



## Pressemitteilung

BloomReach wird Umsatz im DXP-Geschäft mit Hilarie Koplow-McAdams weiter steigern

# BloomReach erweitert Vorstand zur Beschleunigung des weltweiten Wachstums

**Mountain View/Amsterdam, 28. März 2018 +++ BloomReach, Marktführer im Bereich Digital Experience ([www.bloomreach.com](http://www.bloomreach.com)), hat seinen Vorstand mit Hilarie Koplow-McAdams verstärkt. Koplow-McAdams verfügt über rund 30 Jahre operative Erfahrung in der Enterprise-Softwarebranche, die sie bei schnell wachsenden Technologieunternehmen wie Salesforce, Intuit, Oracle und New Relic gesammelt hat.**

„Wir freuen uns sehr, dass wir Hilarie Koplow-McAdams, die eine ausschlaggebende Rolle in einigen der auffälligsten Wachstumsgeschichten der Branche gespielt hat, in unserem Vorstand begrüßen dürfen“, sagt Raj De Datta, CEO und Co-Founder von BloomReach. „Ihre mehr als beeindruckende Erfolgsbilanz in der Go-to-Market-Ausführung und ihre Kompetenz im Auf- und Ausbau von Vertriebsorganisationen sind von unschätzbarem Wert für unser Unternehmen, mit dem wir momentan die Digital-Experience-Branche gestalten. Hilarie Koplow-McAdams ist genau die Person, die wir angesichts unseres Wachstums brauchen. Sie wird uns dabei unterstützen, unsere Vision in die Praxis zu übertragen und es uns ermöglichen, einen Markt mit einem Potenzial von mehr als acht Milliarden Dollar zu erschließen.“

### Positionen bei führenden Softwareunternehmen

Bevor sie im Dezember 2017 zu NEA kam, war Koplow-McAdams Geschäftsführerin bei New Relic, wo sie die Wachstumsstrategie verantwortete und die weltweiten Sales-, Marketing-, Account-Management-, Support- und Business-Development-Abteilungen leitete. Zuvor war sie Global Sales Manager bei Salesforce, wo sie die weltweiten Sales-Teams des Unternehmens steuerte und das Unternehmen bei der Diversifizierung und der weltweiten Expansion unterstützte. Vor ihrem Wechsel zu Salesforce war Koplow-McAdams stellvertretende Geschäftsführerin Direktverkauf bei einem kleineren Unternehmen und Mitglied des Executive Committees bei Intuit. Sie startete ihre Karriere bei Oracle, wo sie in knapp zwei Jahrzehnten verschiedene Führungspositionen bekleidete und die Entwicklung des Oracle Direct Sales-Channels verantwortete.

### Leidenschaft für die Mitgestaltung von Enterprise-Unternehmen

„Während meiner Karriere habe ich immer eine Leidenschaft dafür gehabt, Enterprise-Unternehmen bei der Beschleunigung ihres Wachstums, der Definition neuer Marktchancen und der Verbessern ihrer Customer Experience zu helfen“, erklärt Koplow-

McAdams. „Es war für mich eine Ehre, einige phänomenale Unternehmen in verschiedenen operativen Rollen mit führen zu dürfen, und ich freue mich darauf, mein Wissen jetzt für BloomReach einzusetzen. Das Unternehmen verfügt über ein enormes Potenzial. Ich kann kaum warten, es gemeinsam mit Raj und seinem Team zu erschießen.“

Neben Koplow-McAdams besteht der BloomReach-Vorstand aus Raj De Datta (CEO & Co-Founder), Ajay Agarwal (Bain Capital Partners), Ashutosh Garg (ehemaliger Google Search Engineer), Peter Nieh (Lightspeed Venture Partners), Marcus Ryu (Guidewire), Jeroen Verberg (CFO & Co-Founder von Hippo CMS) und Ravi Viswanathan (New Enterprise Associates). Koplow-McAdams ist Venture-Partner bei NEA und Vorstandsmitglied bei Tableau Software, Zendesk und Duo Security. Weiterhin ist sie stellvertretende Vorstandsvorsitzende des Pancreatic Cancer Action Network und im Beirat der University of Chicago's Harris School of Public Policy. Ihren Master im Bereich Öffentliche Verwaltung machte sie an der University of Chicago. Außerdem hat sie einen Bachelor vom Mills College.

