

# BUSINESS PLAN

26.11.2023

# Agenda



- 3** Die Marke TORLAND
- 6** Sense of Urgency
- 7** Mission
- 10** Strategische Ziele 2028
- 13** Angebot
- 14** Das Team

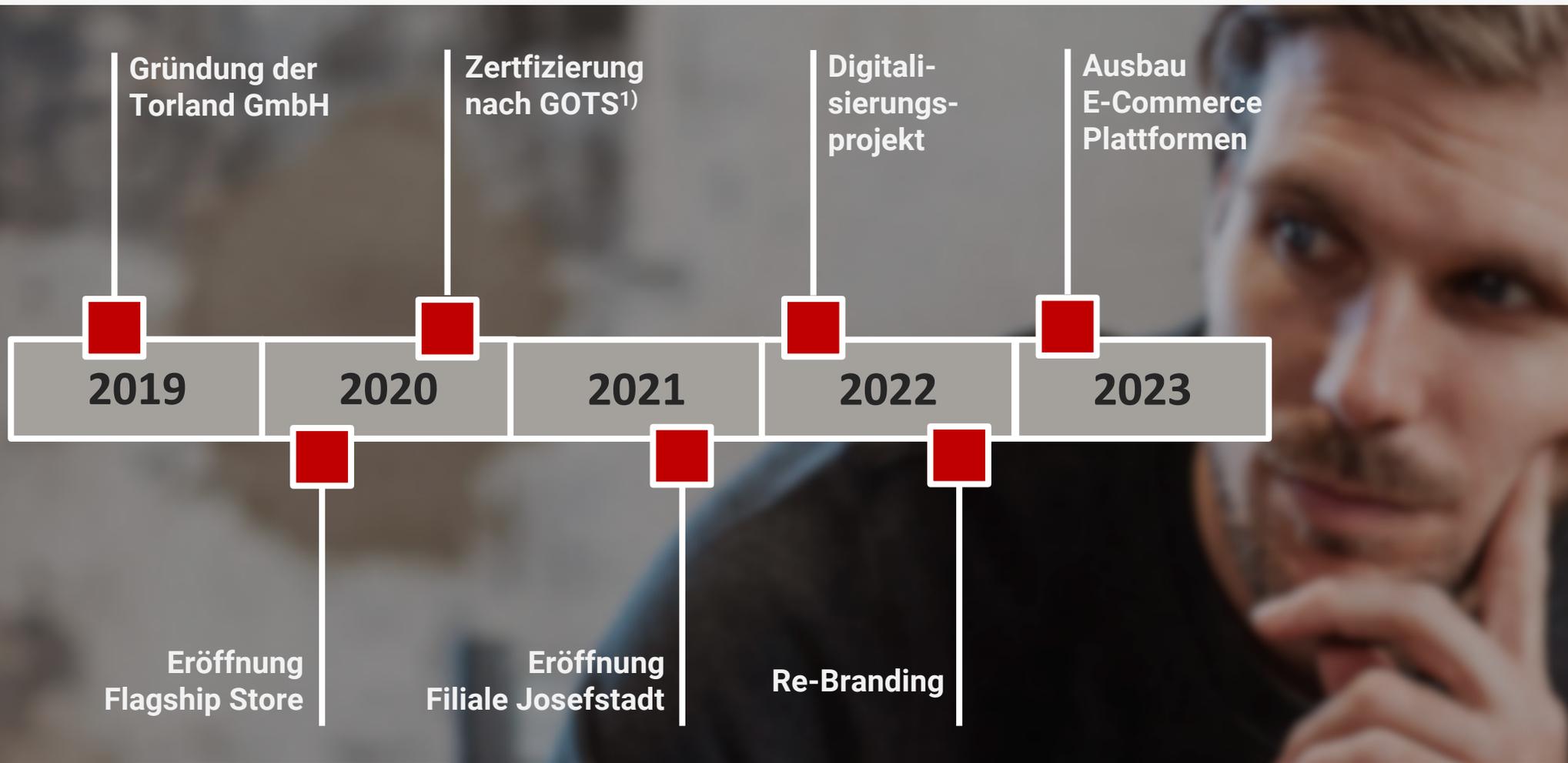


# Die Marke TORLAND

- Der Name TORLAND geht zurück auf die schwedischen Wurzeln, wo Sascha Hümbeli aufwuchs. Dort entwickelte sich seine Liebe zur Natur, weshalb er später Umweltnaturwissenschaften in Zürich studierte.
- Nach einer Karriere im Top Management eines Schweizer Versicherungskonzerns stieg er aus, um sein Herzensprojekt zu verwirklichen: eine nachhaltige Jeansmarke.
- Mit TORLAND will Sascha Hümbeli die Modebranche verändern, denn sie ist einer der größten Umweltverschmutzer der Welt.
- Die Marke mit Sitz in Wien stellt Jeans und Basic-Bekleidung aus Naturfasern und recycelten Materialien her.
- Heute betreibt Torland GmbH drei Geschäfte in Wien, verkauft über Handelspartner und verschiedene Onlinekanäle.



