



Gesunde Mundflora dank *perio green*.
Die Kombination von photothermischem Wirkstoff
und dem elexxion Laser *pico lite* revolutioniert
den Kampf gegen die Volkskrankheit Parodontose.

Kennzahlen

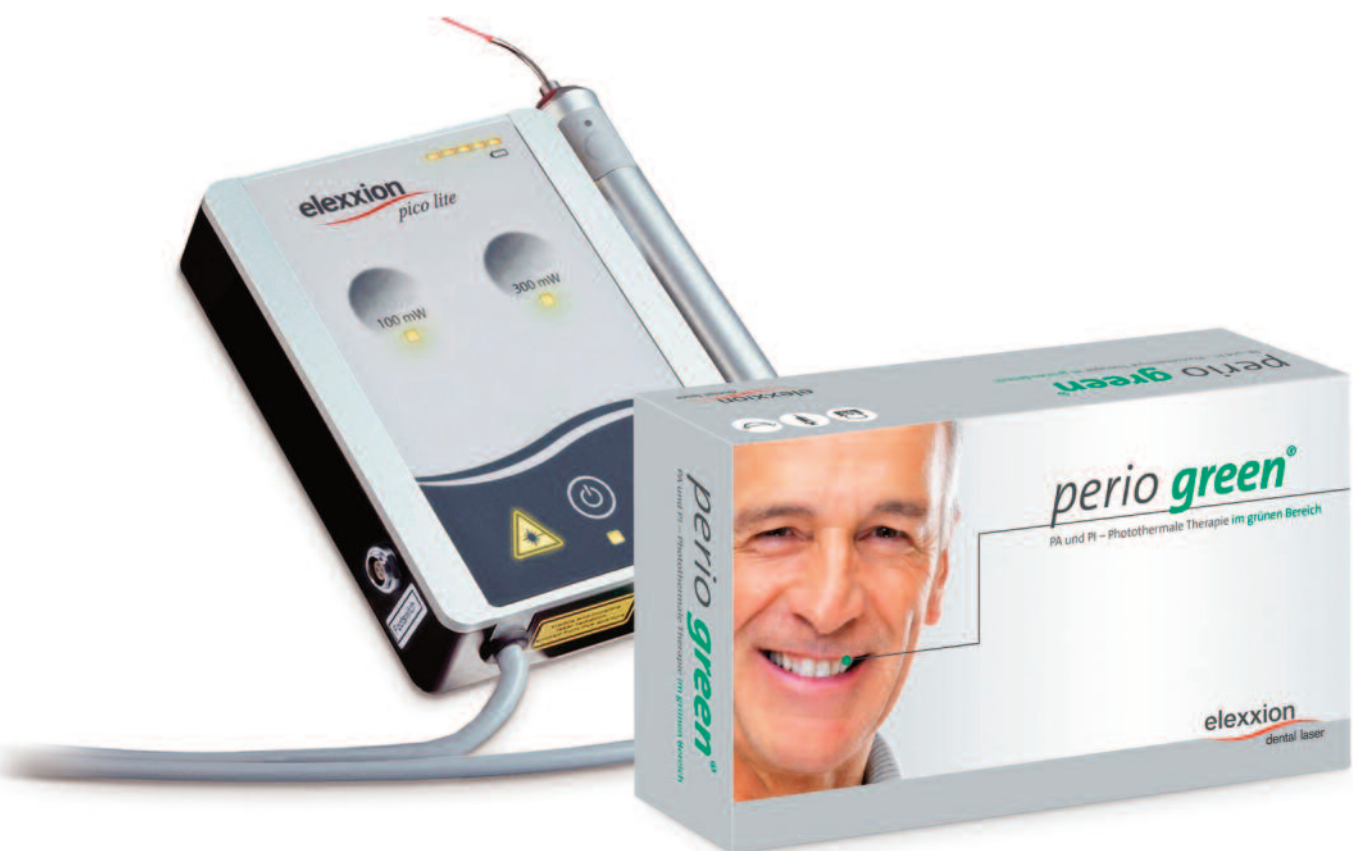
→ Stand zum 30.06.2013

	2012	2013
Umsatz	1,07 Mio. EUR	1,43 Mio. EUR
Gesamtleistung	1,22 Mio. EUR	1,42 Mio. EUR
EBIT	- 0,65 Mio. EUR	- 0,78 Mio. EUR
Bilanzsumme	2,07 Mio. EUR	2,21 Mio. EUR
Exportanteil	44,1 %	66,2 %
Mitarbeiterzahl	18	18

Standorte: Deutschland und USA

Inhalt

	Seite
1	Über election 3
2	Brief an die Aktionäre 3
3	election am Kapitalmarkt 6
	Lagebericht 7
4	Grundlagen des Unternehmens 8
	4.1 Geschäftsmodell und Strategie des Unternehmens 8
	4.2 Forschung und Entwicklung 9
5	Wirtschaftsbericht 9
	5.1 Gesamtwirtschaftliche, branchenbezogene Rahmenbedingungen 9
	5.2 Geschäftsverlauf 10
	5.3 Lage der Gesellschaft 11
	5.4. Finanzielle Leistungsindikatoren 13
6	Nachtragsbericht 13
7	Prognosebericht 14
8	Chancen- und Risikobericht 14
	8.1 Risikobericht 15
	8.2 Chancenbericht 16
	8.3 Gesamtaussage 16
9	Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten 17
10	Bericht über Zweigniederlassungen 17
11	Anlagen 18
	11.1 Zwischenbilanz 18
	11.2 Gewinn- und Verlustrechnung 20
	11.3 Bescheinigung der prüferischen Durchsicht 21
12.	Verkürzter Anhang 23
	Finanzkalender 23
	Impressum 24



Die Behandlung von Parodontitis stellt weltweit einen Wachstumsmarkt mit einem geschätzten Potenzial von drei Milliarden US Dollar dar. Der photothermische Wirkstoff *perio green*[®] entfaltet in Anwendung mit dem Laser *pico lite* seine volle antibakterielle Wirkung – schmerzarm und nachhaltig.

