

Ressort: Finanzen

"Spiegel": Tengemann steigt ins Online-Geschäft mit Möbeln ein

Berlin, 17.11.2013, 14:46 Uhr

GDN - Der Handelskonzern Tengemann steigt in das Online-Geschäft mit Möbeln ein. Das Mülheimer Unternehmen hat den Shopping-Club "Westwing", der Möbel und Deko-Artikel übers Internet vertreibt, mit einem zweistelligen Millionenbetrag ausgestattet.

"Wir wollen Westwing zum führenden Anbieter im Segment ‚Home and Living‘ ausbauen", sagte Christian Winter, Geschäftsführer von Tengemann Ventures, der Risikokapitalgesellschaft des Konzerns. Hinter dem Investment steckt die Hoffnung, dass sich der Online-Vertrieb von Einrichtungsgegenständen zum nächsten großen Wachstumsmarkt der Branche entwickelt. Experten erwarten für die Sparte in diesem Jahr ein Plus von 40 Prozent. Westwing hat nach eigenen Angaben acht Millionen Mitglieder und weist einen Umsatz von rund 130 Millionen Euro aus – allerdings macht das Unternehmen mit Sitz in München bislang keinen Gewinn. Tengemann hält nun knapp acht Prozent der Anteile. In dem Shopping-Portal stecken bereits rund 75 Millionen Euro Kapital, zu den bisherigen Geldgebern gehören Rocket Internet – die Investmentfirma der Samwer- Brüder – sowie Holtzbrinck Ventures und der schwedische Investor Kinnevik.

Bericht online:

<https://www.germandailynews.com/bericht-25295/spiegel-tengemann-steigt-ins-online-geschaeft-mit-moebeln-ein.html>

Redaktion und Verantwortlichkeit:

V.i.S.d.P. und gem. § 6 MDStV:

Haftungsausschluss:

Der Herausgeber übernimmt keine Haftung für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der veröffentlichten Meldung, sondern stellt lediglich den Speicherplatz für die Bereitstellung und den Zugriff auf Inhalte Dritter zur Verfügung. Für den Inhalt der Meldung ist der allein jeweilige Autor verantwortlich.

Editorial program service of General News Agency:

United Press Association, Inc.
3651 Lindell Road, Suite D168
Las Vegas, NV 89103, USA
(702) 943.0321 Local
(702) 943.0233 Facsimile
info@unitedpressassociation.org
info@gna24.com
www.gna24.com