

## **Nitrobox erweitert Führungsteam: Petter Hallström und Frank Föge treiben Wachstumskurs voran**

*Das Hamburger SaaS-Unternehmen Nitrobox besetzt zwei zentrale Führungspositionen in den Bereichen Vertrieb und Professional Services neu und baut seine DACH-Marktpräsenz aus.*

**Hamburg, 23. März 2023** – Mit Petter Hallström und Frank Föge im Führungsteam setzt Nitrobox ein klares Signal für den Wachstumskurs des Unternehmens: Ziel ist es, Nitrobox als führende Monetarisierungs- und Abrechnungsplattform im internationalen Markt zu etablieren. Die Manager wechseln beide aus Führungspositionen bei US-Marktbegleiter Zuora zu Nitrobox.

In seine neue Rolle als Head of Professional Services bringt Petter Hallström sein umfangreiches Leadership-Know-how sowie seine langjährige Expertise im Subscription Management und Billing mit. In dieser Funktion verantwortet er die Leitung und den weiteren Ausbau des Professional Services Teams. Für Nitrobox ist seine jahrzehntelange Erfahrung von großem Wert: U. a. aus Engagements bei Telefónica, Ericsson oder Capgemini ist er bestens mit kundenzentrierten Abrechnungsmodellen vertraut und weiß, wie sich entsprechende Softwaresysteme binnen kürzester Zeit implementieren lassen. Davon profitieren in erster Linie die Nitrobox-Kunden.

„Flexible und bedarfsorientierte Produkte, die perfekt auf die Wünsche des heutigen Verbrauchers zugeschnitten sind, darin verbirgt sich das Geheimnis erfolgreicher Unternehmen. Mit unserer leistungsstarken Lösung knüpft Nitrobox perfekt an diese Anforderung an. Dieses Potenzial will ich erschließen und zusammen mit meinem Team unseren Kunden zeigen, wie sie innerhalb kürzester Zeit ihre teilweise sehr komplexen Abrechnungsprozesse über Nitrobox automatisiert managen können“, sagt Petter Hallström.

Von strategisch ebenso großer Bedeutung ist auch das Engagement von Frank Föge. Er war zuletzt als Country Manager sowie für strategische Kunden verantwortlich. Bei Nitrobox leitet er in seiner neuen Funktion als Head of Sales das Vertriebsteam. Dessen Ziel ist es, die Abonnement- und Monetarisierungslandschaft neu zu gestalten und somit in den Rang eines internationalen Marktführers aufzusteigen. Dabei profitiert Nitrobox nicht nur von Föges ausgesprochener Vertriebs-Expertise, die er aus verschiedenen Karriere-Stationen – u. a. bei

MarkLogic oder FIS – geschöpft hat, sondern auch von seiner Erfahrung in der Subscription Economy, mit der er sich die vergangenen fünf Jahre intensiv beschäftigt hat.

„Immer mehr Unternehmen wenden sich kundenzentrierten, digitalen Produkten wie Subscriptions zu. Aus gutem Grund: Verbraucher und Unternehmen erwerben mittlerweile präferiert Produkte, die als X as a Service angeboten werden. Damit einher gehen aus Unternehmenssicht komplexe Abrechnungsmodelle, die leistungsstarke Lösungen erfordern, um etwa Abonnements, wiederkehrende Rechnungen oder Zahlungen automatisiert zu verwalten. In diesem Kontext wird es mir eine große Freude sein, Nitrobox im internationalen Markt zu positionieren, weil ich von dem Produkt restlos überzeugt bin. Und das macht gute Sales-Arbeit aus“, erklärt Frank Föge.

"Der Start von zwei so hochrangigen und erfahrenen Branchenexperten bei Nitrobox markiert einen Meilenstein in unserer noch jungen Unternehmensgeschichte. Diese Personalentscheidung ist ein klares Signal: Dank unserer erstklassigen Abrechnungsplattform wachsen wir im DACH-Markt nun schon seit Jahren stark. Und diese Dynamik wollen wir gemeinsam mit Petter und Frank auf ein globales Niveau heben. Dazu entwickeln wir weiterhin Software, die vom ersten Tag an für mehr als nur Abonnements entwickelt wurde", sagt Henner Heistermann, Mitgründer und Geschäftsführer von Nitrobox.

## **Über Nitrobox**

Als innovative SaaS-Lösung unterstützt Nitrobox Unternehmen und Startups dabei, komplexe Abrechnungs- und Monetarisierungsprozesse zu automatisieren und zu skalieren. Dabei verwaltet das Unternehmen insbesondere intelligente Abrechnungs- und Preismodelle wie zum Beispiel Abonnements, Pay-per-Use, digitale Einmal-Transaktionen sowie beliebige Hybridmodelle.

Nitrobox bietet alle Order-to-Cash-Funktionen in einer zentralen Plattform an. Sie reichen von Smart Contracts, Abrechnung und Rechnungsstellung über Umsatzerfassung bis hin zu Zahlungen und Mahnwesen. Auf diese Weise realisiert Nitrobox für seine Kunden Umsatzwachstum bei gleichzeitiger Kostensenkung. Und das maximiert auf lange Sicht die Kundenbindung.

Nitrobox hat seinen Sitz in Deutschland. Die Zentrale befindet sich in Hamburg. Das Unternehmen agiert global und arbeitet mit Enterprise Kunden wie Porsche, Commerzbank, Volkswagen oder Skidata und schnellwachsenden Startups wie Oviva oder Topi zusammen.

**Kontakt:** Henner Heistermann, Nitrobox GmbH

**Phone:** +49 040 605 906 320

**Email:** [henner.heistermann@nitrobox.com](mailto:henner.heistermann@nitrobox.com)