



Kennzahlen

→ Stand zum 30. Juni 2016

	2016	2015
Umsatz	0,98 Mio. EUR	1,12 Mio. EUR
Gesamtleistung	0,96 Mio. EUR	0,99 Mio. EUR
EBIT	- 0,17 Mio. EUR	- 0,25 Mio. EUR
Bilanzsumme	3,31 Mio. EUR	2,76 Mio. EUR
Exportanteil	69,6 %	70,1 %
Mitarbeiterzahl	10	10

Inhalt

	Seite
1. Über election	2
2. Brief an die Aktionäre	4
3. Aktie	7
4. Lagebericht zum 30. Juni 2016	9
I. Grundlagen des Unternehmens	10
II. Wirtschaftsbericht	13
III. Bericht über Zweigniederlassungen	20
IV. Prognosebericht	20
V. Chancen- und Risikobericht	22
VI. Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten	26
5. Anlagen	27
5.1 Zwischenbilanz	28
5.2 Gewinn- und Verlustrechnung	30
5.3 Bescheinigung der prüferischen Durchsicht	31
6. Verkürzter Anhang	33
Impressum	34

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 etwa 14 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 in Europa, dem Nahen- und Mittleren Osten, Asien und USA präsent.



SNORE3
Anti-snoring therapy

perio green[®]
Photodynamic therapy

odobleach**[®]**
Power Bleaching Gel

elexxion ist in den Geschäftsbereichen Dental-Laser sowie Verbrauchsmaterialien tätig. Der Bereich Dental-Laser konzentriert sich auf die Weiterentwicklung von Lasern, die sich durch ihre führende Technologie und ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis auszeichnen. Der Bereich Verbrauchsmaterial beinhaltet den Vertrieb von Fasern, Ersatzteilen sowie *perio green*® für die Anwendung in der Parodontitistherapie und das Bleaching-Gel *odobleach*®. Ergänzend wird auch eine Anwenderschulung in Form eines EDV-basierten eLearning-Tools angeboten.

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



2 Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Aktionäre, Geschäftspartner und Mitarbeiter,

in einem wirtschaftlich herausfordernden Umfeld hat die elexxion AG im ersten Halbjahr 2016 ihr Leistungsangebot mit der Entwicklung einer neuen Therapieform, der Anti-Schnarch-Therapie Snore3, ausgebaut sowie die Weiterentwicklung der elexxion-Lasertechnologien, insbesondere des delos®, vorangetrieben. Wir verfolgen das Ziel, die Behandlungsqualität und -effizienz für Patienten zu optimieren und gleichzeitig den Zahnärzten einen wirkungsvollen und effizienten Dentallaser für den alltäglichen Gebrauch zur Verfügung zu stellen. Mit der Markteinführung der neu entwickelten Anti-Schnarch-Therapie Snore3 haben wir unsere Position als führender Anbieter in einer exklusiven Nische ausgebaut. Für unsere Kunden, die Zahnärzte, ergibt sich daraus ein entscheidender Vorteil. Sie haben die Wahl zwischen der Aufrüstung bestehender Geräte oder dem Erwerb eines claros®-Neugeräts mit einer integrierten Snore3-Software. Unser Modell *claros® 50*, mit dessen hoher Leistung und Pulsierung einzigartige Behandlungen – wie zum Beispiel die Depigmentierung (Aufhellung des Zahnfleisches) und die Anti-Schnarch-Therapie – vorgenommen werden können, soll technisch und medizinisch zu einem „schmerzfreien Laser“ weiterentwickelt und zur nächsten IDS im Frühjahr 2017 präsentiert werden. Die Weiterentwicklung unseres Dentallasers delos® zu einem leistungsstarken Gerät, das den höchsten Ansprüchen an Sicherheit und Zuverlässigkeit genügt, ist bereits abgeschlossen. Unsere niedrige Reklamationsquote von ca. einem Prozent spricht für die Qualität der elexxion-Produkte.

Die elexxion AG erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2016 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 982 gegenüber TEUR 1.120 im Vorjahr. Die Umsätze lagen damit rund 12,3 Prozent unter dem Vorjahresniveau. Ursprünglich rechneten wir bereits im ersten Halbjahr 2016 mit deutlichen Beiträgen des neuen elexxion delos®. Entwicklungsverzögerungen und die Überarbeitung der Applikationsparameter zwangen uns jedoch dazu, unsere Ziele anzupassen. Insgesamt planten wir im In- und Ausland mit steigenden Umsätzen durch die Einführung der Snore3-Therapie. Notwendige Marketingaktivitäten in der Einführungsphase konnten jedoch aufgrund der schlechten Liquiditätssituation nicht durchgeführt werden. Auch der Rückgang an Aufträgen aus Saudi-Arabien sowie Verzögerungen der Registrierungen und Markteinführungen in asiatischen Ländern war zum damaligen Zeitpunkt von uns nicht erwartet worden. Der Umsatz im Inland sank im Berichtszeitraum um 10,7 Prozent auf TEUR 299 (Vorjahreshalbjahr: TEUR 335). Im Ausland reduzierte sich der Umsatz im ersten Halbjahr 2016 um 13,0 Prozent auf TEUR 683 nach TEUR 785 im Vorjahreszeitraum. Dabei verzeichneten wir weniger Großaufträge aus Saudi-Arabien, als wir nach ursprünglichen Verschiebungen er-



*Martin Klarenaar
Vorstand, CEO*

wartet hatten. Ursächlich waren Budgetkürzungen und -streichungen im saudischen Gesundheitswesen. Daraus resultierten zusätzliche Zahlungsverzögerungen fälliger Forderungen, die zu erheblichen Liquiditätsproblemen der elexxion AG führten.

Im Working Capital Management konzentrierten wir uns dementsprechend darauf, die Einkaufspreise für die Rohteile unserer Dental-Laser und Verbrauchsmaterialien zu senken. Allerdings erfordert der Übergang auf neue Lieferanten für kritische Bauteile pro Komponente eine Neuzertifizierung. Dieser Prozess wäre mit hohen Kosten verbunden, die sich mittelfristig auch über einen günstigeren Einkaufspreis nicht amortisieren würden. So können wir aufgrund des derzeit niedrigen Beschaffungsvolumens lediglich Einsparungen durch teilweisen Lieferantenwechsel bei nicht kritischen Bauteilen erzielen. Außerdem ist aufgrund der angespannten Liquiditätssituation das Ziel unserer Lagerhaltung, die Vorräte so niedrig wie möglich zu halten. Priorität hat für uns selbstverständlich der Zahlungserhalt von Kundenforderungen innerhalb der gewährten Zahlungsziele. So haben wir die Umschlagshäufigkeit der Forderungen gegenüber dem Vorjahr um 23,3 Prozent gesteigert.

Die Weiterentwicklung des elexxion *delos*® zu einem leistungsstarken und zuverlässigen Gerät mit mehr Sicherheit in der Anwendung ist inzwischen erfolgreich abgeschlossen. Wir erwarten nun die Zertifizierung und klinische Bewertung, um mit der Serienproduktion zu beginnen. Für das zweite Halbjahr 2016 planen wir mit einem Absatz von sieben Geräten und mit einem Umsatz von rund TEUR 350. Um die Absatzmöglichkeiten der Snore3-Therapie zu unterstützen, hat elexxion sowohl eine universitäre als auch eine klinische Studie in Auftrag gegeben. Mittels der wissenschaftlichen Erkenntnisse wollen wir die anwendenden Zahnärzte in die Lage versetzen, ein höheres Maß an Sicherheit in der Patienten-Anamnese zu erreichen sowie eine exaktere Prognose des Behandlungserfolges zu gewährleisten.

Im Berichtszeitraum erwirtschafteten wir – wie auch im ersten Halbjahr 2015 – unsere Umsätze zu 30 Prozent im Inland und zu 70 Prozent im Ausland. Erfreulich ist, dass wir den Umsatzanteil von Verbrauchsmaterialien sowie Reparaturen auf 20 Prozent gegenüber 18 Prozent im Vorjahreszeitraum steigern konnten. Auch die Zahl der elexxion-Leihgeräte für unsere Kunden sowie für unsere Zulassungen oder Registrierungen im Ausland stieg an. Dementsprechend verzeichnete die elexxion AG einen Anstieg der aktivierten Eigenleistungen im Vergleich zur Vorjahresperiode von TEUR 29 auf TEUR 45. Die Gesamtleistung lag im Berichtszeitraum mit TEUR 955 unter dem der Vorjahresperiode mit TEUR 988. Trotz des Umsatzrückgangs konnten wir den Halbjahresfehlbetrag durch die vergleichsweise niedrigere Bestandsminderung an fertigen und unfertigen Erzeugnissen nach TEUR 322 im ersten Halbjahr 2015 um TEUR 82 auf TEUR 240 verringern.