1 Über elexxion

Die elexxion AG (elexxion) ist ein innovatives deutsches Medizintechnikunternehmen, das sich auf Lösungen und Produkte im Bereich Dental-Laser-Systeme spezialisiert hat. Seit über 10 Jahren sind die Bedürfnisse von Zahnärzten und Dentalkliniken die Grundlage und der zentrale Bestandteil für Produktentwicklungen und -innovationen. Aufbauend auf einer ausgereiften Produktfamilie von technologisch überlegenen Hochleistungs-Dioden-Lasern und Erbium: YAG-Lasern, zur Behandlung von Hart- und Weichgewebe im Mundraum, erweitert elexxion sein Produktangebot stetig. Mit einer Pulsierung von bis zu 20.000 Hz und bis zu 50 Watt Leistung bietet elexxion als führendes Technologieunternehmen Dental-Laser mit unmittelbaren Vorteilen in der Dentalbehandlung an. elexxion stellt seinen Kunden Produkte und Materialien zur Verfügung, die einen echten Mehrwert liefern und neue Möglichkeiten der schmerzarmen und wirkungsvollen Zahnbehandlung von Patienten eröffnen. Das Unternehmen ist heute bereits in Europa, Asien und USA präsent.

elexxion ist in den Geschäftsbereichen Dental-Laser sowie Verbrauchsmaterialien tätig. Der Bereich Dental-Laser konzentriert sich auf die Entwicklung und Markteinführung von neuen Lasern, die sich durch ihre führende Technologie und ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis auszeichnen. Der Bereich Verbrauchsmaterial beinhaltet die Entwicklung und den Vertrieb von perio green® für die Anwendung in der Parodontitistherapie sowie das bereits am Markt etablierte Bleaching-Gel odobleach®.

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

2 Brief an die Aktionäre

Sehr geehrte Aktionäre, Geschäftspartner und Mitarbeiter,

wenn ich über das erste Halbjahr berichte, so trage ich – was mein Wirken und Handeln im Berichtszeitraum angeht – für etwa einen Monat Verantwortung als Vorstandsvorsitzender. Wie Sie wissen, habe ich erst am 04. Juni 2013 diese Funktion übernommen. Dennoch bin ich mit dem Unternehmen sehr verwachsen, dessen Gründung ich bereits 2002 veranlasst habe. Maßgebend war für mich damals schon der Gedanke, welche Bedeutung der Volksgesundheit und dem Streben nach mehr Perfektion in der medizinischen Behandlung zukommt. Das Profil des Unternehmens, sein Wirkungsbereich und seine Ziele decken sich voll und ganz mit dem internationalen Trend zur Verbesserung der Leistungen in der Zahnmedizin. Selbstverständlich orientieren wir uns am „Bedürfnis“ und eilen dem echten „Bedarf“ manchmal etwas voraus. Das mag aber nicht falsch sein. Wir sind zukunftsorientiert. Dem Bestreben nach schmerzarmen und wirkungsvollen Behandlungen – insbesondere bei den Zahnfleischerkrankungen – wird international immer mehr Aufmerksamkeit geschenkt. Und dieser Trend wird sich nicht umkehren. Allein die Parodontitisbehandlung ist weltweit ein bestätigter Wachstumsmarkt. Ich bin da also voller Zuversicht, dass wir mit unserem Geschäftsmodell auf Erfolgskurs liegen.



*Martin Klarenaar
Vorstandsvorsitzender*

Einige Bemerkungen zu den Zahlen: Die Umsatzerlöse der elexxion AG lagen im ersten Halbjahr 2013 bei TEUR 1.433 und damit TEUR 363 über dem Vorjahresniveau (1. HJ 2012: TEUR 1.070). Der Auslandsumsatz belief sich im Berichtszeitraum auf TEUR 949 gegenüber TEUR 472 im Vorjahreszeitraum. Dies entspricht einer Exportquote von 66,2 Prozent gegenüber 44,1 Prozent im Vorjahreszeitraum. In Deutschland sank der Umsatz von TEUR 598 im ersten Halbjahr 2012 auf TEUR 484 zum 30. Juni 2013. Neben der insgesamt stabilen Geschäftsentwicklung trug die Teilnahme an der IDS-Messe im März des laufenden Geschäftsjahres zu der positiven Umsatzentwicklung bei.

Das operative Ergebnis verschlechterte sich im ersten Halbjahr auf Grund von gestiegenen Material- sowie Personalaufwendungen auf minus TEUR 781 (1. HJ 2012: minus TEUR 645). Das Halbjahresdefizit belief sich im Berichtszeitraum auf TEUR 781 (1. HJ 2012: TEUR 646).

Wir registrieren sehr positive Marktreaktionen auf unser Komplettangebot von Dentallaser-Systemen in Verbindung mit innovativen Verbrauchsmaterialien – wie perio green® und dem Bleaching Gel odobleach®. Unseren technologisch führenden Produkten und Systemangeboten angemessen, haben wir zum Ende des Berichtszeitraums Änderungen für das strategische Vorgehen im Verkauf und in der Kundenbetreuung vorbereitet. Dazu gehört auch, das eigene Potential auszuschöpfen und mehr Vertriebs- und Serviceleistungen firmenintern zu erbringen. Das wird spätestens mittelfristig Früchte tragen und unsere Wirtschaftlichkeit verbessern. Wir erwarten mit der Neustrukturierung im Vertrieb für Inland und Export für das Ge-

schäftsjahr 2013 ein Umsatzwachstum und eine Reduzierung der Verluste. Die Gewinnschwelle werden wir aufgrund der Investitionen in den Messeauftritt der IDS und die Beauftragung einer klinischen Studie zur Bestätigung der Wirksamkeit von perio green® im laufenden Jahr noch nicht erreichen.

Mit der Markteinführung neuer Produkte – so wie mit unserem photothermischen Wirkstoff perio green® – gehen wir auch neue Wege im Vertrieb. Für die Anwendung haben wir einen kostengünstigen Dental-Laser, den „elexxion pico lite“ entwickelt. Hier werden wir bei den Zahnärzten in Vorleistung gehen und bei fester Abnahmeverpflichtung für das Verbrauchsmaterial perio green® die Geräte zunächst kostenlos verleihen. Damit erwarten wir einen spürbaren Schub für den Umsatz des Verbrauchsmaterials bei einer insgesamt kostendeckenden Verkaufsstrategie.

Der „elexxion pico lite“ als Softlaser mit 100 mW bzw. 300 mW Leistung kann darüber hinaus durch seine einfache Bedienbarkeit und Einsatzbedingung von eingewiesenen Helferinnen bzw. Dentalhygienikerinnen für die professionelle Zahnreinigung und ähnliche Anwendungen eingesetzt werden. Hierbei wird erwartet, dass sich mit den geeigneten Marketingmaßnahmen – sowohl direkt als auch über den Handel – ein größeres Umsatzpotential entwickeln lässt.

