

PRESSEMELDUNG

Berlin | Mittwoch, 25. August 2015



Seedrunde für COMATCH: b-to-v und atlantic labs investieren in Berliner Berater- marktplatz

- b-to-v, atlantic labs und weitere Business Angels investieren mittlere 6-stellige Summe
- Investitionen fließen in Ausbau der Marktposition im deutschsprachigen Raum und internationale Expansion
- COMATCH ist Teil eines allgemeinen Umbruchs im Beratungsmarkt

Berlin/St.Gallen. Der Beratermarktplatz COMATCH hat die Seed-Finanzierungsrunde erfolgreich abgeschlossen und erhält eine mittlere sechsstellige Summe. Während Altinvestor Christophe Maire von der Beteiligungsgesellschaft atlantic labs wieder mit von der Partie ist, sind die Venture Capital-Gesellschaft b-to-v und weitere Business Angels neu an Bord. Das frische Kapital steckt das Berliner Unternehmen vor allem in die Bereiche Vertrieb, Marketing und Personal, um die Marktposition im deutschsprachigen Raum weiter zu stärken und die Internationalisierung der Plattform voranzutreiben. Vor allem die Märkte in BeNeLux und Skandinavien sind interessant für den Beratermarktplatz. Schon heute erreichen COMATCH eine Vielzahl von Anfragen durch Unternehmen aus allen Branchen und aller Größen. Das Team ist dadurch in wenigen Monaten auf sieben Mitarbeiter angewachsen.

Dr. Christoph Hardt, Gründer und Geschäftsführer von COMATCH, sagt: „Der Zuspruch von vielen Seiten zeigt, dass COMATCH zur rechten Zeit kam. Dass atlantic labs und b-to-v auf COMATCH setzen, freut uns sehr. Das neue Kapital wird primär in die Internationalisierung fließen.“

Benedikt Kronberger, Principal von b-to-v, sagt: „COMATCH ermöglicht durch einen Tendering-Prozess einen effizienten Abgleich von Expertise und Zahlungsbereitschaft, wodurch die Kosten für Beratung generell sinken. Dadurch können nun auch kleinere Unternehmen, die sich vormals eine gewisse qualitativ hochwertige Beratung auf Niveau großer Strategieberatungen nicht leisten konnten, derartige Berater engagieren. Ausschlaggebend für unsere Investitionsentscheidung waren das sehr gute Team sowie das innovative und skalierbare Geschäftsmodell von COMATCH“.

Seit dem Launch von comatch.com im März 2015 haben sich ca. 400 Berater registriert. Um die Beratungsqualität auf einem hohen Niveau zu gewährleisten, prüft das Berliner Unternehmen die Bewerber vorher auf Herz und Nieren - die Ablehnungsquote beträgt rund 40 Prozent. COMATCH reagiert auf den wachsenden Trend zum freiberuflichen Arbeiten unter Unternehmensberatern, einer Konsequenz der Ansprüche der Generation Y. Doch der Freelance-Markt war bislang sehr intransparent und sein Potenzial wurde wenig genutzt: Nur drei Prozent derjenigen, die externe Beratungsleistung in Anspruch nahmen, buchten Freiberufler. Dies ergab

eine Befragung von 500 Entscheidern, die COMATCH im Mai 2015 durchgeführt hat. COMATCH bringt Freiberufler und Auftraggeber zueinander und beseitigt die Hürden, die die Firmen bislang sahen: Fehlender Zugang und Zweifel an der Qualität der Beratungsleistung. Dadurch können nun auch Unternehmen mit kleineren Budgets Zugang zu qualitativ hochwertigen Dienstleistungen erhalten.

Der Online-Marktplatz ist Teil eines größeren Umbruchs innerhalb des Beratungsmarkts. Die klassischen Beratungshäuser gründen derzeit digital labs, um auf die Ansprüche der Digitalisierung zu reagieren, Wirtschaftsprüfungen drängen wieder stärker ins Geschäft und konsolidieren den Markt und große Konzerne schaffen inhouse consultancies mit eigenem Know-how. Dabei verspricht der Markt für Beratungsleistungen auch in Zukunft ein lukratives Wachstum: Der Branchenumsatz wuchs laut BDU (Bund deutscher Unternehmensberater) 2014 auf 25 Milliarden Euro.

Über COMATCH

COMATCH ist ein Online-Marktplatz für freiberufliche Top-Managementberater. COMATCH flexibilisiert die Beratungswelt und macht Top-Managementberater verfügbar und erschwinglicher für alle Unternehmensgrößen. Das komplette Angebot ist seit März 2015 online. Gründer und Geschäftsführer der in Berlin ansässigen COMATCH GmbH sind die beiden ehemaligen McKinsey-Berater Dr. Christoph Hardt und Dr. Jan Schächtele.

Pressekontakt COMATCH

Lena Hammerschmidt

l.hammerschmidt@comatch.com | 0176.72 749 435 | 030.20 275 301

Rosenthaler Straße 13 | 10119 Berlin | comatch.com

Über b-to-v

Die b-to-v Partners AG ist eine Venture Capital-Gesellschaft mit Vertretungen in St. Gallen und Berlin und gleichzeitig mit rund 200 Mitgliedern eines der führenden Netzwerke unternehmerischer Privatinvestoren in Europa. b-to-v verbindet die Branchenexpertise und Erfahrung der Unternehmer ihres Netzwerks mit der langjährigen Venture Capital Expertise des eigenen Teams. Mit diesem Investmentansatz hat sich b-to-v zum Ziel gesetzt, nachhaltigen Mehrwert für seine Portfoliounternehmen als auch für die investierenden Unternehmer zu erreichen. Das gemeinsame Investieren und die Freude an der gegenseitigen finanziellen, inhaltlichen und persönlichen Unterstützung von Unternehmer zu Unternehmer bilden den Kern der b-to-v Philosophie.

Pressekontakt b-to-v

Lennart Meyer

HOSCHKE & CONSORTEN Public Relations GmbH

l.meyer@hoschke.de | 040.36 905 032

Über atlantic labs

Atlantic labs hat das Ziel aus Berlin kommende Start-ups zu globalen Champions zu machen, die dringende Probleme mithilfe des Internet lösen. Um die Unternehmensgründung zu unterstützen, investiert atlantic labs in pre-seed und seed stage. Als nächsten Schritt unterstützen sie die Unternehmen aktiv bei der Kapitalbeschaffung von Drittparteien. Atlantic labs hat einen Investmentfokus auf Tech und Digital Marketplaces. Vorige Investments umfassen SoundCloud, Bloomy Days und Go Euro.