



—

ETHAPUMP HT 2115

Expose für Investoren

Durch die Neuentwicklung eines innovativen Pumpenrotors ist es uns gelungen, den Wirkungsgrad gegenüber dem Stand der Technik zu erhöhen und die Produkte deutlich schonender zu fördern.

PROBLEME



Problem 1

Am Markt befindliche Verdrängerpumpen konsumieren aufgrund der bisherigen Gestaltung der Rotoren bei der Förderung des Fördergutes einen großen Betrag an Energie.

Problem 2

Bei der herkömmlichen Gestaltung der Rotoren wird das Fördergut i. A. durch das Walken der Flüssigkeit stark beansprucht, wodurch die Qualität des zu fördernden Gutes stark herabgesetzt wird.

Problem 3

Herkömmliche Vielzahnverdränger weisen einen größeren Dichtungsquerschnitt auf, was den Wirkungsgrad der Pumpe herabsetzt.

LÖSUNG

Lösung 1

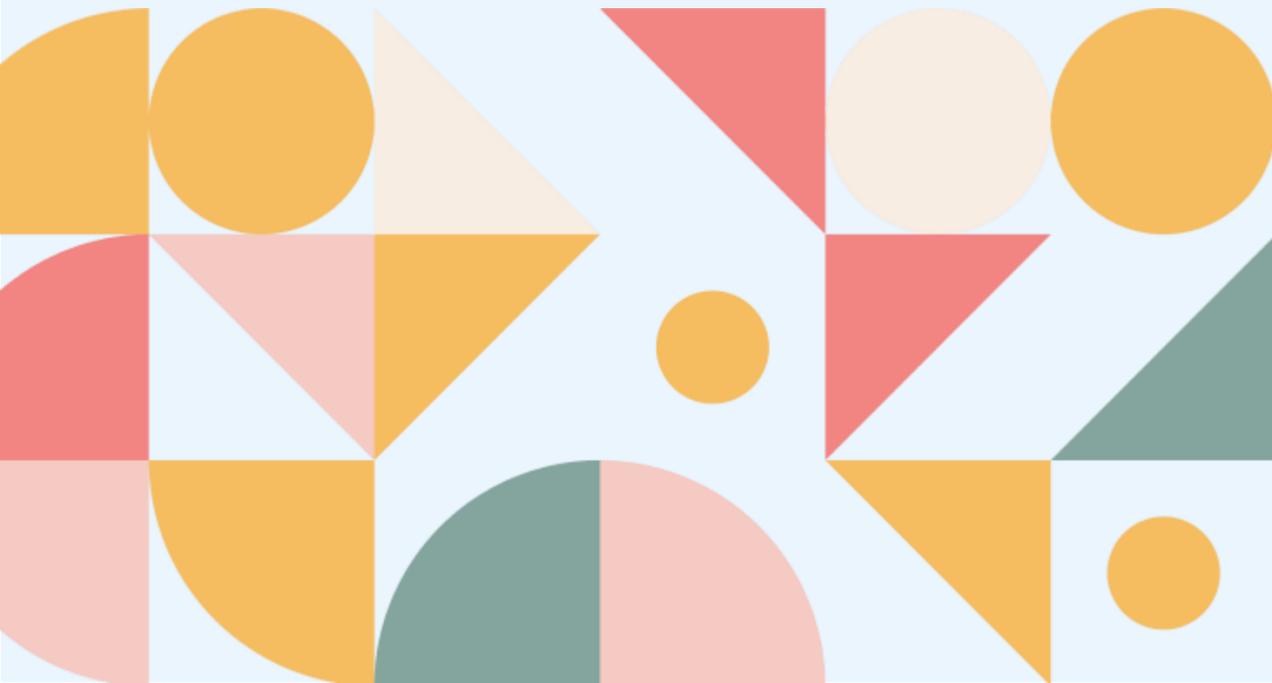
Durch die Ausführung der Pumpe als Einzahnverdränger wird die zu dichtenden Flächen zwischen Rotor und Gehäuse minimiert.

Lösung 2

Durch die Gestaltung eines stetigen Übergangs der Zahngeometrie ohne Hinterschnitt wird das Medium wesentlich geringer gewalkt, als bei herkömmlichen Einzahnverdrängern.

Lösung 3

Durch die hinterschnittfreie Verzahnung der Rotoren entsteht kein Totvolumen, mittels dessen bereits gefördertes Medium zur Saugseite zurückgeführt wird.



ALLEINSTELLUNGSMERKMALE



Patentierte Rotorgeometrie

Die patentierte Rotorgeometrie ermöglicht die Förderung von Flüssigkeiten mit einem besseren Wirkungsgrad, als es Wettbewerbsprodukte vermögen.

