

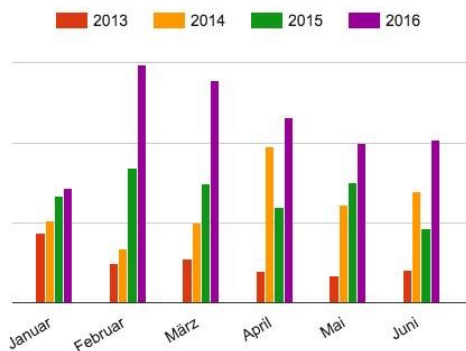
Berlin, 28.06.2016

Startup Pinkcube wächst um 69%, und zieht in neue Büroräume

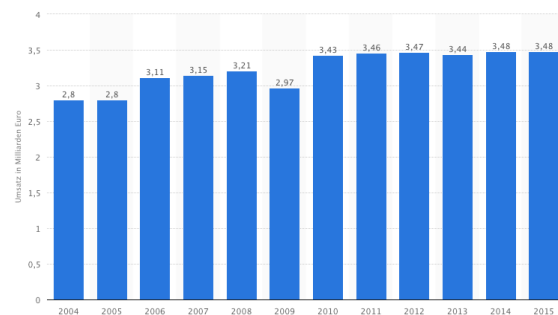
- Umsatzsteigerung von 69% gegenüber 1. Halbjahr 2015
- Auch Wachstum in Anzahl der Mitarbeiter
- Umgezogen in neue Räume an der Karl-Marx-Allee (Berlin)

Das junge Unternehmen Pinkcube in Berlin, gegründet von einem Niederländer, ist in den letzten Jahren schnell und gut gewachsen. Nicht nur im Umsatz, sondern auch in der Anzahl der Mitarbeiter. Das alte Büro am Alexanderplatz wurde schnell zu klein. Jetzt hat Pinkcube neue ansprechende Büroräumlichkeiten gefunden, in denen voraussichtlich die kommenden Jahren genug Platz sein wird. Pinkcube hat nun seinen Sitz im historischen Berlin, am Strausberger Platz. Das neue Büro bietet jetzt mehr Arbeitsplätze, und bietet die Möglichkeit die Zahl der Mitarbeiter in den nächsten Jahren zu verdoppeln. Geschäftsführer A.J. Jonkeren sagt: "Letztes Jahr war wieder besser als geplant. Ich erwarte dass der Umsatz sich für das Jahr 2016 wieder erheblich erhöhen wird, und ich plane demnächst fünf neue Mitarbeiter einzustellen".

Pinkcube liefert personalisierte Werbemittel an Unternehmen. Die Produkte werden über inzwischen mehr als 26 dedicated Webshops angeboten.



Umsatzwachstum Pinkcube, 2013 - 2016



Werbemittel-Markt in Deutschland, in Mrd. Euro.
2015: 3,45 Mrd.

Die Umsatz-Entwicklung von Pinkcube hat eine von Jahr-zu-Jahr steigende Tendenz. Für 2016 wird sogar eine Umsatzverdopplung erwartet. Der Verkauf von Werbemittel findet immer mehr online statt. Pinkcube setzt sich gegen das allgemeine Preisdumping der online Konkurrenz durch. Pinkcube bietet Mehrwert indem:

- ➔ Schon für die Kunden eine Auswahl aus den meist-nachgefragten und -verkauften Werbemittel gemacht wurde. Somit werden Kunden nicht überladen mit 800.000 Artikel, wodurch eine einfache Auswahl möglich wird
- ➔ Persönliche Beratung geboten wird, durch Telefon, E-Mail und Real Live Chat
- ➔ Nur Qualitätsartikel angeboten werden
- ➔ Artikel angeboten werden die schnell (personalisiert) lieferbar sind. Produktion und / oder Veredelung in Europa und nicht in Fernost.

Hintergrund-Informationen über Pinkcube

Seit 2013 ist Pinkcube in Deutschland aktiv. Pinkcube wurde in Deutschland vom Niederländer Albert Johan Jonkeren gegründet. In diesen drei Jahren hat Pinkcube mit einem neuen einzigartigen Webshop-System einen erheblichen Teil des deutschen Werbemittel-Markts erobert. Pinkcube bietet mehrere vollautomatisierte Online-Shops für Unternehmen, die 24 Stunden am Tag erreichbar sind. Ausgewählte Artikel können im Internet individualisiert und direkt vom Hersteller bezogen werden. Sowohl langwierige Anfrageprozeduren als auch unnötige Kosten durch Lager, Agenturen und Zwischenhändler gehören ab jetzt der Vergangenheit an. Pinkcube will alle überzeugen: Endkunden, Businesskunden und andere Mitstreiter am Markt.



