

Frisbii

Community Day



Die Community trifft sich.
Schön, dass Du da bist.

Spreespeicher, Berlin

17.03.2026

DANKE

Schön, dass Du da warst

Am 17. März 2026 kamen wir in Berlin zusammen, um gemeinsam über die Zukunft der Monetarisierung zu sprechen und voneinander zu lernen.

Wir alle erleben einen spürbaren Wandel: KI, Daten und veränderte Kundenerwartungen verändern, wie Unternehmen wachsen und wie Wert entsteht. Monetarisierung entwickelt sich weiter – weg von reinen Transaktionen, hin zu langfristigen Beziehungen, intelligenten Modellen und integrierten Systemen. Genau diesen Wandel beschreiben wir als Monetization Shift.

Der Frisbii Community Day ist für uns deshalb mehr als eine Konferenz. Er war ein Ort für Austausch, Inspiration und ehrliche Gespräche zwischen Menschen, die Monetarisierung aktiv gestalten – in Medienhäusern, digitalen Plattformen, SaaS-Unternehmen und vielen anderen Branchen.

In diesem Event-Booklet findest Du die Agenda des Tages, Informationen zu unseren Speakern und Partnern. Außerdem haben wir Dir hier die Links zu den Präsentationen zusammengestellt, damit Du die Impulse des Tages auch später noch einmal vertiefen kannst.

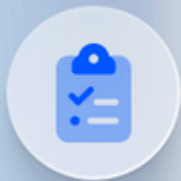
Ein besonderer Dank gilt allen Speakern und Partnern, die ihre Perspektiven, Projekte und Erfahrungen mit uns geteilt haben. Und vor allem danken wir Dir, dass Du Teil dieses Tages warst. Denn eine Community entsteht nicht durch eine Plattform oder ein Produkt – sondern durch Menschen, die ihr Wissen teilen und gemeinsam nach vorn denken. Wir hoffen, der Tag hat Dir inspirierende Gespräche, neue Kontakte und viele Ideen mitgegeben, die Du mit in Dein Unternehmen nehmen kannst.

Danke, dass Du Teil der Frisbii Community bist.

Herzlich
Dein Frisbii Team

Frisbii 

Die Agenda



Agenda

9.00 Uhr	Registrierung & Networking Frühstück	
Willkommen Monetization Shift		
9.30 Uhr	Begrüßung Silke Hoersch, CMO @ Frisbii	
9.40 Uhr	Die Engagement Economy: Warum die Zukunft Marken gehört, die Beziehungen aufbauen, nicht Transaktionen Gregory Herbert, CEO @ Frisbii	
9.55 Uhr	Von Daten zu Wirkung: KI-basierte Churn-Prognose bei Nordisk Film+ Pil Schlütter Gudbergsen, Customer Service Manager @ Nordisk Film+ Erik Mathiesen-Dreyfus, Head of Data Science @ Frisbii	
10.20 Uhr	Intelligente Monetarisierungssysteme: Wie KI, hybride Modelle und transparente Preisgestaltung wiederkehrende Umsätze neu definieren David McGuinness, CPO @ Frisbii	
10.45 Uhr	Networking-Pause am Vormittag	
Model Shift Die Gestaltung von intelligenteren Monetarisierungsmodellen		
11.15 Uhr parallele Session	Weiterentwicklung der Payment-Infrastruktur: Wie Media und Payments nahtlos zusammenspielen Anja Griesbauer, Director of Product - Media @ Frisbii	GRANDE
	Vom Chat zum Checkout: Agentic Commerce über die eigene Website hinaus Markus Brunke, Director of Product - Pay @ Frisbii Mikael Nørgaard, Digital Payments and E-commerce Solutions Lead @ VISA	ULTIMO 1
	Die Zukunft von B2B-Umsätzen: Vertragsintelligenz, Flexibilität und nutzungsbasierte Modelle Sushant Chavan, Director of Product - Billing @ Frisbii	ULTIMO 2
11.40 Uhr	<i>5 Minuten, um den Raum zu wechseln</i>	
System Shift Von fragmentierten Tools zu integrierten Revenue-Ökosystemen		
11.45 Uhr parallele Session	Bessere Reader Journeys gestalten: Was gibt es Neues bei Frisbii Media Anna Wonenberg, Product Owner - Media @ Frisbii	GRANDE
	Integriertes Billing & Payments: Der Wachstumshebel, der oft übersehen wird Markus Brunke, Director of Product - Pay @ Frisbii Sushant Chavan, Director of Product - Billing @ Frisbii	ULTIMO 1
	Impact gestalten: Gemeinsam die nächste Generation von Revenue Insights für Media & Publishing entwickeln Erik Mathiesen-Dreyfus, Head of Data Science @ Frisbii	ULTIMO 2

