

Emerald Technology Ventures

Wie Database as a Service ein Portal für saubere Technologien ermöglicht



Land:
Schweiz

Branche:
Finanzwirtschaft

Mitarbeiter:
15

Arbeitsplätze
entfällt

Projektdauer
4 Monate

Eingesetzte Software und Services

- Microsoft Azure
- Microsoft Dynamics CRM Online

Emerald Technology Ventures managt eines der grössten Startups-Portfolios im Cleantech-Bereich und tätigt Investments mit einem Volumen von 2 bis 15 Millionen Franken. Der Investor mit Hauptsitz in Zürich wurde im Jahr 2000 gegründet.

«Seit wir SQL Database on Azure als Basis für unser Portal nutzen, können sich Investoren zielgerichteter mit Informationen versorgen.»

Dr. Michal Natora
Open Innovation Manager

Ausgangslage

Emerald sammelte Informationen über die Clean-Tech-Branche in einem Intranet und gab sie dann per E-Mail an Investoren weiter. Um das Verfahren zu vereinfachen, suchte Emerald eine intelligente Plattform, um die Informationen an einer Stelle sammeln und mit den Investoren teilen zu können.

Lösung

Emerald baute mit SQL Database on Azure ein Data Warehouse in der Microsoft-Cloud auf, das verschiedene Daten aus unterschiedlichen Quellen sammelt. Daraus filtern die Spezialisten von Emerald die richtigen Infos und stellen sie den Investoren zur Verfügung.

Verbesserungen

Als Cloud-Lösung muss Emerald SQL Database on Azure nicht selbst betreiben. Die Investoren können nun selbst die relevanten Informationen identifizieren und Emerald kann die Zugriffe über die vertraute Office Excel-Umgebung auswerten, und so sein Qualitätsmanagement verbessern.

Bekannte Unternehmen wie ABB und Clariant fördern Start-Ups aus dem Cleantech-Bereich, um energieeffiziente und saubere Technologien wie etwa Windkraft- oder Solarenergie voranzubringen und für sich zu nutzen. Die letzteren beiden Formen der Energiegewinnung standen lange im Fokus der Cleantech-Branche. Nun suchen die Geldgeber nach neuen Technologie-Innovationen, um mit wenig Kapital viel bewegen zu können. ABB und Clariant sind zwei Beispiele von Unternehmen, welche in einen Kapitalfonds von Emerald investiert haben, um einen besseren Zugang zu Start-ups zu erhalten. Die richtigen Start-Ups zu identifizieren, das erfordert fundierte Informationen. Solche Informationen bietet Emerald Technology Ventures an, das sich auf Tech Scouting und Venturing spezialisiert hat. Emerald Technology Ventures recherchiert in Studien, beobachtet Trends und prüft jährlich mehr als 1000 neue Business-Pläne. „Wird ein Start-Up gegründet, verfassen unsere Technikexperten ein Profil des Unternehmens“, berichtet Michal Natora, Open Innovation Manager bei Emerald. „Sie beschreiben die grundlegende Technologie, welchen Markt es adressiert sowie das Geschäftsmodell und das Management-Team.“

Strategische Bedeutung und Rendite entscheiden Diese Profile erhalten die Kunden von Emerald. Sie prüfen die Profile nach strategischer Bedeutung sowie finanzieller Rendite, bevor sie sich für eine Zusammenarbeit mit oder ein Investment in ein Start-up entscheiden. „Früher wurden alle Informationen aus den verschiedenen Quellen in einem Intranet gespeichert, das nur wir einsehen konnten“, erläutert Natora. „Einmal im Monat haben wir die Daten dann für die Investoren aufbereitet und ihnen die Informationen zugeschickt, von denen wir dachten, sie seien für sie interessant.“ Dieses Verfahren war aufwändig und erhielt die Unsicherheit, ob die Auswahl an Profilen und Informationen auch passt. Daher suchte Emerald eine intelligente Plattform, um die Informationen an einer Stelle sammeln und mit den Investoren teilen zu können. Grundlage sollte ein Data Warehouse sein, das alle Daten aus dem Intranet, dem CRM und aus verschiedenen Quellen im Web speichert. Ein solches System selbst zu betreiben, schied aus finanziellen Gründen aus.

Kundenreferenz: Cloud Services

Informationen geschickt verteilen über die Cloud.

