

2008

Juli 2008, 14,80 Euro

Private Equity • Buyouts • M&A

VentureCapital
Magazin

VentureCapital Magazin

Das Magazin für Investoren und Entrepreneur



SONDERAUSGABE

Tech-Guide 2008

4. Jahrgang

Innovation & Finanzierung

powered by

Grazia Equity

Mountain Partners Group

SHS

wellingtonpartners
VENTURE CAPITAL

EARLYBIRD

High-Tech Gründerfonds

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Ventegis Capital
Aktiengesellschaft



Überlegene Open Source-Technologie für Business Intelligence

Jedox AG: Wachstumsfinanzierung zum Dritten

Zentrales Produkt der 2002 in Freiburg gegründeten Jedox AG ist die multidimensionale OLAP-Datenbank Palo, die kostenlos unter einer Open Source-Lizenz bereitgestellt wird und die Basis für das breite, SaaS-fähige Business Intelligence-Lösungsangebot der Jedox AG bildet. Bereits heute nutzen 20% der Dax30-Unternehmen die Software von Jedox. Neben großen und mittelgroßen Unternehmen zählen zunehmend auch kleinere Firmen zu den Kunden der Gesellschaft.

Umsatzmodell und USP

Einnahmen generiert das Unternehmen über Supportverträge, Schulungen und Dienstleistungen sowie zusätzlich mit erweiterten Softwarelösungen, die lizenzkostenpflichtig angeboten werden. Wettbewerber von Jedox sind vor allem Microsoft, SAP, IBM nach der Übernahme von Cognos und Applix, Microstrategy sowie im deutschen Markt z. B. Cubeware und Infor. Diese bieten jedoch überwiegend proprietäre Softwarelösungen an, die auf die Erzielung von Lizenzeinnahmen ausgerichtet sind. Als Alleinstellungsmerkmal von Jedox gibt Kristian Raue, Gründer und Vorstand der Jedox AG, an, eine komplette Business Intelligence/Performance Management-Lösung im Open Source-Bereich zu bieten, die so bisher nicht verfügbar war. „Neben den klassischen Reportingthemen beziehen wir auch die Bereiche Planung, Simulation und Analyse von Geschäftszahlen mit in die Business Intelligence-Lösung ein“, so Raue. Zudem sei die In-Memory-Technologie ein technisches Alleinstellungsmerkmal, das eine wesentlich höhere Performance als klassische, relational basierte OLAP-Technologien liefert. Raue, der mehrjährige Erfahrung beim erfolgreichen Aufbau und Verkauf zweier Softwarefirmen im Business Intelligence-Bereich besitzt, hat mit Jedox seit Gründung jedes Jahr 50 bis 100% Umsatzwachstum erzielt. Zum Umsatz für 2007 und 2008 möchte er keine konkreten Angaben machen,



verrät aber, dass dieser 2009 voraussichtlich noch im einstelligen Millionen Euro-Bereich liegt und 2010 dann den zweistelligen Bereich erreichen soll.

Wachstumsfinanzierung

„Im Prinzip handelt es sich um eine Finanzierungsrunde, die wir in mehreren Schritten vollzogen haben“, erläutert Raue, wie 3,5 Mio. Euro seit 2007 eingesammelt wurden. In einem ersten Schritt stellte Klaus Wecken, Mitbegründer und ehemaliger Vorstand der KHK Software AG, als Business Angel 1,5 Mio. Euro zur Verfügung. „Als dann die Business Angel-Finanzierung realisiert war, gestalteten sich auch die weiteren Verhandlungen mit den VCs einfacher“, erklärt Raue, dem die von VC-Gesellschaften angesetzten Konditionen zu einseitig erschienen: „Wir hatten zunächst einige Verhandlungen mit klassischen VCs, jedoch waren wir nicht bereit, die Auswirkungen sämtlicher typischer VC-Klauseln zu akzeptieren.“ Immerhin habe Jedox zu diesem Zeitpunkt schon ein funktionierendes Geschäftsmodell vorzuweisen gehabt, verdeutlicht Raue, kurz vor Einstieg des Business Angels habe man dann bereits den Break-even erreicht.

