

## Wasserionisierung

Durch ein basisches, ionisiertes Wasser zu mehr Gesundheit ist einfacher als gedacht. Wahlweise durch die Installation eines Unter- oder AufTischgerätes welches das ausschenken von sauberen gesunden Wasser erleichtert.

### 1. **Die momentane Ausgangslage:**

Durch die Ernährung mit u.a. zu viel Weißmehl, verarbeitete Produkte, Zucker und durch unseren schnelllebigen Lebensstil neigt unser Körper dazu zu übersäuern. Die Gesundheit kann mitunter massiv darunter leiden und damit unsere Lebensqualität negativ beeinflussen. Auf der anderen Seite existiert das Problem der chemischen Desinfektion, die mittelbar, z.B. durch Resistenzen gegenüber einigen Produkten, unsere Gesundheit massiv gefährden kann. Die Lösung bietet ein Wasserionisierer, der uns basisches, ionisiertes lichtaktiviertes Wasser einfach und schnell aus dem Wasserhahn oder aus dem Auf-Tisch-Gerät ausschenken lässt und uns dadurch hilft gesünder zu sein. Das gleiche Gerät kann aber auch z.B. Funktionswasser für industrielle und gewerbliche Nutzung auf schonende, gesundheitlich unbedenkliche, umweltfreundliche und günstige Art, zur Desinfektion produzieren. Als weiteres Produkt gibt es ein basisches Gel, dass helfen kann sich etwas Gutes zu tun und dabei seine Haut zu pflegen.

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

Die **Zielgruppe** lässt sich in zwei Säulen teilen. Zum einen den gesundheitsbewussten Verbraucher, der etwas gegen die Übersäuerung seines Körpers, auf einfache Weise tun möchte und zum anderen der gewerbliche Bereich, der auf Sauberkeit angewiesen ist und der durch das elektrophysikalisch aktivierte Wasser auf einfachste und günstige Weise desinfiziert und dadurch Chemie, Umweltbelastung und auch Kosten vermeiden kann, ganz ohne Resistenzen oder Nachteile. Aquion will sein **Geschäftsmodell** in der nächsten Zeit erweitern.

**a)** Zum einen soll das Aquion-Untertischgerät ab Mitte 2017 das Marktpotential stark ausbauen, da es viele Menschen gibt, die kein zusätzliches elektrisches Gerät auf der Arbeitsplatte in der Küche haben möchten. Mit dem neuen Untertischgerät soll der große Markt des Küchenfachhandels gewonnen und bedient werden.

**b)** Zum anderen soll die Marktführerschaft bei Wasserionisierern weiter ausgebaut werden.

**c)** Außerdem soll der Einsatz von Funktionswasser im gewerblichen Bereich ausgebaut und forciert werden: Stichworte sind nachhaltige Legionellenbeseitigung, medizinische und industrielle Desinfektion und Reinigung durch elektrophysikalisch aktiviertes Wasser.

**d)** Außerdem soll durch die s.ma.r.t – Aquion Funktionswässer für den medizinischen Einsatz der Aufbau eines Ärzte-und Therapeuten-Netzwerkes in Deutschland gelingen.

**e)** Als letztes gibt es eine Hautpflegeserie: die CUUL- Gel-Linie die auf Basis der elektrophysikalischen Wassergewinnung mit Hyaluronsäure und andere Naturprodukte besticht.

Der Kunde hat einen Gewinn an Lebensenergie und –qualität, nur durch den Konsum des

## Wasserionisierung

AktivWassers. Einfacher kann er nichts für seine Gesundheit tun. Ein **Alleinstellungsmerkmal** ist der patentrechtliche Schutz einiger Teile des Aquion-Wasserionisierers. Zusätzlich hat die Firma jahrelange Erfahrung, da sie seit 2003 am Markt ist, Der Kundenstamm befindet sich flächendeckend in nahezu allen Gebieten Deutschlands. Die Geräte haben gegenüber den inzwischen vorhandenen Wettbewerbern diverse Vorzüge und Alleinstellungsmerkmale:

- Spezialfilterung (Eigenentwicklung) mit zertifizierten Messergebnissen aus über 120 Giftstoffen, was zu einem enormen Gesundheitsgewinn für den Einzelnen führt,
- diverse Techniken und Softwarelösungen speziell nur für den Markt in D, A und CH,
- Marktführer mit über 15.000 Kunden,
- breites Vertriebsnetz mit ausgebildeten Partnern, die den Kunden beraten und betreuen,
- aktuell: Wichtiges neues Alleinstellung: die Aquion-Lichtwasserherstellung ist seit Januar 2017 am Markt. 80% der neuen Käufer kaufen Aquion-Geräte mit Lichtmodul. Lichtwasser liegt voll im Trend.

Durch gezielte Öffentlichkeitsarbeit in den traditionellen Medien und im Internet soll die Marke Aquion gestärkt werden. Dabei soll die Internetplattform gekräftigt und zur Nachfrage und Leadgenerierung genutzt werden. Neben direkten Internetverkäufen, soll jedoch in erster Linie der vorhandene Vertrieb unterstützt und damit die Pro-kopf Umsätze mehr als verdoppelt werden.

