



## Kennzahlen

→ Stand zum 31.12.2014

	<b>2014</b>	2013
Umsatz	1,7 Mio. EUR	2,3 Mio. EUR
EBIT	-0,7 Mio. EUR	-1,1 Mio. EUR
Jahresfehlbetrag	-0,7 Mio. EUR	-1,2 Mio. EUR
Grundkapital	8,9 Mio. EUR	8,9 Mio. EUR
Bilanzsumme	2,6 Mio. EUR	1,8 Mio. EUR
Exportanteil	66 %	68 %
Mitarbeiterzahl	10	14

Standort: Deutschland

# Inhalt

	Seite
<b>1</b>	<b>Über election</b> <b>2</b>
<b>2</b>	<b>Brief an die Aktionäre</b> <b>4</b>
<b>3</b>	<b>Bericht des Aufsichtsrats</b> <b>8</b>
<b>4</b>	<b>Aktie</b> <b>12</b>
<b>5</b>	<b>Lagebericht</b> <b>16</b>
	I. Grundlagen des Unternehmens 16
	II. Wirtschaftsbericht 20
	III. Nachtragsbericht 28
	IV. Prognosebericht 28
	V. Chancen- und Risikobericht 29
	VI. Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten 32
	VII. Bericht über Zweigniederlassungen 32
<b>6</b>	<b>Bilanz</b> <b>34</b>
<b>7</b>	<b>Anlagespiegel</b> <b>36</b>
<b>8</b>	<b>Gewinn- und Verlustrechnung</b> <b>38</b>
<b>9</b>	<b>Bestätigungsvermerk</b> <b>40</b>
<b>10</b>	<b>Anhang</b> <b>42</b>
<b>11</b>	<b>Impressum</b> <b>48</b>

## 1 Über elexxion

Die elexxion AG (elexxion) ist ein innovatives deutsches Medizintechnikunternehmen, das sich auf Lösungen und Produkte im Bereich Dental-Laser-Systeme spezialisiert hat. Seit über 10 Jahren sind die Bedürfnisse von Zahnärzten und Dentalkliniken die Grundlage und der zentrale Bestandteil für Produktentwicklungen und -innovationen. Aufbauend auf einer ausgereiften Produktfamilie von technologisch überlegenen Hochleistungs-Dioden-Lasern und Erbium: YAG-Lasern, zur Behandlung von Hart- und Weichgewebe im Mundraum, erweitert elexxion sein Produktangebot stetig. Mit einer Pulsierung von bis zu 20.000 Hz und bis zu 50 Watt 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*<sup>®</sup> für die Anwendung in der Parodontitistherapie sowie das bereits am Markt etablierte Bleaching-Gel *odobleach*<sup>®</sup>.

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



## 2 Brief an die Aktionäre



Martin Klarenaar  
Vorstand, CEO

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

das Geschäftsjahr 2014 war zum einen geprägt von Aktivitäten zur Stabilisierung und Sicherung des Wachstums in unseren existierenden Märkten, sowie von der Erschließung neuer Märkte und zum anderen von einem straffen Kostenmanagement.

Mit der Erschließung neuer Märkte, speziell im Nahen und Mittleren Osten, konnten wir im Berichtsjahr bereits Erfolge verbuchen und Umsatzzuwächse verzeichnen. Diese Entwicklung stimmt uns zuversichtlich, so dass wir nun die Ausweitung in andere Länder, wie z.B. nach Bahrain und weitere arabische Staaten vornehmen können. 2014 wurden hier bereits Dental-Laser-Systeme im Wert von ca. TEUR 550 ausgeliefert.

Bei allen positiven Aspekten müssen wir nüchtern feststellen, dass uns einige nicht vorhersehbare Marktbedingungen enorme Schwierigkeiten bereitet haben. Wir wurden im vergangenen Jahr mit Herausforderungen konfrontiert, die in der Form bei der Erstellung des Lageberichtes zum Halbjahr im September 2014 noch nicht absehbar waren und in der Folge dazu führten, dass die geplanten Umsatzziele für das Geschäftsjahr 2014 deutlich verfehlt wurden. Die elnexion AG erwirtschaftete 2014 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 1.715 gegenüber TEUR 2.271 in der Vorjahresperiode. Wir müssen feststellen, dass wir dabei produktbezogene Gründe aber auch entscheidende, gänzlich unbeeinflussbare Marktbedingungen vorgefunden haben, die zu diesen abweichenden Ergebnissen führten. Im Produktbereich mussten wir Zeitverzögerungen bei einem unserer Spitzenmodelle – dem elnexion *delos 3.0* – hinnehmen. Erst in mehreren Iterationsschritten, die eine Neukonstruktion von Komponenten unserer Zulieferer beinhaltete, wurden Zielparameter und Qualitätsvorgaben erreicht. Mit der Verspätung konnte der geplante Umsatz für 2014 nicht mehr realisiert werden. Ein weiterer gravierender Punkt, der unseren Umsatzzielen entgegen stand, waren die fehlenden Zulassungen für unsere Produkte auf den so wichtigen asiatischen Märkten. In Taiwan, Japan und letztlich auch in China gibt es realistische Marktbedürfnisse, die durch Einfuhrbeschränkungen und überdurchschnittlich lange Bearbeitungszeiten für eben diese Zulassungen leider nicht oder nur teilweise bedient werden können. Zu den unvorhersehbaren Widrigkeiten, die unseren Umsatz deutlich reduzierten, gehören auch solche Einschränkungen, wie wir sie mit dem Exportland Nigeria erlebt haben. Hier ist nicht nur der Umstand kriegerischer Auseinandersetzungen maßgebend, sondern auch die Tatsache, dass wegen der Ebola-Epidemie viele Aktionen, vor allem aber Reisen dorthin unterbleiben mussten.

Ohne diese Widrigkeiten hätten wir unser im September 2014 prognostiziertes Umsatzziel mit großer Wahrscheinlichkeit erreicht.

Auf der Kostenseite waren wir erfolgreicher. Im Berichtsjahr wurden sämtliche Kosten auf den Prüfstand gestellt. Vor dem Hintergrund eines gut organisierten und straffen Kostenmanagements konnten wir, trotz rückläufiger Umsätze im Jahr 2014, im Vergleich zum Jahr 2013 ein um TEUR 491 besseres operatives Ergebnis erzielen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EBIT) verbesserte sich deutlich auf Grund einer geringeren Material- sowie Personalaufwandsquote als auch durch sonstige Kosten-Einsparungsmaßnahmen. Der Jahresfehlbetrag konnte in der Folge von TEUR 1.230 im Geschäftsjahr 2013 um TEUR 491 auf TEUR 739 im Berichtsjahr reduziert werden.

Die Umsätze im Heimatmarkt Deutschland als auch im Ausland waren im Vergleich zum Vorjahreszeitraum rückläufig und lagen damit unter unseren Erwartungen. Der Auslandsumsatz belief sich im Berichtsjahr auf TEUR 1.130 gegenüber TEUR 1.541 im Vorjahr. Die Exportquote bleibt mit 66 Prozent nahezu unverändert (2013: 68 Prozent). In Deutschland sank der Umsatz von TEUR 730 im Vorjahr auf TEUR 585 im Berichtsjahr. Die Reduzierung der Umsätze für In- und Ausland resultiert aus einem Rückgang mit Dental-Laser-Systemen aus den bereits erläuterten Gründen. Des Weiteren ist zu berücksichtigen, dass die Internationale Dentalschau (IDS) im Vorjahreszeitraum sowohl im Inland als auch im Ausland zu einer positiven Umsatzentwicklung beigetragen hatte, während uns 2014 entsprechende Impulse fehlten.

In 2015 werden wir wieder von der IDS profitieren, die uns bereits direkte Umsätze als auch sehr gute Kontakte zu neuen Geschäftspartnern im Ausland gebracht hat. Die Errichtung unserer „Elexxion Akkreditierten Service Centren“ (EASC) und die Schulung der Mitarbeiter sind seit März 2015 in vollem Gange.

Trotz der rückläufigen Inlandsumsätze sind wir davon überzeugt, dass unsere strategische Ausrichtung in Deutschland der richtige Weg ist. Hier bearbeitet elexxion selbst aktiv den Markt und stützt sich zusätzlich auf den Handel. Dazu gehört auch, dass elexxion direkt und über Dentalfachhändler eine umfassende Service- und Beratungskompetenz beim Anwender vor Ort anbietet. Mit dieser nun deutlich breiter angelegten Vorgehensweise konnten wir unsere Margen erheblich verbessern und bereits im ersten Quartal 2015 umsatzseitig eine positive Entwicklung verbuchen. Wir erwarten im laufenden Geschäftsjahr durch die eigene Marktbearbeitung sowie durch unsere ausgewählten Handelspartner einen Zuwachs der Inlandsumsätze.

Der Ausbau unserer Auslandsaktivitäten liegt auch im laufenden Jahr im Fokus der Vertriebstätigkeit. Insbesondere verschiedene Kooperationen im Mittleren Osten und in Asien sind für elexxion von großer Bedeutung. Mit den eingerichteten EASC sind wir in Hongkong, USA und den Vereinigten Arabischen Emiraten gut vertreten und in der Lage, unseren Kunden einen regionalen Servicepartner an die Seite zu stellen.

Wir versuchen zudem alles was möglich ist, um endlich die Zulassungen unserer Diodenlaser in China, Japan, Thailand, Malaysia und Taiwan zu bekommen. Bedauerlicherweise sind die Prozesse von der Bearbeitung durch die staatlichen Behörden abhängig. Verlässliche Angaben zum endgültigen Zeitpunkt der Erteilungen dieser Zulassungen können wir aus diesem Grund aktuell nicht machen. Auch dem US-Markt schenken wir weiterhin unsere Aufmerksamkeit. Vor diesem Hintergrund haben wir im Berichtsjahr dort ebenfalls ein EASC eingerichtet und erste Kurse mit bekannten Referenten durchgeführt.

Die elexxion AG verfolgt unverändert die Strategie, durch das Angebot hochwertiger Dentallaser in Kombination mit Verbrauchsmaterialien in der Dentalmedizin mit Alleinstellungsmerkmalen vertreten zu sein. Parodontitis, mit zunehmender Implantationstechnik auch Periimplantitis, gehören zu Volkskrankheiten, bei denen noch viel Handlungsbedarf besteht. Mit der Entwicklung unseres *perio green*<sup>®</sup> sind wir in Vorleistung gegangen, um für dieses Segment einen Führungsanspruch zu erlangen. Im Zusammenhang mit der passenden Dental-Lasertechnik – dem elexxion pico lite – und dem damit möglichen Angebot einer abgestimmten Verfahrenstechnologie sind wir hier auf dem richtigen Weg. Dennoch müssen wir das Zusammenwirken der einzelnen Komponenten in diesem sehr komplexen Thema praxisbezogen weiterentwickeln und die gewonnenen Erfahrungswerte umsetzen. In dem Zusammenhang bestätigt uns das noch nicht zufriedenstellende Ergebnis der von uns in Auftrag gegebenen Studie an der Universität Bonn zu *perio green*<sup>®</sup>, dass neue Verfahrenswege in das Konzept einzubeziehen sind. Im Nachhinein mussten wir feststellen, dass im Rahmen der Studie mit zu geringer Laserleistung gearbeitet wurde. Die Erkenntnis, dass bei zu geringer Laserleistung die Keimabtötung nicht ausreichend ist, im Labortest offensichtlich sogar zur Belebung bestimmter Keime führte, ist von gravierender Bedeutung. Leider ist es aber grundsätzlich nicht möglich, Parameter während des Studienverlaufs zu ändern, um damit zu den gewünschten Ergebnissen zu kommen. In Praxistests außerhalb der Studie stellte sich heraus, dass die Laserleistung von 100 mW auf 300 mW innerhalb der parodontalen Tasche angehoben werden musste. Bei „Keimbestimmungstests“ zeigte sich dann die hohe Wirksamkeit von *perio green*<sup>®</sup>. Zahlreiche Anwender berichten von hervorragenden Ergebnissen. Eine Folgestudie mit geänderten Parametern haben wir aus Kostengründen (zusätzliche TEUR 40-45) bis heute nicht beauftragt.

