

Actuate übernimmt legodo

13. Februar 2014 | Seite 1 von 6

Actuate übernimmt legodo ag zur Erweiterung seiner Accessible-Customer-Communications-Managementlösung

Namhafte Unternehmen setzen auf legodo-Software für bessere Nutzung von ERP- und CRM-Daten in der Kundenkommunikation

San Mateo, Kalifornien (USA)/Karlsruhe, 13. Februar 2014. Actuate Corporation (NASDAQ: BIRT), The BIRT Company™ und der Marktführer für personalisierte Analysen und Erkenntnisse, gab vor wenigen Tagen die Übernahme der legodo ag bekannt. Das in Karlsruhe ansässige Software-Entwicklungsunternehmen ist spezialisiert auf die einfache und schnelle Erzeugung personalisierter Kundenkorrespondenz über beliebige Kommunikationskanäle. Als einer der ersten Anbieter ermöglicht es die von legodo entwickelte Lösung zudem, Informationen aus datenführenden Systemen wie ERP oder CRM in der personalisierten Kundenkommunikation zu nutzen und schriftliche Dokumente wie Angebote oder Mailings zu erzeugen. Zu den über 40.000 Anwendern der Lösung zählen renommierte Unternehmen wie Deutsche Bahn, Deutsche Telekom, GEHE Pharmahandel, Lufthansa, Swisscom, Telenor und Telefonica. Mit der Akquisition durch Actuate werden die legodo-Produkte ab sofort die Accessible-Customer-Communications-Managementlösung der Content Services Group von Actuate (früher Xenos) bedeutend erweitern.

Dass der Bereich der Kundenkommunikation mit Hilfe von Software stetig an Bedeutung gewinnt, zeigt auch der am 26. November 2013 veröffentlichte Bericht „Gartner Magic Quadrant for Customer Communications Management Software“, in dem sowohl legodo als auch Actuate unter der Rubrik „Andere Anbieter, die Ihre Bedürfnisse erfüllen könnten“ erwähnt werden. Darüber hinaus schreiben die Gartner-Analysten Karen Shegda, Pete Basiliere und Kenneth Chin: „Die Entscheidung von Gartner, einen Magic Quadrant für dieses Thema herauszugeben, spiegelt das Marktwachstum von CCM-Software sowie deren entscheidende Rolle

bei der Erzeugung von maßgeschneiderter Multimedia-Kommunikation wider. Auf Grundlage des Gesamtumsatzes 2013 von Software-Anbietern schätzen wir den Wert dieses Marktes auf 800 Millionen US-Dollar weltweit. Bis 2016 wird sich diese Zahl nach unseren Prognosen auf über 1 Milliarde US-Dollar erhöhen, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von elf Prozent entspricht.“

13. Februar 2014 | Seite 2 von 6

„Die Übernahme von legodo erweitert das CCM-Angebot von Actuate im Bereich der interaktiven Kundenkorrespondenz, wobei auch beliebte CRM-Anwendungen wie Salesforce, SAP, Siebel und Oracle Fusion integriert werden“, so Steve Jones, Co-Vice President und Co-General Manager der Content Services Group bei Actuate. „Wir freuen uns sehr, legodo in der Actuate-Gruppe begrüßen zu dürfen und werden unsere Produktstrategie im Laufe der nächsten Monate entsprechend präzisieren.“

Marc Kresin, früherer CTO und Chief Product Manager von legodo, sowie Marc Koch, ehemaliger CEO von legodo, sind zu Actuate als Director of Product Management beziehungsweise als Director of Marketing in die Content Services Group von Actuate übergewechselt.

„Wir sind hoch erfreut, mit Actuate im Bereich CCM- und CRM-Lösungen unsere Kräfte zu bündeln“, sagt Koch. „Die kombinierten Stärken unserer beiden Unternehmen werden den Wert unserer Produktangebote erheblich steigern, zumal diese sich perfekt ergänzen. Die legodo ist schon jetzt für ihre Technologie anerkannt. Im Zusammenspiel mit der bestehenden CCM-Software von Actuate können wir unseren Kunden noch effektivere Lösungen anbieten.“

„Viele Unternehmen haben große Bemühungen und viel Geld in die Etablierung von CRM-Systemen gesteckt – mit dem Ziel, detaillierte Informationen über ihre Kunden zu gewinnen“, erklärte Koch. „Jedoch wird dieses Wissen für die Kundenkommunikation und für die Bereitstellung einer personalisierten Kundenerfahrung oft nicht genutzt. Um eine 360-Grad-Ansicht des Kunden zu gewinnen, sollte die Kommunikation idealerweise wieder in die zugrundeliegenden CRM-Anwendungen und -Prozesse integriert werden. Dank legodo ist dies heute einfach realisierbar.“

Zusätzlich zu der BIRT-Content-Services-Software von Actuate ist die legodo Customer Communication Suite ab sofort zum Kauf verfügbar.

