

ACQUIFY

Seed-Finanzierung | 29.05.25

**Wir bauen das HubSpot für M&A
im Segment 0–100 Millionen Deals**

Problem

Für Large Cap Deals existiert spezialisierte, teure Software – im Small Cap Segment fehlt eine passende Lösung, was Effizienz hindert.

9-12 Monate

Ø Dealzyklen im M&A. Small-Cap-Deals dauern oft länger wegen geringerer Standardisierung – verzögert Umsatz und bindet Kapazitäten.

5+ Lösungen

z. B. CRM, Due Diligence, Bewertung. Integrationsprobleme & manuelle Datenübertragung verlängern Dealzyklen um 20 %.

Verpassen KI

Wir schreiben 2025, doch viele M&A-Berater nutzen die neuen Technologien nicht in vollem Umfang und lassen wertvolle Margen auf dem Tisch liegen.

Selbst kleine Teams zahlen schnell 50k+ p.a. für Software, was Budgets sprengt und die digitale Transformation im M&A limitiert.

Lösung

Massgeschneiderte Software für Small Cap Deals, die eine Vielzahl von Tools in einer Lösung vereint, Daten zentral generiert und mit KI einfach nutzbar macht.

M&A Project Mgmt

M&A CRM

Deal Marketing

Acquify-Suite

Datenräume

Marktplatz-APIs

The screenshot shows the Acquify software interface. On the left is a navigation sidebar with options: Dashboard, Copilot, Projekte (selected), Kontakte, Unternehmen, Analytics, Marktplatz, and Einstellungen. The main area is titled 'Projekte' and features a '+ Projekt erstellen' button. Below this is a search bar and a summary of project counts: 5 In Bearbeitung, 0 Bevorstehend, 0 Abgeschlossen, and 0 Archiviert. A table lists projects with columns for Kundennamen, Dealtyp, Letzte Interaktion, Stage, Owner, and Aktionen. A dropdown menu is open over the 'Dealtyp' column, showing 'Absteigend sortieren' and 'Aufsteigend sortieren' options. The table contains the following data:

Kundennamen	Dealtyp	Letzte Interaktion	Stage	Owner	Aktionen
Element Karl Bru...		20 Apr 2022	Due Diligence	[Avatar]	[Icons]
Tekkra Marla Müller	Sell-Side	20 Apr 2022	NDA	[Avatar]	[Icons]
ABC Project Max Muster	Sell-Side	20 Apr 2022	NDA	[Avatar]	[Icons]
ABC AG DE Expansion	Buy-Side	20 Apr 2022	Strategische Planung	[Avatar]	[Icons]
Matterhorn	Sell-Side	20 Apr 2022	Vorbereitung	[Avatar]	[Icons]

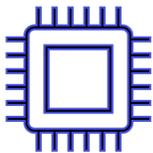
At the bottom right, there is a green banner with the text 'Fragen Sie nach einer Demo!' and a footer that reads 'Acquify AG | Seed-P...'.

USP

Die neue Generation von M&A-Software mit KI als Kernstück, um den 10x M&A-Berater Realität werden zu lassen.

5:1

Eine M&A-Suite, die 5 bestehende ersetzt und KI unter Verwendung zentral generierter Daten anwendet.



Die erste M&A-Software, die Zugang zu umfangreichen und vielfältigen Daten aus dem M&A-Alltag hat.

ACQUIFY

Copilot

John Doe

Dashboard

Copilot

Projekte

Kontakte

Unternehmen

Analytics

Marktplatz

Einstellungen

Hi, John Doe.
Wie kann ich Ihnen heute helfen?

Was wollen Sie wissen oder tun?

