

Zabei

ZeitArme Besser
Informieren

Das Problem

- Für zeitarme Menschen ist es meist besonders wichtig, gut informiert zu sein
- Führungskräfte in Wirtschaft und Politik sind anfangs für Zabei das wichtigste Kundensegment
- Wegen ihrer Zeitarmut können sich solche Menschen selten im gewünschten Maß informieren

Dieses Problem löst Zabei

- 50 min sitzt der Durchschnittsdeutsche täglich im Auto
- Dort kann er sich in Zukunft mittels Zabei-App relevante Artikel aus Zeitungen und Zeitschriften am Smartphone vorlesen lassen
- Diese Artikel hat Zabei vorher kuratiert
- Innerhalb der Zabei-App kann der Benutzer sprachgesteuert browsen
- Auch in anderen Verkehrsmitteln kann die Zabei-App genutzt werden

Unterschied zu heute

Statt morgens beim Frühstück

- nur einen kleinen Teil relevanter Artikel
- aus meist nur einer einzigen Zeitung lesen zu können

kann man sich in Zukunft mit Zabei

- auf der Fahrt zur Arbeit
- aus vielen Top-Medien

zeitsparend über alles Wichtige informieren

Sprachsteuerung der Zabei-App

1) Gib mir
Politik-Artikel
von heute!

2) National
oder
International?

3) Nur
Deutschland

5)
Handelsblatt
...

4) Erster interessanter Artikel
in der FAZ

„Viel verdienen?": Die SPD hat ein Problem mit
Steinbrück"
Wollen Sie mehr davon hören? ...

Zweiter interessanter Artikel
im Handelsblatt

„Unter Merkel blutet die CDU aus: Der Union geht das
Personal aus"
Wollen Sie davon mehr hören? ...



Welche Informationen kuratiert Zabei?

Zabei konzentriert sich auf das Kuratieren von

- Kommentaren und
- Hintergrundberichten

aus Top-Zeitungen und -Zeitschriften

-> Revenue-Sharing nach Apple-Vorbild

Wie geschieht die Kuration?

- Zabei entwickelt eine „Relevance-Engine“, die relevante von weniger relevanten Artikeln trennen kann (Textmining)
- Die verschiedenen Komponenten dieser „Relevance-Engine“ werden
 - beim Start teilweise noch händisch
 - später weitgehend vollautomatisch eingesetzt

Umsatz: Freemium als Geschäftsmodell

- Die Zabei-App ist gratis: Mit ihr kann der Vorspann von Artikeln kostenlos angehört werden
- Um den vollständigen Artikel zu hören, muss er online gekauft werden
 - „pay-per-hear“ statt „pay-per-view“
- Welche Artikel nach Anhören des Vorspanns tatsächlich gekauft werden, ist ein wichtiges Feedback zur kontinuierlichen Verbesserung der Kuration

Flatrate als Umsatz-Alternative

- Alternativ zum Kauf einzelner Artikel kann Zabei über eine monatliche Flatrate genutzt werden
- Der Preis für die monatliche Flatrate soll das Doppelte eines Big Macs betragen:
Aktuell sind das in Deutschland $2 \times 3,49\text{€} = 6,98\text{€/Monat}$

Zabei ist kein werbefinanziertes Geschäftsmodell!



Produktion: Partnering ist wichtig

- Laufend zugekauft werden die Artikel, die von Zabei kuratiert weiterverkauft werden
 - Revenue-Sharing nach Apple-Vorbild
- Lizenziert werden zwei Sprachkomponenten
 - Sprachgesteuerter Browser zum Navigieren innerhalb der Zabei-App
 - Sprachausgabe der kuratierten Artikel

Zwei Eigenentwicklungen

- Von Zabei selbst werden entwickelt
 - die Zabei-App
 - die „Relevance-Engine“, die zwischen relevanten und weniger relevanten Artikeln unterscheiden kann
- Die Kosten für diese beiden Eigenentwicklungen liegen bei 60-100T€

Marktpotential

- Allein die vier untenstehenden Titel ergeben jährliche Verkaufserlöse von 202 Mio €

