



Konsolidierter Businessplan

Vertraulich

Inventra AG
Ziegeleistrasse 32c
Postfach / P.O. Box 54
CH-3612 Steffisburg

Tel: 033 437 61 86
Fax: 033 437 92 24
Web: www.inventra.ch
Mail: ulo.gertsch@inventra.ch

Schnee-Sport

- **Crossblades:** Schneeschuhe zum Steigen und Fahren
- **Funrails:** Neuartiges Synchron Ski System
- **Dynaboard:** Die neue Snowboard Generation

Wasser-Sport

- **Alligator:** Ein attraktives neues Waterbike
- **Turbocat:** Pedalbetriebenes Luftpropellerboot

*Das Unmögliche denken,
damit das Mögliche entstehen kann.*

Hermann Hesse

Inhalt

Management Summary	4
1. Marktchancen Schneesport	5
2. Projekte Schneesport.....	6
2.1. CROSSBLADES – Weltneuheit für Schneeschuhläufer	6
2.2. FUNRAILS – neuartiges Synchron Ski System	7
2.3. DYNABOARD - das dynamische Snowboard der neuen Generation	8
3. Marktchancen Wasser-Sport (Beispiel Schweiz)	9
4. Projekte Wasser-Sport	10
4.1. ALLIGATOR Waterbike – ein attraktives, neues Wasserfahrzeug	10
4.2. TURBOCAT – das muskelbetriebene Luftpropellerboot	12
5. Geschäftsmodelle.....	13
5.1. Geschäftsmodell Crossblades	13
5.2. Geschäftsmodell Funrails	14
5.3. Geschäftsmodell Alligator Waterbike	15
6. Materielle und immaterielle Werte der Inventra AG	16
6.1. Projekte, Produkte.....	16
6.2. Patent-Schutzrechte.....	16
6.3. Marken-Schutzrechte.....	17
6.4. Registrierte Domains	18
6.5. Forschungsprojekte.....	18
6.6. Bekanntheit / Goodwill	18
6.7. Inventar	18

Management Summary

Die Geschäftsidee

Die Inventra AG entwickelt und vermarktet oder lizenziert echte Innovationen in den Bereichen Sport, Fitness und Gesundheit. Der vorliegende Businessplan betrifft neuartige Schnee- und Wassersportgeräte, die teils serienreif und im Verkauf oder in fortgeschrittenem Stadium der Entwicklung sind.

Der Hintergrund

Freizeit und Sport gehören weltweit zu den starken Wachstumsmärkten. Die Möglichkeiten, auf Schnee und Wasser Sport zu treiben, sind längst nicht ausgeschöpft, das Absatz-Potenzial für echte Innovationen in beiden Bereichen ist international sehr bedeutend.

Das Unternehmen

Die Inventra AG wurde im April 2000 gegründet und im Sommer 2010 restrukturiert. Sie hat ihren juristischen Sitz an der Ziegeleistrasse 32c, in 3612 Steffisburg, die operative Tätigkeit findet an der Kasernenstrasse 5, 3600 Thun statt.

Das Team

Fachleute mit fundierter Erfahrung und hoher Motivation im Innovationsmanagement bilden das Unternehmerteam. Sie verfügen über umfassende Kenntnis der Zusammenhänge aller Phasen der Projektrealisierung, insbesondere im Bereich von neuartigen Sportgeräten.

Die Finanzierung

Die erwähnte Restrukturierung erfolgte in Form von mehreren Aktienkapital-Erhöhungen. Das Aktienkapital beträgt aktuell CHF 651 076.- und ist eingeteilt in 651 076 voll liberierte Namenaktien mit je CHF 1.- Nennwert pro Aktie. Neue Mittel werden durch den Verkauf der serienreifen Produkte generiert.

Das Geschäftssystem

Die Devise galt von Anfang an, möglichst lange als kleines und flexibles Projektteam mit minimalem Verwaltungsaufwand kostenbewusst und effizient zu arbeiten. Der sukzessive Ausbau der Firma soll den Verkaufserfolgen entsprechend in kleinen Schritten möglichst organisch erfolgen.

