



PRESSEMITTEILUNG

Geschenkartikel – Made in Germany:

Dankebox mit 450% Wachstum und neuem Co-Founder.

Düsseldorf, 05. März 2020

Hochwertige, personalisierbare Geschenk- & Werbeartikel – made in Germany: Dieses Konzept geht auf. Das Düsseldorfer Startup Dankebox kann nach einer Verzehnfachung des Umsatzes in 2018 auch im Geschäftsjahr 2019 um weitere 450% wachsen und liegt nun im soliden sechsstelligen Bereich. Das EBIT ist erstmals positiv, das Unternehmen somit profitabel. Um das weitere Wachstum insbesondere in den Bereichen Produktion und Logistik zu managen, konnte das Startup den Experten Wilhelm Meyer als COO gewinnen. Er wurde als Late Co-Founder direkt am Unternehmen beteiligt.

„Weihnachten 2018 gingen wir durch die Decke“

Das 2016 gegründete Startup benötigte rund zwei Jahre für die Produktentwicklung und das Einsammeln eines Seed Investments und startete dann in die Vermarktung. Gründer & Geschäftsführer Alexander Hoyer sagt: „Am Anfang haben wir viel ausprobiert, einige Fehler gemacht und auch etwas Geld in den Sand gesetzt – wie in einem Startup üblich. Wir lernten viel dazu und fanden irgendwann unsere Strategie. Zum Weihnachtsgeschäft 2018 ging das Geschäft richtig durch die Decke. Wir haben unseren Jahresumsatz innerhalb weniger Wochen verzehnfacht. Also habe ich Anfang 2019 händeringend einen Geschäftspartner zur Verstärkung gesucht.“ Auf der Düsseldorfer Startup-Woche wurde Hoyer fündig und fand mit Wilhelm Meyer einen Experten für Beschaffung, Produktion und Logistik. Der ehemalige Metro-Group-Einkäufer hat sich gerade als Berater selbstständig gemacht, als er von Dankebox erfuhr.

Wilhelm Meyer als COO mit Herz und Verstand

Schnell „funkte“ es zwischen den beiden auf geschäftlicher Ebene, als Hoyer ihn im Rahmen eines Workshops kennenlernte. Man tauschte sich zu Vision, Zielen und strategischen Kernfragen wie Vertriebskanälen und Produktionssetup aus. Meyer stieg zunächst auf Projektbasis ein. Innerhalb eines intensiven halben Jahres ergab sich Klarheit in der gemeinsamen Strategie und der Wille, gemeinsam die Firma nach vorne zu bringen. Ende 2019 erhielt Meyer dann Unternehmensanteile. „Wilhelm ist genau der Richtige für Dankebox, er ergänzt das Team perfekt. Während ich eher der Kreative bin, der Ideen und Konzepte entwickelt und die Marke führt, ist Wilhelm ein bodenständiger Pragmatiker mit Herz und Verstand, der die Dinge anpackt, Prozesse aufräumt und gut mit Menschen kann. Er bringt die PS auf die Straße. Wir haben uns daher auch für diese Rollenverteilung entschieden: Wilhelm leitet den Bereich Operations (COO) und ich übernehme die Unternehmensführung (CEO) mit Schwerpunkt Marketing.“



#Dankeboys geben gemeinsam Vollgas

Dass die beiden Gründer neben viel Arbeit auch viel Spaß haben, können die aktuell rund 1.400 Follower der @dankebox bei Instagram verfolgen: In einer Art „Soap Opera aus dem Startup-Alltag“ berichten die #Dankeboys (den Namen gab die Community den Jungs) in ihrer lockeren Art von den Ups und Downs des Startup-Lebens – dabei nehmen sich die Beiden selbst nicht allzu ernst: „Startup-Life heißt, die Herausforderungen mit Humor zu nehmen. Wenn wir nach einer langen, eingepferchten Fahrt im randvoll mit Messezeug gepackten Golf am Rasthof stehen, gibt Wilhelm spontan ein Gymnastik-Tutorial bei Instagram.“, so Hoyer, „Er ist aber nicht nur ein Entertainer, sondern ein Überzeugungstäter, der immer 110% gibt und einem den Rücken freihält. Er pflegt nachts noch die Messe-Leads ins CRM ein oder fährt persönlich in die Werkstatt und packt mit an, wenn es irgendwo brennt. Und genau diese Kombination aus ein bisschen Verrücktsein und einem unbeugsamen inneren Antrieb braucht man in einem Startup. Wir haben eine gemeinsame Vision und kämpfen jetzt Seite an Seite.“

Betriebsergebnis 2019: Über 450% Wachstum und erstmals profitabel.

