

Idee/Innovation

Lösung für Sicherheit und Transport von ausgepackt und neuverpackten Haushaltsgroßgeräten

Lösung für alle Waschmaschinen, Trockner und Spüler

Sicher für Kunden

Sicher für Mitarbeiter

Gründer: Patrick Tattermann



smartsecur
nie wieder Transportschäden



Name: Securi

Probleme

ELEKTROMÄRKTE

HERSTELLER

TRANSPORT

Verkaufte Geräte wie Waschmaschinen, Trockner und Spüler (gerade Aussteller), bieten ausgepackt oder verpackt keinen Rundumschutz vor Stoßschäden und/oder Kratzern.

Diese Großelektrogeräte bieten keine ergonomische Tragemöglichkeit für den Lieferanten und somit kein leichtes Handling.

Problem: weil oft nicht wiederverwendbare Verpackungen, wie Luftpolsterfolie, für Großelektrogeräte benutzt werden, entstehen oft hohe Kosten und eine negative Ökobilanz.

Durch herumliegende Schläuche und Kabel entstehen beim Tragen und Transport Probleme für den Lieferanten/Monteur
Stichwort: Wasser in den Altgeräten

Rechnungen oder Lieferscheine können nicht optimal am Gerät untergebracht werden. Welches für Lageristen und Lieferanten bei der Zuordnung problematisch wird.



Lösung



ELEKTROMÄRKTE / FACHHANDEL

Wiederverwendbare
Transporthülle: Securi

Rundumschutz vor
Stoßschäden

Material innen:
Kappa Hartschaumplatten

Werbefläche durch
individuelle Bedruckung der
Transporthülle

Professioneller Eindruck beim
Kunden durch hochwertiges
Material: reissfestes Cordura
(Rucksackmaterial)

TRANSPORTEURE

Trage- und Rollenfunktion
durch adaptive Bodenplatte

Schlauchhalterung durch
Klettverschluss

Faltbar dadurch platzsparend

Aufgenähte Auftragsmappe
für Rechnungen

Kunden/Zielgruppe

Elektrofachmärkte & Küchenstudios

- Einsatzgebiet Lager, eigene Lieferteams, Verleih an Kunden

Transportunternehmen

- Transport vom Neugerät zum Kunden und Transport von Kundenaltgeräten.
- Tragen über Treppenstufen und Handling in der Wohnung

Umzugsunternehmen

- Transport vom Gerät des Kunden von alter Wohnung zu neuem Wohnort des Kunden, Lagerung im Fahrzeug
- Besseres Tragen und Handling

Hersteller

- Kundendienst, Reparatur oder Austausch von Geräten, Geschäftsmodell: Pfandsystem



smartsecur
nie wieder Transportschäden

Nutzen

Kosten sparen bei
Elektromärkten und
Transportunternehmen

Verpackungskosten

Weniger
Reklamationen

Keine Stoßschäden

Wiederverwendbare
Transporthülle

Umweltbewusst

Rundumschutz

Werbefläche

Mitarbeiter

Weniger Haltungsschäden
mit evtl. folgenschwerer
Erkrankung

Bessere
Tragefunktion und
somit auch besseres
Handling

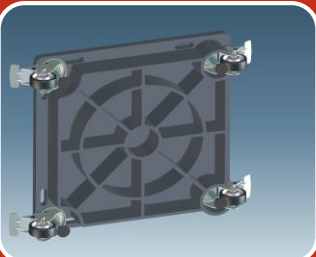
Weniger
Krankschreibungen

Geschäfts/Preismodell



Verkauf von Transporthüllen

- Verkaufspreis: 120,00€
- Herstellungspreis: max. 40,00€
- Verkauf durch Vertrieb und Online-Shop, Zielgruppe Elektromärkte/Fachhandel und Umzugsunternehmen



