

GRÜNDERSTORY

Aus einer Software für den Eigenbedarf wird ein Investment von Frank Thelen und Christian Reber

Benedikt und Claudia Sauter haben das geschafft, wovon viele Gründer träumen: Sie arbeiten von Beginn an rentabel, mit Sequoia Capital, Visionaries Club, Freigeist Capital und Wunderlist-Gründer Christian Reber haben sie namhafte Investoren gewinnen können, haben sie namhafte Investoren gewinnen können, ein Team von über 65 Mitarbeitern aufgebaut und stehen kurz vor der Expansion. Doch der Weg dahin war wie bei vielen Startups mit einigen Umwegen verbunden. Denn ursprünglich war ihre Software für den Eigengebrauch gedacht.

Die frustrierende Suche nach einem passenden Warenwirtschaftssystem

Zwei Wochen Festanstellung sind die Bilanz von Benedikt Sauter. Der studierte Informatiker wusste schnell, dass er sein eigener Chef sein will. Gemeinsam mit seiner Frau Claudia gründete er 2008 die embedded projects GmbH in Augsburg. Sie produzierten Mikrocontroller-Platinen, die über einen eigenen Online-Shop verkauft wurden. Die Nachfrage und der Kundenstamm wuchsen schnell: Aus einem Online-Shop wurden drei und die Verwaltungsaufgaben wie Lagermanagement, Buchhaltung, Versandkoordination und Co. nahmen damit stark zu. Um den Überblick zu behalten und effizient arbeiten zu können, waren die Gründer auf der Suche nach einem Warenwirtschaftssystem, das auf Linux läuft und flexibel erweitert werden kann.

Als sie nach langer Suche kein geeignetes System gefunden haben, entschied sich Entwickler Benedikt Sauter die Sache selbst in die Hand zu nehmen. Er programmierte eine eigene Warenwirtschaftslösung auf Basis von Open-Source-Technologien. „Es war mir wichtig, dass ich das System bei Bedarf einfach erweitern kann, darum habe ich auf Open-Source gesetzt. Diese Basis hat xentral bis heute“, sagt Sauter. Ein Hardware-Kunde wurde zufällig auf die Software aufmerksam und wollte sie für seine eigenen Zwecke nutzen. Sauter passte die Version entsprechend an und entwickelte eine individuelle Lösung für seinen Kunden. Die Kundenzahl wuchs und das ERP-System verkaufte sich ausschließlich über Weiterempfehlungen. Und das so gut, dass sich 2017 die Software besser verkauft hat als die Hardware. „Wir standen vor einer schweren Entscheidung: Bleiben wir Hardware-Produzent oder fokussieren wir uns auf die Weiterentwicklung des Warenwirtschaftssystems“, erinnert sich Claudia Sauter.

Die Gründer sprachen mit verschiedenen Experten der Augsburger und Münchner Gründerszene und entschieden sich dazu, die Hardware-Produktion einzustellen. Um das Warenwirtschaftssystem weiterzuentwickeln, stellen sie zwei Entwickler ein. Schon nach nur wenigen Monaten zeigt sich, dass es die richtige Entscheidung war.

GRÜNDERSTORY

Das Warenwirtschaftssystem verkauft sich rasant und damit wächst auch das Unternehmen xentral innerhalb von drei Jahren auf über 65 Mitarbeiter.

Frank Thelen und Alex Koch entdecken xentral

Im August 2017 wenden sich vier Food-Startups an Benedikt Sauter, alle sind Teilnehmer der Staffel „Die Höhle der Löwen“, einer TV-Show für Gründer. Bereits während der Ausstrahlung laufen bis zu tausend Bestellungen pro Stunde bei den Startups ein. Sie brauchten ein Warenwirtschaftssystem, das hochleistungsfähig und trotzdem leicht zu bedienen ist. Da alle gleichzeitig starten wollten, schob Sauters Team Nachtschichten und war teilweise während der Ausstrahlung bei den Startups vor Ort, um im Notfall technisch unterstützen zu können. „Innerhalb von so kurzer Zeit so viele Bestellungen abzuwickeln, war für uns und auch für xentral neu. Im Prinzip ist die Software ja genau darauf ausgelegt, nur haben wir es bis dahin noch nie ‚live‘ in dem Umfang getestet“, sagt Claudia Sauter.

