



# Inhalt

	Seite
<b>1. Lagebericht zum 30. Juni 2018</b>	<b>1</b>
I. Grundlagen des Unternehmens	2
II. Wirtschaftsbericht	5
III. Bericht über Zweigniederlassungen	12
IV. Prognosebericht	12
V. Chancen- und Risikobericht	15
VI. Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten	19
<b>2. Anlagen</b>	<b>20</b>
5.1 Zwischenbilanz	22
5.2 Gewinn- und Verlustrechnung	24
<b>3. Verkürzter Anhang</b>	<b>25</b>
<b>Impressum</b>	<b>26</b>

# >> Lagebericht

## I. Grundlagen des Unternehmens

### 1. Geschäftsmodell des Unternehmens

#### Allgemein

Bereits seit 2002 entwickelt und vertreibt die elexxion als fortschrittliches deutsches Medizintechnikunternehmen Produkte für den Dental-Laser-Bereich. Eine Reihe von ausgereiften und konkurrenzfähigen Dioden Lasergeräten, entsprechender Software und Verbrauchsmaterialien sind unsere Schlüsselprodukte, die eine breite Marktperspektive bieten. Dazu gehören die *Snore3* Therapie und die Parodontalbehandlung mit dem photothermischen Wirkstoff *perio green*®. Ziel der elexxion AG ist es, mehr Zahnärzten die Verwendung unserer fortschrittlichen Lasersysteme zu ermöglichen.

#### Dentale Laser-Systeme

elexxion verfügt über ein leistungsstarkes Sortiment an Laser-Systemen:

- ***claros pico lite mit perio green***®  
 Ein Soft-Therapie-Laser (300 mW), zusammen mit *perio green*®, einem photothermischen Wirkstoff (PTT) zur Behandlung von Parodontitis, ein ideales Duo zur PA und PI Therapie
- ***claros pico***  
 Ein Dental-Laser mit 5 Watt Pulsleistung, der Mobilität und Professionalität vereint (netzunabhängig einsetzbar, 25 Softlaserindikationen)
- ***claros nano***  
 Ein praxisgerechter Diodenlaser der Kompaktklasse – hohe 15 Watt Pulsleistung, dadurch effektive Ergebnisse in den einzelnen chirurgischen Anwendungen und eine schmerzarme, beschleunigte Heilung
- ***claros*® 50 mit Touchscreen- Monitor**  
 Therapie-Vielfalt trifft Leistung – durch Applikationsleistungen von bis zu 50 Watt, Erreichen von hohen Schnittgeschwindigkeiten, Variable Pulsrate bis zu 20.000 Hz, geringe Eindringtiefe, gewebeschonend, Eignung für spezifische Indikation, z. B. Depigmentierung (Aufhellung) von dunklem Zahnfleisch – Einsatz in der Anti-Schnarch-Therapie (*Snore3*)



**Markt National**

Der Inlandsmarkt wird künftig auch wieder flächendeckend in Zusammenarbeit mit ausgewählten Handelspartnern, die im Gegensatz zu unseren bisherigen Handelspartnern auch aktiv im Verkauf von Investitionsgütern tätig sein sollen, bearbeitet. Das Ziel ab dem 1. Quartal 2019 ist, die Gespräche mit solchen Handelspartnern aufzunehmen, diese für die elexxion zu gewinnen, um den Umsatz im Inlandsmarkt kurz- bis mittelfristig zu steigern.

Unsere Unterstützung von Handelspartnern umfasst mehr qualifizierte Schulungen, technische Servicepakete und ein aktives Marketing.

**Märkte International**

Der Umsatz mit internationalen Handelspartnern lag etwa 51 Prozent unter dem Umsatz des ersten Halbjahres 2017. Der Umsatz im Nahen und Mittleren Osten brach im ersten Halbjahr 2018 fast völlig zusammen. Zwar war die Entwicklung in Europa durch den Abschluss neuer Verträge mit Handelspartnern und sich daraus ergebenden Aufträgen positiv, konnte aber den fehlenden Umsatz aus dem Nahen und Mittleren Osten nicht kompensieren. In den asiatischen Ländern besteht unverändert das Problem fehlender Registrierungen und Zulassungen. Die elexxion steht in ständiger Kommunikation mit diesen Handelspartnern und unterstützt die Registrierungsprozesse durch Bearbeitung mit höchster Priorität.

Bei der Erteilung der Zulassungen ist elexxion jedoch abhängig von einer schnellen Umsetzung durch die Handelspartner und letztlich von den Genehmigungen der zuständigen Behörden in den einzelnen Ländern.

Wesentliche Aufgaben zur Generierung von mehr Umsatz sind der kontinuierliche Ausbau laufender Kooperationen mit unseren europäischen Handelspartnern und die Erschließung neuer Handelspartner in Europa, die Gewinnung weiterer Vertriebspartner im Nahen und Mittleren Osten und alle Handelspartner durch qualifizierte technische sowie medizinische Schulungen zu unterstützen.

Der US-Markt wird aktuell nicht beliefert. Da die Umsätze lediglich mit Verbrauchsmaterialien und Ersatzteilen sehr gering waren, wurde entschieden, die FDA Zulassung ab dem zweiten Halbjahr 2017 nicht zu verlängern. Die Kosten des FDA Audits und die jährlichen Gebühren standen in keinem Verhältnis zu den getätigten Umsätzen. Ob elexxion eine Neuzulassung anstrebt, ist abhängig von der zukünftigen Entwicklung des US- Dentalmarktes, der Produktkosten und insbesondere der Kosten für eine FDA Neuzulassung.

Der Umsatzanteil international hat sich gegenwärtig von 70 (31.12.2017) auf 60 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

Jegliche Neuentwicklungen unserer Lasergeräte sowie Verbrauchsmaterialien oder auch neue Therapieformen werden intern von einem Projektteam bestehend aus Vorstand, Entwicklungsleitung, Qualitätsmanagement, Produktion und Einkauf gemäß der Vorgehensweise nach unserem Qualitätsmanagementsystem abgestimmt. In diesem Gremium wird auch entschieden, ob und welche Leistungen an externe Dienstleister vergeben werden.

Da sich unsere Projekte in der Vorbereitungsphase befinden, fielen im ersten Halbjahr 2018 so gut wie keine Entwicklungskosten an (ca. TEUR 1).

Zu diesen Entwicklungsprojekten zählt u.a. eine neue Generation eines Erbium-Lasers, um den geänderten Marktanforderungen gerecht zu werden und gegenüber unseren Wettbewerbern im Markt zu bestehen.

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*.

