

Fairown, der estnische Multi-Category Subscription-Anbieter, erhält eine €5.7 Mio. Seed Extension für die weitere Expansion in Deutschland

Frankfurt, Deutschland, 10. September 2024: Der führende Anbieter von kategorienübergreifenden B2C-Abonnementdiensten aus Estland, Fairown, hat in einer Investitionsrunde 5,7 Millionen Euro erhalten. Damit schafft das Start-up die Voraussetzungen für eine groß angelegte Expansion in Deutschland.

Fairown hat bereits in rasantem Tempo in ganz Europa expandiert und bietet seinen einzigartigen Abo-Service in neun Ländern an. Nach dem Erfolg in den baltischen Staaten, den nordischen Ländern und in Polen ermöglicht die Finanzierungsrunde dem Unternehmen, das Produkt weiterzuentwickeln, zu skalieren und den Kundenstamm in Deutschland weiter zu vergrößern.

Die Finanzierungsrunde wurde von BONVENTURE, dem ersten Impact Fund im deutschsprachigen Raum, angeführt und von Bestandsinvestoren unterstützt. Dazu gehören neosfer, Frühphaseninvestor und Innovationseinheit der Commerzbank-Gruppe, STIHL Ventures, der Corporate Venture Capital-Arm von STIHL, und Gateway Ventures.

Paul Garte, Investment Manager bei BONVENTURE, erklärt: *„Wir sind davon überzeugt, dass der Anteil der Produkt-Abonnement-Modelle deutlich zunehmen wird. Dies wird die Art und Weise verändern, wie mit wertvollen Ressourcen, die in Hardware-Produkten verbaut sind, umgegangen wird. Das Konzept, das auch als Product-as-a-Service bekannt ist, fördert die Entwicklung langlebiger, besser reparierbarer und recycelbarer Produkte. Die Kunden profitieren davon, indem sie für die tatsächliche Nutzung zahlen und versteckte Kosten im Zusammenhang mit dem Abbau und der Entsorgung von Produkten vermeiden.“*

Weichenstellung für die Expansion in Deutschland

Fairown hat gerade mit BSH BlueMovement, das die weltbekannte Marke Bosch vertritt, ein [Produkt-Abonnement auf dem deutschen Markt für Haushaltsgeräte](#) eingeführt. Fairowns Abo-Service ist sogar für Tech-Giganten wie Apple von enormer Bedeutung. Einer der ersten Kunden von Fairown in Deutschland ist beispielsweise der Apple Premium Reseller (APR) FundK.

Die Umsetzung des Abo-Dienstes wurde dabei in allen Fällen, sowohl technisch als auch finanziell, so einfach wie möglich gestaltet. Das Angebot kombiniert Produktrückkauf und Kredit, ist aber dennoch eine Asset-Light-Lösung für Händler. Das Kreditrisiko wird von den Partnerbanken von Fairown getragen.

Hendrik Roosna, CEO und Gründer von Fairown, kommentiert: *„Ich freue mich, FundK in unserer Familie von Apple Premium Resellern zu begrüßen, die Wert auf die Kreislaufwirtschaft*

legen. Wir arbeiten bereits mit APRs in den baltischen Staaten, Norwegen und Polen zusammen. Das große Interesse an einer leicht skalierbaren und nachhaltigen Lösung und die Unterstützung durch unsere Finanzierungspartner in Deutschland, die Commerzbank und die Targobank, sind für uns eine Bestätigung, dass es eine Marktlücke für diese Lösung gibt.“

Wolfgang Papé, General Manager von FundK, ergänzt: *„Der entscheidende Vorteil der Zusammenarbeit mit Fairown für unser Geschäft ist die zusätzliche Kundenbindung. Es wird immer wichtiger, Kundengruppen zu identifizieren, deren Verhalten sich noch nicht im Kaufprozess widerspiegelt. Das sind Menschen, die gerne 1-2 Jahre lang die neuesten Apple-Produkte nutzen und dann auf neue Produkte umsteigen. Mit dem Clever Rate Abo-Programm können sie genau das tun, und zwar zu einem erschwinglichen Preis.“*

Marken erzielen durch den Abonnement-Service von Fairown einen Wettbewerbsvorteil

Premiummarken und Einzelhändler bieten den B2C-Abonnement-Service von Fairown an, um ihre Produkte erschwinglicher zu machen, den Verbrauchern eine flexible Form des Eigentums zu bieten und den Konsum in ein nachhaltiges, zirkuläres Modell zu überführen. Die Hauptvorteile des Abonnements im Vergleich zur Miete sind, dass die Händler ihre Kundenbeziehung selbst in der Hand haben und die Verbraucher viel niedrigere monatliche Kosten haben.

Seit der Gründung von Fairown haben schon mehr als 100.000 Verbraucher:innen in Europa den Abo-Service in den Partnershops jeder anderen Zahlungsoption vorgezogen. Für Händler bringt er wiederkehrende Umsätze, eine stärkere Kundenbindung und eine geringere Umweltbelastung in allen Bereichen, von Unterhaltungselektronik über Haushaltsgeräte und Gartengeräte bis hin zur Mikromobilität.

Der Service unterstützt zudem die Kreislaufwirtschaft und die Wiederverwendung von Produkten und löst damit ein dringendes Problem, insbesondere auf dem deutschen Markt. Die [Kreislaufquote](#) (Circular Material Use Rate) in Deutschland liegt im Vergleich zu vielen anderen EU-Ländern bei 13 Prozent, während sie in den Niederlanden z. B. bei 27 Prozent beträgt.

