

Company: HASE & IGEL GmbH, Oldenburg, Niedersachsen
Company Description: HASE & IGEL ist ein Startup, das sich auf die KI-gestützte Analyse von Big Data aus Unternehmen, Markt & Gesellschaft spezialisiert hat. Mit innovativen Software-as-a-Service Lösungen und Analyseservices unterstützt HASE & IGEL Unternehmen von KMUs bis zu Weltkonzernen bei einer vorausschauenden und effizienten Marktbearbeitung. Das eigenfinanzierte Unternehmen beschäftigt 12 Mitarbeiter.
Nomination Category: Kategorie für Neue Produkte und Produktmanagement Awards
Nomination Sub Category: Business Technology Solution - Lead Generation-Lösungen
Nomination Title: NEUTRUM B2B Kundenfinder: KI-unterstütztes System findet automatisch die perfekten B2B-Kunden



1. Reichen Sie folgende Informationen online ein, um in diesen Kategorien teilzunehmen: Schriftliche Antworten auf die folgenden Fragen ODER ein Video von bis zu fünf (5) Minuten Länge, das alle diese Fragen beantwortet. Bitte wählen Sie eine Möglichkeit aus:

Schriftliche Beantwortung der Fragen

2. Wenn Sie ein bis zu fünf (5) Minuten langes Video einreichen, geben Sie bitte hier die URL des Videos ein ODER fügen Sie das Video über den obigen Link "Hinzufügen von Anhängen, Videos oder Links zu diesem Beitrag" Ihrer Nominierung bei, und laden Sie so eine Kopie Ihres Videos hoch.

3. Releasedatum des neuen Produktes oder der neuen Dienstleistung bzw. Releasedatum der neuen Version

Soft Launch NEUTRUM B2B Kundenfinder 2.0 (weltweite Einsetzbarkeit, mehr Datentypen und stark erweiterte Datenbasis, neues Benutzer-Interface mit 100% Self-Service ohne Notwendigkeit von Setup, automatische Preiskalkulation & Abrechnung, LinkedIn Sales Navigator Integration): 1.10.2024
Offizielle Veröffentlichung NEUTRUM B2B Kundenfinder 2.0: 2.12.2024
Soft Launch NEUTRUM B2B Kundenfinder 2.1: 1.7.2025 (Lead-Listen mehrstufig erweiterbar, vereinfachtes Teilen mit Team-Mitgliedern, detailliertere Logs; offizielle Einführung 15.7.)

Die Vorgängerversion 1.0 wurde 2022 für Europa eingeführt und gewann 2023 den German Stevie Award in derselben Kategorie. Die neue Version 2.0 ist weltweit einsetzbar, bietet deutlich mehr Datenquellen und Bewertungsoptionen und ist für jedermann paradigmatisch einfacher zu bedienen (ohne Data Science Kenntnisse oder spezielle Schulungen).

4. Beschreiben Sie die Merkmale, Funktionen und Vorteile des nominierten Produkts oder der nominierten Dienstleistung (bis zu 350 Wörter).

Total 350 words used.

Für Unternehmen, die B2B-Kunden suchen, ist die Recherche und Analyse der schwierigste Teil, aber entscheidend für ihren Erfolg: Es reicht nicht aus, Unternehmen in der richtigen Branche und Region zu finden. Um zu bestimmen, welche davon sinnvoll sind, müssen sie auch Daten aus vielen verschiedenen Quellen sammeln – Jahresberichte, Informationen auf der Unternehmenswebsite, Bewertungen im Internet usw. Und um zu priorisieren, wen sie zuerst ansprechen sollten, benötigen sie ein robustes Modell zur Vorhersage des Kundenwerts. Sie können also entweder Zeit und Personal für diese Recherche und Modellierung investieren – was zu hohen Kosten führt und lange braucht. Oder sie können generische Unternehmenslisten kaufen – was in einer schlechten Passgenauigkeit und niedrigen Konversionsraten resultiert.

Unser NEUTRUM B2B Kundenfinder ist eine bahnbrechende Lösung, die Explainable AI nutzt, um diese Schritte zu automatisieren und eine bewertete Lead-Liste mit Unternehmen zu liefern, die perfekt zum Unternehmen passen, zuverlässig und ohne „Halluzinationen“. Basierend auf der mehrfach ausgezeichneten NEUTRUM-Plattform (IBA 2024 & 2023, 12 German Stevie Awards 2022-2024, Digital Communications Award 2023) führt die intuitive No-Code-Oberfläche die Nutzer in 9 Schritten durch einen Prozess, in dem sie definieren, welche Kunden in welcher Region sie finden möchten. Sie können Zielkunden beschreiben nach Branche (NACE-Codes), Freitext (Language Model) oder den von einem Unternehmen angebotenen Stellen (z. B. alle, die Gabelstaplerfahrer einstellen, da wir Gabelstapler verkaufen möchten) und diese dann weiter qualifizieren nach Größe und Umsatz, Website-Besuchern und Online-Marketing-Ausgaben pro Land, ihrem Rekrutierungsverhalten, den Bewertungen im Internet und ihren Website-Inhalten (z. B. Produkte, Zertifizierungen, Auszeichnungen usw.). Die Daten werden automatisch in Echtzeit im Internet sowie in öffentlichen und kommerziellen Datenbanken gesammelt und dann von den NEUTRUM-Algorithmen integriert und analysiert. Die Nutzer erhalten eine aktuelle Lead-Liste, die innerhalb von Sekunden weiter verfeinert werden kann (z. B. „nur Unternehmen mit Bio-Produkten“) und in Excel, verschiedene CRMs oder LinkedIn Sales Navigator exportiert sowie mit Teammitgliedern in NEUTRUM geteilt werden kann.

