

Baby-Boom - tausendkind.de schließt erste Finanzierungsrunde erfolgreich ab • Online Shop für Baby- und Kleinkindprodukte gewinnt namhafte Investoren

Berlin, 11.08.2010 – Die Gatcombe Park Ventures Limited, der von der IBB Beteiligungsgesellschaft verwaltete VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin, die AGRARIA Beteiligungs GmbH, August v. Joest und weitere Business Angels investieren zusammen in die vor kurzem gegründete tausendkind GmbH. Das Unternehmen, welches sich auf den Online-Vertrieb hochwertiger Baby- und Kleinkindprodukte spezialisiert hat, wird die finanziellen Mittel primär dazu nutzen, die Vermarktungsaktivitäten zu intensivieren und das Produktspektrum zu komplettieren.

Bei steigender Ausgabenbereitschaft werden rund 3 Milliarden Euro pro Jahr in Deutschland für Baby- und Kleinkindartikel ausgegeben. Im Trend liegen hochwertige und nachhaltige Produkte. Dieses attraktive Marktsegment wird jedoch nach Ansicht der Gründerinnen, Dr. Anike von Gagern und Dr. Kathrin Weiß, bislang online noch unzureichend bedient. www.tausendkind.de stellt somit ein Novum im Internet-Handel dar. Im Angebot: Ein attraktives Markenportfolio aus einerseits starken, bekannten und prestigeträchtigen, andererseits design-orientierten, besonderen und kleinen Marken. Der Service: Vorauswahl der Produkte hinsichtlich Qualität, Alltagstauglichkeit, Gesundheit und Design, detaillierte und übersichtliche Produktpräsentation sowie schnelle Kaufabwicklung und qualifizierter Service.

„Wir sind der erste Anbieter, der die Vorauswahl, den Service und das Käuferlebnis des gehobenen stationären Handels professionell online verfügbar macht. Damit sind wir der Shop für Eltern, Großeltern, Tanten, Onkel, gute Freunde – alle, die ein Baby oder Kleinkind beschenken möchten“, erklären die beiden Gründerinnen. „Durch den finanziellen Rückhalt der Investoren können wir die erforderlichen Maßnahmen für einen schnellen Marktzugang umsetzen.“

„Babies und Kleinkinder stellen ein attraktives Segment im Online-Handel dar“, so Katja Kühnel, Investment Managerin bei der IBB Beteiligungsgesellschaft. „Die Zielgruppe Eltern ist gut adressierbar, der Bedarf planbar, und es werden im Vergleich höhere Margen und geringe Retourenquoten erzielt.“ Sie ergänzt: „Das Konzept besitzt große Wachstumschancen. Wir freuen uns, das Gründerteam auf seinem Weg unterstützen zu können.“