



[Home](#)
[Anlageklassen](#)
[Fonds und Produkte](#)
[So werden Sie Kunde](#)
[Depoteröffnung](#)
[Infos anfordern](#)
[Kontakt/Impressum](#)
[Formularbereich](#)
[f.a.q.](#)
[News](#)

Interview von XXL-Investment.de mit Dipl. Ökonom Holger Schwarz der GATTOVIA Aktiengesellschaft:

Frage : Herr Schwarz, Sie sind Gründungsaktionär und Vorstand der GATTOVIA Aktiengesellschaft. Was genau ist GATTOVIA?

Antwort : Fast jeder kennt das Gefühl nach einer alkoholbefeuchten Feier, wenn am Morgen danach der Kopf schmerzt, die Vitalität fehlt und man sich regelrecht krank fühlt. Bei mir persönlich ist es sogar so, dass ich überhaupt keinen Alkohol trinken konnte, weil ich den folgenden Tag durch Unpässlichkeit verloren habe. GATTOVIA ist ein völlig neu generiertes und optimiertes Nahrungsergänzungsprodukt zur Verhinderung des „Katers“ am Morgen nach dem Alkoholgenuss. GATTOVIA ist in der Lage auf völlig natürliche Weise den „Kater“ zu killen, bevor er entsteht.

Frage : Können Sie uns sagen, wie die Funktionsweise dieses Präparates ist?

Antwort : Einfach, natürlich und genial. Der menschliche Körper muss getrunkenen Alkohol abbauen. Hierzu metabolisiert der Körper den Alkohol in Acetaldehyd. Acetaldehyd ist der Stoff, der für die sogenannte Hirnvergiftung, den Kater-Effekt, verantwortlich ist. Der Körper wandelt kleine Mengen hiervon in unschädliche Essigsäure um, die dann ausgeschieden wird. Ist die Acetaldehyd-Konzentration zu groß, kommt es zum Hangover. Hier greift GATTOVIA auf natürliche Weise ein und bildet quasi ein Schutzschild für den Körper ohne das die berauschende Wirkung des Alkohols beeinträchtigt wird.

Frage : Sie meinen also, dass GATTOVIA ohne Nebenwirkungen ist?

Antwort : Absolut. GATTOVIA ist kein Medikament, sondern ein ohne chemische Inhaltsstoffe, sicher funktionierendes Kombinationspräparat. Es enthält u. a. Inhaltsstoffe wie Mariendiestelekt, vielen bekannt aus der Lebertherapie. Bernsteinsäure, diverse Vitamine, Folsäure, Selen als Radikalfänger. Eine Nebenwirkung ist nicht bekannt.

Frage : Wie kam es zu der Erfindung Ihres „Kater-Killers“?

- Antwort :** Die Sowjetische Regierung wollte seinerzeit ein Mittel entwickeln, welches in der Lage sein sollte, die berauschende Wirkung von Alkohol zu verhindern. Die Russische Akademie der Wissenschaften wurde mit diesem Vorhaben betraut. Das Vorhaben scheiterte jedoch, die Testpersonen wurden genauso betrunken, fühlten sich allerdings am folgendem Tag „frisch“. Für Nachrichtendienste war das „Produkt“ somit nutzlos. Wir haben die Idee aufgegriffen und zu einem effizienten, zivilen Naturprodukt weiterentwickelt.
- Frage :** **Welche Konkurrenten stehen Ihnen auf dem Markt gegenüber?**
- Antwort :** In der Wirksamkeit, Qualität und Form ist GATTOVIA einmalig und konkurrenzlos.
- Frage :** **Das klingt ja alles sehr gut, aber wie wollen Sie Ihr Produkt am Markt absetzen?**
- Antwort :** Wir werden GATTOVIA zielgruppenorientiert platzieren. Alleine in Deutschland gibt es derzeit rund 15.500 Tankstellen und 21.500 Apotheken. Über einen namhaften Großhändler, der 13.000 Tankshops, 14.000 Kioske, 9.000 Getränkefachmärkte, 5.700 Tabakwarenfachgeschäfte und 5.500 Gaststätten beliefert, werden wir die Konsumenten bundesweit sehr schnell erreichen. Diese Outlets werden GATTOVIA schon alleine durch die flächendeckende Präsenz erfolgreich machen.
- Frage :** **Welche Zielgruppen möchten sie dabei ansprechen?**
- Antwort :** Zielgruppe sind zunächst alle Alkohol konsumierenden Menschen unabhängig von Geschlecht und Alter. Unsere kommunikative Zielgruppe ist die männliche, leistungsorientierte Bevölkerung, 25 bis 49 Jahre alt, höheres Bildungs- und Einkommensniveau. Sportlich, ehrgeizig, lebensbejahend. Diese modernen Performer und Führungskräfte sind die Macher von heute und morgen.
- Frage :** **Welche Werbestrategie werden sie gerade für diese Kundengruppe verfolgen?**
- Antwort :** GATTOVIA wird im Lebensalltag positioniert, sowohl – rational als auch emotional.
- Frage :** **Herr Schwarz, wann soll die Produkteinführung sein?**
- Antwort :** Die vorbereitenden nachhaltigen Maßnahmen zur Markteinführung sind abgeschlossen. Die Verfügbarkeit von GATTOVIA in den erwähnten Point of Sales wird alsbald erreicht sein.
- Frage :** **Warum denken sie, dass sich Ihr Lifestyleprodukt in den doch finanziell sehr unsicheren Zeiten absetzen lassen wird?**
- Antwort :** Was bitteschön ist ein Lifestyleprodukt? GATTOVIA hat einen echten Mehrwert für den erfolgsorientierten, gesundheitsbewussten und aktiven Menschen. GATTOVIA bietet einen spürbaren Nutzen. Gerade die Leistungsträger wollen nach einer Feier nicht einen ganzen Tag durch einen möglichen Hangover vergeuden. GATTOVIA schenkt jedem den Tag danach und das für einen Preis der den Gegenwert eines Bieres darstellt.
- Frage :** **Wird GATTOVIA nur den "Kater-Killer" vertreiben?**

