



# ERFOLGSGESCHICHTE



**capacura**  
rise by lifting others

## EFFEKTIVE CONVERSION-OPTIMIERUNG BEI CAPACURA DURCH KONVERSION.DIGITAL

### Unternehmensbeschreibung

Capacura ist ein privates Investment-Unternehmen mit Sitz in Köln, das sich auf Investitionen in sogenannte Impact-Start-ups in den Bereichen Gesundheit, Bildung und Umwelt spezialisiert hat. Das Unternehmen bietet auch Kleinanlegern ab 1.000 Euro die Möglichkeit, gemeinsam in zukunftsorientierte Startups zu investieren. Mit über 30 Startup-Investitionen in mehr als 80 Runden hat Capacura seit 2018 eine feste Position im deutschen Innovationsmarkt aufgebaut und sich als verlässlicher Partner etabliert. Das Ziel: nachhaltiges Wirtschaftswachstum und Förderung der Innovationslandschaft in Deutschland.

### Herausforderung

Capacura stand vor der Herausforderung, nach Erhalt der BaFin-Marketinggenehmigung eine Webseite zu entwickeln, die die richtigen Investoren anspricht und potenzielle Anleger zur Registrierung und Investition führt. Ohne die nötigen Strukturen für ein konversionsstarkes Design und eine klare Benutzerführung drohten potenzielle Investoren abzuspringen. Das Ziel war, eine starke digitale Präsenz aufzubauen, die bei Kleinanlegern wie größeren Investoren sowohl Vertrauen schafft als auch eine hohe Conversion-Rate erzielt – eine wesentliche Grundlage für den Erfolg des Geschäftsmodells.



## Aufgabenstellung

Capacura wollte sicherstellen, dass die Webseite durch gezielte Conversion-Optimierung automatisiert qualifizierte Leads generiert und Investoren bis zum Abschlussprozess führt. Die Wahl fiel auf konversion.digital, dessen Expertise im Bereich Conversion-Optimierung durch Praxisvorträge von David Odenthal weiter untermauert wurde. Sandro Kreten, der die Digitalisierungs- und Wachstumsbereiche bei Capacura leitet, war insbesondere von Odenthals fundiertes Fachwissen und seiner Fähigkeit, Potenziale sofort zu erkennen und klar zu kommunizieren, überzeugt.

## Vorgehensweise

konversion.digital startete die Zusammenarbeit mit einer detaillierten Analyse der Webseite. Zunächst wurden Schwachstellen im Registrierungsprozess und bei der Benutzerführung identifiziert. Daraufhin entwickelte das Team Wireframes, um die Kernbotschaften klar zu strukturieren und eine optimierte UX zu schaffen, die die Investoren gezielt durch den Registrierungsprozess leitet. Parallel dazu setzte konversion.digital eine umfassende SEO- und SEA-Strategie um, um die Sichtbarkeit der Seite im Netz zu steigern. Die kontinuierliche Abstimmung und klare Zielsetzung sorgten für schnelle und messbare Fortschritte.

## Ergebnis

Durch die Zusammenarbeit konnte Capacura seine Conversion-Raten deutlich steigern und verzeichnete eine signifikante Zunahme an Direktabschlüssen. Besonders hervorzuheben ist, dass auch Investoren mit sechsstelligen Summen abgeschlossen haben, teilweise nach nur einem Gespräch. Die verbesserte User Experience führt dazu, dass die Webseite heute eigenständig qualifizierte Leads generiert und die SEO-Leistung der Webseite deutlich erhöht ist. Capacura hat sich damit erfolgreich im Wettbewerbspositioniert und nähert sich zunehmend den Sichtbarkeitswerten der Konkurrenz, die deutlich länger im Markt etabliert sind.



## Zusammenfassung der wesentlichen Phasen

- **Herausforderung:** Aufbau einer konversionsstarken Webseite, die Investoren unterschiedlicher Gewichtsklassen automatisiert zum Abschlussprozess führt.
- **Aufgabenstellung:** Optimierung der Conversion-Rate, um eigenständig qualifizierte Leads zu generieren.
- **Vorhergehensweise:** Website-Analyse und Optimierung, Einführung einer klaren UX, Umsetzung von SEO- und SEA-Strategien.
- **Ergebnis** Steigerung der Conversion-Raten, höhere SEO-Performance und mehr eigenständig generierte Leads.

