

# etventure HIGHLIGHTS



Das etventure-Team wünscht allen Freunden und Partnern frohe Weihnachten!

## GRUSSWORT DES MANAGEMENTS

Seit unseren letzten Highlights sind weniger als vier Monate vergangen – doch in dieser Zeit hat sich wieder einmal unglaublich viel getan.

In unserem Seed-Geschäft haben wir unsere selbst gesteckten Ziele für 2012 übertroffen. Die beiden ersten Projekte unserer diesjährigen Kohorte – kundenapp und 360report – sind bereits neun Monate nach dem ersten Seedfunding und der anschließenden Produktentwicklung so erfolgreich getestet worden, dass wir bereits neue Investoren gewinnen konnten und diese Projekte nun eigenständige Unternehmen sind – ein wichtiger Meilenstein. Zwei weitere Projekte sind kürzlich ebenfalls in den Markttest gestartet und wir können es kaum erwarten, auch deren Ergebnisse zu sehen!

Mit unseren Innovationstätigkeiten für Unternehmen hatten wir ebenfalls großen Erfolg. In 2012 wurden über zehn Inkubationsprojekte gestartet. Während ein Großteil dieser Projekte erst in den letzten vier Mo-

naten operativ in die Entwicklung gegangen ist, befinden sich die ersten drei Projekte bereits in den realen Marktangangstests. Die Ergebnisse sind bisher durchweg positiv. Entsprechend wird nun auch bereits das erste Projekt gemeinsam mit dem Unternehmenspartner als Neugeschäft auf- und ausgebaut. All diese Erfolge sind uns nur möglich gewesen, weil wir das große Glück haben, mit so vielen talentierten und hoch motivierten Menschen arbeiten zu dürfen. Wir wissen, dass unser intensives Innovationsgeschäft viel von unseren Teams abverlangt und sind daher umso begeisterter über ihren Einsatz und ihre Leistungen – vielen Dank an Euch alle! Dieser Dank gilt selbstverständlich auch all unseren Partnern und Investoren, die uns die Erfüllung unserer Vision für 2012 erst möglich gemacht haben.

Nun wünschen wir viel Spaß bei der Lektüre unserer Highlights!

*Christian, Philipp und Philipp*

**etventure**  
from idea to business

## INHALT

Grußwort Management.....	01
etventure facts 2012.....	01
Anschlussfinanzierung kundenapp, 360report.....	02
Quick Update kundenapp.....	02
Interview mit VNR.....	03
Quick Update 360report.....	03
Meine Firmenwebseite.....	04
Quick Update buypackaging.....	04
etventure on Tour.....	05
Christian Lüdtkke im Gespräch mit Neelie Kroes.....	05
Top Company bei kununu.....	05
Fokusthema Usertesting.....	06
etventure 2013.....	06
Quick Update 123rate.....	06
Standorte und Team.....	07
Bisherige Top Highlights.....	08
etventure in den Medien.....	08
Impressum.....	08

## ETVENTURE FACTS 2012



**25+**  
Mitarbeiter



**15+**  
Produkte  
in Entwicklung



**300+**  
Nutzertestings

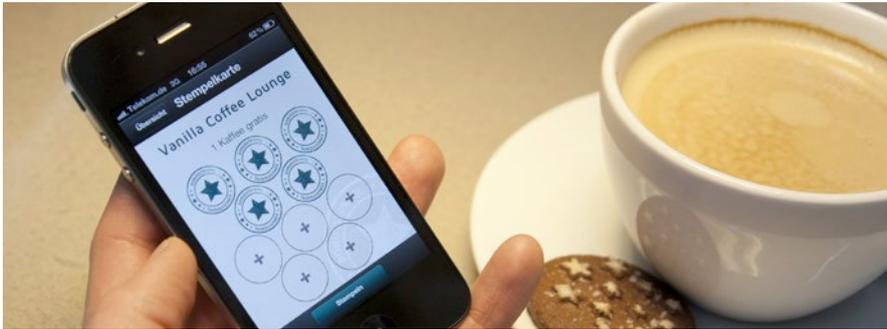


**3**  
Standorte



**rd. 2,5 Mio.**  
Umsatz  
in 2012 erwartet

## ERFOLGREICHE ANSCHLUSSFINANZIERUNGEN FÜR KUNDENAPP UND 360REPORT



Screenshot der kundenapp-Stempelkarte

Der November 2012 stand im Zeichen der Folgefinanzierung der Startups 360report und kundenapp. Für beide Produkte konnten die Gründerteams um Hardy Nitsche (360report) sowie Hendrik Ette und Paul Smoletz (kundenapp) bereits neun Monate nach dem Produktentwicklungsstart und ersten erfolgreichen Markttest jeweils eine sechsstellige Finanzierung abschließen.