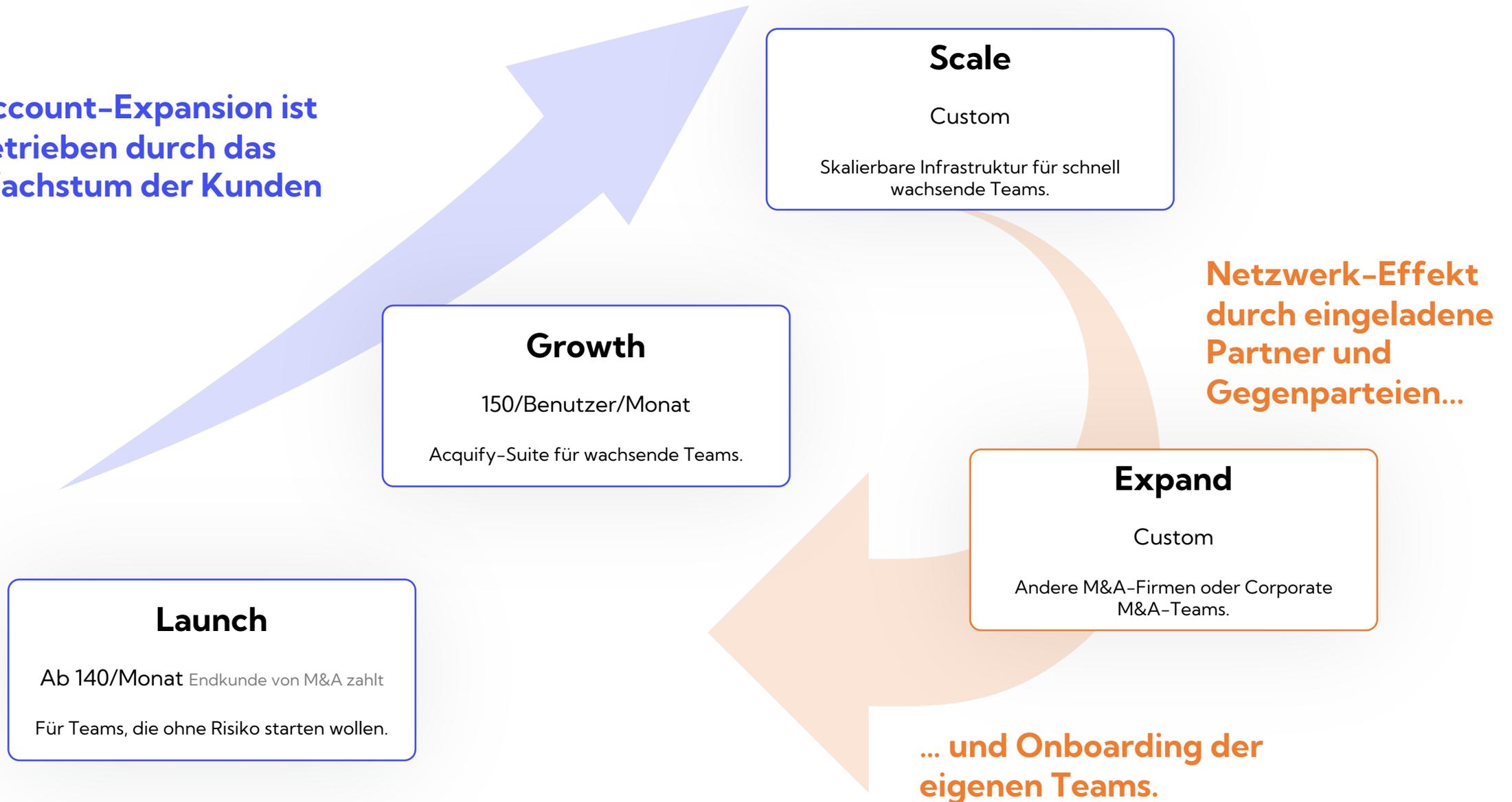
Sensitive Daten DeepSearch Think

Recherche Longliste erstellen Teaser erstellen IM erstellen Doc analysieren

Hilfe

Ein Geschäftsmodell, das mit Kunden wächst

Account-Expansion ist
getrieben durch das
Wachstum der Kunden



Das Timing ist richtig

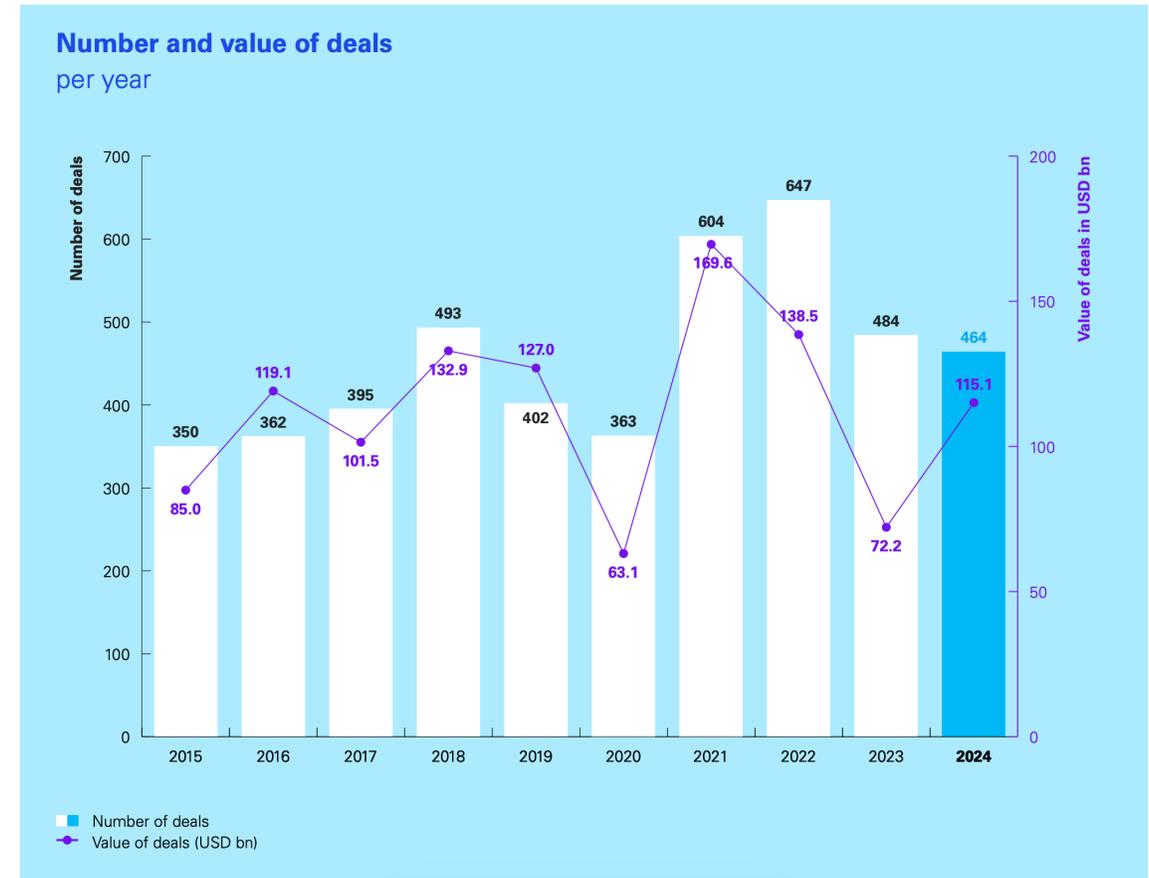
Der demografische Wandel erhöht Druck auf Nachfolge. Die Anzahl M&A-Berater nimmt zu, grosse M&A-Deals ab und Transaktionen werden grösser und komplexer.

Im Small Cap Markt gibt es **34x*** mehr Deals!

81% der KMU-Eigentümer erwägen einen Verkauf als Nachfolgelösung.*

Acquify hilft

- Schlanke und effiziente Prozesse für die Small Cap Deals mittels einer All-in-One-Lösung zu entwickeln
- KI-Technologien in einer für KMU-Deals massgeschneiderten M&A Software zu nutzen
- Partnerschaften mit Banken und Versicherungen zu vertiefen

