

Insight Venture Partners kauft Episerver für 1,16 Milliarden US-Dollar

Durch das Investment soll das Wachstum des Marketing-Tech- und Digital-Commerce-Unternehmens beschleunigt werden, indem die Produktentwicklung, Sales-, Marketing- und Branding-Maßnahmen gestärkt werden

Berlin, 6. September 2018 – [Episerver](#), der Anbieter für intelligentes und Cloud-basiertes Management von Content, digitalem Commerce und Digital-Marketing ist durch [Insight Venture Partners](#) gekauft worden. Das in New York sitzende, weltweit agierende Venture-Capital- und Private-Equity-Unternehmen ist spezialisiert auf High-Growth-Investments im Technologiebereich. Der Kaufpreis liegt bei 1,16 Milliarden US-Dollar. Episerver erwartet, dass das Investment sein weltweites Wachstum beschleunigen und seine Marktposition, insbesondere der Episerver Digital Experience Cloud, ausbauen wird. Bereits 2017 ist Episerver stark gewachsen und bezeichnet das Jahr als „[Jahr des Hyperwachstums](#)“.

„Episerver besitzt eine starke Position auf dem weltweiten Markt für Digitalisierungs-Lösungen und hilft Unternehmen aller Größen dabei, die Customer Experience zu digitalisieren, zu optimieren und zu personalisieren“, sagt Deven Parekh, Managing Director bei Insight Venture Partners. „Das Marktforschungsunternehmen IDC prognostiziert, dass der Digitalisierungs-Markt 2019 1,7 Billionen US-Dollar wert sein wird. Als Unternehmen sind wir spezialisiert auf die Zusammenarbeit mit innovativen Software-Unternehmen und unser Ziel ist es dabei immer, das Wachstum dieser Unternehmen zu beschleunigen. Episerver ist deswegen eine perfekte Ergänzung unseres Portfolios und wir freuen uns schon darauf, mit dem talentierten Episerver-Team das Wachstum weiter voranzutreiben.“

„Indem wir die Kräfte von Episerver und Insight zusammenlegen, schaffen wir eine großartige Kombination aus Experten, die mittelgroßen bis großen Unternehmen dabei helfen, ihre Customer Experience zu optimieren“, sagt Ryan Hinkle, Managing Director bei Insight Venture Partners. „Episerver bringt seine Digital Experience Cloud und sein hochmotiviertes Team ein. Insights bringt den Fokus, die Erfahrung und die Größe mit, um das Wachstum auf ein neues Level zu heben.“

„Unsere Vision war schon immer, unsere Kunden in die Lage zu bringen, sich schneller zu entwickeln und ihre Ideen umzusetzen“, sagt Mark Duffell, President und CEO von Episerver. „Indem wir auf unserer Plattform intelligente Content-, Commerce-Lösungen mit Marketing-Kampagnen in der Cloud vereinen und mit der Unterstützung unseres weltweiten Partnernetzwerks, haben wir es geschafft, dass Unternehmen ihre Digitalisierungs-Projekte effektiver umsetzen können. Darauf sind wir stolz. Das haben wir unter anderem unserer langfristigen Zusammenarbeit mit Accel-KKR zu verdanken, durch die wir unsere Vision verfolgen konnten und Episerver dazu entwickeln konnten, was es heute ist und wie es heute auf dem Markt positioniert ist. Wir glauben, dass uns die neue Partnerschaft mit Insight Venture Partners die Möglichkeit gibt, unser Produkt noch schneller weiterzuentwickeln, unsere Sales- und Marketing-Maßnahmen zu verstärken, unser Partnerprogramm auszubauen und unsere Marke insgesamt zu stärken.“

„Wir sind stolz auf die führende Marktposition, die Episerver sich erarbeitet hat, während wir Eigentümer waren“, sagen Jason Klein und Dean Jacobson, Managing Directors des Verkäufers

