

# RegioHelden

Lokale & messbare Internetwerbung

**Feliks Eyser**  
Gründer

[feliks.eyser@regiohelden.de](mailto:feliks.eyser@regiohelden.de)  
0711 – 128 50 120  
0162 - 8184981

## RegioHelden GmbH

- Technologischer Dienstleister für lokale Internetwerbung
- Gegründet: 2010
- Mitarbeiter: ca. 90

## Mission

Lokalen Dienstleistern neue Kunden über messbare Internetwerbung generieren.

## Gesellschafter



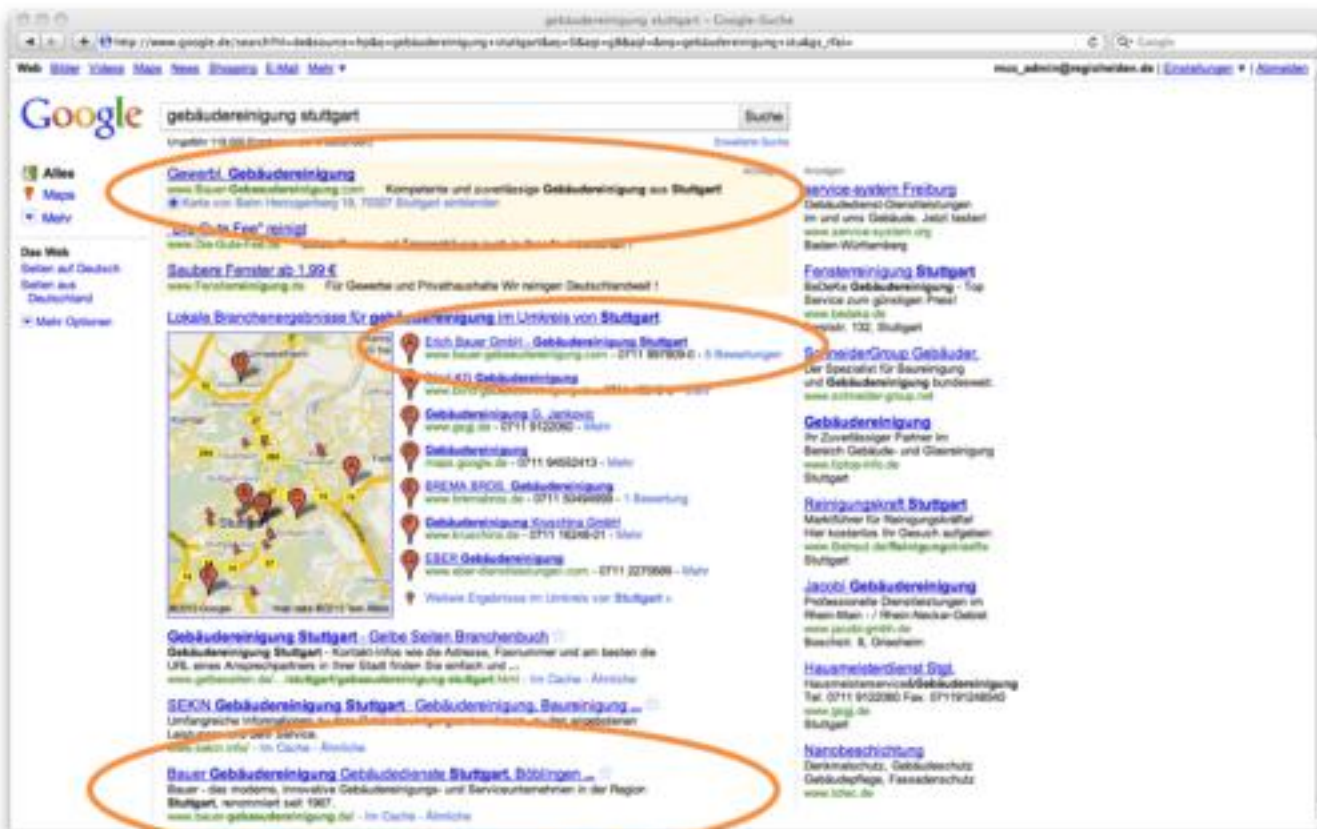
- Konsumenten nutzen zur Recherche lokaler Unternehmen zunehmend das Internet (73% lt. GfK\*).
- Klassische Verlage (GelbeSeiten & co.) bieten keine effektiven Maßnahmen, um online gefunden zu werden.
- Lokale Werbetreibende investieren an der Zielgruppe vorbei, da sie den ROI klassischer Werbemaßnahmen nicht nachvollziehen können.
- Klassische Agenturen können die KMU Zielgruppe aufgrund der relativ kleinen Budgets nicht bedienen.

