

## **3,1 Millionen Euro für Stuttgarter Start-up smark**

### **smark überzeugt mit seinem Konzept für den digitalen Lebensmitteleinkauf und sichert sich eine Finanzierung von den Investoren CAMPO und Mutschler Ventures**

Das Start-up smark bietet mit vollautomatisierten Einkaufsstationen ein neuartiges Einkaufserlebnis und hat mit diesem Konzept das Investorenkonsortium aus CAMPO und Mutschler Ventures überzeugt. Die Gründer Philipp Hoening und Max Ittermann können sich in dieser ersten Finanzierungsrunde über 3,1 Millionen Euro für ihr Unternehmen freuen: „Das gibt uns richtig Rückenwind und ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg zur Weiterentwicklung und der Eröffnung von neuen Standorten“.

Die Nachfrage ist groß: Gerade angesichts der Corona-Pandemie zeigt sich, dass die Stuttgarter mit ihrem Ansatz für den digitalen Lebensmitteleinkauf den richtigen Weg eingeschlagen haben. „So sicher und unkompliziert, wie in den Supermärkten mit smark-Technologie, geht es derzeit wohl nirgendwo zu“, ist Hoening überzeugt. Von der Bestellung bis zur Abholung kann ein Einkauf komplett kontaktlos erfolgen.

Artikel werden vorab über das eigene Handy per App oder vor Ort über einen Touchscreen bestellt. Innerhalb einer Minute wird der Einkaufskorb vollautomatisch von der Station zusammengestellt und ausgegeben. Dahinter steckt die „smarkBox“ – eine vom Stuttgarter Start-up entwickelte Kombination aus Hardware, Automatisierungstechnik und Web-Technologien.

Dank der Finanzierung kann es nun zügig weitergehen: „Wir bauen unser Team aus, um mehr smarkBoxen eröffnen zu können und gleichzeitig das Einkaufserlebnis für den Kunden immer attraktiver zu gestalten“, definiert Ittermann die nächsten Schritte. Zukünftig werde der Fokus immer stärker auf intelligenter Software rund um die smarkBox liegen. Zahlreiche weitere Projekte sowohl im In- als auch im Ausland sind laut der Gründer bereits geplant.

Mit CAMPO und Mutschler Ventures weiß smark starke Partner an seiner Seite. CAMPO ist besonders fokussiert auf die Bereiche Automatisierung und Robotik und sieht großes Potential zusammen mit smark zu wachsen. Das Investorenkonsortium ist im Bereich Infrastruktur, Einzelhandel, Lebensmittel und Digitales hervorragend vernetzt. Hoening und Ittermann sehen in diesem breiten Netzwerk die Chance für konstruktiven Austausch und die Umsetzung neuer Projekte.

## Über das Start-up smark

### Worum geht's?

Die Gründer Philipp Hoening und Max Ittermann haben sich zum Ziel gesetzt, den Lebensmitteleinkauf neu zu denken:

- Produkte des täglichen Bedarfs sollen 24/7 einfach und schnell zur Verfügung stehen,
- kleinste Flächen effizient genutzt und
- weniger Lebensmittel weggeworfen werden.

Ittermann und Hoening entwickeln mit ihrem Team die Kombination aus einer Anlage, der sogenannten smarkBox, und maßgeschneiderter Software. Was entsteht, ist ein völlig neues Einkaufserlebnis für den Kunden und ein Rundum-Sorglos-Paket für den Betreiber.

### Wie funktioniert's?

Der Kunde stellt seinen Einkaufskorb entweder am eigenen Handy oder an einem Touchscreen vor Ort zusammen. Die dazugehörige App und Benutzeroberflächen sind intuitiv zu bedienen. Unmittelbar nach dem Einkauf ist die Bestellung abholbereit. Möglich macht das ein automatisiertes Lager- und Greifsystem, das alle Artikel innerhalb nur einer Minute zur Ausgabe befördert.

### Was bringt's?

Für Betreiber der smarkBox, wie Lebensmittelhändler, liegt der Vorteil auf der Hand: Sie erhalten von smark ein Produkt aus einem Guss und müssen sich nur einen Standort und ein Sortiment aussuchen.

Die smarkBox gibt es als Outdoor- und In-Store-Variante. Beginnend bereits ab der Größe eines Seecontainers ist sie beliebig skalierbar. So wandern die Supermärkte näher zu den Kunden und präsentieren sich hier mit einem praktischen und zukunftsweisenden Konzept. Das Sortiment können die Betreiber flexibel zusammenstellen, denn die smarkBox kann Artikel unterschiedlicher Form und Verpackung handhaben.

Die smark-Software ermöglicht die Analyse und Optimierung von Angebot und Nachfrage. Das ist Voraussetzung für einen ressourcenschonenden Betrieb: Bald ablaufende Produkte werden zuerst ausgegeben oder im Preis reduziert und stetig optimale Bestellmengen ermittelt. Dadurch kann die Wegwerfquote nicht verkaufter Ware stark reduziert werden.

### Wer ist smark?

Angefangen zu zweit, sind heute knapp 20 Personen bei smark an Bord. Das interdisziplinäre Team aus den Bereichen Konstruktion, Software-Entwicklung, Marketing und Design arbeitet an innovativen Ideen für den digitalen Lebensmitteleinkauf, um im Alltag der Menschen Zeit für die wichtigen Dinge zu schaffen.

2017 eröffnete das Start-up mit der „KesselKiste“ einen smarkBox-Prototyp am Stuttgarter Hauptbahnhof. Ein Jahr später folgte das „KesselLädle“ im Stuttgarter Westen als erste In-Store-Variante. „Emmas Enkel“, betrieben von Lebensmittelhändler real, ist seit 2019 ebenfalls im Stuttgarter Westen zu finden. Im selben Jahr eröffnete die erste smarkBox in der Schweiz in Zusammenarbeit mit migrolino unter dem Namen „pick-me 24/7“ an der Tesla-Supercharger-Station in Dietikon. Für 2020 sind bereits weitere Projekte im In- und Ausland in Planung.