

LEROMA: Ein digitaler Marktplatz für Lebensmittelrohstoffe

17. Mai 2021

Stellen Sie sich und das Startup LEROMA doch kurz unseren Lesern vor!

Mein Name ist Marina Billinger und ich bin die Gründerin des Startups LEROMA. Seit Jahren habe ich in der Lebensmittelindustrie beobachtet, dass Lebensmittelhersteller Schwierigkeiten dabei haben, die passenden Rohstoffe für ihre Produktion zu finden. Deswegen habe ich mir das Ziel gesetzt, den Beschaffungsprozess in der Lebensmittelindustrie zu vereinfachen, transparenter zu gestalten und aktiv gegen die Rohstoffverschwendung vorgehen.

LEROMA ist eine produktorientierte, digitale B2B-Plattform, die wie eine Suchmaschine für Lebensmittelrohstoffe funktioniert, mit der zusätzlichen Funktion auch Überschüsse zu veräußern und zu erwerben. Somit bildet LEROMA eine digitale Brücke zwischen Rohstofflieferanten und Rohstoffeinkäufern und ermöglicht ein effizientes Ressourcenmanagement für die Lebensmittelindustrie.

Warum haben Sie sich entschieden, ein Unternehmen

zu gründen?

Wir sind mit Google und Marktplätzen im B2C Segment aufgewachsen und mit vielen Annehmlichkeiten einer Plattform schon sehr vertraut. Ich wollte diese Einfachheit in die Lebensmittelindustrie einführen. Rohstoffe suchen, nach Fachkriterien filtern und direkt den Anbieter kontaktieren innerhalb von ein paar Minuten statt dem klassischen Sourcing Prozess von 2 bis 24 Wochen. Unsere Rohstoffsuche bringt Schnelligkeit und Effizienz für jeden Lebensmitteltechnologen und die Beschaffungsabteilung in einem Lebensmittelbetrieb. .

Zusätzlich tat mir das Herz weh, als ich in meiner Tätigkeit in der Lebensmittelindustrie Unmengen an Rohstoffverschwendung sah. Allein in Deutschland werden jedes Jahr rund 20 Millionen Tonnen Lebensmittel und mehr als 50 Millionen Tonnen Rohstoffe entsorgt.

Von der Ernte über die Verarbeitung bis hin zum Verpackungsprozess soll unsere Überschussbörse mehr Nachhaltigkeit bringen, indem nicht nur Lebensmittelhersteller ihre nicht mehr benötigten, aber noch vollwertige und qualitativ hochwertige Rohstoffe an andere Industrieteilnehmer weitergeben.

Welche Vision steckt hinter LEROMA?

Wir bringen weltweit Transparenz in den Lebensmittelrohstoffmarkt und helfen den Lebensmittelentwicklern ihre Rohstoffe mit wenigen

Klicks, schnell und nach den gewünschten Fachkriterien zu finden. Wir streben danach, mit unserer Arbeit und dem Vertrauen unserer Nutzer, eine weltweit vernetzte und nachhaltige B2B-Plattform für Lebensmittelrohstoffe aufzubauen. Außerdem möchten wir neue Perspektiven in der Lebensmittelindustrie eröffnen, indem wir die Industrie dazu anregen ihre Überschüsse weiterzugeben und so eine nachhaltige Kreislaufwirtschaft erschaffen. So kann z.B. ein Lebensmittelhersteller seine zu viel gekaufte Zitronensäure an andere Lebensmittelhersteller als Zusatzstoff weitergeben oder an die Reinigungsindustrie, um Waschmittel herzustellen. Ein anderes Beispiel ist die Weitergabe von zu stark gerösteten Kaffeebohnen an die Kosmetikindustrie zur Verwendung in einem Peeling. Diese Beispiele funktionieren mit frischen Primärprodukten wie Obst und Gemüse, als auch mit trockenen und flüssigen Zusatzstoffen, wie Pulver und Ölen.

Von der Idee bis zum Start was waren bis jetzt die größten Herausforderungen und wie haben Sie sich finanziert?

Als die Idee geboren wurde, haben wir uns damit beschäftigt die Datenbank mit allen Rohstoffen aus der Lebensmittelindustrie zu befüllen. Die Herausforderung bestand darin die Datenbank von allen Rohstoffen in einer digitalen Bibliothek zusammenzufassen. Dafür haben wir viele Jahre vor der Gründung angefangen, in Buch- und Internetquellen sowie auf den Verpackungen von

Lebensmitteln nachzuschauen, welche Zusatzstoffe in der Industrie verwendet werden. Diese haben wir in unsere Datenbank aufgenommen.

Durch die Unterstützungen von Netzwerkpartnern im Rheinland haben wir die Gründung erfolgreich gestartet. Um die B2B Plattform zu optimieren, berücksichtigen wir stets das Feedback der Kunden. Die Herausforderung ist die Implementierung einer digitalen Lösung der Rohstoffbeschaffung in der Lebensmittelindustrie. Große Lebensmittelhersteller wie Unilever, Mondelēz, Kraft, Danone, Kellogs, Mars, Nestlé, Doktor Oetker, sowie KMU's und StartUps können die Plattform nutzen, um einen Mehrwert für sich und für die Umwelt zu erschaffen.