Das Jahr 2019 stand ganz im Zeichen des Wachstums – mit einem Fokus auf den B2B-Bereich, wo die Dankebox als Werbeartikel zum Einsatz kommt. Das Marketing wurde hochgefahren: sechsmal so viele Messen wie im Vorjahr, mehr Print- und Onlinewerbung, mehr Newsletter, mehr Telefonakquise. Der Kontakt zu den rund 6.000 Werbeartikelhändlern in Deutschland wurde aufgebaut. Als „Lean Startup“ haben die beiden aktuell weder feste Mitarbeiter noch ein festes Büro. Dafür ein großes, externes und schnell skalierbares Netzwerk: integrative Werkstätten, freie Handelsvertreter, eine Partner-Druckerei und Kooperationspartner wie den deutschen Papierhersteller Gmund. Mit diesem Setup konnte Dankebox viele Kunden gewinnen: Dazu zählen internationale Unternehmen wie Porsche, Google, Mercedes oder TUI, lokale Kunden wie der Flughafen und die Messe Düsseldorf oder Non-Profit-Organisationen wie die Toni Kroos Stiftung. Am Ende des Jahres konnte das Startup ein starkes Ergebnis einfahren: 450% Wachstum und erstmals ein positives EBIT – bis auf ein kleines Seed-Investment fast vollständig aus eigener Kraft.

Auch für 2020 viel vor

Für das neue Geschäftsjahr haben sich die Gründer viel vorgenommen. Gerade erst wurde eine „große“ Neuheit präsentiert: Die Dankebox Mini – eine etwas kleinere Box mit niedrigerem Preispunkt. Außerdem die zwei neuen Sorten „Deutscher Imkerhonig“ und „Gruß aus Düsseldorf“ – eine regionale Box als Hommage an die Heimatstadt, für die das Startup die etablierten Unternehmen Löwensenf und Killepitsch als Kooperationspartner gewann. Aktuell bauen die Düsseldorfer die Kapazitäten in der Produktion aus. „Wir arbeiten bisher mit drei integrativen Werkstätten im Raum Düsseldorf zusammen, skalieren die Kapazitäten aber gerade auf sechs Standorte hoch, da wir bei der Dankebox Mini höhere Mengen planen“, so Meyer. „Außerdem investieren wir in IT und suchen derzeit einen CTO – denn so analog unser Produkt ist, so smart und digital sollen die Prozesse dahinter, das Datenmanagement und vor allem die Customer Experience sein.“ Was sonst noch ansteht: Vier Messen und eine Roadshow allein im ersten Halbjahr, ein Website-Relaunch und zwischendurch vielleicht auch mal ein Pitch – denn ab 2021 wollen wir die beiden dann auch im B2C-Bereich das „Schenken neu denken“.



Über Dankebox:

Dankebox ist ein 2016 in Düsseldorf gegründetes Startup für hochwertige und in Deutschland hergestellte Geschenk- und Werbeartikel. Das Unternehmen bietet personalisierbare All-in-One-Geschenksboxen an. Die Inhalte kuratiert das Startup von Manufakturen und Traditionsbetrieben. Die Produktion erfolgt nachhaltig und regional im Raum Düsseldorf. Dankebox bietet zahlreiche Unternehmensservices wie die Individualisierung nach dem eigenen Corporate Design, die Einlagerung vorproduzierter Boxen und den Versand auf Abruf (Dankebox on Demand) sowie den weltweiten Einzelversand direkt an die Beschenkten. Zu den Kunden zählen Porsche, Google, Mercedes, TUI, Continental, Comdirect und Leica.

Pressekontakt

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



Die Gründer Alexander Hoyer, CEO & Wilhelm Meyer, COO (v.l.n.r.) in der Düsseldorfer Altstadt.



Die neue Dankebox Mini (inks und rechts). Daneben: Die Dankebox Classic (zweite von links).



Verschiedene Inhalte von Manufakturen und Traditionsbetrieben



Die neue Dankebox „Grüß aus Düsseldorf“ mit regionalen Spezialitäten.



Jede Dankebox enthält eine Grußkarte und ein Booklet mit Infos zu Herkunft, Qualität und nachhaltiger Produktion der Inhalte.



Die Gründer Alexander Hoyer, CEO & Wilhelm Meyer, COO (v.l.n.r.) im Düsseldorfer Medienhafen.



Unternehmen nutzen die individualisierte Dankebox, um Geschäftspartnern Wertschätzung entgegen zu bringen.



Viele Unternehmen setzen auf die Dankebox. Sie lässt sich an die eigene Corporate Identity anpassen.

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).