Die Kombination *claros® 50* mit *Snore3* hat ein großes Marktpotenzial, die Anzahl der interessierten Partner und Kunden steigt kontinuierlich.

Die Anti-Schnarch-Therapie *Snore3* ist eine Software basierte Zusatzfunktion des *claros®*. Diese Zusatzfunktion wird mittels Zeitguthaben auf in den Laser einzufügenden Chipkarten aktiviert. Unsere Kunden können diese Chipkarten mit entsprechenden Zeitguthaben von uns erwerben.

Nach der Einführungsphase von *Snore3* wurden kontinuierlich die Behandlungsprotokolle auf Grund der gewonnenen Erkenntnisse optimiert. Studien mit erweiterten Behandlungsprotokollen stehen zur Verfügung, und Fachliteratur wird in Kürze veröffentlicht. Um dieses Produkt in den nationalen und internationalen Märkten nachhaltig und mit Erfolg zu etablieren, organisieren wir systematische Schulungen für die Anwendung von *Snore3*, da dieses Produkt sehr erklärungsbedürftig ist.

## II. Wirtschaftsbericht

### 1. Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

#### **Weltwirtschaft**

Die globale Konjunktur hat zum Jahresauftakt 2018 ihren Anstieg in Richtung des Zweijahreshöchststands laut Internationalem Währungsfonds (IWF) weiter fortgesetzt. Dabei erreichte das Expansionstempo in einigen Volkswirtschaften bereits seinen Höhepunkt. Innerhalb der Industrieländer klappten die Wachstumsraten zunehmend auseinander, insbesondere zwischen den Vereinigten Staaten und Europa sowie Japan. Der IWF rechnet für 2018 und 2019 mit einer Zunahme der weltweiten Wirtschaftsleistung um jeweils 3,9 Prozent.

#### **Eurozone**

Für verschiedene Länder des Euro-Raums revidierte der IWF nach einem unter den Erwartungen liegenden ersten Quartal 2018 seine Prognose um 0,2 Prozentpunkte nach unten. In Deutschland und Frankreich hatte die Konjunktur im ersten Quartal stärker als erwartet nachgegeben. Das Wirtschaftswachstum im Euro-Raum wird sich demnach allmählich auf 2,2 Prozent im Jahr 2018 und auf 1,9 Prozent im Jahr 2019 abschwächen.

#### **Deutschland**

In Deutschland blieb die Wirtschaft auch im ersten Halbjahr 2018 auf Wachstumskurs. Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) stieg im zweiten Quartal 2018 um 0,5 Prozent gegenüber dem Vorquartal. Laut Statistischem Bundesamt (Destatis) war der Anstieg des ersten Quartals 2018 gegenüber dem Schlussquartal 2017 mit 0,4 Prozent geringfügig schwächer ausgefallen. Das Wirtschaftswachstum war von positiven Impulsen aus dem Inland getrieben: Dabei erhöhten sowohl die privaten Haushalte als auch die öffentliche Hand ihre Ausgaben und auch die Unternehmensinvestitionen legten gegenüber dem ersten Quartal 2017 zu. Unterdessen war die außenwirtschaftliche Entwicklung geprägt von einer Zunahme der Exporte, wobei die Importe vergleichsweise stärker stiegen. Die Arbeitslosenquote in der Bundesrepublik lag im Juni 2018 bei 3,4 Prozent.

### 2. Branchenentwicklung

Laut dem Verband der Deutschen Dental-Industrie (VDDI) erwirtschaftete die deutsche Dentalbranche im Jahr 2017 einen Gesamtumsatz von erstmals mehr als 5,3 Milliarden Euro. Das ist ein Anstieg um ca. 5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Sowohl das In- als auch das Auslandsgeschäft leisteten einen deutlichen Beitrag zum Wachstum. Davon entfielen rund 3,4 Milliarden Euro auf die Auslandsmärkte, ein Zuwachs von rund 5 Prozent. Der Inlandsumsatz von mehr als 1,9 Milliarden Euro wurde mit einem Plus von 4,4 Prozent übertroffen. Die Dental-Industrie in Deutschland verbuchte 2017 erneut eine Exportquote von mehr als 64 Prozent – eine Steigerung von 3 Prozentpunkten gegenüber dem Vorjahr. Laut dem VDDI wurde die Bedeutung der Weltmärkte für die deutsche Dentalbranche und ihre Stellung auf diesen Märkten eindrucksvoll unterstrichen.

Umsatzzahlen der Dental-Branche für das erste Halbjahr 2018 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 2018 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 404. Der Umsatz liegt rund 45 Prozent unter dem Vorjahresniveau (HJ 2017: TEUR 738).

Der Umsatz des ersten Halbjahres 2018 entspricht der nochmals deutlich korrigierten Planung.

Ursächlich hierfür war der Umsatzrückgang auf dem Inlandsmarkt und auf den internationalen Märkten, speziell im Nahen und Mittleren Osten. Zudem wurden die Verkaufspreise für alle Geräte aufgrund der Marktgegebenheiten im In- und Ausland angepasst.

Zum 30. Juni 2018 deckten wir etwa 27 Prozent (HJ 2017: 23 Prozent) unseres Umsatzes mit dem Verkauf von Verbrauchsmaterialien sowie Serviceaufträgen ab.

#### **Umsatzentwicklung National**

Der Umsatz im Inland reduzierte sich im Berichtszeitraum um 36 Prozent auf TEUR 160 und liegt damit um TEUR 89 unter dem Vorjahresniveau (1. HJ 2017: TEUR 249).

Die Verkaufsstrategie im Direktgeschäft mit nur einem Handelsvertreter und ohne zusätzliche Manpower hat sich nicht bewährt. Eine Umsatzsteigerung wird durch ein geändertes Vertriebskonzept, das beginnend mit dem ersten Quartal 2019 umgesetzt werden soll, erwartet.

Der Nachkauf von *Snore3* Chipkarten erfolgte nicht wie erwartet. Wie bereits erwähnt, ist das Produkt *Snore3* sehr erklärungsbedürftig, und die Anwender benötigen verstärkt systematische Schulungen.

#### **Umsatzentwicklung International**

Der Umsatz im Ausland ging im Berichtszeitraum um 50 Prozent auf TEUR 244 (1. HJ 2017: TEUR 489) zurück.

Während die Umsetzung unterzeichneter Verträge mit neuen europäischen Distributoren schneller realisiert werden konnte, spielten in anderen Ländern noch fehlende Zulassungen eine erhebliche Rolle und verzögerten die Prozesse.

