

NEWS

#Adobe #Marketo #Aquisition

Adobe übernimmt Marketo

Kombination aus Adobe Experience Cloud und Marketo Engagement Plattform wird die führende Position von Adobe im Bereich der Customer Experience weiter ausbauen.

München, 21. September 2018 – Adobe (Nasdaq:ADBE) bestätigt die Übernahme von Marketo, der marktführenden Cloud-Plattform für B2B-Marketing-Engagements. Der Kaufpreis liegt bei rund 4,75 Milliarden US-Dollar (vorbehaltlich üblicher Kaufpreisanpassungen). Mit nahezu 5.000 Kunden vereint Marketo Planungs-, Engagement- und Messkompetenzen in einer integrierten B2B-Marketingplattform. Durch die Erweiterung der Adobe Experience Cloud um die Engagement-Plattform von Marketo kann Adobe zukünftig ein konkurrenzloses Lösungsangebot für die Bereitstellung transformativer Kundenerlebnisse in allen Branchen und für Unternehmen jeder Größe anbieten.

Konsumenten haben die Messlatte für begeisternde Kundenerlebnisse hoch gelegt. Die Adobe Experience Cloud ermöglicht B2C-Unternehmen schon heute, ihren Business Impact vor diesem Hintergrund erfolgreich zu steigern, indem sie große Mengen an Kundendaten und -inhalten in personalisierte, konsistente und kanalübergreifende Echtzeit-Erlebnisse übersetzen. Doch: Wenn Unternehmen von anderen Unternehmen kaufen, haben sie inzwischen die gleich hohen Erwartungen wie die Verbraucher.

Die Plattform von Marketo ist funktionsreich, cloud-nativ und bietet beste Integrationsmöglichkeiten in die Adobe Experience Cloud. Unternehmen aller Größenordnungen und Branchen verlassen sich auf die Marketinganwendungen von Marketo, um das Engagement ihrer Kunden und die Kundenbindung zu fördern. Das Ökosystem von Marketo umfasst über 500 Partner und eine engagierte Marketing-Community mit über 65.000 Mitgliedern.

Diese Übernahme kombiniert die vielfältigen Funktionen der Adobe Experience Cloud in den Bereichen Analyse, Content, Personalisierung, Werbung und Commerce mit dem Lead Management und der Account-basierten Marketing-Technologie von Marketo. B2B-Unternehmen werden damit zukünftig in die Lage versetzt, Marketing-Engagements in großem Umfang zu erstellen, zu verwalten und durchzuführen.

„Für Marketingentscheider aller Branchen ist es unerlässlich, sich auf die Bereitstellung relevanter, personalisierter und aktivierender Kundenerlebnisse zu konzentrieren“, so Brad Rencher, Executive Vice President und General Manager, Digital Experience, Adobe. „Die Übernahme von Marketo stärkt den Vorsprung von Adobe im Bereich Customer Experience im B2C- und B2B-Bereich und macht die Adobe Experience Cloud zum Mittelpunkt des gesamten Marketings.“

„Adobe und Marketo teilen den festen Glauben an die Leistungsfähigkeit von Inhalten und Daten, um bestmögliche Geschäftsergebnisse zu erzielen“, so Steve Lucas, CEO von Marketo. „Marketo bietet die führende B2B-Marketing-Engagement-Plattform für den modernen Marketer. Es gibt kein besseres Zuhause für Marketo als Adobe, um weiterhin so schnell und innovativ zu sein.“

Die Transaktion, die voraussichtlich im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2018 von Adobe abgeschlossen wird, steht unter dem Vorbehalt der behördlichen Genehmigung und der üblichen Abschlussbedingungen. Bis zum Abschluss der Transaktion wird jedes Unternehmen weiterhin unabhängig operieren.

