

«Wir möchten die Deutschschweiz erobern»

Die besten Ideen sind ganz einfach. Deshalb ist der Service mit Snackboxen bereits in vielen Ländern Europas eine Erfolgsgeschichte. Mit der 2009 in Balzers (FL) und Herisau (CH) gegründeten Snackbox Express AG wird nun auch der Ostschweizer Markt mit einem innovativen Snack- und Früchtelieferservice bearbeitet.

Deutschland kennt sie seit geraumer Zeit, England ebenso. Und auch die Amerikaner lassen sich die «Zwischenverpflegung» gerne direkt ins Büro liefern. Wieso also sollten die Unternehmen im Fürstentum Liechtenstein und in der Schweiz auf solch einen Service verzichten müssen? Diese Fragen stellten sich vor zwei Jahren Markus Goop und Oliver Stahl und stellten fest: Hier ist ein Marktpotenzial vorhanden.

Das System des ersten Produktes – Snackbox Express – ist eigentlich simpel: Die Snackbox Express AG liefert kostenlos und unverbindlich mittels eigenem Kurierservice eine Snackbox mit süssen und salzigen Produkten in ein Unternehmen. Dessen Mitarbeiter können sich dort nach Lust und Laune selbst bedienen. Bezahlt wird in die Kasse, die in der gelieferten Box integriert ist.

Ehrlichkeit, die sich auszahlt

Grossunternehmen kennen das Angebot bereits seit Jahren, jedoch in Form von Automaten. Der Einsatz eines solchen aber lohnt sich erst ab einer bestimmten Firmengrösse. In kleinen und mittleren Unternehmen würde das den Rahmen sprengen. Und genau dieses Segment bearbeitet das neu gegründete Unternehmen mit Geschäftsführer Oliver Stahl: «KMU schätzen unser Angebot, da die Mitarbeiter durch die Snackbox einen Energielieferanten erhalten. Der komplette Service ist zudem kostenlos für die Firma, und man geht keinerlei Verpflichtungen ein.» Will heissen: Produkte der Snackbox, die nicht gekauft werden, gehen zurück an den Anbieter, der die Boxen regelmässig auswechselt. Während in Ländern wie Deutschland bei ähnlichen Anbietern der Fehlbetrag teilweise ein Problem sei, hat Snackbox Express diesbezüglich keine Schwierigkeiten.



Einen Grund für diesen Unterschied sieht Stahl im optischen Auftritt. Während im Ausland auf eine eher billige Kartonschachtel gesetzt wird, wurde die hiesige Snackbox aus Holz hochwertig gefertigt. «Überhaupt wollten wir durch unseren gesamten Auftritt die Wertigkeit hervor streichen. Zudem spenden wir zwei Prozent unseres Erlöses an das Rote Kreuz unter dem Motto «Deine Ehrlichkeit zahlt sich aus».

Neu auch Früchtelieferservice

Damit ist man bisher gut gefahren: Ohne grosse Marketingmassnahmen verbucht man schon einen Kundenstamm von 500 Unternehmen und beschäftigt bereits fünf Mitarbeiter. Auch hat man das Angebot bereits ausgeweitet. Nachdem viele Kunden sich frische Früchte im Abo gewünscht hatten, lancierte das Unternehmen Mitte des letzten Jahres das zweite Produkt, den Früchtebox Express. «Das Interesse ist gewaltig, sowohl bei KMU als auch bei grossen Firmen. Dank

unserem Logistiknetz beliefern wir heute bereits die komplette Schweiz und Liechtenstein mit Früchteboxen, wobei der Hauptmarkt ganz klar die Ostschweiz ist.» Bezahlt wird die Früchtebox mittels Rechnung. Dabei zeigte sich laut Oliver Stahl schnell, was die Kunden in Sachen Früchte möchten: saisonal und regional. «Wir beziehen, was möglich ist, von regionalen Bauern und präsentieren diese im Rahmen unserer Kampagne «Wir lieben regionale Früchte», so Stahl.

Aus Bedürfnissen werden Geschäftsmodelle. Das dürfte wohl auch bei der nächsten Idee der Fall sein, die man in der Pipeline hat: einem Glaceservice für die Sommermonate. «Vorerst konzentrieren wir uns allerdings auf das Bestehende. Und hier sind unsere Ziele klar: Wir möchten in den kommenden drei Jahren die Deutschschweiz erobern, allenfalls auch mit Franchisenehmern, und so sowohl bei den Snackboxen als auch bei den Früchteboxen weiter expandieren.» ■