\* <http://www.yellow1.de/presse/veroeffentlichungen/11771594>



# Produkt (SEM/SEO)

Automatisierte Platzierung auf Google (AdWords, Places, SEO):



Mittelfristig werden >80% der nötigen Prozessschritte zur Erstellung und Optimierung der Maßnahmen automatisiert. Stand heute: 100% standardisiert (Prozessdauer: 3h Setup) ca. 20% automatisiert.

# Produkt (Landing Page)

Messbare Call-Tracking Rufnummer



**Bauer Gebäudereinigung**

**Willkommen bei der Gebäudereinigung Erich Bauer GmbH!**

Wir sind ein modernes, innovatives Familienunternehmen und seit 1967 erfolgreich für namhafte Kunden in der Region Stuttgart tätig. Mit über 400 qualifizierten Mitarbeitern zählen wir zu den renommierten Gebäudereinigungen in Stuttgart.

Aus eigenem Anspruch legen wir besonderen Wert auf **Fachkenntnis, Qualität, Zuverlässigkeit und Kundenorientierung**. Die Mitgliedschaften in der Gebäudereiniger-Innung und im Qualitätsverbund Gebäudereiniger - hier als einer der ersten zertifizierten Betriebe - sind für uns zusätzlicher Ansporn.

Dass wir den richtigen Weg gehen, beweist die langjährige Treue unserer zahlreichen Kunden.

**Unsere Leistungen:**

- Unterhaltsreinigung (regelmäßige Reinigung z.B. von Bürobüro)
- Glasreinigung
- Fassadenreinigung
- Industriereinigung
- Saureinigung
- Grundreinigung
- Großflächenreinigung
- Teppichreinigung
- Graffiti-Entfernung

**Referenzen**

**Kontaktieren Sie uns:**

**Rufen Sie uns jetzt an:**  
**0711 - 169 173 055**

**Kontaktieren Sie uns:**

Hinweis: Nutzen Sie das Formular oder wählen Sie [Rufnummer](#) [Zur Bestellungsanfrage](#)

Name\*

Telefon\*

E-Mail

Nachricht

**Jetzt anrufen!**

\*Pflichtfeld

**Wir bedienen folgende Regionen:**

- Stuttgart (Großraum)
- Kreis Ludwigsburg
- Kreis Heilbronn
- Kreis Södingen
- Kreis Esslingen
- Kreis Rems-Murr-Kreis
- Kreis Göttingen
- Kreis Reutlingen