Verkauf von Bodenplatten

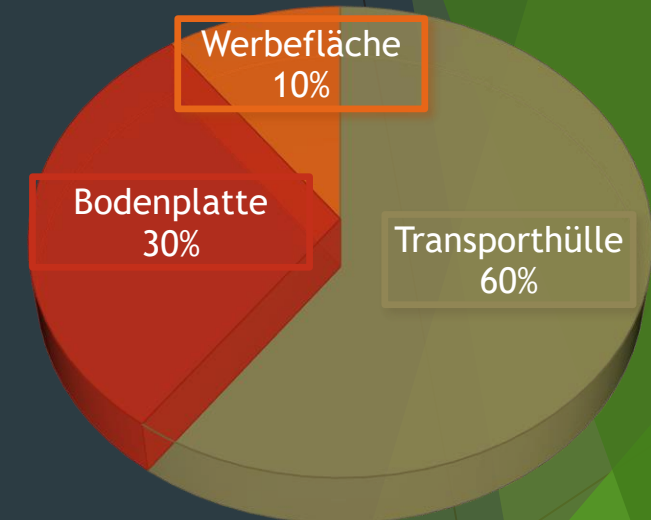
- Verkaufspreis: 300,00€
- Herstellungspreis: max. 70,00€
- Verkauf durch Vertrieb und Online-Shop, Zielgruppe Transportunternehmen und Umzugsunternehmen



Verkauf von Werbeflächen auf der Transporthülle

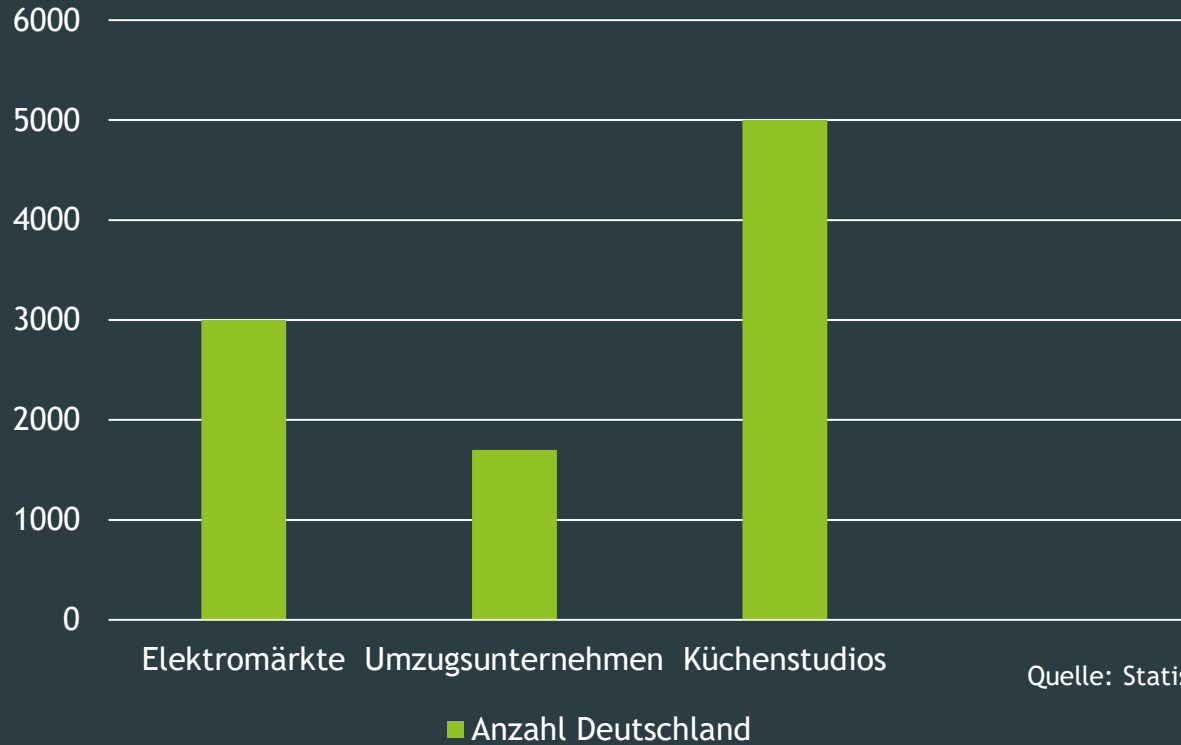
- Verkaufspreis: 40,00€
- Herstellungspreis: max. 10,00€
- Verkauf bei jeder Transporthülle mit Logo und Text

