

Betätigungsfeld des Unternehmens ist die Vermittlung von technologisch- innovativen Wasserkreislaufanlagen für Indoor-Aquakulturen aller Größenordnungen incl. der Beratung zur Planung, Errichtung und Betreibung.

Hierbei wird das Ziel verfolgt, von 2018/2019 ca. 14 schlüsselfertige Kreislaufanlagen für die Zandermaist und 12 für die Garnelenzucht zu verkaufen. Mit diesen Anlagen soll über ein vertraglich integriertes Vertriebskonzept eine hervorragende Marktposition als Anlagenplaner für den Edelfisch Zander mit bis zu ca. 25 % Anteile in diesem Markt-Segment erreicht werden. Weitere Fischarten in die Produktion aufzunehmen wie v.a. der Aal (etc.) sind in der Folge der Unternehmensentwicklung möglich. Um dieses Ziel zu verwirklichen soll zunächst eine Musteranlage mit ca. 250 t Jahresproduktion aufgebaut werden.



1. **Die momentane Ausgangslage:**

Effiziente und nachhaltige Nahrungsmittelerzeugung ist ein globales Thema. Indoor-Aquakulturen sind von der Konzeption, Technologie und Produktionsmenge erst seit jüngster Zeit in der Lage, bedeutende Mengen von Fisch und Meeresfrüchten betriebssicher zu produzieren und damit perspektivisch einen nennenswerten Beitrag zum Nahrungsmittelangebot beitragen zu können.

Die Vorgesellschaft hat hier bereits alle Voraussetzungen für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung geschaffen. Nach sorgfältiger Analyse des Marktes, des technologischen Metiers incl. der bestehenden Fischzuchtmethoden wurde ein Netzwerk errichtet, das Kunden/Investoren den Einstieg in den als wirtschaftlichen Megatrend geltenden Indoor- Aquakulturbereich bestmöglich ermöglichen kann.

Die Marktbedingungen für Investitionen sind jetzt ideal. Nach WHO-Schätzungen wird der gesamte Markt der Aquakulturen bis zum Jahre 2030 auf ca. 300 Mrd. Euro anwachsen. Ein immer bedeutender werdender Anteil wird dabei auf Indoor-Anlagen fallen.

Hier werden Fische unter natürlichen Voraussetzungen ohne Begabe von Medikamenten oder Antibiotika aufgezogen. Die Technologie dazu schafft ideale Umweltbedingungen, die

gleichzeitig Ressourcen schont (Wasseraufbereitung, Einsatz von Energie aus regenerativen Quellen, Andockung an Erweiterungen im z.B. Gemüsebau, Stichwort: „Aquaponik“).

Fisch reagiert empfindlich auf störende Umweltbedingungen. Daher eignen sich Kreislaufanlagen besonders gut. Dort erhält er einen idealen Lebensraum, an dessen Ende ein frisches, nachhaltig produziertes und ernährungstechnisch höchstwertiges Produkt ggf. mit Bio-Zertifikation steht.



2. **Der Markt und das Geschäftsmodell:**

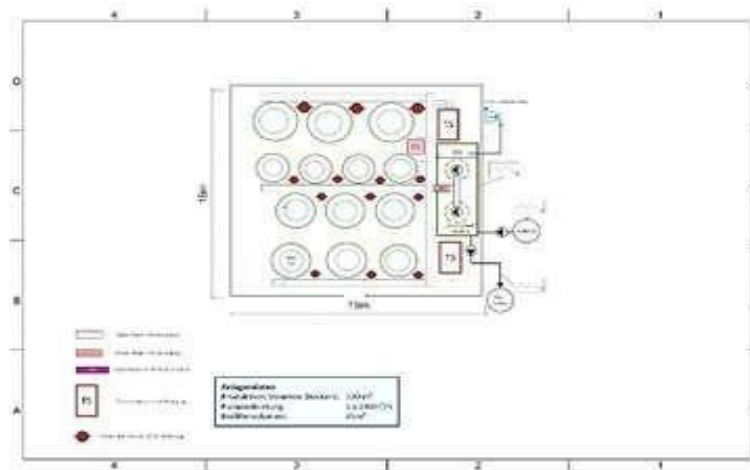
Die wissenschaftlichen Methoden innerhalb der Fischzucht ermöglichen gemeinsam mit technologischen Konzepten erst seit Neuestem das Thema Kreislaufanlagen mit überschaubaren Investitionen, aber für den Markt interessanten Produktmengen (beim Zander) und strategisch (räumlich günstig) platzierten Garnelenzuchtanlagen eine plausible Umsetzung hoher Rentabilität und auch für die Grundlage einer hochwertig positionierten Markenausbildung. Das Unternehmen stößt hierbei auf einen Markt in Deutschland, in dem 2006/07 noch gute 17.000 t Zander nachgefragt, aber aktuell unter 6.000 t angeboten werden (Beschaffungsprobleme). Die z.Z. so gut wie nicht vorhandenen „Frische“-Produkte erzielen hierbei enorme Preise (bis ca. 50 €/kg). Bei der Garnele ist der Markt ca. 60.000 t groß. Echte biologisch gesunde Frischprodukte liegen beim Wildfang (z.B. 5/10er Gewichtsklasse) unter 10 % und sind gleichzeitig dem Umweltproblem der zunehmenden Mikroplastifizierung (Stichwort „krebserregend“) unterworfen. Die aus Asien stammenden Süßwassergarnelen sind z.B. nicht empfehlenswert, da sie bedingt durch die maßlose Antibiotikagabe und schlechte Haltung überwiegend gesundheitsschädlich und umweltschädigend sein können.

