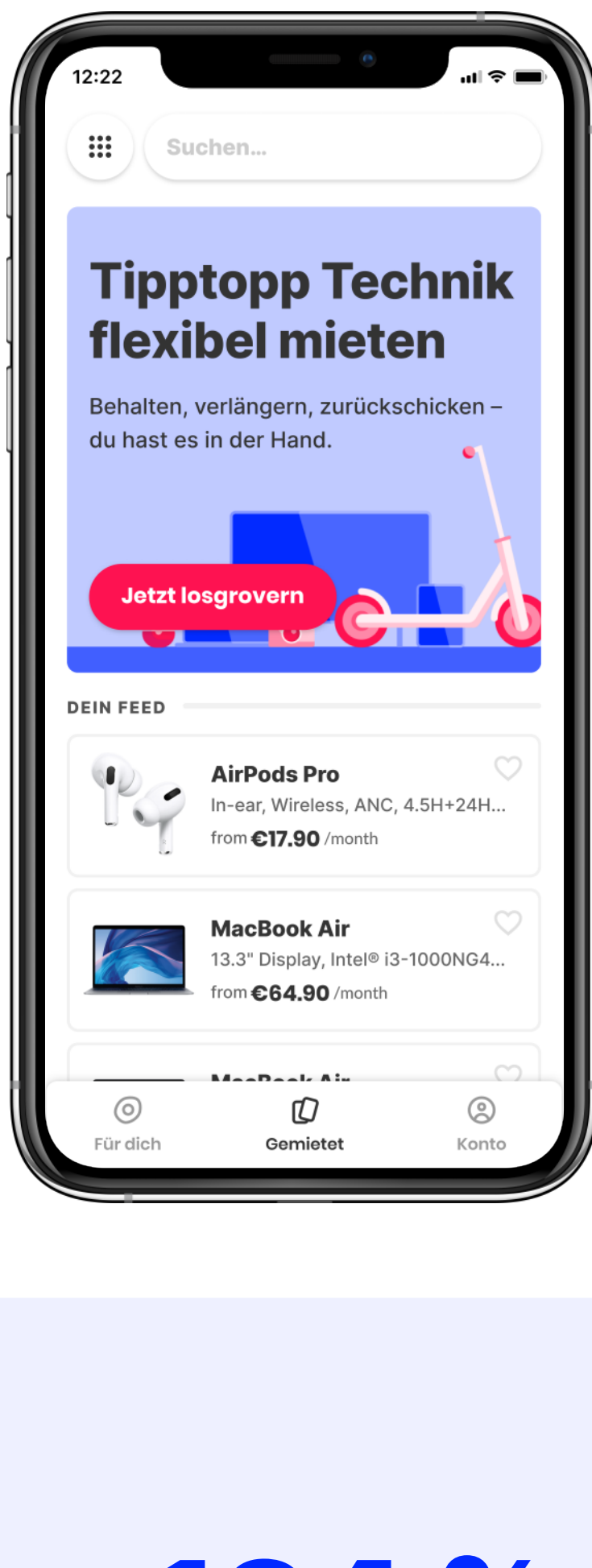


Unser Wachstum in Zahlen

Während die Welt fast stillstand, wuchs die Nachfrage nach Grovers Mietangebot für Technik stark weiter. Wenn das Leben unvorhersehbar wird, reflektieren Menschen stärker und gehen bedachter mit ihren Ausgaben um. Sie erkennen die Vorteile des flexiblen Zugangs zu Technik im Gegensatz zu großen Anschaffungen und langwierigen finanziellen Verpflichtungen.

Diese Infografik gibt Einsichten in die Entwicklungen, Fakten und Zahlen hinter Grovers Wachstum in den letzten 12 Monaten.