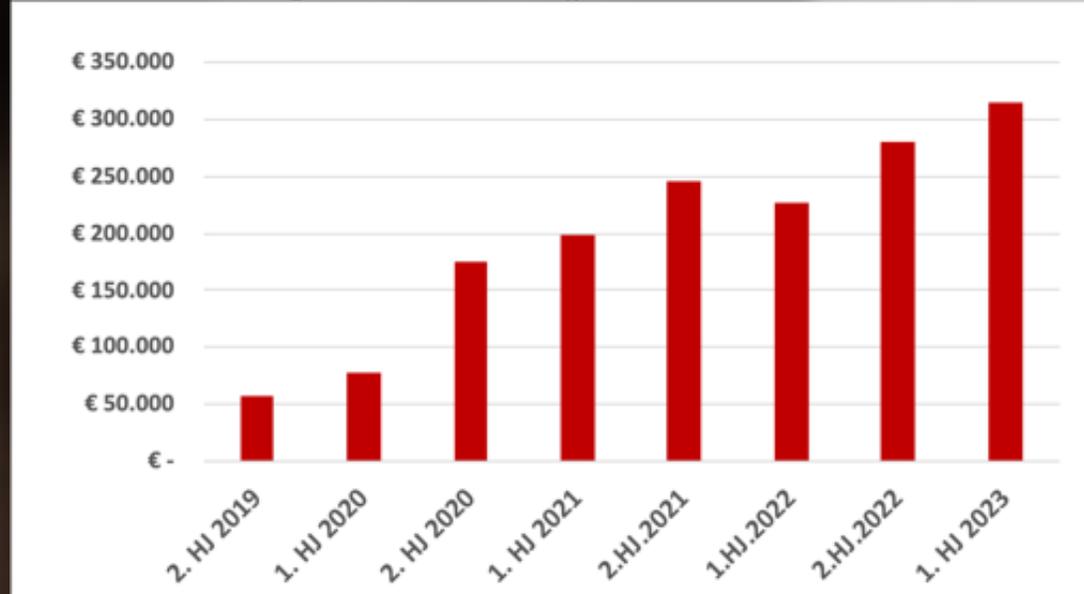
# Entwicklung bis heute



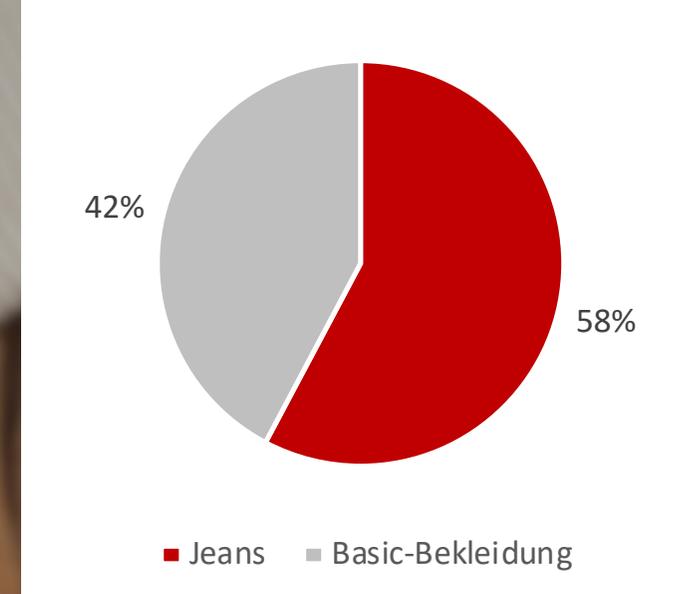
<sup>1)</sup> Der Global Organic Textile Standard ist ein international anerkanntes Siegel für Bio-Bekleidung

# T **Geschäftsverlauf**

## Umsatz pro Halbjahr



## nach Warengruppe<sup>1)</sup>



<sup>1)</sup> Umsatz nach Warengruppe 2022

# Sense of Urgency



*«Heute fallen jährlich 92 Millionen Tonnen Abfall durch Bekleidung an. Das größte Problem ist die Fast-Fashion mit billiger, kurzlebiger Bekleidung. Zudem werden für die Herstellung viel zu oft giftige Chemikalien verwendet, die in die Böden und Flüsse gelangen.»*

# Mission

- Wir sind der festen Überzeugung, dass wir in der Modebranche **Verantwortung** für unser Tun übernehmen müssen.
- Wir **hinterfragen den Status Quo** bezüglich Energie- und Wasserverbrauch, Umweltbelastung und sozial inakzeptable Arbeitsbedingungen.
- Wir suchen ständig nach neuen Lösungen, welche den **ökologischen Fußabdruck der Modeindustrie reduzieren**.
- Wir machen **nachhaltige Mode**, die die Umwelt schont und unter ethischen Bedingungen hergestellt wird.



