



Kennzahlen

→ Stand zum 30. Juni 2017

	01.01. - 30.06.2017	01.01. - 30.06.2016
Umsatz	0,74 Mio. EUR	0,98 Mio. EUR
Gesamtleistung	0,94 Mio. EUR	0,96 Mio. EUR
EBIT	- 0,43 Mio. EUR	- 0,17 Mio. EUR
Bilanzsumme	1,91 Mio. EUR	3,31 Mio. EUR
Exportanteil	66,2 %	69,6 %
Mitarbeiterzahl	12	10

Standort: Deutschland

Inhalt

	Seite
1. Über election	2
2. Brief an die Aktionäre	4
3. Aktie	7
4. Lagebericht zum 30. Juni 2017	9
I. Grundlagen des Unternehmens	10
II. Wirtschaftsbericht	13
III. Bericht über Zweigniederlassungen	21
IV. Prognosebericht	21
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
6. Verkürzter Anhang	31
Impressum	32

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



Martin Klarenaar
Vorstand, CEO

**Sehr geehrte Aktionäre,
Geschäftspartner und Mitarbeiter,**

wir haben die schwierige Lage der elexxion AG hinsichtlich des ersten Halbjahres 2017 vollumfassend kommuniziert. Die massive, jedoch frühzeitig im Mai erkannte Liquiditätskrise im laufenden Geschäftsjahr hat dazu geführt, dass wir sowohl die Veröffentlichung des Jahresabschlusses 2016 als auch die Hauptversammlung verschieben mussten. Deshalb lässt sich eine zeitgleiche Veröffentlichung des Geschäftsberichts 2016 und des Halbjahresberichts 2017 nicht vermeiden. Dafür, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, bitte ich um Verständnis. Ohne eine weitere Finanzierungszusage wäre die elexxion AG ab September 2017 nicht mehr in der Lage gewesen, ihre Geschäfte weiterzuführen. Wie ist es dazu gekommen und was haben wir unternommen, um den Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten?

Dazu möchte ich einen kurzen Überblick über die jüngere Unternehmensgeschichte geben. Die Jahre 2014 bis 2016 waren insbesondere durch die Schuldenreduktion des Konzerns gekennzeichnet. Sodann starteten wir im Jahr 2016 mit der Suche nach Investoren, unter anderem auch aus dem Grund, dass der Altinvestor nicht mehr bereit war, in das weitere Wachstum der elexxion AG zu investieren. Umso dringlicher wurde also die Suche nach einem strategischen Investor. Tian Ying Medical war in diesem Zusammenhang der richtige Partner. Vor allem aufgrund eines weitverzweigten Distributionsnetzwerks. Der chinesische Markt ließ sich zu diesem Zeitpunkt nicht berücksichtigen, da die Zulassung bei der CFDA mindestens zwei Jahre in Anspruch nimmt.

Ende 2016 kam es zum Closing des Einstiegs unseres neuen Ankeraktionärs und strategischen Investors, Tian Ying Medical aus Shanghai, China. Ziel war es, das gemeinsame Händlernetzwerk auf der größten Dentalmesse, der IDS in Köln im März 2017 zusammenzuführen und für die elexxion-Produkte zu begeistern. Die größte Dentalmesse der Welt ist nach wie vor sehr wichtig für die elexxion AG. Nur während dieser Woche ist es möglich, so viele Händler aus für uns interessanten Vertriebsgebieten kennenzulernen. Unser Stand war zeitweise mit sechs Personen besetzt. Insgesamt konnten wir 150 Gespräche dokumentieren. Ein Rekord für die elexxion AG. Begleitet haben wir unsere Vertriebs- und Präsentationsmaßnahmen mit einem umfassenden abendlichen Event im Radisson Hotel Köln. Hierzu haben wir mehrere Pressevertreter eingeladen und die Aufmerksamkeit der Medien für unser Unternehmen schärfen können. Unser Erfolg spiegelte sich in einer hohen Zahl an Anmeldungen für unsere Präsentation. Etwa 100 Teilnehmer haben unseren Vortrag besucht.

Unsere Prognosen sahen vor, dass etwa 30 bis 40 der interessierten Händler unter Vertrag mit der elexxion AG gebracht werden können. Auf dieser Annahme bauten wir die neue Planung für 2017 auf. Des Weiteren haben wir unsere Vertriebsmannschaft verstärkt, um für die anstehenden Aufgaben gewappnet zu sein. Drei Mitarbeiter nahmen ihre Tätigkeit auf, darunter eine Dame für den deutschsprachigen Raum, ein Mitarbeiter für die APAC-Region und einen für Europa. Von der Mitarbeiterin für DACH mussten wir uns bereits innerhalb der Probezeit wieder trennen. Diese Position wird in 2017 nicht neu besetzt.

In der Nachbetrachtung zur IDS stellten wir fest, dass unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2017 nicht haltbar war und die Erwartungen deutlich unterschritten wurden. Wir konnten bis August 2017 sieben neue Händler vertraglich binden und nicht wie erwartet 30 bis 40. Basierend auf dieser neuen Lage musste die Planung deutlich auf EUR 1,7 Mio. in enger Abstimmung mit dem Aufsichtsrat reduziert werden. Ein Liquiditätsengpass war bereits im Mai 2017 für September/Oktober 2017 erkennbar. Diese Finanzierungslücke belief sich für 2017 auf EUR 300.000 und für die ersten drei Monate 2018 auf zusätzliche EUR 150.000, da wir bis zu diesem Zeitpunkt die Auslieferung des *delos® 4.0* aufgrund der verschärften Normen der DIN EN 31485:2016 nicht garantieren können. Mittlerweile konnten wir die Kosten im Bereich Materialbeschaffung und Entwicklung drastisch kürzen bzw. ins kommende Jahr verschieben, im Personalbereich Kosten einsparen, sodass wir im Jahr 2017 nur noch einen Kapitalbedarf von weniger als EUR 100.000 haben werden.

Mittlerweile ist die Finanzierung durch die Tian Ying Medical in Shanghai gesichert. Dennoch besteht immer noch das Risiko, dass die chinesischen Behörden ihre Zustimmung zum Transfer nicht erteilen.

Die Aktionärsstruktur hat sich im Jahresverlauf verändert. Der Altinvestor hat seine Anteile an Tian Ying veräußert und im Gegenzug hat unser chinesischer Partner einen Geldzufluss an die elexxion AG in Höhe von EUR 430.000 zugesichert. Damit konnte die erneute Insolvenzgefahr vorerst gebannt werden.

Umso wichtiger wird es nun sein, die eingehenden Mittel hauptsächlich für den Vertriebsaufbau zu verwenden, damit wir 2018 den Break-Even erreichen können. Seit Mitte 2017 verfügen wir zusätzlich über zwei äußerst talentierte Vertriebsmitarbeiter, die dazu einen entscheidenden Beitrag leisten sollen. Die Herausforderung besteht darin, ihnen die nötigen Fertigkeiten in möglichst kurzer Zeit zu vermitteln. Hinzu kommt, dass die Rekrutierung weiterer neuer Distributoren relativ zeitaufwendig verläuft. Um eine möglichst fundierte Planung für das Geschäftsjahr 2018 abgeben zu können, fehlen noch wichtige ergänzende Informationen.

