

Marketing & Sales SaaS-Plattform für Konsumgüter und Dienstleistungen



MERGERSCORP

Marketing & Sales SaaS-Plattform für Konsumgüter und Dienstleistungen

Das Unternehmen bietet eine innovative SaaS-Plattform an, die darauf ausgelegt ist, Unternehmen jeder Größe dabei zu unterstützen, die Kundenbindung zu stärken, die geschäftliche Leistung zu optimieren und das Wachstum zu beschleunigen. Die Lösung basiert auf zwei Kernmodulen:

- Kundenbindung und Kundeninteraktion
- Automatisierung des Ausverkaufs und Datenanalyse

Mit einer über 12-jährigen Betriebsgeschichte und erfolgreichen Implementierungen auf vier Kontinenten hat die Plattform ihre Skalierbarkeit und Effektivität durch langjährige Partnerschaften mit führenden multinationalen Unternehmen unter Beweis gestellt. Das Geschäftsmodell des Unternehmens, das sich durch ein hohes Maß an wiederkehrenden Umsätzen auszeichnet, sowie seine globale Präsenz machen es zu einem überzeugenden Akteur im rasant wachsenden MarTech-Sektor

Kundenorientierte Innovation

Die Plattform wurde von den Gründern konzipiert, die über umfangreiche Erfahrung als Marketing- und IT-Leiter in multinationalen Unternehmen verfügen. Dank ihres aus erster Hand gewonnenen Verständnisses für geschäftliche Herausforderungen konnten sie Lösungen entwickeln, die direkt auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten sind und messbare Geschäftsergebnisse erzielen.

Flexible und skalierbare SaaS-Plattform

- Eine vollständig verwaltete, cloudbasierte Lösung, für die keine Implementierungspartner von Drittanbietern erforderlich sind.
- Ein flexibles, nutzungsabhängiges Abonnementmodell, das sich sowohl für KMU als auch für Großunternehmen eignet.
- Ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis im Vergleich zu Konkurrenzlösungen.
- Lässt sich problemlos über Regionen, Geschäftsbereiche und Kundensegmente hinweg skalieren.

Omnichannel-Kundenbindung und Kundeninteraktion

- Integrierte Plattform für digitales Marketing, Kundenbindung, Prämien und Gamification.
- Ermöglicht eine nahtlose 360-Grad-Kundenverfolgung und -ansprache.
- Fördert personalisierte Kundenerlebnisse und eine höhere Kundenbindung.
- Zentralisierte Verwaltung von Omnichannel-Kampagnen über mehrere Kontaktpunkte hinweg.

Erfassung von Ausverkäufen und Automatisierung der Geschäftsabläufe

- Automatisierte Erfassung und Verarbeitung von Absatzdaten.
- Durchgängige Transparenz hinsichtlich der Vertriebs- und Einzelhandelsumsätze.
- Integrierte Programme für das Incentive-Management und die Umsetzung vor Ort.
- Ermöglicht eine schnellere, datengestützte Entscheidungsfindung im Vertrieb sowie eine Leistungsoptimierung.

GROSS REVENUE
\$ 3,000,000

EBITDA
\$ 900,000

BUSINESS TYPE
Software & SAAS

COUNTRY
Argentinien

BUSINESS ID
L#20261091

Nachweisbare Erfolgsbilanz

- Mehr als 12 Jahre erfolgreicher Geschäftstätigkeit.
- Implementierungen auf vier Kontinenten.
- Marktführer aus folgenden Bereichen vertrauen auf uns:
 - Tabak
 - Öl und Gas
 - Konsumgüter
 - Agrarindustrie
 - Automobilindustrie
 - Reifenherstellung

Hohe wiederkehrende Umsätze und Rentabilität

- Ein hochgradig skalierbares und kapitaleffizientes SaaS-Geschäftsmodell.
- Für das Jahr 2025 wird ein jährlicher wiederkehrender Umsatz (ARR) von über 90 % erwartet.
- Eine Bruttomarge von etwa 70 % im Jahr 2025.
- Starke Cashflow-Generierung und operativer Hebel.

Sicherheit und Compliance auf Unternehmensniveau

- Zertifiziert nach den höchsten internationalen Standards.
- Zertifiziert nach ISO 9001.
- Zertifiziert nach ISO 27001.
- DSGVO-konform.
- Ein robustes Sicherheitskonzept zur Unterstützung globaler Unternehmenskunden.

Umsetzung unter fachlicher Leitung

- Führungsteam mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in den Bereichen Technologie, Marketing und digitale Transformation.
- Funktionen für mehrsprachigen Kundensupport in Echtzeit.
- Ein Team aus über 40 Fachkräften.

Ausgereiftes Software- und Servicemodell

- Entwickelt von Branchenexperten mit umfassender Erfahrung im Konsumgüterbereich.
- In Zusammenarbeit mit erstklassigen Kunden über einen Zeitraum von 12 Jahren kontinuierlich weiterentwickelt.
- Eine bewährte Implementierungsmethodik und ein hochgeschätztes Kundenservicemodell.

