

Odoscope macht Online-Shops erfolgreicher: Andere Situation, andere Entscheidung

Ziehen Sie bei 30 Grad im Schatten am liebsten eine gut gefütterte Winterjacke an? Dann werden Sie im Gewitter vermutlich auf eine Sonnenbrille nicht verzichten wollen. Natürlich sind beide Beispiele unrealistisch. Im Sommer greifen Sie vermutlich zu T-Shirt und Sonnenbrille, im Gewitter suchen Sie eher einen sturmfesten Regenschirm. Unser Verhalten orientiert sich an der Situation, in der wir uns gerade befinden. Neu ist diese Art der Optimierung bei Online-Shops und bringt deutliche Steigerungen des Verkaufserfolgs mit sich.

Wie funktioniert das? Das Kölner Unternehmen Odoscope hat eine Methode entwickelt, bei der die angezeigten Inhalte in Echtzeit an die Situation angepasst werden, in der sich der Besucher eines Online-Shops gerade befindet. Das nennen sie „Situationalisierung“. Dabei wird datenschutzkonform auf verschiedene Daten zugegriffen, die anhand von Vergleichsgruppen eine Beurteilung der Situation des potenziellen Käufers zulässt. Nachweislich lassen sich damit 20 Prozent mehr Umsatz für Shops erzeugen, da das angezeigte Angebot sich stärker am aktuellen Bedarf des Nutzers orientiert. Odoscope arbeitet bereits für einige bekannte Online-Händler, darunter der bekannte Brillenanbieter Mister Spex, myToys und lampenwelt.de. Für das weitere Wachstum startet das 2015 gegründete Unternehmen am 18. Juni 2019 eine öffentliche Finanzierungsrunde auf Companisto, um das eigene Wachstum voranzubringen.



Hinter Odoscope steht der promovierte Neuroinformatiker Dr.-Ing. Ralph Hünermann, ein energiegeladener Unternehmer, der es schafft innerhalb kurzer Zeit jeden für sein Angebot in den Bann zu ziehen. Es ist nicht nur die Energie des Gründers, die begeistert. Auch die Zahlen sprechen für sich. Es ist vor allem der erwiesene Erfolg, den der Einsatz der Software nach sich zieht und der fortwährend neue Kunden für das Unternehmen begeistert. Odoscope erfährt innerhalb der Branche viel Beachtung und konnte schon erste Preise einfahren, unter anderem im Rahmen des Branchenevents OMR

Online Marketing Rockstars („company to watch“ 2018) und als Gewinner des Neocom Innovation Pitches.

Bei Companisto kennt man sich mit dieser Art Geschäftsmodell gut aus. Mit Ameria ist bereits ein Unternehmen im Portfolio der Berliner Investment-Plattform, das ebenfalls mit intelligenter Software den Marketingerfolg von Unternehmen steigert. „Wir können uns gut vorstellen, dass unsere Investoren ebenfalls von Odoscope begeistert sind, ein seriös geführtes Unternehmen in einem absoluten Wachstumsmarkt“, so Christoph Schweizer, Leiter der Investment-Abteilung bei Companisto. „Odoscope hat eine einzigartige und sehr gut skalierbare Technologie für die schnell zunehmende Nachfrage nach zielgenauen Produktangeboten erfolgreich eingeführt. Aufbauend auf einem wiederkehrenden Umsatz von aktuell ca. 1 Million Euro pro Jahr kann jetzt die nächste Wachstumsphase eingeläutet werden. Schauen wir uns die Entstehung und die Entwicklung an, sehen wir durchaus Parallelen zur mehrfach sehr erfolgreich über Companisto finanzierten Ameria AG“.

Bei Companisto ist man überzeugt, dass auch Odoscope eine so erfolgreiche Entwicklung hinlegen kann. Blickt man auf die noch sehr junge Branche, so sieht man bei den bestehenden Unternehmen deutliche Wachstumssprünge und bereits erste Exits bei einem sehr viel niedrigeren technologischen Niveau, als Odoscope es anbietet. So wurde im März dieses Jahres das israelische Startup Dynamic Yield von McDonalds für 300 Millionen Dollar übernommen. Die von dem Unternehmen angebotene Optimierung digitaler Displays berücksichtigte Tageszeit und Wetterbedingungen. Diese geringfügige Betrachtung der Situation des Kunden reichte aus, um die Umsätze in den Test-Filialen merklich zu steigern.

Gründer Ralph Hünermann hat eine einzigartige Plattform erschaffen: „Unsere Cloudlösung mit unserer selbstentwickelten Basistechnologie ist für E-Commerce-Händler einfach zu integrieren und liefert Ergebnisse in Echtzeit. Wir helfen Unternehmen dabei ihre vorhandenen Daten in Umsatz-Uplifts zu verwandeln. Durch die besondere Architektur unserer Software sind wir eigenständig und schwer kopierbar“. Den großen Nutzen bestätigen auch die Kundenunternehmen, so sagt Matthias Spangenberg, Head of Online-Marketing von DefShop: „Odoscope liefert uns nicht nur einen ansehnlichen Uplift, sondern ist darüber hinaus ein hochmotivierter Partner mit einem tollen Service.“

Über Odoscope

Odoscope (www.Odoscope.com) mit Sitz in Köln ist die weltweit erste SaaS-Plattform für Situationalisierung, die digitale Kanäle auf Basis situationsbezogener Daten optimiert. E-Business Anbieter können damit ihre Online-Kommunikation revolutionieren: Basierend auf präskriptiven Analysen passt die disruptive In-Memory-Grid-Technologie alle digitalen Touchpoints selbstlernend an die aktuelle Situation und Bedürfnisse jedes einzelnen Users an.

Hierfür werden situative mit personenbezogenen Daten kombiniert. Selbst unbekanntem Usern können damit individuell relevante Inhalte wie z.B. situationsbezogene Produktlisten vollständig DSGVO-konform präsentiert werden – vollautomatisiert und in weniger als 20 Millisekunden. Kundenzentriertheit und Unternehmensziele gehen dabei Hand in Hand: Online-Händler bspw. können ihre Verkaufsstrategie einbeziehen, indem sie Neuheiten oder Ladenhüter höher gewichten. So profitieren u.a. Kunden wie die Mister Spex, myToys, Klingel-Gruppe, Tom Tailor, InStyle, Tennis-Point, asambeauty und Erwin Müller von Uplifts der Conversion Rates und Umsätze um 20% und mehr.

Über Companisto:

Companisto (www.companisto.com) ist die marktführende Investment-Plattform für private Venture-Capital-Investitionen in Startups und Wachstumsunternehmen. Professionelle Investoren, Business Angel und das größte Investoren-Netzwerk in der DACH-Region finanzieren dort gemeinsam bahnbrechende Innovationen und erfolgsversprechende Unternehmen. Sie profitieren von einer rigorosen Auswahl der angebotenen Unternehmen und der Bereitstellung aller notwendigen Vertragswerke. Der sonst sehr aufwändige Auswahl- und Investitionsprozess bei Wagniskapital-Beteiligungen gestaltet sich dadurch besonders effektiv. Gemessen an der Anzahl der veröffentlichten Finanzierungsrunden ist Companisto das vierte Jahr in Folge der aktivste private Wagniskapitalgeber in Deutschland.

Ansprechpartner für die Presse:

Roland Panter

Telefon +49 (0)30 – 208 484 957
roland.panter@companisto.com

Companisto GmbH
Köpenicker Str. 154
10997 Berlin, Germany