Accel-KKR. „Als wir in das Unternehmen investierten, wussten wir, dass Episerver ein außerordentlich gutes Produkt und ein ebenso gutes Team hat. Accel-KKR hat das Leitungsteam ausgebaut, eine Reihe von strategischen Zukäufen getätigt, die Kanäle ausgebaut und den Umsatz der SaaS-Lösungen signifikant gesteigert.“

„Angesichts dessen, was bei Episerver bereits erreicht wurde, den erzielten Mehrwerten für Kunden und Partner, sind wir äußerst zufrieden“, sagen Tom Barnds und Greg Williams, Managing Directors bei Accel-KKR. „Wir freuen uns darauf, zu sehen, wie sich Episerver als Teil des Portfolios von Insight Venture Partners weiterentwickelt.“

Bei dem Verkauf wurde Episerver von Goldman Sachs und Lazard beraten. Houlihan Lokey beriet Accel-KKR und Insight Venture Partners wurden durch Evercore beratend betreut. Die Transaktion wird aller Voraussicht nach im dritten Quartal 2018 abgeschlossen und befindet sich derzeit in einer gesetzlich vorgegebenen Warteperiode.

Über Episerver

Episerver unterstützt führende Digitalunternehmen dabei, mühelos einzigartige Kundenerlebnisse zu schaffen – an jedem Kontaktpunkt und mit messbarem Erfolg. Die Episerver Digital Experience Cloud™ vereint Content Management, E-Commerce und digitales Marketing in einer Plattform – inklusive Omnichannel-Möglichkeiten für smarte Personalisierung und intelligente Kampagnen. Das 1994 in Schweden gegründete Unternehmen verfügt über Niederlassungen in Australien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Großbritannien, den Niederlanden, Norwegen, Polen, Schweden, Singapur, Spanien, Südafrika, den USA, den Vereinigten Arabischen Emiraten und Vietnam.

Weitere Informationen unter: <http://www.episerver.de>

Über Insight Venture Partners

Insight Venture Partners ist ein global agierendes Venture-Capital- und Private-Equity-Unternehmen, das in zukunftsorientierte, wachstumsstarke Technologie- und Softwareunternehmen investiert. Das verwaltete Vermögen beläuft sich derzeit auf über 20 Milliarden US-Dollar und das Portfolio beinhaltet seit der Gründung 1995 über 300 Unternehmen weltweit. Insight Venture Partners begleitet aktiv die Unternehmen des eigenen Portfolios und hat sich zur Aufgabe gemacht, den Erfolg mithilfe von praxisnaher Expertise langfristig zu fördern. Dabei wird ein Kerngedanke verfolgt: Wachstum ist gleichbedeutend mit Chancen.

Weitere Informationen unter <http://www.insightpartners.com> oder über Twitter [@insightpartners](https://twitter.com/insightpartners)

Über Accel-KKR

Accel-KKR ist eine führende, technologieorientierte Private-Equity-Gesellschaft mit Kapitalzusagen in Höhe von 4 Milliarden US-Dollar. Accel-KKR investiert hauptsächlich in mittelständische Unternehmen aus den Bereichen Software und IT, die gut für Wachstum und Gewinn positioniert sind. Dabei verfolgt die Private-Equity-Gesellschaft eine Anlagestrategie, die besonders auf starke Partnerschaften mit den Managementteams der Portfoliounternehmen ausgerichtet ist und treibt Produktinnovationen, Dienstleistungen und ein strategisches Akquisitionsprogramm voran. Mit seinem breiten Angebot an Kapitallösungen führt die Accel-KKR Minderheitsbeteiligungen, Übernahmen, Rekapitalisierungen, Abspaltungen von Unternehmen und Going-Private-Transaktionen durch. Accel-KKR hat Büros in den USA (Menlo Park und Atlanta) sowie in UK (London).

Weitere Informationen unter <http://www.accel-kkr.com>