

St. Gallen, 15.01.2020

ServiceOcean sichert sich Wachstums-Finanzierung

Die in St. Gallen ansässige ServiceOcean AG hat einen weiteren Meilenstein ihrer noch jungen Firmengeschichte erreicht und die geplante Pre-Series-A-Finanzierung erfolgreich abgeschlossen. Die Finanzierungsrunde wurde im Dezember 2019 unter Führung der St. Galler Private-Equity-Gesellschaft Fortyone AG durchgeführt.

Mit dem aufgenommenen Kapital im gesamthaft 7-stelligen Bereich sollen das Wachstum weiter beschleunigt, Vertrieb und Marketing vorangetrieben und die Plattform technisch weiterentwickelt werden. Zudem werden die Expansionsambitionen durch den Ausbau der Teams in St. Gallen und in Aachen/Köln intensiviert.

Zusätzlich konnten namhafte neue Investoren überzeugt werden. Hierzu gehören die MS Direct AG, die Five2Grow Investorengruppe sowie Stefan Loacker. Die Stiftung Startfeld als Seed Investor bleibt weiterhin investiert.

«Wir sind begeistert, die bestehenden und neuen Investoren als wichtige strategische Partner an unserer Seite begrüßen zu dürfen. Neben dem finanziellen Entwicklungskapital fliesst damit auch zusätzliches Know-how über neue Geschäftsideen und erfolgreiche Geschäftsentwicklung in die ServiceOcean AG. Beides ist wichtig für unsere Mission, mehr und mehr Unternehmen in der Kundenservice-Branche mit unserer revolutionären Technologie zu begeistern» kommentieren die beiden Gründer Thomas Addison und Dr. Alexander Schagen die aktuelle Finanzierungsrunde.

Ergänzend dazu sagt Dr. Marcel Walker – Geschäftsführer des Lead-Investors Fortyone AG:

«Wir freuen uns über die aktuelle Entwicklung in unserem Portfoliounternehmen ServiceOcean und sind überzeugt, dass mit zusätzlichem Kapital und breiterer Aktionärsbasis das Fundament für eine noch erfolgreichere, nächste Phase gelegt wurde.»

Über die ServiceOcean AG:

Die ServiceOcean AG wurde als Spin-off der Universität St. Gallen (HSG) von Dr. Alexander Schagen und Thomas Addison gegründet. ServiceOcean steht für eine neue Erreichbarkeit im digitalen Zeitalter und löst die zentralen Herausforderungen bei der Erreichbarkeit von Unternehmen und deren Kunden.

Die Software zum intelligenten Termin- und Rückrufmanagement ersetzt die Warteschleifen der Unternehmen und bietet deren Kunden ein hervorragendes Service-Erlebnis ganz ohne Wartezeit an. Mit minutengenauen Termin-Rückrufen, welche über die Website, in E-Mails oder direkt innerhalb der Hotline bei Wartezeiten angeboten werden, stellen Unternehmen ihre Erreichbarkeit und Servicelevel sicher und sorgen für höchste Kundenzufriedenheit.

Über die Booking Engine von ServiceOcean lassen sich ganze Abteilungen, einzelne Personen oder auch jegliche Leihgeräte auslastungsbasiert für den Kunden buchbar machen. Zu den

Bestandskunden zählen namhafte grosse Unternehmen im DACH Raum, insbesondere aus der Versicherungs-, Energie und Telekommunikationsbranche.

Über die Investoren:

Die **FortyOne AG** ist eine Schweizer Beteiligungsgesellschaft mit Sitz in St. Gallen und hält Beteiligungen an nichtkотиerten Unternehmen. Es werden Investments getätigt, bei welchen zusätzlich zu den finanziellen Ressourcen das Wissen, die Erfahrung und Beziehungen wertschöpfend eingebracht werden.

Die **MS-Direct AG** ist ein Schweizer Full-Service Outsourcing Dienstleister mit Sitz in St. Gallen. Das Unternehmen bietet ein massgeschneidertes Angebot im Bereich Campaign und Data Solutions, Customer Services, Direct Marketing, E-Commerce Solutions und Logistics. MS-Direct betreibt eigene Callcenter in der Schweiz u.a. für Coop oder Mercedes Benz Schweiz AG und ist der drittgrösste Marktanbieter. Mit ServiceOcean arbeitet die MS Direct AG von Beginn an zusammen und unterstützte bereits beim Go-to-market.

Die **Five2Grow-Gruppe** ist ein Zusammenschluss von Investoren bestehend aus Tim Dührkoop, Roland Schönholzer, Bernd Schopp, Christian Stambach und Jürg Stuker. Ein Teil der Gruppe sind ehemalige Eigentümer der Namics AG, einer Full-Service Digital-Agentur mit über 550 Mitarbeitern an 6 Standorten. Die Gruppe verfügt über ein breites Know-How im erfolgreichen Aufbau und der Führung von Unternehmen.

Stefan Locker war bis 2016 langjähriger CEO der Helvetia Versicherungen. Heute ist er als Startup-Investor in mehr als 15 vielversprechenden Jungunternehmen engagiert sowie Verwaltungsrat der Swiss Life Gruppe und der Vontobel Holding.

Die **Stiftung Startfeld** investiert in wirtschaftlich vielversprechende Unternehmungen und ist Teil vom Startfeld-Ecosystem, dem Netzwerk für Innovationen und Start-ups rund um den Säntis. Als Inkubator bietet Startfeld Gründungsinteressierten und jungen Unternehmen Beratung und Coaching, Unternehmerkurse und Events, sowie Raum und Infrastruktur. Startfeld macht den Jungunternehmerinnen und Jungunternehmer ein breites Kompetenznetzwerk in Wirtschaft, Wissenschaft und Politik zugänglich.