Der Umsatz mit *perio green*<sup>®</sup> lag im Berichtsjahr deutlich unter unserer ursprünglichen Zielsetzung, jedoch führte die im März 2014 vorgenommene Preisanpassung zu einer merklichen Absatzsteigerung von rund 38 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Bis Ende 2014 konnten wir etwa 1.100 Packungen *perio green*<sup>®</sup> verkaufen im Gegensatz zu ca. 800 im Jahr 2013. Wir bewerten diesen Anstieg als Akzeptanz unseres *perio green*<sup>®</sup>. Wir haben aber erkannt, dass *perio green*<sup>®</sup> in naher Zukunft nicht unsere bisher erwarteten Umsatzsprünge erfüllen wird. Weitere Anwendungserfolge werden längerfristig eine gewisse Eigendynamik bei der Entwicklung der Nachfrage für dieses Verfahren erwarten lassen.



Im Geschäftsjahr 2014 lag produktseitig der Fokus darauf, unsere existierenden Produkte an neue gesetzliche Anforderungen anzupassen. So wurden alle Handstücke überarbeitet, welche nun sterilisierbar sind und den Richtlinien des Robert-Koch-Instituts (RKI) entsprechen. Im Mittelpunkt unserer Wachstumsprognosen steht jedoch unverändert unsere Laser-Technologie. In der Kategorie der leistungsstärkeren Geräte haben wir 2014 den *elexxion claros 50* technisch und medizinisch weiter optimiert mit dem Ziel, mit dem *claros 2.0* einen Dental-Laser für die schmerzfreie Behandlung in der Chirurgie zu etablieren. Aufgrund unseres selbst limitierten Entwicklungsbudgets planen wir die Markteinführung dieser Weiterentwicklung zur IDS 2017 in Köln.

Im laufenden Geschäftsjahr 2015 liegt der Schwerpunkt hauptsächlich auf der Vermarktung unserer Laser und dem Relaunch des *elexxion delos 3.0*, der sowohl in Asien als auch im Mittleren Osten große Absatzchancen hat. Auch für den *elexxion claros 50* erwarten wir weiter steigende Umsätze, weil die Depigmentierung als eine kosmetische, nicht-chirurgische Behandlung – insbesondere aus den arabischen Regionen – verstärkt nachgefragt wird. Wir rechnen aus den vorgenannten Gründen mit positiven Impulsen für ein deutliches Umsatzwachstum und ein ausgeglichenes Ergebnis in 2015.

Zusammenfassend stelle ich fest, dass wir mit innovativen Geschäftsideen und Produktkonzepten weltweit Märkten gegenüber stehen, die noch geprägt und entwickelt werden müssen. Wir sind dabei, dies aktiv zu beeinflussen, spüren aber Gegenwind. Das sehr heterogene Umfeld zeigt sich in der vollen Bandbreite von Hemmnissen. Diese reichen von Investitionsschwächen über bürokratische Hürden bis hin zu staats- und gesundheitspolitischen Problemen in einigen Ländern. Wir werden weiter beharrlich an unseren Konzepten arbeiten, diese ständig überprüfen und verbessern, denn wir glauben an uns und unsere Stärken. Die grundlegenden Bedürfnisse der Menschen nach guter medizinischer Betreuung haben sich in den letzten Jahren verstärkt. Die Zeit arbeitet für uns.

Abschließend möchte ich allen Mitarbeitern für Ihren unermüdlichen Einsatz und die geleistete Arbeit danken. Zudem bedanke ich mich bei unserem Aufsichtsrat, unseren Geschäftspartnern und Aktionären für Ihre vertrauensvolle Unterstützung im vergangenen Jahr.

Herzlichst Ihr

Martin Klarenaar  
Vorstand, CEO

Singen, im Juni 2015

## 3 Bericht des Aufsichtsrats

### **Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,**

der folgende Bericht des Aufsichtsrats informiert Sie über dessen Tätigkeit im Geschäftsjahr 2014 und das Ergebnis der Prüfung des Jahresabschlusses 2014 der elexxion AG.

Der Aufsichtsrat der elexxion AG hat sich im Geschäftsjahr 2014 intensiv mit der Lage und Entwicklung der Gesellschaft befasst. Der Aufsichtsrat hat den Vorstand im Berichtsjahr umfassend beraten und sämtliche Aufgaben wahrgenommen, die ihm nach Gesetz und Satzung obliegen. Ferner hat der Aufsichtsrat den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens beraten und die Maßnahmen der Geschäftsführung- und Entwicklung eng begleitet und überwacht. In alle Entscheidungen die für die elexxion AG von grundlegender und strategischer Bedeutung waren oder in welche der Aufsichtsrat kraft Gesetzes oder Satzung einzu beziehen war, wurden wir unmittelbar und frühzeitig eingebunden. Grundlage hierfür waren schriftliche und mündliche Berichte des Vorstands an den Aufsichtsrat. Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle wichtigen Fragen zur laufenden Geschäftsentwicklung, zur Ertrags- und Finanzlage, zur Unternehmensplanung, zur strategischen Weiterentwicklung des Unternehmens sowie über veränderte Risikolagen. Ereignisse von besonderer Bedeutung für die Lage und Entwicklung der elexxion AG wurden stets zeitgerecht besprochen. Alle Maßnahmen des Vorstands, welche der Zustimmung des Aufsichtsrats unterliegen, wurden geprüft, beraten und entschieden. Die Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat war von großem Vertrauen geprägt.

Grundlagen der Arbeit im Geschäftsjahr 2014 waren die Sitzungen des Aufsichtsrats sowie mündliche und schriftliche Berichte des Vorstands. Nach eingehender Prüfung und Beratung hat der Aufsichtsrat zu den Berichten und den Beschlussvorschlägen des Vorstands, soweit dies nach Gesetz und Satzung erforderlich war, sein Votum abgegeben. In einzelnen Fällen hat der Aufsichtsrat außerhalb von Sitzungen Beschlüsse im schriftlichen Verfahren gefasst.

Der Aufsichtsratsvorsitzende pflegte über die ordentlichen Sitzungen hinaus regelmäßig Kontakt mit dem Vorstand und informierte sich über die aktuelle Geschäftslage sowie wichtige Ereignisse.

### **Besetzung des Aufsichtsrats**

Satzungsgemäß gehören dem Aufsichtsrat der elexxion AG drei Mitglieder an. Der Aufsichtsrat setzte sich im Geschäftsjahr 2014 aus folgenden Mitgliedern zusammen:

- Dr. Oswald Gasser, Vorsitzender
- Peter Greither, stellvertretender Vorsitzender (bis 18. September 2014)
- Dr. Jürgen Eberlein, stellvertretender Vorsitzender (ab 18. September 2014)
- Philip Hjelmér

### **Besetzung des Vorstands**

Mitglieder des Vorstands im Geschäftsjahr 2014 waren Herr Martin Klarenaar und Dr. Jürgen Eberlein (bis 31. Juli 2014). Dr. Jürgen Eberlein wurde auf der ordentlichen Hauptversammlung der elexxion AG am 18. September als Mitglied des Aufsichtsrats gewählt.

### **Aufsichtsratssitzungen und Themenschwerpunkte**

Im Geschäftsjahr 2014 hielt das Aufsichtsratsgremium insgesamt 4 Sitzungen ab, die am 06. März, am 16. Juli, am 18. September und am 18. Dezember 2014 stattfanden. Es nahmen jeweils alle Aufsichtsratsmitglieder an den Sitzungen teil.

Der Aufsichtsrat beriet umfassend über alle Gegenstände der strategischen Ausrichtung der elexxion AG. Im Mittelpunkt der Gespräche standen dabei der aktuelle Geschäftsverlauf der Gesellschaft im In- und Ausland sowie die operative und strategische Unternehmensplanung. Des Weiteren wurden im Berichtsjahr der Entwicklungsstand der neuen Produkte sowie die Vorbereitung der 36. Internationalen Dental-Schau 2015 (IDS) thematisiert. Zudem wurde die Raumsituation erörtert und der Umzug der Gesellschaft vorbereitet, der im laufenden Geschäftsjahr vollzogen wurde. Weitere Schwerpunkte der Arbeit des Aufsichtsrats waren im Berichtsjahr die Planungen für die Jahre 2014 bis 2015, die ordentliche Hauptversammlung sowie die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Unternehmens.

Der Vorstand informierte den Aufsichtsrat während der Dauer des gesamten Berichtsjahres regelmäßig über die Umsatz- und Ertragslage sowie über das Risikomanagement der elexxion AG. Sofern Abweichungen zu früheren Planungen und Prognosen auftraten, wurden diese dem Aufsichtsrat ausführlich erläutert.

### **Prüfung des Jahresabschlusses**

Die Wirtschaftsrevision Süd GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss 2014 nebst Lagebericht geprüft und jeweils mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Der Aufsichtsrat hat die Abschlussunterlagen und Prüfungsberichte der Abschlussprüfer rechtzeitig erhalten und in der Bilanzaufsichtsratssitzung am 25. Juni 2015 ausführlich erörtert. Die Abschlussprüfer haben dem Aufsichtsrat über wesentliche Ergebnisse detailliert und persönlich berichtet und standen dem Gremium persönlich für Fragen zur Verfügung. Der Aufsichtsrat hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss 2014 der Gesellschaft im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen selbst geprüft. Der Aufsichtsrat hat den Ergebnissen der Abschlussprüfung zugestimmt und nach dem abschließenden Ergebnis seiner eigenen Prüfung keine Einwendungen erhoben. Der Aufsichtsrat hat dementsprechend am 25. Juni 2015 den Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2014 gebilligt. Der Jahresabschluss der elexxion AG ist damit gemäß § 172 Satz 1 AktG festgestellt.

**Schlusswort**

Der Aufsichtsrat spricht dem Vorstand sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der elexxion AG seinen Dank für ihr erneut hohes Engagement im vergangenen Geschäftsjahr aus. Den Aktionärinnen und Aktionären dankt der Aufsichtsrat für das Interesse an unserer Gesellschaft und für das entgegengebrachte Vertrauen.

Dr. Oswald Gasser  
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Singen, im Juni 2015

# >> Aktie

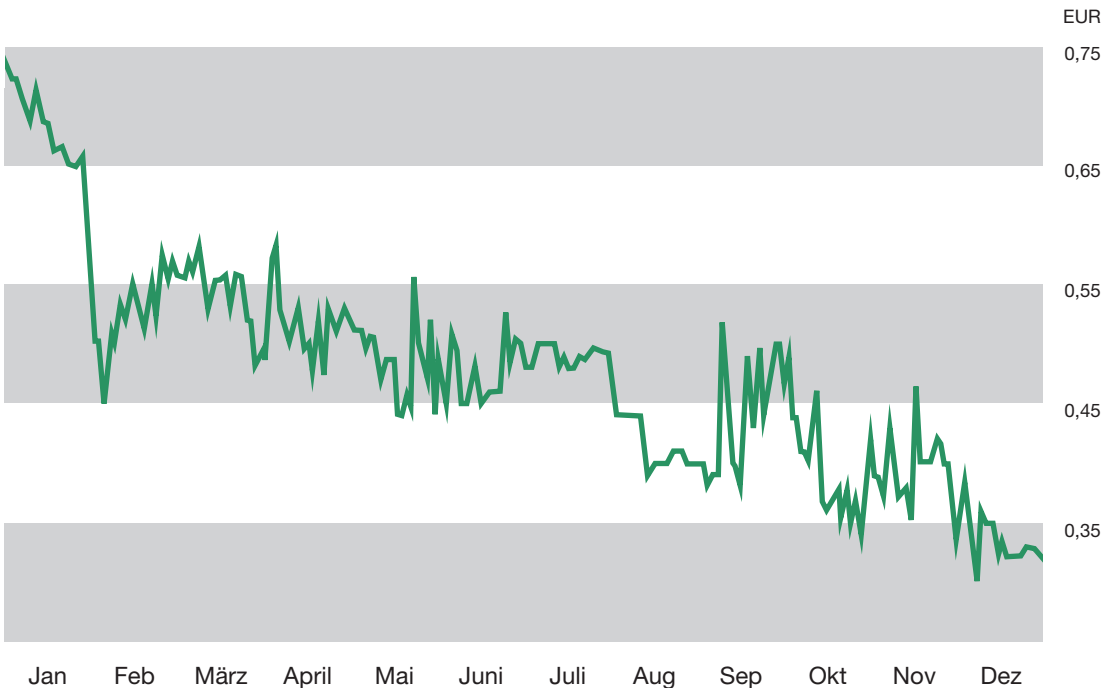
## 4 Aktie

Die internationalen Aktienmärkte zeigten sich im vergangenen Jahr insgesamt in einem moderaten Aufwärtstrend. Der deutsche Leitindex DAX profitierte in der ersten Jahreshälfte von den Rekorden an den US-Börsen und den Hoffnungen auf eine weiterhin lockere Geldpolitik der Europäischen Zentralbank (EZB). Als die EZB diese Hoffnungen erfüllte, schloss der DAX am 09. Juni erstmals über der Marke von 10.000 Punkten. In der zweiten Jahreshälfte drückten dann insbesondere geopolitische Spannungen, wie die Krise in der Ukraine, konjunkturelle Ängste sowie der Einbruch des Ölpreises auf die Stimmung an den Börsen. Auf Jahressicht verbuchte der DAX jedoch nur ein moderates Plus von 2,2 Prozent. Der Entry All Share Index, in dem auch die Aktie der elexxion AG notiert ist, verbuchte im Jahr 2014 ein Minus von rund 4,1 Prozent.

