

Digitale Transformation

Neue Geschäftsmodelle

Agenda:

- | | |
|----------------------------|--|
| 1. Grundlagen | Prof. Dr. Klaus Lang
Hochschule Neu-Ulm |
| 2. Reifegradanalyse | Prof. Manfred Plechaty
Hochschule Neu-Ulm |
| 3. Vorgehensweise | Prof. Dr. Daniel Schallmo
Hochschule Ulm |
| 4. Bewertung | Herr Matthias Rausch
Ingenics AG |
| 5. Beispiele | Herr Christoph Herr
Spotfolio GmbH |

Digitale Transformation

Neue Geschäftsmodelle

5. Beispiele

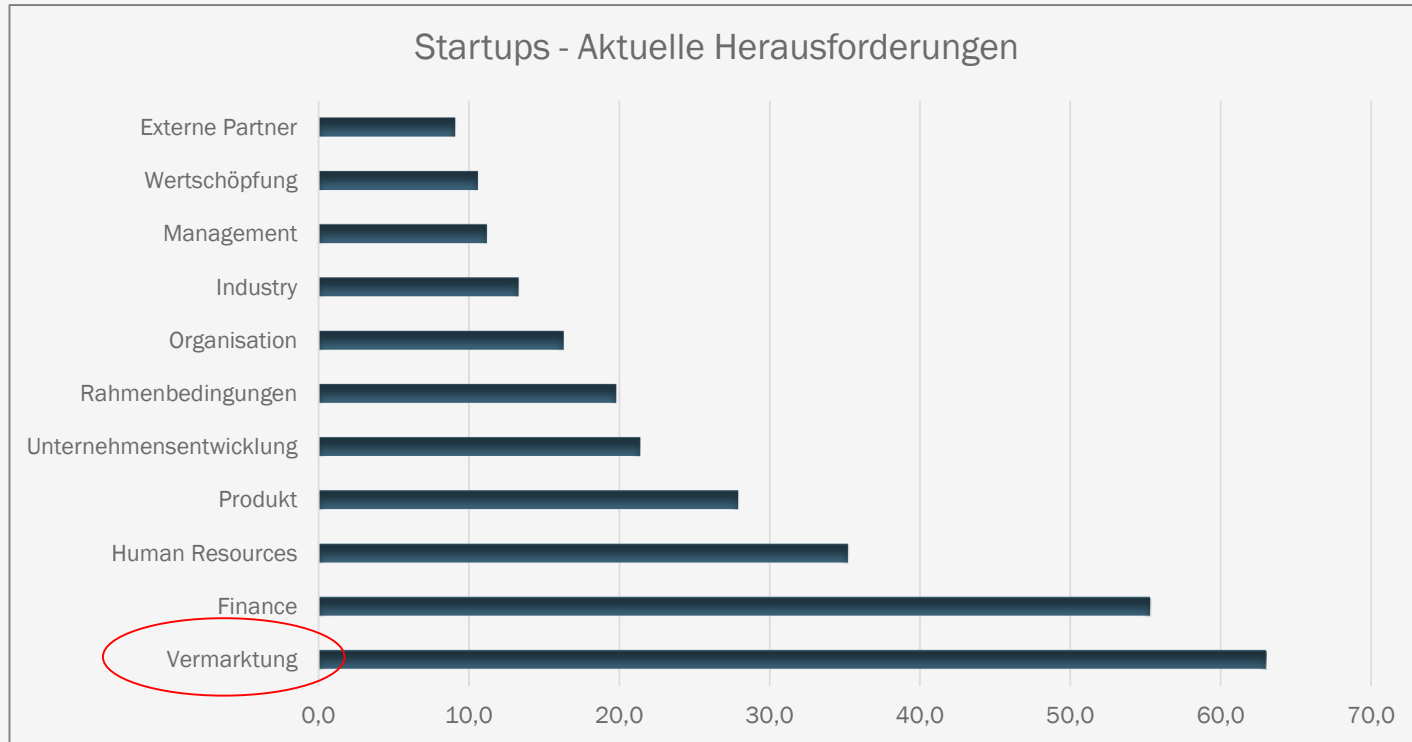
Christoph Herr
Spotfolio GmbH

1. Erfolgreiche Geschäftsmodelle

- Iversity (HIM Holtzbrinck 24 GmbH)
- TeamViewer GmbH

2. Gescheiterte Geschäftsmodelle

- Aka-Aki
- Liquiverse GmbH



Quelle: http://deutscherstartupmonitor.de/fileadmin/dsm/dsm-15/studie_dsm_2015.pdf



1. Ausgangssituation

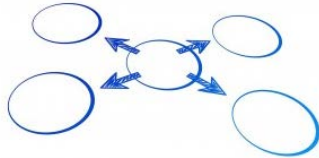
- Hat sich anfangs auf eine Dokumenten-Kollaborations-Software spezialisiert

2. Problemstellung

- Stellte anhand der Lead-Zeiten im Vertrieb fest, dass die Idee vom Markt nicht angenommen wird.



**„DER PIVOT“ – EIN STRATEGISCHER KURSWECHSEL
IM RICHTIGEN MOMENT**



3. Vorgehensweise

- Machte ein Nebenfeature (reichweiten-starke Video-Kurse von Professoren, sogenannte MOOCs) zum Hauptfeature

4. Nutzen

- Heute besteht das ganze Geschäftsmodell aus diesem einstigen Nebenfeature, während das Hauptfeature zum Nebenprodukt wurde.
- Dafür bekam man mehr als 5 Mio. € Risikokapital



Finanzen ?

