

Blikjeskrat

Pitchdeck
Investeringsmogelijkheden



Project: De Blikjeskrat

De Blikjeskrat is gemaakt om een passende en efficiënte oplossing te bieden voor het terug leveren van statiegeldblikjes voor de verduurzaming van de circulaire economie.

- Bedrijf: Eco Recycling Cans
- Naam: Thomas Brouwer
- Contact:
ecorecyclingcans@gmail.com
- Telefoon: 0653943774



2. Het probleem waar mijn bedrijf zich op focust

- Het probleem waar mijn bedrijf zich op richt, is het verbeteren van de inzameling van statiegeld op blikjes, zodat meer mensen hun gebruikte blikjes terugbrengen. Daarnaast is deze krat ontworpen voor herhaaldelijk gebruik van gerecycled plastic, wat consumenten moet aanmoedigen om geen plastic tassen meer te gebruiken die na één keer gebruik bij het afval belanden. Door een statiegeldsysteem voor de krat te introduceren, zullen consumenten deze na meerdere keren gebruiken weer inleveren, waardoor de krat van gerecycled plastic circulair kan worden ingezet.

3. De bijbehorende oplossingen die mijn bedrijf biedt, inclusief uw bedrijfsmodel en waarde propositie voor klanten

- Wat mijn product als oplossing biedt(waarde propositie) is dat mensen hun geconsumeerde blikjes niet meer in plastic tassen hoeven te bewaren die na eenmalig gebruik bij het restafval terecht komen(vervuiling). De krat is volledig afsluitbaar waardoor stank, plakkerigheid, fruitvliegjes etc. tot gevolg kan worden voorkomen. Het concept is dat de krat kan worden ingeklapt, in de vaatwasser en/of met de hand kan worden schoongemaakt. Middels een statiegeldsysteem circulair kan worden ingezet. De krat is met rasters in verschillende vakken verdeelt waardoor blik niet beschadigt raakt en daardoor niet gescand kan worden. Ook blijven de blikjes rechtop staan wat voorkomt dat deze plakkerig worden wat voorkomt dat de emballage automaten vastlopen, met tot doel de mensen sneller te bewegen hun blikjes te bewaren en in te leveren. Mijn bedrijfsmodel(B2C) is deze kratten na productie direct aan bedrijven en/of consumenten te verkopen waarvoor ik een percentage na de verkoop ontvang.

4. De markt waarin mijn bedrijf opereert, inclusief de marktomvang, een (beknopte) go-to-market strategie en huidige marktontwikkelingen

- De markt waar mijn bedrijf in opereert is verduurzaming, milieu en circulaire economie. De marktomvang is de consument van drankjes in blik, producent van frisdrank in blik en afnemer van statiegeld op blikjes. Mijn GTM-strategie is er om ervoor te zorgen dat een oplossing komt voor het terug te leveren statiegeld op blik waardoor dit recyclet kan worden. Aangezien dit hedendaags nog veel problemen kent er hier nog geen goede oplossing voor gevonden is in het Nederlandse statiegeldsysteem bij de consument, producent en afnemer is dit een efficiënte oplossing hiervoor.

5. Prototype van de blikjeskrat



6. De concurrenten van het bedrijf en mijn concurrentievoordeel

- De concurrenten van mijn bedrijf zijn beperkt in deze fase van de productontwikkeling. Er is voor de blikjeskrat patent en- een modelregistratie aangevraagd en toegekend door Arnold& Siedsma. Aangezien dit product nog niet op de markt is gebracht/bestaat is dat in mijn voordeel. De productie van de krat moet nog opgestart worden met relevante marktpartijen die ik daarvoor heb benaderd.

7. De ontwikkeling en tractie van het bedrijf sinds de oprichting

- De tractie van mijn product de blikjeskrat is van het idee tot en met het maken van een prototype. Op dit moment is deze naar mijn inziens (op enkele details na) een goed uitgewerkt product voor meervoudige productie. Ook heb ik hiervoor patent- en modelregistratie aangevraagd die is goedgekeurd. Hiermee ben ik een klein jaar geleden begonnen. Om dit product tot een succes te maken moet ik hiervoor geschikte marktpartijen vinden die hierin willen investeren. Bijvoorbeeld in een mal waarmee mijn product in meervoud middels spuitgieten kan worden geproduceerd, het materiaal (bio plastic en/of gerecycled plastic) waarvan de krat moet worden spuit gegoten en de bedrijfskosten (arbeidskosten ed) van de producent waarna deze vermarkt moet worden aan belanghebbende partijen zoals consument en supermarkt.

8. De samenstelling van het team en wat het team onderscheidt van andere bedrijven

- Ik ben een jaar geleden een eenmanszaak begonnen om mijn concept te kunnen uitwerken en patenteren. Omdat er voor dit probleem nog geen goede oplossing is, onderscheid ik mij van andere partijen aangezien dit een nieuw product is wat (nog) niet op de markt bestaat. Ook ben ik in gesprek met verschillende bedrijven voor het produceren van mijn product waarmee ik kan samenwerken.

9. De investeringsvraag en het gebruik van de investering

- Aangezien de markt hedendaags vraagt naar verduurzamende en circulaire oplossingen voor de milieu problematiek wil ik met deze krat hieraan bijdragen. Deze investering is noodzakelijk omdat ik voor het product een mal, materiaal- en productiekosten hiervan moet maken om te kunnen laten produceren in meervoud bij spuitgieters en daarbij verschillende belanghebbende partijen van het product en concept kan bewegen om hier in mee te gaan. Omdat mijn financiële ruimte beperkt is wordt dit voor mij lastig om zelf te bekostigen. Ook zijn nieuwe partijen terughoudend voor investeringen, aangezien mijn product een nieuw product en concept voor de markt is. Daarom ben ik ook in gesprek met verschillende marketingbureaus om aan te kunnen tonen dat consumenten mijn product concept de moeite waard vinden om te kopen.

10. Marktstrategie

- Samenwerken met belanghebbende partijen als de overheid, supermarkten, gemeente initiatieven en recyclestations.
- Online campagne voeren via social media en LinkedIn.
- Deze start van de verkoop van de krat vindt plaats in Nederland en is daarna verder uit te breiden naar andere EU landen zoals Duitsland(sinds 2006 al statiegeld op blik maar nog steeds in plastic tassen bewaard), België(komt in 2025 statiegeld op blik) en Spanje(waar nog helemaal geen statiegeld systeem voor blik en/of flesjes bestaat).



Bedankt voor uw aandacht!

Met vriendelijke groet,

Thomas Brouwer

