

## eCommeleon gibt erfolgreiche Seed-Finanzierung bekannt – jetzt auf der Suche nach Kunden & Mitarbeitern

Zur sofortigen Veröffentlichung

Pressekontakt:

eCommeleon: Jesse Wragg, [j.wragg@ecommeleon.com](mailto:j.wragg@ecommeleon.com)

Zusammenfassung:

- Hohe 6-stellige Seed-Finanzierung für Software durch Leipziger VC-Unternehmen
- Kapital für Spin-off, letzte Entwicklungsphase und Markteinführung
- Start von eCommeleon im Q4 2019 dank Unterstützung durch Technologiegründerfonds Sachsen (TGFS)
- Ermäßigungen für Frühnutzer
- Zahlreiche offene Stellen in den Abteilungen Sales, Development und Back-Office

### eCommeleon gibt erfolgreiche Seed-Finanzierung bekannt

Leipzig, Deutschland – Die eCommeleon GmbH hat heute eine erfolgreiche Seed-Finanzierungsrunde bekanntgegeben, um ein innovatives SaaS-Produkt im E-Commerce-Bereich an den Start zu bringen. eCommeleon ist eine innovative ETL-Lösung und kombiniert mehr als zehn Jahre Erfahrung auf Online-Marktplätzen mit bewährten Modulen zur Datenoptimierung und wegweisender Marktplatzvalidierung speziell für Online-Händler und Verkäufer auf Marktplätzen.

Der Fokus von eCommeleon liegt darauf, Online-Händler dabei zu unterstützen, die Produktdaten für Online-Marktplätze zu erstellen und zu optimieren. Die Funktionen zur Marktplatzvalidierung lösen dabei eines der zeitaufwändigsten Probleme für Multi-Channel-Verkäufer, Marktplätze und Listing-Tools – eine fehlerfreie Übergabe der Produktdaten.

Wie bereits im Oktober bekanntgegeben wurde, ist eCommeleon ein Spin-off des etablierten Unternehmens InterCultural Elements, welches sich seit 2007 darauf spezialisiert, Online-Händler bei ihrer internationalen Expansion auf Marktplätzen zu unterstützen. Das neu gegründete Unternehmen eCommeleon ermöglicht es Händlern nun, diese Expertise intern im eigenen Unternehmen zu nutzen. eCommeleon bündelt über 12 Jahre an Erfahrung mit dem Vertrauen eines bereits etablierten Kundenstamms. Dies bedeutet, dass Investoren und Kunden zuversichtlich in die Zukunft dieser innovativen Technologie blicken können.

*„Wir konnten unsere Erfahrungen der letzten 12 Jahre für die Entwicklung eines internen Tools für Online-Verkäufer nutzen, um damit eine Nutzerbasis anzusprechen, die wir mit einem Dienstleistungsunternehmen niemals erreichen würden. Wir möchten mehr Online-Verkäufer dabei unterstützen, ihr Verkaufspotential auf Marktplätzen vollständig auszuschöpfen, als wir es mit einem weniger skalierbaren Unternehmensmodell tun könnten.“ – **Eduard Gerritsen, Mitgründer & Geschäftsführer von InterCultural Elements & eCommeleon GmbH***

*„Wie bei jedem neuen Start-Up sind es die Mitarbeiter, die unseren Traum in die Wirklichkeit umsetzen können. Daher haben wir tolle Stellen für erfahrene Arbeitnehmer in den Bereichen Sales, Technik und Support in der pulsierenden Studentenstadt Leipzig zu vergeben. Wenn du dies liest und auf der Suche nach einer beruflichen Veränderung bist, melde dich bei uns!“ – **Jesse Wragg, Mitgründer & Geschäftsführer der eCommeleon GmbH***

*„Für mich ist eCommeleon absolut unkompliziert in der Anwendung und einfach zu verstehen. Ich nutze seit fünf Jahren ChannelAdvisor und habe daher viel Erfahrung in der Erstellung von Produktdatenblättern für Amazon und andere Marktplätze. Ich bin vertraut mit*

*diesem Prozess und habe das Gefühl, das eCommeleon die gleiche „Sprache“ spricht wie E-Commerce-Händler und Marktplätze. Die Logik der Software ist für mich leicht verständlich. Ich bin sehr gespannt zu sehen, welche Möglichkeiten uns eCommeleon bietet und wie schnell wir damit neue Listings übersetzen und erstellen können.“ – **Serv Chumber, Geschäftsführer von Kit Me Out Shop Limited und Nutzer von eCommeleon***

*„Wir sehen enormes Markt- und Skalierbarkeitspotenzial durch ein universell einsetzbares Tool zur Optimierung und Konvertierung von Produktdaten entlang des gesamten Datenflusses, von dem alle Marktteilnehmer (Retailer, Brands, Online-Marktplätze usw.) gleichzeitig profitieren können. Als Investoren freuen wir uns, den Aufbau eines großartigen SaaS-Produkts und Unternehmens zu begleiten, das bald eine globale Präsenz im E-Commerce Umfeld haben wird seinen Kunden weltweit hilft, die Qualität ihrer Produktdaten verbessern.“ – **Robin Nitsch, Senior Investment Manager bei TGFS***