



INNOVATIVE PRODUKTE

Nichts auf der Welt ist so mächtig, als eine Idee deren Zeit gekommen ist (Victor Hugo)

LAROMA

Regeneratives Schlafsystem

PRIVATE SPA

Wellness von Morgen

X-INSTRUMENT

Automated Trading System

ROJO

Emotionalen Mehrwert schaffen

Innovative Produkte

LAROMA: Regeneratives Schlafen



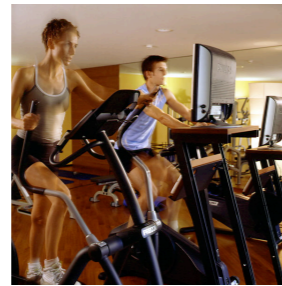
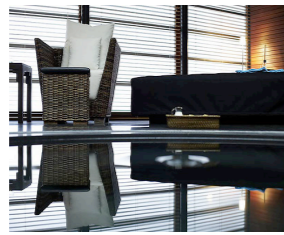
Rückenschmerzen sind mit Abstand die teuerste Volkskrankheit in Deutschland und verursachen Kosten in Milliardenhöhe. Sie gehören zu den häufigsten Gründen für einen Arztbesuch. Grundlegende Ursachen für Rückenprobleme und Schlafstörungen sind mangelnde Regeneration der Bandscheiben, Keilpressung der Bandscheiben und Schiefhaltung der Wirbelsäule. LAROMA hat sich diesem Problem angenommen und ein Schlafsystem entwickelt, das die Regeneration der Bandscheiben unterstützt, präventiv gegen Bandscheibenvorfall wirkt und Verspannungen im Rücken- und Nackenbereich verhindert. Das Schlafsystem lässt sich individuell auf jeden Körper einstellen und erreicht zusätzlich eine uneingeschränkte Bewegungsfreiheit beim Schlafen. Das Schlafsystem ist in Deutschland patentgeschützt und im Rahmen einer orthopädischen Prüfung, im anthropologischen Institut der Universität Kiel, nach den Kriterien der Stiftung Warentest Bestnoten erteilt worden.