Entscheidend für den Umsatzrückgang ist aber, dass uns im ersten Halbjahr 2018 so gut wie keine Aufträge aus Saudi-Arabien und den Vereinigten Arabischen Emiraten erreichten. Aufgrund der unverändert instabilen politischen und wirtschaftlichen Situation in Saudi Arabien war das Ministry of Health seinen Zahlungsverpflichtungen gegenüber unserem Distributor nicht fristgerecht nachgekommen. Vor diesem Hintergrund nahm unser Distributor im ersten und auch im zweiten Halbjahr 2018 von weiteren Aufträgen an elexxion Abstand, da eine Bezahlung dieser Aufträge nicht gewährleistet werden konnte. Verstärkte Vertriebsaktivitäten in anderen arabischen Staaten konnten noch nicht zur Umsatzsteigerung beitragen. Im Fokus stehen die Erfüllung der abgeschlossenen Verträge und das Erreichen der vereinbarten Umsatzziele durch ständige Betreuung und Unterstützung in Form von intensiven Verkaufs- und Produkt-Schulungen.

Wegen der fehlenden Registrierungen in den wichtigen asiatischen Ländern konnte auch der Umsatz im Bereich Asia Pacific (APAC) nicht gesteigert werden. Um die Maßnahmen für Zulassungen noch stärker voranzutreiben, werden die Handelspartner durch im asiatischen Raum ansässige Sales Manager betreut.

Zudem konnten wir einen erfahrenen Qualitätsmanager gewinnen, der ab September 2018 zusammen mit dem Vertrieb die Handelspartner in den Zulassungsprozessen unterstützen wird.

### **Gesamtleistung**

Die Umsatzerlöse für das erste Halbjahr 2018 mit TEUR 404 waren deutlich geringer als im Vorjahreszeitraum (1.HJ 2017: TEUR 738), die Gesamtleistung mit TEUR 427 liegt um TEUR 515 unter dem Vorjahreswert (1. HJ 2017: TEUR 942).

Auf Grund der revidierten Planung für das Geschäftsjahr 2018 haben wir unsere Lagerbestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen abgebaut und im Produktionsprozess zu fertigen und unfertigen Erzeugnissen weiterverarbeitet.

Die Abschreibungen liegen im ersten Halbjahr 2018 bei TEUR 16 (1. HJ 2017: TEUR 18).

### **Entwicklung der Kosten**

Die Materialaufwandsquote gemessen an der Gesamtleistung reduziert sich im ersten Halbjahr 2018 auf 40 Prozent (1. HJ 2017: 46 Prozent). Der wesentliche Grund liegt in dem überproportionalen Rückgang der Bestandserhöhung und damit einhergehend auch der Gesamtleistung. Die Einkaufspreise blieben im Vergleich zum Vorjahr stabil.

Der Personalaufwand reduzierte sich im Berichtszeitraum um TEUR 42 auf TEUR 296 (1. HJ 2017: TEUR 338). Dies ist im Wesentlichen auf personelle Vakanz im Bereich Qualitätsmanagement und Finanzen zurückzuführen. Diese Stellen konnten erst wieder im zweiten Halbjahr 2018 besetzt werden.

Die Personalaufwandsquote gemessen an der Gesamtleistung betrug im Berichtszeitraum 69 Prozent (1. HJ 2017: 36 Prozent). Der erhöhte prozentuale Anteil resultiert aus der niedrigeren Gesamtleistung.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen reduzierten sich im ersten Halbjahr 2018 um 47,1 Prozent auf TEUR 308 (1. HJ 2017: TEUR 582). Diese Reduzierung resultiert im Wesentlichen auf geringere Werbe- und Reisekosten in Höhe von TEUR 55 (1.HJ 2017: TEUR 230) und reduzierten Messekosten in Höhe von TEUR 12 (1. HJ 2017: TEUR 101).

Der Zinsaufwand im ersten Halbjahr 2018 blieb gegenüber dem ersten Halbjahr 2017 nahezu identisch (1. HJ 2018: TEUR 43 versus 1. HJ 2017: TEUR 42).

Der Halbjahresfehlbetrag reduzierte sich im ersten Halbjahr 2018 auf TEUR 381 (1.HJ 2017: TEUR 468).

#### 4. Lage der Gesellschaft

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

Die elexxion erwirtschaftete im ersten Halbjahr 2018 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 404 und liegt damit TEUR 334 unter dem Vorjahresniveau (1. HJ 2017: TEUR 738). Die Umsätze im Berichtszeitraum wurden zu 40 Prozent im Inland (1. HJ 2017: 34 Prozent) und zu 60 Prozent im Ausland (1. HJ 2017: 66 Prozent) generiert.

Im ersten Halbjahr 2018 waren keine aktivierten Eigenleistungen zu verzeichnen (1. HJ 2017: TEUR 5). Der Lagerbestand der unfertigen und fertigen Erzeugnisse hat sich um TEUR 175 auf TEUR 23 (1. HJ 2017: Bestandserhöhung TEUR 198) reduziert. Die Gesamtleistung lag im Berichtszeitraum mit TEUR 427 unter dem der Vorjahresperiode mit TEUR 942.

Der Materialaufwand belief sich im Berichtszeitraum auf TEUR 171 (1. HJ 2017: TEUR 433). Die ursprüngliche Planung sah für das gesamte Jahr 2018 deutlich höhere Umsatzerlöse als die tatsächlich erreichten vor. Wir haben unsere Lagerbestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen im ersten Halbjahr erhöht und im Produktionsprozess zu fertigen und unfertigen Erzeugnissen weiterverarbeitet.

Die Materialeinsatzquote bezogen auf die Gesamtleistung reduzierte sich im ersten Halbjahr 2018 auf 40% (1. HJ 2017: 46%).

Zum 30. Juni 2018 beschäftigte elexxion 9 Mitarbeiter inklusive Vorstand (1. HJ 2017: 12 Mitarbeiter inklusive Vorstand).

Der Personalaufwand lag im ersten Halbjahr 2018 bei TEUR 296 gegenüber TEUR 338 im ersten Halbjahr 2017. Dies ist im Wesentlichen auf die Vakanz zum 30. Juni 2018 zurückzuführen. Eine Mitarbeiterin im Vertrieb Innendienst und der Qualitätsmanager beginnen Ihre

Tätigkeiten erst im zweiten Halbjahr 2018. Des Weiteren wurde der Sales Manager Europa durch einen Sales Manager ersetzt, der auf Handelsvertreterbasis agiert.

Die Personalaufwandsquote bezogen auf die Gesamtleistung betrug in der Berichtsperiode 69 Prozent (1. HJ 2017: 36 Prozent).

