

### elexxion AG

Im Company – Talk: Olaf Schäfer, Vorstandsvorsitzender

## „Erwarten kurzfristig eine Gerätezulassung in Asien“

Datum 23. April 2007

#### Aktiendaten:

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

**Aktueller Kurs:** 5,30 €  
**Aktienzahl:** 2,95 Mio.  
**Market Cap.:** 15,64 Mio. €

**Großaktionäre:**  
**Management** 38,6%  
**Institutionelle Anleger** 13%  
**Landeskreditbank BaWü** 39,1%  
**Streubesitz:** 8,5%

#### Finanzkalender:

15.05.2007 Geschäftsber. 2006

13.07.2007 HV

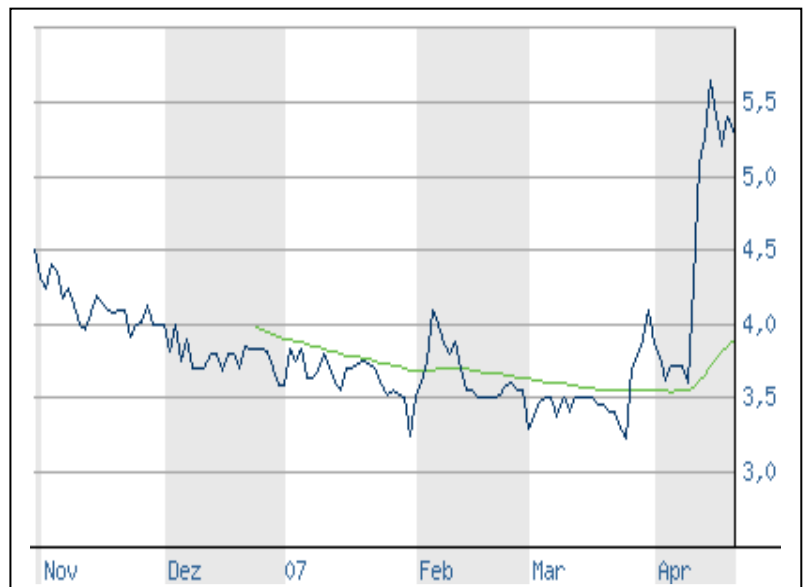
#### Coverage:

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

- „Haben auf Messe signifikante Aufträge erhalten.“
- „Erste Umsätze in den USA noch 2007 erwartet.“
- „Planen Durchschnittswachstum von 30-50 Prozent.“
- „2. Quartal 2007 wird sehr erfolgreich.“
- „Wollen in 2 Jahren Marktführer in Europa sein.“

Jahr	Sales in Mio. €	EBIT in Mio. €	EAT in Mio. €
2004	1,71	0,070	0,009
2005	1,91	-0,33	-0,37
2006 1. Hj.*	1,39	-0,048	-0,11

\*endgültige Zahlen 2006 liegen noch nicht vor

### 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. 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, elexxion ist seit rund 6 Monaten an der Börse, was haben Sie seitdem erreicht?*

**Olaf Schäfer:** elexxion hat im zweiten Halbjahr 2006 Fahrt aufgenommen, was die Umsatzentwicklung in Deutschland und Europa angeht. Wir konnten mit über 30 % Umsatzwachstum die höchste Steigerung der Unternehmensgeschichte vermelden. Zusätzlich haben wir die notwendigen Zulassungsaktivitäten für den Markteintritt in den USA und Asien forciert. Ende März haben wir nun einen Meilenstein erreicht: Die amerikanische Gesundheitsbehörde (FDA) hat unseren Diodenlaser elexxion claros für eine weit reichende Zahl von Anwendungen in der Zahnmedizin offiziell zugelassen. Elexxion ist nun in der glücklichen Lage, feste Verträge mit Vertriebspartnern in den USA abzuschließen. Darüber hinaus könnte die Zulassung unseres Flaggschiffs delos (Kombinationslaser) in zwei wichtigen asiatischen Ländern sehr kurzfristig erfolgen. Wir sind da zuversichtlich.

**mainvestor:** *Im März war die Internationale Dental Schau in Köln, einer der wichtigsten Branchenmessen, wie war die Resonanz?*

**Olaf Schäfer:** Ich war selbst die vollen fünf Tage vor Ort und habe mit zahlreichen Anwendern und Vertriebspartnern gesprochen. Die Resonanz war schlichtweg überwältigend. elexxion ist mittlerweile als führender Dentallaseranbieter in Europa akzeptiert und gefragt. Speziell unser 2006 eingeführter Kombinationslaser elexxion delos findet ein enormes Interesse in europäischen und asiatischen Märkten. Wir haben auf der Messe Gespräche mit mehr als 10 potentiellen Distributionspartnern geführt und sind überzeugt, die wichtigsten Märkte bis zum Jahresende flächendeckend beliefern zu können. Aber auch aus dem deutschen Markt war eine große Nachfrage zu verzeichnen. Wir konnten feste Bestellungen mit einem signifikanten Gesamtvolumen entgegen nehmen.

