

RegioHelden GmbH

- Technologischer Dienstleister für lokale Internetwerbung
- Gegründet: 2010
- Mitarbeiter: ca. 90

Mission

Lokalen Dienstleistern neue Kunden über messbare Internetwerbung generieren.

Gesellschafter

BDMI | Bertelsmann
Digital Media
Investments



- Konsumenten nutzen zur Recherche lokaler Unternehmen zunehmend das Internet (73% lt. GfK*).
- Klassische Verlage (GelbeSeiten & co.) bieten keine effektiven Maßnahmen, um online gefunden zu werden.
- Lokale Werbetreibende investieren an der Zielgruppe vorbei, da sie den ROI klassischer Werbemaßnahmen nicht nachvollziehen können.
- Klassische Agenturen können die KMU Zielgruppe aufgrund der relativ kleinen Budgets nicht bedienen.

* <http://www.presse1.de/presse/veroeffentlichungen/11771594>



Automatisierte Platzierung auf Google (AdWords, Places, SEO):



Mithilfe(n)g werden >80% der nötigen Prozessschritte zur Erstellung und Optimierung der Maßnahmen automatisiert.
Stand heute: 100% standardisiert (Prozessdauer: 3h Setup) ca. 20% automatisiert.

Produkt (Landing Page)

Messbare Call-Tracking Rufnummer

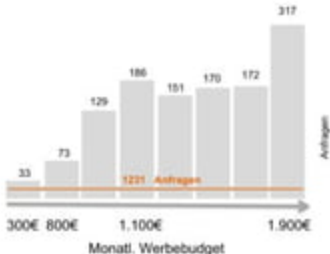


Standardisierte Landing Page auf Template Basis, Conversion Rate (Klick zu Anrufer-Mail): ca. 5-20% (je nach Branche)



Messung der Impressions, Klicks, Anrufe & E-Mails. Auswertung in Kundensystem (SaaS/Webservice)

Fallstudie: Handy Reparatur



Name/website of the customer

Erfolg mit den RegioHelden

- 2 Festangestellte, mehrere 400€ Kräfte
- Neue Räumlichkeiten
- Eröffnung einer 2. Filiale
- Übernahme einer bestehenden Firma

80-90% der Anfragen
werden zu Aufträgen

Weitere Fallstudien (Zeitraum je 1 Monat)

Hohe Kundenzufriedenheit durch messbare Ergebnisse (höchste Kundenzufriedenheit in DE lt. Google Studie) -> Hohe Verbleibquote/Kundentreue:



Budget: 500€
Klicks: 600-700
Anfragen: ca. 40



Budget: 200€
Klicks: ca. 350
Anfragen: ca. 20



Budget: 300€
Klicks: 450-500
Anfragen: ca. 12



Budget: 300€
Klicks: ca. 400
Anfragen: ca. 20



Budget: 200€
Klicks: 350-400
Anfragen: ca. 25



Budget: 800€
Klicks: 5.500-6.000
Anfragen: ca. 400

Google

facebook

• perspektivisch weitere Publisher/ Services

€€€

RH Plattform Technologie

- Automatisierte Kampagnensteuerung
- Webseiten Spiegelung
- Standardisierte Prozesse
- Publisher Schnittstellen
- Bid Management
- Automatisierung
- Conversion Optimierung

KMU #1

KMU #2

KMU n

Leads



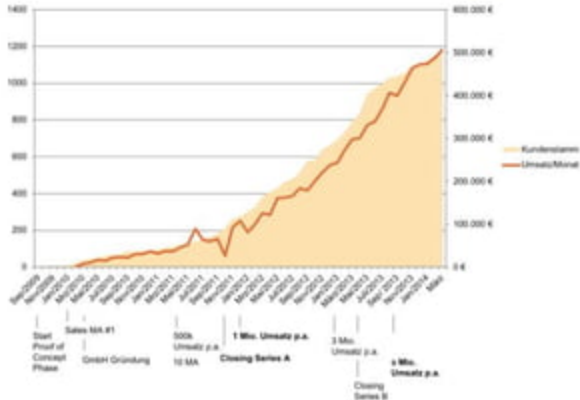
RegioHelden Tracking

- Web Analyse (Impressions, Klicks etc.)
- Anrufmessung/Anrufanalyse
- Kunden Reporting (Jingles, Emails, PDFs, Web-Interface)

