



RELEVANZ IST DIE NEUE WÄHRUNG FÜR SALES & MARKETING: THE RELEVANCE GROUP STARTET ALS DATA DRIVEN FULL SERVICE-PROVIDER IM EUROPÄISCHEN MARKT

Zusammenschluss der Datalogue GmbH, der DataLab. GmbH und Converto AG als Startpunkt für einen europäischen Relevance Leader

Hamburg, 27.09.2023

The Relevance Group hat den Zusammenschluss von Datalogue GmbH, DataLab. GmbH und Converto AG verkündet und strebt weitere strategische Akquisitionen in Europa an. Partner für den erfolgreichen Gruppenaufbau ist die in der Schweiz ansässige Ufenau Capital Partners. Geleitet wird The Relevance Group, welche über Niederlassungen in Amsterdam, Hamburg, Düsseldorf und Zürich verfügt, von CEO Andreas Hannemann. Weitere Partnerunternehmen sollen dazustoßen und den Wachstumskurs verstetigen. Das erklärte Ziel von The Relevance Group ist es, eine führende europaweite Data Monetization-Gruppe in Europa zu etablieren, um den Geschäftswert von Unternehmen in den folgenden Bereichen zu steigern:

- Analytics, Business Intelligence und Data Technology
- Data Driven Operations
- Marketing Automation und Customer Interaction
- Customer Relevance und Loyalty

The Relevance Group hat die Mission, Unternehmen zu helfen, die individuellen Bedürfnisse ihrer Kunden und Potenziale nicht nur datenbasiert zu erkennen, sondern auch relevant zu bedienen.

Dabei versteht sich The Relevance Group als Co-Pilot für mehr Unternehmenswachstum und unterstützt seine Kunden auf diesem Kurs.

„Wir helfen unseren Kunden, die für sie relevanten und gewinnbringenden Zielgruppen sehr gezielt anzusprechen. Das machen wir mit den für die Zielgruppe relevanten Inhalten, also den richtigen Botschaften und Angeboten auf dem richtigen Kanal. Denn nicht mehr Kommunikation ist die Lösung, sondern Kommunikation, die die Zielgruppe auch wirklich erreicht und Aufmerksamkeit bekommt. Und genau hier hat The Relevance Group leistungsstarke Lösungen.“

Andreas Hannemann, CEO The Relevance Group

Die Unternehmen unter dem Dach von The Relevance Group

Zum aktuellen Zeitpunkt setzt sich **The Relevance Group** aus drei Unternehmen zusammen:

Datalogue GmbH: Gegründet im Jahr 2012 und mit Büros in Amsterdam, Hamburg und Zürich, dient dieses Unternehmen als Nukleus von The Relevance Group. Unter der ge-



meinsamen Leitung der beiden Gründer Andreas Hannemann und Peter-Joachim Fiegel beschäftigt Datalogue mehr als 70 Spezialisten. Das Unternehmen konzentriert sich auf skalierbare Dienstleistungen im Bereich Vertrieb und Marketing, beruhend auf KI-gestützter Datenanalyse, Consulting und datengetriebenen Lösungen.

„Unser Versprechen an unsere Kunden: Wir kombinieren Data Intelligence und Customer Experience, um Customer Relevance zu erreichen. Wir unterstützen sie jeden Tag dabei, relevante Insights aus ihren Daten zu generieren, um so ihren Umsatz zu steigern. Mit anderen Worten: Wir generieren aus Daten Umsatz & Gewinn. Wir nennen es Data Monetization - und das passt perfekt zur Mission von The Relevance Group!“

Peter-Joachim Fiegel, Gründer und Geschäftsführer Datalogue GmbH

DataLab. GmbH: Gegründet im Jahr 2011 und mit Sitz in Düsseldorf, verstärkt dieses Unternehmen The Relevance Group seit April. Unter der gemeinsamen Leitung von Cecilia Floridi und Maximilian Graf Stolberg beschäftigt DataLab mehr als 40 Experten. DataLab ist spezialisiert auf Beratung, Projektumsetzung und Betrieb von Loyalty-Programmen, Direktmarketing und Kundendatenanalyse im Massengeschäft. Ihr Branchenfokus liegt im Handel, insbesondere in den Lebensmittel- und Textilbranchen, der Energiewirtschaft, Finanzen, Telekommunikation und Konsumgüter (FMCG). DataLab versteht sich als Treiber der Digitalisierung in großvolumigen B2C-Branchen und hat das Ziel stets vor Augen - mit kundenzentriertem Ansatz zur messbaren Steigerung des Unternehmenswerts beizutragen.

