

04.12.2025 – 07:00 Uhr

Funding News: Brevo, führende Customer Engagement Plattform, wird nach einer neuen 500-Mio. EUR-Finanzierungsrunde zum Unicorn



Berlin / Paris (ots) -

Brevo, europäischer Marktführer für Customer-Engagement-Software, hat seine neueste Finanzierungsrunde in Höhe von 500 Millionen Euro abgeschlossen und wird offiziell zum Unicorn. General Atlantic, ein führender globaler Investor, und Oakley Capital, ein renommierter paneuropäischer Mid-Market-Investor, schließen sich dem Gesellschafterkreis des Unternehmens an.

Bpifrance und Bridgepoint, einer der weltweit führenden Mid-Market-Investoren, bleiben Minderheitsinvestoren, wobei Letzterer über Bridgepoint Development Capital V reinvestiert, einen Lower-Middle-Market-Fonds, der sich auf die Unterstützung schnell wachsender Unternehmen in Europa konzentriert. Partech, seit 2017 Investor, steigt vollständig aus seiner Beteiligung aus. Nach dieser Transaktion werden das Management und die Mitarbeitenden von Brevo zum größten Anteilseigner des Unternehmens.

Die neue Finanzierung wird umfangreiche Investitionen in AI, beschleunigtes Wachstum in den Vereinigten Staaten und eine intensiviertere M&A-Strategie unterstützen. Brevo wird 2025 einen ARR (jährlich wiederkehrende Umsätze) von über 200 Millionen Euro überschreiten - bei einer zweistelligen EBITDA-Marge. Brevo ist in 180 Ländern tätig, darunter Frankreich, Deutschland und die USA, die zusammen 65 % der Gesamterlöse ausmachen. Das Unternehmen hat das Ziel, bis 2030 einen Jahresumsatz von einer Milliarde Euro zu erreichen.

Erfolgreiche Neupositionierung

2023 wurde aus Sendinblue Brevo - ein Schritt, der die Entwicklung des Unternehmens widerspiegelt und zugleich seiner Mission treu bleibt: Millionen von Unternehmen dabei zu unterstützen, stärkere Beziehungen zu ihren Kund:innen aufzubauen.

Ursprünglich auf E-Mail-Marketing fokussiert, hat das Unternehmen sein Angebot im Laufe der Jahre erheblich erweitert und ist zu einer der umfassendsten, intuitivsten und effizientesten Customer-Plattformen auf dem Markt geworden. Sie integriert Marketing-Automatisierung, CRM, Customer-Data-Plattformen, SMS, WhatsApp, Push-Benachrichtigungen bis hin zu Social CRM. Brevo entwickelt und veröffentlicht fortlaufend neue Funktionen - so können über 600.000 Kund:innen von der gesamten Bandbreite der heute gefragtesten Tools für Consumer Engagement profitieren.

Brevo setzt weiter auf den Ausbau von AI und Produktentwicklung

Brevo ist stolz darauf, dass seit jeher rund 50 % der Brevo-Ressourcen in Produktentwicklung fließen. Dieser langjährige Fokus auf Forschung und Innovation wird nun weiter verstärkt, um das hohe Tempo technologischer Entwicklungen optimal zu nutzen und sicherzustellen, dass Brevo seinen Kund:innen weiterhin die bestmögliche Nutzererfahrung bietet.

Das im vergangenen Februar angekündigte Brevo AI Lab - verbunden mit einer Investition von 50 Millionen Euro über die nächsten fünf Jahre - hat bereits neue Funktionen hervorgebracht, darunter Marketing-, Sales- und Conversations-Agenten sowie den MCP (Model Complex Protocol)-Connector, der Brevos Customer-Plattform mit AI-Assistenten und Anwendungen wie Claude, ChatGPT oder Le Chat von Mistral verbindet.

