



Pre-Series B Runde für Grover: Tech-Subscription-Service startet mit 41 Millionen Euro in nächste Wachstumsphase

Berlin, 01. Oktober 2019 – Das Berliner Start-up Grover, marktführender Anbieter eines flexiblen Miet-Modells für Unterhaltungselektronik, hat eine neue Finanzierungsrunde in Höhe von 41 Millionen Euro abgeschlossen. Die Investitionen werden für den weiteren Ausbau der Marktführerschaft im Miet-Commerce und die internationale Expansion verwendet.

Der Finanzierungs-Deal setzt sich aus 11 Millionen Euro Eigenkapital sowie 30 Millionen Euro Fremdkapital zusammen. Den Großteil des Eigenkapitals steuert mit 6 Millionen Euro der auf FinTech spezialisierte Venture Capital Fonds Augmentum Fintech plc bei, der Rest stammt von den bestehenden Investoren coparion, Circularity Capital, main incubator – Forschungs- und Entwicklungseinheit sowie strategischer Frühphaseninvestor der Commerzbank Gruppe – und Samsung Next. Die bereits bestehende Fremdkapitalfinanzierung der Varengold Bank in Höhe von bisher 25 Millionen Euro wird um 30 Millionen Euro erhöht.

Grover revolutioniert den Consumer-Electronics-Markt und hat mit seiner flexiblen Technik-Miete eine neue Form des Zugangs zu Tech-Produkten in Deutschland etabliert. Wachsende Kundenzahlen – mehr als 300.000 Nutzer sind derzeit auf [Grover.com](https://www.grover.com) registriert – und starke Partnerschaften mit bekannten Elektronikhändlern wie MediaMarkt, Saturn, Gravis, Conrad und Tchibo, unterstreichen den Erfolg des Geschäftsmodells von Grover. Im Mai dieses Jahres wurde die Grover-Mietoption auf alle rund 420 MediaMarkt- und Saturn-Filialen in Deutschland ausgeweitet. Damit ist Grover im Rahmen seiner Retailer-Partnerschaften bundesweit in mehr als 500 Elektronikfachmärkten vertreten. Bis Ende 2020 soll die Grover-Mietoption europaweit in mehreren Tausend Geschäften verfügbar sein.

Das zusätzliche Kapital läutet eine neue Wachstumsphase für Grover ein und trägt dazu bei, das rund achtfache Wachstum der letzten 24 Monate noch weiter zu steigern. Hierzu soll auch in die Innovation und Erweiterung des eigenen Produktangebots investiert werden. Darüber hinaus nutzt das Unternehmen die Finanzierung zur internationalen Expansion. Bereits Mitte September 2019 stieg Grover mit dem eigenen "Product-as-a-Service"-Angebot in den österreichischen Markt ein. Bis Anfang 2020 plant Grover in zwei weiteren europäischen Märkten aktiv zu sein.

Michael Cassau, CEO von Grover, kommentiert: "Ich freue mich außerordentlich über das große Vertrauen unserer Investmentpartner in den langfristigen und nachhaltigen Geschäftserfolg von Grover. Unsere mehrstufige Gesamtfinanzierung im dreistelligen Millionen-Bereich beweist, dass Grover zur Liga der deutschen Top-Startups zählt. Die Investition ermöglicht es uns, Service- und Produktinnovationen voranzutreiben und neue und internationale Kundengruppen von Grovers zukunftsweisendem Miet-Service für Unterhaltungselektronik zu überzeugen."



Frank Otten, Mitglied des Vorstands der Varengold Bank AG, sagt: "Menschen Zugang zu Kapital und Bankdienstleistungen zu ermöglichen ist unser Job und wir machen ihn besonders gern, wenn wir mutige Gründer wie Michael Cassau bei der Verwirklichung eines innovativen Geschäftsmodells unterstützen können. Grover hat eine klaffende Lücke im deutschen Markt gefüllt und wir haben keinen Zweifel, dass der „Product-as-a-Service“-Ansatz im Bereich Unterhaltungselektronik auch in weiteren europäischen Ländern erfolgreich sein wird. Entsprechend leicht fiel uns die Entscheidung, uns an der aktuellen Finanzierungsrunde zu beteiligen. Der Umfang des von uns bereitgestellten Finanzierungsvolumens zeigt, dass wir in der Lage sind, unsere Kunden auch auf äußerst ambitionierten Wachstumspfaden zu begleiten."

