

Plausibilitätsbericht für OOMNIUM

Acquify AG

(“Acquify ” oder “das Unternehmen”)

Gewerbestrasse 12, 4450 Sissach, Schweiz

<https://acquify.ch/>

Dieser Bericht wurde am 10.06.2025 erstellt.

Firmenübersicht

Firmenname	Acquify AG
Adresse	Gewerbstrasse 12, 4450 Sissach, Schweiz
Gründungsjahr	2023
Gründer	Mattia Rüfenacht (CEO)
Industrie	SaaS (Software as a Service)

Informationen zur Investition

Finanzierungsphase	Seed
Finanzierungsanfrage	CHF 0.55m
Pre-Money Bewertung	CHF 2.5m

Präambel

Im Rahmen des Onboarding-Prozesses für die Oomnium Plattform hat BV4 eine Plausibilitätsprüfung von Acquify durchgeführt.

Im Rahmen dieser Plausibilitätsprüfung hat BV4 die Unternehmensinformationen überprüft und öffentlich verfügbare Daten kontrolliert.

Die folgenden Dokumente und Informationen wurden von den Analysten von BV4 geprüft:

- Bilanz und Erfolgsrechnungen für die Jahre 2023 und 2024
- Umsatzzahlen des ersten Quartals 2025
- Kontostand am 30.03.2025 basierend auf einem Kontoauszug
- Cap-Table (Acquify AG)
- Cap-Table (Betascale AG)
- Pitch Deck für Investoren
- Finanzielle Prognose für das aktuelle und die kommenden 4 Jahre (2025 bis 2029)
- Durchschnittlicher Cashflow der letzten drei Monate
- Liste an potentiellen neuen Kunden der nächsten Monate
- Bereits abgeschlossene Verträge mit drei Kunden
- Kreditvertrag mit der BLKB
- Berechnungen zur Bewertung
- Darlehensvertrag zwischen Betascale und Acquify (30.05.2025)

Darüber hinaus hat BV4 einen Background Check der wichtigsten Teammitglieder auf Basis öffentlich zugänglicher Informationen durchgeführt. Zudem wurden ein Interview mit Mattia Rüfenacht (CEO) am 09.05.2025 geführt und am 26.05.2025.

1. Allgemeine Geschäftsinformationen

Das Unternehmen wurde 2023 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Sissach im Kanton Basel, Schweiz. Acquify wurde als Unternehmen des Schweizer Company Builders Betascale AG gegründet.

Das Unternehmen entwickelt eine cloudbasierte B2B SaaS-Plattform für den Small-Cap-M&A-Markt (Dealgrößen von CHF 0-100m), die mehrere bisher fragmentierte Softwarelösungen integriert. M&A-Beratungen, Treuhänder und Investmentbanken erhalten damit eine umfassende All-in-One-Lösung, welche Funktionen wie CRM, Projektmanagement, Deal-Marketing und einen Datenraum miteinander verbindet.

Die Plattform verfolgt ein nutzerbasiertes Preismodell ab CHF 140 pro Monat und kann mit den Bedürfnissen der Kunden wachsen. Ein zusätzlicher Netzwerkeffekt entsteht durch den Marketplace, für dessen Nutzung CHF 10 pro User erhoben werden und der aus regulatorischen Gründen keine Erfolgsprovision beinhaltet. Es besteht die Möglichkeit das System von Acquify in bestehende Plattformen sowie die Datenraum-Lösung zu integrieren. Acquify adressiert mit diesem Modell gezielt das Marktsegment kleinerer Transaktionen, für das bisher kaum spezialisierte Lösungen existieren.

Das zusätzliche Kapital wird hauptsächlich für den Aufbau eines dedizierten Sales Teams investiert. Darüber hinaus fließt ein Teil in die Weiterentwicklung der Plattform.

Die Rolle von Betascale

Die Betascale AG ist ein Company Builder, der Geschäftsideen systematisch entwickelt und in eigenständige Start-ups überführt. Da die Software nun marktreif ist, plant Betascale, die operative Verantwortung schrittweise an ein extern rekrutiertes Managementteam zu übergeben. Der aktuelle CEO, Mattia Rüfenacht, plant jedoch seine Position bei Acquify weiterhin zu bekleiden und seine Tätigkeiten bei Betascale zurückzuführen.

