

Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

Firmenname	FRONTBAG e.K.
Profil-Nr.	S-0974
Tätigkeitsfelder	eCommerce, Family, Green Industry, Healthcare
Grundidee / Thema	Bei Frontbag geht es um eine innovative und gesundheitsorientierte Tasche, bei welcher der Stauraum sowohl auf Brust als auch auf den Rücken verteilt wird, um Haltungsschäden und weitere Rückenprobleme schon im jungen Alter zu vermeiden.
USP / Alleinstellungsmerkmal	Das Produkt ist die erste zweiteilige Tasche, bei welcher der Stauraum gleichzeitig auf Brust und Rücken verteilt wird. Nach langer Recherche wurde ersichtlich, dass wir mit unserem Produkt eine monopolistische Markstellung erzielen können.

Geschäftsidee

Erkanntes Problem	Die Taschen von Grundschulern sind zu schwer bepackt, was dazu führt, dass Kinder schon im jungen Alter Rückenprobleme haben. Durch die Überlastung des Rückens im jungen Alter entstehen Fehlstellungen, Muskelverkrampfungen und Muskelverkürzungen.
Problemlösung	Das duale Taschensystem ist durch ein 4-Klick-Schnallensystem verbunden, so dass die Tasche angenehmer getragen werden kann, da das Gesamtgewicht auf den gesamten Oberkörper verteilt werden kann.
Geschäftsmodell	Das Produkt soll in Europa hergestellt werden, um CO2 Ausstöße zu reduzieren, um europäische Standards zu gewährleisten und um die Beziehungen zu den Produzenten zu pflegen. Wir sind transparent, digital, zukunfts- und gesundheitsorientiert.
Strategie	Der Vertrieb erfolgt hauptsächlich online. Stationär werden nur ausgewählte Einzelhändler ausgewählt. Zukünftig möchten wir nicht nur die Schulbranche damit abdecken, sondern auch die Branchen Wandern, Sport, Fashion und Freizeit.
Pitchdeck vorhanden	Ja

Kapital

Kapitalbedarf	90.000€
Kapital von Investor eingebracht?	Nein
HTGF? INVEST? PRESEED? andere?	-

Markt

Marktvolumen	950.000.000€
Proof of Market	-
Umsatz letzte 2 Jahre	-
Anz. zahlende Kunden bislang	-

StartersCapital c/o DNC GmbH

www.starterscapital.de hello@starterscapital.de +49 - 621 – 40147611

PALATINA und StartersCapital haften nicht für die Richtigkeit der hier dargestellten Aussagen.

Erw. Umsatz in 4 Jahren	15.000.000€
Wettbewerb	Wir möchten langfristig alle Taschenbranchen (Wandern, Sport, Mode) abdecken . Beginnend mit "Frontbag - for school" können wir unser Firmenimage und unser Produkt fest am Markt platzieren. Es gibt keinen direkten Konkurrenten.
Vertriebswege	Stationär werden die Produkte nur über ausgewählte Händler angeboten, da wir uns mit dieser Strategie ein exklusives Image aufbauen möchten. Der Hauptumsatz wird im Onlinehandel generiert.
Marketing	Das Marketing fokussiert sich auf soziale Netzwerke, Zeitungen, E-Mails und Broschüren. Soziales Netzwerkmarketing gliedert sich in: Instagram = Jüngeres Publikum Facebook = Älteres Publikum und eventuell Eltern TikTok und Youtube = Gemischt

Leistungserstellung

Proof of Concept?	erbracht
Arbeit am Vorhaben seit	01.07.2019
Zukünftige Milestones	Wir möchten den Kunden eine geeignete Alternative zur herkömmlichen Tasche anbieten. Beginnend mit der Schultaschenbranche, möchten wir zukünftig alle Taschenbranchen abdecken.

Controlling

Controlling intern vorhanden?	Ja
Ergebnisplanung vorhanden?	Ja
Liquiditätsplanung vorhanden?	Ja
SWOT vorhanden?	Ja
Kostenblöcke	Die Kostenblöcke hängen mit der Anzahl an zu produzierenden Produkten ab. Wir wissen, dass wir bis 2022 mindestens 10 Mitarbeiter benötigen, um vor allem die Abteilungen Vertrieb, Marketing und Logistik optimal zu besetzen.
Erwart. Gewinn in 4 Jahren	13.800.000€

Zusätzliche Informationen

Gründungsmotivation	2010 gewann Gianluca den Preis für "Besten Businessplan aus Rheinland-Pfalz" bei dem Schülerwettbewerb "Jugendgründet". Schüler sollen zukünftig keine Rückenschmerzen mehr haben. Dieses Produkt ist Nachhaltig, Zukunfts- und Gesundheitsorientiert.
Kurzbeschr. des Gründerteams	Das Gründerteam besteht aus drei Personen. Alle drei verfügen über ein wirtschaftsorientiertes Studium mit

StartersCapital c/o DNC GmbH

www.starterscapital.de hello@starterscapital.de +49 - 621 – 40147611

PALATINA und StartersCapital haften nicht für die Richtigkeit der hier dargestellten Aussagen.

	Abschluss als B.A oder MBA. Zusätzlich verfügen wir bereits über kaufmännische Erfahrungen im Einzelhandel, Vertrieb und Logistik.
--	--