



Geschäftsbericht 2017

V-180216

A. Finanzen

1. Jahresabschluss 2017

Erstmals wurde der Jahresabschluss durch die Imago Treuhand AG, Sarnen unter der Leitung des Inhabers, Herr Albert Michel entwickelt. Für die internen Vorbereitungen war Frau Rachel Schild verantwortlich, und die Revision wurde durch die Treureva AG in Zürich durchgeführt. Genehmigt wurden Abschluss und Revisionsbericht anlässlich der ordentlichen Generalversammlung vom 01. Juni 2017, welche in Thun stattfand (Protokoll).

2. Liquidität

- Anfang Januar 2017 verfügte die Inventra AG über liquide Mittel von rund CHF 740 000.-
- Durch die enorme Verschleppung der Vorbereitungen für den Börsengang und die dadurch entstandenen horrenden Emissionskosten von CHF 470 000.- betrug die Liquidität Ende August 2017 noch rund CHF 300 000.-, was der Hauptgrund für Inventra war, die Vorbereitungen des Börsenganges abubrechen.
- Die verbliebenen Geldmittel mussten für den Wareneinkauf im Hinblick auf die bevorstehende, neue Saison 2017/18 eingesetzt werden sowie die unabdingbaren Marketingaktivitäten, wofür das Budget gegenüber dem Vorjahr aus den genannten Gründen halbiert werden musste, was sich negativ auf die Verkäufe auswirkte.
- Eine massive Anpassung des ursprünglichen Budgets und Liquiditätsplanes war unabdingbar

2. Aktienverkauf

Aus der noch laufenden Aktienkapitalerhöhung waren nach Abschluss der zweiten Tranche im Juni 2016 noch rund 150 000 Aktien übrig, mit deren Verkauf – oder mindestens einem wesentlichen Teil davon – Inventra fest gerechnet hatte. Bei dem noch verbindlichen Ausgabepreis von CHF 19.- pro Aktie wären der Gesellschaft dadurch im Maximum CHF 2 850 000.- zugeflossen. Doch die Verschleppung des Börsenganges und die abgelaufene, gesetzliche Frist verunmöglichten diesen Verkauf, was die Finanzlage der Gesellschaft völlig durcheinander brachte und mit ein Hauptgrund für den Abbruch des Börsenganges war.

3. Perspektiven

Noch im Dezember 2017 wurde das folgende Konzept entwickelt.

- der Jahresabschluss 2017 soll im Januar 2018 rasch möglichst erarbeitet und revidiert werden mit dem Ziel, dass die ordentliche Generalversammlung Mitte März 2018 stattfinden kann
- anlässlich der GV soll eine Aktienkapitalerhöhung beantragt werden, um den Börsengang fortsetzen und die Realisierung der Projekte planmässig voranreiben zu können
- für den Verkauf der Aktien nach dem GV-Beschluss wurden Verhandlungen aufgenommen mit der sehr qualifizierten Brokerfirma gemäss www.primeequitycap.com . Die Gespräche mit dem Geschäftsführer Igor Jankovic verliefen sehr konstruktiv. Am 5. Januar 2018 wurde ein Vertrag unterzeichnet, und noch am gleichen Tag wurden die Aktionäre mittels Rundschreiben informiert.

B. Produkte / Projekte

1. Schneeschuhsystem «Crossblades»

Die Verantwortung für Serienfertigung, Qualitätskontrollen, Marketing und Verkauf lagen beim Produkt-Manager Peter Gertsch. Die wichtigsten Aktivitäten:

Januar – April

- Mehrere Events auf Schnee
- Zusammenarbeit mit Marketingfirma Outkomm
- Vorbereitung / Durchführung / Auswertung der Messen ISPO München, Bad Ragaz und Martigny
- Intensive Social-Media-Aktivitäten
- Kostenreduktionsstudien und -Massnahmen (Anhang 2)
- Bestellungsbearbeitung, Logistik, Debitoren
- Div. Crossblades Tests mit alternativer Wendeplatte
- Beginn Vertragsverhandlungen mit Bludan/Tomé Feteira

