

Einstieg des Luxemburger Xenon Private Equity Small Cap (XSCF)-Fonds:

## **Bravo Savings Network will mit BRAVOGUTSCHEIN zu Deutschlands führendem Digital-Couponsing und Affiliate-Marketing-Anbieter werden**

- Prognostizierte Wachstumsrate in Deutschland von 25 %
- In Italien bereits die No. 1 internationaler Discountcode-Herausgeber
- Neue Markenpartnerschaften mit Reebok, Oceanspart und Saturn stärken Verbraucherangebot und beschleunigen Wachstum

Berlin, Oktober 2022 – Bravo Savings Network, Marktführer im Bereich Digital Couponsing und Affiliate Marketing mit Zentrale in Florenz (Italien), will nach der jüngsten Investitionsrunde seine Präsenz auf dem deutschen Markt weiter stärken. Denn mit dem Einstieg des Xenon Private Equity Small Cap (XSCF)-Fonds mit Sitz in Luxemburg im Rahmen einer Minderheitsbeteiligung von 49 % erhält das Unternehmen, das in Deutschland mit der Marke [BRAVOGUTSCHEIN](#) präsent ist, Spielraum für weiteres Wachstum.

Mit der Investition konnte bereits das Wachstum in den zehn etablierten internationalen Märkten von Bravo beschleunigt werden, darunter neben Deutschland in Ländern wie Frankreich, Großbritannien oder Spanien. In Italien ist Bravo mittlerweile sogar die Nummer eins, in Europa gehört es zu den Top-10-Anbietern.

In Deutschland peilt Bravo Savings Network für die nächsten drei Jahre ein Wachstumsziel von 25 % im Jahresvergleich an – und will damit auch der führende Anbieter hierzulande werden. Dabei ist das Unternehmen bereits auf einem guten Weg – zuletzt konnten führende Händler für das BRAVOGUTSCHEIN-Portfolio akquiriert werden. So wurden Partnerschaften mit Reebok, Oceanspart und Saturn initiiert, die das bestehende Netzwerk erfolgreicher Marken wie AliExpress, Media Markt und Booking.com ergänzen. 2021 setzte Bravo Savings Network rund 10,8 Millionen Euro um, für 2022 werden 15 Millionen Euro Umsatz angestrebt.

Bravo Savings Network wurde 2015 gegründet und hat sich rasch zu einem führenden internationalen Couponing-Unternehmen entwickelt, das nach dem kürzlichen Markteintritt in Kanada, der Schweiz und Mexiko nun in insgesamt 13 Märkten weltweit präsent ist. „Das nächste Kapitel der Geschichte der Bravo Savings Network Group wird vielversprechend“, sagt Marco Farnararo, CEO von Bravo Savings Network: „Der Eintritt des Xenon-Fonds gibt unserem Wachstum Rückenwind, wird auch der gesamten Branche neue Impulse verleihen und dabei helfen, neue Märkte zu erschließen. Wir wollen unseren Kunden ein vielfältiges Angebot in den lokalen Märkten unterbreiten und auch das Interesse an Online-Angeboten für Verbraucher im Allgemeinen steigern.“

#### **Weitere Informationen zu Bravo Savings Network und BRAVOGUTSCHEIN:**

<https://www.bravo-savings-network.com>

<https://www.bravogutschein.de>

#### **Pressekontakt:**

Deutscher Pressestern®

Bierstadter Str. 9 a

65189 Wiesbaden

[www.deutscher-pressestern.de](http://www.deutscher-pressestern.de)

Caroline Wittemann

E-Mail: [c.wittemann@public-star.de](mailto:c.wittemann@public-star.de)

Tel.: +49 611 39539-22

Benno Adelhardt

E-Mail: [b.adelhardt@public-star.de](mailto:b.adelhardt@public-star.de)

Tel.: +49 611 39539-20

#### **Über Bravo Savings Network**

Bravo Savings Network ist ein internationales Unternehmen, das 2015 gegründet wurde und auf Affiliate Marketing spezialisiert ist. Es hilft Verbrauchern, beim Einkaufen bares Geld zu sparen und von Top-Online-Angeboten zu profitieren. Um mit dem rasanten Wachstum des Online-Shoppings Schritt zu halten, ist das Unternehmen derzeit in 13 verschiedenen Ländern in Europa sowie in den USA aktiv. Bravo Savings Network hat mithilfe seines Expertenteams im Bereich Angebote eine höchst benutzerfreundliche Plattform auf Basis modernster Marketingtechnologien entwickelt. Dabei ist Bravo Savings Network stark auf Nachhaltigkeit ausgerichtet und sensibilisiert Verbraucher in der Welt des Online-Shoppings konsequent für dieses wichtige Thema. Mit der Green Friday Challenge in Zusammenarbeit mit dem Eden Reforestation Project hatte sich Bravo Savings Network beispielsweise verpflichtet, für jeden Kauf, den Kunden zwischen Black Friday und Weihnachten abschließen, einen Baum zu pflanzen. Bis heute hat das Unternehmen auf diese Weise über 500.000 Bäume in Kenia gepflanzt und plant bis Ende 2024 sogar 1 Million Bäume.