In enger Zusammenarbeit mit den Vertriebsleuten werden wir in den nächsten Wochen die Planung 2018 überarbeiten und mit den Aufsichtsräten ausführlich diskutieren. Dabei werden wir die Chancen und Risiken betrachten. Gegebenenfalls kann ich Ihnen auf der Hauptversammlung erste Ergebnisse daraus präsentieren.

Als Vorstand der elexxion AG strebe ich eine schnelle Erreichung der Gewinnschwelle und eine nachhaltige Profitabilität an, um autark von Fremdkapital agieren zu können. Gemeinsam mit meinem Team werde ich alles tun, um die elexxion AG vor weiteren Krisen zu schützen und sie zu einem soliden wirtschaftenden Unternehmen zu formen.

Herzlichst Ihr

Martin Klarenaar
Vorstand, CEO

Singen, im September 2017

3 elexxion am Kapitalmarkt

Die internationalen Aktienmärkte profitierten im ersten Halbjahr 2017 von guten Konjunkturdaten und nachlassenden politischen Risiken. Der Deutsche Aktienindex DAX startete bei 11426 Punkten mit Rückenwind durch die positiven Konjunkturdaten schwungvoll in das Börsenjahr 2017 und beendete das erste Quartal mit einem Anstieg von 7,3 Prozent. Im zweiten Quartal 2017 stand nur ein nominales Plus von 0,1 Prozent zu Buche. Insgesamt verzeichnete der DAX im ersten Halbjahr einen Kursgewinn von 7,4 Prozent.

Die elexxion-Aktie eröffnete das Börsenjahr 2017 am 2. Januar mit einem Kurs von 0,32 Euro und verzeichnete am gleichen Tag den Tiefststand im Berichtszeitraum von 0,20 Euro. Am 15. März 2017 erreichten die Anteilsscheine mit 1,50 Euro den Höchststand. Die Aktie der elexxion AG beendete das erste Börsenhalbjahr am 30. Juni 2017 mit einem Schlusskurs von 0,43 Euro, entsprechend einer Marktkapitalisierung von 3,8 Millionen Euro (Bilanzstichtag 2016: 1,8 Millionen Euro) auf der Basis von 8,99 Millionen im Umlauf befindlichen Aktien. Unter dem Strich konnten die Aktien der elexxion AG ihren Kurs gegenüber dem Schlusskurs 2016 mit 115 Prozent mehr als verdoppeln. Im Berichtszeitraum verzeichneten die Papiere einen durchschnittlichen täglichen Umsatz von 10.613 Stück. In der Vorjahresperiode lag das durchschnittliche Handelsvolumen der elexxion-Aktien (Xetra und Präsenzbörse Frankfurt) bei 1.167 Stück. Die Aktie der elexxion AG gehört dem Basic Board der Frankfurter Wertpapierbörse an. Als Designated Sponsor fungiert die Dero Bank AG und sichert durch die verbindliche Kauf- und Verkaufspreisstellung die laufende Handelbarkeit von Aktien der elexxion AG. Weitere Informationen stehen interessierten Anlegern in der Investor Relations-Sektion der Homepage www.elexxion.de zur Verfügung.

Nach Ablauf des Berichtszeitraums teilte die in Shanghai, China, ansässige Tian Ying Medical Instrument Co., Ltd., mit, ihre Beteiligung am Grundkapital der elexxion AG von rund 55 Prozent mit dem Erwerb weiterer rund 30 Prozent von Herrn Peter Greither auf rund 85 Prozent ausgebaut zu haben. Im Rahmen der Aufstockung des Anteilsbesitzes hat Tian Ying eine weitere Investition in Höhe von insgesamt rund EUR 430.000 in die elexxion AG zugesagt. Mit der Tian Ying Medical Instrument Co., Ltd. als strategischen Ankeraktionär soll das Wachstum der elexxion AG vorangetrieben werden.

Angaben zur Aktie:

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

Stand: 30. Juni 2017

>> 4 Lagebericht
zum 30. Juni 2017

I. Grundlagen des Unternehmens

1. Geschäftsmodell des Unternehmens

Allgemein

Die elexxion als fortschrittliches deutsches Medizintechnikunternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, mit dem kombinierten Leistungsangebot von Lasertechnik, Verbrauchsmaterial und speziellen Behandlungsformen der nachhaltig präferierte Partner für ihre Kunden zu sein. Die Investitionsbereitschaft unserer Kunden ist grundsätzlich eher gegeben, wenn das Angebot der Lasergeräte in Kombination mit innovativen Behandlungstherapien erfolgt. Die Hauptaufgabe der elexxion ist auch zukünftig, kontinuierlich neue Behandlungstherapien unter Anwendung der vorhandenen, bewährten 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 vereint
(netzunabhängig einsetzbar, 25 Softlaserindikationen)
- **claros nano mit kostenlosem eLearning-Tool**
Ein praxisgerechter 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 50 Watt Erreichen von hohen Schnittgeschwindigkeiten, Variable Pulsrate bis zu 20.000 Hz, geringe Eindringtiefe, gewebeschonend – Eignung für spezifische Indikation, z. B. Depigmentierung (Aufhellung) von dunklem Zahnfleisch – Einsatz in der Anti-Schnarch-Therapie (*Snore3*) in Verbindung mit Einsatz von Green Cards



- **delos® 3.0 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
- **delos® 4.0 DP ist in Entwicklung**



Markt National

Auf dem Inlandsmarkt verkauft elexxion ihre Dental-Laser-Systeme überwiegend an Endkunden. Das Potenzial an Neukunden ist nach wie vor hoch, weil ca. 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 von Behandlungstherapien, zum Beispiel die neue Anti-Schnarch-Therapie *Snore3* in Verbindung mit der Umrüstung von *claros*-Kundengeräten, erfordert eine individuelle Beratung und Schulung beim Anwender.

Diese Vertriebsstrategie, in Form einer direkten Ansprache von Endkunden, hat sich bewährt. Sowohl die Margen als auch die Kundenzufriedenheit haben sich deutlich verbessert.

Händler, wie beispielsweise unser langjähriger Partner Pluradent, legen sich keine Geräte mehr auf Lager, sondern bestellen ausschließlich nach Bedarf. Insgesamt ist zu beobachten, dass der Vertrieb über Dentalfachhändler rückläufig ist.

Märkte International

Im Fokus der Vertriebsaktivitäten bleiben die internationalen Märkte mit Schwerpunkt auf dem Nahen und Mittleren Osten, auf Asien, Südafrika sowie diverse europäische Länder. Die eingerichteten EASC (ellexion akkreditiertes Service Center) in Hongkong, USA, den Vereinigten Arabischen Emiraten und 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 den einzelnen Ländern.

Auf dem US-Markt werden wir durch das in 2014 eingerichtete EASC sowie namhafte Referenten unterstützt. Bedingt durch die starke Präsenz des Mitbewerbers Biolase und erschwerte Gesetze hinsichtlich der Einfuhrbedingungen waren die Umsätze gering und beschränkten sich lediglich auf Verbrauchsmaterialien und Ersatzteile.

Der Umsatzanteil international hat sich gegenwärtig von 70 auf knapp 66 Prozent reduziert.

Standort

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

2. Forschung und Entwicklung

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 2017 beliefen sich die externen Kosten auf TEUR 21 (1. HJ 2016: TEUR 18). Im Wesentlichen sind diese Kosten für die Weiterentwicklung sowie für die klinische Bewertung des *delos® 4.0* entstanden.

