



Der weltweit erste transparente Matratzenanbieter

Berlin, den 23.10.2017

Als erster Anbieter der Welt hat das junge Berliner Matratzen-Startup Snooze Project seine komplette Kostenstruktur offengelegt. Seit Jahren wird über hohe Margen im Matratzengeschäft berichtet. Viele Brancheninsider halten einen Preisaufschlag von vierhundert Prozent für üblich. Aufgrund von fehlenden Qualitätsmerkmalen ist es für Verbraucher jedoch schwierig zwischen hochwertig und überbeuert zu unterscheiden. Die jungen Gründer des Matratzen E-Commerce Unternehmen Snooze Project legen daher erstmals die Kostenstruktur ihrer Matratze offen. Alexander Behr, einer der vier Gründer, erklärt den mutigen Schritt: „Wir hatten das Gefühl, dass die Marketingkosten in unserer Branche aus dem Ruder gelaufen sind und wollten Kunden daher transparent darlegen, wofür genau sie bei unserer Matratze bezahlen.“

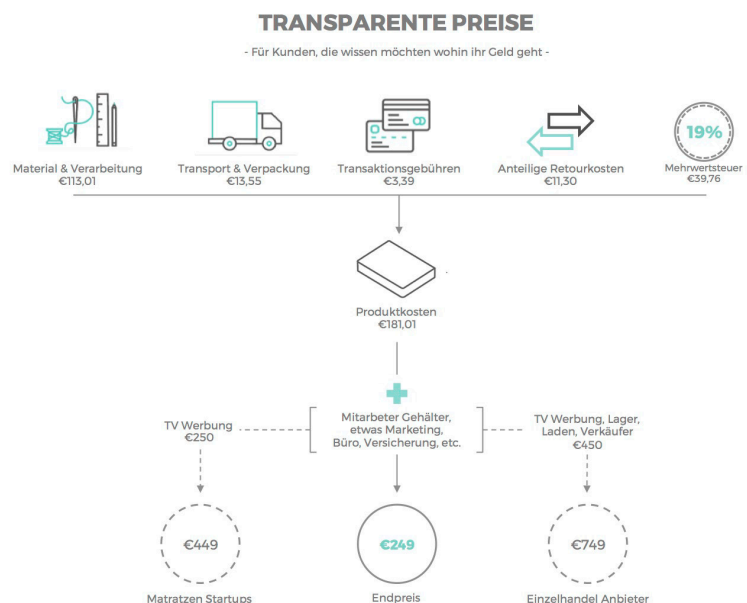
Was kostet eigentlich eine hochwertige Matratze in der Produktion?

Matratzen gibt es bereits für unter hundert Euro zu kaufen. Bei den meisten dieser Matratzen ist eine Formbeständigkeit über mehr als zwei Jahre hinweg jedoch eher unwahrscheinlich. Wer mehr Geld bezahlt, profitiert meist von einer höheren Qualität, die Langlebigkeit und Komfort verspricht. „Doch die Material- und Herstellungskosten haben auch einen Grenznutzen und der ist spätestens bei 100 bis 150€ für eine 90cm Matratze erreicht,“ so Behr. „Ich könnte Ihnen keinen sinnvollen Ansatz nennen, bei dem weitere Ausgaben in der Produktion einer Schaummatratze die Qualität noch deutlich verbessern würden.“ Die Frage bleibt also, wofür man bei Matratzen sonst noch zahlt?

Marketingkosten oft doppelt so hoch wie die Matratzenherstellung

Wer eine neue Matratze im Einzelhandel kauft, auf den kommen mitunter hohe Extrakosten für Ladenmiete und Verkaufsprovisionen zu. Ebenso geben Händler für nationale Werbemaßnahmen große Budgets frei. Doch auch Online ist der Marketingwettbewerb im vollen Gange. Die diesjährige Offenlegung der Betriebszahlen eines Matratzenanbieters vor dem Börsengang legten Marketingkosten von €250 pro verkaufter Matratze offen. Der Kunde zahlt damit etwa doppelt so viel für das Marketing seiner neuen Matratze, wie für die Herstellung und letztlich seinen Schlafkomfort.

Behr: „Wir standen zu Beginn auch vor der Entscheidung, ob wir unsere Matratze ab €400 verkaufen möchten, um so schneller wachsen zu können. Stattdessen entschieden wir uns für eine ehrliche Alternative, bei der die Marketingkosten im Durchschnitt €30 nicht übersteigen sollen.“ Um das zu untermauern, wurde die Kostenstruktur der Snooze Project Matratze jetzt für alle Kunden offengelegt (aufrufbar unter <https://www.snoozeproject.de/unser-versprechen>)



Adresse

Snooze Project UG
Hobrechtstraße 21
12047 Berlin Deutschland
[snoozeproject.de](https://www.snoozeproject.de)

Weiterführende Links

press → [snoozeproject.de/presse](https://www.snoozeproject.de/presse)
facebook → facebook.com/snoozeproject
instagram → instagram.com/thesnnoozeproject
blog → [snoozeproject.de/matratzen-ratgeber](https://www.snoozeproject.de/matratzen-ratgeber)

Über das Snooze Project

Das Snooze Project wurde 2016 von den vier Freunden Marco Tijanic, Felix Dammann, Alexander Behr und Bijan Mashagh gegründet und vertreibt seit Mai 2016 hochwertige und doch preiswerte Matratzen über das Internet. Statt auf ein verkompliziertes Produkt und teures Marketing, setzt das Startup mit seiner "ehrlichen Matratze" auf Transparenz, Aufklärung und einen fairen Preis. Ein Ansatz, der aufzugehen scheint: Mit €8.000 und ohne Investoren gestartet, konnte sich das junge Unternehmen in einer hart umkämpften Branche durchsetzen und zählt heute mehrere Tausend zufriedene Kunden.

Kontakt

Alexander Behr / Co-Founder
alex@snoozeproject.com
+49 176 63131677

Adresse

Snooze Project UG
Hobrechtstraße 21
12047 Berlin Deutschland
snoozeproject.de

Weiterführende Links

press → snoozeproject.de/presse
facebook → facebook.com/snoozeproject
instagram → instagram.com/thesnoozeproject
blog → snoozeproject.de/matratzen-ratgeber