Die Anteile von Acquify teilen sich wie folgt auf: 70% hält Betascale AG, jeweils 6,25% halten zwei Angel Investoren der Seed-Runde und die verbleibenden 17,5% verteilen sich auf 4 Betascale-Partner. Durch seine 41.6% Anteil an Betascale und den 4.4% an Acquify hält der CEO effektiv 33.5% von Acquify und ist somit stark incentiviert.

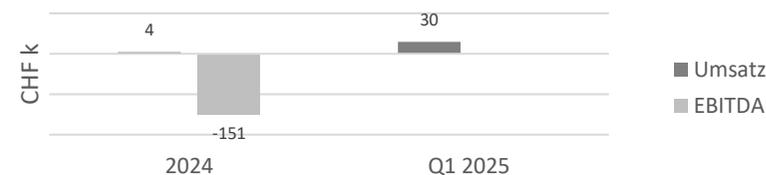
Das Unternehmen ist gut dokumentiert und ist seit letztem Jahr aktiv im Markt tätig. Die im Pitch Deck präsentierten Informationen erscheinen plausibel. Sofern möglich wurden die Informationen mit zusätzlich erhaltenen Unterlagen und Informationen abgeglichen bzw.

plausibilisiert. Prognosen über die Entwicklung des Unternehmens sind mit Unsicherheit behaftet und unterliegen verschiedenen Annahmen.

2. Historische Finanzzahlen

In den Geschäftsjahren 2023 und 2024 konnte Acquify keinen nennenswerten Umsatz erwirtschaften. Das niedrige Volumen ist damit zu erklären, dass das Unternehmen erst in 2023 gegründet wurde und bis Ende letzten Jahres noch die Entwicklung der Plattform vollenden musste. Zum anderen unterliegen B2B-Lösungen längeren Verkaufszyklen als B2C-Produkte.

Im laufenden Geschäftsjahr 2025 hat Acquify einen Umsatz von rund CHF 30k generiert aus drei Verträgen mit der Zuger Kantonalbank, der Axa Versicherung und einer Treuhandfirma. Das Gesamtvolumen dieser Vereinbarungen beträgt CHF 41k und wird teilweise gestaffelt abgerechnet. Bei den Verträgen mit der Zuger Kantonalbank und der Gewerbe-Treuhand AG handelt es sich um wiederkehrende Umsätze, da sie sich nach Ablauf der vereinbarten Laufzeit automatisch verlängern, sollten sie nicht gekündigt werden.



3. Finanzprognose

Für 2025 prognostiziert Acquify einen Umsatz von CHF 34k, eine Prognose die durch die bereits abgeschlossenen drei Verträge überschritten wird.

Acquify befindet sich in weitgehenden Gesprächen mit zwölf Interessenten, an welche bereits Angebote versendet wurden. Das potenzielle jährliche Volumen dieser Salespipeline

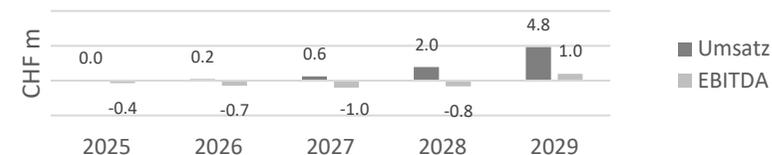
beläuft sich auf CHF 201k. Das Unternehmen steht mit weiteren zehn Kunden in Kontakt, von denen vier eine Demoversion testen. Der durchschnittliche initiale Umsatz pro Kunde bei der aktuellen Sales-Pipeline würde sich auf CHF 13k belaufen.

