

Münchener KI-Startup Retorio sichert sich 9 Millionen Euro in Series-A-Finanzierung

- *Retorio sammelt 9 Millionen Euro für personalisiertes KI-Coaching in Series-A-Runde ein.*
- *Zu den neuen Investoren zählen SquareOne, Porsche Ventures und Storm Ventures. Auch Bestandsinvestoren ziehen nach. Mit dem frischen Kapital will das Team die Technologie ausbauen und die Expansion in die USA vorbereiten.*
- *Die Plattform nutzen bereits fünf der zehn umsatzstärksten DAX Unternehmen.*

München, 15. November 2023 – Das KI-Startup Retorio hat weitere Investoren von sich und seiner personalisierten KI-Coaching-Plattform überzeugt. Damit stehen dem Spin-off der TU München neun Millionen Euro für seine globale Expansion und die Weiterentwicklung der KI zur Verfügung. Kern der Technologie ist die proprietäre Behavioral Intelligence, die erfolgreiche Verhaltensweisen von Vertriebs-, Service- und Führungspersonal per Videoanalyse erkennt und trainiert. Fünf der zehn umsatzstärksten DAX Unternehmen setzen Retorio bereits ein, um die Fähigkeiten ihrer Mitarbeitenden effektiv, skalierbar und kosteneffizient zu steigern.

Leadinvestor der neuen Series-A-Finanzierungsrunde ist der auf B2B-Tech ausgerichtete Berliner Kapitalgeber SquareOne. Daneben zählen Porsche Ventures, die Venture Capital Einheit der Porsche AG, und Storm Ventures aus dem Silicon Valley zur neuen Investorengruppe. Auch Bestandsinvestoren legen nach, darunter Basinghall Partners (London/Luxemburg), Passion Capital (London) und Sofia Angels Ventures (Sofia) sowie die Family-Offices mehrerer DAX-Vorstände und Unternehmer.

“Mit verhaltensbasierten KI-Coaching bieten wir globalen Unternehmen einen effektiven und skalierbaren Weg, Erfolgsmuster im Vertrieb oder Service firmenweit zu erkennen und zu etablieren“, erklärt Dr. Christoph Hohenberger, Co-CEO von Retorio. “Auf diese Weise können sich Unternehmen deutlich schneller auf neue Marktgegebenheiten einstellen und im immer härteren globalen Wettbewerb behaupten. Dass das der richtige Ansatz ist, zeigt uns die enorme Nachfrage nach unserer Lösung sowie der positive Einfluss auf dessen Geschäftsentwicklung. Unsere Umsätze wachsen im dreistelligen Prozentbereich, wir haben neue Investoren gewonnen und bereiten uns gerade auf den Eintritt in den US-Markt vor.“

Charlotte Baumhauer, Investment Manager bei SquareOne erklärt: “Die KI-Technologie von Retorio eröffnet Unternehmen Wachstumspotenzial, das heute kaum genutzt wird. Durch den smarten Einsatz von Verhaltensdaten ist Retorio in der Lage, die Vertriebsleistung eines Unternehmens um ein Vielfaches zu erhöhen.“

Skalierbares KI-Coaching für Vertriebs- und Führungsteams

Neben deutschen Großkonzernen zählen auch amerikanische, britische und asiatische Unternehmen zu den Kunden der Münchner KI-Schmiede, darunter führende Automobil-, Versicherungs-, Telekommunikations- und Logistikkonzerne. Retorios Kunden haben erkannt, dass ihr Geschäftserfolg maßgeblich vom Auftreten ihrer Mitarbeitenden gegenüber Kunden aber auch gegenüber Kollegen abhängt. Mit praxisnahem KI-Coaching schließen diese Unternehmen Kompetenz- und Motivationslücken ihrer Mitarbeitenden, erhalten Daten zu gewünschtem und gelebtem Verhalten und können somit den Fortschritt ihrer Unternehmenstransformation belegen.

Leistungssteigerung durch persönliche Weiterentwicklung

Dr. Patrick Oehler, Gründer und Co-CEO von Retorio erklärt: "Uns geht es um KI, die uns menschlicher macht, zum Beispiel indem sie uns dabei hilft, unser Verhalten in wichtigen Gesprächen zu verbessern. Der Mitarbeitende steht dabei stets im Fokus. Mit unserer Technologie bieten wir eine Lernumgebung, die zur Selbstreflektion anregt: Wie wirke ich auf meine Kunden und Kollegen und wie kann ich mein Verhalten optimieren? Nicht nur für den Unternehmenserfolg, sondern auch um mich persönlich als Mensch weiterzuentwickeln. Unser digitaler Coach, der die Erfolgsmuster von tausenden von Kollegen im Unternehmen und darüber hinaus kennt, steht jedem Mitarbeitenden rund um die Uhr zur Seite und gibt ehrliches und anonymes Feedback".

