

Es summt und brummt – Aufbruchsstimmung bei nearBees

geschrieben von Michael | 30. Juli 2015



Das Social Startup nearBees nach erfolgreich abgeschlossenem Crowdfunding

München, 30.07.2015 – Bei dem SocialStartup [nearBees – Honig von Neben](#) gibt es nach der erfolgreich abgeschlossenen [nearBees Crowdfunding-Kampagne auf Startnext](#) viel zu tun: Die Ausweitung des Konzepts auf das gesamte Deutschland ist im vollen Gange und die neu gestaltete Verpackung steht kurz vor der Markteinführung. Gleichzeitig bieten immer mehr Imker auf der Plattform von nearBees ihren Honig an und auch erste Geschäftskunden konnten gewonnen werden.

Ausweitung des Angebots nach Crowdfunding-Kampagne

Dank der 502 von nearBees überzeugten Unterstützer konnte das SocialStartup nearBees seine Crowdfunding ganze 23.346 € einnehmen. Dieser Erfolg sichert die nächsten Schritte des Startups ab und spricht dafür, dass das Konzept gut aufgenommen wird. Für diese Hilfe gibt es natürlich auch kleine Dankeschöns, wie zum Beispiel Honiggutscheine oder Kosmetik aus Bienenprodukten. Selbst die Übernahme von Bienenpatenschaften war möglich und die ersten Dankeschöns befinden sich auch bereits auf dem Weg zu ihren glücklichen Empfängern. Mit dem Geld sollen nun die nächsten Ziele erreicht werden: Ganz Deutschland soll Honig von Neben beziehen können. Inzwischen nehmen bereits über 300 Imker das Angebot in Anspruch mit einem kostenlosen Profil auf der

Plattform von nearBees Honig anzubieten und es werden zunehmen mehr. Die Vision, dass in allen Regionen Deutschlands Honig von lokalen Imkern verfügbar ist, rückt somit immer näher.

Damit der Honig auch noch schöner ankommt, wird gleichzeitig auch am Design der Verpackung gearbeitet. Die Arbeit hat sich gelohnt, schon in Kürze wird der Honig in einer neuen Verpackung ausgeliefert – natürlich wie bisher CO2- und ressourcensparend. Damit der Honig von Kunden auch stilvoll genossen werden kann, wird auch ein Honigtopf entwickelt. Firmen, die ihn an Kunden verschenken möchten, haben dabei die Möglichkeit, den Honigtopf zu individualisieren.

Es bleibt viel zu tun

Daneben konnten die ersten Geschäftskunden von nearBees überzeugt werden. Im Hinblick auf das Weihnachtsgeschäft sollen noch weitere Geschäftspartner gefunden werden, die regionale und nachhaltige Produkte als Firmengeschenk schätzen. In den nächsten Monaten soll dann der Verkauf und Versand von Honig an Privat- und Firmenkunden ausgebaut werden.

Über nearBees – Ohne Imker, keine Bienen: nearBees hat sich daher zum Ziel gesetzt den Honigverkauf radikal zu vereinfachen. Über einen Onlinemarktplatz finden Imker und Honigliebhaber bequem zusammen – für eine transparente Herkunft, faire Honigpreise und eine lebenswerte, grüne Nachbarschaft!

Das junge Team um die Gründer Viktoria Schmidt, Michael Gelhaus, Kristian Knobloch und Dominik Krebs sind die Stipendiaten der Social Entrepreneurship Akademie und des Strascheg Center for Entrepreneurship. nearBees ist Gewinner des "Join Our Core" Wettbewerbs von Ben&Jerry's, wurde 2014 zum Social Startup des Jahres von der Wirtschaftswoche ausgezeichnet und hat bereits an weiteren Wettbewerben

teilgenommen.

Ansprechpartnerin – Viktoria Schmidt

www.nearBees.de | nearBees GmbH | Flößergasse 8 | 81369
München | presse@nearbees.de | 089.38153514

Fairmondo wird kostenfrei für Privatverkäufer

geschrieben von Fairmondo | 30. Juli 2015

Berlin, 11. Februar 2014. Fairmondo ändert die Gebührenordnung für private Verkäufer: Ab sofort werden keine Verkaufsgebühren für private Verkäufer mehr erhoben. Dadurch werden alle Aktionen auf dem Marktplatz für Privatpersonen komplett gebührenfrei – kaufen, verkaufen, tauschen und leihen.

