



Factorial sammelt 120 Millionen US-Dollar in Serie C, um KMUs mit einer automatisierten HR-Plattform zu unterstützen, die die Mitarbeitenden in den Mittelpunkt stellt

- Factorial ist eine All-in-One HR-Management-Plattform mit der Mission, kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) HR-Automatisierung auf Unternehmensebene zu ermöglichen.
- Der Kundenstamm von Factorial ist von 70 auf 7.000 Kund*innen gewachsen; das Unternehmen konnte seit 2019 jedes Jahr ein jährliches Umsatzwachstum von über 200 Prozent verzeichnen, welches 9 globale Märkte umfasst und Factorial somit zu dem am schnellsten wachsenden Unternehmen der Branche macht.
- Factorial plant, sein Team in Deutschland bis nächstes Jahr von 30 auf 70 Mitarbeitende zu erweitern, um das derzeitige 10-fache Kundenwachstum pro Jahr zu unterstützen.

Barcelona, Spanien - 11. Oktober 2022 - [Factorial](#), die All-in-One People-First automatisierte HR-Management-Plattform für kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) weltweit, gibt heute den Abschluss einer Finanzierungsrunde der Serie C in Höhe von 120 Millionen US-Dollar mit einer Bewertung von 1 Milliarde US-Dollar bekannt. Die Runde wurde von Atomico angeführt, mit Beteiligung von GIC und allen früheren Investoren, darunter Tiger Global, CRV, K-Fund und Creandum, und macht Factorial zu

Europas neuestem Einhorn. Atomico- Partner Luca Eisenstecken tritt im Rahmen der Investition dem Vorstand von Factorial bei.

Das Unternehmen, das seit 2019 jedes Jahr ein jährliches Umsatzwachstum von über 200 Prozent verzeichnet; seit der Serie B des Unternehmens vor rund einem Jahr auf das 3,7-fache Wachstum beschleunigte und auf ein Team von 800 Mitarbeitenden in Niederlassungen in Brasilien, Mexiko und Spanien angewachsen ist, befasst sich auf einzigartige Weise mit zwei miteinander verbundenen Problemen, mit denen kleine und wachsende Unternehmen auf der ganzen Welt konfrontiert sind.

Erstens stellen kleinere und mittlere Unternehmen in der Regel erst viel später in ihrem Wachstum engagierte HR-Mitarbeitende ein. Angesichts der zunehmenden Hybrid- und Fernarbeit, des Arbeitskräftemangels und des starken Wettbewerbs um Talente kämpfen KMUs derzeit darum, wettbewerbsfähig zu bleiben und die Komplexität der Belegschaft effizient zu verwalten.

Zweitens sind KMUs auf dem HR-Softwaremarkt im Vergleich zu größeren Unternehmen, die die Hauptkunden für diese Programme sind, unterversorgt; wobei nur **30%** der KMUs im Jahr 2021 eine Software zur Suche und Rekrutierung von Kandidaten verwendet haben. Die Mehrheit der KMUs versuchen immer noch ihr Bestes mit Tabellenkalkulationen und E-Mails, um Dinge wie Schichtkalender, Einarbeitung, Krankenstand und Gehaltsabrechnung zu verwalten.

Dieses sind in der Regel eigenständige Programme, die nur für eine Tätigkeit verwendet werden können und sich nicht in andere Geschäftsprozess-Programme integrieren lassen, so dass Geschäftsinhaber das große Ganze aus den Augen verlieren. Dies lässt wenig Zeit, um sich auf die Entwicklung von Menschen und der Unternehmenskultur zu konzentrieren, oder auf datengestützte Erkenntnisse zuzugreifen, um fundierte Entscheidungen bzgl. Zeit, Talent und Finanzen zu treffen. Diese zweifachen Faktoren verursachen, dass KMUs oft eine Schlüsselstärke verlieren: den Aufbau einer Organisation, die ihre Mitarbeitenden in den Mittelpunkt stellt.

„Das Personalmanagement hat in allen Branchen einen tiefgreifenden Wandel durchlaufen- vom Fokus auf Personalkontrolle hin zu der primären Funktion, ihre Mitarbeitenden zu befähigen und zu fordern. Wenn dies richtig gemacht wird, führt es zu einer zentralen Stärke von KMUs: einer engmaschigen, menschenzentrierten Kultur, die viele Arbeitskräfte

suchen,” sagt **Factorial CEO und Gründer Jordi Romero**. „Wir sind stolz darauf, mit Luca und dem Atomico-Team zusammenzuarbeiten, einem Unternehmen, dem es wirklich wichtig ist, sicherzustellen, dass das nächste große Technologieunternehmen aus Europa kommt, um dieser massiven Verschiebung von KMUs zu begegnen, die nach speziell für sie entwickelter HR-Software suchen. Factorial ist einzigartig positioniert, um diesen ständig wachsenden unerschlossenen Markt zu bedienen

