



▲ En septiembre de 2022, Cegid completaba la adquisición de Grupo Primavera, el build up tecnológico creado por Oakley Capital a partir de la catalana Ekon, en un deal valorado en €500M. Con casi €800M de facturación y presencia en 130 países, la suma de ambos daba lugar al líder europeo en software de gestión, pero las perspectivas de crecimiento del grupo van mucho más allá. La nueva Cegid, con el respaldo de Silver Lake, KKR, Altya One Capital y Oakley, pone el foco en la combinación del crecimiento orgánico y las adquisiciones para seguir reforzando su liderazgo en la Península Ibérica.

### Santiago Solanas

CEO de Cegid en Iberia, LatAm y África portuguesa

**// Cegid dio un importante salto cualitativo en España en 2022 tras la integración de Grupo Primavera, ¿Qué supuso para la compañía esta operación? ¿Qué puntos fuertes tenía la unión de ambos proyectos?**

Cegid aspira a ser el líder europeo en software de gestión para empresas con alcance global y con dos marcas de identidad distintivas: su foco en tecnología innovadora, hasta ahora cloud y cada vez en más medida Inteligencia Artificial, y su compromiso por mejorar, que consustancial a todas las áreas y los aspectos de la compañía: la sociedad, los clientes, los empleados, etc. Para el grupo, la suma de Grupo Primavera supuso una ampliación de golpe su negocio internacional y un refuerzo de su perímetro geográfico a otros países del Sur de Europa y del África portuguesa, además de la entrada en un mercado complementario. Las soluciones que tenía Grupo Primavera complementaban muy bien las que tenía Cegid en otros países, por lo que hay mucha oportunidad de aprender mutuamente y aplicar esas soluciones en otros mercados en los que el grupo está presente sin que se solapen. A todas estas aportaciones se une la importante incorporación a la estructura de Cegid de un equipo



cegid

CEGID, AÚN

MÁS LÍDER

TRAS LA COMPRA

DE PRIMAVERA

## “ El objetivo de Grupo Primavera era alcanzar el liderazgo independiente del mercado de software de gestión en la Península Ibérica de cara a 2024-2025 y lo conseguimos en 2021, 18 meses después de la entrada de Oakley ”

gestor competente y con gran experiencia capaz de liderar no sólo lo que era Grupo Primavera, sino también el resto de negocios que tenía previamente en nuestra región, incluida Latinoamérica. En este sentido, a la hora de hacer la operación hubo un alineamiento estratégico y cultural muy fuerte, lo que supone un paso muy importante para asegurar el éxito de una operación como esta, pues sin ese encaje es muy difícil que una fusión sea fructífera por mucho sentido económico o empresarial que tenga.

### // Los orígenes de Primavera se remontan a principios de 2019 cuando Oakley Capital adquirió la compañía catalana de software Ekon para iniciar, a través de ella, un proceso de consolidación sectorial, ¿Cómo surgió el grupo? ¿Cuáles fueron sus inicios?

Oakley tenía una tesis de inversión que se basaba en que, a diferencia del resto de Europa, en España y Portugal no había una compañía local independiente con volumen en el sector de software de gestión para empresas. En otros países europeos había diferentes grupos nacionales o regionales muy sólidos en el sector, particularmente enfocados en pymes, como podían ser Cegid en Francia, Team System en Italia, Visma en los países nórdicos o algunas compañías más grandes como Sage en Reino Unido. Entonces, Oakley se propuso crear ese grupo ibérico y, para ello, la primera pieza del puzzle fue la adquisición en 2019 de Ekon a Advent que en su día era el accionista de Unit4 que, a su vez, era la matriz de Ekon. Esa fue la semilla de Grupo Primavera, aunque no fue hasta 2020, cuando el fondo incorporó a un equipo directivo formado por un grupo de profesionales con mucha experiencia en el sector, entre los que me encontraba, para poner en marcha una estrategia de crecimiento inorgánico y de generación orgánica del negocio.