Agenda

12.10 Uhr	<i>5 Minuten, um den Raum zu wechseln</i>	
Von Beziehungen zu Umsatz: Perspektiven auf intelligenteres Wachstum		
12.15 Uhr	Von Migration zu Momentum: Best Practices für Migration und Integration Viktor Gerbert, Vorstandsmitglied - Senior Software Engineer @ alchemisten	GRANDE
parallele Session	Warum 15 % Einsparung nur der Anfang sind – und wie KI die Logistik der Zeitungszustellung neu denkt Simon Heinrich, COO @ Haiberg	ULTIMO 1
12.40 Uhr	Networking Mittagspause	
Von Beziehungen zu Umsatz: Perspektiven auf intelligenteres Wachstum		
13.45 Uhr	Erfolg durch kluge Steuerung von Redaktion und Paywall Andres Demuth, Founder & CEO @ Upscore Christian Hasselbring, Business Development @ Upscore	GRANDE
parallele Session	Automatisiertes Inkasso mit troy: Maximale Realisierung & Kundenerhalt in der Subscription Economy Dan Drescher, Director Client Success Management @ troy Johannes Weweler, Chief Operating Officer @ troy	ULTIMO 1
14.10 Uhr	<i>5 Minuten, um den Raum zu wechseln</i>	
14:15 Uhr	opensubs verbindet: Vom Abo-System zum integrierten Ökosystem für Medienhäuser Oliver Geffers, CEO @ opensubs	GRANDE
parallele Session	Freunde werben Freunde. Auf Autopilot Julia Kleber, GTM & RevOps @ Cello	ULTIMO 1
14.40 Uhr	<i>5 Minuten, um den Raum zu wechseln</i>	
Frisbii Roadmaps Was kommt als Nächstes		
14.45 Uhr	Die Zukunft gestalten: Die strategische Roadmap von Frisbii Media für 2026 Anja Griesbauer, Director of Product - Media @ Frisbii	GRANDE
parallele Session	Die Weiterentwicklung von Frisbii Pay im Jahr 2026 Markus Brunke, Director of Product - Pay @ Frisbii	ULTIMO 1
	Der Wachstumsmotor: Was als Nächstes für Frisbii Billing in 2026 ansteht Sushant Chavan, Director of Product - Billing @ Frisbii	ULTIMO 2
15.20 Uhr	Networking Pause am Nachmittag	

Agenda

Von der Strategie zur Wirkung: Praxisnahe Customer-Success-Stories

15.50 Uhr	TECH by Handelsblatt: Circle & Communities Felix Fischer, Head of Distribution Development @ Handelsblatt Media Group
16.15 Uhr	360° Revenue: Warum Medieninsider etablierte Geschäftsmodelle neu denkt Matthias Bannert, Co-Founder & Managing Director @ Medieninsider
Wo Monetarisierung auf Realität trifft: Gemeinsam nach vorn blicken	
16.40 Uhr	PANEL Monetarisierung im Wandel: Werden Konsumenten zunehmend selektiver? Tarmo van der Goot, CRO @ Frisbii Scott Frisby, Head of Strategy @ Elavon Daniel Mussinghoff, SVP Business and Growth PREMIUM Group @ Axel Springer Lennart Schneider, Strategieberater @ Subscribe Now
17.15 Uhr	Abschluss der Konferenz Gregory Herbert, CEO @ Frisbii Silke Hoersch, CMO @ Frisbii