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

Im Mittelpunkt steht die Entwicklung des *delos® 4.0* sowie die Entwicklung von neuen Therapieformen. Ein weiteres Ziel ist, 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 dem *claros® 50* haben wir ein technisch ausgereiftes Gerät im Sortiment, mit dessen hoher Leistung und Pulsierung einzigartige Behandlungen vorgenommen werden können. Dazu zählen unter anderem die Behandlungstherapien Depigmentierung (Aufhellung des Zahnfleisches) und die Anti-Schnarch-Therapie *Snore3*. Eine technische und medizinische Weiterentwicklung dieses Gerätes ist für 2018 geplant und soll möglicherweise zur „Internationalen Dental Schau“ (IDS) in 2019 präsentiert werden.

Die technische Entwicklung des *delos® 4.0* zu einem leistungsstarken und zuverlässigen Gerät mit mehr Sicherheit in der Anwendung ist abgeschlossen. Die Indikationen für diesen diodengepumpten Erbium:YAG wurden an der Universität in Genua geprüft und die Leistungseinstellungen festgelegt. Die technische Dokumentation, die Software sowie die Bedienungsanleitung wurden entsprechend den Leistungsparametern angepasst.

Am 1. Januar 2017 trat die neue europäische Gesetzgebung für die klinische Bewertung von Medizinprodukten in Kraft. Für den *delos® 4.0*, aber mittelfristig auch für alle übrigen Geräte, bedeutet diese neue Gesetzgebung einen erheblichen Mehraufwand an Dokumentationen verbunden mit zusätzlichen Kosten für externe Beratungsleistungen.

Da die Notified Bodies (BSI, TÜV) durch diese Neuverordnung einen erheblichen zeitlichen Mehraufwand haben, rechnen wir mit der CE-Zertifizierung des *delos® 4.0* im letzten Quartal 2017. Zusammen mit der nationalen und internationalen Markteinführung und den entsprechenden zeitlichen Vorläufen rechnen wir mit ersten Umsatzerlösen ab April 2018.

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 befand sich zum Jahresauftakt 2017 laut dem Internationalen Währungsfonds (IWF) weiter im Aufwind. Im ersten Quartal 2017 wuchs die Wirtschaft in den großen Schwellen- und Entwicklungsländern sowie in mehreren fortgeschrittenen Volkswirtschaften stärker, als der IWF noch im April angenommen hatte. Der IWF erwartet, dass der Aufschwung anhält, und rechnet für 2017 mit einer Zunahme der weltweiten Wirtschaftsleistung um 3,5 Prozent und für 2018 um weitere 3,6 Prozent.

Eurozone

Für verschiedene Länder des Euro-Raums, darunter Frankreich, Deutschland, Italien und Spanien, revidierte der IWF nach einem über den Erwartungen liegenden ersten Quartal 2017 seine Prognose nach oben. Nachdem die Prognosen für den Währungsraum bereits für das Schlussquartal 2016 angehoben worden waren, erwarten die Wirtschaftsforscher des IWF für das zweite Quartal 2017 eine stärkere Dynamik der Inlandsnachfrage als bisher angenommen. 2017 soll das BIP in der Eurozone um 1,9 Prozent und 2018 um 1,7 Prozent zulegen.

Deutschland

Die deutsche Wirtschaft blieb auch im ersten Halbjahr 2017 auf Wachstumskurs. Im zweiten Quartal 2017 stieg das Bruttoinlandsprodukt (BIP) um 0,6 Prozent gegenüber dem Vorquartal. Laut dem Statistischen Bundesamt (Destatis) fiel der Anstieg des ersten Quartals 2017 gegenüber dem Schlussquartal 2016 mit 0,7 Prozent noch kräftiger aus. Positive Impulse erhielt das Wirtschaftswachstum insbesondere aus dem Inland: Sowohl die privaten Haushalte als auch der Staat erhöhten ihre Konsumausgaben deutlich. Die Unternehmensinvestitionen legten gegenüber dem ersten Quartal 2017 ebenfalls zu. Das Wachstum wurde dagegen von der außenwirtschaftlichen Entwicklung gebremst, weil die Einfuhren erheblich stärker zunahmen als die Ausfuhren. Die Arbeitslosenquote in der Bundesrepublik lag im Juni 2017 bei 3,8 Prozent.

2. Branchenentwicklung

Laut dem Verband der Deutschen Dental-Industrie (VDDI) erwirtschaftete die deutsche Dental-Branche im Jahr 2016 einen Gesamtumsatz von erstmals mehr als 5 Milliarden Euro. Das ist ein Anstieg um ca. 2 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Davon entfielen rund 3,2 Milliarden Euro auf die Auslandsmärkte, ein Zuwachs von 3,1 Prozent. Der Inlandsumsatz von mehr als 1,8 Milliarden Euro wurde mit einem Plus von 0,2 Prozent wieder leicht übertroffen. Dabei nehmen in einer Reihe von Märkten neben neuen Marktteilnehmern die Handelshemmnisse durch regulatorische Bestimmungen zu, die Einfuhren von Innovationen in bestimmten Märkten erschweren, zeitlich verzögern und unnötig verteuern. Dennoch verbuchte die Dental-Industrie in Deutschland 2016 erneut eine Exportquote von mehr als 61 Prozent.

Ein neuerliches Rekordergebnis der 37. IDS in 2017 stellt eine positive Entwicklung der deutschen Dentalbranche in Aussicht. Die Weltleitmesse der Dental-Industrie konnte die Besucherzahlen im Vergleich zur Vorveranstaltung im Jahr 2015 um 12 Prozent steigern. Insbesondere bei den ausländischen Besuchern legte die IDS kräftig zu: Um nahezu 20 Prozent stieg der Anteil internationaler Fachbesucher auf rund 60 Prozent an.

Umsatzzahlen der Dental-Branche für das erste Halbjahr 2017 lagen zum Zeitpunkt der Erstellung des Berichts nicht vor.

Die genannten Rahmenbedingungen sollten sich positiv auf die relevante Branche der elexxion 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 2017 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 738. Die Umsätze liegen damit rund 24,8 Prozent unter dem Vorjahresniveau (1. HJ 2016: TEUR 982). Die geplanten Umsatzziele für das erste Halbjahr 2017 konnten gemäß der revidierten Planung erreicht werden. Bei der ursprünglichen Umsatzplanung für 2017 sind wir noch davon ausgegangen, dass der neue elexxion *delos*® 4.0 bereits zu Umsätzen im ersten Halbjahr führt. Die technische Entwicklung des neuen elexxion *delos*® 4.0 ist zwar abgeschlossen, doch die Ergebnisse der beauftragten Universität zur Festlegung aller für die Leistungseinstellung notwendigen Parameter verzögerten sich. Zudem war bereits der Entwurf der neuen europäischen Gesetzgebung für die klinische Bewertung von Medizinprodukten bekannt, die ab 1. Januar 2017 in Kraft getreten ist. Diese Gesetzgebung erfordert eine komplett neue klinische Bewertung, die höchst aufwendig ist. Des Weiteren entsprach der Umsatz mit *Snore3* nicht unseren Erwartungen, und Umsätze mit registrierungspflichtigen Ländern in Asien blieben wegen fehlender Registrierungsfreigaben aus.

Umsatzentwicklung National

Der Umsatz im Inland reduzierte sich im Berichtszeitraum um 16,7 Prozent auf TEUR 249 und liegt damit um TEUR 50 unter dem Vorjahresniveau (1. HJ 2016: TEUR 299).