**mainvestor: Hatten Sie mit einem so positiven Ergebnis der Messe gerechnet?**

**Olaf Schäfer:** Wenn man bedenkt, dass die Internationale Dentalschau eher einen informativen Charakter hat, war mit diesem Auftragsvolumen nicht zu rechnen. Normalerweise werden hier keine Aufträge geschrieben, sondern Produktflyer verteilt. Das war in diesem Jahr bei uns ganz anders und da sind wir natürlich sehr froh drüber.

**mainvestor: Wie verteilt sich denn die Nachfrage auf ihre drei Produkttypen claros, duros und delos?**

**Olaf Schäfer:** Diese Frage lässt sich nur unter Berücksichtigung regionaler Besonderheiten beantworten. In Deutschland sind die Zahnärzte eher konservativ eingestellt und von den laufenden Reformen im Gesundheitswesen geprägt. Wir berücksichtigen dies in unserer Strategie, indem wir uns auf das Einstiegsmodell elexxion claros konzentrieren und dem Kunden eine spätere Aufrüstung zum Kombinationslaser elexxion delos offerieren. Im skandinavischen und asiatischen Raum steht der Kombinationslaser delos eher im Vordergrund, weil er eine einmalige Technologie bietet, die den Produkten mit nur einer Laserquelle überlegen ist. Der elexxion duros ist quasi als Variante des elexxion delos konzipiert. Technisch gesehen fehlt ihm nur die Diodenlaserquelle. Die Anwender favorisieren, wenn sie sich für einen Laser entscheiden, eher die Komplettlösung.

**mainvestor: Gerade mit dem Kombinationslaser delos haben Sie ein weltweit einzigartiges Produkt auf dem Markt, wie sieht die weitere Vertriebsstrategie aus?**

**Olaf Schäfer:** Der elexxion delos stellt sicherlich technologisch im internationalen Wettbewerbsvergleich momentan die Benchmark dar, an der sich andere Anbieter messen lassen müssen. Er stellt aber auch vom Investitionsvolumen und der Leistungsfähigkeit eine Herausforderung für den niedergelassenen Arzt dar. Wir tragen diesem Aspekt Rechnung, indem wir den Kunden einen preiswerten Einstieg mit dem elexxion claros und eine spätere Aufrüstung zum elexxion delos anbieten. Das sehe ich ähnlich wie das Autofahren. Wenn man gerade erst den Führerschein gemacht hat, sollte man nicht gleich mit einem 500 PS Boliden beginnen, sondern zunächst mit einem Klein- oder Mittelklassefahrzeug starten. Die Laserzahnmedizin in Europa befindet sich gerade im Moment auf dem Weg von den Pionieren, die jeden Trend mitmachen, hin zur Routinebehandlung. Die amerikanischen Zahnärzte sind hier deutlich weiter.

**mainvestor: Sie planen für 2007 den Markteintritt in den USA, wie laufen denn hier die Vorbereitungen?**

**Olaf Schäfer:** Wir arbeiten seit über einem Jahr an der Zulassung des elexxion claros durch die amerikanische Gesundheitsbehörde (FDA) und haben in den vergangenen Monaten intensive Gespräche mit verschiedenen potentiellen Vertriebspartnern geführt. Wie bereits erwähnt, haben wir seit Ende März die Zulassung in der Tasche. Damit haben wir nun die Grundlage, um in konkrete Vertragsverhandlungen einzutreten.

**mainvestor: Wie wollen Sie denn den Markt erschließen, er gilt zwar als groß, aber nicht gerade einfach?**

**Olaf Schäfer:** Wir haben den Markt und das Wettbewerbsumfeld intensiv studiert und dabei festgestellt, dass wir mit unserem Diodenlaser elexxion claros ein Produkt anbieten können, das technologisch überlegen ist und genau in einer Lücke zwischen einfachen, preisgünstigen Diodenlasern und teuren Er:YAG-Systemen positioniert werden kann. Dieses mittlere Segment ist momentan überhaupt nicht besetzt. In Gesprächen mit potentiellen Partnern wurde uns diese Ansicht auch immer bestätigt. Der amerikanische Markt ist natürlich viel zu groß, um ihn direkt mit einer eigenen Vertriebsorganisation zu bearbeiten. Wir sind daher auf der Suche nach einem Kooperationspartner, der den Markt und das Produktumfeld kennt und die Möglichkeit hat, das enorme Potential zu nutzen.