Die Anteilsscheine der elexxion AG eröffneten das Börsenjahr 2014 mit einem Kurs von 0,72 Euro. Ihr Jahreshoch markierte die elexxion-Aktie am 6. Januar 2014 bei 0,77 Euro. Den Tiefststand notierten die Papiere mit 0,32 Euro am 29. Dezember 2014. Der Kurs zum Jahresabschluss betrug 0,39 Euro. Das durchschnittliche Handelsvolumen der elexxion-Aktie (XETRA und Präsenzbörse Frankfurt) belief sich 2014 auf 2.315 Stück pro Tag (Vorjahr: 6.611 Stück). Am Jahresende lag die Marktkapitalisierung der elexxion AG auf der Basis von 8.997.123 Aktien mit rund 3,5 Millionen Euro aufgrund des Kursrückgangs deutlich unter dem Vorjahresstand (2013: 6,6 Millionen Euro auf Basis von 8,17 Millionen Aktien).

Die Aktie der elexxion AG gehört dem Entry Standard der Frankfurter Wertpapierbörse an. Als Designated Sponsor fungierte im Geschäftsjahr 2014 die Oddo Seydler Bank AG. Weitere Informationen stehen interessierten Anlegern auf der Investor-Relations-Seite der Homepage zur <http://www.elexxion.com> Verfügung.

**elexxion-Aktie 2014 (Xetra)**



**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	Oddo Seydler Bank AG
Aktienanzahl	8.997.123 Mio. Stück
Erstnotiz	31.10.2006

Stand: Juni 2015

# >> Lagebericht





## 5 Lagebericht

### I. Grundlagen des Unternehmens

#### 1. Geschäftsmodell des Unternehmens

##### **Allgemein**

Die elexxion 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 ihren Bekanntheitsgrad mit positiver Resonanz am Markt verstärkt. Das bezieht sich insbesondere auf den technologischen Fortschritt und erfüllte Ansprüche an Qualität und Service. Als besonders zielführend erwies sich die im Umfeld der Mitbewerber sicher einmalige technologische Orientierung auf das kombinierte Leistungsangebot von Lasertechnik plus Verbrauchsmaterial. Nach wie vor wächst die Bereitschaft der Zahnärzte zur Umstellung auf diese medizinische Anwendungsrichtung der Dental-Laser äußerst verhalten. Und doch überwiegen in den letzten Jahren die Argumente zur Anschaffung solcher für die Volksgesundheit so wichtiger Investitionsgüter. „Rückenwind“ erhalten wir durch die international spürbaren Bemühungen im Kampf gegen wachsende Zahnfleischerkrankungen – wie Parodontitis und Periimplantitis – und die selbstverständlichen Wünsche nach schmerzärmer und effektiver Behandlung.

##### **Dentale Laser-Systeme**

Die elexxion verfügt über ein breit gefächertes Sortiment an leistungsstarken Laser-Systemen wie zum Beispiel *claros nano* und *claros pico* mit dem Angebot eines kostenlosen eLearning-Tools.

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

##### ***perio green*®**

Die Herstellung und Anwendung eines hocheffektiven Wirkstoffes zur Behandlung von Parodontitis war eine erkannte Aufgabe von höchster Bedeutung – für Patienten, Ärzte und letztlich für die elexxion selbst. Die Entwicklung des *perio green*®, welche bereits 2007 begonnen wurde, verfolgte das Ziel, die althergebrachte photodynamische Therapie (PDT) mit einem blauen Farbstoff durch ein völlig neues Konzept zu ersetzen. Die photodynamische Therapie basiert auf dem Prinzip der Keimabtötung durch aggressiven Sauerstoff, der allerdings auch gesundes Gewebe zerstört.

Der photothermische Wirkstoff (PTT), unser *perio green*<sup>®</sup>, reagiert nach dem Prinzip der Absorption des grünen Farbstoffs bei einer ganz bestimmten Wellenlänge des Lasersystems. Der entscheidende Vorteil von PTT gegenüber PDT: Es entstehen lediglich ultrakurze „Hitzepeaks“ durch den Laser, die Zellmembranen aufbrechen und kranke Keime absterben lassen. Die Patienten spüren diese Peaks nicht und, im Gegensatz zu PDT, nimmt gesundes Gewebe den Farbstoff von *perio green*<sup>®</sup> nicht an, und es wird somit auch nicht zerstört.

Die Studie der Universität Bonn zu *perio green*<sup>®</sup> führte nicht zu den von uns gewünschten Ergebnissen. Wie bereits auf der letzten Hauptversammlung erläutert, lieferte die Studie mit den vorgesehenen Parametern für die Lasereinstellung unzureichende Ergebnisse. Bei der Arbeit mit einem – wie wir heute wissen – zu niedrigen Energielevel kam es sogar zur Belebung bestimmter Keime. Trotz dieser Erkenntnis war es grundsätzlich nicht möglich, Parameter während des Studienverlaufs zu ändern, um damit zu anderen, möglicherweise besseren Ergebnissen zu kommen.

In Praxistests außerhalb der Studie stellte sich heraus, dass die Laserleistung von 100 mW auf 300 mW innerhalb der parodontalen Tasche angehoben werden musste. Bei „Keimbestimmungstests“ zeigte sich dann die hohe Wirksamkeit von *perio green*<sup>®</sup>. Zahlreiche Anwender berichten von hervorragenden Ergebnissen.

Eine Folgestudie mit geänderten Parametern haben wir aus Kostengründen (zusätzliche TEUR 40-45) bis heute nicht beauftragt.

*perio green*<sup>®</sup> war in seiner Darreichungsform trotz seiner anwendungsseitigen Vorteile im Verhältnis zu Produkten der Mitbewerber unter Markteinführungsbedingungen jedoch zu teuer und dämpfte die Nachfrage. Daher nahmen wir im März 2014 eine Preisanpassung vor und sind überzeugt, damit marktstrategisch richtig reagiert zu haben. Bis Ende 2014 haben wir etwa 1.100 Packungen *perio green*<sup>®</sup> verkauft. Dieser Absatz lag zwar immer noch deutlich unter der ursprünglichen Zielsetzung, allerdings verzeichnen wir eine merkliche Steigerung zu 2013, in welchem wir lediglich ca. 800 Packungen verkauft hatten. Wir bewerten diese Absatzsteigerung als Akzeptanz unseres *perio green*<sup>®</sup>. Realistisch müssen wir erkennen, dass *perio green*<sup>®</sup> in naher Zukunft nicht die bisher erwarteten Umsatzsprünge erfüllen wird.

### **Vertrieb Deutschland**

Seit Mitte 2013 wird der Ausbau des Vertriebs im Heimatmarkt Deutschland aufgrund seines großen Potentials wieder intensiviert. Etwa 40.000 bis 45.000 Zahnärzte in Deutschland haben noch keinen Laser in ihren Praxen.

Pluradent, einer der führenden Dentalfachhändler in Deutschland, hat 2014 etwa 60 elexxion Laser abgesetzt. Diese Verkäufe führten im Berichtsjahr nicht zu Umsätzen bei elexxion, da Pluradent immer noch Geräte aus ihrem Lagerbestand (Lieferungen der elexxion AG 2010 – 2012) verkauft.

elexxion stützt sich inzwischen nicht mehr nur allein auf den Handel, sondern bearbeitet selbst aktiv den Markt. Dazu gehört auch, dass elexxion direkt und über Dentalfachhändler eine umfassende Service- und Beratungskompetenz beim Anwender vor Ort anbietet. Wir

sind überzeugt, dass diese strategische Ausrichtung in Deutschland der richtige Weg ist. Das zeigt sich unter anderem daran, dass die Margen deutlich besser geworden sind und sich der Umsatz im 1. Quartal 2015 positiv entwickelt hat.

### **Vertrieb Ausland**

Auslandsaktivitäten standen und stehen auch zukünftig im Mittelpunkt unserer Vertriebstätigkeit. Mehrere Kooperationen im Mittleren Osten und in Asien sind für elexxion von großer Bedeutung. Zuverlässige und vertrauenswürdige Partner geben Anlass zu Optimismus. Mit den eingerichteten EASC (elexxion akkreditiertes Service Center) sind wir in Hongkong, USA und den Vereinigten Arabischen Emiraten gut vertreten. Das EASC ist eine Servicestelle für Reparaturen und Reklamationsabwicklungen. Ziel ist es, mit Hilfe des EASC unseren Kunden einen regionalen Servicepartner an die Seite zu stellen. Mit dem EASC verfügen wir über eine unkomplizierte und schnelle Auftragsabwicklung bei Serviceaufträgen. Damit sind wir nah am Kunden und entlasten sowohl unsere eigenen Servicekräfte als auch unsere Produktion.

Wir arbeiten mit Hochdruck an den Zulassungen unserer Diodenlaser in China, Japan, Thailand, Malaysia und Taiwan. Hierzu wurden bereits Ausführungen in früheren Lageberichten gemacht. Bedauerlicherweise können wir diesen Prozess nicht beschleunigen und sind von der Bearbeitung durch die jeweiligen Behörden abhängig. Derzeit können wir keine verlässlichen Angaben zum endgültigen Zeitpunkt der Erteilungen dieser Zulassungen machen.

Dem Potential des US-Marktes schenken wir nach wie vor unsere Aufmerksamkeit. Bereits Ende 2013 haben wir die Marktarbeit in den USA reaktiviert, nachdem der Vertrag mit unserem dortigen Großhändler beendet war. Unterstützt werden unsere Aktivitäten durch ein im Berichtsjahr eingerichtetes EASC.

### **Standort**

Der einzige Standort der elexxion war im Berichtsjahr Radolfzell am Bodensee. Zum 1. Juni 2015 sind wir an unseren neuen Standort in Singen unweit von Radolfzell gezogen.

## 2. Forschung und Entwicklung

Die Weiterentwicklung des elexxion *claros 50* wird seit 2014 mit dem Ziel betrieben, dieses Gerät technisch und medizinisch weiter zu optimieren. Im nächsten Schritt ist beabsichtigt, die schmerzfreie Behandlung durch unseren elexxion *claros 50* zusätzlich in der Chirurgie zu etablieren. Aufgrund unseres selbst limitierten Entwicklungsbudgets planen wir die Markteinführung dieser Weiterentwicklung erst zur Internationalen Dentalschau (IDS) 2017 in Köln.