Die Wachstumsstrategie

Die Inventra AG erzielt einerseits Wachstum durch die sukzessive Ausdehnung des Vertriebs ihrer Produkte vom Heimmarkt Schweiz über Europa, Nordamerika und Asien auf die ganze Welt. Andererseits werden neue Produkte zur Serienreife entwickelt und vermarktet oder lizenziert.

Die Risiken

Die Realisierung der vorliegenden Projekte von der Idee bis hin zur Serienreife und Vermarktung ist sehr anspruchsvoll und wird deshalb immer wieder von Risiken unterschiedlicher Art begleitet. Hierüber wird in den individuellen Businessplänen ausführlich berichtet wie auch im Emissionsprospekt.

Die Erfolgsaussichten

Ziel aller Aktivitäten ist gemäss Finanzplan, den Break Even Point im dritten Verkaufsjahr der betreffenden Produkte zu erreichen und in den Jahren danach attraktive Erfolgszahlen auszuweisen. Bei allen Projekten handelt es sich um echte Innovationen mit sehr interessanten, internationalen Perspektiven.

1. Marktchancen Schneesport

Der Wintertourismus ist ein bedeutender Wirtschaftszweig der Alpenländer. In der Schweiz werden 48 Prozent aller Hotelübernachtungen und 52 Prozent des touristischen Umsatzes im Winter generiert. Schneesport ist mit rund 900 Mio. Franken das umsatzstärkste Segment der Sportartikelbranche unseres Landes. Rund 2,5 Millionen Skifahrer gibt es in der Schweiz, über 4 Millionen in Deutschland und ca. 6 Millionen in Frankreich. Zunehmendes Interesse für den Wintersport ist besonders in den osteuropäischen Ländern sowie in Korea und China festzustellen: Durch die Winterolympiade (OG) 2014 von Sochi, die im Februar 2018 stattgefundenen Winter-OG von Pjönchang, Süd-Korea sowie den bereits erfolgten Zuschlag für die OG 2022 an Beijing, China wurden und werden optimale Voraussetzungen für eine rasante Entwicklung des Wintersports in diesen riesigen Märkten geschaffen.

Für die Beurteilung der Marktchancen für die **Crossblades** orientieren wir uns am aktuellen Schneeschuh-Markt. Schneeschuhlaufen, diese spassbetonte und gesundheitsfördernde Freizeitaktivität ist auf dem besten Weg zu einem wahren Volkssport zu werden, vergleichbar mit Nordic Walking, der „sanften“ Sportart, die in diesem Jahrzehnt den grössten Aufschwung erlebte, was die in der Schweiz abgesetzten 80 000 bis 100 000 Paar pro Jahr belegen (rund doppelt so viel wie Langlaufski). Es gibt bereits mehrere Hundert markierte Schneeschuhrouten in der Schweiz (www.sentiers-raquettes.ch, www.globaltrail.net, www.zchsv.ch)

Marktzahlen traditioneller Schneeschuhe (Beispiel USA):

Umsatz Winter 2016/17: \$ 19,28 Mio. (Quelle: www.statista.com)

Snowshoeing – The world's fastest growing winter sport

(Quelle: www.technogym.com/gb/wellness/snowshoeing-the-worlds-fastest-growing-winter-sport/)

Die Crossblades sind ein weiter entwickeltes Schneeschuh-System, ein neuartiges Multi-Tool im Bereich des Winter-Outdoorsports. Die zusätzliche Eigenschaft, mit dem Gerät sowohl gehen und steigen, als auch fahren und gleiten zu können, hebt die Crossblades ganz klar von den herkömmlichen Schneeschuhen ab. Wir haben damit einen sehr starken Marktvorteil (usp) gegenüber der gesamten Konkurrenz der Schneeschuhbranche.

