

## Balcosy SUNDÅ

Internationaler Markteinstieg des Balcosy Wohnsystems SUNDÅ

<b>Programm / Ausschreibung</b>	IWI 24/26, IWI 24/26, Basisprogramm Ausschreibung 2026	<b>Status</b>	laufend
<b>Projektstart</b>	01.02.2026	<b>Projektende</b>	31.01.2027
<b>Zeitraum</b>	2026 - 2027	<b>Projektlaufzeit</b>	12 Monate
<b>Projektförderung</b>	€ 116.221		
<b>Keywords</b>			

### Projektbeschreibung

Das SUNDÅ Wohnsystem by Balcosy ist ein modular aufgebautes Möbel- und Raumnutzungssystem, das aus den Learnings des ursprünglichen, maßgefertigten Ur-Balcosy-Fenstersitz hervorgegangen ist. Die Neuentwicklung zu einem serienfähigen, versandtauglichen und hochstandardisierten System bildet heute die Grundlage für ein skalierbares, international einsetzbares Produktportfolio. Die zentralen Vorteile des Systems — modulare Erweiterbarkeit, hohe Tragfähigkeit, flexible Anwendung an Wand- und Fensterflächen, mieterfreundliche Montage sowie europaweit versandoptimierte Bauteile — ermöglichen erstmals eine Serienproduktion, die sowohl wirtschaftlich skalierbar ist als auch ein breites Anwendungsfeld im wachsenden Markt für urbane, kompakte Wohnräume abdeckt.

Der Systemgedanke eröffnet zusätzlich ein langfristiges, wiederkehrendes Umsatzpotenzial: Kund:innen investieren nicht nur in ein einzelnes Möbelstück, sondern in ein erweiterbares Wohnsystem. Durch standardisierte Module (Regale, Sitzfenster, Pflanzenhalter u. v. m.) entsteht ein nachhaltiges Geschäftsmodell mit hoher Customer Lifetime Value und planbarer Skalierbarkeit in Produktion und Vertrieb.

Das vorliegende Markt.Einstieg-Projekt zielt darauf ab, die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Marktablierung zu schaffen: den Aufbau eines skalierbaren, international einsetzbaren Vertriebskonzepts, den strukturierten Ausbau organisatorischer Kapazitäten, sowie die systematische Marktbearbeitung. Damit entspricht das Projekt exakt den Zielen des Programms, das Unternehmen in der kritischen Phase zwischen Prototyp und Markteintritt unterstützt.

□

Zentrale Projekteinhalte umfassen:

1. Entwicklung und Validierung eines skalierbaren Vertriebskonzepts

Basierend auf vier Jahren Nutzerforschung, laufenden Pilotprogrammen und validierten ersten Testverkäufen sollen Preislogiken, Set-Strukturen, Kommunikationsstrategien und CRM-basierte Sales-Funnels finalisiert werden. Durch die Förderung wird es möglich, ein Omnichannel-Vertriebssystem aufzubauen, das Direktvertrieb, Showrooms, Guerilla-Pop-Ups, Creator-Kooperationen und redaktionelle Medienarbeit verbindet.

## 2. Aufbau organisatorischer Strukturen für nachhaltige Marktetablierung

Die Serienüberleitung erfolgt in enger Zusammenarbeit mit der Tischlerei Pecherstorfer (OÖ), die zugleich strategischer Investor ist. Ziel ist eine standardisierte, prozesssichere Fertigung mit dem Charakter von „Systemgastronomie für Möbel“: kurze Rüstzeiten, geringe Komplexität, replizierbare Handgriffe sowie lagerfähige Standardmodule. Parallel dazu soll ein kleines, aber schlagkräftiges Vertriebs- und Marketingteam aufgebaut werden, das die Markenpositionierung und Nutzerkommunikation professionell trägt.

Besonders hervorzuheben ist, dass mit Katharina Leitner, MA eine hochqualifizierte weibliche Führungskraft (Industrial Design, internationale Designstudios, jahrelange Entwicklungserfahrung) als Creative Director maßgeblich für Produktstrategie, Design, Fertigungsüberleitung und Markenentwicklung verantwortlich ist. Sie hält direkt 25,1 % der Unternehmensanteile und erfüllt damit die Kriterien eines frauengeführten Unternehmens nach FFG-Definition. Ihr Beitrag ist zentral für die Internationalisierung und Professionalisierung des Produktsystems.

## 3. Systematische Marktaufbereitung

Gemeinsam mit Nutzer:innen (Inside:Balcosy Family), B2B-Pilotkund:innen sowie internationalen Inspirationsquellen (z. B. Japan-Analyse-Reise zu Micro-Living, Besuch der Mailänder Möbelmesse) wird die Positionierung auf Basis valider Daten im Laufe des Projektes geschärft. Ziel ist es, SUNDÅ als nachhaltige, urbane und designorientierte Lösung für moderne Raumgestaltung in Europa zu etablieren.

## 4. Produktion, Sicherheit und Dokumentation

Das Projekt umfasst zudem den strukturierten Aufbau einer zertifizierten, sicheren und rechtlich abgesicherten Produktlinie inklusive Montageanleitungen, Sicherheitsdokumentationen, Risikoanalysen und externer Prüfungen (z. B. TÜV).

□

Die Markt.Einstieg-Förderung ermöglicht es, diese Schritte nicht nur durchzuführen, sondern mit hoher Geschwindigkeit und Professionalität umzusetzen. Damit stärkt sie die Wettbewerbsfähigkeit eines österreichischen Startups, das durch Design-Innovation, regionale Wertschöpfung, Nachhaltigkeit und skalierbare Systemlogik hohes internationales Potenzial besitzt. Ohne Förderung wäre der gesamte Markteintritt deutlich verlangsamt (Faktor 2-3) und in Umfang, Personal und Internationalisierung massiv eingeschränkt.

## Projektpartner

- Flowfactory GmbH