UMSATZVERTEILUNG



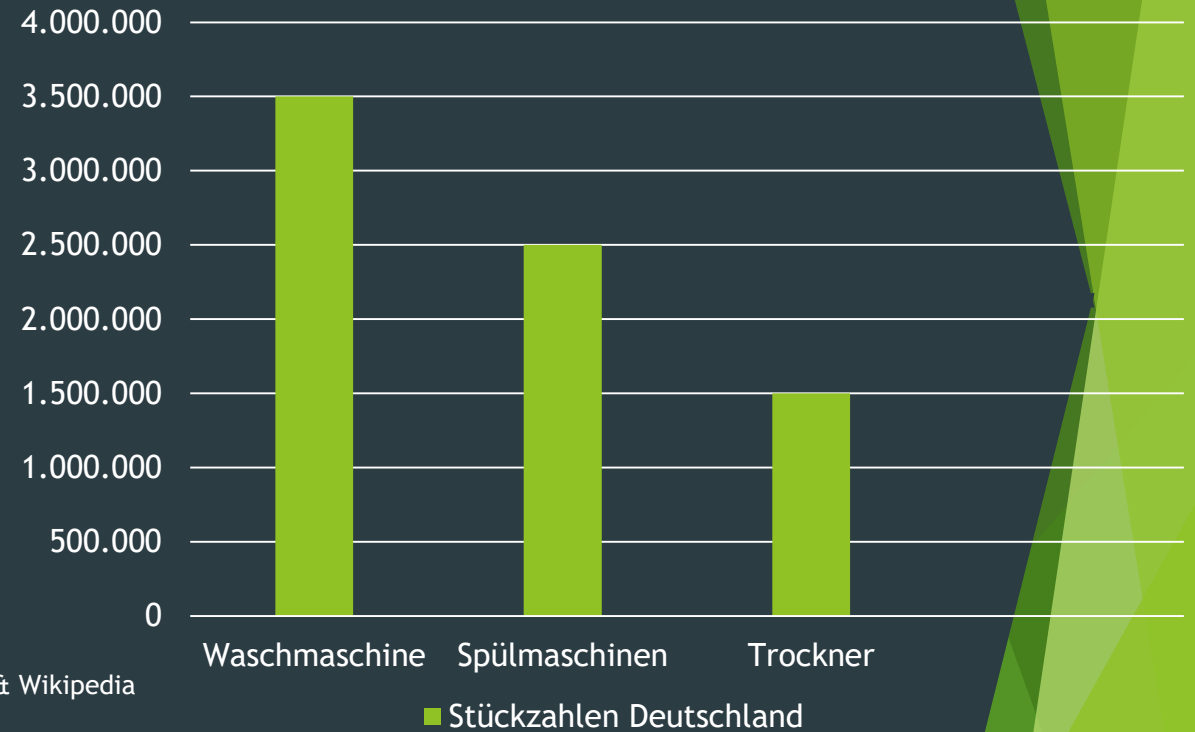
Markt

Anzahl der Unternehmen in Deutschland




Anzahl potenzieller Kunden in Deutschland ca. 10.000
Quelle: marktforschung.de

Stückzahlen Verkauf Deutschland



In 2019 verkaufte Stückzahlen ca. 7,5 Mio. plus 8 Millionen Privatumzüge
2018 in Deutschland
Marktvolumen 15,5 Millionen Geräte
Quelle: statista.de

Wettbewerb

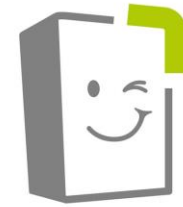
		Packdecken Hersteller: Nips, XT	Luftpolster- Hersteller: Sealed Air, Polytech Verpackungen	Safe Retourne SafetoGo
Leichter Schutz	✓	✓	✓	✓
Rundumschutz	✓	✓	✓	✓
Schutz vor Stößen	✓	✗	✗	✓
Wiederverwendbar	✓	✓	✗	✓
Nachhaltig	✓	✓	✗	✓
Tragefunktion	✓	✗	✗	✗
Rollfunktion	✓	✗	✗	✗
Bedruckbare Werbe­fläche	✓	✗	✗	✗
Schlauchhalterung Auftragsmappe	✓	✗	✗	✗

