



ManoMano forciert europäische Expansion: Mit 355 Millionen Dollar in der Series-F-Finanzierungsrunde erreicht der Online-Marktplatz ein Bewertungsvolumen von 2,6 Milliarden Dollar

Deutsche Plattform ManoMano.de ist Wachstumsmotor für das Unternehmen

Bitte beachten Sie die **Sperrfrist**: Dienstag, 06. Juli 2020, 00.01 Uhr

Berlin, 06.07.2021 - ManoMano, der europäische Marktführer spezialisiert auf Heimwerken, Haus und Garten im Internet, gibt heute den erfolgreichen Abschluss seiner Series-F-Finanzierung in Höhe von 355 Millionen Dollar bekannt.

Die Kapitalrunde wurde vom neuen Investor, der Dragoneer Investment Group, angeführt unter breiter Beteiligung der bestehenden Investoren Temasek, General Atlantic, Eurazeo, Bpifrance (über Risikokapitalanlagen), Aglaé Ventures, Kismet Holdings und Armat Group.

ManoMano wird die Finanzmittel nutzen, um insbesondere in Deutschland, dem größten Home Improvement Markt in Europa, das starke Wachstum fortzusetzen, den Erfolg des B2B-Angebots in Spanien und Italien weiter auszubauen, die traditionellen kunden- und verkäuferzentrierten Innovationstechnologien weiterzuentwickeln und das europäische Logistiknetzwerk ManoFulfillment zu etablieren. Um seine ehrgeizigen Ziele zu erreichen, plant ManoMano die Zahl der derzeitigen Beschäftigten mehr als zu verdoppeln und bis Ende 2022 ca. 1.000 neue Mitarbeiter einzustellen.

Mit 725 Millionen Dollar, die innerhalb von acht Jahren seit der Gründung durch Philippe de Chanville und Christian Raison aufgebracht wurden, wird ManoMano nun mit 2,6 Milliarden Dollar bewertet und hat den Einhorn-Status erreicht.

„Mit dieser neuen Finanzierungsrunde wollen wir unsere Position als unangefochtener europäischer Marktführer online in der Branche bestätigen. Unser Ziel ist es, die erste Anlaufstelle für alle Projekte rund um Heimwerken, Haus und Garten zu werden, indem wir unseren europäischen Kunden ein erstklassiges Käuferlebnis und individuelle Beratungsleistungen bieten“, so Philippe de Chanville und Christian Raison, Mitbegründer und Co-CEO von ManoMano. „Indem wir Zugang zu einem hoch qualifizierten DIY-Publikum und einem umfassenden Angebot an categoriespezifischen Dienstleistungen bieten, wollen wir auch der bevorzugte Partner für alle



europäischen Händler sein, die ihr Online-Geschäft in unserer Branche ausbauen wollen", fügen die beiden Mitgründer hinzu.

„Die Pandemie hat einen internationalen Hype in der Heimwerkerbranche ausgelöst und wir glauben, dass dieser Trend auch in Zukunft anhalten wird. Verbraucher auf der ganzen Welt investieren immer mehr in ihr Zuhause und wenden sich nun Online-Plattformen zu, wenn es um Auswahl, Preis und – ganz wichtig – Beratung geht. ManoMano ist in allen drei Dimensionen führend und kein Unternehmen in Europa ist besser aufgestellt, um Handwerker bei der Verwirklichung ihrer Visionen zu helfen“, sagte Eric Jones, Partner bei der Dragoneer Investment Group. *„Wir sind vom ManoMano Führungsteam sehr beeindruckt und freuen uns darauf ihr Wachstum zu unterstützen, während sie ihre Spitzenposition in den bestehenden Märkten festigen und in Europa weiter expandieren.“*

Eine einzigartige Positionierung, die zu Hyperwachstum führt

In Anbetracht des europäischen Marktes mit einem Volumen von rund 400 Milliarden Euro und einer Online-Durchdringung von nur elf Prozent hat ManoMano dank seiner einzigartigen Positionierung als vertikale und digitale Marke die Branchenstandards neu definiert. Das Start-up bietet mit einem unübertroffenen Katalog von zehn Millionen Produkten und 3.600 ausgewählten Vertriebspartnern den B2C- und B2B-Kunden sowie Anbietern in den europäischen Märkten eine erstklassige Benutzeroberfläche und umfassende Serviceleistungen.