### Investorengruppe stärkt kundenapp in Wachstumsphase

Bei kundenapp hat nun neben dem Mehrheitsgesellschafter etventure und den bisherigen Seed-Investoren eine nordrhein-westfälische Investorengruppe investiert. „Mit unserem Investment in kundenapp wollen wir dem Unternehmen nach der erfolgreichen Produktvalidierung am Markt die weitere Wachstumsphase mit dem Ausbau von Vertriebsstrukturen sowie der Entwicklung und Umsetzung weiterer Produktfeatures ermöglichen“, so ein Sprecher der Investorengruppe.

Die beiden Entrepreneurere Smoletz und Ette fühlen sich mit dem erfolgreichen Closing auf ihrem Weg zum führenden Anbieter von mobilen POS-Endkundenlösungen bestä-

tigt: „Nach dem durchweg positiven Markttest kann unser mobiles Bonussystem nun mit Vollgas in die nächste Wachstumsphase durchstarten“, so Ette, der bei kundenapp die Bereiche Produkt und Marketing verantwortet. Smoletz, verantwortlich für Sales und Finanzen, ergänzt: „Nachdem wir erfolgreich einen der größten Lebensmitteleinzelhändler sowie zahlreiche Ketten und kleine POS von unserem bisherigen mobilen Treue- und Rabattsystem begeistern konnten, sollen Unternehmen auch bei anderen relevanten Zukunftsthemen wie z.B. Mobile Payment oder ortsbasierten Diensten, mit kundenapp einen kompetenten Partner an ihrer Seite wissen.“

### Hartmut Ostrowski investiert in 360report

Mit Hartmut Ostrowski hat das Startup 360report einen prominenten deutschen Manager als Investor gewonnen. Der langjährige CEO der Bertelsmann AG engagiert sich mit einem hohen sechsstelligen Betrag an dem Online-Produkt, welches Unternehmen ermöglicht, auf Basis einer intelligenten Eingabesystematik in wenigen Tagen ohne relevante Vorkenntnisse einen umfassenden

## KUNDENAPP

### Alle Weichen auf Erfolg

Erfolgreicher Abschluss der Wachstumsfinanzierung, Verstärkung des Management-Teams und erfolgreiche Präsentation auf der weltgrößten Bäckerei-Messe iba 2012 – das Smartphone-basierte Marketing-Tool für Retailer ist weiterhin auf Erfolgskurs.

Mittlerweile vertrauen hunderte POS in Deutschland und Österreich auf kundenapp als mobiles Kundenbindungstool und nicht zuletzt der erfolgreiche Abschluss der Wachstumsfinanzierung bestätigt den Kurs des Unternehmens. Für die heiße Phase konnte Anfang November der Vertriebs- und Marketing-Profi Paul Smoletz als neuer Gesellschafter und Entrepreneur gewonnen werden. Paul übernimmt bei kundenapp vorrangig die Themen Vertrieb und Finanzen.

Teil der aktuellen Vertrieboffensive von kundenapp ist der Besuch relevanter Messen zur Identifizierung und direkten Ansprache potentieller Unternehmenskunden und Vertriebspartner. So präsentierte sich kundenapp im September gemeinsam mit dem Vertriebspartner Meyer/Stemmler erfolgreich auf der iba 2012 in München. Der Verpackungsspezialist gibt zudem auch vertrieblich mächtig Gas für kundenapp: Alleine in den letzten zwei Monaten wurden zehn Neu-Registrierungen von Bäckereiketten erreicht.