Retorios KI-Coach lässt sich nahtlos und bedarfsgerecht in den Workflow der Mitarbeitenden integrieren. Dazu löst zum Beispiel ein CRM-System oder ein anderes System (z.B. HRIS) etwa eine virtuelle Trainingseinheit aus, in der Vertriebler sich zielgerichtet auf ein Kundengespräch am nächsten Tag vorbereiten können. Führungskräfte erhalten analog Trainingseinheiten für etwa ein anstehendes Mitarbeitergespräch. Lerninhalte werden dabei aus realen Problemen automatisch mit generativer KI generiert. Führungskräfte und Angestellte aus Vertrieb und Service erhalten passgenaue sowie stetig aktuelle Trainings und werden somit individuell bestmöglich auf anstehende Gespräche vorbereitet. Retorio verfolgt die Vision, Menschen ihr eigenes Potenzial anhand von KI aufzuzeigen und die beste Version ihrer selbst zu aktivieren.

Über Retorio

2018 als KI-Recruiting-Plattform gegründet, stellt Retorio – ein Spin-off der TU München – Unternehmen eine videobasierte KI-Coaching-Plattform zur Verfügung. Diese verbindet künstliche Intelligenz mit Erkenntnissen aus der modernen Verhaltensforschung. Die Technologie erkennt Erfolgsmuster und hilft Unternehmen dabei, die Leistung ihrer Mitarbeitenden skalierbar und kosteneffizient zu steigern. Kernelement ist der „KI Coach“, mit dem Angestellte herausfordernde, realitätsnahe Gesprächssituationen in einem virtuellen Raum nachhaltig trainieren können. Retorio hilft Unternehmen so dabei, Transformationsprozesse voranzutreiben und möglichst vielen Menschen Zugang zu individualisierter Weiterbildung zu ermöglichen.

Weitere Zitate

Storm Ventures

Zitatgeber: Daniel von Devivere, Venture Partner Europe bei Storm Ventures

Zitat DE "Das Investment in Retorio zeigt Storms klares Commitment für den europäischen Markt und beweist, dass dieser starke Tech Ventures hervorbringt, die schnell internationalen Erfolg haben und damit internationale VCs anziehen."

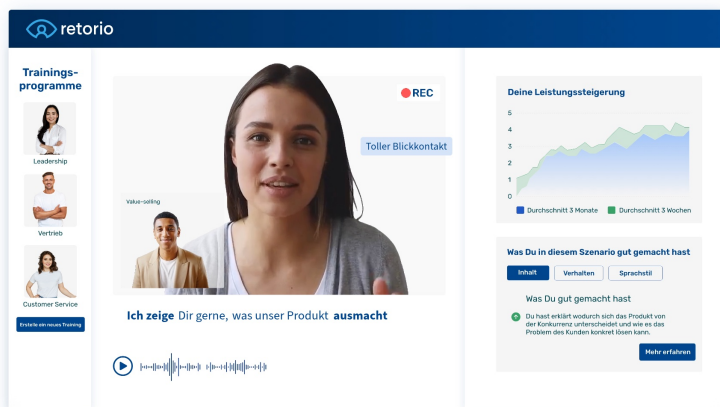
Porsche Ventures

Zitatgeber: Patrick Huke, Head of Porsche Ventures Europe & Israel

Zitat De: "Das Retorio Team hat uns mit ihrer wissenschaftlich fundierten, KI-gestützten Software-Plattform und dem damit verbundenen Marktpotenzial überzeugt. Unternehmen aus einer Vielzahl an Industrien können mit Hilfe von Retorio ihre Kundenerfahrung mit künstlicher Intelligenz verbessern und ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gleichzeitig Tools wie Retorios AI-Coach an die Hand geben, die ihre tägliche Arbeit sinnvoll ergänzen und damit einen echten Business Impact mit künstlicher Intelligenz zu erzeugen."



Dr. Christoph Hohenberger und Dr. Patrick Oehler, Gründer und Co-CEOs von Retorio



Retorio's KI Coaching Plattform

Pressekontakt

Retorio

Aline Herth

Head of Marketing

aline@retorio.com

Akima Media

Daniela Fichtl / Philipp Wilhelm

Hofmannstraße 54

81379 Munich

Germany

+49 (0) 89-1795918-0

retorio@akima.de

www.akima.de