Roosna kommentiert hierzu: *„Unser Produkt-Abonnement-Service ermöglicht es Händlern, zu skalieren und schnell große Märkte zu bedienen. Mit der starken Unterstützung unserer Investoren ist es unser Ziel, die Vorteile dieses Services immer mehr Händlern und Verbrauchern in Deutschland zugänglich zu machen.“*

Matthias Lais, Managing Director at neosfer GmbH, fügt an: *„Als wir in Fairown investiert haben, taten wir dies unter der Annahme, dass das Geschäftsmodell bald für Kunden und Händler in Deutschland relevant sein wird. Wir freuen uns, dass sich unsere ursprüngliche Investitionshypothese bestätigt hat und Fairown nun den deutschen Markt erobert.“*

Kategorienübergreifender B2C-Abonnementdienst expandiert in ganz Europa

Für Produkte-Abonnement-Modelle gibt es in allen Kategorien und Märkten ein enormes Zukunftspotenzial. Nach Angaben von Komplet, dem größten E-Commerce-Anbieter in den nordischen Ländern, bevorzugt eine wachsende Zahl seiner Kunden den Kauf von Smartphones mit dem Abo-Plan von Fairown.

Komplet, einer der größten E-Commerce-Akteure in den nordischen Ländern, hat die längste Erfahrung in der Zusammenarbeit mit Fairown, um [Produkte-Abonnements anzubieten](#). Die Lösung namens FLEX wurde im Jahr 2021 eingeführt. Es dauerte nur 2,5 Jahre, um von null auf 50 Prozent des Marktanteils in der Smartphone-Kategorie zu wachsen, was eine massive Veränderung des Verbraucherverhaltens darstellt.

Das Fairown-Abonnement wird unter anderem von dem Elektro- sowie Gartengeräte-Hersteller STIHL und dem norwegischen E-Bike-Verleih Sirqel angeboten. Sirqel [führte das Abonnement](#) in nur zwei Wochen ein und konnte innerhalb weniger Monate einen großen Teil der Kunden für sich gewinnen.

****Ende****

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte:

BONVENTURE

Christina Smith

Phone: +49 172 836 6577

E-Mail: christina.smith@bonventure.de

Web: bonventure.de

Fairown

Velipekka Kuoppala

Phone: +33 6 6056 9521

E-Mail: veli@fairown.com

Web: fairown.com

Neosfer

Sarah Schütz

Phone: +49 151 5271 6123

E-Mail: presse@neosfer.com

Web: neosfer.de

Über BONVENTURE

BONVENTURE wurde 2003 gegründet, um Social Venture Capital für wirkungsorientierte Unternehmen bereitzustellen, die einen sozialen oder ökologischen Geschäftszweck verfolgen und damit eine messbare Wirkung erzielen. Als Partner von Impact Entrepreneurs unterstützt BONVENTURE diese mit Kapital, Know-how und einem breiten Netzwerk, begleitet den Aufbau und das Wachstum der Organisation und fördert so die Entwicklung von innovativen Ansätzen im sozialen und ökologischen Bereich. BONVENTURE war der erste, der diesen Ansatz im

deutschsprachigen Raum aufgegriffen hat und der erste bei der BAFIN registrierte europäische Sozialfonds in Europa (EuSEF). Er verwaltet derzeit ein Kapital von rund 100 Millionen Euro und hat bisher über 55 Impact-Unternehmen unterstützt. Mehr Informationen hier: www.bonventure.de

Über Fairown

[Fairown](#) ist ein Fintech-Unternehmen, das eine Produktrückkaufauflösung für nachhaltigen Konsum anbietet. Buyback ist ein kombiniertes System aus Kredit und Produktrückkauf. Wir beseitigen den Ärger mit dem Wiederverkauf: Wir kaufen das Produkt zurück, reparieren es und finden eine neue Verwendung dafür. Die Verbraucher erhalten ein flexibles Eigentumsrecht und eine problemlose Entsorgung der Produkte, die sie nicht mehr benötigen. Fairown hilft Händlern, die Vorteile des Wiederverkaufs zu nutzen, indem sie bis zu 60 % Wiederholungsgeschäfte, eine höhere Kundentreue und eine geringere Umweltbelastung erzielen. Fairown ist in neun Märkten in ganz Europa tätig, wobei der Rückkaufservice von über 100.000 Verbrauchern genutzt wird. Buyback wird von namhaften Marken angeboten, die von einer linearen zu einer Kreislaufwirtschaft übergehen: STIHL, Komplett, Apple Premium Reseller und viele mehr.

Über neosfer

Die [neosfer GmbH](#), Frühphaseninvestor und Innovationseinheit der Commerzbank-Gruppe, untersucht wirtschafts- und gesellschaftsrelevante Zukunftstechnologien, fördert und entwickelt nachhaltige, digitale Lösungen und bringt diese gewinnbringend in die Commerzbank und zu ihren Kundinnen und Kunden. Das geschieht über die drei Bereiche invest, build und connect. Durch strategisches Wagniskapital (invest), die Eigenentwicklung von Technologien und Geschäftsmodellen (build) sowie den Aufbau von Ökosystemen rund um die nachhaltige und digitale Zukunft der Gesellschaft (connect) schafft neosfer Zugang zu Innovationen. Mit einem Portfolio von über 30 digitalen und nachhaltigen Start-ups richtet das Unternehmen seinen Blick stets in die Zukunft und entwickelt sich kontinuierlich weiter. neosfer ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Commerzbank AG mit Sitz in Frankfurt am Main.