

Wine in Black holt b-to-v als Investor an Bord und verdoppelt Mitgliederzahl

Berlin, den 22. Juli 2014 – Pünktlich zum dritten Jahrestag sammelt der führende Online-Shop für Premiumweine Wine in Black einen mittleren einstelligen Millionenbetrag ein. Neuer Investor ist die Schweizer Investmentgesellschaft b-to-v. Die bisherigen Investoren, der Company Builder Project A Ventures (Berlin), Bright Capital (Moskau), e.ventures (Hamburg) und Passion Capital (London) sind ebenfalls an der dritten Finanzierungsrunde beteiligt. Das frische Kapital wird Wine in Black in den Ausbau von Technologie und Vertrieb investieren.

Schon heute ist Wine in Black einer der größten europäischen Online-Shops für Premiumweine. Dieses Segment beginnt im klassischen Handel bei 7 Euro je Flasche. Das Berliner Start-up erzielt als reiner Online-Händler im Schnitt 15 Euro. Im deutschen Supermarkt werden im Schnitt nur 2,63 Euro für einen Wein bezahlt.

Weit über eine Million Flaschen hat Wine in Black seit seiner Gründung verkauft. Allein 2013 hat sich der Umsatz gegenüber 2012 verdreifacht. Aktuell ist das von Stephan Linden und Christian Hoya gegründete Unternehmen in vier europäischen Märkten – Deutschland, Frankreich, Niederlande, Österreich – aktiv. Zielgruppe sind „Digital Natives“ über 30 Jahre, die beginnen, Wein wirklich zu genießen. Die Mitgliederzahl hat sich innerhalb eines Jahres auf über 350.000 knapp verdoppelt und wächst weiter um rund 10.000 im Monat. „Der Preis ist für diese Zielgruppe nur ein Aspekt. Die Sicherheit, die erwartete Produktqualität zu erhalten, ist ihr wichtiger“, so Mitgründer Stephan Linden: Im Ergebnis kaufen zwei von drei Neukunden mehrfach bei Wine in Black.

„Wine in Black kennt seine Kunden genau und hat sich mit dem passenden Produkt in einem äußerst intransparenten Markt positioniert“, erklärt Luca Martinelli, der den Deal bei b-to-v begleitet hat. „Mit seinem kuratierten Ansatz trifft das Team genau den Nerv der Zeit.“ Holger Hengstler, Mitglied des b-to-v Investorenkreises und Lead Investor bei Wine in Black, ergänzt: „In kurzer Zeit stark loyale Kunden zu gewinnen, ist ein entscheidendes Alleinstellungsmerkmal von Wine in Black und war ausschlaggebendes Kriterium für mein Engagement.“

Dr. Florian Heinemann, Mitgründer und Geschäftsführer von Project A Ventures: „Wine in Black hat in den vergangenen drei Jahren sehr erfolgreich datengetriebenes Marketing und Business Intelligence aufgebaut. Das zeigt sich auch in allen relevanten Kennzahlen. Mit der neuen Finanzierung wird Wine in Black die Entwicklung in Richtung Profitabilität konsequent fortsetzen.“

Deutschland ist mit 9 Milliarden Euro Umsatz drittgrößter Weinmarkt der Welt, in Europa werden über 60 Milliarden Euro erzielt. Premiumweine machen mehr als die Hälfte davon aus. Branchenkenner erwarten, dass sich der deutsche Online-Anteil in weniger als fünf Jahren von aktuell 5 auf 20 Prozent oder auf 2 Milliarden Euro entwickelt. „Wine in Black profitiert stark von dieser Wachstumswelle“, so Christian Hoya.

Über Wine in Black

Wine in Black, einer der führenden Online-Shops für Premiumweine, bietet ein ständig wechselndes Sortiment mit rund 50 handverlesenen Weinen zu einem Durchschnittspreis von 15 Euro pro Flasche. Das Unternehmen baut seine europäische Präsenz in Frankreich, den Niederlanden, Österreich sowie weiteren bald folgenden Märkten aktiv auf. Am Hauptstandort in Berlin-Mitte sind insgesamt 45 Mitarbeiter tätig. Kapitalgeber sind der von der Otto Group und von Axel Springer finanzierte Company Builder Project A Ventures, das in Russland und den USA ansässige VC-Unternehmen Bright Capital, der international aufgestellte Early-Stage-Fonds e.ventures, der Londoner Seed-Fonds Passion Capital, die Investmentgesellschaft b-to-v und die Gründer von kaufDA/Bonial International Group, Christian Gaiser und Tim Marbach.

Pressekontakt Wine in Black

Mareike Terjung
MAVENS GmbH
Tel: +49 40 38 02 38 66
E-Mail: m.terjung@mavens.de

Über b-to-v Partners

Die b-to-v Partners AG ist eine Venture Capital Gesellschaft mit Vertretungen in St. Gallen und Berlin und gleichzeitig mit rund 200 Mitgliedern eines der führenden Netzwerke unternehmerischer Privatinvestoren in Europa. b-to-v verbindet die Branchenexpertise und Erfahrung der Unternehmer ihres Netzwerks mit der langjährigen Venture Capital Expertise des eigenen Teams. Mit diesem Investmentansatz hat sich b-to-v zum Ziel gesetzt, nachhaltigen Mehrwert für seine Portfoliounternehmen als auch für die investierenden Unternehmer zu erreichen. Das gemeinsame Investieren und die Freude an der gegenseitigen finanziellen, inhaltlichen und persönlichen Unterstützung von Unternehmer zu Unternehmer bilden den Kern der b-to-v Philosophie.

Pressekontakt b-to-v Partners

Lennart Meyer
HOSCHKE & CONSORTEN Public Relations GmbH
Tel: +49 40 36 90 50 32
E-Mail: l.meyer@hoschke.de

Über Project A Ventures

Project A Ventures ist ein Company Builder mit Fokus auf transaktionale und innovative Online-Geschäftsmodelle. Mit Finanzierung durch unseren 80 Millionen Euro Fonds und der operativen Kompetenz von rund 100 Experten unterstützen wir Start-ups dabei, Know-how in zentralen Unternehmensbereichen aufzubauen, und tragen so zu ihrem nachhaltigen Erfolg bei. An unseren Standorten in Berlin und São Paulo arbeiten Spezialisten aus Bereichen wie IT, Performance-Marketing, Business Intelligence und Organisationsaufbau. Sie gehören zu den Besten ihres Fachs und haben in den letzten 15 Jahren mehr als 50 führende Unternehmen aufgebaut. Zum Portfolio gehören neben Wine in Black unter anderem Saatchi Art, Tictail und Glow.

Mehr über Project A Ventures: <http://www.project-a.com/>

Pressekontakt Project A Ventures

Marie Fabiunke
Head of Corporate Communications, Project A Ventures
Tel: +49 30 34 06 06 32 1
E-Mail: marie.fabiunke@project-a.com