Die Abschreibungen beliefen sich im ersten Halbjahr 2018 auf TEUR 16 (1. HJ 2017: TEUR 18).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betrugen im Berichtszeitraum TEUR 308 im Vergleich zu TEUR 582 in der Vorjahresperiode. Die Werbe- und Reisekosten lagen im Berichtszeitraum bei TEUR 55 (1. HJ 2017: TEUR 230). Ursächlich hierfür war zum einen, dass in 2018 keine Internationale Dental Show in Köln stattfand. Und zum anderen konnten durch eine angepasste Reisekostenrichtlinie die Kosten erheblich gesenkt werden. Die Handelsvertreterkosten und Verkaufsprovisionen beliefen sich im Berichtszeitraum auf TEUR 44 (1. HJ 2017: TEUR 116). Die Raumkosten einschließlich Miete und Nebenkosten reduzierten sich bedingt durch Kündigung des Konferenzraums auf TEUR 34 (1. HJ 2017: TEUR 35). Die Kosten für externe Berater reduzierten sich auf TEUR 19 (1. HJ 2017: TEUR 27).

Zum 30. Juni 2018 mussten Rückstellungen für Abnahmeverpflichtungen aus Kontrakten in Höhe von knapp TEUR 86 gebildet werden. Gegenüber der Rückstellung zum 31.12.2017 reduzierte sich die Summe um etwa TEUR 10, weil eine Rechnung über *delos*-Teile bezahlt wurde. Es handelt sich dabei um Abnahmeverpflichtungen aus Kontrakten für nicht mehr benötigte Teile für den *delos*® 4.0. Sollte die Entwicklung des *delos* fortgesetzt werden, können diese Teile unter Umständen doch noch einer Verwendung zugeführt und die Rückstellung somit teilweise aufgelöst werden.

Das Halbjahr 2018 schließen wir mit einem Fehlbetrag von TEUR 381 (1. HJ 2017: TEUR 468) ab.

#### **b) Finanzlage**

Die Finanzlage war aufgrund der Umsatz- und der damit einhergehenden Ergebnisentwicklung im ersten Halbjahr 2018 unverändert angespannt. Die erforderliche Liquidität konnte nur durch Mittelzuflüsse des Hauptinvestors aufrechterhalten werden. Es wurde im ersten Halbjahr 2018 ein Darlehensvertrag mit Rangrücktritt per 20.03.2018 über TEUR 200 abgeschlossen, die Auszahlung erfolgte zeitnah Anfang April 2018. Im Mai 2018 wurde ein weiterer Darlehensvertrag mit Rangrücktritt abgeschlossen. TEUR 100 aus diesem Darlehensvertrag wurden am 11. Juni 2018 ausbezahlt.

Die liquiden Mittel erhöhten sich zum 30.06.2018 um TEUR 36 auf TEUR 158 (1. HJ 2017: TEUR 122).

Bankkredite konnten im vergangenen Geschäftsjahr und können auch zukünftig aufgrund der 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**

Gemäß Mitteilung zum 1. September 2017 übernahm die Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co. Ltd. zu dem bereits in 2016 erworbenen Aktienbestand von 55 Prozent weitere rund 30 Prozent der Anteile des ehemaligen Hauptinvestors. 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.

Zum 30. Juni 2018 weist die elexxion eine Bilanzsumme von TEUR 2.298 aus (1. HJ 2017: TEUR 1.914).

Im Bereich der Vorräte reduzierten sich die Bestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen auf TEUR 334 (1. HJ 2017: TEUR 359). Die unfertigen und fertigen Erzeugnisse reduzierten sich um TEUR 112 auf TEUR 419 (1. HJ 2017: TEUR 531).

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduzierten sich bei stichtagbezogener Betrachtung um TEUR 136 auf TEUR 28 (1. HJ 2017: TEUR 164). Die sonstigen Vermögensgegenstände reduzierten sich zum 30. Juni 2018 um TEUR 9 auf TEUR 26 (1. HJ 2017: TEUR 35).

Der Kassenbestand und das Guthaben bei Kreditinstituten erhöhten sich zum 30. Juni 2018 auf TEUR 158 gegenüber TEUR 122 zum 30. Juni 2017.

Die sonstigen Rückstellungen beliefen sich zum 30. Juni 2018 auf TEUR 166 (1. HJ 2017: TEUR 118). Diese wurden im Wesentlichen für Abschluss- und Prüfungskosten in Höhe von TEUR 40 (1. HJ 2017: TEUR 29), für Garantie- und Gewährleistungen in Höhe von TEUR 10 (1. HJ 2017: TEUR 12), für Handelsvertreterprovisionen in Höhe von TEUR 2 (1. HJ 2017: TEUR 29) gebildet.

Des Weiteren mussten zum 30.06.2018 Rückstellungen in Höhe von knapp TEUR 86 gebildet werden. Es handelt sich dabei um Verpflichtungen aus Kontrakten für den *delos*® 4.0. Sollte die Entwicklung des *delos* fortgesetzt werden, könnten diese Rückstellungen vollständig oder teilweise aufgelöst werden.

Die gesamten Verbindlichkeiten der elexxion betragen zum 30. Juni 2018 TEUR 2.132 (1. HJ 2017: TEUR 1.797). Sonstige Verbindlichkeiten bestehen im Wesentlichen gegenüber dem neuen Hauptinvestor (Muttergesellschaft der elexxion) in Höhe von TEUR 2.024 einschließlich Zinsaufwendungen. Für die Forderung des neuen Hauptinvestors bestehen in Höhe von TEUR 2.024 Rangrücktrittserklärungen.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen reduzierten sich stichtagbezogen um TEUR 39 auf TEUR 105 (1. HJ 2017: TEUR 144).

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 10. November 2017 wurde der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der elexxion in der Zeit bis zum 9. November 2022 mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrmalig um bis zu insgesamt EUR 4.498.560,00 gegen Bar- und/oder Sacheinlagen, durch Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2017).

## 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 2018 lag die Quote bei ca. 0,7 Prozent (1. HJ 2017: ca. 0,8 Prozent).

Die durchschnittliche Zahl der beschäftigten Mitarbeiter einschließlich der Vorstände belief sich zum 30. Juni 2018 auf 9 (1. HJ 2017: 12). Bei einem Gesamtumsatz von TEUR 404 betrug der Umsatz pro Mitarbeiter im Berichtszeitraum TEUR 45 (1. HJ 2017: TEUR 62) und ist damit um TEUR 17 pro Mitarbeiter im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gefallen. Dies liegt hauptsächlich an dem zu niedrigen Umsatz und an den Kosten für die neuen Sales Manager, die in der Einarbeitungsphase nicht sofort Umsatz generieren konnten.