### // Bajo su liderazgo como CEO, Primavera realizó un buen número de adquisiciones como Billage, Club del Asesor, Contasimple, Diez Software, GSE, Professional Software (ProSoft) y Profiture en España, y Cloudware, Eticadata, Valuekeep y Yet en Portugal, además de la fusión del grupo español con la portuguesa Primavera BSS, ¿Cómo fue conformándose el grupo?

Después de Ekon se adquirieron otras 20 compañías tanto en España como en Portugal. Desde el principio teníamos una estrategia clara de crecimiento. Por un lado, teníamos una idea de qué tipo de soluciones y en qué mercados queríamos estar en España y en Portugal, y, por otro, qué compañías existentes en el mercado podían

un grupo formado por empresas que siguieran trabajando en sus diferentes líneas de negocio, pero dentro de una estructura más organizada. En este sentido, el equipo que estaba al frente de Grupo Primavera tenía mucha experiencia en esta industrial y la consecuencia fue que, además de seguir la estrategia de crecimiento inorgánico, fuimos capaces de integrarlas en el grupo y acelerar su crecimiento a través de palancas de generación de negocio y creación de valor orgánicas. Gracias a esto, fuimos capaces de duplicar la cifra de crecimiento que cada compañía adquirida tenía antes de sumarse a Grupo Primavera. Para financiarlas, utilizamos un mix de equity y deuda. En función de la magnitud de la compañía y la operación empleamos un mecanismo u otro.

### // En algunos de esos movimientos, dieron entrada a fundadores y accionistas de los diferentes proyectos, según fuentes del mercado, ¿Es correcto?

Sí, las adquisiciones se hicieron todas por el 100% de las compañías, pero no se ejecutaron a través de intercambio de acciones. Sin embargo, a aquellos fundadores y socios que querían participar en el capital del grupo se les dio la oportunidad de reinvertir para entrar en el accionariado de Grupo Primavera, cuyo accionista mayoritario era Oakley. En este sentido, una de las cosas de las que estamos más orgullosos es que los fundadores de las compañías que hemos ido adquiriendo han seguido dentro del proyecto prácticamente en casi todos los casos y en muchos de ellos han aumentado sus responsabilidades como líderes de un área de negocio de un grupo mucho más grande.

### // ¿Cuál era el rol del fondo británico en el proyecto? ¿Qué ha supuesto para Grupo Primavera contar con el apoyo de Oakley?

Nuestra experiencia con el private equity ha sido muy buena. Son inversores que ven los negocios desde un punto de vista de generación de valor y se fijan mucho en las palancas que crean ese valor dentro de la compañía, lo que aporta una perspectiva muy diferente de las personas que venimos de la industria, que conocemos muy bien la parte de cliente, productos, etc. La combinación de ese foco en el crecimiento y en la generación de valor no solo para el accionista, sino también para el resto de stakeholders, y el know how de la industria, de los clientes y de la tecnología, producía una tensión muy constructiva basada en el respeto mutuo y de intentar llegar a un alineamiento total en el objetivo. Todo eso hace que nuestra experiencia haya sido un placer con Oakley a lo largo del camino, ahora también con Silver Lake y KKR, y con el private equity. Durante todo el tiempo, hemos tenido un alineamiento al 100%, una gran colaboración y un nivel de reto que ha dado lugar a una aportación de valor no solo a la compañía, sino también al mercado español. Al final, un fondo internacional invierte en un proyecto español con un equipo local, que genera empleo, valor y riqueza en nuestro país. La clave está en que todos queremos que el proyecto salga bien y que el grupo cumpla los objetivos que nos hemos marcado.