**Die Firma im Überblick:**

- Gegründet: 1967
- Firmensitz: Stuttgart (Bad Cannstatt)
- Mitarbeiter: 400

**Anschrift:**

Erich Bauer GmbH  
Beim Herzogenberg 19  
70327 Stuttgart

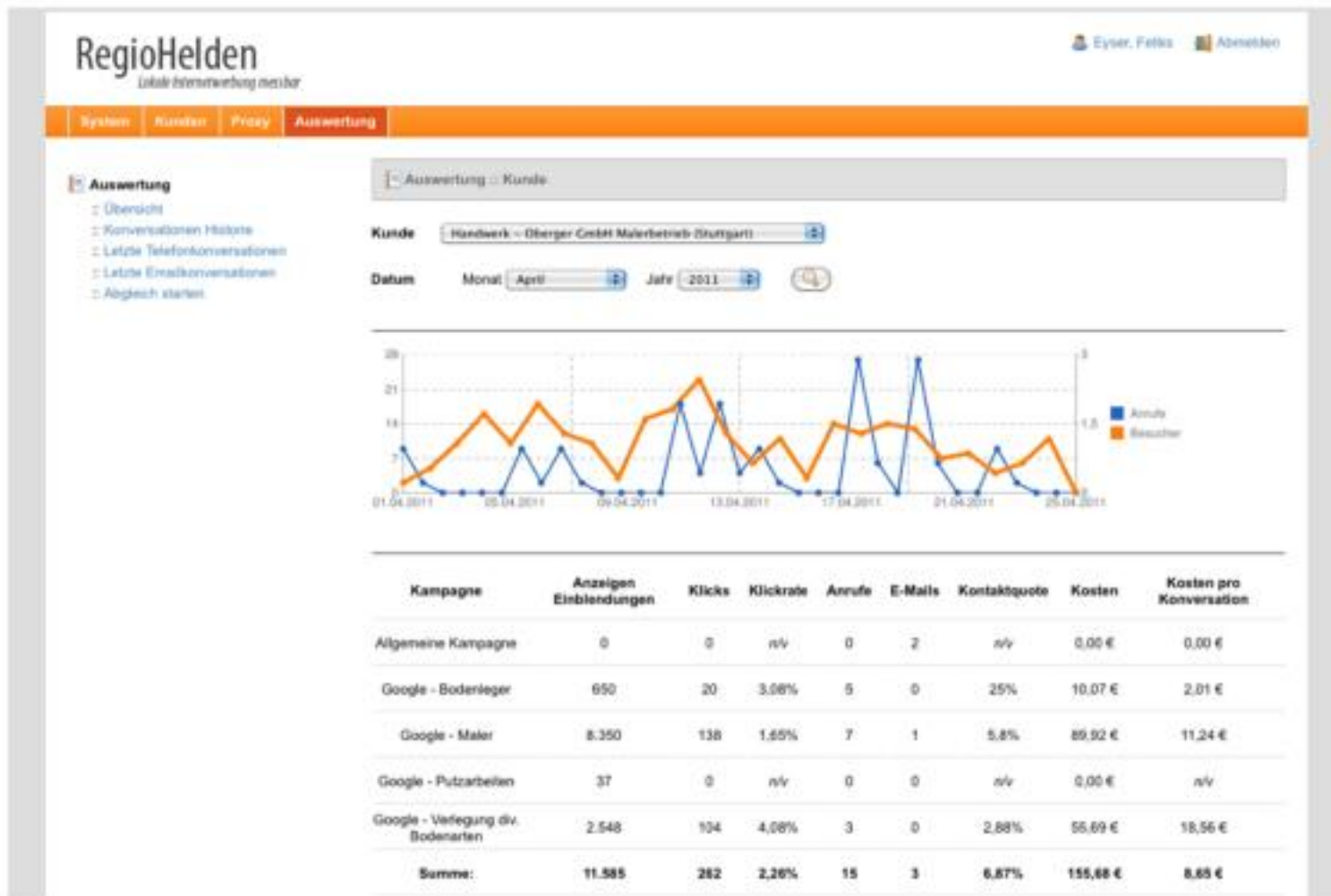
**Kontakt:**

**Partner Logos:** Allianz, SCHLECKER, HORNBACH, Thieme, CONINVERS, Schwabengarage, LB=BW, Fellbach, Stadt der Weine und Genüsse, TK, LBS, weru

Standardisierte Landing Page auf Template Basis. Conversion Rate (Klick zu Anruf/E-Mail): ca. 5-20% (je nach Branche)

