktien bei 4,9 Mio. Euro (Bilanzstichtag 2013: 6,6 Millionen Euro).

Im ersten Halbjahr 2014 verzeichneten die Papiere einen durchschnittlichen täglichen Umsatz von 6.225 Aktien. In der Vorjahresperiode lag das durchschnittliche Handelsvolumen der elexxion-Aktien (Xetra und Präsenzbörse Frankfurt) bei 9.612 Aktien. Die elexxion AG notiert seit dem 31. Oktober 2006 im Open Market, Entry Standard, der Frankfurter Wertpapierbörse. Als Designated Sponsor fungiert die Close Brother Seydler Bank AG. Weitere Informationen stehen interessierten Anlegern auf der Investor Relations Sektion der Homepage [www.elexxion.de](http://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	Close Brothers Seydler Bank AG
Aktienanzahl	8.997.123 Stück
Erstnotiz	31.10.2006

Stand: 30. Juni 2014

>> 4 Lagebericht  
zum 30. Juni 2014

# I. Grundlagen des Unternehmens

## 1. Geschäftsmodell des Unternehmens

### Allgemein

Die elexxion AG ist ein innovatives deutsches Medizintechnikunternehmen, das sich auf Lösungen und Produkte im Bereich Dental-Laser-Systeme spezialisiert hat. Mit der strategischen Ausrichtung des Unternehmens hat die Marke elexxion einen Bekanntheitsgrad mit positiver Resonanz am Markt bei Bestandskunden erreicht. Das bezieht sich insbesondere auf den technologischen Fortschritt und erfüllte Ansprüche an Qualität und Service. Als besonders zielführend erwies sich die im Umfeld der Mitbewerber sicher einmalige technologische Orientierung auf das kombinierte Leistungsangebot von Lasertechnik plus Verbrauchsmaterial. Obwohl die Bereitschaft der Zahnärzte zur Umstellung auf die noch junge medizinische Anwendungsrichtung der Dental-Laser relativ verhalten wächst, überwiegen doch in den letzten Jahren die Argumente zur Anschaffung solcher für die Volksgesundheit so wichtiger Investitionsgüter. „Rückenwind“ erhalten wir durch die international spürbaren Bemühungen im Kampf gegen wachsende Zahnfleischerkrankungen – wie Parodontitis und Periimplantitis – und die selbstverständlichen Wünsche nach schmerzärmer und effektiver Behandlung.

### Dentale Laser-Systeme

Die Kombination hochwertiger, angepasster Dental-Laser – wie der elexxion *pico lite* – mit geeigneten Verbrauchsmaterialien, entsprechend dem photothermischen Wirkstoff *perio green*®, sichert dem Unternehmen nach wie vor ein Leistungsangebot mit Alleinstellungsmerkmalen im internationalen Vergleich. Das Kombinationsangebot von Laser plus Wirkstoff bietet auch dem Vertrieb gute Möglichkeiten. Der elexxion *pico lite* aktiviert den Wirkstoff *perio green*®, er ist klein, leicht und relativ günstig herzustellen. Im Vergleich zum Vorjahr gehört es zu den vertriebsstrategischen Aufgaben, die Nachfrage durch eine dem Gebrauchswert angemessene Preisfindung zu beeinflussen.

Eine besondere Stellung unter den Dental-Lasern nimmt auch der elexxion *claros 50* mit 50 Watt Leistung ein, der sich damit sehr deutlich von den Mitbewerber-Geräten abhebt. Bei einer Applikationsleistung von bis zu 50 Watt werden enorm hohe Schnittgeschwindigkeiten erzielt, und das bei einer Pulsrate von bis zu 20.000 Hz, die eine Karbonisierung nahezu ausschließt. Der elexxion *claros 50* arbeitet bei geringer Eindringtiefe absolut gewebeschonend und ist vorbildlich in jeder Hinsicht. Im Vergleich zur Vergangenheit planen wir eine deutliche Absatzsteigerung unterstützt durch diverse Marketingaktionen in Hinsicht auf spezifische Indikationen. Eine davon ist die Depigmentierung (Aufhellung) von dunklem Zahnfleisch, welche in afrikanischen, asiatischen und arabischen Ländern stark nachgefragt ist.

### *perio green*®

Die Herstellung und Anwendung eines hocheffektiven Wirkstoffes zur Behandlung von Parodontitis war und ist eine erkannte Aufgabe von höchster Bedeutung – für Patienten, Ärzte und letztlich für die elexxion selbst. Die Entwicklung des *perio green*®, die schon 2007 begonnen wurde, verfolgte das Ziel, die althergebrachte photodynamische Therapie (PDT) mit

einem blauen Farbstoff durch ein völlig neues Konzept zu ersetzen. Die photodynamische Therapie basiert auf dem Prinzip der Keimabtötung durch aggressiven Sauerstoff, welcher auch gesundes Gewebe zerstört.

Wir mussten unserem Zertifizierer durch Beweise der Universität Bonn belegen, dass das Wirkprinzip von *perio green*® nur durch unsere Laser gewährleistet ist. Das bedeutet, *perio green*® ist ein Medizinprodukt. Wäre *perio green*® nicht als Medizinprodukt zugelassen worden, wäre eine Zulassung als Arzneimittel erforderlich gewesen. Die Zulassung zum Arzneimittel hätte für elexxion bedeutet, dass in den nächsten Jahren *perio green*® nicht hätte vertrieben werden können. Die Kosten und der zeitliche Aufwand für eine solche Zulassung sind unüberschaubar.

Der neue photothermische Wirkstoff (PTT), unser *perio green*®, reagiert nach dem Prinzip der Absorption mit einem grünen Farbstoff bei bestimmter Wellenlänge des Lasersystems. Der entscheidende Vorteil des PTT gegenüber PDT: Es entstehen lediglich kurze „Hitzepeaks“ durch den Laser, die die Zellmembranen aufbrechen und kranke Keime absterben lassen. Im Gegensatz zu PDT nimmt gesundes Gewebe den Farbstoff von *perio green*® nicht an und wird somit auch nicht zerstört.

Der Weg zur Marktreife war nicht einfach. Es hat sich relativ schnell herausgestellt, dass die Umbenennung im Oktober 2013 von PDT auf PTT den Markt verunsichert hat und hieraus ein hoher Erklärungsbedarf entstand. Ein Grund der Umbenennung war, den Anforderungen eines zertifizierten Medizinproduktes und nicht eines pharmazeutischen Produktes wie PDT nachzukommen.