Produktseitig liegt der Schwerpunkt von elexxion in den nächsten Monaten in der Vermarktung unser Großgeräte *claros*® 50 und *delos*® 3.0. Die Vertriebsmöglichkeiten des elexxion *claros*® 50 werden durch die Erweiterung des Anwendungsspektrums wie der Zahnfleisch-aufhellung und die Anti-Schnarch-Therapie vergrößert. Dabei registrieren wir bereits großes Interesse aus den Märkten in Asien sowie dem Nahen und Mittleren Osten am Erwerb des elexxion *delos*® 3.0.

Auch im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres liegt unser Fokus im Vertrieb stark auf internationalen Märkten mit Schwerpunkt auf dem Mittleren und Nahen Osten sowie Asien. Da die Umsätze in Saudi-Arabien und den Vereinigten Arabischen Emiraten jedoch stagnieren, erschließen wir neue Märkte wie Serbien und Südafrika, insbesondere aber den asiatischen Raum. Es ist uns gelungen, einen ehemaligen Händler in Taiwan, der bereits über Zulassungen unserer Lasergeräte verfügt, zu reaktivieren. Weiteres Absatzpotenzial bieten die Philippinen. Da hier keine Zulassungen erforderlich sind, ist ein zügigeres Agieren im Markt möglich. Die Neukundenumsätze in Südafrika und Serbien bestätigen uns in der Ansicht, das Vertriebsnetz in beiden Ländern auszubauen.

Für das Geschäftsjahr 2016 rechnen wir insgesamt mit stagnierenden Inlandsumsätzen. Im Ausland hingegen erwarten wir Umsatzsteigerungen, sofern der *delos*®, der insbesondere auf internationalen Märkten nachgefragt wird, nach der CE-Zertifizierung erfolgreich vermarktet werden kann.

Aufgrund der aktuellen Entwicklungen des Jahres 2016 haben wir unsere Planung revidiert und auf die geänderten Verhältnisse angepasst. Diese revidierte Planung berücksichtigt einen Absatz des neu entwickelten *delos*® im zweiten Halbjahr 2016. Gemäß unserer revidierten Planung rechnen wir auf Gesamtjahressicht noch nicht mit einem ausgeglichenen Ergebnis für das Geschäftsjahr 2016. Der Break-even für das laufende Geschäftsjahr 2016 liegt bei rund TEUR 2.500. Bei der bestehenden Kostenstruktur, die sich nicht weiter reduzieren lässt, erwarten wir für 2016 bei Erreichung der angepassten Planungen einen Umsatz von TEUR 2.160 mit einem Jahresfehlbetrag von TEUR 320.

Die finanzielle Situation der *elexxion* AG ist leider weiterhin sehr angespannt. Sollten wir nicht in der Lage sein, die geplanten Umsatzerlöse zu übertreffen, ergibt sich in der zweiten Jahreshälfte ein zusätzlicher Liquiditätsbedarf von TEUR 260. Der Hauptinvestor hat letztmalig (Stand: 14. September 2016) TEUR 150 als weiteres Darlehen zugesagt. Sollte es uns nicht gelingen, weitere finanzielle Mittel als die vom Hauptinvestor letztmalig zugesagten TEUR 150 zu generieren, müsste die *elexxion* AG Insolvenzantrag wegen Zahlungsunfähigkeit stellen.

Ich versichere Ihnen, sehr geehrte Aktionäre, Geschäftspartner und Mitarbeiter, auch im Namen des Aufsichtsrats, dass wir weiter unsere Kraft und unser Können einsetzen werden, um unser gemeinsames Unternehmen aus dieser schwierigen Situation zu führen. Wenn wir die angespannte Liquiditätssituation zu unseren Gunsten verändern können, sollte die *elexxion* AG das anhaltend positive Branchenumfeld und die wirtschaftlichen Erholungstendenzen in unseren Hauptabsatzmärkten nutzen können, um die Profitabilität bei gleichzeitigem Umsatzwachstum zu erreichen.

Herzlichst Ihr

Martin Klarenaar
Vorstand, CEO
Singen, im September 2016
elexxion AG

3 elexxion am Kapitalmarkt

Die internationalen Aktienmärkte waren im zweiten Quartal 2016 überwiegend vom britischen Votum zum EU-Austritt gezeichnet. Die Unsicherheiten im Vorfeld des Referendums führten zu starker Volatilität. Lediglich die US-Aktienmärkte und die Börsen der Schwellenländer zeigten sich davon unbeeindruckt. Der deutsche Leitindex DAX startete mit Sorgen um eine Rezession der Weltwirtschaft schwach in das Börsenjahr 2016 und setzte die Kursverluste bis in den Februar fort. In der Folge konnten die Notierungen ohne spürbaren Schwung wieder steigen. Der Deutsche Aktienindex beendete das erste Quartal dennoch mit einem Minus von 5,0 Prozent. Im zweiten Quartal betrug der Verlust 1,6 Prozent. Insgesamt verzeichnete der DAX im ersten Halbjahr 2016 ein Minus von 7,7 Prozent. Der Entry All Share Performance Index hingegen, in dem auch die Aktien der elexxion AG notieren, verbuchte im Berichtszeitraum ein Plus von 11,4 Prozent.

Die elexxion-Aktie eröffnete das Börsenjahr 2016 mit einem Kurs von 0,20 Euro, der gleichzeitig den Tiefststand markierte. Am 17. März 2016 erreichten die Anteilsscheine mit 0,31 Euro den Höchststand. Die Aktie der elexxion AG beendete das erste Börsenhalbjahr am 30. Juni 2016 mit einem Schlusskurs von 0,22 Euro, entsprechend einer Marktkapitalisierung von 1,9 Millionen Euro (Bilanzstichtag 2015: 3,1 Millionen Euro) auf der Basis von 8,99 Millionen im Umlauf befindlichen Aktien. Im Berichtszeitraum verzeichneten die Papiere einen durchschnittlichen täglichen Umsatz von 2.812 Stück. In der Vorjahresperiode lag das durchschnittliche Handelsvolumen der elexxion-Aktien (Xetra und Präsenzbörse Frankfurt) bei 2.488 Stück. Die elexxion AG notiert seit dem 31. Oktober 2006 im Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse. Als Designated Sponsor fungiert die Dero Bank AG. Weitere Informationen stehen interessierten Anlegern in der Investor Relations Sektion der Homepage www.elexxion.de zur Verfügung.

Ordentliche Hauptversammlung:

Am 25. August 2016 informierte der Vorstand die Aktionäre der elexxion AG auf der ordentlichen Hauptversammlung in Singen über den Geschäftsverlauf des Jahres 2015 und stellte sich deren Fragen. Auf der Aktionärsversammlung waren 87,47 Prozent des Grundkapitals der elexxion AG zum Zeitpunkt der Abstimmung vertreten. Die Aktionäre entlasteten Vorstand und Aufsichtsrat und stimmten in allen Tagesordnungspunkten den Vorschlägen der Verwaltung einstimmig zu. Die Abstimmungsergebnisse können auf der Homepage www.elexxion.de in der Sektion Investor Relations eingesehen werden.

Angaben zur Aktie:

Branche	Medizintechnik
Wertpapierkennnummer	A0KFKH
International Securities	
Identification Number (ISIN)	DE000A0KFKH0
Börsenkürzel	E8X
Handelssegment	Open Market
Transparenzlevel	Entry Standard
Designated Sponsor	Dero Bank AG
Aktienanzahl	8.997.123 Stück
Erstnotiz	31. Oktober 2006

Stand: 30. Juni 2016

>> 4 Lagebericht
zum 30. Juni 2016

I. Grundlagen des Unternehmens

1. Geschäftsmodell des Unternehmens

Allgemein

elexxion als fortschrittliches deutsches Medizintechnikunternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, in Zukunft mit dem kombinierten Leistungsangebot von Lasertechnik, Verbrauchsmaterial und speziellen Behandlungsformen, wie z. B. der Anti-Schnarch-Therapie und Depigmentierung, der präferierte Partner für unsere Kunden zu sein. Kunden zeigen grundsätzlich mehr Bereitschaft, in Dental-Laser-Systeme zu investieren, wenn das Portfolio der Lasergeräte um innovative Behandlungstherapien ergänzt wird. Daher bleibt es eine wesentliche Aufgabe der elexxion, kontinuierlich neue Behandlungstherapien unter Anwendung der Lasergeräte zu entwickeln.