Um kundenapp auch in Zukunft erfolgreich am Markt zu positionieren, wird neben umfangreichen Marketing-Aktivitäten verstärkt auf eine kontinuierliche, auf Marktfeedback beruhende Weiterentwicklung der Produktfunktionen gesetzt.



Hardy Nitsche, Hartmut Ostrowski, Philipp Depiereux beim Closing





Screenshot der 360report Homepage

Nachhaltigkeitsbericht auf Knopfdruck zu erstellen. „Das Thema Nachhaltigkeit nimmt für Wirtschaft und Gesellschaft einen immer höheren Stellenwert ein. Unternehmen sehen sich einer immer stärker werdenden Auskunftspflicht innerhalb der Lieferkette ausgesetzt. 360report ist das weltweit erste Produkt am Markt, das die Unternehmensanforderungen in Sachen Einfachheit, Schnelligkeit und Kosten voll erfüllt“, so Ostrowski.

Hardy Nitsche, CEO und Co-Founder von 360report, ist glücklich über die erfolgreiche Wachstumsfinanzierung: „Nun können wir den Fokus voll und ganz auf den Unternehmensaufbau und Marktangang legen. Mit Herrn Ostrowski haben wir nicht nur einen Investor gefunden, sondern einen Sparringspartner, der uns mit seiner Erfahrung bei der nationalen und internationalen Skalierung stark unterstützen kann.“

## ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT MIT DER VERLAG FÜR DIE DEUTSCHE WIRTSCHAFT AG

Interview mit Vorstand Helmut Graf und Head of New Ventures Dr. Tanja Emmerling



H. Graf und T. Emmerling von der Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG in Berlin

Helmut Graf ist seit 1998 Alleinvorstand der Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG in Bonn und verantwortlich für die strategische Ausrichtung und die zukünftige Geschäftsentwicklung. Dr. Tanja Emmerling leitet den Bereich New Ventures und Incubation und ist für die Betreuung des Neugeschäftsportfolios verantwortlich. Die Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG und etventure kooperieren seit einem Jahr und setzen gemeinsam sechs Vorstandsprojekte um.

### Was spricht aus Ihrer Sicht für die Zusammenarbeit mit et-venture?

Helmut Graf: Gerade im Verlags-

wesen stehen Unternehmen vor der Herausforderung, neue digitale Geschäfte aufzubauen und Innovationen voranzutreiben. Meist sind die erforderlichen Kapazitäten und Kompetenzen im eigenen Hause allerdings im Stammgeschäft gebunden oder es werden weitere Kompetenzen erforderlich, die so nicht im Verlag verfügbar sind. Wir haben mit etventure ein Modell gefunden, extern Neugeschäfte aufzubauen und gleichzeitig sehr eng an der Entwicklung beteiligt zu sein, was einen wertvollen Wissenstransfer in unser Stammgeschäft sicherstellt. Damit verfügt der Verlag über eine sehr moderne Struktur, innovative Geschäfte schnell umzusetzen.

## 360REPORT

### Investition bereits vor Launch

Der Launch von 360report, der Software-as-a-Service-Lösung, mit der kleine und mittlere Unternehmen einfach, schnell und kostengünstig Nachhaltigkeitsberichte nach internationalen Standards erstellen können, steht nun unmittelbar bevor. Nach Abschluss der Beta-Programmierung im Spätsommer 2012 testeten bereits zahlreiche Unternehmen die Betaversion der Software mit durchweg positiver Resonanz und trugen mit ihrem Feedback zur Optimierung des Produkts bei. Nun steht die erste Vollversion in den Startlöchern: Der Launch ist noch in diesem Jahr geplant und wird mit Spannung erwartet.

Spätestens seit dem Gewinn eines hochkarätigen Investors ist klar: 360report hat enormes Potential – und auch die Finanzierung ist langfristig gesichert. „2013 wird ein spannendes Jahr für 360report“, sagt Geschäftsführer und Gründer Hardy Nitsche. „Wir freuen uns darauf, richtig durchzustarten!“ Damit der Marktangang ein voller Erfolg wird und eine starke Positionierung am Markt erreicht werden kann, wird im kommenden Jahr der Fokus insbesondere auf der Verstärkung und dem Ausbau der Vertriebstätigkeiten sowie der technologischen Weiterentwicklung des Produkts durch die Integration weiterer Features liegen.



