

AZUBO wird mobil

Ausrichtung auf übermorgen: Wir denken weiter



AZUBO ist eine Marke von amprice



Gegründet:	2005
Firmen:	amprice, inc. (USA), amprice GmbH (D), Moulaha Co (Maroc)
Geschäftszweck:	Betrieb von Online-Marktplätzen
Marktplätze heute:	25 Marktplätze in 23 Ländern
Marken:	amprice BesteAuktion (gekauft 2007) AZUBO (gekauft 2008) moulaha (gekauft 2008) Amboseller (gekauft 2009)
Nutzer:	300.000 registrierte Mitglieder
Finanzierung:	1.100.000 Euro durch Gründer, Business-Angel und Friends & Family, weitere Finanzierung notwendig
Mitarbeiter:	12 und 8 Programmierer in Indien, 3 Programmierer in Bulgarien

Positionierung



AZUBO ist als mobiler Marktplatz die einfachste Lösung zum Kauf von Waren aller Art überall und zu jeder Zeit.

Warum AZUBO mobil



- AZUBO ist seit 2003 eine bekannte Marke im Internet
- AZUBO entstand bei der Deutschen Telekom (iPhone Anbieter in D)
- AZUBO ist international nutzbar
- AZUBO hat ein besonders auffälliges Logo
- AZUBO hat die Rückwärtsauktion ins Internet gebracht

Es ist an der Zeit, dass AZUBO wieder Geschichte schreibt...



AZUBO macht es richtig



- § AZUBO wird der führende mobile Marktplatz sein.
- § Ein mobiler Marktplatz muss mehr sein, als ein abgespeckter Online-Marktplatz, die mobilen Besonderheiten müssen berücksichtigt werden.
- § Die Kombination aus stationärem Internet, mobilem Internet per Endgerät mit Einbeziehung des lokalen Handels bringt den Erfolg und breite Akzeptanz
- § Kunden können überall ohne Barriere ganz einfach einkaufen oder mitbieten.
- § Händler erschliessen bis zu zwei weitere Absatzkanäle (Mobil und Internet)
- § Die einfache Bedienung zeichnet die AZUBO App aus.
- § Kunden zahlen ganz einfach über mpass oder Click&Buy



Der Durchbruch für M-Commerce



- 1,3 Mobiltelefonverträge pro Bürger in Deutschland
- Schnelle Übertragung, geringe Ladezeiten (HSDPA)
- Günstige Flatrate-Tarife mit Internet inklusive
- iPhone hat sich weltweit 50 Millionen mal verkauft
- Alle Mobiltelefonhersteller kopieren die App-Solution
- Apple meldet in 09/2009 zwei Milliarden App-Downloads
- Mit mpass steht ein mobile Zahlungssystem bereit (15 Millionen potenzielle Kunden)



Vorteil für die privaten Nutzer



- § Über das Mobiltelefon einzelne Artikel einstellen:
 - § Foto machen
 - § Kurzbeschreibung dazu
 - § Laufzeit und Preis festlegen → fertig
- § Von überall und jederzeit den Verlauf von Auktionen sehen, SMS-Warnung bei überbotenen Artikeln
- § Von überall und jederzeit Artikel bequem einkaufen und bei Auktionen mitbieten.
- § Zahlung über mpass mit 100% Garantie



- § Tolle Angebote in der Umgebung entdecken und von AZUBO zum Geschäft geleitet werden.
- § Bestellung auch per Anruf möglich



Vorteile für den Handel



Teilnehmende Händler erschließen sich ein bis zwei zusätzliche Absatzkanäle und steigern so ihren Umsatz.

Durch Integration der AZUBO-App in die Werbung des Handelspartners ist Umsatz rund um die Uhr möglich, spontanes Kaufverhalten wird gefördert.

Durch unsere Navigation zum POS wird M-Commerce auch im Geschäft zur Belegung führen.

Händler sind mit ihren Angeboten auch im Internet auf drei Marktplätzen vertreten.

Lokale Präsenz durch Einbindung in M-Communities.

Der globale Handel verändert sich. Geschäftsmodelle, die sich gestern keiner vorstellen konnte, werden Realität und wachsen mit nie vorgestellter Dynamik. Verändertes Verhalten der Generation bis 30 schafft neue Möglichkeiten:

- eCommerce wächst weiter, wird ergänzt durch MCommerce
- mit M-Commerce kommt ein neuer, anderer Handelsweg dazu
- Neue Partnerschaften ermöglichen Mash-Ups, wie die Verbindung von M-Commerce mit Navigationselementen
- Der lokale Handel kann integriert werden und gewinnt neue Kunden
- M-Communities und Benachrichtungsfunktionen binden die Kunden stärker

Marktumfeld



Wir sind umgeben von großen Firmen, unser Erfolg beruht in der Schnelligkeit und in der konsequenten Umsetzung der Ideen und Visionen.

