



Der Brandnamic Campus oberhalb von Brixen: Die drei Brandnamic-Gründer haben die Immobilie kürzlich gekauft.

Foto: Brandnamic

Der Brandnamic-Deal

ÜBERNAHME – Eine deutsche Beteiligungsgesellschaft kauft die Mehrheitsanteile an den Tourismussoftware-Unternehmen Brandnamic und Yanovis. Warum sich die Eigentümer:innen zu diesem Schritt entschieden haben und wie das Management künftig aussehen wird.

Brixen – Nach monatelangen Gesprächen mit einer deutschen Beteiligungsgesellschaft und entsprechend langem Stillschweigen der wenigen Eingeweihten werden jetzt Nägel mit Köpfen gemacht: Brandnamic und das Schwesterunternehmen Yanovis verkaufen 51 Prozent der Unternehmensanteile an die Berliner Private-Equity-Gesellschaft Elvaston Capital Management.

Brandnamic-Geschäftsführer Michael Oberhofer hält im Gespräch mit der SWZ nicht lange zurück, dass er und seine Partner Hannes Gasser, Matthias Prader, Thomas Alber und Natalie Senoner noch viel vorhaben: „Wir Gründer sind alle erst Anfang 40 und wollen das Unternehmen jetzt in die nächste Phase der Entwicklung bringen. Unsere Vision ist es, den europäischen Hospitality-Markt mit cleveren Softwarelösungen zukunftsfähig zu machen, im Grunde wirklich zu revolutionieren, und europäischer Marktführer der Branche zu werden.“

Früher oder später einen finanzstarken Partner mit internationaler Erfahrung ins Boot zu holen, sei demnach die logische Folge gewesen. Mit der Gesellschaft Elvaston Capital Management, die auf Brandnamic zukam, sind sich die Eigentümer:innen schließlich handelseins geworden. „Unser neuer Partner hat vielen Unternehmen im Rahmen der Digitalisierung geholfen und wird auch uns dabei zur Seite stehen, der Hotellerie die besten Softwareprodukte zur Verfügung zu stellen. Die Erfahrung und das Wissen der Verantwortlichen von Elvaston sind die perfekte Ergänzung zu unserem eigenen Know-how“, sagt Matthias Prader.

Transformation hin zu einer Marketingagentur

Der Grundstein für die Erfolgsgeschichte von Brandnamic wurde 1997 gelegt, als Christoph Lucerna in Brixen die Unternehmensberatung Lucerna gründete. Die drei späteren Brandnamic-Geschäftsführer Hannes Gasser, Michael Oberhofer und Matthias Prader stiegen nach und nach als Mitarbeiter bei Lucerna ein. „Meine Eltern gehörten zu den ersten Kunden“, blickt Oberhofer zurück, der aus einer Hoteliersfamilie in Seis stammt.

Es war Hannes Gasser, der damit begann, im Unternehmen den Bereich Marketing aufzubauen. 2009 zog sich Christoph Lucerna aus dem Unternehmen zurück und verkaufte seine Anteile an Gasser, Prader und Oberhofer, die ein Jahr später einen Neustart wag-

ten und das Unternehmen in Brandnamic umbenannten.

„Damit begann die Entwicklung von einer klassischen Unternehmensberatung hin zu einer Marketingagentur für Hotels und Destinationen mit einem immer stärkeren Fokus auch auf Software“, erklärt Oberhofer, der in der Geschäftsführung für die Kommunikation zuständig ist.

Neuer Schwung mit Yanovis

Dem Unternehmen gelang es, im Hotelsektor nicht nur in Südtirol, sondern auch im deutschsprachigen Ausland und im restlichen Italien Fuß zu fassen. Brandnamic, das später der „HMM The Tourism Group“ von Gasser, Oberhofer und Prader unterstand, konnte seinen Umsatz von 2,2 Millionen Euro im Jahr 2010 kontinuierlich steigern – um durchschnittlich rund 20 Prozent auf mittlerweile über 30 Millionen Euro.

