

# 01

Starke Führung durch

## Alexander Leipold

Olympia-Sieger, Sportlegende und Betreiber mit einer Beteiligung von 30% an den Gewinnen der UG.

# 02

Vertrieb in allen Ligen

## Von Weltmeistern

über Europameistern, bis in die Landes und Regionalliga. Die UG arbeitet mit 780 direkten Vertriebskontakten im Ringer-Netzwerk von Alexander Leipold.

Pascal Eisele  
Deutscher Ringer  
Europameister

# 03

2-Phasen Realisierung sorgt für

## Umsatzsteigerung

In Phase 1 startet man mit einer greeny+ S-Manufaktur\* und erhöht die Produktivität innerhalb von 12 Monaten durch den Einsatz einer L-Manufaktur\*\*.

# 04

Vertriebs-Power durch

## Top-Athleten

mit mind. 1 Million Community-Kontakten, die als Investoren mit 10% an der UG beteiligt werden.

\* S-Manufaktur: 6x 3D-Drucker

\*\* L-Manufaktur: 27x 3D-Drucker



### Direktkontakte zu Top-Athleten

Durch Paul Schif | Laureus Good for Sports Foundation und Thomas Maus | Verwalter des OBI-Vermögens und Geschäftsführer der greeny+ Spitzensportler Holding. Sowie durch Christoph Klumpp, ehemaliger Chef Bundestrainer-Nachwuchs für Skisprung & Nordische Kombination im Deutschen Skiverband. Durch die Partnerschaft mit der Deutschen Sporthilfe.

Pure Vertriebspower im Netzwerk

### Medienrelevante Spitzensportler mit mind. 1 Mio. Community-Kontakten,

Die meisten Top-Athleten, wie z. B. Thomas Müller oder Rafael Nadal, verfügen über zweistellige Millionen-Kontakte.

Enormer Multiplikator

### Empfehlungsmarketing der Oberklasse

Starke Vertriebsargumente durch Idol-Funktion und Fan-Service und Dank personalisierter Marketingmaßnahmen für die Zielgruppe.

18 Marketing-Aktionen pro Jahr und eine eigene Merchandise-Linie, erhöhen den Erfolg.

Starkes Erfolgspotential

### Realistische Zieleinschätzung

Bei vielen der Top-Athleten, ist die Community so stark, dass bereits wenige Leads ausreichen um die Ziele zu erreichen. (Siehe Beispiel Thomas Müller)



Alexander Leipold  
Deutsche Ringerlegende,  
Olympiasieger, zweifacher Weltmeister  
und UG-Betreiber