Richtig



Falsch



Innovative Produkte

PRIVATE SPA: Wellness von Morgen

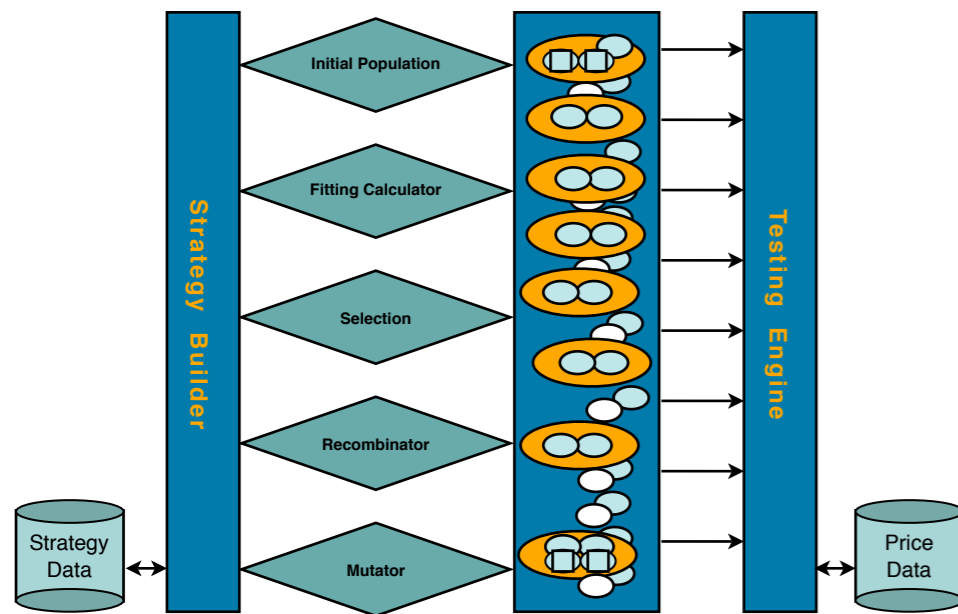


Parkhotel Hotel Weggis

„Private SPA-Cottages“ sind Ein-Raum-Fertighäuser, mit dem Innenausbau einer Wellness-Suite. Sie beinhalten auch die zukünftigen immer wichtigeren Bedürfnisse des Kunden nach Individualität, Raum für Selbstfindung und Geborgenheit. Das Gesamtsystem ist ein modulares Framework-Konzept und ermöglicht durch standardisierte und tiefe Vorfertigung eine kostengünstige Herstellung. Die Cottages können einzeln erworben und betrieben werden oder als Modulsystem mehrfach aufgestellt und zu einem Private SPA & Hotel Resort ausgebaut werden. Vor allem kleinere Hotels, Pensionen, Campingplätze, Golfanlagen wollen wir mit unserem Konzept auf die Stufe eines gehobenen SPA- und Wellnesshotels stellen und aus dem Schattendasein der starken Anbieter hervorheben. Der Innovationsgrad geht vom Eigenheimbesitzer bis zu einem Franchisekonzept im urbanen Stadtgebiet.

Innovative Produkte

X-Instrument: Automated Trading System



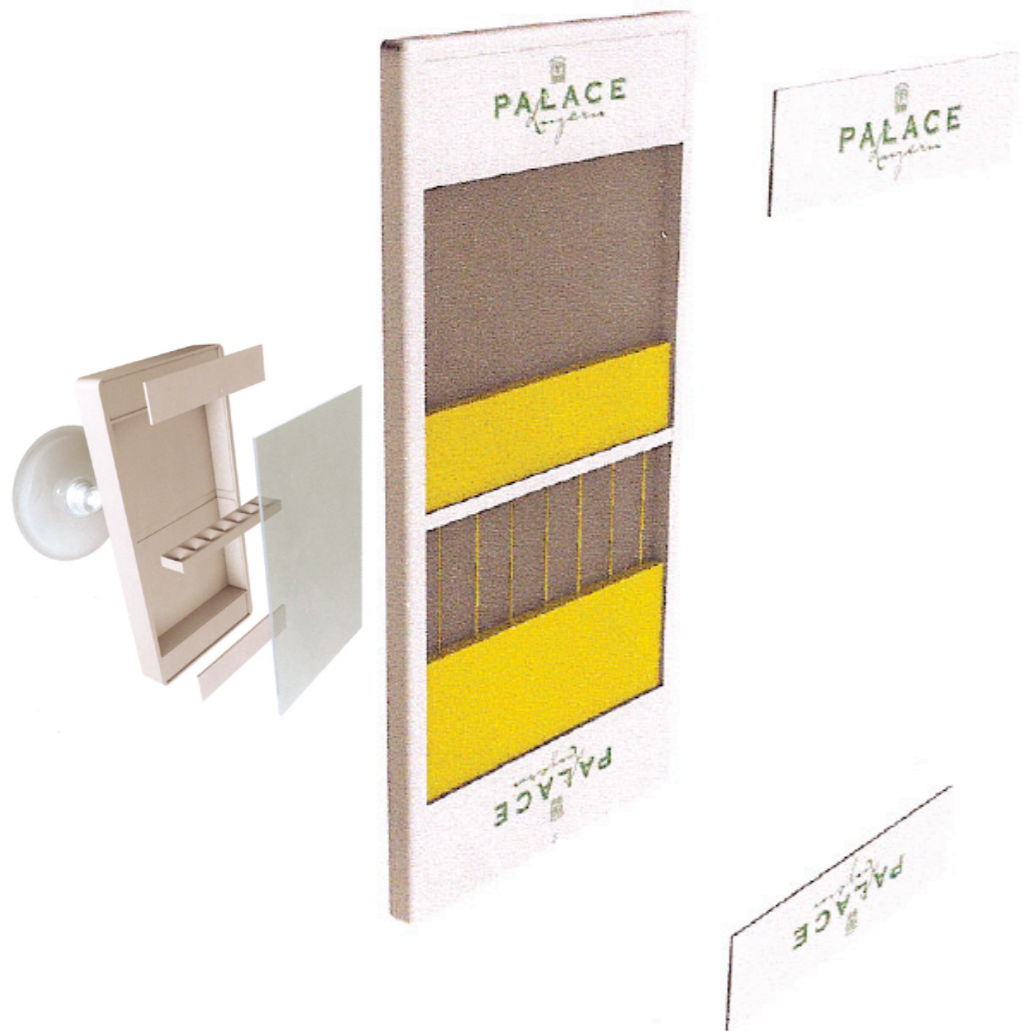
Performance & Risk - Profile:	
Rendite (absolut / relativ).....	xx.x %
Standardabweichung der einzelnen Profite.....	xx.x %
Max. DrawDown (Kapitalminderung).....	xx.x %
Risk-Reward-Ratio.....	xx.x
Anteil der gewonnen Trades.....	xx.x %
RatWL (Verhältnis Profit/Loss).....	xx.x %
AvgConcWon (Ø WinTrades in Folge).....	xxx
AvgConcLost (Ø LossTrades in Folge).....	xxx
Zscore (Aussage Profit/Loss next Trades).....	xx.x %

