

## Aufbau eines Mobile-Internet-Inkubators für NRW



- **Marktsituation und Marktpositionierung**
- Entwicklung zum „Mobile-Internet-Inkubator für NRW“
- Unternehmenskonzept von 1stMOVER

# Mobile Internet – die nächste große Chance



## PC-basiertes Internet:

- PC-Penetration, DSL-Penetration, Flatrates ✓
- Alle Teilmärkte durch etablierte Anbieter besetzt ✗
- ➡ Zukünftig nur noch Produkt- & Tarifnischen (Verticals, Feature-Innovationen, Clubs, Abos etc.)

## Mobiles Internet:

- Smartphone-Penetration, 3G-Penetration, Flatrates ✓
- Erst sehr wenige dominante Mobile-Produkte- und Anbieter ✓
- ➡ Junger Massenmarkt mit viel Gestaltungs- und Expansions-spielraum

➤ **Aktuelle Marktsituation günstig für neue Mobile-Internet-Startups**

## Renaissance der Webinkubatoren in DE ...



[www.gruenderszene.de](http://www.gruenderszene.de)

- Getrieben durch niedrige Projektierungskosten und Copycat-Wettrennen
- Getrieben durch Gründerboom und Börsenhype um Facebook & Co.
- Wettbewerb um die besten Köpfe und die besten Investmentpartner

## ... aber NRW + „Mobile“ bisher unerschlossen



Geringe Inkubatorordichte in NRW bezogen auf Anzahl Hochschulen und Erwerbstätige



Von 15 Internet-Inkubatoren in Dtl. bisher keiner auf „Mobile Internet“ fokussiert:

- Mobile Internet erst seit 2011/12 echter Massenmarkt (Smartphone-Penetration, Flatrates) mit großen First Mover-Chancen (Bsp. myTaxi, WhatsApp, Path, Instagram, Draw Something u. a.)
- Spezielle Technik- und Vermarktungskompetenzen für Mobile Dienste und Anwendungen erforderlich
- Berlin, Hamburg und München besitzen kein regional konzentriertes Mobilfunk-Ecosystem wie NRW, insbes. Düsseldorf (mit Netzbetreibern, Herstellern, Agenturen)

- Ein Mobile-Internet-Inkubator in NRW kann neues, großes Geschäftspotenzial erschließen
- Der Inkubator 1stMOVER ergreift diese Chance und fokussiert sich konsequent auf Mobile

### Zielmarkt

- Schwerpunkt auf „Mobile Internet“ als neue, eigenständige Marktkategorie mit besonders guten First Mover-Chancen
- Dealflow- und Start-up-Management zielgerichtet auf den Aufbau eines synergetischen Boutique-Portfolios „Mobile Internet“

### Kompetenzen

- Optimal passende Expertise, Erfahrungen und Kontakte für „Mobile Internet“ im Managementteam von 1stMOVER
- Kooperationen mit Branchenpartnern aus den Bereichen Technologie, VC und M&A

### Differenzierung

- NRW von Inkubatoren bisher weitgehend unerschlossen, Standort Düsseldorf ist „Mobile Capital“ mit Telcos & IKT-Herstellern
- Einziger Inkubator mit Mobilfokus für bessere Sichtbarkeit und Differenzierung im Wettbewerb um Ideen, Gründer, Investoren

➤ **1stMOVER ist DER neue Mobile-Internet-Inkubator für NRW**

- Marktsituation und Marktpositionierung
- **Entwicklung zum „Mobile-Internet-Inkubator für NRW“**
- Unternehmenskonzept von 1stMOVER

# 1stMOVER als Nukleus des Mobile-Inkubators



## Managementteam

- **Dr. Klemens Gaida: Deal Flow, Strategie, PR**  
3 Jahre Geschäftsführer @ 1stMOVER  
7 Jahre Leiter New Service Development @ Vodafone Global  
8 Jahre Partner @ IKT Management-Beratung Eutelis Consult
- **Peter Hornik: Deal Flow, Marketing, Finanzen**  
2 Jahre Leiter Finanzen & Marketing @ A-better-tomorrow  
2 Jahre Geschäftsführer @ cap-z-partners GmbH  
7 Jahre Geschäftsführer @ epos24 GmbH
- **Martin Schneppe: Deal Flow, Technologie**  
21 Jahre Leiter R&D @ Nokia / NSN Düsseldorf  
7 Jahre Leiter Telecom. @ Philips / Landis & Gyr
- **Dr. Ralf Lauterbach: Technologie, Kooperationen**  
4 Jahre Geschäftsführer @ Appseleration  
10 Jahre Leiter Application Development @ Vodafone  
12 Jahre CTO @ Vizzavi, Versatel et al