- Antwort :** Sicherlich nicht. Wir planen neben einer line-Extension und Komplementärprodukten, ein weiteres Produkt, welches durch seinen Nutzen Aufmerksamkeit beim Anwender erzeugen wird. Selbstverständlich wird es auch Merchandising-Produkte in bester Qualität geben.
- Frage :** **Können Sie uns ein wenig über Ihr erwartetes Geschäftsergebnis sagen?**
- Antwort :** Unsere Planungen sehen das Erreichen des break-even in 2005 vor. Wir gehen davon aus, dass sich die roll-outs überplanmäßig verhalten, wenn wir über den deutschen Markt in den europäischen Markt vordringen.
- Frage :** Wie wollen Sie Ihr Vorhaben auf die finanziellen Beine stellen?
- Antwort :** Wir haben bereits. Zur Stärkung des Unternehmenskapitals, welches für Marketing, Werbung und Vertrieb benötigt wird, besteht für Investoren, die sich mit der Produktidee identifizieren, die Möglichkeit, sich als Aktionär an der GATTOVIA Aktiengesellschaft zu beteiligen.
- Frage :** **Aber dann wird es doch bestimmt wieder so sein, dass der Großteil der Erträge an die Initiatoren gehen wird, oder?**
- Antwort :** Ganz und gar nicht! Die langfristige und nachhaltig Existenzsicherung des Unternehmens ist Kernziel unserer Arbeit. Neben glücklichen Kunden wollen wir zufriedene Aktionäre. Deshalb entscheiden die Aktionäre in der Hauptversammlung selbst darüber, wie hoch die auszuschüttende Dividende ist. Das komplette Jahresergebnis steht natürlich den Aktionären zu, denen gehört das Unternehmen.
- Frage :** **Auf welchen zeitlichen Horizont einer Anlage sollte sich der Investor einstellen?**
- Antwort :** Die Beteiligung ist auf einen Anlagehorizont von einigen Jahren ausgerichtet. Wir gehen sogar davon aus, dass die Aktionäre über diesen Zeitraum investiert bleiben wollen, wenn die prognostizierten Ergebnisse erreicht werden.
- Frage :** **Wie sehen die Risiken dabei aus?**
- Antwort :** Jede unternehmerische Beteiligung hat Chancen und Risiken. Wir haben versucht durch sorgfältige Berechnungen und Planungen, sowie empirische Studien und Statistiken das Risiko so weit wie möglich zu minimieren. Zu detaillierten Informationen raten wir Interessenten uns unverbindlich zu kontaktieren.
- Frage :** **Wie können interessierte Anleger Kontakt zu Ihnen aufnehmen?**
- Antwort :** Über unsere sich im Aufbau befindliche Internetpräsenz : www.gattovia.com als auch über info@gattovia.com
- XXL :** **Wir bedanken uns dafür, dass sie sich die Zeit für uns genommen haben und wünschen Ihnen für Ihr Vorhaben viel Erfolg und alles Gute.**

Unser Fazit:

Gute Aussichten auf den Innovationspreis 2004 von XXL-Investment.de für das innovativste Investment des Jahres im Bereich alternative Investments.

Wir werden GATTOVIA weiter beobachten und unseren Lesern weiterhin mit aktuellen Meldungen der GATTOVIA GmbH auf dem Laufenden halten.

[Login](#)

[Impressum](#)

Copyright © 2004 Marcus Bärje. Alle Rechte vorbehalten. Ausgewiesene Marken gehören ihren jeweiligen Eigentümern. Mit der Benutzung dieser Website erkennen Sie die [AGB](#) und die [Datenschutzerklärung](#) an. XXL-Investment übernimmt keine [Haftung](#) für den Inhalt verlinkter externer Internetseiten.