In einem zweiten Finanzierungsschritt kam Anfang Juni 2008 mit der Münsteraner eCapital entrepreneurial Partners AG dann doch eine VC-Gesellschaft zum Zuge. Für eCapital sprach laut Raue eine unternehmernahe Investmentphilosophie, das professionelle Vorgehen, die Flexibilität, ein Stück von etablierten VC-Normen abzuweichen, sowie das gute persönliche Verhältnis insbesondere zu Vorstandsmitglied Frank Hölzle. „Wir schätzen

KURZPROFIL: JEDOX AG

ALLEINSTELLUNGSMERKMAL:	SAAS-FÄHIGE OPEN SOURCE BUSINESS INTELLIGENCE-LÖSUNG
GRÜNDUNGSJAHR:	2002
UNTERNEHMENSSTZ:	FREIBURG
MITARBEITERZAHL:	50
WEBSITE:	WWW.JEDOX.COM

den besonderen Charme der Technologie einer Open Source Business Intelligence-Lösung auf Excel-Basis, die international einsetzbar ist, benennt Hölzle die Gründe für das Engagement bei Jedox. „Außerdem überzeugte



Frank Hölzle,
eCapital entrepreneurial Partners

uns das Potenzial des Produkts im Paket mit dem attraktiven Markt und dem branchenerfahrenen Management“, so Hölzle weiter. eCapital investierte 1,5 Mio. Euro, Business Angel Wecken stockte sein Investment um weitere 500.000 Euro auf. Von vorneherein geplant war, ca. 80% des Gesamtkapitals in den Aufbau einer professionellen Vertriebs- und Marketingorganisation, insbesondere für den deutschsprachigen Raum, zu investieren. Die übrigen Mittel

werden für die Unterstützung der weiteren Produktentwicklung sowie zur Absicherung der Entwicklungskosten genutzt. Als erster wichtiger Meilenstein konnte seit Abschluss der zweiten Tranche ein international erfahrener Vertriebsleiter eingestellt werden.



Kurz- bis mittelfristig befindet sich auch der US-Markt auf der Agenda von Jedox.

Nächste Finanzierungsrunde

Um kurzfristig den Schritt über Deutschland, Österreich und die Schweiz hinaus gehen zu können, steht eine weitere Finanzierungsrunde an. Diese könnte sowohl eine reine Eigenkapitalfinanzierung wie in den bisherigen Runden als auch eine Mezzanine-Lösung werden. Raue erläutert: „Denkbar ist auch, mit Hilfe der nun anstehen-

den Finanzierungsrunde die Übernahme eines Technologieunternehmens oder eines IT-Beratungsunternehmens anzugehen.“ Für die Zukunft gebe es eine klare Roadmap für die Internationalisierung, ergänzt Hölzle: Ab September 2008 soll Frankreich erschlossen werden. Darüber hinaus befinden sich u. a. Großbritannien, Spanien und kurz- bis mittelfristig auch der US-Markt auf der Agenda von Jedox. Hölzle erwartet zudem eine Erweiterung des Managements, gesucht werden insbesondere Geschäftsführer für die geplanten Landesgesellschaften.

Fazit:

Die Zeichen stehen auf Wachstum. Als Technologieführer in einem attraktiven Marktsegment nimmt Jedox Fahrt auf, um nach dem deutschsprachigen auch den europäischen und amerikanischen Raum zu erschließen. Gegen starke Wettbewerber ist es Jedox bereits gelungen, sich über das Geschäftsmodell lizenzkostenfreier „Erstversorgung“ der Kunden zu emanzipieren und neue Zielgruppen zu erschließen, für die Business Intelligence-Lösungen wegen hoher Preise in der Vergangenheit oft nicht attraktiv waren. Das aktuelle Kapitalgesuch der Jedox AG dürfte bei Investoren auf Interesse stoßen. ■



Jedes fünfte Dax30-Unternehmen nutzt bereits die von Jedox entwickelte Software Palo.
Foto: Jedox AG