[www.360report.org](http://www.360report.org)

## Welche Vorteile hat die Zusammenarbeit in der Praxis?

Dr. Tanja Emmerling: etventure bietet als „Startup-Schmiede“ eine Komplettlösung von strategischer Beratung über die Konzept-Entwicklung und die technische Umsetzung bis hin zum Launch der Geschäftsidee an. Über diesen einzigartigen Ansatz können sowohl bestehende Geschäftsideen wie auch gemeinsam mit etventure entwickelte Ideen effizient und kostengünstig entwickelt, getestet und ausgerollt werden. etventure optimiert dabei die Prozesse und die Produkte fortlaufend bis zum Launch und stellt alle benötigten Ressourcen bereit. Das schafft Geschwindigkeit im Neugeschäft, ohne das Standardgeschäft zu behindern. etventure ist unternehmerisch am Erfolg des Geschäftes beteiligt und stellt somit die nachhaltige Geschäftsentwicklung sicher. Das macht den gewaltigen Unterschied zu einer klassischen Agentur aus.

## Welche neuen Geschäftsansätze sind zu erwarten?

Helmut Graf: Es wird sehr spannend! Mit dem innovativen, weil sehr nutzerfreundlichen, Webbaukasten Meine Firmenwebseite haben wir bereits ein Produkt gelauncht. Auf der Frankfurter Buchmesse haben wir unsere neue Serviceplattform Profiantwort vorgestellt, die noch Ende 2012 in den Markttest starten wird. Außerdem startet Ende Januar 2013, nach erfolgreichem Markttest, unser Service Online-Sekretariat. Zusätzlich werden wir drei weitere Projekte im Februar 2013 einführen, die sich aktuell in der Produktentwicklung befinden. Damit werden wir nach zwölf Monaten Zusammenarbeit mit etventure alle sechs Ideen umgesetzt haben. Da wir über viele weitere gute Ideen verfügen, wollen wir die vertrauensvolle Zusammenarbeit gerne im kommenden Jahr fortsetzen. Wir freuen uns darauf!

**Wir bedanken uns für das Gespräch.**

## MEINE FIRMENWEBSEITE: ENTSTEHUNG EINES CORPORATE-PROJEKTS



Screenshot der Meine Firmenwebseite Homepage

Die Idee, einen Webbaukasten zu entwickeln, gibt es bei der Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG schon länger. etventure hat mithilfe von Userbefragungen und Wettbewerbsanalysen ein Paket geschnürt, das in wenigen Monaten umsetzbar war und die Validierung des Geschäftsmodells ermöglicht. Herausgekommen ist ein Programm, mit dem auch weniger internetaffine Kleinunternehmer und kleine Betriebe, Selbständige oder auch Vereine ohne Vorkenntnisse schnell und einfach eine professionelle Webseite erstellen können. Während der Produktentwicklung

wurde durch ein zweistufiges User-testing an Clickdummies sichergestellt, dass die Funktionen für die Nutzer relevant sind und die Bedienung einfach und intuitiv ist. Nach einer sechsmonatigen Entwicklungsphase wurde Meine Firmenwebseite vor gut zwei Monaten gelauncht. Aktuell testet etventure für die Verlag für die Deutsche Wirtschaft AG unterschiedliche Vertriebskanäle, misst und bewertet Performance und Skalierbarkeit. Mit den bisherigen Ergebnissen sind beide Partner sehr zufrieden und feiern einem erfolgreichen Jahr 2013 entgegen.

## BUYPACKAGING

### Startschuss für die Betaphase

Der Startschuss für die Beta-Phase der Sourcingplattform für Einkäufer und Hersteller der Folienverpackungsindustrie steht unmittelbar bevor. Die technischen Entwicklungen von buy-packaging.com befinden sich aktuell in den letzten Zügen und erste Betatester konnten bereits gewonnen werden.

Großen Antrieb erhält buy-packaging inzwischen auch durch Per Eder, der das Projekt seit dem 1. November 2012 als Entrepreneur in Residence leitet. Bei der Aufbauarbeit der B2B-Plattform kommt ihm seine langjährige Erfahrung im Startup-Sektor zugute. „buy-packaging birgt enormes Potenzial, wird die Beschaffungsprozesse von industriellen Verpackungsmaterialien signifikant optimieren und viele aktuelle Probleme der Branche lösen“, ist sich Per sicher.