In den letzten Jahren haben wir neue Produktideen umgesetzt, wie z. B. die Markteinführung des vollwertigen Softlasers elexxion *pico lite*. Zukünftige Produktideen konzentrieren sich auf Anpassungen an marktspezifische Einsatzbedingungen. Im Geschäftsjahr 2014 fokussierte sich das Aufgabenspektrum darauf, unsere existierenden Produkte an neue gesetzliche Anforderungen anzupassen. So wurden alle Handstücke überarbeitet, welche nun sterilisierbar sind und den Richtlinien des Robert- Koch- Instituts (RKI) entsprechen.

Für unsere Aufgaben im Bereich der Forschung und Entwicklung haben die effektivsten Lösungsansätze für Ärzte und Patienten gleichermaßen Priorität. Unser erklärtes Ziel ist es, die Behandlungsqualität für die Patienten drastisch zu erhöhen und dabei gleichzeitig die Kosteneffizienz des Arztes zu verbessern. Die Wirksamkeit von *perio green*<sup>®</sup> wurde durch die Studie der Universität Bonn unter Leitung von Prof. Dr. Matthias Frentzen getestet, sie war sehr aufwändig und teuer. Der Praxistest erfolgte zusätzlich in verschiedenen Arztpraxen mit Erstellung umfangreicher Dokumentationen. Die Studie wurde nicht verlängert (siehe hierzu unsere ausführlichen Erläuterungen unter 1. Geschäftsmodell des Unternehmens, *perio green*<sup>®</sup>).

Zur Sicherung einer langfristigen Stabilität des Unternehmens setzen wir die Verbesserung der Prozesskette für unsere Dental-Laser und alle Verbrauchsmaterialien weiterhin fort. Durch das Angebot von technisch herausragenden und dennoch leicht zu bedienenden Dental-Lasersystemen für Anfänger bis zum professionellen Anwender, in Verbindung mit innovativen Verbrauchsmaterialien wie *perio green*<sup>®</sup> und *odobleach*<sup>®</sup>, deckt die *elexxion* nicht nur die komplette Wertschöpfungskette ab, sondern generiert auch Wachstumspotential und Nachhaltigkeit. Neben der Entwicklung von Dental-Lasern, Wirkstoffen und neuen Technologien steht im Bereich der Forschung und Entwicklung auch der Support bei der Anwenderschulung – das sogenannte „e-Learning“ – im Fokus. Hier wird dem bisher noch unerfahrenen Nutzer eines Dental-Lasersystems ein EDV-basiertes Training bei gleichzeitiger Aneignung der Sicherheitsbestimmungen angeboten.

Im Mittelpunkt unserer Wachstumsprognosen steht jedoch unverändert unsere Laser-Technologie. Wir entwickeln indikationsbezogene Anwendungen, wie bspw. die bereits erwähnte Depigmentierung (Aufhellung des Zahnfleisches) oder auch die Therapie zur Reduzierung des Schnarchens weiter. Mit unserem *elexxion claros 50* haben wir bereits ein Gerät im Programm, mit dessen hoher Leistung und Pulsierung einzigartige Behandlungen vorgenommen werden können.

Die Weiterentwicklung dieses Gerätes zum *claros 2.0* zum „schmerzfreen Laser“ ist in Arbeit und soll zur nächsten IDS in 2017 als absolute Weltneuheit präsentiert werden. Da diese Entwicklung keine vollständige Neuentwicklung darstellt, werden sich die Kosten hierfür in Grenzen halten. Wir sind zuversichtlich, die Kosten aus eigenen Mitteln zu bewerkstelligen.

Daneben stellen die Stabilisierung und die Sicherung des Wachstums der momentan bearbeiteten Märkte einen Schwerpunkt unserer Aktivitäten dar. Wir arbeiten auch an der Erschließung neuer Märkte, hier vor allem weitere arabische Länder betreffend.

Die Weiterentwicklung unseres *elexxion delos* konnte im Berichtszeitraum trotz unserer Zuversicht in der Vergangenheit nicht beendet werden. Die Gründe hierfür sind vielfältig. Die Erbium Technologie ist komplex und kompliziert. Im Oktober 2013 haben wir die „Notlösungs-Politik“ gestoppt. Bis zu diesem Zeitpunkt wurden die Probleme nur symptomatisch gelöst und es wurde nicht an den Ursachen gearbeitet. Seither arbeiten wir an einer weitgehenden Neuentwicklung dieses Systems (Siehe hierzu unsere ausführlichen Erläuterungen unter Punkt 3. Geschäftsverlauf, Umsatzentwicklung insgesamt).

## II. Wirtschaftsbericht

### 1. Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

#### **Weltwirtschaft**

Nachdem sich die konjunkturelle Dynamik 2013 noch stabil zeigte, hat die Weltbank ihre Prognosen für das globale Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2014 mehrmals nach unten gesenkt. Grund waren sowohl neue geopolitische Risiken als auch eine nachlassende Wirtschaftsdynamik in einigen Industrie- und Schwellenländern. China verzeichnete beispielsweise den niedrigsten BIP-Zuwachs seit 24 Jahren, und die schwache Konjunktur in den kriselnden südeuropäischen Staaten setzte sich im Berichtszeitraum fort. Aufgrund der Krim-Krise und der daraus resultierenden Sanktionen der Europäischen Union sowie der USA brach auch die Wirtschaft in Russland ein, deren Lage durch den Ölpreis- sowie Rubel-Verfall noch verschärft wurde. Der Internationale Währungsfonds (IWF) hat seine Prognose ebenfalls nach unten revidiert und geht nunmehr von einem Zuwachs des weltweiten BIP in 2015 von 3,5 Prozent aus.

Die Experten der Weltbank sehen mehrere Risikofaktoren für die globale Konjunktur: labiler Welthandel, volatile Finanzmärkte, Verluste durch den niedrigen Ölpreis für viele Öl-Exportnationen sowie das Risiko einer Stagnation in der Euro-Zone. Die wachsenden Divergenzen in der Wirtschaftsleistung der großen Industrienationen stellen einen weiteren Risikofaktor für die globale Wirtschaft dar.

#### **Eurozone**

Die Wirtschaftsleistung der Mitgliedstaaten der Europäischen Union blieb 2014 insgesamt auf einem niedrigen Niveau. Insbesondere die von anhaltenden Konsolidierungsprozessen betroffenen südeuropäischen Länder verzeichneten eine vergleichsweise schwache BIP-Entwicklung. Dies ist unter anderem auf die weiterhin labile Binnennachfrage in diesen Ländern zurückzuführen. Die Sanktionen gegen Russland wirkten sich wiederum negativ auf die Exporte mehrerer EU-Staaten aus. In der Summe fiel die Belebung in der Eurozone zaghaft aus. So lag das BIP im Jahr 2014 im Euroraum laut Weltbank bei lediglich 0,8 Prozent.

#### **Deutschland**

Auch für Deutschland hat der IWF seine BIP-Prognose nach unten revidiert. Der Fonds rechnete für 2014 noch mit einem Plus der Wirtschaftsleistung von 1,4 Prozent. Die Inflationsrate belief sich auf 0,9 Prozent, während sich die Zahl der Arbeitslosen nahezu unverändert zeigte. Zu einem immer wichtigeren Faktor für die deutsche Wirtschaft entwickelt sich die Binnennachfrage. Diese soll auch im laufenden Jahr ein Wachstumstreiber bleiben.

### 2. Branchenentwicklung

Im Jahr 2014 befand sich die deutsche Dentalindustrie im In- und Ausland weiterhin auf Wachstumskurs. Laut dem Verband der Deutschen Dental-Industrie (VDDI) wurde im vergangenen Jahr ein Gesamtumsatz von mehr als 4,6 Milliarden Euro erwirtschaftet. Das entspricht

einem Plus von 2,9 Prozent gegenüber 2013. Positiv entwickelte sich auch die Zahl der Beschäftigten. Bei den VDDI-Mitgliedsunternehmen waren 2014 insgesamt rund 20.000 Mitarbeiter tätig (2013: rund 19.300 Beschäftigte).

Auf den Exportmärkten konnte die Branche Umsätze in Höhe von rund 2,9 Milliarden Euro erzielen. Das entspricht einem Zuwachs von 4,7 Prozent gegenüber 2013. Der Inlandsumsatz bewegte sich mit einem Plus von 0,1 Prozent nahezu auf Vorjahresniveau und betrug rund 1,8 Milliarden Euro.

Die Prognosen der VDDI-Mitgliedsunternehmen für das laufende Jahr sind überwiegend positiv. 53 Prozent der Unternehmen erwarten Umsatzzuwächse, 45 Prozent rechnen mit Umsätzen auf Vorjahresniveau. Im Hinblick auf das Exportgeschäft ist die deutsche Dental-Industrie optimistisch: 67 Prozent der VDDI-Mitgliedsunternehmen rechnen mit steigenden Auslandsverkäufen. Knapp ein Drittel der Unternehmen geht von einem stabilen Geschäftsverlauf aus.

Auf eine stabile Entwicklung der Branche deutete auch die Internationale Dentalschau (IDS) im März 2015 hin. Laut Köln Messe GmbH verzeichnet die weltgrößte Messe für Zahnmedizin und Zahntechnik ein überdurchschnittliches Wachstum. Die Zahl der teilnehmenden Unternehmen legte um rund 7 Prozent im Vergleich zur IDS 2013 zu. Auf eine robuste Entwicklung weist auch die demografische Entwicklung hin, welche zu einer steigenden Nachfrage nach Zahnersatzleistungen führen kann. Die weiter wachsenden Mittelschichten in zahlreichen Wachstumsregionen seien ein weiteres Indiz für das Marktpotential der Branche. Immer höhere Investitionen in die Verbesserung der Lebensqualität der Menschen sowie der technologische Fortschritt können den Markt für Dentalprodukte auch in den kommenden Jahren wesentlich vorantreiben.

Die vorstehend genannten Rahmenbedingungen sollten sich künftig positiv auf die relevante Branche der elexxion auswirken.

### 3. Geschäftsverlauf

#### **Umsatzentwicklung insgesamt**

Die elexxion erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2014 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 1.715. Die geplanten Umsatzziele für das Geschäftsjahr 2014 wurden damit deutlich verfehlt. Für die Umsatzverfehlung gibt es drei wesentliche Gründe, welche so bei der Erstellung des Lageberichts zum Halbjahr im September 2014 noch nicht absehbar waren:

1. *Entwicklung elexxion delos*
2. *Zulassungen in Asien*
3. *Lieferung an Nigeria*

### 1. *Entwicklung elexxion delos*

Seit Ende 2013 wird der aus zwei Lasern bestehende elexxion delos (ein sog. Kombigerät) weiterentwickelt. Mittelpunkt der Weiterentwicklung ist dabei der Erbium-YAG Laser. Ziel ist es, dieses hochtechnische Gerät sicherer in der Anwendung, aber auch leistungsstärker und noch zuverlässiger zu machen. Es wurden mehrere Hauptkomponenten, wie bspw. der Laserkopf und das Handstück, vollkommen neu konstruiert. Diese Teile müssen für die elexxion speziell gefertigt werden. Aufgrund mehrerer Entwicklungsschleifen kam es immer wieder zu Verzögerungen.

Diese Arbeiten sollten im August 2014 beendet werden und ab September 2014 die Serienproduktion beginnen. Es stellte sich jedoch in Langzeittests heraus, dass die konstruktiv berechneten Linsen und Spiegel im Laserkopf der Leistungserhöhung des Resonators nicht standhielten. Damit bestand Mitte Oktober 2014 Klarheit, dass elexxion das neue System im Geschäftsjahr 2014 nicht mehr auf den Markt bringen konnte. Aus Vorsicht und mit dem Bewusstsein, dass es zu solchen Verzögerungen kommen kann, haben wir nur wenige elexxion delos in den Umsatzplan 2014 aufgenommen. Der geplante Umsatz mit diesem Gerät belief sich auf ca. TEUR 210 und konnte aus vorgenannten Gründen nicht realisiert werden.