„Durch die Digitalisierung ist Kundenzentrierung heute zum zentralen Erfolgsfaktor geworden. Damit erlebt auch das Customer-Relationship-Management einen stetigen Wandel. Kunden erwarten heute eine individuelle Ansprache, maßgeschneiderten und kanalübergreifenden Service sowie passgenaue Produkte aus einer Hand. Gleichzeitig werden die Anwendungsmöglichkeiten für Kundendaten und die verfügbaren Technologien immer vielfältiger. Mit The Relevance Group können wir unsere Expertise im End-to-End-Kundenmanagement bündeln und Unternehmen unterstützen, die Bedürfnisse und Erwartungen ihrer Kunden und Zielgruppen nicht nur zu identifizieren, sondern auch relevant zu bedienen.“

Cecilia Floridi, Mitgründerin und CGO DataLab. GmbH

Converto AG: Als neuestes Mitglied verstärkt die schweizerische Converto AG, im Juli 2015 gegründet von Matteo Schürch, das Leistungsangebot von The Relevance Group. Die Converto AG unter der Leitung von Kim Engels ist ein führender europäischer Anbieter innovativer digitaler Marketingtechnologien für den digitalen Werbemarkt. Mit einem klaren Fokus auf Datenschutz, Markenintegrität und den Erfolg der Kunden bietet Converto transparente und datengetriebene Lösungen, die Qualität, Flexibilität und Relevanz in den Mittelpunkt stellen.

“Die Vision der Relevance Group - ‘We believe that relevance is the driving force behind every business success’ - spiegelt genau das wider, wofür auch Converto steht. Wir erkennen, dass Relevanz das ultimative Bindeglied für den unternehmerischen Erfolg ist. Deshalb haben wir uns mit



The Relevance Group zusammengeschlossen, um unsere Mission zu stärken und zu erweitern. Unsere Ambition? Noch größere Auswirkungen auf Marken und Unternehmen zu erzielen!“

Kim Engels, CEO Converto AG

In der Wertschöpfungskette der Datenmonetarisierung akquiriert The Relevance Group gezielt Spezialisten rund um das Thema datengetriebene Relevanz, um als Gruppe ein holistisches Angebot bereitzustellen.

Als strategische Gruppenkoordination betreut und unterstützt The Relevance Group die Partnerunternehmen: Diese bleiben eigenständig und behalten ihre jeweiligen Leitungsteams bei, die für ihre Geschäftsergebnisse verantwortlich sind. Die gebündelte Expertise ermöglicht es, komplexe, transnationale Projekte nahtlos umzusetzen und den Entscheidungsprozess bei Entwicklung, Vermarktung und Vertrieb von B2C-, D2C- und B2B-Angeboten zu optimieren.

Wachstumsziele auf dem europäischen Markt

The Relevance Group wird weiterhin spezialisierte Unternehmen akquirieren, um ein ganzheitliches Angebot für datengetriebene Maßnahmen in verschiedenen Branchen bereitzustellen. In enger Zusammenarbeit mit Ufenau Capital Partners arbeitet The Relevance Group daran, sich als führender Partner im Bereich datengetriebener Lösungen in Europa zu etablieren.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Frederic Beer

Gorch-Fock-Wall 1a | 20354 Hamburg

+49 (0) 40 / 471 134 841 2

Frederic.Beer@therelevance.group

Anmerkung: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die Verwendung der weiblichen und diversen Formen verzichtet. Die Bezeichnungen Arbeitnehmer, Mitarbeiter u. ä. umfassen sowohl die männliche, die weibliche als auch diverse Form.



Die in Hamburg ansässige The Relevance Group, wird von Andreas Hannemann (CEO), Jan Kaeten (CFO) und Peter Joachim Fiegel (CPO) geführt und spezialisiert sich darauf, Unternehmen bei der datengetriebenen Steigerung der Relevanz ihrer Marken, Produkte und Botschaften zu unterstützen, um den Unternehmenswert zu steigern. Seit ihrer Gründung im Mai 2022 hat The Relevance Group durch strategische Akquisitionen und einem fortlaufenden Portfolio an datenbasierten Lösungen im Bereich Marketing und Vertrieb entscheidende Erfolge in der Verbesserung von Effizienz und Geschäftsergebnissen erzielt. Dies trägt maßgeblich zur Steigerung der Relevanz und zur Realisierung von Wachstumszielen sowohl von Mittelstands- als auch von Großunternehmen bei.

Mit bisher drei Partnerunternehmen und weiteren Akquisitionen in Sicht hat sich die The Relevance Group das Ziel gesetzt, unterschiedliche Industrien ganzheitlich mit ihren datengetriebenen Lösungen zu unterstützen. Im Zentrum stehen dabei das Erkennen und gezielte Bedienen von Kundenbedürfnissen und Erwartungen. In einer Welt, in der die Aufmerksamkeit als wertvollste Währung gilt, betont The Relevance Group die Relevanz als entscheidenden Faktor für den Erfolg in einer von Medien, Informationen und Botschaften überfluteten Landschaft.

Bei ihren Expansionsbestrebungen stützt sich The Relevance Group auf Ufenau Capital Partners, einer renommierten, schweizerischen Privatinvestorengruppe.