Die Beta-Phase dient dabei nicht nur als technischer Bewährungstest der Plattform, sondern liefert gleichzeitig eine Validierung der Kenngrößen und trägt durch das relevante Feedback der User zur Optimierung des Produktes bei. Als technische Erweiterung wird in Kürze auch das Sourcing von Kartonagen möglich sein. In den folgenden Ausbaustufen ist vorgesehen, Hersteller weiterer Verpackungsmaterialien zu integrieren, um das Portfolio der abzuwickelnden Produkte auf buy-packaging konstant zu erweitern.



[www.buy-packaging.com](http://www.buy-packaging.com)

## ETVENTURE ON TOUR



Philipp Herrmann bei Wayra (Telefónica)

Unser Gründer und Geschäftsführer Philipp Herrmann war im letzten Halbjahr mehrfach als Innovation-Coach und Startup-Mentor im Einsatz. Dabei hat er sich insbesondere auf die Themen Design-Thinking, Lean-Startup und Business Model Generation fokussiert.

### Leitung zahlreicher Innovations-Workshops

Von seinem Innovations-Workshop für die Young Global Leaders des World Economic Forums im Silicon Valley haben wir bereits in unseren letzten etventure Highlights berichtet. Seitdem war Philipp auch bei Wayra aktiv, dem Accelerator von Telefónica, wo er mit den erstmalig ausgewählten Startups einen Workshop zu den Themen Value Proposition und Business Model durchgeführt hat.

Ein weiteres Highlight war sein Design-Thinking-Workshop bei HackFwd, dem Accelerator von XING-Gründer Lars Hinrichs, wo

Philipp gleichzeitig als Experten-Ratgeber für ausgewählte Startups tätig war.

### Globales Innovationsprojekt in London

Schließlich wird Philipp im Dezember einen zweitägigen Workshop für ein großes Markenkonsortium in London durchführen. Der Workshop ist Teil eines größeren globalen Innovationsprojekts und wird sich insbesondere durch radikales Prototyping und intensives Testing mit realen Kunden „auf offener Straße“ kennzeichnen.

### Learning by Coaching

Wir freuen uns, dass Philipp mit seinen Coaching- und Mentor-Aktivitäten nicht nur unsere frischen Innovationsansätze nach außen trägt und damit andere Personen und Unternehmen inspiriert, sondern auch selbst viele neue Perspektiven und Ideen in unser etventure-Team zurückbringt.



Philipp Herrmann bei HackFwd

## CHRISTIAN LÜDTKE IM GESPRÄCH MIT NEELIE KROES



Christian Lüdtkke mit Neelie Kroes

Unser CEO und Founder Christian Lüdtkke freute sich sehr, sich im Rahmen seines Engagements für die „Digital Agenda for Europe“, einer der sieben Leitinitiativen der europäischen „Agenda 2020“, mit Neelie Kroes, Vizepräsidentin der

Europäischen Kommission, über das Thema Innovationsmanagement austauschen zu dürfen.

„Für den Erfolg von neuen Projekten und Entrepreneuren in Europa ist es auch wichtig, dass die EU durch politische Rahmenbedingungen ein entsprechendes Umfeld hierfür schafft“, so Christian Lüdtkke. In ihrem Video „My pitch to Europe’s innovators“ erklärt Neelie Kroes: „What Europe needs now is change, disruptive innovation in every field, in every product and service and in every corner of our continent.“ Durch die drei „Rs“ – „Recognition“, „Resources“ und „a decent set of Rules“ – soll die EU hierzu beitragen.

## KUNUNU

### etventure ist TOP Company bei kununu

etventure wurde das „TOP Company“-Gütesiegel von kununu.com, der bekannten Internet-Plattform für Arbeitgeber- und Job-Bewertungen, verliehen. Dabei liegt etventure deutlich über dem Durchschnitt und gehört zu den Top 4% der rund 70.000 auf kununu bewerteten Unternehmen. Im kununu Top Arbeitgeber Ranking in München belegt etventure Platz 7.