Die **Funrails** haben das Potenzial, in allen Kategorien von Skifahrern Fuss zu fassen. Deshalb können die internationalen Verkaufszahlen von Carving Skis als Basis für die Beurteilung der Marktgrösse verwendet werden: In der Saison 2016/17 wurden weltweit insgesamt rund 3 Millionen Paar Skis verkauft, davon ca. 600 000 Paar in den USA, 500 000 Paar in Deutschland und 450 000 Paar in Frankreich. Es folgen Österreich mit 400 000, Japan mit 360 000 und Italien mit 350 000 Paar. Die Schweiz verkaufte rund 300 000 Paar gefolgt von Kanada mit ca. 200 000 Paar. Der Rest verteilt sich auf verschiedene Länder, in denen Ski gefahren wird. Die deutlich aufstrebenden Skinationen in Osteuropa haben interessantes Wachstumspotenzial, das sich z.B. durch die Austragung von Ski-Weltcuprennen in Slowenien, Bulgarien, Russland und Korea manifestiert.

Wenn wir für das fünfte Geschäftsjahr einen Marktanteil von nur einem Prozent der weltweiten Skiverkäufe prognostizieren, resultiert die beachtliche Zahl von 30 000 Paar Funrails.

Der derzeitige Stand der Entwicklung des Projekts **Dynaboard** erlaubt es noch nicht, einen detaillierten Businessplan zu erarbeiten. Die Zahlen im konsolidierten Finanzplan sind als realistische Schätzung aufgrund der aktuellen Beurteilung des Snowboard-Marktes und der voraussichtlichen Chancen eines neuartigen Snowboards zu betrachten. Aufgrund von Informationen aus der Fachliteratur darf angenommen werden, dass der Snowboard-Sport in Mitteleuropa die Talsohle durchschritten hat. In Nordamerika ist er nach wie vor populär, und in den oben erwähnten Ostmärkten kann auch für diese Sportart mit bedeutendem Wachstum gerechnet werden. Aus Kapazitätsgründen musste die Weiterentwicklung vorerst unterbrochen werden.

2. Projekte Schneesport

2.1. CROSSBLADES – Weltneuheit für Schneeschuhläufer

Auf einfache Weise kann dieses neuartige Schneeschuh-System von Steigen auf Fahren umgestellt werden und umgekehrt. So ist es möglich, bei Wanderungen über Hügel und Felder wechselseitig aufzusteigen und hinunter zu gleiten, ohne Felle oder anderes Zubehör montieren, entfernen, aus- und einpacken zu müssen. Die Lernphase ist minimal, Nichtskifahrer beginnen in sanftem Gelände. www.crossblades.ch



Twindeck-Prinzip

Das patentierte Twindeck-Prinzip hat Doppelfunktion: Es bildet eine schmale Fläche für das Traversieren von Hartschnee-Hängen, was das Aufkanten erleichtert und ein müheloses Schwingen in der Abfahrt ermöglicht. Im Tiefschnee dagegen wird die Tragfläche durch das obere Deck deutlich verbreitert.

Funktionsweise der Wendeplatte

Die Wendeplatte weist auf der einen Seite eine Lauffläche mit Stahlkanten auf wie an einem Ski und auf der Rückseite ein permanent integriertes Steigfell. Nach dem Lösen der Schnalle am hinteren Ende des Gerätes kann die Wendeplatte seitlich weggeschoben, dann um 180°gedreht und wieder eingeklinkt werden. Zwei Magnete im Mittelbereich zentrieren und halten die Wendeplatte am Oberdeck. Dadurch sind perfektes Gleiten selbst in flachem Gelände und müheloses Steigen auch auf harter Unterlage gewährleistet.



Zwei Bindungs-Systeme

Die Crossblades sind sowohl mit einer Hardboot-Bindung für Ski- und Tourenschuhe erhältlich als auch mit der eigens hierfür entwickelten Softboot- Bindung, welche optimale Stabilität auch für Wander- und Bergschuhe bietet.



Querschnitt der Crossblades im Tiefschnee dargestellt: Das Oberdeck trägt mit seiner vollen Breite und bietet optimalen Auftrieb.



Querschnitt am Hartschnee-Hang dargestellt: Das schmale Unterdeck ermöglicht normales Steigen und Fahren auch auf harter Unterlage.