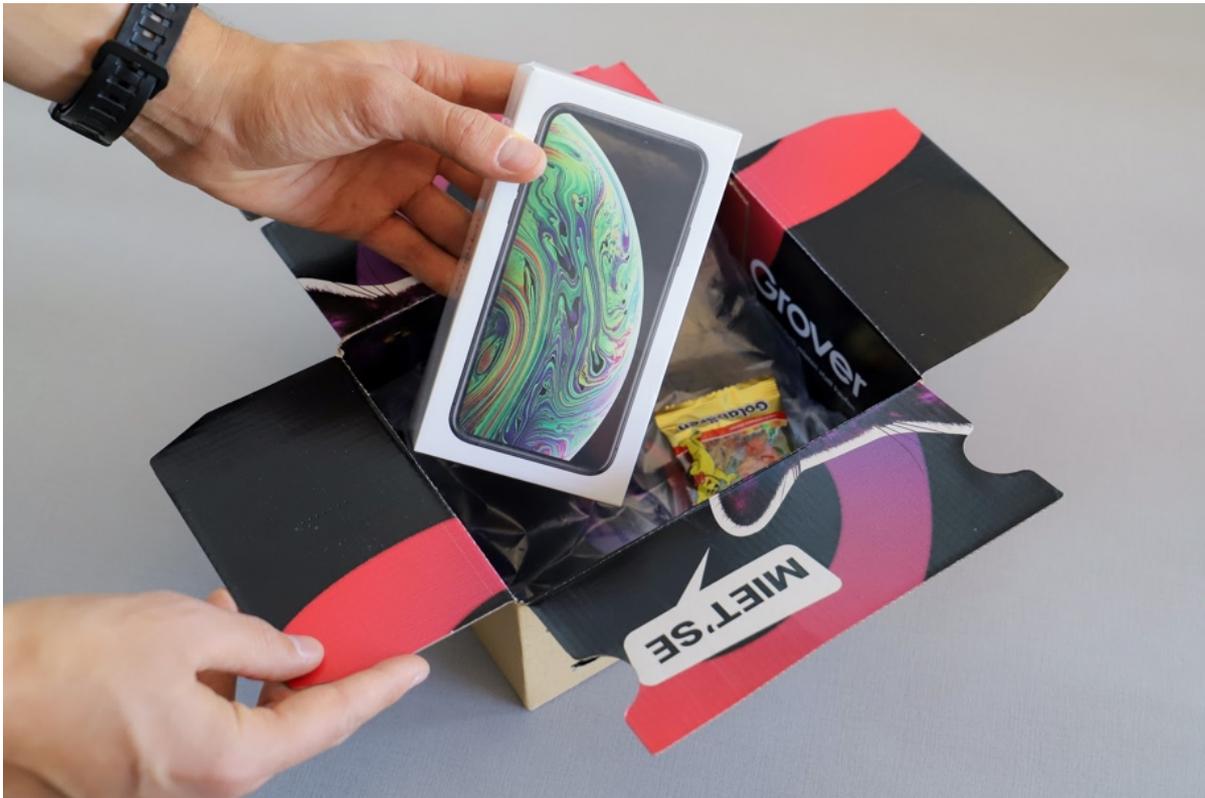
Tim Levene, CEO von Augmentum Fintech, sagt: "Grover ist ein klassischer Fintech-Disruptor, dessen starkes Wachstum den Trend in Richtung Nutzung statt Besitz der neuesten Tech-Produkte widerspiegelt. Das in Deutschland immer populärer werdende Mietmodell von Grover ermöglicht es Verbrauchern, die neuesten Produkte zu mieten und sie zu einem für sie passenden Zeitpunkt wieder zurückzugeben. Ich bin fest davon überzeugt, dass diese neue Art des Zugangs zu Technik sich in ganz Europa etablieren wird."