Die Startups hatten noch eine weitere Gemeinsamkeit: Sie alle erhielten ein Investment von Frank Thelen, Investor und CEO von Freigeist Capital. Da die Gründer von 3Bears, Pumperlgund, FIT TASTE und Luicella's Ice Cream so begeistert von der Anwendung von xentral waren, schaute sich Alex Koch, Mitgründer und CTO der Investmentfirma von Frank Thelen die Augsburger Software genauer an. „Wir hatten davor schon viele ERP-Systeme getestet, aber xentral war nicht nur vom User Interface, sondern vor allem in technischer Hinsicht extrem innovativ und flexibel“, sagt Koch. Er war neugierig, welches Entwicklerteam hinter der Software steckt und fuhr von Bonn nach Augsburg. „Ich habe einfach nicht geglaubt, dass die beste Software am Markt von einem so kleinen Team entwickelt wurde. Darum habe ich ihnen vor Ort ein paar Challenges gestellt. Ich war begeistert“, so Koch weiter. Zurück in Bonn führte sein Weg direkt in Frank Thelens Büro. „Alex kam rein und sagte: Das ist die beste Software, die es gibt. Wir sollten den Gründern ein Angebot machen und ein Teil davon werden“, erinnert sich Thelen. „Also haben wir ihnen ein Angebot gemacht, doch von xentral hat sich erst mal keiner gemeldet. Das hatten wir auch noch nie.“

Das Freigeist-Investment: Frank Thelen und xentral machen gemeinsame Sache

Die Sauters blieben ihrer Devise treu: Ab oberster Stelle stehen immer die Kunden und die Stabilität des Systems. Erst danach kümmert sich das Team um Geschäftsentwicklung und Marketing. „Wir haben angefangen mit Freigeist Capital zu arbeiten und schnell gemerkt, dass wir auf einer Wellenlänge sind“, sagt Benedikt Sauter. Doch mit der Antwort ließ er sich trotzdem Zeit. Frank Thelen und Alex Koch blieben hartnäckig. Durch ihre Erfahrungen mit anderen ERP-Systemen wussten sie, dass xentral enormes Potenzial hat, eine echte Konkurrenz zu den großen

GRÜNDERSTORY

Softwareherstellern zu werden. „Wir haben noch mal deutlich gemacht, was wir bieten können, wie groß wir xentral machen wollen und dass wir als Freigeist nicht nur das Kapital, sondern auch das Netzwerk dazu geben können“, erklärt Frank Thelen.

2020 steigt auch Wunderlist-Gründer Christian Reber mit ein

xentral hat es geschafft, seinen Umsatz 2020 zu verdreifachen. Das beeindruckt nicht nur Investor Frank Thelen, sondern Christian Reber. Der Wunderlist- und Pitch-Gründer beteiligt sich mit einem Millionenbetrag am Augsburger Software-Unternehmen. „xentral hat das Potenzial, ein führender Player im Business Software Markt zu werden. Das Team ist Produkt-getrieben und investiert in Design und User Experience. Das Ziel ist, ein modernes, agiles und cloud-natives Produkt als Alternative zu SAP & Co. anzubieten. Ich freue mich darauf, sie dabei zu unterstützen“, erklärt Christian Reber.

Mit der Kapitalerhöhung von Christian Reber und Freigeist Capital möchte xentral weitere Talente ins Team holen. Ziel ist es, nächstes Jahr in den internationalen Markt einzutreten. „Uns geht es aber nicht um die Kapitalerhöhung alleine, sondern um das strategische Know-how, das unsere Investoren mitbringen“, erklärt xentral-CEO Benedikt Sauter.

Sequoia Capital und Visionaries Club 2021

2021 stehen die Zeichen auf Expansion: Sequoia Capital, einer der erfolgreichsten IT-Venture-Capitalists aus dem Silicon Valley, investiert zusammen mit dem Visionaries Club, einem VC-Fond aus Berlin 16,5 Millionen Euro. Xentral wird die Finanzierung für die Produktentwicklung, den Ausbau des Teams sowie die Expansion verwenden – zunächst auf paneuropäischer Basis und längerfristig auch in Großbritannien und den USA.

English:

A software for personal use becomes an investment by Frank Thelen and Christian Reber

Benedikt and Claudia Sauter have achieved what many founders dream of: they have been profitable right from the start, they have won over renowned investors Freigeist Capital and Sequoia Capital, they have built up a team of over 65 employees and they are about to continue expanding. However, as with many startups, there have been a few bumps in the road and originally there software was intended for just personal use.

GRÜNDERSTORY

The frustrating search for a suitable inventory management system

Benedikt Sauter's balance sheet shows two weeks of full time employment. The computer science graduate knew early on that he wanted to be his own boss. Together with his wife Claudia they founded embedded projects GmbH in Augsburg in 2008. They made microcontroller boards that were sold through their own online store. Demand and a large customer base grew quickly: one online store became three and the corresponding administrative tasks such as warehouse management, accounting, shipping coordination and co. skyrocketed. In order to maintain an overview and work efficiently, the founders decided to look for an enterprise resource planning system that could run on Linux and be upgraded flexibly.