Dentale Laser-Systeme

elexxion verfügt über ein leistungsstarkes Sortiment an Laser-Systemen:

- *claros pico* mit kostenlosem eLearning-Tool
Ein Dental-Laser mit 5 Watt Pulsleistung, der Mobilität und Professionalität vereinigt (netzunabhängig einsetzbar, 25 Softlaserindikationen)
- *claros nano* mit kostenlosem eLearning-Tool
Ein praxisingerechter Diodenlaser der Kompaktklasse – Hohe 15 Watt Pulsleistung, dadurch effektive Ergebnisse in den einzelnen chirurgischen Anwendungen und eine schmerzarme, beschleunigte Heilung
- *claros pico lite* mit *perio green®*
Ein Soft-Therapie-Laser (300 mW), zusammen mit *perio green®*, einem photothermischen Wirkstoff (PTT) zur Behandlung von Parodontitis, ein ideales Duo zur PA und PI Therapie



- *claros® 50* mit Touchscreen-Monitor
 Therapie-Vielfalt trifft Leistung – Durch Applikationsleistungen von bis zu 50W – Erreichen von hohen Schnittgeschwindigkeiten, Variable Pulsrate bis zu 20.000 Hz – Geringe Eindringtiefe, gewebeschonend – Eignung für spezifische Indikation, z. B. Depigmentierung (Aufhellung) von dunklem Zahnfleisch – Neu: Einsatz in der Anti-Schnarch-Therapie (Snore3) in Verbindung mit Einsatz von Green Cards



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



Markt National

Auf dem Inlandsmarkt verkauft elexxion ihre Dental-Laser-Systeme inzwischen überwiegend an Endkunden. Das Potenzial an Neukunden ist hoch, weil etwa 40.000 praktizierende Zahnärzte in Deutschland noch keinen Laser in ihren Praxen nutzen. Mit unserem Außendienst und technischem Know-how stehen den Kunden eine umfassende Beratung und ein kompetenter Service zur Verfügung. Gerade die Vermarktung der neuen Anti-Schnarch-Therapie Snore3 in Verbindung mit der Umrüstung von claros Kundengeräten erfordert eine individuelle Beratung und Schulung beim Anwender.

Diese Vertriebsstrategie hat sich bewährt. Sowohl die Margen als auch die Kundenzufriedenheit ließen sich dadurch deutlich verbessern.

Verkäufe über Dentalfachhändler konzentrieren sich im Wesentlichen auf unseren langjährigen Partner Pluradent, der nach Abverkauf der Lagerbestände wieder Neugeräte bestellt.

Märkte International

Im Fokus der Vertriebsaktivitäten bleiben die internationalen Märkte mit Schwerpunkt auf den Nahen und Mittleren Osten, auf Asien sowie diverse europäische Länder, wie zum Beispiel Spanien und Serbien. Die eingerichteten EASC (elexxion akkreditiertes Service Center) in Hongkong, USA, den Vereinigten Arabischen Emiraten und neu in Japan bieten den Kunden direkt vor Ort eine schnelle Auftragsabwicklung von Serviceaufträgen.

Für die Belieferung wichtiger asiatischer und vereinzelt nordafrikanischer Länder fehlen nach wie vor Registrierungen und Zulassungen. elexxion ist zwar über die jeweilig aktuellen Fortschritte informiert, kann aber den Registrierungsprozess nicht beschleunigen. Die Erteilung der Zulassungen obliegt den jeweiligen Behörden in einzelnen Ländern.

Auf dem US-Markt werden wir durch das in 2014 eingerichtete EASC sowie namhafte Referenten unterstützt. Die Umsätze sind allerdings gering, bedingt durch die starke Präsenz des Mitbewerbers Biolase und erschwerten Gesetze hinsichtlich der Einfuhrbedingungen.

Die auf der IDS 2015 gewonnenen Neukontakte führten zu ersten Verkaufserfolgen vor allem in Südafrika, Kuwait und Serbien.

Der Umsatzanteil international hat sich gegenwärtig wieder von 61 auf knapp 70 Prozent erhöht.

Standort

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

2. Forschung und Entwicklung

Die Forschung und Entwicklung unserer Lasergeräte sowie Verbrauchsmaterialien und neuer Therapieformen wird intern von einem Projektteam gemäß der Vorgehensweise nach unserem Qualitätsmanagementsystem abgestimmt und entschieden, welche Leistungen an externe Dienstleister vergeben werden. Im ersten Halbjahr 2016 beliefen sich die externen Kosten auf TEUR 18 (1. HJ 2015: TEUR 6). Der Anstieg um TEUR 12 ist auf die Weiterentwicklung des *delos*® zurückzuführen.

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

Im Mittelpunkt steht nicht nur die Weiterentwicklung der elexxion-Lasertechnologie, sondern auch die Entwicklung von neuen Therapieformen. Im Fokus ist hier insbesondere, die neu entwickelte Anti-Schnarch-Therapie Snore3 aus der Einführungsphase zur Marktreife zu führen. Das Angebot an die Kunden umfasst die Aufrüstung bereits bestehender Geräte oder den Erwerb eines Neugeräts *claros*® mit einer integrierten Snore3-Software sowie einer dazugehörigen Karte, die für die Behandlung von vier Patienten geeignet ist und als Verbrauchsmaterial nachbestellt werden kann.

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

Die Weiterentwicklung des *delos*® zu einem leistungsstarken und zuverlässigen Gerät mit mehr Sicherheit in der Anwendung ist abgeschlossen. Wann das Gerät in die Serienproduktion gehen wird, ist im Wesentlichen von der CE-Zertifizierung und der klinischen Bewertung in Genua abhängig. Die Anforderung nach der ISO Norm 13485 ist seit Kurzem nochmals verschärft worden.

Weitere Produktanpassungen konzentrieren sich auf marktspezifische Einsatzbedingungen, z. B. neue Therapiearten, sicherheitsrelevante Änderungen, zeitgemäße Bedienoptionen für unsere Lasergeräte (Touchpanel) aber auch verbesserte Materialien zur ständigen Optimierung der Qualität.

II. Wirtschaftsbericht

1. Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Weltwirtschaft

Die globale Konjunktur hat sich im ersten Halbjahr 2016 nur schwach entwickelt. Nach einem unerwartet positiven Start zu Jahresbeginn verschlechterten sich die Wachstumsaussichten überraschend mit der britischen Entscheidung, aus der Europäischen Union (EU) auszutreten. Daher rechnet der Internationale Währungsfonds (IWF) nun nur noch mit einem Wachstum von 3,1 Prozent für 2016 und von 3,4 Prozent für 2017 – eine Revision gegenüber dem April dieses Jahres um jeweils 0,1 Prozentpunkte. Durch die wirtschaftlichen Unsicherheiten infolge des britischen EU-Austritts hat sich damit nach aktueller Einschätzung des IWF das Risiko für die Weltkonjunktur grundlegend verändert. Zudem belastet weiterhin die allgemeine Schwäche in den Schwellenländern, die nur vereinzelt, vor allem in Brasilien und Russland, eine Erholung erwarten lässt. Im Mittleren und Nahen Osten belasten weiter die niedrigen Rohstoffpreise und die Verschärfung von Konflikten die Konjunktur. Daher rechnet der IWF für 2016 mit einem Wachstum in der arabischen Welt von 2,7 Prozent sowie von 3,2 Prozent für 2017. Während Asien der Motor der Weltwirtschaft bleibt, zeigt sich auch in der Verlangsamung des regionalen Wachstums auf jeweils 5,3 Prozent in den Jahren 2016 und 2017 die nur moderate Entwicklung der Weltwirtschaft und des Welthandels. In den fortgeschrittenen Volkswirtschaften bleibt das Wachstum mit niedrigem Potenzialwachstum und einer nur allmählichen Verringerung der Produktionslücken antriebslos.