Dabei miteingerechnet ist das Softwareunternehmen Yanovis, das 2019 von Brandnamic mit dem Südtiroler Konkurrenten EasiSoft zur Bündelung der Kräfte gegründet wurde. Yanovis wiederum, das seinen Sitz im Bozner Noi Techpark hat (aus Platzgründen seit Kurzem im neuen Gebäude „Black Monolith“) und dort rund 25 Mitarbeitende beschäftigt, kaufte im vergangenen Frühjahr das Software-Start-up Carlito und integrierte die gleichnamige Hauptsoftware in die bestehende Produktpalette.

Brandnamic mit seinen rund 160 Beschäftigten hat seinen Hauptstandort seit 2019 in Pairdorf oberhalb von Brixen. Der vor zwei Jahren renovierte Bau, nun als „Brandnamic Campus“ bekannt, ist ein 1968 errichtetes Werk des namhaften Architekten Othmar Barth und war früher eine staatliche Lehranstalt für Frauenberufe mit abgeschlossenem Schülerinnenheim.

„Heute sehen wir das Gebäude als kreative Ideenwerkstatt und Softwarewerkstatt sowie Ort der Inspiration und Weiterentwicklung, passend also zum Drang nach außen und dem Wunsch, ganz oben mitzumischen. Da ist der Schulterschluss mit Elvaston Capital Management nur folgerichtig“, heißt es von den drei Geschäftsführern.

Wer die Beteiligungsgesellschaft ist

Als Private-Equity-Gesellschaft legt Elvaston Fonds auf, für die es Geld bei institutionellen und privaten Kapitalgebern einsammelt. Dieses Kapital wird in Form von Unternehmensbeteiligungen investiert – mit dem Ziel, deren Wert zu steigern und für die Kapitalgeber nachhaltig hohe Renditen zu erzielen.

Elvaston, das in Berlin beheimatet ist, hat sich auf Investments im Bereich Unternehmenssoftware spezialisiert. Derzeit verwaltet die Gesellschaft ein Kundenvermögen von drei Milliarden Euro und ist damit in fast 30 Unternehmen mehrheitlich investiert. Manche Beteiligungen werden nach einigen Jahren – bestenfalls sehr gewinnbringend – verkauft, andere über einen langen Zeitraum gehalten.

Die Kapitalgeber von Elvaston sind primär langfristig orientierte, deutsche und europäische Versicherungen, Pensionskassen und Family Offices. Zu den Investoren gehören unter anderem namhafte Gruppen wie die Allianz-Gruppe, die Hannoversche Versicherung, Wüstenrot, nordische Versicherungs- und Rentenfonds, das McKinsey Investment Office, aber auch mehrere US-amerikanische Universitäten, italienische Family Offices und die namhaften Family Offices Rothschild & Co., Kamrad (Ikea) und Brenninkmeyer (C&A).

Warum die Mehrheit?

Wie Yanovis-Gesellschafter Thomas Alber erklärt, war Elvaston auf der Suche nach einem Partner mit dem Schwerpunkt Software für die Hospitality-Industrie, da sich die Gesellschaft zunehmend auf diesen Bereich spezialisieren wolle. Dies sei für Brandnamic und Yanovis eine optimale Gelegenheit gewesen, um die eigenen Zielsetzungen voranzutreiben.

„Um heute mit ihren Mitbewerbern mithalten zu können“, erläutert Michael Oberhofer, „benötigen Hotels dringend aufeinander abgestimmte Softwarelösungen zur Gastkommunikation – und das an allen Etappen der sogenannten Guest Journey, also in der Pre-Stay- (vor der Ankunft), On-Stay- (während des Aufenthalts) und Post-Stay-Phase (nach dem Urlaub). Hoteliers bitten uns hier aktiv um Hilfe. Da es für die Entwicklung der nötigen Softwarelösungen einer klug durchdachten Strategie und der notwendigen finanziellen Unterstützung bedarf, ist Elvaston mit seiner Erfahrung im Bereich und den nötigen Geldmitteln für uns der optimale Partner.“

Dass dabei 51 Prozent der Anteile abgegeben werden, sei unumgänglich, sagt Hannes Gasser: „Die Strategie von Elvaston ist es, eine Mehrheitsbeteiligung zu erwerben. In unserer Handlungsfähigkeit schränkt uns das jedoch nicht ein.“

Über die genaue Kaufsumme wurde Stillschweigen vereinbart. Nur so viel: Die Unternehmensbewertung von Brandnamic und Yanovis liege insgesamt im höheren achtstelligen Bereich.