ManoMano hat eigene Technologien und einzigartige kunden- und verkäuferzentrierte Innovationen entwickelt: Zum Beispiel die hochwertige und maßgeschneiderte Beratung durch die sogenannten "ManoVisors" – eine Community von Experten, die online verfügbar ist, um Kunden bei ihren Projekten und Kaufentscheidungen zu unterstützen (2,3 Mio. Chats im Jahr 2020). Oder dem kategoriespezifischen Logistikservice ManoFulfillment, der aktuell in Frankreich, Spanien und Italien ansässig ist; sowie spezielle Dienstleistungen, um die Geschäfte seiner Händler zu stärken.

Das Jahr 2020 brachte ein anhaltendes und globales digitales Wachstum mit sich – mit einem über 31-prozentigen E-commerce-Zuwachs in Westeuropa*. In diesem Zeitraum hat ManoMano seine Führungsrolle mit einem Wachstum von über 100 Prozent sowie beeindruckenden Ergebnissen unter Beweis gestellt: 1,2 Milliarden Euro Handelsvolumen und 140 Prozent Zuwachs für das B2B-Angebot ManoManoPro. Mit über 50 Millionen Unique Visitors pro Monat auf den Plattformen bedient das Unternehmen über sieben Millionen Kunden in ganz Europa. Darüber hinaus konsolidierte ManoMano im Jahr 2020 seine europäische Präsenz und erwirtschaftete 40 Prozent seines Handelsvolumen in europäischen



Märkten außerhalb von Frankreich: Deutschland, Großbritannien, Belgien, Spanien und Italien.

Riesige Wachstumschancen für den deutschen Markt

Bereits jetzt ist ManoMano.de die zweitwichtigste Plattform nach Frankreich und wird diese in Zukunft überholen. Mit 82 Milliarden Euro Potenzial bietet der deutsche Markt eine beachtliche Wachstumschance für ManoMano und hat ein schnelles Tempo bei der Digitalisierung. Alleine seit 2020 hat sich das Handelsvolumen des Unternehmens um 165 Prozent auf 113 Millionen Euro verdreifacht. *„Der deutsche DIY-Markt ist der größte in ganz Europa und bietet ein riesiges Potenzial für uns. Gleichzeitig ist uns bewusst, dass er hart umkämpft und von Traditionsmarken besetzt ist. Gerade deshalb sind wir auf das schnelle Wachstum unserer Plattform ManoMano.de sehr stolz“*, so Phillippe Chanville und Christian Raison.

Deutsche Händler sind besonders wichtig für das Unternehmen. 75 Prozent der auf der Plattform vertretenen Anbieter sind aus Deutschland. 40 Prozent davon exportieren ihre Artikel international; dies hängt damit zusammenhängt, dass deutsche Marken und Produkte bei den europäischen Kunden von ManoMano aufgrund ihrer hohen Qualität besonders gefragt sind. Größtenteils sind die auf ManoMano vertretenen Händler Kleinunternehmer und Mittelständler, die durch die Nutzung der Online-Plattformen und dank des großen Serviceangebots die Möglichkeit haben weiter zu expandieren und ihre Produkte auch grenzüberschreitend zu verkaufen.

Europäische Expansion und technologische Innovation im Mittelpunkt von ManoManos Wachstumsstrategie

Mit den neuen Fördermitteln beabsichtigt ManoMano seine vorrangigen Projekte weiter zu beschleunigen:

- **Verstärkung der Präsenz außerhalb Frankreichs**, insbesondere in Deutschland, dem größten DIY-Markt in Europa. Im Jahr 2021 ist Deutschland bereits der zweitgrößte Markt für ManoMano und stellt den wichtigsten Wachstumsmotor für das Unternehmen dar.
- **Investitionen in Technologie und Datenkompetenz, um das Serviceangebot für Kunden, Vertriebspartner und Bauprofis weiter zu verbessern.** ManoMano bietet seinen Händlern Zugang zu den europäischen Märkten, indem es ein entsprechendes Logistiknetzwerk aufbaut, den Kundenservice betreut und sie mit Werbung, gesponserten Produkten und Customer Insights ausstattet. Für seine B2C-Kunden investiert das Unternehmen weiterhin in Dienstleistungen, die ein End-to-End-Erlebnis von der Inspiration



bis zur Umsetzung durch Kundenberatung schaffen, um bevorzugter Referenzpartner für ihre Heimwerker- und Baumarktprojekte zu werden.