Sowohl das Mahnwesen als auch die Einhaltung von gewährten Zahlungszielen werden permanent überwacht. Die Umschlagshäufigkeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erhöhte sich per 31. Dezember 2017. Im Berichtszeitraum wurden die Forderungen rund 14,4-mal umgeschlagen (1. HJ 2017: rund 4,5-mal). Die Umschlagshäufigkeit ermitteln wir durch Division der Umsatzerlöse durch den durchschnittlichen Forderungsbestand des jeweiligen Geschäftsjahres.

## 6. Gesamtaussage erstes Halbjahr 2018

Im Berichtszeitraum reduzierten sich die Umsätze im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um ca. 45 Prozent.

Die Ursache lag am Umsatzrückgang im Inlandsmarkt, aber im Wesentlichen am Umsatzeinbruch mit unseren A-Kunden im Nahen und Mittleren Osten. Nachkäufe von unserem Exklusivpartner in Saudi-Arabien und den Vereinigten Emiraten gingen wegen Kapitalmangels des Partners fast gen Null. Ziel wird es sein, kurzfristig neue, kapitalstarke Handelspartner in dieser Region aufzubauen.

Die Umsätze in den europäischen Ländern gerade mit neuen Handelspartnern liefen gut an. Hier bedarf es in 2019 einer dauerhaften Betreuung und ständigen Kommunikation mit den Partnern, um den Bedarf sowohl an Geräten als auch an Verbrauchsmaterial stetig zu erhöhen.

Die Umsatzziele gemäß der revidierten Planung im ersten Halbjahr 2018 wurden erreicht.

Das Halbjahresergebnis verbesserte sich um TEUR 87 auf minus TEUR 381 (1. HJ 2017: minus TEUR 468).

Die anhaltende Verlustsituation im ersten Halbjahr 2018 erforderte einen weiteren Liquiditätsbedarf. Zu diesem Zweck wurden aus dem Darlehensvertrag per 16. Mai 2018 über TEUR 300 mit Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co. Ltd. über die erste Teilzahlung von TEUR 100 im Juni hinaus jeweils TEUR 100 am 14. August 2018 und 19. Oktober 2018 ausbezahlt.

### III. Bericht über Zweigniederlassungen

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

### IV. Prognosebericht

#### **Entwicklung zweites Halbjahr 2018**

Gemäß unserer stark nach unten korrigierten Planung für das Geschäftsjahr 2018 rechneten wir mit einem Umsatz von TEUR 1.091 und einem Jahresfehlbetrag von ca. TEUR 733. Tatsache ist, dass auch dieser Umsatzplan auf Grund eines sehr schwachen zweiten Halbjahres bei weitem nicht erreicht wurde. Das Jahr 2018 wird nach vorläufiger Schätzung mit einem Umsatz von ca. TEUR 648 und einem Jahresfehlbetrag von ca. TEUR 850 abschließen. Dass der Jahresfehlbetrag nicht höher ausfällt, liegt im Wesentlichen an den geringeren Materialzukaufen und den deutlich gefallenem Kosten im Bereich der Werbe- und Reisekosten.

Durch den starken Umsatzverlust gegenüber Plan auch im zweiten Halbjahr 2018 mussten Liquiditätsengpässe durch ein zusätzliches Darlehen gedeckt werden. Mit Bezug auf die Patronatserklärung vom 20.09.2018 wurde ein Darlehen mit Rangrücktritt über TEUR 200 gewährt; jeweilig TEUR 100 wurden am 18. Dezember 2018 und am 17. Januar 2019 ausbezahlt.

#### **Prognosebericht 2019**

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

elexxion-Produkte sind „Made in Germany“ und werden wie bisher an dem Standort in Singen produziert. Die enge Zusammenarbeit mit Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co. Ltd. als Mehrheitsgesellschafter der elexxion AG eröffnet uns die Möglichkeit, neue Märkte für elexxion AG zu erschließen, wie zum Beispiel in neuen Ländern in Asien.

Die Bildung von Teams innerhalb der elexxion und die Nutzung aller vorhandenen Ressourcen sind der Schlüssel für eine langfristige und positive Entwicklung des Unternehmens.

Das Ziel, in 2019 in die Nähe des Break-Even zu kommen, kann aus heutiger Sicht (noch) nicht erreicht werden.

Die Umstrukturierung der elexxion vor allem im Vertriebsbereich bedarf einer längeren Vorlaufzeit als ursprünglich angenommen. Mit dem neuen Vertriebskonzept wurden die Arbeitsaufteilung und die Verantwortungsbereiche zwischen elexxion und den Distributoren neu definiert. elexxion übernimmt die Verantwortung für das Marketing auf Makroebene, die akademische Unterstützung, das Training durch Meinungsbildner und Referenten sowie das Training im technischen Service. Die Distributoren übernehmen die Verantwortung für Vertrieb, Marketing, klinische Anwendungsschulungen und technische Dienstleistungen in den lokalen Märkten.

Wir gehen davon aus, dass dieses Konzept erfolgreich ist und eine langfristig erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen elexxion und ihren Handelspartnern garantiert, damit höhere Umsätze generiert und die Servicequalität für die Kunden verbessert werden.

Diese Umstrukturierung mit organisatorischen Maßnahmen und die Umsetzung bei bestehenden und neuen Handelspartnern erfordern einen längeren zeitlichen Vorlauf als ursprünglich angenommen. Dieser Prozess führte entgegen der Erwartungen zu einem sehr deutlichen Umsatzrückgang im gesamten Geschäftsjahr 2018.

Wir sind zuversichtlich, dass die elexxion im Jahr 2019 zwar eine bessere Performance gegenüber 2018 erzielen wird, allerdings sind wir der Ansicht, dass der ursprünglich für 2019 avisierte Umsatz von TEUR 2.400 nicht erreicht werden kann. Für das Jahr 2019 rechnen wir mit einem Planumsatz von ca. TEUR 1.752. Abgeleitet aus dieser Planung erwarten wir für das Jahr 2019 einen Jahresfehlbetrag mit ca. TEUR 490.

Um dieses Ziel zu erreichen, sind folgende Maßnahmen eingeleitet:

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

Die Entwicklung der neuen Erbium Laser-Generation wird wissenschaftlich fundiert und stringent vorbereitet. Wir wollen in naher Zukunft unseren Kunden neue Produkte anbieten, die fortschrittlich gestaltet, technologisch führend, bedienungsfreundlich und kostengünstig sind. Parallel bereiten wir uns auf die zukünftige Optimierung und Aufrüstung der *claros*-Produktserie vor. Wir arbeiten auch aktiv an *perio green*® mit dem Ziel einer besseren Kosteneffizienz und an *Snore3* durch Organisation von systematischen Schulungen auf Basis erweiterter Behandlungsprotokolle.