Die Markteinführung von *Snore3* führte auch im ersten Halbjahr 2017 nicht zu den erhofften Umsatzbeiträgen. Das Produkt *Snore3* ist sehr erklärungsbedürftig und die Anwender benötigen zeitintensive Schulungen. Zudem konnten aufgrund der schlechten wirtschaftlichen Situation in 2017 keine produktunterstützenden Maßnahmen durchgeführt werden. Der Erfolg kann allerdings nur durch ein flächendeckendes Marketing erreicht werden.

Umsatzentwicklung International

Der Umsatz im Ausland reduzierte sich im Berichtszeitraum um 28,4 Prozent auf TEUR 489 und liegt damit um TEUR 194 unter dem Vorjahresniveau (1. HJ 2016: TEUR 683).

Die Aufträge unseres Kunden aus Saudi-Arabien gingen im ersten Halbjahr 2017 weiter zurück, nachdem bereits im Vorjahr ein deutlicher Umsatzrückgang zu verzeichnen war. Aufgrund der politischen und wirtschaftlichen Situation ist das Ministry of Health seinen Zahlungsverpflichtungen gegenüber unserem Distributor nicht fristgerecht nachgekommen. Vor diesem Hintergrund nahm unser Distributor von weiteren Aufträgen an *elexxion* Abstand, da eine Bezahlung dieser Aufträge nicht hätte gewährleistet werden können.

Verstärkte Vertriebsaktivitäten in anderen arabischen Staaten sowie die Gewinnung neuer Distributoren auf der IDS konnten im ersten Halbjahr 2017 nicht in dem erhofften Maße zum Umsatz beitragen. Des Weiteren fehlten die geplanten Umsätze aus asiatischen Ländern wegen weiterhin fehlender Registrierungen. Die Aktivierung neuer Kunden in nicht registrierungspflichtigen asiatischen Ländern benötigt einen zeitlichen Vorlauf und eine ständige Betreuung vor Ort, die mit dem ab Juli 2017 neu eingestellten Mitarbeiter für den Bereich Asia Pacific (APAC) sichergestellt werden soll.

Gesamtleistung

Obwohl die Umsatzerlöse für das erste Halbjahr 2017 mit TEUR 738 deutlich geringer waren als im Vorjahreszeitraum (1. HJ 2016: TEUR 982) liegt die Gesamtleistung mit TEUR 942 lediglich TEUR 13 unter dem Vorjahreswert (1. HJ 2016: TEUR 955). Dies ist der deutlichen Veränderung der Bestände sowohl an fertigen als auch an unfertigen Erzeugnissen geschuldet, die sich zum 30. Juni 2017 um TEUR 198 erhöhten (1. HJ 2016: Bestandsminderung TEUR 72). Die ursprüngliche Planung sah für das erste Halbjahr 2017 deutlich höhere Umsatzerlöse, als die tatsächlich erreichten, vor. Dementsprechend haben wir unsere Lagerbestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen aufgebaut und im Produktionsprozess zu fertigen und unfertigen Erzeugnissen weiterverarbeitet. Hinzu kam, dass wir durch den ursprünglich in 2017 geplanten Absatz des *delos® 4.0* gemäß bestehender Abnahmeverpflichtung unfertige Erzeugnisse im Wert von ca. TEUR 80 im ersten Halbjahr 2017 abnehmen mussten. Die Folge ist, dass die erhebliche Bestandserhöhung auch die Materialaufwandsquote gemessen an der Gesamtleistung deutlich erhöht.

Entwicklung der Kosten

Die Materialaufwandsquote gemessen an der Gesamtleistung erhöhte sich im ersten Halbjahr 2017 aufgrund vorgenannter Effekte deutlich auf 46,0 Prozent (1. HJ 2016: 34,5 Prozent). Ohne Berücksichtigung von Bestandsveränderungen liegt unsere Materialaufwandsquote durchschnittlich bei etwa 30 Prozent. Die Einkaufspreise blieben stabil, teilweise konnten Preissenkungen auch für kritische Bauteile erzielt werden.

Der Personalaufwand erhöhte sich im Berichtszeitraum um TEUR 74 auf TEUR 338 (1. HJ 2016: TEUR 264). Dies ist im Wesentlichen auf die gestiegene Mitarbeiterzahl in Vertrieb und Qualitätsmanagement zurückzuführen. Zum 1. Januar 2017 gab es eine Neubesetzung im Bereich Qualitätsmanagement, da die Zusammenarbeit mit unserem externen Partner beendet wurde. Am 1. April 2017 startete eine Vertriebsmitarbeiterin für den Bereich D/A/CH. Die Zusammenarbeit wurde jedoch während der Probezeit im Juli 2017 wieder beendet. Seit 1. Juni 2017 wird unser Verkaufsteam außerdem durch einen neuen Mitarbeiter für Europa verstärkt. Die Personalaufwandsquote gemessen an der Gesamtleistung betrug im Berichtszeitraum 35,9 Prozent (1. HJ 2016: 27,6 Prozent).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen erhöhten sich im ersten Halbjahr 2017 um 13,2 Prozent auf TEUR 582 (1. HJ 2016: TEUR 514). Für diesen Anstieg ist vor allem die Messe IDS in Köln verantwortlich, die sich mit etwa TEUR 125 ergebnisbelastend auswirkte. Diese Messe findet alle zwei Jahre im Frühjahr statt. Ohne Kosten für die IDS lägen die sonstigen betrieblichen Aufwendungen im Berichtszeitraum bei TEUR 457 und damit um TEUR 57 geringer als im Vorjahreszeitraum.

Der Zinsaufwand reduzierte sich im ersten Halbjahr 2017 aufgrund eines Darlehensverzichts unseres ehemaligen Hauptinvestors in Höhe von TEUR 1.200 im vierten Quartal 2016. Der Zinsaufwand belief sich im Berichtszeitraum auf TEUR 42 (1. HJ 2016: TEUR 72).

Der Halbjahresfehlbetrag erhöhte sich im Berichtszeitraum um TEUR 228 auf TEUR 468 (1. HJ 2016: TEUR 240). Das schlechtere Ergebnis ist im Wesentlichen auf die Kosten für die IDS sowie die Investition in neues Personal zurückzuführen.

4. Lage der Gesellschaft

a) Ertragslage

Die elexxion erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2017 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 738 und liegt damit TEUR 244 unter dem Vorjahresniveau (1. HJ 2016: TEUR 982). Die Umsätze im Berichtszeitraum wurden zu 34 Prozent im Inland (1. HJ 2016: 30 Prozent) und zu 66 Prozent im Ausland (1. HJ 2016: 70 Prozent) generiert.

Bis zum 30. Juni 2017 deckten wir etwa 23 Prozent (1. HJ 2016: 20 Prozent) unseres Umsatzes mit dem Verkauf von Verbrauchsmaterialien sowie Serviceaufträgen ab.

Die aktivierten Eigenleistungen verringerten sich im Vergleich zur Vorjahresperiode auf TEUR 5 (1. HJ 2016: TEUR 45). Bei den aktivierten Eigenleistungen handelt es sich um Leihgeräte für unsere Kunden bzw. Leihgeräte für unsere Zulassungen oder Registrierungen im Ausland. Die Bestanderhöhung der unfertigen und fertigen Erzeugnisse über TEUR 198 (1. HJ 2016: Bestandsminderung TEUR 72) sorgte für eine deutliche Erhöhung der Gesamtleistung. Die Gesamtleistung lag im Berichtszeitraum mit TEUR 942 leicht unter dem der Vorjahresperiode mit TEUR 955.

