

# Firmenporträt für Investoren (anonymisiert)

«Human2Human AG»

Gründungsjahr	2018
Rechtsform	Aktiengesellschaft
Domizil	Wollerau SZ
Branche	ICT
Produkt	Online-Multikanal-Kundenkommunikationslösung
Investitionsbedarf	CHF 600'000
Beteiligung	Darlehen, Wandelanleihe oder Eigenkapital

## Die Human2Human AG macht die Betreuung der Onlinekunden persönlich

Im Zuge der Digitalisierung wird fast jede Organisation ein Onlineunternehmen. Starke Beziehungen zu potenziellen Käufern, Anwendern und Kunden aufzubauen – und diese in loyale Kunden umzuwandeln – wird dabei immer anspruchsvoller. Unternehmen verpassen eine grosse Geschäftschance, wenn sie nicht über die richtigen Werkzeuge verfügen, um mit ihrem Onlinepublikum zu kommunizieren. Kunden kaufen bekanntlich nicht von Unternehmen, sondern Menschen kaufen von Menschen.

Studien zeigen, dass die durchschnittliche 'Instore'-Konversionsrate 20 bis 40 %, die 'Online'-Durchschnittsrate hingegen nur 1 bis 4 % beträgt. In diesem Zusammenhang stellt sich die entscheidende Frage, wie Organisationen ihre Webseiten attraktiver und persönlicher gestalten und die Kommunikation mit ihren Onlinekunden verbessern können.

Genau hier setzt die Human2Human AG mit ihrer **Vertriebs- und Service-Kommunikationssoftware** für Unternehmen an, **die den Kunden wieder ins Zentrum setzt**. Mit nur einer Codezeile kann die Software in wenigen Minuten auf allen gängigen Webseiten und Onlinekanälen integriert werden. Onlinebesucher können damit direkt auf einer Webseite die richtige Ansprechperson im Unternehmen finden und mit dieser live via **Chat, Audio- oder Video-Anruf** mit Bildschirmübertragung kommunizieren, Daten austauschen oder einfach einen **Termin vereinbaren**. Ein Download oder eine Registrierung ist nicht nötig. Das führt jene Unternehmen zum Ziel, welche über ihre Onlinekanäle nach einer persönlichen Interaktion mit ihren Kunden streben, aber nicht über die internen Ressourcen für die Entwicklung und Wartung einer eigenen Lösung verfügen.

Die Human2Human AG betreibt ein SaaS-Freemium-Abo-Modell und verrechnet für die B2B-Lösungen eine Lizenzgebühr. Dadurch erzielt das Wollerauer Start-up ab dem ersten Tag **wiederkehrende Einnahmen mit hohen Margen**. Kosten für die Installierung entstehen bei den Kunden keine.

Das Innerschweizer Unternehmen richtet sich an kleine und mittelständische serviceorientierte Organisationen mit einer starken Onlinepräsenz. Die ersten Fokusindustrien sind E-Businesses, Bildungseinrichtungen und Start-ups im deutschsprachigen Raum. Die Lösung ist skalierbar auf alle Branchen und Länder. Das Marktpotenzial ist somit enorm gross.

Die Human2Human AG hat eine fast zweijährige komplett selbstfinanzierte Aufbau-, Marktvalidierungs- und Produktentwicklungsphase hinter sich. Ziel ist es, den nächsten grossen Schritt zu lancieren und die Online-Multikanal-Kundenkommunikationslösung zu automatisieren und weiterzuentwickeln sowie die heutige **Kundenbasis mit ersten zahlenden Kunden durch zusätzliche Verkaufs- und Marketingmassnahmen zu vergrössern**. Das Team aus teilweise langjährigen Microsoft-Mitarbeitern ist deshalb zurzeit aktiv auf der Suche nach einer Anschubfinanzierung im ersten Halbjahr 2019. Vorgesehen ist ein späterer Exit.