- **Steigerung der Medieninvestitionen in Europa, um eine starke und differenzierte Home-Improvement-Marke in allen Ländern aufzubauen.** Ziel ist es, das gleiche Niveau wie in Frankreich zu erreichen, wo bereits zwei von drei Franzosen ManoMano kennen.

- **Rekrutierung von 1.000 neuen Talenten bis Ende 2022 und damit mehr als eine Verdoppelung der aktuellen Belegschaft in ganz Europa.**

„Wir sind der festen Überzeugung, dass wir unsere Teams in den Mittelpunkt unserer Entwicklung stellen müssen, um einen Tech-Champion aufzubauen und unsere Branche ganz neu zu gestalten. Bei ManoMano erlauben wir jeder Mana und jedem Mano, sich professionell innerhalb einer starken und ehrgeizigen menschlichen Vision zu entwickeln, die von unseren Kernwerten unterstützt wird: Mut, Einfallsreichtum und Wohlwollen. Da wir für unsere großen technologischen und geschäftlichen Herausforderungen auf die besten Talente angewiesen sind, werden wir in den nächsten 18 Monaten in einem sehr hohen Tempo 1.000 neue Mitarbeiter einstellen“, resümieren Philippe de Chanville und Christian Raison, Mitbegründer und Co-CEO von ManoMano.

* Quelle: Forrester 2021 Online Retail Forecast

Über ManoMano

Das Zuhause mit den eigenen Händen noch schöner machen – die 2013 von den Franzosen Philippe de Chanville und Christian Raison gegründete Plattform ManoMano (www.manomano.de) ermöglicht genau das. Der Online-Marktplatz mit der größten Produktauswahl im Bereich DIY, Garten und Inneneinrichtung bietet alles, was das Heimwerker-Herz höher schlagen lässt – gekrönt von wertvollen DIY-Anleitungen und Inspiration. Das ManoMano-Sortiment umfasst über zehn Millionen Produkte, die von 3.600 handverlesenen Händlern verkauft werden – von Werkzeug und Baumaterial über Pools und Gartenliegen bis hin zu Möbeln und angesagter Dekoration. ManoMano ist in sechs europäischen Ländern aktiv und hat über 7 Millionen Kunden.



Über Dragoneer

Dragoneer ist eine wachstumsorientierte Investmentgesellschaft mit einem langfristigen Kapital über 19 Milliarden US-Dollar, welches aus vielen der weltweit führenden Stiftungen, Staatsfonds und Family Offices stammt. Bereits seit langem bildet Dragoneer Partnerschaften mit verschiedenen Managementteams, die außergewöhnliche Unternehmen aufbauen und sich durch eine nachhaltige Differenzierung und herausragende Wirtschaftsmodelle auszeichnen. Die Erfolgsbilanz des Unternehmens umfasst öffentliche und private Investitionen in verschiedenen Branchen und Regionen, mit einem besonderen Fokus auf technologieorientierte Unternehmen. Dragoneer war Investor in Unternehmen wie Airbnb, AmWINS, Ant Financial, ByteDance, Datadog, DoorDash, Duck Creek, Farfetch, Livongo, Mercado Libre, Nubank, PointClickCare, ServiceNow, Slack, Snowflake, Spotify, Square, Twilio, Uber u.v.m

Über Temasek

Temasek ist eine Investmentgesellschaft mit einem Netto-Vermögensportfolio von 306 Milliarden US-Dollar (Stand 31. März 2020). Temasek definiert sich in seiner Charter in drei Rollen: Als Investor, Institution und Verwalter. Es bestrebt bei Investitionsentscheidungen die Ethik und Philosophie als erfolgreicher Investor zu wahren und faire Institutionen und verantwortungsvolle Akteure zu entwickeln. Die Investmentgesellschaft sucht aktiv nach nachhaltigen Lösungen für aktuelle und zukünftige Herausforderungen und nutzt gleichzeitig Investitionen und andere Möglichkeiten, die dabei helfen eine bessere, intelligenter und nachhaltigere Welt zu schaffen. Temasek hat seinen Hauptsitz in Singapur und elf Büros weltweit. Weitere Informationen sind im Internet zu finden unter www.temasek.com.sg.