Eurozone

Der Euroraum wird nach Berechnungen der Europäischen Kommission ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 1,6 Prozent für 2016 und 1,8 Prozent für 2017 erzielen. Im ersten Halbjahr wirkten sich die expansivere Geldpolitik, die niedrigen Ölpreise und der schwächere Euro stabilisierend auf das Wirtschaftswachstum aus. Eine Erholung der Ölpreise könnte aber die stützende Wirkung auf die verfügbaren Einkommen verlieren. Das gilt auch für die dann fehlende Erleichterung von Exporten aus dem Währungsraum bei einer Aufwertung

des Euro. Laut der Frühjahrsprognose der EU-Kommission hält die europäische Konjunktur dem schwierigeren globalen Umfeld zwar stand, die Binnennachfrage könnte sich aber zum entscheidenden Wachstumsfaktor entwickeln. Dabei wird angenommen, dass die Investitionen im Euroraum ansteigen. Durch den weiteren Verfall der Ölpreise zum Jahresanfang sank die Inflation im ersten Halbjahr 2016 schließlich unter 0,0 Prozent. In der zweiten Jahreshälfte dürfte die Inflation wieder ansteigen, wenn sich die Energiepreise erholen und die Binnennachfrage verteuert. Die Inflation im Euroraum soll dann in diesem Jahr auf 0,2 Prozent und im kommenden Jahr auf 1,4 Prozent steigen.

Deutschland

Die deutsche Wirtschaft ist im ersten Halbjahr 2016 weiter gewachsen. Laut dem Statistischen Bundesamt (Destatis) war das Bruttoinlandsprodukt (BIP) im zweiten Quartal 2016 – preis-, saison- und kalenderbereinigt – um 0,4 Prozent höher als im ersten Quartal 2016. Zum Jahresbeginn 2016 hatte es einen kräftigen Anstieg des BIP von 0,7 Prozent gegenüber dem Schlussquartal 2015 gegeben. Positive Impulse kamen im Vorjahresvergleich insbesondere vom Außenbeitrag. Auch die privaten Konsumausgaben und die Konsumausgaben des Staates stützten das Wachstum. Die deutsche Wirtschaft dürfte den moderaten Aufwärtstrend mit einem Zuwachs von 0,3 Prozent sowohl für das zweite als auch das dritte Quartal jeweils gegenüber dem Vorquartal fortsetzen, wenn man dem Konjunkturbarometer des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW) folgt. Die Rahmenbedingungen für den privaten Konsum bleiben nach den DIW-Einschätzungen mit Beschäftigungssteigerung, Lohnwachstum und Tarifabschlüssen vorteilhaft. Nach der Entscheidung für einen EU-Austritt Großbritanniens dürfte das Wachstum der deutschen Wirtschaft in diesem Jahr mit 1,6 Prozent um 0,1 Prozentpunkte und im nächsten Jahr mit 1,1 Prozent um 0,3 Prozentpunkte geringer ausfallen als bisher angenommen.

2. Branchenentwicklung

Die deutsche Dental-Industrie hat im Jahr 2015 ihren Wachstumskurs im In- und Ausland fortgesetzt. Laut dem Verband der Deutschen Dental-Industrie (VDDI) wurde 2015 ein Gesamtumsatz von fast EUR 5,0 Mrd. erwirtschaftet. Das entspricht einer Steigerung von 6,7 Prozent gegenüber 2014. In Deutschland stieg der Umsatz um 5,6 Prozent auf EUR 1,8 Mrd.. Obwohl nur 47,0 Prozent der deutschen Dental-Unternehmen laut VDDI steigende Umsätze und weitere 38,0 Prozent außerhalb Deutschlands Absatzergebnisse auf Vorjahresniveau erzielten, lag die Exportquote mit rund 61,0 Prozent auf dem Niveau von 2014. Die Umsatzsteigerung im Ausland betrug 7,4 Prozent auf EUR 3,1 Mrd..

Für das Gesamtjahr 2016 sind die Erwartungen nach wie vor positiv. Mit steigenden Umsätzen in Deutschland rechnen 58,0 Prozent der VDDI-Mitgliedsunternehmen und immerhin 40,0 Prozent mit gleich bleibenden Verkäufen. In den Auslandsmärkten erwarten 70,0 Prozent der Unternehmen ein Umsatzwachstum und 28 Prozent wenigstens gleich bleibende Umsätze.

Umsatzzahlen der Dental-Branche für das erste Halbjahr 2016 lagen zum Zeitpunkt der Erstellung des Berichts nicht vor.

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

3. Geschäftsverlauf

Umsatzentwicklung insgesamt

Die elexxion erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2016 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 982. Die Umsätze liegen damit rund 12,3 Prozent unter dem Vorjahresniveau (1. HJ 2015: TEUR 1.120). Die geplanten Umsatzziele für das erste Halbjahr 2016 konnten gemäß der revidierten Planung weitestgehend erreicht werden. Bei der ursprünglichen Umsatzplanung für 2016 sind wir noch davon ausgegangen, dass der neue elexxion *de/los*® bereits zu Umsätzen im ersten Halbjahr führt. Leider war das durch immer wieder auftauchende Entwicklungsschleifen nicht möglich. Daher musste die Planung bereits im Mai 2016 angepasst werden.

Umsatzentwicklung National

Der Umsatz im Inland reduzierte sich im Berichtszeitraum um 10,7 Prozent auf TEUR 299 und liegt damit um TEUR 36 unter dem Vorjahresniveau (1. HJ 2015: TEUR 335). Die Markteinführung von Snore3 führte in den ersten Monaten des Jahres 2016 noch nicht zu den anfänglich erhoffte Umsatzbeiträge. Notwendige Marketingaktivitäten in der Einführungsphase konnten aufgrund der schlechten Liquiditätssituation nicht durchgeführt werden.

Für das Geschäftsjahr 2016 werden insgesamt stagnierende Inlandsumsätze prognostiziert.

Umsatzentwicklung International

Der Umsatz im Ausland reduzierte sich im ersten Halbjahr 2016 um 13,0 Prozent auf TEUR 683 und liegt damit um TEUR 102 unter dem Vorjahresniveau (1. HJ 2015: TEUR 785).

Es gab im ersten Halbjahr 2016 weniger Großaufträge aus Saudi-Arabien. Das Budget für das Ministry of Health wurde gekürzt oder eingefroren. Da die Gelder nur schleppend flossen, brachten verspätete Zahlungseingänge fälliger Forderungen elexxion in erhebliche Liquiditätsprobleme.

Umsätze mit Kunden aus anderen Emiraten und arabischen Staaten konnten die Verluste mit Saudi-Arabien nicht komplett kompensieren. Des Weiteren fehlen die geplanten Umsätze aus diversen asiatischen Ländern, teils wegen fehlender Registrierungen, teils, weil die Aktivierung neuer Kunden in nicht registrierungspflichtigen asiatischen Ländern einen zeitlichen Vorlauf benötigt.

Die gewonnenen Neukunden in Südafrika und Serbien bestätigen durch erste Umsätze das Ziel, den Vertrieb in beiden Ländern kurzfristig weiter auszubauen.

Für das Geschäftsjahr 2016 erwarten wir eine Umsatzsteigerung, sofern der *delos*®, der insbesondere auf internationalen Märkten nachgefragt wird, serienreif vermarktet werden kann. Hierzu ist noch die CE-Zertifizierung notwendig.

Entwicklung der Kosten

Die Materialaufwandsquote gemessen an der Gesamtleistung blieb im ersten Halbjahr 2016 nahezu unverändert bei 34,5 Prozent (1. HJ 2015: 34,3 Prozent). Auf Grund der geringen Umsatzerlöse und der damit einhergehenden angespannten Liquiditätslage mussten wir die Beschaffungs-Losgrößen reduzieren. Diese Mengenreduzierung erschwerte die Preisverhandlungen mit bestehenden Lieferanten, und Preissenkungen ließen sich teilweise nur durch Lieferantenwechsel erzielen. Allerdings erfordert der Übergang auf neue Lieferanten für kritische Bauteile pro Komponente eine Neuzertifizierung. Dieser Prozess wäre mit hohen Kosten verbunden, die sich mittelfristig auch über einen günstigeren Einkaufspreis nicht amortisieren. Auf Grund des geringen Beschaffungsvolumens waren potenzielle neue Lieferanten bisher nicht von einer Beteiligung an den Kosten für Neuzertifizierungen zu überzeugen.

