

elexxion AG

Im Company – Talk: Olaf Schäfer, COO

„First Berlin-Studie sieht Verdopplungspotenzial unserer Aktie“

Datum 02.06.2008

Aktiendaten:

Branche: Industriegüter
Marktsegment: Entry Standard
ISIN: DE000A0KFKH0

Kürzel: E8X

Aktueller Kurs: 2,99 €
Aktienzahl: 3.620.000
Market Cap.: 10 Mio. €

Aktionärsstruktur:

L-EA	39,5%
SEED GmbH	13,1%
Olaf Schäfer	15,7%
Martin Klarenaar	15,7%
Free Float	15,9%

Coverage:

First Berlin
 Mai 2008 buy

performaxx
 Oktober 2007 kaufen

Finanzkalender:

29.08.2008 Hauptversammlung;
 Radolfzell
 26.09.2008 Veröffentlichung
 Halbjahresergebnis
 2008

mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555
 Ein Produkt der Mainvestor GmbH
 ZeiBelstr. 19
 60318 Frankfurt
 kontakt@mainvestor.de
 V.i.S.d.P. Dr. Rainer Brändle
 Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!



mainvestor

Company Talk

Highlights

- „Alle für 2007 geplanten Meilensteine erreicht.“
- „Im 1. Quartal bedeutender Vertriebspartner für Südkorea gewonnen.“
- „First Berlin erwartet bis 2010 durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum von 70 Prozent.“
- „Umsätze sollen in 2008 um bis zu 50 Prozent steigen.“
- „Markt bietet enormes Wachstumspotenzial.“
- „Innovative Produkte sichern Wettbewerbsvorsprung.“

Jahr	Sales in €'000 *	EBIT in €'000 *	EAT in €'000 *	EPS *
2007	2,7	-1,7	-1,9	-0,6
2008 ^e	5,0	-0,3	-0,3	-0,08
2009 ^e	9,5	-1,0	1,1	0,25
2010 ^e	13,5	1,6	1,1	0,26

*Analystenschätzung First Berlin

elexxion AG

Die 2002 gegründete elexxion AG aus Radolfzell ist ein innovatives Medizintechnikunternehmen, das auf Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Dental-Laser-Systemen spezialisiert ist. Die Produkte von elexxion sind technologisch führend, durch zahlreiche Patentanmeldungen abgesichert und zeichnen sich durch eine sehr benutzerfreundliche Bedienbarkeit aus. Als weltweit einziges Unternehmen kann elexxion aktuell mit der Produktlinie delos eine Kombinationslösung aus Hochleistungsdioden- und Er:YAG-Laser anbieten. Bei den jährlichen Neuinstallationen hat elexxion in Deutschland einen Marktanteil von rd. 20 Prozent. In den kommenden Jahren ist die weitere Forcierung des Vertriebs im europäischen Ausland und im US-amerikanischen Markt geplant. mainvestor Company Talk sprach mit Olaf Schäfer, COO der elexxion AG.

mainvestor: Herr Schäfer, Ende Mai hat First Berlin eine Studie zur elexxion veröffentlicht, unter anderem mit einem Kursziel von 6 Euro. Momentan bewertet die Börse Sie ja nur mit knapp der Hälfte.

Herr Schäfer: Insgesamt kann ich sagen, dass wir uns mit den Inhalten der Studie sehr wohl fühlen. Gibt sie doch sehr ausführlich das enorme Potenzial wieder, das in der elexxion steckt. Nach ihr werden wir neben unserer jetzigen starken Nischenposition auch im Massenmarkt ein bedeutender Player sein. Auch ist sie ein Beleg dafür, dass wir mit einer intensiven Bearbeitung des US-amerikanischen und asiatischen Marktes sowie der Konzentration auf nachfrageorientierte und kostengünstige Lösungen den richtigen Weg gegangen sind.

mainvestor: Die ersten 5 Monate des Geschäftsjahres 2008 sind bereits vorbei. Bis zur Veröffentlichung Ihrer Halbjahreszahlen ist es auch noch eine Weile hin. Geben Sie uns einen kurzen Zwischenstand, was die aktuelle Geschäftsentwicklung betrifft?

