

PRESSEMITTEILUNG

Weiter auf Wachstumskurs: Payment-Spezialist Serrala Group übernimmt AcceptEasy

- Wachstumskurs geht weiter: Fünfter Zukauf in vier Jahren für das Portfoliounternehmen von Waterland Private Equity
- AcceptEasy ist ein führender Anbieter für cloudbasierte Softwarelösungen für den Zahlungsverkehr und die Rechnungsdigitalisierung
- Ziel der Übernahme: Erweiterung des Produktportfolios, um Kunden eine nahtlose Prozessautomatisierung bis hin zur Omnichannel-Rechnungsstellung gegenüber Endkunden sowie Real-Time-Zahlungsabwicklung und -verarbeitung zu ermöglichen

Hamburg / Amstelveen, 25. Februar 2020 – Die Serrala-Gruppe, ein führendes Fintech-Unternehmen im Bereich Zahlungssoftware mit Hauptsitz in Hamburg, hat die Mehrheit der Anteile am niederländischen Software-as-a-Service-Anbieter (SaaS) AcceptEasy übernommen. Verkäufer der Anteile sind die Gründer und das Managementteam. Das Management wird weiter an Bord bleiben. Ebenso bleibt der Unternehmenssitz in Amstelveen in der unmittelbaren Nähe von Amsterdam, der perspektivisch ausgebaut wird.

Für Serrala, ein Portfoliounternehmen von Waterland Private Equity, ist der Zukauf die fünfte Add-on-Transaktion innerhalb von vier Jahren. Ziel der strategischen Übernahme ist der Ausbau des SaaS-Angebotes in den Bereichen Electronic Bill Presentment & Payment (EBPP) und Request-to-Pay (RTP) für B2C- und zunehmend B2B-Prozesse. Hieraus folgt auch die Stärkung des Angebots rund um die Automatisierung von Geschäftsprozessen, insbesondere bei der Rechnungsstellung, sowie die Vereinfachung und Digitalisierung von eingehenden Zahlungen.

AcceptEasy hat heute 25 Mitarbeiter. Das Unternehmen bietet eine marktführende Omnichannel-SaaS-Plattform für elektronische Rechnungsstellung und -bezahlung an, die auf den stark wachsenden Markt der digitalen Bezahlungsfunktionen sowohl für Online- als auch Offline-Geschäftsbeziehungen abzielt.

Die cloudbasierte Plattform ermöglicht eine automatisierte Erstellung und Versendung von Rechnungen an Kunden über verschiedenste digitale Kanäle. Neben der verbesserten (digitalen) Customer Experience beinhalten die Rechnungen einen direkten Request-to-Pay-Link, der Kunden die Möglichkeit gibt, die Rechnung komplett digital mit einem Klick zu begleichen. Rechnungsteller profitieren somit nicht nur von erhöhter Prozesseffizienz durch Digitalisierung und Automatisierung der Rechnungslegung, sondern vereinfachen und beschleunigen gleichzeitig den Collection-Prozess. Zu den langjährigen Kunden von

AcceptEasy, das seit seiner Gründung stark organisch wächst, gehören insbesondere internationale Blue-Chip-Unternehmen.

Neben der Stärkung des cloudbasierten SaaS-Angebotes verfolgt Serrala noch weitere Ziele bei der Akquisition: Das Produktportfolio im Bereich Order-to-Cash wird durch AcceptEasy's EBPP/RTP-Plattform funktional ausgebaut, um bestehenden und neuen Serrala-Kunden zukünftig durch ein integriertes Receivables-Management-Angebot weitere Potenziale im Bereich der Prozessautomatisierung bieten zu können. Darüber hinaus ermöglicht die Expertise von AcceptEasy – speziell im Bereich von B2C-Payments – den Serrala-Kunden, von den neuen Möglichkeiten im Zuge der Zahlungsdiensterichtlinie PSD2 und Echtzeit-Zahlungen, den sogenannten Instant Payments, zu profitieren.

Sven Lindemann, CEO von Serrala, sagt: „Die Übernahme von AcceptEasy ist für uns ein wichtiger Schritt. Damit stärken wir speziell unsere Position bei der Automatisierung von eingehenden Zahlungen im Bereich von Order-to-Cash für Unternehmen weltweit. Die Lösungen von AcceptEasy spiegeln die Anforderungen alternativer Zahlungsmethoden wider, was durch eine fortschrittliche Rechnungsdigitalisierung und durch einen außergewöhnlich reibungslosen Collection-Prozess gelingt. Daher passt AcceptEasy hervorragend zu uns, gemeinsam werden wir unsere ambitionierten Wachstumsziele vorantreiben.“

