

# mein-schluessel.de — Sortimentserweiterung: Potenzialanalyse

Stand: 06.02.2026 | Basiszeitraum: Feb 2025 – Jan 2026



## Executive Summary

Maßnahme	Invest (Lager)	Umsatzpotenzial/Jahr	Neuer Vertrag?	Zeitraumen
Winkhaus keyTec + blueSmart	3-5k €	20-35k €	Nein	2-4 Wochen
BKS Profilzylinder	3-5k €	15-25k €	Nein	2-4 Wochen
ISEO Profilzylinder + Schließanlagen	2-4k €	10-20k €	Nein	2-4 Wochen
EVVA (komplett neu)	8-15k €	25-50k €	Ja	1-3 Monate
KESO (komplett neu)	5-10k €	15-30k €	Ja	1-3 Monate
Fenstersicherung (ABUS)	2-4k €	8-15k €	Nein	2-4 Wochen
GESAMT	23-43k € (EK)	93-175k €		

Konservatives Szenario: +93k€/Jahr (+20% auf aktuellen Umsatz von 461k€) Optimistisches Szenario: +175k€/Jahr (+38%)

## Methodik

### Datenquellen

- Interne Shopware-Daten:** Umsatz, Orders, Stückzahlen pro Hersteller (12 Monate)
- Wettbewerber-Preise:** Durchschnittspreise gecrawlt von endlich-sicher.de, wagner-sicherheit.de, sicher24.de
- Sortiments-Verhältnis:** Unser Kataloganteil vs. Wettbewerber (Produkte/Hersteller)
- Analogie-Methode:** Vergleichbare Hersteller im eigenen Sortiment als Benchmark


### Berechnungslogik

**Für bestehende Hersteller (Sortimentserweiterung):** - Aktueller Umsatz × (Fehlende Produktkategorien / Bestehende Produktkategorien) - Kalibriert mit Wettbewerber-Sortimentsbreite - Konservativ: 60% Realisierungsquote im 1. Jahr

**Für neue Hersteller:** - Benchmark-Umsatz vergleichbarer Hersteller in unserem Shop - × Preislevel-Faktor (Premium-Hersteller = höherer Warenkorbwert) - × Marktrelevanz (bei wie vielen Wettbewerbern vertreten) - Konservativ: 40% Realisierungsquote im 1. Jahr (Aufbauphase)

# 1. Winkhaus keyTec + blueSmart

## Ist-Zustand

Kennzahl	Wert
Produkte aktuell	8 (nur blueCompact)
Jahresumsatz	14.308 €
Orders	33 (18M)
Ø Warenkorbwert	434 €
Im Sortiment seit	Aug 2024
Trend	 <b>Stark steigend</b> (24% der Orders in letzten 3M)

## Was fehlt

Produktlinie	Ø Preis (Wettbewerber)	Wettbewerber die es führen
keyTec N-tra (mech. Zylinder)	ab 47 € (Doppel), 41 € (Halb), 69 € (Knauf)	endlich-sicher, wagner, sicher24
keyTec RPE (mech. Zylinder)	ab 60-80 €	endlich-sicher, wagner, sicher24
keyTec X-tra (mech. Zylinder)	ab 55-90 €	endlich-sicher, wagner, sicher24
blueSmart (elektr. System, bis 64.000 Türen)	ab 150-400 €	wagner, sicher24

## Potenzialrechnung

- Mechanische Zylinder:** Standardware mit hohem Volumen. Wettbewerber zeigen 15-30 Varianten pro Serie. Bei 3 Serien × 5 Grundvarianten = 15 Produkte. Ø 60€ × geschätzt 200 Stk/Jahr = **12.000 €**
- blueSmart:** Premium-Elektronik mit hohem Warenkorbwert (Ø 300€+). Analogie zu blueCompact (434€ AOV, stark steigend). Konservativ 50 Orders × 350€ = **17.500 €**
- Gesamt:** 29.500 € brutto, × 0.6 Realisierung = **17.700 €** (konservativ)
- Optimistisch** (Winkhaus-Trend fortgesetzt): **35.000 €**

## Lager-Invest

Mechanische Zylinder: ~2k€ EK Erstbestand, blueSmart: ~3k€ EK → **3-5k € EK**

## 2. BKS Profilzylinder + Standard-Einsteckschlösser

### Ist-Zustand

Kennzahl	Wert
Produkte aktuell	36 (27 aktiv) — nur Spezialschlösser
Jahresumsatz	11.054 €
Orders	252
Ø Warenkorbwert	44 €

### Was fehlt

Produktlinie	Ø Preis	Wettbewerber
<b>Janus 46</b> (Premium-Zylinder)	ab 65 €	endlich-sicher, wagner, sicher24
<b>Helius</b> (Mittelklasse)	ab 40 €	endlich-sicher, wagner, sicher24
<b>Belvius</b> (Standard)	ab 25 €	endlich-sicher, wagner, sicher24
<b>Standard-Einsteckschlösser</b> (Zimmer/Haustür)	ab 20-50 €	endlich-sicher, wagner, sicher24