Laut kununu sind „TOP Companies“ solche, die Wert auf eine authentische und transparente Darstellung ihres Unternehmens als Arbeitgeber legen, sich um das Wohlergehen ihrer Mitarbeiter sorgen und zeigen, dass sie offen für Mitarbeiter-Feedback sind. Sie stellen sich der kritischen Auseinandersetzung mit den eigenen Qualitäten als Arbeitgeber und kommunizieren auf Augenhöhe sowohl mit den eigenen Mitarbeitern als auch mit potentiellen Bewerbern.

etventure hat mit seinen Qualitäten als Arbeitgeber überzeugt und durchgehend sehr positive Bewertungen erhalten. Besonders herausgestellt wurden der ausgeprägte Teamgeist und die hohe Flexibilität.



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

## DER WEG ZUM OPTIMALEN PRODUKT: USERTESTING BEI ETVENTURE



Usertesting direkt auf der Straße

Der Grundstein einer erfolgreichen Innovation ist die Erfüllung tatsächlicher Marktbedürfnisse. Um diese zu erkennen und in marktfähige Geschäftsmodelle zu übertragen, kommen bei etventure sowohl qualitative als auch quantitative Methoden zum Einsatz.

### Qualitatives Testing in einem authentischen Setting

Bei etventure stehen stets reale Personen in einem realen Testumfeld im Mittelpunkt. So ist eine besondere Kompetenz das sogenannte Empathic-Prototyping, bei dem Endnutzer aus der Zielgruppe zur Ermittlung von Marktbedürfnissen und Produkthanforderungen bereits in einer frühen Phase

mit einfachen Produkt-Prototypen konfrontiert werden.

### Quantitative Tests zur Abschätzung des Marktpotenzials

Auch quantitative Tests nehmen bei etventure eine zentrale Rolle ein. So wird unmittelbar nach Identifizierung der Value Proposition mit der Erstellung einer Dummy-Landingpage und Dummy-Akquise-Tätigkeiten begonnen. Über die Response-Daten lässt sich dann das tatsächliche Potenzial der Idee sehr genau abschätzen.

### Schritt für Schritt zum optimalen Produkt

In wiederholten Testschleifen findet sukzessiv eine Annäherung an das tatsächliche Produkt und die tatsächlichen Marktangangstechniken statt, bis schließlich ein erstes marktfähiges Produkt existiert, mit dem reale Abverkaufstests durchgeführt und belastbare quantitative Daten ermittelt werden. Auf diese Weise wird in einem iterativen Entwicklungsprozess eine optimale Lösung entwickelt und gleichzeitig der notwendige Ressourcen- und Investitionseinsatz minimal gehalten.

## ETVENTURE 2013 - EIN AUSBLICK

Auch im Jahr 2013 haben wir Großes vor. Zahlreiche Projekte in unterschiedlichen Wertschöpfungsstufen stehen auf dem Programm.

Schon im ersten Quartal werden die meisten unserer noch in Entwicklung befindlichen Projekte in den realen Markttest gehen und damit ihr Geschäftspotenzial unter Beweis stellen. Sollten die Ergebnisse so positiv ausfallen wie bei kundenapp und 360report, stellen wir uns der Herausforderung, weitere Neugeschäfte in die nächste Phase zu tragen. Dies wird die Chance für neue etventure-Entrepreneure sein, als zukünftige „Rockstars“ die Verantwortung für einen echten Startup-Aufbau zu übernehmen.

### Start neuer Projekte in 2013

Für Anfang 2013 ist der Start mehrerer neuer Innovationsprojekte bereits geplant, von denen ein Teil

Mitte des Jahres in konkrete Produkt- und Geschäftsentwicklungen münden wird. Dabei handelt es sich sowohl um Projekte, die für Unternehmen und Konzerne entwickelt und getestet werden, als auch wieder um mehrere Projekte im Rahmen einer eigenen etventure-Startup-Kohorte. Hierauf kann sich insbesondere unser bestehendes Team freuen, das nach dem Spin-Off der aktuellen Kohorte hungrig auf neue Taten ist.

