

19.05.2016 - 15:02 Uhr

Showpad sichert sich eine \$50 Millionen Serie-C-Finanzierung unter Führung von Insight Venture Partners

Angekündigte Integration mit Gmail und Salesforce unterstützt Vertriebsmitarbeiter, Content zu finden und zu personalisieren

San Francisco (ots/PRNewswire) - Showpad, Anbieter der weltweit umfangreichsten Content Activation Platform, kündigte heute an, ein 50 Millionen US\$ umfassendes Serie-C-Investment gesichert zu haben. Angeführt wird dieses von Insight Venture Partners, aber auch frühere Investoren wie Dawn Capital und Hummingbird nahmen an dieser neuen Finanzierungsrunde teil. Die Investition wird für den weiteren Ausbau der Marktführerschaft, den Ausbau der Vertriebs- und Marketingteams sowie die Weiterentwicklung der Plattform eingesetzt werden.

Das Serie-C-Investment folgt einer Phase der schnellen Expansion und Erweiterung der Kundenbasis bei Showpad. Die Firma konnte den Umsatz jährlich regelmäßig verdoppeln - und das über die vergangenen vier Jahre. Zu den Kunden zählen hunderte Unternehmen weltweit, wie zum Beispiel Audi, Schindler, Johnson & Johnson, Atlas Copco, GE und Synthomer. Showpad unterstützt Unternehmen dabei, Informationen und Content nutzbar zu machen und somit die Produktivität von Vertrieb und Marketing zu steigern. Heute ist Showpad darauf fokussiert, die Vertriebs- und Marketing-Produktivität voran zu bringen. Zukünftig werden zusätzliche Funktionalitäten entwickelt, um einen noch weiter gefassten Bereich von Business-Anforderungen abzudecken.

Analysten[1] schätzen, dass in Unternehmen 60 bis 70 Prozent der vorhandenen Content-Assets ungenutzt bleiben. Dies hat seine Ursache darin, dass Unternehmensinformationen häufig schwer auffindbar in Informations-Silos brach liegen oder auch zum Teil einfach irrelevant sind.

"Wir haben Showpad entwickelt, um dieses Problem zu lösen - durch eine Plattform, welche die Effizienz von Unternehmensinhalten steigert, die es extrem einfach macht diese zu finden, zu nutzen, zu verteilen und deren Wirkung zu messen", sagt Showpad Geschäftsführer und Mitgründer Pieterjan Bouten. "Unsere Fokussierung auf eine einfach und angenehm nutzbare Enterprise-Software hat ein hervorragendes Fundament für Wachstum und Innovation geschaffen. Diese neue Finanzierungsrunde wird Showpad noch weiter als die marktführende Content Activation Platform etablieren"

"Unser Erfolg hat bis heute ein großartiges Fundament geschaffen und diese neue Finanzierungsrunde wird Showpad noch weiter als marktführende Content Activation Platform etablieren", ergänzt Louis Jonckheere, Showpad Co-Geschäftsführer und Mitgründer.

Im Gegensatz zu traditionellen File Sharing Systemen, Portalen oder Content Management Systemen ist Showpad die einzige Plattform, die es ermöglicht, Content auf einfache Art und Weise zu präsentieren, zu verteilen und dabei gleichzeitig die Auswirkungen auf das Geschäft zu messen.

Die Showpad-Lösungen für Marketing-, Channel- und Sales-Enablement unterstützen Sales- und Marketing-Teams dabei, zielgerichtet und so produktiv wie möglich zusammen zu arbeiten.

Mit Showpad liefern Vertriebssteams konstant die jeweils relevantesten Inhalte an die richtigen Adressaten und optimieren so die Zeit der Zusammenarbeit mit potentiellen Kunden und Bestandskunden. Durch leistungsstarke Analyse-Funktionen erhalten Marketeers Einblicke und Antworten auf die Fragestellung, welche Materialien von Vertriebs-Teams im täglichen Geschäft wirklich genutzt werden und wie erfolgreich diese Unterlagen den jeweiligen geschäftlichen Kontext unterstützen. Gleichzeitig wird Zeit für die Suche nach Materialien reduziert sowie die Kosten für Materialien, die aber zum Teil möglicherweise gar nicht zum Einsatz kommen, eingespart.