Einzigartige Produktschonung sensibler Medien

Druch den stetigen und hinterschnittfreien Übergang zwischen den Rotoren wird eine am Markt einmalige Qualität bei der Förderung der Medien erzielt. Dies prädestiniert die Pumpe bei der Förderung sensibler Medien, wie die Produkte der Pharmaziebranche und der Lebensmittelbranche.

EINNAHMEN

Die Haupteinnahme wird durch den Verkauf von Pumpen und Pumpenaggregaten erzielt. Mit fortschreitender Unternehmensentwicklung werden zusätzlich Einnahmen durch Beratung und Service generiert.



TEAM



Stefan Hagge (Dipl.-Ing.)

Stefan Hagge hat mehrere Jahre als Diplomingenieur im Anlagenbau gearbeitet und verantwortete während dieser Zeit u. A. die Konstruktion von Abhitzekraftwerken. Er ist Inhaber und Geschäftsführer eines Fachhandels für Industribedarf und Lehrer für Mathematik und Physik.

Ulrike Hagge (Dipl.-Btrw. FH)

Ulrike Hagge ist Bankkauffrau, Diplom-Betriebswirtin und Sachverständige für die Bewertung von Immobilien. Frau Hagge verantwortete das Beteiligungscontrolling für einen Teilbereich eines Maschinenbaukonzerns und arbeitet gegenwärtig als Sachverständige für die Bewertung von Immobilien.

Business Angel

MARKTZWACHSTUM

Laut Fortune Business Insights wird die **globale** Marktgröße für Verdrängerpumpen (PDP) bis 2027 voraussichtlich **11,25 Milliarden USD** erreichen, was einer CAGR von **6,9 %** im Prognosezeitraum entspricht

Laut Statista wird der Umsatz der Branche Herstellung von Pumpen und Kompressoren in **Deutschland** im Jahr 2025 rund **12,89 Milliarden Euro** betragen, was einem Anstieg von **9,4 %** gegenüber dem Jahr 2019 entspricht.

Laut einem Bericht von Hashtap wird der **globale** Verdrängerpumpen Markt im Zeitraum 2020-2027 eine CAGR von **5,6 %** verzeichnen. wobei die wichtigsten Akteure Flowserve, GRUNDFOS, ITT, SPX FLOW und Xylem sind.

€ 12,89 Mrd. -2025

Umsatz von Kompressoren und
Pumpen in Deutschland

€11,78 Mrd. - 2019

Umsatz von Kompressoren und
Pumpen in Deutschland



WETTBEWERB

Die wichtigsten Akteure auf dem Gebiet der Pumpen sind Flowserve, GRUNDFOS, ITT, SPX FLOW und Xylem.

Unmittelbare Wettbewerber sind Fristam, Börger, Vogelsang, Viking Pump, Netzsch, Waukesha Cherry-Burrell,

Lebensmittelbranche

Fristam
Waukesha Cherry-Burrell
Viking Pump

Sonstige Branchen

Vogelsang
Börger
Viking Pump
Netzsch
Grundfos



PLANUNGSPRÄMISSEN

Verkaufserlös pro verkaufte Pumpe: 1.200 €

Erforderliches Venture-Capital: 300.000 €

Entwicklungszeit bis zur Serienreife: 18 Monate

Marketing: Ab Monat 18 mit 1.000 €/Monat

Versicherung für Entwicklungszeitraum: 200 €/Jahr

Versicherung ab dem Vertrieb von Produkten: 1000 €/Jahr

Raumkosten Herstellung und Vertrieb von Produkten: 600 €/Jahr

Monat	0-18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
Verkaufte Pumpen	Entwicklung Serie	3	7	10	14	17	21	24	27	30	32	35	37	40	42	44	46	48	50	52	53	55	56

Monat	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60
Verkaufte Pumpen	58	59	60	61	62	63	64	65	65	66	67	67	68	68	69	69	69	69	70	70