### Marktengang bestehender Projekte mit Spannung erwartet

Außerdem sind wir natürlich gespannt, wie sich die bereits ‚flügge‘ gewordenen Startups kundenapp und 360report sowie die im Geschäftsaufbau befindlichen Unternehmensprojekte am Markt schlagen werden. Auch hier gilt: alles ist möglich!

## 123rate

### Webmontag bei Otto

Das Feedbacktool 123rate, das sowohl online als auch mobile genutzt werden kann und kostenlos schnelles und einfaches Feedback in anonymer Form ermöglicht, ist bereits seit Oktober 2011 auf dem Markt. Ein aktuelles Anwendungsbeispiel zeigt den Nutzen des Instruments: Im Rahmen des Webmontags, einer Veranstaltung, die regelmäßig bei der Otto Group stattfindet, wurde über Plakate und in den Vorträgen selbst um ein anschließendes Feedback über 123rate gebeten. Zahlreiche Teilnehmer nutzten die Chance und gaben nach der Veranstaltung über 123rate qualifiziertes Feedback über die Tagung ab. Damit lieferten sie den Rednern und Veranstaltern viele konkrete Vorschläge, Tipps und Kritikpunkte, die diese zur Verbesserung nutzen konnten.

[www.123rate.com](http://www.123rate.com)

## ETVENTURE.COM

### Relaunch der etventure-Homepage

Seit Oktober ist die neue, noch übersichtlichere Homepage von etventure online. Dort erhalten Unternehmen, Investoren und andere etventure-Interessierte alle wichtigen Informationen, zum Beispiel zu den Leistungen und Kompetenzen, sowie Einblicke in den etventure-Innovationsansatz, die Vorgehensweise und in Methoden und Konzepte, wie beispielsweise das „Lean-Startup“-Prinzip oder den „Minimum Viable Product“-Ansatz.

etventure Leistungen • Kompetenzen • Portfolio • Über uns • Kontakt

Wir entwickeln aus innovativen Ideen skalierbare Produkte und Geschäftsmodelle

Idea

Produkt

Übernehmen

**Unser Ansatz**

Unsere Kernkompetenz ist es, innovative Geschäftsansätze im Online- und Mobile-Bereich zu identifizieren und durch strukturierte Produktentwicklung zu testen. Für erfolgreich gesteuerte Geschäftsmodelle starten wir skalierbare Neugeschäfte - entweder in Form von eigenständigen Startups oder in Form von neuen Teilen eines bestehenden Unternehmens.

Für Unternehmen setzen wir Innovationsstrategien in profitablen Neugeschäften um. Hierbei übernehmen wir Eigenbrunnenverantwortung, indem wir uns am Markteingang investieren und begleiten können.

Investoren bieten wir neuartigen Zugang zu Seed-Investitionen. Sie können portfolienbasiert in eine Kohorte neuer Ideen oder gezielt in am Markt validierte Produkte investieren.

Unser Team bringt alle Kompetenzen mit, die für unseren Innovationsprozess notwendig sind: Kreativität, Produktkonzeption, Design, Marketing und Vertrieb sowie eine ausgeprägte Startup- und Unternehmenserfahrung.

**Aktuelles**

**Pressemeldungen**  
etventure Start-up kundenapp k...  
Finanzierung weiter durchstarte...

12.11.2012

Nach jeder positiven Gesprächs mit potentiellen Investoren hat kundenapp...  
Freude die aktuelle Finanzierungsrunde erfolgt mit einem Investitionsbetrag...  
sechsstelliger Höhe abgeschlossen.

Lesen (PDF)

Silke Bierhals wechselt von Sprin...