### 2. *Zulassungen in Asien*

Seit Herbst 2013 war uns bekannt, dass in mehreren asiatischen Ländern Registrierungen erforderlich werden. Die länderspezifischen Registrierungen wurden jeweils direkt von unseren Handelspartnern unmittelbar beantragt. Die Zeitschiene dafür wurde von den zuständigen Partnern vor Ort mit 6 bis 9 Monaten angegeben. Von Seiten elexxion wurden sofort alle erforderlichen Dokumente zur Verfügung gestellt, so dass mit einer Registrierung unserer Geräte in den einzelnen Ländern spätestens im Herbst 2014 zu rechnen war.

Für unsere umsatzstarken Märkte in Japan und in Taiwan sind die Registrierungen bis heute nicht erteilt worden. In beide Länder können und dürfen wir daher nicht an Händler exportieren.

Unser Vertrieb in Singapur konnte im Jahr 2014 nur etwa TEUR 240 in Asien umsetzen. Der Umsatz vor den Registrierungszwängen betrug ca. TEUR 630. Unsere Planung im Dezember 2013 prognostizierte in diesen Ländern einen Umsatz von TEUR 500. Somit fehlten der elexxion zur Zielerreichung auch hier TEUR 260.

### 3. *Lieferung an Nigeria*

Durch die politischen und kriegerischen Auseinandersetzungen in Nigeria konnte elexxion einen fest eingeplanten Auftrag mit einem Umsatzvolumen von ca. TEUR 80 nicht realisieren. Ein weiterer Hinderungsgrund, in dieses afrikanische Land einzureisen, war die steigende Zahl an Ebola Erkrankungen. Die Risiken hätten diesen Umsatz nicht gerechtfertigt.

Fazit: Wären wir mit den genannten und unvorhersehbaren Widrigkeiten nicht konfrontiert worden, hätten wir unser zum September 2014 revidiertes Umsatzziel erreicht.



### **Umsatzentwicklung Deutschland**

Der Umsatz im Inland reduzierte sich im Berichtszeitraum auf TEUR 585 und liegt damit um TEUR 145 unter dem Vorjahresniveau (2013: TEUR 730). Im Jahr 2013 sorgte die IDS-Teilnahme der elexxion für höhere Umsatzerlöse. Während im Vorjahreszeitraum die Umsätze überwiegend über den Handel erzielt wurden, konnte die elexxion im Berichtszeitraum zunehmend Umsätze durch die direkte Marktbearbeitung generieren.

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

### **Umsatzentwicklung Ausland**

Der Umsatz im Ausland reduzierte sich im Geschäftsjahr 2014 auf TEUR 1.130 und liegt damit um TEUR 411 unter dem Vorjahresniveau (2013: TEUR 1.541). Auch im Ausland führte die IDS-Teilnahme der elexxion AG im Vorjahreszeitraum zu höheren Umsatzerlösen.

2014 konnten wir die Umsatzpotenziale auf dem chinesischen Markt noch nicht ausschöpfen, da uns für China ebenfalls noch keine Registrierung vorliegt.

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

Deutliche Umsatzzuwächse konnten wir im Nahen und Mittleren Osten verbuchen. Speziell in Saudi-Arabien stabilisieren sich mittlerweile die Umsätze, sodass wir jetzt die Ausweitung in andere Emirate, nach Bahrain und andere arabische Staaten vornehmen können. Im Berichtsjahr wurden hier bereits Dental-Laser-Systeme im Wert von ca. TEUR 550 ausgeliefert. Es besteht die berechtigte Hoffnung, dass auch im aktuellen Geschäftsjahr die Umsätze in diesen Gebieten steigen werden.

### **Umsatzentwicklung *perio green*<sup>®</sup>**

Den Umsatz mit *perio green*<sup>®</sup> konnten wir im Berichtsjahr steigern, liegen damit aber noch unter den geplanten Zielwerten. Zu den Ursachen für die nicht erwartungsgemäße Umsatzentwicklung verweisen wir auf unsere Ausführungen unter Punkt 1, Geschäftsmodell des Unternehmens, *perio green*<sup>®</sup>.

### **Entwicklung der Kosten**

Im Vergleich zum Jahr 2013 lag unser Fokus auf einem straffen Kostenmanagement. Sämtliche Kosten haben wir auf den Prüfstand gestellt.

Bedingt durch Umsatzrückgänge sind auch die Materialaufwendungen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gesunken. Die Materialaufwandsquote konnte im Berichtsjahr auf 38,7 Prozent (2013: 50,1 Prozent) gesenkt werden. Der starke Rückgang der Materialeinsatzquote ist im Wesentlichen auf neu verhandelte Einkaufspreise zurückzuführen.

Durch die Neustrukturierung des Vertriebs und dem damit verbundenen Personalabbau, konnten wir die Personalaufwendungen gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich reduzieren.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen konnten im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um rund TEUR 345 reduziert werden. Insbesondere sind die Kosten für IT-Beratung und Programmierung, Werbe- und Reisekosten, Kosten für Mietleasing sowie Kosten für externe Berater und Entwicklungsleistungen zurückgegangen.

Vor dem Hintergrund unseres erfolgreichen straffen Kostenmanagements konnte, trotz der Umsatzrückgänge im Berichtsjahr, im Vergleich zum Jahr 2013 ein um TEUR 491 besseres operatives Ergebnis erzielt werden. Es hat sich von minus TEUR 1.230 im Vorjahr auf minus TEUR 739 im Berichtsjahr verbessert.

#### 4. Lage der Gesellschaft

##### a) Ertragslage

Die elexxion konnte im Geschäftsjahr 2014 Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 1.715 generieren und liegt damit TEUR 556 unter dem Vorjahresniveau (2013: TEUR 2.271). Die Umsatzziele im Berichtsjahr konnten aus den vorstehend dargelegten Gründen nicht erreicht werden.

Der Inlandsumsatz reduzierte sich im Jahr 2014 auf TEUR 585 und liegt damit um TEUR 145 unter dem Vorjahresniveau (2013: TEUR 730).

Der Auslandsumsatz belief sich im Berichtsjahr auf TEUR 1.130 gegenüber TEUR 1.541 im Vorjahr. Die Exportquote mit 66 Prozent blieb nahezu unverändert (2013: 68 Prozent).

Im Geschäftsjahr 2014 deckten wir etwa 23 Prozent unseres Umsatzes mit dem Verkauf aller Verbrauchsmaterialien ab (2013: 24 Prozent).

Die aktivierten Eigenleistungen verzeichneten im Vergleich zum Vorjahr einen Rückgang auf TEUR 56 (2013: TEUR 62). Bei den aktivierten Eigenleistungen handelt es sich um Leihgeräte für unsere Kunden bzw. Leihgeräte für unsere Zulassungen oder Registrierungen im Ausland.

Die geplante Reduzierung der vorgehaltenen Laser führte zu einem Bestandsabbau der unfertigen und fertigen Erzeugnisse von TEUR 49 (2013: Bestandsaufbau von TEUR 102) und führte somit zu einer weiteren Abnahme der Gesamtleistung.

Insgesamt beläuft sich der Rückgang der Gesamtleistung auf TEUR 714 (2013: TEUR 2.436; 2014: TEUR 1.722).

Im Fokus unseres Kostenmanagements lagen im Berichtsjahr auch die Einkaufspreise der Rohteile für unsere Dental-Laser. Der Materialaufwand reduzierte sich, ebenfalls bedingt durch die gesunkenen Umsatzerlöse, im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 45,4 Prozent auf

TEUR 666 (2013: TEUR 1.220). Die Materialeinsatzquote bezogen auf die Gesamtleistung reduzierte sich von 50,1 Prozent im Vorjahreszeitraum auf 38,7 Prozent im Berichtsjahr.

Zum 31. Dezember 2014 waren 10 Mitarbeiter inklusive Vorstand beschäftigt (2013: 14 Mitarbeiter). Der Personalaufwand sank im Berichtszeitraum deutlich um TEUR 370 auf TEUR 538 (2013: TEUR 908). Die Personalaufwandsquote bezogen auf die Gesamtleistung betrug im Berichtsjahr 31,3 Prozent. In den Personalaufwendungen des Vorjahres sind die Gehaltsfortzahlung sowie die Bildung einer Rückstellung im Zusammenhang mit dem Ausscheiden eines Vorstandes sowie weitere Abfindungen berücksichtigt. Die um diese Gehaltsfortzahlung und diese Rückstellungen bereinigte Personalaufwandsquote bezogen auf die Gesamtleistung, betrug im Vorjahreszeitraum 31,2 Prozent.

Aufgrund der Fertigstellung und Aktivierung der elexxion Website im Jahr 2014, stiegen die Abschreibungen auf TEUR 40 (2013: TEUR 30).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind, wie bereits vorstehend erwähnt, mit TEUR 1.119 im Vergleich zum Vorjahr (2013: TEUR 1.464) um TEUR 345 gesunken.

Trotz eines Umsatzrückgangs von 24,5 Prozent, aber bei konsequenter Kostenreduzierung in allen Bereichen, konnte der Jahresfehlbetrag von TEUR 1.230 im Geschäftsjahr 2013 um TEUR 491 auf TEUR 739 im Berichtsjahr reduziert werden.

#### **b) Finanzlage**

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

Zur Deckung dieses zusätzlichen Liquiditätsbedarfs wurden der elexxion liquide Mittel in Form eines weiteren mit Rangrücktritt versehenem Darlehen des Hauptinvestors in Höhe von TEUR 400 zur Verfügung gestellt. Aufgrund der Umsatzentwicklung im ersten Halbjahr 2014 wurde die Planung angepasst, und es wurde ein weiterer Liquiditätsbedarf für das dritte Quartal 2014 festgestellt. Der elexxion wurde ein weiteres Darlehen des Hauptinvestors in Höhe von TEUR 250 zur Verfügung gestellt. Zum Bilanzstichtag 2014 beläuft sich die Summe der gewährten Darlehen durch den Hauptinvestor auf TEUR 2.050. Von diesen Darlehen sind TEUR 1.800 mit einem Rangrücktritt des Hauptinvestors versehen.

Die liquiden Mittel reduzierten sich im Berichtsjahr um TEUR 73 auf TEUR 72 (2013: TEUR 145).

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

Trotz der unverändert angespannten Finanzlage ist unser Finanzmanagement darauf ausgerichtet, Verbindlichkeiten innerhalb der gesetzten Zahlungsfristen zu begleichen. Der Eingang der Kundenforderungen innerhalb der gewährten Zahlungsziele wird ständig überwacht.

**c) Vermögenslage**

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

Zum 31. Dezember 2014 beträgt das Eigenkapital der elexxion AG minus TEUR 1.150 (2013: minus TEUR 410). Aufgrund erklärter Rangrücktritte des Hauptinvestors in Höhe von TEUR 1.800 liegt keine Überschuldung der elexxion vor. Durch den nicht durch Eigenkapital gedeckten Fehlbetrag in Höhe von TEUR 1.150 ergibt sich eine negative Eigenkapitalquote.

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

Die Ermächtigung des Vorstandes durch Beschluss der Hauptversammlung vom 17. Juni 2010 das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu EUR 3.000.000,00 zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2010), beträgt nach teilweiser Ausschöpfung in den Jahren 2011, 2012 und 2013 noch EUR 8.522,00.

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

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 23. August 2012 wurde der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der elexxion AG in der Zeit bis zum 22. August 2017 mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrmalig um bis zu insgesamt EUR 2.360.000,00 gegen Bar- und/oder Sacheinlage, durch Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautenden, Stückaktien zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2012).

Zum 31. Dezember 2014 weist die elexxion AG eine um TEUR 769 gestiegene Bilanzsumme von TEUR 2.549 aus.

Im Bereich der Vorräte konnten wir die Bestände an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen auf TEUR 376 reduzieren. Die unfertigen und fertigen Erzeugnisse wurden ebenfalls um TEUR 49 auf TEUR 459 verringert (2013: TEUR 508).

Die Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände verzeichneten insgesamt einen Anstieg auf TEUR 265 (2013: TEUR 129). Die Erhöhung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um TEUR 142 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ist im Wesentlichen auf den verspäteten Zahlungseingang zweier Großaufträge über TEUR 133 zurückzuführen. Der Zahlungseingang erfolgte im Januar 2015.

