



greenbox

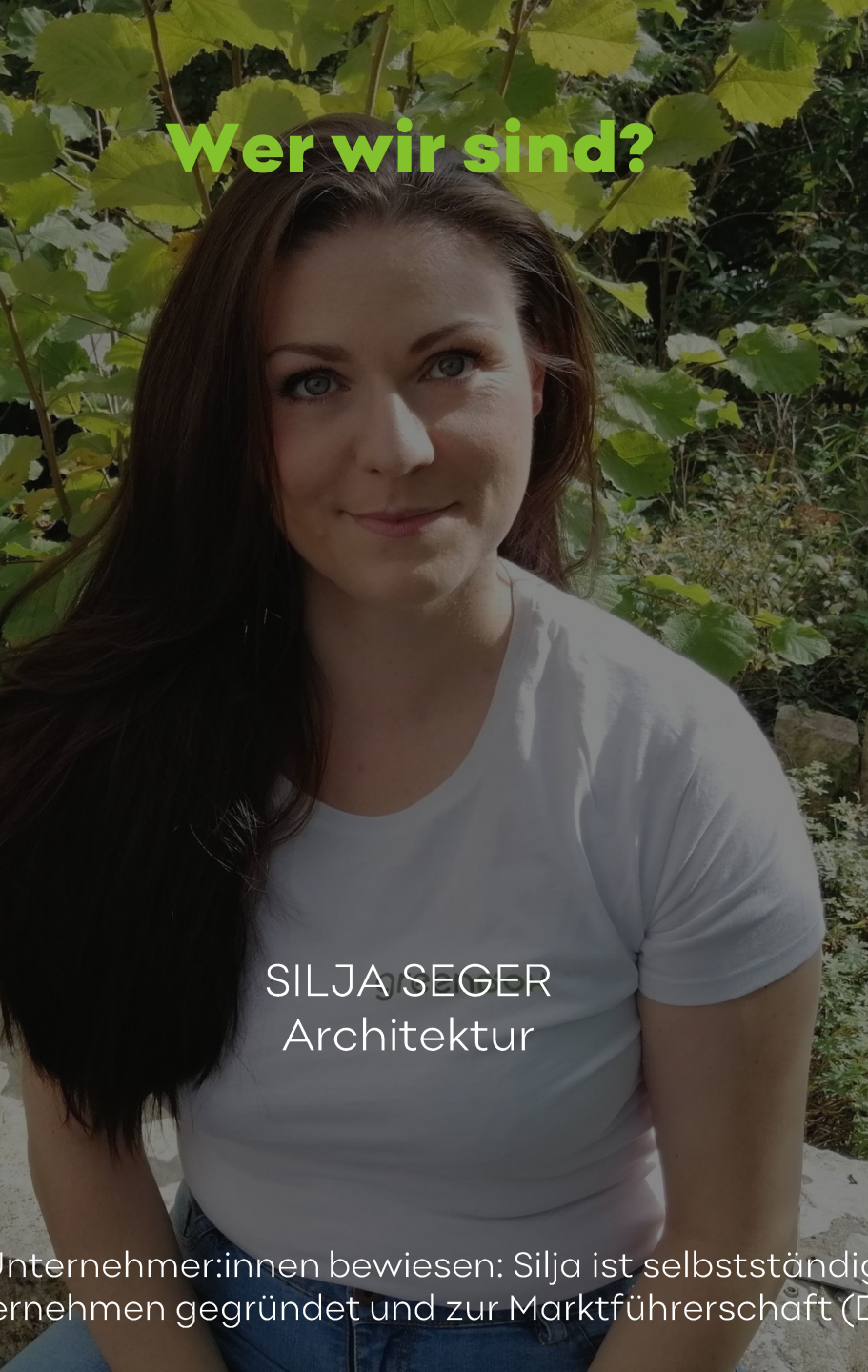
GUADS ZEIG **VON DO**



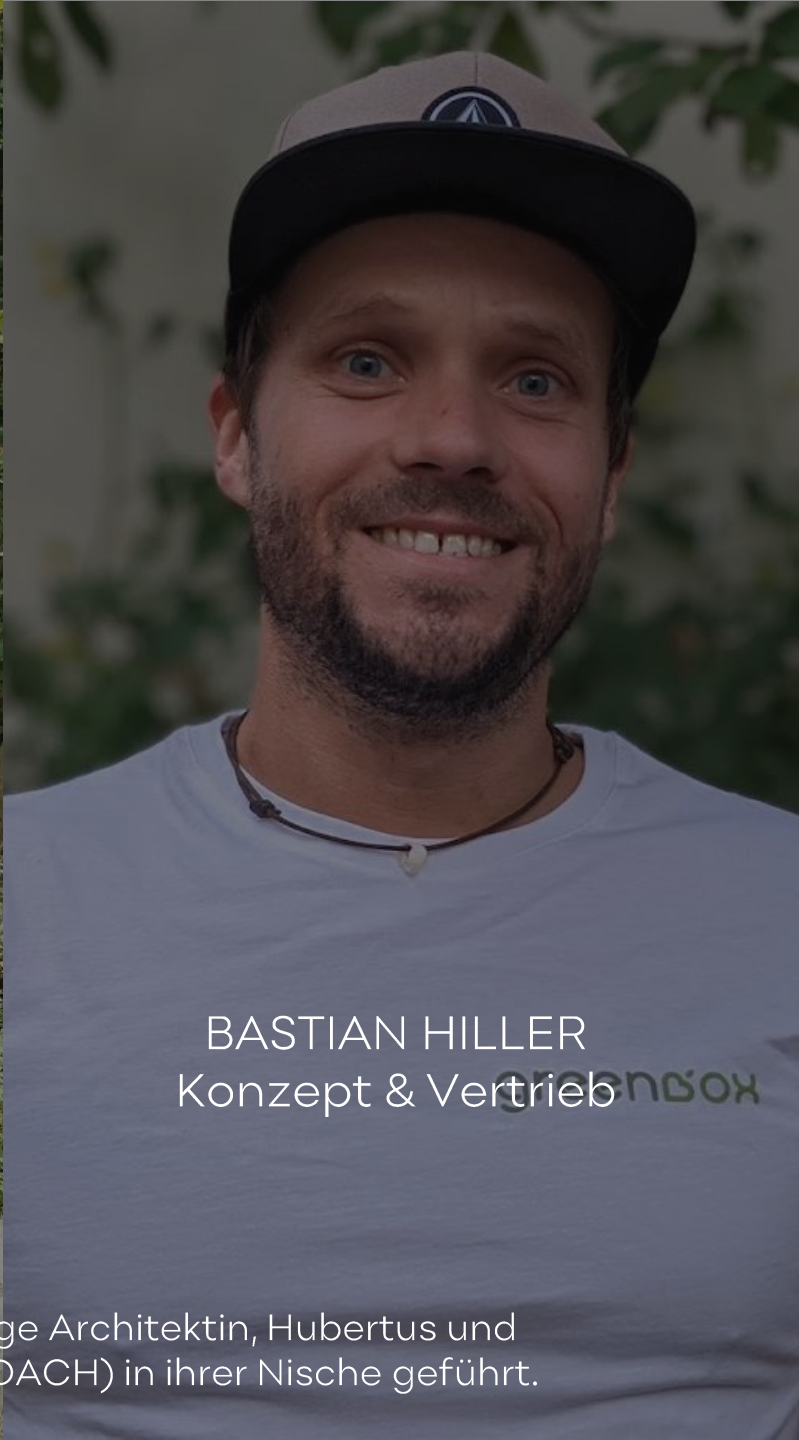
Wer wir sind?

A portrait of Hubertus Stock, a man with short brown hair and glasses, smiling and looking slightly to the right. He is wearing a white t-shirt with the 'greenbox' logo. His arms are crossed.

HUBERTUS STOCK
Programmierung

A portrait of Silja Seger, a woman with long dark hair and blue eyes, looking directly at the camera with a slight smile. She is wearing a white t-shirt.

SILJA SEGER
Architektur

A portrait of Bastian Hiller, a man with a beard and a baseball cap, smiling at the camera. He is wearing a white t-shirt with the 'greenbox' logo.

BASTIAN HILLER
Konzept & Vertrieb

Alle Gründer haben sich bereits als Unternehmer:innen bewiesen: Silja ist selbstständige Architektin, Hubertus und Bastian haben gemeinsam ein IT Unternehmen gegründet und zur Marktführerschaft (DACH) in ihrer Nische geführt.



Unsere Werte

Wir sind ein Team aus jungen und innovativen Menschen. Wir leben Veränderung, Vielfalt und Nachhaltigkeit! Wir stehen ein für Chancengleichheit und Transparenz, für Offenheit, vertrauensvolles Miteinander und positionieren uns klar gegen jede Form der Ausgrenzung und Diskriminierung.

