

VAUND

PRESSEMITTEILUNG

Beteiligungstochtergesellschaft der Aachener Grundvermögen investiert in VAUND-Betreiber REALTALE GmbH

Die Zukunft des stationären Einzelhandels liegt in der Transformation hin zum Erlebnisanbieter. In kompletter Eigenregie ist dieser Wandel für Händler wirtschaftlich schwer zu stemmen. Die Aachener Grundvermögen sieht in Retail-as-a-Service einen idealen Weg für Händler, die eigene Attraktivität zu steigern und steigt deshalb beim VAUND-Betreiber REALTALE GmbH ein.

Hannover, 24. November 2022 Frisches Kapital für den VAUND-Betreiber REALTALE GmbH: Nachdem sich in diesem Jahr bereits die Mittelständische Beteiligungsgesellschaft sowie das Osnabrücker Mode- und Sporthaus Lengermann & Trieschmann Anteile an dem Retail-as-a-Service-(RaaS)-Anbieter sicherten, unterzeichnete jetzt die AC+X Strategic Investments GmbH, die Beteiligungstochter der Aachener Grundvermögen Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH, einen Beteiligungsvertrag mit dem Unternehmen.

Die Aachener Grundvermögen investiert über ihre eigene Tochtergesellschaft AC+X in Maßnahmen, die die Attraktivität von Innenstädten und dem stationären Handel steigern. In der REALTALE GmbH sieht sie einen Partner, mit dem der stationäre Einzelhandel seine Attraktivität auf der Fläche steigern und Kunden kontinuierlich mit neuen Ideen und Angeboten für sich begeistern kann.

Neue POS-Erlebnisformate in Planung

Mit dem eigenen Flagship-Store in Hannover, einem Franchise-Store, Shop-in-Shop-Partnerschaften mit Breuninger, L&T und Engelhorn, sowie der jüngsten Neueröffnung bei Dodenhof, hat REALTALE das Format VAUND bereits im Markt etablieren und umfassende Erfahrungen sammeln können.

Jetzt will das Unternehmen mit der frischen Finanzspritze der hohen Nachfrage von Handel und Herstellern noch mehr nachkommen und investiert in den Ausbau der Zentrale, die weitere Expansion mit VAUND sowie in die Entwicklung weiterer POS-Erlebnisformate.

RaaS-Brands sollen von einem noch zielgerichteteren Kundenzugang profitieren, während Handelspartner weitere Lösungen für eine hochwertige Bespielung der eigenen Flächen erhalten, wobei die lokalen Stärken der Handelspartner noch tiefer im Kooperationsmodell verankert werden. "Die Entwicklung eigener Konzepte mit branchenfremden und wechselnden Sortimenten oder attraktiven Entertainment-Lösungen, die das Kundenerlebnis am eigenen POS erhöhen, ist für Händler mit hohen Aufwendungen zum Start und im laufenden Betrieb verbunden", sagt REALTALE-Mitgründer Michael Volland. "Eine wirtschaftliche Umsetzung ist alleine schwer."

VAUND

Genau hier setzt die REALTALE GmbH als Partner stationärer Einzelhändler auf dem Weg zum Erlebnisanbieter an und bietet ein wachsendes Lösungs- und Leistungsangebot. Grundlage der neuen Formate ist wie bei VAUND das Geschäftsmodell Retail-as-a-Service, was gerade in unruhigen Zeiten durch die höhere Planungssicherheit ein gefragtes Konzept ist und Showrooming mit klassischen Handelsmodellen profitabel kombiniert.

Dr. Frank Wenzel, Geschäftsführer der Aachener Grundvermögen, freut sich auf die Zusammenarbeit. „Wir beobachten die Entwicklung von VAUND bereits lange vor der Eröffnung des Flagships im November 2019. Unsere damalige Wahrnehmung, dass hier sowohl bei der Umsetzung am POS sowie beim Geschäftsmodell erfolgreich neue Wege eingeschlagen werden, hat sich bestätigt, so dass wir nun durch die AC+X in den VAUND-Betreiber investiert haben. Unser Ansinnen ist es, dass unsere stationären Handelspartner hiervon profitieren.“

Ritterschlag für das eigene Geschäftsmodell

Nico Schröder, Geschäftsführer der Investment-Tochter AC-X erläutert: "Für die Aachener Grundvermögen ist die Weiterentwicklung des stationären Handels ein essentieller Bestandteil des eigenen Geschäfts. Damit sich aber wirklich etwas bewegt, braucht der Markt professionelle und skalierfähige Konzepte. Bei REALTALE sehen wir das nötige Skalierungspotenzial.“

REALTALE-Mitgründer Michael Volland sieht in der Beteiligung eine Bestätigung für die eigene Vorgehensweise: „Das kommt einem Ritterschlag für uns und unsere Pläne schon recht nah. Neben dem weiteren Wachstum schaffen wir uns damit eine hervorragende Basis für zukünftige Finanzierungsrunden.“

Das Ziel ist klar definiert – der Fokus liegt auf Wachstum: "Wir wollen schneller wachsen und noch mehr in den Ausbau der Zentrale investieren, deswegen setzen wir auf strategische Investoren", sagt Michael Volland. "So werden wir unsere Position als Partner der Wahl für Retail- und Experience-as-a-Service im stationären Einzelhandel weiter verfestigen."

Pressekontakt:

Saskia Müller & Kollegen
communication concepts congresses coaching
t: 089 5000 31 33 | m: +49 178 342 15 67
Behringstraße 111a | 80999 München
www.saskiamueller.com
info@saskiamueller.com