Brevo möchte seine Position als europäischer Marktführer für Customer-Engagement-Software weiter festigen und zugleich die Integration von AI und fortschrittlichen Technologien in die Produktbasis beschleunigen. Gleichzeitig verzeichnet das Unternehmen eine außergewöhnliche Dynamik im Bereich Sales-CRM, das Vertriebsteams hilft, Chancen präziser zu verfolgen und die Konversion von Leads zu automatisieren. Diese Entwicklung veranlasst Brevo dazu, die Investitionen in dieses strategische Produkt weiter zu erhöhen - es hat sich zu einem zentralen Wachstumstreiber entwickelt.

Wachstumsfokus: USA, Mid-Market, M&A

Die USA, die bereits einen bedeutenden Anteil zu Brevos Umsatz beitragen, zeigen weiterhin enormes langfristiges Potenzial. Das Wachstum in der Region beschleunigt sich spürbar: Inzwischen entfallen 24 % aller neuen Umsätze auf den US-Markt. Um diese Entwicklung weiter voranzutreiben, plant Brevo bis 2030 zusätzliche Investitionen von mehr als 100 Millionen Euro. Auch im Mid-Market-Segment verzeichnet Brevo eine starke Dynamik: Dort wächst der Umsatz doppelt so schnell wie im übrigen Geschäft. Diese Entwicklung bestätigt die Strategie des Unternehmens, sein Angebot für mittelständische Organisationen gezielt auszubauen, und festigt das Segment als eine zentrale Säule des Wachstumsplans.

Diese neue Finanzierungsrunde wird Brevo ermöglichen, seine externe Wachstumsstrategie zu beschleunigen. Mit 11 Übernahmen seit seiner Gründung nutzt Brevo M&A mit zwei klaren Zielen: neue, differenzierende Technologien in seine Plattform zu integrieren und Marktanteile in wichtigen geografischen Regionen auszubauen.

Statements

Armand Thiberge, Gründer und CEO von Brevo: "Ich freue mich sehr, Oakley Capital und General Atlantic willkommen zu heißen - zwei globale Investmentfirmen, die unsere Vision und unseren hohen Anspruch teilen. Unser Ziel bleibt unverändert: einen globalen europäischen CRM-Marktführer aufzubauen, der durch Produktexzellenz auf Augenhöhe mit US-Anbietern konkurrieren kann. Diese neue Phase ermöglicht es uns, unsere Produkt-Roadmap weiter zu beschleunigen - insbesondere durch den verstärkten Einsatz von AI - und zugleich unsere operative Exzellenz auszubauen."

Peter Dubens, Mitgründer und Managing Partner bei Oakley Capital: "Wir freuen uns, mit einem bewährten Gründer wie Armand zusammenzuarbeiten. Er hat ein bemerkenswertes Unternehmen aufgebaut, das ein einzigartiges Produktangebot, internationale Skalierung und profitables Wachstum vereint. Wir sehen erhebliche Chancen, das Unternehmen weiter zu internationalisieren und in den Mid-Market zu expandieren. Wir freuen uns darauf, in Partnerschaft mit Brevo und General Atlantic daran zu arbeiten, dies zu erreichen."

Sascha Günther, Managing Director bei General Atlantic: "Wir sehen einen klaren strukturellen Trend hin zu AI-gestützten Customer-Engagement-Softwareplattformen, die KMU und Mid-Market-Kund:innen bedienen. Brevo ist mit einer produktorientierten, kapitaleffizienten Grundlage und einem visionären Gründer wie Armand hervorragend im Zentrum dieses Wandels positioniert. Wir freuen uns darauf, Brevo dabei zu unterstützen, zu einem weltweit führenden Anbieter seiner Kategorie zu werden."