Für diese Werte treten wir ein, in unserem privaten Handeln sowie entlang der gesamten Prozesskette unseres Unternehmens! Deshalb arbeiten wir mit regionalen Rohstoffen und Unternehmen, lassen unsere Hardware in Werkstätten für Menschen mit Behinderungen herstellen, stellen Geflüchtete ein und unterstützen Resozialisierungsprojekte.

Wir geben Chancen. Weil wir um die unseren wissen.



Wo bekomme ich regionale Lebensmittel?

SUPERMARKT

Kaum regionale Waren
Diktiert Preise

DIREKTVERMARKTUNG AM HOF

Beschränktes Sortiment
Weite Wege

WOCHENMARKT

Großmarktware
Enger Zeitraum

Sonstige Aspekte im Kontext:

Entsorgung von Lebensmitteln, Lieferwege, Haltungsformen bzw.
Qualitätsstandards, Versorgungsinfrastruktur im ländlichen Raum, ...



Die Lösung

Das Prinzip Greenbox ist ein Netzwerk aus digitalen und vernetzten Microshops für regionale Produkte: In kleinen und dezentralen Einheiten ermöglicht die Greenbox Erzeuger:innen unterschiedlichster Produkte, diese in der eigenen Region rund um die Uhr an Einheimische wie Gäste zu vertreiben.

So vermeiden wir lange Transportwege, erzeugen regionale Wertschöpfung und ermöglichen den Erzeuger:innen, faire Preise zu erwirtschaften.