Mai – September

- Optimierung der Softboot-Bindung
- Verhandlungen und Umsetzung der Verlegung der Spritzguss-Werkzeuge von China nach Portugal
- Überwachung des Transfers (über Wochen)
- Ausarbeitung und Verhandlung von Produktions- und Vertriebsvertrag mit Tomé Feteira / Bludan
- Besuch des Produktionswerkes in Portugal
- Erstellen von detaillierten Stücklisten und Beschreibungen für die Produktion Crossblades in Portugal

Oktober – Dezember

- Überwachen der Produktionsvorbereitungen in Portugal (folgschwerer verspäteter Beginn der Produktion entgegen den Abmachungen)
- Vorbereitung Marketingaktivitäten, insbes. Social Media mit Google AdWord, Händler-Mailings
- Vorarbeit für unentgeltliche redaktionelle Berichte, z.B. Vorbereitungen für Artikel in Coop-Wochenzeitung für Januar 2018, Auflage 2,5 Mio. (Anhang 5)
- Events auf Schnee

Details Marketingmassnahmen:

Messen:

- ISPO München, Aussteller-Messe / Februar 17
- Expo Bad Ragaz, Händler-Einkaufsmesse / März 17
- Expo des Neiges Martigny, Händler-Einkaufsmesse / April 17

Marketing-/Verkaufsaktivitäten International:

- Abschluss Vertriebsvertrag International mit Bludan GmbH, AT / Juli 17
- Akquisitions-Besuche von Bludan GmbH in SWE, FIN, NOR bei Sportketten. Z.B. **XXL Sport** / August/September 17
- Abschluss Verkaufsvertrag Bludan mit **Hervis** (eingeleitet durch Inventra) für Saison 18/19 (92 Filialen in Österreich, 16 Filialen in Slowenien, 27 Filialen in Ungarn, 27 Filialen in Tschechien, 20 Filialen in Rumänien, 15 Filialen in Kroatien, 8 Filialen in Deutschland)

Marketing-/Verkaufsaktivitäten Schweiz:

- 16.10.17 + 07.11.17: Kontaktaufnahme Dosenbach-**Ochsner** (87 Filialen), Christian Wicha, Einkauf Hartwaren, per E-Mail: keinen Termin erhalten.
- 07.11.17: Kontaktaufnahme **Athleticum** (23 Filialen), Johnny Tresch, Product Manager 07.11.17: «Müssen abklären, ob es überhaupt einen Markt gibt...». Keinen Termin erhalten.
- 11.12.17: Telefonischer Kontakt mit **Intersport** Schweiz, Alain Gross, Category Manager. Meldet sich im Januar. - Kein Interesse. «Bei Intersport-Händlern direkt probieren».
- 08.12.17: Brief an Migros Genossenschaftsbund **SportXX** (53 Filialen). Keine andere Kontaktaufnahme möglich. Bis jetzt keinen Termin erhalten.
- Ende Oktober 17: Definition der 6 permanenten **Crossblades Testzentren**. Besuche u.a. in Brambrüesch.
- November/Dezember 17: **Social Media Kampagne**. Aktive Bewerbung der Website und Videos auf Facebook und Instagram. AdWord Kampagne, Online-Inserate.
- 06.11.17: **Sporthändler**-Mailing per Post und E-Mail (ca. 500 Sportgeschäfte, gefiltert aus über 1'500 Adressen, jede Adresse im Internet auf Relevanz geprüft). Telefonisches Nachfassen. Sporthändler geben sich sehr zurückhaltend: «Drei schlechte Winter hinter uns, kaufen keine neuen Sachen»
- 18.11.17: **PR/Anzeige** Winterspecial Tagesanzeiger und 24 heures/Tribune de Genève, total ca. 750'000 Leser.

2. Wassersportgerät Alligator

Die Regie über die Entwicklung der Wasserfahrzeuge übernahm Ulo Gertsch aufgrund von fundierter Erfahrung aus früheren Aktivitäten in diesem Bereich. Mit der Konstruktion wurde der sehr kompetente Industrie-Designer Milan Roher beauftragt, der auch zuständig war für die Umsetzung zu den Prototypen.

