



IMPLISENSE HEBT AB MIT DER OPEN TELEKOM CLOUD

Datenschutz und Datensicherheit als Marketinginstrument und Erfolgsschlüssel für die Expansion

Auf der Visitenkarte des Berliner Start-ups Implisense steht „Sales Intelligence für den B2B-Vertrieb“ – dahinter verbirgt sich eine kleine Revolution für den Vertrieb: Unternehmen stellen mit Implisense ihre Kundenbeziehungen auf völlig neue Beine. Kundeninformationen werden automatisiert auf dem neuesten Stand gehalten. Automatische Analyseverfahren erstellen detaillierte Firmenprofile mit den gewünschten Merkmalen. Passende Kundenempfehlungen gibt es in wenigen Sekunden. Aus dem eigenen Datenbestand füllt Implisense ganze CRM-Systeme mit genau den Firmen, die für ein Unternehmen als Kunde idealerweise in Frage kommen. Auf der Suche nach der passenden und für das Start-up adäquaten Infrastruktur stießen die Data Scientists schnell auf die Open Telekom Cloud. Denn die weltweiten DAX-Unternehmen auf der Kundenliste von Implisense pflegen ein hohes Sicherheitsbewusstsein, wenn es um ihre Daten geht. Über die positive Außenwirkung hinaus profitiert Implisense auch nach innen. Ob einfache Handhabung, günstigeres Preis-Leistungsverhältnis, neue kommende Features bis hin zum wertvollen persönlichen Support durch T-Systems, mit der Open Telekom Cloud ist Implisense für ihr weiteres rasantes Wachstum exzellent aufgestellt.

AUF EINEN BLICK

- Junges Start-up-Unternehmen Implisense revolutioniert Vertriebsunterstützung mit „Text-Mining“-Services
- Regelmäßiger Abgleich von mehreren Millionen Datenpunkten zu Firmen erfordert riesige Speicher- und Prozessierungskapazitäten in Echtzeit
- DAX-Unternehmen als Kunden fordern nachweisbare Sicherheit für ihre Daten
- Implisense verlagert sein Software-as-a-Service-Angebot in die Open Telekom Cloud
- Rechenleistung, Speicher und Netzzugang werden bedarfsgerecht auf Knopfdruck bereitgestellt
- Datenschutz und Datensicherheit entsprechen dem deutschen Recht
- OpenStack-basierte Infrastruktur verhindert Vendor-Lock-in
- IaaS-Nutzung über ein anwenderfreundliches Self-Service-Portal
- Mehr Leistungen bei insgesamt 20 Prozent weniger Kosten gegenüber früher
- Pay-per-Use-Modell spart Betriebs- und Investitionskosten
- Flexible und skalierbare Kapazitäten auf Knopfdruck unterstützen das rasante Unternehmenswachstum
- Persönlicher Support steht jederzeit für alle Fragen zur Verfügung

DIE REFERENZ IM DETAIL

DER KUNDE. Im Herbst 2013 wurde die Implisense GmbH als Start-up in Berlin gegründet. Dessen drei Gründer hatten sich bereits vor Jahren im Fraunhofer-Institut für Intelligente Analyse- und Informationssysteme IAIS in Bonn kennengelernt. Sie kombinieren Informatik- und Prozess-Know-how auf Forschungsniveau. Während der Einführung eines neuen Customer Relationship Managements für das Institut wollte das Implisense-Trio dem Problem begegnen, dass einmal angelegte Kundendaten schnell veralten. Eine Situation, die nicht nur das Institut betraf, sondern auch andere Organisationen und Unternehmen. So entwickelten sie eine marktgerechte, automatische Aktualisierung für die Kontaktdaten, die bis heute den Kern ihres Angebots ausmacht. Eine selbst entwickelte intelligente Suchmaschine erfasst Datenpunkte zu mehreren Millionen Firmen, um frühzeitig Veränderungen bei Produkten, Technologien oder handelnden Personen zu erkennen. Mit der Zeit folgte bei Implisense Innovation auf Innovation. Das aktuelle Portfolio umfasst beispielsweise Ähnlichkeits-suchen, um passende Kunden zu finden, die Integration und Füllung von CRM-Systemen mit Firmendaten sowie den Abgleich von CRM-Daten mit exklusiven Analysen. Über einen Online-Shop können Unternehmen zusammengestellte Firmenlisten, individuell in Umfang und Kundenattributen, kaufen und einfach downloaden. Das Erfolgsmodell von Implisense erhielt von Anfang an diverse Auszeichnungen bei Gründerwettbewerben und Innovationspreise, die wiederum renommierte Technologie-Kapitalgeber wie den High-Tech Gründerfonds (HTGF) auf den Plan riefen. Mittlerweile wächst das Unternehmen alle zwei Jahre um das Vierfache und die Kundenliste umfasst marktführende Großunternehmen sowohl in Europa als auch den USA. Implisense bietet heute ihre Sales-Intelligence-Lösung, die den Vertrieb schnell und effizient beim Gewinnen von Neukunden und beim Binden von Altkunden unterstützt, als Software as a Service (SaaS) an. In Projekten integriert Implisense die Lösungen auch in die kundeneigene Sales-Welt.