Wenn ein Unternehmen Kundendaten aus seinem CRM hochlädt, kann es diese nicht nur mit den oben genannten Informationen anreichern, sondern auch die NEUTRUM-KI einen digitalen Zwilling für seine besten Kunden erstellen lassen, um Leads anhand des erwarteten Kundenwerts zu finden und bewerten.

5. Beschreiben Sie die bisherige Marktleistung, kritische Aufnahme und Kundenzufriedenheit mit dem Produkt oder der Dienstleistung. Nennen Sie, wenn möglich, die bisherigen Verkaufszahlen in Geld- oder Stückzahlen und geben Sie an, wie diese im Vergleich zu den Erwartungen oder der bisherigen Leistung ausfallen. Geben Sie Links zu guten Produkt- oder Dienstleistungsbewertungen an. Fügen Sie, falls zutreffend, einige Kundenmeinungen bei (bis zu 350 Wörter).

Total 350 words used.

Das Produkt wurde im September 2024 auf der DMEXCO vorgestellt und stieß auf so großes Interesse, dass bereits im Oktober die ersten zahlenden Kunden für die Closed Beta gewonnen werden konnten. Zum offiziellen Start am 2. Dezember nutzten bereits 5 Unternehmen das Produkt, um B2B-Leads in 15 Ländern zu finden und zu bewerten. Sechs Monate nach dem Start nutzen 36 Unternehmen dieses SaaS. Zu den Anwendungsfällen gehören die Suche nach B2B-Kunden, die Bewertung des Marktpotenzials in neuen Ländern, das Partnermanagement (Bewertung von Vertriebs-/Projektpartnern), die Identifizierung von M&A-Zielen, die Konkurrenzforschung sowie die Forensik (Identifizierung und Analyse verdächtiger Unternehmen). Zu den Kunden zählen Unternehmen wie Rheinenergie, Verbände wie Küchentreff, Beratungsfirmen wie Advyce & Company, Martech-Firmen/Agenturen wie marcapo, Private-Equity-Firmen wie Callista, öffentliche Einrichtungen wie die Digitalagentur Niedersachsen – und sogar das Bundeswirtschaftsministerium nutzt einen auf dem NEUTRUM B2B Kundenfinder basierenden Dienst.

Der jährliche wiederkehrende Umsatz liegt im sechsstelligen Bereich. Mittlerweile macht der Umsatz mit dieser Lösung 23,6 % des Gesamtumsatzes des Unternehmens aus, während die Vorgängerversion weniger als 10 % beitrug. Mittlerweile haben mehrere internationale Software-Distributoren Verträge unterzeichnet, um die Lösung in 35 Ländern in Europa und im Nahen Osten und Nordafrika zu vertreiben.

Das neue Produkt hat positive Presseberichte in renommierten Branchen- und Wirtschaftspublikationen wie Absatzwirtschaft, CMM 360 und CMO Review sowie Einladungen als Redner zu führenden Branchenveranstaltungen wie data:unplugged und Contra ausgelöst.

Kundenstimmen:

„Der NEUTRUM B2B Kundenfinder kann Desktop-Recherchen und Datenanalysen automatisieren und liefert Ergebnisse schneller und effizienter als ein Mensch. Dies gibt uns nicht nur eine bessere Entscheidungsgrundlage, sondern ermöglicht es uns auch, die menschliche Arbeit auf die höchste Wertschöpfung zu konzentrieren.“ – Marc Boscheinen, Leiter Corporate Finance, Advyce & Company

„Hat uns enorm dabei geholfen, Use Cases, Zielbranchen und Kunden zu identifizieren und zu priorisieren, wodurch wir unser Geschäftsmodell und unsere Vertriebsstrategie weiterentwickeln konnten.“ – Felix Knoll, CEO, Berky

„Anstatt Zehntausende von Unternehmen anzurufen, konzentrieren wir uns auf diejenigen, die eine große Relevanz und einen offensichtlichen Bedarf haben, z. B. die Besetzung einer offenen Stelle. Der NEUTRUM B2B Kundenfinder zeigt diese Unternehmen auf und liefert den relevanten Kontext.“ – Nils Oberschelp, CEO, Clarius Legal

6. Optional: Verweisen Sie auf alle beigefügten Zusatzmaterialien, die Sie mit Ihrer Nominierung hochladen und erklären Sie, wie diese Ihre Aussagen, die Sie in der Beantwortung der vorangegangenen Fragen getroffen haben, unterstützen (bis zu 250 Wörter).

Total 30 words used.

Die folgenden Materialien sind beigefügt:

- o Kurzes Produktvideo
- o Ausführliche Produktseite mit detaillierten Informationen zur Lösung, Anwendungsfällen, Erfolgsgeschichten und FAQ
- o Zwei Artikel in renommierten Wirtschafts-/Fachmagazinen
- o Drei Fallstudien von Kunden mit unterschiedlichen Anwendungsfällen

Attachments/Videos/Links:

[NEUTRUM B2B Kundenfinder: KI-unterstütztes System findet automatisch die perfekten B2B-Kunden](#)

[REDACTED FOR PUBLICATION]