

12.07.2022 – 08:18 Uhr

Aimondo AG - neue Taktik der Internationalisierung wirkt

Zürich (ots) -

Der Züricher Datenlieferant für die Online-Industrie hat die Wende der Marktaufbereitung in drei Kernländern der Internationalisierung vollzogen. Aimondo steht im Markt für die weltführende Technologie der vollautomatischen Online Konkurrenzdatenerfassung für Konsumgüter. Bisher war der Hauptmarkt Deutschland. Nun wurden die Beteiligungen an Aimondo-Firmen in Italien, Österreich und Großbritannien eng in die Organisation der Schweizer Aktiengesellschaft als Tochtergesellschaften gebunden.

Konsumgüterangebote werden im Internet von Aimondo automatisch gesucht, gefunden, analysiert und als Nutzdaten für Aimondo-Kunden aufbereitet. Diese stellen daraufhin ihre Angebote automatisch so ein, dass sie damit die gewünschten Verkaufsziele erreichen. Inzwischen hat das Datenpunkt-Volumen bei Aimondo pro Monat die Milliardengrenze überschritten. Kunden sind führende Markenartikel-Hersteller und -Händler.

Ursprünglich gegründet wurde Aimondo in Deutschland. In Düsseldorf hat die Aimondo GmbH ihr Netzwerkzentrum, das auch heute noch den Entwicklungstakt angibt. Auf der Basis einer von Gründer Heinrich Müller bereits zu Beginn des vorigen Jahrzehnts geschaffenen Künstlichen Intelligenz entstand die betriebswirtschaftlich wohl wichtigste Konkurrenzanalyse-Software für den Onlinehandel. Auf diesem Nukleus entwickelte sich der erste Markteintritt 2016 mit einem Pilotkunden, der zu den großen internationalen Werkzeughändlern gehört. Dieser ist heute noch Kunde. Inzwischen sind die Leistungen des Start-Ups bei namhaften Blue-Chips und Mittelständlern wichtige Geschäftsgrundlage mit direktem Gewinneinfluss. Umsatz- und EBIT-Steigerungen sind die sofort messbaren Eckpunkte der Aimondo Datenanalysen.

Der Hauptmarkt für digitale Leistungen ist weltweit, kennt weder Sprach- noch Ländergrenzen. Um das Potenzial auszuschöpfen, ist neben dem technischen Vorsprung eine schnelle Marktdurchdringung ausschlaggebend. Bisher wurden von Aimondo innerhalb der ersten Zielländer vor Ort Teams gebildet, die ihren jeweiligen Heimatmarkt betreuen. Die technische Komplexität der Dienstleistung lässt es jedoch wünschen, dass Verkäufer hochkompetente Berater sind, die sich eng mit der Entwicklung verzahnen und so einmalige Lösungen für spezielle Aufgaben aus dem enormen Modulbaukasten der Aimondo-Entwickler zusammenstellen. Das geht am besten so, dass der Kundenberater zum Project Director wird und die verschiedenen Technikexperten mithilfe einer Lean-Development Methode das gewünschte Ergebnis ebenso schnell wie kostengünstig kombiniert. Agile Lösungsentwicklung auf der Basis Künstlicher Intelligenz (KI) mit selbstlernenden Algorithmen und Nutzung neuronaler Netze - geliefert als Software-as-a-Service Ergebnis ohne Belastung der Kundenressourcen. Mit der Cloud als Infrastruktur wird dafür praktisch unbegrenzte Kapazität auf Tastendruck rund um die Uhr vorgehalten.

Diese Kombination wird zum besten Nutzen so eingesetzt, dass die Project Directors in erster Linie die muttersprachlich zugeordneten Kontaktschnittstellen als virtuelle Länder-Desks bilden. Die Branchen-Kompetenz kann aus dem derzeit noch in Deutschland zentral organisierten Team von Fall zu Fall beigesteuert werden. Die Modulexpertise ergibt sich auch aus der Technik-Gruppe der mithilfe von Scrum gebildeten Projektteams. Dass die Gruppen nicht mehr an einem Standort sind, versteht sich in Zeiten von Mobile Office, vollständiger Vernetzung oder Video-Chat und hybriden Arbeitsformen von selbst. Unter dem Strich erhält der Aimondo Kunde in seiner Terminologie die beste Zielerreichung - ohne Ballast oder technische Risiken und zu Kosten, die nach Inbetriebnahme hinter den deutlichen Zugewinnen verschwinden.

Die strikte Zielfokussierung blühte bereits wenige Wochen nach Implementierung zu Beginn des Jahres 2022 auf und trägt nun erste Früchte. Aimondo-Gesellschaften in Italien und Österreich sind schon unter direktem Management der Schweizer Zentrale. Großbritannien wird gegen Jahresende vollständig als Tochtergesellschaft eingebunden sein. Dann nämlich, wenn die laufenden Kundenprojekte so umgesetzt sind, dass auch dort Break-Even erreicht ist. Bislang trug die Gründungsgesellschafterin die Kosten und übernimmt diese wohl noch bis zur schwarzen Null.

In der neu organisierten Methodik werden ab jetzt nationale Märkte anders erschlossen. Bei multinational operierenden Kunden können die vom Project Director zeitweise nutzbaren Fähigkeiten und Erfahrungen der Umsetzungs-Teams ohne nennenswerte Lernkurve nahtlos transnational Kundenwünsche erfüllen. Zu den rund 50 Kunden der Aimondo-Gruppe werden auf diese Weise neue Geschäftspotenziale mit deutlich erhöhter Schlagzahl zu Stammkunden konvertiert.

Da die vollständige Aimondo Systemtechnik heute steht und überwiegend im Fine-Tuning perfektioniert wird, ist ein Listing an einer Börse zu einem der vordringlichen Etappenziele geworden. Denn die schnelle Ausweitung auf die wichtigsten digital entwickelten Märkte soll mit finanzieller Potenz aber auch durch Firmenzukäufe und Kooperationen in den Zielmärkten erreicht werden. Aimondo-Gründer Müller stellt dazu klar: "Für uns ist ein Börsenlisting kein Exit Szenario des Kernteams, um uns millionenschwer zur Ruhe zu legen. Wir wollen mit aller Kraft weiter nach vorne und dazu ist ein liquider hoher Wert sehr hilfreich. Zum einen haben unsere frühen Investoren eine beste Belohnung verdient, zum anderen ist ein hoher Unternehmenswert eine vorzügliche Akquisitionswährung. Damit können wir in Kombination aus Cash-Abfindungen für Gesellschafter zuzukaufender Firmen und Aktien- oder Anteilstausch beste Bedingungen schaffen. Plus dem Fakt, dass einstige Konkurrenten von uns ein viel stärkeres, zentral gepflegtes Produkt für ihre Kunden bekommen. Triple Win ohne Verlierer, würde ich das nennen."

Pressekontakt:

presse@ki-forum.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100066964/100892410> abgerufen werden.