Titel	erscheint	Auflage in 1.000	Einzelpreis
Financial Times Dtl.	täglich	100	2,20 €
Handelsblatt	täglich	138	2,40 € (FR 2,60 €)
Wirtschaftswoche	wöchentlich	183	4,80 €
manager magazin	monatlich	105	8,50 €

- Zusammen mit anderen Top-Titeln (wie SZ, Welt, FAZ, Focus, Spiegel, Cicero, Capital, Impulse und Brand eins) werden in Deutschland deutlich über 500 Mio € pro Jahr ausgegeben

Skalierbarkeit

- Aus mehreren Gründen skaliert Zabei sehr gut:
 - Sowohl die Zabei-App
 - als auch die „Relevance-Engine“verursachen geringe variable Kosten
- Das gilt auch für die Internationalisierung, sowohl ins gleich- als auch in das fremdsprachige Ausland

Brutto-Marge

- Medienhäuser suchen dringend nach zusätzlichen Verwertungskanälen für den von ihnen produzierten Content
- Daher dürfte eine Brutto-Marge pro Zabeil-Artikel ($(VK-EK)/100$) von über 50% durchsetzbar sein

Wettbewerb

Die Wettbewerbsvorsprünge der Zabei liegen in drei Bereichen:

- First-Mover-Advantage
- Technologische Barriers-to-entry im Bereich „Relevance-Engine“
- Qualität des Teams

Zabei-Team arbeitet seit 2007 in drei Projekten zusammen



Prof. Franz Guenther: wissenschaftlicher Berater der Zabei; weltweit führender Computerlinguist; 4-fach Gründer



Dr. Gerhard Rolletschek: CTO; führender deutscher Computerlinguist; 2-fach Gründer



Lorenz Zehetbauer: COO; Doppelstudium Ingenieur Communication Systems & MBA; Großkonzern- und Startup-Erfahrung