2.2. FUNRAILS – neuartiges Synchron Ski System

Über ein neues Konzept wird die Inventra AG das von ihr entwickelte Synchron-Ski-System (Snowrails) zu einem raschen Markterfolg führen mit dem Ziel, zu einer Bereicherung des Skisportes und einer Eindämmung der Knieverletzungen beizutragen >> <http://www.inventra.ch/forschungsprojekte/>

Das speziell entwickelte Doppel-Traversensystem verbindet zwei hochwertige Spezial Carvingskis derart miteinander, dass sie bei Längsverschiebung perfekt parallel bleiben und die Aufkantwinkel beider Laufflächen synchron stets dieselbe Richtung und Grösse haben.

Spassfaktor

- Stressfreies Fahren bei schwierigen Bedingungen, wie ruppige Pisten oder schlechte Sicht
- Extrem guter Kantengriff auf Eis, denn beide Innenkanten sind stets synchron im Eingriff
- Fahren wie auf Schienen: Jeder sieht gut aus, denn die Skis sind immer perfekt parallel

Sicherheit

- Häufige Sturzursachen, wie Kreuzen der Skis und Kantenfehler kommen nicht mehr vor
- Extrem hohe Kurvenkräfte verteilen sich auf beide Beine, die Kniebelastung wird abgebaut
- Mit Snowrails fährt man lockerer, was geringere Ermüdung und reduzierte Sturzgefahr bedeutet

Handling

- Die Traversen können mühelos entfernt werden für normales Carven oder den Skiservice
- Problemloser Transport wie mit herkömmlichen Carving Skis oder Boards (Auto, Bahnen)
- Das Tragen an der Schulter ist einfacher und bequemer als bei Skis oder Snowboards

Aufgrund der gemachten Erfahrungen und Beobachtungen sind wir überzeugt davon, dass der Markterfolg rascher erreicht werden kann, wenn wir deutlich kürzere Skis mit spezieller Taillierung verwenden und die Snowrails als Fun-Gerät anbieten mit neuem Design und dem neuen Produktnamen Funrails. Damit wird der Spassfaktor zum Hauptelement des Marketing-Konzeptes. Das Traversensystem wird überarbeitet mit dem Ziel, das Fahrverhalten weiter zu optimieren sowie das Gewicht und die Herstellkosten deutlich zu reduzieren. Die Umsetzung dieses Projektes ist bereits angelaufen und soll intensiv vorangetrieben werden sobald die personellen Kapazitäten dies zulassen.



Funrails Prototyp mit 140cm Länge, spezieller Taillierung und attraktivem Design (Beispiel)

<http://www.inventra.ch/projekte-schneesport/funrails-skifahren-wie-auf-schienen-video/>

2.3. DYNABOARD - das dynamische Snowboard der neuen Generation

Neuartiges Ski-Board, auf welchem man in natürlicher Fahrrichtung steht und die Fussstellung während der Fahrt in Längsrichtung wechselweise verschieben kann. Diese zusätzliche, dynamische Dimension vermittelt völlig neue Fahrerlebnisse. Bei Schussfahrten in der Falllinie sind die Bindungen auf gleicher Höhe, so dass eine normale Hockeposition eingenommen werden kann um zusätzliches Tempo zu generieren. Zudem lösen sich bei heftigen Stürzen beide Schuhe gleichzeitig mitsamt der Basisplatte vom Board – eine weitere Weltneuheit. Das Dynaboard ist die längst fällige Innovation, welche dem Snowboardsport neues Wachstum bringen wird. Aus Kapazitätsgründen musste die Weiterentwicklung vorerst unterbrochen werden.



Die Fussstellung ist verschoben für die **Schrägfahrt**. Zur Schwungauslösung wird der bogen-äussere Schuh vorgeschoben – wie im Telemark.



Schuhe auf gleicher Höhe für die **Schussfahrt** in der Falllinie. Eine normale, tiefe Hockeposition ist möglich zur Steigerung des Tempos in flacherem Gelände.



