

PRESSEMITTEILUNG

Berlin, 13.07.2021

SimplyDelivery | THEMA: Series A-Finanzierungsrunde mit 10 Millionen Euro

PRESSEMELDUNG:

Erster Investor: SimplyDelivery holt sich Cusp Capital als Partner an Board - Betriebssystem für Restaurants digitalisiert europäische Gastro-Branche

SimplyDelivery sichert sich mit der Series A-Finanzierungsrunde von 10 Millionen Euro frisches Kapital für Wachstum. Der cloud-basierte Softwareanbieter bildet sämtliche Prozesse bis hin zu On-Demand-Essensbestellungen ab und wächst profitabel. Zu den Kunden gehören Branchengrößen wie McDonald's, Dean & David und Burger King.

SimplyDelivery hat sich mit Cusp Capital den ersten Investor an Bord geholt. Das Berliner Start-up SimplyDelivery liefert die Cloud-Software für rund 3.000 Restaurantketten, Ghost Kitchen oder Einzelbetriebe im deutschsprachigen Raum und in den Niederlanden und bildet darüber sämtliche Prozesse vom Bestelleingang bis zur Essen-Auslieferung ab. Damit unterstützt SimplyDelivery Restaurants aller Größen, im Zeitalter von On-Demand-Diensten erfolgreich zu sein.

Zu den Kunden von SimplyDelivery gehören McDonald's, Dean & David, Burger King, L'Osteria und burgerme. Nicht nur für SimplyDelivery, die seit sechs Jahren aus eigenen Mitteln sehr erfolgreich gewachsen sind, ist es der erste Investor - es ist auch das erste Investment von Cusp Capital nach dem [Start des 300 Millionen-Euro-Fonds im April](#). Als Lead-Investor führt der Venture-Capital-Fonds die Series A-Finanzierungsrunde in einer Gesamthöhe von 10 Millionen Euro an, mit Fortino Capital als Co-Investor.

„Wir digitalisieren die gesamte Wertschöpfungskette für Gastronomen und Lieferdienste“, sagt Björn Wisnewski, Gründer und Geschäftsführer von SimplyDelivery. „Wir sind das Betriebssystem, mit dem Gastronomen spielend einfach das bestellte Essen an den Tisch oder nach Hause liefern. Unsere modularen Softwarepakete erleichtern den Restaurants ihre Arbeit und unterstützen sie in der Auslieferung. Damit können sich Gastronomen auf das konzentrieren, was ihnen wirklich wichtig ist: gutes Essen, guter Service – und natürlich ihre Kundinnen und Kunden.“

SimplyDelivery profitiert vom Paradigmenwechsel im Restaurant-Geschäft

„Restaurants durchleben einen grundlegenden Paradigmenwechsel. Das Bestellgeschäft, das bereits vor der Pandemie stark gewachsen ist, hat inzwischen oft die Bedeutung des klassischen Ladengeschäfts überholt“, sagt Christian Winter, General Partner von Cusp Capital. „Die Software von SimplyDelivery ermöglicht es den Restaurants, die Chancen digitaler Plattformen wie Lieferando und Wolt zu nutzen und ihren Einsatz neben ihren eigenen Kanälen bestmöglich auszubalancieren.“ Mit der Software erhält der Gastronom oder die Gastronomin wieder den direkten Kontakt zu Kund:innen – und Stammkund:innen werden als solche identifiziert.

In den vergangenen drei Jahren hat sich der Umsatz von SimplyDelivery jeweils bei Profitabilität verdoppelt. Aktuell beschäftigt das Unternehmen rund 80 Mitarbeiter:innen. SimplyDelivery verzeichnet ein jährliches Bruttomarktvolumen (GMV) von über 1,6 Mrd. Euro und verarbeitet 145.000 Bestellungen am Tag. Mit dem frischen Kapital will SimplyDelivery seine Geschäfte in Deutschland, den Niederlanden, Österreich und der Schweiz weiter ausbauen. Mittelfristig ist die Expansion in weitere europäische Länder geplant. Zudem soll das Geschäft mit Lebensmitteleinzelhändlern stärker forciert werden. Bis zuletzt war SimplyDelivery ausschließlich in der Hand der Inhaber.