## Start-up-Erfahrung

- Mehrere eigene Gründungsprojekte bis 2012
- 10 Ideen als Prototyp oder im Feldtest
- 5 Ideen kommerziell im Markt eingeführt
- 3 eigenständige Start-ups gegründet



## Vernetzung und PR

- Akkreditiert bei 3 Business Angel-Netzwerken (BAAR, win, NUK)
- Mitglied im RWTH Aachen Expertenkreis Technology & Innovations Mgmt.
- Bekannt in der deutschen Internetszene als einer von ~15 Inkubatoren
- Populäre Buchveröffentlichung **Gründen 2.0**



[www.gruenderszene.de](http://www.gruenderszene.de)



## Marketing & PR für Anfragen- generierung

- 1stMOVER-Internetpräsenz und Präsentation auf deutsche-startups.de und gründerszene.de
- PR/Sponsoring auf Gründerveranstaltungen in NRW, in Fachzeitschriften und in Studentenmagazinen
- Präsenz auf Karriere-Messen für Hochschulabsolventen
- Ausbau und Sensibilisierung der persönlichen Netzwerke für Empfehlungen und Anfragen
- Akkreditierung bei Business Angel-Netzwerken (z.B. BAAR, NUK und win in NRW)
- Kooperationen mit HTGF, VCs und Key Corporates in NRW (Vodafone, Telekom, E-Plus, E///, NSN, IBM, Cisco)

## Gezielte Ideen- und Gründersuche

- Ansprache von Forschungstransferstellen an Hochschulen
- Ansprache bei Ideen- und Businessplan-Wettbewerben in NRW
- Ansprache von Gründern auf Start-up-Konferenzen
- Monitoring von Web-News- und Trends für gezielte Ansprachen

## 21 Mobile-Segmente, ständiger Ideenzufluss



Mobile Vehicle Mgmt	Mobile Health Care	Mobile Productivity Tools
Mobile Business Processing	Mobile Retail Solutions	Mobile Engineering Tools
Mobile Science & Research	Mobile Learning	Mobile Publishing
Mobile Marketing	Mobile Commerce	Mobile Communities
Mobile Dating	Mobile Gaming	Mobile Audio, Video, TV
Mobile Communications	Mobile Payments	Mobile Analytics
Mobile App Management	Mobile Device Solutions	Mobile Network Solutions



**3 neue Projekte zum Start**

## 4 neue Projekte zum Start (1/2)

### „Ciosk“ Mobile Commerce Service

[www.ciosk.de](http://www.ciosk.de)

- App- und web-basierter Bestell- und Bringdienst für Convenience-Produkte aller Art mit eigener Logistik
- Hauptzielgruppe Party People: haben akuten Bedarf - akzeptieren höhere Preise - mögen cooles Ciosk-Brand
- Erfolgreicher Start in Düsseldorf, Köln und weitere Städte folgen



### „TellBiRD“ Mobile Marketing Service

[www.tellbird.com](http://www.tellbird.com)

- App- & Cloud-basierte Kunden-werben-Kunden-Plattform für kleine & große Unternehmen
- Unternehmen profitieren von persönlichen Empfehlungen der Nutzer, Belohnungen werden nur bei Umsätzen fällig
- Produkt fast fertig, Gespräche mit ersten Retail-Pilotkunden



## 4 neue Projekte zum Start (2/2)

„readfy“  
Mobile eBook  
Service

[www.readfy.com](http://www.readfy.com)

- Flatrate-eBook-Lesen auf Tablets und Smartphones ähnlich zu spotify für Musikhören
- Kostenloses, werbefinanziertes eBook-Lesen oder werbefreies, unbegrenztes Monatsabo
- Kooperation mit einem großem eBook-Distributor



„XiVero“  
HW-SW-Lösung

[www.xivero.com](http://www.xivero.com)

- *Software Defined Radio (SDR)*-Plattform für den globalen Markt der Amateurfunker, mobilen digitalen Rundfunk- und Fernsehempfang und die spätere Vermarktung von Spezialanwendungen
- Prototyp in der Entwicklung
- Geplante Vermarktung über eine Crowdfunding-Plattform

