

## Eigendarstellung des Teilnehmers einer Pitch-Veranstaltung

|                              |   |
|------------------------------|---|
| Firmenname                   | LIQIX TECHNOLOGIES  |
| Profil-Nr.                   | S-1080  |
| Tätigkeitsfelder             | Recycling, Plastics, Automatisierung/Produktion, Mechanical Engineering, Cosmetics, Ecology   |
| Grundidee / Thema            | Weltweit in der Anwendung bequemster, in der Herstellung kostengünstigster und nachhaltigster Dosator für alle Typen von Pouches (Beutel, flexible Verpackungen) für flüssige und gelartige Produkte sowie ein innovativer Spender zu sein.               |
| USP / Alleinstellungsmerkmal | IP: eigens entwickelte Technologie, zum Patent angemeldet; Technologie: die wirtschaftlichste Dosatorlösung auf dem Markt; Diversifikationspotenzial: enorme Anwendungsmöglichkeiten (>3 Billionen \$ Zielmarkt in 2026/27); disruptives Business Modell; |

### Geschäftsidee

|                     |   |
|---------------------|---|
| Erkanntes Problem   | Die Pouches - flexible Verpackungen für flüssige Produkte - sind die umweltfreundlichsten und wirtschaftlichsten Verpackungslösungen auf dem Markt. Jedoch haben diese keinen wirtschaftlichen und bequemen Dosator.                                    |
| Problemlösung       | Weltweit in der Anwendung bequemster, in der Herstellung kostengünstigster und nachhaltigster Dosator für alle Typen von Pouches (Beutel, flexible Verpackungen) für flüssige und gelartige Produkte sowie ein innovativer Spender.                     |
| Geschäftsmodell     | 1. Schritt: Lizenzvergabe der Verpackungstechnologie an Brand-Owner, um das Produkt auf den Markt bringen zu lassen.<br>2. Schritt: Vertrieb von Eigenmarkenprodukten<br>3. Schritt: Erschaffung eines globalen Pfandsystems für flexible Verpackungen  |
| Strategie           | Disruptives Business Modell: exklusive Lizenzvergabe der Verpackungstechnologie an marktführende Brandowner PRO ANWENDUNG und Territorium (= viele exkl. Lizenzverträge). Wir verkaufen den Brandownern die Exklusivität im Markt pro Produktanwendung. |
| Pitchdeck vorhanden | Ja  |

### Kapital

|                                   |                  |
|-----------------------------------|------------------|
| Kapitalbedarf                     | 1.000.000 €      |
| Kapital von Investor eingebracht? | Nein             |
| HTGF? INVEST? PRESEED? andere?    | INVEST beantragt |

### Markt

|                       |                            |
|-----------------------|----------------------------|
| Marktvolumen          | >3 Billionen \$ (weltweit) |
| Proof of Market       | Erbracht                   |
| Umsatz letzte 2 Jahre | -                          |

|                               |  |
|-------------------------------|--|
| Anz. zahlende Kunden bislang  | -  |
| Erw. Umsatz in 4 Jahren       | 7.600.000 €  |
| Wettbewerb                    | Aeroflexx (2018 gegründet, Funding bis jetzt: 4,4 Mio. \$, über 40 Patente, nur Pilottests);<br>Zip Pak ( ValvPak , seit 2015 keine Marktaktivität);<br>Karza (Helium, seit 2017 keine Marktaktivität);<br>GOJO Industries, diverse Patentschriften; |
| Vertriebswege / Art Marketing | 1. Schritt: Lizenznehmer sind die Inverkehrbringer<br>2. Schritt: Eigenprodukte Vertrieb über Vertriebspartner, E-Commerce Plattformen, etc.   |

### Leistungserstellung

|                         |  |
|-------------------------|--|
| Proof of Concept ?      | Erbracht   |
| Arbeit am Vorhaben seit | 01.04.2020   |
| Zukünftige Milestones   | 1. Schritt: Lizenzvergabe der Verpackungstechnologie an Brand-Owner, um das Produkt auf den Markt bringen zu lassen.<br>2. Schritt: Vertrieb von Eigenmarkenprodukten<br>3. Schritt: Erschaffung eines globalen Pfandsystems für flexible Verpackungen |

### Controlling

|                                     |   |
|-------------------------------------|---|
| Controlling intern vorhanden?       | Ja  |
| Ergebnisplanung vorhanden?          | Ja  |
| Liquiditätsplanung vorhanden?       | Ja  |
| SWOT vorhanden?                     | Ja  |
| Kostenblöcke                        | GmbH Gründung, IP Schutz Ausbau, Produkt Restentwicklung bis zum Serienprototypen durch Partner Ingenieurbüro für Lizenznehmer, Markteintritt, Business Development, Akquise weiterer Lizenznehmer, Administration, Büro, Reisen; |
| Erwart. Gewinn in 4 Jahren (gesamt) | Keine Angabe  |

### Zusätzliche Informationen

|                              |  |
|------------------------------|--|
| Gründungsmotivation          | Wir werden ein weltweit 100%iges Recycling der flexiblen Verpackungen erschaffen.  |
| Kurzbeschr. des Gründerteams | CEO: m, 36 J., B. Eng., Projektmanagement, Business Development, Entrepreneur, über 6 J. Erfahrung in Projektentwicklung im Start-up Umfeld;<br>CTO: m, 31 J., Erfinder, Designer, Prototypenbauer, Entrepreneur, über 10 J. Erfahrung in Produktentwicklung |