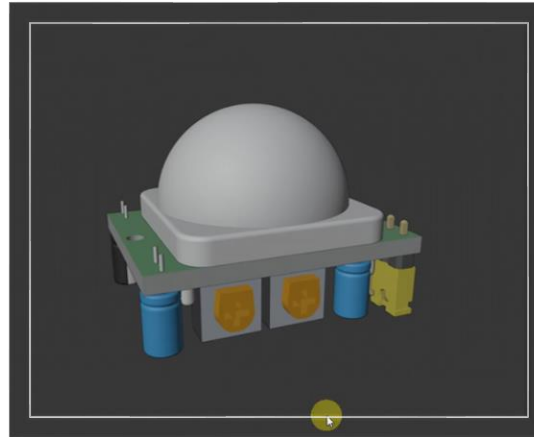
Mit der Greenbox verbinden wir den Charme regionalen Direktvertriebs mit Elementen aus den Bereichen Marketingautomatisation, IoT und klassischem eCommerce.







Smarte Regale



Ausgefeilte Sensorik



Detaillierte Produktdatenbank



Nachhaltige Logistik



Emotionale Ansprache



Weitere Services



Die Nachfrage

Der Markt für regionale Lebensmittel ist riesig. Für 86% aller Verbraucher:innen ist bei Produkten der Klasse „Obst und Gemüse“ das Thema Regionalität besonders wichtig. Die erwirtschafteten Umsätze in diesem Bereich sind enorm.

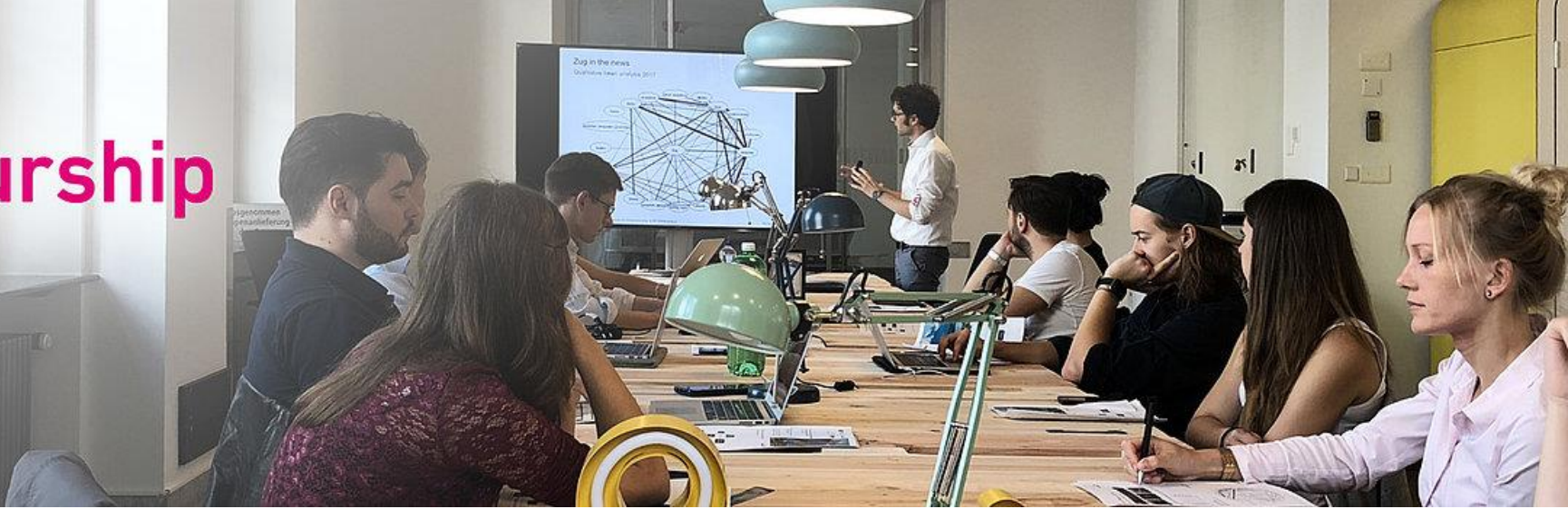
Die Katholische Universität Eichstätt Ingolstadt hat in unserem Auftrag diese Aussagen im regionalen Kontext (Landkreis Eichstätt) evaluiert und kommt zu ähnlichen Ergebnissen: Vor allem in den Produktgruppen Eier, Obst & Gemüse, Nudeln, Backwaren, Milchprodukte und Öle ist die Nachfrage groß.

Die Bereitschaft, mindestens wöchentlich in der Greenbox einzukaufen wurde von über 70% der Befragten (n=289) geäußert. Die durchschnittliche Warenkorbgröße beträgt in vergleichbaren Hofläden etwa 36 EUR.





Zentrum für
Entrepreneurship



Die Erzeuger:innen

Eine Erhebung im Landkreis Eichstätt mit 52 qualitativen Interviews führte zu tiefer Kenntnis Herausforderungen beim Direktvertrieb und den entsprechenden Bedürfnisse.

24 Erzeuger:innen haben sich bereits bereit erklärt, ihre Produkte in der Greenbox anzubieten. Dabei sind sowohl saisonale als auch ganzjährige Produkte vertreten.

Aktuell läuft die Erfassung der einzelnen Produkte im Produktinformationssystem (PIM) nach deutschlandweiten Standards.