Networking-Abend

Let´s cook together Party

17.45 Uhr	Abfahrt der Busse zur Location der Abendveranstaltung Für die Hinfahrt zur Location der Abend-Veranstaltung bieten wir einen Shuttle-Service an. Die Rückfahrt ist für alle Teilnehmenden selbst zu organisieren.
18.30 Uhr	Let´s cook together-Party Wir laden alle Teilnehmenden zu diesem Networking-Event ein. Location: Gerichtstraße 23 - Hof 3 - Aufgang 2 - EG, 13347 Berlin

Die Vorträge

Frisbii 
Community day



Hier findest Du alle Folien zu den Vorträgen, die von den Speakern freigegeben worden sind und die uns bisher vorliegen. Weitere PDFs können folgen.

[Zu den Präsentationen](#)

Frisbii 

Unsere Speaker



und viele mehr ...



Andreas Demuth

Geschäftsführer, Upscore

Mehr als 25 Jahre Erfahrung im digitalem Publishing und mit Abo-Geschäften. Vor der Gründung von Upscore war er CEO einer Internet- und Mediengruppe in Mittel- und Osteuropa, Geschäftsführer von AOL Deutschland und bei AOL Europa in London tätig. Als General Manager eines Bertelsmann-Tochterunternehmens in Dublin hat er ein pan-europäisches Abrechnungssystem für Abonnements aufgebaut.



Anja Griesbauer

Director Product - Media, Frisbii

Anja Griesbauer, Director of Product bei Frisbii Media, ist verantwortlich für die Gestaltung der Produktstrategie und die Steuerung der Entwicklung unserer Media-Lösung. Sie konzentriert sich darauf, wirkungsstarke Produkte zu entwickeln, die Nutzererfahrung zu verbessern und Technologie sowie Geschäftsziele aufeinander abzustimmen, um das Wachstum im sich wandelnden Mediumfeld zu unterstützen.



Anna Wonenberg

Product Owner - Media, Frisbii

Anna Wonenberg, Product Owner bei Frisbii Media, ist für die Frontend-Produktentwicklung der Plattform verantwortlich. Ihre Arbeit konzentriert sich darauf, die UI und UX der Abo- und Abrechnungs-Workflows zu verbessern und gleichzeitig sicherzustellen, dass komplexe Funktionen in klare und benutzerfreundliche Oberflächen übersetzt werden. Sie plant und priorisiert die Aufgaben des Teams, definiert Produkthanforderungen und hilft dabei zu entscheiden, welche Initiativen umgesetzt werden.



Christian Hasselbring

Head of Business Development, Upscore

Seit 1997 in den digitalen Medien tätig. Nach Managementpositionen bei Heinrich Bauer, Burda / Tomorrow Focus, AOL, Axel Springer und Gruner + Jahr seit mehr als 5 Jahren als Head of Business Development bei Upscore für die Marktentwicklung verantwortlich. Die Entwicklung von digitalen Bezahlmodellen und der Aufbau datenbasiert gesteuerter redaktioneller Produkte sind seit mehr als 10 Jahren seine Kernthemen.



Dan Descher

Director Client Success Management, troy

Seit 2012 ist Dan Drescher in der Finanz- und Forderungsmanagementbranche tätig und betreute dabei namhafte Unternehmen, unter anderem aus der Telekommunikations- und Versicherungsbranche. Bei troy verantwortet er das branchenübergreifende Client Success Management und unterstützt Unternehmen dabei, wirtschaftlichen Erfolg mit einer positiven Customer Experience im Forderungsmanagement zu verbinden.



Daniel Mussinghoff

SVP Business and Growth PREMIUM Group, Axel Springer

Daniel Mussinghoff ist SVP Business & Growth bei der Premium Group von Axel Springer (WELT, Business Insider Germany, POLITICO Germany), wo er unter anderem für das B2C-Abonnementgeschäft der Gruppe verantwortlich ist. Zuvor baute er BILDplus auf über 800.000 Abonnenten aus, leitete funktionsübergreifende Teams und trieb die digitale Transformation voran. Ehemaliger Journalist und Produktinnovationsmanager bei RTL Group.