Proprietäres ERP System für die Verwaltung von Online Marketing Kampagnen für KMUs:



Entwicklung Kunden + Umsatz

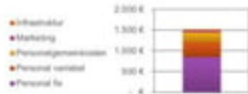


Kanal	Effizienz	Skalierbarkeit
Direktvertrieb	+	++
Multiplikatoren/Partner	++	+
Online Marketing	++	+
Messen	++	-
Offline Netzwerke	++	-
Empfehlungsmarketing	+++	-

Wesentlicher Vertriebskanal für RegioHelden ist die eigene Außendienstorganisation. Aktuell betreibt RegioHelden Büros in 5 deutschen Städten und beschäftigt ca. 35 Mitarbeiter im Vertrieb und Vertriebsupport. Alle Mitarbeiter sind sozialversicherungspflichtig angestellt und werden durch einen strukturierten Prozess rekrutiert, ausgebildet und gecoacht.

Technisch wird der Vertriebsprozess über das Salesforce CRM gesteuert und kontrolliert. Das Lead Management zur Kaltakquise erfolgt über eine selbstentwickelte Crawler Software.

Kundenakquisitionskosten:
ca. 1.500 EUR*



Customer lifetime value:

ca. 3.800 EUR (über 3 Jahre, diskontiert)



- Die Akquisitionskosten liegen bei ca. 1.500€.
- Im Durchschnitt (inkl. Churn Kunden) liegt der Kundenwert bei 3.800€ und damit in einem Verhältnis von ca. 2,5x.
- Kunden mit höheren Budgets (monatl. >1.000€) haben Kundenwerte von bis zu 50-75 TEUR.

Profitable
Wachstums-
investition

RegioHelden 2014

- 1.000 Kunden
- >6m EUR Umsatz
- 150k Summe
- 5.5m investiert
- Wachstum >100% p.a.

Bewertung 18-20m
(3x Umsatz)

Frühling/Sommer 2014:

Series C: 3-4 Mio. EUR*

Mittelverwendung

1. Investition in bewiesenes Vertriebsmodell
2. Entwicklung weiterer Produkte um Umsatz/Kunde zu steigern
3. Weitere Automatisierung der Abwicklung, um Kosten zu senken

* ca. 1,5 Mio. EUR von bestehenden Gesellschaftern. Externe Investoren ab Ticketgrößen von 500 TEUR.

RegioHelden 2017

- >5.000 Kunden
- >30m EUR Umsatz
- Profitabel
- Breiteres Produkt Portfolio
- >4m EBIT p.a. (>11% Marge)
- Wachstum 30-40% p.a.

Bewertung 45-75m
(1.5x-2.5x Umsatz)

Exit Optionen

Exit Kanal	Beispiele	Bemerkung
Medienhäuser	Axel Springer, Holtzbrinck, Bertelsmann, BUNTA	Springer und Holtzbrinck sind im lokalen AdWords Bereich aktiv (AS Mediapilot & LocalPerformance), allerdings bisher nur mit mäßigem Erfolg. Gespräche mit beiden bzgl. Kooperationen laufen.
Gelbe Seiten Verlage	Schölersche, Heise, Müller Verlag etc.	RegioHelden greift mit seinem Geschäftsmodell das Kernprodukt der Gelben Seiten an. Diese beobachten den Markt aktiv, experimentieren mit Online-Marketing im kleinen Stil, haben bisher allerdings keinen durchschlagenden Erfolg. Gespräche bzgl. Kooperationen und Finanzierungen laufen seit 2011.
Tageszeitungs Verlage	VIAZ, SVWM, Pressedruck	RegioHelden steht mit allen relevanten Verlagen bzgl. WhiteLabel-Kooperationen in Kontakt. Interesse bei Finanzierungsrounds mitzuerheben wurde bereits bekundet, allerdings durch RegioHelden bisher abgelehnt, um andere Exit Kanäle offen zu halten.
Deutsche Telekom / DeTeMedien		Gemeinsam mit den Gelben Seiten Verlagen bringt die Telekom-Tochter DeTeMedien die Gelben Seiten heraus. Ansatzpunkte sind hier ähnlich, wie bei den Verlagen selbst.
Deutsche Post		Die Post ist generell an Online Marketing interessiert (Aquisitionen von mugg ad & InstAd) und war mit dem Produkt „werbemanager“ im AdWords/KMU-Segment aktiv. 2012 wurde das Projekt auf Grund mangelnder Erfolge eingestellt.
KMU-Online Anbieter	meinestadt.de, wer-liefert-was, myhammer, telegate	Die meisten Portale leiden wie viele Content-Player unter starken Google-Abhängigkeiten und Algorithmus-Änderungen und sind gerade in Re-Organisationsphasen. Als reine Exit Kanäle sind die Player auf Grund ihrer kleinen Größe unrealistisch, aber möglicherweise können sich Märgel-Szenarien ergeben.
US Anbieter	ReachLocal, Yodlee, Yost	ReachLocal hat sich auf deutschem Markt schwer. Kontakt besteht seit 2012. Die anderen Anbieter beschränken sich zur Zeit auf den US Markt und könnten durch eine Aquisition nach Europa expandieren.

