

cribb.

Kolumnen von Dwight Cribb
2008-2010

FIVE PEOPLE TO WATCH

.....
Protagonisten des Digital Business



Five People to Watch

Protagonisten des Digital Business.

Kolumnen von Dwight Cribb.

In der Zeit von Oktober 2008 bis März 2010 sind in der Internet World Business zwanzig Artikel von Dwight Cribb in der Reihe „Five People to Watch“ erschienen.

Dabei wurden jeweils Berufsgruppen oder Branchensegmente der deutschen Onlinewirtschaft unter die Lupe genommen, aktuelle Trends beleuchtet und jeweils fünf Personen hervorgehoben, auf die man sein Augenmerk richten sollte, um die aktuellen *best practices* des Bereichs zu verstehen.

In diesem Büchlein sind alle zwanzig Artikel noch einmal handlich zusammengefasst, es bietet somit eine klare Übersicht der Branchen-Entwicklungen der letzten 18 Monate und einen Überblick zu 100 Personen, von denen die Entwicklung der Branche maßgeblich mitgestaltet wird.

Dwight Cribb

Profil

Der gebürtige Brite studierte Marketing und Psychologie in Schottland und absolvierte anschließend einen MBA mit Schwerpunkt International Business.

Nach Stationen im Vertrieb bei Unternehmen aus dem Bereich Electronic Publishing und Video Conferencing gründete er 1998 die Dwight Cribb Personalberatung GmbH, um Unternehmen bei der Suche und Auswahl von Personal in den Bereichen Neue Medien, E-Commerce und Online zu unterstützen.

Die Personalberatung betreut jährlich rund 90 Suchmandate innerhalb dieser Branchensegmente und spricht in diesen Projekten mit rund 10.000 Fach- und Führungskräften. Somit haben Cribb und sein Team sehr tiefe Einblicke in die aktuellen Trends und Entwicklungen in allen wesentlichen Bereichen der deutschen Onlinewirtschaft.



INHALTS- VERZEICHNIS KOLUMNEN

<i>Startups</i>	6
<i>Mobile Marketing</i>	10
<i>E-Commerce</i>	14
<i>Bewegtbildvermarktung</i>	18
<i>Affiliate Marketing</i>	22
<i>Online Gaming</i>	26
<i>Publisher</i>	30
<i>Social Media</i>	34
<i>SEO</i>	38
<i>Business Angels</i>	42
<i>COOs</i>	50
<i>Public Relations</i>	54
<i>Sales</i>	58
<i>Web 2.0 Profitabilities</i>	62
<i>Agency Management</i>	66
<i>Visionäre</i>	70
<i>Performance Marketing</i>	74
<i>Produktmanagement</i>	78
<i>Technology</i>	82
<i>General Management</i>	84
<i>Namensverzeichnis</i>	46
<i>Firmenverzeichnis</i>	48
<i>Notizen</i>	90
<i>Über cribb</i>	92



STARTUPS

Internet World Business Online
22. März 2010

Startup Unternehmen

Unternehmensgründer brauchen Passion statt Kalkül.

22. März 2010

Können Sie sich noch an TLC, Westlife oder die Preluders erinnern? Boy- und Girlgroups, die heute niemand mehr kennt. Experten sagen, der Trend zu gecasteten, kurzlebigen Bands habe maßgeblich zum Niedergang der Musikindustrie beigetragen. In der deutschen Internet-Szene können wir auch gerade einen Trend beobachten: Allenortens stellen sich solvente Investoren als Inkubator auf. Sie halten Ausschau nach jungen, selbstausbeuterisch veranlagten Management-Talenten, die für sie bestehende Business-Konzepte umsetzen.

Ob dieses Reißbrett-Modell den Startups auf Dauer Erfolg beschert und für eine international aufgestellte Branchen-Struktur sorgen wird – da sind Fragezeichen erlaubt. Denn hinter einem erfolgreichen Startup steht immer ein Entrepreneur, der sein Team um eine organisch entwickelte Geschäftsidee versammelt. Der das Innerste seines Unternehmens und seines Marktes erfasst und wenn nötig Anpassungen vornehmen kann. Und der für einen fulminanten Exit Blut, Schweiß und Tränen gibt.

Dabei wäre etwas mehr Internationalität, Vielfalt und Kreativität in der deutschen Internet-Wirtschaft ganz schön. Denn heute beträgt unser Marktanteil am Weltmarkt nur wenige Prozent-Krumen. Die Startup-Szene gibt leider nur wenig Hoffnung, dass sich das in absehbarer Zeit ändert: Gute, eigenständige Ansätze sind rar. Gründe dafür gibt es viele: Uns Europäern fehlt ein Silicon Valley mit idealen Startup-Bedingungen, die akademische Ausbildung lässt Exzellenz vermissen und die Markterschließung ist angesichts der innereuropäischen Grenzen deutlich teurer und aufwändiger als in den USA.