Unser Umfeld ändert sich laufend – wir müssen den richtigen Zeitpunkt wählen, um Erfolg zu haben.

Im M-Commerce liegt ein Potenzial, dass durch die Verbreitung internetfähiger Mobiltelefone (1,3 pro Bürger in D) und die Infrastruktur sowie die gesunkenen Kosten höchst interessant ist.

Auch im Internet ist Potenzial: Durch unsere Whitelabel-Lösung wird amprice zu den zentralen Marktplätzen im Netz aufsteigen.

Mobile Milestones



9. November 2009

Vorstellung Prototyp iPhone App für Azubo

9. – 11. November 2009

Investorenkonferenz Deutsches Eigenkapitalforum

1. Dezember 2009

Vorstellung azubo.mobi als handyfähige Version von Azubo.de

1. Januar 2010

Vorstellung App für Samsung, LG und Nokia
Integration mpass als Zahlungssystem

2010

Weiterer Ausbau der Apps, Kooperation mit Providern,
Lokalisierung, stationäre Händler einbeziehen

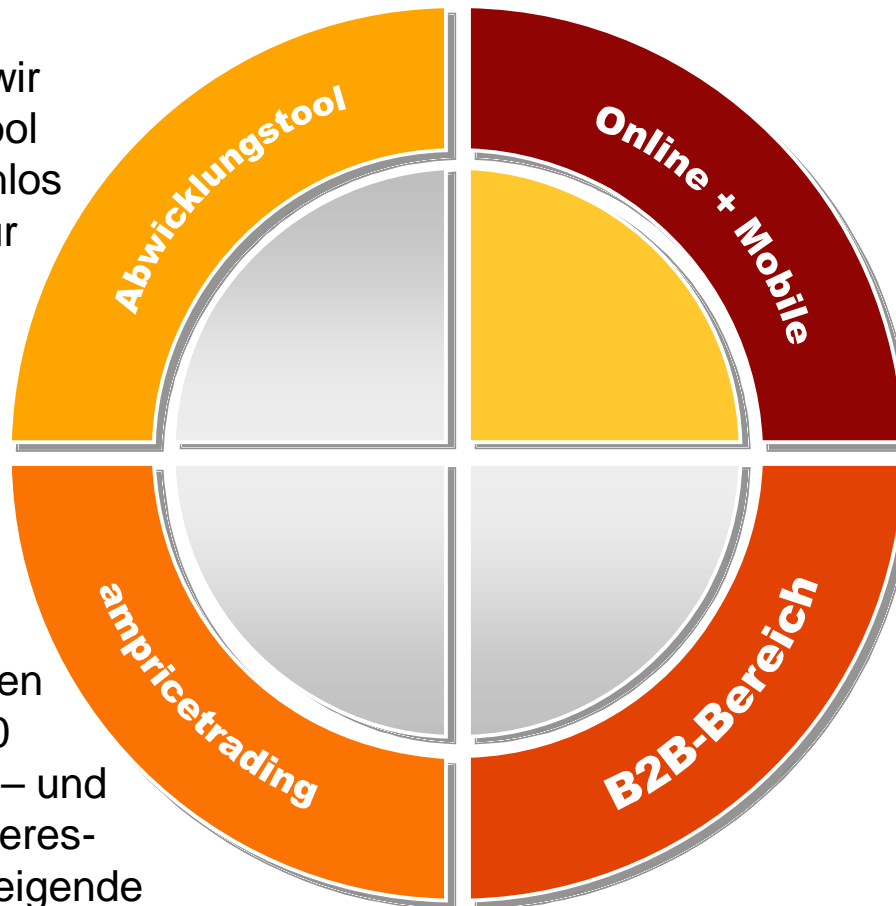


Wettbewerbsvorteile von amprice

Wo punktet amprice im Wettbewerb?



Mit Amboseller bieten wir Online-Händlern ein Tool zum Zeit sparen kostenlos und nutzen es selbst für ampricetrading.