Factorial ist ein radikal horizontales Produkt, das jede HR-Funktion 10-mal leistungsfähiger und 10-mal nahtloser macht, indem es sie alle unter einem Dach bündelt (anstelle einer komplexen Suite aus mehreren Programmen, Plattformen und Funktionen). Beispielsweise wird es einfach, die Zeiterfassung automatisch mit der Vergütung, dem Leistungsmanagement und der Gehaltsabrechnung zu verknüpfen, wenn sich alle Funktionen auf derselben SaaS Plattform befinden. Kombiniert mit intuitivem Design, erschwinglichen Preisen für kleinere Teams und ergänzt durch Automatisierungstechnologie, die mit Software auf Unternehmensebene mithalten kann, wird Factorial zu einem Wendepunkt für Kleinunternehmer und Mitarbeitende gleichermaßen.

„KMU werden auf dem aktuellen Markt für HR-Software, der sich darauf konzentriert, große Unternehmen anzuziehen, stark unterversorgt. Diese Produkte sind für kleine Unternehmen zudem oft zu komplex und zu kostspielig“, sagt **Atomico Partner Luca Eisenstecken**. „Factorial ist insofern radikal anders, da es sich um ein horizontales Produkt handelt, das speziell für KMUs entwickelt wurde. Die All-in-One Software von Factorial ersetzt zeitintensive manuelle Arbeit und bietet Einblicke und Metriken, um wesentliche Unterstützung zu leisten und ermöglicht es kleineren Unternehmen einen mitarbeiterorientierten Ansatz zu fördern und gleichzeitig das Geschäft zu skalieren.“

Der Kundenstamm von Factorial ist seit 2019 von 70 auf 7.000 Kund*innen gewachsen, umfasst neun globale Märkte und macht Factorial zu dem am schnellsten wachsenden Unternehmen der Branche. Das Unternehmen baut seine globale Reichweite weiter aus und bietet Unternehmen eine automatisierte HR-Plattform, die mit umfangreichen Daten, Leistungsanalysen und Zielverfolgung vollgepackt ist. Factorial wurde mit Blick auf alle Parteien entwickelt, mit zugänglichen Mitarbeiterleistungsdaten für das Management, um fundierte Entscheidungen zu treffen, sowie personalisiertem Feedback zu Stärken, Zielen und Arbeitszeiten für Mitarbeitende.



Factorial wird die Finanzierung verwenden, um den Betrieb in bestehenden Märkten in Großbritannien, Spanien, den USA, Deutschland, Italien, Portugal, Frankreich, Mexiko und Brasilien weiter auszubauen, einschließlich der Eröffnung eines eigenen Büros in Miami und der Expansion in neue Märkte weltweit. Factorial plant zudem, sein Team in Deutschland bis nächstes Jahr von 30 auf 70 Mitarbeitende zu erweitern, um das derzeitige 10-fache Kundenwachstum pro Jahr zu unterstützen. Die neue Investition wird es Factorial auch ermöglichen, seine Produkttiefe und Funktionsspektrum zu erweitern und dadurch mehr Probleme im Zusammenhang mit der Personalverwaltung für kleine und mittlere Unternehmen zu lösen.

- ENDE -

Über Factorial

Factorial wurde 2016 in Barcelona von Jordi Romero (CEO), Bernat Farrero (CRO) und Pau Ramon (CTO) gegründet, drei Unternehmern mit umfassender Erfahrung in der Entwicklung von Produktivitätssoftware. Die Vision des Unternehmens ist es, KMUs weltweit zu ermöglichen, bessere Personalentscheidungen auf der Grundlage von Daten und datengesteuerten Erkenntnissen zu treffen. Durch die Automatisierung und Zentralisierung von Prozessen wie Rekrutierung, Einarbeitung, Abwesenheitsmanagement, Gehaltsabrechnung und Zeiterfassung hilft Factorial Unternehmen dabei, sich wiederholende Verwaltungsaufgaben, um bis zu einer Woche pro Monat zu reduzieren. Mit über 7000 Kunden in 9 Ländern bedient Factorial Kunden wie Freshly Cosmetics, Vicio, Booking.com und Whisbi.

Über Atomico

Atomico investiert in ambitionierte Technologie Gründer der Serie A und darüber hinaus mit besonderem Fokus auf Europa und nutzt seine umfassende operative Erfahrung, um deren Wachstum voranzutreiben. Atomico wurde 2006 gegründet und hat mit über 100 ambitionierten Teams zusammengearbeitet – darunter jene von Klarna, Supercell, Graphcore, Compass, MessageBird, Masterclass, Attentive Mobile,



Pipedrive und Hinge Health. Atomicos Team aus Gründern, Investoren und operationalen Leitern war für die globale Expansion, die Einstellung und das Marketing bei Unternehmen von Skype und Google bis hin zu Twitter und Uber verantwortlich. Das Unternehmen verwaltet derzeit ein Vermögen von 4 Milliarden US-Dollar.