

**CANDIDATE STEERING COMMITTEE 05/21**

**GREINdER**

# EXECUTIVE SUMMARY

## GREINdER

Der Plastik GREINdER ist eine innovative B2C Lösung für die automatische Zerkleinerung von Kunststoffverpackungen und damit der ideale Begleiter für eine nachhaltige Entsorgung in privaten Haushalten.

Der Schredder ersetzt durch seine Funktion, gute Optik und platzsparende Konstruktion die klassischen gelben Säcke, welche sich in den österreichischen Wohnungen und Häusern stapeln und reduziert die Fahrten zu Sammelstellen auf ein Minimum. In Kombination mit einer Partnerschaft mit etablierten Abfallservice Dienstleistern kann er langfristig den Anteil an recyceltem Plastik erhöhen und den ökologischen Fußabdruck der Kunden reduzieren.



Abbildung 1  
Potenzielles Design  
(Konkurrenzprodukt)

## ERWARTUNG AN GREINER

Die Erwartungen an Greiner belaufen sich insbesondere auf drei Felder: Infrastruktur, Know-How und Funding. So baut der GREINdER auf der Expertise im Bereich Konstruktion und auf bestehenden Produktionsanlagen auf. Zudem verlangt das Projekt nach Wissen rund um die Abfallindustrie und deren Anforderungen, welches zum einen intern, zum anderen über die Netzwerke von Greiner zugänglich ist. Zuletzt wird für die Entwicklung des Produktes, insbesondere für die initiale Phase der Prototypisierung, finanzielle Unterstützung angestrebt.

## MÖGLICHER NUTZEN FÜR GREINER

Durch den Vertrieb des GREINdERs kann sich Greiner als verantwortungsbewusster Produzent etablieren und dabei eine zusätzliche Einnahmequelle im B2C Segment schaffen. Gleichzeitig ordnet sich das Produkt in die Bestrebungen des Blue Plans und die Bemühungen, das eigene Tun im Bereich Nachhaltigkeit zu verstärken, ein. Zudem birgt die Idee das Potenzial, das Portfolio durch Erweiterungen, Variationen und ergänzende digitale Angebote über die Jahre hinweg zu verstärken. So kann auf weitere Segmente und Nutzertypen zugegangen werden und diese als Einnahmequelle erschlossen werden.

# ADDITIONAL INFORMATION

## PROBLEM STATEMENT

Bis zu 100 kg Plastik verbrauchen wir pro Kopf im Jahr. Ein Bild, welches nicht nur in Punkto Nachhaltigkeit ein schlechtes Licht auf die Haushalte wirft, sondern auch in Bezug auf Aufwand und Aussehen einen zunehmenden Störfaktor birgt. Gelbe Säcke stapeln sich in den Häusern und Wohnungen und Methoden zur Verkleinerung, wie das Zerdrücken der Plastikflaschen, können bei der hohen Menge an Plastikmüll keine ausreichende Schadensbegrenzung mehr erwirken. Während dies besonders im ländlichen Umfeld ein Problem ist, zeigen sich in der Stadt andere Herausforderungen – kein gelber Sack, keine Abholung, volle oder fehlende Plastikcontainer, oder auch weit entfernte Sammelstellen. So wird Mülltrennung zur Belastung und ein wertvoller Rohstoff geht durch eine unsaubere Verwertung verloren. Dabei liegt Österreichs Recyclingquote bereits jetzt unter dem EU-Schnitt. Ein Umstand, der Maßnahmen erfordert.

## VALUE PROPOSITION

Der GREINdER löst diese Probleme, in dem er den Plastikmüll vor der Abholung zerkleinert und den Kunden durch einfachere Plastikentsorgung zur Mülltrennung incentiviert. Das Gerät sorgt nicht nur für eine einfache und sichere Zerkleinerung des Plastikmülls, es unterstützt die Haushalte gleichzeitig bei der optimalen Mülltrennung, indem er besonders jenen Menschen, die Plastikmüll aufgrund des zusätzlichen Aufwandes nicht getrennt haben, eine einfache Lösung an die Hand gibt. Insbesondere bei Kindern kann er zudem zu einer Vorbildwirkung in der Mülltrennung beitragen. Zudem handelt es sich beim GREINdER um ein besonders leises und platzsparendes Gerät, welches in jedem Haushalt einen geeigneten Raum findet.