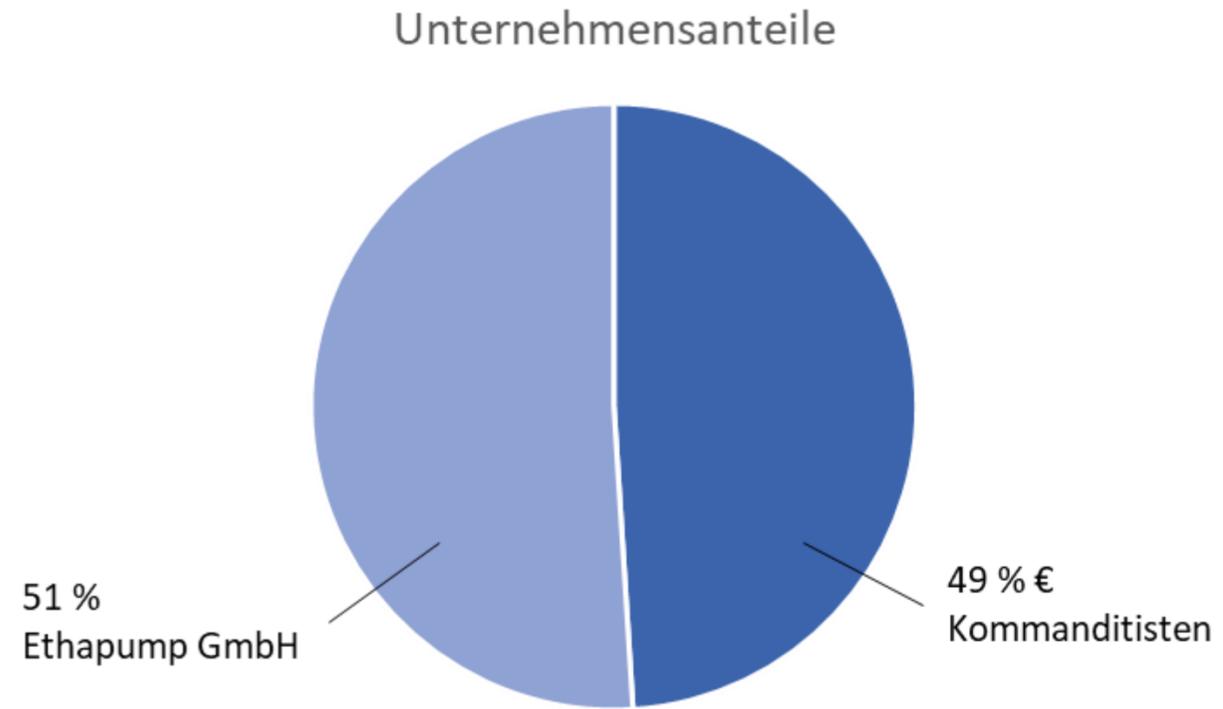
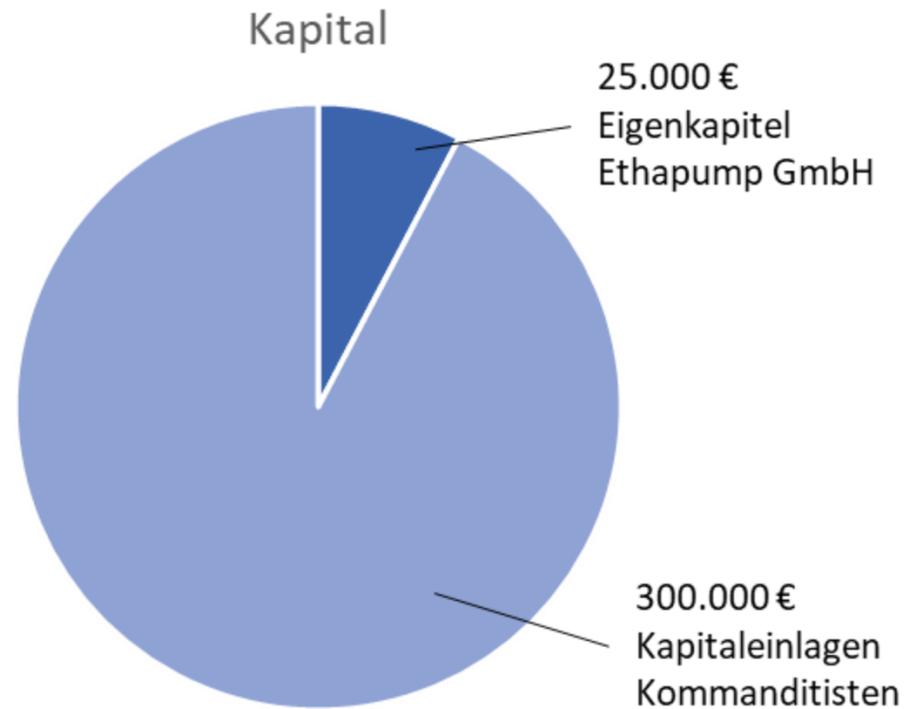


UNTERNEHMENSANTEILE

Das Unternehmen wird als GmbH & Co. KG geführt.