Mit dem „elexxion claros“ verfügt das Unternehmen über ein besonders leistungsfähiges Dental-Laser-System der oberen Leistungsklasse, das in der Kategorie – beste Chirurgie Laser – je nach Anwendung in der angepassten Ausstattung angeboten werden kann. Beim Einsatz für die schmerzfreie Chirurgie werden deutliche Fortschritte gemacht und die Nachfrage entwickelt sich insbesondere auf dem deutschen Markt spürbar. Vertriebsseitig wird sowohl auf den Direktvertrieb als auch auf den Handel gesetzt.

Im Export wird der „elexxion claros“ indikationsbezogen angeboten. Dabei zeigt sich, dass die Nachfrage insbesondere im Bereich der nicht invasiven kosmetischen Eingriffe wächst. Dies bestätigen Gespräche mit Partnern am Exportmarkt. Zum Beispiel konnte bestätigt werden, dass der „elexxion claros“ für die Depigmentierung des dunklen Zahnfleisches bei Asiaten hervorragend einsetzbar ist und für dieses Marktsegment einen beachtlichen Kundenkreis findet.

Insgesamt lässt sich feststellen, dass die elexxion AG mit Gerätesystemen und Verbrauchsmaterialien auf einem relativ sicheren Wachstumsmarkt vertreten und gut aufgestellt ist. Nach erheblichen Vorleistungen in Forschung und Entwicklung für Laser-Systeme und medizinische Wirkstoffe der vergangenen Jahre gilt es nun insbesondere den Vertrieb weiter zu forcieren. Zahlreiche Markteinführungs- bzw. Demogeräte und Mustereinsatzfälle sind bereits am Markt vertreten, so dass jetzt der Fokus auf den richtigen Support und die Zusammenarbeit mit den wichtigsten Handelspartnern gerichtet werden muss. Die zum Ende des ersten Halbjahres eingeschlagene Kurskorrektur orientiert sich an „wirtschaftlichem Erfolg“. Ich sehe uns auf dem richtigen Kurs.

Herzlichst Ihr
Martin Klarenaar
Vorstandsvorsitzender
Radolfzell, im September 2013
elexxion AG

3 elexxion am Kapitalmarkt

Auch zu Beginn des Jahres 2013 stimulierte die lockere Geldpolitik der Notenbanken die Märkte. Die Frühindikatoren stabilisierten sich auf niedrigem Niveau. Anfang Mai senkte die EZB erneut den Leitzins auf 0,5 Prozent. Die Strategie des „günstigen“ Geldes wurde somit weiter fortgesetzt. Im zweiten Quartal des laufenden Geschäftsjahres gelang es dem Deutschen Aktienindex DAX ein neues Allzeithoch bei 8.558 Punkten zu verzeichnen. Damit wurde das Niveau vor Ausbruch der Finanzmarktkrise sogar übertroffen. Auf Sicht von sechs Monaten verbuchte der DAX ein Plus von rund 4,5 Prozent. Der Index Entry All Share, in dem auch die Aktie der elexxion AG notiert ist, stieg im ersten Halbjahr 2013 um 12,7 Prozent.

Die elexxion-Aktie eröffnete das Börsenjahr mit einem Kurs von 0,91 Euro. Ihren Höchststand erreichten die Anteilsscheine am 10. Januar 2013 mit 1,70 Euro. Den Tiefstkurs verbuchten die Papiere der elexxion AG am 26. Juni 2012 mit 0,88 Euro. Die Anteilsscheine beendeten das erste Börsenhalbjahr mit einem Schlusskurs von 0,91 Euro. Am 30. Juni 2013 belief sich die Marktkapitalisierung der elexxion AG auf der Basis von 8,17 Millionen im Umlauf befindlichen Aktien bei 7,4 Mio. Euro (Bilanzstichtag 2012 auf der Basis von 8,17 Millionen Aktien: 12,8 Millionen Euro).

Im ersten Halbjahr 2013 verzeichneten die Papiere einen durchschnittlichen täglichen Umsatz von 9.612 Aktien. In der Vorjahresperiode lag das durchschnittliche Handelsvolumen der elexxion-Aktien (Xetra und Präsenzbörse Frankfurt) bei 11.151 Aktien. Die elexxion AG notiert seit dem 31. Oktober 2006 im Open Market, Entry Standard, der Frankfurter Wertpapierbörse. Als Designated Sponsor fungiert die Close Brother Seydler Bank AG. Weitere Informationen stehen interessierten Anlegern auf der Investor Relations Sektion der Homepage www.elexxion.de zur Verfügung.

Angaben zur Aktie:

Anzahl umlaufender Aktien	8.997.123
Branche	Medizintechnik
Wertpapierkennnummer	A0KFKH
International Securities Identification Number (ISIN)	DE000A0KFKH0
Börsenkürzel	E8X
Handelssegment	Open Market
Transparenzlevel	Entry Standard
Designated Sponsor	Close Brothers Seydler Bank AG
Erstnotiz	31.10.2006

Stand: September 2013

>> Lagebericht

4 Grundlagen des Unternehmens

4.1 Geschäftsmodell und Strategie des Unternehmens

Die elexxion AG ist ein innovatives deutsches Medizintechnikunternehmen, das sich auf Lösungen und Produkte im Bereich Dental-Laser-Systeme spezialisiert hat.

Mit der strategischen Ausrichtung des Unternehmens hat die Marke elexxion einen Bekanntheitsgrad mit positiver Resonanz am Markt erreicht. Das bezieht sich insbesondere auf den technologischen Fortschritt und erfüllte Ansprüche an Qualität und Service. Als besonders zielführend erwies sich die im Umfeld der Mitbewerber sicher einmalige technologische Orientierung auf das kombinierte Leistungsangebot von Lasertechnik + Verbrauchsmaterial. Obwohl die Bereitschaft der Zahnärzte zur Umstellung auf die noch junge medizinische Anwendungsrichtung der Dental-Laser relativ verhalten wächst, überwiegen doch in letzter Zeit die Argumente zur Anschaffung solcher für die Volksgesundheit so wichtiger Investitionsgüter. „Rückenwind“ erhalten wir durch die international spürbaren Bemühungen im Kampf gegen wachsende Zahnfleischerkrankungen – wie Parodontitis und Perioimplantitis und deren schmerzarme und effektive Behandlung. Wir treffen hier auf einen Wachstumsmarkt, der auf etwa drei Milliarden US Dollar geschätzt wird. Die Kombination hochwertiger, angepasster Dental-Laser – wie der „elexxion pico lite“ – mit geeigneten Verbrauchsmaterialien, wie dem photothermischen Wirkstoff perio green®, sichert dem Unternehmen ein Leistungsangebot mit Alleinstellungsmerkmalen im internationalen Vergleich.