Des Weiteren war *perio green*® in seiner Darreichungsform trotz seiner anwendungsseitigen Vorteile im Verhältnis zu Produkten der Mitbewerber unter Markteinführungsbedingungen noch zu teuer und dämpfte so die Nachfrage. Bis Ende 2013 wurden etwa 800 Anwendungen verkauft. Das lag deutlich unter der ursprünglichen Absatzzielstellung. Bei der Preisgestaltung mussten wir im März 2014 eine angemessene Anpassung vornehmen und glauben, damit marktstrategisch richtig reagiert zu haben. Bis Ende August konnten wir etwa 600 Anwendungen *perio green*® verkaufen.

### **Vertrieb Deutschland**

Seit Mitte 2013 wird der Ausbau des Vertriebs im Heimatmarkt Deutschland wieder intensiviert, denn er birgt ein deutliches Potenzial. Etwa 40.000 bis 45.000 Zahnärzte in Deutschland haben noch keinen Laser in ihren Praxen. elexxion stützt sich dabei nicht mehr nur auf den Handel, sondern bearbeitet selbst den Markt aktiv. Dazu gehört auch, dass elexxion direkt und über Dentalfachhändler eine umfassende Service- und Beratungskompetenz beim Anwender vor Ort anbietet. Wir sind überzeugt, dass unsere neue strategische Ausrichtung in Deutschland der richtige Weg ist.

### **Vertrieb Ausland**

Auslandsaktivitäten standen in den letzten Jahren und stehen auch zukünftig im Mittelpunkt der Vertriebstätigkeit. Mehrere Kooperationen im Mittleren Osten und in Asien sind für elexxion von großer Bedeutung. Zuverlässige und vertrauenswürdige Partner geben Anlass zu Opti-

mismus. Mit den neu eingerichteten EASC (elexxion akkreditiertes Service Center) sind wir inzwischen gut vertreten. Das EASC ist eine Servicestelle für Reparaturen und Reklamationsabwicklungen. Ziel ist es, mit Hilfe des EASC unseren Kunden einen regionalen Servicepartner an die Seite zu stellen. Mit dem EASC verfügen wir über eine unkomplizierte und schnelle Auftragsabwicklung bei Serviceaufträgen. Damit sind wir nah am Kunden und entlasten somit unsere eigenen Servicekräfte und unsere Produktion.

Wie bereits im Lagebericht zum Geschäftsjahr 2013 ausgeführt, arbeiten wir derzeit mit Hochdruck an der Zulassung unserer Diodenlaser in China und gehen davon aus, dass uns diese voraussichtlich Ende 2014 erteilt wird.

In Taiwan ist seit dem 1. Januar 2014 eine Registrierung unserer Produkte erforderlich, die wir im letzten Quartal 2014 erwarten, um dann unseren Partner wieder beliefern zu können.

In Japan hat unser Handelspartner ebenfalls die Zulassung unserer Laser beantragt. Leider ist das, ähnlich wie die FDA (Food and Drug Administration) in den USA, sehr teuer und zudem ein zeitaufwendiger Prozess. Wir sind also darauf angewiesen, zunächst nur einzelne Geräte durch unseren Partner direkt beim Endkunden zu installieren.

Dem Potential des US-Marktes schenken wir wieder verstärkt Aufmerksamkeit. Aktuell, beginnend mit ersten Gesprächen Ende des Jahres 2013, wurde die Marktarbeit in den USA reaktiviert, nachdem der Vertrag mit unserem dortigen Großhändler beendet war. Auch hier konnten wir unsere Effektivität durch Einrichtung eines EASC deutlich verbessern.

### **Standort**

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

## 2. Forschung und Entwicklung

Technologieführerschaft erreichen wir nur durch Vorlauf und erheblichen Aufwand auf der Seite der Forschung und Entwicklung. Auf vielen Gebieten haben wir Neuland betreten, so wie bei der Entwicklung von Medizinprodukten (*perio green*® und *odobleach*®) für Dental-Laser. Damit verbinden sich umfangreiche Aufgaben komplexer Lösungen für die Behandlung von „Volkskrankheiten“ in der Zahnmedizin, z.B. Parodontitis und Periimplantitis (einem durch die Implantationstechnik immer wichtiger werdenden Segment). Diese strategische Ausrichtung verpflichtet auch zu Höchstleistungen in Forschung und Entwicklung. Auf unserem Weg vom Pionier zum Technologieführer arbeiten wir seit 2013 an verschiedenen Innovationen weiter. Die Weiterentwicklung des elexxion *claros 50* wird aufgrund seiner besonderen Bedeutung für die elexxion AG in 2014 vorangetrieben, mit dem Ziel, dieses Gerät für die kosmetische Behandlung, wie Depigmentierung von Zahnfleisch, zu optimieren. Ein nächster Entwicklungsschritt wird sein, dieses System so weiterzuentwickeln, dass man damit schmerzfreie Chirurgie betreiben kann.

Nachdem wir in den letzten Jahren zahlreiche neue Produktideen umgesetzt haben, geht es nun zunehmend um Anpassungen an marktspezifische Einsatzbedingungen. Priorität bei den Entwicklungsarbeiten hatte in dem laufenden Geschäftsjahr 2014 vor allem das Aufgabenspektrum für unsere existierenden Produkte, die immer sicherer werden und neuen gesetzlichen Anforderungen entsprechen müssen. Dazu gehören unter anderem kompakte und mobile Dental-Laser der *elexxion*-Baureihe für Weichgewebe und Zahnhartsubstanz sowie Weiterentwicklungen, die markante Anwendungsvorteile beinhalten.

Für unsere Aufgaben im Bereich der Forschung und Entwicklung haben die effektivsten Lösungsansätze für Ärzte und Patienten gleichermaßen Priorität. Unser erklärtes Ziel ist es, die Behandlungsqualität für die Patienten drastisch zu erhöhen und ebenso die Kosteneffizienz des Arztes zu verbessern. Die Entwicklung von *perio green*® wird durch die Universität Bonn unter Federführung von Prof. Dr. Matthias Frentzen begleitet. Der Praxistest erfolgte zusätzlich in verschiedenen Arztpraxen mit Erstellung umfangreicher Dokumentationen.

Zur Sicherung einer langfristigen Stabilität des Unternehmens setzen wir die Verbesserung der Prozesskette für unsere Dental-Laser und Verbrauchsmaterialien fort. Durch das Angebot von technisch herausragenden, aber dabei leicht zu bedienenden Dental-Lasersystemen in Verbindung mit innovativen Verbrauchsmaterialien deckt die *elexxion* AG nicht nur die komplette Wertschöpfungskette ab, sie verspricht auch Wachstumspotential und Nachhaltigkeit. Neben der Entwicklung von Dental-Lasern, Wirkstoffen und neuen Technologien steht im Bereich Forschung und Entwicklung auch der Support bei der Anwenderschulung – das sogenannte „e-learning“ – im Fokus. Hier kann dem bisher noch unerfahrenen Nutzer eines Dental-Lasersystems ein EDV-basiertes Training bei gleichzeitiger Aneignung der Sicherheitsbestimmungen angeboten werden.