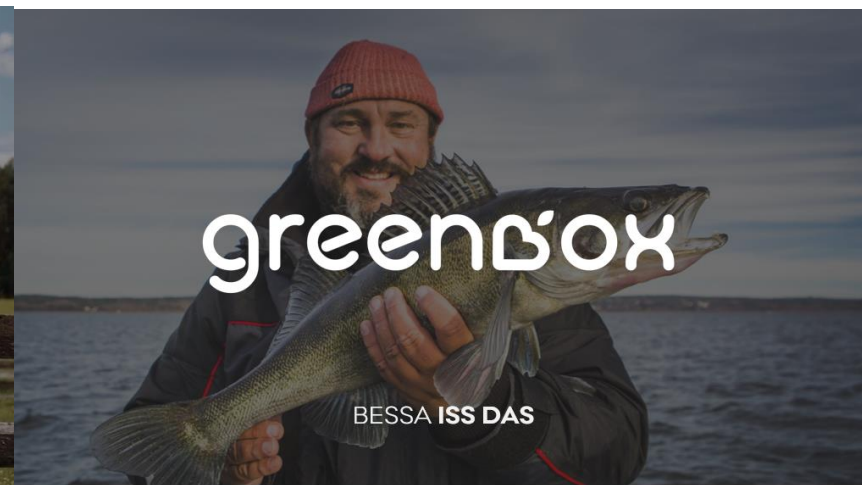


Marketing

Die Verknüpfung aus digitalen Warenbeständen und lokalen Microshops ermöglicht einen ausgewogenen Marketingmix aus klassischen Kanälen (Print, Plakat, ...) und digitalen Maßnahmen (Genaueres (Re-)Targeting, Newsletter-marketing, SEA/SMA, ...).

Fokus der Kommunikationsmaßnahmen liegt auf den emotional ansprechenden Erzeugerprofilen, den redaktionell aufbereiteten Produkt-Stories und der echten Nachhaltigkeit entlang des gesamten Business-Modells.

Eye-Catcher werden regionalisierte Slogans und authentische Gesichter der Erzeuger.



Die USPs



Emotion first:

Storytelling statt
Produktinformation



Automation first:

Marketing, Kommunikation,
Prozesse werden automatisiert



Sustainability first:

Nachhaltigkeit entlang
aller Prozessschritte

Unfair advantage

Aus der Arbeit für Teejit, dem ersten Unternehmen von Bastian und Hubertus sind dem Gründer:innen-team die allermeisten Regionalentwickler:innen und Wirtschaftsförderer bereits persönlich bekannt und die beiden konnten sich bereits bei vielen Akteur:innen als verlässliche Partner beweisen.

Der Wettbewerb

An der Schnittstelle zwischen Regionalprodukten und 24/7 Konzepten gibt es kaum Konkurrenz. Es sind vor allem Dorfläden oder einzelne „Regiomaten“, welche aktuell dieses Feld bedienen, jede mit den entsprechenden Einschränkungen. Unter den Vollsortimentern gibt es einige Ansätze, vor allem „Emmas Tag & Nacht“ machte hier auf sich aufmerksam.

Vor allem Österreich gibt es verschiedene Ansätze, regionale Produkte rund um die Uhr zugänglich zu machen, diese Ansätze entbehren jedoch der digitalen Bausteine.





Das Geschäftsmodell

Eine wöchentliche Pauschale pro gemietetem Regalfach (48 Meter Regalfläche pro Box, 15 EUR pro Woche) trägt die laufenden Kosten für Software und Logistik. Erzeuger:innen können zusätzliche Services wie Werbepakete oder Business-Logiken im regionalen Kontext zubuchen.

Eine prozentuale Umsatzbeteiligung bildet die Rendite.

Für die Kund:innen fallen keine zusätzlichen Kosten an, Premiumservice wie Online-Bestellung und Lieferung sind kostenpflichtig.

Erweiterungen des Geschäftsmodells sind horizontal wie vertikal möglich.





Die Milestones

Ende Q4/21:	Klärung der Finanzierung, Einreichung der Fördermittelanträge, Klärung der offenen Rechtsfragen
Ende Q1/22:	Aufbau Produktdatenbank, Finalisierung Sensorik und Webportal, Personalakquise, Fahrzeugbeschaffung, Planung Marketingaktionen, Standortsuche (Eichstätt & Gaimersheim bereits sicher)
Ende Q2/22:	Aufbau der ersten fünf Boxen im Landkreis Eichstätt
Ende Q3/22:	Sammlung von Fehlerquellen, Optimierung von IT, Hardware und Prozessen, Entwicklung der Lieferoption
Ende Q4/22:	Minimierung von Fehlerquellen, Optimierung zur Serienreife
Ende Q1/23:	Aufbau mindestens drei weiterer Boxen im Landkreis
Ab Q2/23:	Expansion



Was wir zum Durchstarten brauchen

Nach Eigeninvestitionen in Höhe von ca. 35TEUR stehen wir nun vor der Gründung und Markteinführung (18 Monate, acht Standorte), für welche wir insgesamt circa 900TEUR benötigen:



Finalisierung &
Abschlusstests der
Sensorik



Produkt- &
Erzeuger:innen-
datenbank



Kommunikations-
routinen, Ads und
Webportal



Finale
Rechtsprüfung



Konstruktion &
Aufbau der Boxen



Verträge mit den
Erzeuger:innen



Personal: IT, Architektur,
Vertrieb, Hardware,
Content, Logistik



Lieferfahrzeug &
Folierung



greenbox

BALD AUCH **IN IHRER NÄHE**

bastian@the-green-box.de





SIE WOLLEN MEHR SEHEN?