Die strategische Ausrichtung der elexxion beinhaltet auch, neue Wege im Vertrieb zu gehen.

Verstärkte Aufmerksamkeit soll der deutsche Heimatmarkt bekommen, der ein deutliches Potenzial birgt. Immerhin haben etwa 45.000 Zahnärzte in Deutschland noch keinen Laser in ihren Praxen. elexxion stützt sich dabei nicht mehr nur auf den Handel, sondern bearbeitet selbst aktiv den Markt.

Das erwähnte Kombinationsangebot von Laser plus Wirkstoff bietet auch dem Vertrieb neue Möglichkeiten. Der „elexxion pico lite“ aktiviert den Wirkstoff perio green®. Er ist klein, leicht und relativ günstig herzustellen. So geht die Überlegung dahin, dass der Laser nicht verkauft, sondern verliehen wird und sich damit am Markt schneller etabliert. Gleichzeitig ist dieser Laser ein Einsteigergerät, das Werbung für stärkere Systeme der elexxion machen wird. Eine ganz besondere Stellung unter den Dental-Lasern nimmt auch der elexxion claros mit 50 Watt Leistung ein, der sich damit sehr deutlich von den Mitbewerber-Geräten abhebt.

Weitere Maßnahmen der eingeschlagenen Vertriebsoffensive liefern Wachstumsimpulse: Dazu gehören mehrere dynamische Dentalfachhändler als autorisierte Vertragspartner. Damit erweitert elexxion seine Service- und Beratungskompetenz beim Anwender vor Ort.

Bei den Auslandsaktivitäten verzeichnen wir eine positive Resonanz durch die Kooperation mit Tesco Dental Ltd. in Hong Kong und China. Das Unternehmen zählt zu den größten An-

bietern von Dentalausrüstungen für Zahnarztpraxen in ganz Asien. In dieser Partnerschaft und in enger Zusammenarbeit mit unserer Vertriebsniederlassung in Japan sind wir für eine Ausweitung der Geschäfte auf dem expandierenden asiatischen Markt vorbereitet.

4.2 Forschung und Entwicklung

Technologieführerschaft erreichen wir nur durch Vorlauf und erheblichen Aufwand auf der Seite der Forschung und Entwicklung. Auf vielen Gebieten betreten wir Neuland, so wie bei der Entwicklung von Wirkstoffen für Dental-Laser und damit verbunden – komplexen Lösungen für die Behandlung von „Volkskrankheiten“ in der Zahnmedizin, z.B. Parodontitis.

Diese strategische Ausrichtung verpflichtet auch zu Höchstleistungen in Forschung und Entwicklung.

Für unsere Aufgaben im Bereich der Forschung und Entwicklung haben die effektivsten Lösungsansätze für Ärzte und Patienten gleichermaßen Priorität. Ein erklärtes Ziel ist es, die Behandlungsqualität für die Patienten drastisch zu erhöhen und ebenso die Kosteneffizienz des Arztes zu verbessern. Gegenwärtig arbeitet das Unternehmen daran, einen Diodenlaser auf Basis des elaxion claros 50 so weiter zu entwickeln, dass in der chirurgischen Schnittführung im Weichgewebe auf Anästhesie / Betäubung verzichtet werden kann und die erzeugte Wunde komplikationslos und möglichst ohne Nähte abheilen kann.

Wir arbeiten weiter am Vorlauf durch optimierte Prozesse für Laser und Verbrauchsmaterial.

Durch das Angebot von technisch herausragenden, aber dabei leicht zu bedienenden Dental-Lasersystemen in Verbindung mit den innovativen Verbrauchsmaterialien – wie perio green® und dem Bleaching Gel odobleach® – deckt das Unternehmen nicht nur die komplette Wertschöpfungskette ab, sie verspricht auch langfristiges Wachstumspotential.

Neben der Entwicklung von Dental-Lasern, Wirkstoffen und Technologien stehen Aufgaben der Softwareentwicklung im weiteren Sinne im Aufgabenkatalog. Dazu gehört E-Learning als Support für den Anwender, um auch als unerfahrener Nutzer eines Lasersystems den optimalen Einsatz trainieren zu können und dabei gleichzeitig die vom Gesetzgeber verlangten Sicherheitsbestimmungen zu berücksichtigen.

5 Wirtschaftsbericht

5.1 Gesamtwirtschaftliche, branchenbezogene Rahmenbedingungen

Nach der konjunkturellen Flaute zum Jahresende 2012 mehrten sich im Laufe des ersten Halbjahres 2013 die Zeichen einer leichten Erholung. So sprechen die Indikatoren der ersten sechs Monate dafür, dass die Weltwirtschaft langsam wieder an Dynamik gewinnt.

In der Eurozone stieg das Bruttoinlandsprodukt im zweiten Quartal dieses Jahres um 0,3 Prozent gegenüber dem Vorquartal. Die deutsche Wirtschaft wuchs im zweiten Quartal so stark wie seit mehr als einem Jahr nicht mehr. Steigende Konsumausgaben, Investitionen und Exporte ließen das Bruttoinlandsprodukt laut dem Statistischen Bundesamt von April bis Juni um 0,7 Prozent zum Vorquartal steigen. Mit dem robusten Wachstum der größten Volkswirtschaft zeichnet sich damit ein Ende der längsten Rezession in der Geschichte der Euro-Zone ab. Eurostat rechnet für die Euro-Zone mit einem Plus von 0,3 Prozent im laufenden Jahr. Für das Gesamtjahr 2013 erwartet die Bundesregierung vor allem wegen des schwachen Jahresauftakts für Deutschland ein Wachstum von 0,4 Prozent.