Thomas Moussallieh, Partner bei Bridgepoint: "Brevos Reise in den vergangenen fünf Jahren war außergewöhnlich. Gemeinsam haben wir das Geschäft international skaliert, seine Fähigkeiten erweitert und eine Plattform aufgebaut, die nun ihre Kategorie in Europa anführt. Das fünffache ARR-Wachstum und neun strategische Übernahmen während unserer Partnerschaft spiegeln die Vision und den Ehrgeiz von Armand und dem Team wider. Wir sind stolz auf das, was wir gemeinsam erreicht haben, und freuen uns darauf, Brevos nächstes Kapitel durch unser Reinvestment über BDC V zu unterstützen."

Über Brevo

Brevo, ehemals Sendinblue, ist die führende CRM-Suite, die es Unternehmen ermöglicht, effektive Kundenbeziehungen aufzubauen und zu skalieren. Mit Brevo haben Unternehmen eine benutzerfreundliche Plattform, auf der sie die gesamte Customer Journey verfolgen können. Intuitive Marketing- und Vertriebstools zur Automatisierung von Sales- und Marketing-Aktivitäten sowie zur Erstellung von Marketing-Kampagnen via E-Mail, SMS, WhatsApp und Chat unterstützen sie dabei, ihr Geschäft zu erweitern. Mehr als 500.000 Unternehmen in 180 Ländern, darunter eBay, Michelin, Doctolib und Louis Vuitton, vertrauen auf Brevos vielfältiges Angebotsportfolio. Der Hauptsitz des B Corp zertifizierten und Next40 Unternehmens befindet sich in Paris, das deutsche Geschäft wird von Maximilian Modl aus Berlin geleitet. Weitere Informationen finden sich auf www.brevo.com/de.

Über General Atlantic

General Atlantic ist ein führender globaler Investor mit mehr als viereinhalb Jahrzehnten Erfahrung in der Bereitstellung von Kapital und strategischer Unterstützung für über 830 Unternehmen in seiner Geschichte. Seit

seiner Gründung im Jahr 1980 ist General Atlantic weiterhin ein engagierter Partner für visionäre Gründer und Investoren, die dynamische Unternehmen aufbauen und langfristige Werte schaffen wollen. Geleitet von der Überzeugung, dass Unternehmer*innen außergewöhnliche Akteure transformativen Wandels sein können, kombiniert das Unternehmen einen kollaborativen globalen Ansatz, branchenspezifische Expertise, einen langfristigen Anlagehorizont und ein tiefes Verständnis von Wachstumstreibern, um weltweit mit innovativen Unternehmen zusammenzuarbeiten und diese zu skalieren. Das Unternehmen nutzt sein geduldiges Kapital, operative Expertise und seine globale Plattform, um eine diversifizierte Investmentplattform zu unterstützen, die Growth Equity, Kredit-, Klima- und nachhaltige Infrastrukturstrategien umfasst. General Atlantic verwaltet rund 118 Milliarden US-Dollar an Vermögenswerten (einschließlich aller Strategien) zum 30. September 2025 und beschäftigt mehr als 900 Mitarbeitende in 20 Ländern über fünf Regionen hinweg. Weitere Informationen zu General Atlantic finden Sie unter: www.generalatlantic.com

Pressekontakt:

Brevo
Anna-Maria Gerhart
anna-maria.gerhart@ext.brevo.com

General Atlantic
Jess Gill
media@generalatlantic.com

Oakley Capital Limited
+44 20 7766 6900
Steven Tredget

Medieninhalte



Brevo, europäischer Marktführer für Customer-Engagement-Software, hat seine neueste Finanzierungsrunde in Höhe von 500 Millionen Euro abgeschlossen und wird offiziell zum Unicorn. / Weiterer Text über ots und www.presseportal.de/nr/181585 / Die Verwendung dieses Bildes für redaktionelle Zwecke ist unter Beachtung aller mitgeteilten Nutzungsbedingungen zulässig und dann auch honorarfrei. Veröffentlichung ausschließlich mit Bildrechte-Hinweis.

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100103166/100937031> abgerufen werden.