### DATOS CLAVE DE CEGID IBERIA



Más de **20** adquisiciones

**€169M** de facturación proforma en Iberia para **2023**

**€153M** de cifra negocio en España y Portugal en **2022**

**€791M** en ingresos globales en **2022**

**1.300** empleados en España y Portugal

**4.400** colaboradores en todo el mundo

**700** partners en Iberia

**130** países

**500.000** clientes

**4** fondos de private equity como socios: Silver Lake, KKR, Altya One y Oakley

ayudarnos a lograr esa posición de manera inorgánica. Entonces lo que hicimos fue adquirir en cada segmento de mercado y en cada región las compañías que pensábamos que mejor nos podían ayudar a cumplir con este objetivo que era ser el líder independiente del mercado ibérico. En cuanto a la parte orgánica, el reto estaba en integrar todas esas compañías que habíamos ido adquiriendo en un grupo que tuviera una marca, una identidad, una organización y una estrategia común. No queríamos ser un grupo de compañías independientes que funcionarían a su libre albedrío, sino crear



“Después de Ekon se adquirieron otras 20 compañías tanto en España como en Portugal. Desde el principio teníamos una estrategia clara de crecimiento y hemos combinado la vía inorgánica y la orgánica para desarrollarla”

**// Poco tiempo después, Oakley traspasó el grupo de software a la francesa Cegid, controlada previamente por los fondos estadounidenses Silver Lake y KKR, en un deal que valoraba a la española en unos €500M ¿En qué consistió la operación?**

Silver Lake, el private equity que respalda a Cegid, llegó a un acuerdo con Oakley por el cual se fusionaron las dos compañías y hubo un intercambio de acciones de tal manera que el fondo británico, que era accionista mayoritario de Grupo Primavera, pasó a contar con un porcentaje minoritario

en Cegid. Es decir, Oakley hizo un roll over sobre su participación en el Grupo Primavera y se unió a KKR y AltyaOne como inversores minoritarios del grupo resultante. Junto a ellos, el equipo directivo de Grupo Primavera también reinvertimos en el marco de la operación.

**// ¿Era un paso natural para Grupo Primavera?**

Sí, es un movimiento que forma parte de la estrategia habitual de desinversión de los fondos de private equity. Al final, una vez se ha cumplido el objetivo que se han marcado en el momento de la inversión, lo lógico es que vendan la compañía a otro fondo o un industrial del sector o la saquen a Bolsa. En nuestro caso, teníamos como objetivo alcanzar el liderazgo independiente del mercado de software de gestión en la Península Ibérica de cara a 2024-2025 y lo conseguimos en 2021, 18 meses después de la entrada de Oakley. Eso atrajo el interés de diferentes compañías y entendimos que la mejor alternativa era unirnos al proyecto de Cegid, con quien había una gran sintonía cultural y estratégica.

**// Desde entonces, Cegid ha estado especialmente activa en el cierre de operaciones corporativas en España y Portugal, ¿Qué supone el M&A para la compañía? ¿Prevén mantener este ritmo comprador en el futuro próximo?**

Nosotros tenemos una estrategia equilibrada entre el crecimiento orgánico y el inorgánico, de tal forma que las dos vías tienen el mismo peso dentro de nuestro actual plan de negocio. Para Cegid, el M&A es muy importante. Sentimos que tenemos todavía áreas donde nos gustaría tener una posición diferente a la que tenemos y por eso hemos hecho alguna adquisición reciente y seguiremos mirando el mercado para hacer compras que sean interesantes para el grupo. También tenemos mucho foco en como mejorar nuestro rendimiento orgánico.