## II. Wirtschaftsbericht

### 1. Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

#### **Weltwirtschaft**

Die globale Konjunktur verzeichnete im ersten Halbjahr einen moderaten Aufwärtstrend. Die US-Wirtschaft kehrte wieder zu ihrem Wachstumskurs zurück. Die Volksrepublik China erwirtschaftete im ersten Halbjahr ein Wachstum von rund 7,5 Prozent. Für das Gesamtjahr 2014 erwarten die Konjunkturforscher ein Wachstum der Weltwirtschaft von 3,3 Prozent gegenüber 2,9 Prozent im Vorjahr.

#### **Eurozone**

Auch in der Eurozone befinden sich die europäischen Volkswirtschaften nach der überwundenen Rezession im Jahr 2013 weiter im Aufwärtstrend. Für die Eurozone rechnen die Konjunktorexperthen für 2014 mit einem Wachstum des BIP von rund einem Prozent und für 2015 mit einem Plus von 1,5 Prozent. Besser sieht es in der größten Volkswirtschaft der Eurozone aus.

## **Deutschland**

Die deutsche Wirtschaft wuchs im ersten Halbjahr mit leichter Dynamik. So verzeichnete das Bruttoinlandsprodukt nach einem guten Start auch im zweiten Quartal ein Wachstum von 0,3 Prozent gegenüber dem Vorquartal. In Deutschland soll die Wirtschaftsleistung 2014 und 2015 jeweils um rund 1,5 und 2,0 Prozent expandieren.

## 2. Branchenentwicklung

Das Wachstum der deutschen Dentalindustrie ist ungebrochen. Die 200 Mitgliedsunternehmen des Verbands der Deutschen Dentalindustrie (VDDI) erwirtschafteten im Jahr 2013 einen Gesamtumsatz von rund 4,51 Milliarden Euro. Das entspricht einem Plus von 3,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr (2012: 4,37 Milliarden Euro). Davon wurden 2013 rund 2,76 Milliarden Euro auf den Exportmärkten erwirtschaftet (2012: 2,68 Milliarden Euro). Das Auslandsgeschäft wird sich auch im laufenden Geschäftsjahr als Erfolgsmotor für die deutschen Hersteller von Dental-Technologie erweisen. Die Perspektiven für das Geschäftsjahr 2014 sind ebenfalls positiv. Ergebnisse für das erste Halbjahr 2014 lagen der Branche zum Zeitpunkt der Erstellung des Berichts nicht vor.

## 3. Geschäftsverlauf

Im ersten Halbjahr 2014 konnte die elexxion AG Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 962 generieren. Die Umsätze in unserem Heimatmarkt Deutschland als auch die Umsätze im Ausland waren im Vergleich zum Vorjahreszeitraum rückläufig. Die geplanten Umsatzziele für das erste Halbjahr 2014 konnten nicht erreicht werden.

### **Deutschland**

Der Umsatz im Inland reduzierte sich im Berichtszeitraum auf TEUR 239 und liegt damit um TEUR 245 unter dem Vorjahresniveau (1.HJ 2013: TEUR 484). Im Vorjahreszeitraum sorgte die IDS-Teilnahme der elexxion AG zu deutlich höheren Umsatzerlösen. Während im Vorjahreszeitraum die Umsätze überwiegend über den Handel erzielt wurden, konnte die elexxion AG im Berichtszeitraum zunehmend Umsätze durch die eigene Marktbearbeitung generieren.

Wir sind trotz der rückläufigen Umsätze davon überzeugt, dass unsere neue strategische Ausrichtung in Deutschland der richtige Weg ist. Wir erwarten für das laufende Geschäftsjahr durch die eigene Marktbearbeitung und durch unsere ausgewählten Handelspartner einen Zuwachs der Inlandsumsätze.

### **Ausland**

Der Umsatz im Ausland reduzierte sich im 1. Halbjahr 2014 auf TEUR 723 und liegt damit um TEUR 226 unter dem Vorjahresniveau (1.HJ 2013: TEUR 949). Auch im Ausland führte die IDS-Teilnahme der elexxion AG im Vorjahreszeitraum zu höheren Umsatzerlösen.

Bis zum 30. Juni 2014 konnten wir die Umsatzpotenziale auf dem chinesischen Markt noch nicht ausschöpfen. So liegen uns bereits Aufträge von unserem dort ansässigen Handelspartner vor, jedoch arbeiten wir noch – wie bereits eingangs erwähnt – an der Zulassung unserer Diodenlaser in China.

Zum 01. Januar 2014 ist auch für unsere Produkte auf dem taiwanesischen Markt eine Registrierung erforderlich. Wir gehen nach derzeitigem Stand davon aus, dass wir diese im 4. Quartal 2014 erhalten und ab diesem Zeitpunkt unseren dortigen Partner wieder beliefern können.

In Japan hat unser Handelspartner ebenfalls die Zulassung unserer Dental-Laser beantragt. Wir können derzeit nur einzelne Geräte durch unseren Partner direkt beim Endkunden installieren. Nach Erhalt der Zulassung rechnen wir hier mit steigenden Umsätzen.

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

Deutliche Umsatzzuwächse konnten wir im Nahen und Mittleren Osten verbuchen. Speziell in Dubai stabilisieren sich mittlerweile die Umsätze, sodass wir jetzt die Ausweitung in andere Emirate, nach Saudi Arabien, nach Bahrain und andere arabische Staaten vornehmen können. So liegt uns bereits heute eine unverbindliche Zusage über ca. TEUR 600 für das gesamte Jahr 2014 vor. Bis Ende August 2014 wurden hier bereits Dental-Laser-Systeme im Wert von ca. TEUR 450 ausgeliefert. Es besteht die berechtigte Hoffnung, dass in diesem Geschäftsjahr die unverbindliche Zusage unseres Partners übertroffen wird.

### ***perio green®***

Unsere *perio green®* Absätze konnten wir im Berichtszeitraum steigern, liegen damit aber noch unter den geplanten Zielwerten. Zu den Ursachen für die noch nicht erwartungsgemäße Umsatzentwicklung verweisen wir auf die Ausführungen unter Punkt 1, Geschäftsmodell des Unternehmens, *perio green®*.

Im Vergleich zum Vorjahr lag unser Fokus auf einem straffen Kostenmanagement. Sämtliche Kosten haben wir auf den Prüfstand gestellt.

