

2015
Founded

16
Employees

- » Konsolidierung von Datenströmen, z.B. PMS
- » Erstellung von Gastsegmenten
- » Aufarbeitung holistischer Gastprofile
- » Sortierung nach Attributen
- » Double Opt-in / Opt-out-Prozess
- » Integrierte E-Mail-Vorlagen
- » Intuitiver E-Mail-Generator
- » Automatisierungs-Builder
- » Integrierungsfähig mit anderen Systemen

Meilensteine

- 2011 Gründung MapCase Media GmbH
- 2012 Launch MAPtoSNOW App
- 2014 Startup-Förderung des German Accelerator
- 2015 Gründung von MountLytics
- 2017 Neuausrichtung auf den Hotelmarkt und Seed Finanzierung
- 2018 Go-Live MVP (Minimum Viable Product) mit Pilotkunden

Über MountLytics - Die Mission

MountLytics ist ein Customer Relationship Management-System (CRM) für Hoteliers.

Customer Relationship Management (CRM) verstehen wir als einen strategischen und holistischen Unternehmensansatz. Basierend auf einer Symbiose aus Relationship Marketing und Data Management, ist CRM keine isolierte Funktion in einem Unternehmen, sondern bestimmt Unternehmensprozesse und -philosophie grundlegend.

Die CRM-Lösung unterstützt Hoteliers die Gäste noch besser kennenzulernen, effektiver und persönlicher mit ihnen zu kommunizieren und so einzigartige Erlebnisse für sie zu kreieren. Sie nutzt tausende gesammelte Gästekontakte, um eine persönliche Kommunikation zwischen Hotel und Gast in Echtzeit zu ermöglichen.

Dies wird erreicht, indem bestehende Datenströme aus unterschiedlichen Datenbanken - die bislang nicht verknüpft sind auf Seiten der Hotels, wie z.B. aus dem PMS - in einem CRM-System konsolidiert werden. Somit werden Datensilos aufgelöst und ein ganzheitlicher Blick auf die Gäste ermöglicht.

Bastian Kneissl: „Es treibt mich an, ganze Branchen oder Märkte mit innovativen Produkten verändern zu können. Ich bin technologiebegeistert und daher stehen digitale Lösungen für mich im Fokus, die sich an den Bedürfnissen der Kunden orientieren. Mit dieser Kombination habe ich mich auf den Tourismusmarkt und dessen Potenziale spezialisiert.“

Xaver Wegmann: „Hoteliers sollten ihre Prozesse nicht daraufhin optimieren, so viele Daten wie möglich zu sammeln um große Datenbanken und weitere Datensilos zu erhalten. Die Prozesse müssen daraufhin optimiert werden, dass die Datenqualität für die wichtigsten Daten nahezu perfekt ist, und die Mitarbeiter im Hotel befähigt werden MEHR Zeit für das Pflegen der Beziehungen zu investieren als in standardisier- und automatisierbare Prozesse.“

Management



Bastian Kneissl
CEO & Founder



Xaver Wegmann
COO & Co-Founder



Christoph Becker
CTO



Carina Stegmayer
Head of Customer
Success Management

Organisation

- » Chief Executive Officer & Founder: Bastian Kneissl
- » Chief Operating Officer & Co-Founder: Xaver Wegmann
- » Chief Technology Officer: Christoph Becker
- » Head of Customer Success Management & Advisory Services: Carina Stegmayer
- » Finanzen & Controlling: Nathalie Heger
- » Mitarbeiter/ Employees: 16

Geschäftsfelder

- » Privathotellerie
- » Kleine bis mittlere Hotelketten
- » Destinationen & Tourismusverbände
- » Hostels
- » Camping

Integrationen

PMS



Weitere Systeme



Die Vision

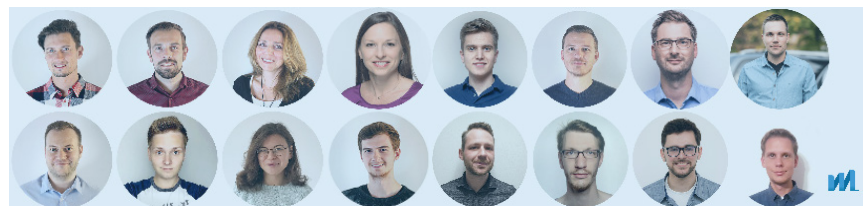
Mit jeder Interaktion lernt das System mit und lernt den Gast mit jedem Hotelaufenthalt so besser kennen. Die Kommunikation wird mit der Zeit immer genauer und passend auf den individuellen Gast zugeschnitten. Dieser Effekt soll durch Einsatz von künstlicher Intelligenz in MountLytics noch erheblich weiter gesteigert und von klassischen E-Mails auch auf verschiedene Messenger-Dienste erweitert werden.

