



# Special container

Salg af containere og udstyr til containere





Vil du hjælpe mig  
med at finde den  
**røde** brik ?

Den **røde** brik er  
ikke synlig....🤨

”Du sidder nu med  
den irriterende  
frustration som jeg  
kender alt for godt  
med de containere,  
som vi køber og  
sælger på spot-  
markedet”



*Martin M. Skov  
Udlært på Maersk's  
container fabrikker*

*10 års erfaring i  
egen container  
virksomhed*

*Tilbringer mine  
dage på email og  
telefon i en uendelig  
jagt på containere...*

Når man som kunde spørger på køb af en bestemt farve, en bestemt størrelse, en bestemt indretning, er svaret hos den givne sælger i den anden ende af røret normalt som Henry Ford's var for 100 år siden: "You can have it in any colour you want, as long as it's black".

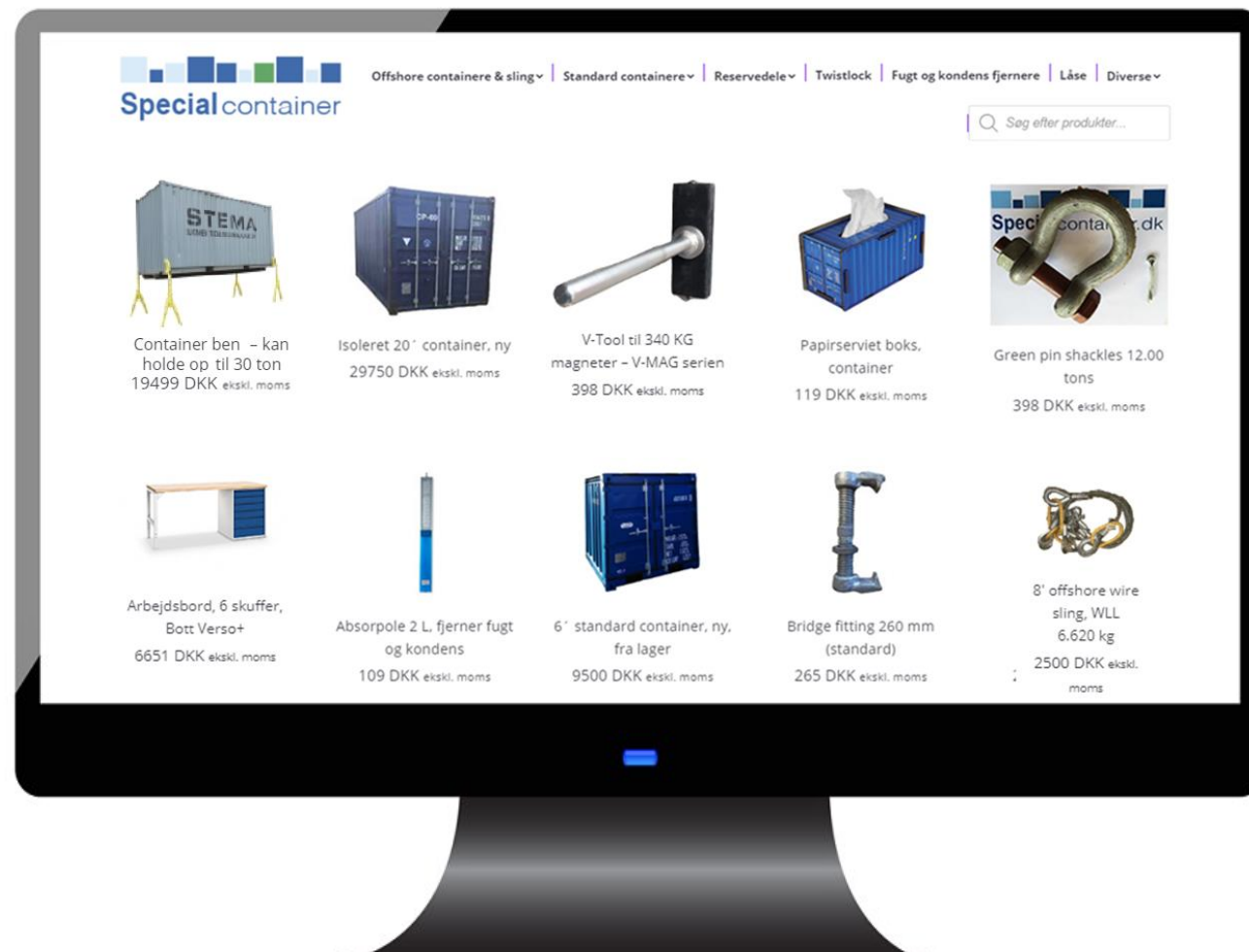
Der er ikke væsentligt samspil mellem de mange forhandlere med hvert deres lager af containere. Alle udbyder kun deres eget.

I Specialcontainer arbejder vi bl.a. med bredt at udbyde containere fra en række forhandlere og skabe et overskueligt overblik.

Et overblik som kunden nemt selv kan manøvrere i.

Vores online  
webshop er  
starten på at give  
kunden et bedre  
overblik.

Vi går efter  
struktureret at  
bygge videre  
ovenpå den.