Fragmentierte Softwarelandschaft wird zugunsten cloud-basierter Lösungen weichen

Die Software-as-a-Service-Lösung von SimplyDelivery (SaaS) verzahnt sämtliche Prozesse im Restaurant miteinander – vom Marketing über Kundenbestellungen, Personalplanung, Beschaffung, Lagerhaltung und Lieferservice bis hin zur Zahlungsabwicklung. So werden unterschiedliche Bestellkanäle wie der Point-of-Sale im Restaurant, der eigene Webshop oder die Anbindung an einen Lieferservice integriert. Parallel kann die Software zum Beispiel auch die Bestellungen nach Kriterien wie der Profitabilität priorisieren. Die Software wird auch für Konzepte wie Ghost Kitchen eingesetzt – also Restaurants, die nur Essensbestellungen ausliefern und kein reguläres Ladengeschäft mehr haben.

„Der Erfolg der SaaS-Lösung von SimplyDelivery zeigt deutlich, dass cloud-basierte Lösungen aus einem Guss die bislang fragmentierten Software-Lösungen nach und nach ablösen werden“, sagt Winter von Cusp Capital. „Wir suchen auch weiter nach Unternehmerinnen und Unternehmern, die unsere langfristigen Hypothesen zu wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen teilen und sie über Software aktiv gestalten wollen.“

Trend zu Online-Bestellungen treibt das Wachstum

Die Wachstumsaussichten für SimplyDelivery sind auch zukünftig gut. Bis zum Jahr 2023 wird der weltweite Markt für Online-Bestellungen [um mehr als 30 Prozent steigen](#), schätzt Statista. Allein der Umsatz in Ghost Kitchen [könnte laut Einschätzung von Euromonitor bis zum Jahr 2030 die Billionengrenze überschreiten](#). Zudem suchen immer mehr Lebensmitteleinzelhändler nach einer Software, mit der sie ihre Lieferservices verwalten können.

Pressemeldung Wörter: 669 | Zeichen (mit Leerzeichen): 5.027

Mehr Informationen: www.simplydelivery.de/presse

Über SimplyDelivery:

SimplyDelivery digitalisiert mit seinem ganzheitlichen Betriebssystem die gesamte Wertschöpfungskette für Gastronomen und Lieferdienste. Im Jahr 2014 gegründet, bietet das Unternehmen eine modular aufgebaute, vollumfängliche Software für den einfachen, schnellen und effizienten Betrieb von Restaurants und Franchise-Systemen an. Zu den Kunden von SimplyDelivery gehören McDonald's, Dean & David, Burger King, L'Osteria und burgerme. Das Unternehmen ist gründergeführt und beschäftigt rund 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vornehmlich aus der Gastronomiebranche.

Weitere Informationen: www.simplydelivery.de

Über Cusp Capital:

Cusp Capital ist eine Venture-Capital-Fondsgesellschaft, die eine Analyse von technischen und gesellschaftlichen Entwicklungen mit einer über zehnjährigen Investorenerfahrung kombiniert. Auf dieser Grundlage investiert Cusp Capital in junge Technologieunternehmen, die globale Herausforderungen lösen können. Das Team von Cusp Capital ist seit vielen Jahren Teil des deutschen und europäischen Venture-Capital-Ökosystems und war für initiale Investments in Höhe von rund 400 Mio. Euro federführend verantwortlich. Heute kommen die Unternehmen auf einen Gesamtwert von mehr als 80 Mrd. Euro. Zu den frühen Investments gehörten zum Beispiel Zalando, Delivery Hero, Global Fashion Group, brands4friends, Klarna, Scalable Capital, Westwing oder dataArtisans.

Weitere Informationen: cuspcapital.com