### Potenzialrechnung

- BKS-Zylinder sind **Brot-und-Butter-Ware** im Fachhandel — hohes Volumen, mittlere Marge
- **Benchmark:** DOM macht 75k€ bei uns (viel über Zylinder). BKS ist vergleichbar etabliert
- Wettbewerber führen 30-60 BKS-Zylinder-Varianten + Einsteckschlösser
- **Konservativ:** 20 neue Produkte × Ø 45€ × 150 Stk = 135k€ Potential, davon 15% erreichbar = **20.250 €**
- **Realistisch abgezinst (60%): 12.150 €** (konservativ), **25.000 €** (optimistisch)

### Lager-Invest

Zylinder: ~2k€, Einsteckschlösser: ~1.5k€ → **3-5k € EK**

### 3. ISEO Profilzylinder + Schließanlagen

#### Ist-Zustand

Kennzahl	Wert
Produkte aktuell	8 (5 aktiv) — nur Einbausicherungen
Jahresumsatz	15.446 €
Orders	651
Ø Warenkorbwert	24 €
Umschlag	<b>Top!</b> OOS-Quote 25-30%

#### Was fehlt

Produktlinie	Ø Preis	Wettbewerber
<b>F9000</b> (Profilzylinder)	ab 35-80 €	endlich-sicher, sicher24
<b>Libra</b> (elektronisch)	ab 120-200 €	sicher24
<b>Schließanlagen</b> (Konfigurator)	ab 100-500 €	endlich-sicher, sicher24

#### Potenzialrechnung

- ISEO hat bei uns bereits **hohen Traffic** (651 Orders!) — die Kunden kommen schon
- Einbausicherungen sind Einstiegsprodukte → Cross-Sell zu Zylindern naheliegend
- **Konservativ:** 10% der bestehenden ISEO-Kunden kaufen auch Zylinder →  $65 \times 55\text{€} = 3.575 \text{ €}$
- **Plus neue Kunden** durch breiteres ISEO-Sortiment in Google: **+8.000 €**
- **Gesamt:** 11.575 €,  $\times 0.6 \rightarrow 6.945 \text{ €}$  (konservativ), **20.000 €** (optimistisch)

#### Lager-Invest

Zylinder-Grundsortiment: ~2k€ EK → **2-4k € EK**

### 4. EVVA (komplett neuer Hersteller)

#### Marktstellung

- Österreichischer Premium-Hersteller, einer der Top-5 Zylinderhersteller Europas
- **ALLE 3 großen Wettbewerber** führen EVVA — das ist eine kritische Lücke
- Produktspektrum: AirKey (Smart), Xesar (elektronisch), 4KS, MCS, EPS, ICS, Akura 44

## Preispunkte (gecrawlt)

System	Preis ab	Segment
Normalprofil	16 €	Einstieg
FPS	29 €	Standard
EPS	44 €	Mittel
Akura 44	65 €	Gehoben
ICS	94 €	Premium
4KS	97 €	Premium+
MCS (Magnet)	207 €	High-End
AirKey Starter	431 €	Smart

## Potenzialrechnung

- **Benchmark 1:** DOM (ähnlich Premium-Zylinder) = 75k€ bei uns
- **Benchmark 2:** Winkhaus (erst 18M, wachsend) = 14k€ → Hochrechnung 24M = ~20k€
- **Benchmark 3:** sicher24.de zeigt 41 EVVA-Produkte in 8 Serien
- EVVA-Ø Warenkorbwert ist hoch (Premium) — vergleichbar mit SimonsVoss-Segment
- **Konservativ (40% Realisierung, Aufbaujahr):** 60k€ Potenzial × 0.4 = **24.000 €**
- **Optimistisch (ab Jahr 2): 50.000 €**

## Lager-Invest

Grundsortiment 25-30 Produkte: ~8-15k€ EK (Premium = höherer EK)

## Voraussetzung

⚠ **Händlervertrag mit EVVA nötig.** EVVA hat selektiven Vertrieb — nur autorisierte Fachhändler. Kontakt über [evva.com/de-de/partner-werden](https://evva.com/de-de/partner-werden)

## 5. KESO (komplett neuer Hersteller)

## Marktstellung

- Schweizer Premium-Marke (gehört zu ASSA ABLOY)
- **ALLE 3 großen Wettbewerber** führen KESO
- Bekannt für: KESO 4000 (Standard), KESO 8000 Omega<sup>2</sup> (Premium)

Preispunkte

System	Preis ab	Segment
KESO 4000	ab 80 €	Standard
KESO 8000 Omega²	ab 199 €	Premium
KESO SMARTAIR	ab 200-500 €	Elektronisch

Potenzialrechnung

- **Benchmark:** EVVA-Potenzial × 0.6 (KESO hat weniger Produkttiefe)
- Hohe Preispunkte → weniger Volumen, aber gute Marge
- **Konservativ (40% Aufbaujahr):** 40k€ × 0.4 = **16.000 €**
- **Optimistisch: 30.000 €**

Lager-Invest

Grundsortiment 15-20 Produkte: ~5-10k€ EK

Voraussetzung

⚠ **Händlervertrag mit ASSA ABLOY/KESO nötig.** Selektiver Vertrieb.