Vielen Startups wäre außerdem mit einem breiteren Early-Stage-Investment-Angebot geholfen. Eine wichtige Voraussetzung dafür: ein Markt für gescheiterte Startups, die hierzulande stets komplett abgeschrieben werden, obwohl sie in Teilen durchaus noch einen Wert haben. Zudem müssen wir in Deutschland noch lernen, eine weltweite Marktführerschaft zu denken. Hier stehen uns offenbar gesellschaftliche Vorbehalte im Wege. Jetzt aber genug der Litanei – wenden wir uns den hoffnungsvollen Gründungen zu, die auch im deutschsprachigen Raum durchaus zu finden sind.

.....
Malte Niebuhr

Geschäftsführer, Yoom.de

Einen interessanten Anlauf, etablierte Wertschöpfungsketten der Immobilienwirtschaft im Internet neu zu definieren unternimmt Malte Niebuhr, Geschäftsführer von Yoom.de. Das erst Ende 2009 gestartete Unternehmen versteht sich als „Online-Marktplatz für Mieter, die ohne Makler zu fairen Konditionen umziehen möchten“. Der Nachmieter zahlt dem Bewohner einer Wohnung ein Höchstgebot als „Ablöse“, damit er auszieht und spart sich so die Courtage. Nach eigenen Angaben werden mit Makler-Courtage jedes Jahr in Deutschland 2 Milliarden Euro umgesetzt. Niebuhr und seine Mitstreiter können sich vorstellen, mit Yoom innerhalb von drei Jahren zwei Prozent vom großen Kuchen zu erwirtschaften. Ein sportliches Ziel, das in Deutschlands Maklerzunft sicher auf große Begeisterung stoßen wird.

.....
Ibrahim Evsan

Gründer, United Prototype

Kein neuer Name in der Internet-Szene und doch ein Unternehmer, der sich gänzlich unverbraucht mit aller Konsequenz und Leidenschaft in sein neues Startup stürzt, ist Ibrahim Evsan, Gründer von United Prototype. Eine Company aufzubauen braucht viel Kraft, ein Unternehmen wie Sevenload zum Erfolg zu führen noch viel mehr. Viele Gründer gönnen sich nach einem solchen Erfolg erst einmal eine Auszeit oder engagieren sich eher indirekt über ein Venture-Investment. „Ibo“ Evsan hat gleich nach seinem Ausscheiden bei Sevenload nahtlos mit der Gründung des nächsten Unternehmens begonnen. Wir dürfen gespannt sein auf United Prototype, das bald mit einem Social Web Game auf den Markt kommen wird.

.....
Sven Beichler

*Gründer,
myswisschocolate.ch*

Sven Beichler, Gründer von myswisschocolate.ch ist fast schon ein Serial Entrepreneur. Gemeinsam mit seinem Partner hat er bereits drei Unternehmen aufgebaut, unter anderem das größte Schweizer Portal für Event Catering. Bald geht er mit myswisschocolate weltweit in die Schoggi-Offensive. Personalisierte Lebensmittel sind nicht neu, aber dieser Routinier im Unternehmensaufbau hat gute Chancen, die Welt mit seiner personalisierten Schweizer Schokolade zu beglücken. Das Produkt ist köstlich und kann wohl auf einen noch größeren Bedarf bauen als Müsli oder Pralinen.

Startups aus Frankfurt an der Oder sind eher eine Seltenheit, Christian Wolf, CEO von asgoodas.nu hat sich diesen Standort zum Vorteil gemacht. Er kauft gebrauchte, nicht mehr benötigte Elektronik über das Internet gegen Bares und verkauft die Ware nach einer Überholung im In- und Ausland weiter. In Frankfurt hat der Unternehmer gute Mitarbeiter und ein Startup freundliches Umfeld gefunden. Die Nähe zu Polen ist wohl auch nicht verkehrt.

Viel zu wenige deutsche Startups machen international eine gute Figur. Jimdo, gegründet von Matthias Henze, wird auch im Ausland stark beachtet und selbst von US-Branchendiensten kommentiert. Mit Toolkit und Hosting-service für das einfache Erstellen und Betreiben von ansprechenden Websites haben Henze und seine Mitstreiter einen Volltreffer gelandet - dabei dachten die meisten, dass das Thema längst tot sei. Es hat sich aber gezeigt, dass man dank exzellenter Umsetzung auch oder gerade mit einem Commodity Thema sehr erfolgreich sein kann.

.....
Christian Wolf

CEO, asgoodas.nu

.....
Matthias Henze

Gründer, Jimdo

cribb.

Wollen Sie mehr lesen?

Dann bestellen Sie die Kolumnen kostenfrei
als Vollversion auf unserer Website:

www.cribb.de/Publikationen

Gefallen gefunden?

Empfehlen Sie uns auf
Facebook!

*[www.facebook.com/Cribb.
Personalberatung](http://www.facebook.com/Cribb.Personalberatung)*

Dwight Cribb Personalberatung GmbH

Holstenwall 10
20355 Hamburg

Tel.: 040/ 349606-0
Fax: 040/ 349606-66

info@cribb.de
www.cribb.de