

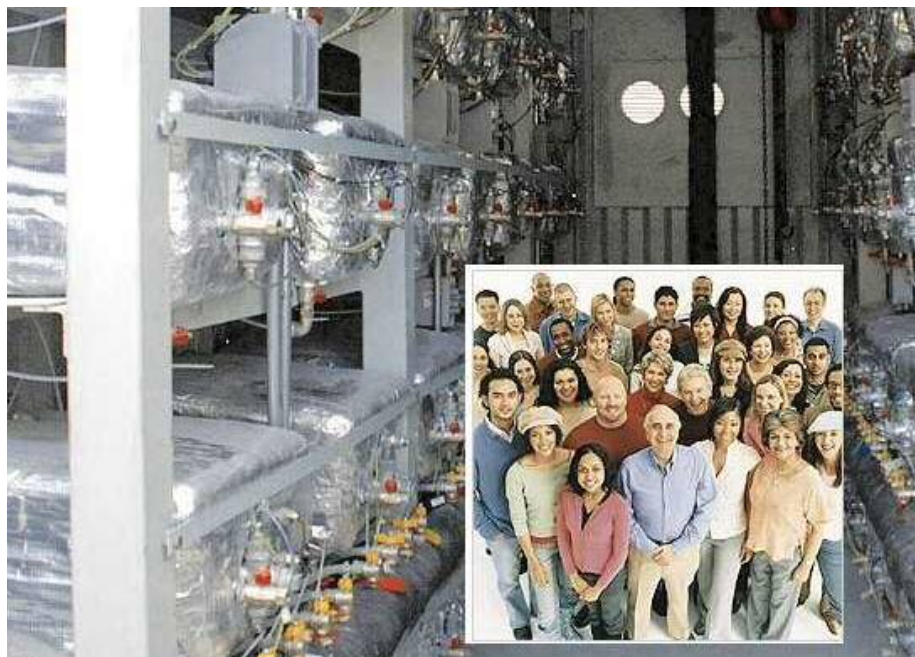
Treffen zum E-Cat-1-MW-Gemeinschaftsprojekt vom 21. September 2013 im Technopark Zürich

Wie bereits mehrfach an dieser Stelle erläutert¹, fanden sich über Crowdfunding eine Reihe von kleinen und grösseren Investoren, die gemeinsam eine 1-MW-E-Cat-Pilotanlage kaufen wollen. Hiefür soll eine Betriebs-AG gegründet werden. Es zeigt sich jetzt die Notwendigkeit der Aufnahme weiterer Produkte, wie aus dem folgenden Bericht hervorgeht.

Konzept einer Betriebs-AG für Energie-Contracting

Adolf und Inge Schneider konnten am 21. September zwanzig Investoren aus dem In- und Ausland begrüßen, die insgesamt mehr als einen Drittel des zugesagten bzw. bereits überwiesenen Kapitals von 0,54 Mio Franken repräsentierten. Sie wiesen darauf hin, dass es sich um das 4. E-Cat-Meeting handelte, wobei sich die drei vorgängigen - am 18. August 2012 in Spreitenbach, am 2. November 2012 und am 22. Februar 2013 im Zürcher Technopark - mehr mit dem Aufbau des E-Cat-Vertriebs befassten, während das heutige Meeting dem Thema E-Cat-Gemeinschaftsprojekt gewidmet sei.

Sie gaben einen Überblick über die E-Cat-Technologie² und informierten, dass sie am 8./9. September 2012 den E-Cat-Kongress mit 300 Teilnehmern und E-Cat-Lizenznehmern aus aller Welt organisiert hatten, an dem Andrea Rossi seine E-Cat-Technologie selber vorstellte. Im November 2012 verkaufte A. Rossi die US-Produktionslizenz an einen grossen Konzern, was dann bewirkte, dass die 1-MW-Anlage, die Ende April 2013 im Labor in Ferrara fertiggestellt wurde, nicht wie ursprünglich zugesagt in Italien platziert wurde (wo sie von Kaufinteressenten hätte besichtigt werden können), sondern nach USA verschifft wurde. Das brachte dann die Notwendigkeit des 1-MW-Gemeinschaftsprojekts mit sich, um mit vielen Kleininvestoren das Geld für eine Pilotanlage in der Schweiz zusammen zu tragen, welche dann auch von Kaufinteressent-



Die 1-MW-E-Cat-Anlage als Projekt für viele.

ten anderer Länder besichtigt werden kann. Dass innert weniger Monate über eine halbe Million Franken zusammen kamen, zeige, so erläutern sie, dass man mit diesem Projekt auf dem richtigen Weg sei. Es soll eine Contracting-AG gegründet werden, von welcher die Investoren Aktien für ihre Einlagen bekommen.