Zahlen & Fakten

50 Mio. €

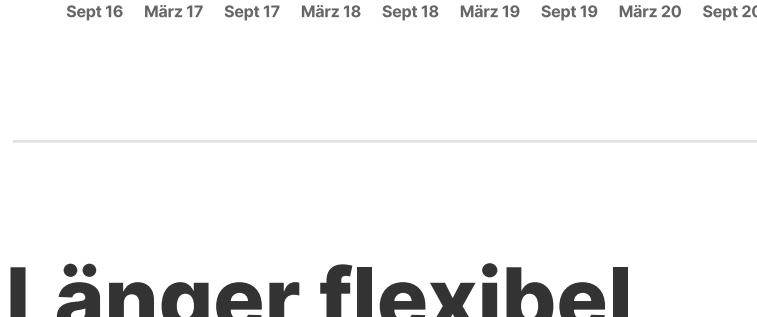
Annual Recurring Revenue seit September 2020¹

¹ Der Wert der monatlichen wiederkehrenden Einnahmen aus laufenden Mieten, annualisiert auf einen Zeitraum von einem Jahr.

+124 %

Annual Recurring Revenue in den letzten 12 Monaten

Exponentielles Wachstum



+6,5 %

durchschnittliches Wachstum der monatlich wiederkehrenden Umsätze (Monthly Recurring Revenue) zwischen Januar und August 2020

100.000+

laufende Mieten (= Anzahl vermieteter Geräte, Stand: September 2020)

1,5

Mietgeräte pro Kund*in, Tendenz steigend

Länger flexibel

Die Mehrheit der Kund*innen entscheidet sich für eine Laufzeit von 12 Monaten.