Letztgenanntes Stammkapital: 65.106,00 €

- ▶ **Finanzierung:** 1. Runde, 10.08.2011
- ▶ **Finanzierung:** 2. Runde, 18.01.2013
- ▶ **Finanzierung:** 3. Runde, 16.10.2014
- ▼ **Finanzierung:** VC-Finanzierung, 01.10.2015

Finanzierungssumme: siebenstelliger Betrag

Investor: T-Venture

Investor 2: BFB Frühphasenfonds Brandenburg GmbH

Investor 3: WestTech Ventures

Investor-Arten: Venture-Capital



spotfolio

Eigentlich hatte Hannes Klöpfer ein neues Investment ankündigen wollen, stattdessen musste der CEO des Bernauer E-Learning-Start-ups **Iversity** nun die Insolvenz des 2008 gegründeten Unternehmens anmelden. Der Grund für die überraschende Entwicklung sei eine geplatze Zwischenfinanzierung, die im Juni abgeschlossen sein sollte. Trotz mündlicher Zusage im Mai habe sich ein nicht genannter Investor kurzfristig zurückgezogen, sagte Klöpfer gegenüber **Gründerszene**. Zu den Gründen wollte der CEO keine Angaben machen.

Auch von den Lead-Investoren der vergangenen Finanzierungsrunden, T-Venture und bmp, die Ende 2015 noch einen siebenstelligen Betrag in das Unternehmen steckten, gäbe es wegen der Umstrukturierung der beiden Geldgeber kein weiteres Geld.



1. Ausgangssituation

- 2005 von Dr. Tilo Rossmanith gegründet, der praktisch übers Wochenende ein Softwareprogramm schrieb.

2. Problemstellung

- Über das Internet auf einen anderen Rechner zugreifen, um dort Probleme zu beheben.



3. Vorgehensweise

- 2009 Auszeichnung beim Innovationspreis der deutschen Wirtschaft
- 2010 Verkauf an den Software-Hersteller GFI
- 2016 Weiterverkauf an Permira für 1,1 Mrd. \$

4. Nutzen

- Marktführer im Bereich Fernwartungssoftware für kleine und mittelständische Firmen
- Drittgrößter Software-Hersteller Deutschlands



Finanzen ?



▼ **Finanzierung:** Exit, 04.07.2014

Investor: Permira Advisers L.L.C.

Investor-Arten: Private-Equity

Status: Aktualisiert

Quelle: deutsche-startups.de

URL der Quelle: <http://www.deutsche-startups.de/2014/07/04/teamviewer-milliarden-exit/> →

Textauszug aus Quelle: Offiziell bestätigt ist diese Rekordsumme aber nicht – weder von **Teamviewer** noch von Permira. Die Börsen-Zeitung schrieb bereits Anfang Mai, dass Finanzkreise die Bewertung für **Teamviewer** auf 800 Millionen Euro schätzen. Auch hier schlug die Meldung keine große Wellen – leider. Verkäufer der **Teamviewer**-Anteile ist dabei GFI Software, ein Unternehmen, das von Insight Venture Partners unterstützt wird. **Teamviewer** ist nach eigenen Angaben auf rund 500 Millionen Rechnern und mobilen Geräten in gut 100 Ländern installiert und werde von rund

manager magazin

29.10.2015 TeamViewer-Chef auf Erfolgskurs

Der Milliarden-App-Mann aus dem Schwäbischen





1. Ausgangssituation

- Idee einer App, die auf dem Handy anzeigt, welche interessanten Leute in der Nähe sind

2. Problemstellung

- Es gab weder das iPhone noch Android, geschweige denn bezahlbare Datentarife.

Aka-Aki



AKA'AKI.
die entdeckung deines lebens





3. Vorgehensweise

- Es gelang dem Gründer, Mitgründer und Investoren von seiner Idee zu überzeugen.
- Als der Markt bereit war (Smartphones verbreitet, mobiles Internet bezahlbar, die Angst vor standortbezogenen Diensten abgeebbt), ging dem Gründer das Geld aus.

4. Nutzen

- Heute gibt es in Milliardenhöhe bewertete Unternehmen mit exakt den gleichen Leistungsversprechen

1. Ausgangssituation

- Entwickelte eine neuartige Visualisierungs- und Interaktionsoberfläche für große Datenmengen namens Liquid Browsing.

2. Problemstellung

- Inhalt sehr großer Listen (z.B. Excel-Tabelle) in kürzester Zeit erkennen und verstehen

Liquiverse GmbH

There is a
Future
Beyond the
List



Messeplan CeBIT 2009



„Beatliothek“ für Xavier Naidoo



3. Vorgehensweise

- > 600 T€ Risikokapital.
- Mehrere Auszeichnungen und Preise

4. Nutzen

- Es gelang nicht, Liquid Browsing als neues Paradigma für die Analyse tabellarischer Daten im Markt zu etablieren. Im Oktober 2009 musste Insolvenz angemeldet werden.

Lessons Learned



- Der Markt muss definitiv da sein – oder man muss sehr viel Geld zur Verfügung haben, um die Marktentwicklung abzuwarten



- Pivotieren, wenn das Geschäftsmodell nicht passt. Dabei den richtigen Zeitpunkt nicht verpassen!



- Ein Team, das sich nicht einig ist, wird keinen Erfolg haben.



- Es kann nötig sein, das Management zu verändern, um das nächste Level im Markt zu erreichen.



- Auch wenn vieles zusammenkommt – Geschäftsmodell funktioniert nicht und die Investoren investieren nicht mehr – muss das nicht das Ende sein.