

### elexxion AG

Im Company – Talk: Olaf Schäfer, Vorstandsvorsitzender

## „Expansion in die USA nimmt konkrete Formen an“

Datum 05. Juli 2007

#### Aktiendaten:

**Branche:** Medizintechnik  
**Marktsegment:** Entry Standard  
**ISIN:** DE000A0KFKH0  
**Kürzel:** E8X

**Aktueller Kurs:** 4,19 €  
**Aktienzahl:** 3,125 Mio.  
**Market Cap.:** 13,1 Mio. €

#### Großaktionäre:

**Management** 38,6%  
**Institutionelle Anleger** 13%  
**Landeskreditbank BaWü** 39,1%  
**Streubesitz:** 13,6%

#### Finanzkalender:

**13.07.2007** Hauptversammlung

**31.08.2007** Halbjahresbericht

#### Coverage:

**Performaxx-Anlegerbrief**  
**10.11.2006**  
**Kauf**

#### mainvestor Company - Talk

Tel.: +49 69-90550555  
Ein Produkt der Mainvestor GmbH  
Zeißelstr. 19  
60318 Frankfurt  
kontakt@mainvestor.de  
V.i.S.d.P. Dr. Rainer Brändle

Bitte beachten Sie unseren Disclaimer!



### mainvestor

#### Company Talk Highlights

- „Es sind keine Bad News zu erwarten – eher im Gegenteil.“
- „Verhandlungen zum Markteintritt in den USA sind im finalen Stadium.“
- „Meldungen dazu in einigen Wochen sehr wahrscheinlich.“
- „Weniger als ordentlich siebenstelliger US-Umsatz wäre eine Enttäuschung – gehe nicht von einer Enttäuschung aus.“
- „Asien läuft sehr gut für uns – Umsatz in Südkorea bereits im 2. Quartal bei 0,25 Mio. Euro.“
- „Bin mit Halbjahreszahlen zufrieden – sehr starkes 2. Quartal“

### 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 sowie durch zahlreiche Patentanmeldungen abgesichert und zeichnen sich durch die sehr benutzerfreundliche Bedienbarkeit aus. Als weltweit einziges Unternehmen kann elexxion aktuell mit der Produktlinie delos eine Kombinationslösung aus Hochleistungsdioden- und Er:YAG-Laser anbieten. Die Produkte von elexxion ermöglichen Zahnärzten die blutungs- und schmerzarme Behandlung von Patienten. Dentallaser eröffnen zudem Therapieansätze, die über die herkömmlichen Behandlungen hinausgehen. Bei den jährlichen Neuinstallationen hat elexxion in Deutschland einen Marktanteil von rd. 25 Prozent. In den kommenden Jahren ist die weitere Forcierung des Vertriebs im europäischen Ausland und im US-amerikanischen Markt geplant.*

**mainvestor:** Herr Schäfer, es hat ja bei Ihnen Mitte der Woche kursmäßig einen Einbruch um gut 20 Prozent gegeben. Was war da los?

**Olaf Schäfer:** Wollen Sie eine offene Antwort – ich habe keine Ahnung. Aus heiterem Himmel sind dort rund 35.000 Aktien innerhalb weniger Stunden verkauft worden. Das ist bei einem kleinen Wert, wie elexxion es noch ist, natürlich eine Masse, bei der der Aktienkurs unter deutlichen Druck gerät. Zum Glück ist dieser Verkaufsdruck dann verschwunden. Operativ gibt es auch überhaupt keine Gründe dafür.

**mainvestor:** Anleger müssen also keine schlechten Nachrichten erwarten?

**Olaf Schäfer:** Nein, das kann ich hier ganz deutlich sagen: Es gibt keine Bad News bei elexxion, eher ist das Gegenteil der Fall. Bei uns läuft die geplante Expansion sehr gut. Wir gehen davon aus, dass wir dies bereits in Kürze auch mit weiteren harten Fakten dem Markt zeigen können.

