

## **Storebox gewinnt Studienkreis & GoStudent als Kunden und baut B2B-Versand Lösung Drop-off weiter aus.**

**Wien, [27.05.2026]** – Storebox, Europas erstes vollständig digitalisiertes Selfstorage- und Logistiknetzwerk, baut seine B2B-Sparte weiter aus und verzeichnet zunehmende Nachfrage nach der Versandlösung **Drop-off**. Mit dem Studienkreis setzt ein weiterer namhafter Kunde auf die flexible Versandlösung. Nach einer erfolgreichen Pilotphase werden bereits über 100 Sendungen pro Woche von Storebox abgewickelt.

### **Versand neu gedacht: flexibel, einfach, skalierbar**

Mit Drop-off bietet Storebox Unternehmen eine unkomplizierte Versandlösung: Pakete können nach der Online-Buchung direkt an einem der urbanen Standorte abgegeben werden. Rund um die Uhr und ohne Abhängigkeit von klassischen Abholprozessen.

„Unser Ziel ist es, Versandprozesse radikal zu vereinfachen. Unternehmen sollen flexibel skalieren können, ohne eigene Logistikstrukturen aufbauen zu müssen“, erklärt **Johannes Braith**, CEO und Co-Founder von Storebox.

Auch auf Kundenseite zeigt sich der Mehrwert im operativen Alltag:

„Mit Storebox haben wir eine Lösung gefunden, die sich nahtlos in unsere Prozesse integriert und uns die notwendige Flexibilität im Versand gibt. Besonders die einfache Abwicklung ist für uns entscheidend“, sagt **Marc Ellmer, Head of Purchasing & Real Estate bei Studienkreis**.

### **Wachstum durch breite Anwendung in unterschiedlichen Branchen**

Die Zusammenarbeit mit Studienkreis, einer Tochtergesellschaft des Bildungsunternehmens **GoStudent**, verdeutlicht dieses Potenzial: In einer aktuellen Pilotphase wurden bereits über 600 Sendungen erfolgreich über das Storebox-Netzwerk abgewickelt. Nach dem vollständigen Onboarding von Studienkreis wird mit einem deutlich steigenden Versandvolumen gerechnet. Dies unterstreicht, wie effizient die Drop-off-Lösung auf die Bedürfnisse moderner Bildungsanbieter zugeschnitten ist.

Die Entwicklung rund um Drop-off zeigt eine klare Dynamik: Immer mehr Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen nutzen die Lösung, um ihre Versandprozesse effizienter und flexibler zu gestalten. Neben Studienkreis setzen unter anderem Unternehmen wie **HelloBello** und **Journi** auf den neuen Service von Storebox.

Die Anwendungsfälle reichen dabei von E-Commerce über Bildungsanbieter bis hin zu international tätigen Scale-ups. Die steigenden Versandvolumen innerhalb kurzer Zeiträume unterstreicht die Skalierbarkeit des Modells und dessen Eignung für unterschiedlichste Geschäftsmodelle

### **Die Alternative zu klassischen Versandmodellen**

Storebox nutzt sein Netzwerk aus über 370 Standorten in Europa und schafft eine Infrastruktur, die Unternehmen jederzeit flexibel nutzen können. Vom Einstieg mit kleineren Volumina bis hin zur Skalierung im laufenden Betrieb.

“Viele Anbieter kämpfen mit hohen Kosten und organisatorischer Komplexität. Mit dem **Drop-off Service** lösen wir dieses Problem. Unser Angebot ist die Antwort für Unternehmen, die eine agile, schnelle Abwicklung ohne eigene Logistikinfrastuktur suchen und bietet damit eine leistungsstarke Alternative zu traditionellen Postdiensten“, erklärt Dr. Johannes Braith, CEO und Co-Founder von Storebox.

### **Weiteres Wachstum geplant**

Storebox plant, die Drop-off Lösung in den kommenden Monaten weiter auszubauen und zusätzliche Kund:innen an das Netzwerk anzubinden. Ziel ist es, die bestehende Infrastruktur noch stärker als Plattform für urbane Logistiklösungen zu etablieren und den Zugang zu effizientem Versand für Unternehmen jeder Größe zu vereinfachen.

### **Über Storebox**

Storebox wurde 2016 gegründet und ist Europas erstes vollständig digitalisiertes Selfstorage-Netzwerk. Das Unternehmen betreibt über 370 Standorte in sechs Ländern und bietet neben Lagerlösungen für Privatkund:innen auch B2B-Services wie Micro-Hubs, Paketstationen und Drop-off Versandlösungen an. Alle Standorte sind rund um die Uhr digital zugänglich.