



Den Gründern Anne Kronshage (24) und Salomon Bohlen (29) ist Nachhaltigkeit wichtig. Sie sehen in diesem Bereich eine Marktlücke, kündigen ihre Jobs und machen sich selbstständig mit dem Start-up Less Waste Box



Salomon Bohlen und Anne Kronshage

Da auch mir das Thema Nachhaltigkeit am Herzen liegt, habe ich mit den beiden Gründern ein Interview geführt. Erfahren Sie mehr über deren geniale Geschäftsidee:

## ...dem nachhaltigen Büro Lieferservice...

### **Wie seid Ihr auf die Idee gekommen Less Waste Box zu gründen?**

Zu Beginn der Pandemie steckten wir noch im Abschluss unserer Ausbildung zum Verwaltungs- kaufmann/-frau und hatten Schwierigkeiten, an Schreibwarenartikel zu gelangen aufgrund des Lockdowns. Online bestellen wollten wir aufgrund des Nachhaltigkeitsgedanken auch nicht, um Müll und Abgase zu vermeiden. Dann dachten wir es könnte Sinn ergeben, nicht nur jetzt zur Pandemie Zeit, sondern auch darüber hinaus, Büroartikel zu liefern und dies gleichzeitig mit Nachhaltigkeit zu verbinden.



*Nachhaltiger Lieferservice*

### **Und wie habt Ihr Euer Vorhaben dann in die Tat umgesetzt?**

Wir haben uns beim Gründerstipendium NRW beworben und den Zuschlag erhalten, d.h. derzeit werden wir für ein Jahr finanziell unterstützt und gleichzeitig wurde uns eine erfahrene Geschäftsführerin aus dem Bereich Nachhaltigkeit als „Begleiterin“ zur Seite gestellt. Somit war der Grundstein gelegt und wir konnten zum 01.07.2021 Less Waste Box offiziell gründen.

Zuerst erstellten wir eine Umfrage zum Thema Büromaterial, um herauszufinden was an Produkten maßgeblich gefragt ist. Dann bauten wir unseren Online-Shop auf und mieteten

ein Büro und Lager. Ab dann fehlte uns nur noch ein „Liefergefährt“ – das Fahrrad!

## **Wie haben Eure Eltern auf den Plan Less Waste Box zu gründen reagiert?**

Meine Eltern, sagt Salomon, wissen, dass ich risikobereit bin und unterstützen diesen Plan. Annes Eltern haben selbst ein Unternehmen und wissen, wie schwierig es ist. Dennoch helfen sie uns und teilen Ihre Erfahrungen.

## **Welche Zielgruppe möchtet Ihr ansprechen?**

Aktuell fokussieren wir uns auf Unternehmen von 5 bis 50 Mitarbeiter und haben mit einem überschaubaren Belieferungs-Radius in der Innenstadt von Köln gestartet, wo unser Büro und Lager ist. Also zunächst kleinere Unternehmen, damit wir lernen und langsam, aber stetig wachsen können. Ebenso sind unsere Zielkunden in jeder Hinsicht nachhaltig orientiert.

## **Was für einen Nutzen haben Eure Kunden durch eine Bestellung bei Less Waste Box?**

Die Anlieferung erfolgt in wiederverwendbaren Boxen und per Fahrrad, also komplett klimaneutral, ohne Verpackungsmüll und Abgase.

Unsere Produkte werden in der Regel direkt vom Hersteller bezogen. Im Direktbezug sind Zwischenhändler ausgeschaltet, was unseren Kunden zugutekommt.

Unsere Kunden erhalten sämtliches Büromaterial, egal ob Schreibwarenartikel oder Kaffeeküchen Produkte, aus einer Hand und müssen nicht mehrere Bestellungen auslösen. Wir nehmen auch individuelle Kundenwünsche auf und versuchen, diese möglichst umzusetzen.

Bei den angebotenen Produkten achten wir in erster Linie auf Nachhaltigkeit, d.h. Kunden, welche Wert auf nachhaltige Produkte und Lieferformen legen, sind bei uns genau richtig. Unsere Auslieferungszeiten liegen unter den Standardlieferzeiten der bekannten Paketdienste. Der Nutzen für unseren Kunden liegt also in der schnelleren Belieferung. Die Lieferzeit unserer Produkte wird mit dem Kunden abgesprochen und hat ein kleines Zeitfenster, damit niemand lange warten muss.

## **Was habt Ihr schon alles unternommen, um Kunden zu gewinnen?**

Einen Kundenstamm für Less Waste Box aufzubauen ist gar nicht so einfach wie gedacht. Deshalb sind wir sehr kreativ geworden und haben Flyer entwickelt und verteilt, ein Radio-Interview gegeben, im Kölner Stadtanzeiger Werbung gemacht oder sind auf Messen gewesen. Derzeit erstellen wir Google und Instagram Ads.

## **Innerhalb welchem Zeitraum beliefert Less Waste Box seine Kunden?**

Je nachdem zu welcher Uhrzeit der Kunde seine Bestellung aufgibt, erhält er noch am selben Tag oder innerhalb von ein bis zwei Tagen seine bestellten Produkte. Wir kontaktieren die Kunden, wann wir kommen, sodass wir unserem Anspruch an Lieferservice gerecht werden.

## **Kann der Kunde kostenlos bei Less Waste Box bestellen?**

Ja, ab einem bestimmten Bestellwert erhält unser Kunde die Lieferung kostenlos. Derzeit liegt dieser bei 50 € pro Bestellung. Da Produkte für's Büro in der Regel mit größeren Zeitabständen bestellt werden, hat sich gezeigt, dass der Mindestbestellwert für eine kostenlose Lieferung nahezu immer erreicht wird.

## **Habt Ihr eine klare Aufgabenteilung?**

(Beide lachen....) Nein, haben wir nicht - ehrlich! Jeder fährt mal mit dem Rad, macht Bestellungen oder kümmert sich um unsere Homepage.

## **Wie sehen Eure Wachstumspläne aus?**

Derzeit fokussieren wir uns auf die Stadt Köln, haben aber auch schon unseren Lieferradius erweitert, da der Andrang so groß war. Dies ist ein erstes Indiz dafür, dass unser Business Plan aufgeht. Wir gehen weiterhin davon aus, dass wir bis Ende 2022 schwarze Zahlen schreiben. Dann werden wir mit Sicherheit auch darüber nachdenken, wie wir in großem Stil expandieren können. Aber derzeit haben wir das noch nicht geplant.

## **Was möchte ich mit dem Interview von Less Waste Box im Handel erreichen?**

Dieses Interview hat mir erneut gezeigt, dass

in scheinbar gesättigten Märkten immer noch Potenzial steckt  
man mit konkreten Zielen, einer guten Idee und etwas Mut erfolgreich sein kann  
das Thema Nachhaltigkeit für die Gesellschaft weiterhin an Bedeutung gewinnt  
auch die jungen Generationen viel Bewegung in den Handel bringen können