



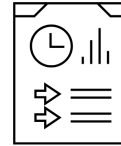
Startups im Big Data Business

Michael Franzkowiak | Contiamo

30. Juni 2017 | “Big Data made in Germany”

Zugriffsschicht zur Operationalisierung von Big Data

Operationalisierung



Entscheidungstools

Modelling & Machine Learning

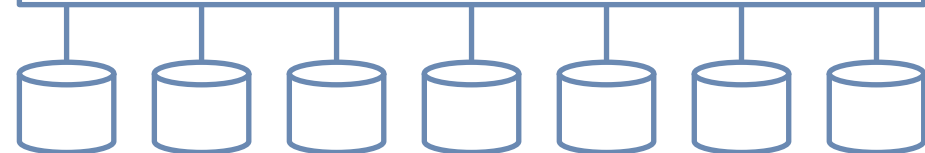


Data Science
Umgebung

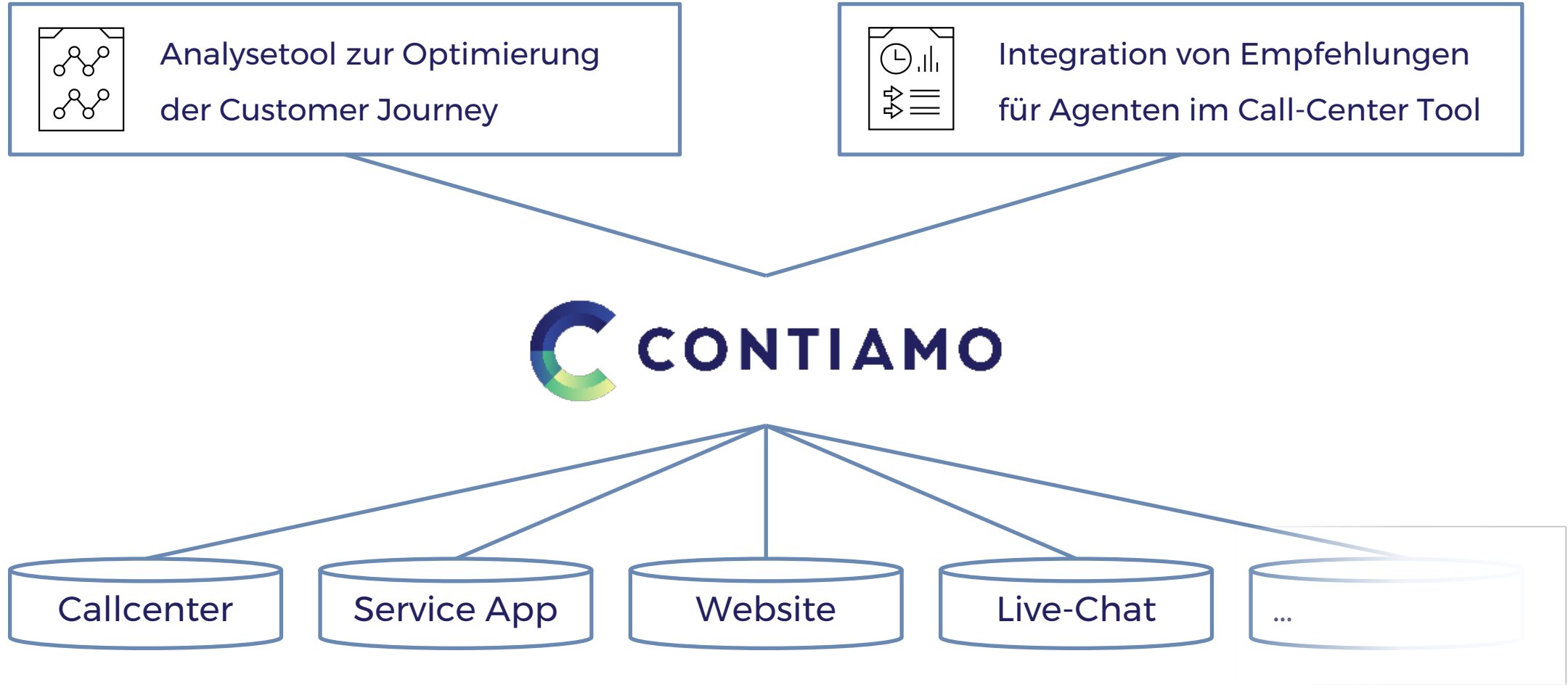
Daten-Integration



Datenkatalog und
Abfrageschicht



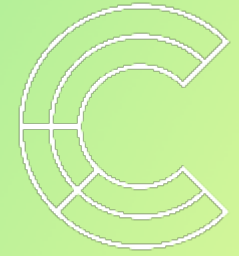
Anwendungsbeispiel: Optimierung des Kundenservice



Erfolgsfaktoren für Startups im Big Data Business

- Talent und Experten
- Funding
- Potentielle Kunden und Ökosystem

**Talent
Experten**



CONTIAMO - Team

- **22** Mitarbeiter, **14** Nationen
 - **18** Tech / Data Science
 - **4** Frauen
 - **4x** fließende Deutschkenntnisse
- **15** offene Stellen
- Recruiting-Aufwand entspricht derzeit
~ **5** Vollzeitstellen
- **318h** Aufwand pro neuem Mitarbeiter

*Das richtige Team
ist Erfolgsfaktor Nr. 1*

Globaler Wettbewerb um Mitarbeiter

- Stellenanzeigen sind (fast) nutzlos
- **„Active sourcing“**
 - Lateinamerika
 - Osteuropa
 - Asien
- Blue Card funktioniert
 - könnte schneller sein
- Berlin / Deutschland gewinnt (relativ) an Attraktivität

Gesucht:

- ✓ *Sehr gute Englischkenntnisse*
- ✓ *Begeisterungsfähigkeit*
- ✓ *Lernfähigkeit*

Funding



CONTIAMO - Funding

1 Family, Friends, Fools < 200k