Schliesslich fiel die Wahl auf SQL Database on Azure, ein relationales DaaS-Angebot (Database-as-a-Service) das Microsoft auf seiner Cloud-Plattform Azure als Dienst bereitstellt. „Mit SQL Database on Azure müssen wir keine eigene Infrastruktur aufbauen“, erklärt Natora. „Dabei liefert der Cloud-Service eine vorhersagbare Leistung sowie hohe Skalierbarkeit und sichert so die Geschäftskontinuität.“ Zudem schützt Microsoft die Daten durch Überwachung, Wiederherstellung und Georeplikation. Da Emerald bereits seit 2013 die Cloud-Lösungen Microsoft Dynamics CRM Online und Office 365 im Einsatz hat, sprach auch die leichte Integration dieser Microsoft-Lösungen für SQL on Azure. Mit der Umsetzung wurde der Microsoft-Partner Kull AG betraut. „Das Data Warehouse ist in .NET programmiert und sammelt Daten aus dem Intranet von Emerald sowie aus Microsoft Dynamics CRM Online und diversen Social-Media-Quellen“, erläutert Peter Zimmerli, Head of Business Intelligence bei Kull. Für den externen Zugriff kommt eine Weboberfläche zum Einsatz, die ebenfalls auf Microsoft Azure Websites gehostet wird. Im Oktober 2014 ging die Plattform schliesslich live.



Die Mitarbeiter von Emerald Technology Ventures sind Spezialisten aus der Cleantech-Branche.

Heute können Investoren, die sich für die Plattform registriert haben, detailliert ihre Interessen in Vorhaben definieren und sich die Profile passender Unternehmen anzeigen lassen. Interessiert sie ein Profil besonders, setzen sie ein Zeichen und schicken Fragen oder Kommentare an Emerald. Die Mitarbeiter von Emerald erkennen dann, dass der Investor mehr Details dazu wünscht und können diese im Voraus recherchieren, um sich optimal auf das monatlich stattfindende Telefonat mit dem Investor vorzubereiten. Die Emerald-Mitarbeiter wiederum werten die Zugriffe auf das Portal nun in Microsoft Excel mit Power Pivot aus, um das Qualitäts-Management zu verbessern. „Wir sehen anhand der Statistiken, welche Start-Ups häufig angeschaut werden und nach welchen Begriffen die Investoren suchen“, erörtert Natora. „So erkennen wir, welche Technikbereiche gerade am interessantesten sind und ob wir manche Felder zu wenig abdecken und unser Portfolio entsprechend erweitern sollten.“ Emerald identifiziert so auch frühzeitig Investoren, für die es zu wenige interessante Profile gibt und kann entscheiden, ob es einen Bereich ausweiten will. „Das Portal hat die Verbreitung der Informationen massgeblich verbessert und unsere Investoren erhalten nun einfacher die relevanten Fakten, damit sie eine strategische Entscheidung fundiert treffen können“, resümiert Natora. Daher wird Emerald die Plattform weiter ausbauen, so Natora: „Bald schon werden wir Informationen, welche die Start-Ups in Twitter und auf LinkedIn veröffentlichen, in das Data Warehouse aufnehmen und wenn sie relevant sind, gehen sie in die Profile ein.“

Weitere Referenzen finden Sie unter: www.microsoft.ch/casestudies

Microsoft Schweiz GmbH

Richtstrasse 3
8304 Wallisellen
Telefon: +41-(0)848 22 44 88
E-Mail: info@microsoft.ch
www.microsoft.ch

Microsoft ist der weltweit führende Hersteller von Standardsoftware, Services und Lösungen, die Menschen und Unternehmen aller Branchen und Größen helfen, ihr Potenzial voll zu entfalten. Sicherheit und Zuverlässigkeit, Innovation und Integration sowie Offenheit und Interoperabilität stehen bei der Entwicklung der Microsoft-Produkte im Mittelpunkt.



Bahnhofstrasse 17
CH-5000 Aarau
Telefon: +41 (62) 834 80 80
E-Mail: info@kull.ch
www.kull.ch

Kurzbeschreibung Partner GmbH

Die Kull AG mit Hauptsitz in Aarau wurde 1972 gegründet und ist damit einer der ältesten IT-Dienstleistungsanbieter der Schweiz. Als langjähriger Microsoftpartner entwickelt Kull Kundenlösungen mit Microsoft-Technologien und -Produkten im Bereich Business Intelligence (BI).