Durch den Rückgang der Umsatzerlöse sind auch die Materialaufwendungen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gesunken. Die Materialaufwandsquote konnte dabei auf 42,0 Prozent (1.HJ 2013: 52,9 Prozent) gesenkt werden. Durch die Neustrukturierung des Vertriebs und dem damit verbundenem Personalabbau, konnten wir die Personalaufwendungen gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich reduzieren.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen konnten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um rund TEUR 247 reduziert werden. Insbesondere sind die Kosten für IT-Beratung und Programmierung, Werbe- und Reisekosten, Kosten für Mietleasing sowie Kosten für externe Berater und Entwicklungsleistungen zurückgegangen.

Aufgrund erheblicher Bemühungen war es möglich, trotz den Umsatzrückgängen im Vergleich zum 1. Halbjahr 2013, unser Halbjahresergebnis von minus TEUR 781 um TEUR 463 zu verbessern. Das Halbjahresergebnis beträgt zum 30. Juni 2014 minus TEUR 318.

Erwartungsgemäß konnte ein ausgeglichenes Ergebnis im 1. Halbjahr 2014 noch nicht erzielt werden.

#### 4. Lage der Gesellschaft

##### **a) Ertragslage**

Die elexxion AG erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2014 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 962 und liegt damit TEUR 471 unter dem Vorjahresniveau (1.HJ 2013: TEUR 1.433). Die Umsatzziele im ersten Halbjahr 2014 konnten aus den dargelegten Gründen nicht erreicht werden.

Der Auslandsumsatz belief sich im Berichtszeitraum auf TEUR 723 gegenüber TEUR 949 im Vorjahreszeitraum. Dies entspricht einer Exportquote von 75,2 Prozent gegenüber 66,2 Prozent im Vorjahreszeitraum. Der Umsatz im Inland reduzierte sich im Berichtszeitraum auf TEUR 239 und liegt damit um TEUR 245 unter dem Vorjahresniveau (1.HJ 2013: TEUR 484).

Die aktivierten Eigenleistungen verzeichneten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum einen Zuwachs auf TEUR 31 (1.HJ 2013: TEUR 13). 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 12 (1.HJ 2013: TEUR 28) sorgte für eine weitere Abnahme der Gesamtleistung.

Hieraus resultiert ein Rückgang der Gesamtleistung von TEUR 1.418 auf TEUR 982.

Im Fokus unseres Kostenmanagements lagen auch die Einkaufspreise unserer Rohteile für unsere Dental-Laser. Der Materialaufwand reduzierte sich bedingt durch die gesunkenen Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 45,0 Prozent auf TEUR 412 (1.HJ 2013: TEUR 750). Die Materialeinsatzquote bezogen auf die Gesamtleistung reduzierte sich von 52,9 Prozent im Vorjahreszeitraum auf 50,1 Prozent zum 31. Dezember 2013. In der Berichtsperiode konnte die Materialeinsatzquote auf 42,0 Prozent reduziert werden. Die Reduzierung der Materialeinsatzquote ist im Wesentlichen auf neu verhandelte Einkaufspreise zurückzuführen.

Zum 30. Juni 2014 waren 10 Mitarbeiter inklusive Vorstand beschäftigt (1.HJ 2013: 18 Mitarbeiter). Der Personalaufwand sank im Berichtszeitraum deutlich um TEUR 346 auf TEUR 275 (1.HJ 2013: TEUR 620). Entscheidend hierfür ist der Personalabbau angestellter Vertriebsmitarbeiter. Die Personalaufwandsquote bezogen auf die Gesamtleistung betrug in der Berichtsperiode 27,9 Prozent.

In den Personalaufwendungen des Vorjahreszeitraums sind die Gehaltsfortzahlung sowie die Bildung einer Rückstellung im Zusammenhang mit dem Ausscheiden eines Vorstandes sowie weitere Abfindungen berücksichtigt. Die um diese Gehaltsfortzahlung und diese Rückstellungen bereinigte Personalaufwandsquote bezogen auf die Gesamtleistung, betrug im Vorjahreszeitraum 33,2 Prozent. Aufgrund der Fertigstellung und Aktivierung der elexxion Website im 1. Halbjahr 2014, stiegen die Abschreibungen geringfügig auf TEUR 19 (1.HJ 2013: TEUR 15).

Die gesamten sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind mit TEUR 556 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (1.HJ 2013: TEUR 803) um TEUR 247 gesunken. Die Ursachen für den erheblichen Rückgang der sonstigen betrieblichen Aufwendungen wurde im vorherigen Kapitel 3. Geschäftsverlauf erläutert.

Trotz eines Umsatzrückgangs von 32,9 Prozent, aber bei konsequenter Kostenreduzierung in allen Bereichen, konnte der Halbjahresfehlbetrag von TEUR 781 um TEUR 463 auf TEUR 318 reduziert werden.

#### **b) Finanzlage**

Aufgrund der zu erwartenden Ertragslage ergab sich für das 1. Quartal 2014 wie geplant und bereits im Lagebericht zum 31. Dezember 2013 ausgeführt, ein weiterer Liquiditätsbedarf.

Zur Deckung dieses zusätzlichen Liquiditätsbedarfs wurden der elexxion AG liquide Mittel in Form eines weiteren mit Rangrücktritt versehenem Darlehen des Hauptinvestors in Höhe von TEUR 400 zur Verfügung gestellt. Zum 30. Juni 2014 beläuft sich die Summe der gewährten Darlehen durch den Hauptinvestor auf TEUR 1.800. Die gewährten Darlehen sind allesamt mit einem Rangrücktritt des Hauptinvestors versehen.

Aufgrund der Umsatzentwicklung für das 1. Halbjahr 2014 wurde die Planung angepasst und es wurde ein weiterer Liquiditätsbedarf im 3. Quartal 2014 festgestellt. Der elexxion AG wurde ein Darlehen des Hauptinvestors in Höhe von TEUR 250 zur Verfügung gestellt.

Die liquiden Mittel reduzierten sich in der Berichtsperiode um TEUR 123 auf TEUR 5 (1.HJ 2013: TEUR 128).

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

Trotz der nach wie vor angespannten Finanzlage ist unser Finanzmanagement darauf ausgerichtet, Verbindlichkeiten innerhalb der gesetzten Zahlungsfristen zu begleichen und die Kundenforderungen innerhalb der gewährten Zahlungsziele zu vereinnahmen.

#### **c) Vermögenslage**

Zu Beginn des Jahres 2014 befand sich die elexxion AG erneut in einem Liquiditätsengpass, der durch ein mit Rangrücktritt versehenes Darlehen des Hauptinvestors gedeckt wurde.