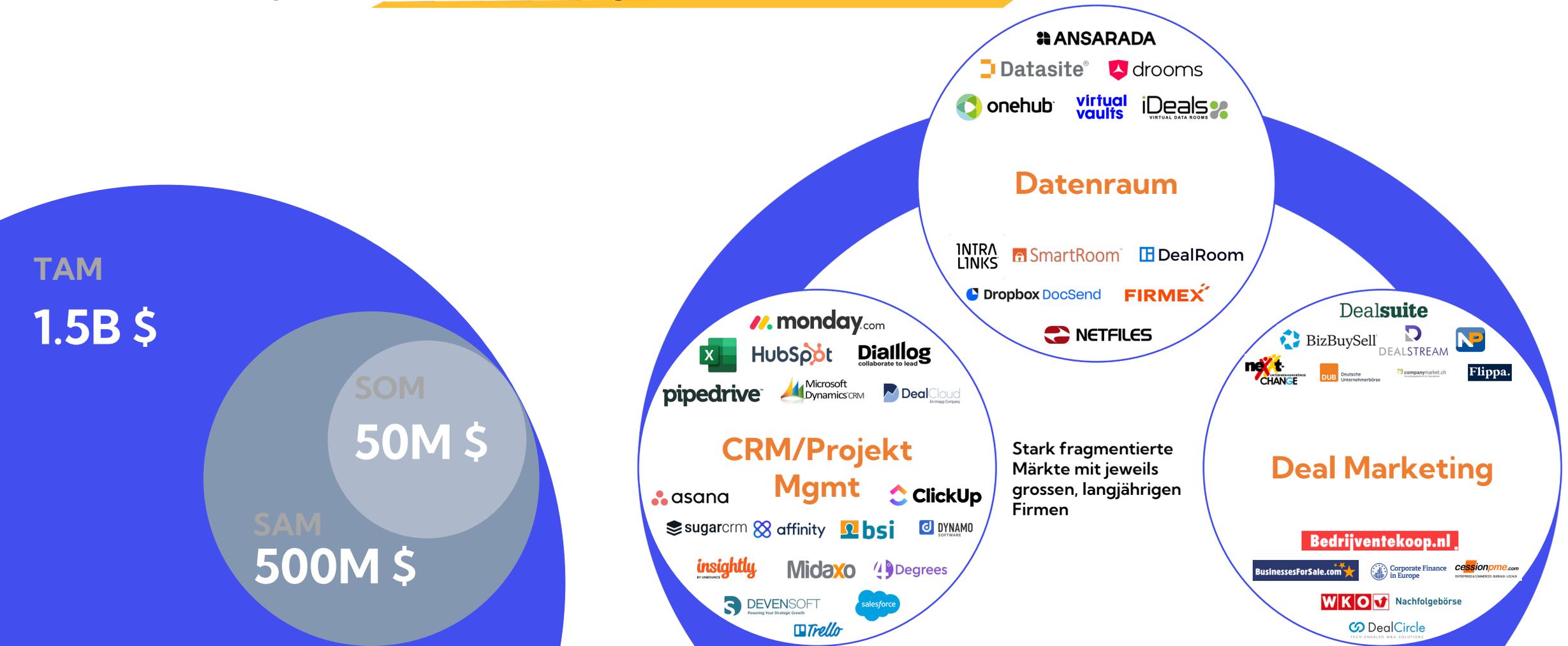


Quellen: DUB.de, Dun & Bradstreet, KPMG Studie zum Schweizer M&A-Markt

Markt und Wettbewerb

ACQUIFY

Mit Acquify füllen wir eine Nische, die bisher noch nicht abgedeckt wurde:
Die All-in-One Cloud-M&A-Lösung schafft für Small Cap Deals zum ersten Mal die Option, mehrere Lösungen mit einer zu ersetzen.



Traktion

In der Pre-Seed-Phase haben wir ein voll funktionsfähiges Produkt entwickelt, erste Kunden gewonnen und Partnerschaften aufgebaut – jetzt sind wir bereit für den nächsten Schritt.