2 Seed **hub:raum** **Vogel Ventures** < 1m
Das VC Unternehmen von Vogel Business Media

3 Series A **CAPNAMIC** < 5m
V E N T U R E S

Zugang zu Funding immer noch beschränkt

- Wenige erfolgreiche Vorbilder
- Kaum Investoren mit Fokus auf /
technischem Verständnis von Big Data / AI
- Investments sind deutlich kleiner als in den
USA
- Viel früherer Fokus auf Monetarisierung
(notwendig)

*Im B2C Bereich gibt
es mittlerweile gute
Vorbilder (Zalando!)
und ordentliches
Funding*

Potentielle Kunden Ökosystem



CONTIAMO - Initiale Kunden

Das Henne-Ei-Problem lösen: Wer wird Erstkunde eines unbekanntes Startups?

■ ■ ■  Deutsche Telekom

ringier
axel springer



Zunehmende Offenheit gegenüber Zusammenarbeit mit Startups

- Digital Labs / Business Units zum Scouting von Startups sind ideale initiale Kontaktpunkte
- Regelmäßig Interesse an „Erfahrungsaustausch“ mit Startups
- An vielen Stellen immer noch hohe Risiko-Aversion
 - “Nobody has ever been fired for buying IBM“

Führende Big Data Open Source Projekte werden fast ausschließlich in den USA vorangetrieben

- Open Source ist das Herz des Big Data Ökosystems
 - Apache Foundation
 - Google, Microsoft, ...
- In Berlin / Deutschland
 - Umfassende Nutzung dieser Open Source Tools
 - Beschränkter Beitrag zur Weiterentwicklung
 - Kaum Einfluss auf grundsätzliche Gestaltung



*Es entwickeln sich zwei
Sets von Standards:
Open Source Tools und
Cloud Computing
Services*