Die einzelnen Schritte und Abläufe:

- Konzeptarbeit und Konstruktion des Typs «Crawler Cat»
- Bau eines Prototypen, Korrekturen
- Tests auf Wasser
- Konzeptarbeit und Konstruktion des Modul-Typs «Alligator Waterbike»
- Bau eines Prototypen, Korrekturen
- Tests auf Wasser
- Konzept und Herstellung eines Videos

3. Synchron Skisystem Funrails

Test von verschiedenen Traversen-Systemen (Entwicklungs-Stop aus Budgetgründen)

C. Vorbereitung Börsengang

Januar 2017	Entwicklung Geschäftsabschluss 2016 nach OR, Revision nach OR
Februar	Umstellung des Geschäftsabschlusses und der Revision auf IFRS
März	Der von der Anwaltskanzlei Arqis, Düsseldorf mehrmals überarbeitete Wertpapierprospekt (120 Seiten) wird bei der BaFin erstmals eingereicht, jedoch von dieser innert weniger Tage retourniert mit der Begründung, dass wichtige Zahlen fehlen.
April	Der ergänzte Prospekt wird von Arqis bei der BaFin ein zweites Mal eingereicht, von dieser jedoch 10 Tage später zurückgewiesen mit der Auflage, 26 Seiten zu überarbeiten.
Juni	Dritte Einreichung des durch Arqis überarbeiteten Wertpapierprospektes Dritte Rückweisung durch BaFin Vierte Einreichung des durch Arqis überarbeiteten Prospektes bei der BaFin
Juli	Vierte Rückweisung durch BaFin Fünfte Einreichung des von Arqis überarbeiteten Wertpapierprospektes bei der BaFin
August	Fünfte Rückweisung durch BaFin Entscheid Inventra AG, die Vorbereitungen für den Börsengang abubrechen. Begründung: <ul style="list-style-type: none">▪ Bei jeder Rückweisung von BaFin an Arqis stand zwei Mal auf der Frontseite: „Die Angaben sind weiterhin unvollständig, inkohärent oder nicht verständlich“▪ Die Entwicklung des Wertpapierprospektes bis zu der von der BaFin zurückgewiesenen fünften. Eingabe dauerte 18 Monate, und die damit verbundenen Kosten (Emissionskosten) betragen bis 31.08.2017 CHF 468 000.- Zudem war Durch die Verschleppung war der Verkauf der restlichen 150 000 Aktien aus der laufenden AK-Erhöhung (im Wertpapierprospekt «Neue Aktien» genannt) nicht mehr möglich
September	Rundschreiben von H. Schwab an die Aktionäre, wobei er den Aktionären anbietet, den Börsengang kostenlos fortzusetzen
Oktober	H. Schwab fordert die Aktionäre in einem weiteren Rundschreiben auf, ihm uneingeschränkte Vollmachten zu erteilen, um bald möglichst eine a.o. GV durchführen zu können.
November	Mitteilung von H. Schwab, dass er aufgrund der erhaltenen Vollmachten über 220 000 Aktienstimmen verfüge , dass jedoch keine a.o. GV stattfindet und stattdessen die ordentliche GV 2018 abgewartet werde.
Dezember	Inventra entwickelt das Konzept: gemäss Kapitel A.3 «Perspektiven»

D. Substanz der Inventra AG

Projekte, Produkte

_ Entwicklungs-KnowHow	Schnee- und Wassersportgeräte
_ Serien- und prototypenreife Produkte	Crossblades, Funrails, Alligator
_ Testergebnisse	Videos, Fotos, Testberichte

Patent-Schutzrechte

_ Schneeschuh (Crossblades)	CH 014 587 714	PCT/ EP 2015/071572
_ Synchron-System (Snowrails / Funrails)	CH 2010 / 1566	PCT/ EP 2011/067614
_ Snowboard (Dynaboard)	CH 2010 / 1335	PCT/ EP 2011/064317
_ Hybrid-Ski (HY 100)	CH 2011 / 482011	EP 15 164 310.3
_ Wassersportgerät (Crawler Cat)	CH 2015 / 704916	
_ Wassersportgerät (Turbocat)	CH 2015 / 00211	
_ Mehrzweckschuh	CH 2014 / 01776	EP 15 194933.6
_ Wassersportgerät (Alligator Waterbike)	CH 2017 / 01250	CH Erstanmeldung