Die Kombination aus online und mobile Marktplatz bietet den Anbietern zwei Vertriebswege, die effizient genutzt werden können

Mit ampricetrading bieten wir Artikel von über 100 Distributoren selbst an – und schaffen damit viele interessante Angebote und steigende Nachfrage für alle Artikel durch Google Platzierung

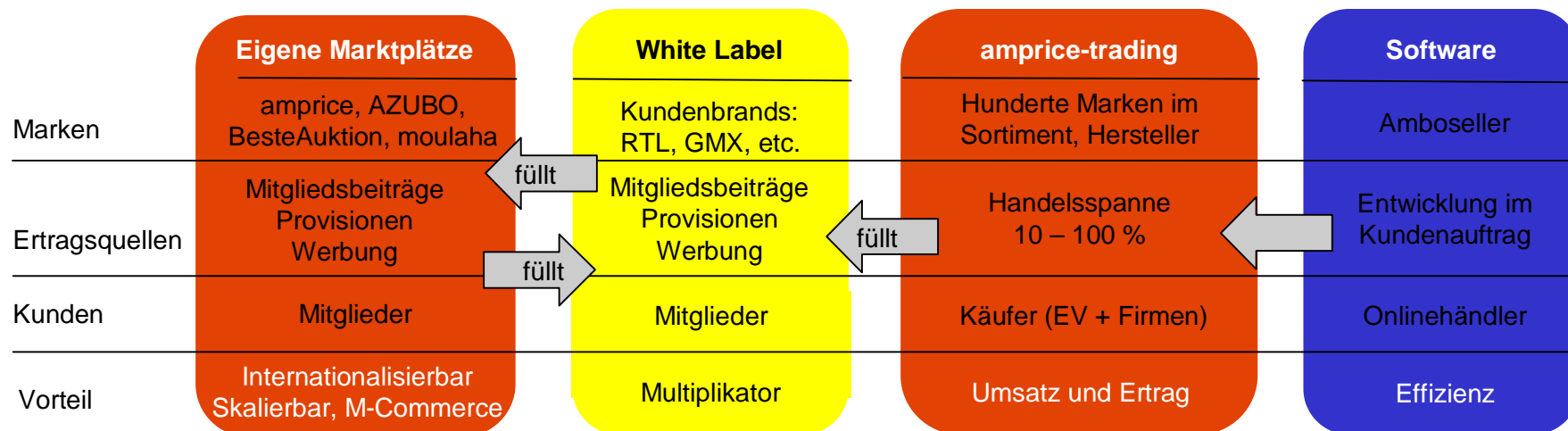
Unser B2B-Marktplatz mit Zugangsbeschränkung und Service ist attraktiv für alle, die weitere Vertriebswege suchen



Geschäftsmodell



- Eigene, skalierbare Marktplatz-Software
- Früher Einstieg in M-Commerce als strategischer Vorteil
- Alle Handelsformen auf einer Plattform
- B2B, B2C und C2C (eigener B2B-Bereich auf der Plattform mit Zugang nur für gewerbliche Mitglieder)
- gesamte Wertschöpfungskette wird abgedeckt
- Hocheffiziente Abwicklung und Verkäuferunterstützung durch Amboseller
- Anerkannt gute Service-Organisation
- Transparentes und verlässliches Pricing-Modell



Unser Fahrplan:



Finanzkennzahlen amprice, inc.



(TEUR)	2010	2011	2012
Umsatz	6.994	40.413	152.023
Mitarbeiter	115	203	437
EbIT	(6.475)	6.288	48.338
EbIT % vom Umsatz	-92,6%	15,6 %	31,8 %
Kommunikation und Vertrieb	4.880	14.534	54.569
In % vom Umsatz	69,77%	35,96%	35,89%
Personalkosten	2.650	7.606	18.089
In % vom Umsatz	37,88 %	18,8%	11,89%
Sonstige Kosten	3.156	7.464	23.873
In % vom Umsatz	45,12%	18,96	15,70
Afa	259	673	2.501
Märkte	6	11	11 +
Holding-Kosten	2.600	4.000	5.000
In % vom Umsatz	37,4%	9,89%	3,28%
+ Fresh Money	21.000	15.000	0
- Investments	6.000	11.000	6.000

AZUBO erster echter M-Commerce Marktplatz



Jetzt ist die Zeit, um den ersten M-Commerce Marktplatz zu bringen.
Die Erfolgsfaktoren zur Erreichung der kritischen Masse sind gegeben:

1. Netzinfrastuktur
2. Endgeräte internetfähig
3. Kosten für mobiles Internet gesunken. Paketangebote werden genutzt

AZUBO mobile wird anders sein:

1. Lokale Angebote bevorzugt
2. Einbindung stationärer Handel
3. Kooperation mit Netzbetreibern und Mobile-Communities
4. Navigation zu Anbietern integriert (zu Fuß, per Auto)
5. Leichteste Bedienung für das Erstellen von Angeboten per Handy



Haben Sie Fragen?

Markus Burgdorf
+49 511 410 445-290