

Unternehmensprofil



Unternehmen

Gegründet in Berlin am 30. April 1999, beschäftigt Agentscape 25 Mitarbeiter, von denen 11 in der speziell für Softwareentwicklung gegründeten Bukarester Tochtergesellschaft tätig sind. Gegenstand des Unternehmens ist die Entwicklung und der Vertrieb von Basis-Technologie für dynamische Personalisierung und sozial orientierte intelligente Business-Agenten und darauf basierende Systeme, Applikationen und Dienste. Unsere Vision ist ein Multi-Agentensystem, in dem persönliche Agenten (Cybs) und Unternehmensagenten (CyMON) im Sinne ihrer Eigentümer autonom mit- und untereinander kommunizieren, verhandeln und Transaktionen durchführen.

Markt und Vertrieb

Laut Bain & Co. lösen 5% mehr Customer Retention 25-100% Gewinnwachstum aus. Dem im Internet entfachten Kampf um die Akquisition und Bindung bestehender und neuer Kunden und der Tatsache, dass das Internet noch zu kompliziert, zu unpersönlich, zu emotionslos und zu vergesslich ist, stellt sich unsere Technologie. Mit virtuellen Assistenten (Avatare/ChatBots), CRM-Software, Internet-Intranet-Software¹ und Permission Marketing werden vier wichtige Bereiche abgedeckt, deren jeweilige Wettbewerbssituation höchst unterschiedlich ist. Bei den Avataren/ChatBots sind die Mitbewerber bekannt; und eine aktuelle Studie nennt unser Produkt CyMON deutlich professioneller und marktgerechter als die Lösungen der Mitbewerber. Zudem kann kein anderes Unternehmen einen integrierenden Ansatz (Kombination Cyb / CyMON) anbieten. Ein weiterer Markt ist der des Dokumenten und E-Mail Managements, begründet durch die rasant steigenden Zahlen von produzierten Dokumenten (off- und on-line) und ausgetauschten E-Mails (laut IDC von täglich 14,4 Milliarden in 2001 auf täglich 34,6 Milliarden in 2005).

Unsere Kundenzielgruppen sind mittelständische und Großunternehmen sowie Anbieter von Plattformen und Diensten. Für beide Gruppen verstehen wir uns als one-to-one-business-enabler. Die geplanten Marktanteile betragen -je nach Bereich- zwischen 2 und 15 % weltweit. Unser Vertrieb will Kunden direkt durch (1) Projektgeschäft und (2) Vertriebspartner er

¹ Jede Art von Software, die für Inter- und Intranet-Anwendungen gebraucht werden kann, z.B.: Commerce Applications, Content Management Tools, eCommerce Software, Application Services, ...

reichen. Unsere Hypothese lautet: Je mehr Cybs auf PCs und End-Geräten installiert werden, umso höher wird die Nachfrage nach der CyMON-Applikationen. Je häufiger CyMON in Online-Auftritten implementiert wird, desto mehr Cybs werden genutzt.

Produkte, Technologien und Wettbewerbsvorteile

Als Pilotprojekt wurde die **Flirtmaschine** entwickelt und betrieben. Ziel war, genaue und tiefe Profile von Menschen dynamisch zu erstellen und intelligent zusammenzuführen („Matching“). Darüber hinaus wurden natürlich-sprachliche Dialogsysteme entwickelt und eine virtuelle Figur als Benutzerschnittstelle eingesetzt. Mit der Flirtmaschine als Referenz-Plattform konnten die Potentiale der Software CyMON dargestellt werden. Seit ihrem Onlinestart am 26.4.2000 hat die Flirtmaschine (www.flirtmaschine.de) über 240.000 Nutzer registriert.

Dieser Pilot wurde übertragen auf *Verkaufsmaschinen*, die Produkt- mit Nutzerprofilen „matchen“ und später als Software CyMON vertrieben werden. CyMON ist eine Entwicklungs- und Laufzeit-Plattform für *ECA-Applications* (Embodied Conversational Agents). Somit wandelt sich Agentscape von einer Projekt- zu einer Produktfirma.