### **Marketing und Vertrieb**

Seit der IDS 2017 bis April 2018 haben wir Verträge mit Distributoren in 19 Ländern abgeschlossen. Die meisten von ihnen haben bereits Demogeräte geordert, Schulungen erhalten, und sie haben aktiv Marketingkampagnen in ihrer jeweiligen Region durchgeführt. Es wurden im zweiten Halbjahr 2018 weitere Kooperationsvereinbarungen mit Distributoren in Asien und Europa getroffen. Unterstützend fand im November 2018 eine mehrtägige Schulung im Schulungszentrum Shanghai statt, an der Handelspartner unter anderem aus diversen asiatischen Ländern erfolgreich teilgenommen haben.

Wir sind uns bewusst, dass es längere Zeit braucht, potenzielle Vertriebspartner aufzubauen und mehrfach Schulungen zu initiieren, um stetig Folgeaufträge zu erhalten.

Aber wir sind überzeugt, dass wir die richtige Strategie gewählt und einen guten Schritt in die richtige Richtung getan haben.

Die erforderlichen Maßnahmen sind eingeleitet. Unser Vertriebs- und Marketingteam wurde mit erfahrenen Mitarbeitern erweitert. Für ein nachhaltig zuverlässiges technisches Dienstleistungssystem sowohl bei elexxion als auch bei unseren Handelspartnern werden wir die technische Abteilung personell verstärken. Diese Maßnahmen, sowie das potenzierte Angebot von qualifizierten Schulungen und technischen Servicepaketen, flankiert mit der geänderten Vertriebsstrategie inklusive Marketing auf Makroebene bilden die Grundlage für den weltweit erfolgreichen Vertrieb der elexxion.

### **Qualitätsmanagement**

elexxion steht für qualitativ hochwertige Geräte und Verbrauchsmaterialien. Dieser Maßstab wird auch in Zukunft Bestand haben. Durch Einstellung eines erfahrenen Qualitätsmanagers, der seine Arbeit Anfang September 2018 aufgenommen hat, werden zudem die Zulassungsprozesse für Registrierungen in wichtigen Zielmärkten vor allem in APAC stärker unterstützt und beschleunigt.

### **Finanzstatus und Kostenkontrolle**

Die Kontrolle der Betriebskosten ist ebenso wichtig wie die Ausweitung des Umsatzes. Wir haben Maßnahmen zur Senkung von Kosten umgesetzt und unser Finanzmanagement weiter gestärkt.

Mit der Einführung eines neuen Vertriebskonzeptes ist ein Umsatzwachstum zu erwarten, während wir fortlaufend Kosten und Ausgaben effektiv kontrollieren.

Vor dem Hintergrund dieser Maßnahmen rechnen wir im Geschäftsjahr 2019 mit einem Umsatz von ca. TEUR 1.752 und einem Jahresfehlbetrag in Höhe von ca. TEUR 490.

Aufgrund der noch anhaltenden Verlustsituation kommt es auch im Jahr 2019 zu einem weiteren Liquiditätsbedarf.

Zur Deckung dieses Liquiditätsbedarfs hat der Vorstand bereits am 20. September 2018 beschlossen, aus dem genehmigten Kapital 2017 eine Kapitalerhöhung in Höhe von TEUR 899 durchzuführen. Der Aufsichtsrat hat am 21. September 2018 dem Beschluss des Vorstandes zugestimmt. Die Kapitalerhöhung wird voraussichtlich im März 2019 durchgeführt.

Darüber hinaus hat sich die Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co., Ltd. verpflichtet, bei Bedarf der elnexion zusätzliche Darlehen über insgesamt TEUR 600 zu gewähren, damit elnexion ihre finanziellen Verpflichtungen zeitnah erfüllen kann. Diese Zusage wurde bereits mit einer Patronatserklärung der Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co., Ltd. vom 20. September 2018 abgesichert.

Da das Kapital aus der Kapitalerhöhung derzeit noch nicht zur Verfügung steht, gewährte die Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co., Ltd. zur Überbrückung gemäß der vorgenannten Patronatserklärung über TEUR 600 ein Darlehen mit Rangrücktritt über TEUR 200 im November 2018, die Auszahlungen erfolgten am 18. Dezember 2018 und 17. Januar 2019, sowie ein weiteres Darlehen mit Rangrücktritt über TEUR 300 im Dezember 2018, hier erfolgte eine Teil-Auszahlung über TEUR 100 am 30. Januar 2019. Die Auszahlung der verbleibenden Summe des Darlehens vom Dezember 2018 in Höhe von TEUR 200 erfolgt nach Bedarf.

Zusammenfassend wurden von Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co., Ltd. in 2018 insgesamt Darlehen mit Rangrückritten in Höhe von TEUR 1.000 gewährt, davon TEUR 500 im ersten Halbjahr 2018 und TEUR 500 im zweiten Halbjahr 2018.

Zur Auszahlung von Shanghai Tian Ying Medical Instrument Co., Ltd. verbleiben noch TEUR 200 aus dem Darlehen im Dezember 2018 sowie ein Restbetrag aus der Patronatserklärung von TEUR 100.

## V. Chancen- und Risikobericht

Die elnexion 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, so dass 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 und im Mittleren Osten kann sich negativ auf das Marktumfeld auswirken und die Investitionsbereitschaft bremsen.
- Verhängung von Sanktionen seitens der Regierung gegenüber potentiellen Handelspartnern im Ausland.

### **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.
- Für das Jahr 2019 haben wir aufgrund der eingeleiteten Maßnahmen mit deutlich höheren Umsatzerlösen gegenüber 2018 (Plan 2019: TEUR 1.752, Ist 2018: ca. TEUR 648) geplant. Es besteht aber unverändert das Risiko, dass die eingeleiteten Maßnahmen erst verspätet zu positiven Ergebnissen führen. In diesem Falle würde der geschätzte Jahresfehlbetrag für das Jahr 2019 in Höhe von TEUR 490 überschritten.

- Ein großes Risiko besteht auch dann, wenn mehrere branchenspezifische Risiken parallel eintreffen und sich der Absatzmarkt entsprechend verkleinert.