Ein deutschlandweiter Kundenstamm und jahrelange Erfahrung, sowie die stetig wachsende Nachfrage nach Aquion-AktivWasser zeigen, dass Aquion seine **Marktführerschaft** erweitern kann. Zusätzlich sorgen über 15.000 Wasserionisierer erfolgreich für sauberes Trinkwasser und die Verbreitung der Marke durch Mundpropaganda.

### 3. **Welche Wettbewerber gibt es?**

Als größte Konkurrenten können Brita und BWT, die Umkehrosmosefilter vertreiben, angesehen werden. Die Funktion dieser Filter ist komplett anders als die Aquion-Filterung. Durch die Umkehrosmosefilterung kann das so gefilterte Trinkwasser sogar zu sauer werden und durch die Standzeit in den Behältern eine hohe Keimbelastung aufweisen.

### 4. **Welche Finanzierung wird benötigt?**

Als Finanzierungsbedarf werden 2.000.000 € bis 5.000.000€ benötigt. Damit sollen u.a. Investition in den Aus- und Aufbau eines professionellen Vertriebs über Verkaufgruppenleiter/ Gebietsverkaufsleiter erweitert werden. Als wichtigstes Standbein soll die Weltneuheit, der Wasserspender mit AquionLicht- und AktivWasser vorangetrieben werden. Dabei helfen wird ein Joint-Venture mit einem Marktführer in diesem Bereich. Durch den Aufbau eines Vertriebsnetzes im Bereich B2B soll auch dieser Sektor erobert werden. Zusätzlich soll ein massiver Ausbau des Internetauftritts und professionelles Internetmarketing um den Namen zu stärken und Nachfrage zu erzeugen stattfinden. Je nach Kapitalhöhe sollen Innovationen im Bereich des Funktionswassereinsatzes im gewerblichen Bereich aufgebaut und forciert werden: Stichworte sind nachhaltige Legionellenbeseitigung, medizinische und industrielle Desinfektion und Reinigung durch elektrophysikalisch aktiviertes Wasser. Der Ausbau der CUUL- Gel-Linie soll ebenfalls forciert werden, wobei verschiedene

## Wasserionisierung

Abverkaufswege aufgebaut werden sollen. Die s.ma.r.t – Aquion Funktionswässer für den medizinischen Einsatz sind der nächste Schritt. In den nächsten sechs bis 12 Monaten sollen Investitionen in das Untertischgerät, neue Filtersysteme und Wasserspender sowie in allen anderen Geschäftsfeldern getätigt werden. Der Internetauftritt und das Marketing und PR-Marketing sollen gestärkt werden, zusätzlich soll Reputationsmarketing ausgebaut werden. Es sollen Produktmanager und Verkaufsleiter zum Auf- und Ausbau der genannten Geschäftsbereiche aus- und fortgebildet werden, dabei soll der Vertrieb professionalisiert werden.

### 5. **Die Vision der Gründer:**

Der Umsatz in den nächsten zwei Jahren soll sich verdoppeln. Langfristig soll der Absatz der Aquion-Geräte 10.000 im Jahr in D, A und CH übersteigen. Die Firma will Marktführer bleiben und diese Position weiter ausbauen. Die Marktführerschaft soll massiv ausgebaut werden, dabei wird der Vertrieb genutzt und der Verkauf von vorwiegend nebenberuflichen Berater zum Hauptberuflichen Aquion-Berater professionalisiert werden.

### 6. **Der Blick zurück, oder ist der Erfolg eher mäßig gewesen und was wird sich ändern?**

Momentan werden die Umsatzeinbrüche durch Internet-Trolle gegen das „Basische Wasser“ überwunden. Durch gezielte Veröffentlichungen (bereits eingeleitet „WhitePaper“etc.), Gegenmaßnahmen und erfolgreiches professionelles Reputationsmanagement, soll Publikationen, die gezielt von anderen Wettbewerbern, deren Geschäft u.a. die Beseitigung der allgemeinen Übersäuerung in der Bevölkerung durch Basenmittel ist, durch Gegenmaßnahmen und entgegnet werden. Zumal die Einwände ausschließlich diffamierender Natur sind und jeden Wahrheitsgehalt entbehren lässt.

Das Wegbrechen von ca. 50% unserer nebenberuflichen Verkäufer, soll durch professionelle und gut ausgebildete Verkäufer wettgemacht werden, wobei sich bereits erste Erfolge abzeichnen.

NRG AG  
Geschäftsleitung



Projektmanagement  
[www.nrg-ag.li](http://www.nrg-ag.li)  
[mail@nrg-ag.li](mailto:mail@nrg-ag.li)

NRG AG  
Aubündt 36 - 9490 Vaduz - LI  
Telefon: +423 231 2322 - Telefax: +423 236 51 91