

Pressemitteilung



Getnow-Gründer Marc Funk, FMCG-Unternehmer Bernhard Lihotzky und der ehemalige CTO von DailyDeal, Cedric May, stärken den stationären Einzelhandel mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz (KI).

B2B-Plattform FrontNow schließt die Pre-Seed-Runde erfolgreich ab – Münchner Patentpool Group als Investor an Bord

München/Berlin, 13.04.2021. Der Gründer des Online-Supermarktes Getnow, an dem inzwischen die Familie Roßmann beteiligt ist, mischt die Lebensmittelbranche auf: Marc Funk (35) hat zusammen mit dem Münchner Unternehmer Bernhard Lihotzky (35), der kürzlich sein Nahrungsergänzungsmittel-Startup an ein Private-Equity-Unternehmen verkaufte, die neue B2B-Plattform [FrontNow](#) gestartet und eine erste Pre-Seed-Finanzierungsrunde abgeschlossen. Mit einem „hohen sechsstelligen Betrag“ beteiligte sich die Patentpool Group in der Landeshauptstadt als Investor an dem KI-Startup, teilten die drei Gründer heute in Berlin mit. Die Seed-Runde sei für Sommer 2021, die Series A für Spätherbst geplant.

Die Grundidee, über eine Plattform Händler und Lieferanten nahtlos miteinander zu verbinden, kam Bernhard Lihotzky als er seine damaligen Produkte in den stationären Handel bringen wollte: „Ich hatte vollkommen unterschätzt, wie zeitaufwendig und kräftezehrend der Weg in den stationären Handel ist. Vom Erstkontakt bis zu einer Listung vergehen gerne zwölf oder auch mal 18 Monate. Dies ist insbesondere für junge Unternehmen eine halbe Ewigkeit und mit hohen Transaktionskosten auf Lieferanten- und Händlerseite verbunden.“ Lihotzky erläutert weiter: „Der Händler braucht dringend und konstant Innovation, um seine Kunden zu begeistern, der passende Lieferant könnte diese bieten aber trotzdem dauert es hierzulande oft zu lange bis diese im Regal zu finden sind. Diese Barriere gilt es zu durchbrechen.“

Mit seiner Idee tat sich Bernhard Lihotzky mit Marc Funk, die beiden sind seit Schultagen beste Freunde, zusammen und gemeinsam entwickelten sie hieraus FrontNow. Die Besonderheit an FrontNow liegt hierbei in einer rein auf Daten basierten Empfehlung, welche Produkte bei welchem Händler gelistet werden sollten.

Lihotzky: „Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, Hersteller von Konsumgütern beim Verkauf ihrer Produkte zu unterstützen. Gleichzeitig wollen wir Einzelhändlern helfen, die richtigen Produkte für ihre Kunden zu finden. Aber wie machen wir das? Durch Digitalisierung und ein tiefes Verständnis für beide Seiten, Händler und Lieferanten.“

Marc Funk erklärt hierzu: „Auf Basis von Millionen von Datenpunkten erstellt unsere KI ein genaues statistisches Abbild der Kundschaft eines Konsumgütereinzelhändlers. Das tun wir nicht nur auf nationaler, sondern vor allem auf lokaler, also auf Filialebene. Wir wissen also, wer die Kunden des Händlers sind und welches Konsumverhalten diese mit größtmöglicher Wahrscheinlichkeit haben. In anderen Worten: Wir wissen, was die Kunden des spezifischen Markts wollen. Auf Basis dieses Wissens helfen wir Händlern, ihr Produktangebot im Regal den Wünschen Ihrer Kundschaft entsprechend anzupassen und sich so von Ihrer Konkurrenz zu differenzieren. Zudem bereiten wir den Händlern alle Produktinformationen, die sie brauchen, so vor, wie sie sie brauchen.“

Lihotzky ergänzt: „Durch die rein auf Daten basierten Produktvorschläge wird Objektivität bei der Listungsentscheidung gewahrt. Am Ende entscheiden ja nicht wir oder der Händler, welches Produkt sich gut verkauft, sondern einzig der Endkunde“

Erste Kunden wie der Saffhersteller I-DO, die Brauerei Brlo und viele weitere sind bereits an Bord.

„Warum sollen nur Online-Giganten wie Amazon von Big Data und KI profitieren, um ihren Kunden ideal passende Produkte anbieten zu können? Wir wollen den stationären Handel schützen und den Konsumgüterhändlern das ersparen, was andere Bereiche des stationären Einzelhandels schon durchleben mussten: Eine sukzessive Verdrängung durch Amazon.“, so Funk, der in dem Gründer-Gespann der Händlerexperte ist, während Lihotzky die Produzentenexpertise hat.

Der Einzelhändler kann durch FrontNow sein Produktportfolio im Regal frühzeitig an die Bedürfnisse seiner Kunden anpassen. Das erhöht die Attraktivität des Ladens für seine Kunden und steigere damit auch den Umsatz. Dieser Ansatz verschafft auch Konsumgüterherstellern einen massiven Vorteil, „denn wir bringen sie genau in die Geschäfte, in denen ihr Produkt gekauft wird.“

Unterstützt wird FrontNow von einem Portfoliounternehmen der Patentpool Group, das seit Langem im Bereich KI und Big Data aktiv ist, eine der größten SQL-Datenbanken der Welt aufgebaut hat und bereits von einigen der erfolgreichsten Unternehmen aus der Finanzindustrie genutzt wird.

Pressekontakt:

Engel International Communications GmbH
Andreas Engel
Knesebeckstr. 55
D-10719 Berlin
+ 49 157 51 55 3000
engel@engelpr.de

www.engelpr.de