**mainvestor:** Mit welchen Nachrichten darf man denn rechnen?

**Olaf Schäfer:** Ich gehe davon aus, dass in unserer nächsten Meldung die drei Buchstaben „USA“ eine wichtige Rolle spielen werden. Die Zulassung für unseren Dioden-Dental-Laser elexxion claros hat uns die FDA ja schon erteilt, nun steht die Markteinführung im amerikanischen Markt an.

**mainvestor:** Wie weit sind Sie denn auf diesem Weg?

**Olaf Schäfer:** Das genau wird Inhalt der angekündigten Nachricht sein. Wir sind in sehr konkreten und sehr finalen Verhandlungen und gehen davon aus, dass wir unser US-Geschäft mit hochkarätiger und schlagkräftiger personeller Unterstützung voran

bringen werden. Die Strukturen für die Markterschließung schaffen wir derzeit. Ich gehe davon aus, dass wir bei den Zeiträumen bis zu entsprechenden News in Wochen und nicht in Monaten denken müssen.

**mainvestor:** Was bedeutet das denn in Dollar und Cent, welchen Umsatz glauben Sie mittelfristig in den USA erzielen zu können?

**Olaf Schäfer:** Ich wäre enttäuscht, wenn wir in den kommenden Jahren nicht per annum einen ordentlich siebenstelligen Umsatz in den USA erzielen würden. Und ich gehe nicht davon aus, dass ich enttäuscht werde. Zum Vergleich, im vergangenen Jahr hat sich unser Gesamtumsatz auf 2,4 Millionen Euro belaufen, das wäre also schon ein Quantensprung. Auf Sicht von 3 Jahren erwarte ich in USA höhere Umsätze als in Europa und Asien zusammen.

**mainvestor:** Da würden ja die USA allein bereits für die von Ihnen geplante Steigerung des jährlichen Umsatzes um 30 bis 50 Prozent gut sein?

**Olaf Schäfer:** Ich möchte mich hier nicht mit Prognosen zu weit aus dem Fenster lehnen, bevor die Tinte unter bestimmten Verträgen trocken ist, deshalb werde ich das nicht kommentieren. Wir sind auf jeden Fall gut gerüstet und dazu hat auch die kleine Kapitalerhöhung beigetragen, die wir im Mai durchgeführt haben und die uns noch einmal zusätzliche Mittel für eine zügige US-Expansion zur Verfügung gestellt hat.

**mainvestor:** Die angekündigte Expansion in Asien scheint sich ja zu bewahrheiten, elexxion ist inzwischen in Taiwan und Südkorea tätig?

**Olaf Schäfer:** Richtig. Wir haben für unseren weltweit einzigartigen Kombilaser, den elexxion delos, kürzlich die Marktzulassung in beiden Ländern erhalten. Und in Südkorea konnten wir daraufhin im 2. Quartal aus dem Stand 0,25 Mio. Euro Umsatz machen. Man muss hier auch die Relation im Auge behalten: Das sind mehr als 10 Prozent des Umsatzes, den elexxion im vergangenen Jahr national und international insgesamt gemacht hat. In Taiwan beginnt der Vertrieb des delos dann im 3. Quartal. Asien läuft sehr gut für uns.

**mainvestor:** Blicken wir kurz statt nach vorne in die Vergangenheit, nämlich auf das abgelaufene 1. Halbjahr. Sind Sie zufrieden?

**Olaf Schäfer:** Wir haben ja noch keine Zahlen veröffentlicht, deshalb darf ich keine konkreten Angaben machen, aber ich bin sehr zufrieden mit der Umsatzentwicklung der vergangenen Wochen. Wir haben erwartungsgemäß ein verhaltenes 1. Quartal beim Umsatz gesehen, das durch die Mehrwertsteuererhöhung geprägt war. Zusätzlich fielen die kompletten Marketingkosten für unseren erfolgreichen Messeauftritt im ersten Quartal an. Vom Messeauftritt haben wir natürlich anschließend profitiert. Im 2. Quartal war der Auftragseingang sogar so hoch, dass wir nicht mehr alle Systeme zum Halbjahresende ausliefern konnten. Was man jetzt schon feststellen kann ist jedenfalls ein Rekordumsatz für das 2. Quartal und ein EBITDA nahe am break even.

*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.*