

Vente-privee übernimmt Privalia

veröffentlicht den 14. April 2016

Kein Impulskauf, sondern bewusster Konsolidierungskurs! Der französische Shopping-Club-Pionier übernimmt die Konkurrenz aus Spanien und der Schweiz und stärkt damit seine Marktposition in Europa.

Die Zeiten des ungestümen Wachstums bei den Online-Shoppingclubs sind längst vorbei, die Unternehmen sondieren neue Felder, um ihre Position zu halten. Der Markt konsolidiert sich. Der aus Frankreich stammende Shopping-Club-Veteran Vente-privee.com investierte bspw. in neue Services, um sich von der Konkurrenz abzugrenzen. Jetzt übernahmen die Franzosen – wie bereits mehrfach spekuliert – den 2006 gegründeten spanischen Wettbewerber Privalia, der primär auf der iberischen Halbinsel, Italien, Brasilien und Mexiko aktiv ist und 28 Millionen registrierte Mitglieder zählt. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Privalia soll weiterhin autonom agieren. Die beiden Privalia-Gründer Lucas Carné und José Manuel Villanueva sollen Teil des vente-privee-Managementteams werden. Sie erhoffen sich durch die neue Allianz mit dem „Erfinder der Online-Flash-Sales“ in ihren Kernmärkten weiter zu wachsen und die Angebote um neue Sektoren zu erweitern.

Gleichzeitig teilte vente-privee.com mit, dass man neben Privalia auch eine Beteiligung an dem Schweizer Online-Shoppingclub eboutic.ch mit rund 1,5 Millionen registrierten Mitgliedern übernommen hat. Die Gründer Arthur Dauchez und Laure de Gennes behalten Minderheitsanteile und werden weiterhin als Direktoren tätig sein.

Für Jacques-Antoine Granjon, CEO und Gründer von vente-privee.com, sind die Übernahmen ein wichtiger Schritt in der „Langzeitstrategie“ seines Unternehmens, in der die Expertise von vente-privee mit regionalen Netzwerken in wichtigen Schlüsselmärkten verbunden wird. Ihm geht es darum, die neuen Beteiligungen im Sinne einer externen Wachstumsstrategie in ihrem Wachstum zu fördern, insbesondere dann, wenn sie sich an einem besonders entscheidenden Punkt ihre Entwicklung, etwa das Erreichen einer kritischen Größe, befinden. „Wir sehen, dass der europäische Markt zwar fragmentiert ist, aber dennoch reif genug für Vereinbarungen dieser Art. Das erlaubt es uns passgenaue, marktspezifische Entscheidungen zu treffen. Und deshalb investieren wir“, so Granjon.