



## Ihr digitales Family Office

### **Kaufen statt machen: Venture Capital als Digitalisierungsstrategie für Unternehmer**

Viele der neuen spannenden Ansätze und Lösungen zu den Themen Digitalisierung und Industrie 4.0 kommen aus der immer stärker wachsenden Start-up Szene.

Diese Quelle zur Stärkung der eigenen Innovationskraft und neuer Vertriebswege entdecken auch immer mehr Mittelständler und Konzerne als Investment und Target für sich. Laut aktueller PWC Studie kooperieren mittlerweile 50% der Start-ups mit etablierten Unternehmen aus der Wirtschaft. Über 20% der Start-ups würden sich einen strategischen Investor aus der Wirtschaft als finanziellen Partner wünschen.

Nicht nur die Technologie ist für die Unternehmen dabei spannend, sondern auch gerade das unkonventionelle Denken und Handeln. Querdenker wie Start-ups haben es in klassischen Konzernen ja eher schwer. Zudem ist in Start-ups noch das hungrige „Gründergen“ vorhanden, dass gewohnt ist Risiken einzugehen und sich permanent am Markt neu zu erfinden und zu differenzieren.

Für beide Seiten ist diese Partnerschaft eine Win-win-Situation: Das Unternehmen erhält Zugriff auf Know-how und Innovationen – das Startup erhält im Gegenzug Kapital, Coaching, wertvolle Netzwerke und damit potentielle neue Umsätze.

Das Investment der Unternehmen erfolgt heute teilweise schon über eigene Venture Capital Fonds, oder aufgebaute Inkubatoren und Innovationszentren. Der einfachste Klassiker bleibt die direkte strategische Beteiligung.

Wir vernetzen als Berater Startups mit der Industrie oder suchen aktiv für Unternehmer nach Innovationen in der Szene. Dabei stellen auch wir immer wieder fest, dass es in der Regel für Unternehmer günstiger und effektiver ist, sich in Startups einzukaufen, als eigene Einheiten intern teuer in schwerfälligen Konzernstrukturen aufzubauen.

Um dieses Potential und Mehrwerte einmal in der Praxis zu veranschaulichen, möchten wir Ihnen heute beispielhaft einen unserer aktuellen Mandanten REDNUX vorstellen. Ein sehr gutes Beispiel, wie die erfolgreiche Digitalisierung einer Branche funktionieren kann und das Unternehmen nun ein spannender Partner für die Industrie geworden ist:

#### **REDNUX – der Online-Marktführer im Bereich der KLIMATECHNIK**

REDNUX ist eine digitale Plattform, die sich mit einem 10-köpfigen Team dem Thema Smart Home (autarkes Wohnen) angenommen hat. Gestartet ist das Unternehmen im Juli 2015 im vertikalen Markt der Kälte- und Klimatechnik und feiert hier sehr beeindruckende Erfolge.

Durch einen gut ausgewählten Lieferanten-Mix ist REDNUX in der Lage, Kälte- und Klimaanlage sowie Zubehör von aktuell über 20 Herstellern bzw. Marken in seinem Portfolio anbieten zu können. Diese Markenvielfalt ermöglicht es REDNUX über diverse Vertriebskanäle erfolgreich zu sein.

Über die Shop-Plattform [www.rednux.com](http://www.rednux.com) und die angeschlossenen Marktplätze (ebay, real.de, amazon, etc.) werden die „Do it yourself“-Kunden bedient. Die Zielgruppe der „Alles aus einer Hand“-Kunden wird von der Kontaktaufnahme über die Beratung, Planung und Vertrieb bis zur Umsetzung und Realisierung durch das motivierte REDNUX-Team begleitet. Zusätzlich erfüllt REDNUX auch die Anforderungen im Wholesale und bekommt damit eine immer größer werdende Akzeptanz bei den Kälte- und Klimafachbetrieben.

REDNUX wurde erst in diesem Jahr für den SHOP USABILITY AWARD sowie für die HANDWERKERSEITE DES JAHRES nominiert und hat den BUSINESS INNOVATOR AWARD 2017 in der Kategorie „Best Online Air Cooling Systems Marketplace – Germany“ gewonnen. Die Gründe dafür waren nicht nur der First Mover Advantage (Digitale Transformation des Handwerks), sondern vor allem der innovative Klimaanlageplaner, der erstmalig ein Festpreisangebot bundesweit in Echtzeit generiert.

Bereits Ende des zweiten Geschäftsjahres konnten somit siebenstellige Umsätze erzielt werden.

2018 rechnet REDNUX mit einer Wachstumsquote von beeindruckenden 400%. Die Marktführerschaft im Onlinesegment für Kälte- und Klimaanlageanlagen in Verbindung mit der bundesweiten Montage konnte REDNUX im Jahr 2017 bereits erreichen.

Nun suchen wir für die Gründer einen potenziellen strategischen Investor, der dieses innovative Vertriebskonzept und damit die digitale Transformation im Handwerk kurzfristig in seine bestehenden und gewachsenen Strukturen integrieren möchte. REDNUX ist auf die Internationalisierung des Konzeptes vorbereitet und weitere vertikale Absatzmöglichkeiten (Wärmepumpen, Photovoltaikanlagen, Energy-Storage, etc.) können schnell realisiert werden.

Dieses Beispiel zeigt aus unserer Sicht sehr gut, dass Unternehmern gut beraten sind, sich intensiv mit den Möglichkeiten der deutschen Startup Szene für die eigene Digitalisierungs- und Industrie 4.0 Strategie auseinanderzusetzen. Hier wird die Zukunft geschaffen und arbeiten die klugen und innovativen Köpfe, die sich jeder Unternehmer auch in seinen eigenen Reihen wünschen würde.



#### **Kontakt**

CorpPearls GmbH - M&A Advisors

Ihre Ansprechpartner: Tobias Verlende und Andreas Bernaczek

Telefon: 0591-96644585

E-Mail: [management@corppearls.com](mailto:management@corppearls.com)

[www.CorpPearls.com](http://www.CorpPearls.com)

[www.SeriesA.de](http://www.SeriesA.de)