Sicherheit: Bei einer gefährlichen Torsionskraft oder einem heftigen Frontalsturz löst sich die Basisplatte aus der Sicherheitsverriegelung und trennt dadurch beide Schuhe gleichzeitig mitsamt der Bindungs-Platte vom Board. Das Wiederein-klinken der Platte ist rasch und mühelos möglich. Die Einstellung der Auslösekräfte (seitwärts und senkrecht) erfolgt gleichzeitig mit einer einzigen Schraub-Vorrichtung.

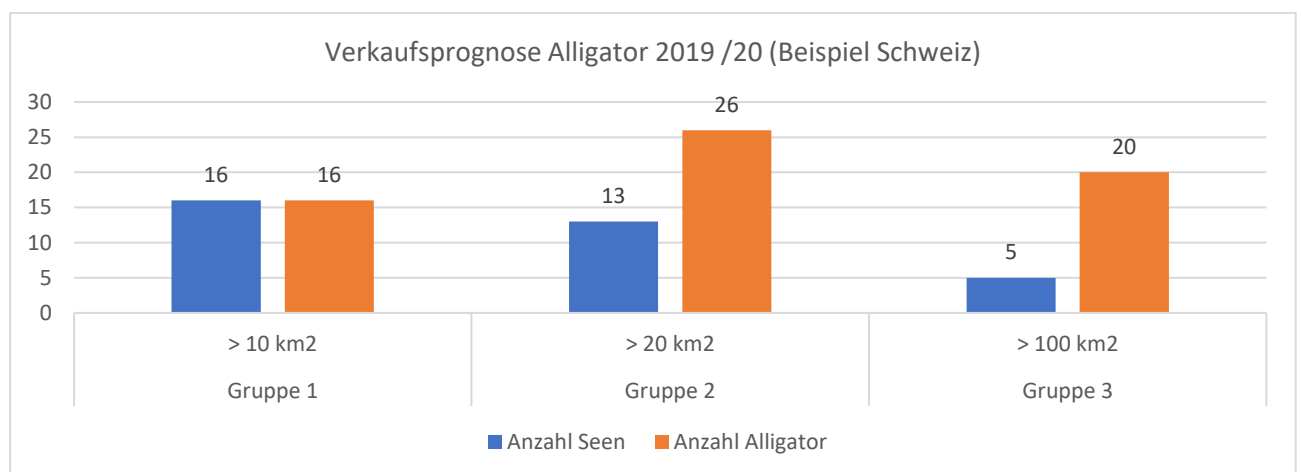
3. Marktchancen Wasser-Sport (Beispiel Schweiz)

Hotels an Seen	
direkt am See	90
nähe See (1 bis 5 km)	64
Camping-Plätze an Seen	
direkt am See	70
Bootsvermieter Tretboote (Pedalos)	48
Windsurfschulen (Schweizer Windsurf-Ausbildungsverband)	16
Segelschulen (Verband Schweizer Motorboot- und Segelschulen)	37
Windsurfclubs Schweiz (Swiss Windsurfing)	11
Schweizer Segel-Clubs (Swiss Sailing)	150

Modell-Grundlage für Verkaufsprognosen Schweiz

Es gibt 16 Seen in der Schweiz, welche über 10 km² gross sind (Gruppe 1). Davon haben 13 Seen eine Fläche von über 20 km² (Gruppe 2). Von der Gruppe 2 sind 5 Seen über 100 km² gross (Gruppe 3). Geht man davon aus, dass an jedem See der Gruppe 1 je 1 Alligator verkauft werden kann, an jedem der Gruppe 2 je weitere und an jedem See der Gruppe 3 weitere 4 Alligatoren abgesetzt werden können, resultiert ein Total von 16 + 26 + 20 = 62. Die Planung sieht eine realistische Verkaufszahl von 50 verkauften Alligator Booten für 2019 vor.

Die Anzahl Ortschaften/Städte an diesen Seen korreliert gut mit ihrer Fläche. Die Anzahl und Grösse dieser Orte/Städte wiederum ergibt eine Grundlage für die Abschätzung der potenziellen Einsatz-Standorte gemäss obiger Aufstellung, insbesondere Kategorie 1 bis 3.



