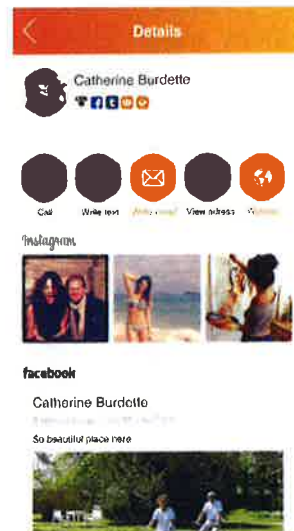


Start-up: Rumble

Ab sofort stellt sich in jeder STEIL Ausgabe ein Start-up unserer knallharten Jury: Eine Studentin, ein Professor und ein Experte aus der Wirtschaft beurteilen das Produkt, schätzen den Erfolg ein und geben Tipps zur Verbesserung.



MAURICE BEUTNAGEL UND DON WILLIAM BINGEMER
Die Rumble Gründer



Beschreibt euch in 3 Worten:

Individuell, Direkt, Intuitiv

Was macht ihr?

2015 haben wir »Rumble«, eine App im Bereich Social Communication, entwickelt, um sich untereinander einfacher und effizienter vernetzen zu können. Dazu hinterlegt man all seine Profile von sozialen Netzwerken sowie generelle Kontaktdaten auf seinem Profil. Der Kontaktdatenaustausch wird somit erleichtert. Schnell und bequem sind alle Aktivitäten und Details auf revolutionäre Weise ausgetauscht!

Was bringt uns das?

Mit »Rumble« kann man unkompliziert Kontaktinfos und Social Media Accounts mit alten Freunden und neuen Bekannten austauschen. Der Contact-Newsfeed informiert über Posts, Tweets und Blogs und hält so bestens auf dem Laufenden.

Warum sollte ein Investor einsteigen?

Wir sind ein dynamisches Team, das mit seiner Idee den digitalen Kontaktaustausch revolutioniert. »Rumble«s Vision, das Team, welches diese vorantreibt, und die Dienstleistung haben immenses Potential.

An welchem Punkt steht ihr gerade?

Nachdem wir Anfang des Jahres die »Rumble UG« gegründet haben, läuft die App momentan in der Beta-Phase im App-Store und ist bald auch für Android verfügbar. Zeitnah werden wir beide Plattformen kompatibel aufeinander abstimmen und somit noch mehr Nutzer miteinander verknüpfen können. Wir vier sind auf einem guten Weg.

Wo seht ihr euch in 5 Jahren?

In der Zukunft möchten wir so viele Menschen wie möglich miteinander auf nutzerfreundliche Weise vernetzen. 50

Millionen aktive Nutzer – am liebsten mit offices in San Francisco, London und Köln.

Wie viel Investitionen braucht ihr?

Wir sehen uns finanziell in einer guten Ausgangslage. Wir waren bisher noch nicht auf Investitionen angewiesen. Für ein erstes Seed-Investment halten wir 150.000 Euro für angemessen, um die App weiterhin zu verfeinern, den Funktionsumfang zu erweitern und die ersten Marketing-Kampagnen zu starten.

Aus welchen Fehlern können wir lernen?

Das Team und die Teamkommunikation sind das Wichtigste! Zurzeit sind wir räumlich voneinander getrennt, unser Netzwerk erstreckt sich von den Niederlanden bis in die Ukraine. Jeder muss sich seiner Aufgabe und Rolle bewusst sein. Jeder muss stets sein Bestes für das Unternehmen geben, sonst ist man automatisch zum Scheitern verurteilt.

Würden Sie das Produkt nutzen?

Ja, regelmäßig.

Wie schätzen Sie den Erfolg ein?

Die Grundidee ist nicht ganz neu, es gibt bereits Apps mit ähnlichen Funktionen. Entscheidend wird sein, wie man sich von den bestehenden Apps differenzieren und wie schnell man eine weitreichende Marktdurchdringung erreichen kann. Denn Voraussetzung für einen regelmäßigen Kontaktdatenaustausch und somit einen dauerhaften Einsatz, ist eine hochfrequentierte Verbreitung der App. Wenn dies nicht gelingt, werden auch bestehende User wieder abspringen.

Ihre zusammenfassende Bewertung:

»Rumble« ist eine praktische App, die die Bedürfnisse im Zeitalter der digitalen Vernetzung erkannt hat: ein einfacher Kontaktdatenaustausch fördert die weitere Vernetzung, ein kombinierter Newsfeed hält auch bei mehreren Social Media Accounts den User immer auf dem Laufenden und spart Zeit. Das User Interface ist zudem ansprechend designt. Das wirkt vielversprechend.

Würden Sie das Produkt nutzen?

Gut möglich!

Wo sehen Sie ein Verbesserungspotenzial?

Im Pitch: Mir fehlen ein paar Informationen zur Marktseite. Wie dringend wird das Produkt gebraucht? Wie groß ist das Problem, das es löst? Etc. Als Investor sollte man das Gefühl haben, dass es darauf klare Antworten gibt. Auch das Geschäftsmodell wird nicht ganz transparent: Wodurch wird Geld verdient?

Wie schätzen Sie den Erfolg ein?

Das Produkt scheint prinzipiell vorzuziehen – das ist super. Ich kann mir auch vorstellen, dass der Markt relativ groß ist. Bei Informationsgütern kann man das Erfolgspotenzial relativ schnell abschätzen. Da es sich um ein Netzgut handelt, also eines, das für den Nutzer umso wertvoller wird, je mehr andere es nutzen, wird es entscheidend sein, dass »Rumble« möglichst schnell viele Nutzer hat. Hierfür sind Investoren wohl entscheidend.

Würdest du das Produkt nutzen?

Nein.

Wo siehst du ein Verbesserungspotenzial?

Es sollte die Option geben, sein Profil an verschiedene Situationen anzupassen, d. h. dass es sowohl für berufliche als auch private Zwecke geeignet sein sollte.

Deine zusammenfassende Bewertung:

Ich finde die Idee ausbaufähig, auch weil das Thema Datenschutz hier eine große Rolle spielt. Aber ich glaube das Team ist sehr motiviert und kann es schaffen die App voran zu bringen. Man merkt, dass sie an ihr Produkt glauben und das gefällt mir.



MAG. STEPHAN KARIGL
Deloitte, Senior Tax Manager
und Spezialist für Hightech-
Start-ups des YESTech-Ber-
tungsportfolios von Deloitte.

Deloitte.



UNIV. PROF. DKFM. DR. NIKOLAUS FRANKE
Gründer und Leiter des Institut für
Entrepreneurship und Innovation an der
WU Wien



IRINA
studiert im 7. Semester
Internationale Betriebswirtschaft