Langfristig möchten wir, MountLytics, ein digitaler Gastgeber an der Seite der Hoteliers sein und so höchst-individualisierte, einzigartige Erlebnisse für deren Gäste gestalten. Mit diesem Ziel streben wir nach einer hohen Gästezufriedenheit, einer Erleichterung und Verbesserung der Arbeitsprozesse der Hoteliers und Steigerung derer Umsätze. Mit dieser einzigartigen Datenanalyse wird die Verbindung zwischen Hotelier und Gast nachhaltig gestärkt.

Das Team

Das Team besteht aus digitalen Visionären, passionierten Codern, experimentierfreudigen Marketern und erfahrenen Experten aus der Hotelindustrie.

Das Wissen über die operativen Prozesse in einem Hotel, die Kenntnisse über die Belange und täglichen Herausforderungen in der Distribution, der Marktüberblick über die klassischen Vertriebskanäle bis zu modernen Multi-Channel-Strategien sowie die Insights über die Technologie-Landschaft in der Hotellerie verleiht der Vision die nötige Marktexpertise.



Die Software

Um diesen Unternehmensansatz in Technologie zu übersetzen, haben wir MountLytics, eine Software-Lösung mit einer Microservices-Infrastruktur, entwickelt, die Machine Learning unterstützt und die Lösung so zukunftsfähig macht. Mit Python wurde eine Basissprache ausgewählt, die agile Programmierung und eine schnelle Progression der Software ermöglicht.

Dabei legen wir besonderen Wert darauf, dass das Interface sehr einfach zu bedienen ist. E-Mails zu designen und automatisiert zu versenden, ist für den Hotelier mit MountLytics – im Vergleich zu anderen Lösungen – ohne große technologische Kenntnisse möglich. So wird die Gästekommunikation revolutioniert.

Unternehmen

- » MountLytics
- » Zentraler Standort: Eschborn, bei Frankfurt/Main, Deutschland
- » Am Standort Eschborn laufen die Fäden der Bereiche operative Geschäftsführung, Business Development, Sales, Account Management, Produktmanagement und Marketing zusammen.
- » Unternehmenssitz: Leipzig, Deutschland
- » Am Standort Leipzig liegt der Schwerpunkt der technischen Entwicklung.
- » Jahr der Gründung: 2015
- » Produkt-Entwicklung für die Hotellerie: seit 2017

Kontakt

Niederurseler Allee 8–10,
65760 Eschborn

T: +49 (0) 69 153 22 72 – 60

info@mountlytics.com

Die Geschichte

Bastian Kneissl, Gründer von MountLytics, forschte während seiner Diplomarbeit in Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer Institut bereits intensiv an den Themen Identitätsmanagement, Internet of Things und Big Data.

Xaver Wegmann, Co-Founder, ergänzt seit November 2013 das Team. Er bringt seine Erfahrung aus der Zeit während und nach dem Studium bei SAP in Philadelphia, als Werkstudent bei der KfW und bei Capgemini Consulting mit. "IT" und "Digital" ziehen sich wie ein roter Faden durch sein Leben. Die beiden verbindet die Leidenschaft für das Skifahren.

- » 2011: Entwicklung der Outdoor-App MAPtoSNOW, die mehrere hunderttausende Nutzer begeistern konnte. Dies war die erste Startup-Gründung, die mit dem EXIST-Gründerstipendium umgesetzt wurde.
- » 2012-2013: Weiterentwicklung der Gamification Apps MAPtoSNOW, MAPtoHIKE und MAPtoBIKE
- » 2014: Die Idee zu MountLytics entstand im Silicon Valley. Durch eine Startup-Förderung des German Accelerator verbrachte Bastian Kneissl hier einige Zeit und lernte die Lean Startup Methoden kennen.
- » 2015: Für zahlreiche größere Unternehmen setzte das Team erfolgreich Projektgeschäfte um, vorrangig Relationship Management Lösungen für Konzerne. "Dort haben wir viel gelernt, was im „Big Data“-Bereich für Potenzial liegt." (Bastian Kneissl)
- » Seit 2017 treiben Xaver und Basti gemeinsam die Entwicklung von MountLytics voran, um das Produkt spezifisch für die Hotellerie zu etablieren. Mit dem Ziel ganzheitliche Kommunikationsstrategien zwischen Gast und Gastgeber in der Hotellerie zu ermöglichen.
- » Ziel ist es, das Produkt so zu optimieren, dass MountLytics durch den Einsatz von Predictive Analytics bei der Datenverarbeitung dem Gast höchst individualisierte Kommunikationen multi-Channel zu übermittelt.

Pressekontakt

Kerstin Steinberg

Niederurseler Allee 8–10
65760 Eschborn

kerstin.steinberg@mountlytics.com