**mainvestor: Wir werden also 2007 schon Umsätze sehen?**

**Olaf Schäfer:** Da alle Voraussetzungen für einen Markteintritt gegeben sind und wir in den Gesprächen mit potentiellen Partnern ein hohes Interesse verspüren, gehe ich derzeit davon aus, dass wir bereits im 4. Quartal mit ersten Geräteelieferungen an Endkunden beginnen können. Wir werden bereits im 2. Quartal mit dem Premarketing beginnen und erste Meinungsbildner mit Testgeräten auszustatten.

**mainvestor: Wie sieht insgesamt die weitere Internationalisierungs-Strategie der elexxion aus?**

**Olaf Schäfer:** Momentan steht der amerikanische Markt, als weltweit größter Einzelmarkt, im Fokus unserer Aktivitäten. Daneben wollen wir in Europa noch England, Italien und die BeNeLux-Staaten angehen. Hier haben wir auf der gerade abgelaufenen Messe sehr interessante Kontakte knüpfen können. Als relativ kleines Unternehmen müssen wir uns zunächst auf die wichtigsten Märkte konzentrieren.

**mainvestor: Die vorläufigen Zahlen für 2006 zeigen ein beständiges Umsatzwachstum über das gesamte Geschäftsjahr. Was können wir für 2007 erwarten?**

**Olaf Schäfer:** Unser Ziel ist es, in den nächsten Jahren ein mittleres Umsatzwachstum von 30-50 % zu erzielen. Wir gehen davon aus, dass wir nun die Basis geschaffen haben, um schon ab dem 3. Quartal 2007 das Wachstumstempo weiter beschleunigen zu können.

**mainvestor: Und beim Ergebnis?**

**Olaf Schäfer:** Die starke Internationalisierung und speziell der Eintritt auf dem US-Markt erfordert natürlich zunächst erstmal Investitionen. Für das 2007er Ergebnis wird der Zeitpunkt der Markteinführung in den USA entscheidend sein. Die Kosten werden auf jeden

Fall in 2007 anfallen. Wie viel Umsatz wir daraus in 2007 noch erzielen können, hängt allein vom Zeitpunkt des Verkaufsstarts ab. Im positiven Fall halte ich ein ausgeglichenes EBITDA für möglich. 2007 steht für uns aber vor allem im Zeichen der nationalen und internationalen Expansion. Vertriebspartnerschaften, Zulassungen und Markterschließung sind im Moment für uns noch wichtiger als 100.000 Euro EBITDA mehr oder weniger.

### **mainvestor: Ein kurzer Blick auf das Halbjahr...?**

**Olaf Schäfer:** Wir haben in unserem Bereich eine deutliche Saisonalität. Das 1. Quartal ist noch verhalten, dann beschleunigt sich das Geschäft. Diesen Effekt sehen wir im laufenden Jahr natürlich ganz besonders. Zum einen durch die Mehrwertsteuererhöhung und zum anderen durch die Kaufzurückhaltung im Vorfeld der weltweit wichtigsten Dentalmesse. Am Ende des Quartals haben wir nun im Gegenzug aber allein auf der Messe feste Aufträge in Höhe von über 300 TEUR verzeichnen können. Die Auslieferungen dieser Aufträge fallen aber in das 2. Quartal. Wir erwarten daher im 2. Quartal ein sehr gutes Ergebnis und in Summe für das erste Halbjahr eine deutliche Steigerung gegenüber 2006.

### **mainvestor: Sie haben mit einem Emissionsvolumen von 1 Mio. Euro deutlich weniger beim Börsengang im Oktober platziert als geplant. Brauchen Sie frisches Geld für das geplante Wachstum?**

**Olaf Schäfer:** Wir genießen die volle – auch finanzielle – Rückendeckung unserer Großaktionäre Seed und L-Bank. Die Platzierung weiterer Aktien an institutionelle Investoren würde uns jedoch völlig unabhängig von Fremdkapital machen und könnte das weitere Wachstum nochmals beschleunigen. Auf einer vernünftigen Bewertungsbasis würde dieser Schritt aus unserer Sicht durchaus Sinn machen.

### **mainvestor: Wo steht die elexxion in 5 Jahren?**

**Olaf Schäfer:** Schon in den nächsten zwei Jahren sehen wir uns als Marktführer in Europa. Wir werden unser Produktsortiment weiter ausbauen und uns dabei möglichst unabhängig vom Investitionsgüterbereich machen. Dabei bleiben wir aber konsequent auf den Dentallasermarkt fokussiert. Mit der Etablierung unserer Produkte und der Marke elexxion auf dem amerikanischen Markt sehe ich uns in 5 Jahren weltweit an zweiter Position mit deutlich über 10 Mio. Jahresumsatz und soliden Gewinnen.

*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.*