Alleinstellungsmerkmal des Produktes

- ▶ Rundumschutz
- ▶ Passt auf alle gängigen Größen von Wasch-, Spülmaschinen und Trocknern
- ▶ Wiederverwendbar und somit auch umweltbewusst
- ▶ Rollen- und Tragefunktion
- ▶ Bedruckbare Werbefläche
- ▶ An-Kippfunktion des Gerätes
- ▶ Schlauchalterung mit Klettverschluss
- ▶ Aufgenähte Auftragsmappe für Rechnungen und Lieferscheine

Alleinstellungsmerkmal des Gründers

- ▶ 16 Jahre Erfahrungen im Bereich Transport und Montage von Haushaltsgeräten, immer noch selbst tätig, täglicher Austausch mit Lieferanten
- ▶ Über 45.000 Kunden mit eigenem Unternehmen beliefert. 1000 Kunden im Monat



smartsecur
nie wieder Transportschäden

Markteintritts- / Marktdurchdringungsstrategie

1. Jahr Markteintritt Deutschland 2020

Verkauf über bestehende Kontakte: Expert,
Conrad, Medimax, Electronic Partner

Online-Shop eröffnen



2. Jahr

Auf Messen präsentieren: IFA Berlin, EP
Hausmesse

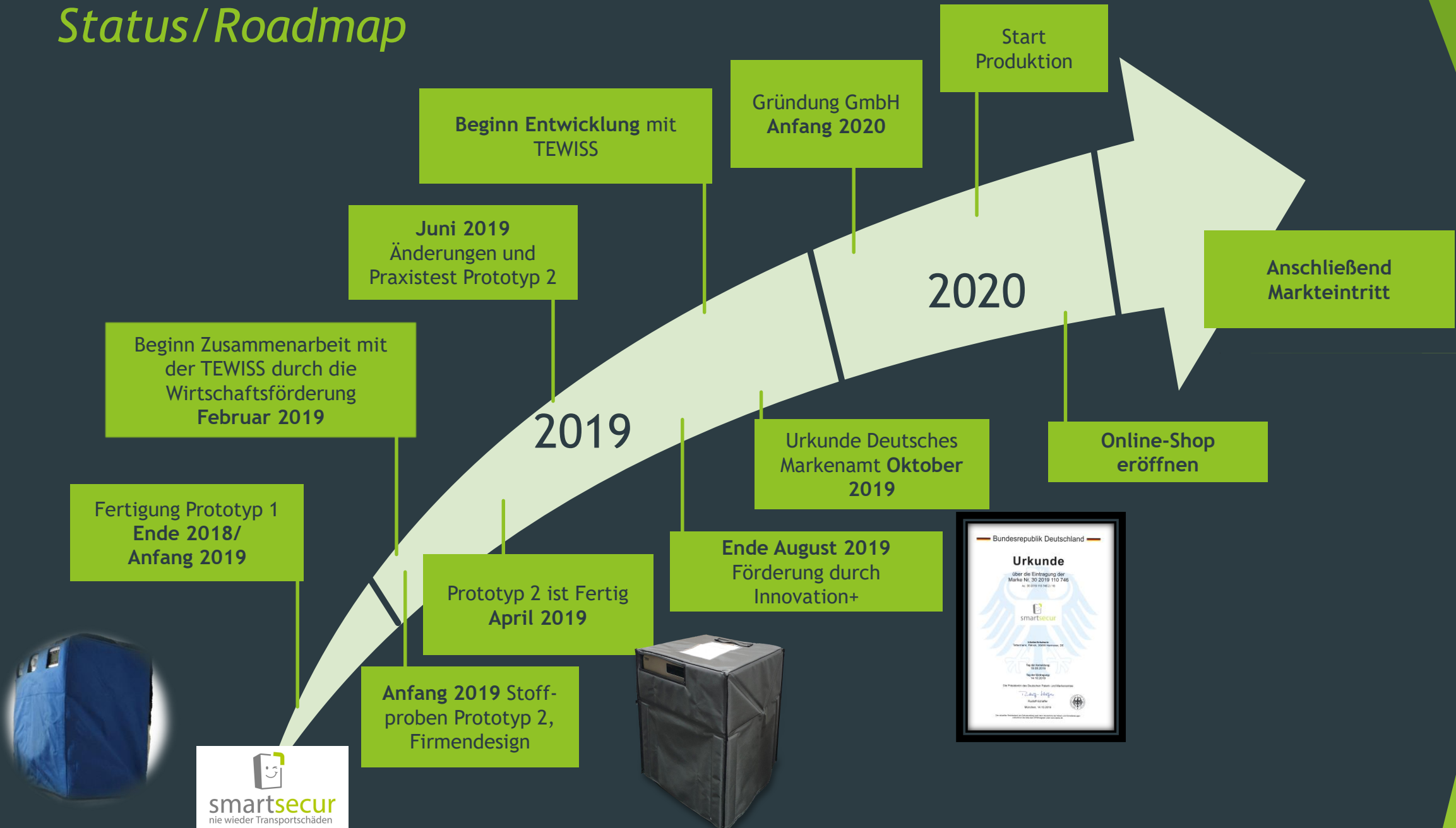
Vertrieb an weitere Unternehmen
Online-Marketing