Neben den Vorteilen für private Haushalte, spiegelt sich der Nutzen auch in der Ausschöpfung des Potenzials zur Weiterverwertung wider. Nach der Zerkleinerung gelangen die Plastikteile direkter in den Recycling Stream und können als wertvoller Rohstoff Einsatz finden. In Hinblick auf die zukünftigen Entwicklungen im Bereich Additive Manufacturing ergibt sich ein weiteres Potenzial des GREINdERs, welches es zu entfalten gilt - die Herstellung von Rohstoff für den 3D Druck.

## TECHNOLOGY

Das Gerät setzt sich aus dem Schredder, einem Getriebemotor mit Überlastsicherung, einem robusten Gehäuse sowie einem Auffangbehälter zusammen. Fokus bei der Konstruktion liegt auf einem niedrigen Gewicht und minimalem Umfang, bei hoher Funktionalität und modernem Design. Zudem spielt Sicherheit eine zentrale Rolle, um das Gerät für einen Einsatz im Haushalt zu optimieren. So können auch Kinder den GREINdER bedenkenlos bedienen.

Bezüglich der Mechanik stellt eine Stanzvorrichtung eine geeignete Alternative dar. Daher gilt es, beim Bau des Prototypens auf zwei mechanisch verschiedene Modelle zu setzen, diese zu erproben und infolgedessen die geeignetere Form auszuwählen.

## BUSINESS MODEL

Greiner verkauft die Produkte im ersten Schritt direkt über E-Commerce an den Konsumenten. Nach einem erfolgreichen Direktverkauf soll auch ein Vertrieb über den Einzelhandel angestrebt werden, um das Gerät einer breiten Masse zugänglich zu machen. Es gilt dabei insbesondere regionale Vorschriften und Gesetzgebungen zu beachten, da es hier Unterschiede in Bezug auf den Recycling Stream gibt.

Darüber hinaus eröffnet sich im Vertrieb das Potenzial einer gesamten Landschaft an Produkten, welche Schritt für Schritt ergänzend zu dem Gerät an den Kunden gebracht werden können. Als erste zusätzliche Einnahmequelle bieten sich insbesondere Zubehörartikel, wie Auffangbehälter, an. Zuletzt besteht für Greiner die Chance, den Kreislauf des Plastiks zu schließen, indem Kunden das Material zukünftig abgekauft und in die eigene Produktion integriert werden kann.

## GO-TO-MARKET PLAN

Als erste Priorität wendet sich der GREINdER an private Haushalte, welche durch gezieltes Targeting in Onlinemedien, SEO und die bestehenden Social Media Kanäle angesprochen werden. Word-Of-Mouth ist ein zentraler Baustein für eine erfolgreiche Ausbreitung, weshalb auch ein kundennaher Service und Feedbackeinholung essenziell sind. Die Marketingkosten werden dabei durch effizientes Targeting und wenig Streuverluste auf ein Minimum reduziert, um so die finanziellen Ressourcen auf die Entwicklung des Produktes zu konzentrieren.

In weiterer Folge wird die Zielgruppe um Gemeinden und Bauträger ergänzt, welche sich durch das nachhaltige System als zukunftsfitte Institutionen positionieren können. Erreicht werden diese insbesondere durch PR-Arbeit, wie Pressemitteilungen, und durch Advertorials in regionalen Fachzeitschriften.