Allein in Deutschland gibt es 12'000 natürliche Seen, von denen etwa 750 größer als 50 ha sind. Viele davon sind in unmittelbarer Nähe von Millionenstädten und Grossagglomerationen. Schweden und Finnland haben eine riesige Zahl von Seen. Das Absatzpotenzial für innovative, neue Wassersportgeräte ist weltweit gewaltig gross.

4. Projekte Wasser-Sport

4.1. ALLIGATOR Waterbike – ein attraktives, neues Wasserfahrzeug

- Innovatives Dual System mit alternativem Fuss- oder Handantrieb
- Sportlich attraktiv, vor- und rückwärts schnell und wendig
- Hoher Trainingswert, optimal für Wettkämpfe geeignet
- Müheloses Ein- und Auswassern auf den Schaufelrädern
- Hohe Stabilität, kentersicher selbst bei Wind und Wellen
- Minimaler Tiefgang, auch bei niedrigem Wasserstand sehr mobil



Fusspedal Antrieb



Handkurbel Antrieb

Das Alligator Waterbike ist eine echte Innovation der Inventra AG, Schweiz. Vor- und rückwärts ist das neuartige Wassersportgerät eindrucklich schnell und wendig. Die Umstellung von Fuss- auf Handantrieb ist ohne Werkzeug rasch und einfach möglich. Dank den attraktiven Schaufelrädern mit integrierten Schwimmkörpern ist der Alligator kentersicher, selbst bei Wind und Wellen. Auf den Rädern ist müheloses Ein- und Auswassern über die Rampe möglich. Der minimale Tiefgang von nur 15 cm erlaubt den Einsatz auch bei niedrigem Wasserstand und in Bereichen mit Treibholz oder Seegras. Weil das Antriebssystem einfach demontiert werden kann, ist der Transport mit PW ohne Dachträger möglich. Der Bootskörper ist ein speziell adaptiertes, aufblasbares SUP-Board, das kleinvolumig zusammengerollt werden kann.

Erfolgreicher Test des Fuss - und Handantriebs auf dem Thunersee (Prototyp)



4.2. TURBOCAT – das muskelbetriebene Luftpropellerboot



Erster Prototyp im Test auf dem Brienersee

Nach dem die ganze Wertschöpfungskette Wintersport unter einem dritten schneearmen Winter in Folge mit häufig schlechtem Wetter gelitten hat, entschied der Verwaltungsrat der Inventra AG, die Entwicklungsarbeit auch an diesem Projekt fortzusetzen und damit die bereits eingeleitete Diversifikation ins Sommer-Halbjahr mit voller Kraft voranzutreiben, zumal die Test-Feedbacks des ersten Prototypen sehr positiv waren.

Der über Wasser rotierende Luftpropeller macht die investierte Muskelkraft sicht- und hörbar im Gegensatz zu andern Antriebssystemen, welche unter Wasser wirken. Weil die anvisierte Haupt-Zielgruppe das Segment der Durchschnitts-Sportler betrifft, die vorwiegend schönes Wetter bevorzugen, ist die völlige Windunabhängigkeit ein wichtiges Merkmal des Turbocat. Gute Stabilität ist auch bei Wellengang gewährleistet dank dem verwendeten Katamaran-Prinzip (Doppelrumpf-Schwimmkörper). Der Überwasser-Propeller hat zudem den grossen Vorteil, dass das Fahrzeug einen minimalen Tiefgang hat, was problemloses Fortbewegen auch bei geringem Wasserstand (Ufernähe), starkem Pflanzenwuchs und Treibholz ermöglicht.

Der aktuelle Stand der Entwicklung des Projekts Turbocat erlaubt es noch nicht, einen detaillierten Businessplan zu erarbeiten.

Erklärung

Im Bereich der Produktinnovation kann es im Laufe der Projektrealisierung notwendig sein, substantiell wichtige Änderungen vorzunehmen gegenüber dem im Businessplan vorgestellten Konzept, was Änderungen in der Konstruktion, im Design, in der Preisgestaltung, im Timing sowie in dem für das Marketing gewählten Argumentarium zur Folge haben kann. Ausserdem behält sich die Inventra AG aus Geheimhaltungsgründen vor, in den Konzept-Studien, Businessplänen, Präsentationen jeglicher Art (z.B. Investoren gegenüber) nicht immer den neuesten Stand der Entwicklung offenzulegen. Dies gilt besonders auch für den vorliegenden Businessplan.

