



PRESSEMITTEILUNG

Frühphasenfinanzierung durch b-to-v-Investorenkreis: Wachstumskapital für Online-Geschenkeservice gBox

St. Gallen, den 21. Januar 2008 – Die amerikanische gBox Inc. mit Sitz im kalifornischen Cupertino erhält frisches Kapital vom b-to-v Investorenkreis. Die Privatinvestoren haben im Rahmen einer Frühphasenfinanzierung eine Minderheitsbeteiligung an dem Online-Geschenkeservice aus dem Silicon Valley erworben. Über das Investitionsvolumen wurde Stillschweigen vereinbart. Die Geschenke-Plattform, die in grosse Internet-Communities eingebettet wird, ermöglicht Nutzern, Wunschlisten zum Beispiel von Lieblingsliedern einzustellen. Die Kontaktpersonen des Users können diese Liste einsehen, die Lieder per Mausklick kaufen und sie direkt übermitteln. Im September 2007 ist gBox „live“ gegangen. Der Dienst ist bereits bei Facebook verfügbar. Mit dem frischen Kapital soll die Expansion des Unternehmens zügig vorangetrieben werden.

In der ersten Phase bietet gBox den Service mit Songs/MP3s an. Im zweiten Schritt soll das Angebot auf andere geschenктаugliche Gegenstände ausgeweitet werden. Der Online-Geschenkeservice ist eine Ausgliederung der 2002 gegründeten Navio Inc. CEO von Navio und gBox ist Stefan Röver, der in Deutschland unter anderem als Mitgründer der Brokat AG bekannt wurde. Im Jahr 2000 wurde er vom „Time Magazine“ in die Liste der „...25 people who will change the way you work, phone and play“ aufgenommen. „Durch die Zusammenarbeit mit dem b-to-v Investorenkreis bekommt gBox eine europäische Perspektive“, sagt Stefan Röver. „Außerdem erhalten wir durch das Netzwerk der Investoren wichtige Kontakte in der Werbe- und Musikindustrie. Beides werden wir nutzen und den Roll-Out zielgerichtet und zügig vorantreiben.“

Michael Janßen, Mitglied des b-to-v Investorenkreises und Lead-Investor: „Das Konzept von gBox hat uns überzeugt. Wir sind sicher, dass benutzerbasiertes Werben im Internet weiter an Bedeutung gewinnt. Wenn ein User sagt, diese Produkte finde ich super und sie daher für jedermann sichtbar auf seine Wunschliste setzt, dann ist das für die Hersteller, Musikproduktionen oder Künstler Gold wert.“ Florian Schweitzer, Partner der

BrainsToVentures AG: „Mit gBox wird Einkaufen und Schenken im Internet noch einfacher und für die Betreiber von Social Networking-Seiten noch attraktiver. Dank des einfachen Wunschlisten-Kauf-Prinzips müssen die Schenker die Internetseite nicht einmal mehr verlassen, sondern können den Kauf in wenigen Klicks abwickeln.“ Damit bietet gBox den Betreibern der Social Networking-Seiten außerdem eine attraktive Möglichkeit, transaktionsbasierte Umsätze zu generieren.

Über b-to-v:

Die BrainsToVentures AG (b-to-v) mit Sitz in St. Gallen dient unternehmerischen Privatinvestoren, die ihr Kapital, Netzwerk und Expertise in schnell wachsende Unternehmen investieren. Durch gezieltes Vernetzen des Wissens seiner Mitglieder für die Beteiligungsunternehmen geht der b-to-v Investorenkreis einen neuen Weg in der Beteiligungsindustrie. Mit 50 erfolgreichen Unternehmern ist der b-to-v Investorenkreis der aktivste Club unternehmerischer Privatinvestoren im deutschsprachigen Raum. Diese bringen internationale Erfahrung aus über 30 verschiedenen Industrien ein. Es ist das Ziel des Investorenkreises, in den von ihm finanzierten Unternehmen Werte zu schaffen und erstklassige Renditen zu erwirtschaften. Der b-to-v Investorenkreis investiert pro Jahr über 20 Millionen Euro branchenübergreifend in Wachstumsunternehmen, von Frühphasen bis Buyouts. Derzeit befinden sich 40 Unternehmen im Portfolio. Schwerpunkt bilden Finanzierungen mit einem Investitionsvolumen zwischen einer halben und drei Millionen Euro.

Pressekontakt:

Grit Pauli
HOSCHKE & CONSORTEN Public Relations GmbH
Tel: +49 40 36 90 50-31
E-Mail: g.pauli@hoschke.de