3. Jahr

Markteintritt ganz Europa starten

Status/Roadmap



Finanzierung

Finanzplanung 1. Jahr Bankkredit für Produktion und Gründung/Patent

ca. 204.000,00€

Produktion 1000 St. = ca. 40.000,00€

Gründungskosten ca. 17.000,00€

Bodenplatte 500 St. = ca. 35.000,00€

Patent ca. 4.000,00€

Erlöse aus Verkauf ca. 310.000,00€ 1. Jahr

Finanzplanung 1. Jahr Bankkredit für Webshop und Lager/Versand und Mitarbeiter

Internet Auftritt plus Shop ca. 6.000,00€

Lager ca. 30.000,00€

Mitarbeiter Shop Vertrieb ca. 36.000,00€

Lagerist ca. 36.000,00€

Finanzplanung 2. Jahr Finanzierung aus eigenen Umsätzen ca. 76.000,00€

Vertrieb aufbauen, Fahrzeug und Mitarbeiter ca. 66.000,00€

Online-Marketing ca. 10.000,00€

Finanzplan 3. Jahr aus eigenen Umsätzen ca. 790.000,00€

Weitere Produktionslinien 10.000 St. = ca. 300.000,00€

Vorbereitung Europa, Start Werbekampagne
ca. 30.000,00€

5.000 St. Bodenplatte ca. 350.000€

Erlöse aus Verkauf ca. 3.100.000,00€ 2.-3. Jahr

Finanzplan 3. Jahr aus eigenen Umsätzen

Weiterentwicklung Produkt und zusätzliche Mitarbeiter für Vertrieb und Versand ca. 110.000,00€



Gründerinfos

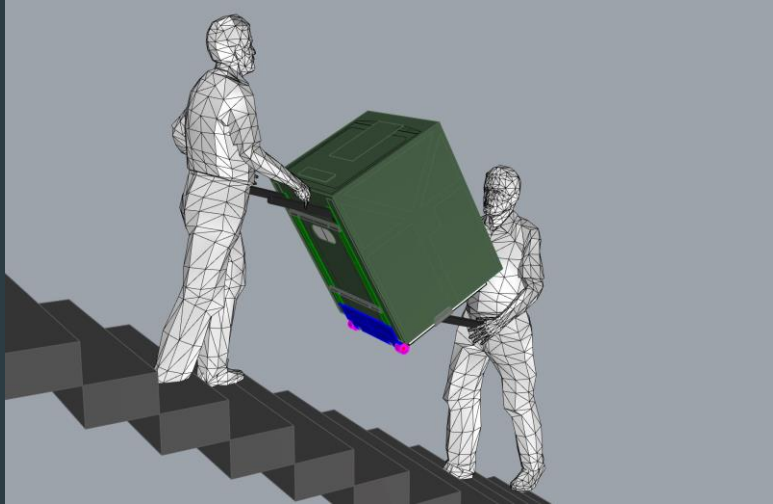
Patrick Tattermann (geb.08.12.1986)

- ▶ Kennenlernen des Berufes „Monteur für Haushaltsgeräte“ mit 16 Jahren im elterlichen Betrieb
- ▶ Start der Selbständigkeit 2011. Davor Ausbildung zum Mechatroniker und einem Abschluss auf einer Wirtschafts- und Informatikschule
- ▶ Heute betreut Unternehmen PT Transporte & Montage mit 13 Mitarbeitern, 9 Elektromärkte bzw. Küchenstudios. Darunter: Expert, Conrad Electronics, EP Maxx, Medimax und Küchen Roon mit insgesamt knapp 1.000 Kunden im Monat
- ▶ Hohe Investitionen in vereinfachte Werkzeuge oder Sackkarren mit E-Motor
- ▶ Idee besteht bereits seit Unternehmensgründung November 2011
- ▶ Weitere zukunftsweisende Ideen in der Pipeline