GERNE!





MEHR SEHEN VON DER
GREENBOX!











GREENBOX





MEHR SEHEN VOM
MARKETING!





A man with a beard, wearing a grey baseball cap with a red logo, a red and white plaid shirt, and blue denim overalls, is sitting on a dark wooden fence. He is looking towards the camera. The background shows a green field, a line of trees, and a blue sky with white clouds. The word "greenbox" is overlaid in white lowercase letters.

greenbox

GUADS ZEIG **VON DO**



greenbox

DA WOISCH WASCH HASCHD

A man with a beard and a red beanie is smiling while holding a large, dark-colored fish, likely a sea bass, over a body of water. The background shows a calm sea and a distant shoreline under a cloudy sky. The word "greenbox" is overlaid in a large, white, lowercase sans-serif font.

greenbox

BESSA ISS DAS

Automatisierte Kommunikation für Erzeuger:innen



"Hallo Wilhelm. An deinem Standort bieten du und sieben andere Erzeuger:innen ein Produkt der Kategorie "Tomate" an. Am nächsten Standort gibt es an 72 Tagen im Jahr gar keine Produkte der Kategorie "Tomate". Willst du deine Produkte nicht auch dort anbieten?"

Automatisierte Kommunikation für Kund:innen



"Liebe Anna, nur ein kleiner Hinweis: Wenn du vor hast, wie jeden Freitag Gemüse zu kaufen, fahre in die Greenbox nach Qualitycity, an deinem üblichen Standort sind drei deiner Lieblingsprodukte ausverkauft."