Über General Atlantic

General Atlantic ist ein führendes globales Growth-Equity-Unternehmen mit mehr als vier Jahrzehnten Erfahrung in der Bereitstellung von Kapital und strategischer Unterstützung für über 400 Wachstumsunternehmen. Es wurde 1980 gegründet, um mit visionären Unternehmern zusammenzuarbeiten und eine nachhaltige Wirkung zu erzielen. Das Unternehmen kombiniert einen kollaborativen globalen Ansatz, sektorspezifisches Fachwissen, einen langfristigen Investitionshorizont und ein tiefes Verständnis der Wachstumsfaktoren, um mit großartigen Unternehmern und Managementteams zusammenzuarbeiten und innovative Unternehmen auf der ganzen Welt zu vergrößern. General Atlantic verwaltet derzeit ein Vermögen von über 53 Milliarden US-Dollar und beschäftigt mehr als 175 Investmentexperten in New York, Amsterdam, Peking, Hongkong, Jakarta, London, Mexiko-Stadt, Mumbai, München, Palo Alto, São Paulo, Shanghai, Singapur und Stamford. Weitere Informationen zu General Atlantic finden Sie auf der Website: www.generalatlantic.com.

Über Eurazeo

Eurazeo ist eine führende globale Investmentgesellschaft, die rund 22,7 Milliarden Euro an diversifizierten Vermögenswerten, darunter etwa 16 Milliarden Euro im Auftrag Dritter, in einem Portfolio von mehr als 450 Unternehmen verwaltet. Mit ihrem Know-how in den Bereichen Private Equity, Immobilien, private Anleihen sowie dedizierte Mandate und Fonds unterstützt die Gruppe Unternehmen aller Größenordnungen, indem sie ihnen fast 300 Mitarbeiter, eine umfassende Branchenerfahrung und einen privilegierten Zugang zu den Weltmärkten sowie einen



verantwortungsvollen, auf Wachstum basierenden Ansatz zur Wertschöpfung zur Verfügung stellt. Eine institutionelle und familiäre Aktionärsstruktur, eine solide Finanzstruktur ohne strukturelle Verschuldung und ein flexibler Investitionszeitraum ermöglichen Eurazeo, Unternehmen langfristig zu begleiten. Eurazeo hat Büros in Paris, New York, Buenos Aires, Sao Paulo, Shanghai, Seoul, Frankfurt, London, Luxemburg und Madrid. Eurazeo ist an der Euronext Paris notiert. ISIN: FR0000121121 - Bloomberg: RF FP - Reuters: EURA.PA

Über Aglaé Ventures

Aglaé Ventures ist eine internationale Risikokapitalgesellschaft mit Sitz in Paris, New York und San Francisco, die von dem LVMH-Hauptaktionär Agache unterstützt wird. Aglaé Ventures investiert von 100 Tausend bis zu 100 Millionen Euro in Asset-Light-Aktivitäten und schnell wachsende Technologieunternehmen in allen Phasen. In den letzten 20 Jahren haben Aglaé und seine Tochtergesellschaften einige der bekanntesten globalen Technologieunternehmen unterstützt: z.B. Netflix, Slack, Spotify, Airbnb, Automattic, eToro und BackMarket.

Über Kismet

Die Kismet Capital Group ist eine private Investmentgesellschaft, die von dem russischen Unternehmer Ivan Tavrín gegründet wurde. Sie geht Partnerschaften mit wachstumsstarken Unternehmen in der gesamten EMEA-Region ein und nutzt dabei ihre 20-jährige Erfahrung im Aufbau, Betrieb und der Investition in Unternehmen aus dem TMT-Bereich, sowohl in privaten als auch öffentlichen Märkten. Neben der Bereitstellung von Wachstumskapital betreibt Kismet mit drei an der Nasdaq notierten SPACs eines der führenden SPAC-Franchises in EMEA.

Über Armat Group

Gegründet von Entrepreneuren für Entrepreneure: www.armatgroup.com.

Pressekontakt:

Ephgenia Reschetnikow
ephgenia.reschetnikow@styleheads.de
Telefon 0211 749679 17
Styleheads Düsseldorf GmbH & Co. KG
Kaiserswerther Straße 29-31
40477 Düsseldorf