Zum 30. Juni 2014 beträgt das Eigenkapital der elexxion AG minus TEUR 728 (2013: minus TEUR 780). Aufgrund erklärter Rangrücktritte des Hauptinvestors in Höhe von TEUR 1.800

liegt keine Überschuldung der elexxion AG vor. Aufgrund des nicht durch Eigenkapital gedeckten Fehlbetrages in Höhe von TEUR 728 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), beträgt nach teilweiser Ausschöpfung in den Jahren 2011, 2012 und 2013 noch EUR 8.522,00.

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 2014 weist die elexxion AG eine Bilanzsumme von TEUR 2.350 aus. Die Bilanzsumme erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um TEUR 144 (1.HJ 2013: TEUR 2.206).

Im Bereich der Vorräte konnten wir die Bestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen durch unser straffes Kostenmanagement auf TEUR 423 reduzieren. Die Erhöhung der unfertigen und fertigen Erzeugnisse liegt darin begründet, dass wir zum Ende des 1. Halbjahres 2014 mit höheren Umsätzen geplant haben und unsere Lieferfähigkeit aufrechterhalten haben.

Die Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände verzeichneten insgesamt einen Anstieg auf TEUR 416 (1.HJ 2013: TEUR 224). Die Erhöhung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um TEUR 193 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ist auf die Auslieferung eines Großauftrags Ende Juni 2014 zurückzuführen.

Der Kassenbestand und das Guthaben bei Kreditinstituten reduzierte sich auf TEUR 5 (1.HJ 2013: TEUR 128).

Der nicht durch Eigenkapital gedeckte Fehlbetrag reduzierte sich insgesamt auf TEUR 728 (1.HJ 2013: TEUR 780). Dieser Entwicklung liegt zum einen die Kapitalerhöhung im 2. Halbjahr 2013 und zum anderen der verursachte Fehlbetrag zu Grunde.

Auf der Passivseite liegt eine deutliche Reduzierung der Rückstellungen vor. Im Berichtszeitraum belaufen sich die Rückstellungen auf TEUR 96 (1.HJ 2013: TEUR 249). Die Ursachen für den erhöhten Wert der Rückstellungen im Vorjahreszeitraum liegen wie bereits erläutert in der Bildung einer Rückstellung im Zusammenhang mit dem Ausscheiden eines Vorstandes sowie weiteren Abfindungen begründet.

Die gesamten Verbindlichkeiten der elexxion AG betragen zum Ende des ersten Halbjahres 2014 TEUR 2.254 (1.HJ 2013: TEUR 1.956). Aufgrund der zuvor genannten Liquiditätszuführungen erhöhten sich die Forderungen des Hauptinvestors zum 30. Juni 2014 auf TEUR 1.914 (1.HJ 2013: TEUR 1.420).

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen konnten hingegen auf TEUR 320 (1.HJ 2013: TEUR 412) 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 betrug im ersten Halbjahr 2014 10 (Vorjahr:18). Bei einem Gesamtumsatz von TEUR 962 betrug der Umsatz pro Mitarbeiter im Berichtszeitraum TEUR 96 (Vorjahr: TEUR 80) und ist damit um TEUR 16 pro Mitarbeiter im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gestiegen.

Um die finanzielle Leistungskraft unseres Unternehmens zu stärken, strukturieren wir die Prozesse des Debitorenmanagements neu. Sowohl das Mahnwesen als auch die Überwachung der Einhaltung von gewährten Zahlungszielen werden automatisiert. Die Umschlagshäufigkeit der Forderungen im Vergleich zur Vorjahresperiode reduzierte sich aufgrund eines Großauftrages per Ende Juni 2014. Im ersten Halbjahr 2014 wurden die Forderungen rund zwei mal umgeschlagen.

## 6. Gesamtaussage

Im ersten Halbjahr 2014 reduzierten sich die Umsätze im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Der Umsatzrückgang belief sich im ersten Halbjahr auf 32,9 Prozent. Die Umsatzziele im ersten Halbjahr 2014 konnten aus den bereits dargelegten Gründen nicht erreicht werden.

Wie bereits im Lagebericht zum Geschäftsjahr 2013 prognostiziert konnte die Gewinnschwelle im ersten Halbjahr 2014 noch nicht erreicht werden. Trotz der Umsatzrückgänge konnte durch eine geringere Materialaufwands- und Personalaufwandsquote sowie einer erheblichen Reduzierung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen eine deutliche Verbesserung des EBIT und des Halbjahresergebnisses erzielt werden.

### III. Nachtragsbericht

Wie bereits ausgeführt entstand im 3. Quartal 2014 ein erneuter Liquiditätsbedarf. Zur Deckung des Liquiditätsbedarfs wurde der elexxion AG ein weiteres Darlehen seitens des Hauptinvestors in Höhe von TEUR 250 gewährt.

Nach dem Abschluss des ersten Halbjahres 2014 ergab sich eine Veränderung auf der Position des Vorstands der elexxion AG. Am 31. Juli 2014 legte Herr Dr. Jürgen Eberlein sein Amt als Vorstandsmitglied nieder. Hierüber informierte der Vorstand auf der ordentlichen Hauptversammlung der elexxion AG am 18. September 2014. In gleicher Hauptversammlung wurde Dr. Jürgen Eberlein zum Aufsichtsratsmitglied gewählt.

Am 18. September 2014 informierte der Vorstand auf der ordentlichen Hauptversammlung in Radolfzell seine Aktionäre über den Geschäftsverlauf des Jahres 2013 und stellte sich ihren Fragen. Auf der Aktionärsversammlung waren rund 86 Prozent des Grundkapitals der elexxion AG vertreten. Die Tagesordnung sowie die Abstimmungsergebnisse können auf [www.elexxion.com](http://www.elexxion.com) eingesehen werden.

Des Weiteren sind nach dem 30. Juni 2014 keine Ereignisse eingetreten, welche für die elexxion AG von wesentlicher Bedeutung sind und zu einer veränderten Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens führen könnten.

### IV. Prognosebericht

Auch im weiteren Geschäftsjahr 2014 liegt einer unserer Schwerpunkte auf der Vermarktung unseres photothermischen *perio green*® – natürlich mit dem Angebot passfähiger Gerätetechnik – aus einer Hand. Hier sehen wir die Stärke unseres Unternehmens. Das Leistungsspektrum der elexxion AG ist umfassend und beinhaltet alle für den Kunden wichtigen Leistungen – von der umfassenden Beratung, die gesamte Anwendungstechnik, den Service und die Schulung – bis hin zu den Fragen der Zulassung und Sicherheit.

Der Erfolg durch *perio green*® hat sich bis heute nicht wie geplant eingestellt. Ursächlich hierfür war die Produktumstellung vom photodynamischen auf den photothermischen Wirkstoff, die Zertifizierung und die damit verbundene Konfusion am Markt.