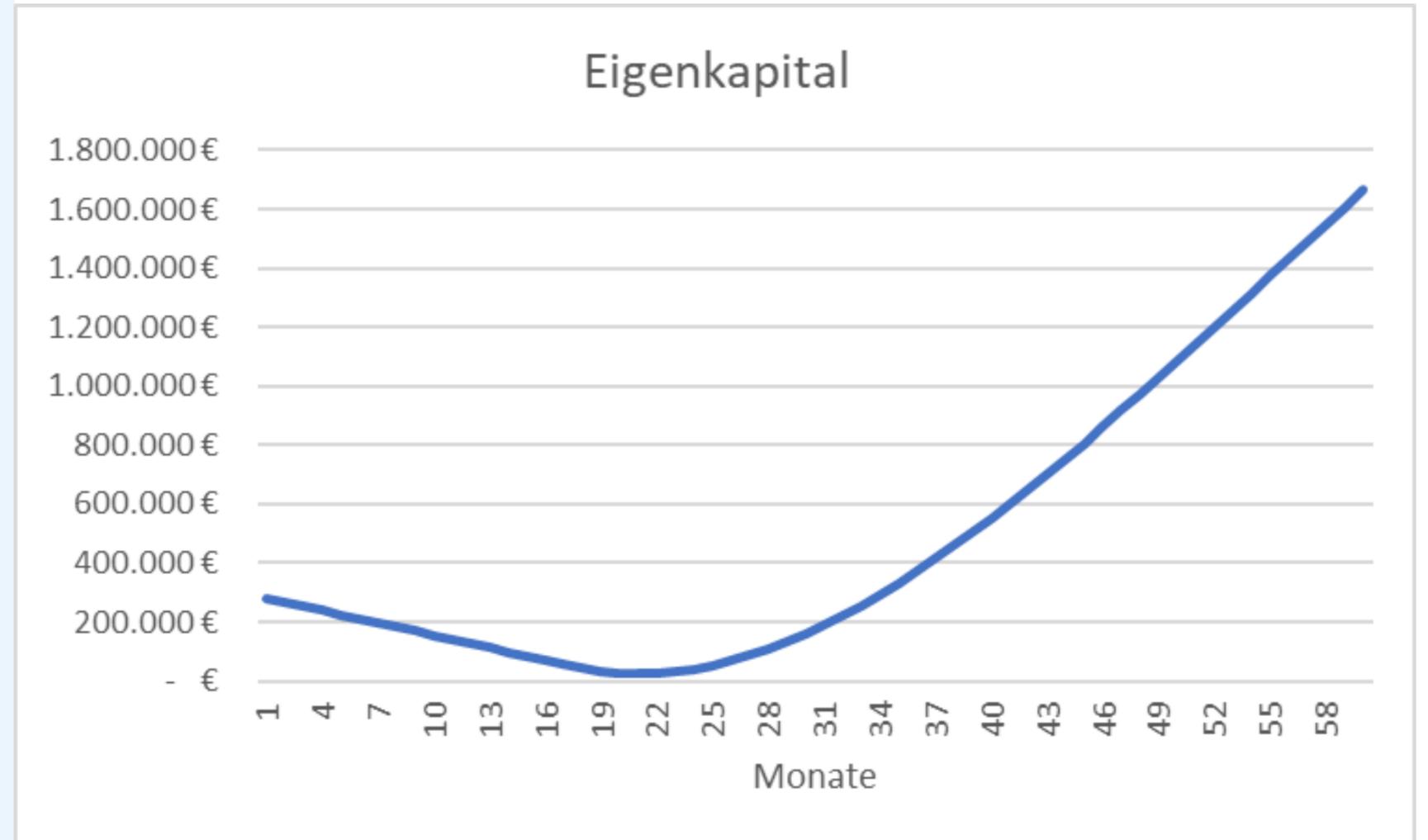
Kommanditisten (Investoren) erwerben durch Einlage von 6.122,- €

in die Kommanditgesellschaft 1% Anteil am Unternehmen und das entsprechende Stimmenrecht.



