

Pool4Tool AG: Cloud-Lösungen zur Einkaufsoptimierung

Lösungsansätze für die Herausforderungen der Industrie 4.0

Das Thema Nachhaltigkeit und Digitalisierung von Einkaufsabteilungen und Lieferketten stehen derzeit ganz oben auf der Roadmap von Unternehmen. Die österreichische Pool4Tool AG liefert Lösungsansätze für die Herausforderungen der Industrie 4.0.

Der Unternehmer Thomas Dieringer zählt zu den Pionieren auf dem Gebiet der elektronischen Beschaffung. Bereits während seines Betriebswirtschaftsstudiums machte sich Dieringer 1988 erstmalig mit einer Nixdorf-Vertretung für Osteuropa selbstständig. Nachdem das Unternehmen 1995 verkauft wurde, übernahm er die Geschäftsführung eines Kunststoff-Spritzgussbetriebes in Ungarn, den er nach fünf Jahren an den schwedischen Konzern Nolato verkaufte. Im Jahr 2001 gründete er Pool4Tool. „Wir bauen Lieferantenportale für Konzerne, bei denen die komplette Kommunikation, d.h. Anfragen, Angebote, Bestellungen, Reklamationen oder To-do-Listen mit dem Lieferanten, über unsere Applikation läuft“, erklärt der Gründer und Vorstand von Pool4Tool. Seit der Gründung finanzierte er das Unternehmen selbst. Als das Wachstum des Cloud-Anbieters immer mehr Kapital erforderte, stieg 2006 ein befreundeter Entrepreneur mit 500.000 EUR als Business Angel und Geschäftsführer für die USA in das Unternehmen ein.



Foto: © Elnur/www.fotolia.com

Think big in Austria: Die von Pool4Tool entwickelten Applikationen erlauben es großen Konzernen, ihre gesamte Beschaffung zu managen.

Umsatzwachstum musste finanziert werden

„Durch das hohe Wachstum, das wir vorfinanzieren mussten, hatten wir eine relativ niedrige Eigenkapitalquote“, berichtet Dieringer. Bei der Ansprache von großen Kunden sei dies ein Problem gewesen. „Viele potenzielle Großkunden haben im Vorfeld eines Projektes unsere Finanzen überprüft. Das war der Grund, weshalb wir den aws Mittelstandsfonds mit ins Boot geholt haben“, erläutert Dieringer. „Heute haben wir eine Eigenkapitalquote von mehr als 60%“, so der CEO.



Mag. Karl Lankmayr, aws Mittelstandsfonds

Der aws Mittelstandsfonds stieg im Juni 2013 mit einer Minderheitsbeteiligung in Höhe von 12,5% in die Pool4Tool AG ein. „Der SaaS-Anbieter hat einen hohen Anteil an Recurring Revenue und wächst mit rund 20% pro Jahr sehr stark. Die Lösung von Pool4Tool ist aufgrund der Fokussierung auf produzierende Unternehmen weltweit einzigartig“, erklärt der Geschäftsführer des aws Mittelstandsfonds Mag. Karl Lankmayr.

„Viele der weltweit über 300 Kunden sind sehr bekannt, rund 40% kommen aus dem Segment der Automobilzulieferindustrie, und mit einer Churn Rate kleiner 1% ist das Unternehmen sehr solide“, so Lankmayr.

Aws Mittelstandsfonds beschleunigt internationales Wachstum

Das Technologieunternehmen mit großem Wachstumspotenzial passe bestens in den Fokus des aws Mittelstandsfonds. „Um unseren Mehrwert dem Unternehmen noch effizienter liefern zu können, und um vor allem das internationale Wachstum zu beschleunigen, sind wir mit einer offenen Beteiligung eingestiegen“, so Lankmayr. Nach der Einigung über die Bewertung des Unternehmens sei die Due Diligence problemlos abgelaufen, und die Beteiligung konnte in kürzester Zeit abgeschlossen werden. Da sich der aws Mittelstandsfonds als aktiver Investor versteht, dem es nicht genügt, nur Kapital zu investieren, stand das Team des Kapitalgebers dem Unternehmen als Sparringspartner für wichtige Fragestellungen zur Verfügung. „Wir verfolgen einen Hands-on Approach“, erklärt Lankmayr. Die Entscheidung für den aws Mittelstandsfonds sei genau richtig gewesen, so Pool4Tool-CEO Dieringer. „Der aws ist kein Kapitalgeber, der mit sehr hohem Druck



