

## Fallstudie conject

### Unternehmen

conject entwickelt und vertreibt Softwarelösungen für den Bau und Betrieb von Immobilien über den gesamten Lebenszyklus. Das Unternehmen wurde 2000 gegründet und betreibt heute Europas größte On-Demand-Internet-Plattform für die Bau- und Immobilienbranche. Alle Kerngeschäftsprozesse im Immobilien-Lebenszyklus-Management werden hier unterstützt – von der Entwicklung über die Planung und den Bau bis hin zum Betrieb und der gewerblichen Nutzung.

conject hat seinen Hauptsitz in München und weitere Standorte in Duisburg, Dresden, Boston, St. Petersburg, Den Haag, Wien sowie Dubai. Das Unternehmen erwirtschaftet 2008 einen Umsatz von rund 12 Millionen Euro und arbeitet profitabel. Weltweit beschäftigt conject 120 Mitarbeiter.

### Geschäftsidee

Der Ansatz von conject ist es, mit seiner Software den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie über eine kollaborative Internet-Plattform abzudecken. Die conject-Softwarelösungen für die verschiedenen Phasen greifen nahtlos ineinander über. Damit können Bauprojekte effizienter und kostengünstiger abgewickelt werden. Um die Produktpalette abzurunden, übernahm conject in 2002 und 2003 zwei weitere die Softwarelösungen. conject bietet seine Produkte als Service zu einem laufenden monatlichen Abonnementpreis an.

Inzwischen hat conject mehr als 3000 Unternehmenskunden und über 60.000 Anwender gewinnen können. 60 Prozent der DAX-Konzerne setzen conject-Software ein. Nicht nur große Unternehmen wie Daimler, Ikea oder MediaSaturn planen ihre Immobilien mit conject, sondern auch zahlreiche Stadtwerke, Gemeinden und Krankenhäuser. Im Nahen Osten unterstützt conject-Software große Stadtentwicklungsprojekte.

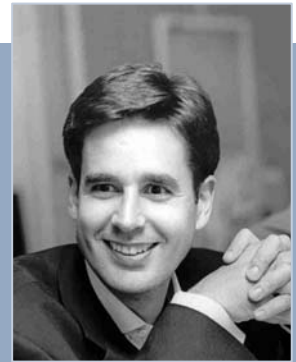
### Earlybirds Engagement

Earlybird investierte bereits 2000 in conject und ist heute Mehrheitsgesellschafter des Unternehmens. Earlybird hielt auch in den schwierigen Jahren nach dem Platzen der Internet-Blase an conject fest und unterstützte das Unternehmen bei der internationalen Expansion, unter anderem nach Osteuropa und in den Nahen Osten.

In einer weiteren Finanzierungsrunde investierten Earlybird und der französische VC-Investor Seventure in 2008 weitere fünf Millionen US-Dollar. Insgesamt hat das Unternehmen eine Startup-Finanzierung von rund 20 Millionen Dollar erhalten. Earlybird unterstützte conject über die gesamte Zeit hinweg durch ein starkes Engagement im Aufsichtsrat.

### Auszeichnungen

conject war 2005 Finalist beim Deutschen Gründerpreis sowie zweimal Finalist beim "Entrepreneur"-Wettbewerb.



**PHILIP VON DITFURTH,**  
CFO und Mitgründer von  
conject

„Earlybird stand uns von Beginn an finanziell zur Seite. Das internationale Netzwerk von Earlybird hat uns bei unseren Expansionsplänen sehr geholfen und unseren Wachstumskurs beschleunigt.“



**Dr. HENDRIK BRANDIS**  
Managing Partner  
Earlybird

“conject hatte ein erfahrenes Management-Team und eine hervorragende Geschäftsidee. Die conject-Software spart Unternehmen bei der Planung und dem Betrieb von Immobilien bares Geld. Das machte conject so schnell erfolgreich.“