**// Entre las últimas compras realizadas destacan Gestión Remota, Informàtica3, Firmamed, Revo y la portuguesa Vendus, ¿Qué requisitos tiene que tener una compañía para que sea atractiva para Cegid?**

Primero, que haya un alineamiento total tanto cultural, como estratégico y de ambición es muy importante para nosotros, porque de no existir resulta muy complicado encajarla en el grupo y que sea una compra exitosa. Luego, que cumpla un papel dentro del mapa de soluciones que queremos tener en el mercado que tenemos definido

y también que sea una compañía que tenga un producto y un equipo con el que podamos trabajar a largo plazo. En definitiva, la compañía debe aportar un valor estratégico al grupo. Por tamaño, no tenemos máximos ni mínimos. Hemos llegado a invertir en compañías que eran prácticamente una idea de negocio, casi como un venture capital, hasta en empresas que facturaban €40M, como es el caso de BSS Primavera, y entre ellas, un abanico muy amplio. No tenemos limitaciones de este tipo, sino que se adquiere una tecnología que nos interesa en un mercado en el que aporta valor y que tiene buen equipo, buen producto y buen alineamiento con el resto del grupo.

**// En los últimos años, han crecido a doble dígito también a través de crecimiento orgánico, ¿En qué puntos basan su plan de negocio? ¿Cómo están trabajando?**

Nuestro crecimiento orgánico pasa en gran parte por traer esas tecnologías al mercado español y ayudar a nuestros clientes y a sus compañías a que las conviertan en soluciones y las vayan evolucionando. En España, tenemos un retraso en tecnología y una de nuestras misiones además de hacer negocio es acelerar la adopción de nuevas tecnologías entre las compañías españolas para que esos clientes sean capaces de hacer cosas de forma diferente, abrir nuevos modelos de negocio, ser más rentables, etc. Somos conscientes del papel de la tecnología como eje vertebrador de los negocios y las empresas y llamamos a las administraciones a poner todo el foco que pueda para dotar a las empresas de recursos y medios necesarios para afrontar las transiciones tecnológicas que cada vez son más rápidas e intensas. Para nosotros es una gran palanca de creación de valor, pero también un compromiso con la sociedad. Hasta ahora, y seguimos en ello, hemos estado trabajando con las tecnologías cloud, principalmente porque los niveles de penetración del software empresarial y adopción de soluciones basadas en la nube en España y Portugal están muy por debajo de la media europea. En 2022, la penetración de software empresarial en la nube fue del 29% en Portugal y del 40% en España, frente al 47% en Italia, el 58% en Francia, el 59% en Noruega y el 67% en Reino Unido. También estamos trabajando con la Inteligencia Artificial, que ya está integrada en varias de nuestras soluciones.

**// Cegid tiene una presencia geográfica muy diversificada, ¿abrir nuevos mercados es un objetivo?**

Actualmente, vendemos en 130 países y estamos presentes en todo el mundo. Nuestro foco siendo una compañía de origen europeo es y seguirá siendo global. Por nuestro tamaño y características, nuestra región es muy importante dentro del negocio global de Cegid. Actualmente, en esta región, estamos en España, Portugal, en los países africanos de habla portuguesa, y en Latinoamérica, en mercados como Argentina, México, Chile, Colombia y Perú, principalmente. Nuestra ambición es ser la compañía líder global del mercado. &

## LA CONSTRUCCIÓN DE UN GRUPO VÍA ADQUISICIONES



### año 2019

**META4** - Cegid compra Meta4

**EKON** - Oakley invierte en Ekon, un carve out previo de Unit 4, para crear una plataforma líder en software de gestión

### entre 2020, 2021 y 2022

**EKON** crece vía adquisiciones dando lugar a Grupo Primavera:

compra la portuguesa Primavera BSS, Contasimple, Diez Software, la lusa Eticadata, Profiture, Club del Asesor, Prosoft, Billage, GSE, Yet, ValueKeep y Cloudware.

### año 2021

**VISUALTIME** - Meta 4 adquiere VisualTime

### año 2022

**CEGID** compra Grupo Primavera y la integra dentro del grupo.

**GESTIÓN REMOTA** - Cegid compra Gestión Remota

### año 2023

**INFORMÀTICA 3** - Cegid compra Informàtica3

**FIRMAMED** - Cegid adquiere Firmamed

**REVO** - Cegid se hace con Revo

**VENDUS** - Cegid toma el control de la portuguesa Vendus