Der Personalaufwand lag im Berichtszeitraum bei TEUR 264 (1. HJ 2015: TEUR 269). Die Personalaufwandsquote gemessen an der Gesamtleistung erhöhte sich von 27,2 Prozent im ersten Halbjahr 2015 auf 27,6 Prozent im ersten Halbjahr 2016.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen reduzierten sich im Berichtszeitraum um 17,9 Prozent auf TEUR 514 (1. HJ 2015: TEUR 626). Ergebnisbelastend wirkten sich hier im ersten Halbjahr 2015 vor allem der nicht geplante Umzug an den neuen Standort Singen mit ca. TEUR 36 sowie die Teilnahme an der Messe IDS 2015 mit ca. TEUR 82 aus.

Trotz des Umsatzrückgangs im Vergleich zum 30. Juni 2015 verringerte sich der Halbjahresfehlbetrag, auch bedingt durch die vergleichsweise deutlich niedrigere Bestandsminderung an fertigen und unfertigen Erzeugnissen, um TEUR 82 auf TEUR 240 (1. HJ 2015: TEUR 322).

4. Lage der Gesellschaft

a) Ertragslage

Die ellexion erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2016 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 982 und liegt damit TEUR 138 unter dem Vorjahresniveau (1. HJ 2015: TEUR 1.120). Die Umsätze im Berichtszeitraum wurden wie auch im ersten Halbjahr 2015 zu 30 Prozent im Inland und zu 70 Prozent im Ausland generiert.

Bis zum 30. Juni 2016 deckten wir etwa 20 Prozent unseres Umsatzes mit dem Verkauf von Verbrauchsmaterialien sowie Reparaturen ab (1. HJ 2015: 18 Prozent).

Die aktivierten Eigenleistungen erhöhten sich im Vergleich zur Vorjahresperiode auf TEUR 45 (1. HJ 2015: TEUR 29). 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 72 (1. HJ 2015: TEUR 161) sorgte für eine Abnahme der Gesamtleistung. Die Gesamtleistung lag im Berichtszeitraum mit TEUR 955 unter dem der Vorjahresperiode mit TEUR 988.

Der Schwerpunkt unseres Kostenmanagements lag in der Verbesserung unserer Einkaufspreise für die Rohteile unserer Dental-Laser und Verbrauchsmaterialien. Wie bereits erläutert, können aufgrund des derzeit niedrigen Beschaffungsvolumens Einsparungen lediglich durch teilweisen Lieferantenwechsel bei nicht kritischen Bauteilen erzielt werden. Der Materialaufwand belief sich im Berichtszeitraum auf TEUR 330 (1. HJ 2015: TEUR 339). Die Materialeinsatzquote bezogen auf die Gesamtleistung blieb nahezu unverändert bei 34,5 (1. HJ 2015: 34,3 Prozent).

Die Mitarbeiterzahl zum 30. Juni 2016 blieb mit 10 Mitarbeitern inklusive Vorstand im Vergleich zum Vorjahreszeitraum unverändert. Der Personalaufwand lag im ersten Halbjahr 2016 bei TEUR 264 gegenüber TEUR 269 im ersten Halbjahr 2015. Die Personalaufwandsquote bezogen auf die Gesamtleistung betrug in der Berichtsperiode 27,6 Prozent (1. HJ 2015: 27,2 Prozent).

Die Abschreibungen beliefen sich im ersten Halbjahr 2016 auf TEUR 18 (1. HJ 2015: TEUR 17). Diese resultieren im Wesentlichen aus den aktivierten Eigenleistungen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betrugen im Berichtszeitraum TEUR 514 im Vergleich zu TEUR 626 in der Vorjahresperiode. Diese beinhalten unter anderem Werbe- und Reisekosten in Höhe von TEUR 135, Handelsvertreterkosten und Verkaufsprovisionen in Höhe von TEUR 134, Raumkosten einschließlich Miete in Höhe von TEUR 30 sowie Kosten für externe Berater in Höhe von TEUR 26.

Der Fehlbetrag konnte für den Zeitraum 1. Januar bis 30. Juni 2016 von TEUR 322 um TEUR 82 auf TEUR 240 gesenkt werden.

b) Finanzlage

Die liquiden Mittel reduzierten sich im Berichtszeitraum um TEUR 73 auf TEUR 31 (1. HJ 2015: TEUR 104). Die etwas positivere Liquiditätssituation zum 30. Juni 2015 ist unter anderem auf ein im ersten Halbjahr 2015 gewährtes Darlehen über TEUR 151 seitens des Hauptinvestors zurückzuführen. Die Finanzlage der elexxion ist nach wie vor unbefriedigend und angespannt.

Bankkredite konnten im ersten Halbjahr und können im laufenden Geschäftsjahr aufgrund der derzeitigen Ertragssituation nicht in Anspruch genommen werden.

Durch eine Zahlungsverzögerung eines Großhändlers im Mittleren Osten ist die elexxion im dritten Quartal 2016 in außergewöhnliche Liquiditätsprobleme geraten und musste bei einigen Kreditoren Stundungen der fällig gewordenen Rechnungen über ca. TEUR 125 einholen, um eine drohende Insolvenz abzuwenden.

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

c) Vermögenslage

Zum 30. Juni 2016 betrug das Eigenkapital der elexxion AG minus TEUR 2.056 (1. HJ 2015: minus TEUR 1.471). Aufgrund erklärter Rangrücktritte für die Darlehen des Hauptinvestors in Höhe von TEUR 2.543 und Zinsaufwendungen in Höhe von TEUR 388 liegt derzeit keine Überschuldung der elexxion vor. Durch den nicht durch Eigenkapital gedeckten Fehlbetrag in Höhe von TEUR 2.056 ergibt sich eine negative Eigenkapitalquote.

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

Die Ermächtigung des Vorstandes durch Beschluss der Hauptversammlung vom 17. Juni 2010, das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu EUR 3.000.000,00 zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2010), betrug nach teilweiser Ausschöpfung in den Jahren 2011, 2012 und 2013 noch EUR 8.522,00. Mit Hauptversammlungsbeschluss vom 20. August 2015 wurde diese Ermächtigung aufgrund des zeitlichen Ablaufs gestrichen.

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 2016 weist die elexxion AG eine Bilanzsumme von TEUR 3.307 aus (1. HJ 2015: TEUR 2.764).

Im Bereich der Vorräte blieben die Bestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen nahezu unverändert bei TEUR 370 (1. HJ 2015: TEUR 373). Die unfertigen und fertigen Erzeugnisse erhöhten sich um TEUR 46 auf TEUR 345 (1. HJ 2015: TEUR 299). Auf Grund der angespannten Liquiditätssituation ist das derzeitige Ziel unserer Lagerhaltung, die Vorräte so niedrig wie möglich zu halten.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen Vermögensgegenstände erhöhten sich stichtagbezogen um TEUR 10 auf TEUR 275 (1. HJ 2015: TEUR 265).

Der Kassenbestand und das Guthaben bei Kreditinstituten reduzierten sich zum 30. Juni 2016 auf TEUR 31 gegenüber TEUR 104 zum 30. Juni 2015. Der um TEUR 73 höhere Betrag

im Vorjahreszeitraum ist im Wesentlichen auf ein weiteres Darlehen des Hauptinvestors über TEUR 151 im ersten Halbjahr 2015 zurückzuführen.

Der nicht durch Eigenkapital gedeckte Fehlbetrag erhöhte sich in der Berichtsperiode auf TEUR 2.056 (1. HJ 2015: TEUR 1.471).

Die sonstigen Rückstellungen beliefen sich zum 30. Juni 2016 auf TEUR 141 (1. HJ 2015: TEUR 83). Diese wurden im Wesentlichen für Rücknahmeverpflichtungen in Höhe von TEUR 30, für Handelsvertreterprovisionen in Höhe von TEUR 27, für Garantie- und Gewährleistungen in Höhe von TEUR 17, für Abschluss- und Prüfungskosten in Höhe von TEUR 15 sowie für Abnahmeverpflichtungen aus Altkontrakten in Höhe von TEUR 11 gebildet.

