



[PRESSEMITTEILUNG]

## **Sendinblue akquiriert für 40 Millionen Euro drei Unternehmen und erweitert sein Angebot für E-Commerce-Unternehmen**

**Berlin, 21.09.2021** – [Sendinblue](#), Europas führender All-in-One Software-Anbieter für Sales und Marketing, gibt heute die Übernahme von drei Unternehmen in Höhe von 40 Millionen Euro bekannt. Das Scale-Up-Unternehmen erwirbt [Metrilo](#), eine Analytics-Lösung für den E-Commerce, [Chatra](#), ein Chatbot-Tool für KMU, sowie [PushOwl](#), ein Tool für Push-Benachrichtigungen. Sendinblue baut damit sein Angebot für E-Commerce-Unternehmen und KMU weiter aus. Die Übernahmen sind Teil der Gesamtstrategie von Sendinblue, Kund:innen die einfachste und zugleich umfangreichste All-in-One Lösung für digitales Marketing anzubieten. Die neuen Funktionen werden den 300.000 Kund:innen von Sendinblue in 2022 zur Verfügung stehen.

### **Das Einkaufsverhalten und das Marketing haben sich verändert**

2020 war vor allem für den Mittelstand ein herausforderndes Jahr, in dem es viele Einschränkungen gab und Geschäfte schließen mussten. Gleichzeitig führte es zu einem Wandel im Kaufverhalten: In den letzten 12 Monaten hat das Online Shopping um mehr als 46 Prozent zugenommen<sup>1</sup>, was viele Unternehmen dazu veranlasst hat, auf E-Commerce zu setzen und das Marketing zu digitalisieren. Um seinen Nutzer:innen die Möglichkeit zu geben, ihren Online-Verkauf zu beschleunigen, hat sich Sendinblue für den Erwerb von drei herausragenden Lösungen entschieden. Alle drei sind bereits auf großen CMS wie Shopify vertreten und gehören dort zu den am besten bewerteten Anwendungen.

*“Durch die Integration der Technologien von Metrilo, Chatra und PushOwl wird unsere Plattform noch leistungsfähiger und bietet unseren Kund:innen fortschrittlichere E-Commerce-Funktionen, während sie gleichzeitig für möglichst viele Nutzer:innen zugänglich bleibt”,* erklärt Maximilian Modl, Deutschlandchef von Sendinblue.

Im Rahmen der geplanten Funktionen will Sendinblue KMU ein modernes Analyse-Dashboard anbieten, das es den Unternehmen ermöglicht, den ROI jeder Marketingkampagne mit Hilfe von Growth Assistant, Push-Benachrichtigungs-Kampagnentool oder automatisierten und anpassbaren Chatbots zu ermitteln.

---

<sup>1</sup> [Ecommerce grew by 46% in 2020 - its strongest growth for more than a decade – but overall retail sales fell by a record 1.9%: ONS](#)



## Die neuen Technologien im Überblick

### **Metrilo**

Metrilo wurde 2014 von Murry Ivanoff und Peter Iliev gegründet. Metrilo hat seinen Sitz in Bulgarien und ist eine SaaS-Marketing-Analyseplattform für E-Händler:innen. Die Lösung hilft Marken, mithilfe von Daten ihr Online-Wachstum zu steigern und sich auf die Kundenbindung zu konzentrieren. Metrilo ermöglicht so die Analyse von Traffic, Umsatz, Besucher- und Kundenverhalten, Produktleistung und Conversion Funnels.

*“Wir haben erkannt, dass uns mit Sendinblue, dem führenden Anbieter für digitales Marketing in Europa, eine gemeinsame Mission und Vision verbindet. Aus diesem Grund wollten wir uns ihnen anschließen. Es freut uns sehr, gemeinsam mit Sendinblue ein wichtiger Akteur im Ökosystem des Tech-E-Commerce zu werden”, sagt Murry Ivanoff, CEO Metrilo.*

### **Chatra**

Chatra wurde 2015 von Yaakov Karda und Slava Olesik gegründet und ist eine Messaging-Plattform für KMU. Das Unternehmen bietet seinen Nutzer:innen eine zentrale Plattform für alle Interaktionen mit Kund:innen, ob per Live Chat, E-Mail oder über soziale Medien. Die Kund:innen können auch auf Analysen zu Website-Besuchen und Nutzerprofilen zugreifen, wodurch sie die Qualität ihrer Dienstleistungen verbessern können.