# #Slowdown Fashion



# Fokus auf Onlinevertrieb

- Prognosen sagen voraus, dass 2030 bis zu 60% der Bekleidung online gekauft wird
- Unser Angebot trifft auf eine **steigende Nachfrage** nach ökologisch und fair produzierter Bekleidung
- Deshalb planen wir das **Onlinegeschäft europaweit auszubauen**

Aktuelle Märkte heute   
Geplanter Ausbau 2023-2025 



# Strategische Ziele 2028



- Wir sind in unseren Kernmärkten der **Onlinemarktführer** für nachhaltige Jeans
- Wir streben einen Nettoerlös von **13 Mio. Euro** an. Dies entspricht einem jährlichen Wachstum von durchschnittlich 70%
- Wir setzen für die Herstellung modernste Technologien ein, wodurch sich der **CO2-Ausstoß** gegenüber herkömmlichen Verfahren **um 80% reduziert**



# Planerfolgsrechnung

Torland GmbH	2023		2024		2025		2026		2027		2028	
<b>Umsatzerlöse</b>	<b>478.269</b>	100,0%	<b>1.052.725</b>	100,0%	<b>1.520.680</b>	100,0%	<b>2.171.010</b>	100,0%	<b>2.984.647</b>	100,0%	<b>3.945.880</b>	100,0%
<i>Wachstum pro Jahr</i>			120%		44%		43%		37%		32%	
Online	192.383	40,2%	775.184	73,6%	1.229.477	80,9%	1.864.782	85,9%	2.663.295	89,2%	3.599.301	91,2%
Retail	252.979	52,9%	241.542	22,9%	251.203	16,5%	256.227	11,8%	261.352	8,8%	266.579	6,8%
B2B	32.908	6,9%	36.000	3,4%	40.000	2,6%	50.000	2,3%	60.000	2,0%	80.000	2,0%
<b>Materialeinsatz</b>	<b>-154.471</b>	-32,3%	<b>-344.574</b>	-32,7%	<b>-501.719</b>	-33,0%	<b>-723.777</b>	-33,3%	<b>-1.002.879</b>	-33,6%	<b>-1.334.834</b>	-33,8%
<b>Direkte Vertriebskosten</b>	<b>-108.469</b>	-22,7%	<b>-383.041</b>	-36,4%	<b>-608.821</b>	-40,0%	<b>-931.391</b>	-42,9%	<b>-1.330.443</b>	-44,6%	<b>-1.793.148</b>	-45,4%
Online-Werbung	-41.133	-8,6%	-164.500	-15,6%	-280.000	-18,4%	-435.000	-20,0%	-620.000	-20,8%	-830.000	-21,0%
Versandkosten	-36.078	-7,5%	-97.773	-9,3%	-146.436	-9,6%	-212.625	-9,8%	-295.160	-9,9%	-391.486	-9,9%
Provisionen und Spesen	-28.698	-6,0%	-113.571	-10,8%	-171.149	-11,3%	-266.350	-12,3%	-389.955	-13,1%	-536.979	-13,6%
Verpackung	-2.560	-0,5%	-7.197	-0,7%	-11.236	-0,7%	-17.416	-0,8%	-25.328	-0,8%	-34.683	-0,9%
<b>Personalaufwand</b>	<b>-212.069</b>	-44,3%	<b>-200.367</b>	-19,0%	<b>-206.960</b>	-13,6%	<b>-244.119</b>	-11,2%	<b>-260.223</b>	-8,7%	<b>-288.888</b>	-7,3%
<b>Allgemeiner Vertriebsaufwand</b>	<b>-116.542</b>	-24,4%	<b>-74.379</b>	-7,1%	<b>-76.000</b>	-5,0%	<b>-80.000</b>	-3,7%	<b>-84.000</b>	-2,8%	<b>-88.000</b>	-2,2%
<b>Verwaltungsaufwand</b>	<b>-61.768</b>	-12,9%	<b>-43.377</b>	-4,1%	<b>-45.000</b>	-3,0%	<b>-50.000</b>	-2,3%	<b>-55.000</b>	-1,8%	<b>-60.000</b>	-1,5%
<b>Abschreibungen</b>	<b>-8.000</b>	-1,7%	<b>-8.000</b>	-0,8%	<b>-10.000</b>	-0,7%	<b>-10.000</b>	-0,5%	<b>-10.000</b>	-0,3%	<b>-10.000</b>	-0,3%
<b>EBIT</b>	<b>-183.050</b>	-38,3%	<b>-1.013</b>	-0,1%	<b>72.180</b>	4,7%	<b>131.722</b>	6,1%	<b>242.102</b>	8,1%	<b>371.010</b>	9,4%
<b>Zinsen und Steuern</b>	<b>-7.218</b>	-1,5%	<b>-12.608</b>	-1,2%	<b>-31.351</b>	-2,1%	<b>-46.565</b>	-2,1%	<b>-73.008</b>	-2,4%	<b>-102.788</b>	-2,6%
<b>Gewinn nach Steuern</b>	<b>-190.268</b>	-39,8%	<b>-13.621</b>	-1,3%	<b>40.829</b>	2,7%	<b>85.158</b>	3,9%	<b>169.093</b>	5,7%	<b>268.223</b>	6,8%
	<b>2023</b>		<b>2024</b>		<b>2025</b>		<b>2026</b>		<b>2027</b>		<b>2028</b>	
Onlineshop EU	66.610	32%	113.777	15%	257.894	21%	367.586	20%	480.779	18%	600.974	17%
Onlineshop CH	5.977	3%	91.606	12%	128.022	10%	153.626	8%	179.231	7%	204.835	6%
Avocacostore	121.008	59%	115.005	15%	115.000	9%	115.000	6%	115.000	4%	115.000	3%
Galaxus	1.680	1%	21.835	3%	23.514	2%	26.874	1%	30.233	1%	33.592	1%
Amazon DE	11.296	5%	356.614	46%	533.654	43%	794.639	43%	1.308.817	49%	1.573.696	44%
Amazon FR und andere	0	0%	76.348	10%	171.393	14%	407.058	22%	549.236	21%	1.071.204	30%