Die gesamten Verbindlichkeiten der elexxion AG betragen zum 30. Juni 2016 TEUR 3.166 (1. HJ 2015: TEUR 2.680). Die wesentliche sonstige Verbindlichkeit besteht gegenüber dem Hauptinvestor. Diese beliefen sich zum 30. Juni 2016 einschließlich Zinsaufwendungen auf TEUR 2.931 (1. HJ 2015: TEUR 2.445).

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen blieben stichtagbezogen nahezu unverändert bei TEUR 229 (1. HJ 2015: TEUR 227).

5. Finanzielle und nicht 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. Momentan liegt die Quote bei ca. 1,0 Prozent.

Die Mitarbeiterzahl zum 30. Juni 2016 blieb mit 10 Mitarbeitern inklusive Vorstand im Vergleich zum Vorjahreszeitraum unverändert. Bei einem Gesamtumsatz von TEUR 982 betrug der Umsatz pro Mitarbeiter im Berichtszeitraum TEUR 98 (1. HJ 2015: TEUR 112) und ist damit um TEUR 14 pro Mitarbeiter im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zurückgegangen.

Sowohl das Mahnwesen als auch die Einhaltung von gewährten Zahlungszielen werden permanent überwacht. Die Umschlagshäufigkeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhte sich per 30. Juni 2016. Im Berichtszeitraum wurden die Forderungen rund 5,3-mal umgeschlagen (1. HJ 2015: rund 4,3-mal). Die Umschlagshäufigkeit ermitteln wir durch Division der Umsatzerlöse durch den durchschnittlichen Forderungsbestand des jeweiligen Geschäftsjahres.

6. Gesamtaussage

Im Berichtszeitraum 2016 reduzierten sich die Umsätze im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 12,3 Prozent. Zwar konnten wir die Umsatzziele gemäß der revidierten Planung erreichen, jedoch entsprachen sie weder unseren Erwartungen noch unserer ursprünglichen Planung.

Geplant waren wesentlich höhere Auslandsumsätze sowie höhere Umsätze im Inland durch die Einführung der Snore3-Therapie. Der Umsatzrückgang und die Nichterreichung des ursprünglichen Umsatzziels sind auf fehlende bzw. verzögerte Registrierungen im asiatischen Raum, auf den deutlichen Rückgang an Aufträgen aus Saudi-Arabien sowie auf die Tatsache, dass die Weiterentwicklung des *delos*® im ersten Halbjahr 2016 noch nicht zur Marktreife gebracht werden konnte, zurückzuführen.

Der Break-even für das laufende Geschäftsjahr 2016 liegt bei ca. TEUR 2.500. Gemäß unserer revidierten Planung rechnen wir mit einem Umsatz von ca. TEUR 2.160. Bei der bestehenden Kostenstruktur, die sich nicht weiter reduzieren lässt, ergibt sich daher bei Erreichung der Planung voraussichtlich ein Jahresfehlbetrag von TEUR 320. Somit wird der Break-even im laufenden Geschäftsjahr 2016 aller Voraussicht nach wieder nicht erreicht.

Das Halbjahresergebnis verbesserte sich um TEUR 82 auf minus TEUR 240 (1. HJ 2015: minus TEUR 322). Dennoch wird es im zweiten Halbjahr 2016 einen weiteren Liquiditätsbedarf von ca. TEUR 260 geben. Der Hauptinvestor hat letztmalig (Stand 14. September 2016) ein weiteres Darlehen über TEUR 150 zugesagt.

Bankkredite sind aufgrund der bilanziellen Lage der *elexxion* und den Regularien der Banken nicht zu generieren. Es besteht die Möglichkeit, neue Investoren für die *elexxion* zu gewinnen. Wie bereits auf der Hauptversammlung am 25. August 2016 erläutert, führt der Vorstand dahin gehend Gespräche, die aber bis heute (Stand 14. September 2016) noch zu keinen konkreten Ergebnissen geführt haben.

III. Bericht über Zweigniederlassungen

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

IV. Prognosebericht

Unser Schwerpunkt liegt auf der Vermarktung unserer Großgeräte *claros*® 50 und *delos*® 3.0. Das Anwendungsspektrum dieser Großgeräte wird durch Applikationen wie Depigmentierung und Anwendung der Snore3-Therapie erweitert.

Technik und Zuverlässigkeit des *delos*® 3.0 sind durch den Einsatz eines neuen Laserkopfes und eines neuen Handstücks erheblich verbessert worden. Der Prototyp wurde bereits Anfang des dritten Quartals 2016 produziert. Wann das Gerät in die Serienproduktion gehen kann, ist im Wesentlichen von der CE-Zertifizierung und der klinischen Bewertung abhängig. Insbesondere der asiatische Markt aber auch der Nahe und Mittlere Osten haben bereits starkes Interesse am Kauf des *delos*® 3.0 gezeigt.

In unserer ursprünglichen Planung waren bereits im ersten Halbjahr Verkäufe von *delos*® Geräten geplant, die wir auf Grund mehrerer Entwicklungsschleifen und der Überarbeitung der Applikationsparameter nicht realisieren konnten. Für das zweite Halbjahr 2016 sind auch in der revidierten Planung 7 *delos*® Geräte mit einem Umsatz von ca. TEUR 350 geplant. Voraussetzung ist, dass wie schon erwähnt, die CE- Zulassung rechtzeitig erfolgt.

Auch unsere anfänglichen Erwartungen mit Einführung der Snore3-Therapie haben sich in den ersten Monaten des Jahres 2016 nicht erfüllt. Dies ist darauf zurückzuführen, dass bisher keine Aussagen von den behandelnden Zahnärzten zu den Erfolgsaussichten bei der Behandlung des einzelnen Patienten getroffen werden können. Wir haben mittlerweile eine kostenfreie klinische Studie mit mehreren Snore3-Anwendern gestartet. Das Ergebnis daraus soll sein, dass wir einen speziell hierfür geeigneten Anamnese-Bogen entwickeln, der den Zahnärzten Sicherheit gegenüber ihren Patienten verschaffen soll. Parallel haben wir eine universitäre Studie in Auftrag gegeben, die ebenfalls kostenlos ist. An der Universität in Genua wird daran geforscht, wie die tatsächlichen Wirkungsweisen dieser Therapie ohne Berührung und ohne thermische Effekte sind.

Diese Maßnahmen stimmen uns für die nationale Marktakzeptanz und die Einführung unserer Anti-Schnarch-Therapie Snore3 auf dem internationalen Markt optimistisch.

Um möglichst schnell eine flächendeckende Akzeptanz zu erreichen, fehlen uns allerdings die finanziellen Mittel für ein entsprechendes Marketing, so dass die Markteinführung eine längere Zeit, als wir ursprünglich unterstellt haben, in Anspruch nehmen wird. In der revidierten Planung wurden die Umsätze für Snore3 aufgrund der beschriebenen Lage deutlich reduziert.

Da die Umsätze mit unseren Partnern in Saudi-Arabien und den Arabischen Emiraten aktuell stagnieren, liegt unser Fokus der Vertriebsaktivitäten in der Erschließung neuer Märkte, wie z. B. Serbien und Südafrika, insbesondere aber im asiatischen Raum. Es ist uns gelungen, einen ehemaligen Händler in Taiwan, der bereits über Zulassungen unserer Lasergeräte verfügt, zu reaktivieren. Weiteres Potenzial bieten die Philippinen, da hier keine Zulassungen erforderlich sind. Wann wir über die Zulassungen der übrigen asiatischen Länder verfügen, können wir nicht weiter beeinflussen.

Vor dem Hintergrund der aktuellen Entwicklungen des Jahres 2016 haben wir unsere Planung revidiert und an die geänderten Verhältnisse angepasst. Diese revidierte Planung berücksichtigt einen Absatz des neu entwickelten *delos*® im zweiten Halbjahr 2016.

Gemäß unserer revidierten Planung für das Geschäftsjahr 2016 rechnen wir mit einem Umsatz von ca. TEUR 2.160. Bei der bestehenden Kostenstruktur ergibt sich voraussichtlich ein Jahresfehlbetrag von ca. TEUR 320.