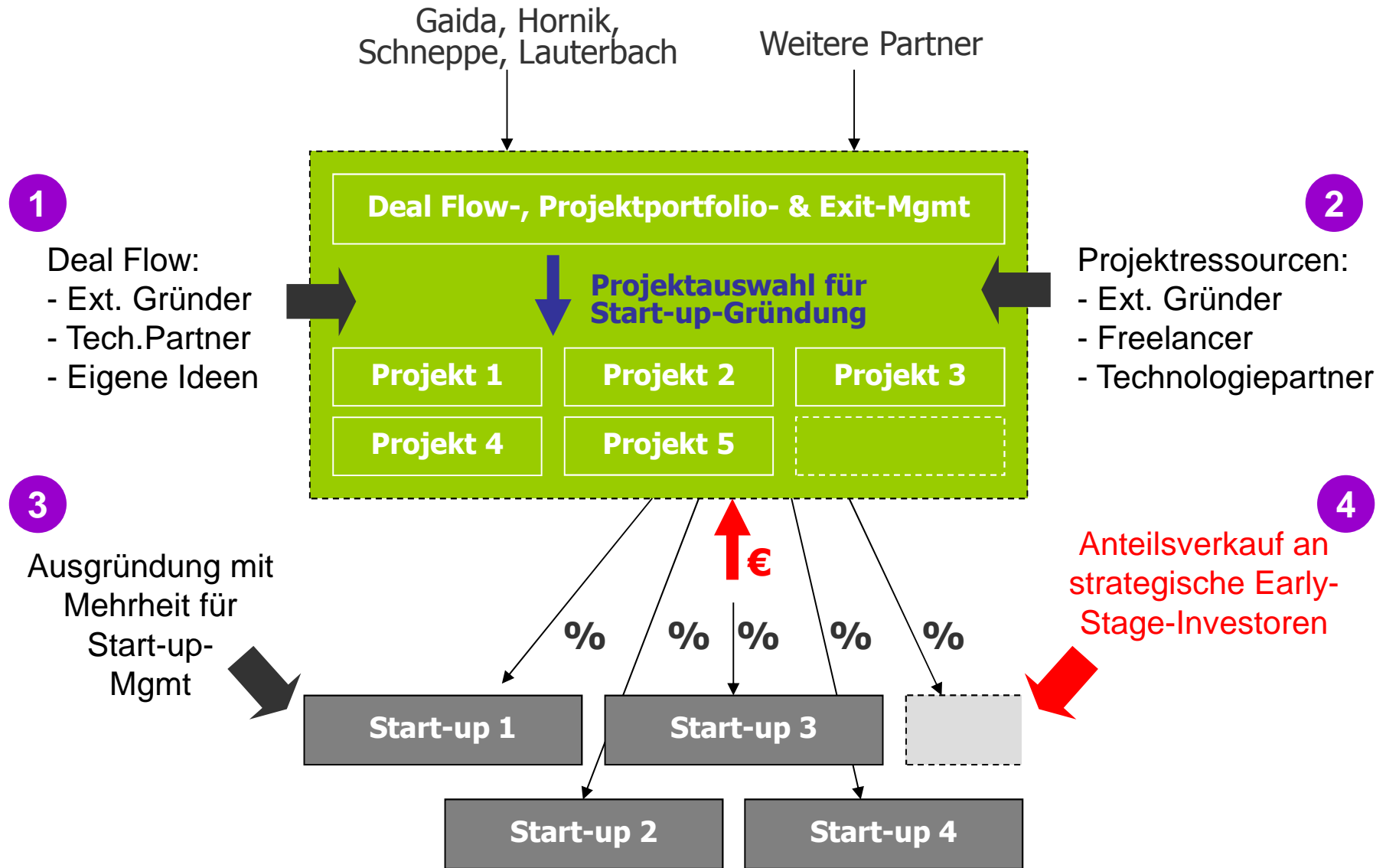
**XiVero**

- Marktsituation und Marktpositionierung
- Entwicklung zum „Mobile-Internet-Inkubator für NRW“
- **Unternehmenskonzept von 1stMOVER**

<b>Produkte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• „Produkte“ von 1stMOVER sind inkubierte und in den Markt gebrachte Mobile-Internet-Start-ups</li></ul>
<b>Kunden</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• „Kunden“ sind strategische Early-Stage-Investoren, die Anteile erfolgreicher Start-ups kaufen</li></ul>
<b>Erlöse</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Start-up-Anteilsverkauf bei Series B- oder C-Fundings im 3.-5. Jahr nach Projektstart, durchschnittliche Rendite 500%</li></ul>
<b>Produktion</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Inkubationszeit von der ersten Idee bis zum voll-kommerziellen Markteintritt durchschnittlich 1 Jahr</li></ul>
<b>Prozess</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Verbesserte Ausfallrate 80%: 30% der neuen Projekte bis Markteintritt (1. Jahr), 50% der Start-ups nach Markteintritt (2. Jahr)</li></ul>
<b>Personal</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 1stMOVER-Managementteam mittelfristig mit 4 Personen full-time für Mgmt des Dealfow, des Projektportfolios, der Exits</li></ul>
<b>Kosten</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kosten für Produktentwicklung &amp; Vermarktung direkt den einzelnen Start-ups zugeordnet (150/350 Tsd. € im 1./2. Jahr)</li></ul>