Die deutsche Dentalindustrie baut ihre Stellung auf den Weltmärkten weiter aus und verzeichnet ein ungebrochenes Wachstum. Die 200 Mitgliedsunternehmen des Verbands der Deutschen Dentalindustrie (VDDI) erwirtschafteten im Jahr 2012 einen Gesamtumsatz von rund 4,4 Milliarden Euro. Das entspricht einem Plus von 6,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Davon wurden rund 2,7 Milliarden Euro auf den Exportmärkten erwirtschaftet (ein Plus von 10,2 Prozent). Im Heimatmarkt Deutschland konnte die Dental-Industrie das Niveau von 2011 bei rund 1,7 Milliarden Euro mit 0,7 Prozent leicht übertreffen. Das Auslandsgeschäft wird sich auch im laufenden Geschäftsjahr als Erfolgsmotor für die deutschen Hersteller von Dental-Technologie erweisen. Halbjahresergebnisse 2013 der Branche lagen zum Zeitpunkt der Erstellung des Berichts nicht vor.

Die Perspektiven für das Geschäftsjahr 2013 sind ebenfalls positiv. 54 Prozent der Unternehmen rechnen mit Umsatzzuwächsen, 44 Prozent mit Umsätzen auf dem Vorjahresniveau.

5.2 Geschäftsverlauf

Im ersten Halbjahr 2013 konnten durch verstärkte Umsätze im Ausland Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 1.433 generiert werden. Wie erwartet konnte jedoch die Gewinnschwelle auf Grund von Investitionen in den Messeauftritt der IDS und der Beauftragung einer klinischen Studie noch nicht erreicht werden.

Durch den Anstieg der Umsatzerlöse sowie höherer Einkaufspreise sind auch die Materialaufwendungen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gestiegen.

Ebenso haben sich die Personalaufwendungen gegenüber dem ersten Halbjahr 2012 erhöht. Ursächlich hierfür ist die Bildung von Rückstellungen im Zusammenhang mit dem Ausscheiden eines Vorstandes. Ohne diesen einmaligen Effekt wären die Personalaufwendungen leicht gesunken.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen konnten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum leicht reduziert werden. Insbesondere sind die Kosten für IT-Beratung und Programmierung zurückgegangen.

Das Finanzergebnis hat sich im Vergleich zum ersten Halbjahr 2012 von minus TEUR 19 auf minus TEUR 36 verschlechtert. Der Anstieg der Zinsaufwendungen resultiert aus den zusätzlichen Liquiditätszuführungen des Hauptinvestors und den damit einhergehenden Zinszahlungen.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ist gegenüber dem Vorjahreszeitraum von minus TEUR 645 um etwa TEUR 136 gesunken und beträgt zum 30. Juni 2013 minus TEUR 781.

5.3 Lage der Gesellschaft

a) Ertragslage

Die elexxion AG erzielte im ersten Halbjahr 2013 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 1.433 und liegt damit TEUR 363 über dem Vorjahresniveau (1.HJ 2012: TEUR 1.070). Der Auslandsumsatz belief sich im ersten Halbjahr 2013 auf TEUR 949 gegenüber TEUR 472 im Vorjahreszeitraum. Dies entspricht einer Exportquote von 66,2 Prozent gegenüber 44,1 Prozent im Vorjahreszeitraum. In Deutschland sank der Umsatz von TEUR 598 im Vorjahr auf TEUR 484 zum 30. Juni 2013. Neben der insgesamt stabilen Geschäftsentwicklung trug die Teilnahme an der IDS-Messe im März zu der insgesamt positiven Umsatzentwicklung bei.

Die aktivierten Eigenleistungen mit TEUR 13, sowie eine negative Bestandsveränderung über TEUR 28 führten zu einer Gesamtleistung, die mit TEUR 1.418 über dem Vorjahreswert liegt (1. HJ 2012: TEUR 1.222). Der Anstieg resultiert aus den gestiegenen Umsatzerlösen.

Der Materialaufwand erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 29,1 Prozent auf TEUR 750 (1. HJ 2012: TEUR 580). Die Materialeinsatzquote bezogen auf die Gesamtleistung erhöhte sich von 47,5 Prozent im Vorjahreszeitraum auf 52,9 Prozent in der Berichtsperiode. Der Anstieg der Materialeinsatzquote ist im Wesentlichen auf gestiegene Einkaufspreise zurückzuführen.

Der Personalaufwand stieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich um TEUR 114 auf TEUR 620 (1. HJ 2012: TEUR 506). Entscheidend hierfür ist die Bildung einer Rückstellung im Zusammenhang mit dem Ausscheiden eines Vorstandes. Die um diese Rückstellung bereinigte Personalaufwandsquote bezogen auf die Gesamtleistung betrug in der Berichtsperiode 35,6 Prozent (1. HJ 2012: 41,4 Prozent). Zum 30. Juni 2013 waren 18 Mitarbeiter inklusive Vorstand beschäftigt (1. HJ 2012: 18 Mitarbeiter).

Die Abschreibungen belaufen sich im Berichtszeitraum auf TEUR 15 (1. HJ 2012: TEUR 22). Der Rückgang der Abschreibungen ist auf die geringen Investitionen im ersten Halbjahr 2013 zurückzuführen.

Die gesamten sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind mit TEUR 803 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (TEUR 811) um TEUR 8 gesunken.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit verschlechterte sich auf Grund der gestiegenen Material- sowie Personalaufwendungen von minus TEUR 645 auf minus TEUR 781.

Das Halbjahresdefizit belief sich zum Ende des ersten Halbjahres 2013 auf TEUR 781 (1. HJ 2012: TEUR 646).

b) Finanzlage

Die weiterhin anhaltende Verlustsituation, sowie eine nicht erwartungsgemäße Umsatzentwicklung des ersten Halbjahres 2013 führte zu einer Reduzierung der liquiden Mittel.

Zur Deckung dieses weiteren Liquiditätsbedarfs wurden mit der im Juli 2013 vollzogenen Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital weitere liquide Mittel in Höhe von EUR 817.920,00 zur Verfügung gestellt. Im Zuge dieser Kapitalerhöhung wurde das Grundkapital der elexxion AG von EUR 8.179.203,00 auf EUR 8.997.123,00 erhöht.

Die Zahlungsfähigkeit der Gesellschaft dürfte somit bis zum Ende des laufenden und des kommenden Geschäftsjahres gemäß unserer revidierten derzeitigen Planung sichergestellt sein.

c) Vermögenslage

Zu Beginn des Jahres 2013 befand sich die elexxion AG erneut in einem Liquiditätsengpass. Im ersten Halbjahr ergab sich insgesamt ein zusätzlicher Liquiditätsbedarf von TEUR 625, welcher im Wesentlichen durch den Hauptaktionär gedeckt wurde. Nach dem Bilanzstichtag zum 30. Juni 2013 erfolgte jeweils eine Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital.