In den darauffolgenden Jahren sollte das Unternehmen durch wiederkehrende Umsätze aus vorherigen Vertragsabschlüssen profitieren. Bis 2029 plant Acquify seinen Umsatz auf CHF 4.8m zu steigern. Die entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (CAGR 2025-2029) von 245%. Besonders in den Jahren 2028 und 2029 ist diese Steigerung nominal ambitioniert von CHF 0.6m in 2027 auf CHF 4.8m in 2029 (212% respektive 145% Wachstum). Bereits ab 2026 setzt sich der Umsatz zu einem Drittel aus den Suite Abonnements und zu zwei Dritteln aus den Datenraum Abonnements zusammen. Das Erreichen der Umsatzziele hängt massgeblich davon ab, dass Kunden den Nutzen der Plattform erkennen und sie bei Transaktionen auch den Gegenparteien vorschlagen.

In 2029 plant Acquify den Break-Even-Point zu erreichen und CHF 1.0m EBITDA zu erwirtschaften. Dies entspricht einer EBITDA Marge von 21%, welche leicht über dem Durchschnitt der europäischen SaaS Industrie von 16% liegt.¹ BV4 stuft diese EBITDA Prognose als realistisch ein, insofern Acquify die Umsatzziele erreicht werden.

Die grösste Kostenposition ist wie branchenüblich der Personalaufwand, dieser nimmt bis 2029 stark zu und beträgt schliesslich CHF 3.0m. Diese ansteigende Kostenstruktur beruht auf der Vision für die Acquify Plattform, sie soll fortlaufend weiterentwickelt werden und durch zusätzliche Vertriebsmitarbeiter zunehmend an Marktanteil gewinnen.

Betascale hält eine Mehrheitsbeteiligung an gut geregelt. In solchen Fällen sind teilweise Rückzahlungen von Entwicklungskosten, die durch den Company Builder vorfinanziert wurden, zwar möglich, aber weniger gebräuchlich als das reine Beteiligungsmodell. BV4 hat daher empfohlen, solche Rückzahlungen an spezifische Meilensteine (z.B die Erreichung der Profitabilität) zu knüpfen, um zu vermeiden, dass neues Kapital zur Begleichung vergangener Ausgaben verwendet wird. Das Management hat diesem Vorgehen zugestimmt und wird die Rückzahlung der Entwicklungskosten in Höhe von CHF 78k bis zur Erreichung der Profitabilität aufschieben.



Die Umsatzprognose wird von BV4 als ambitioniert erachtet. Die vorhergesagte EBITDA Marge von 21% hält BV4 für erzielbar.

1) GP Bullhound (2024), European SAAS Report 2024 (S 27)

4. Liquiditätslage

Per 31.04.2025 beläuft sich die Cash-Position von Acquify auf negative CHF 182k. Dies kommt durch einen Kreditvertrag mit der BLKB zustande, die Acquify einen Kreditrahmen in Höhe von CHF 200k gewährt und bis 30.06.2027 entweder zurückgezahlt oder in Eigenkapital gewandelt werden kann.

Dadurch verfügt Acquify noch über CHF 18k an Liquidität, wodurch die monatlichen Kosten nicht gedeckt werden können. Der CEO erläuterte, dass die operative Cash-Burn-Rate bei etwa CHF 30.4k pro Monat liegt und bis zu der kommenden Finanzierungsrunde durch Betascale finanziert wird.

5. Bewertung

Acquify plant, im Rahmen der Oomnium Kampagne CHF 0.55m zu einer Pre-Money-Bewertung von CHF 2.5m aufzunehmen. Das zusätzliche Kapital dient in erster Linie der Deckung der Personalkosten des neu aufgebauten Sales Teams, Kundenakquise, ein weiterer Teil fließt in die Weiterentwicklung der Plattform.

Das Unternehmen hat seine Bewertung durch die Anwendung der VC Methode ermittelt.

Angesichts der marktüblichen Bewertungen in der SaaS-Branche betrachtet BV4 die Pre-Money-Bewertung von CHF 2.5m als angemessen.

6. Bisherige Finanzierungen

Das Unternehmen wurde 2023 durch die Betascale AG gegründet, seitdem gab es zwei Kapitalerhöhungen.