Der Kassenbestand und das Guthaben bei Kreditinstituten reduzierte sich zum Bilanzstichtag 2014 auf TEUR 72 (2013: TEUR 145).

Der nicht durch Eigenkapital gedeckte Fehlbetrag beläuft sich im Berichtsjahr auf TEUR 1.150 (2013: TEUR 410).

Die sonstigen Rückstellungen konnten reduziert werden. Zum 31. Dezember 2014 belaufen sich die Rückstellungen auf TEUR 104 (2013: TEUR 147). In der Vorjahresrückstellung war eine Gehaltsfortzahlung im Zusammenhang mit dem Ausscheiden eines Vorstandes enthalten.

Die gesamten Verbindlichkeiten der elexxion AG betragen zum 31. Dezember 2014 TEUR 2.490 (2013: TEUR 1.678). Aufgrund der zuvor genannten Liquiditätszuführungen erhöhten sich die Forderungen des Hauptinvestors zum 31. Dezember 2014 auf TEUR 2.226 (2013: TEUR 1.462).

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen stiegen im Berichtsjahr auf TEUR 237 (2013: TEUR 191).

## 5. Finanzielle Leistungsindikatoren

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

Die durchschnittliche Zahl der beschäftigten Mitarbeiter betrug im Jahr 2014 10 (Vorjahr: 14). Bei einem Gesamtumsatz von TEUR 1.715 betrug der Umsatz pro Mitarbeiter im Berichtszeitraum TEUR 172 (Vorjahr: TEUR 162) und ist damit um TEUR 10 pro Mitarbeiter im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gestiegen.

Sowohl das Mahnwesen als auch die Überwachung der Einhaltung von gewährten Zahlungszielen wurden bereits im Vorjahr automatisiert. Die Umschlagshäufigkeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen reduzierte sich im Berichtsjahr aufgrund des verspäteten Zahlungseingangs zweier Großaufträge über TEUR 133, welcher im Januar 2015 erfolgte. Im Berichtsjahr wurden die Forderungen rund 7 mal (2013: 19 mal) umgeschlagen.

Seit Beginn des aktuellen Geschäftsjahres wickeln wir mit einem unserer Großkunden im Mittleren Osten Aufträge mit einem Umsatz von über TEUR 50 mittels eines Letter of Credit (Bankbürgschaft) ab. Dadurch wird die Liquiditätsbasis unseres Unternehmens gestärkt und eine bessere Planungssicherheit gewährleistet.

## 6. Gesamtaussage

Im Geschäftsjahr 2014 reduzierten sich die Umsätze im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Der Umsatzrückgang belief sich im Gesamtjahr auf 24,5 Prozent. Die Umsatzziele im Jahr 2014 konnten aus den bereits dargelegten Gründen nicht erreicht werden.

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

## III. Nachtragsbericht

Zum 01. Juni 2015 hat die elexxion neue Büroräume in Singen am Hohentwiel, unweit von Radolfzell am Bodensee, bezogen.

Ansonsten sind nach dem 31. Dezember 2014 keine Ereignisse eingetreten, welche für die elexxion von wesentlicher Bedeutung sind und zu einer veränderten Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens führen könnten.

## IV. Prognosebericht

Im Geschäftsjahr 2015 liegt unser Schwerpunkt auf der Vermarktung unserer Laser-Systeme und Verbrauchsmaterialien. Das Leistungsspektrum der elexxion ist umfassend und beinhaltet alle für den Kunden wichtigen Leistungen – von der umfassenden Beratung, die gesamte Anwendungstechnik, den Service und die Schulung – bis hin zu den Fragen der Zulassung und Sicherheit.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf dem Relaunch des elexxion *delos 3.0*. Die ursprünglich geplante Verbesserung der Technik und Zuverlässigkeit des elexxion *delos 3.0* hat während der Entwicklung dazu geführt, dass daraus Schritt für Schritt eine Neuentwicklung entstanden ist. Diese Entwicklung ist weitestgehend abgeschlossen, wahrscheinlich wird dieses System im 3. Quartal 2015 serienreif sein. So liegen uns bereits heute konkrete Anfragen zum modifizierten elexxion *delos 3.0* vor. Neben dem asiatischen Markt stellt auch der Nahe und Mittlere Osten einen Absatzmarkt für den elexxion *delos 3.0* dar.

Der elexxion *claros* wird mit dem Ziel weiterentwickelt, dieses Gerät unter anderem für die kosmetische Behandlung, wie beispielsweise zur Depigmentierung von Zahnfleisch, zu optimieren. Ein nächster Schritt wird sein, dieses System so weiterzuentwickeln, dass man damit schmerzfreie Chirurgie betreiben kann.

Seit Beginn der Zusammenarbeit mit einem starken Partner im Mittleren Osten vor etwa zwei-einhalb Jahren stabilisieren sich sowohl in Saudi-Arabien als auch in den Vereinigten Arabischen Emiraten mittlerweile die Umsätze, so dass wir jetzt die Ausweitung in andere Emirate, nach Bahrain und weitere arabische Staaten vornehmen können.

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

Wir erwarten aus vorgenannten Gründen im Geschäftsjahr 2015 ein deutliches Umsatzwachstum und rechnen damit einhergehend mit einem ausgeglichenen Ergebnis.

Zum aktuellen Zeitpunkt bewegen sich die Umsatzerlöse, aufgrund der Verschiebung eines Großauftrags um ca. 1 Monat, leicht hinter unseren Erwartungen, wobei wir wesentliche Umsätze gemäß unserer Planung erst im 2. Halbjahr generieren werden. Hierbei sind vor allem der Relaunch des *elexxion delos 3.0*, der Abschluss von Verträgen mit neuen Vertriebspartnern durch unseren Messeauftritt auf der IDS 2015 in Köln sowie wieder generierbare Umsatzerlöse durch einen unserer großen Vertriebspartner in Deutschland berücksichtigt.

Darüber hinaus arbeiten wir weiterhin daran, weitere mögliche Kostensenkungspotenziale zu realisieren, ohne dabei das operative Geschäft und mögliche Geschäftsausweitungen negativ zu beeinflussen.

## V. Chancen- und Risikobericht

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

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

### 1. Risikobericht

#### **Branchenspezifische Risiken**

→ Die *elexxion* ist unverändert dem exogenen Risiko der internationalen Märkte ausgesetzt. Insbesondere die angespannte Lage öffentlicher und privater Gesundheitsträger weltweit sowie Verzögerungen in geschäftlichen Anbahnungsprozessen könnten den Absatz zunehmend erschweren.

- Durch verstärkte Wettbewerbsaktivitäten sowie Investitionszurückhaltungen der Endkunden können uns erhebliche Umsatz- und Ergebnisrisiken entstehen.
- Die Dauer von Zulassungsverfahren und notwendigen Registrierungen einzelner Geräte können erfahrungsgemäß schwer prognostiziert werden, hierbei kommt es immer wieder zu unerwarteten Verzögerungen.

#### **Ertragsorientierte Risiken**

- Durch die hohe Komplexität und Spezialisierung der Produkte ist die elexxion einem erhöhten Fertigungs- und Zulieferisiko ausgesetzt. Wir können, wie bereits erläutert, nicht garantieren, dass die Entwicklung des elexxion delos im aktuellen Geschäftsjahr endgültig abgeschlossen wird. Auch unerwartete Qualitätsverluste innerhalb der Produktpalette können die Geschäftstätigkeit negativ beeinflussen. Durch ein umfangreiches kunden- und prozessorientiertes Qualitätsmanagementsystem, den Abschluss von mittelfristigen Lieferverträgen sowie einer ständigen Kommunikation mit unseren Lieferanten, bereits vor dem Zeitpunkt der Produktentwicklung, begegnen wir diesen Risiken aktiv.
- Ferner können auf Grund unserer Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten sowie durch bereits bestehende Schutzrechte Kollisionen mit Schutzrechten Dritter entstehen. Teilweise lassen sich diese Risiken nur bedingt steuern. Durch eine hochwertige und umfangreiche Rechtsberatung versuchen wir, mögliche Negativeffekte zu minimieren. Aktuell sind weder Rechtsstreitigkeiten anhängig noch sind uns Tatsachen bekannt, welche auf Schutzrechtskollisionen hinweisen.
- Weitere Risiken bestehen, wie zuvor beschrieben, durch verzögerte Zulassungen unserer Produkte, die derzeit auf mehreren asiatischen Märkten im Gange sind. Ob die Zulassungen alle in 2015 erfolgen, ist teilweise zwar zu erwarten, kann aber derzeit noch nicht abschließend bewertet werden.
- Die Konkurrenzsituation hat sich in den letzten Jahren verändert. Führende Hersteller im Dentalbereich sind mit kostengünstigen Kompaktlasern in die Geschäftsbereiche der elexxion eingetreten. Wir sehen durch diese Aktivitäten unsere Geschäftsstrategie bestätigt, im Segment der Diodenlaser unter EUR 10.000 zukünftig größere Zuwachsraten zu sehen.

#### **Finanzwirtschaftliche Risiken**

- Die derzeit noch anhaltende Verlustsituation sowie die mögliche Verfehlung von Umsatz- und Ertragszielen – welche sich u.a. auf Entwicklungen und Zulassungen stützen – stellen weiterhin das Risiko einer angespannten Finanzlage dar.
- Wir konzentrieren uns momentan sehr stark auf die Märkte, auf denen wir überdurchschnittliche Umsätze erzielen können. Dazu gehört unser Partner im Mittleren Osten, mit dessen Umsätzen wir im Verhältnis zu den Gesamtumsätzen der elexxion eine gewisse Abhängigkeit eingegangen sind.



### **Bestandsgefährdendes Risiko**

Sollten entgegen unserer Erwartungen die geplanten Umsätze nicht erreicht werden, sich der Relaunch des *elexxion delos 3.0* weiter verschieben, die Zulassungen unserer Laser im asiatischen Raum nicht erteilt werden oder sollte es unterjährig zu Liquiditätsverschiebungen oder nicht erwartungsgemäßen bzw. verspäteten Liquiditätseingängen kommen, wäre die *elexxion* erneut auf die Zuführung oder vorrübergehende Bereitstellung weiterer externer finanzieller Mittel angewiesen. Sollten in einem solchen Falle weitere externe finanzielle Mittel nicht generiert werden können, ist die *elexxion* in ihrem Bestand ernsthaft gefährdet.

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

## 2. Chancenbericht

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

Die im Folgenden gelisteten Punkte geben hierzu einen Überblick:

- Die *elexxion* verfügt im internationalen Wettbewerbsumfeld mit ihren Produkten über eine technologisch herausragende Position. Diese soll unter Berücksichtigung aktueller Trends im Dentalmarkt mit der Weiterentwicklung unserer Produkte nachhaltig ausgebaut werden. Die Vermarktung von Behandlungssystemen, die keine kostenintensiven Geräte erfordern, wie zum Beispiel die photodynamische Therapie und unser Bleaching Gel, unterstützen die *elexxion* bei der Gestaltung zukünftiger Geschäftsmodelle. Hier sei insbesondere die Periimplantitis (Entzündungen um Implantate) genannt.
- Der Entwicklungsprozess des Lasers *elexxion delos 3.0* mit einer leistungsfähigeren Elektronik und neuer Software befindet sich in der Endphase. Dieses Gerät soll Standards in der Branche setzen und zusätzliches Umsatzpotential ermöglichen.
- Die *elexxion* arbeitet weiter am Ausbau weltweiter Vertriebspartnerschaften mit führenden Distributoren, um der Abhängigkeit von nur einem Distributor entgegen zu wirken. Unterstützt wird dieser Prozess durch international erfahrene, freie Handelsvertreter.
- Durch unsere Flexibilität sind wir in der Lage, unsere internen Prozesse jederzeit kurzfristig auf die Veränderungen der Märkte und den Anforderungen unserer Distributionspartner anzupassen.