Herr Schäfer: Natürlich kann ich hier noch keine konkreten Zahlen nennen. Insgesamt sind wir aber gut ins neue Geschäftsjahr gestartet. Was das operative Geschäft betrifft, haben wir durch den Abschluss einer Vertriebspartnerschaft mit DENTIS einen wichtigen für 2008 anvisierten Meilenstein erreicht. DENTIS wird den Vertrieb unserer Laser Systeme elexxion duros und delos in Südkorea übernehmen, nach den USA der wohl bedeutendste Markt für dentale Lasersysteme. Für 2008 wurde uns bereits ein Umsatz von mindestens 1,4 Mio. Euro garantiert. Neben einer weiteren Ausweitung unserer Präsenz in den Kernmärkten USA und Asien arbeiten wir natürlich auch weiterhin an der Erweiterung unserer europäischen Vertriebsstruktur. Die Einführung unserer neuen Produktlinien in 2008 und 2009 erfordert eine völlige Umstrukturierung des Vertriebsmodells, da wir vom Direktvertrieb zum Fachhandelsvertrieb wechseln. Die notwendigen Weichenstellungen erfolgen zurzeit. Damit eröffnen sich für das zweite Halbjahr ganz neue Potenziale und wir planen mit einer dementsprechenden Steigerung der Umsätze um bis zu 50 Prozent gegenüber Vorjahr.

mainvestor: Klingt alles schön und gut, aber wichtig ist auch, was unter dem Strich übrig bleibt. In 2007 haben Sie einen Fehlbetrag von -1,7 Mio. Euro ausgewiesen. Sind Sie trotzdem zufrieden, was den Verlauf von 2007 betrifft?

Herr Schäfer: Auf jeden Fall, was unsere erreichten Meilensteine betrifft. Wie bereits erwähnt, haben wir im vergangenen Jahr viel investiert, um unsere geplante Wachstumsstrategie möglichst zügig umzusetzen. Das betrifft zum einen die Internationalisierung der elexxion, zum anderen auch die Entwicklung neuer innovativer Technologien. So haben wir etwa im Juni eine Marktzulassung des elexxion delos für Taiwan und Südkorea erhalten. Kurz zuvor hatte uns die amerikanische Gesundheitsbehörde (FDA) bereits die Zulassung des elexxion claros genehmigt. Der entscheidende Schlüssel für den Eintritt in den wohl wichtigsten Einzelmarkt, was die Anwendung einer dentalen Lasertechnologie betrifft. Mit Patterson Dental, dem führenden Anbieter von dentalen Investitionsgütern in den USA, haben wir zudem einen starken Vertriebspartner für die USA und Kanada gewonnen. Gerade die für das zweite Halbjahr geplanten Verkäufe unseres neuen – auf Wunsch von Patterson entwickelten – Produktes claros nano sollten sich im Umsatz von 2008 deutlich bemerkbar machen. Darüber hinaus haben wir unsere US-Position durch die Etablierung einer eigenen Tochtergesellschaft, der elexxion Inc., weiter verstärkt. Wir haben uns im vergangenen Jahr also sehr gut positioniert. Den Analystenschätzungen von First Berlin zufolge sollten wir bis zum Jahr 2010 eine Umsatzwachstumsrate von 70 Prozent sowie eine EBIT-Marge von 12 Prozent erreichen. Das alles bei einem positiven Cashflow schon ab 2009.

mainvestor: Weiteres Wachstum kostet natürlich. Sie haben bereits im Dezember letzten Jahres eine Kapitalerhöhung durchgeführt. Planen Sie hier weitere Maßnahmen?

Herr Schäfer: Es ist ja unser erklärtes Ziel, unsere starke Position weiter auszubauen und mittelfristig europäischer Marktführer zu werden. Auch weltweit möchten wir uns in Zukunft zumindest als zweiter führender Anbieter etablieren. Zur weiteren Finanzierung werden wir sicherlich nochmals auf den Kapitalmarkt zurückgreifen müssen. Für Details ist es hier aber noch zu früh.

mainvestor: Sie agieren momentan ja noch in einem Nischenmarkt. Gibt es überhaupt genug Wachstumspotenzial?