Mit dem Beschluss des Vorstands vom 21. Dezember 2011 hat der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital beschlossen. Im Zuge dieser Kapitalerhöhung wurde das Grundkapital der elexxion AG um EUR 1.572.993,00 auf EUR 8.179.203,00 erhöht. Die Eintragung der Kapitalerhöhung im Handelsregister erfolgte am 24. Januar 2012.

Die Ermächtigung des Vorstandes durch Beschluss der Hauptversammlung vom 17. Juni 2010 das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu EUR 3.000.000,00 zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2010), beträgt nach teilweiser Ausschöpfung in den Jahren 2011 und 2012 noch EUR 826.442,00.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 29. Juni 2011 wurde der Vorstand ferner ermächtigt, das Grundkapital der elexxion AG in der Zeit bis zum 28. Juni 2016 mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrmalig um bis zu weitere EUR 900.000,00 gegen Bar- und/oder Sacheinlage, durch Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautenden, Stückaktien zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2011).

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 23. August 2012 wurde der Vorstand ferner ermächtigt, das Grundkapital der elexxion AG in der Zeit bis zum 22. August 2017 mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrmalig um bis zu insgesamt EUR 2.360.000,00 ge-

gen Bar- und/oder Sacheinlage, durch Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautenden, Stückaktien zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2012).

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

Zum 30. Juni 2013 betrug das Eigenkapital der elexxion AG minus TEUR 780 (30. Juni 2012: TEUR 988). Der nicht durch Eigenkapital gedeckte Fehlbetrag führt daher zu einer negativen Eigenkapitalquote (30. Juni 2012: 47,7 Prozent). Die gesamten Verbindlichkeiten der elexxion AG betrugen zum Ende des ersten Halbjahres 2013 TEUR 1.956 (30. Juni 2012: TEUR 978). Entscheidend für den Anstieg sind zusätzliche Liquiditätszuführungen durch den Hauptinvestor in Höhe von weiteren TEUR 700, sowie ein Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen auf TEUR 412 (1. HJ 2012: TEUR 240).

Zum 30. Juni 2013 wies die elexxion AG eine Bilanzsumme von TEUR 2.206 aus. Die Bilanzsumme erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um TEUR 135 (30. Juni 2012: TEUR 2.070). Die Erhöhung auf der Aktivseite ist auf einen nicht durch Eigenkapital gedeckten Fehlbetrag in Höhe von TEUR 780 zurückzuführen. Der Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten reduzierten sich auf TEUR 128 (30. Juni 2012: TEUR 578) und die Vorräte auf TEUR 951 (30. Juni 2012: TEUR 1.132). Die Position Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände verzeichneten eine leichte Abnahme auf TEUR 224 (30. Juni 2012: TEUR 231).

5.4 Finanzielle Leistungsindikatoren

Der Umsatz pro Mitarbeiter beträgt TEUR 80 und ist damit um TEUR 21 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gestiegen.

Um die finanzielle Leistungskraft unseres Unternehmens zu stärken, strukturieren wir die Prozesse des Debitorenmanagements neu. Sowohl das Mahnwesen als auch die Überwachung der Einhaltung von gewährten Zahlungszielen werden automatisiert. Durch diese Maßnahmen konnte bereits im Berichtszeitraum die Umschlagshäufigkeit der Forderungen im Vergleich zum ersten Halbjahr 2012 von 6,2 Prozent leicht auf 6,8 Prozent erhöht werden.

6 Nachtragsbericht

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

Aufgrund des Vorstandswechsels und der damit verbundenen strategischen Neuausrichtung erfolgte die Veröffentlichung des Geschäftsberichts für das Jahr 2012 am 31. Juli 2013. Ebenfalls verschob sich der Termin für die ordentliche Hauptversammlung auf den 10. Oktober 2013.

Darüber hinaus sind nach dem 30. Juni 2013 keine Ereignisse eingetreten, welche für die elexxion AG von wesentlicher Bedeutung sind und zu einer veränderten Beurteilung des Unternehmens führen könnten.

7 Prognosebericht

Vor dem Hintergrund der positiven Branchenaussichten, der strategischen Ausrichtung und der Anstrengungen im Vertrieb erwartet der Vorstand im Geschäftsjahr 2013, insbesondere im zweiten Halbjahr ein Umsatzwachstum und eine Verbesserung des EBIT. Die Gewinnschwelle wird jedoch aufgrund der Aufwendungen für den Messeauftritt der IDS und die Beauftragung einer klinischen Studie zur Bestätigung der Wirksamkeit von perio green® im laufenden Jahr noch nicht erreicht werden. Jedoch legte die Präsenz der elexxion AG auf der IDS in Köln im März dieses Jahres einen Grundstein für den konsequenten Ausbau nationaler sowie internationaler Vertriebskanäle.

Der Fokus der elexxion AG liegt 2013 insbesondere auf der Vermarktung des photothermischen Wirkstoffes perio green® – dem neuartigen Wirkstoff zur Behandlung der Parodontitis. Aus diesem Grund soll eine zusätzlich in Auftrag gegebene wissenschaftliche Studie an der Universität Bonn die hohe Wirksamkeit und Effizienz des Mittels in der Therapie gegen Parodontitis unter Beweis stellen und unsere Vertriebsmaßnahmen kräftig unterstützen. Die Studie an der Universität Bonn läuft planmäßig und wird aufgrund der positiven Erwartung weitergeführt. Die Endergebnisse der Studie werden Ende Mai 2014 erwartet. Im Laufe des vierten Quartals ist mit der Veröffentlichung erster Studienergebnisse zu rechnen. Gleichzeitig planen wir eine große Werbekampagne zur flächendeckenden Einführung von perio green®.

Auf Basis der vorliegenden Planung für die Jahre 2013 und 2014, welche eine deutliche Steigerung der Umsätze mit perio green® beinhaltet, rechnen wir mit einer spürbaren Verbesserung des EBIT.

