



PRESSEMITTEILUNG

Düsseldorfer Geschenke-Startup nach Seed-Investment auf Wachstumskurs: **Dankebox verzehnfacht Jahresumsatz.**

Düsseldorf, 11. März 2019

„Schenken neu denken“ – so lautet die Mission des Geschenke-Startups Dankebox aus Düsseldorf. Das Konzept ist einfach und zugleich genial: Man kann zwischen verschiedenen edlen Themenboxen wählen, die hochwertige Inhalte von Manufakturen enthalten und äußerlich individualisierbar sind. Besonders im Segment der Werbegeschenke bringt das junge Unternehmen damit eine Innovation auf den Markt, die dem wachsenden Anspruch an individuelle Kundengeschenke gerecht wird. So konnte Dankebox in kurzer Zeit namhafte Unternehmenskunden gewinnen. Erste Einzelhandelsketten melden Interesse an. Der Jahresumsatz wurde in 2018 im Vergleich zum Vorjahr verzehnfacht. Die Dankebox bildet damit den Gegenpol zu Geschenkartikeln „von der Stange“.

Maximale Wertschätzung – minimaler Aufwand.

Gründer Alexander Hoyer erklärt das Konzept: „Die edle Haptik, die hohe Qualität der Inhalte, nachhaltige Herstellung sowie die zahlreichen Personalisierungsmöglichkeiten bringen dem Beschenkten ein Höchstmaß an Wertschätzung entgegen. Gleichzeitig ist der Aufwand für den Schenkenden minimal. Im Prinzip muss man nur einen der Inhalte wie Olivenöl, Fleur de Sel, Fruchtaufstrich, Pralinen oder Tee auswählen und kann dann die Grußkarte individualisieren. Unternehmenskunden können auch die äußere Box an ihre Wünsche anpassen – etwa mit Logoprägung und anderen Papierfarben.“

Firmen lieben die Dankebox als Werbegeschenk.

Das Konzept kommt gut an: Zu den ersten Kunden des jungen Startups zählen bereits nach kurzer Zeit Marken wie Mercedes-Benz, Google, Robinson, HUK, HypoVereinsbank oder Wüstenrot. Frank Hinz, Marketing-Manager bei HUK-COBURG AUTOWELT, gefällt das Konzept: „Die Dankebox kommt bei unseren Kunden sehr gut an. Wir haben bereits nachbestellt.“ Besonders stolz ist der Gründer auch auf das positive Feedback der Werbeartikelhändler: „Auf der PSI 2019 in Düsseldorf – der internationalen Leitmesse für Werbeartikel – attestierten uns gewichtige Branchen-Insider: ‚Ihr habt da eine ganz neue Generation von Werbemittel entwickelt‘ oder ‚Das ist ein echter Problemlöser.‘ “

Starkes Wachstum nach Seed-Investment.

Der Jahresumsatz aus 2017 wurde im Geschäftsjahr 2018 etwa verzehnfacht. Die hinter der Marke Dankebox stehende Brand Elephants GmbH wurde 2016 gegründet. Rund ein Jahr benötigten die Gründer für die Produktentwicklung. Im Jahr 2017 suchte das Gründer-Team um Alexander Hoyer dann



nach einem Investor zur Finanzierung des Markteintritts und wurde fündig: Ein Business Angel aus Hannover investierte einen mittleren fünfstelligen Betrag. Die NRW.Bank aus Düsseldorf verdoppelte dieses Investment noch einmal im Rahmen ihres Förderprogramms NRW.SeedCap. Die Mittel wurden für einen verbesserten Markenauftritt verwendet, etwa einen Web-Relaunch und die Entwicklung eines Verkaufsdiskontrollsystems für den Einzelhandel. Außerdem floss das Geld in Messen und den Vertrieb. „Nachdem wir diese Projekte auf die Straße gebracht hatten – etwa im dritten Quartal 2018 – ging es steil bergauf. Wir konnten unser Produkt professioneller darstellen, die richtigen Adressaten erreichen und einige spannende Referenzkunden wie Mercedes-Benz oder den Robinson Club gewinnen. Werbeartikelhändler wurden auf uns aufmerksam und fanden unser Produkt nicht nur attraktiv, sondern konnten es auch sehr gut vermarkten. Im vierten Quartal 2018 und auch Anfang 2019 haben wir viele große Aufträge erhalten.“

Erneute Umsatz-Verzehnfachung für 2019 geplant.

Für das Geschäftsjahr 2019 planen die Düsseldorfer eine erneute Verzehnfachung des Umsatzes. „Das ist ein realistisches Ziel“, so Hoyer, „wir haben in Q4/2018 – neben einigen Direktkunden – lediglich an fünf Werbeartikelhändler vertrieben. In Deutschland gibt es aber 6.000 davon und alle, mit denen wir sprechen, sind begeistert. Auf der PSI 2019 wurde unser Messestand sehr gut besucht. Wir haben mehrere hundert Werbeartikelhändler mit konkretem Interesse kennengelernt. Jeder davon betreut durchschnittlich 30-50 Industriekunden – ein großes Potential. Händler aus dem Ausland sind ebenfalls sehr interessiert an unserem Produkt. Wir haben Anfragen aus über 20 Ländern.“

Einzelhandel zeigt sich interessiert.