### **2017 war sehr erfolgreich**

Der Wechsel von Hilarie Koplow-McAdams zu BloomReach erfolgt in einer Wachstumsphase. 2017 konnte BloomReach den kompletten Vertragswert seiner Personalisierungsprodukte um mehr als 200 Prozent steigern. Die Experience-Produkte (hervorgegangen aus der Übernahme von Hippo CMS) erfuhren ein 100-prozentiges Wachstum (Jahr-über-Jahr). Die sehr positive Geschäftsentwicklung basiert auf der immer größeren Nachfrage nach besseren digitalen Kundenerlebnissen – nicht mehr im E-Commerce, sondern in fast allen Branchen, insbesondere in den Bereichen Finanzdienstleistungen, Tourismus und Einzelhandel. BloomReach gewann 2017 neue Enterprise-Kunden wie Conrad, Staples und NHS, schloss Partnerschaften mit international tätigen Implementierungspartnern wie Sapient Razorfish, Accenture Interactive, Valtech sowie LiveArea und entwickelte technologische Integrationen mit SAP Hybris, ElasticPath und Commercetools.

### **Führende Position in der in der Digital Experience-Branche**

Die BloomReach Such- und Personalisierungssoftware treibt 20 Prozent aller E-Commerce-Geschäfte in Nordamerika an und steigert nicht nur den Umsatz, sondern auch die Kundenloyalität. Mehr als 250 Enterprise-Unternehmen nutzen die BloomReach-Plattform. Die führende Position des Unternehmens innerhalb der Content-Management-Branche und seine visionäre Roadmap hat das Marktforschungsunternehmen Gartner in seinem einflussreichen Magic Quadrants kürzlich bestätigt<sup>1</sup>. Das positive Momentum führte dazu,

---

<sup>1</sup> Gartner, Inc. "Magic Quadrant for Web Content Management," by Mick MacComascaigh, Jim Murphy, July 26, 2017 / Gartner, Inc.

"Magic Quadrant for Digital Experience Platforms," by Jim Murphy, Gene Phifer, Gavin Tay, and Mike Lowndes, January 17, 2018

dass BloomReach das Go-to-Market-Wissen innerhalb seines Vorstandes erweitern wollte, um seine Marktposition im Jahr 2018 beschleunigt auszubauen.

## **Über BloomReach**

BloomReach-Software verhilft ihren Nutzern – Einzelhändlern, Banken, Distributoren, Herstellern, Behörden und anderen Enterprise-Unternehmen – zu hochpersonalisierten digitalen Erlebnissen. Als Digital Experience Platform-Anbieter hat BloomReach ([www.bloomreach.com/de](http://www.bloomreach.com/de)) die nächste Generation von CMS, digitalem Merchandising, Site Search und SEO in die weltweit erste offene und intelligente Digital Experience Platform (DXP) integriert. Die BloomReach DXP fördert so Kundeninteraktion und Kundenbindung und erhöht gleichzeitig Konversionsrate und Umsatz. Mit seinem globalen Netzwerk aus zertifizierten Partnern bedient BloomReach hunderte von Enterprise-Kunden. Dazu zählen Neiman Marcus, REI, Mailchimp, FC Bayern München, Carhartt WIP, Edeka Nord, 1&1, Provinzial, Randstad, Weleda und das Britische NHS.

2009 im Silicon Valley gegründet, wird BloomReach von NEA, Battery Ventures, Lightspeed Ventures, Bain Capital Ventures und Salesforce Ventures unterstützt. BloomReach hat seinen Hauptsitz im Silicon Valley und verfügt über Niederlassungen auf der ganzen Welt.

### **Kontakt:**

BloomReach GmbH  
Niels Koekoek  
Oosteinde 11  
1017 WT Amsterdam  
Niederlande  
Tel. +31 (0)6 2497 6157  
[niels.koekoek@bloomreach.com](mailto:niels.koekoek@bloomreach.com)  
[www.bloomreach.com](http://www.bloomreach.com)

Möller Horcher Public Relations GmbH  
Katja Dreißig  
Ludwigstraße 74  
63067 Offenbach  
Deutschland  
Tel. +49 (0)69-809096-49  
[katja.dreissig@moeller-horcher.de](mailto:katja.dreissig@moeller-horcher.de)  
[www.moeller-horcher.de](http://www.moeller-horcher.de)