Der Schwerpunkt unseres Kostenmanagements lag hauptsächlich in der Reduzierung unserer Einkaufspreise. Der Materialaufwand belief sich im Berichtszeitraum auf TEUR 433 (1. HJ 2016: TEUR 330). Die ursprüngliche Planung sah für das erste Halbjahr 2017 deutlich höhere Umsatzerlöse, als die tatsächlich erreichten, vor. Dementsprechend haben wir unsere Lagerbestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen erhöht und im Produktionsprozess zu fertigen und unfertigen Erzeugnissen weiterverarbeitet. Die Materialeinsatzquote bezogen auf die Gesamtleistung erhöhte sich deutlich von 34,5 Prozent im Vorjahreszeitraum auf 46,0 Prozent im Berichtszeitraum.

Zum 30. Juni 2017 beschäftigte el Exxon 12 Mitarbeiter inklusive Vorstand (1. HJ 2016: 10 Mitarbeiter inklusive Vorstand). Der Personalaufwand lag im ersten Halbjahr 2017 bei TEUR 338 gegenüber TEUR 264 im ersten Halbjahr 2016. Dies ist im Wesentlichen auf die gestiegene Mitarbeiterzahl im Bereich Vertrieb und Qualitätsmanagement zurückzuführen. Die Personalaufwandsquote bezogen auf die Gesamtleistung betrug in der Berichtsperiode 35,9 Prozent (1. HJ 2016: 27,6 Prozent).

Die Abschreibungen blieben im ersten Halbjahr 2017 unverändert bei TEUR 18 (1. HJ 2016: TEUR 18). Diese resultieren im Wesentlichen aus den aktivierten Eigenleistungen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betrugen im Berichtszeitraum TEUR 582 im Vergleich zu TEUR 514 in der Vorjahresperiode. Diese beinhalten für das erste Halbjahr 2017 unter anderem auch Werbe- und Reisekosten für die alle zwei Jahre stattfindende Messe IDS in Höhe von etwa TEUR 125. Ohne Berücksichtigung der zusätzlichen Messekosten für die IDS liegen die Werbe- und Reisekosten für den Berichtszeitraum bei TEUR 105 (1. HJ 2016: TEUR 135). Die Handelsvertreterkosten und Verkaufsprovisionen beliefen sich im Berichtszeitraum auf TEUR 116 (1. HJ 2016: TEUR 134). Die Raumkosten einschließlich Miete erhöhten sich bedingt durch die notwendig gewordene Anmietung eines zusätzlichen Lager- und Konferenzraums um TEUR 5 auf TEUR 35 (1. HJ 2016: TEUR 30). Die Kosten für externe Berater in Höhe von TEUR 27 blieben nahezu unverändert (1. HJ 2016: TEUR 26)

Der Halbjahresfehlbetrag vergrößerte sich von TEUR 240 im Vorjahreszeitraum auf TEUR 468 im Berichtszeitraum.

b) Finanzlage

Gemäß Vertrag vom 28. Oktober 2016 übernahm die Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co. Ltd. 55 Prozent der Anteile des ehemaligen Hauptinvestors und verpflichtete sich zur Übernahme der Restverbindlichkeiten sowie zur Zuzahlung von insgesamt TEUR 1.000 in die Kapitalrücklage gemäß § 272 Abs. 2 Nr. 4 HGB. 50 Prozent der Zuzahlung erfolgte bereits im Dezember 2016, die restliche Zuzahlung erfolgte im Januar 2017.

Um eine Zahlungsunfähigkeit aufgrund rückläufiger Umsatzerlöse sowie verspäteten Zahlungseingängen aus dem Mittleren Osten bis zur vertraglichen Abwicklung und der Zuzahlung durch den neuen Hauptinvestor abzuwenden, gewährte der ehemalige Hauptinvestor der elexxion im September 2016 letztmalig ein Überbrückungsdarlehen in Höhe von TEUR 150. Dieses wurde im Januar 2017 wieder an ihn zurückgezahlt.

Bedingt durch diese Zuzahlungen in das Eigenkapital erhöhten sich die liquiden Mittel zum 30. Juni 2017 um TEUR 91 auf TEUR 122 (1. HJ 2016: TEUR 31). Die Finanzsituation der elexxion ist nach wie vor unbefriedigend und angespannt.

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

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

c) Vermögenslage

Zum 30. Juni 2017 betrug das Eigenkapital der elexxion aufgrund des Darlehensverzichts in Höhe von TEUR 1.395 einschließlich Zinsen durch den ehemaligen Hauptinvestor minus TEUR 527 (1. HJ 2016: minus TEUR 2.056). Gemäß Vertrag vom 28. Oktober 2016 übernahm die Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co. Ltd. 55 Prozent des gesamten Aktienbestandes vom bisherigen Hauptinvestor und verpflichtete sich zur Übernahme der Restverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 1.343 zuzüglich Zinsen. Mit Vertragsunterzeichnung sind auch die durch den ehemaligen Hauptinvestor erklärten Rangrücktritte für die restlichen Darlehen an den neuen Hauptinvestor übergegangen. Somit liegt derzeit keine Überschuldung im Sinne des § 19 Abs. 2 InsO der elexxion vor.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 23. August 2012 wurde der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der elexxion 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 2017 weist die elexxion eine Bilanzsumme von TEUR 1.914 aus (1. HJ 2016: TEUR 3.307).

Im Bereich der Vorräte reduzierten sich die Bestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen auf TEUR 359 (1. HJ 2016: TEUR 370). Die unfertigen und fertigen Erzeugnisse erhöhten sich um TEUR 186 auf TEUR 531 (1. HJ 2016: TEUR 345).

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduzierten sich bei stichtagbezogener Betrachtung um TEUR 84 auf TEUR 164 (1. HJ 2016: TEUR 248). Die sonstigen Vermögensgegenstände erhöhten sich zum 30. Juni 2017 um TEUR 8 auf TEUR 35 (1. HJ 2016: TEUR 27). Dies ist auf einen höheren Umsatzsteuererstattungsanspruch zurückzuführen.

Der Kassenbestand und das Guthaben bei Kreditinstituten erhöhten sich zum 30. Juni 2017 auf TEUR 122 gegenüber TEUR 31 zum 30. Juni 2016. Der um TEUR 91 höhere Betrag im Berichtszeitraum ist im Wesentlichen auf die Zuzahlung des neuen Hauptinvestors über TEUR 1.000 zurückzuführen.

Der nicht durch Eigenkapital gedeckte Fehlbetrag reduzierte sich in der Berichtsperiode auf TEUR 527 (1. HJ 2016: TEUR 2.056).

Die sonstigen Rückstellungen beliefen sich zum 30. Juni 2017 auf TEUR 118 (1. HJ 2016: TEUR 141). Diese wurden im Wesentlichen für Handelsvertreterprovisionen in Höhe von TEUR 29 (1. HJ 2016: TEUR 27), für Abschluss- und Prüfungskosten in Höhe von TEUR 29 (1. HJ 2016: TEUR 15), für ausstehende Rechnungen in Höhe von TEUR 13 (1. HJ 2016: TEUR 11), für Garantie- und Gewährleistungen in Höhe von TEUR 12 (1. HJ 2016: TEUR 17) sowie für Aufsichtsratsstätigkeiten in Höhe von TEUR 11 (1. HJ 2016: TEUR 9) gebildet.