8 Chancen- und Risikobericht

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

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

8.1 Risikobericht

a) Branchenspezifische Risiken

- Die elexxion AG ist nach wie vor dem exogenen Risiko der internationalen Märkte ausgesetzt. Insbesondere die angespannte Lage öffentlicher und privater Gesundheitsträger weltweit sowie Verzögerungen in geschäftlichen Anbahnungsprozessen könnten den Absatz zunehmend erschweren. Verstärkte Wettbewerbsaktivitäten sowie Investitionszurückhaltungen der Endkunden können zu einer Verfehlung der Umsatz-, Ertrags- und Liquiditätsprognosen führen. Sollte die Erhaltung der Liquidität durch Ausbleiben von Umsatz- und Ertragszielen – welche sich im Wesentlichen auf das neue perio green® stützen – nicht gelingen, wäre die Gesellschaft auf die Zuführung weiterer externer finanzieller Mittel angewiesen, um den Bestand des Unternehmens nicht zu gefährden. Durch innovative Produkte, einen erstklassigen Service, intensive Betreuung unserer Vertriebspartner und der Endkunden sowie eine intensive Marktbeobachtung versuchen wir diesen Risiken zu begegnen.

b) Ertragsorientierte Risiken

- Durch die hohe Komplexität und Spezialisierung der Produkte ist die elexxion AG einem erhöhten Fertigungs- und Zulieferisiko ausgesetzt. Ferner können insbesondere vor dem Hintergrund der zukünftigen Produktionsausweitung unerwartete Qualitätsverluste innerhalb der Produktpalette die Geschäftstätigkeit negativ beeinflussen. Durch ein umfangreiches kunden- und prozessorientiertes Qualitätsmanagementsystem, den Abschluss von mittelfristigen Lieferverträgen sowie eine engere Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten, bereits vor dem Zeitpunkt der Produktentwicklung, versuchen wir diesen Risiken aktiv zu begegnen.
- Ferner können auf Grund unserer Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten sowie durch bereits bestehende Schutzrechte Kollisionen mit Schutzrechten Dritter entstehen. Teilweise lassen sich diese Risiken nur bedingt steuern. Durch eine hochwertige und umfangreiche Rechtsberatung versuchen wir mögliche Negativeffekte zu minimieren. Aktuell sind weder Rechtsstreitigkeiten anhängig noch sind uns Tatsachen bekannt, welche auf Schutzrechtskollisionen hinweisen.
- Weitere Risiken bestehen durch verzögerte Zulassungen bei Neuentwicklungen. Speziell mit dem Wirkstoffkandidaten perio green® betritt die elexxion AG Neuland. Während in Europa bereits ähnliche Systeme als Medizinprodukt zugelassen sind, gibt es in den USA bisher keine vergleichbaren Produkte auf die sich eine 510k Registrierung stützen könnte. Ein latentes Risiko besteht generell bei neuen Produkten, wenn durch fehlende Marktakzeptanz die mit diesen neuen Produkten verbundenen Umsatzerwartungen nicht erfüllt werden können.
- Die Konkurrenzsituation hat sich in den letzten Jahren verändert. Führende Hersteller im Dentalbereich sind mit kostengünstigen Kompaktlasern in die Geschäftsbereiche der elexxion AG eingetreten. Wir sehen durch diese Aktivitäten unsere Geschäftsstrategie bestätigt, im Segment der Diodenlaser unter EUR 10.000 zukünftig die größten Zuwachsraten zu sehen.

c) Finanzwirtschaftliche Risiken

- Wegen der anhaltenden Verlustsituation der elexxion AG in den Vorjahren sowie aufgrund weiterer Investitionen im laufenden Geschäftsjahr, beispielsweise in die klinische Studie zur Bestätigung der Wirksamkeit von perio green® in der Parodontitis-Therapie mit der Universität Bonn und der Kosten des Messeauftritts auf der IDS in Köln im März 2013 ist auch für das Geschäftsjahr 2013 noch nicht mit einem ausgeglichenen Ergebnis zu rechnen. Damit besteht weiterhin das Risiko einer angespannten Finanzlage.

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

8.2 Chancenbericht

Neben den Risiken birgt die Geschäftstätigkeit der elexxion AG auch substantielle Chancen. Die im Folgenden gelisteten Punkte geben hierzu einen Überblick:

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

8.3 Gesamtaussage

Risiken sehen wir weiterhin in unserer angespannten Finanzlage, einer nicht wie erwarteten Marktakzeptanz von perio green® und dem zunehmenden Wettbewerb sowie dem Fertigungs- und Zulieferisiko. Diesen Risiken begegnen wir durch die Entwicklung neuer Produkte sowie der Ausarbeitung neuer Marketingkonzepte.

9 Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten

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

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

Durch eine kurzfristige Liquiditätsplanung, welche einen Überblick über Geldaus- und Geldgänge vermittelt, sichert sich die Gesellschaft gegen mögliche Liquiditätsrisiken ab.

Die elexxion AG strebt an, die fälligen Verbindlichkeiten im Rahmen der vereinbarten Zahlungsziele zu begleichen. Die kurzfristige Finanzierung der Gesellschaft erfolgte bisher weitestgehend über Lieferantenkredite und durch Transferzahlungen des Hauptinvestors.

10 Bericht über Zweigniederlassungen

Die elexxion AG hält 100% der Anteile der im Jahre 2007 in den USA gegründeten elexxion USA Inc. Der letzte Jahresabschluss der dortigen Gesellschaft liegt für das Jahr 2010 vor. Das operative Geschäft in den USA wird zurzeit direkt über die elexxion AG in Deutschland gesteuert.

11.1 Zwischenbilanz zum 30. Juni 2013

→ Aktiva

in EUR	30.06.2013	30.06.2012
A. Anlagevermögen		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	3.431,00	7.137,00
2. Geleistete Anzahlungen	5.000,00	0,00
	8.431,00	7.137,00
II. Sachanlagen		
1. Technische Anlagen und Maschinen	61.746,00	67.842,00
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	43.675,00	30.877,00
	105.421,00	98.719,00
III. Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	1,00	1,00
	113.853,00	105.857,00
B. Umlaufvermögen		
I. Vorräte		
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	572.800,00	640.300,00
2. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	74.700,00	110.800,00
3. Fertige Erzeugnisse und Waren	303.100,00	372.700,00
4. Geleistete Anzahlungen	11,45	8.072,76
	950.611,45	1.131.872,76
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	209.671,09	173.720,33
2. Sonstige Vermögensgegenstände	14.708,04	69.302,78
	224.379,13	243.023,11
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	128.237,82	578.165,27
	1.303.228,40	1.953.061,14
C. Rechnungsabgrenzungsposten	8.607,18	11.370,95
D. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	780.000,83	0,00
	2.205.689,41	2.070.289,09