Jeff Horing, Mitgründer und Managing Director von Insight Ventures Partners und zukünftiges Mitglied des Showpad Board of Directors, sagt: "Wir freuen uns sehr darauf, das Unternehmen Showpad zusammen mit den bestehenden Investoren Dawn Capital und Hummingbird Ventures dabei zu unterstützen, die schnell steigende Marktnachfrage nach seinen Angeboten zu erschließen. Showpad ist eine sehr leistungsstarke Lösung für Marketing- und Sales-Organisationen. Wir sind begeistert von der Partnerschaft mit Showpad und davon, dass Anwender Unternehmensinhalte wirkungsvoller und effektiver einsetzen und so ihre Produktivität erhöhen können.

Norman Fiore, Partner bei Dawn Capital, erläutert: "Wir sind hoch erfreut, an Europas größtem Software-Investment des Jahres beteiligt zu sein. Showpad hat seit der Gründung im Jahre 2011 eine beeindruckende Entwicklung vorgelegt und Jahr für Jahr 100% Wachstum realisiert. Wir begleiten diesen Prozess seit 2014, mit der nun geschlossenen neuesten Finanzierungsrunde freuen wir uns darauf, Seite an Seite mit dem Showpad Management Team, Hummingbird Ventures und dem hinzu kommenden Investor Insight Ventures Partners zusammen zu arbeiten und das Unternehmen auf dem nächsten Wachstumsschritt zu begleiten."

Showpad hat heute darüber hinaus noch den Launch zweier neuer bekannt gegeben, mit denen Content durch Email und CRM aktiviert werden kann, hiermit werden die bestehenden Funktionalitäten weiter verbessert. Mit Showpad for Gmail finden Vertriebsmitarbeiter relevanten Marketing-Content und können diesen direkt versenden, ohne die Email-Umgebung verlassen zu

müssen. Die neue Salesforce-Integration sendet Mitarbeitern Deal-bezogenen Content im Push-Verfahren über das CRM.

Showpad für Gmail:

- Mit Showpad für Gmail können Vertriebsmitarbeiter allen verfügbaren vertriebsrelevanten Content wirkungsvoll nutzen - direkt aus der Plattform heraus, in der sie die meiste Zeit des Arbeitstages verbringen. Mit Gmail kann direkt auf Showpad Content zugegriffen werden, um personalisierte Emails zu verfassen, mit denen die Entwicklung einer Opportunity beschleunigt und die Zusammenarbeit und das Follow-up mit Kunden vertieft werden kann.
- Diese Integration gewährt Verkäufern einen Einblick und Antwort auf die Frage, wie Kunden mit erhaltenen Emails und Informationen umgehen. So können Follow-up und Pipeline besser koordiniert werden.
- Gleichzeitig gewinnen Marketing-Teams Informationen darüber, welcher Content bei Kunden die beste Resonanz erzeugt.

Showpad Salesforce Integration:

- Im Durchschnitt verbringt ein Vertriebsmitarbeiter nur 22% seiner Arbeitszeit mit aktivem Vertrieb, die verbleibende Zeit wird für Vorbereitung und administrative Tätigkeiten verwendet, zum Beispiel für das Einloggen in CRM Systemen wie Salesforce.
- Und obwohl relative viel Zeit für CRM- Aufzeichnungen über Kunden und Prospects eingesetzt wird, sind diese Daten häufig ungenau oder unvollständig. Der Grund hierfür: Eingaben werden erst dann gemacht, wenn ein Meeting bereits vorbei ist.
- Mit der Salesforce Integration von Showpad können Anwender mehr Zeit mit aktiver Vertriebsarbeit verbringen und bessere Ergebnisse erreichen. Die Integration ermöglicht:
 - Einfachen Zugriff auf Salesforce Kontakte und Leads durch Showpad
 - Aufzeichnung aller Content-Verteilungen an Kunden als Activities in Salesforce
 - Vertriebsmitarbeiter und Manager erhalten detaillierte Einsichten in die Entwicklung von Deals.
 - Aufzeichnung von persönlichen Treffen oder Online Meetings als Activities in Salesforce
 - Darstellung und Visualisierung darüber, wie Kunden mit erhaltenen Inhalten umgehen und ob Kunden wirklich aktiv an einem Geschäftsfortschritt mitarbeiten. Hierdurch entsteht eine höhere Forecast-Genauigkeit
 - Showpad Accounts können mit mehreren Salesforce Instanzen verbunden werden