Sollte die elexxion nicht in der Lage sein, höhere als die geplanten Umsätze zu generieren, ergibt sich in der zweiten Jahreshälfte ein zusätzlicher Liquiditätsbedarf von TEUR 260. Der Hauptinvestor hat letztmalig (Stand 14. September 2016) TEUR 150 als weiteres Darlehen zugesagt. Sollte es der elexxion nicht gelingen, weitere finanzielle Mittel als die vom Hauptinvestor letztmalig zugesagten TEUR 150 zu generieren, müsste die elexxion Insolvenzantrag wegen Zahlungsunfähigkeit stellen.

V. Chancen- und Risikobericht

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

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

1. Risikobericht

Branchenspezifische Risiken

- 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 diversen Ländern und notwendige Registrierungen einzelner Geräte können erfahrungsgemäß schwer prognostiziert werden. Es kommt immer wieder zu unerwarteten Verzögerungen.

- Eine Ausweitung der politischen Unruhen in Nahost kann sich negativ auf das Marktumfeld auswirken und die Investitionsbereitschaft bremsen.

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.
- Da uns momentan noch keine abschließenden Ergebnisse aus den laufenden Studien für unsere Snore3-Therapie vorliegen, können wir mögliche Szenarien und ihre Auswirkungen aktuell nicht abschließend analysieren und bewerten. Zudem stehen nicht ausreichend finanzielle Mittel zur Verfügung, um durch ein gezieltes Marketing die flächendeckende Akzeptanz von Snore3 möglichst schnell zu erreichen. Ob sich bereits eingeplante Umsatzerlöse gemäß Planung realisieren lassen, ist im Wesentlichen von den Ergebnissen der Studien und der zeitlichen Umsetzung in den Markt abhängig.
- Bevor wir mit dem *delos® 3.0* in die Serienproduktion gehen, muss das Gerät die CE-Zertifizierung bestehen. Hier kann es eventuell zu weiteren zeitlichen Verzögerungen kommen. Sollte sich der Relaunch des *delos® 3.0* wider Erwarten weiter verschieben, müsste die Planung für das laufende Geschäftsjahr erneut angepasst und nach unten korrigiert werden. Falls der geplante Umsatz mit dem Großgerät *delos® 3.0* nicht realisiert werden kann, wäre der Fortbestand der elexxion tatsächlich ernsthaft gefährdet.
- Ein großes Risiko besteht dann, wenn mehrere branchenspezifische Risiken parallel eintreffen und sich der Absatzmarkt entsprechend verkleinert.

Finanzwirtschaftliche Risiken

- Auf Basis der Planung für das laufende Geschäftsjahr kommt es zu Liquiditätsengpässen. Sollte die Planung nicht übertroffen werden können oder keine weiteren, als die vom Hauptinvestor letztmalig zugesagten externen finanziellen Mittel bereitgestellt werden, würde die elexxion im weiteren Verlauf des aktuellen Geschäftsjahres 2016 zahlungsunfähig sein. Bis zum heutigen Zeitpunkt liegen der elexxion noch keine weiteren Finanzierungszusagen vor.

- elexxion ist mehr und mehr Liquiditätsrisiken ausgesetzt, da unsere internationalen Partner Änderungen der Zahlungsmodalitäten zu unserem Nachteil durchsetzen konnten. Die daraus resultierende Vorfinanzierung kann immer wieder zu Liquiditätsengpässen führen. Entsprechend werden Beschaffungsaufträge gesteuert. Im Einzelfall resultieren daraus Lieferverzögerungen bei Rohware und in Folge bei Fertigware.
- Ständige Prüfungen unserer Kundenforderungen aus Lieferungen und Leistungen sollen bestmöglich sicherstellen, das Risiko von Forderungsausfällen zu minimieren. Durch Kreditlimits, Überprüfung der Kundenbonität, Letter of Credits und ein rollierendes Mahnsystem wird das verbleibende Risiko in angemessener Höhe abgedeckt.
- Im Beschaffungsbereich können sich durch Absatzverschiebungen Risiken durch nicht erfüllte Einkaufskontrakte ergeben. Informationen aus dem Vertriebsbereich und notwendige Anpassungen werden zeitnah mit den Zulieferern verhandelt, um auf eine Anpassung der Abnahmeverpflichtungen hinzuwirken.

Bestandsgefährdendes Risiko

Wir verweisen an dieser Stelle auch auf unsere Ausführungen zum Prognosebericht sowie den finanzwirtschaftlichen Risiken.

Sollte die elexxion nicht in der Lage sein, höhere als die geplanten Umsätze zu generieren, ergibt sich in der zweiten Jahreshälfte ein zusätzlicher Liquiditätsbedarf von TEUR 260. Der Hauptinvestor hat letztmalig (Stand 14. September 2016) TEUR 150 als weiteres Darlehen zugesagt. Sollte es der elexxion nicht gelingen, weitere finanzielle Mittel als die vom Hauptinvestor letztmalig zugesagten TEUR 150 zu generieren, müsste die elexxion Insolvenzantrag wegen Zahlungsunfähigkeit stellen.

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

2. Chancenbericht

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

- Die Etablierung des weiterentwickelten elexxion *delos*® 3.0 im arabischen und asiatischen Markt schafft auf Grund der bestehenden Nachfrage Umsatzpotenzial zum Ende des vierten Quartals 2016, immer unter der Voraussetzung, dass die CE- Zulassung vorliegt.
- Der elexxion *claros*® 50 hat mit der spezifischen Indikation Depigmentierung von Zahnfleisch (Non-surgical Depigmentation) ein Alleinstellungsmerkmal, was Absatzsteigerungen in den arabischen und afrikanischen Ländern eröffnet. Des Weiteren bestehen mit Einführung der Anti-Schnarch-Therapie Snore3 Chancen sowohl für die Nachrüstung von bestehenden Geräten im Markt als auch für den Vertrieb von Neugeräten.

- Allein in Deutschland gibt es 18 Millionen Schnarcher. Diese Zahl birgt ein hohes Potenzial der Etablierung von Snore3 auf dem nationalen Markt, wenn die Ergebnisse aus der laufenden klinischen Studie und universitären Studie vorliegen. Kunden, die mit Beginn des Geschäftsjahres bereits die Snore3-Therapie anwenden, unterstützen wir für die Patientenakquise mit Anzeigen in den jeweiligen regionalen Zeitschriften und Wochenblättern. Parallel ist geplant, dieses Produkt auch auf bestehenden und neuen Märkten international zu platzieren.
- Die Anzahl der Dental-Academy's (Veranstaltungen mit Anwendern und potenziellen Anwendern von Lasersystemen) wurde in 2015 aufgestockt. Die Umsatzergebnisse aus vergleichbaren Anwenderschulungen im ersten Halbjahr 2015 waren sehr positiv. Im Geschäftsjahr 2016 werden die Dental-Academy's gezielt mit Snore3-Workshops bereichert.
- Die elexxion arbeitet weiter am Ausbau weltweiter Vertriebspartnerschaften mit führenden Distributoren auf allen Kontinenten. Unterstützt wird dieser Prozess durch international erfahrene, freie Handelsvertreter.
- Durch ein im ersten Halbjahr 2015 integriertes CRM-System sind wir in der Lage, Direktkunden in Deutschland schnell und gezielt über neue Produkte und Produktänderungen zu informieren.

3. Gesamtaussage

Dem zunehmenden Wettbewerb begegnen wir durch Neuentwicklungen mit einem Alleinstellungsmerkmal, die Weiterentwicklung unserer Produkte und einem hohen Maß an Qualität. Die Kundenbindung erfordert eine starke und enge Betreuung unserer Vertriebspartner und der Endkunden sowie eine intensive Marktbeobachtung.

Durch Entwicklungsverzögerungen des *delos*® 3.0 und weiteren Verzögerungen von Zulassungen unserer Laser-Systeme sowie der teilweise daraus resultierenden Umsatzverfehlung im ersten Halbjahr 2016 haben sich die Risiken der elexxion deutlich erhöht. Die revidierte Planung für das laufende Geschäftsjahr erfordert einen zusätzlichen Liquiditätsbedarf im zweiten Halbjahr 2016. Da der elexxion zum heutigen Zeitpunkt keine Finanzierungszusage der gesamten Liquiditätslücke sondern lediglich über den Betrag von TEUR 150 seitens des Hauptinvestors vorliegt, sehen wir in unserer angespannten Finanzlage weiterhin ein bestandsgefährdendes Risiko. Wir verweisen hierzu auf unsere Darstellung im Risikobericht unter dem Punkt bestandsgefährdendes Risiko.