Die in Auftrag gegebene wissenschaftliche Studie an der Universität Bonn soll die hohe Wirksamkeit und Effizienz des Mittels *perio green*® in der Therapie gegen Parodontitis unter Beweis stellen und unsere Vertriebsmaßnahmen kräftig unterstützen. Allerdings wird die Studie ausgeweitet, da die anfangs vorgegebenen Parameter nicht zu den gewünschten Ergebnissen geführt haben.

Die Endergebnisse der Studie werden voraussichtlich erst Ende des Geschäftsjahres 2014 erwartet. Frühestens ab diesem Zeitpunkt rechnen wir mit zunehmenden Absätzen.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf dem Relaunch des *elexxion delos 3.0*. Die ursprünglich geplante Verbesserung der Technik und Zuverlässigkeit des *elexxion delos 3.0* hat während der Entwicklung innerhalb der letzten 12 Monate dazu geführt, dass daraus Schritt für Schritt eine Neuentwicklung entstanden ist. Diese Entwicklung ist zu ca. 95 Prozent abgeschlossen, wahrscheinlich wird dieses System spätestens im 1. Quartal 2015 serienreif sein. So liegen uns bereits heute konkrete Anfragen zum modifizierten *elexxion delos 3.0* vor. Neben dem asiatischen Markt stellt auch der Nahe und Mittlere Osten einen Absatzmarkt für den *elexxion delos 3.0* dar.

Der *elexxion claros 50* wird mit dem Ziel weiterentwickelt, dieses Gerät für die kosmetische Behandlung, wie Depigmentierung von Zahnfleisch, zu optimieren. Ein nächster Entwicklungsschritt wird sein, dieses System so weiterzuentwickeln, dass man damit schmerzfreie Chirurgie betreiben kann. Wir erwarten zusätzliche Umsätze durch diese Entwicklung frühestens Mitte 2015.

Seit etwa eineinhalb Jahren arbeiten wir mit einem starken Partner im Mittleren Osten zusammen. Speziell in Dubai stabilisieren sich mittlerweile die Umsätze, sodass wir jetzt die Ausweitung in andere Emirate, nach Saudi Arabien, nach Bahrain und andere arabische Staaten vornehmen können. So liegt uns eine noch unverbindliche Zusage über ca. TEUR 600 für das Jahr 2014 vor. Bis Ende August 2014 wurden hier bereits Dental-Laser-Systeme im Wert von ca. TEUR 450 ausgeliefert. Es besteht die berechtigte Hoffnung, dass in diesem Geschäftsjahr die unverbindliche Zusage unseres Partners übertroffen wird.

Wie bereits erläutert, wird auch der Umsatz mit dem *elexxion claros 50* weiter steigen, weil die Depigmentierung als eine kosmetische, nicht-chirurgische Behandlung stark nachgefragt wird.

Aufgrund unserer revidierten Planung gehen wir derzeit von einer moderaten Umsatzsteigerung für das Gesamtjahr 2014 aus, sind jedoch optimistisch, mindestens die Gesamtumsätze des Jahres 2013 zu erreichen.

Wie im Lagebericht zum 31. Dezember 2013 ausgeführt, rechnen wir bei Umsätzen auf dem Vorjahresniveau, mit einem weiteren Verlust, aber vor dem Hintergrund der bereits realisierten Kosteneinsparungen, auf einem wesentlich niedrigerem Niveau als im Geschäftsjahr 2013.

Nach wie vor rechnen wir spätestens ab dem Jahr 2015, durch die bereits eingeleiteten Marketingmaßnahmen, Produkt- und Markterweiterungen sowie Kostensenkungen mit einem zumindest ausgeglichenen Ergebnis. Wir werden weiterhin daran arbeiten, weitere mögliche Kostensenkungspotenziale zu realisieren ohne dabei das operative Geschäft und mögliche Geschäftsausweitungen negativ zu beeinflussen.

## V. Chancen- und Risikobericht

Die elexxion AG 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 AG ist nach wie vor 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 und notwendigen Registrierungen einzelner Geräte können erfahrungsgemäß schwer prognostiziert werden, hierbei kommt es immer wieder zu unerwarteten Verzögerungen.

#### **Ertragsorientierte Risiken**

- Durch die hohe Komplexität und Spezialisierung der Produkte ist die elexxion AG einem erhöhten Fertigungs- und Zulieferisiko ausgesetzt. Unerwartete Qualitätsverluste innerhalb der Produktpalette können die Geschäftstätigkeit negativ beeinflussen. Durch ein umfangreiches kunden- und prozessorientiertes Qualitätsmanagementsystem, den Abschluss von mittelfristigen Lieferverträgen sowie einer ständigen Kommunikation mit unseren Lieferanten, bereits vor dem Zeitpunkt der Produktentwicklung, 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 und umfangreiche Rechtsberatung versuchen wir mögliche Negativeffekte zu minimieren. Aktuell sind weder Rechtsstreitigkeiten anhängig noch sind uns Tatsachen bekannt, welche auf Schutzrechtskollisionen hinweisen.

- Weitere Risiken bestehen durch verzögerte Zulassungen unserer Produkte. Während in Europa bereits ähnliche Systeme wie *perio green*® als Medizinprodukt zugelassen sind, gibt es in den USA bisher keine vergleichbaren Produkte, auf die sich eine 510k Registrierung stützen könnte. Die Zulassung unserer Dioden- und Erbium-Laser auf dem chinesischen Markt ist derzeit im Gange. Ob die Zulassung bereits in 2014 erfolgt, kann derzeit noch nicht abschließend bewertet werden.
- Die Konkurrenzsituation hat sich in den letzten Jahren verändert. Führende Hersteller im Dentalbereich sind mit kostengünstigen Kompaktlasern in die Geschäftsbereiche der *elexxion AG* eingetreten. Wir sehen durch diese Aktivitäten unsere Geschäftsstrategie bestätigt, im Segment der Diodenlaser unter EUR 10.000 zukünftig größere Zuwachsraten zu sehen. Aber auch die großen Systeme mit 50 Watt erfreuen sich erhöhter Nachfrage durch unersetzbare Indikationen wie z.B. Depigmentierung.

