

Verkauf



orderbird möchte durch die Partnerschaft mit Nets das Angebot an integrierten Zahlungsdiensten für Kunden aus dem Gastgewerbe stärken und somit das internationale Wachstum beschleunigen /

Foto: orderbird

Der Anbieter von cloudbasierten Kassensystemen orderbird gibt den Verkauf an Nets, Teil des europäischen PayTech Nexi Group, bekannt. Ziel dieser Partnerschaft ist es, das Angebot von orderbird an integrierten Zahlungsdiensten für Kunden aus dem Gastgewerbe zu stärken und das internationale Wachstum zu beschleunigen.

Nets war über seinen in Deutschland ansässigen Anbieter von digitalen Zahlungsdiensten Concardis ein langjähriger Partner und Anteilseigner von orderbird. Die aktuelle Transaktion folgt auf die Aufstockung der Beteiligung von Nets an orderbird Ende 2021. Die Marke orderbird wird beibehalten und das Unternehmen wird weiterhin als separate Geschäftseinheit innerhalb von Nexi operieren. orderbird wird von der Position der Nets / Nexi Group als führendes europäisches PayTech-Unternehmen profitieren. Mit ihrer langjährigen Erfahrung und breiten Aufstellung kann die Nets / Nexi Group orderbird im Payment-Geschäft aktiv unterstützen und in die nächste Phase der Unternehmensentwicklung begleiten. Die Kunden wiederum können sich auf eine weitere Optimierung der bestehenden Zahlungsdienstleistungsangebote und damit auf ein noch besseres Kundenerlebnis freuen.

Das Managementteam von orderbird wird in seinen derzeitigen Funktionen weiterarbeiten. Mark Schoen, CEO von orderbird, freut sich auf eine engere Zusammenarbeit mit Concardis und der gesamten Nexi Group und die möglichen neuen Perspektiven für das Unternehmen: Lokale Unternehmen erfolgreicher zu machen, ist das, worauf sich orderbird schon immer konzentriert hat. Unsere Kunden sind unter anderem deswegen erfolgreich, weil sie mit uns

dieselben Technologien nutzen können wie ihre größeren Wettbewerber. Der Zusammenschluss mit der Nexi Group, einem anerkannten europäischen PayTech-Marktführer, ermöglicht es uns, diese Mission auf die nächste Stufe zu heben. Dies wird gemeinsam unsere Geschäftspräsenz in Europa verbessern, während wir unseren Kunden weiterhin die besten und relevantesten Lösungen bieten, die sie heute - und morgen ? benötigen. Der Zusammenschluss mit der Nexi Group, einem anerkannten europäischen PayTech-Marktführer, ermöglicht es uns, diese Mission auf die nächste Stufe zu heben. Dies wird gemeinsam unsere Geschäftspräsenz in Europa verbessern, während wir unseren Kunden weiterhin die besten und relevantesten Lösungen bieten, die sie heute - und morgen ? benötigen?, erklärt er.

Wegweisender Deal

?Wir freuen uns sehr, Nexi Group als Partner an unserer Seite zu haben. Gerade im Hinblick auf den sich beschleunigenden Trend zu nahtlosen vertikalen Payment- und Banking-Softwarelösungen ist dies ein wegweisender Deal. Bei dieser Partnerschaft war es uns besonders wichtig, dass wir uns bei orderbird weiterhin voll und ganz auf die Weiterentwicklung unserer führenden Angebote und die Bedürfnisse unserer Kunden fokussieren können. So können wir uns auf unser nächstes Ziel konzentrieren, die vertikalen Softwarelösungen für den Zahlungsverkehr weiter auszubauen und orderbird als feste Größe in der Zahlungsverkehrsbranche zu etablieren?, ergänzt Jakob Schreyer, Gründer und Chief Strategy Officer von orderbird.

Die Nexi Group wiederum wird von der führenden Expertise von orderbird bei der digitalen Ansprache und Unterstützung von kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie von der umfangreichen Erfahrung des Unternehmens bei der Entwicklung von vertikal integrierten, kundenorientierten SaaS-Lösungen profitieren. Diese Transaktion stärkt die Angebotspalette von Nexi weiter und fördert die Beteiligung an der breiteren Wertschöpfungskette im Gastgewerbe.

?Gemeinsam mit orderbird unterstreichen wir unser Engagement im integrierten Softwaremarkt und erweitern gleichzeitig unser Angebot für Kunden aus der Gastronomie. Unser Ziel ist es, Unternehmen in der DACH-Region und darüber hinaus in ganz Europa dabei zu unterstützen, von der rasant fortschreitenden Digitalisierung des Zahlungsverkehrs zu profitieren. Und zwar mit Lösungen wie der auf die Gastronomie ausgerichteten Software-as-a-Service-Plattform von orderbird, die das Kundenerlebnis verbessert und es Gastronomen ermöglicht, ihre Geschäfte effizienter zu führen. Wir sind davon überzeugt, dass das Unternehmen die richtigen Lösungen bietet, um den sich wandelnden Kundenpräferenzen in der Gastronomie und darüber hinaus in ganz Europa gerecht zu werden?, so Robert Hoffmann, CEO von Nets Merchant Services und Concardis.

Nach der Transaktion durch Nets wird Nexi 100 Prozent der Anteile an orderbird halten. Damit erfolgt eine Barauszahlung von insgesamt zirka 100 Millionen Euro, die auch frühere Anteilserwerbe beinhaltet.