Herr Schäfer: Auf jeden Fall. Der Markt für dentale Laseranwendungen befindet sich noch relativ am Anfang. Gerade in Deutschland, hier sind wir ja bereits Marktführer, wenden bisher nur ca. 8 Prozent aller Zahnärzte einen Laser an. Im europäischen Ausland sieht das schon anders aus. In für den Lasereinsatz stärker sensibilisierten Ländern wie etwa den USA nutzen bereits 15 Prozent der Dentisten diese innovative Technologie. Hier ist aber noch lange nicht Schluss. Einer Studie von dentaltown.com zufolge wird diese Zahl in den kommenden drei Jahren auf knapp 30 Prozent ansteigen. Allein hier gibt es also bereits genug Potenzial, wobei elexxion sicherlich auch von seinem „Made in Germany“ Status profitiert. Auch der asiatische Raum, und hier speziell Südkorea, verspricht aufgrund des überwiegend privaten Krankenkassensystems große Chancen. Chancen, die wir zweifelsohne nutzen werden.

mainvestor: Um es einmal zusammenzufassen: elexxion Produkte bieten Ihrer Aussage nach Vorteile sowohl für die behandelnden Ärzte als auch für die Patienten. Warum wird der Laser dann in der dentalen Behandlung bisher kaum eingesetzt?

Herr Schäfer: Pauschal lässt sich hier keine Antwort geben, da die Gründe sicherlich länderspezifisch unterschiedlich sind. In Deutschland sind wir dieser Frage mit einer GfK-Studie auf den Grund gegangen: 75 Prozent aller befragten Zahnärzte nannten auf die Frage, warum sie noch nicht mit einem Laser arbeiten, Kostengründe. Diesem Aspekt tragen wir ab September mit unseren neuen Produkten Rechnung. In den vergangenen Jahren hat sich durch Entwicklungen im Telekommunikationsbereich das Preisgefüge für Laserdioden drastisch geändert. Lassen Sie mich ein Beispiel geben: Kostete ein 7 Watt Laser in Größe eines Schuhkartons sechs Jahre zuvor noch 7.000 Euro, reduzierte sich dieser Preis bis heute auf 600 Euro. Übrigens hat ein solches Gerät mittlerweile nur noch die Größe eines Fingernagels. Diese technologischen Entwicklungen helfen uns sehr dabei, neue, preiswerte Lasergeräte zu entwickeln. Das wirkt sich natürlich extrem auf die Nachfrage aus. Je günstiger die Anschaffungskosten, desto lukrativer ist natürlich die Anschaffung.

In anderen europäischen Ländern mit überwiegend privat versicherten Patienten wie etwa der Schweiz oder auch Skandinavien verzeichnen wir bereits jetzt bedeutende Umsätze mit unserem Flaggschiff elexxion delos. Expertenschätzungen nach sollte sich der Markt für Dental-Laser in naher Zukunft also weg von der Nische, hin zu einem Massenmarkt entwickeln.

mainvestor: Das hätte natürlich hohen Kostendruck und steigende Konkurrenz zur Folge. Sind Sie einer solchen Herausforderung überhaupt gewachsen?

Herr Schäfer: Auch hier kann ich mit einem klaren ja antworten. Die elexxion zeichnet sich ja gerade durch die Entwicklung neuer, innovativer und qualitativ hochwertiger Produkte aus. Im vergangenen Jahr ist es uns so gelungen, die Leistung unserer Laser duros und delos, bei gleichzeitiger Reduzierung der Materialkosten, auf 50 Watt zu steigern. Wir möchten uns in Zukunft vor allem auf die Entwicklung preisgünstiger Lösungen konzentrieren, um den veränderten Marktanforderungen optimal gerecht werden zu können. Wichtig ist es ja, genau die Produkte anzubieten, nach denen ein Kunde verlangt. Es macht keinen Sinn, weiterhin nur auf das Hochpreissegment zu setzen, wenn der Nachfragemarkt sich dreht.

mainvestor: Welche Produktkandidaten haben Sie denn aktuell in Ihrer Pipeline?