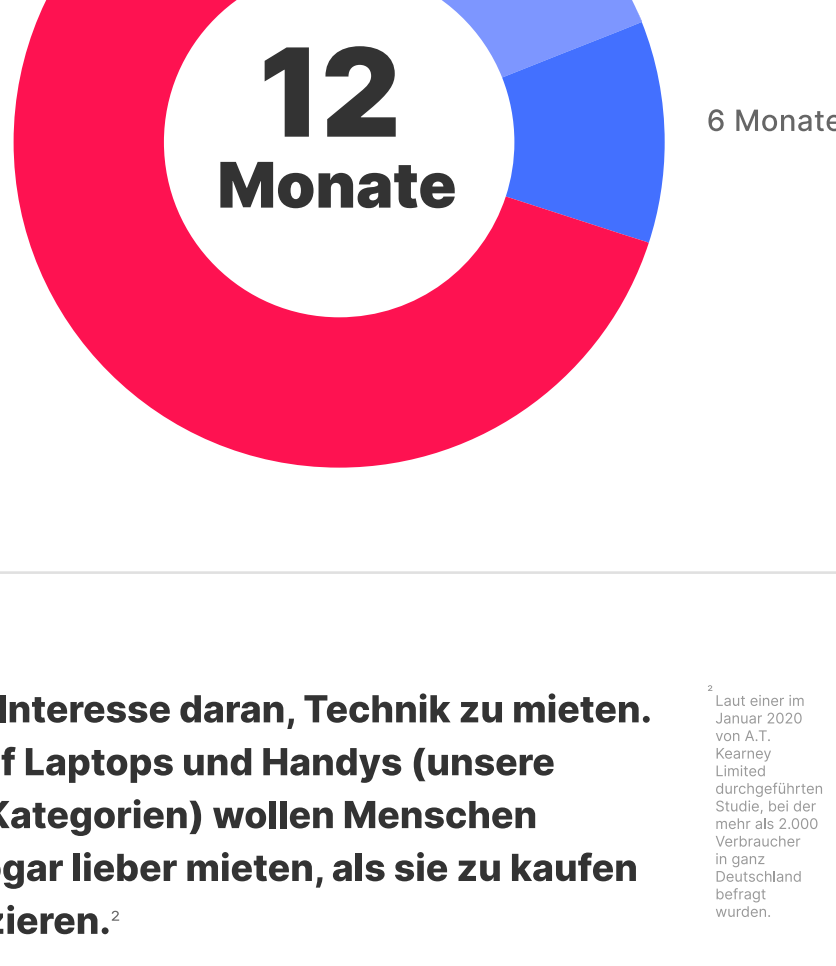
+20 %

Anstieg der durchschnittlichen Mietdauer im letzten Jahr

Jede*r dritte

Grover Kund*in

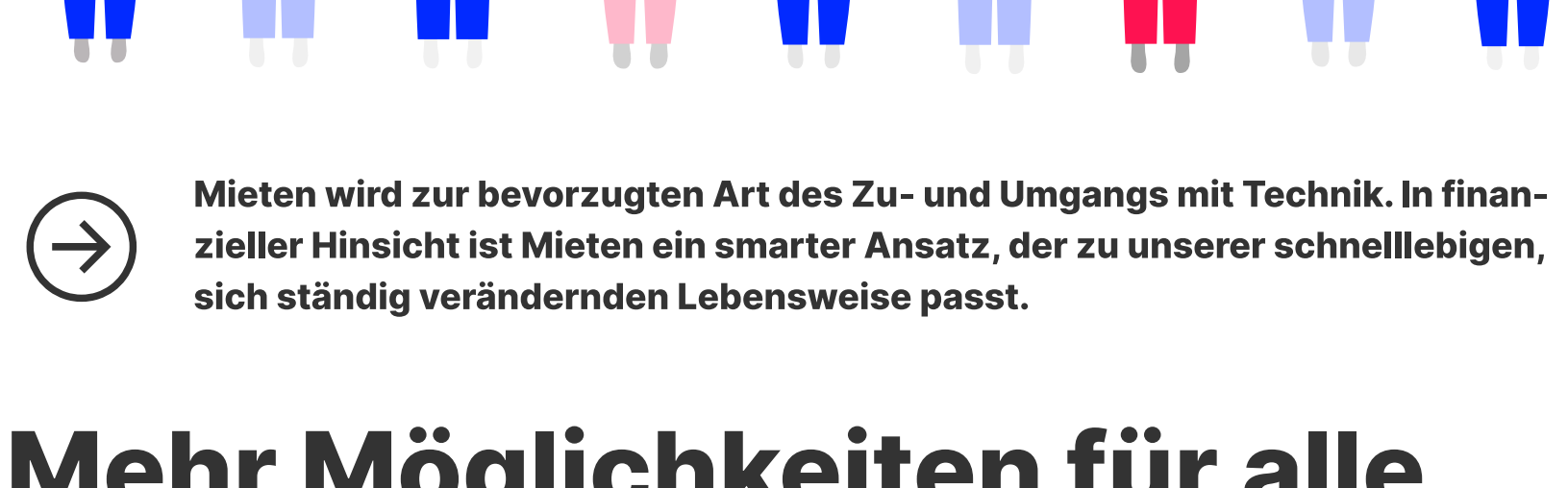
mietet ein Produkt nach Ende der gewählten Mindestmietdauer weiter



Jede*r zweite

Deutsche hat Interesse daran, Technik zu mieten. Im Hinblick auf Laptops und Handys (unsere beliebtesten Kategorien) wollen Menschen tendenziell sogar lieber mieten, als sie zu kaufen oder zu finanzieren.²

² Laut einer im Januar 2020 von A.T. Kearney Limited durchgeführten Studie, bei der mehr als 2.000 Verbraucher in ganz Deutschland befragt wurden.