David McGuinness

CPO, Frisbii

David McGuinness ist Chief Product Officer bei Frisbii und verantwortet die Produktstrategie und Entwicklung der Recurring Billing-Plattform des Unternehmens. Seine Arbeit konzentriert sich auf die Skalierung von Abo-Geschäftsmodellen – von Billing und Payments bis zu Lifecycle-Management und Revenue Operations – bei gleichzeitiger Balance von Flexibilität und operativer Einfachheit.



Erik Arne Mathiesen-Dreyfus

Head of Data Science, Frisbii

Erik verantwortet den Bereich Data Science bei Frisbii und treibt dort den Aufbau einer neuen Generation KI-gestützter Lösungen für das Revenue Management voran. Zuvor gründete er das auf angewandte KI spezialisierten Unternehmen Infer, das von Frisbii übernommen wurde. Weitere Stationen seiner Karriere mit Data-Science-Fokus waren Unternehmen wie Attest und Streetbees. Erik promovierte in Mathematik und verbindet fundiertes technisches Know-how in Machine Learning und Modellierung mit einem klaren Blick für Business-Impact.



Felix Fischer

Head of Distribution Development, Handelsblatt Media Group

Felix Fischer ist seit über 15 Jahren in der Medienbranche tätig und treibt als Architekt digitaler Transformation den Aufbau technologischer Infrastrukturen für Subscription-Geschäftsmodelle voran. Als „Übersetzer“ zwischen Business und IT verbindet er Strategie und Technologie.



Gregory Herbert
CEO, Frisbii

Gregory Herbert, CEO von Frisbii, ist ein erfahrener Technologie-Executive mit über 20 Jahren Erfahrung in den Bereichen Wachstum, Innovation und operative Exzellenz in internationalen Märkten. Er hat leistungsstarke Teams aufgebaut, komplexe Transformationen geleitet und nachhaltig profitables Umsatzwachstum erzielt.



Johannes Weweler
Chief Operating Officer, troy

Seit über 15 Jahren verantwortet Johannes Weweler komplexe B2B-Dienstleistungen in den Bereichen Logistik, E-Commerce, Customer Service, IT-Integrationen und Forderungsmanagement. In seiner Rolle als COO von troy konzentriert er sich seit 2020 auf die nachhaltige, technologiebasierte Optimierung der Customer Experience im Inkasso. Gemeinsam mit seinem Team berät er Corporates bei der Weiterentwicklung und Verbesserung ihres Forderungsmanagements.



Julia Kleber
GTM & RevOps, Cello

Julia Kleber verantwortet Go-to-Market und Partnerships bei Cello. Gemeinsam mit digitalen Subscription- und SaaS-Unternehmen arbeitet sie daran, Empfehlungsprogramme in Produkt, Marketing und Revenue-Modelle zu integrieren und als erfolgreichen Wachstumskanal zu skalieren.



Lennart Schneider

Strategieberater, Subscribe Now

Lennart Schneider berät führende Medienunternehmen bei ihren Abo- und Newsletterstrategien. Im Podcast "Subscribe Now" (www.subscribe-now.de) interviewt er alle zwei Wochen Entscheiderinnen aus den spannendsten Unternehmen der Subscription Economy und im gleichnamigen Newsletter teilt er Best Practices. Davor war er über sechs Jahre bei der Wochenzeitung "DIE ZEIT" und hat dort u. a. das Kundenbindungsprogramm "Freunde der ZEIT" und die Literaturcommunity »Was wir lesen« mit aufgebaut.



Markus Brunke

Director Product - Pay, Frisbii

Markus Brunke, Director of Product – Pay bei Frisbii, ist verantwortlich für die Gestaltung und Weiterentwicklung der Zahlungsplattform des Unternehmens. Seine Arbeit konzentriert sich darauf, zuverlässige und skalierbare Zahlungsfunktionen zu schaffen, die reibungslose Transaktionsabläufe ermöglichen und Unternehmen die Grundlage bieten, ihre Zahlungsprozesse zu optimieren und auszubauen.