Circa die Hälfte aller Unternehmen in Deutschland setzen Werbeartikel als Marketing-Instrument ein. Dies entspricht rund 1,8 Millionen steuerpflichtigen Unternehmen, die neben Vereinen, dem Staat und dessen Ländern zu unserer direkten Zielgruppe gehören. In den Jahren 2010–2012 wurden in Deutschland jeweils Werbemittel im Wert von rund 3,5 Milliarden Euro umgesetzt.

Der neue Standort

Die Karl-Marx-Allee ist eine der bekanntesten Straßen Berlins und hat durch ihre interessante Geschichte einen besonderen Charme. Sie ist durch Wohnblöcke und Türme in einem Stilmix aus Sozialistischem Klassizismus (auch „Zuckerbäckerstil“) und preußischer Schinkelschule geprägt, die in den 1950er Jahren errichtet wurden. Die Turmbauten am Frankfurter Tor und am Strausberger Platz sind die städtebaulichen Höhepunkte der Anlage. Besondere Bedeutung erlangte die Straße beim Aufstand des 17. Juni 1953.



Werbemittel-Markt “old-fashioned”

Obwohl sich der E-Commerce-Umsatz im Bereich B2B (Business-to-Business) in Deutschland mit 870 Milliarden Euro im Jahr 2012 gegenüber 2007 mehr als verdoppelt hat, setzen viele Werbeartikelhändler weiterhin auf Offline-Vertriebsstrukturen. An diesem Punkt greift Pinkcube an. Mit einem umfassenden Online-Modell und einer disruptiven Supply Chain

(Lieferantenkette) durch ein großes internationales Lieferanten-Netzwerk und Dropshipping (Direktversand von den Herstellern) wird der Bestell- und Lieferprozess deutlich beschleunigt und vergünstigt, so dass unseren Kunden mehr Zeit für ihr Kerngeschäft bleibt. Um Unternehmen bei ihren Fragen zur Seite zu stehen, bieten wir in den Online-Shops einen integrierten Chat-Guide in Echtzeit an. Der Fokus der angebotenen Produkte liegt auf Qualitäts-Werbeartikeln, deren Mindestbestellmengen klar kommuniziert werden. Der Summenpreis der Produktion kann schnell und einfach kalkuliert werden, und ein passendes Angebot innerhalb von einer Minute per E-Mail erhalten werden.

Wie funktioniert Pinkcube?

Pinkcube ist im Frühjahr 2015 mit einem voll automatisierten neuen Shopsystem online gegangen. Dieser bietet derzeit mehr als tausend bedruckbare Werbeartikel an. Das Sortiment wird stets erweitert: Neben den klassischen Streuartikeln wie Kugelschreibern, Schlüsselbändern und Feuerzeugen liegt unser Fokus auf modernen Produkten. Selbst maßgeschneiderte Werbeartikel in Sonderform sind realisierbar. Auch Produkte, die nicht im Shop zu sehen sind, können wir meistens beschaffen. Die kundenindividuelle Massenproduktion (mass customization) erfolgt ganz nach Kundenwunsch.

So einfach funktioniert die Bestellung: Die Produktpreise werden je nach gewünschter Stückzahl und Druckoption online automatisch kalkuliert und die Bestellung kann mit dem Upload eines Logos und/oder Bildes abgeschlossen werden. Selbstverständlich ist auch eine Beratung bezüglich innovativer Ideen über altbewährte Kanäle wie E-Mail oder Telefon möglich. Unsere Supply Chain dahinter: Pinkcube agiert als „non inventory carrying“-Werbeartikelhändler, d.h. alle Produkte werden „on demand“ (auf Abruf) direkt vom Hersteller produziert und verschickt. Lagerkosten entfallen, unnötige Zwischenhändler werden umgangen: Die fertige Ware wird bei europäischen Herstellern per Dropshipping direkt an den Kunden geliefert.

Kontakt

Fragen? Oder benötigen Sie weitere Informationen, Logo-Dateien oder Bilder?

Freek Kampen, 030-20236189 / freek@pinkcube.de.

Web: www.pinkcube.de



Pinkcube Team