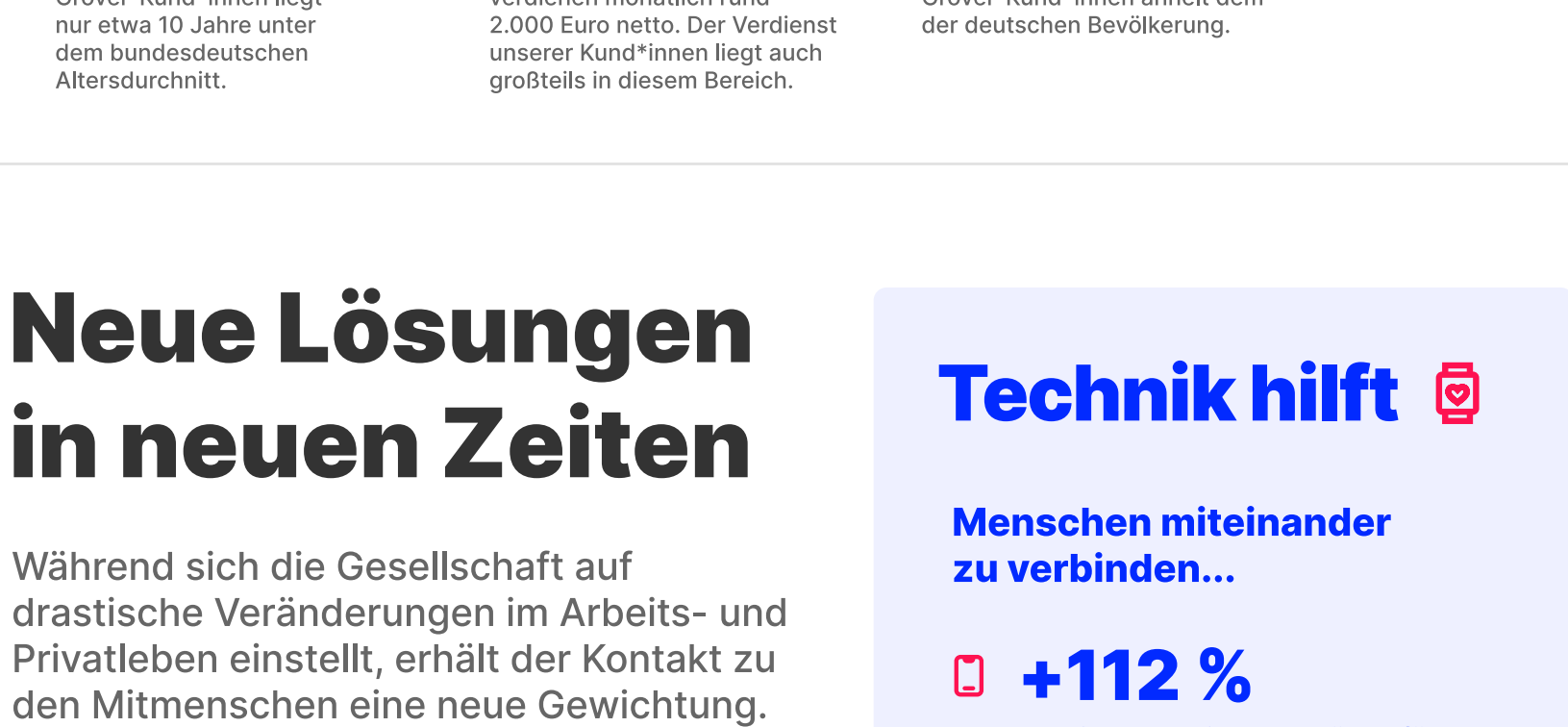


Mieten wird zur bevorzugten Art des Zu- und Umgangs mit Technik. In finanzieller Hinsicht ist Mieten ein smarterer Ansatz, der zu unserer schnelllebigen, sich ständig verändernden Lebensweise passt.

Mehr Möglichkeiten für alle

Es gibt keine typischen Grover-Kund*innen

Unsere Mieter*innen sind vielfältig und spiegeln den deutschen demografischen Durchschnitt wider – ein Beweis dafür, dass Grover für viele Menschen einen Mehrwert bietet.