Eine tolle Herausforderung, welche jeden Tag Spaß macht und sehr kreativ ist, ist die Kreislaufwirtschaft. Mein großartiges Sales Team findet jeden Tag neue Lösungen, wo man die mittlerweile 500 Tonnen Überschüsse, welche wir monatlich reinbekommen, inklusive Restströme, wieder einsetzen könnte.

Wir haben uns selbst finanziert. Im zweiten Halbjahr 2021 planen wir eine erste Finanzierungsrunde.

Derzeit sind wir auf der suche nach Partnern und Projekten, welche unsere Vision teilen, den Wirtschaftsstandort Europa mit einer global genutzten Plattform zu vernetzen und die Lebensmittelverschwendung zu reduzieren.

Wer ist die Zielgruppe von LEROMA?

Die Zielgruppe von LEROMA sind Rohstofflieferanten und Lebensmittelproduzenten. Darüber hinaus sprechen wir aber auch Akteure aus benachbarten Industrien an, wie die Kosmetikbranche oder Reinigungsindustrie, welche die Rohstoffe bei der Erzeugung ihrer Produkte einsetzen können. Aber auch Unternehmen, welche an Rohstoffen und Restströmen im Sinne der Kreislaufwirtschaft interessiert sind, weil sie aus diesen Materialien feste Stoffe und andere Produkte, wie Plastik, Textilien und Gewebe für die Weiterverarbeitung nutzen können.

Wie funktioniert LEROMA Wo liegen die Vorteile? Was unterscheidet Sie von anderen Anbietern?

Das Alleinstellungsmerkmal der Plattform ist die Filterung der Rohstoffe nach speziellen Kriterien und eine integrierte Suchmaschine, die das World Wide Web nach B2B Rohstoffergebnissen durchsucht. Einfach gesagt, kann die Rohstoffsuche wie ein Mini-Google betrachtet werden, in dem Einkäufer und Verkäufer auf der Plattform aufeinander treffen.

Um die Kreislaufwirtschaft zu fördern, hat LEROMA zusätzlich eine Überschussbörse errichtet, wo jedes Unternehmen seine Reststoffe, Überschüsse und Restposten zum Verkauf anbieten und ihnen somit eine zweite Chance geben kann. Diese Überschüsse entstehen zum Beispiel, weil Lebensmittelhersteller sich beim

Einkauf von Rohstoffen verrechnet haben, Rohstoffe mit falschen Fachkriterien geliefert bekommen haben oder einen Rohstoff wegen einer eingestellten Produktion nicht mehr benötigen. Die Überschussbörse bildet somit ein Ebay für diese Restposten, die ansonsten keine Verwendung mehr finden. Damit möchten wir einen wichtigen Schritt in Richtung Nachhaltigkeit setzen, denn auch diese Rohstoffe können weiterverarbeitet werden.

LEROMA, wo geht der Weg hin? Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?

In 5 Jahren sind wir eine bekannte und gut genutzte Plattform. LEROMA bildet eine der wichtigsten B2B Online Lösungen in der Rohstoffbeschaffung für die Lebensmittelindustrie. Zudem möchten wir die Anlaufstelle für mehr Nachhaltigkeit im Ressourcenmanagement sein. Wir hoffen in 5 Jahren die Unternehmen in die Kreislaufwirtschaft, den Ressourcenprozesse einzubinden. Unser Ziel ist die Ressourcenverschwendung um mind. 50% zu reduzieren, indem wir die Teilnehmer zusammenbringen und dadurch Synergien entstehen, die zu mehr Umweltbewusstsein führen.

Zugleich bauen wir unser Netzwerk durch Partnerschaften weiter aus und würde gerne feste Partnerschaften mit Lebensmittelproduzenten eingehen.

Zum Schluss: Welche 3 Tipps würden Sie angehenden

Gründern mit auf den Weg geben?

Als erstes würde ich ausführlich an der Idee und dem Produkt arbeiten und so spät es geht erst Fixkosten entstehen lassen.

Zuerst einen MVP bauen, raus zu den Kunden und das Produkt testen und die Ideen validieren.

Des Weiteren würde ich die Abläufe sehr gut organisieren, um eventuellen Problemen schon vorzeitig aus dem Weg zu gehen. Es ist außerdem wichtig sich früh genug Gedanken um die Finanzierung und die Unternehmensform zu machen. Ich treffe immer noch Tech StartUps, die nach dem Handelsregistereintrag versuchen eine Holding Struktur dazwischen zu schieben. Man muss nicht alles wissen, man kann jedoch nach Hilfe fragen oder sich beraten lassen, erfahrene Gründer ins Team holen oder ein Mastermind Team aufbauen.

Als letzten Punkt kann ich allen nur empfehlen keine Angst zu haben, sich von Fehlschlägen nicht entmutigen lassen und sich auf eine lange intensive Zeit einzustellen.

Wir bedanken uns bei Marina Billinger für das Interview

Aussagen des Autors und des Interviewpartners geben nicht unbedingt die Meinung der Redaktion und des Verlags wieder