DIE AUFGABE. Die riesigen Datenbestände bei Implisense sowie das punktgenaue Berechnen und Priorisieren von potentiellen B2B-Zielkunden benötigen extrem viel Speicher- und Prozessierungskapazität in Echtzeit. Knappe Budgets in der Anfangszeit waren allerdings immer wieder eine Hürde in der unternehmerischen Weiterentwicklung. Externe Kapazitäten wurden notwendig, allerdings zu günstigen Kosten. Bei den anfangs genutzten Providern war der Serverbetrieb entweder nicht sehr zuverlässig oder nicht den strengen deutschen Datenschutzregelungen unterworfen. Doch die großen DAX-Unternehmen, die gerne die Services von Implisense in Anspruch nehmen wollten, bestanden auf einen entsprechend hohen und strikten Datenschutz. So machte sich Implisense auf die Suche nach einer Infrastruktur mit flexibel abrufbaren und nach oben skalierbaren Ressourcen, die außerdem die deutschen bzw. europäischen Richtlinien hinsichtlich Datenschutz und Datensicherheit erfüllten. Implisense ging es aber nicht nur um eine smarte, sichere Infrastruktur, sondern auch um die kontinuierliche persönliche Beratung durch einen erfahrenen Partner. Schließlich zeichnete sich für das junge Unternehmen bereits ein weiteres rasantes Wachstum ab.

DIE LÖSUNG. Über Infrastructure as a Service aus der Open Telekom Cloud bezieht Implisense heute Rechenleistung, Speicher und Netzzugang. Implisense nutzt auf der OpenStack-basierten Infrastruktur immer genau die Ressourcen, die für Zielkundenberechnung, Analysen und Empfehlungen, CRM-Füllung usw. gebraucht werden – flexibel, skalierbar und auf Knopfdruck.

Insbesondere für den großen Elasticsearch-Cluster, das Herzstück der Plattform, die verteilte Crawling-Engine und die vielen Text-Mining-Analyseschritte ist die zuverlässige, hohe Skalierbarkeit unabdingbar. Der sichere Zugriff auf diesen Hochleistungscluster erfolgt über die integrierte Passwortfunktion. Mit dem benutzerfreundlichen Self-Service-Portal kann Implisense alle seine relevanten Parameter sowie zusätzliche Leistungen wie optionale Security- und Management-Funktionen komfortabel administrieren. Bei Fragen hilft der persönliche Support von T-Systems jederzeit weiter.

DER KUNDENNUTZEN. Gegenüber früheren Nutzungsmodellen für Infrastruktur hat Implisense heute eine Kostenersparnis von rund 20 Prozent bei gleicher Leistung, mehr Sicherheit, einem persönlichen Ansprechpartner und vielen Services, welche die Open Telekom Cloud in Zukunft auf der Roadmap hat. Dazu gehören ein Container-Service oder auch Spot-Instanzen, die Zeiten mit weniger Cloud-Auslastung zu günstigeren Rechenkosten anbieten. Durch das Pay-per-Use-Preismodell spart Implisense Investitionskosten für IT-Infrastruktur. Budgets werden für die Weiterentwicklung des Unternehmens frei und es kann das schnelle Unternehmenswachstum fortsetzen. Für die Mitarbeiterzufriedenheit sorgen das einfache Handling und die kurzen Zugriffszeiten. Auch Kapazitätsengpässe etwa für das Crawling gehören der Vergangenheit an, weil die Ressourcen in kürzester Zeit hochgefahren werden können. Das Management von Implisense schätzt auch die neu gewonnene Freiheit. Denn dank der OpenStack-Technologie ohne Vendor-Lock-in wird Implisense zum Schnellboot, falls einmal der Provider gewechselt werden soll. Größtes Plus ist die hohe Sicherheit der Open Telekom Cloud. Dass Datenschutz und Datensicherheit den deutschen Datenschutzrichtlinien entsprechen, bringt Implisense den größten Wettbewerbsvorteil. Damit wird die Open Telekom Cloud zum entscheidenden Marketingargument. Eng damit verbunden sind auch die kundenseitigen Anforderungen nach Dokumenten und Audits, die nun durch das Hosting bei T-Systems obsolet geworden sind.

„Die Arbeit mit T-Systems ist für uns eine neue Erfahrung. Dass für jedes Problem jederzeit ein kompetenter Ansprechpartner zur Stelle ist, ist bei der Entwicklung äußerst hilfreich.“

Hannes Korte, CTO von Implisense



KONTAKT

T-Systems International GmbH
Hahnstraße 43d
60528 Frankfurt am Main
E-Mail: referenzen@t-systems.com
Internet: www.t-systems.com

HERAUSGEBER

T-Systems International GmbH
Marketing
Hahnstraße 43d
60528 Frankfurt am Main
Deutschland