

Elevate Partners launcht emeryAI: Das erste Branded AI Interface für den B2B-Mittelstand im DACH-Raum

Die Münchner Strategieberatung und Experience-Agentur Elevate Partners bringt mit emeryAI eine AI-native Plattform auf den Markt, die das älteste Problem im B2B löst: Marketing und Vertrieb sprechen nicht dieselbe Sprache — und verlieren dabei den Kunden, bevor das erste Gespräch beginnt.

Die Customer Journey hat sich fundamental verändert. Kaufentscheidungen entstehen heute nicht mehr im Vertriebsgespräch — sie entstehen davor. Interessenten interagieren zuerst mit dialogischen KI-Systemen, um ihr Problem zu verstehen, Optionen einzuordnen und Entscheidungen vorzubereiten. Unternehmen, die diesen Moment nicht selbst gestalten, überlassen ihn anderen.

Gleichzeitig bleibt das strukturelle Grundproblem im B2B ungelöst: Marketing erzeugt Sichtbarkeit, Vertrieb braucht Absicht. Zwischen beiden klafft eine Lücke, die klassische Funnels, Websites und Kampagnen nicht schließen können. Und wer diesen ersten Moment fremden Plattformen überlässt, gibt nicht nur die Kundenbeziehung ab — sondern auch die Daten, die dabei entstehen. emeryAI ist die Antwort darauf.

Was emeryAI ist

emeryAI ist ein Branded AI Interface — ein dialogisches System, das im Namen einer Marke agiert, mit der Logik dieser Marke, im Kontext des jeweiligen Kunden. Es ergänzt die bestehende Website als dialogische Entscheidungsschicht: Es erkennt Kaufabsicht, führt durch komplexe Portfolios, qualifiziert Leads und übergibt strukturierte Intent-Profile direkt an Marketing und Vertrieb.

Die Plattform unterstützt vier zentrale Anwendungsfälle: Leads generieren, Angebote vermitteln, Support entlasten und Talente gewinnen. Die Einführung erfolgt innerhalb von Wochen — direkt eingebunden in die bestehende Website, ohne Migration bestehender CRM- oder Helpdesk-Systeme. Grundlage ist ein strukturierter Data Audit zur AI-Readiness, auf dessen Basis die Entscheidungslogik gemeinsam mit dem Unternehmen entwickelt wird. emeryAI wird als dediziertes System auf Basis der Markenlogik des Unternehmens aufgebaut — mit klarer Kontrolle über Inhalte, Verhalten und Datenhaltung

Statement

"Wir arbeiten seit Jahren mit B2B-Unternehmen, die außergewöhnliches Wissen haben — und trotzdem verlieren sie den ersten Moment der Kundenbeziehung. KI übernimmt den ersten Kontakt. Und das älteste Problem im B2B — Marketing und Vertrieb synchronisieren — wird dadurch nicht kleiner, sondern akuter. emeryAI ist unsere Antwort darauf: ein System, das den ersten Moment zurückgibt. Im Namen der Marke. Mit der Logik des Unternehmens."

Patrick Wachner, Gründer emeryAI / Managing Partner Elevate Partners

Zielgruppe: B2B-Mittelstand und Hidden Champions im DACH-Raum

emeryAI richtet sich an mittelständische B2B-Unternehmen im deutschsprachigen Raum — von etablierten Familienunternehmen bis zu hochspezialisierten Hidden Champions. Gemeinsam ist ihnen: tiefes Fachwissen, komplexe Produkte und eine wachsende Distanz zwischen erstem Interesse und erstem Gespräch. emeryAI schließt genau diese Lücke — für Organisationen, in denen Marketing und Vertrieb gemeinsam Verantwortung für Umsatz tragen. In einer Zeit, in der Kundendaten zunehmend auf US-Plattformen entstehen und dort verbleiben, bietet emeryAI einen entscheidenden Vorteil: Datenhaltung im europäischen Kontext — mit voller Kontrolle über die eigene Kundenintelligenz.

Beta-Programm: Leaders first. Follower later.

emeryAI startet mit einem limitierten Beta-Programm für ausgewählte B2B-Unternehmen im DACH-Raum. Die Aufnahme erfolgt selektiv — kein Verkaufsgespräch, sondern ein strukturiertes Gespräch auf Entscheidungsebene. Das Beta-Programm läuft bis September 2026.

Über emeryAI

emeryAI ist ein AI-natives Produkt von Elevate Partners, einer auf Positionierung, Strategie und digitale Experience spezialisierten Beratung mit Sitz in München. Hinter emeryAI steht ein erfahrenes Team aus Strategieberatung, Produktentwicklung und Technologie: Patrick Wachner (Strategy), Karolina Orawski (Operations) und Tobias Karnetzke (Technology). Das Team begleitet B2B-Unternehmen seit über einem Jahrzehnt an der Schnittstelle von Strategie, Marketing und Vertrieb — Mittelstand, Innovationsführer, komplexe Systeme.

www.emeryai.com

Pressekontakt

Patrick Wachner

Gründer emeryAI / Managing Partner Elevate Partners München

www.emeryai.com