#### **Finanzwirtschaftliche Risiken**

- Unter Berücksichtigung der Kapitalerhöhung in Höhe von TEUR 899 wurde für das Geschäftsjahr 2019 ein Liquiditätsüberschuss in Höhe von ca. TEUR 666 errechnet. Wir sind der Auffassung, dass dieses Kapital zusammen mit den noch ausstehenden Zahlungen aus dem Darlehen vom Dezember 2018 von TEUR 300 über TEUR 200 und dem Restbetrag aus der Patronatserklärung über TEUR 100 ausreichen, falls die für das Geschäftsjahr 2019 geplanten Umsätze nicht erzielt werden können oder sich die geplanten Kosten wesentlich erhöhen.
- Es bestehen Ausfallrisiken bei Kunden überwiegend im Ausland. Diesen wird auf Grund von Erfahrungen aus der Vergangenheit verstärkt durch Umstellung der Vertragsmodalitäten auf Vorkasse begegnet, so dass sich das verbleibende Zahlungsausfallrisiko auf ein Minimum beschränkt.

Dennoch ist auf Grund der noch verbleibenden Partner mit anderen Zahlungsmodalitäten nicht komplett auszuschließen, dass Zahlungen verspätet eintreffen.

- Unsere Kundenforderungen aus Lieferungen und Leistungen werden laufend unter Anwendung eines rollierenden Mahnsystems überprüft.
- Im Beschaffungsbereich können sich durch die erheblichen Umsatzrückgänge in 2018 Risiken durch nicht erfüllte Einkaufskontrakte und Abnahmeverpflichtungen ergeben. Die Veränderungen werden zeitnah mit den Zulieferern besprochen und verhandelt mit dem Ziel, Abnahmezeiträume zu verlängern.

#### **Bestandsgefährdendes Risiko**

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

Die elexxion war im Geschäftsjahr 2018 und wird auch im Geschäftsjahr 2019 nicht in der Lage sein, den break-even zu erreichen. Sollte die elexxion ihre Umsatzziele in 2019 und in den folgenden Jahren nicht erreichen oder sich die Kosten wesentlich erhöhen und der zusätzliche Kapitalbedarf nicht durch die beschlossene Kapitalerhöhung in Höhe von TEUR 899 und die Gewährung von Darlehen (restliche Auszahlung über TEUR 200 aus dem Darlehen Dezember 2018 sowie Restbetrag aus der Patronatserklärung über TEUR 100) gedeckt werden, besteht grundsätzlich das Risiko, dass die elexxion Insolvenzantrag wegen Zahlungsunfähigkeit stellen müsste.

Die Durchführung der beschlossenen Kapitalerhöhung soll voraussichtlich im März 2019 erfolgen. Sollte sich die beschlossene Kapitalerhöhung zeitlich verzögern oder sollte sie – gleich aus welchen Gründen – nicht durchgeführt werden und sollten die finanziellen Mittel aus dem Darlehen Dezember 2018 und dem Restbetrag aus der Patronatserklärung (TEUR 200 plus TEUR 100) nicht ausreichen, wäre die elexxion auch in diesem Fall gezwungen Insolvenzantrag wegen Zahlungsunfähigkeit zu stellen.

## 2. Chancenbericht

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

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

## 3. Gesamtaussage

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

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

Die zukünftige Entwicklung der elexxion hängt wesentlich von dem Erfolg der geplanten und bereits begonnenen Maßnahmen zur Umsatzausweitung (hierzu ausführlich IV. Prognosebericht) ab.

Bis zum Greifen dieser Maßnahmen bleibt die Finanzlage der elexxion weiterhin angespannt. Die Zahlungsfähigkeit kann nur aufgrund der beschlossenen Kapitalerhöhung oder anderweitiger Zuführung von finanziellen Mitteln aufrechterhalten werden.

Sollten die eingeleiteten Maßnahmen nicht zum Erfolg führen oder die Zuführung finanzieller Mittel – gleich aus welchem Grund – nicht erfolgen, wäre die elexxion in ihrem Bestand gefährdet.

## VI. Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten

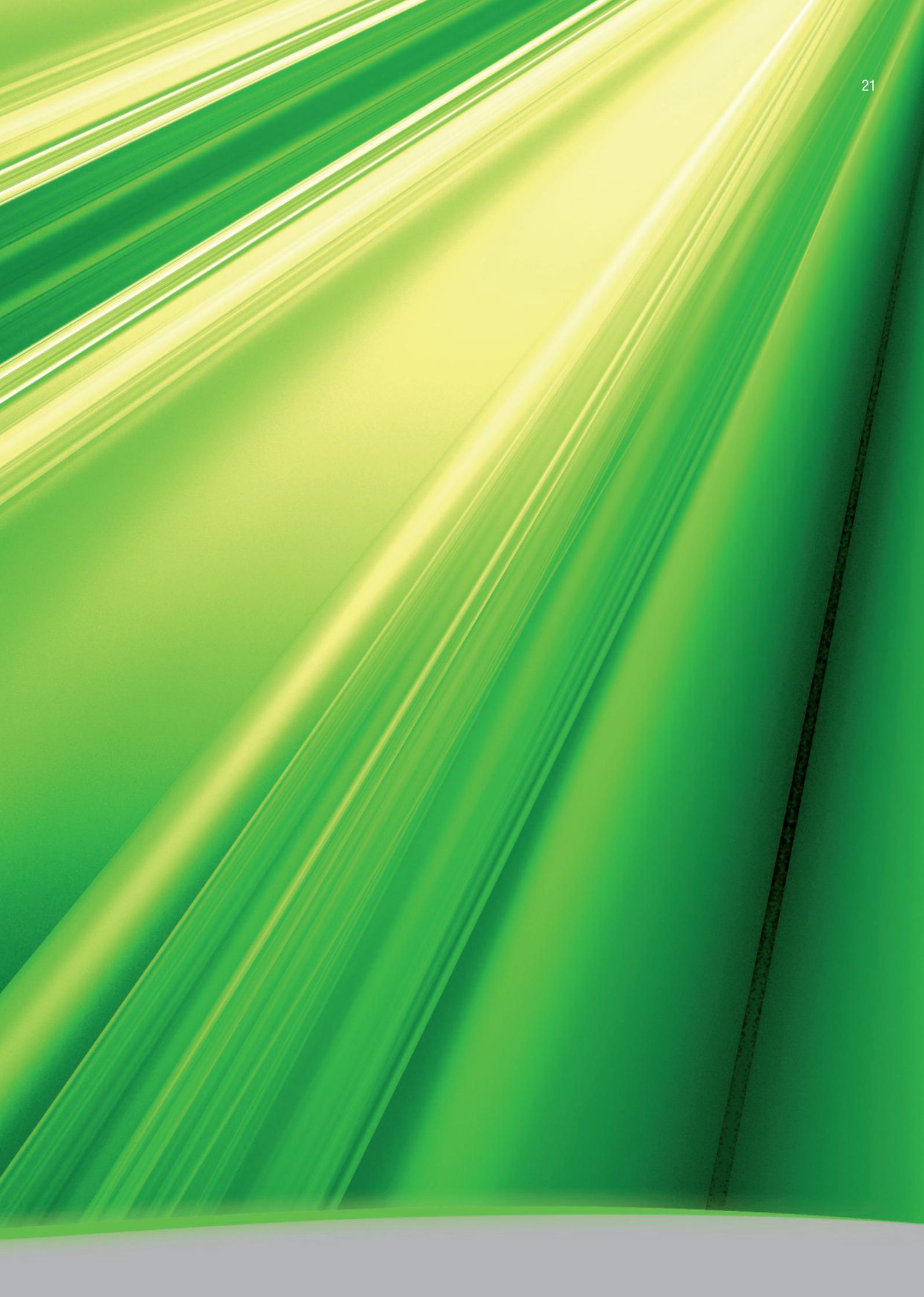
Zu den im Unternehmen bestehenden Finanzinstrumenten zählen im Wesentlichen Forderungen, Verbindlichkeiten und Guthaben. Verbindlichkeiten bestehen hauptsächlich gegenüber dem Hauptinvestor, nicht aber gegenüber Kreditinstituten.