Team / Management



Feliks Eyser
Geschäftsführer/CEO

Wirtschaftsinformatiker, 7 Jahre Startup Erfahrung,
8 Jahre Online Marketing, Gründerpreis BW, Mitglied
im EO Berlin Board, Erfahrung mit Produktdesign in
Startups & Automatisierung von Online Marketing



Dr. Stefan Detacher
COO

ex A.T. Kearney, ex Roland Berger, Startup Gründer
(verkaufte TSB), EBS Diplom + Promotion, Erfahrung
im Management von Startup Unternehmen &
Optimierung v. Ablauforganisationen

Board & Advisor:



Peter Ambrosy
advisite GmbH



Tobias Schirmer
Berghmann/BCM



Ingo Dresler
Mountain Sugar Angel



Dr. Andreas Albrecht
ex telegate CEO



Marc Del Din
NWZ online



Dr. Jens Hutzschenreuter
Ex Groupon DE CEO

RegioHelden

Lokale & messbare Internetwerbung

Felix Eyser
Gründer

felixs.eyser@regiohelden.de
0711 – 128 50 120
0162 - 8184981

RegioHelden GmbH

- Technologischer Dienstleister für lokale Internetwerbung
- Gegründet: 2010
- Mitarbeiter: ca. 90

Mission

Lokalen Dienstleistern neue Kunden über messbare Internetwerbung generieren.

Gesellschafter



- Konsumenten nutzen zur Recherche lokaler Unternehmen zunehmend das Internet (73% lt. GfK*).
- Klassische Verlage (GelbeSeiten & co.) bieten keine effektiven Maßnahmen, um online gefunden zu werden.
- Lokale Werbetreibende investieren an der Zielgruppe vorbei, da sie den ROI klassischer Werbemaßnahmen nicht nachvollziehen können.
- Klassische Agenturen können die KMU Zielgruppe aufgrund der relativ kleinen Budgets nicht bedienen.

* <http://www.yellow1.de/presse/veroeffentlichungen/11771594>



Produkt (Landing Page)

Messbare Call-Tracking Rufnummer



Willkommen bei der Gebäudereinigung Erich Bauer GmbH

Wir sind ein modernes, innovatives Familienunternehmen und seit 1967 erfolgreich für namhafte Kunden in der Region Stuttgart tätig. Mit über 400 qualifizierten Mitarbeitern arbeiten wir zu den renommierten Gebäudereinigungen in Stuttgart.

Aus eigenem Anspruch legen wir besonderen Wert auf **Fachkenntnis, Qualität, Zuverlässigkeit** und **Kundenorientierung**. Die Mitgliedschaften in der Gebäudereiniger-Vereinigung und im Qualitätsverbund Gebäudereiniger - hier als einer der ersten zertifizierten Betriebe - sind für uns zentraler Bestandteil.

Dass wir der richtigen Wahl gehen, beweist die langjährige Treue unserer zahlreichen Kunden.