## 3. Gesamtaussage

Die Risiken der *elexxion* haben sich im Geschäftsjahr 2014 im Vergleich zum Vorjahr nicht wesentlich verändert. Risiken sehen wir nach wie vor bei weiteren Entwicklungsverzögerungen des *delos 3.0* sowie bei weiteren Verzögerungen von Zulassungen unserer Laser-Systeme.

Ein weiteres Risiko sehen wir im zunehmenden Wettbewerb. Dem begegnen wir durch die Weiterentwicklung unserer Produkte, unserer Erfahrung, einem hohes Maß an Qualität, intensiver Betreuung unserer Vertriebspartner und der Endkunden sowie der Ausarbeitung neuer Marketingkonzepte und einer intensiven Marktbeobachtung.

Ein bestandsgefährdetes Risiko sehen wir weiterhin in unserer angespannten Finanzlage. Wir verweisen hierzu auf unsere Darstellung im Risikobericht unter dem Punkt bestandsgefährdendes Risiko.

Neue Vertriebspartnerschaften und noch nicht ausgeschöpfte Marktpotenziale auf den Kernmärkten eröffnen uns die Möglichkeit unsere elexxion-Systeme zu platzieren.

## VI. Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten

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

Die elexxion blickt bei einem Großteil der Kunden auf eine langjährige Zusammenarbeit zurück und verfügt somit über einen solventen Kundenstamm. Um die Liquiditätsbasis zu stärken und Forderungsausfälle auf ein Minimum zu begrenzen bedienen wir uns bei einem unserer Großkunden im Mittleren Osten eines Letter of Credit (Bankbürgschaft), wenn die Lieferung einen Wert von EUR 50.000 übersteigt. Das schafft Sicherheit, verschafft uns planbare Liquidität und schützt vor Zahlungsausfällen.

Durch eine regelmäßige Planungsprüfung in Form von Abweichungsanalysen und permanenter Liquiditätsüberwachung erkennen wir einen eventuellen Liquiditätsbedarf und können daher rechtzeitig gegensteuernde Maßnahmen ergreifen. Fällige Verbindlichkeiten werden im Rahmen der vereinbarten Zahlungsziele beglichen.

## VII. Bericht über Zweigniederlassungen

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

Singen, 12. Juni 2015

elexxion AG  
Martin Klarenaar  
Vorstand, CEO

# >> Jahresabschluss

## 6 Bilanz

### → Aktiva

in EUR		31.12.2014	31.12.2013
<b>A. Anlagevermögen</b>			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	41.252,00		6.990,00
2. Geleistete Anzahlungen	89.000,00		18.520,00
		<b>130.252,00</b>	<b>25.510,00</b>
II. Sachanlagen			
1. Technische Anlagen und Maschinen	78.924,00		77.772,00
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	34.568,00		39.440,00
		<b>113.492,00</b>	<b>117.212,00</b>
III. Finanzanlagen			
Anteile an verbundenen Unternehmen		1,00	1,00
<b>B. Umlaufvermögen</b>			
I. Vorräte			
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	376.100,00		466.700,00
2. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	72.000,00		122.400,00
3. Fertige Erzeugnisse und Waren	387.700,00		385.900,00
4. geleistete Anzahlungen	0,00		13.050,00
		<b>835.800,00</b>	<b>988.050,00</b>
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	260.935,96		118.444,49
2. Sonstige Vermögensgegenstände	4.418,15		10.185,72
		<b>265.354,11</b>	<b>128.630,21</b>
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten			
		72.349,59	145.228,12
<b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>			
		<b>26.552,41</b>	<b>10.377,34</b>
<b>D. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag</b>			
		<b>1.149.765,73</b>	<b>410.360,55</b>
		<b>2.593.566,84</b>	<b>1.825.369,22</b>

## → Passiva

in EUR		<b>31.12.2014</b>	31.12.2013
<b>A. Eigenkapital</b>			
I. Gezeichnetes Kapital		8.997.123,00	8.997.123,00
II. Kapitalrücklage		4.891.328,00	4.891.328,00
III. Bilanzverlust		-15.038.216,73	-14.298.811,55
IV. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag		1.149.765,73	410.360,55
		<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>B. Rückstellungen</b>			
Sonstige Rückstellungen		103.800,00	147.000,00
<b>C. Verbindlichkeiten</b>			
1. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	18.029,82		13.570,22
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	237.397,94		190.611,82
3. Sonstige Verbindlichkeiten	2.234.339,08		1.474.187,18
		<b>2.489.766,84</b>	<b>1.678.369,22</b>
		<b>2.593.566,84</b>	<b>1.825.369,22</b>

## 7 Anlagespiegel

### → Entwicklung des Anlagevermögens

in EUR	Anschaffungs- und Herstellungskosten		
	Stand 01.01.2014	Zugänge	Abgänge
<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	74.411,00	45.240,00	6.501,00
2. Geleistete Anzahlungen	18.520,00	89.000,00	18.520,00
Summe immaterielle Vermögens- gegenstände	92.931,00	134.240,00	25.021,00
II. Sachanlagen			
1. Technische Anlagen und Maschinen	289.655,19	55.513,92	64.719,56
2. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	130.891,32	6.219,62	0,00
Summe Sachanlagen	420.546,51	61.733,54	64.719,56
III. Finanzanlagen			
Anteile an verbundenen Unternehmen	45.098,32	0,00	0,00
Summe Finanzanlagen	45.098,32	0,00	0,00
<b>Summe Anlagevermögen</b>	<b>558.575,83</b>	<b>195.973,54</b>	<b>89.740,56</b>

Abschreibungen								
Stand 31.12.2014	Stand 01.01.2014	Zugänge	Abgänge	Stand 31.12.2014	Stand 31.12.2014	Stand 31.12.2013		
113.150,00	67.421,00	8.181,00	3.704,00	71.898,00	41.252,00	6.990,00		
89.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	89.000,00	18.520,00		
202.150,00	67.421,00	8.181,00	3.704,00	71.898,00	130.252,00	25.510,00		
280.449,55	211.883,19	20.651,92	31.009,56	201.525,55	78.924,00	77.772,00		
137.110,94	91.451,32	11.091,62	0,00	102.542,94	34.568,00	39.440,00		
417.560,49	303.334,51	31.743,54	31.009,56	304.068,49	113.492,00	117.212,00		
45.098,32	45.097,32	0,00	0,00	45.097,32	1,00	1,00		
45.098,32	45.097,32	0,00	0,00	45.097,32	1,00	1,00		
<b>664.808,81</b>	<b>415.852,83</b>	<b>39.924,54</b>	<b>34.713,56</b>	<b>421.063,81</b>	<b>243.745,00</b>	<b>142.723,00</b>		

## 8 Gewinn- und Verlustrechnung

→ Gewinn- und Verlustrechnung für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014

in EUR		2014	2013
1. Umsatzerlöse		1.714.860,03	2.271.277,32
2. Verminderung (Vj. Erhöhung) des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		-48.600,00	102.400,00
3. Andere aktivierte Eigenleistungen		55.513,92	62.135,38
4. Sonstige betriebliche Erträge		16.675,07	35.400,95
5. Materialaufwand			
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-640.429,75		-1.152.185,94
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	-25.363,88		-67.500,03
		<b>-665.793,63</b>	<b>-1.219.685,97</b>
6. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	-452.308,07		-791.436,80
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	-85.932,60		-116.225,09
		<b>-538.240,67</b>	<b>-907.661,89</b>
7. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		-39.924,54	-30.090,89
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen		-1.119.002,27	-1.463.630,58
9. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		87,47	0,00
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen		-113.957,31	-78.358,33
<b>11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>		<b>-738.381,93</b>	<b>-1.228.214,01</b>
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	0,00		0,82
13. Sonstige Steuern	-1.023,25		-1.416,35
		<b>-1.023,25</b>	<b>-1.415,53</b>
14. Jahresfehlbetrag		-739.405,18	-1.229.629,54
15. Verlustvortrag aus dem Vorjahr		-14.298.811,55	-13.069.182,01
<b>16. Bilanzverlust</b>		<b>-15.038.216,73</b>	<b>-14.298.811,55</b>



# >> Anhang

## 9 Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

An die elexxion AG

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der elexxion AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2014 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung des Jahresabschlusses nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen der Satzung und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Ohne diese Beurteilung einzuschränken, weisen wir auf die Darstellung der Gesellschaft im Lagebericht, insbesondere auf die Darstellung der Chancen und Risiken unter dem Punkt „Bestandsgefährdendes Risiko“, hin. Der Vorstand führt aus, dass die Gesellschaft bei Nichterreichen der geplanten Umsätze, einer weiteren Verschiebung des Relaunchs eines bestimmten Lasers, der Nichterteilung von Zulassungen für Laser der Gesellschaft im asiatischen Raum oder bei unterjährigen Liquiditätsverschiebungen auf die Zuführung oder vorübergehende Bereitstellung weiterer externer finanzieller Mittel angewiesen ist. Sollten in einem solchen Falle weitere externe finanzielle Mittel nicht generiert werden können, wäre die elexxion AG in ihrem Bestand ernsthaft gefährdet.

Villingen-Schwenningen, 13. Juni 2015

Wirtschaftsrevision Süd GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Hilpert  
Wirtschaftsprüfer

Mader  
Wirtschaftsprüfer

## 10 Anhang

### A. Allgemeine Angaben

Der vorliegende Jahresabschluss wurde gemäß §§ 242 ff. und §§ 264 ff. HGB sowie nach den einschlägigen Vorschriften des Aktiengesetzes und der Satzung aufgestellt. Die Gesellschaft ist eine kleine Kapitalgesellschaft im Sinne des § 267 Abs. 1 HGB.

§ 267 Abs. 3 S. 2 HGB, der vorschreibt, dass Kapitalgesellschaften stets als große Gesellschaft gelten, wenn sie börsennotiert sind, gilt für die elexxion AG nicht. § 267 Abs. 3 verweist auf § 264 d HGB. Hiernach gilt nur als kapitalmarktorientiert, wer an einem organisierten Markt im Sinne des § 2 Abs. 5 des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) durch von sich ausgegebene Wertpapiere im Sinne des § 2 Abs. 1 Satz 1 WpHG in Anspruch nimmt oder die Zulassung solcher Wertpapiere zum Handel an einem organisierten Markt beantragt hat. Der Open Market (Entry Standard), an dem die elexxion AG notiert ist, ist kein solcher Markt. Die Gesellschaft hat darüber hinaus keine Wertpapiere emittiert, die an einem organisierten Markt gehandelt werden.

Die Bilanz entspricht dem gesetzlichen Gliederungsschema (§ 266 Abs. 2 und 3 HGB). Für die Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahres wurde das Gesamtkostenverfahren angewandt.

Angaben, die wahlweise in der Bilanz, in der Gewinn- und Verlustrechnung oder im Anhang gemacht werden können, sind insgesamt im Anhang aufgeführt.

Zum Abschlussstichtag weist die Gesellschaft einen nicht durch Eigenkapital gedeckten Fehlbetrag von TEUR 1.150 aus. Durch erklärte Rangrücktritte auf Gesellschafterdarlehen in Höhe von TEUR 1.800 ist von keiner Überschuldung auszugehen.

Die Aufstellungserleichterung gemäß §§ 274a, 276 und 288 HGB wurden teilweise in Anspruch genommen.

### B. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Für die Aufstellung des Jahresabschlusses waren unverändert die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend.

#### I. Anlagevermögen

Erworbene Immaterielle Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige lineare (zeitanteilige) Abschreibungen (bemessen nach der voraussichtlichen Nutzungsdauer), bewertet. Die Nutzungsdauern betragen zwischen drei und sechs Jahren.

Die Bewertung des Sachanlagevermögens erfolgt zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um kumulierte planmäßige Abschreibungen. Die Abschreibungen erfolgen linear über die voraussichtliche Nutzungsdauer. Die Abschreibungen auf Zugänge werden zeitanteilig vorgenommen. Gegenstände des beweglichen Sachanlagevermögens werden zwischen drei und dreizehn Jahren abgeschrieben. Geringwertige Anlagegüter bis zu einem Wert von EUR 150,00 werden im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben, ihr sofortiger Abgang wird unterstellt. Für Anlagegüter mit einem Wert von EUR 150,00 bis EUR 1.000,00 wird ein Sammelposten gebildet, der über 5 Jahre linear abgeschrieben wird.