Matthias Bannert

Co-Founder & Managing Director, Medieninsider

Matthias Bannert ist Mitgründer und Geschäftsführer von Medieninsider. Er hat seine journalistische Ausbildung an der Axel Springer Akademie gemacht, war für „Bild“ in Berlin und Los Angeles im Bereich Redaktion und Audience-Development tätig und war Gründungs-chefredakteur von „upday“, dem News-Aggregator von Axel Springer und Samsung. Er ist außerdem seit 2017 Miterfinder der bekannten Wahlhilfe-App „WahlSwiper“ („VoteSwiper“) und seit 2024 Geschäftsführer der Video- und Livestreaming-Agentur MOVACT.



Mikael Nørgaard
Digital Payments and E-commerce Solutions
Lead, VISA

Payment-Experte mit über 10 Jahren Erfahrung, davon 5 Jahre bei Visa im Produktteam, wo er die Weiterentwicklung im E-Commerce gemeinsam mit Banken, Händlern, Acquirern und PSPs vorangetrieben hat. Sein Fokus liegt auf digitalen Zahlungen, Tokenisierung, Authentifizierung und Agentic Commerce – mit dem Ziel, Technologie in höhere Autorisierungsraten, bessere Conversion und skalierbares Wachstum zu übersetzen.



Oliver Geffers
Geschäftsführer, opensubs

Oliver Geffers begleitet seit über zwanzig Jahren Medien- und E-Commerce-Marken auf ihrem Weg zu nachhaltigen digitalen Geschäftsmodellen. Dabei verbindet er die Entwicklung moderner Subscription- und Membership-Strategien sowie den erforderlichen Tech-Stack mit einem tiefen Verständnis für klassische Verlagsprozesse. Seit 2023 ist er Geschäftsführer der opensubs GmbH.



Pil Schlütter Gudbergsen
Customer Service Manager, Nordisk Film+

Pil ist Customer Service Manager bei Nordisk Film Distribution und Product Owner für Frisbii. Sie begeistert sich für exzellenten Kundenservice und beschäftigt sich intensiv mit der Frage, wie sich Daten in bessere Nutzererlebnisse und stärkere Kundenbeziehungen übersetzen lassen.



Scott Frisby

Head of Strategy, Elavon

Scott leitet die Bereiche Strategie, Insight und M&A-Beratung für das Europageschäft von Elavon, einem der führenden globalen Zahlungsdienstleister für Händler und einer hundertprozentigen Tochtergesellschaft der U.S. Bank. In dieser Funktion verantwortet Scott die Entwicklung und Umsetzung der Elavon-Strategie auf regionaler Ebene sowie über mehrere europäische Märkte hinweg. Dabei treibt er die Expansion von Elavon über das klassische Merchant Acquiring hinaus in angrenzende Zahlungs- und Commerce-Services voran.



Simon Heinrich

COO, Haiberg / HUP

Simon Heinrich, Gründer der Haiberg GmbH (2002), heute COO und Prokurist der HUP GmbH. Experte für Verlagslogistik-Software mit internationaler Erfahrung in IT und Prozessoptimierung. Verantwortet die operative Weiterentwicklung und konsequente Kundenausrichtung der HUP.