Herr Schäfer: Aktuell bereiten wir die Markteinführung zweier neuer Produktkandidaten vor. Besonders stolz sind wir auf den claros nano, dessen weltweite Einführung bereits für September 2008 geplant ist. Hier ist es uns gelungen, ein kompaktes Diodenlasergerät in der unteren Preiskategorie zu entwickeln. Schon jetzt haben wir hierfür viel positives Feedback erhalten. Schon im Herbst 2009 soll ihm mit dem claros Pico ein weiterer universell einsetzbarer und dabei kostengünstiger Laser folgen. Wir sind also bestens aufgestellt, um den immer stärker wachsenden Markt für dentale Lasersysteme weiter zu erobern

mainvestor: Seit April diesen Jahres haben Sie einen neuen Vorstandsvorsitzenden. Warum hat elexxion-Gründer Martin Klarenaar das Unternehmen verlassen?

Herr Schäfer: Das ist richtig. Seit April ist Per Liljenqvist als neuer CEO und Vorstandssprecher zuständig für die Bereiche Unternehmensentwicklung, Strategie und Vertrieb. Wie schon erwähnt, ist es erklärtes Ziel, uns zukünftig mit neuen Vertriebsmodellen noch mehr auf den Massenmarkt zu konzentrieren. Das bedeutet eine starke Fokussierung auf die Entwicklung innovativer Produkte im unteren Preissegment. Nur so können wir den geänderten Marktanforderungen langfristig gerecht werden. Deshalb möchten wir uns noch stärker als bisher auf den Vertrieb neuer Produkte konzentrieren und neue Vertriebskanäle erschließen. Insbesondere was das europäische Geschäft betrifft, möchten wir neue Weichen stellen und unsere Marktdurchdringung weiter beschleunigen – das geht nur über den etablierten Fachhandel. Eine Strategie, die wir mit Herrn Liljenqvist zukünftig stetig umsetzen möchten. Herr Klarenaar hat die elexxion aufgrund dessen in bestem beiderseitigem Einverständnis verlassen, um sich zukünftig neuen Herausforderungen zu stellen.

mainvestor: Lassen Sie uns zum Schluss noch einmal zusammenfassen. Was sind Ihre Ziele für die kommenden Jahre?

Herr Schäfer: Natürlich wollen wir gerade in Kernmärkten wie etwa den USA stark wachsen und elexxion als Marke weiter etablieren. Selbstverständlich werden wir auch weiterhin alles dafür tun, auch unseren deutschen Heimatmarkt für den Lasereinsatz zu sensibilisieren. Die Entwicklung neuer, den Marktanforderungen angepasster Produkte soll uns langfristig eine Position als führender Anbieter für dentale Lasersysteme sichern. Auf Basis dieser Grundlagen erwarten wir ein starkes zweites Halbjahr und planen weiterhin mit einem Umsatzwachstum von nahezu 50 Prozent in 2008 sowie einer mittelfristigen EBIT-Marge von 12-15 Prozent p.a.

mainvestor: Herr Schäfer, vielen Dank für das Gespräch.

Dieses Dokument stellt weder ein Angebot noch eine Einladung zur Zeichnung oder zum Kauf eines Wertpapiers dar, noch bilden dieses Dokument oder darin enthaltene Informationen eine Grundlage für eine vertragliche oder anderweitige Verpflichtung irgendeiner Art. Vor einer Wertpapierdisposition wenden Sie sich bitte an Ihren Bankberater oder Vermögensverwalter. Die in diesem Interview geäußerten Meinungen und Aussagen geben nicht die Meinung der mainvestor GmbH wieder. Die mainvestor GmbH unterhält Geschäftsbeziehungen mit dem Unternehmen.