Mit der Gebührenänderung möchte Fairmondo den Verkauf von gebrauchten Dingen von Privat an Privat weiter fördern. Damit macht Fairmondo den nächsten Schritt in Richtung des Ziels, zu einer nachhaltigen Sharing-Economy beizutragen. Als Genossenschaft ist Fairmondo bereits selbst das geteilte Eigentum ihrer Community. Nun wird auch das ressourcenschonende Teilen von Gegenständen nach dem Prinzip Kaufen-Nutzen-Weiterverkaufen stärker gefördert.

Zudem können private Anbieter auf Fairmondo Profifunktionen nutzen, die auf anderen Plattformen oft nur gewerblichen Händlern vorbehalten sind, wie etwa das Erstellen von automatisierten Versandrabattregeln.

Fairmondo ist ein Online-Marktplatz, auf dem neue und gebrauchte Dinge aller Art gekauft und verkauft werden können. Zugleich wird auf Fairmondo verantwortungsvoller Konsum sowie

fairer und transparenter Handel gefördert. Im Gegensatz zu den bestehenden großen Online-Marktplätzen ist Fairmondo eine Genossenschaft und damit demokratisch kontrollierbar. Überdies besitzt Fairmondo eine eingebaute Spendenfunktion: Ein Prozent von jeder Transaktion von gewerblichen Händlern wird an Initiativen gespendet, die sich gegen Korruption einsetzen.

Fairmondos RundeSacheAbos – Crowdfunding auf Starten

Die RundeSacheAbos bringen Dir jeden Monat schöne Dinge nach Hause, von edlem Kaffee, über die faire Feinschmeckerkiste, bis hin zur Fairmondo-Überraschungsbox. Zugleich unterstützt Du damit die nachhaltige Revolution des Online-Handels. Wir kooperieren dafür mit Velogista.

Zur Kampagne: <https://www.startnext.com/rundesache>

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an presse@fairmondo.de.

Agriaffaires: gebrauchte Landmaschinen leben länger

geschrieben von Agriaffaires | 30. Juli 2015

Es muss nicht immer eine neue Landmaschine sein. Auf diesem Grundsatz beruht das Online-Portal www.agriaffaires.de, auf dem Händler und Landwirte ihre gebrauchten Landmaschinen kaufen und verkaufen können.

Viele Landwirte entscheiden sich dafür, einen neuen, technisch besser ausgerüsteten Traktor anzuschaffen, obwohl ihre alte Maschine immer noch voll funktionstüchtig ist. Einen auf diese Weise ausrangierten Traktor auf den Schrottplatz zu bringen, wäre eine grobe Verschwendung von Ressourcen. Der Weiterverkauf ist demgegenüber eine wesentlich ökologischere

und ökonomischere Alternative.

Ökologisch ist der Handel mit gebrauchten Landmaschinen, da so der Bedarf an neuen Maschinen und letztendlich auch deren Produktion deutlich gesenkt werden kann. Schlepper, Mähdrescher und andere Agrarmaschinen haben eine ausgesprochen lange Lebensdauer und können bestenfalls mehrere Jahrzehnte lang treue Dienste leisten. Der Gebrauchtmaschinenhandel verhindert, dass solche älteren, aber noch funktionstüchtigen Maschinen vorschnell aus dem Verkehr gezogen werden.

Darüber hinaus sind gebrauchte Landmaschinen eine ökonomische Alternative für landwirtschaftliche Betriebe, die sich die Anschaffung einer neuen, meist sehr teuren Maschine nicht leisten können. Nicht nur in Deutschland, sondern auch in den aufstrebenden osteuropäischen Nachbarländern sind Second-Hand-Traktoren daher sehr gefragt.

Internetplattformen wie Agriaffaires erleichtern nun den Zugang zu hochwertiger gebrauchter Landtechnik, auch auf internationaler Ebene. Denn der Anzeigenmarkt ist bereits in 16 Sprachen übersetzt und zählt Besucher aus 120 Ländern. Um die Reichweite von Anzeigen für Landmaschinen zu erhöhen, hat Agriaffaires strategische Partnerschaften mit anderen spezialisierten Kleinanzeigenportalen abgeschlossen.

Unter dem Namen "Anzeigenexport" bietet Agriaffaires Landmaschinenhändlern die Möglichkeit, ihre Angebote nicht nur bei Agriaffaires, sondern auch auf ausgewählten anderen spezialisierten Kleinanzeigenplattformen zu veröffentlichen. Zu den Partnern von Agriaffaires zählen unter anderem Marketbook, Truckscout24 und Autoline. Die Partnerportale stammen aus verschiedenen Ländern, in denen sie jeweils zu den Marktführern in ihrer Branche zählen. Indem Landmaschinenhändler nun auswählen, auf welche Fachportale ihre Anzeigen exportiert werden sollen, können sie genau bestimmen, in welchen strategisch wichtigen Ländern sie zusätzlich sichtbar sein wollen.