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

Singen, im Februar 2019

elexxion AG  
Xianlin Song  
Vorstand/Chairman of the Board

# >> Halbjahresabschluss



## Zwischenbilanz zum 30. Juni 2018

## → Aktiva

in EUR	30.06.2018	30.06.2017
<b>A. ANLAGEVERMÖGEN</b>		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	78.367,52	95.522,00
2. Geleistete Anzahlungen	0,00	0,00
	<b>78.367,52</b>	<b>95.522,00</b>
II. Sachanlagen		
1. Technische Anlagen und Maschinen	21.424,60	36.643,00
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	17.543,72	24.808,00
	<b>38.968,32</b>	<b>61.451,00</b>
III. Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	1,00	1,00
	<b>117.336,84</b>	<b>156.974,00</b>
<b>B. UMLAUFVERMÖGEN</b>		
I. Vorräte		
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	333.700,00	359.400,00
2. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	96.300,00	159.500,00
3. Fertige Erzeugnisse und Waren	323.400,00	371.300,00
	<b>753.400,00</b>	<b>890.200,00</b>
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	28.085,25	164.140,98
2. Sonstige Vermögensgegenstände	26.468,29	35.473,95
	<b>54.553,54</b>	<b>199.614,93</b>
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	158.497,69	121.993,85
	<b>966.451,23</b>	<b>1.211.808,78</b>
<b>C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN</b>	<b>22.844,79</b>	<b>18.866,63</b>
<b>D. NICHT DURCH EIGENKAPITAL GEDECKTER FEHLBETRAG</b>	<b>1.191.465,80</b>	<b>526.812,93</b>
	<b>2.298.098,66</b>	<b>1.914.462,34</b>

## → Passiva

in EUR	30.06.2018	30.06.2017
<b>A. EIGENKAPITAL</b>		
I. Gezeichnetes Kapital	8.997.123,00	8.997.123,00
II. Kapitalrücklage	6.321.328,00	5.891.328,00
III. Bilanzverlust	-16.509.916,80	-15.415.263,93
IV. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	1.191.465,80	526.812,93
	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>B. RÜCKSTELLUNGEN</b>		
Sonstige Rückstellungen	165.700,00	117.550,00
<b>C. VERBINDLICHKEITEN</b>		
1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 104.579,90 (Vj. EUR 144.286,47)	104.579,90	144.286,47
2. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 2.023.557,72 (Vj. EUR 1.639.516,64)	2.023.557,72	1.639.516,64
3. Sonstige Verbindlichkeiten - davon aus Steuern EUR 3.821,74 (Vj. EUR 10.529,53) - davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 439,30 (Vj. EUR 2.579,70) - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 4.261,04 (Vj. EUR 13.109,23)	4.261,04	13.109,23
	<b>2.132.398,66</b>	<b>1.796.912,34</b>
	<b>2.298.098,66</b>	<b>1.914.462,34</b>

## Gewinn- und Verlustrechnung

## → Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar 2018 bis zum 30. Juni 2018

in EUR	1. Halbjahr 2018	1. Halbjahr 2017
1. Umsatzerlöse	404.047,10	738.443,81
2. Erhöhung (Vj. Minderung) des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	22.600,00	198.300,00
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	0,00	5.271,22
4. Gesamtleistung	<b>426.647,10</b>	<b>942.015,03</b>
5. Sonstige betriebliche Erträge - davon Erträge aus der Währungsumrechnung EUR 27,39 (Vj. EUR 62,01)	25.452,80	3.248,37
6. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	167.333,88	431.345,13
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	3.351,89	2.008,92
	<b>170.685,77</b>	<b>433.354,05</b>
7. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	239.122,66	282.722,65
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung - davon für Altersversorgung EUR 5.241,60 (Vj. EUR 933,60)	57.268,42	54.976,48
	<b>296.391,08</b>	<b>337.699,13</b>
8. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	15.591,29	18.209,31
9. Sonstige betriebliche Aufwendungen - davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung EUR 241,25 (Vj. EUR 319,07)	307.777,47	582.048,23
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	75,00	0,40
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	42.555,53	41.567,76
<b>12. Ergebnis nach Steuern</b>	<b>-380.826,24</b>	<b>-467.614,68</b>
13. Sonstige Steuern	223,00	480,00
14. Jahresfehlbetrag	-381.049,24	-468.094,68
15. Verlustvortrag	-16.128.867,56	-14.947.169,25
<b>16. Bilanzverlust</b>	<b>-16.509.916,80</b>	<b>-15.415.263,93</b>

## Verkürzter Anhang zum Zwischenabschluss zum 30. Juni 2018

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 2018 wurde auf der Grundlage der Rechnungslegungsvorschriften des HGB und des AktG unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung aufgestellt und von einem Wirtschaftsprüfer einer prüferischen Durchsicht unterzogen.

Der Halbjahresabschluss zum 30. Juni 2018 enthält nicht alle für einen Jahresabschluss vorgeschriebenen Angaben und muss im Zusammenhang mit dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2017 gelesen werden.

Die in dem Halbjahresabschluss zum 30. Juni 2018 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze entsprechen denen des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2017, die dort detailliert beschrieben wurden. Wesentliche Änderungen hinsichtlich der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden gegenüber dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2017 haben sich nicht ergeben.

Singen, 6. März 2019

elexxion AG  
Xianlin Song  
Vorstand/Chairman of the Board

## 11 Impressum

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

Redaktion und Design  
Cross Alliance communication GmbH  
www.crossalliance.de

**elexxion AG**  
Otto-Hahn-Str. 7  
78224 Singen

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

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