Targets	Verhandlung / Diskussion	Contracting / Pilot	Kunden / Partner

70+ Deals, die auf Acquify veröffentlicht wurden, sind vollzogen worden

2.8M Durchschnittlicher Verkaufspreis, wenn gesetzt

"Die Schweizer KMU-Landschaft ist von immenser wirtschaftlicher Bedeutung – wir wollen unseren Beitrag leisten und das Thema der externen Nachfolgeplanung zugänglicher machen. In Acquify sehen wir einen wichtigen Partner, um genau das zu erreichen!"



Yves Süess
Gründungspartner bei Business Transaction

Team



Mattia Rüfenacht
Founder



Alain Veuve
Co-Founder



Bleron Uka
Lead Engineer



Nafie Sallahu
Frontend Engineer



Ernisa Sallahu
Frontend Engineer



Korab Duklini
Fullstack Engineer



Rita Sermaxhaj
Fullstack Engineer



Filiza Kastrati
Frontend Engineer

Mittelbeschaffung und Verwendung der Mittel

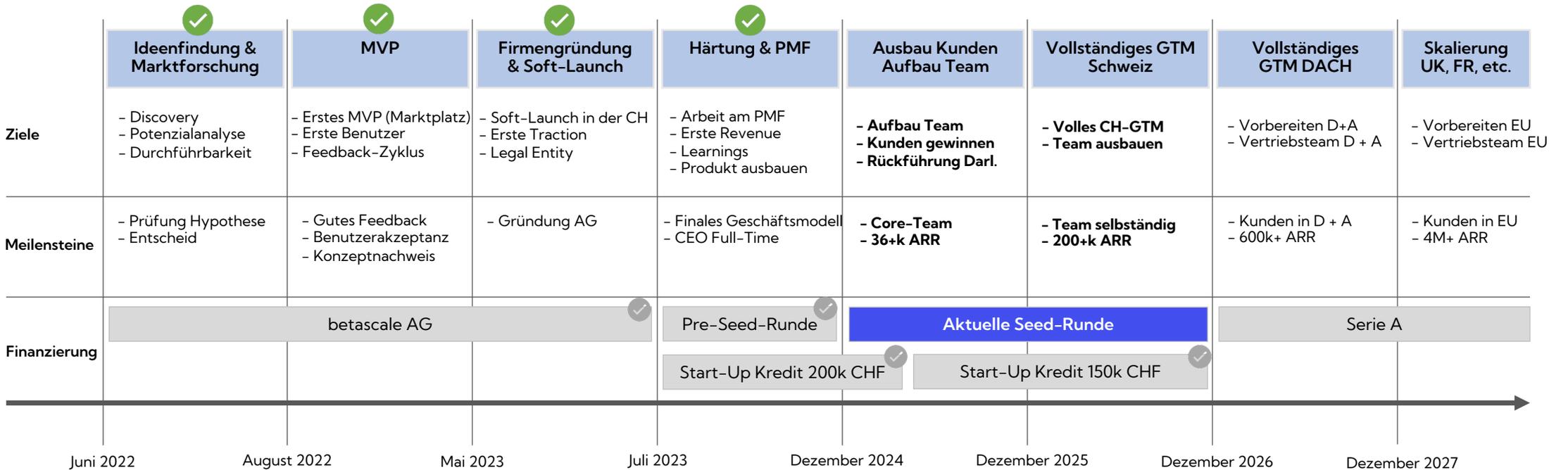
700k Umfang
Seed-Runde

2.5M Pre-Money
Bewertung (CHF)

50k Minimum
Ticket

Momentaner Status Finanzierungsrunde: Offener Betrag CHF 500k, CHF 150k durch BLKB eingebracht (Non-Dilutive/Loan).

Planung und Mittelverwendung:



Ich danke Ihnen!

ACQUIFY

Acquify AG

Gewerbestrasse 12
4450 Sissach
Schweiz

Kontakt

Mattia Rüfenacht (Founder)
+41 78 715 16 58
mattia.ruefenacht@acquify.ch

Alain Veuve (Co-Founder)
+41 79 334 20 49
alain.veuve@acquify.ch

Vertraulich

Diese Präsentation ist ausschliesslich für Sie bestimmt. Wir glauben an den Austausch von Ideen und vertrauen darauf, dass Sie sie vertraulich behandeln.