

## Pressemitteilung

### CROSSENGAGE SCHLIESST SERIES A FINANZIERUNGSRUNDE

- Bestehende und neue Investoren beteiligen sich an der Finanzierungsrunde
- Loyale Bestandskunden wie Deutsche Bahn, HelloFresh, Limango, Hertha BSC Berlin und Neukunden wie Karl Lagerfeld, Depot und Finanzcheck nutzen die Customer-Data- und Engagement-Plattform bereits
- CrossEngage expandiert nach Großbritannien und eröffnet Büro in London

**Berlin, 29. Januar 2019** – Das Berliner Marketing-Technologie-Unternehmen [CrossEngage](#) gibt heute eine Series-A-Finanzierung im mittleren siebenstelligen Bereich bekannt. Dabei erhöhen die bestehenden Investoren Vorwerk Ventures, Earlybird Venture Capital, Project A, der von der IBB Beteiligungsgesellschaft betreute VC-Fonds Kreativwirtschaft, Cavalry Ventures und 42CAP ihre Beteiligungen und der Investorenkreis wird durch den britischen Growth-Investor Columbia Lake Partners erweitert. Das neue Kapital wird vor allem in die weitere Produktentwicklung, wie etwa die KI-basierte Kampagnenaussteuerung, sowie die Expansion in Europa fließen. Mit der Eröffnung eines Büros in London und der neuen Zusammenarbeit mit Columbia Lake Partners erhöht CrossEngage zunächst seine Präsenz und Aktivität in Großbritannien.

„CrossEngage hat im letzten Jahr eine beeindruckende Entwicklung vollzogen – produkt- und kundenseitig. Die Bedeutung von Customer-Data-Plattformen setzt sich immer stärker im Markt durch und CrossEngage ist hierbei einer der wesentlichen Treiber und hervorragend positioniert“, so Dr. Florian Heinemann, Partner bei Project A.

„Wir halten die Verbesserung von Kundenakquise, Engagement und Kundenbindung für ein außerordentlich relevantes Thema“, so Craig Netterfield, Managing Partner bei Columbia Lake Partners. „Mit CrossEngage haben wir ein exzellentes Team gefunden, das führend in der Entwicklung einer technischen Lösung für diese Herausforderung ist.“

Als Customer-Data- und Engagement-Plattform ermöglicht CrossEngage eine über alle Kommunikationskanäle abgestimmte Kundenansprache. Während Endkunden so eine individuelle und sinnvolle Markenkommunikation erleben, profitieren Unternehmen von einer gestärkten Kundenbindung sowie der effizienteren Akquise neuer Kunden. Diese Faktoren entscheiden zunehmend über die langfristige Profitabilität und den Fortbestand von Unternehmen – besonders im Kontext der immer stärker werdenden Plattformökonomie. Im Mai 2018 wurde CrossEngage von Gartner Inc. in die Liste der ersten vier „Cool Vendors in Multichannel Marketing“ aufgenommen.

CrossEngage zählt bekannte Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen zu seinen Kunden. Neben loyalen Bestandskunden wie der DB Vertrieb GmbH, HelloFresh oder Limango konnte das Berliner Unternehmen vergangenes Jahr Neukunden wie Karl Lagerfeld, Depot und Finanzcheck gewinnen.

„Customer-Data-Plattformen etablieren sich als globaler Trend. Seit Beginn dieser Entwicklung sind wir als Vorreiter im Markt aktiv und werden diese neue Softwarekategorie als einer der führenden europäischen Anbieter weiterhin maßgeblich mitgestalten. Der Schritt nach Großbritannien unterstreicht diesen Anspruch“, so Manuel Hinz, Mitgründer und Geschäftsführer von CrossEngage.

Der Industriebericht des Customer Data Platform Institute im Juni 2018 sagt für 2019 voraus, dass das Umsatzvolumen der Branche die Marke von einer Milliarde US-Dollar erreichen wird. Insbesondere für den europäischen Markt verzeichnet der Bericht mit einem Drittel mehr Anbieter als im Vorjahr ein starkes Wachstum. CrossEngage hat sich als eine der ersten europäischen Customer-Data-Plattformen auf dem

## Pressemitteilung

Markt etablieren können und profitiert auch aufgrund der DSGVO-Regelung vom deutschen Standort, da die Verordnung hier bereits früher an Relevanz gewonnen hat und umgesetzt wurde. Laut David Raab, dem Gründer des Customer Data Platform Institute, ist CrossEngage bisher der einzige deutsche Anbieter und zudem „ein wirklich beeindruckendes und ausgereiftes Produkt.“

### Über CrossEngage

Als Customer-Data- und Engagement-Plattform kombiniert CrossEngage eine echtzeitfähige Plattform für Kundendaten mit kanalübergreifendem Kampagnen-Management. Durch eine datenbasierte und über alle Kommunikationskanäle individuell abgestimmte Interaktion können Unternehmen ihre Kundenbindung stärken, die Profitabilität steigern und effizienter neue Kunden gewinnen. CrossEngage überzeugt bereits Kunden wie DB Vertrieb, HelloFresh, Limango, Hertha BSC Berlin, BodyChange, Stylefile, Friendsurance, Mycs, Karl Lagerfeld, Depot und Finanzcheck. Am Standort Berlin sind derzeit 50 Mitarbeiter tätig. Mehr Informationen zu CrossEngage auf: [www.crossengage.io](http://www.crossengage.io)

### Über Earlybird

Earlybird ist ein Venture-Capital-Investor mit Fokus auf Technologieunternehmen in Europa. Der 1997 gegründete Kapitalgeber konzentriert sich auf Investments in verschiedenen Wachstumsphasen der Unternehmensentwicklung und bietet seinen Portfoliounternehmen nicht nur finanzielle Mittel, sondern auch strategische und operative Unterstützung sowie den Zugang zu einem internationalen Netzwerk und zum Kapitalmarkt. Earlybird verwaltet Fonds in den Bereichen digitale Technologien in Ost- und Westeuropa, sowie in Health Technologies. Mit einem verwalteten Kapital von über 1 Mrd. Euro, sieben Börsengängen sowie 23 Trade Sales zählt Earlybird zu den erfahrensten und erfolgreichsten europäischen Wagniskapitalgebern.

Weitere Informationen auf: [www.earlybird.com](http://www.earlybird.com), Twitter: [www.twitter.com/EarlybirdVC](https://www.twitter.com/EarlybirdVC), LinkedIn: [www.linkedin.com/company/earlybird-venture-capital](https://www.linkedin.com/company/earlybird-venture-capital) oder Facebook: [www.facebook.com/EarlybirdVC](https://www.facebook.com/EarlybirdVC).

#### Pressekontakt Earlybird

Catrin Schmidt

+49 30 46 72 47020  
[press@earlybird.com](mailto:press@earlybird.com)

#### Pressekontakt CrossEngage

Kai Lentering

+49 151 65237787  
[press@crossengage.io](mailto:press@crossengage.io)

Pressemitteilung