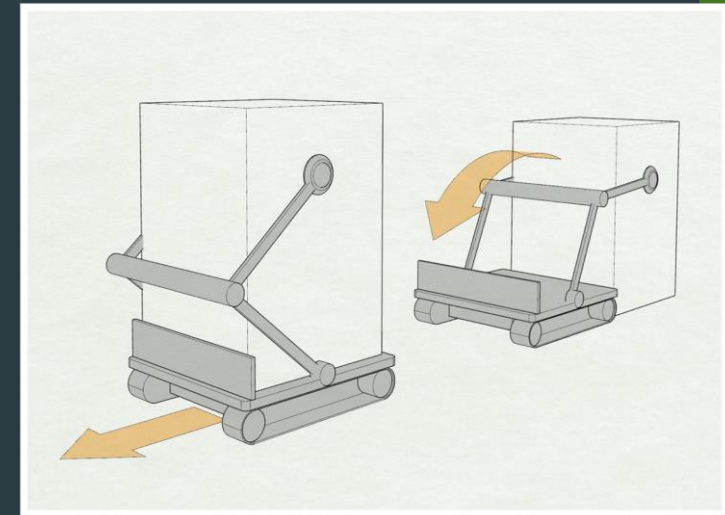
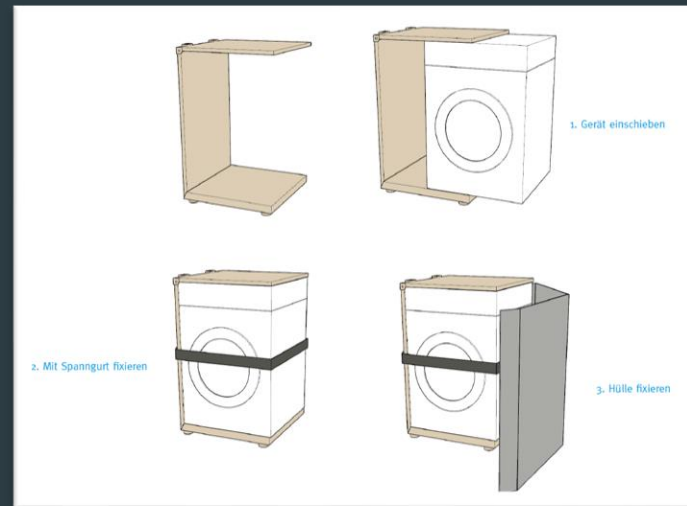


Projektentwicklung Roboter Coby

Derzeitige Entwicklung
Bodenplatte bzw. Tragegestell



Industrielösung für
Verpackung entwickeln



Schritt 1

Backup Folie 2

Schritt 2

Bisherige Abläufe beim Verkauf von Ausstellern und verpackten Geräten

Schritt 1:

Das Gerät wird unverpackt ins Lager gebracht und erst am Auslieferungstag in Folie eingewickelt

Problem:

Auch die Luftpolsterfolie kann das Gerät vor Stoßschäden nicht bewahren.
Außerdem unseriöser Eindruck beim Käufer

Schritt 2:

Das Gerät wird zwar verpackt zum Kunden gebracht, aber vor der Tür ausgepackt. Das hat folgende Gründe:

Dokumentation eventueller Transportschäden
Gerät kann besser in die Wohnung/das Haus transportiert werden.

Problem:

Griffmöglichkeit und Handling auf engstem Raum
Stoßschäden möglich, Abrutschgefahr
Rückenschäden möglich durch unvorteilhafte Bewegungen



Backup Folie 3

Bisheriges Transportieren von Geräten (Beispiel):

- ▶ Mit den Händen, oben an der Deckelmulde, unten an den Gerätefüßen
- ▶ Problem: Kein richtiger Halt, teilweise nur mit den Fingerspitzen am Gerät
- ▶ scharfkantiges Tragen
- ▶ Gefahr vom Lösen der Deckelschrauben oder Abrutschen der Hände bei Nässe.