Automatisierte Kommunikation für die Welt



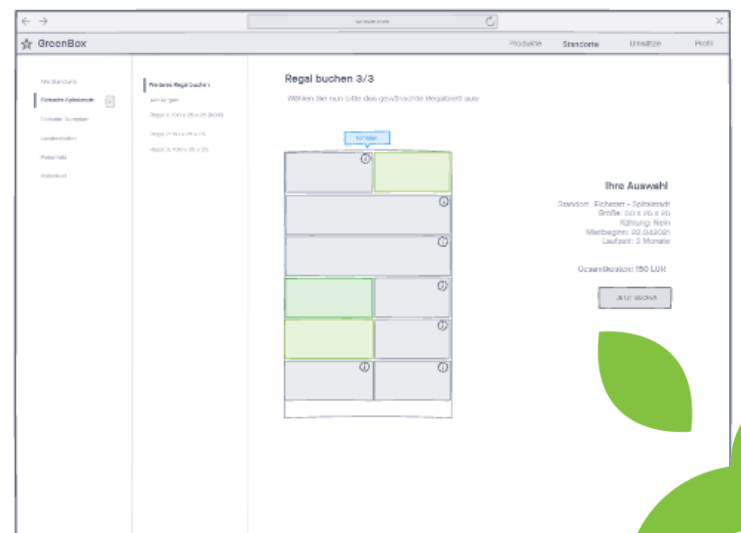
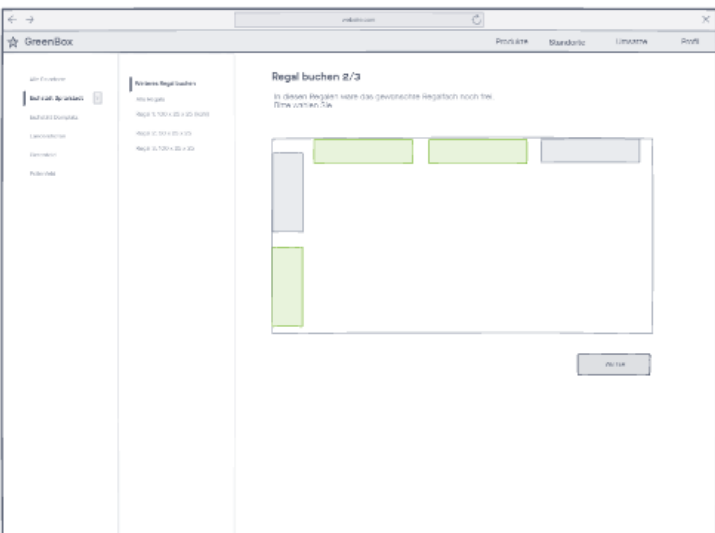
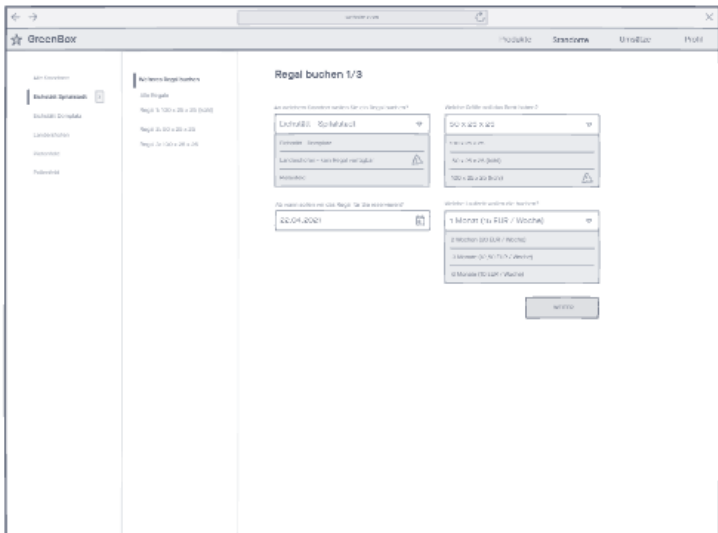
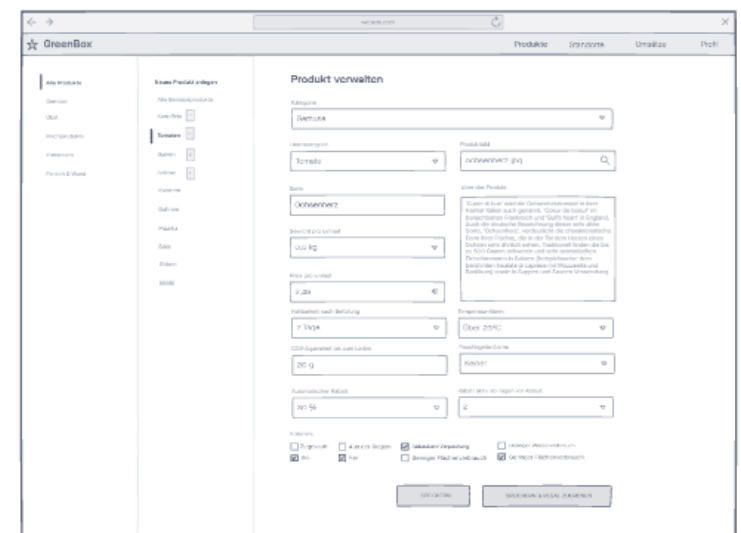
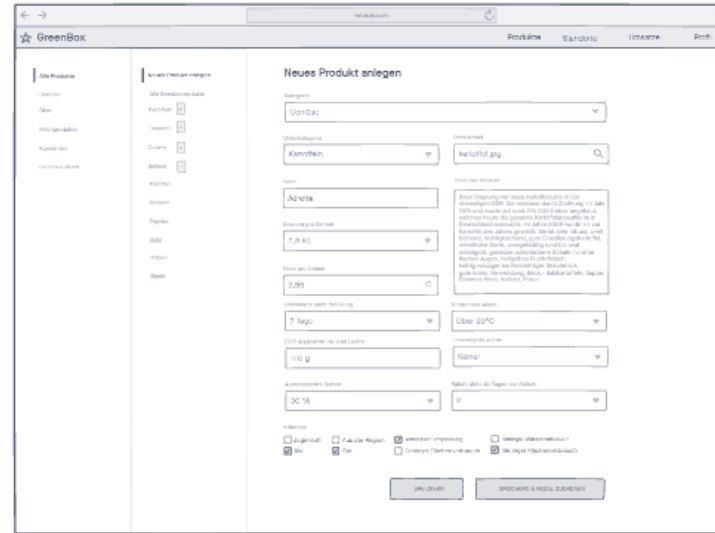
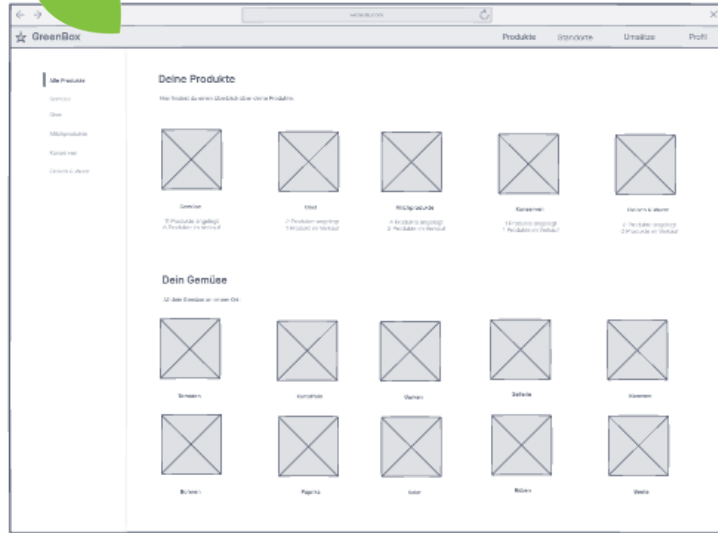
"Hey Greenbox Community! Es gibt wieder Lebensmittel zu retten: Karotten "Rosa Rübe", noch vier Tage haltbar, 40% günstiger, Erdbeeren "Leckermaul", noch einen Tag haltbar, 80% günstiger. "