## COMPETITIVE ANALYSIS

Im Markt für Müllzerkleinerung finden sich zwei direkte Konkurrenzkatogorien, alternative Schredder sowie Schredder mit Zusatzfunktionen. Hier stehen besonders die Unternehmen Headplanet und Lasso, ein Schredder für sämtliche Materialien und ein Schredder mit Sortiersystem, als funktionale Mitbewerber hervor. Diese sind jedoch weder im Einklang mit regionalen Abfallanforderungen hergestellt, noch stellen sie leistbare Produkte für den Einsatz im Haushalt dar. Zudem hat insbesondere Lasso den österreichischen Markt noch nicht erreicht.

Neben den bestehenden mechanischen Systemen besteht bei Dienstleistern im Abfallmanagement das Risiko, sich durch die Entwicklung einer eigenen Lösung vereinfachten Zugang zu den Kunden zu verschaffen. Auf diese Player, wie ARA, mit dem GREINdER zuzugehen, bevor sie eine eigene Option entwickeln, kann das Risiko minimieren.

## MANAGEMENT TEAM

Der GREINdER verlangt für die Umsetzung ein Team bestehend aus den folgenden Rollen:

1. CEO – Projekt Management, Finanzielle Verantwortung und Partnerakquise
2. Design & Engineering Experte – Verantwortung für Produktentwicklung und das Design
3. Marketing & Sales Verantwortlicher – Erstellung und Umsetzung der Marketing-Konzepte sowie Business Development

Weiters erfordert die Unternehmung externe Unterstützung, unter anderem durch rechtliche Beratung und Konstruktions-Expertise sowie engagiertes Personal für die Produktion.

## FINANCIAL & KEY METRICS

Während bis 2023 die Entwicklung einer 0 Serie im Vordergrund steht, sind ab 2024 Umsätze von über 2 Millionen und nach einem internationalen Eintritt 2026 bis zu 30 Millionen Euro zu erwarten. Basierend auf dem Preis von etwa 250€ pro Stück und sinkenden Stückkosten wird dabei ein Break-Even für 2025 prognostiziert.

Neben den Umsatzzahlen spiegelt sich der Erfolg des GREINdERs insbesondere im positiven Effekt auf das Recycling-Volumen und CO<sub>2</sub> Emissionen, gemessen am An- bzw. Abstieg, wider.

Die Finanzierung des Vorhabens soll neben Greiner-internen Ressourcen unter anderem durch nationale und EU-weite Förderungen gestützt werden. Hier sind besonders Fördermittel im Bereich Circular Economy und Recycling denkbar.

### **CURRENT STATUS & TIMELINE**

Derzeit befindet sich das Projekt in der initialen Phase, welche von intensiven Recherchetätigkeiten und Kundenumfragen begleitet wird. Im Anschluss folgt eine umfangreiche Konzeptions- und Prototypisierungsphase, in der zwei Vergleichsprodukte in iterativen Schleifen getestet und weiterentwickelt wird. Die Dauer dieser Phase wird auf etwa 6 Monate geschätzt. Im Anschluss folgt die Entwicklung einer 0 Serie, begleitet von einem ausgereiften Marketingkonzept für den anschließenden Markteintritt.

### **UNFAIR ADVANTAGE / KOMPETENZVERMUTUNG**

Greiners jahrelange Erfahrung in der Entwicklung und Konstruktion innovativer Produkte hilft dabei, eine für die Kunden optimierte Lösung zu gestalten und sich so am Markt als funktionale und attraktive Option zu positionieren. Das Standing in der österreichischen und internationalen Wirtschaft erleichtert zudem den Austausch mit relevanten Stakeholdern, wie Gemeinden und Medien, um verstärkt regionale Anforderungen zu erfüllen und sich so einen Vorsprung im Vergleich zum Wettbewerb zu verschaffen. Zuletzt stärken die bestehenden Netzwerke, unter anderem zu österreichischen Sammel- und Recyclingdienstleistern, eine verbesserte Zusammenarbeit mit potenziellen Partnern, welche sich in einem prozessualen Mehrwert für den Kunden widerspiegelt.