



Sehr geehrte Investoren,

Eingangs möchte ich mich und Flybelt kurz vorstellen – einen detaillierten Überblick erhalten Sie ohnehin beim Durchlesen der Beschreibung. Mein Name ist Michael Rohrmair, ich bin 36 Jahre alt und hatte vor mittlerweile rund 5 Jahren die Idee des Flybelt. Dabei handelt es sich um einen Gürtel, der das Passieren jeglicher Metalldetektoren erleichtert, da man die Metallschließe einfach abnehmen kann und den Detektor ohne das mühsame Abnehmen des Gürtels passieren kann. Das war die Grundidee. Wir machten eine Presseaussendung, die leider eher in flugaffinen Medien landete und konzentrierten uns auf Produktentwicklung, Markenrecht, Patente, etc. Im Laufe der Zeit bemerkten wir, dass unsere Kunden zu rund 80% gar keine Vielflieger waren, sondern die Kombinierbarkeit des Flybelt mochten, schließlich kann man jede Schließe und jeden Gürtel innerhalb der Produktlinien kombinieren. Also wurde die Positionierung geändert – ebenfalls wieder mit hohen Kosten verbunden. Dann entwickelten wir die Linie für Jeansträger, da die Nachfrage danach bestand. Gleichzeitig auch noch eine einzigartige Lösung zur Produktaufbewahrung und ein POS Displaysortiment (Ständer, Wanddisplay, Hangtags, Hänger, etc.). Dem folgend wurde letztes Jahr auch noch die Homepage komplett relaunched und auch ein Video gedreht. Zu guter Letzt haben wir auch den kürzbaren Flybelt entwickelt, der perfekt verschenkt werden kann. Warum erzähle ich dies alles so detailliert? Weil man gut sieht, was alles schon passiert ist und finanziert wurde – die Produkte sind in der 3. Generation und die Plastikhaken, Schlaufen, etc. perfektioniert – wir hatten noch keine einzige Reklamation. Die Markenrechte haben wir für den EU-Raum, CH, CN, RU, MX, CAN, USA, AU und NZ – die Patentrechte in einer Exklusivvereinbarung dazu analog. Gleichzeitig wurden Lizenzverträge mit Partnern in AT, DE, USA, AU und NZ abgeschlossen, die sich aber erst entwickeln müssen.

Es ist wichtig, die Geschichte bis zum heutigen Tag zu kennen, um abzuschätzen worin das Geld investiert wurde und warum wir auf nun auf Kapitalsuche sind. Denn wir haben nun alles fertig für den Verkauf unserer Produkte, allerdings kein Budget für Marketing, da die Kassen leer sind. Unsere Fixkosten sind auf einem Niveau von monatlich € 600,-, da alle an der Gesellschaft beteiligten Personen unentgeltlich tätig sind – dies möchte ich erwähnen, da die Intention nicht die ist, nun Gehälter auszuzahlen, sondern das zur Verfügung gestellte Kapital tatsächlich schrittweise in die Ausrollung des Flybelt im D-A-CH Raum zu investieren.

Man bedenke, dass bis auf die erste Presseaussendung 2012, die leider in den falschen Medien landete, noch kein Euro je in Werbung investiert wurde. Das Feedback auf unser Produkt ist jedoch sensationell, von allen unseren Kunden, nun ist es an der Zeit, unsere Produkte einer größeren Zielgruppe vorzustellen.

Wie Sie erkennen werden, ist das Risiko eines Investments bei uns absolut überschaubar. Jedoch können Sie helfen, ein tolles Produkt auf den deutschsprachigen Märkten zu etablieren.

Somit bedanke ich mich für Ihr Vertrauen und verbleibe

mit besten Grüßen

Michael Rohrmair