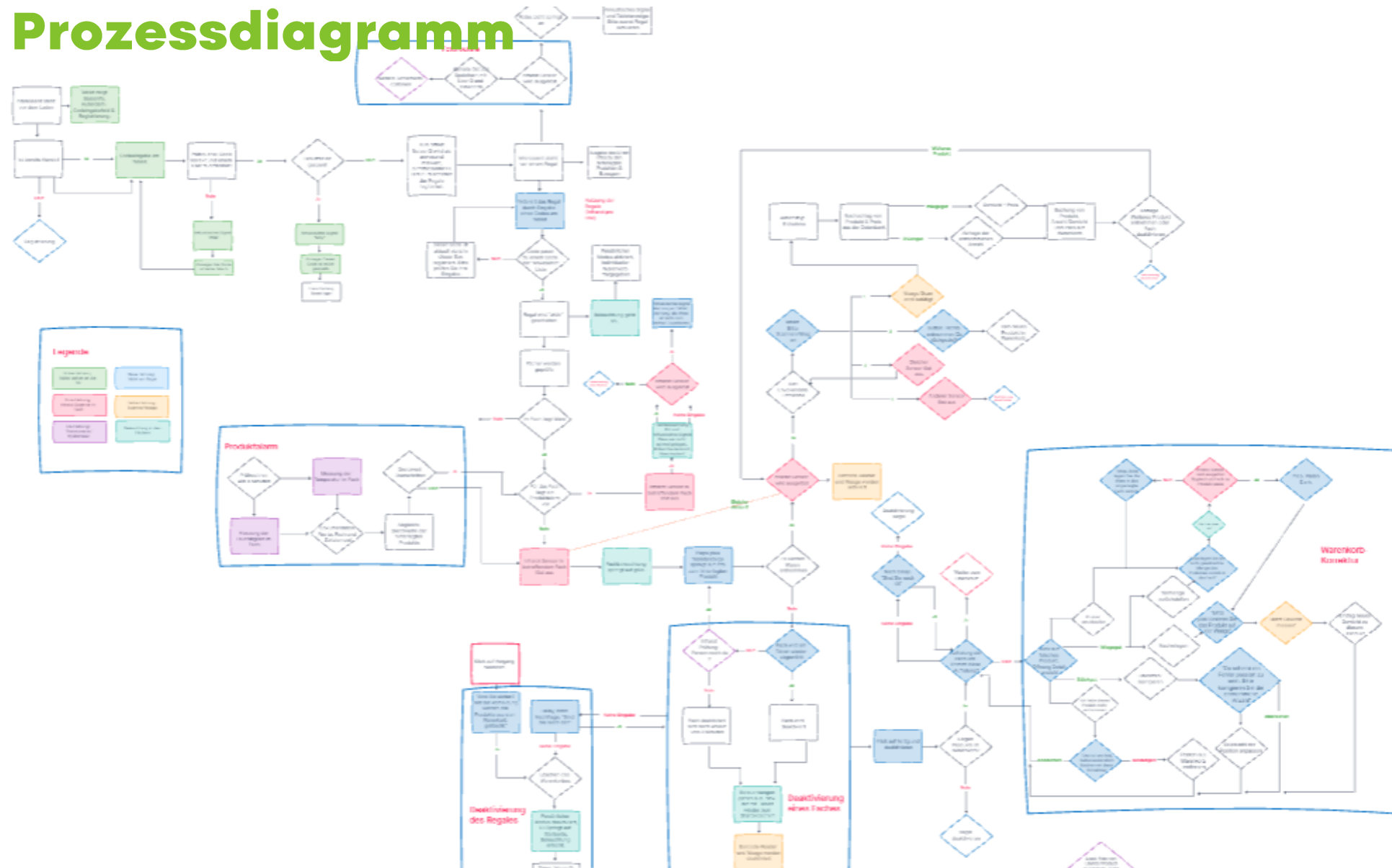
MEHR SEHEN VON DER
TECHNIK!