Da alle Anzeigen nur einmal eingegeben werden müssen und dann von Agriaaffaires aus automatisch an die anderen Marktplätze versandt werden, bedeutet der Anzeigenexport für Landmaschinenhändler auch eine große Ersparnis an Zeit und Aufwand.

So erhöht der Anzeigenexport die Sichtbarkeit der Anbieter und beschleunigt die Kontaktaufnahme mit potenziellen Käufern. Und das erhöht die Chancen, dass jede gebrauchte Landmaschine schneller ihr zweites Leben bei einem neuen Besitzer beginnen kann...

Kontakt:

MB Diffusion – Agriaaffaires
98 Allée des Champs Elysées
91080 Evry Courcouronnes
Frankreich

Mail: agriaaffaires.de@gmail.com

Kontakt: <http://www.agriaaffaires.de/contact.asp>

Release der Onlineplattform nearBees. Social Start-up aus München bringt Honigliebhaber mit lokalen Imkern zusammen.

geschrieben von Michael | 30. Juli 2015

Social Start-up aus München bringt Honigliebhaber mit lokalen Imkern zusammen

Das Onlineportal nearBees bringt Bienenhalter und Honigkäufer auf bequeme Weise zusammen. Dank einem neuartigen Verpackungskonzept bekommen Kunden den „Honig von Nebenan“ direkt vom Imker in ihren Briefkasten geliefert. Dabei unterstützt das Geschäftsmodell von nearBees wichtige gesellschaftliche Anliegen.

Denn woher kommt eigentlich unser Honig? Mit ziemlicher Sicherheit nicht aus Deutschland, denn über 80 Prozent des Honigbedarfs wird aktuell importiert. Und dass obwohl hierzulande über 90.000 Imker mit fast 700.000 Bienenvölkern für die Bestäubung der heimischen Nutz- und Gartenpflanzen sorgen. Für die meist hobbymäßigen Bienenhalter ist die Vermarktung des Honigs oftmals aus zeitlichen und aus Kosten-Gründen eine große Herausforderung. Auf der anderen Seite haben es Kunden mit Interesse an regionalem Konsum und transparenter Herkunft trotz der hohen Imkerdichte in Deutschland schwer, lokalen Honig zu erwerben.

Auf der Onlineplattform können zunächst (Hobby)Imker des Großraums München ihren Honig bequem und zeitsparend vermarkten. Liebhaber des süßen Blütennektars finden auf dem Portal präzise Honig aus ihrer Nachbarschaft, quasi von den Bienen die ihnen täglich auf ihrem Balkon begegnen.

Um den Onlinehandel für Imker wie Honigliebhaber interessant zu gestalten, setzt nearBees auf eine designtechnische Innovation: „Bisher wird Honig kaum über das Internet vermarktet, denn hohe Versandkosten für die schweren und zerbrechlichen Honiggläser machen den Online-Honigkauf unattraktiv. Das flache und leichte Packmaß der nearBees-Honigverpackung erlaubt einen kostengünstigen Versand und kann ohne Aufwand für den Empfänger über den Briefkasten zugestellt werden. So wird der ansonsten unrentable Onlinekauf von Honig wirtschaftlich sinnvoll“, so Mitgründerin und Imkerin Viktoria Schmidt. „Unser Ziel ist, durch den lokalen Honigkonsum ortsansässige Bienenhalter zu unterstützen und somit indirekt für eine artenreiche Natur zu sorgen“.

Ab Ende 2014 wird der Online-Verkauf schrittweise auf ganz Bayern und Deutschland ausgeweitet. Imker aus allen Regionen Deutschlands können sich aber bereits heute selbst auf www.nearBees.de eintragen und aktiv werden.



So vielfältig wie die Pflanzen der Nachbarschaft schmeckt auch der lokale Honig von Nebenan © nearBees

Über nearBees:

nearBees will den Honigkonsum wieder re-regionalisieren und somit lokale Honigproduzenten stärken und eine lebenswerte, grüne Nachbarschaft erhalten. Das junge Team um die Gründer Viktoria Schmidt, Michael Gelhaus, Kristian Knobloch und Dominik Krebs bringt über eine Onlineplattform Honigliebhaber mit lokalen (Hobby-)Imkern zusammen. Eine neu entwickelte Honigverpackung macht den bisher unrentablen Honigversand dabei wirtschaftlich attraktiv.

Kontakt:

nearBees – Honig von Nebenan
Michael Gelhaus
Heßstr. 89
80797 München

Telefon: 089.38153514

E-Mail: info@nearbees.de

www.nearbees.de