Dr. Gregor Hengst, Principal bei Waterland Private Equity, sagt: „Diese Add-on-Übernahme folgt einer klaren Logik: Die Produkte und Services von AcceptEasy sind eine ideale Ergänzung für Serrala. Der nun kombinierte Kundenstamm profitiert vom umfassendsten Lösungsportfolio im Markt für die Zahlungs- und Finanzautomatisierung. Mit den integrierten Funktionen für das Forderungsmanagement sowie den damit verbundenen Services in den Bereichen Procure-to-Pay, Cash und Treasury Management stehen den Kunden eine Vielzahl von Automatisierungsoptionen zur Verfügung, um die digitale Transformation voranzutreiben.“

Peter Kwakernaak, CEO von AcceptEasy, sagt: „Wir freuen uns sehr, unsere Services unter dem Dach von Serrala ausbauen zu können. Dank unserer Expertise mit cloudbasierter Software bieten wir etwas, von dem die Serrala-Kunden künftig noch stärker profitieren werden: Nahtlose Konnektivität und Integration mit mehr als 100 Zahlungsgateways, mit mehr als 50 Zahlungsmethoden und mit vielen Finanzinstituten. So können die Kunden von Serrala noch stärker von erhöhter Bankenkonnektivität im PSD2-Umfeld und Instant Payments profitieren.“

Waterland Private Equity stieg im Jahr 2016 bei Serrala ein, um zusammen mit der Gründerfamilie Lindemann das Unternehmenswachstum zu beschleunigen. Seitdem hat sich das Fintech-Unternehmen von einem deutschen Mittelständler zu einem global tätigen Unternehmen mit 19 Standorten in Europa, Asien und Nordamerika, 700 Mitarbeitern und mehr als 2.500 Kunden entwickelt. Im Zuge der Internationalisierung konnte sich Serrala auch auf dem US-Markt als ein führender Anbieter von Paymentlösungen etablieren und zählt hier inzwischen 25 Prozent der Fortune-100-Unternehmen zu seinen Kunden. Zudem trieb das Unternehmen die geografische Expansion voran, unter anderem mit der Eröffnung eines Centers of Excellence in Indien, in dem über 30 Softwareentwickler arbeiten. Dieses starke Wachstum erreichte Serrala sowohl organisch als auch durch Übernahmen. Alle zugekauften Unternehmen, die neben der geographischen Präsenz auch das Leistungsportfolio erweiterten, sind mittlerweile vollständig integriert. Somit bietet Serrala ein einzigartiges Portfolio aus End-to-End-Lösungen zur Steuerung aller ein- und ausgehenden Zahlungen (In- und Outbound-Payments) an.

Bei dieser Transaktion wurde Serrala von EY (Financial Due Dilligence, Tax Due Dilligence), Lexence (Legal) und Intuitus (Tech Due Dilligence) beraten.

Über Serrala

Serrala ist ein weltweit agierendes B2B Unternehmen im Bereich Financial Automation Software, das seinen Kunden dabei hilft, die sichersten globalen Zahlungssysteme aufzubauen.

Seine mehr als 2.500 Kunden, zu denen 16 DAX- und ein Viertel der Fortune-100-Unternehmen gehören, unterstützt Serrala mit innovativen Technologien, Intelligent Automation und personalisierten Beratungsleistungen.

Das einzigartige End-to-End-Portfolio von Serrala erlaubt die vollständige Automatisierung von Inbound und Outbound Payment-Prozessen ebenso wie das Management von Daten und Dokumenten.

Mit Büros in Europa, Nord Amerika, Asien und dem Mittleren Osten und über 700 Mitarbeitern, ist Serrala ein langjähriger und vertrauensvoller Lösungsanbieter für Kunden jeder Größe und aus allen Industrien.

Über Waterland

Waterland ist eine unabhängige Private Equity Investment-Gesellschaft, die Unternehmen bei der Realisierung ihrer Wachstumspläne unterstützt. Mit substanzieller finanzieller Unterstützung und Branchenexpertise ermöglicht Waterland seinen Beteiligungen beschleunigtes Wachstum sowohl organisch wie durch Zukäufe. Waterland verfügt über Büros in den Niederlanden (Bussum), Belgien (Antwerpen), Deutschland (Hamburg, München), Polen (Warschau), Großbritannien (Manchester), Dänemark (Kopenhagen), Irland (Dublin) und der Schweiz (Zürich). Aktuell werden sechs Milliarden Euro an Eigenkapitalmitteln verwaltet.

Waterland hat seit der Gründung 1999 durchgängig eine überdurchschnittliche Performance mit seinen Investments erzielt und kam in den vergangenen HEC/Dow Jones Private Equity Performance Rankings regelmäßig unter die Top 3 der weltweit führenden Private Equity-Firmen.

Pressekontakt

IWK GmbH
Ira Wülfing/ Benedikt Nesselhauf
T: +49 89 2000 30 30
E: waterland@iwk-cp.com