





The history behind Easy2open

 På en ferietur skulle der åbnes dåsevand, pigerne stak som sædvanlig drikkedåserne til mændene og bad dem åbne, så de ikke fik ødelagt deres negle. Det grå guld, Ejnar og Mogens, som egentlig var trådt tilbage fra arbejdsmarkedet, begyndte i sjov at snakke om idéen med at lave en can-opener så pigerne selv kunne åbne deres drikkedåser. Idéen udviklede sig hurtigt, tanken og snakken faldt på giftplagede ældre som tit har problemer med at åbne tilsvarende dåser og konserver, her var den jo også oplagt. Ligesom det var et ønske at samme åbner skulle kunne bruges til at "lukke" for dåserne efter åbning, så der ikke kom hvepse og andre insekter i drikkevarerne, med det ubehag dette kan give. Endelig skulle den selvfølgelig også kunne åbne flasker.

Alt dette førte til udformningen af Easy2Open, som har ovennævnte funktioner den kan åbne dåser, konserver og flasker, ligesom den kan bruges til at lukke næsten tæt for en dåse, så man undgår insekter - specielt hvepse - i dåserne efter åbning.


Nu skulle idéen så omsættes til praksis, og med mange års erfaring fra handel med detail, vidste de begge at prisen skulle ned hvor alle kan være med, og gerne så lav at Easy2Open, også vil kunne bruges som reklamegave, da den er oplagt til dette, i kraft af sin lange "levetid", den vil kunne bruges i mange år, og ikke som f.eks. en kuglepen i en begrænset periode. Sidste men mindst lige så vigtige parametre var at den skulle være meget holdbar, og der skulle være hurtig og fleksibel leveringsmulighed, derfor bliver den fremstillet i Danmark af 40% glasarmeret nylon, som giver den en fantastisk styrke.

Salget i Danmark har på 12 måneder rundet 356.000 stk. Easy2Open, heraf 171.000 med logo tryk, solgt til både engros og detail, således er den allerede nu solgt til ca. 7% af Danmarks befolkning. Der åbnes nu for salget i de øvrige nordiske og europæiske lande. Easy2Open er registreret varemærke og designbeskyttet.

 On vacation, and we were about to open some soda cans, the wives handed the cans for the men to open, because they didn't want to ruin their newly manicured nails. That's when the men, Ejnar and Mogens, who originally already retired, started talking about the idea of making a soda can opener, so that the wives would be able to open the cans themselves. The idea escalated quickly, and the thoughts also included making something that would help people suffering from arthritis. At the same time, we wanted a product that could also "close" the cans after opening them, so that flies, wasps and other insects couldn't get in. And finally, the product had to be able to open bottles as well.

All of this was the beginning of Easy2open, which has all of the above mentioned qualities, all in a convenient Keychain. Now, the idea was to be put to reality. With a lifetime of experience in business, Ejnar and Mogens knew that the product had to be "priced to sell" and at a price where Easy2open could also be used as a giveaway for business owners, for that reason that it lasts for years, which is so much longer than a pen. Last but not least, we wanted the product to be long lasting, and the delivery time flexible, and that's why Easy2open is produced in Denmark – made of 40% glass reinforced nylon, which also makes it very durable.

The sales in Denmark for 12 months are over 365.000 with 171.000 of them being made with business logos, so up till now Easy2open has been sold to almost 7% of the Danish population. The sale is now open to the rest of Scandinavia and Europe. Easy2open is registered trademark and designprotected.

 Auf einer Urlaubsreise sollte eine Dose Limonade geöffnet werden. Die Frauen gaben - wie immer - die Getränkedosen an ihre Männer mit der Bitte sie zu öffnen. Sie wollten ihre Fingernägel nicht kaputt machen. Die beiden Rentner Ejnar und Mogens begannen nur so als Spaß über die Idee zu sprechen, ob man nicht einen „Kann-Öffner“ erfinden sollte, mit dem die Mädchen selbst ihre Getränkedosen öffnen könnten. Die Idee entwickelte sich schnell zum Handeln. Man dachte auch an ältere Leute und von Gicht geplagte Menschen. Viele haben Alltagsprobleme mit dem Öffnen von Dosen und Konserven. Auch das „Schließen“ der Dosen, um Wespen und andere Insekten am Eindringen in die Getränkedose zu hindern, wurde in Betracht gezogen. Endlich sollte dieses Hilfsmittel auch als ganz normaler Flaschenöffner dienen.

Alle diese Gedanken führten zur Entwicklung des Easy2Open. Das kleine Werkzeug erfüllt die oben erwähnten Forderungen und funktioniert perfekt als Öffner von Flaschen, Dosen und Konserven. Auch das Eindringen von Insekten – insbesondere von Wespen – wird durch das Schließen zufriedenstellend verhindert.

Jetzt musste die Idee nur noch in die Praxis umgesetzt werden. Jahrelange Erfahrung im Groß- und Einzelhandel, Marketing und Niedrigpreiskalkulation überzeugten die beiden Erfinder, dass das kleine Hilfsmittel Easy2Open als preiswertes und langlebiges Reklamegeschenk die besten Voraussetzungen für eine kostengünstige Produktion hatte. Man kann - anders als ein Kugelschreiber - Easy2Open dauerhaft benutzen. Darüber hinaus ist seine Herstellung schnell, unkompliziert und in verschiedenen Varianten möglich und die Lieferung sehr flexibel.

Easy2Open wird in Dänemark hergestellt. Es besteht aus 40% glasverstärktem Nylon, was ihm eine phantastische Stärke verleiht. Innerhalb der letzten 12 Monate wurden in Dänemark 356.000 Stück verkauft, davon 171.000 Stück mit Logodruck. Der Absatz verlief im Groß- und Einzelhandel. 7% der dänischen Bevölkerung sind bereits im Besitz eines Easy2Open. Nun breitet sich das Interesse auf die nordischen und übrigen europäischen Länder aus. Easy2Open ist ein eingetragenes Warenzeichen und steht unter internationalem Designschutz.