Marken-Schutzrechte

_ Inventra	CH 617 818	Int. 1 270 423	Klassen 25, 28, 41
_ Gertsch	CH 622 788	Int. 1 265 571	25, 28, 41
_ Crossblades	CH 627 508	Int. 1 266 348	25, 28, 41
_ Snowrails	CH 549 627	Int. 1 069 507	25, 28, 41
_ Funrails	CH 673 146	Int. 1 268 236	25, 28, 41
_ Dynaboard	CH 628 901		25, 28, 41
_ Swiss Indoor Skiing	CH 633 304		28, 41
_ Alligator	CH 880 083	Int. 0 880 083	12, 25, 28, 41

Registrierte Domain Names

_ www.inventra.ch	CH
_ www.gertsch-switzerland.ch	CH
_ www.snowrails.ch	CH, AT, DE, PL
_ www.crossblades.ch	CH
_ www.dyna-board.ch	CH

Forschungsprojekte

- _ Einstein (SLF, bfu, Dr. Heim) <http://www.inventra.ch/component/content/article/80>
- _ Dynamic Test Center I, II http://www.youtube.com/watch?v=xdOwf-d8_wg

Bekanntheit / Goodwill

- _ Wissenssendung „Einstein“ <http://www.inventra.ch/component/content/article/80>
- _ TV-Spot <https://www.youtube.com/watch?v=oJC1b5Ly-rM>
- _ Nationale / regionale Medien (Beispiel) <http://www.jungfrauzeitung.ch/artikel/124702/?q>

Inventar

- _ **Indoorski-Anlage** Ski-Rollteppich, Ski-Ausrüstungen, div. Trainings-Geräte
- _ Wareninventar Crossblades, Skis, Bindungen, Traversen, Komponenten
- _ Büroinventar Mehrere PC, Laptop, Kombi-Drucker; Mobiliar

E. Management, Mitarbeiter (Anhang 4)

- Ulo Gertsch: Geschäftsleiter, Aktivitäten gemäss Anhang 1
- Peter Gertsch: Produkt Manager Crossblades gemäss P. B 1
- Rachel Schild: Controlling, Rechnungswesen intern, Finanzplanung
- Externe Mitarbeiter / Berater
 - Hans Ambühl: Marketing
 - Michael Koch: Entwicklung Crossblades
 - Milan Rohrer: Entwicklung Wassersportprojekte
 - Harald Schwab: Börsengang (bis August 2017)
 - Markus Rickli: Notar, Rechtsanwalt
 - Josef Felber: Patentanwalt

F. Verwaltungsrat

- Ulo Gertsch, VR-Präsident
- Peter Gertsch, VR-Mitglied
- Frederick Thomas, VR

G. Adressen

- Juristischer Sitz:
Inventra AG
Ziegeleistrasse 32c, PF 54
3612 Steffisburg
033 437 61 86

ulo.gertsch@inventra.ch

www.inventra.ch

- Operativer Sitz
Kasernenstrasse 5
3600 Thun
033 221 63 85

info@inventra.ch

www.inventra.ch
www.crossblades.ch

Anhang 1

Tätigkeits-Katalog Ulo Gertsch

Verwaltungsrats-Präsidium

- Vorbereitung, Durchführung und Auswertung der ordentlichen und a.o. GV
- Vorbereitung, Durchführung und Protokollierung der Verwaltungsratssitzungen
- Planung, Firmen-Strategie
- Kommunikation mit den Aktionären
- Entwicklung der Aktionärs-Informationen
- Kommunikation mit Brokerfirma PEC

Geschäftsleitung

- Kommunikation mit
- Treuhand- und Revisionsstelle
- Notar und Rechtsanwalt
- Banken, Kontrollen und Freigabe der Zahlungen
- Arbeitsvorbereitung
- Vorbereitung, Durchführung und Verarbeitung von internen Besprechungen
- Konzeptarbeit, Businesspläne, Aktualisierung Internet-Auftritt Inventra

Börsengang

- Kommunikation mit
- H. Schwab
- Arqis Düsseldorf, insb. Begutachtung / Ergänzung der Wertpapierprospekte
- Renell Bank
- Imago / M. Gremaud (IFRS)
- Treureva (IFRS)