Die Sorge, dass die Mehrheit in einigen Jahren an jemanden weiterverkauft wird, mit dem die Brandnamic-Gründer keine Freude haben, hat Gasser nicht: „Wir haben uns mit zahlreichen Vertragsklauseln für die verschiedenen Szenarien abgesichert.“

Die neue Struktur

Der Verkauf an Elvaston soll in den nächsten Wochen abgeschlossen werden. Bei Redaktionsschluss war noch die – im Grunde rein formelle – Freigabe durch die österreichische Wettbewerbsbehörde ausständig. Der Hintergrund: Brandnamic macht einen gewissen Umsatz in Österreich, wo bereits bei niedrigen Beträgen eine Meldepflicht von Zusammenschlüssen besteht.

Über Brandnamic und Yanovis steht künftig eine neue Dachgesellschaft namens Brandnamic Unlimited GmbH. Diese wird neben den 51 Prozent von Elvaston Capital Management zu einem größeren Teil den drei Brandnamic-Gründern und zu einem kleineren Teil den Yanovis-Gesellschaftern Natalie Senoner und Thomas Alber gehören.

Auch in der Führung stehen Änderungen an, die jedoch nicht personen-, sondern rollenbezogen sind. Michael Oberhofer fungiert in Zukunft als CEO von Brandnamic Unlimited, Hannes Gasser als CSO (Verkauf), Matthias Prader als CFO (Finanzen) und Thomas Alber als CTO (Technologie).

Auf Einkaufstour durch Europa

Wie Matthias Prader erklärt, bestehe dank des Geldes der Investoren neben dem organischen Wachstum nun auch die Möglichkeit, verstärkt Zukäufe zu tätigen. Entsprechend werde Brandnamic jetzt in erster Linie „nach potenziell zu erwerbenden Partnerunternehmen suchen. Etwa Unternehmen, die bereits Software entwickelt haben, die zu unseren Lösungen passt, oder auch solche, deren Zielgruppe zu uns passt. Es sind schon viele Unternehmen an uns herangetreten, die verkaufen wollen.“

Es gehe darum, so Prader, „das gesteckte Ziel, europäischer Marktführer zu werden, konkret in Angriff zu nehmen“. Zusätzlich wolle man das Team stärken, insbesondere in Vertrieb und Entwicklung.

Südtirol bleibt Hauptstandort

Südtirol bleibt laut Michael Oberhofer als Hauptstandort von Brandnamic unangetastet: „Wir profitieren stark von den Besonderheiten der lokalen, familiengeführten Hospitality-Industrie, die das erlebnisorientierte Tourismusmodell der Zukunft repräsentiert und somit inhaltlich Basis unserer Expansion sein wird. Zudem liegen wir geografisch mitten im Herzen Europas und sind kulturell an den Norden und den Süden angebunden, was in jeder Hinsicht ein Türenöffner ist. Und nicht zuletzt sind wir in Südtirol verwurzelt und dem Land überaus verbunden und dankbar für die Möglichkeiten, die es uns geboten hat.“

Als „Zeichen für diese Verbundenheit mit dem Standort Südtirol“ haben Gasser, Oberhofer und Prader über ihre HMM-Gruppe kürzlich das Betriebsgebäude in Pairdorf gekauft. Zuvor gehörte es der Haka Holding der Familie Krapf (Duka).



Die vier Gesellschafter, die operativ als Manager tätig sind: (v. l.) Thomas Alber, Hannes Gasser, Michael Oberhofer und Matthias Prader

Heinrich Schwarz
©heinrich@swz.it