6. Fenstersicherung (ABUS Erweiterung)

Ist-Zustand

Kennzahl	Wert
ABUS-Produkte aktuell	25 (24 aktiv) — keine Fenstersicherung
ABUS-Jahresumsatz	~4k €
Kategorie Fenstersicherung	<b>Komplett leer</b>

Was fehlt

Produktlinie	Ø Preis	Wettbewerber
ABUS FTS (Fenster-Zusatzsicherung)	30-80 €	endlich-sicher, wagner, sicher24
ABUS FAS (Fensterschloss)	25-50 €	endlich-sicher, wagner, sicher24
Abschließbare Fenstergriffe	15-40 €	endlich-sicher, wagner, sicher24

Potenzialrechnung

- Fenstersicherung ist eine **natürliche Ergänzung** zu Türsicherheit
- Hoher SEO-Traffic für "Fenstersicherung kaufen" (Cross-Selling)

- **Konservativ:** 15 Produkte × Ø 35€ × 150 Stk = 78k€, davon 10% erreichbar = **7.875 €**
- **Optimistisch:** **15.000 €**

Lager-Invest

ABUS Fenstersicherungs-Grundsortiment: ~2-4k€ EK

7. Gesamtpotenzial-Zusammenfassung

Szenario Konservativ (60% Realisierung, 1. Jahr)

#	Maßnahme	Umsatz/Jahr	Invest (EK)	ROI
1	Winkhaus Erweiterung	17.700 €	4.000 €	4,4x
2	BKS Zylinder	12.150 €	4.000 €	3,0x
3	ISEO Erweiterung	6.945 €	3.000 €	2,3x
4	EVVA (neu)	24.000 €	11.500 €	2,1x
5	KESO (neu)	16.000 €	7.500 €	2,1x
6	Fenstersicherung	7.875 €	3.000 €	2,6x
GESAMT		84.670 €	33.000 €	2,6x

Szenario Optimistisch (ab Jahr 2, volle Realisierung)



#	Maßnahme	Umsatz/Jahr	Invest (EK)	ROI
1	Winkhaus Erweiterung	35.000 €	5.000 €	7,0x
2	BKS Zylinder	25.000 €	5.000 €	5,0x
3	ISEO Erweiterung	20.000 €	4.000 €	5,0x
4	EVVA (neu)	50.000 €	15.000 €	3,3x
5	KESO (neu)	30.000 €	10.000 €	3,0x
6	Fenstersicherung	15.000 €	4.000 €	3,8x
GESAMT		175.000 €	43.000 €	4,1x

Impact auf Shop-Gesamtumsatz

Szenario	Aktuell	+ Erweiterung	Wachstum
Konservativ (Jahr 1)	461k €	546k €	+18%
Optimistisch (Jahr 2)	461k €	636k €	+38%





## 8. Empfohlene Umsetzungsreihenfolge

### Phase 1: Quick Wins (KW 7-10) — Bestehende Lieferanten

1.  **Winkhaus keyTec + blueSmart** bestellen (höchster ROI: 4,4x, steilster Trend)
2.  **BKS Janus/Helius/Belvius** bestellen (Standardware, sofort verfügbar)
3.  **ISEO F9000 Zylinder** bestellen (hoher Traffic vorhanden)
4.  **ABUS Fenstersicherung** bestellen (Cross-Sell zu Bestandskunden)

Invest Phase 1: ~14k€ EK → Erwarteter Return: ~45k€/Jahr

### Phase 2: Neue Lieferanten (KW 10-20)

1.  EVVA Händlervertrag anfragen
2.  KESO/ASSA ABLOY Händlervertrag anfragen
3.  Grundsortiment EVVA aufbauen
4.  Grundsortiment KESO aufbauen

Invest Phase 2: ~19k€ EK → Erwarteter Return: ~40k€/Jahr

## Hinweise

### Zur Datenqualität

- Potenziale sind **Schätzungen** basierend auf Analogien und Wettbewerberbeobachtung
- Reale Performance hängt ab von: Preisgestaltung, SEO-Sichtbarkeit, Lieferfähigkeit
- Konservatives Szenario rechnet mit 40-60% Realisierung

### Was NICHT enthalten ist

- **Briefkästen:** Renz-Strategie steht, kein Handlungsbedarf
- **Smart Locks:** Margen unklar, ABUS Produkte kommen → abwarten
- **Alarmanlagen/Video:** Andere Zielgruppe, nicht Kernkompetenz
- **Tresore:** Hohe Logistikkosten, fragliche Marge online

### EK-Preise

Alle Invest-Angaben sind geschätzt auf Basis von 40-50% des VK-Preises (Fachhandels-Konditionen). Reale EK-Preise je nach Herstellervertrag.

Alle Wettbewerbsdaten gecrawlt am 06.02.2026. Interne Daten: Shopware 6, Feb 2025 – Jan 2026. Detaillierte Wettbewerber-Analyse: siehe `WETTBEWERB-ANALYSE.md`