Die gesamten Verbindlichkeiten der elexxion betragen zum 30. Juni 2017 TEUR 1.797 (1. HJ 2016: TEUR 3.166). Die wesentliche sonstige Verbindlichkeit besteht gegenüber dem neuen Hauptinvestor in Höhe von TEUR 1.640 einschließlich Zinsaufwendungen. Die Darlehen des ehemaligen Hauptinvestors beliefen sich zum 30. Juni 2016 einschließlich Zinsaufwendungen auf TEUR 2.931. Für die Forderung des neuen Hauptinvestors, verbundenes Unternehmen, bestehen in Höhe von TEUR 1.640 Rangrücktrittserklärungen.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen reduzierten sich stichtagbezogen um TEUR 85 auf TEUR 144 (1. HJ 2016: TEUR 229).

5. Finanzielle Leistungsindikatoren

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

Des Weiteren wird im Rahmen unseres Qualitätsmanagementsystems unter anderem die Reklamationsquote (Vorgabe: < 3,0 Prozent) gemessen. Zum 30. Juni 2017 lag die Quote bei ca. 0,8 Prozent (1. HJ 2016: ca. 1,0 Prozent).

Die durchschnittliche Zahl der beschäftigten Mitarbeiter einschließlich des Vorstands belief sich zum 30. Juni 2017 auf 12 (1. HJ 2016: 10). Bei einem Gesamtumsatz von TEUR 738 betrug der Umsatz pro Mitarbeiter im Berichtszeitraum TEUR 62 (1. HJ 2016: TEUR 98) und ist damit um TEUR 36 pro Mitarbeiter im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gefallen.

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 2017. Im Berichtszeitraum wurden die Forderungen rund 5,5-mal umgeschlagen (1. HJ 2016: rund 5,3-mal). Die Umschlagshäufigkeit ermitteln wir durch Division der Umsatzerlöse durch den durchschnittlichen Forderungsbestand des jeweiligen Geschäftsjahres.

6. Gesamtaussage

Im Berichtszeitraum 2017 reduzierten sich die Umsätze im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 24,8 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. Der Umsatzrückgang und die Nichterreichung des 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® 4.0* im Geschäftsjahr 2017 noch nicht zur Marktreife gebracht werden konnte, zurückzuführen.

In 2017 nahm die *elexxion* erneut an der IDS in Köln teil. Das Ziel war, weltweit neue Händler zu akquirieren und das vorhandene Distributionsnetz vorrangig auszuweiten. Parallel lag ein weiteres Unternehmensziel in der Verstärkung des Verkaufsteams mit qualifizierten Mitarbeitern für D/A/CH, Europa und Asia Pacific (APAC), um die akquirierten Händler zu betreuen, zu schulen und schnellstmöglich zusätzliche Umsätze zu generieren.

Die Nacharbeit der IDS 2017 hat gezeigt, dass kurz- und mittelfristig eine wesentlich geringere Anzahl an neuen Distributoren gewonnen werden kann, als ursprünglich angenommen. Weitere vielversprechende Händlerkontakte zeigen ernsthaftes Interesse, signalisieren jedoch eine früheste Umsetzung in 2018. Das Verkaufsteam haben wir zwischenzeitlich um drei weitere Mitarbeiter verstärkt, die seit April für D/A/CH, seit Juni für Europa und seit Juli für APAC ihre Arbeit aufgenommen haben. Leider mussten wir uns zwischenzeitlich wieder von der Area Sales Managerin für D/A/CH innerhalb der Probezeit trennen. Diese Position wird auch in 2017 nicht neu besetzt. Die geplante Stelle im Vertrieb mit einem Marketing- und Vertriebsleiter international wird in 2017 aus Kostengründen nicht realisiert.

Der Break-Even für das laufende Geschäftsjahr 2017 liegt bei ca. TEUR 3.300. Gemäß unserer revidierten Planung rechnen wir mit einem Umsatz von ca. TEUR 1.700. Bei der bestehenden Kostenstruktur, die sich nicht weiter reduzieren lässt, ergibt sich daher bei Erreichung der Planung voraussichtlich ein Jahresfehlbetrag von TEUR 800. Somit wird der Break-Even im laufenden Geschäftsjahr 2017 wieder nicht erreicht.

Das Halbjahresergebnis verschlechterte sich um TEUR 228 auf minus TEUR 468 (1. HJ 2016: minus TEUR 240). Die anhaltende Verlustsituation erfordert im zweiten Halbjahr 2017 einen weiteren Liquiditätsbedarf. Durch Verschiebung größerer Kostenblöcke in das Jahr 2018 und

durch Kosteneinsparungen im Personalbereich konnte der Liquiditätsbedarf für das aktuelle Geschäftsjahr auf unter TEUR 100 reduziert werden. Hier wurde unterstellt, dass alle offenen Kundenforderungen innerhalb der vereinbarten Zahlungsziele beglichen werden und der Planumsatz gemäß der angepassten Planung erreicht wird. Bis einschließlich Ende August konnten wir die geplanten Umsatzziele erreichen. Im Rahmen der zusätzlichen Übernahme von weiteren 30 Prozent des gesamten Aktienbestandes vom bisherigen Hauptinvestor durch die Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co. Ltd. in der zweiten Jahreshälfte 2017 hat sich die Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co. Ltd. verpflichtet, eine weitere Zuzahlung von TEUR 430 in die Kapitalrücklage gemäß § 272 Abs. 2 Nr. 4 HGB zu leisten. Diese gesamte Transaktion steht derzeit noch unter dem Vorbehalt der behördlichen Genehmigung in China und kann sich von daher verzögern oder schlimmstenfalls nicht genehmigt werden. Sollte die hieraus entstehende Finanzierungslücke dann nicht von anderer Seite oder durch eine Realisierung höherer Umsätze als geplant gedeckt werden, müsste die elnexion Insolvenzantrag wegen Zahlungsunfähigkeit stellen.

III. Bericht über Zweigniederlassungen

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

IV. Prognosebericht

Wie bereits im vorhergehenden Abschnitt „Forschung und Entwicklung“ über den *delos® 4.0* ausführlich berichtet, werden die technische Dokumentation, die Software sowie die Bedienungsanleitung den neuen Leistungsparametern angepasst und die klinische Bewertung nach neuer europäischer Gesetzgebung durchgeführt.

Da wir mit der CE-Zertifizierung erst im letzten Quartal 2017 rechnen, wurde der *delos® 4.0* in der revidierten Umsatzplanung für das laufende Geschäftsjahr nicht mehr berücksichtigt.

Eine schnelle flächendeckende Verbreitung der *Snore3*-Therapie hat sich seit der Einführungsphase im letzten Quartal 2015 nicht erfüllt, weil uns zum einen die finanziellen Mittel für ein unterstützendes Marketing fehlten und das Produkt *Snore3* zeitintensive Schulungen erfordert. In den ersten Monaten im Geschäftsjahr 2017 wurden unsere Erkenntnisse bestätigt, dass sich die Zahnarztpraxen mit der Vermarktung von *Snore3* schwertun. Durch zusätzliche Studien der Universität Genua beabsichtigen wir, den Zielkreis der Anwender zu erweitern. Anlässlich einer Dental Academy wird unser *Snore3*-Referent mit Unterstützung einer kompetenten HNO-Ärztin aus Italien die Vorteile der *Snore3*-Therapie vermitteln.