Neue Lösungen in neuen Zeiten

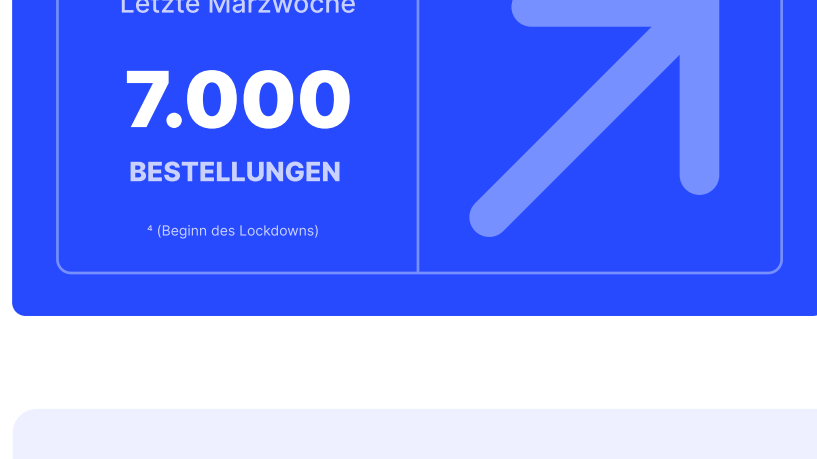
Während sich die Gesellschaft auf drastische Veränderungen im Arbeits- und Privatleben einstellt, erhält der Kontakt zu den Mitmenschen eine neue Gewichtung. Grover bietet flexible Lösungen für den wechselnden Bedarf an Technik.

Die enorm wachsende Nachfrage nach Technik zum Mieten führte zu...

+141 %

ANSTIEG IN BESUCHER*INNE AUF DER WEBSITE VON GROVER¹

¹ Im März dieses Jahres (im Vergleich zum Vorjahr).



Technik hilft

Menschen miteinander zu verbinden...

+112 %

Anstieg der Mietaabschlüsse für Samsung Smartphones und Tablets zwischen Februar und März

...sie zu unterhalten...

+100 %

Anstieg der Mietaabschlüsse für die Xbox zwischen Februar und März

+134 %

Anstieg der Mietaabschlüsse für Gaming- und VR-Produkte zwischen Februar und März

4.000

Spielekonsolen haben wir seit März vermietet

...und am Arbeitsalltag teilzunehmen.