# Der Inkubationsprozess von 1stMOVER



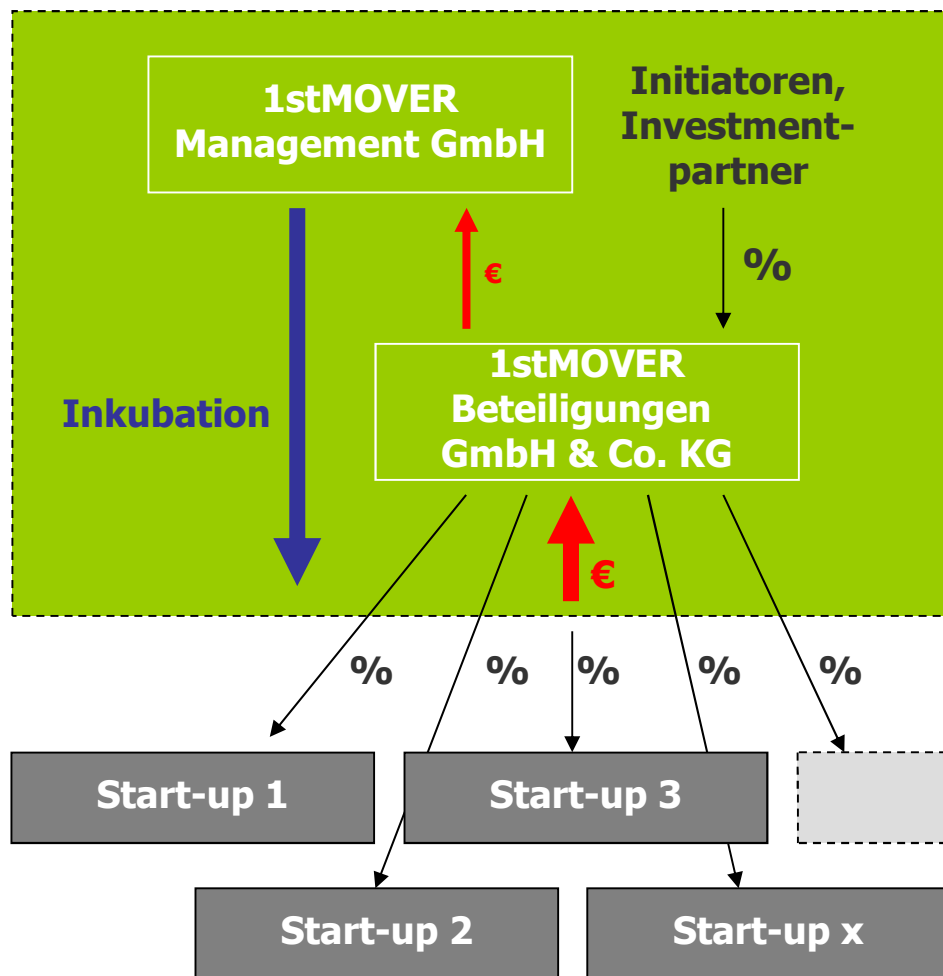




# Unternehmensstruktur von 1stMOVER



## 1stMOVER Inkubator



- 1stMOVER Beteiligungen GmbH & Co. KG mit geplantem Investitionskapital in Höhe von 7 Mio. €
- 18 Start-up-Finanzierungen bis Ende 2017 mit Minderheitsbeteiligungen der GmbH & Co. KG
- 1stMOVER Management GmbH als operative Komplementärin der GmbH & Co. KG

- 1stMOVER bietet die Chance einen großen Inkubator für NRW mit Schwerpunkt „Mobile Internet“ aufzubauen.
- Alleinstellungsmerkmale von 1stMOVER sind das Branchen-erfahrene Managementteam sowie zahlreiche Kooperationen mit Branchenpartnern.
- Wir bieten Partnern und Investoren die Möglichkeit 1stMOVER gemeinsam mit uns zu einem großen Erfolg für NRW zu machen.

Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen.



**Dr. Klemens Gaida**  
1stMOVER Geschäftsführer  
Tel.: 0211-56189889  
Mobil: 0172-2430321  
E-Mail: klemens.gaida@1stmover.org



**Peter Hornik**  
1stMOVER Geschäftsführer  
Tel.: 0211-56189889  
Mobil: 0176-10601308  
E-Mail: peter.hornik@1stmover.org

**1stMOVER Management GmbH**  
**1stMOVER Beteiligungen GmbH & Co. KG**  
Schiesstraße 43, 40549 Düsseldorf  
www.1stmover.org  
info@1stmover.org



**Dr. Ralf Lauterbach**  
1stMOVER Partner  
Tel.: 0211-63559250  
Mobil: 0173-2874390  
E-Mail: ralf.lauterbach@1stmover.org



**Martin Schneppe**  
1stMOVER Partner  
Tel.: 0211-56189889  
Mobil: 0174-6127525  
E-Mail: martin.schneppe@1stmover.org