Um den Sinn des Contractings plausibel zu machen, zitierte Adolf Schneider aus dem Artikel "Nikola Tesla und Swami Vivekananda" (siehe S. 42): *"Tesla verkaufte das Patent an George Westinghouse und soll von diesem dafür eine beträchtliche Summe erhalten haben, denn ab sofort führte er einen luxuriösen Lebensstil im Waldorf Astoria. Da er aber nicht gut mit Geld umgehen konnte, reichte die einmalige Zahlung nicht weit. Erst später - nach Einführung der weltweiten Wechselstromtechnik - fiel es ihm wie Schuppen von den Augen, dass er mit Westinghouse hätte eine Stücklizenz bzw. einen geringen kWh-Preis aushandeln sollen. Hätte er das getan, wäre er nicht in Armut gestorben."*

Das zeige, dass der einmalige Verkauf einer Technologie zwar viel Geld einbringe, aber eben nur einmal, während der Verkauf von Wärme/

Strom über Contracting für wenig Geld dauerhafte Einnahmen generiere. Ein Contracting-Unternehmen verkauft Wärme und/oder Strom und erzielt damit regelmässige Einkünfte über eine Vertragslaufzeit von z.B. 10 bis 15 Jahren. Diese Energiezahlungen können bei neuen Technologien, die ressourcenschonend funktionieren, für den Kunden deutlich günstiger ausfallen als bei konventionellen Anlagen, wobei aber auch das Contracting-Unternehmen eine attraktive Rendite erzielen kann.

Von den bisher zugesagten 543'059 Franken (Stand 21.9.2013) sind interimsmässig rund 53% bei der TransAltec AG eingegangen. Dieses Unternehmen, das für den Transfer Alternativer Technologien tätig ist, übernimmt die gesamten Vorarbeiten zur Aufgleisung und Gründung des geplanten Contracting-Unternehmens. Die Investoren, die Einzahlungen getätigt haben, erhielten für ihre Einlagen jeweils einen entsprechenden Vertrag mit Rechnung. Nach Gründung der Contracting AG werden diese Gelder auf das Konto dieses neuen Unternehmens transferiert, wobei die Investoren dann Aktienzertifikate entsprechend ihrem Geschäftsanteil erhalten.

Die Lizenz für die Vermarktung der E-Cat-Technologie in der Schweiz und Liechtenstein hat die Vetropa AG in Liechtenstein erworben (im Besitz der Schneiders). Diese hat ihrerseits die TransAltec AG mit der Vermarktung der E-Cat-Technologie in der Deutschschweiz² bzw. die Crystal NTE in der Westschweiz³ beauftragt.

Wie aus dem weiteren Bericht hervorgeht, wird sich die Gründung der Contracting AG noch etwas verzögern, so dass bis Ende Oktober noch weitere Beteiligungen akzeptiert werden können.

Standort der 1-MW-Anlage

Adolf Schneider projizierte eine Liste von namhaften Schweizer Firmen, mit denen Gespräche geführt wurden hinsichtlich der Platzierung

Information für "Neulinge":

Bei der E-Cat-Technologie geht es um eine vollkommen neue Art der Energie- und Wärmeenergiegewinnung mittels eines nuklearen Prozesses, der schon 1989 von den amerikanischen Erfindern Pons und Fleischmann entdeckt wurde. Mittels eines jetzt LENR (low energy nuclear reactions) genannten Prozesses ist es möglich, unter Verwendung minimalster Mengen von Nickel und Wasserstoff eine Energievervielfachung mit dem Mindestfaktor 5 zu erreichen - ohne Strahlung, ohne Abfallprodukte und mit günstigen Betriebskosten. Siehe auch www.ecatschweiz.com

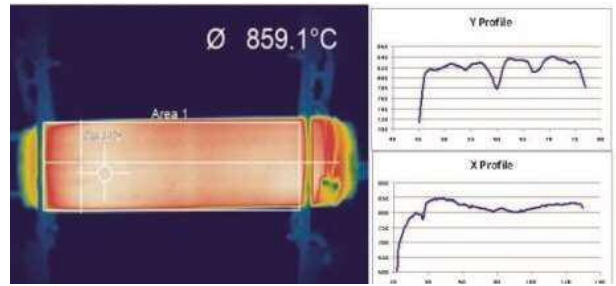
der 1-MW-Gemeinschaftsanlage. Effektiv ist die Liste der Kaufinteressenten viel länger. Es stellte sich aber bald heraus, dass keine der Firmen eine Pionierrolle spielen und in der Schweiz eine solche neue Technologie testen will. Dabei zweifeln die Unternehmen nicht an der Wirtschaftlichkeit der E-Cat-Anlagen im Vergleich zu den in ihren Betrieben installierten Öl- und Gas-Anlagen. Bei einer Auslastung von über 90% ist eine E-Cat-Anlage pro Jahr zum Beispiel um 0,4 Mio wirtschaftlicher als eine Öl-Anlage, abgesehen davon, dass sie umweltfreundlich ist.