Automatic Trading



Manual Trading

Bedingt durch die Negativerfahrungen der Vergangenheit gehen immer mehr Anleger dazu über, eigene Anlageentscheidungen zu treffen. Das aktive Handeln an den Finanzmärkten erfordert jedoch ein hohes Mass an Wissen, Erfahrung, Zeit und Disziplin. Diese Voraussetzungen bringen in der Regel nur Finanzprofis im vollem Umfang mit. X-Instruments löst dieses Problem und ist das erste Finanzprodukt für Anleger unter professionellen Bedingungen aktiv am Handel der Finanzmärkten teilzunehmen. Es basiert auf dem gleichem Geschäftsmodell führender Internet Unternehmen, wie z.B. eBay, Amazon, Xing oder YouTube. Anleger können zukünftig eigene Derivate auf der Basis von Handelsstrategien entwickeln; diese können sie selbst nutzen oder auch gegen Gebühr anderen zur Verfügung stellen. Im Kern dieses Konzeptes steht die Entwicklung von automatisierten Handelsstrategien die im Rahmen eines vorgegebenen Performance- und Risikoprofils selbständig am Finanzmarkt handeln. Führende Finanzinstitutionen wie Fidelity Management, Nikko Securities und World Bank nutzen bereits seit Jahren erfolgreich Artificial Intelligence für den Börsenhandel, z.B. durch Anwendungen Neuronaler Netze und Genetischer Algorithmen. X-Instrument ist die „New Economy“ der Finanzbranche.



Innovative Produkte

ROJO: Emotionalen Mehrwert schaffen

In einer gesättigten Gesellschaft wird es immer schwieriger Mehrwert für Marken zu erzeugen. Botschaften die zum Handeln auffordern, schaffen Aufmerksamkeit und Reflektion. Rojo schafft emotionalen Mehrwert durch Botschaften. Ein Beispiel: Rojo als Werbegeschenk für Hotelgäste, mit der Empfehlung nur drei Minuten zu duschen, erzeugt den emotionalen Mehrwert die Trinkwasser Ressourcen der Erde zu schonen.

Rojo macht den Wert von drei Minuten bewusst. **Drei Minuten, die verhindern, dass wir Ressourcen auf unserem Planeten für selbstverständlich halten. Drei Minuten, die unser Bewusstsein schärfen damit wir unser Leben effektiv und werthaltig leben.** Kein anderer Zeitmesser hat die Sinnfälligkeit des Begriffes Zeit so erlangt wie die Sanduhr. Rojo ist eine Sanduhr. Ein Gadget, frei von jeglicher Technologie und dennoch stark genug um Botschaften zu vermitteln.

„Wer aufhört zu werben, um Geld zu sparen, der kann auch seine Uhr anhalten, um Zeit zu sparen.“

Henry Ford