Unsere Leistungen:

- Unterhaltsreinigung (regelmäßige Reinigung z.B. von Büroräumen)
- Glasreinigung
- Fensterreinigung
- Industrierreinigung
- Baureinigung
- Grundreinigung
- Großflächenreinigung
- Teppichreinigung
- Graffiti-Entfernung

Referenzen

Allianz (th) CONINVERS
Fellbach Stadt der Weine und Weinbau
SCHLEIER
HOFMANN
Thieme
LB BW
LBS
WU

Kontaktieren Sie uns:

Bitte füllen Sie die Formulare aus, um sich für eine Anfrage zu registrieren (Ausdrucken/Speichern)

Name*
Telefon*
E-Mail*
Nachricht

0711 - 169 173 055

Wir bedienen folgende Regionen:

- Stuttgart (Großraum)
- Kreis Ludwigsburg
- Kreis Heilbronn
- Kreis Böblingen
- Kreis Esslingen
- Kreis Rems-Murr-Kreis
- Kreis Sigmaringen
- Kreis Reutlingen

Die Firma im Überblick:

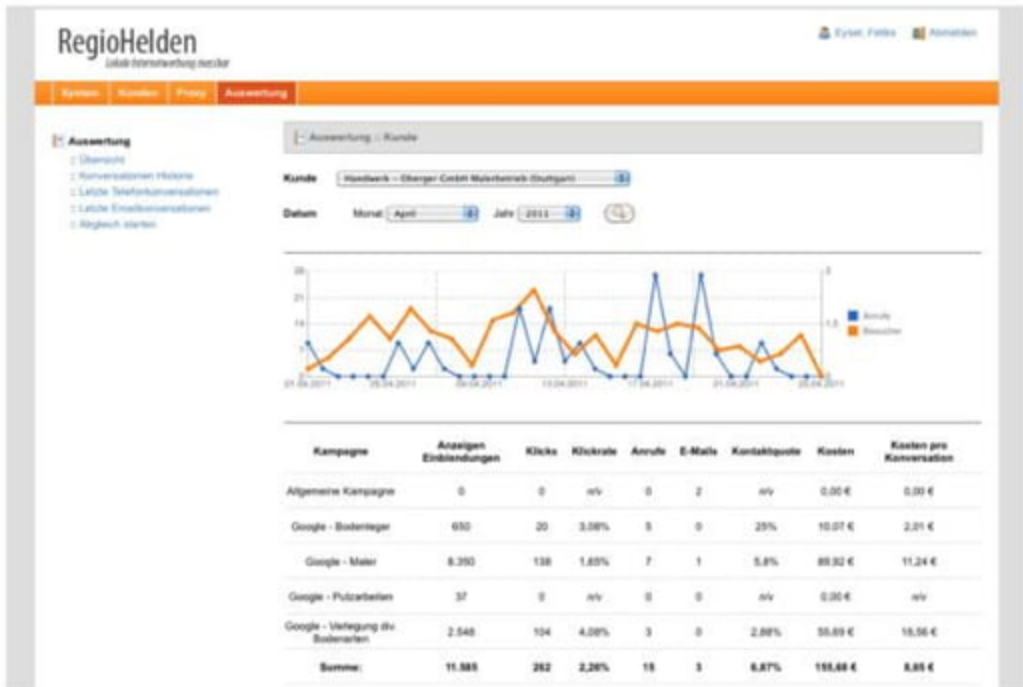
- Gegründet 1967
- Firmensitz: Stuttgart (Bad Cannstatt)
- Mitarbeiter: 400

Anschluß:

Erich Bauer GmbH
Bismarckplatz 19
70372 Stuttgart

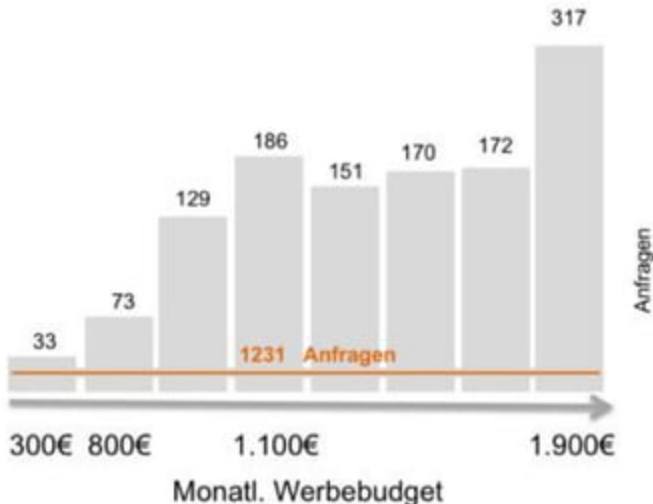
Kontakt:

Standardisierte Landing Page auf Template Basis. Conversion Rate (Klick zu Anruf/E-Mail): ca. 5-20% (je nach Branche)



Messung der Impressions, Klicks, Anrufe & E-Mails. Auswertung in Kundensystem (SaaS/Webservice)

Fallstudie: Handy Reparatur



Name/website of the customer

Erfolg mit den RegioHelden

- 2 Festangestellte, mehrere 400€ Kräfte
- Neue Räumlichkeiten
- Eröffnung einer 2. Filiale
- Übernahme einer bestehenden Firma

80-90% der Anfragen
werden zu Aufträgen

Weitere Fallstudien (Zeitraum je 1 Monat)

Hohe Kundenzufriedenheit durch messbare Ergebnisse (höchste Kundenzufriedenheit in DE lt. Google Studie) -> Hohe Verbleibquote/Kundentreue:



Budget: 500€
Klicks: 600-700
Anfragen: ca. 40



Budget: 300€
Klicks: ca. 350
Anfragen: ca. 20



Budget: 300€
Klicks: 450-500
Anfragen: ca. 12



Budget: 300€
Klicks: ca. 400
Anfragen: ca. 20



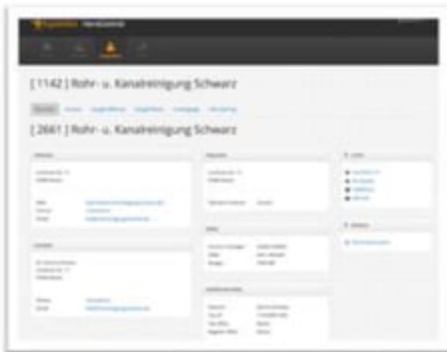
Budget: 200€
Klicks: 350-400
Anfragen: ca. 25



Budget: 800€
Klicks: 5.500-6.000
Anfragen: ca. 400



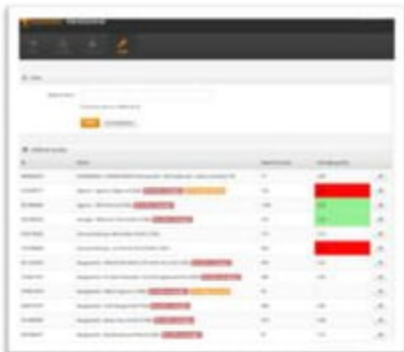
Proprietäres ERP System für die Verwaltung von Online Marketing Kampagnen für KMUs:



The screenshot displays the 'Kampagnen' (Campaigns) section of the RegioHelden ERP system. It shows two campaigns for 'Rohr- u. Kanalarbeitung Schwarz':

- [1142] Rohr- u. Kanalarbeitung Schwarz**
- [2661] Rohr- u. Kanalarbeitung Schwarz**

Each campaign entry includes a 'Status' (e.g., 'aktiv', 'pausiert', 'abgeschlossen') and a 'Budget' (e.g., '100000', '50000'). The interface is clean and professional, with a dark header and a light main area.



This screenshot shows a list of campaigns in the RegioHelden ERP system. The list includes columns for 'ID', 'Name', 'Status', and 'Budget'. The status is indicated by colored bars: red for 'aktiv', green for 'pausiert', and blue for 'abgeschlossen'. The list is sorted by 'ID' in descending order.

ID	Name	Status	Budget
1142	Rohr- u. Kanalarbeitung Schwarz	aktiv	100000
2661	Rohr- u. Kanalarbeitung Schwarz	pausiert	50000
...	...	...	...



The screenshot displays a campaign structure diagram in the RegioHelden ERP system. The diagram shows a hierarchy of campaigns, with 'Rohr- u. Kanalarbeitung Schwarz' at the top. The structure is visualized using a tree view with colored boxes representing different campaign levels.

