

## Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	Papair GmbH
Profil-Nr.	S-1025
Tätigkeitsfelder	CleanTech, Sustainability, Recycling, Green Industry
Grundidee / Thema	Entwicklung von innovativen Technologien zur Produktion nachhaltiger Packmittel. Das erste dieser Packmittel ist die sog. "Luftpolsterfolie aus Papier".
USP / Alleinstellungsmerkmal	Wie kein Produkt zuvor vereint die "Luftpolsterfolie aus Papier" Polsterfähigkeit, Kosteneffizienz und Nachhaltigkeit und bietet damit DIE Alternative zu konventionellen Packmitteln.

### Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Plastikmüll und seine Folgen gehören zu den größten Bedrohungen unseres Planeten. Trotz dieser Gemengelage schaffen es bisherige nachhaltige Alternativen nicht Kunststoff erfolgreich zu ersetzen.
Problemlösung	Luftpolsterfolie aus 100% Recyclingpapier. Dank Kostenneutralität zur konventionellen Luftpolsterfolie wird Kunden ermöglicht, nachhaltig UND wirtschaftlich zu verpacken.
Geschäftsmodell	Papair produziert in Kooperation mit einem strategischen Partner selbst. Die erzeugten Produkte werden über den Partner vertrieben. Zudem wird die patentierte Technologie mit Hilfe von Lizenzen im europäischen Ausland zur Verfügung gestellt.
Strategie	Zunächst wird bis zum Ende des Jahres 2021 eine auf dem Luftpolsterpapier basierende Versandtasche in den Markt eingeführt, welche ebenfalls kostenneutral zu konventionellen Versandtaschen ist. Das Luftpolsterpapier als Rollenware folgt Mitte 2022.
Pitchdeck vorhanden	Ja

### Kapital

Kapitalbedarf	250.000 €
Kapital von Investor eingebracht?	-
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	INVEST-Förderfähig

### Markt

Marktvolumen	1.000.000.000 €
Proof of Market	-
Umsatz letzte 2 Jahre	-
Anz. zahlende Kunden bislang	-
Erw. Umsatz in 4 Jahren	29.250.000 €
Wettbewerb	Trotz einer Vielzahl an Unternehmen verschiedener Größe, lässt sich der Wettbewerb auf wenige Produkte

	zusammenfassen. Dies sind Lufpolsterfolie, Wellpappe oder Schrenzpapier. Innovationen sind in dem alteingesessenen Markt kaum vorhanden.
Vertriebswege / Art Marketing	Neben dem Direktvertrieb an große Player des E-Commerce laufen bereits intensive Gespräche mit Online-Handelsplattformen, die diesen Vertriebsweg ergänzen. Marketing: Papair legt großen Wert darauf für Verbraucher sichtbar zu sein, weshalb DIE Marke für nachhaltige Verpackung geschaffen werden soll. Bisher spielen Marken im Verpackungsbereich keine Rolle. Diese Anonymität wird von Papair durchbrochen.

### Leistungserstellung

Proof of Concept ?	Erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	01.03.2020
Zukünftige Milestones	Dank industrieller Testanlagen kann die Produktentwicklung zeitnah die nächste Stufe erreichen, sodass bis Mitte des Jahres die Pilot-Produktionsanlagen für Versandtaschen in Auftrag gegeben werden können.

### Controlling

Controlling intern vorhanden?	-
Ergebnisplanung vorhanden?	-
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Ja
Kostenblöcke	Produktentwicklung stellt den mit Abstand den größten Kostenpunkt dar. Von den avisierten 1 Million Euro fließen 750k in die Beschaffung der Pilotanlagen, 150k in weitere Kosten für Produktentwicklung. Der Rest verteilt sich auf Personal und Marketing
Erwart. Gewinn in 4 Jahren (Summe)	39.289.000 €

### Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	Die Welt, wie wir sie kennen steht vor einem Scheideweg. Damit die Welt, wie wir sie kennen nicht verloren geht, braucht es zielführende Lösungen, Teil dieser Lösung zu sein treibt uns an.
Kurzbeschr. des Gründerteams	Das junge Gründungsteam besteht aus langjährigen Freunden, 2 Ingenieuren und einem MSc Wirtschaftswissenschaft. Berufserfahrung wurde u.a. bei Deloitte, Airbus und Volkswagen gesammelt.