Die Finanzanlagen sind zu Anschaffungskosten bzw. niedrigeren beizulegenden Werten angesetzt. Abschreibungen auf einen niedrigeren Wert am Bilanzstichtag werden grundsätzlich nur vorgenommen, wenn die Wertminderung voraussichtlich dauerhaft ist.

## **II. Vorräte**

Die Vorräte betreffen Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie fertige und unfertige Erzeugnisse, die zu durchschnittlichen Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten bzw. den niedrigeren Werten am Abschlussstichtag bewertet werden. Zinsen für Fremdkapital wurden nicht in die Herstellungskosten einbezogen.

In allen Fällen wurde verlustfrei bewertet, d.h. es wurden von den voraussichtlichen Verkaufspreisen Abschläge für noch anfallende Kosten vorgenommen. Alle erkennbaren Risiken im Vorratsvermögen, die sich aus überdurchschnittlicher Lagerdauer, geminderter Verwertbarkeit und niedrigeren Wiederbeschaffungskosten ergeben, sind durch angemessene Abwertungen berücksichtigt. Abgesehen von handelsüblichen Eigentumsvorbehalten sind die Vorräte frei von Rechten Dritter.

## **III. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände**

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände sind zu Nennwerten angesetzt. Allen risikobehafteten Posten ist durch Bildung angemessener Einzelwertberichtigungen Rechnung getragen; das allgemeine Kreditrisiko ist durch pauschale Abschläge berücksichtigt.

## **IV. Rückstellungen**

Sonstige Rückstellungen berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verbindlichkeiten. Der Ansatz erfolgt in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrages. Langfristige Rückstellungen werden mit dem ihrer Laufzeit entsprechenden durchschnittlichen Marktzins der vergangenen sieben Jahre abgezinst (§ 253 Abs. 2 HGB).

## **V. Verbindlichkeiten**

Die Verbindlichkeiten werden zum Erfüllungsbetrag bilanziert.

## VI. Währungsumrechnung

Auf fremde Währungen lautende Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten mit einer Laufzeit von bis zu einem Jahr werden am Abschlussstichtag zum Stichtagskurs umgerechnet. Langfristige Fremdwährungsforderungen und Fremdwährungsverbindlichkeiten werden zum Stichtagskurs angesetzt, soweit die Entstehungskurse nicht niedriger waren (bei Aktivposten) oder höher lagen (bei Passivposten).

Gewinne und Verluste aus der Umrechnung von Fremdwährungsgeschäften in lokale Währung werden erfolgswirksam erfasst und in der Gewinn- und Verlustrechnung gesondert unter dem Posten „Sonstige betriebliche Erträge“ bzw. „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ erfasst.

## C. Erläuterungen zur Bilanz

### I. Anlagevermögen

Die Entwicklung der einzelnen Posten des Anlagevermögens ist unter Angabe der Abschreibungen des Geschäftsjahres im beigefügten Anlagespiegel dargestellt.

### Angaben zum Anteilsbesitz

Die Gesellschaft hält 100 % der Anteile der im Jahre 2007 in den USA gegründeten elexxion USA Inc. Das gezeichnete Kapital einschließlich sonstiger Zuzahlungen der Gesellschaft beträgt USD 50.000,00. Die Beteiligung ist gemäß § 253 Abs. 3 S. 3 HGB auf einen Erinnerungswert von EUR 1,00 abgeschrieben. Die Gesellschaft geht keiner aktiven Geschäftstätigkeit mehr nach. Der letzte Jahresabschluss der Gesellschaft liegt für das Jahr 2010 vor. Das Eigenkapital der Gesellschaft betrug USD 6.874,00, das Jahresergebnis betrug USD 1.855.800,00.

### II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Alle Forderungen haben eine Restlaufzeit von unter einem Jahr.

### III. Eigenkapital

Das Eigenkapital hat sich wie folgt entwickelt:

in EUR	31.12.2013	Veränderung	31.12.2014
Gezeichnetes Kapital, Stückaktien im rechnerischen Anteil von je EUR 1,00 am Grundkapital	8.997.123,00	0,00	8.997.123,00
Kapitalrücklage	4.891.328,00	0,00	4.891.328,00
Verlustvortrag	-13.069.182,01	-1.229.629,54	-14.298.811,55
Jahresergebnis 2013	-1.229.629,54	1.229.629,54	
Jahresergebnis 2014		-739.405,18	-739.405,18
<b>Summe Eigenkapital</b>	<b>-410.360,55</b>	<b>-739.405,18</b>	<b>-1.149.765,73</b>

Zum 31. Dezember 2014 beträgt das Eigenkapital der elexxion AG minus TEUR 1.150 (2013: minus TEUR 410). Aufgrund erklärter Rangrücktritte des Hauptinvestors in Höhe von TEUR 1.800 ist von keiner Überschuldung der elexxion AG auszugehen.

Mit Beschluss vom 9. Juli 2013 hat der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine Kapitalerhöhung um EUR 817.920,00 auf EUR 8.997.123,00 beschlossen. Die Eintragung dieser Kapitalerhöhung in das Handelsregister erfolgte am 23. Juli 2013.

Das Grundkapital ergibt sich damit aus 8.997.123,00 auf den Inhaber lautenden Stamm-Stückaktien im rechnerischen Anteil am Grundkapital von je EUR 1,00.

Mit Beschluss vom 28. Februar 2011 hat der Aufsichtsrat der Gesellschaft die Neufassung der Satzung beschlossen. Nach der Neufassung der Satzung ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates bis zum 16. Juni 2015 das Grundkapital der Gesellschaft einmal oder mehrmals um bis zu EUR 3.000.000,00 gegen Bar- und/oder Sacheinlage durch Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautenden, Stückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2010).

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 noch EUR 8.522,00.

Mit Hauptversammlungsbeschluss vom 29. Juni 2011 wurde der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis zum 28. Juni 2016 mit Zustimmung des Aufsichtsrates 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 Hauptversammlungsbeschluss vom 23. August 2012 wurde der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis zum 22. August 2017 mit Zustimmung des Aufsichtsrates einmalig oder mehrmalig um bis zu insgesamt EUR 2.360.000,00 gegen Bar- und/oder Sacheinlage, durch Ausgabe von neuen, auf den Inhaber lautenden, Stückaktien zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2012).

#### **IV. Verbindlichkeiten**

Die Restlaufzeiten der Verbindlichkeiten sind im Verbindlichkeitspiegel im Einzelnen dargestellt.

**Verbindlichkeitspiegel in TEUR**

Art der Verbindlichkeiten	31.12.2014				31.12.2013	
	Restlaufzeit bis 1 Jahr	Restlaufzeit über 5 Jahre	gesamt	gesichert mit	Restlauf- zeit bis 1 Jahr	gesamt
1. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	18	0	18	0	13	13
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	238	0	238	0	191	191
6. Sonstige Verbindlichkeiten	184	0	2.234	0	74	1.474
- davon gegenüber Gesellschaftern	176	0	2.226	0	62	1.462
- davon aus Steuern	7	0	7	0	11	11
- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit	1	0	1	0	1	1
	<b>440</b>	<b>0</b>	<b>2.490</b>	<b>0</b>	<b>278</b>	<b>1.678</b>

Die Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern betreffen in voller Höhe sonstige Verbindlichkeiten. Über einen Teilbetrag der Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern in Höhe von TEUR 1.800 wurden seitens der Gesellschafter Rangrücktrittserklärungen abgegeben.

**V. Sonstige finanzielle Verpflichtungen**

Zum Bilanzstichtag bestehen sonstige finanzielle Verpflichtungen in Höhe von TEUR 144 pro Jahr.

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen resultieren im Wesentlichen aus

- Jährlichen Raummieten: TEUR 67
- Leasing: TEUR 23
- Finanzdienstleistungen: TEUR 30
- IT-Dienstleistungen: TEUR 13
- Sonstige Dienstleistungen: TEUR 11

Die Verpflichtungen laufen zwischen den Jahren 2015 und 2017 aus.

Zum Bilanzstichtag bestand ein Bestellobligo in Höhe von TEUR 514. Dieses Bestellobligo umfasst zum Bilanzstichtag offene Bestellungen sowie Abnahmeverpflichtungen aus langfristigen Einkaufskontrakten. Die Abnahmeverpflichtungen für das Jahr 2015 belaufen sich auf TEUR 396.

**D. Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung****I. Umsatzerlöse**

Die Umsätze des Geschäftsjahres wurden zu 34 % (Vj. 32 %) im Inland und zu 66 % (Vj. 68 %) im Ausland erzielt.



## II. Sonstige betriebliche Erträge

Bei den periodenfremden Erträgen handelt es sich im Wesentlichen um Auflösungen von Rückstellungen (TEUR 11; Vj. TEUR 18).

## III. Personalaufwand

in EUR	2014	2013
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	85.932,60	116.225,09
Davon für Altersversorgung	510,00	3.240,00

## E. Sonstige Angaben

### I. Vorstand

- Herr Martin Klarenaar, Vorsitzender
- Herr Dr. Jürgen Friedrich Nikolaus Eberlein, Unternehmensberater (bis 1. August 2014)

### II. Aufsichtsrat

- Dr. Oswald Gasser, Unternehmensberater (Vorsitzender)
- Peter Greither, Unternehmer (stellvertretender Vorsitzender, bis 18. September 2014)
- Dr. Jürgen Friedrich Nikolaus Eberlein, Unternehmensberater (stellvertretender Vorsitzender, seit 19. September 2014)
- Philip Hjelmér, Vermögensverwalter

### III. Vertretung

Einzelprokura wurde am 15. Dezember 2011 an Frau Erika Weltin erteilt (Eintragung am 16. Januar 2012).

### IV. Mitarbeiter

Die durchschnittliche Zahl der beschäftigten Arbeitnehmer betrug im Geschäftsjahr 10 (Vj. 14), davon 1 Vorstand.

### V. Ergebnisverwendungsvorschlag

Der Vorstand schlägt vor, den Jahresfehlbetrag des Geschäftsjahres bis 31. Dezember 2014 in Höhe von EUR 739.405,18 zusammen mit dem Verlustvortrag in Höhe von EUR 14.298.811,55 also insgesamt einen Bilanzverlust in Höhe von EUR 15.038.216,73 auf neue Rechnung vorzutragen.

Singen, 12. Juni 2015

ellexion AG

Martin Klarenaar  
Vorstand, CEO

## 11 Impressum

Herausgeber

elexion AG

Otto-Hahn-Str. 7

78224 Singen

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

Fax: +49 (0) 7732 907 33-55

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

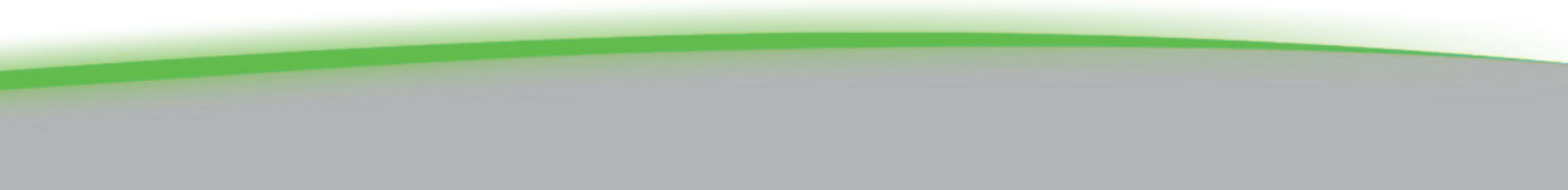
[www.elexion.com](http://www.elexion.com)

Redaktion und Design

Crossalliance communication GmbH

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





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

Tel: +49 (0) 7731 907 33-0  
Fax: +49 (0) 7732 907 33-55

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