Hauptaugenmerk ist eine technologische Standardisierung der Produktionsanlagen und -methodik. Aufgrund günstiger Standortvoraussetzungen in Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen können mit Unterstützung im Genehmigungsverfahren und beim Fördermittlerhalt Projekte (in kostengünstiger Modulbauweise) zeitlich rasch realisiert werden. Dies ist dann alles in ein entwickeltes Vertriebskonzept eingebettet, das den Absatz sicherstellt.

Mit einer regional ausgerichteten Garnelenzucht, die jeweils in der Nähe von städtischen Zentren angesiedelt wird, erzielt ein Käufer nicht nur sehr gute wirtschaftliche Ergebnisse; durch die Integration in das Marketing- und Vertriebskonzept kann des Weiteren eine Marke entwickelt werden, die zum Synonym von qualitativ hochwertigen Frischprodukten im Bereich Fisch (Zander, später u.U. auch Aal) und Garnele werden kann.

12 Garnelenzuchten in regional guter Platzierung fördern zudem den Bekanntheitsgrad und

bedienen einen Markt, der nach diesen extrem hochwertigen Produkten dringlichst sucht. Befördert soll diese Vorgehensweise mit der Errichtung einer Musteranlage für die Zanderanzucht und -mast (ca. 250 t/Jahresproduktion) incl. Weiterverarbeitung am Standort der Gesellschaft, die im weiteren Verlauf noch eine Ergänzung zur Garnelen- (ca. ab 30 t/Jahr) bzw. auch Aalzucht erfahren kann.



3. **Profitabilität und Amortisation:**

Grundlagen erfolgreicher wirtschaftlicher Umsetzung sind folgende Eingangsbedingungen:

- die Marktbedingungen, die Produktangebote – hier Zander und Garnele – in Menge und Qualität unterliegen einer sehr hohen Nachfrage,
- technische Umsetzbarkeit. Methoden der effektiven und nachhaltigen Fischzucht sind beim Zander vollständig erfüllt; bei der Garnele werden über ein aktuelles Forschungsprojekt zur Optimierung der Aufzuchtbedingungen, letztlich zur wirtschaftlich sinnvollsten Gestaltung einer Anlagenkonzeption, bis Ende 2019 alle Voraussetzungen vorliegen.
- Zugriff und fortlaufender Ausbau eines Netzwerks, das alle Aspekte von F+E, technischen Anlagenbau incl. Planung und baulicher Errichtung, Besatz (keine Aufzucht (Thema Setzlinge ist gelöst)), sondern Mast (sog. Streckungsphasen), fachlicher Betreuung (Technik und Fisch/Garnelenzucht) incl. Qualifikation (Personalrekrutierung) und Produktabsatz umfasst.
- Zugriff auf Standorte. Aus dem Netzwerk kann (sofort) auf mehr als 20 Standorte in Mecklenburg-Vorpommern sowie 4-5 Standorte in Sachsen zugegriffen werden (für Zanderanlagen), die infrastrukturell für eine Projektumsetzung nebst zügigem Durchlauf des Genehmigungsverfahrens bestens geeignet sind. Somit können dort auch das Fördermitteldesign und die Finanzierung (v.a. über die Rentenbank unter z.B. Einbezug von KfW-Mitteln) jeweils zeitnah umgesetzt werden. Alle Projekte können grundsätzlich zum Kunden/Investor hin „schlüsselfertig“ konzipiert werden.

4. **Welche Wettbewerber gibt es?**

Die Münchener Firma CrustaNova, ist ein möglicher Wettbewerber. Allerdings bietet CrustaNova nur verhältnismäßig wenig Garnelen und keinen Fisch an.



5. **Welche Finanzierung wird benötigt?**

Benötigt werden 500.000 €, als Gesellschafterdarlehen (Direkt- wie auch Stillbeteiligung), die zum einem durch ein schweizer Family Office und zum anderen durch Barter Capital gesichert werden. Die Gesellschaftsdarlehen werden zu 100% gegen Ausfall wie z.B. Insolvenz abgesichert, so dass ein Risiko der Investition praktisch nicht besteht. Angeboten werden Gesellschafteranteile und die zügige Rückzahlung eines zu gewährenden Darlehens mit 8 % Zinsen. Ein Verlust des Kapitals ist somit nicht möglich. Langfristig ist insgesamt eine Investition über 12 Mio. € nötig.

6. **Welche Vision hat das Unternehmen?**

Langfristig möchte sich das Unternehmen als die erste Adresse für Indoor-Aquakulturen in Deutschland etablieren und diesen noch unentdeckten Markt aufbauen und führen.

7. **Wie ist das Team aufgebaut?**

Das Team besteht aus erfahrenen Mitgliedern, die bereits erfolgreich Unternehmen aufgebaut haben. Das Knowhow im Bereich der Fisch- und Garnelenzucht wird durch erfahrene Ingenieure sichergestellt.

NRG AG
Geschäftsleitung



Projektmanagement

www.nrg-ag.li

mail@nrg-ag.li

NRG AG

Aubündt 36 - 9490 Vaduz - LI

Telefon: +423 231 2322 - Telefax: +423 236 51 91