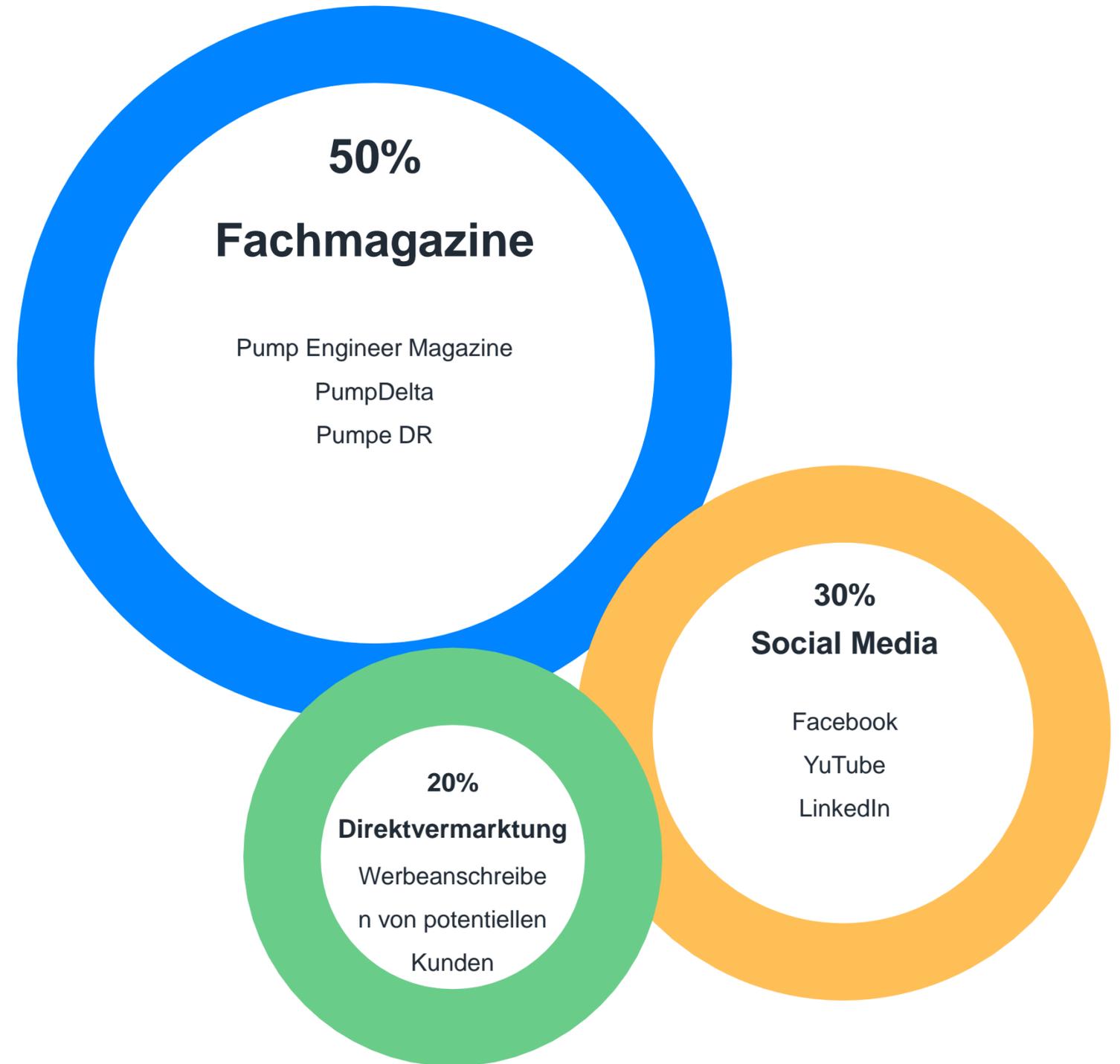
KAPITALENTWICKLUNG

Der Breakeven ist nach ca. 35 Monaten erreicht.



MARKETING PLAN

Das Marketing beginnt am 18. Monat mit dem Erreichen der Serienreife. Beworben wird die Pumpe in einschlägigen Fachmagazinen, in Social-Media-Kanälen, wie Facebook und Youtube und durch Direktvertrieb beim potentiellen Käufer.





ROAD MAP



Start

- Beginn der Serienentwicklung: Herstellung von Rotoren und dem Gehäuseteil, Zukauf von einem Getriebe. Montage der Komponenten und Inbetriebnahme Pumpe.



6 Monate

- Erste Entwicklungsergebnisse können als Rückmeldung für verbesserte Versionen genutzt werden. Herstellung von optimierten Rotoren und Durchführung von Dauerversuchen.



18 Monate

- Beginn der Vertriebsaktivitäten und Verkauf der ersten Pumpen. Aufbau einer Serienproduktion.



35 Monate

- Erreichen des Breakeven. Optimierung der Serienproduktion. Ausweitung der Modellpalette entsprechend des Baukastensystems.



40 Monate

- Anstellung weiterer Mitarbeiter. Ausweitung der Modellpalette entsprechend Baukastensystem.

ETHAPUMP



s.hagge@ethapump.de



www.ethapump.de



+49-1757959556