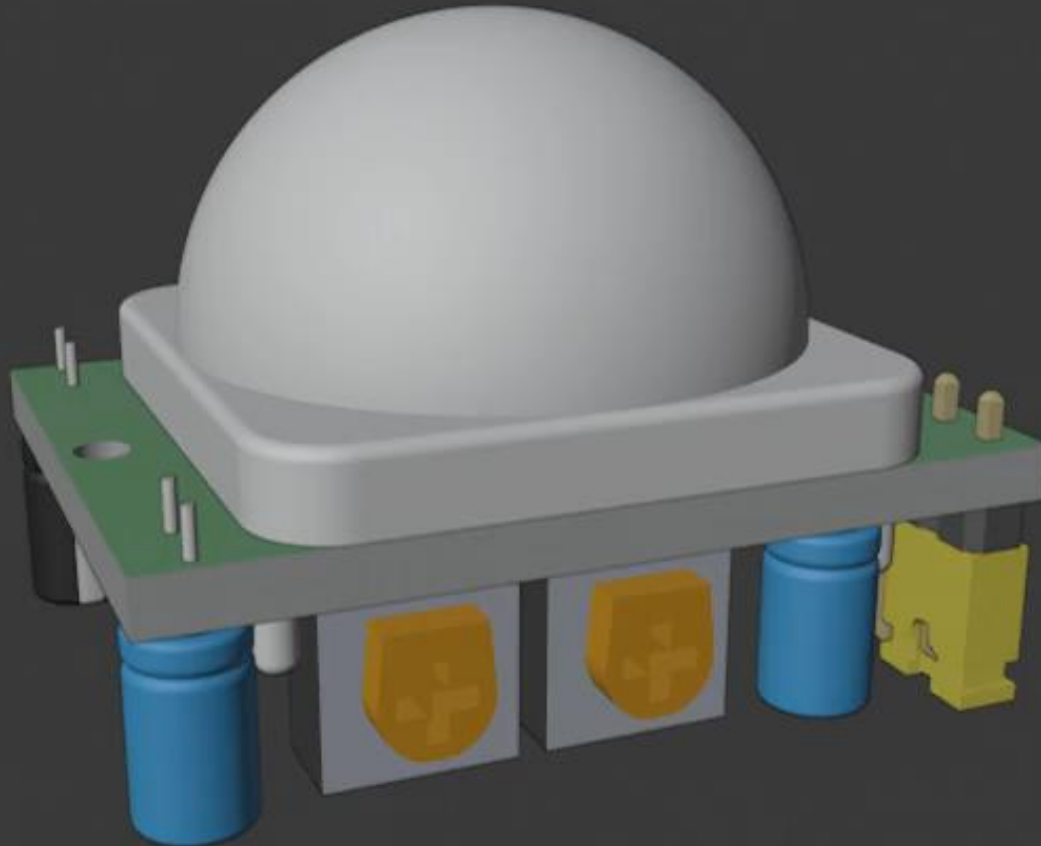
Herzstück Datenbank



Prozessdiagramm



Sensor-Aufbau





Der Helle

Nuss-Nougat-Aufstrich

Es muss nicht immer Nutella sein: Der herbsüße Nuss-Nougat Aufstrich „Der Helle“ aus der Genusswerkstatt von „Franken Genuss“ besticht durch seine volle Nußigkeit und ist dabei gut verträglich.

[Mehr lesen...](#)



Zertifizierter Erzeuger



Nicht Glutenfrei



Ohne Gentechnik



Geringer Wasserverbrauch



Biologischer Anbau



Geringer Flächenverbrauch



Nicht Vegan



MEHR SEHEN VON DEN
REGALEN!















MEHR SEHEN VOM
PRODUKT!





Drei Versionen

Die Greenbox Mini: Das Herzstück unserer Lösung! Smarte Regale mit Anschluss an unsere umfassende Produkt- und Erzeuger:innendatenbank. Sie können einzelne Regale mit der Greenbox-Technologie erwerben und diese an zentralen Orten aufstellen.







Drei Versionen

Die Greenbox Mini: Das Herzstück unserer Lösung! Smarte Regale mit Anschluss an unsere umfassende Produkt- und Erzeuger:innendatenbank. Sie können einzelne Regale mit der Greenbox-Technologie erwerben und diese an zentralen Orten aufstellen.

Die Greenbox Embed: Sie haben bereits passende Räumlichkeiten? Unsere Architektin plant für Sie die Umgestaltung und die Umsetzung der Markenrichtlinien. In den Räumlichkeiten platzieren wir Greenbox Minis passend zur Größe und ihren individuellen Wünschen.







Drei Versionen

Die Greenbox Mini: Das Herzstück unserer Lösung! Smarte Regale mit Anschluss an unsere umfassende Produkt- und Erzeuger:innendatenbank. Sie können einzelne Regale mit der Greenbox-Technologie erwerben und diese an zentralen Orten aufstellen.

Die Greenbox Embed: Sie haben bereits passende Räumlichkeiten? Unsere Architektin plant für Sie die Umgestaltung und die Umsetzung der Markenrichtlinien. In den Räumlichkeiten platzieren wir Greenbox Minis passend zur Größe und ihren individuellen Wünschen.

Die Greenbox Premium: Die vollständige Box inklusive der notwendigen Technik und aller Funktionalitäten! Die Box setzt neue Maßstäbe in Design und Regionalität und visualisiert Nachhaltigkeit und Innovation im Ortsbild!







MEHR SEHEN VOM
SERVICE!





Rundum Service für Erzeuger:innen

Wir wollen Chancen geben und nicht noch mehr Arbeit und Kosten verursachen!
Deshalb bieten wir den Erzeuger:innen eine Komplettlösung mit folgenden Elementen:

- 🌱 Erstellung eines umfassenden Erzeuger:innenprofils inklusive Foto & Video
 - 🌱 Aufbau der Produktdatenbank
 - 🌱 Fortlaufende Kontrolle der Lebensmittel
 - 🌱 Reinigung der Verkaufsflächen
 - 🌱 Monatliche Auszahlung
 - 🌱 Nachhaltige Logistik
 - 🌱 Nutzung von Online Marketing Kanälen
- 





Automatisierte Kommunikation als Service



"Hallo Wilhelm. An deinem Standort bieten du und sieben andere Erzeuger:innen ein Produkt der Kategorie "Tomate" an. Am nächsten Standort gibt es an 72 Tagen im Jahr gar keine Produkte der Kategorie "Tomate". Willst du deine Produkte nicht auch dort anbieten?"



"Liebe Anna, nur ein kleiner Hinweis: Wenn du vor hast, wie jeden Freitag Gemüse zu kaufen, fahre in die Greenbox nach Qualitycity, an deinem üblichen Standort sind drei deiner Lieblingsprodukte ausverkauft."



"Hey Greenbox Community! Es gibt wieder Lebensmittel zu retten: Karotten "Rosa Rübe", noch vier Tage haltbar, 40% günstiger, Erdbeeren "Leckermaul", noch einen Tag haltbar, 80% günstiger. "



MEHR SEHEN VOM
POTENTIAL!



Delivery Services





Delivery Services

greenbox



greenbox



Eigenmarke



greenbox