

Emerkey - Key Backup

Emerkey – Nie mehr vor verschlossenen Türen stehen!

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 5. Ausschreibung 2018	Status	abgeschlossen
Projektstart	02.05.2018	Projektende	01.11.2020
Zeitraum	2018 - 2020	Projektlaufzeit	31 Monate
Keywords	Digitalisierter Self-Service-Schlüsselausgabe, Key-Sharing-Service Dienstleistung, Alternativer Schlüsseldienst		

Projektbeschreibung

Die emerkey GmbH (Gründung: 01.03.2017) ist im Bereich der Sicherheits-Dienstleistung, der elektronischen - sowie der mechanischen Sicherheitstechnik tätig und spezialisiert auf Schlüsselaufbewahrung in Selbstbedienungsautomaten.

80% der Bevölkerung ist das Problem bekannt: Man vergisst ihn, verliert ihn, die Tür fällt einfach hinter einem ins Schloss oder man weiß nicht, wo er gerade ist – der Schlüssel.

Wir nahmen uns diesem Problem an und entwickelten eine Kombination aus einer Software-Lösung und eines 24/7-begehbaren Schlüsselausgabe, der neu konzipiert und mit der dafür benötigten Software programmiert wurde. Diese werden in urbanen Ballungsräumen (Key-Points) öffentlich zugänglich installiert und bieten die Möglichkeit, Zweitschlüssel sicher zu deponieren, im Anlassfall abzuholen und mittels Softwarelösung anzusteuern und zu verwalten. Emerkey ist somit der erste kostengünstige, digitalisierte Selfservice-Schlüsseldienst und somit eine absolut neue Herangehensweise, wenn es um das Thema Schlüsseldienst bzw. Schlüsselaufbewahrung geht.

Aufbauend auf unsere stufenweise Strategie konnte Phase 1 (Testphase/Wachstum & Finanzierung) bereits abgeschlossen werden. Der derzeitige Prototyp, also sowohl Software-Lösung als auch der Schlüsselausgabe selbst (1.Standort: Schönbrunner Straße 110, 1050 Wien), beinhaltet alle nötigen Kernfunktionalitäten sowie Grundfunktionen, konnte ausführlich getestet werden und ist bereit für den Go2Market.

In Phase 2 (Roll Out & Markteinführung AUT) kommt es nun zur Standort-Erweiterung in Wien (2018: 2; 2019: 5) - begleitet durch zielgruppenspezifisches Online- und Offline-Marketing um die Reichweite zu steigern und eine hohe Aufmerksamkeit zu generieren. In technischer Hinsicht wird an einer Software-Adaptierung gearbeitet sowie die Usability für die NutzerInnen noch weiter erhöht werden (Product-Market-Fit). Als Zielsetzung streben wir in dieser Phase 310 NeukundInnen (2018) und 2.000 NeukundInnen (2019) an.

Parallel dazu soll ab 08/2018 in Phase 3 die Internationalisierung - mit der Erschließung von Standorten in Deutschland starten (2 Standorte) und 2019 rund 500 NeukundInnen generieren. Aufbauend auf Phase 2 wird auch diese Phase durch

laufendes Content Marketing begleitet. Maßgeschneiderte Landingpages, Social-Media- sowie Google Adwords-Kampagnen sind nur einige Aktivitäten im Bereich der Vermarktung unserer Lösung. Unterstützt werden diese Maßnahmen durch offline Kanäle wie klassische PR / Pressearbeit, Messe- und Veranstaltungsauftritte sowie Direktansprachen im B2B Segment. Darüber hinaus streben wir Kooperationen an um den Markteintritt und die Etablierung von emerkey zu sichern und ein schnelles Wachstum zu garantieren. Im Jahr 2018 wollen wir gesamt 5 B2B Kooperationen starten – im Jahr 2019 soll diese Anzahl auf rund 18 Kooperationen (AUT + DE) erhöht werden.

Abstract

The emerkey GmbH (founded: 01.03.2017) is active in the field of security services, electronic and mechanical security technology and specializes in key storage in self-service machines.

80% of the population is aware of the problem: one forgets it, loses it, the door just falls behind one or you do not know where he is - the key.

We tackled this problem and developed a combination of a software solution and a 24/7 walk-in key machine that was redesigned and programmed with the software required for it. These are installed publicly in urban conurbations (key points) and offer the option of securely depositing duplicate keys, picking them up on demand and controlling and managing them using software. Emerkey is therefore the first cost-effective, digitized self-service locksmith and thus a completely new approach when it comes to locksmithing and key storage.

Building on our phased strategy, phase 1 (test phase / growth & financing) has already been completed. The current prototype, ie both the software solution and the key automaton itself (1. location: Schönbrunner Straße 110, 1050 Vienna), contains all necessary core functionalities as well as basic functions, could be extensively tested and is ready for the Go2Market.

In Phase 2 (roll out & market introduction AUT), the location will be expanded in Vienna (2018: 2; 2019: 5) - accompanied by target group-specific online and offline marketing in order to increase the reach and attract a lot of attention. From a technical point of view, work will be carried out on software adaptation and the usability for users will be further increased (Product-Market-Fit). In this phase, we aim to reach 310 new customers (2018) and 2000 new customers (2019).

Parallel to this, from 08/2018 in Phase 3, internationalization - with the development of sites in Germany - is to start (2 locations) and in 2019 around 500 new customers will be generated. Building on Phase 2, this phase will be accompanied by ongoing content marketing. Tailor-made landing pages, social media and Google Adwords campaigns are just a few marketing activities for our solution. These measures are supported by offline channels such as classic PR / press relations, trade fair and event presentations as well as direct sales in the B2B segment. In addition, we strive for cooperation in order to secure the market entry and the establishment of emerkey and to guarantee rapid growth. In 2018 we want to start a total of 5 B2B collaborations - in 2019 this number is to be increased to around 18 cooperation's.

Projektpartner

- emerkey GmbH