- CHF 0.2m in Equity Finanzierung durch Angel Investoren (Okt 2023)
- CHF 0.2m als Wandeldarlehen (CLA) der BLKB (Mai 2024)

Darüberhinaus belaufen sich die zusätzlichen Plattformentwicklungskosten auf insgesamt CHF 152k. Davon entfallen CHF 78k auf ein Darlehen von Betascale, das mit 3.5 % verzinst. Die Rückzahlung des Darlehensbetrags ist an die Profitabilität gebunden. Eine Rückzahlungspflicht entsteht erst mit Eintritt der Profitabilitätsbedingung, d. h. sobald der Darlehensnehmer in einem Geschäftsquartal einen positiven Überschuss gemäß den Grundsätzen ordnungsmässiger Buchführung erzielt.

Das Wandeldarlehen der BLKB ist mit 2.25% verzinst und hat eine Laufzeit bis Juni 2027. Acquify erhält weitere CHF 150k im Falle einer Eigenkapitalerhöhung der gleichen Summe, dies würde im Zuge der Omnium Kampagne in Kraft treten. Die Bank hat das Recht, allerdings nicht die Verpflichtung, das Darlehen nach Ablauf bei der darauffolgenden Eigenkapitalerhöhung in Aktienanteile zu wandeln, zu einem Discount von 25% auf die Bewertung der Finanzierungsrunde.

7. Team

Ausgehend von öffentlich zugänglichen Informationen scheint das Managementteam von Acquify derzeit nicht in frühere oder laufende Rechtsstreitigkeiten verwickelt zu sein, die das Unternehmen gefährden könnten.

Haftungsausschluss

Dieser Plausibilitätsbericht dient ausschliesslich der Plausibilisierung von Omnium und darf nur für den Zweck des genannten Crowdfundings verwendet werden.

Dieser Plausibilitätsbericht ist weder ein Prospekt im Sinne des Finanzdienstleistungsgesetzes vom 15. Juni 2018 (FIDLEG) und der Finanzdienstleistungsverordnung vom 6. November 2019 (FIDLEV) noch ein Kotierungsprospekt im Sinne des Kotierungsreglements der SIX Exchange Regulation AG vom 8. November 2019, in Kraft seit 1. Januar 2020 (KR). Der vorliegende Plausibilitätsbericht stellt weder eine Beratung noch eine Empfehlung, ein Angebot oder eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar.

Die Tätigkeit hat sich auf die Plausibilitätsprüfung der Informationen und deren Vollständigkeit beschränkt. BV4 hat weder eine materielle Prüfung der Informationen noch eine Due Diligence, eine prüferische Durchsicht (PS 910), eine (ordentliche oder eingeschränkte) Revision oder eine sonstige Prüfung nach gesetzlichen Vorschriften (gemäss Revisionsstandards) durchgeführt.

Dieser Plausibilitätsbericht enthält keine zukunftsgerichteten Aussagen, die Absichten, Einschätzungen, Erwartungen und Prognosen hinsichtlich zukünftiger finanzieller, betrieblicher und anderer Entwicklungen und Ergebnisse zum Ausdruck bringen. Solche möglichen Aussagen des Unternehmens und die ihnen zugrundeliegenden Annahmen unterliegen zahlreichen Risiken, Unwägbarkeiten und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Entwicklungen erheblich abweichen.

Ferner ist zu beachten, dass die in diesem Plausibilitätsbericht genannten Marktdaten und Bewertungen sowie Trends und Bewertungen der Vergangenheit keine Garantie für die zukünftige Entwicklung oder den Wert des Unternehmens darstellen. Die BV4 macht keine Aussagen über die Eintrittswahrscheinlichkeit möglicher zukunftsgerichteter Aussagen einschliesslich der Bewertung des Unternehmens.

Es wird nicht garantiert, dass dieser Plausibilitätsbericht zu einem späteren Zeitpunkt vollständig oder richtig ist. Nach dem Datum der Veröffentlichung können sich Änderungen in Bezug auf die hierin enthaltenen Informationen ergeben, ohne dass eine Verpflichtung besteht, Sie über spätere Änderungen der Informationen zu informieren.