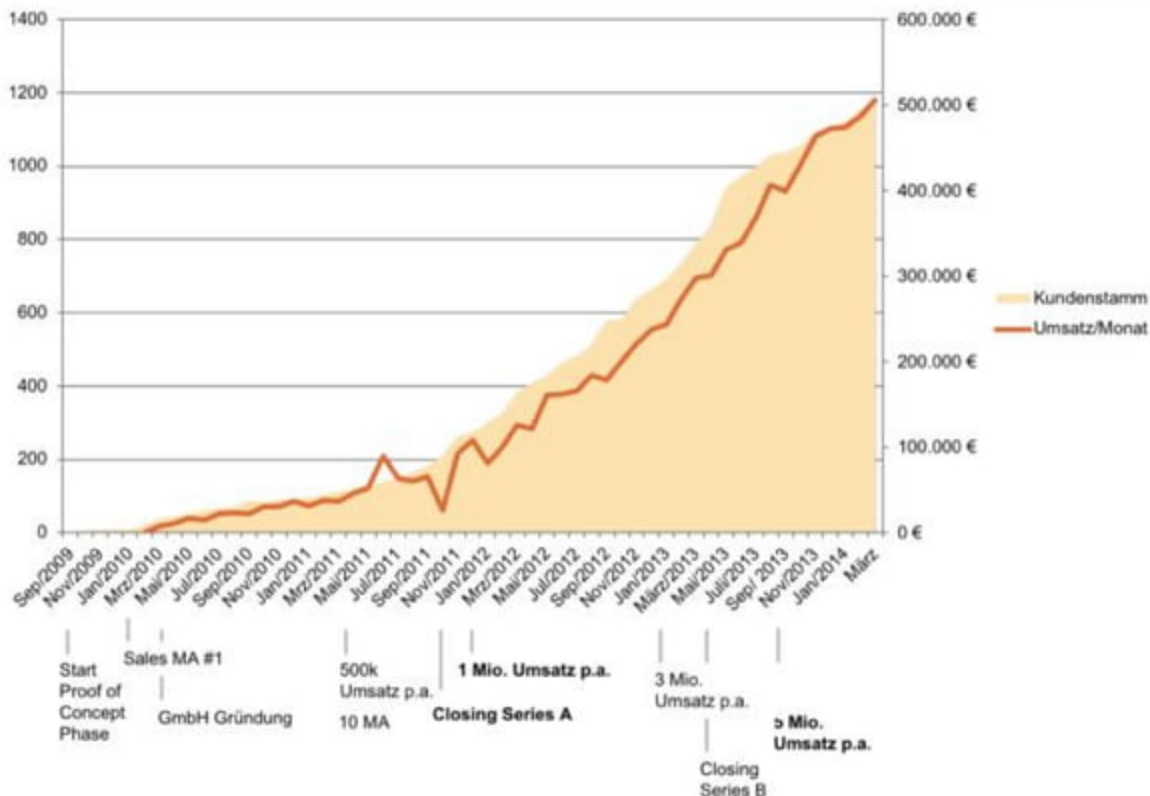


This screenshot shows a campaign creation form in the RegioHelden ERP system. The form includes fields for 'Kampagne ID', 'Typ', 'Status', 'Budget', 'Werbungskosten', and 'Bezeichnung'. The 'Kampagne ID' field is pre-filled with '1142'. The 'Typ' field is set to 'Standard'. The 'Status' field is set to 'aktiv'. The 'Budget' field is set to '100000'. The 'Werbungskosten' field is set to '50000'. The 'Bezeichnung' field is set to 'Rohr- u. Kanalarbeitung Schwarz'. The form is titled 'Kampagne erstellen' (Create Campaign).