*“Unsere Technologie erweitert das bestehende, von Sendinblue entwickelte Chat Tool. Kund:innen können es in 30 Sekunden einsetzen und automatisieren. Es muss künftig kein:e Berater:in mehr in Vollzeit dafür angestellt werden, denn der Chat wird automatisch auf der Grundlage des Verhaltens der Besucher:innen auf der Website ausgelöst und bietet personalisierte Antworten”, erläutert Yaakov Karda, Co-Founder von Chatra.*

### **PushOwl**

PushOwl wurde im Jahr 2016 von ShaShank Kumar gegründet. PushOwl ist eine Lösung für Push-Benachrichtigungen, die Websites hilft, ihre Performance zu messen und Besucher:innen zu halten. PushOwl ermöglicht es seinen Kund:innen, Marketing-Kampagnen zu versenden, automatisierte Szenarien zu erstellen (Willkommensnachricht, Warenkorbabbruch usw.) und die Statistiken ihrer Websites genauer zu analysieren: Traffic, Kaufvolumen, Anzahl der Kund:innen usw.

*“Push Nachrichten sind auf der Sendinblue-Plattform noch nicht vorhanden. Mit der Technologie von PushOwl können Nutzer:innen Push-Benachrichtigungs-Kampagnen wie Warenkorb-Erinnerungen durchführen und sogar automatisierte Szenarien erstellen”, so ShaShank Kumar, CEO von PushOwl.*



## **Leistungsfähige KMU dank innovativer Technologie**

Die neuen Zukunftstools passen durch ihre praktikable und einfache Handhabung perfekt zur DNA von Sendinblue. Diese besteht darin, kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) Werkzeuge an die Hand zu geben, die genauso leistungsfähig sind wie die der großen Marktakteure. Um Zugang zu den neuen Funktionen zu erhalten, reicht es aus, wenn die Nutzer:innen die entsprechenden Optionen auf der Plattform aktivieren.

Mit den Übernahmen zählt Sendinblue nun mehr als 500 Mitarbeiter:innen und fügt den fünf bereits bestehenden Büros (Paris, Berlin, Noida, Seattle und Toronto) zwei neue hinzu (Sofia und Bangalore). Mehr als 67 Nationalitäten sind nun in den 7 Büros vertreten.

### **Über Sendinblue**

Sendinblue zählt zu Europas führenden All-in-One-Softwareanbietern für Sales und Marketing. Die SaaS-Lösung unterstützt kleine und mittlere Unternehmen, Start-Ups und Einzelunternehmer:innen dabei, über sämtliche digitale Kanäle Beziehungen zu ihren Kund:innen aufzubauen und dadurch ihr Wachstum zu steigern. Zum Angebotsportfolio von Sendinblue gehören sowohl DSGVO-konformes Direktmarketing via E-Mail, SMS und Chat als auch Marketing Automation und Customer Relationship Management. Das Unternehmen wurde 2012 in Frankreich gegründet und fusionierte 2019 mit dem in Deutschland gegründeten Newsletter2Go. Heute verbucht Sendinblue mehr als 300.000 aktive Kund:innen, über 2,5 Mio. User:innen weltweit und beschäftigt über 500 Mitarbeiter:innen in Paris, Berlin, Noida, Seattle und Toronto. Das deutsche Geschäft von Sendinblue wird von Maximilian Modl geleitet.

### **Pressekontakt**

Simon Schlechtweg | PIABO PR GmbH

Tel: +49 30 2576 205 - 58

E-Mail: [sendinblue@piabo.net](mailto:sendinblue@piabo.net)