Starkes Marktwachstumspotenzial

Das Unternehmen ist im schnell wachsenden Bereich der Marketing-Technologie (MarTech) tätig, dessen Marktwert derzeit bei über 400 Milliarden US-Dollar liegt und sich bis zum Jahr 2033 voraussichtlich mehr als verdoppeln wird. Das Wachstum wird durch den zunehmenden Einsatz von KI-gestützter Automatisierung, Strategien zur Nutzung von First-Party-Daten, die digitale Kundenbindung sowie sich wandelnde Erwartungen an das Kundenerlebnis vorangetrieben.

Das Unternehmen ist strategisch gut aufgestellt, um diese Trends mithilfe seiner skalierbaren SaaS-Plattform, seines Modells auf Basis wiederkehrender Umsätze und seiner wachsenden internationalen Präsenz für sich zu nutzen.

Das Produkt

Das Unternehmen hat eine leistungsstarke Low-Code-SaaS-Plattform entwickelt, die auf einzigartige Weise Funktionen in den Bereichen Kundenbindung,

Loyalitätsmanagement, Vertriebsabwicklung und Business Intelligence in einer einzigen integrierten Lösung vereint.

Die Plattform wurde speziell für Konsumgüterunternehmen entwickelt und deckt wichtige Marketing- und Vertriebsprozesse ab, die in der Regel auf mehrere Softwareanbieter verteilt sind. Dank seiner umfassenden Funktionalität können Unternehmen ihre geschäftliche Umsetzung optimieren, das Umsatzwachstum steigern, ihren Marktanteil ausbauen und ihre Markenpositionierung stärken.

Im Gegensatz zu Lösungen von Mitbewerbern bietet die Plattform ein durchgängiges Ökosystem, das die gesamte kommerzielle Wertschöpfungskette abdeckt – von der Kundenbindung und der Verwaltung von Treueprogrammen bis hin zur Transparenz über den Absatz bei den Vertriebspartnern und der Umsetzung von Anreizen für den Einzelhandel.

The information contained herein does not constitute an offer to sell or a solicitation of an offer or a recommendation to purchase securities under the securities laws of any jurisdiction, including the United States Securities Act of 1933, as amended, or any US state securities laws, or a solicitation to enter into any other transaction

The projected financial information contained in the Memorandum is based on judgmental estimates and assumptions made by the management of the target Company, about circumstances and events that have not yet taken place. Accordingly, there can be no assurance that the projected results will be attained. In particular, but without prejudice to the generality of the foregoing, no representation or warranty whatsoever is given in relation to the reasonableness or achievability of the projections contained in the Memorandum or in relation to the bases and assumptions underlying such projections and you must satisfy yourself in relation to the reasonableness, achievability and accuracy thereof.

By delivering this Memorandum, neither MergersUS Inc., nor its authorized agents are making any recommendations regarding the acquisition or strategies outlined herein. Interested parties shall exercise independent judgment in, and have sole responsibility for, determining whether an acquisition of the Company is suitable for them, and neither MergersUS Inc, nor its authorized agents have responsibility to, and will not, monitor the condition of interested parties to determine that an acquisition is or remains suitable for them. Among other things, suitability of an acquisition will depend upon an interested party's investment and business plans and financial situation.

This document is prepared for information purposes only. It is made available on the express understanding that it will be used for the sole purpose of assisting the recipients to decide whether they wish to proceed with a further investigation of the Proposed Transaction.

The recipients realize and agree that this document is not intended to form the basis of any investment decision or any other appraisal or decision regarding the Proposed Transaction, and does not constitute the basis for the contract which may be concluded in relation to the Proposed Transaction.

All information contained in this document may subsequently be updated and adjusted. MergersUS Inc. has not independently verified any of the information contained herein or on which this document is based. Neither the Company, nor its management or shareholders, nor MergersUS Inc. , nor any of their respective directors, partners, officers, employees or affiliates make any representation or warranty (express or implied) or accept or will accept any responsibility or liability regarding or in relation to the accuracy or completeness of the information contained in this document or any other written or oral information made available to any interested party or its advisers. Any liability in respect of any such information or any inaccuracy in or omission from the document is expressly disclaimed.

MERGERSCORP

© 2026 MergersCorp M&A International. All rights reserved.

© 2026 MergersCorp M&A International. MergersCorp™ M&A International is the collective brand name of independent affiliates of MergersCorp M&A International. For more details on the nature of our affiliation, please visit us on our website <https://www.mergerscorp.com/disclaimer>. MergersCorp M&A International is not a registered broker-dealer under the U.S. securities laws. MergersCorp M&A International does not offer or sell securities or provide investment advice or underwriting services. The articles or publications contained in this presentation are not intended to provide specific business or investment advice. The author or MergersCorp M&A International shall not be liable for any errors or omissions, or for any loss suffered by any person or organization acting or refraining from acting as a result of the content of this website. It is recommended that specific independent advice be sought before making any business or investment decision.

MERGERSCORP

WWW.MERGERSCORP.COM