Medienmitteilung

Wallisellen, 22. Juni 2023

mesoneer übernimmt contactify und kündigt Produkt-Launch an

Erweiterung des Angebots um Customer Engagement Software

Die Software-Herstellerin mesoneer übernimmt das auf Software-as-a-Service im Business-to-Business-Umfeld (B2B) spezialisierte Startup contactify. Mit der Akquisition erweitert mesoneer sein Angebotsportfolio auf einen Schlag um zwei neue Produkte im Bereich Customer Engagement Software, digitale Visitenkarten und Digital Sales Rooms. Dabei übernimmt mesoneer die Mehrheit der Aktien und alle 10 Mitarbeitenden des 2020 gegründeten Startups, das als Unternehmen eigenständig bleiben wird. Die Gründer Lars Sager und David Sager bleiben mit Minderheitsbeteiligungen weiterhin Teil des Aktionärskreises und führen das Unternehmen in der anstehenden Wachstumsphase als Geschäftsführer weiter. Neben der Angebotserweiterung realisiert mesoneer erhebliche Synergieeffekte, etwa indem contactify auf Entwicklungskapazitäten von mesoneer zurückgreifen können wird.

„Wir freuen uns, mit contactify neue innovative Produkte in unser Angebot zu integrieren und gleichzeitig neue potenzielle Kunden für unsere bestehenden Lösungen zu identifizieren“, sagt Patrick Brazzale, CEO von mesoneer. Denn contactify hätte sich in den wenigen Jahren seines Bestehens als ein führender Innovationstreiber im Bereich Customer Engagement etablieren und bereits über 80 teils namhafte Unternehmen als Kunden gewinnen können. Weitere Synergien sieht Brazzale im Bereich Software Development: „Die Zusammenarbeit unserer neuen Tochterfirma mit unseren Entwicklungsstandorten in Vietnam bringt uns erweitertes Technologie-Know-how und zusätzliche Power“, so Brazzale. Auch Lars Sager, Mitgründer von contactify, ist vom Synergiepotenzial der Übernahme überzeugt: „Wir können einerseits unseren Auftritt und unsere Marketingprozesse professionalisieren und dank des Entwicklerpools sowie der Projektdienstleistungen von mesoneer in Zukunft unsere Produkte schneller zur Marktreife bringen, unsere Vertriebsmöglichkeiten erweitern und gleichzeitig unseren bestehenden Kunden zusätzlichen Mehrwert mit Produkten und Dienstleistungen von mesoneer anbieten.“

Neues Produkt spaices

Gleichzeitig mit der Übernahme kündigen die beiden Unternehmen mit „spaices“ ein neues Produkt von contactify an. spaices ist ein sogenannter Digital Sales Room, der darauf ausgerichtet ist, den B2B-Verkaufsprozess zu optimieren und die Customer Journey durch die Erstellung massgeschneiderter Microsites für einzelne Kunden oder Kundengruppen komplett neu zu gestalten. Diese hochgradig personalisierten Microsites sind zielgerichtet auf die spezifischen Bedürfnisse des Kunden ausgerichtet. Das Produkt liefert so relevante Kontaktdaten der Ansprechpersonen, Dateien, Videos und vieles mehr in einem ästhetisch ansprechenden User Interface. Darüber hinaus ermöglicht spaices den Einkaufsteams, die Landingpages ebenfalls zu bearbeiten, um das Produkt beim internen Verkauf einfacher vermarkten zu können. spaices bietet auch die Möglichkeit, Updates und Nachrichten mühelos per Push-Benachrichtigung mit dem Kunden zu teilen und dabei wertvolle Analysen über das Kundeninteresse und -verhalten zu generieren. Langfristig sieht contactify die Möglichkeit, den Inhaltsfluss auf diesen hyperpersonalisierten Landingpages durch den Einsatz künstlicher Intelligenz zu automatisieren und so die Effizienz weiter zu steigern. Mit der Einführung von

spaices setzt contactify neue Massstäbe in der B2B-Kundenreise und ermöglicht es Vertriebs- und Marketingteams, ihre Arbeit effizienter und effektiver zu gestalten. Hier können sich Interessierte ab sofort für die Beta-Version von spaices einschreiben:

https://share.hsforms.com/1WpSEYCywTkeEvNMKedIAWQbxnss

Weitere Informationen:
mesoneer AG
Richtistrasse 17
8304 Wallisellen
Isabelle Rüedi, Lead Marketing & Communication
Tel.: +41 44 538 02 18
isabelle.rueedi@mesoneer.io
www.mesoneer.io

Medien- und Öffentlichkeitsarbeit:
Häfliger Media Consulting
Hirslanderstrasse 51
8032 Zürich
Markus Häfliger, Inhaber
Tel.: +41 44 422 66 00
haefliger@haefligermediaconsulting.com
www.haefligermediaconsulting.com

mesoneer AG
Die Softwareherstellerin mesoneer AG mit Hauptsitz in Wallisellen bei Zürich und zwei Niederlassungen in Ho Chi Min City und Da Nang, Vietnam, entwickelt prozessbasierte End-to-End Lösungen. Mit ihrer Expertise in den Bereichen Software Solutions und Software Engineering unterstützt mesoneer Unternehmen bei der Digitalisierung diverser Prozesse, sei es Kunden-Onboarding, Automatisierung von Geschäftsprozessen, der Einhaltung von Compliance-Vorgaben oder der Integration von Kredit- und Versicherungsgenehmigungen. Dazu entwickelt mesoneer nicht nur massgeschneiderte Softwarelösungen, sondern steht Kundinnen und Kunden auch mit Experten für Workflow Automation, Integration und Low Code zur Seite. Abgerundet wird das Portfolio von mesoneer durch hauseigene Produkte zur digitalen Fernidentifizierung, einer Conversational-Business-Lösung sowie einer Open Banking Plattform. mesoneer vereint grosses Fachwissen im Bereich von Kernbankensystemintegrationen und unterstützt Unternehmen des Finanzsektors, der Versicherungsbranche, Industrieunternehmen und Organisationen der öffentlichen Hand, die Herausforderungen des digitalen Wandels zu meistern und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. mesoneer.io

Über contactify
Das im Jahr 2020 gegründete Startup contactify AG mit Hauptsitz in Winterthur ist seit Juni 2023 eine eigenständige Tochtergesellschaft von mesoneer. Mit fundiertem Wissen in den Bereichen Digital Business und starken Software-Solutions unterstützt contactify Unternehmen jeder Grösse, darunter Grossunternehmen aus der Banken- und Versicherungsbranche, bei der Pflege und Stärkung ihrer B2B-Beziehungen, bei der Optimierung von Sales-Prozessen und somit beim Erreichen von Geschäftszielen. Das Produktportfolio deckt vielfältige Bedürfnisse ab: Die digitale Visitenkarte biz.card bietet eine moderne und nachhaltige Lösung für den effizienten Datenaustausch und wird ergänzt durch contactifys Digital Sales Room spaices, ein innovatives Tool für den B2B-Vertrieb, das auf die Optimierung von Verkaufsprozessen und Kundenerfahrungen abzielt. Mit spaices werden Verkaufszyklen verkürzt und B2B-Kunden in einer schnelleren und selbstbewussteren Kaufentscheidung unterstützt. Mehr Infos zu den digitalen Visitenkarten auf contactify.biz und zu den Digital Sales Rooms auf spaices.io.