Patent- und Markenschutzrechte

- Kommunikation mit Patentanwalt
- Rohentwürfe von Neuanmeldungen und Nachreichungen
- Patent- und Markenrecherchen
- Bearbeitung von Amtsbescheiden
- Interne Termin- und Rechnungskontrollen

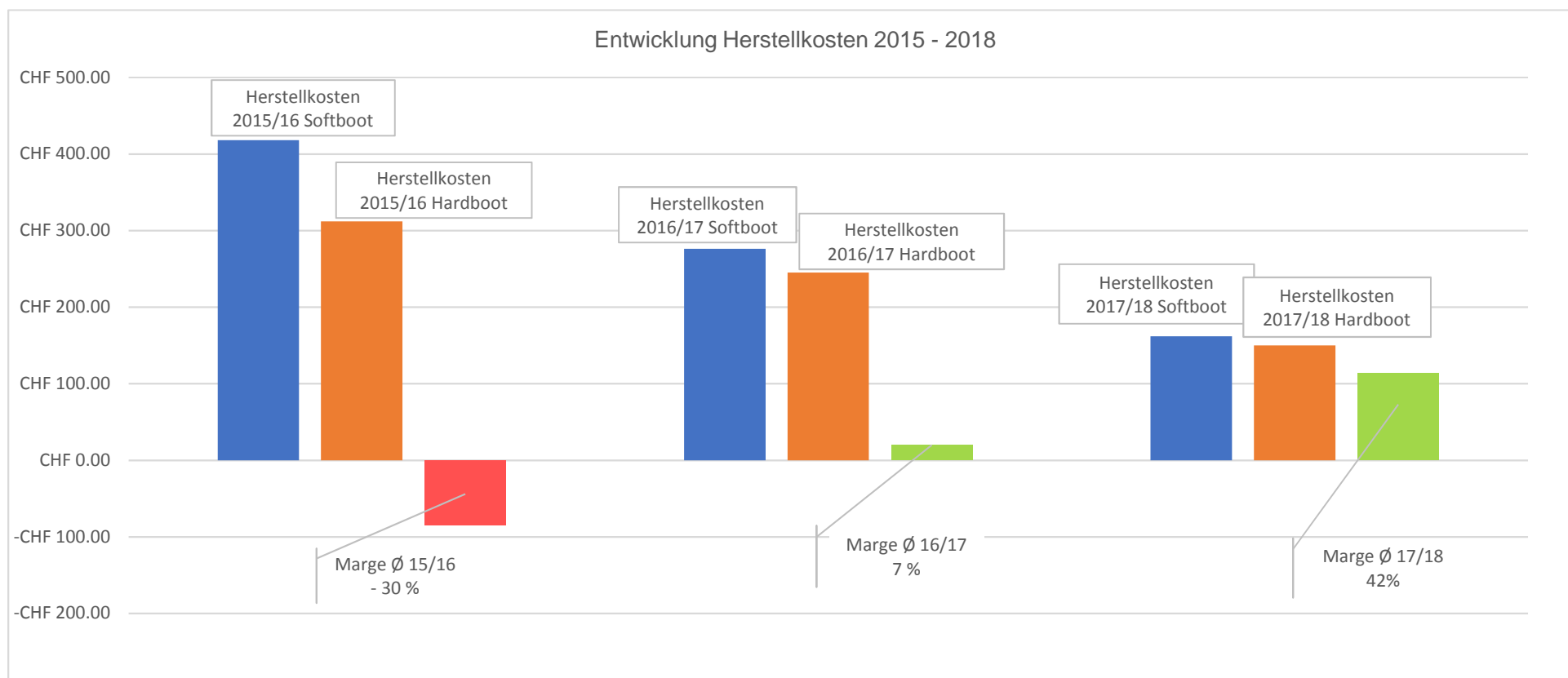
Regie Entwicklung

- Wasserfahrzeuge
- Funrails
- Dynaboard
- Neue Projekte

Anhang 2

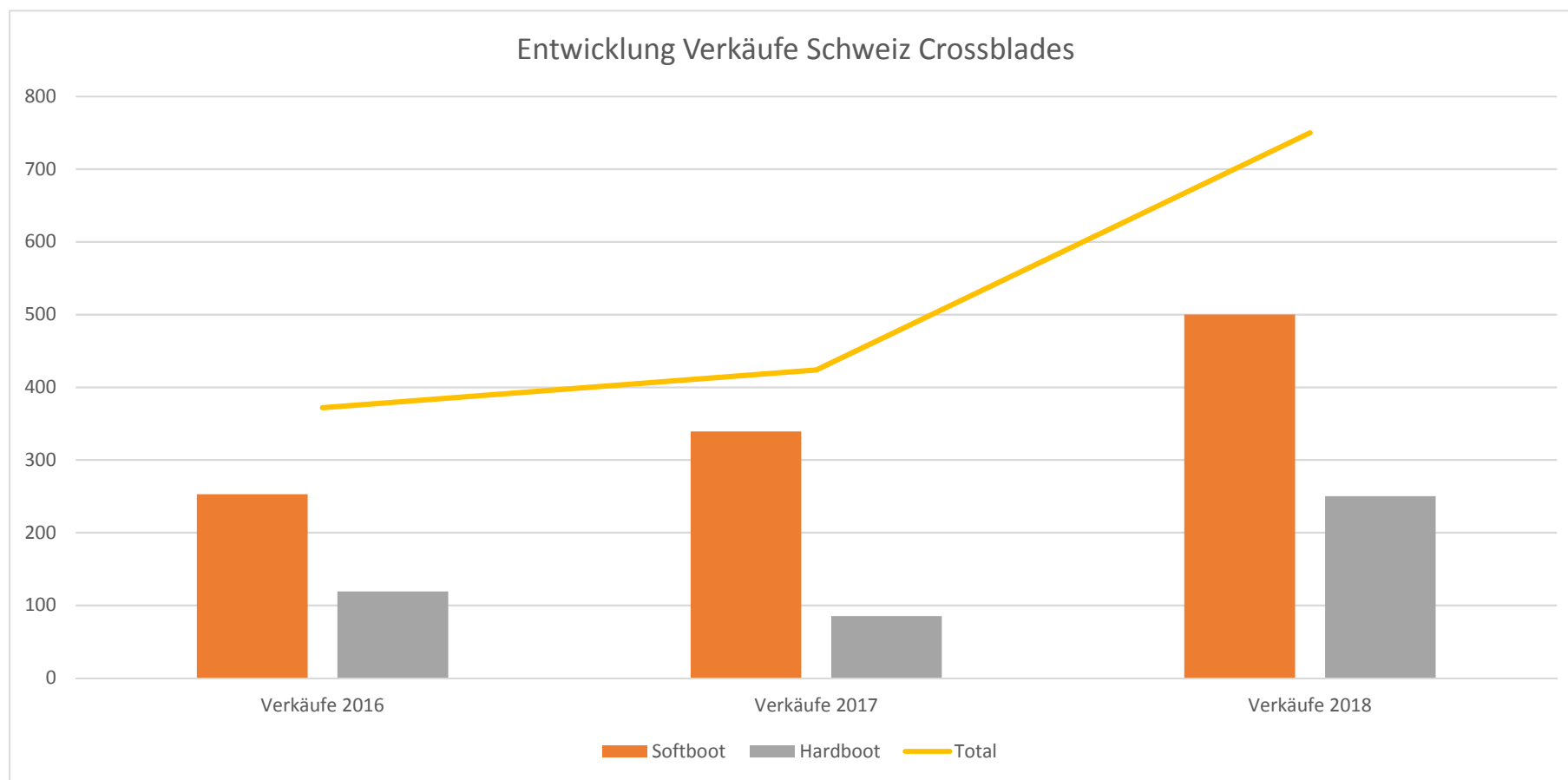
Entwicklung Herstellungskosten Crossblades

	Softboot CHF	Hardboot CHF	Marge CHF Ø	VP Handel Soft	VP Handel Hard
Herstell-Kosten Saison 15/16 (CH/CHN/TW) 500 Paar	CHF 418.00	CHF 312.00	-CHF 85.00	CHF 295.00	CHF 265.00
Herstellkosten Saison 16/17 (CHN/TW) 1'000 Paar	CHF 276.00	CHF 245.00	CHF 20.00	CHF 295.00	CHF 265.00
Herstellkosten Saison 17/18 (PT/TW) 3'000 Paar	CHF 162.00	CHF 150.00	CHF 114.00	CHF 285.00	CHF 255.00