E-Cat-Technologie noch in Entwicklung

Adolf Schneider informierte darüber, dass Andrea Rossi selber am 8. Juli 2013 in einem Blog mitgeteilt hatte, dass die E-Cat-Technologie noch in Entwicklung sei.

Möglicherweise stellt der US-Konzern, an den Andrea Rossi die US-Produktionslizenz für die USA und Kanada verkauft hat, grosse Qualitätsansprüche, so dass die Technologie überarbeitet werden muss.

Andrea Rossi äussererte sich ihnen gegenüber aber sehr zufrieden über die Zusammenarbeit - es sei ein "Dreamteam", und tatsächlich mag es sein, dass diese Lösung für ihn als (bisherigen) Einzelkämpfer die einzige Möglichkeit ist, um den weltweiten Durchbruch mit dieser revolutionären Technologie zu schaffen. Es könnte allerdings sein, dass er Kompromisse eingehen musste.



Der "Hot E-Cat" während eines Tests im November 2012 betrachtet durch eine Wärmebildkamera: Innerhalb des Fadenkreuzes werden gerade 859,1°C erreicht.

Doch sein Misstrauen gegenüber Käufern hat A. Rossi noch nicht überwunden. So behält er sich vor, potenzielle Käufer von E-Cat-Anlagen abzulehnen, wenn er mutmasst, dass diese eine Anlage nur kaufen, "um das Know-How zu stehlen". Auf ihre Anfrage im August 2013 teilte er ihnen sieben Bedingungen mit, die durch einen Käufer erfüllt sein müssen und die ziemlich anspruchsvoll sind. Sie sind teils so restriktiv, dass kaum eine Firma sie erfüllen kann oder will. Es entstand fast der Eindruck, dass Andrea Rossi derzeit gar keine Anlagen verkaufen will oder kann.

Konzepte für alternative Wärme- und Stromerzeuger - Geräte für jedermann!

In dieser Situation - so Adolf Schneider am E-Cat-Meeting - sei es angezeigt, eine gewisse Flexibilität einzunehmen, um Contractingfirma nicht nur auf E-Cat zu fokussieren, sondern auch **Kleingeräte für jedermann** zu vermieten!

Er stellte danach einige Produkte vor, die ihnen jüngst bekannt geworden sind. Dazu gehört ein Leistungsverstärker bis 10 kW Ausgangsleistung mit einem COP von 5:1, der ab November 2013 erwerbbar ist.

Des Weiteren hat die TransAltec AG einen sehr talentierten österreichischen Erfinder unter Vertrag genommen, der ihnen in seinem Labor einige Energie- und Heizgeräte gezeigt hat. Mit ihm zusammen wollen sie diese wo möglich zum Patent anmelden, Zulassungen einholen, zur Serienreife bringen und auf den Markt bringen. Bereits hat TransAltec AG Kontakt mit einem Schweizer Produzenten - einem Freie-Energie-Freak und Abonnenten des "NET-

Journals"! - aufgenommen, der interessiert wäre an der Produktion. Parallel dazu stehen sie in Kontakt mit einem Patentanwalt (ebenfalls Abonnent!), der weiss, wie man neue Technologien zum Patent anmeldet bzw. textlich so formuliert, dass das Patent angenommen wird. Auch wenn gegenüber Patentierung eine gewisse Skepsis angebracht ist, so ist sie in diesem Fall doch notwendig, weil die Vetropa AG ja auch Lizenzen sollte verkaufen können, um über diese Schiene Einnahmen zu generieren, die wiederum in die Contractingfirma investiert werden können.

Adolf Schneider informierte, dass beim Leistungsverstärker die Amortisation zwei Jahre beträgt. Die hoch effiziente alternative Heizung könnte an Stelle der noch lange nicht verfügbaren 10-kW-Home-E-Cats angeboten werden, für welche bereits Tausende von Interessensmeldungen vorliegen. Die geplante Contractingfirma könnte den Kunden solche Energie- und Heizgeräte in den Keller stellen, **damit sie so ihre normale 10-kW-Heizung betreiben** können (wobei dann der Öl-/Gasbrenner kaum mehr eingeschaltet werden muss).

