

Sastrify, la primera plataforma de gestión de SaaS y Cloud consigue una ronda Serie A de \$15 millones

Sastrify, la primera plataforma de gestión de SaaS y Cloud, aumenta su expansión internacional con FirstMark Capital liderando una Serie A de \$15 millones. La empresa alemana permite a los equipos de Tech, Finanzas y Compras administrar sus suscripciones SaaS y Cloud en una única plataforma, garantizando siempre un ahorro superior a su cuota. Ya cuentan con más de 100 clientes, incluidos varios unicornios como Gorillas , Pleo y sennder

Solo cinco meses después de levantar una ronda inicial liderada por HV Capital, Sastrify anuncia su Serie A de \$15 millones a través de la firma neoyorkina FirstMark (inversores en líderes de la industria como Shopify, Pinterest y Airbnb) uniéndose a HV Capital y varios Business Angel como Gokul Rajaram de DoorDash, Jeff Titterton de Zendesk, los fundadores de German ScaleUp Billie y los fundadores de sennder, cliente unicornio de Sastrify. La financiación llega mientras Sastrify continúa aumentando su rentabilidad un 30% mes a mes y se utilizará para aumentar su presencia en EE. UU., Europa y Asia.

Durante el año pasado, Sastrify se consolidó como la plataforma de adquisición y gestión de SaaS líder en Europa y atiende a clientes unicornio como Gorillas, Pleo, sennder y muchos más. La startup, con sede en Colonia, fue lanzada principios de 2021.

“Cuando conocimos al equipo de FirstMark, nos impresionó su visión del futuro de la adquisición de software , así como el historial de icónicas empresas a las que han respaldado”, dice Sven Lackinger, Co-fundador de Sastrify.

Sastrify no es la primera empresa de Sven y Maximilian Messing. También fundaron la startup de movilidad Evopark, que fue adquirida en 2018. "Aparte del dinero, los equipos de tecnología, finanzas y adquisiciones pierden muchas horas administrando y negociando sus licencias de software", explica Maximilian. “Como CTO, preferiría centrarme en crear un gran producto en lugar de gastar mi tiempo negociando con proveedores. Sastrify hace que la adquisición de SaaS sea tan fácil como comprar en Amazon”.

Sastrify tiene como objetivo construir una plataforma única que gestione todo el ciclo de vida de las suscripciones de SaaS y Cloud. En apenas unos meses, la empresa ha conseguido más de 100 clientes, incluidas marcas reconocidas como Scalable Capital, Runtastic, Amboss, ... Sastrify cuenta con especialistas que ayudan a las empresas a encontrar soluciones que cubran sus necesidades. Les acompaña durante todo el proceso de adquisición y su poder de negociación es tal, que garantizan contractualmente un ROI positivo en todos sus paquetes. También se ocupan de la optimización de contratos existentes y gestión de renovaciones.

“Las empresas están desperdiciando miles de millones y, aún más importante, miles de horas de sus

empleados tratando de descubrir y adquirir su tecnología. Sastrify está abordando este problema, devolviendo el poder a los equipos de Compras a través de datos y automatización”, afirma Adam Nelson, Director general de FirstMark.

Además, el mercado del software empresarial ya supera los \$500 mil millones según Gartner, y se proyecta que crezca más del 12% anual durante 2022 y 2023.

Sastrify es partner oficial de numerosos proveedores de SaaS como Google, Miro o 1Password y se integra con los principales softwares de gestión de gastos y contabilidad. Recientemente, Sastrify también se asoció con Capchase para ofrecer financiación y pagos flexibles a sus clientes.

El equipo de Sastrify cuenta con 60 empleados que trabajan completamente distribuidos en más de 10 países diferentes y utilizará el nuevo capital para acelerar su expansión en España.

Datos de contacto:

David Alonso

Country Manager España

919491346

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

Categorías: [Finanzas](#) [Marketing](#) [Emprendedores](#) [E-Commerce](#) [Recursos humanos](#) [Otras Industrias](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>