

Executive Summary msells

- Übersicht** Bei der Geschäftsidee von MSELLS GmbH handelt es sich um ein ganzheitliches Konzept, das sowohl Hard-, Software- als auch Marketingkomponenten zur Vermarktung von Gütern über Automaten beinhaltet.
- Der Fokus von MSELLS liegt in der ersten Phase auf M-Tabak, da die einzigartige Chance der gesetzlichen Verschärfung der Ausgabe von Tabakprodukten über einen Automaten genutzt werden soll, um den Gebrauch von Handys zur Altersverifikation und als Zahlungsmittel im Massenmarkt zu verankern. Wenn diese alternative Nutzung des Handys von den Kunden gelernt wurde, werden weitere Verkaufsprozesse, die im Zusammenhang mit Automaten stehen, verfolgt werden.
- Die MSELLS wird kein eigenes M-Payment System entwickeln, sondern sich auf eines der diversen bereits auf dem Markt befindlichen Systeme stützen.
- Produkte** MSELLS unterscheidet – obwohl auf der gleichen Gedanken- und Technologiebasis beruhend – hier zwischen zwei Grundprodukten "MTABAK" und "MVENDING".
- MTABAK**
- Zum heutigen Zeitpunkt werden ca. 23% des im Tabakmarkt erzielten Umsatzes, an dem die Zigarette ungefähr einen Anteil von 90,8% hält, über die Automaten vertrieben. Das bedeutet, dass etwa ein Umsatz von 6 Mrd. Euro über diesen Vertriebsweg erzielt wird. Es wird prognostiziert, dass dieser Bereich mit Umsatzeinbußen zwischen 30% und 60% zu rechnen hat. Aus diesem Grund ist es nötig Systeme zur Altersverifikation einzusetzen, welche beim Verbraucher vom Start an eine hohe Akzeptanz finden.
- MVENDING**
- "Vending machines" sind gerade in den Bereichen Gastronomie und Pflege eine zunehmend bedeutsame, interessante und wirtschaftliche Verpflegungsalternative. "Vending goes wellness", "Vending Care" und "Vending Education" sind neue Zielgruppen für Automaten eines weltweiten Marktes. Auch hier besteht ein dringender Bedarf der gesteuerten Warenabgabe bei Food- (z.B. Alkohol) oder Nonfood-Automaten.
- Team** Thorsten Stuke, Geschäftsführer und Gründer, 37 Jahre.
- War bisher als Manager im IT-Handel und der Mass Distribution tätig
 - Gründete 2003 die Neuronal-Networks-Consulting. Hier implementierte er bei der Deutschen Post AG ein neuronales Netz im Bereich des Kampagnen Dialogs.
 - Führte ab 2002 das Handy-Parking in Deutschland ein

Heiko Mesch, Vertriebsleiter und Gründer, 30 Jahre.

- Startete als Verkaufsleiter und Assistent der Geschäftsleitung der S+M GmbH in den Vertrieb von Geldscheinlesern (Cash Code)
- Aufbau der Zielmärkte Tabakindustrie und Parkscheinautomaten
- Seit 2004 Mitgesellschafter der S+M Schaltgeräte-Service und Vertriebsgesellschaft mbH

Michael René Schopf, CFO und Gründer, 57 Jahre

- CFO des größten deutschen PC-Händlers Polisoft und des Distributors ABC (heute ALSO-ABC)
- Gründete 1988 die PRISMA-Gruppe, die zum größten Software Multimedia- und Apple-Distributor in Europa expandierte
- Seit 1999 in der Beratung tätig, gründete die d.centrio service- und consult GmbH.

**Weitere
Informationen** www.msells.de