+43 %

Anstieg der Mietaabschlüsse für Computer zwischen Februar und März

+132 %

Anstieg der Mietaabschlüsse für Laptops für B2B-Kunden zwischen Februar und März

+2.000 %

Traffic auf Grovers B2B-Store in der ersten Jahreshälfte

Unsere ~~Bestseller~~ Best-Mieter

+153 %

Wachstum der Anzahl vermieteteter Produkte insgesamt in den letzten 12 Monaten

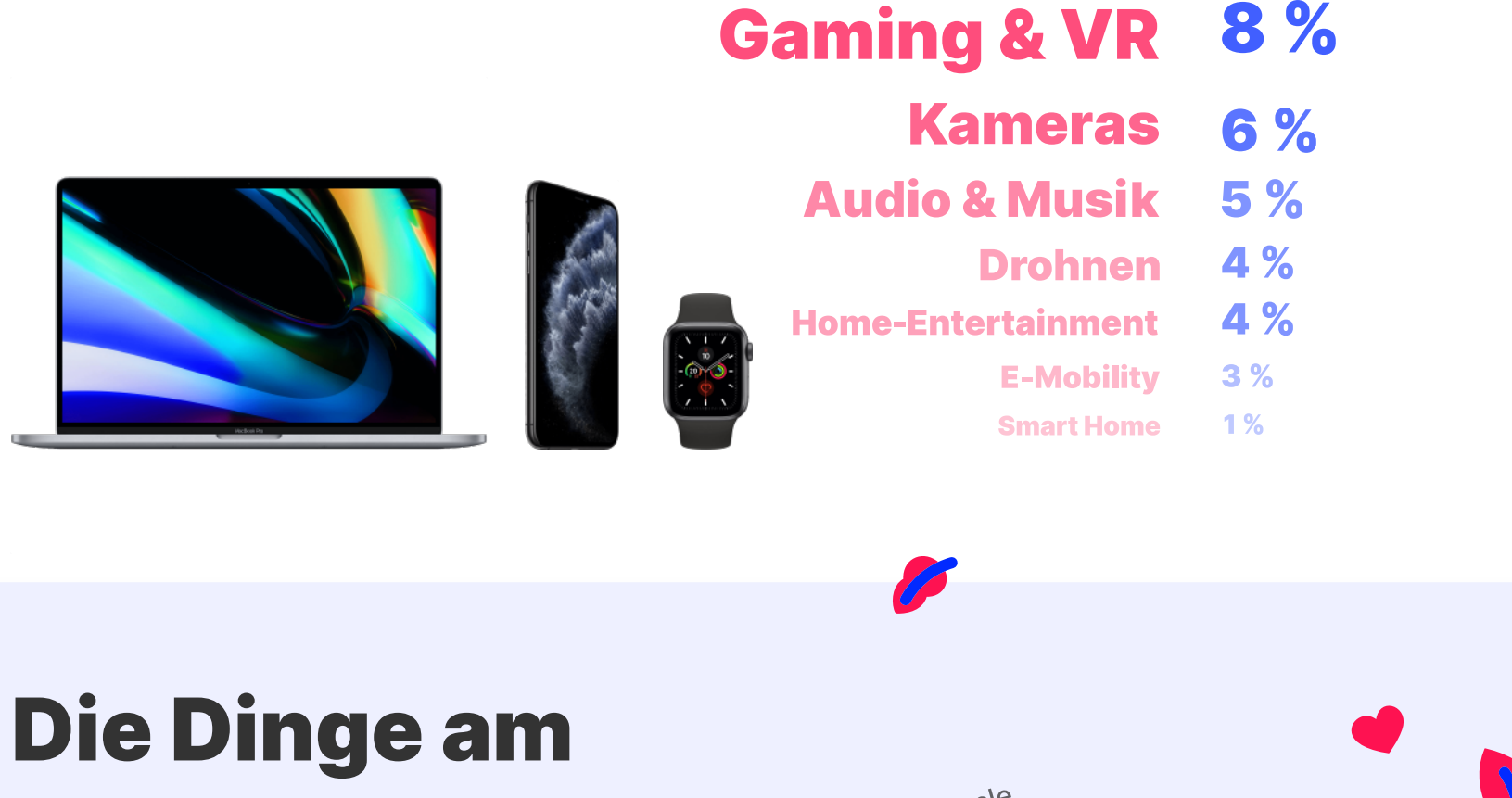
+103 %

Wachstum der Anzahl der von Geschäftskunden gemieteten Produkte in den letzten 12 Monaten

Unsere wachstumsstärksten Kategorien und Subkategorien im Jahr 2020:



Unsere beliebtesten Kategorien



Die Dinge am Laufen halten

Grovers zirkuläres Geschäftsmodell forciert eine Nutzungsdauer von Technikprodukten. Wir sorgen dafür, dass Geräte in ihrer Lebensdauer mehreren statt nur einer*er Besitzer*in einen Mehrwert bieten und verhindern, dass sie ungenutzt herumliegen. So verlängern wir die Nutzungsspanne aufwendig hergestellter Elektronik und verringern die Verschwendung von Ressourcen, die in Produktion und Anschaffung von Technik fließen.



Mieten. Nutzen. Zurückgeben.

So bleiben WIR flexibel

Wie fast alle Unternehmen mussten wir in diesem Jahr die Art und Weise, wie wir arbeiten, rasch an neue Gegebenheiten anpassen. Die Nachfrage nach unserem flexiblen Service stieg an, als Unvorhersehbarkeit zum neuen Standard wurde. Aber auch wir waren gezwungen, viele Pläne und Arbeitsweisen neu zu denken. Die Anpassungsfähigkeit, die wir bewiesen haben, kam nicht nur unserem Teamzusammenhalt, sondern auch unseren Margen zugute.

WIR haben

- unsere Logistik trotz unterbrochener Lieferketten und überfordelter Versandpartner **effizient am Laufen gehalten**.
- **120** Angestellte auf Remote Work umgestellt.
- unsere Pläne in ein neues, größeres Office umzuziehen bis auf Weiteres **verschoben**.
- unsere erste **VP People** inmitten des Lockdowns eingestellt, um eine People-first-Strategie zu gewährleisten.
- unser gesamtes **Team** arbeiten – ohne unsere Mitarbeiter*innen in Kurzarbeit zu schicken.
- dank optimierter Budgetverteilung und kreativer Lösungen **über 60 %** unserer Marketingkosten eingespart (im Zeitraum März-April).