#### **Finanzwirtschaftliche Risiken**

- Die derzeit noch anhaltende Verlustsituation sowie die mögliche Verfehlung von Umsatz- und Ertragszielen – welche sich u.a. auf *perio green*® und auch auf den *elexxion delos 3.0* stützen – stellen weiterhin das Risiko einer angespannten Finanzlage dar.
- Wir haben uns seit Juni 2013 sehr stark auf die Märkte konzentriert, von denen wir glauben, dass wir dort überdurchschnittliche Umsätze erzielen können. Dazu gehört unser Partner im Mittleren Ost, mit dessen Umsätzen wir im Verhältnis zu den Gesamtumsätzen der *elexxion AG* eine gewisse Abhängigkeit eingegangen sind.
- Sollten entgegen unserer Erwartungen, die Umsätze des Jahres 2013 nicht erreicht werden, sich die Marktreife von *perio green*® und der Relaunch des *elexxion delos 3.0* weiter verschieben oder sollte es unterjährig zu Liquiditätsverschiebungen oder nicht erwartungsgemäßen bzw. verspäteten Liquiditätseingang kommen, wäre die *elexxion AG* erneut auf die Zuführung oder vorübergehende Bereitstellung weiterer externer finanzieller Mittel angewiesen. Sollten in einem solchen Falle weitere externe finanzielle Mittel nicht generiert werden können, besteht eine erhebliche Unsicherheit über die künftige Entwicklung, die zu einer möglichen Bestandgefährdung führen könnte.

Der *elexxion AG* 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 substantielle Chancen.

Die im Folgenden gelisteten Punkte geben hierzu einen Überblick:

- Die elexxion AG verfügt im internationalen Wettbewerbsumfeld mit ihren Produkten über eine technologisch herausragende Position. Diese soll unter Berücksichtigung aktueller Trends im Dentalmarkt mit weiteren neuen Produkten dauerhaft ausgebaut werden. Insbesondere die Entwicklung von Behandlungssystemen, die keine kostenintensiven Geräte erfordern, sondern die therapeutische Wirkung über photothermische Reaktionen wie *perio green*® und das Bleaching Gel *odobleach*® bewirken, eröffnen der elexxion AG völlig neue Perspektiven bei der Gestaltung zukünftiger Geschäftsmodelle.
- Der fortentwickelte Laser elexxion *delos 3.0* verfügt über eine neue Laserquelle, besitzt eine leistungsfähigere Elektronik und eine neue Software. Der elexxion *delos 3.0* wird wie bereits beschrieben zu dem ausgereiften Produkt weiterentwickelt, das Standards in der Branche setzen wird und ein zusätzliches Umsatzpotenzial erahnen lässt.
- Die elexxion AG baut weltweit Vertriebspartnerschaften mit führenden Distributoren in den Kernmärkten auf. Dadurch verringert sich die Abhängigkeit von nur einem Distributor und die Marktabdeckung wird Schritt für Schritt ausgebaut. Durch unser Medical Marketing unterstützen wir diese Partnerschaften aktiv. Ferner treiben international erfahrene freie Handelsvertreter den Aufbau der internationalen Märkte voran.
- Durch permanente Optimierung der internen Prozesse sehen wir uns in die Lage versetzt, flexibel auf die Veränderungen des Marktes und die Bedürfnisse unserer regionalen Distributionspartner einzugehen.

## 3. Gesamtaussage

Die Risiken der elexxion AG haben sich im laufenden Geschäftsjahr 2014 im Vergleich zum Vorjahr nicht wesentlich verändert. Risiken sehen wir weiterhin in einer nicht wie erwarteten Marktakzeptanz von *perio green*®, möglichen Entwicklungsverzögerungen beim *delos 3.0* und auch die Neustrukturierung des deutschen Marktes, die möglicherweise nicht greift. Ein weiteres Risiko sehen wir im zunehmenden Wettbewerb. Dem begegnen wir durch die Entwicklung neuer 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 möglicherweise bestandsgefährdetes Risiko sehen wir weiterhin in unserer angespannten Finanzlage. Wir verweisen hierzu auf unsere Darstellung im Risikobericht unter dem Punkt finanzwirtschaftliche Risiken.

Neue Vertriebspartnerschaften und noch nicht ausgeschöpfte Marktpotenziale auf den Kernmärkten eröffnen uns die Möglichkeit unsere elexxion-Systeme zu platzieren. Nach dem Relaunch des elexxion *delos 3.0* können zusätzliche Umsatzpotenziale ausgeschöpft werden. So liegen uns bereits heute konkrete Anfragen zum modifizierten elexxion *delos 3.0* vor. Neben dem asiatischen Markt stellt auch der Nahe und Mittlere Osten ein Absatzmarkt für den elexxion *delos 3.0* dar.

## VI. Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten

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

Die elexxion AG blickt bei einem Großteil der Kunden auf eine langjährige Zusammenarbeit zurück und verfügt somit über einen solventen Kundenstamm. Das Forderungsmanagement soll sukzessive ausgebaut werden, um die Liquiditätsbasis zu stärken und Forderungsausfälle auf ein Minimum zu begrenzen.

Durch eine Liquiditätsplanung und permanente Liquiditätsüberwachung, erkennen wir rechtzeitig einen eventuellen Liquiditätsbedarf und können daher rechtzeitig gegensteuernde Maßnahmen ergreifen.

Die elexxion AG wird auch zukünftig, die fälligen Verbindlichkeiten im Rahmen der vereinbarten Zahlungsziele begleichen. Die Finanzierung der Gesellschaft erfolgte derzeit im Wesentlichen durch die mit Rangrücktritten versehenen Darlehen des Hauptinvestors sowie in geringem Umfang durch gewährte Lieferantenkredite.

## VII. Bericht über Zweigniederlassungen

Die elexxion AG hält 100% der Anteile der im Jahre 2007 in den USA gegründeten elexxion USA Inc.. Die Gesellschaft ist derzeit nicht aktiv. Das operative Geschäft in den USA wird zurzeit direkt über die elexxion AG in Deutschland gesteuert.

Radolfzell, September 2014

elexxion AG  
Vorstand  
Martin Klarenaar  
Vorstandsvorsitzender

>> 5 Anlagen

## 5.1 Zwischenbilanz zum 30. Juni 2014

## → Aktiva

in EUR	30.06.2014	30.06.2013
<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	45.379,00	3.431,00
2. Geleistete Anzahlungen	89.000,00	5.000,00
	<b>134.379,00</b>	<b>8.431,00</b>
II. Sachanlagen		
1. Technische Anlagen und Maschinen	94.435,00	61.746,00
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	39.695,00	43.675,00
	<b>134.130,00</b>	<b>105.421,00</b>
III. Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	1,00	1,00
	<b>268.510,00</b>	<b>113.853,00</b>
<b>B. UMLAUFVERMÖGEN</b>		
I. Vorräte		
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	422.500,00	572.800,00
2. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	70.000,00	74.700,00
3. Fertige Erzeugnisse und Waren	426.800,00	303.100,00
4. Geleistete Anzahlungen	0,00	11,45
	<b>919.300,00</b>	<b>950.611,45</b>
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	403.057,72	209.671,09
2. Sonstige Vermögensgegenstände	12.756,73	14.708,04
	<b>415.814,45</b>	<b>224.379,13</b>
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	5.379,05	128.237,82
	<b>1.340.493,50</b>	<b>1.303.228,40</b>
<b>C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>	<b>12.563,69</b>	<b>8.607,18</b>
<b>D. NICHT DURCH EIGENKAPITAL GEDECKTER FEHLBETRAG</b>	<b>728.237,47</b>	<b>780.000,83</b>
	<b>2.349.804,66</b>	<b>2.205.689,41</b>

