

## **Sarbacane, casa matriz de Mailify, anuncia la adquisición de su competidor alemán rapidmail**

**Importante actor francés con filial en Barcelona de soluciones dedicadas a la comunicación digital para empresas, Sarbacane prosigue su desarrollo internacional con la adquisición de la empresa alemana rapidmail y acelera su estrategia de crecimiento para lograr los 100 millones de euros en 2025. Un paso importante que representa una nueva dimensión para el grupo, que pretende convertirse en el líder europeo del marketing y la comunicación digital**

50% de crecimiento en 2021

Este es el objetivo que se ha marcado el Grupo Sarbacane. Una ambición que es posible gracias al excelente crecimiento de los últimos años y a la adquisición de rapidmail. La empresa alemana, creada en 2008, cuenta ahora con una plantilla de unos 30 empleados, y está en desarrollo desde su creación con un crecimiento de más del 40% hasta 2020. Cuenta con 15.000 clientes, principalmente en países de habla alemana (Alemania, Austria y Suiza).

Aunque el Grupo Sarbacane y los cedentes han querido mantener en secreto el importe de la operación, la financiación ha sido posible gracias a los fondos propios del Grupo, a una nueva aportación de IDI Investissement, nuevo accionista financiero del grupo desde julio de 2020, y del director general Mathieu TARNUS a través de su sociedad de cartera, prueba de la gran confianza de la dirección del proyecto, los accionistas, y finalmente a un préstamo suscrito con los bancos CIC, BCMNE y Banque Populaire, socios históricos del grupo. Esta fusión permitirá al grupo francés superar la barrera de los 20 millones de euros de facturación ya en 2021 y alcanzar los 25.000 clientes en más de 80 países.

"Este es un gran momento para nuestro grupo, pero también para el sector. Tras la adquisición de Datananas el año pasado, volvemos a avanzar, esta vez dando un gran paso en la escena internacional, especialmente con esta gran empresa bien establecida en Alemania. Tras esta adquisición, la parte de la facturación realizada en el mercado internacional aumenta a más del 30%, y nuestro objetivo es llegar a más del 50% en los próximos años". Mathieu TARNUS, CEO y fundador del Grupo Sarbacane.

"Esta es una gran unión de dos actores clave del marketing digital en sus respectivos mercados, con modelos de desarrollo muy similares y valores comunes. Estamos contentos de seguir a bordo y esperamos compartir nuestra experiencia, trabajar juntos para desarrollar nuestras marcas en toda Europa y construir un líder europeo en marketing y comunicación digital". Steffen MÜLLERS y Sven KUMMER, co-CEO de rapidmail.

## Objetivo de consolidación

Ya operando en Alemania a través de Mailify, su marca en el extranjero, Sarbacane refuerza su posición en el mercado de habla alemana y confirma sus ambiciones fuera de sus fronteras históricas. Siendo ambos pioneros y líderes en sus respectivos mercados en términos de email y marketing automation, Sarbacane y rapidmail unirán sus fuerzas, recursos y medios y continuarán el fuerte crecimiento en sus respectivos mercados. En términos de I+D, las sinergias son múltiples permitirán acelerar aún más el ritmo de la innovación, un valor fundamental para el Grupo Sarbacane. Los equipos ya están trabajando juntos y seguirán haciéndolo para anticipar y desarrollar soluciones que respondan a los retos del mundo digital del mañana.

## Segunda adquisición en un año y un ambicioso plan para alcanzar los 100M de facturación en 2025

Tras la adquisición de la start-up parisina Datananas en abril de 2020, el grupo, que este año celebrará su 20º aniversario, confirma también con esta operación una nueva dirección en su estrategia de expansión: el crecimiento externo. El mercado al que se dirigen las soluciones del Grupo Sarbacane es enorme y todavía está muy fragmentado en cuanto a ofertas y actores. La empresa logró un crecimiento del 31% en 2020 y ahora tiene como objetivo el 50% y más de 20 millones de euros para el 2021. Tiene la intención de acelerar aún más su desarrollo Europeo en los próximos años, especialmente a través de nuevas adquisiciones, y ahora pretende alcanzar 100 millones de euros de ingresos en 5 años.

Asesoramiento en la parte legal: EY Ventury - Paul Grégoire y Marnie Richard  
SMP - Benjamin Ullrich y Matthias Kresser  
Inversores: Kaloma Capital (Mathieu Tarnus) & IDI (Julien Bentz, Augustin Harrel-Courtès et Inés Lavril)  
Bancos asociados: CIC Nord Ouest (Cédric Bouillon) / BCMNE (Philippe Amouriaux) / BANQUE POPULAIRE (Martin Descamps).

## Acerca del Grupo Sarbacane

El grupo Sarbacane, editor de aplicaciones dedicadas a la comunicación corporativa y casa matriz de Mailify, es conocido por su software epónimo, un actor de referencia en la industria del mailing en Europa desde 2001. El grupo ha desarrollado una gama de productos en torno a su experiencia en el email marketing, las campañas de SMS y el marketing automation: Sarbacane/Mailify, Primotexto, Jackmail, Tipimail, Touchdown, Layout y Sarbacane Chat. Sarbacane, cuenta con un centenar de empleados en sus oficinas de Lille y Barcelona, pretende cuadruplicar su tamaño de aquí a 2025.

## IDI

IDI, pionero de la inversión en Francia, es una sociedad de inversión especializada en el apoyo a las pymes y a las midcaps desde hace más de 50 años. IDI ofrece a los empresarios franceses tiempo, recursos y un equipo de inversión experimentado y a largo plazo para acelerar su crecimiento en Francia y Europa. El crecimiento generado ha beneficiado así a las partes interesadas, especialmente a los accionistas, que han disfrutado de una tasa interna de rendimiento anualizada (dividendos reinvertidos) del 15,03% desde la salida a bolsa en 1991. IDI cotiza en Euronext París. ISIN: FR0000051393 - Bloomberg: IDIP FP - Reuters: IDVP.PA

## rapidmail

Creada en 2008, rapidmail cuenta con más de 15.000 clientes de todos los tamaños y sectores en 28 países. Sus cerca de 30 empleados se encuentran principalmente en Friburgo de Brisgovia, pero

también en Berlín y Hamburgo. El especialista alemán en email marketing y en la creación de newsletters logró un crecimiento del 40% en 2020.

**Datos de contacto:**

Cindy Chávez  
Marketing & Comunicación  
+34 932 71 13 63

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Software](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>