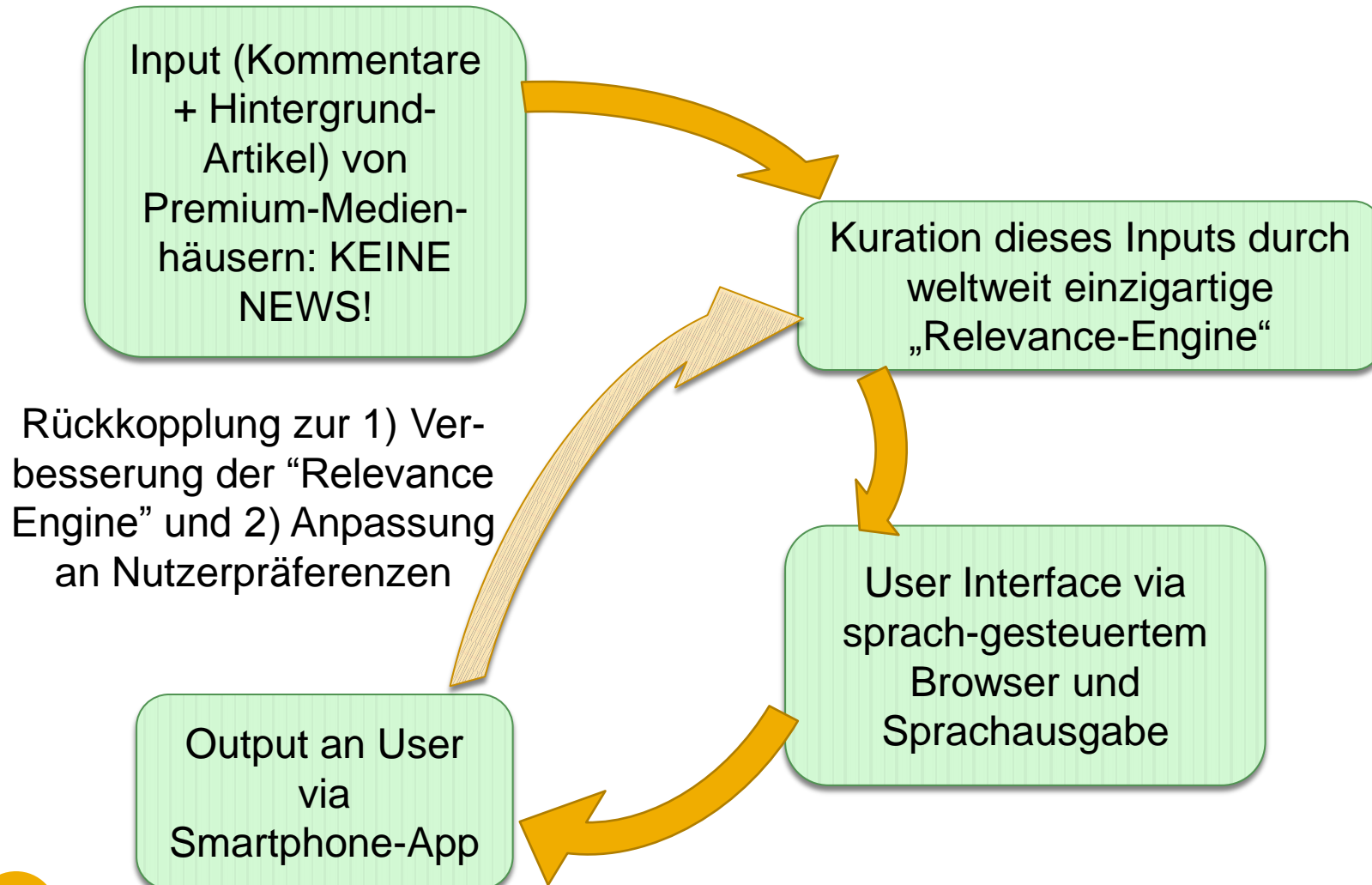


Klaus Haase: CEO; leidenschaftlicher Vertriebler; Vorstandserfahrung in USA, Österreich und Deutschland; 3-fach Gründer

Tempo

- „Quick und dirty“ zu starten ist für uns wichtig, um
- rasch Anregungen für Verbesserungen aus Kundenfeedback zu erhalten
 - den Wettbewerbsvorsprung des First Movers zu nutzen

Zabei technisch: Schritt für Schritt



Risiko

Zu wenig Kunden nutzen die Zabei-App, weil statt dessen

- andere Infotainment-Angebote im Auto genutzt werden
- Apps von Zeitungen- und Zeitschriften (FTD, Handelsblatt, Wirtschaftswoche) bereits genügend Nutzen bieten

Was kommt der zukünftigen Zabei heute am nächsten?

- Realclearmarkets.com in USA ist ein gutes Beispiel für Kuration für zeitarme Führungskräfte in Wirtschaft und Politik
- Aber wichtige Unterschiede zu Zabei:
 - zu viele Artikel
 - zu viele weniger relevante Artikel
 - in Deutschland andere Schwerpunkte: weniger über Finanzmärkte, mehr über Politik

Aktueller Hintergrund

- “Mobile dringt bis an die Drivetime vor”, sagt stern.de-Geschäftsführer Hasselbring

W&V, 23.5.12, http://www.wuv.de/nachrichten/digital/stern_de_ueber_mobile_man_kann_nicht_nicht_mitmachen

- Daimler schließt Kooperation für 20 Jahre, damit Nachrichten im Auto per Sprachsteuerung ausgewählt und vorgelesen werden können

<http://kress.de/tweet/tagesdienst/detail/beitrag/116818-daimler-ist-als-kooperationspartner-begehrt-nach-dpa-tut-sich-auch-dapd-mit-autobauer-zusammen.html>

- “Vom Sound zum Sinn: Wie Spracherkennung zur Kommunikationschnittstelle zwischen Mensch und Maschine werden soll”

Süddt. Zeitung, 21.5.12, S. 43

- “Warren Buffet kauft soeben 63 regionale US-Zeitungen, weil er als Erster den wichtigsten Wandel der Zeitungsbranche begriff”

Weltwoche 25/12 S. 19

- “Warren Buffett claims to read five newspapers a day”

Time, May 21, 2012, <http://business.time.com/2012/05/21/why-warren-buffett-is-buying-newspapers>