Der aktuellen Finanzierungsrunde des Start-ups ging im Juli 2018 eine Series-A-Finanzierung in Höhe von 37 Millionen Euro voraus. Insgesamt konnte Grover bereits ein Finanzierungsvolumen von mehr als 100 Millionen Euro einsammeln.

-Ende-



Thomas Antonioli (Grover CFO) & Michael Cassau (Grover Gründer & CEO)



Unboxing einer Grover-Bestellung: iPhone

Über Grover

Grover ([Grover.com](https://www.grover.com)) ist einer der europäischen Marktführer im Miet-Commerce für Unterhaltungselektronik. Das Berliner Unternehmen vermietet in Deutschland über 2.000 Tech-Produkte von Smartphone und Laptop bis hin zu Gaming-, VR- und Smart Home-Gadgets auf monatlicher Basis. Mieten mit Grover stellt eine neue, unkomplizierte Alternative zu Kauf oder Finanzierung von Technik dar. Sowohl Privatpersonen als auch Geschäftskunden profitieren von den Vorteilen, wie größtmöglicher Freiheit, Kosteneffizienz und optimaler Ressourcennutzung. Grover vermietet Produkte auf der eigenen Plattform ([Grover.com](https://www.grover.com)) sowie in Deutschland on- und offline mit Partnern wie MediaMarkt, Saturn, Gravis und Conrad sowie Tchibo. Michael Cassau gründete das Unternehmen 2015 nachdem er privat die Möglichkeit eines zeitlich flexiblen Zugangs zu benötigten Gebrauchsgegenständen vermisste. Grover ist Cassaus Antwort auf die „Access over Ownership“-Bewegung, auf welcher auch der Erfolg von Firmen wie Netflix, Spotify oder AirBnB aufbaut. Heute gehört Grover mit einem Finanzierungsvolumen von insgesamt 103 Millionen Euro zu den bestfinanzierten deutschen Start-ups. Starke Wachstumsraten und über 80 Mitarbeiter bestätigen den Erfolg des „Product-as-a-Service“-Geschäftsmodells.

Über die Varengold Bank AG

Die Varengold Bank AG ist ein deutsches Kreditinstitut, das 1995 gegründet wurde und seit 2013 über eine Vollbanklizenz verfügt. Neben ihrem Hauptsitz in Hamburg unterhält die Bank Niederlassungen in London und Sofia. Die Kerngeschäftsfelder sind Marketplace Banking sowie Transaction Banking (Commercial Banking) und der Fokus liegt auf der Zusammenarbeit mit europäischen Fintechs, insbesondere Kreditplattformen. Das angebotene Portfolio umfasst Funding, Debt- und Equity Capital Markets Produkte, Fronting Services von banklizenzpflichtigen Produkten und internationale



Zahlungsverkehrsleistungen. Vorstandsmitglieder sind Dr. Bernhard Fuhrmann und Frank Otten, die zusammen mit einem 70-köpfigen internationalen Team die Modernisierung der Finanzbranche kontinuierlich mitgestalten. Die Varengold Bank ist bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) registriert unter 109 520 und die Varengold-Aktie (ISIN: DE0005479307) notiert seit 2007 im Freiverkehr/Open Market der Frankfurter Wertpapierbörse. Weitere Informationen unter <https://www.varengold.de/home/>

Über Augmentum

Augmentum Fintech plc ist einer der führenden europäischen Venture-Capital-Investoren, der sich ausschließlich auf den Fintech-Sektor konzentriert. Augmentum Fintech investiert in schnell wachsende, disruptive Fintech-Startups, die das Geschäft von Banken, Versicherungen, Vermögensverwaltungs- und Finanzdienstleistungsangeboten verändern. Als einzige börsennotierte Investmentgesellschaft Großbritanniens, die sich auf den Fintech-Sektor konzentriert, startete Augmentum Fintech 2018 auf dem Hauptmarkt der Londoner Börse mit dem Ziel, Unternehmen Zugang zu langfristigem Kapital und nachhaltiger Beratung zu verschaffen, ohne Einschränkung durch herkömmliche Fondszeitpläne.

Pressekontakt

Mathias Paul / Anna Rathje
schoesslers GmbH
T: +49 30 555 73 05 14
T: +49 151 625 200 51
E: grover@schoesslers.com