Webshoppen gør  
os i stand til at  
skabe værdi

## De værdier som vi har testet at kunderne sætter pris på hos os

### Tidsbesparelse

Vi har vist at kunden kan spare op mod 80% af de 2 timer det kan tage at købe en container

### Tilgængelighed

Vi giver følelsen af at stå på sit eget lager og vælge blandt indtil nu 150 varer

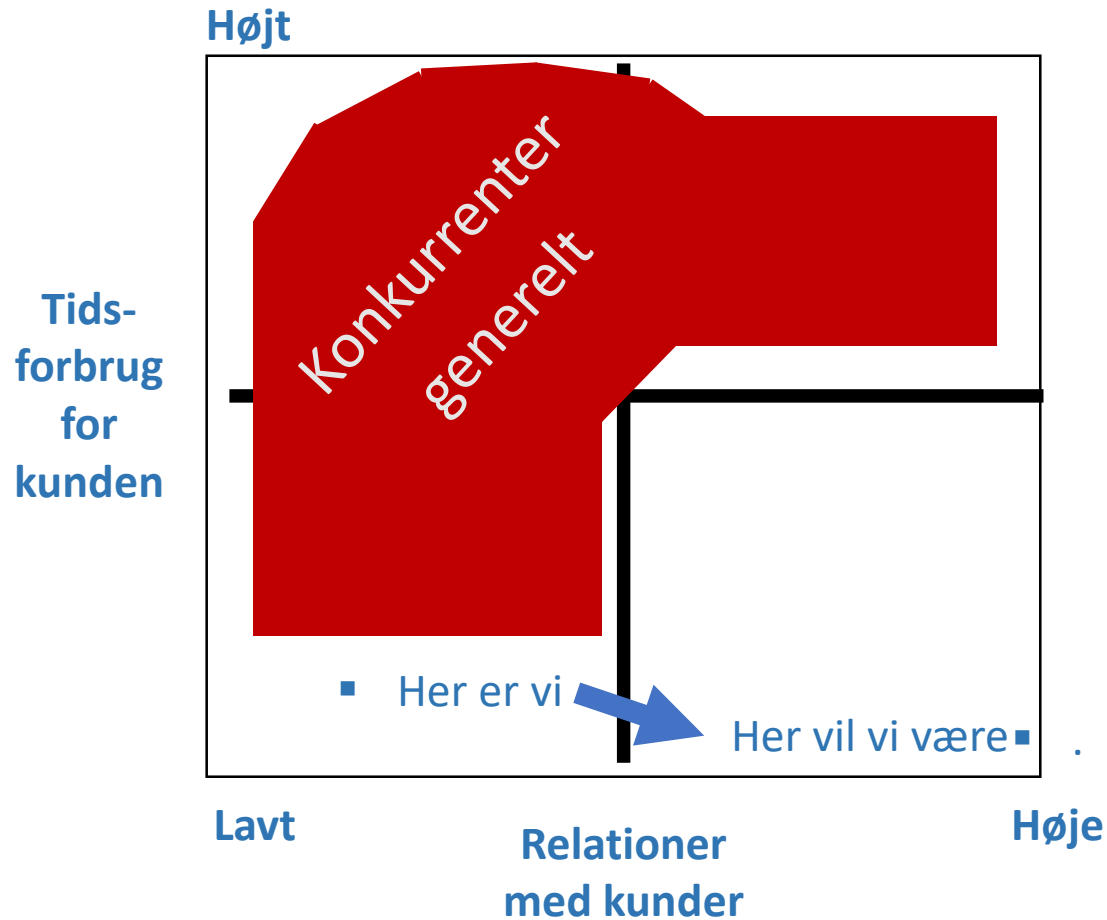
### Tillid

75% af alt vores salg i vores kerne marked er til allerede eksisterende kunder

### Styr på det

Kunden har forventninger til at kunne få de korrekte certifikater og dokumenter

I vores branche er relations salg og tid med kunden vigtigst.  
Den digitale udvikling har dog ændret kundens opfattelse af værdi.



**Vi vil minimere tidsforbrug**  
for at spare kunderne tid og  
gøre sortimentet tilgængeligt

**Vi vil udvikle relationer**  
for at opbygge tillid og for at  
vise at vi har styr på det



## Et marked med mange spillere

Fragmenteret både i størrelser  
og i forhold til salg versus  
udlejning

Danske Titan Containers solgt i  
2019 i handel med  
værdiansættelse 1 mia.

De største aktører omsætter  
for min. 50-100 mio. om året i  
Danmark

Vores estimat er at et  
dansk marked er på min.  
500 mio. årligt

## Vores digital proof of concept i markedet fra 2017 til 2019

Efter 7 år i branchen ændrede vi i 2017 vores kultur til et teste hvad digitalisering kan for os

Vores salg til andre brancher blev 15-doblet – Udgør nu 40% af salget  
98% af salget var til nye kunder  
Fokus på dropshipping direkte eller indirekte fra leverandører

Salg til vores kerne kunder i offshore og marine branchen blev 5-doblet - Udgør nu 60% af salget  
25% af salget var til nye kunder  
Vores lagre reduceres med 25%

Vi beviste at digitalt kunne vi få mange nye kunder ind med webshoppen  
Vi beviste at vi digitalt kunne skabe endnu mere værdi for allerede eksisterende kunder

## Gennem Next Step Challenge fik vi fundet fokus områderne

Fokus på arbejde hen mod meget mere dropshipping

Fokus for sælgere på at skabe digital awareness

Fokus på salg og back-office team

Fokus på først at bygge relationer i nære markeder



Vi havde sat fokus på kundens tidsforbrug og vi vil udbygge det med fokus på relationer.

Det skal gøre os i stand til ikke kun at levere enkelte produkter, men at levere kombinationer af produkter digitalt i henhold til hvad der sparer tid for kunden og hvordan det føles skræddersyet til kunden og for kunden.

Yderligere  
detaljer er i  
vækstplanen

Tak for jeres tid