Über Showpad

Showpad liefert die weltweit umfassendste Content-Activation-Plattform. Diese macht es Organisationen sehr einfach, Business Content zu finden, zu präsentieren, zu verteilen und dessen Wirkung im geschäftlichen Kontext zu messen. Mit einer intuitiven und stabilen Content Plattform ermöglicht es Showpad, der jeweils richtigen Empfängergruppe zur passenden Zeit die für sie relevanten Inhalte zu liefern. Mit Showpad arbeiten Sales- und Marketing-Teams besser zusammen, um sich mit Zielgruppen zu vernetzen, das Konversations-Level zu steigern, die Kundenbindung zu erhöhen und Geschäftsentwicklungen zu beschleunigen. Die Showpad Plattform kann in Organisationen schnell ausgerollt werden und ist beliebig skalierbar.

Showpad wurde 2011 gegründet, mittlerweile werden auf der Plattform mehr als 1.000.000 Content Elemente für mehr als 850 weltweite Kunden, wie zum Beispiel Johnson & Johnson, Fujifilm, Audi, Intel und Heineken, gemanaged und aktiviert. Das Unternehmen betreibt zwei Firmenzentralen, eine in San Francisco, die andere in Ghent in Belgien. Weitere Niederlassungen befinden sich in Portland und London.

Über Insight Venture Partners:

Insight Venture Partners investiert als eines der weltweit führenden Venture Capital und Private Equity-Unternehmen in Wachstumstechnologie- und Software-Unternehmen, die in ihren Branchen den transformatorischen Wandel aktiv gestalten. Gegründet im Jahr 1995 hat die Organisation mehr als 13 Mrd. US\$ in mehr als 250 Unternehmen weltweit investiert. Unsere Mission ist es, erfolgreich mit visionären Management-Teams zusammen zu arbeiten und diese mit praktischem- Wachstums-Know-how zu fördern und zu langfristigem Erfolg zu verhelfen. Weitere Informationen über Insight und alle Investments finden Sie auf www.insightpartners.com oder folgen Sie uns auf Twitter: @insightpartners.

Über Dawn Capital:

Dawn Capital ist ein Early-Stage Venture Capital Unternehmen, wird geleitet und betrieben von Unternehmern und investiert in

Start-ups in ganz Europa. Es unterstützt SaaS- und Fintech-Unternehmen, die weltweit führende Technologie entwickeln um Wertschöpfungsketten und die Produktivität zu verbessern. Dawn Capital investiert typischerweise zwischen 2 bis 5 Millionen GBP in Unternehmen, die international expandieren wollen und neben operativer Unterstützung nach Kapital suchen. Dawn Capital hält im Portfolio Unternehmen wie zum Beispiel Showpad, Collibra, Gelato Group, iControl, Mimecast, Neo Technology und iZettle und viele weitere Firmen, die ein ähnliches Level wie die vorgenannten erreichen wollen. www.dawncapital.com

[1] SiriusDecisions, 2014:<https://www.siriusdecisions.com/Blog/2014/Jan/Its-Not-Content--Its-a-Lack-of-Buyer-Insights-Thats-the-Problem.aspx>

Kontakt:

kristin.allen@showpad.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100059969/100788183> abgerufen werden.