5. Geschäftsmodelle

5.1. Geschäftsmodell Crossblades

Verkaufsprognosen	2019	2020	2021	2022	2023
Schweiz	750	1'500	3'000	4'000	4'500
Deutschland	450	2'000	5'000	10'000	12'000
Österreich	500	1'000	2'000	4'000	4'500
Frankreich	250	750	1'500	3'000	4'000
Italien	50	500	1'000	2'000	3'000
Übriges Europa	500	1'000	2'000	4'000	4'500
USA	500	1'000	3'000	6'000	10'000
Kanada		500	1'500	3'000	3'500
Japan		500	1'000	2'000	2'500
Verschiedene		1'250	3'000	4'000	4'500
	2'250	8'500	20'000	38'000	48'500
Total	3'000	10'000	23'000	42'000	53'000

Kostenstruktur CHF	2019	2020	2021	2022	2023
Verkaufspreis Schweiz ¹⁾	291	280	270	260	250
Lizenz Ausland	31	31	33	35	40
Einstandspreis Inventra	159	150	140	130	120
Bruttomarge Schweiz	132	130	130	130	130
Bruttomarge Schweiz	45%	46%	48%	50%	52%

1) Ø Verkauf an Händler & Online-Verkauf, Preis-Mix Soft-/Hardboot 75/25%

Planerfolgsrechnung	2019	2020	2021	2022	2023
Umsatz Schweiz	218'250	420'000	810'000	1'040'000	1'125'000
Umsatz Ausland	69'750	263'500	660'000	1'330'000	1'940'000
Umsatz Total	288'000	683'500	1'470'000	2'370'000	3'065'000
Total Herstellkosten	119'250	225'000	420'000	520'000	540'000
Bruttoertrag	168'750	458'500	1'050'000	1'850'000	2'525'000

5.2. Geschäftsmodell Funrails

Verkaufsprognosen	2019	2020	2021	2022	2023
Schweiz		100	350	700	1'500
Deutschland		50	200	800	2'000
Österreich		30	150	600	1'500
Übriges Europa			50	400	1'500
USA/Kanada			50	100	500
Australien/NZ				200	500
Asien				500	2'000
Südamerika				100	500
Verschiedene		20	250	800	1'000
	0	100	700	3'500	9'500
Total	0	200	1'050	4'200	11'000

Kostenstruktur	2019	2020	2021	2022	2023
Verkaufspreis Schweiz 1)		850	850	750	680
Verkaufspreis Ausland 2)		510	480	420	380
Herstellkosten		320	320	300	280
Bruttomarge Schweiz in CHF		530	530	450	400
Bruttomarge Schweiz in %		62	62	60	59
Bruttomarge Ausland in CHF		190	160	120	100
Bruttomarge Ausland in %		37	33	29	26
1) Direktverkauf ab Werk in CHF					
2) Vertrieb über Generalvertreter oder regionale Agenten					

Planerfolgsrechnung	2019	2020	2021	2022	2023
Umsatz Schweiz	0	85'000	297'500	525'000	1'020'000
Umsatz Ausland	0	51'000	336'000	1'470'000	3'610'000
Umsatz Total	0	136'000	633'500	1'995'000	4'630'000
Total Herstellkosten	0	64'000	336'000	1'260'000	3'080'000
Bruttoertrag	0	72'000	297'500	735'000	1'550'000

5.3. Geschäftsmodell Alligator Waterbike

Verkaufsprognosen	2019	2020	2021	2022	2023
Schweiz		25	100	250	400
Deutschland		25	150	400	800
Österreich			50	100	200
Übriges Europa			150	450	1'500
USA/Kanada				200	1'000
Australien/NZ					200
Asien					400
Südamerika					200
Afrika					100
Verschiedene			50	100	200
		25	400	1'250	4'600
Total		50	500	1'500	5'000