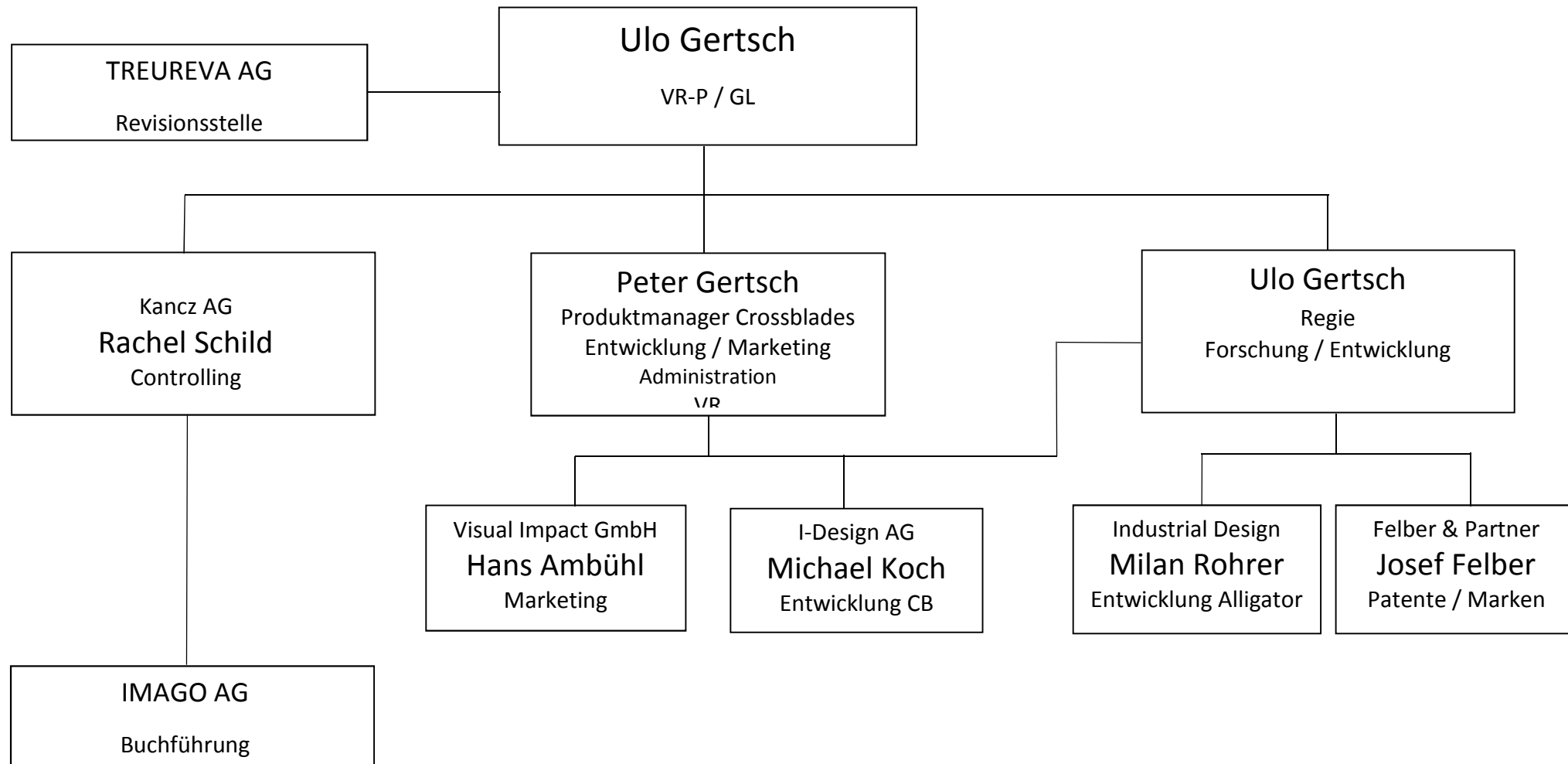
Anhang 3

	Softboot	Hardboot	Total
Verkäufe 2016	253	119	372
Verkäufe 2017	339	85	424
Verkäufe 2018	500	250	750



Anhang 4

Organigramm





Schneeschuhski

MIT CROSSBLADES IM TIEFSCHNEE

◆ **Schneesport** Auf Brambrüesch tobten sich bis jetzt vor allem Einheimische aus. Nun entdecken nach den Skifahrern und den Bikern auch Schneeschuhläufer aus der ganzen Schweiz den Churer Hausberg.