13. Februar 2014 | Seite 3 von 6

Realisierung des „Market of One“-Traums

Die legodo-Software unterscheidet sich insbesondere durch die starke Kundenorientierung von typischen Kommunikationsmanagement-Systemen. Die Customer Communication Suite ermöglicht den Zugriff auf umfassende Kundendaten, die in den CRM- oder ERP-Systemen von Organisationen gespeichert sind. Durch diese Verzahnung der Systeme wird eine maßgeschneiderte Kommunikation mit einzelnen Kunden auf persönlicher Basis ermöglicht und befähigt Organisationen, das Potenzial des Konzepts „Market of One“ vollständig zu realisieren.

Dank einer zertifizierten Technologie lässt sich die Customer Communication Suite von legodo mit Systemen von Oracle/Siebel, SAP, Salesforce, Sugar CRM und Oracle CRM On Demand koppeln. Der Zugriff auf führende CRM- und ERP-Systeme erfolgt dabei über vorkonfigurierte Schnittstellen, die Teil des Standard-Lieferumfangs sind, womit sich separate Programmschnittstellen erübrigen. Zusätzlich sind Konnektoren für SQL, Text und Web-Services verfügbar, die einen einfachen, schnellen und unkomplizierten Zugriff auf Eingabedaten ermöglichen.

Vorteile der legodo-Software im Überblick:

- Einsparungen bei Verfahrenskosten für automatisierte Kommunikation
- mehr zufriedene Endverbraucher, die Markenkommunikation nach „ihrem Geschmack“ erhalten
- ROI-Steigerung durch die Nutzung aller gesammelter CRM-Kundeninformationen für eine gezielte Kundenansprache
- bessere Kontrolle, Verteilung und Änderungsverwaltung von Inhalten
- Möglichkeit zur Kopplung mit Standard-Kommunikationstechnologie von Microsoft Office oder Java
- schnellere Implementierung und Reaktionszeiten von Kundenkommunikationsprogrammen

Kundenkommunikation mobilisieren

Das Wachstum von mobilen Touch-Geräten befindet sich auf einem historischen Höchststand, während iOS und Android um Marktanteile ringen. Heutzutage erwarten Kunden digitale und mobile Kommunikation genauso oft wenn nicht öfter als Kontoauszüge von Banken und Krankenversicherungen in gedruckter Form. Sowohl die BIRT-Content-Services- als auch die legodo-Customer-Communication-Lösungen stellen sicher, dass Kunden Markenkommunikation im bevorzugten Format zu jeder Zeit, an jedem Ort und auf jedem Gerät erhalten.

13. Februar 2014 | Seite 4 von 6

Über die legodo ag:

Im Jahr 2010 von Marc Koch und Marc Kresin gegründet, entwickelt die heute rund 50 Mann starke legodo ag aus Karlsruhe Softwareanwendungen für die schriftliche Kundenkommunikation.

Mit der modular aufgebauten Lösung legodo Customer Communication Suite (CCS) sind CRM- und ERP-Anwender in der Lage, genau die Inhalte an Kunden und Partnern zu übermitteln, die von Relevanz sind. Seien es Vorlagen für geschäftliche Vorgänge wie Angebote, die Kampagnenplanung oder Formulare für die elektronische Signatur: Alle Prozesse und Daten aus ERP, CRM und weiteren Unternehmensanwendungen können komfortabel sowie mit hohem Personalisierungsgrad in der Kundenkommunikation eingesetzt werden. Aufgrund der zertifizierten Gate-Technologie mit vordefinierten Schnittstellen für die Integration in Partnersysteme wie Oracle/Siebel, SAP, Salesforce, Sugar CRM oder Oracle CRM On Demand ist keine zusätzliche Programmierung erforderlich.

Für die Nutzung in der Cloud mit Oracle Fusion sowie Salesforce bietet legodo die Applikation legodo PowerDocs an.