Sushant Chavan

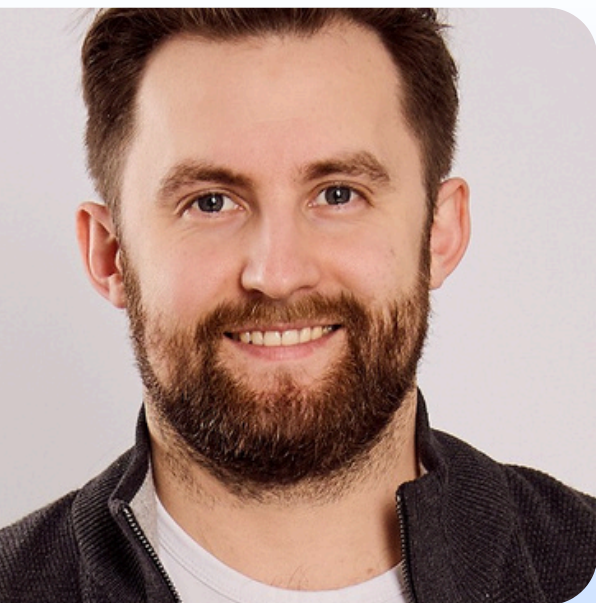
Director Product - Billing, Frisbii

Sushant Chavan, Director of Product – Billing bei Frisbii, verantwortet die Produktstrategie für skalierbare Subscription- und Billing-Plattformen. Sein Fokus liegt auf der Entwicklung resilienter, leistungsstarker Systeme, die moderne digitale Geschäftsmodelle ermöglichen und Unternehmen dabei unterstützen, wiederkehrende Umsätze effizient zu skalieren und zu verwalten.



Tarmo van der Goot
CRO, Frisbii

Tarmo van der Goot ist Group Chief Revenue Officer bei Frisbii und verantwortet die Bereiche Vertrieb und Customer Success. Mit einem Hintergrund im FinTech-Bereich konzentriert er sich auf skalierbare GTM Strategien, die Monetarisierung im Rahmen von M&A-Aktivitäten sowie Umsatzwachstum. Tarmo unterstützt Teams dabei, ICPs, Preisstrategien und Kundennutzen aufeinander abzustimmen, um planbares Wachstum zu erzielen.



Viktor Gerbert
Vorstandsmitglied - Senior Software Engineer,
alchemisten

Viktor Gerbert ist Softwarearchitekt und Vorstand der Alchemisten AG. Er entwickelt digitale Plattformen, Cloud-Systeme und 3D-Technologien für B2B-Unternehmen. Sein Fokus: skalierbare Architekturen, die komplexe Produkte digital erlebbar machen und Vertrieb sowie Datenprozesse effizient verbinden.

Frisbii 

Unsere Partner

troy

upscore

 opensubs

SHIFT 

jambit 
WHERE INNOVATION WORKS

 elavon
by U.S. Bank

doo SMART EVENT
AUTOMATION

 conversario

 cello

 HUP
FUTURE
POWERED BY
EXPERTS

 ALCHEMISTEN.AG
DESIGN. DEVELOP. DEPLOY.



Alchemisten

Die Alchemisten AG entwickelt digitale Plattformen, 3D-Technologien sowie Schnittstellen und Automatisierungslösungen für Industrie- und B2B-Unternehmen. Ziel ist es, Systeme zu vernetzen, Prozesse zu automatisieren und komplexe Produkte digital erlebbar zu machen – für moderne und effiziente Vertriebsprozesse.



Cello

Cello ist eine SaaS-Plattform für Referral-Programme und hilft Unternehmen, durch ihre bestehenden Nutzer und Affiliates zu wachsen. Digitale Produkte können Freunde-werben-Freunde-Programme nahtlos integrieren und eine Referral-Experience schaffen, die Nutzer aktiviert und langfristig engagiert. Cello liefert die technische Infrastruktur und automatisiert den gesamten Prozess, inklusive Reward-Auszahlungen, Compliance und Betrugserkennung.



doo

doo ist eine modulare SaaS-Plattform für professionelles Eventmanagement. Von Einladung, Registrierung und Ticketing bis zum Teilnehmermanagement automatisiert doo die gesamte Event-Journey und schafft datenbasierte, personalisierte Eventerlebnisse.

doo und Frisbii Media: Abonnenten gewinnen, begeistern, ausbauen – mit intelligentem Cross-Selling zwischen Events und Publikationen.