Das Jahr 2017 betrachtet elnexion als Jahr der neuen strategischen Ausrichtung, welches noch mit Verlusten einhergehen wird.

Wir haben die ursprüngliche Planung aufgrund neuer Erkenntnisse angepasst, den *delos® 4.0* für das aktuelle Geschäftsjahr nicht mehr berücksichtigt und den Umsatz für *Snore3* reduziert. Des Weiteren haben wir die Umsätze mit neuen Distributoren nur auf die bereits unterzeichneten Verträge angepasst und für das laufende Geschäftsjahr die Zielumsätze der neuen Mitarbeiter nur anteilig berücksichtigt.

Wir gehen aktuell davon aus, dass die Investitionen in Verkaufspersonal und Entwicklung, insbesondere für den *delos® 4.0*, im Geschäftsjahr 2018 greifen werden.

Gemäß unserer revidierten Planung für das Geschäftsjahr 2017 rechnen wir mit einem Umsatz von ca. TEUR 1.700. Bei der bestehenden Kostenstruktur ergibt sich voraussichtlich ein Jahresfehlbetrag von ca. TEUR 800.

Durch die erforderliche Plananpassung im Mai 2017 für das aktuelle Geschäftsjahr ergab sich in der zweiten Jahreshälfte 2017 ein zusätzlicher Liquiditätsbedarf von ca. TEUR 300 sowie zusätzlich ca. TEUR 150 im ersten Quartal 2018. Durch Verschiebung größerer Kostenblöcke in das Jahr 2018 und durch Kostenreduzierungen im Personalbereich konnte der Liquiditätsbedarf für das aktuelle Geschäftsjahr auf unter TEUR 100 reduziert werden. Hier wurde unterstellt, dass alle offenen Kundenforderungen innerhalb der vereinbarten Zahlungsziele beglichen werden und der Planumsatz gemäß der angepassten Planung erreicht wird. Bis einschließlich Ende August konnten wir die geplanten Umsatzziele erreichen. Im Rahmen der zusätzlichen Übernahme von weiteren 30 Prozent des gesamten Aktienbestandes vom bisherigen Hauptinvestor durch die Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co. Ltd. in der zweiten Jahreshälfte 2017 hat sich die Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co. Ltd. verpflichtet, eine weitere Zuzahlung von TEUR 430 in die Kapitalrücklage gemäß § 272 Abs. 2 Nr. 4 HGB zu leisten. Diese gesamte Transaktion steht derzeit noch unter dem Vorbehalt der behördlichen Genehmigung in China und kann sich von daher verzögern oder schlimmstenfalls nicht genehmigt werden. Sollte die hieraus entstehende Finanzierungslücke dann nicht von anderer Seite oder durch eine Realisierung höherer Umsätze als geplant gedeckt werden, müsste die el Exxon Insolvenzsantrag wegen Zahlungsunfähigkeit stellen.

V. Chancen- und Risikobericht

Die el Exxon 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.
- Die neue Norm ISO 13485:2016 für die CE-Zertifizierung ist deutlich verschärft worden. Die vorliegenden Dokumentationen aller Geräte müssen auf diese neue Norm angepasst werden. Hier kann es zu Zeitverzögerungen kommen, weil unser Notified Body (BSI) durch die zusätzliche Belastung längere Prüfzeiten benötigt.
- 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.

- Die CE-Zertifizierung für den *delos® 4.0* wird im vierten Quartal 2017 erwartet. Für das aktuelle Geschäftsjahr haben wir gemäß der revidierten Planung keinen Absatz des *delos® 4.0* vorgesehen. Falls der ab April 2018 geplante Umsatz mit dem *delos® 4.0* nicht realisiert werden kann, weil sich die Zertifizierung weiter verzögert, wäre der Fortbestand der *elexxion* auch im Falle der Schließung der prognostizierten Liquiditätslücke 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 nach Verschiebung größerer Kostenblöcke in das Jahr 2018 und nach Reduzierung der Personalkosten zu Liquiditätsengpässen in Höhe von unter TEUR 100, vorausgesetzt alle Kundenforderungen werden innerhalb der vereinbarten Zahlungsziele beglichen und der Planumsatz wird gemäß der angepassten Planung erreicht. Eine Verpflichtung des neuen Hauptinvestors, der Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co. Ltd., über eine Zuzahlung in die Kapitalrücklage über TEUR 430 in Zusammenhang mit der Übernahme eines zusätzlichen Aktienpakets liegt vor. Diese Transaktion steht allerdings noch unter dem Vorbehalt der behördlichen Genehmigung in China. Somit besteht das Risiko, dass die chinesischen Behörden dieser Transaktion nicht zustimmen bzw. sich der Eingang dieser finanziellen Mittel zeitlich verzögert. Könnten in diesem Falle nicht anderweitig zusätzliche finanzielle Mittel generiert oder höhere als die geplanten Umsätze realisiert werden, würde die *elexxion* im weiteren Verlauf des aktuellen Geschäftsjahres 2017 zahlungsunfähig werden.
- *elexxion* ist mehr und mehr Liquiditätsrisiken ausgesetzt, da unsere internationalen Partner Änderungen der Zahlungsmodalitäten zu unserem Nachteil durchsetzen und häufig die Zahlungen später als vertraglich vereinbart eingehen. Die daraus resultierende Vorfinanzierung kann immer wieder zu Liquiditätsengpässen führen.
- 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 gemäß im Mai 2017 revidierter Planung zu generieren, ergäbe sich in den noch verbleibenden Monaten des Geschäftsjahres 2017 ein zusätzlicher Liquiditätsbedarf in Höhe von ca. TEUR 100. Sollten die geplanten Umsätze nicht erreicht werden, würde sich der zusätzliche Liquiditätsbedarf entsprechend erhöhen.

Eine Bestätigung des neuen Hauptinvestors Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co. Ltd. zur Zuzahlung von TEUR 430 in die Kapitalrücklage im Zusammenhang mit der Übernahme eines weiteren Aktienpakets liegt vor.

Wie bereits unter den finanzwirtschaftlichen Risiken erläutert, steht diese Transaktion derzeit noch unter dem Vorbehalt der behördlichen Genehmigung in China. Somit besteht das Risiko, dass die chinesischen Behörden dieser Transaktion nicht zustimmen bzw. sich der Eingang dieser finanziellen Mittel aus der Zuzahlung in die Kapitalrücklage zeitlich verzögert. Könnten in diesem Falle nicht anderweitig zusätzliche finanzielle Mittel generiert oder höhere als die geplanten Umsatzerlöse realisiert werden, würde die elexxion im weiteren Verlauf des aktuellen Geschäftsjahres 2017 zahlungsunfähig werden.

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 auch substanzielle Chancen:

- Die Etablierung des weiterentwickelten elexxion *delos® 4.0* im arabischen und asiatischen Markt schafft aufgrund der bestehenden Nachfrage Umsatzpotenzial ab dem kommenden Geschäftsjahr 2018, 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 ermöglicht.
- Die positiven Umsatzergebnisse aus den Dental-Academies (Veranstaltungen mit Anwendern und potenziellen Anwendern von Lasersystemen) haben zu der Entscheidung geführt, diese Veranstaltungen fortzusetzen. Seit dem Geschäftsjahr 2016 werden die Dental-Academies gezielt mit *Snore3-Workshops* bereichert.
- Die elexxion arbeitet weiter am Ausbau weltweiter Vertriebspartnerschaften mit führenden Distributoren auf allen Kontinenten. Unterstützt wird dieser Prozess mit entsprechenden Schulungen durch unser qualifiziertes Verkaufsteam.
- Das Distributionsnetzwerk unseres neuen Hauptinvestors eröffnet Potenziale, neue Händler weltweit zu akquirieren.