— THOMAS COMPAGNO



Michael Christ zeigt, wie leicht man den Schneeschuh zum Ski umbauen kann.

Wer die Top-Skigebiete der Schweiz aufzählt, der wird – zugegeben – nicht als Erstes Chur Brambrüesch GR erwähnen. Dabei gibt es viele Wintersportler, die gerade das suchen: Eine Wintersportregion, die eher unterschätzt ist, die nicht von Unterländern geflutet wird, sobald der Nebel das Mittelland bedeckt, und wo man deshalb noch Ruhe und Natur pur findet. Vor allem die grösste Sportgemeinde der Schweiz, die Wanderer, die im Winter oft mit Schneeschuhen unterwegs sind, sind scharf auf solche Orte. Das weiss man auch bei Chur Tourismus – und versucht, den vermeintlichen Standortnachteil zum -vorteil zu machen, sagt Michael Christ (41), Leiter Marketing bei Chur Tourismus. Neu sind prächtige Schneeschuhwanderungen zwischen Brambrüesch, Pradschier und Feldis ausgeschrieben. Wer sich nicht scheut, auch mal Zug und Bus zu nehmen, der kann beispielsweise mit Schneeschuhen von Brambrüesch via Dreibündenstein nach Feldis gehen. Marschzeit: vier bis fünf Stunden. Wir haben die Tour ausprobiert und uns dabei ein besonderes Vergnügen gegönnt: Wir haben Crossblades gemietet.

Dieses neue Sportgerät ist eine Mischung aus Schneeschuh und Ski. Der grosse Vorteil: Geht es abwärts, wird der Schneeschuhläufer zum Skifahrer.

Die Spur legen ist ein Chrampf

Doch zunächst geht der Weg aufwärts Richtung Hühnerköpfe. Wir haben Glück, denn wir sind nicht die Ersten, die an diesem Tag unterwegs sind, und finden einen vorgespurten Weg. So ist Schneeschuhlaufen ein Klacks. Müsste man in diesem tiefen Schnee selber spuren, wärs ein Chrampf. Müde wird man auch so, und die Crossblades haben ihre Tücken: Ist es zu steil, droht man zurückzurutschen. Es sind nicht massive Eisenkrallen, die uns festhalten, wir gehen auf einem Fell wie bei Tourenskiern. Ob es mit den Harscheisen, die man für eisige Stellen montieren kann, besser geht, ist nicht sicher. Das grosse Hindernis im Wald sind derzeit die Schneemasen, die das Gehen erschweren. Aber die unverbrauchte, weisse Landschaft, die tief verschneiten Bäume und der Blick Richtung Domleschg und ins Rheintal erquickten die Seele derart, dass alle Mühsal vergessen ist. Nach eineinhalb Stunden haben wir die Hühnerköpfe erreicht. Nun könnte man

Foto: Rahner/Edel

Schneeschuhlaufen (oben) und Skifahren (rechts). Die Crossblades ermöglichen beides in einem Sportgerät.



CROSSBLADES: VOR- UND NACHTEILE

Crossblades sind eine Alternative für Schneeschuhläufer, die das Hinuntergehen stört. Im Tiefschnee erfordern sie allerdings einiges an fahrerischem Können, denn mit Wanderschuhen steht man nicht gleich stabil wie mit einem Ski- oder Tourenschuh (alternativ sind die Crossblades auch mit Bindungen für Ski- und Tourenschuhe erhältlich).

Fazit: Wer beim Schneeschuhlaufen vor allem laufen möchte, bleibt beim Schneeschuh. Wer beim Skitourenfahren die Tiefschneefahrten liebt, bleibt beim Tourenfahren. Wer aber eine abwechslungsreiche Tour mit Aufstiegen und Abfahrten sucht, der bekommt mit den Crossblades ein tolles Sportgerät – und besteht mit etwas Übung auch im Tiefschnee.

So funktionieren Crossblades, Video: www.coopzeitung.ch/crossblades