www.etventure.com

## DAS ETVENTURE-TEAM



**Philipp Depiereux**  
Founder, CEO



**Wibke Lies**  
Senior Product & Marketing Manager



**Per Eder**  
Entrepreneur in Residence: buypackaging



**Clemens Teubel**  
Screen Designer



**Simon Schnabel**  
Product Manager



**Alexander Rossner**  
Partner



**Andrea Merk**  
Design



**Katharina Witt**  
Marketing & Sales



**Maximilian Forstner**  
Social Media



**Franziska Sauka**  
Design



**Alina Eckert**  
Marketing & Sales



**Aleksandra Vitanova**  
Marketing & Sales

### MÜNCHEN



**Christian Lüdtker**  
Founder, CEO



**Philipp Herrmann**  
Founder, CEO



**Hardy Nitsche**  
Entrepreneur in Residence: 360report



**Alexander Franke**  
Senior Manager Business Development



**Francesco Kirchhoff**  
Product Manager



**Hendrik Ette**  
Entrepreneur in Residence: kundenapp



**Ayhan Kocak**  
Senior Product Manager



**Silke Bierhals**  
Senior Product Manager



**Paul Smoletz**  
Entrepreneur in Residence: kundenapp



**Alexandra Weiß**  
Business Development Manager



**Florian Krumb**  
Associate



**Daniel Richter**  
Senior Account Manager

### BERLIN



**Tobias Kimmig**  
Senior Product Manager



**Corinna Köster**  
Product Manager



**Wibke Ellinghaus**  
Marketing



**Taro Hildebrand**  
Graduate Trainee



**David Lojewski**  
Product Manager



**Sandra Hamer**  
Finance and Accounting



**Yusuf Temur**  
Project Manager Marketing & Vertrieb

### HAMBURG

#### Büro München

etventure Seed Investments GmbH  
Sankt-Martin-Straße 53-55  
81669 München  
Telefon: +49 89 32 29 92 90

#### Büro Berlin

etventure business ignition GmbH  
Rungestraße 20  
10179 Berlin  
Telefon: +49 30 84 71 22 524

#### Büro Hamburg

etventure Seed Investments GmbH  
Königstr. 28  
22767 Hamburg  
Telefon: +49 40 21 05 37 81

## BISHERIGE TOP HIGHLIGHTS

### Wirtschafts Woche

**Philipp Herrmann in WIWO TOP 100 Ranking**  
Im Mai 2012 wurde das Ranking der 100 wichtigsten Internet-Köpfe in Deutschland veröffentlicht.

### etventure

from idea to business

**etventure business Ignition als Dienstleister für Corporates**

Ende 2011 startete unter der Federführung von Dr. Christian Lüttke die etventure business ignition in Berlin.

### kundenapp

**kundenapp: die neue Form der Kundenbindung**

Seit Test-Vertriebsstart im Juni konnte kundenapp zahlreiche Unternehmen überzeugen.

## NEUES VIDEO - WAS MACHT ETVENTURE BUSINESS IGNITION?



## IMPRESSUM

### HERAUSGEBER

**etventure Seed Investments GmbH**

Barer Str. 48  
80799 München  
Telefon: +49 89 32 29 92 90  
Fax: +49 89 32 66 81 61

**etventure business ignition GmbH**

Rungestraße 20  
10179 Berlin  
Telefon: +49 30 84 71 22 524

E-Mail: [info@etventure.com](mailto:info@etventure.com)

[www.etventure.com](http://www.etventure.com)  
[www.facebook.com/etventure](https://www.facebook.com/etventure)  
[www.twitter.com/etventure](https://www.twitter.com/etventure)  
[www.xing.com/etventure](https://www.xing.com/etventure)



Verantwortlich für den Inhalt:  
Philipp Depiereux

## ETVENTURE IN DEN MEDIEN - AUSGEWÄHLTE BEITRÄGE



etventure brütet Ideen von Unternehmen aus - aber auch eigene Konzepte  
<http://bit.ly/TR9UID>

**Frankfurter Allgemeine**

Hartmut Ostrowski investiert in 360report  
<http://bit.ly/VEXUJE>

**PERSPEKTIVE  
MITTELSTAND**

Neue Lösung bei Nachhaltigkeitsberichten für kleine und mittlere Unternehmen  
<http://bit.ly/URkrNw>

**gastronomie  
& hotellerie**

Kundenbindung digital - Auch die Gastronomie nutzt diesen Trend  
<http://bit.ly/XN5aQL>

**BAKO  
magazin**

Sonderangebote aufs Handy - Meyer/Stemmler Kundenbindung 2.0  
<http://bit.ly/U1ZCft>

**boersenblatt.net**

Interview Christian Lüttke - „Man muss bereit sein, sich zu kannibalisieren“  
<http://bit.ly/VwQj6N>