2014 erfolgte die Akquisition der legodo ag durch die Actuate Corporation, wodurch zwei sich ergänzende und etablierte Produktportfolios zusammengeführt wurden. Im Markt werden somit sämtliche CCM-Prozesse optimal bedient.

Weitere Informationen: www.legodo.com

Über die Actuate-Content-Services-Group:

Die Actuate-Content-Services-Group (früher Xenos) befähigt Organisationen, intelligente Managementlösungen im Bereich Kundenkommunikation zu entwickeln, zu implementieren und zu verwalten. Die Technologie wird für die Konzeption, Bearbeitung, Ablage und Verbreitung von umfangreichen Inhalten wie Kontoauszüge, Policen und Rechnungen für führende Organisationen in den Branchen Finanzdienstleistung, Gesundheitswesen, Versicherung und Telekommunikation eingesetzt.

13. Februar 2014 | Seite 5 von 6

Über Actuate (NASDAQ:BIRT) – The BIRT Company™:

Actuate liefert Software an über drei Millionen BIRT-Entwickler und OEMs, die skalierbare, sichere Lösungen entwickeln, die Zeit sparen und die Markenerfahrung verbessern, indem sie personalisierte Analysen und Erkenntnisse an über 200 Millionen ihrer Kunden, Partner und Angestellten liefern. Actuate ist Gründer und Unterstützer von BIRT – die Open-Source-IDE – und entwickelt BIRT iHub™ – die Weltklasse-Plattform – zur signifikanten Verbesserung der Produktivität von Entwicklern, die auf dem Gebiet von Kundenkommunikationsanwendungen arbeiten. Die BIRT-Analysesysteme™ von Actuate stellen vorausschauende, automatisierte Analysen bereit im Interesse der Verbesserung des Kundendialogs und unter Verwendung von Big Data. BIRT Content Services™ befähigt Organisationen, umfangreiche Inhalte auf einfache Weise zu transformieren, zu bearbeiten, zu personalisieren, zu archivieren und zu verbreiten. Actuate hat seinen Hauptsitz in Silicon Valley und kann auf mehr als 5.000 Firmenkunden im Finanzdienstleistungs-, Technologie- und Regierungssektor verweisen. Mehr Informationen unter actuate.com sowie developer.actuate.com.

Haftungsausschluss: Gartner empfiehlt in seinen Forschungspublikationen keine Lieferanten, Produkte oder Dienstleistungen und rät Technologieanwendern nicht dazu, nur die Lieferanten mit den höchsten Bewertungen zu wählen. Forschungspublikationen von Gartner basieren auf Meinungen der Gartner-Forschungsorganisation und sind nicht als Tatsachenerklärungen zu verstehen. Gartner schließt alle ausdrücklichen oder stillschweigenden Gewährleistungen hinsichtlich dieser Studie inklusive Handelbarkeit oder Eignung für einen bestimmten Zweck aus.

Copyright © 2014 Actuate Corporation. Alle Rechte vorbehalten. Actuate, legodo, BIRT iHub, BIRT Analytics, BIRT Content Services, BIRT onDemand, BIRT Viewer Toolkit und das Actuate-Logo sind Marken oder eingetragene Marken der Actuate Corporation und/oder seinen Partnern in den USA und bestimmten anderen Ländern. Die Verwendung des Wortes „Partner“ oder „Partnerschaft“ bedeutet keine Partnerschaft im rechtlichen Sinne zwischen Actuate und einem anderen Unternehmen. Alle anderen hier erwähnten Marken, Namen oder Warenzeichen können Warenzeichen ihrer jeweiligen Inhaber sein.

13. Februar 2014 | Seite 6 von 6

Die Ausgangssprache, in der der Originaltext veröffentlicht wird, ist die offizielle und autorisierte Version. Übersetzungen werden zur besseren Verständigung mitgeliefert. Nur die Sprachversion, die im Original veröffentlicht wurde, ist rechtsgültig. Gleichen Sie deshalb Übersetzungen mit der originalen Sprachversion der Veröffentlichung ab.

KONTAKT:

legodo ag

Herr Christian Rodrian

Durlacher Allee 109

76137 Karlsruhe

Tel.: +49 721/66 592-0

E-Mail: christian.rodrian@legodo.com

www.legodo.com

saalto Agentur und Redaktion GmbH

Konstanze Kulus

Spitalstraße 23a

76227 Karlsruhe

Tel.: +49 721/160 88-78

Mobil: +49 172/726 10-41

E-Mail: konstanze@saalto.de

www.saalto.de