Der Einzelhandel ist ebenfalls auf die Dankebox aufmerksam geworden, denn sie bedient Konsumtrends wie Nachhaltigkeit, „Made in Germany“, Manufaktur- und Premium-Produkte sowie Personalisierbarkeit. Hoyer dazu: „Wir haben zunächst testweise 10 Einzelhändler mit Verkaufsdiskontrollsystemen ausgestattet. Fast alle wollten die Dankebox anschließend fest listen. Im Frühjahr 2019 waren wir Aussteller auf den Konsumgütermessen TrendSet und Nordstil. Wir haben dort viel Feedback von Einzelhändlern erhalten, das wir gerade umsetzen.“ So wurden neben „Danke“ weitere Botschaften wie „Alles Gute“ oder „Für Dich“ ins Sortiment aufgenommen und die Handelsspanne erhöht. „Es kamen auch Zentraleinkäufer von Einzelhandelsketten auf uns zu, die Interesse an unserem Produkt haben. Zurzeit optimieren wir gemeinsam mit ihnen unser Verkaufsdiskontrollsystem und führen Testplatzierungen durch.“

Produktion umgestellt.

Nach dem erfolgreichen Jahresstart hat das Startup die Produktion optimiert. „Wir haben auf den Messen mehrere Einzelanfragen im fünfstelligen Stückzahlbereich erhalten, was uns vor kapazitätsbedingte Herausforderungen stellte. Diese sind nun gelöst und die Produktionskapazitäten wurden auf zunächst etwa 25.000-50.000 Boxen pro Monat erhöht. Hierzu haben wir nahezu alle Produktionsschritte zentral in den Raum Düsseldorf verlagert und viele Prozesse optimiert. Außerdem haben wir kürzere Lieferzeiten ausgehandelt und den digitalen Workflow verbessert.“



Nachhaltigkeit als Erfolgsfaktor.

Nachhaltigkeit und regionale Produktion sind Herzangelegenheiten des Startups. So stammen fast alle Materialien und Inhalte aus Deutschland und der EU. Vieles entsteht in Handarbeit. Das Papier für die Dankebox-Schuber kommt von der deutschen Büttenfabrik GMUND am Tegernsee, die schon die Gewinner-Umschläge für die Oscars® lieferte. Die Pralinen fertigt die mehrfach prämierte Trüffelmanufaktur Güse aus Hannover und die Oeko-Tex®-zertifizierten Satinschlaufen eine Familien-Stickerei aus Österreich. Beim Zusammenbau arbeitet das Startup mit sozialen Einrichtungen wie einer Behindertenwerkstatt aus Düsseldorf zusammen. Versendet wird klimaneutral mit DHL GoGreen.

Produktsortiment soll erweitert werden.

Für 2019 planen die Gründer eine Erweiterung des Produktsortiments. Neben neuen Inhalten – bisher gibt es vier Sorten – denkt man dabei auch in andere Richtungen. „Ich kann mir zum Beispiel gut vorstellen, dass wir mit neuen Boxgrößen weitere Preisbänder bedienen, etwa im Bereich deutlich unter 10 Euro sowie um 30-35 Euro. Die Nachfrage ist definitiv da.“, so Hoyer. Details zu geplanten Inhalten will er noch nicht verraten, nur so viel: „Wir hatten neulich eine Schnapsidee.“

Pressekontakt

Brita Markhoff | Pressestelle

Tel.: 0172 / 692 0175 | E-Mail: presse@dankebox.de

Alexander Hoyer | Gründer & Geschäftsführer

Tel.: 0176 / 122 444 66 | E-Mail: hoyer@dankebox.de

Dankebox | Brand Elephants GmbH | Drakestr. 39 | 40545 Düsseldorf | www.dankebox.de

Pressebilder



Gründer & Geschäftsführer Alexander Hoyer.



Die Dankebox als Werbemittel: Individuelle Farben nach Corporate Design – von der Kartontage bis zur Logoprägung.



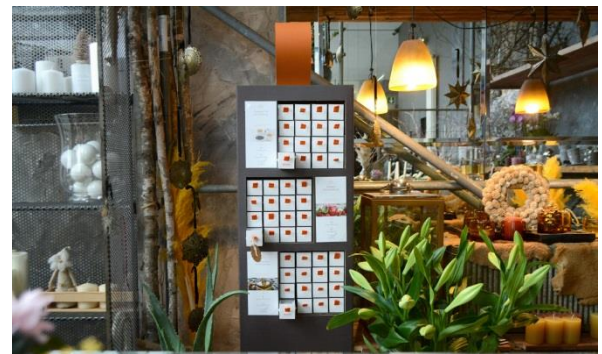
Ein kleines Info-Booklet erklärt die Inhalte sowie deren Qualität und Herkunft.



Jede Box enthält eine personalisierbare Danke-Grüßkarte mit Kundenlogo und Wunschtext – schon ab Auflage 1.



Die Dankebox ist ein edles und nachhaltiges Design-Geschenk.



Für den Einzelhandel steht ein Verkaufsdisplay mit 3x16 Boxen bereit.



Die Dankebox gibt es aktuell in vier Produktvarianten, das Sortiment soll in 2019 weiter ausgebaut werden



Mehr als „Danke“: Neue anlassbezogene Boxen im Einzelhandel.

Download weiterer Pressebilder und druckfähiger Daten unter: www.dankebox.de/presse

Hinweis: Die Pressebilder dürfen nur für redaktionelle Zwecke unter Anbringung einer Quellenangabe verwendet werden. Die Verwendung ist honorarfrei. Wir bitten jedoch um ein Belegexemplar (bei Printmedien) bzw. um Benachrichtigung (andere Medien, Internet).