

aconso findet mit Keensight Capital einen neuen Partner und Investor, um das anhaltende Wachstum und die Internationalisierung im Markt für HR-Dokumentenmanagement-Systeme zu unterstützen

München und Paris, 27. September – Die *aconso* AG, Markt- und Innovationsführer für Cloud-Software im Bereich HR-Dokumentenmanagement, und Keensight Capital, einer der führenden paneuropäischen Growth Buyout^[1] Manager, freuen sich, die Beteiligung von Keensight an *aconso* bekannt zu geben. Beide Unternehmen beabsichtigen, die (internationale) Marktposition der *aconso* AG ab sofort gemeinsam auszubauen.

Die Münchener *aconso* AG ist Innovationsführer im Bereich der HR-Dokumentenmanagement-Systeme ("HR DMS") und führender Anbieter für cloudbasierte Softwarelösungen im Personalbereich. Personalabteilungen großer Unternehmen sind heute globaler und komplexer als je zuvor, da sie Anforderungen an die DSGVO sowie Complaincerichtlinien umsetzen müssen. Gleichzeitig werden Sie gefordert durch zunehmend komplexer IT-Systeme, dem verstärkten Fokus auf Mitarbeiterzufriedenheit und flexibles Arbeiten sowie dem steigenden Anteil von Teilzeitkräften auf der Gehaltsliste.

Die Software von *aconso* verfügt hier über einzigartige Produkt- und Integrationsfähigkeiten für viele Human Capital Management Systeme ("HCM"), was zu soliden Wachstumsaussichten aufgrund der zunehmenden und immer weiter verbreiteten Akzeptanz von voll integrierten HR-Systemen führt. Mit der Lösung von *aconso* erzielen die Kunden erhebliche Effizienzgewinne durch die Digitalisierung ihrer Personalabteilungen.

Zu den 350 etablierten Kunden zählen die Lufthansa, BioNTech, Deutsche Bahn, Allianz und Siemens sowie Gastronomie- und Handelsketten wie Starbucks, dm und The Body Shop. Hier erfreut sich *aconso* einer hohen Kundenzufriedenheit und -treue mit niedrigen Kündigungsraten sowie einem zweistelligen Wachstum und starker Rentabilität, die durch das differenzierte Angebot und den hohen ROI aus der Implementierung der *aconso* Services ermöglicht werden.

Keensights Plan zur Wertschöpfung besteht in der engen Zusammenarbeit mit den Gründern von *aconso*, die weiterhin einen wesentlichen Anteil des Unternehmens behalten und die *aconso* persönlich als verantwortliche Vorstände weiterführen werden. Gemeinsam werden Keensight und *aconso* ab sofort die internationale Präsenz mit besonderem Augenmerk auf die USA vorantreiben. Da die langfristige Nachhaltigkeit im Mittelpunkt aller Aktivitäten von Keensight steht, werden Nachhaltigkeit und Umweltschutz ein wichtiger Bestandteil der Wachstumsstrategie sein. Durch die *aconso* Lösungen können Konzerne und große Unternehmen ihre individuellen Ziele zur Digitalisierung und damit auch zum Umweltschutz durch Reduktion des Papierverbrauchs erreichen.

[1] **Growth Buyout:** Investitionen in rentable, private Unternehmen mit starkem Wachstum, in Minderheits- oder Mehrheitspositionen, mit oder ohne Fremdkapital, unter Anwendung eines flexiblen, auf die Bedürfnisse der einzelnen Unternehmer zugeschnittenen Ansatzes, um organische Wachstumsprojekte oder Akquisitionsstrategien zu finanzieren oder Altaktionären Liquidität zu verschaffen

Yuri Mikhalev, Partner bei Keensight Capital, kommentierte: "Wir sind sehr beeindruckt von der bisherigen Entwicklung der *aconso* und freuen uns darauf, neue Wachstumsstrategien, insbesondere in Europa und in den USA, zu erkunden."

Ulrich Jänicke, CEO von *aconso* sagt: "Wir freuen uns, einen guten Partner und Investor für unsere Internationalisierung gefunden zu haben. Mit Keensight haben wir nun einen Partner an unserer Seite, der mit uns den internationalen Markt strategisch erschließen will und hier einen großen Erfahrungsschatz mitbringt. Unser gemeinsames Ziel ist das Wachstum der *aconso* AG und die Stärkung unserer Marktposition gegenüber dem Wettbewerb."

Über *aconso*

aconso ist der Erfinder der Digitalen Personalakte und Markt- und Innovationsführer für Cloud Software im HR-Dokumentenmanagement. Schon seit 2001 setzt die *aconso*-Unternehmensgruppe mit ihrer Vision, HR-Prozesse vollständig zu automatisieren, neue Maßstäbe für eine digitale Personalabteilung. Gleichzeitig schafft sie damit mehr Zeit für das Wichtigste im Unternehmen – die Mitarbeitenden!

Mit dem People-Based HR-Ansatz gibt *aconso* seinen Kunden das Versprechen, ihre Bedürfnisse und die ihrer Mitarbeitenden in den Mittelpunkt zu stellen. So schafft *aconso* eine aktive Zusammenarbeit zwischen HR, Mitarbeitenden und Führungskräften und entlastet damit die Personalabteilung.

www.aconso.com

Über Keensight Capital

Keensight Capital („Keensight“), eine der führenden europäischen Growth-Buyout-Firmen, hat sich der Unterstützung von Unternehmen bei der Umsetzung ihrer Wachstumsstrategien verschrieben. Seit über 20 Jahren nutzt das Team von Keensight Capital sein Wissen über Investitions- und Wachstumsbranchen, um langfristig in profitable Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial und einem Umsatz zwischen 10 und 400 Millionen Euro zu investieren. Auf der Grundlage seines Fachwissens in den Bereichen Technologie und Gesundheitswesen identifiziert Keensight die besten Investitionsmöglichkeiten in Europa und arbeitet eng mit den Managementteams zusammen, um deren strategische Vision zu entwickeln und zu verwirklichen. Der Erfolg von Keensight Capital hat dem Unternehmen in den letzten sechs Jahren in Folge einen Gold Award der Private Equity Exchange & Awards eingebracht, und zwar für den besten europäischen Growth Private Equity Fund.

www.keensightcapital.com

Pressekontakte

Keensight Capital

Investor Relations communication@keensightcapital.com +33 (0)1 83 79 97 15

aconso AG

Akima Media aconso@akima.de +49 (0) 89 17959180

H/Advisors für Keensight Capital

UK: David Stürken david.sturken@h-advisors.global +44 (0) 799 059 5913

France: Mael Evin mael.evin@h-advisors.global +33 (0) 644 12 14 91

[1] **Growth Buyout:** Investitionen in rentable, private Unternehmen mit starkem Wachstum, in Minderheits- oder Mehrheitspositionen, mit oder ohne Fremdkapital, unter Anwendung eines flexiblen, auf die Bedürfnisse der einzelnen Unternehmer zugeschnittenen Ansatzes, um organische Wachstumsprojekte oder Akquisitionsstrategien zu finanzieren oder Altaktionären Liquidität zu verschaffen