Das Agentscape Produktportfolio umfasst drei Softwarepakete:



Cyb – Create your bot

- *Persönlicher Agent*, eine mit dem User in natürlicher Sprache kommunizierende Bildschirm-Figur, die ihren User schrittweise kennen lernt und verschiedene User-Daten zu komplexen Informationen vernetzt



CyMON Commerce

- *Berater-Agent*, der Angebot und Nachfrage auf Unternehmensseite matcht – z.B. bei der Flirtmaschine
- *proaktiver Verkäufer-Agent* mit Transaktionsanbindung
- *Marktforschung-Agent*, der genaue User-Profile generiert und 1-to-1 Marketing betreibt



CyMON Enterprise

- **SDMS** (*Semantisches Dokument Management System*) zur Kategorisierung, Klassifizierung, Archivierung, Suche von- und Zugang zu Unternehmensdokumenten
- **SEMS** (*Semantisches E-Mail Management System*) zur Kategorisierung, Klassifizierung, Archivierung, Suche von- und Zugang zu eingehenden und ausgehenden E-Mails innerhalb eines Unternehmens

Hinsichtlich der technologischen Entwicklungen sehen wir unsere Kernkompetenzen (1) bei proprietären natürlichsprachlichen Echtzeit-Technologien, bei der morphosyntaktischen und semantischen Desambiguierung sowie bei der semantischen Dokument-Annotation mittels proprietärer Kategorisierungs/Indexierungstechnologie und (2) im Bereich der Agenten zum Wissensmanagement mittels neuronaler und semantischer Netzwerk- und Matchingtechnologien.

Unser frühzeitig gesetztes Ziel, die technologische Führerschaft zu erreichen, sehen wir als elementaren Wettbewerbsvorteil. Ergebnis ist u.a., dass wir bei CyMON nicht an bestimmte technische Vorgaben in Bezug auf die Darstellung der Figuren gebunden sind. Weiteres Merkmal ist, dass unsere Agenten *mehr verstehen*. Das Erkennen und die Verarbeitung natürlicher Sprache (Dialoge oder Dokumente) verläuft nicht - wie bei den Wettbewerbern - auf Basis eines "pattern recognition", bei dem die Software lediglich Satzbausteine erkennt. Wir erkennen und verstehen semantische und syntaktische Zusammenhänge. Ferner erhält der Einsatz einer virtuellen Figur durch „Profiling“ und „Matching“ ungleich mehr Bedeutung. Keiner unserer Wettbewerber im Bereich Avatare bietet diese zwei essentiellen Module an.

Schließlich haben unsere Projekterfahrungen gezeigt, dass durch den Einsatz einer virtuellen Figur und der Abfrage durch den Einsatz natürlich-sprachlicher Dialoge, Nutzerprofile von bisher unvergleichlicher Genauigkeit und Validität erzeugt werden können. Dies leisten weder derzeitige CRM Software Lösungen, noch können bestehende Permission Marketing Modelle eine derartige Datenqualität liefern.

Management

Dr. Stefan Covaci (46) gründete die Agentscape AG, nachdem er sich mehr als 20 Jahre in verschiedenen Positionen mit der Entwicklung und Realisierung von Kommunikations- und Agententechnologien befasst und sich in internationalen Kommissionen zur weltweiten Standardisierung von Agententechnologien engagiert hat. Er ist für Strategie, Technologie und Innovation sowie für das operative Geschäft als Vorstand verantwortlich.

Finanzstruktur

Die Agentscape AG verfügt über ein Grundkapital in Höhe von EUR 964.065. Gesellschafter sind mehrheitlich Gründer und Mitarbeiter (58%), die restlichen Anteile hält der Hamburger Venture Capital Geber Techno Nord VC (42%). Es valutiert ein von einem stillen Gesellschafter gegebenes Darlehen in Höhe von EUR 150.000.



Unternehmensziel und Strategie

Agentscape möchte die Philosophie des „value-driven use of technology“ sowohl auf Seiten des Kunden als auch intern umsetzen. Zur Erreichung dieses Ziels synchronisieren wir fallweise die strategischen Ziele des Kunden mit unseren technischen Möglichkeiten. Nur so glauben wir, das Potenzial unserer Entwicklungen für beide Seiten gewinnbringend heben und folglich Synergien erzielen zu können. In diesem Zusammenhang lautet eine Strategie, die technologische Plattform im Umfeld der Agententechnologie aufzubauen, von der aus verschiedene Produkte bzw. Projekte entwickelt werden. Damit wollen wir uns als „one-to-one-business-enabler“ positionieren. Eine der wesentlichen Optionen zur Umsetzung unseres Ziels sehen wir in strategischen Partnerschaften, die wiederum zur Folge haben, dass wir unseren Haupt-USP, die technologische Führerschaft, weiter ausbauen.

X^{treme}
Personalisation



Wie können Sie uns erreichen?

Adresse

Agentscape AG
Bülowstr. 66
10783 Berlin

Kontakt

Tel.: 030-59 00 478-0
Fax: 030-59 00 478-99

<http://www.agentscape.de>
info@agentscape.de