- Start Vertrieb: Januar 2010
- Aktive Kunden: >1.000 (in >100 Branchen)
- Umsatz pro Kunde pro Jahr: >6.000 EUR
- Verlängerungsquote von Kunden nach Testphase: >80%
- Umsatz run rate: > 6 Mio. EUR p.a.
- DB1: ca. 40%
- 1 von 14 deutschen „Google AdWords Premium KMU Partnern“
- Höchste Kundenzufriedenheit in DE (Google Award 2013)



Entwicklung Kunden + Umsatz



Umsatz: >500MM USD
Kunden: 20.000
Mitarbeiter: >1.000

Kunden: >200.000



Umsatz: >100MM USD
Mitarbeiter: >300



Werbeausgaben deutscher KMUs:
GelbeSeiten Umsätze:

ca. 6 Mrd. Euro**
ca. 1,5 Mrd. Euro

* GfK Studie (2009): <http://www.yellow1.de/presse/veroeffentlichungen/11771594>

** Lokale Suche 3.0, telegate Media (2010): http://www.telegate.com/static/medien/media/101012_Medientage2010_AL.pdf

RegioHelden Potenzial (Bottom-Up), nur Deutschland:

81 Großstädte

x 100 Fokusbranchen

x 15 Unternehmen

X 5.000 EUR Jahresbudget

= 607 Mio. EUR p.a.

Top-Down:

- Gesamte Werbeausgaben deutscher KMU ca. **6 Mrd. EUR***
- Davon Online: 8%= 480 Mio. EUR*
- Der Anteil soll sich bis 2020 auf ca. **1,5 Mrd.** verdreifachen*

* http://www.telegate.com/static/medien/media/101012_Medientage2010_AL.pdf

Kanal	Effizienz	Skalierbarkeit
Direktvertrieb	+	++
Multiplikatoren/Partner	++	+
Online Marketing	++	+
Messen	++	-
Offline Netzwerke	++	-
Empfehlungsmarketing	+++	-

Wesentlicher Vertriebskanal für RegioHelden ist die eigene Außendienstorganisation. Aktuell betreibt RegioHelden Büros in 5 deutschen Städten und beschäftigt ca. 35 Mitarbeiter im Vertrieb und Vertriebssupport. Alle Mitarbeiter sind sozialversicherungspflichtig angestellt und werden durch einen strukturierten Prozess rekrutiert, ausgebildet und gecoacht.

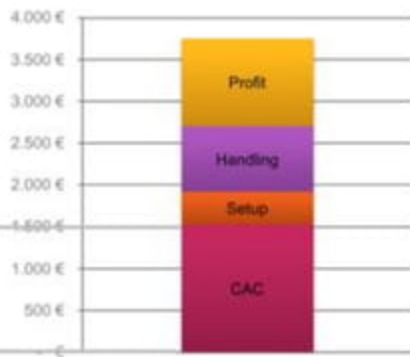
Technisch wird der Vertriebsprozess über das Salesforce CRM gesteuert und kontrolliert. Das Lead Management zur Kaltakquise erfolgt über eine selbstentwickelte Crawler Software.

Kundenakquisitionskosten:
ca. 1.500 EUR*



Customer lifetime value:

ca. 3.800 EUR (über 3 Jahre, diskontiert)



- Die Akquisitionskosten liegen bei ca. 1.500€.
- Im Durchschnitt (inkl. Churn Kunden) liegt der Kundenwert bei 3.800€ und damit in einem Verhältnis von ca. 2,5x.
- Kunden mit höheren Budgets (monatlich >1.000€) haben Kundenwerte von bis zu 50-75 TEUR.

Profitable
Wachstums-
investition

RegioHelden 2014

- 1.000 Kunden
- >6m EUR Umsatz
- 150k burnrate
- 5.5m investiert
- Wachstum >100% p.a.

Bewertung 18-20m
(3x Umsatz)

Frühling/Sommer 2014:

Series C: 3-4 Mio. EUR*

Mittelverwendung

1. Investition in bewiesenes Vertriebsmodell
2. Entwicklung weiterer Produkte um Umsatz/Kunde zu steigern
3. Weitere Automatisierung der Abwicklung, um Kosten zu senken

* Ca. 1,5 Mio. EUR von bestehenden Gesellschaftern. Externe Investoren ab Ticketgrößen von 500 TEUR.

RegioHelden 2017

- >5.000 Kunden
- >30m EUR Umsatz
- Profitabel
- Breiteres Produkt Portfolio
- >4m EBIT p.a. (>11% Marge)
- Wachstum 30-40% p.a.

Bewertung 45-75m
(1.5x-2.5x Umsatz)