# Finanzierung

- Unser Wachstum erfordert weitere finanzielle Mittel. Dies wollen wir **über Crowdfunding finanzieren**.
- Bisher haben wir rund 300.000 EUR an Darlehen aufgenommen. Unser Fundingziel ist 500.000 EUR
- Mittelverwendung:
  - **Ausbau des Warenlagers:** Wir produzieren die Waren im Voraus und müssen das Lager schrittweise aufstocken.
  - **Onlinewerbung:** Das Bestellvolumen hängt stark von Werbemaßnahmen ab. Dafür arbeiten wir mit erfahrenen Agenturen zusammen.



# Angebot

- Sie investieren in unser Unternehmen ab einer Summe von 1000 EUR
- Finanzierungsform: Nachrangdarlehen mit einer Laufzeit von 5 Jahren
- Verzinsung: 5% jährlicher Zins oder wahlweise 8% in Form von Warengutscheinen
- Sie erhalten exklusiven Zugang zu unserer Investoren-Webseite<sup>1)</sup>, auf der wir monatlich transparent über unsere Entwicklung berichten

<sup>1)</sup> <https://torland.eu>



# Das Team

## **Sascha Hümbeli, Geschäftsführer**

Studierte Umweltnaturwissenschaften und Betriebswirtschaft, war viele Jahre in der Finanzdienstleistung tätig, unter anderem als CEO einer Versicherungsgesellschaft in der Schweiz, bevor er nach Wien zog und seinen Traum einer eigenen Jeansmarke verwirklichte.

## **Claudia Widhofer, Vertrieb und Marketing**

Ist diplomierte Pädagogin, arbeitete viele Jahre als Lehrerin und als Coach in der Erwachsenenbildung. Sie stieß 2020 zum TORLAND-Team und ist seither unter anderem für unsere Geschäfte in Wien verantwortlich.

## **Jürgen Lang, Finanz- und Strategieberatung**

Ist als Consultant und Unternehmer bei verschiedenen Firmen engagiert. Er bringt umfangreiche Erfahrung in den Bereichen Unternehmensfinanzierung, Restrukturierung und Change Management mit. Er unterstützt unser Team seit 2022 als Berater.

## **SKULD GmbH, Inhaber Roman Hammerschmiedt**

Ist Geschäftsführer und Inhaber mehrerer Firmen und engagiert sich beim Aufbau innovativer Projekte im Umweltbereich. Er stieß 2022 zum TORLAND-Team und begleitet uns seither mit seiner Expertise.



# Kontakt



Sascha Hümbeli  
Tel. +43 660 577 0318  
[sascha@torland.eu](mailto:sascha@torland.eu)

# Mehr Informationen



<https://torland.eu>