Nach Abschluss der Transaktion wird Steve Lucas, CEO von Marketo, das Senior Leadership Team von Adobe verstärken und das Marketo-Team als Teil des Digital Experience-Geschäfts von Adobe weiter leiten. Er berichtet an Brad Rencher, Executive Vice President und General Manager.

Forward-Looking Statements Disclosure

This press release includes forward-looking statements within the meaning of applicable securities law. All statements, other than statements of historical fact, are statements that could be deemed forward-looking statements. Forward-looking statements relate to future events and future performance and reflect Adobe's expectations regarding the ability to extend its leadership in the experience business through the addition of Marketo's platform and other anticipated benefits of the transaction. Forward looking statements involve risks, including general risks associated with Adobe's and Marketo's business, uncertainties and other factors that may cause actual results to differ materially from those referred to in the forward-looking statements. Factors that could cause or contribute to such differences include, but are not limited to: Adobe's ability to embed Marketo technology into Adobe Experience Cloud; the effectiveness of Marketo technology; potential benefits of the

Adobe trifft Vereinbarung zur Übernahme von Marketo

transaction to Adobe and Marketo customers, the ability of Adobe and Marketo to close the announced transaction; the possibility that the closing of the transaction may be delayed; and any statements of assumptions underlying any of the foregoing. The reader is cautioned not to rely on these forward-looking statements. All forward-looking statements are based on information currently available to Adobe and are qualified in their entirety by this cautionary statement. For a discussion of these and other risks and uncertainties, individuals should refer to Adobe's SEC filings. Adobe does not assume any obligation to update any such forward-looking statements or other statements included in this press release.

Über Marketo

Marketo bietet die führende Engagement-Plattform, die Marketingverantwortliche dabei unterstützt, langfristige Beziehungen zu ihren Kunden aufzubauen und den Unternehmensumsatz zu steigern. Konsequenz als Innovationstreiber der Industrie anerkannt, ist die Marketo Plattform dank ihrer Skalierbarkeit, Zuverlässigkeit und Offenheit die verlässliche Plattform tausender CMOs.

Marketo hat seinen Hauptsitz in San Mateo, Kalifornien und weitere Standorte weltweit. Marketo ist strategischer Partner gleichermaßen für Großunternehmen wie schnell wachsende Firmen verschiedenster Branchen. Für weitere Informationen zur Marketo Engagement Plattform, dem LaunchPoint® Partner-Ökosystem und der Marketing Nation® – einem Netzwerk, das den Austausch unter Marketern fördert – besuchen Sie marketo.de und den Twitter-Kanal https://twitter.com/Marketo_DE



#Adobe trifft Vereinbarung zur #Übernahme von #Marketo: <https://adobe.ly/2N3IHLW>



Adobe (Nasdaq:ADBE) hat eine endgültige Vereinbarung zur Übernahme von Marketo, der marktführenden Cloud-Plattform für B2B-Marketing-Engagements, getroffen. Der Kaufpreis wird bei rund 4,75 Milliarden US-Dollar (vorbehaltlich üblicher Kaufpreisanpassungen) liegen. Durch die Erweiterung der Adobe Experience Cloud um die Engagement-Plattform von Marketo kann Adobe zukünftig ein konkurrenzloses Lösungsangebot für die Bereitstellung transformativer Kundenerlebnisse in allen Branchen und für Unternehmen jeder Größe anbieten.

<https://adobe.ly/2N3IHLW>

Nützliche Links

- [Adobe Experience Cloud](#)
- [Marketo](#)

Adobe-Blog & Social Media-Accounts

- [Adobe Digital Experience Blog](#)
- [Twitter](#)
- [Facebook](#)
- [YouTube](#)

Pressekontakt

ADOBE SYSTEMS GmbH

Martin Moschek

Communications Manager, Central Europe

FAKTOR 3 AG

Caroline Lambert

PR-Consultant

Tel: (0)40-67 94 46-6106

Fax: (0)40-67 94 46-11

E-Mail: adobe_mc@faktor3.de

<http://www.adobe-newsroom.de>