Obwohl das Geschäft mit der neu entwickelten Anti-Schnarch-Therapie Snore3 gute erste Ergebnisse zeigt, ist nicht sichergestellt, dass sich dieses Produkt bereits in 2016 flächendeckend im Markt etabliert und zu rollierenden Nachkäufen führt. Fehlende Studien sowie fehlende finanzielle Mittel für Marketing erschweren derzeit eine erfolgreiche Marktpräsenz und eine abschließende Bewertung.

VI. Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten

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

Durch eine regelmäßige Planungsprüfung in Form von Abweichungsanalysen und permanenter Liquiditätsüberwachung erkennen wir einen eventuellen Liquiditätsbedarf und können daher rechtzeitig gegensteuernde Maßnahmen ergreifen.

Singen, 14. September 2016

ellexion AG
Martin Klarenaar
Vorstand, CEO

>> 5 Anlagen

5.1 Zwischenbilanz zum 30. Juni 2016

→ Aktiva

in EUR	30.06.2016	30.06.2015
A. ANLAGEVERMÖGEN		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	112.677,00	37.124,00
2. Geleistete Anzahlungen	0,00	89.000,00
	112.677,00	126.124,00
II. Sachanlagen		
1. Technische Anlagen und Maschinen	72.186,00	82.643,00
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	25.145,00	31.188,00
	97.331,00	113.831,00
III. Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	1,00	1,00
	210.009,00	239.956,00
B. UMLAUFVERMÖGEN		
I. Vorräte		
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	369.700,00	372.600,00
2. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	63.600,00	78.300,00
3. Fertige Erzeugnisse und Waren	281.000,00	220.700,00
4. Geleistete Anzahlungen	1.936,48	0,00
	716.236,48	671.600,00
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	248.225,36	256.115,29
2. Sonstige Vermögensgegenstände	27.033,56	9.058,82
	275.258,92	265.174,11
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	31.204,24	104.295,09
	1.022.699,64	1.041.069,20
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	18.122,74	11.183,56
D. NICHT DURCH EIGENKAPITAL GEDECKTER FEHLBETRAG	2.056.262,77	1.471.379,12
	3.307.094,15	2.763.587,88

→ Passiva

in EUR	30.06.2016	30.06.2015
A. EIGENKAPITAL		
I. Gezeichnetes Kapital	8.997.123,00	8.997.123,00
II. Kapitalrücklage	4.891.328,00	4.891.328,00
III. Bilanzverlust	-15.944.713,77	-15.359.830,12
IV. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	2.056.262,77	1.471.379,12
	0,00	0,00
B. RÜCKSTELLUNGEN		
Sonstige Rückstellungen	140.950,00	83.400,00
C. VERBINDLICHKEITEN		
1. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 0,00 (Vj. EUR 621,00)	0,00	621,00
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 228.583,67 (Vj. EUR 226.802,88)	228.583,67	226.802,88
3. Sonstige Verbindlichkeiten - davon gegenüber Gesellschaftern EUR 2.930.575,56 (Vj. EUR 2.445.284,15) - davon aus Steuern EUR 6.524,09 (Vj. EUR 6.872,34) - davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 460,83 (Vj. EUR 607,51) - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 2.937.560,48 (Vj. EUR 158.829,85)	2.937.560,48	2.452.764,00
	3.166.144,15	2.680.187,88
	3.307.094,15	2.763.587,88

5.2 Gewinn- und Verlustrechnung

→ Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2016 bis zum 30. Juni 2016

in EUR	1. Halbjahr 2016	1. Halbjahr 2015
1. Umsatzerlöse	982.173,94	1.119.531,38
2. Minderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-72.400,00	-160.700,00
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	45.276,76	29.296,57
4. Gesamtleistung	955.050,70	988.127,95
5. Sonstige betriebliche Erträge - davon Erträge aus der Währungsumrechnung EUR 90,92 (Vj. EUR 329,59)	2.715,70	8.537,64
6. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	328.408,91	326.483,65
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	1.267,91	12.263,03
	329.676,82	338.746,68
7. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	221.617,94	225.544,76
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	41.898,66	43.127,99
	263.516,60	268.672,75
8. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	18.218,90	16.759,86
9. Sonstige betriebliche Aufwendungen - davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung EUR 52,08 (Vj. EUR 1.194,74)	513.952,79	626.053,14
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	156,92	76,14
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	72.492,78	67.884,69
12. Ergebnis nach Steuern	-239.934,57	-321.375,39
13. Sonstige Steuern	247,00	238,00
14. Jahresfehlbetrag	-240.181,57	-321.613,39
15. Verlustvortrag	-15.704.532,20	-15.038.216,73
16. Bilanzverlust	-15.944.713,77	-15.359.830,12

Nach dem Ergebnis unserer prüferischen Durchsicht erteilen wir dem als Anlagen 1 bis 3 beigefügten Zwischenabschluss sowie dem Lagebericht zum Zwischenabschluss (Anlage 4) der elexxion AG, Singen, zum 30. Juni 2016 die folgende Bescheinigung:

5.3 Bescheinigung der prüferischen Durchsicht

An die elexxion AG:

Wir haben den Zwischenabschluss zum 30. Juni 2016 und den Lagebericht zum Zwischenabschluss für die Zeit vom 1. Januar 2016 bis zum 30. Juni 2016 der elexxion AG einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des Zwischenabschlusses und des Lageberichts nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem Zwischenabschluss und dem Lagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

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

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

Ohne diese Beurteilung einzuschränken, weisen wir auf die Darstellung der Gesellschaft im Lagebericht, insbesondere auf die Aussagen im Chancen- und Risikobericht auf die Darstellung des bestandsgefährdenden Risikos im Risikobericht, hin. Der Vorstand führt dort aus, dass im Falle die elexxion AG nicht in der Lage sein sollte ihre geplanten Umsatzerlöse zu übertreffen, in der zweiten Jahreshälfte ein zusätzlicher Liquiditätsbedarf von TEUR 260 entsteht. Mit Datum vom 14. September 2014 stellte der Hauptinvestor letztmalig ein weiteres Darlehen in Höhe von TEUR 150 bereit. Sollte es der elexxion AG zur Schließung der verbleibenden Liquiditätslücke nicht gelingen mit Hilfe eines neuen potenziellen Investors weitere finanzielle Mittel zu generieren, müsste die elexxion AG im Laufe des zweiten Halbjahres 2016 Insolvenzantrag wegen Zahlungsunfähigkeit stellen. Der Vorstand führt diesbezüglich derzeit Gespräche, welche aber bis heute noch zu keinem konkreten Ergebnis geführt haben.

Villingen-Schwenningen, 20. September 2016

Wirtschaftsrevision Süd GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Hilpert	Mader
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

6 Verkürzter Anhang zum Zwischenabschluss zum 30. Juni 2016

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 2016 wurde erstmalig auf der Grundlage der Rechnungslegungsvorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) in der Fassung des Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetzes (BilRUG) und des Aktiengesetzes (AktG) unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung aufgestellt und von einem Wirtschaftsprüfer einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

Aufgrund der erstmaligen Aufstellung auf Grundlage der Rechnungslegungsvorschriften des HGB in der Fassung des BilRUG wurden für die Gewinn- und Verlustrechnung die neuen Gliederungsvorschriften des § 275 Abs. 2 HGB angewendet. Hinsichtlich der Neudefinition des Begriffs der Umsatzerlöse (§ 277 Abs. 1 HGB) waren sowohl im Berichtszeitraum als auch im Berichtszeitraum des Vorjahres keine Änderungen notwendig.

Der Halbjahresabschluss zum 30. Juni 2016 enthält nicht alle für einen Jahresabschluss vorgeschriebenen Angaben und muss im Zusammenhang mit dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2015 gelesen werden.

Die in dem Halbjahresabschluss zum 30. Juni 2016 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze entsprechen denen des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2015, die dort detailliert beschrieben wurden. Wesentliche Änderungen hinsichtlich der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden gegenüber dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2015 haben sich nicht ergeben.

Singen, 14. September 2016

elexxion AG
Martin Klarenaar
Vorstand, CEO

11 Impressum

Herausgeber

elexion AG

Otto-Hahn-Str. 7

78224 Singen

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

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

info@elexion.com

www.elexion.com

Redaktion und Design

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
info@elexxion.com