Kostenstruktur	2019	2020	2021	2022	2023
Verkaufspreis Schweiz 1)		8'600	6'870	6'080	5'710
Verkaufspreis Ausland 2)		7'600	5'070	4'880	4'310
Herstellkosten		5'000	3'270	3'080	2'910
Bruttomarge Schweiz in CHF		3'600	3'600	3'000	2'800
Bruttomarge Schweiz in %		42%	52%	49%	49%
Bruttomarge Ausland in CHF		2'600	1'800	1'800	1'400
Bruttomarge Ausland in %		34%	36%	37%	32%
1) Direktverkauf ab Werk					
2) Vertrieb über Generalvertreter oder regionale Agenten					

Planerfolgsrechnung	2019	2020	2021	2022	2023
Umsatz Schweiz		215'000	687'000	1'520'000	2'284'000
Umsatz Ausland		190'000	2'028'000	6'100'000	19'826'000
Umsatz Total		405'000	2'715'000	7'620'000	22'110'000
Total Herstellkosten		250'000	1'635'000	4'620'000	14'550'000
Bruttoertrag		155'000	1'080'000	3'000'000	7'560'000

Patent- bzw. Anmelde-nummer	Schutzland	Titel	Veröffentlichungs- bzw. Erteilungsdatum	Schutzdauer bis
07 157/15 PCT	PCT-Länder	Kombiski für Aufstieg und Abfahrt (Crossblades)	Prüfungsverfahren noch laufend	2035
01 776/14	Schweiz	Mehrzweckschuh	Prüfungsverfahren noch laufend	2034
01 920/14	Schweiz	Wasserfahrzeug	Prüfungsverfahren noch laufend	2034
01 334/16	Schweiz	Wasserfahrzeug	Prüfungsverfahren noch laufend	2036
01 2507/17	Schweiz	Wasserfahrzeug	Neuanmeldung	2937

6.3. Marken-Schutzrechte

Marke	Schutzland	Marken Nr.	Erneuerungs-Datum	Nizza Klassifikation Nr.
INVENTRA	USA, Japan, Südkorea, Europäische Union, China, Russland	1 270 423	19.01.2021	12, 25, 28, 41
Gertsch	USA, Japan, Südkorea, Europäische Union, China, Russland	1 265 571	08.09.2021	25, 28, 41
SNOW RAILS	Österreich, Schweiz, Deutschland, Frankreich, Italien, Europäische Union, Japan, Südkorea, Polen, Russland	1 069 507	26.01.2026	28
FUNRAILS	USA, Japan, Südkorea, Europäische Union, China, Russland	1 268 236	30.11.2024	25, 28, 41
Crossblades	USA, Japan, Südkorea, Europäische Union, China, Russland	1 266 348	11.11.2021	25, 28, 41
X-Blades	Schweiz	627507	11.11.2021	25, 28, 41

Marke	Schutzland	Marken Nr.	Erneuerungs-Datum	Nizza Klassifikation Nr.
DYNABOARD	Schweiz	628901	15.12.2021	25, 28, 41
Swiss Indoorskiing	Schweiz	633304	10.08.2022	28, 41

6.4. Registrierte Domains

- www.inventra.ch
- www.inventra.swiss
- www.gertsch-switzerland.ch
- www.gertsch-design.ch
- www.gertsch-snowsport.ch
- www.snowrails.ch
- www.crossblades.ch
- www.dyna-board.ch

6.5. Forschungsprojekte

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

6.6. Bekanntheit / Goodwill

- _ Wissenssendung „Einstein“ <http://www.inventra.ch/component/content/article/80>
- _ TV-Spot <https://www.youtube.com/watch?v=oJClb5Ly-rM>
- _ www.skionline.ch (Beispiel) <http://www.skionline.ch/index.php?newsid=42746§ion=news&cmd=details>
- _ Nationale / regionale Medien (Beispiel) <http://www.jungfrauzeitung.ch/artikel/124702/?q>

6.7. Inventar

- _ Wareninventar Crossblades, Skis, Bindungen, Traversen, Komponenten
- _ Büroinventar 3 PC, 2 Laptop, 3 Kombi-Drucker; Mobiliar