Elavon

Elavon ist dein globaler Zahlungsdienstleister, unterstützt von der U.S. Bank, und in über 30 Ländern mit mehr als 1,3 Millionen Kunden weltweit aktiv. Mit einer starken Präsenz in den nordischen Ländern sowie in der DACH-Region investiert Elavon gezielt in den Bereich eCommerce und bietet sichere, innovative und skalierbare Zahlungstechnologien für wachsende Unternehmen weltweit.



ferret go / Conversario

Die ferret go GmbH ist Plattformpartner für Publisher und Medienhäuser, die öffentliche Interaktion auf eigenen Kanälen bündeln und strategisch nutzen wollen. Mit conversario und engagently bietet ferret eine integrierte Lösung für Community-Infrastruktur, Moderation und nachhaltiges Wachstum.



HUP

Die HUP GmbH ist Technologiepartner für Verlage und Medienhäuser. Wir entwickeln und integrieren Softwarelösungen für Print- und Online-Publishing – von Aboverwaltung und Logistik über Anzeigenprozesse bis zu CMS- und Portallösungen. So unterstützen wir Verlage dabei, ihre Inhalte, Prozesse und Erlösmodelle effizient zu steuern und durch den Einsatz von KI weiterzuentwickeln.



Jambit

Als Branchenexperte und Transformationspartner begleitet Jambit Medienhäuser auf dem Weg in die digitale Zukunft. Technologie schafft nur dann echten Wert, wenn sie an den Bedürfnissen der Audience ausgerichtet ist. Diese übersetzen wir in redaktionelle Logiken, Datenmodelle und Produktentscheidungen.



opensubs

opensubs begleitet und berät Publisher bei der technischen Realisierung ihrer Vertriebsstrategie. Mit einem Team aus Medienexperten und einem Netzwerk aus erfahrenen Partnern bietet opensubs ihren Kunden tiefgehendes Branchen-Know-how, Zugriff auf effiziente Teckstacks und einen stabilen Betrieb.



Shift4

Shift4 (NYSE: FOUR) treibt die Experience Economy voran und unterstützt Unternehmen dabei, Momente zu schaffen, die zählen. Die Commerce-Technologie des Unternehmens ermöglicht nahtlose Erlebnisse in jeder Größenordnung – vom lokalen Restaurant bis hin zu den größten Veranstaltungsorten der Welt. Shift4 verarbeitet jährlich Milliarden von Transaktionen für Hunderttausende Unternehmen weltweit. Mehr unter [shift4.com](https://www.shift4.com).

The logo for troy, featuring the word "troy" in a lowercase, bold, purple sans-serif font.

troy

troy ist ein 2018 gegründetes Fintech, das den Inkassoprozess mit klarem Fokus auf Kundenbindung neu denkt. Anders als klassische Inkassodienstleister setzt troy dabei auf einen konsequenten Omnichannel-Ansatz und empathische KI, um „versehentliche Schuldner“ weiter als wertvolle Kundinnen und Kunden zu behandeln. Dieser Ansatz hat sich in zahlreichen Benchmarks bewährt, wurde international mit Customer-Experience-Awards ausgezeichnet und ist heute für eine Vielzahl zufriedener Bestandsmandanten aus den Branchen eCommerce, Medien, Versicherungen, SaaS, ÖPNV im Einsatz. troy_genius, die KI-Kommunikations-plattform von troy, wird seit Ende 2025 offiziell vom Bundesministerium für Forschung, Entwicklung und Raumfahrt gefördert.

The logo for upscore, featuring the word "up" in a lowercase, bold, blue sans-serif font, followed by "score" in a lowercase, bold, dark blue sans-serif font.

Upscore

Ist eine deutsche Publishing-Intelligence Plattform, spezialisiert auf Realtime-Daten und Realtime-Steuerung von Content-Angeboten und Dynamischen Paywalls. Durch die Integration von Frisbii Media mit Upscore können Abo-Vertrieb und Redaktionen zielgruppengenau und hocheffizient multiple Paywalls einfach managen und optimieren. Paywalls werden so zum dynamischen Steuerungsinstrument für Abo-Wachstum – inklusive Maßnahmen zur Kündigerrückgewinnung.



Frisbii 