→ Passiva

in EUR	30.06.2013	30.06.2012
A. Eigenkapital		
I. Gezeichnetes Kapital	8.179.203,00	8.179.203,00
II. Kapitalrücklage	4.891.328,00	4.891.328,00
III. Bilanzverlust	-13.850.531,83	-12.082.830,57
IV. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	780.000,83	0,00
	0,00	987.700,43
B. Rückstellungen		
Sonstige Rückstellungen	249.200,00	104.859,40
C. Verbindlichkeiten		
1. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	7.036,24	12.420,98
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 7.036,24 (Vj. EUR 12.420,98)		
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	411.602,64	240.444,42
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 411.591,19 (Vj. EUR 240.444,42)		
3. Sonstige Verbindlichkeiten	1.537.850,53	724.863,86
- davon aus Steuern EUR 15.167,23 (Vj. EUR 16.415,67)		
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 559,22 (Vj. EUR 7.439,30)		
- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 815.726,45 (Vj. EUR 24.863,86)		
	1.956.489,41	977.729,26
	2.205.689,41	2.070.289,09

11.2 Gewinn- und Verlustrechnung

→ Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar 2013 bis zum 30. Juni 2013

in EUR	1. Halbjahr 2013	1. Halbjahr 2012
1. Umsatzerlöse	1.432.856,21	1.069.710,63
2. Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	-28.100,00	108.000,00
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	12.985,28	44.435,09
4. Gesamtleistung	1.417.741,49	1.222.145,72
5. Sonstige betriebliche Erträge - davon Erträge aus der Währungsumrechnung EUR 19,06 (Vj. EUR 10.615,60)	25.310,66	70.887,66
6. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	728.628,77	564.131,70
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	20.983,10	16.354,76
	749.611,87	580.486,46
7. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	551.129,83	434.421,17
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung - davon für Altersversorgung EUR 2.220,00 (Vj. EUR 2.870,00)	68.578,71	71.417,71
	619.708,54	505.838,88
8. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen sowie auf aktivierte Aufwendung für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebs	15.114,41	22.305,35
9. Sonstige betriebliche Aufwendungen - davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung EUR 351,27 (Vj. EUR 1.281,87)	802.975,82	810.625,19
10. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	0,00	1.991,29
11. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	36.358,33	20.884,62
12. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-780.716,82	-645.115,83
13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0,00	-0,69
14. Sonstige Steuern	633,00	1.113,00
15. Jahresfehlbetrag	-781.349,82	-646.228,14
16. Verlustvortrag	-13.069.182,01	-11.436.602,43
17. Bilanzverlust	-13.850.531,83	-12.082.830,57

11.3 Bescheinigung der prüferischen Durchsicht

Nach dem Ergebnis unserer prüferischen Durchsicht erteilen wir dem als Anlagen 1 bis 3 beigefügten Zwischenabschluss sowie dem Lagebericht zum Zwischenabschluss (Anlage 4) der elexxion AG, Radolfzell, zum 30. Juni 2013 die folgende Bescheinigung:

Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

An die elexxion AG:

Wir haben den Zwischenabschluss zum 30. Juni 2013 und den Lagebericht zum Zwischenabschluss für die Zeit vom 1. Januar 2013 bis zum 30. Juni 2013 der elexxion AG einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Aufstellung des Zwischenabschlusses und des Lageberichts nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem Zwischenabschluss und dem Lagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

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

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

Ohne diese Beurteilung einzuschränken, weisen wir auf die Darstellung der Gesellschaft im Lagebericht, insbesondere auf die Darstellung der Chancen und Risiken sowie auf die Aussagen im Nachtragsbericht, hin. Bei Nichterreichen der Umsatzziele könnte es – wie bereits zu Beginn des Jahres 2013 – zu erneuten Liquiditätsengpässen kommen, die zu einer Gefährdung des Fortbestandes der Gesellschaft führen können. Der Vorstand hat unter Berücksichtigung bereits erfolgter Zuführungen von finanziellen Mitteln seitens des Hauptinvestors sowie einer Kapitalerhöhung aus genehmigtem Kapital im Juli 2013 eine Planung für die Jahre 2013 und 2014 erstellt, die zeigt, dass sich die Gesellschaft unter bestimmten Annahmen selbst finanzieren kann. Sollten jedoch die geplanten Umsätze, welche im Wesentlichen auf dem neuen Produkt perio green beruhen und Kostenreduzierungen nicht eintreffen, und weitere Finanzmittel nicht zur Verfügung gestellt werden können, besteht eine erhebliche Unsicherheit über die künftige Entwicklung, die zu einer Bestandsgefährdung führen kann.

Villingen-Schwenningen, 25. September 2013

Wirtschaftsrevision Süd GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Hilpert	Mader
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüfer

12 Verkürzter Anhang zum Halbjahresbericht zum 30. Juni 2013

Der vorliegende Halbjahresabschluss der elexxion AG zum 30. Juni 2013 wurde auf der Grundlage der Rechnungslegungsvorschriften des HGB und des AktG unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung aufgestellt und von einem Wirtschaftsprüfer geprüft.

Der Halbjahresabschluss zum 30. Juni 2013 enthält nicht alle für einen Jahresabschluss vorgeschriebenen Angaben und sollte im Zusammenhang mit dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2012 gelesen werden.

Die in dem Halbjahresabschluss zum 30. Juni 2013 angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze entsprechen denen des Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2012, die dort detailliert beschrieben wurden. Wesentliche Änderungen hinsichtlich der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden gegenüber dem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2012 haben sich nicht ergeben.

Radolfzell, September 2013

Martin Klarenaar, Vorstand

13 Finanzkalender

30. Juli 2013	Veröffentlichung Jahresabschluss 2012
30. September 2013	Veröffentlichung Bericht zum ersten Halbjahr 2013
10. Oktober 2013	ordentliche Hauptversammlung, Radolfzell

14 Impressum

Herausgeber

elexxion AG

Schützenstraße 84

78315 Radolfzell

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

info@elexxion.com

www.elexxion.com

Redaktion und Design

Crossalliance communication GmbH

www.crossalliance.de



elexxion AG

Schützenstraße 84
D-78315 Radolfzell

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

www.elexxion.com
info@elexxion.com

