



DATAlovers

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ AUS DER CLOUD

Vertrieb bedeutet Klinken putzen: Mitarbeiter schreiben Unternehmen an, in der Hoffnung, Verträge abschließen zu können. Doch Kaltakquise läuft oft ins Leere, nur ein recht kleiner Teil der Bemühungen führt tatsächlich zu neuen Aufträgen. Weil die angesprochenen Unternehmen keinen Bedarf an neuen Produkten haben oder nicht zur Zielgruppe gehören.

Mithilfe künstlicher Intelligenz (KI) könnten Vertriebler viel effizienter arbeiten. Diese Idee hatte das Start-up DATAlovers, das eine Lösung entwickelt hat, mit der Vertriebler mehr Erfolg bei der Akquise haben. Und setzt damit auf einen vielversprechenden Wachstumsmarkt. Denn: Laut KI-Spezialist Tractica wird der Umsatz mit KI-Anwendungen in den nächsten sieben Jahren um mehr als das 85-Fache ansteigen – von derzeit knapp 358 Millionen auf rund 31 Milliarden Dollar im Jahr 2025.

Dafür brauchten die Gründer eine sichere Cloud-Plattform, um große Datenmengen schnell und zuverlässig analysieren und speichern zu können. Und fanden sie in der Open Telekom Cloud.

AUF EINEN BLICK

Die Aufgabe: Für Webcrawling, Datenspeicherung und -analyse benötigt DATAlovers Kapazitäten aus der Public Cloud. Der Bedarf schwankt je nach anstehendem Auftrag. Außerdem äußerten Kunden höchste Ansprüche in Sachen Datensicherheit und Datenschutz.

Die Lösung: IT-Kapazität aus der Open Telekom Cloud. Das Start-up nutzt jetzt je nach Bedarf zwischen 60 und 120 virtuellen Maschinen. Dafür setzen die Mainzer auf Flavors, die speziell auf künstliche Intelligenz und Big Data Analytics zugeschnitten sind. Große Datenmengen speichert DATAlovers im sicheren und günstigen Object Storage.

Die Vorteile: DATAlovers ist jetzt jederzeit sofort lieferfähig. Egal, wie viele Analyse-Aufträge anstehen oder ob der Algorithmus gerade ein Webcrawling durchführt – die IT skaliert flexibel mit der Geschäftsentwicklung. Darüber hinaus profitiert das Start-up von größtmöglichem Datensicherheits- und Datenschutzniveau.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

DER KUNDE: DATA LOVERS

Das Mitte 2015 gegründete Start-up DATAlovers löst für Vertriebler ein großes Problem: Auf der Suche nach Neukunden kontaktieren sie oft auf gut Glück unzählige Unternehmen, stets in der Hoffnung auf einen Abschluss. Doch viele Anfragen laufen ins Leere; das kostet wertvolle Zeit und viel Mühe.

Mit DATAlovers hat das ein Ende. Der schlaue Algorithmus des Start-ups erstellt Listen mit Unternehmen, die mit hoher Wahrscheinlichkeit Interesse an bestimmten Produkten oder Services haben. Damit sparen Vertriebler viel Zeit bei der Recherche nach potenziellen Neukunden und erzielen deutlich höhere Abschlussquoten.

DIE HERAUSFORDERUNG

DATAlovers testete für seine künstliche Intelligenz unter anderem unterschiedliche, US-amerikanische Cloud-Anbieter. Kunden äußerten jedoch vermehrt den Wunsch nach einem höheren Niveau an Datensicherheit und Datenschutz, da für die Erstellung der Leadlisten mittels KI Daten von Bestandskunden in der Cloud verarbeitet werden, um daraus einen statistischen Zwilling zu erstellen. Daher suchte das Start-up eine Lösung, die nicht nur in Sachen Performance überzeugt, sondern auch die Kundenerwartungen erfüllt. „Unseren Kunden ist es wichtig zu wissen, dass die Daten innerhalb der Grenzen der Bundesrepublik gespeichert werden“, sagt Andreas Kulpa, CEO und einer der Gründer von DATAlovers. „Wir haben viele andere Anbieter getestet, aber so richtig zufrieden waren wir nicht. Unter anderem, weil wir oft kurzfristig enorme IT-Ressourcen benötigen. Aber nur dann, wenn Kunden eine Analyse starten“, sagt Kulpa.

DIE LÖSUNG

Deswegen entschied sich das Mainzer Start-up für frei skalierbare IT-Ressourcen aus der Open Telekom Cloud. Um passende Neukunden für andere Unternehmen zu finden, scannt ein Algorithmus zunächst die Bestandskunden dieses Unternehmens. Aus diesen Informationen erstellt das System anschließend einen statistischen Zwilling, der als digitaler Musterkunde dient. Nach dieser Vorlage durchforstet die KI in einem zweiten Schritt eine umfassende Datenbank nach potenziellen Neukunden.

Diese Datenbank betreibt DATAlovers in der Open Telekom Cloud – und setzt dafür auf den Object Storage Service: ein kostengünstiger Langzeitspeicher für große Datenmengen. Außerdem verwendet das



Hat eine Schwäche für Daten: DATAlovers-Gründer Andreas Kulpa

Start-up rund 60 virtuelle Maschinen für seine Lösung in der Cloud. Das ändert sich je nach Auftragslage: Steht etwa ein umfassendes Crawling an – eine Datenbankanalyse, mit der die künstliche Intelligenz Zielkundenlisten für Vertriebler definiert – können es auch mal bis zu 120 virtuelle Maschinen sein.

DER KUNDENUTZEN

Dank der Kooperation mit der Telekom hat das Start-up jetzt die nötigen Freiheiten, um sich flexibel weiterzuentwickeln. „Der größte Mehrwert liegt aber vor allem darin, dass wir immer sofort lieferfähig sind“, sagt Kulpa. „Egal zu welcher Zeit und egal wie viele Kundenanfragen hereinkommen: Uns stehen immer umgehend genau die Rechenressourcen aus der Cloud zur Verfügung, die gerade nötig sind.“

Über das Start-up-Programm TechBoost kommt DATAlovers darüber hinaus schneller mit potenziellen Kunden ins Gespräch, etwa bei gemeinsamen Marketing-Aktivitäten mit der Telekom, und profitiert dabei von der hohen Reputation des Bonner Providers. „Und nicht zuletzt ist die Datenverarbeitung in den Rechenzentren der Telekom für uns ein gutes Verkaufsargument“, sagt Kulpa. „Die Telekom hat in Sachen Datenschutz einfach einen guten Ruf.“

DATAlovers[∞]
NEW DATA. NEW BUSINESS. UNLIMITED

KONTAKT:

www.telekom.de/geschaeftskunden
Mail: geschaeftskunden@telekom.de

HERAUSGEBER:

Telekom Deutschland GmbH
Geschäftskunden
Landgrabenweg 151
53227 Bonn



ERLEBEN, WAS VERBINDET.