## → Passiva

in EUR	30.06.2014	30.06.2013
<b>A. EIGENKAPITAL</b>		
I. Gezeichnetes Kapital	8.997.123,00	8.179.203,00
II. Kapitalrücklage	4.891.328,00	4.891.328,00
III. Bilanzverlust	-14.616.688,47	-13.850.531,83
IV. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	728.237,47	780.000,83
	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>B. RÜCKSTELLUNGEN</b>		
Sonstige Rückstellungen	96.100,00	249.200,00
<b>C. VERBINDLICHKEITEN</b>		
1. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 3.699,92 (Vj. EUR 7.036,24)	3.699,92	7.036,24
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 319.752,56 (Vj. EUR 411.602,64)	319.752,56	411.602,64
3. Sonstige Verbindlichkeiten - davon gegenüber Gesellschaftern EUR 1.913.605,00 (Vj. EUR 1.420.100,00) - davon aus Steuern EUR 9.730,63 (Vj. EUR 15.167,23) - davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 376,36 (Vj. EUR 559,22) - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 716.237,18 (Vj. EUR 815.726,45)	1.930.252,18	1.537.850,53
	<b>2.253.704,66</b>	<b>1.956.489,41</b>
	<b>2.349.804,66</b>	<b>2.205.689,41</b>

## 5.2 Gewinn- und Verlustrechnung

## → Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar 2014 bis zum 30. Juni 2014

in EUR	1. Halbjahr 2014	1. Halbjahr 2013
1. Umsatzerlöse	961.943,55	1.432.856,21
2. Minderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-11.500,00	-28.100,00
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	31.225,25	12.985,28
4. Gesamtleistung	<b>981.668,80</b>	<b>1.417.741,49</b>
5. Sonstige betriebliche Erträge - davon Erträge aus der Währungsumrechnung EUR 0,00 (Vj. EUR 19,06)	14.159,34	25.310,66
6. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	397.050,57	728.628,77
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	15.288,88	20.983,10
	<b>412.339,45</b>	<b>749.611,87</b>
7. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	229.053,75	551.129,83
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung - davon für Altersversorgung EUR 510,00 (Vj. EUR 2.220,00)	44.560,94	68.578,71
	<b>273.614,69</b>	<b>619.708,54</b>
8. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen sowie auf aktivierte Aufwendung für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebs	19.282,87	15.114,41
9. Sonstige betriebliche Aufwendungen - davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung EUR 7,93 (Vj. EUR 351,27)	556.363,27	802.975,82
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	57,47	0,00
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	51.505,00	36.358,33
<b>12. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>-317.219,67</b>	<b>-780.716,82</b>
13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0,00	0,00
14. Sonstige Steuern	657,25	633,00
15. Jahresfehlbetrag	-317.876,92	-781.349,82
16. Verlustvortrag	-14.298.811,55	-13.069.182,01
<b>17. Bilanzverlust</b>	<b>-14.616.688,47</b>	<b>-13.850.531,83</b>

### 5.3 Bescheinigung der prüferischen Durchsicht

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, Radolfzell, zum 30. Juni 2014 die folgende Bescheinigung:

Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

An die elexxion AG:

Wir haben den Zwischenabschluss zum 30. Juni 2014 und den Lagebericht zum Zwischenabschluss für die Zeit vom 1. Januar 2014 bis zum 30. Juni 2014 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 Nachtragsbericht sowie auf die Darstellung der Chancen und Risiken im Risikobericht, hin. Bei Nichterreichen der Umsatzziele könnte es – wie bereits zu Beginn des Jahres 2014 – zu erneuten Liquiditätsengpässen kommen, die zu einer Gefährdung des Fortbestandes der Gesellschaft führen können. Der Vorstand hat unter Berücksichtigung einer bereits erfolgten Zuführung von finanziellen Mitteln seitens des Hauptinvestors im dritten Quartal 2014 eine Planung für das zweite Halbjahr 2014 und für das Jahr 2015 erstellt, die zeigt, dass sich die Gesellschaft unter bestimmten Annahmen selbst finanzieren kann. Sollten jedoch die geplanten Umsätze nicht erreicht werden, sich die Marktreife von *perio green*® sowie der geplante Relaunch des Dental-Lasers *delos 3.0* weiter verschieben, kann es zu einem weiteren Liquiditätsbedarf kommen. Sollten in diesem Fall die benötigten Finanzmittel nicht zugeführt werden können, besteht eine erhebliche Unsicherheit über die künftige Entwicklung, die zu einer Bestandsgefährdung führen kann.

Villingen-Schwenningen, 29. September 2014

Wirtschaftsrevision Süd GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Hilpert	Mader
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

## 6 Verkürzter Anhang

Der vorliegende Halbjahresabschluss der elexxion AG zum 30. Juni 2014 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 2014 enthält nicht alle für einen Jahresabschluss vorgeschriebenen Angaben und sollte im Zusammenhang mit dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2013 gelesen werden.

Die in dem Halbjahresabschluss zum 30. Juni 2014 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze entsprechen denen des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2013, die dort detailliert beschrieben wurden. Wesentliche Änderungen hinsichtlich der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden gegenüber dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2013 haben sich nicht ergeben.

Radolfzell, September 2014

Martin Klarenaar, Vorstand

## Finanzkalender

30. Juni 2014	Veröffentlichung Geschäftsbericht 2013
30. September 2014	Halbjahresbericht 2014
18. September 2014	ordentliche Hauptversammlung 2014

## Impressum

Herausgeber

elexxion AG

Schützenstraße 84

78315 Radolfzell

Tel.: +49 (0) 7732-82299-0

[info@elexxion.com](mailto:info@elexxion.com)

[www.elexxion.com](http://www.elexxion.com)

Redaktion und Design

Crossalliance communication GmbH

[www.crossalliance.de](http://www.crossalliance.de)



**elexxion AG**

Schützenstraße 84  
D-78315 Radolfzell

Tel: +49 (0) 7732-82299-0  
Fax: +49 (0) 7732-82299-77

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

