

PRESSEINFORMATION

Fulminanter Crowdfunding-Start für E-Mobilitäts-Unternehmen SoFlow bei Seedmatch

Dresden, 18. Juni 2018 – **Dass ihre Kampagne so schnell anrollt, hätten sie sich nicht träumen lassen: Innerhalb von weniger als 24 Stunden gelang es dem Anbieter für elektrisch angetriebene Skateboards, Roller u. v. m., mehr als 400.000 Euro frisches Kapital über die Crowdfunding-Plattform Seedmatch einzusammeln. Fundingstart war Donnerstag, 14. Juni 2018. Aktuell steht die SoFlow-Kampagne bereits bei 500.000 Euro. Insgesamt sollen bis zu 850.000 Euro akquiriert werden. Mit dem Geld plant das Unternehmen, die Produktentwicklung zu beschleunigen, die Firmenstruktur nachhaltig zu optimieren sowie in den Ausbau des Marketings zu investieren. Neben dem eingesammelten Kapital setzt SoFlow auch auf die große Multiplikator-Wirkung von Seedmatch, Deutschlands erster Crowdinvesting-Plattform.**

SoFlow ist ein Schweizer Unternehmen, das sich der Elektro-Mobilität insbesondere auf kürzeren Strecken verschrieben hat und dafür innovative Mobilitätslösungen wie E-Skateboards, -Roller, -Fahrräder und -Mopeds entwickelt. Ziel des Unternehmens ist es, das tägliche Pendeln zur Arbeit oder in der Freizeit effizienter und angenehmer zu gestalten und gleichzeitig einen Beitrag für den Umweltschutz und die Entschlackung des Individualverkehrs in Städten zu leisten. Das Flaggschiff unter den SoFlow-Produkten ist das selbstentwickelte Lou Board, das Schweizer Qualitätsmaßstäbe mit innovativem Design vereint und mit dem Red Dot Design Award ausgezeichnet wurde. Neben Eigenentwicklungen wie dem Lou Board setzt SoFlow auch auf die Weiterentwicklung von Mobilitätslösungen anderer Hersteller, um diese an die Anforderungen verschiedener Märkte und Zielgruppen anzupassen.

Strategische Partnerschaften bringen das Geschäftsmodell voran

„Wir sind ganz überwältigt von dem riesigen Interesse und der großen Unterstützung, die wir bereits in so kurzer Zeit von der Crowd erfahren haben“, sagt SoFlow-Mitgründer und Geschäftsführer Manuel Hug. „Dass so viele Investoren an uns glauben und uns mit ihrem Geld unterstützen, ist ein tolles Gefühl. Mit dem eingeworbenen Kapital können wir schon jetzt neue Projekte angehen, etwa die Weiterentwicklung unseres Lou Boards, den Aufbau

eines neuen Brandshops und die personelle Verstärkung unseres Kundenservices.“

Weiterhin plant SoFlow die Entwicklung eines neuartigen Elektro-Scooters, der den Grundstein für Sharing-Konzepte als Ergänzung des öffentlichen Nahverkehrs in Städten legen soll. Hierfür arbeitet das Unternehmen bereits eng mit einem großen staatlichen Konzern in der Schweiz zusammen. Zudem bestehen Partnerschaften mit mehreren Automobilherstellern mit dem Ziel, den Automobil-Verkehr auf der ersten und letzten Meile durch E-Mobilitätslösungen von SoFlow zu ergänzen. Neben starken strategischen B2B-Partnerschaften setzt SoFlow auch auf den Direktvertrieb seiner Produkte an Endkunden über namhafte Händler wie Media Markt, Hertie oder KaDeWe in Deutschland, FNAC und GO SPORT in Frankreich oder Zumiez, b8ta, Fry's Electronics und Scheels in den USA. Auch das SoFlow-Team ist international aufgestellt: Von seinem Schweizer Hauptsitz aus koordiniert das Unternehmen die Produktentwicklung am chinesischen Standort sowie Marketing- und Verkaufsteams in Nordamerika.

43-Milliarden-\$-Markt soll erschlossen werden

„Unsere internationale Struktur ermöglicht es uns, vom Besten aus allen Welten zu profitieren“, so Manuel Hug weiter. „Wir verbinden Schweizer Qualitätsmaßstäbe mit chinesischer Effizienz in der Produktion und dem Gespür für Trends im wichtigen nordamerikanischen Markt. So haben wir SoFlow innerhalb von nur drei Jahren zu einem hochprofitablen Unternehmen gemacht, das sich in bester Ausgangslage befindet, um den aufstrebenden Markt der Mikro- und Elektro-Mobilität mit einem geschätzten Marktvolumen von über 43 Milliarden US-Dollar im Jahr 2025 nachhaltig mitzugestalten.“

Weiteres für diese Projekte benötigtes Kapital möchte SoFlow innerhalb der nächsten knapp 60 Tage über die Crowdfunding-Kampagne bei Seedmatch akquirieren. Das Schweizer Unternehmen hat sich für eine deutsche Plattform entschieden, um mit dem Crowdfunding die weitere Durchdringung des deutschen Markts optimal zu unterstützen. Seinen Investoren bietet SoFlow als Wachstumsunternehmen (Venture Debt) eine Festverzinsung von 8 % p. a.

Weitere Infos unter: www.seedmatch.de/soflow

Bildunterschrift

Mit seinen elektrisch angetriebenen Skateboards, Rollern u. v. m. revolutioniert das Schweizer E-Mobility-Startup SoFlow die Mobilität auf kurzen Strecken und macht Pendeln nicht nur angenehmer, sondern auch umweltfreundlicher.

ÜBER SEEDMATCH

Als Deutschlands erste Plattform für Crowdfunding demokratisiert Seedmatch seit 2011 die Investitionsmöglichkeiten in junge Startups und Wachstumsunternehmen. Bereits ab 250 Euro können nun auch private Anleger vom wirtschaftlichen Wachstum und der Verjüngung der deutschen Unternehmenslandschaft profitieren. Dabei entscheiden unsere Investoren individuell, welche Geschäftsideen sie fördern. Gemeinsam konnten wir so über 35 Millionen Euro an innovative Ideen und aufstrebende Entrepreneure vermitteln.

www.seedmatch.de

PRESSEKONTAKT BEI SEEDMATCH

Kirsten Petzold

Corporate Communications

Telefon: +49 351 317765-12

Fax: +49 351 317765-99

E-Mail: k.petzold@seedmatch.de

ÜBER SOFLOW

SoFlow ist ein junges Schweizer Unternehmen, das sich in der Last Mile Elektromobilität etabliert hat. Zu deren Produkten gehören E-Boards, Tretroller und Hoverboards. Mit diesen elektrischen Fortbewegungsmitteln ist das Startup in einem Wachstumsmarkt aktiv, der die Zukunft unserer Mobilität mitbestimmen wird. Qualität und Effektivität beschenken SoFlow und seinen Investoren eine hohe Profitabilität.

www.so-flow.com

PRESSEKONTAKT BEI SOFLOW

Manuel Hug

CEO & Founder

Telefon: +41 71 394 07 07

E-Mail: info@so-flow.com