Thomas Dieringer, Pool4Tool

Kurzprofil: Pool4Tool AG

Branche:	Software as a Service
Firmensitz:	Wien (AT)
Beschäftigte:	> 150
Umsatz:	> 15 Mio. EUR
Investoren:	aws Fondsmanagement GmbH via aws Mittelstandsfonds
Internet:	www.pool4tool.com

Wachstum fordert. Der Investor überlässt uns als Management relativ große Freiräume in den Entscheidungen und in der langfristigen, strategischen Ausrichtung. Wir mussten die Mittel nicht innerhalb von 12 oder 18 Monaten investieren“, so der Unternehmenschef. „Der Recurring Revenue, eine der wichtigsten Kennzahlen des Unternehmens, liegt bei über 60%. Das große Wachstum der letzten Jahre ist nicht zuletzt erst durch das Investment des aws möglich geworden, da wir damit unsere Vertriebskapazitäten deutlich erweitern konnten“, so Dieringer. Im Jahr 2015 gewann Pool4Tool nach eigenen Angaben über 30 Neukunden und erweiterte gleichzeitig sein Bestandskundengeschäft. Die Customer Renewal-Rate liegt bei über 97%.

Ausblick

„Derzeit sprechen wir mit potenziellen Investoren, um unser Geschäftsmodell zu erweitern und das Wachstum in den USA

zu finanzieren“, erklärt Dieringer. „Im nächsten Schritt würden wir uns eine Mezzanine-Finanzierung wünschen oder über eine Kapitalerhöhung einen Private Equity-Geber oder strategischen Investor. Hier würden wir einen amerikanischen Kapitalgeber bevorzugen, der uns nicht nur mit finanziellen Mitteln versorgt, sondern uns auf dem amerikanischen Markt mit Kontakten unterstützt“, so der Vorstand. Der aws unterstützt uns bei unserer nächsten Kapitalrunde mit zwischen 2 Mio. EUR und 5 Mio. EUR sehr proaktiv“, so Dieringer. „Bei Gesprächen mit potenziellen Investoren hilft er u.a. bei der Prüfung von Konditionen bis hin zur Unterstützung bei Vertrags- und Beteiligungsverhandlungen. Ich empfinde die Betreuung durch den aws als echte Unterstützung des Managements“, so der Pool4Tool-Vorstand.

elke.hartmann@vc-magazin.de

ANZEIGE



EVC NRW

EVC NRW Semi-final: Your gateway to EVS!

The semi-final for the European Venture Contest (EVC) NRW is taking place in Cologne on the 22 November 2016, and the European Venture Summit (EVS) in Dusseldorf on the 5-6 December 2016.

The European Venture Contest NRW 2016 will select the 30 most compelling companies active in ICT, the Life Sciences, and Clean and Green Energy from North Rhine-Westphalia to present their business to an international jury panel of top VCs and industry experts. The 20 best companies will then have the honour of pitching at the European Venture Summit in Dusseldorf, Europe's leading networking and investment event for young technology companies.

The 10th edition of the European Venture Summit will focus on the theme of disruptive technologies and offer entrepreneurs the opportunity to grow their businesses across borders and engage directly with Europe's most active investors. Both EVC NRW and EVS aim to draw attention from European investors towards the state of NRW and its start-ups with the ultimate goal to finance innovative companies and boost venture capital in the region.



Apply on www.e-unlimited.com/EVCNRW