Solange noch keine Zulassungen vorliegen, könnten Geräte an **Pioniere bzw. Pilotkunden auch zu Testzwecken** abgegeben werden.

Grosse Begeisterung

Die anwesenden Investoren und Interessenten zeigten sich über die Perspektiven, die sich mit diesen Alternativprodukten eröffneten, begeistert. Einer fragte, ob nicht auch **Baupläne** der genannten Geräte abgegeben werden könnten. Schneiders finden das eine gute Anregung und wollen das überprüfen.

Adolf Schneider erwähnte, dass sie von Anfang an mitgeteilt hatten, dass für den Fall, dass die 1-MW-Gemeinschaftsanlage nicht realisiert werden könnte, die Investitionen abzüglich 2% Bearbeitungsgebühr zurück bezahlt würden. Es sei ja jetzt noch nicht sicher, ob es mit der 1-MW-Gemeinschaftsanlage klappt. Man müsste dann bei allen Investoren eine Umfrage machen, ob sie ihren Betrag zurück bezahlt erhalten oder in das neue Konzept der Contracting-Firma (ohne E-



Ein Dreamteam! Einige internationale E-Cat-Lizenznehmer am E-Cat-Kongress vom 8./9. September 2012 in Zürich. Von links: Gerd Neumann (deutscher Lizenzbeteiligter), Hartmut Dobler (CEO der E-Cat-Deutschland GmbH), Inge und Adolf Schneider, TransAltec AG (E-Cat-Lizenz Schweiz), Kees Hoogendijk (Lizenzbeteiligter für Afrika, Spanien und Portugal), Roger Green (Lizenzbeteiligter für asiatische Länder), William Donovan, Wissenschaftsberater von Roger Green, vorne: Andrea Rossi.

Cat) investiert lassen wollen. Er stellt fest, dass in dem Fall die Betriebs-AG wohl keine 1,5 Mio bzw. 0,7 Mio Fr. (liberiertes) Aktienkapital bräuchte, sondern viel weniger.

Auf Anregung von Dipl.-Ing. Paul Schläpfer wurde eine Abstimmung zu drei Punkten durchgeführt, wobei jeder Teilnehmer nur eine Stimme hatte:

1. Wer ist dafür, dass wir nur mit der E-Cat-Technologie weitermachen?
Resultat: 0 Stimmen
2. Wer ist dafür, dass wir mit der E-Cat-Technologie und den Kleingeräten weiter machen?
Resultat: 15 Ja-Stimmen
3. Wer ist dafür, dass wir nur mit Kleingeräten weiter machen?
Resultat: 3 Ja-Stimmen.

Es handelt sich natürlich nur um eine orientierende Abstimmung, aber da über ein Drittel des Kapitals anwesend war, darf man die Resultate als repräsentativ betrachten.

Es wird das Fazit gezogen, dass wenn sich **bis Mitte November** keine Möglichkeit zeigt, eine 1-MW-Anlage zu platzieren bzw. zu bestellen, alle Investoren gefragt werden, ob sie der Neuausrichtung auf Kleingeräte-Vermietung zustimmen oder ihren investierten Betrag abzüglich 2% Bearbeitungsgebühr zurück erhalten wollen.

Wunderbare E-Cat-Energie

Zum Abschluss bedankte sich Adolf Schneider sich für die rege Beteiligung und das lebendige Meeting.

Inge Schneider war es ein grosses Anliegen, darauf hinzuweisen, dass die E-Cat-Energie viele Menschen (und nicht nur Lizenznehmer) zusammen gebracht habe, die jetzt zusammen arbeiten und Freunde geworden sind. So sei es auch mit dem Kreis der Anwesenden - und sicher auch den nicht anwesenden Investoren!

Ohne Andrea Rossi und die E-Cat-Technologie wäre das nicht möglich gewesen. Unabhängig davon, wie sich die Dinge dort weiter entwickeln, sei ihm viel zu verdanken. So können die Kontakte (auch) für die Verbreitung anderer Projekte/Produkte genutzt werden. Mit diesen optimistischen Perspektiven endete das konstruktive E-Cat-Meeting.

Literatur:

- 1 <http://www.borderlands.de/Links/E-Cat-G-Projekt-E.pdf>
- 2 www.ecatschweiz.com
- 3 http://crystal-nte.ch/products.php/5.38./ecat_kalte_fusion_lenr.html?lang=De
- 4 <http://www.slimlife.eu/wordpress/2013/07/kalte-fusion-erster-1-mw-ecat-vollständig-von-einem-lizenznehmer-hergestellt/>