When they couldn't find a suitable system after a long search, developer Benedikt Sauter decided to take matters into his own hands. He programmed his own enterprise resource planning solution based on open source technologies. "It was important to me that I could easily expand the system if needed, that's why I chose open source. That is still the basis that xentral has to this day", Sauter says. A hardware customer happened to notice the software and asked to use it for his own purposes. Sauter adapted the version accordingly and developed an individual solution for this customer. The number of customers grew and the ERP system sold exclusively through referrals. It did so well that in 2017, the software was selling better than the hardware. "We were faced with a tough decision: Do we remain a hardware producer or do we focus on the further development of the ERP system?" recalls Claudia Sauter.

The founders spoke with various experts from the Augsburg and Munich startup scene and decided to discontinue hardware production. To further develop the inventory management system, they hired two developers. After only a few months, it became clear that this was the right decision. The inventory management system sales grew rapidly, and with it the company to more than 65 employees in three years.

Frank Thelen and Alex Koch discover xentral

In August 2017, four food startups approached Benedikt Sauter as they were starring in the well known TV show for founders, "The Dragon's Den". Already before the broadcasting, the startups were receiving a thousand orders per hour. They needed an enterprise resource planning system that was both high-performance, but still easy to use. Since they all wanted to get started immediately, Sauter's team worked night shifts and stood at the ready on-site during filming to provide technical support in case of emergency. "Processing so many orders within such a short time was new

GRÜNDERSTORY

for us and the xentral software. In principle, the software is designed to do just that, but we had never tested it 'live' to that extent before", says Claudia Sauter.

The startups had another thing in common: they all received an investment from Frank Thelen, investor and CEO of Freigeist Capital. Due to the fact that the founders of 3Bears, Pumperlgsund, FIT TASTE and Luicella's Ice Cream were so excited about using xentral, Alex Koch, co-founder and CTO of Frank Thelen's investment firm, took a closer look at the Augsburg software. "We had tested many ERP systems before, but xentral was extremely innovative and flexible, not only for the user interface, but especially from a technical perspective", Koch says. He was curious about the development team behind the software and drove from Bonn to Augsburg. "I simply didn't believe that the best software on the market was developed by such a small team. That's why I set them a few challenges on site. I was not disappointed." Koch continues. Back in Bonn, his path led directly to Frank Thelen's office. "Alex came in and said, 'This is the best software out there. We should make the founders an offer and be a part of this.'" Thelen recalls. "So we made them an offer, but no one from xentral got back to us at first. We've never had that before either."

The Freigeist Investment: Frank Thelen and xentral work for a common cause

The Sauters stay true to their motto: The customers and the stability of the system always comes first. Only afterwards does the team take care of business development and marketing. "We started working with Freigeist Capital and quickly realised that we were on the same wavelength," says Benedikt Sauter. But he did still take time answering Frank Thelen and Alex Koch who remained persistent. Through their experience with other ERP systems, they knew that xentral had enormous potential to become a real competitor to the major software manufacturers. "We made it clear once again what we can offer, how big we want to make xentral and that we as Freigeist can not only provide capital, but also the network," explains Frank Thelen.

2020: Wunderlist founder Christian Reber joins

xentral has managed to triple its sales in 2020. This impressed not only investor Frank Thelen, but also Christian Reber. The Wunderlist and Pitch founder invested in the Augsburg based software company to the tune of a million euros. "xentral has the potential to become a leading player in the business software market. The team is product-driven and invests in design and user experience. The goal is to offer a modern, agile and cloud-native product as an alternative to SAP & Co. I am looking forward to supporting them in this," explains Christian Reber.

GRÜNDERSTORY

With the capital boost from Christian Reber and Freigesit Capital, xentral wants to bring in more talent to the team. The goal is to enter the international market next year. “However, we are not concerned with just the capital alone, but with the strategic know-how that our investors bring to the table,” explains xentral CEO Benedikt Sauter.

Sequoia Capital and Visionaries Club 2021

In 2021, the signs are pointing to expansion: Sequoia Capital, one of the most successful IT venture capitalists from Silicon Valley, is investing 16.5 million euros together with Visionaries Club, a VC fund from Berlin. Xentral will use the funding for product development, recruiting and expansion geographically, initially on a pan European basis and to the UK and US longer term.