3. Gesamtaussage

Die zunehmende Anzahl der Mitbewerber und neuen Produkte kontrollieren wir durch intensive Marktbeobachtung. Daraus resultieren Neuentwicklungen mit einem Alleinstellungsmerkmal, die Weiterentwicklung unserer Produkte sowie die Sicherstellung eines qualifizierten Service und einer sehr hohen Produktqualität. Die Kundenbindung erfordert eine starke und enge Betreuung unserer Vertriebspartner und der Endkunden durch unser qualifiziertes Verkaufsteam.

Die im Mai 2017 revidierte Planung für das laufende Geschäftsjahr erforderte einen zusätzlichen Liquiditätsbedarf im zweiten Halbjahr 2017 in Höhe von TEUR 300 sowie im ersten Quartal 2018 in Höhe von TEUR 150. Durch Verschiebung größerer Kostenblöcke in das Jahr 2018 und durch Kostenreduzierungen im Personalbereich konnte der Liquiditätsbedarf für das laufende Geschäftsjahr auf unter TEUR 100 gesenkt werden. Hier wird vorausgesetzt, dass alle Kundenforderungen innerhalb der vereinbarten Zahlungsziele beglichen werden und der Planumsatz des laufenden Jahres gemäß revidierter Planung in Höhe von TEUR 1.700 erreicht wird. Eine Bestätigung des neuen Hauptinvestors Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co. Ltd. zur Zuzahlung von TEUR 430 in die Kapitalrücklage in Zusammenhang mit der Übernahme eines weiteren Aktienpakets liegt vor. Diese gesamte Transaktion steht derzeit noch unter dem Vorbehalt der behördlichen Genehmigung in China. Somit besteht das Risiko, dass die chinesischen Behörden dieser Transaktion nicht zustimmen bzw. sich der Eingang dieser finanziellen Mittel zeitlich verzögert. Könnten in diesem Falle nicht anderweitig zusätzliche finanzielle Mittel generiert oder höhere als die geplanten Umsätze realisiert werden, würde die elexxion im weiteren Verlauf des aktuellen Geschäftsjahres 2017 Insolvenzantrag wegen Zahlungsunfähigkeit stellen müssen.

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, 18. September 2017

elexxion AG
Martin Klarenaar
Vorstand, CEO

>> 5 Anlagen

5.1 Zwischenbilanz zum 30. Juni 2017

→ Aktiva

in EUR	30.06.2017	30.06.2016
A. ANLAGEVERMÖGEN		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	95.522,00	112.677,00
2. Geleistete Anzahlungen	0,00	0,00
	95.522,00	112.677,00
II. Sachanlagen		
1. Technische Anlagen und Maschinen	36.643,00	72.186,00
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	24.808,00	25.145,00
	61.451,00	97.331,00
III. Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	1,00	1,00
	156.974,00	210.009,00
B. UMLAUFVERMÖGEN		
I. Vorräte		
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	359.400,00	369.700,00
2. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	159.500,00	63.600,00
3. Fertige Erzeugnisse und Waren	371.300,00	281.000,00
4. Geleistete Anzahlungen	0,00	1.936,48
	890.200,00	716.236,48
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	164.140,98	248.225,36
2. Sonstige Vermögensgegenstände	35.473,95	27.033,56
	199.614,93	275.258,92
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	121.993,85	31.204,24
	1.211.808,78	1.022.699,64
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN	18.866,63	18.122,74
D. NICHT DURCH EIGENKAPITAL GEDECKTER FEHLBETRAG	526.812,93	2.056.262,77
	1.914.462,34	3.307.094,15

→ Passiva

in EUR	30.06.2017	30.06.2016
A. EIGENKAPITAL		
I. Gezeichnetes Kapital	8.997.123,00	8.997.123,00
II. Kapitalrücklage	5.891.328,00	4.891.328,00
III. Bilanzverlust	-15.415.263,93	-15.944.713,77
IV. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	526.812,93	2.056.262,77
	0,00	0,00
B. RÜCKSTELLUNGEN		
Sonstige Rückstellungen	117.550,00	140.950,00
C. VERBINDLICHKEITEN		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 144.286,47 (Vj. EUR 228.583,67)	144.286,47	228.583,67
2. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 1.639.516,64 (Vj. EUR 0,00)	1.639.516,64	0,00
3. Sonstige Verbindlichkeiten - davon gegenüber Gesellschaftern EUR 0,00 (Vj. EUR 2.930.575,56) - davon aus Steuern EUR 10.529,53 (Vj. EUR 6.524,09) - davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 2.579,70 (Vj. EUR 460,83) - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 13.109,23 (Vj. EUR 2.937.560,48)	13.109,23	2.937.560,48
	1.796.912,34	3.166.144,15
	1.914.462,34	3.307.094,15

5.2 Gewinn- und Verlustrechnung

→ Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2017 bis zum 30. Juni 2017

in EUR	1. Halbjahr 2017	1. Halbjahr 2016
1. Umsatzerlöse	738.443,81	982.173,94
2. Erhöhung (Vj. Minderung) des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	198.300,00	-72.400,00
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	5.271,22	45.276,76
4. Gesamtleistung	942.015,03	955.050,70
5. Sonstige betriebliche Erträge - davon Erträge aus der Währungsumrechnung EUR 62,01 (Vj. EUR 90,92)	3.248,37	2.715,70
6. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	431.345,13	328.408,91
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	2.008,92	1.267,91
	433.354,05	329.676,82
7. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	282.722,65	221.617,94
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung - davon für Altersversorgung EUR 933,60 (Vj. EUR 0,00)	54.976,48	41.898,66
	337.699,13	263.516,60
8. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	18.209,31	18.218,90
9. Sonstige betriebliche Aufwendungen - davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung EUR 319,07 (Vj. EUR 52,08)	582.048,23	513.952,79
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	0,40	156,92
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	41.567,76	72.492,78
12. Ergebnis nach Steuern	-467.614,68	-239.934,57
13. Sonstige Steuern	480,00	247,00
14. Jahresfehlbetrag	-468.094,68	-240.181,57
15. Verlustvortrag	-14.947.169,25	-15.704.532,20
16. Bilanzverlust	-15.415.263,93	-15.944.713,77

6 Verkürzter Anhang zum Zwischenabschluss zum 30. Juni 2017

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 2017 wurde auf der Grundlage der Rechnungslegungsvorschriften des HGB in der Fassung des Bilanzrichtlinie-Umsetzungsgesetzes (BilRUG) und des AktG unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung aufgestellt und von einem Wirtschaftsprüfer einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

Der Halbjahresabschluss zum 30. Juni 2017 enthält nicht alle für einen Jahresabschluss vorgeschriebenen Angaben und muss im Zusammenhang mit dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2016 gelesen werden.

Die in dem Halbjahresabschluss zum 30. Juni 2017 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze entsprechen denen des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2016, die dort detailliert beschrieben wurden. Wesentliche Änderungen hinsichtlich der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden gegenüber dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2016 haben sich nicht ergeben.

Singen, 18. September 2017

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