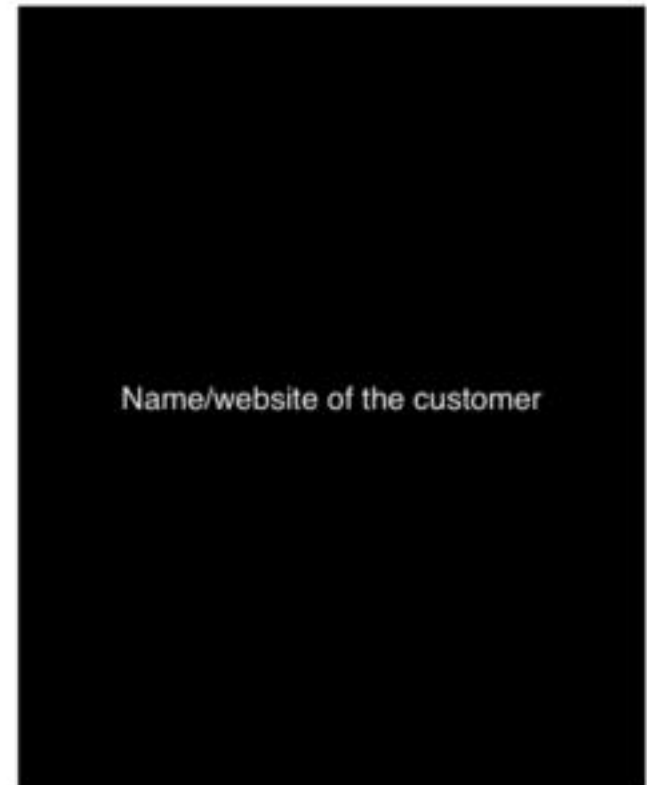
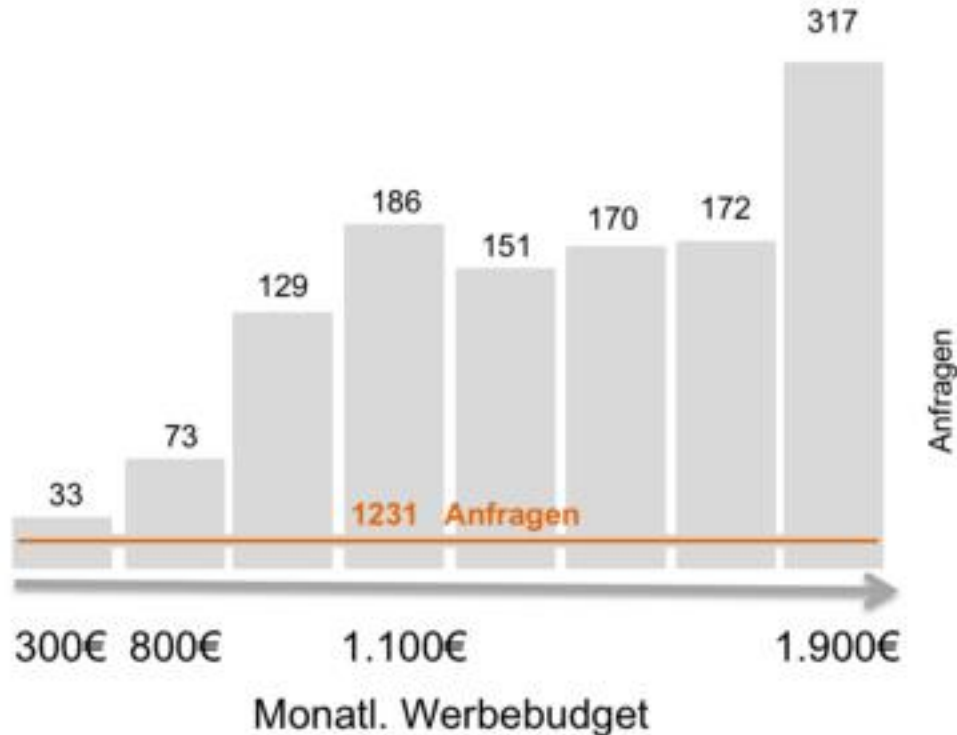


# Produkt (Auswertung)



Messung der Impressions, Klicks, Anrufe & E-Mails. Auswertung in Kundensystem (SaaS/Webservice)

# Fallstudie: Handy Reparatur



## Erfolg mit den RegioHelden

- 2 Festangestellte, mehrere 400€ Kräfte
- Neue Räumlichkeiten
- Eröffnung einer 2. Filiale
- Übernahme einer bestehenden Firma

**80-90%** der Anfragen werden zu Aufträgen

# Weitere Fallstudien (Zeitraum je 1 Monat)

Hohe Kundenzufriedenheit durch messbare Ergebnisse (höchste Kundenzufriedenheit in DE It. Google Studie) -> Hohe Verbleibquote/Kundentreue:



Budget: 500€  
Klicks: 600-700  
Anfragen: ca. 40



Budget: 300€  
Klicks: ca. 350  
Anfragen: ca. 20



Budget: 300€  
Klicks: 450-500  
Anfragen: ca. 12



Budget: 300€  
Klicks: ca. 400  
Anfragen: ca. 20



Budget: 200€  
Klicks: 350-400  
Anfragen: ca. 25



Budget: 800€  
Klicks: 5.500-6.000  
Anfragen: ca. 400





Google  
Deutschland



facebook

+ perspektivisch  
weitere Publisher/  
Services

€€€

## RH Plattform Technologie

- Automatisierte Kampagnensteuerung
- Webseiten Spiegelung
- Standardisierte Prozesse
- Publisher Schnittstellen
- Bid Management
- Automatisierung
- Conversion Optimierung



KMU #1



KMU #2



KMU n

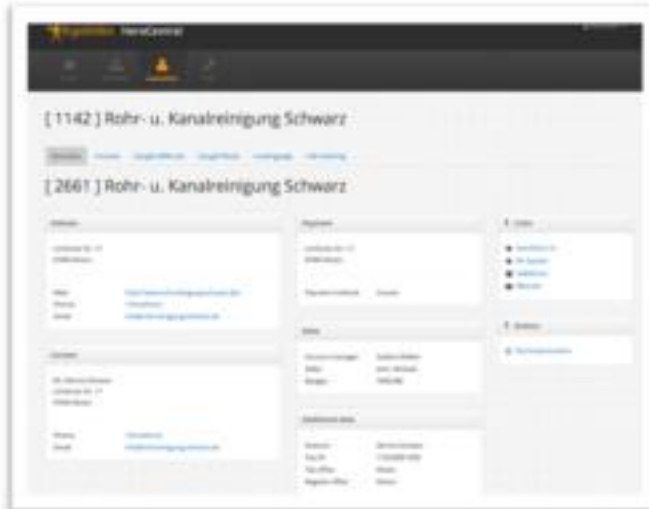
Leads



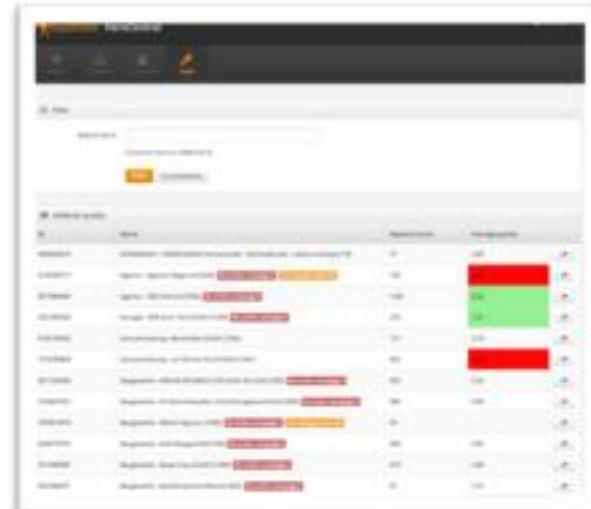
## RegioHelden Tracking

- Web Analyse (Impressions, Klicks etc.)
- Anrufmessung/Anrufanalyse
- Kunden Reporting (Jingles, Emails, PDFs, Web-Interface)

Proprietäres ERP System für die Verwaltung von Online Marketing Kampagnen für KMUs:



This screenshot displays the details of a campaign titled "[1142] Rohr- u. Kanalreinigung Schwarz". It features a sidebar with navigation options, a main content area with various data fields, and a right-hand panel with additional settings or analytics.



This screenshot shows a list of campaigns with columns for 'Name', 'Budget', and 'Status'. The status column uses color-coded indicators: red for 'Stopp', green for 'Laufend', and yellow for 'Planung'. A 'Zurücksetzen' button is visible at the bottom.



This screenshot illustrates a budget breakdown tree for a campaign. The tree starts with a root node and branches into several sub-nodes, some highlighted in green and others in red, representing different budget allocations.

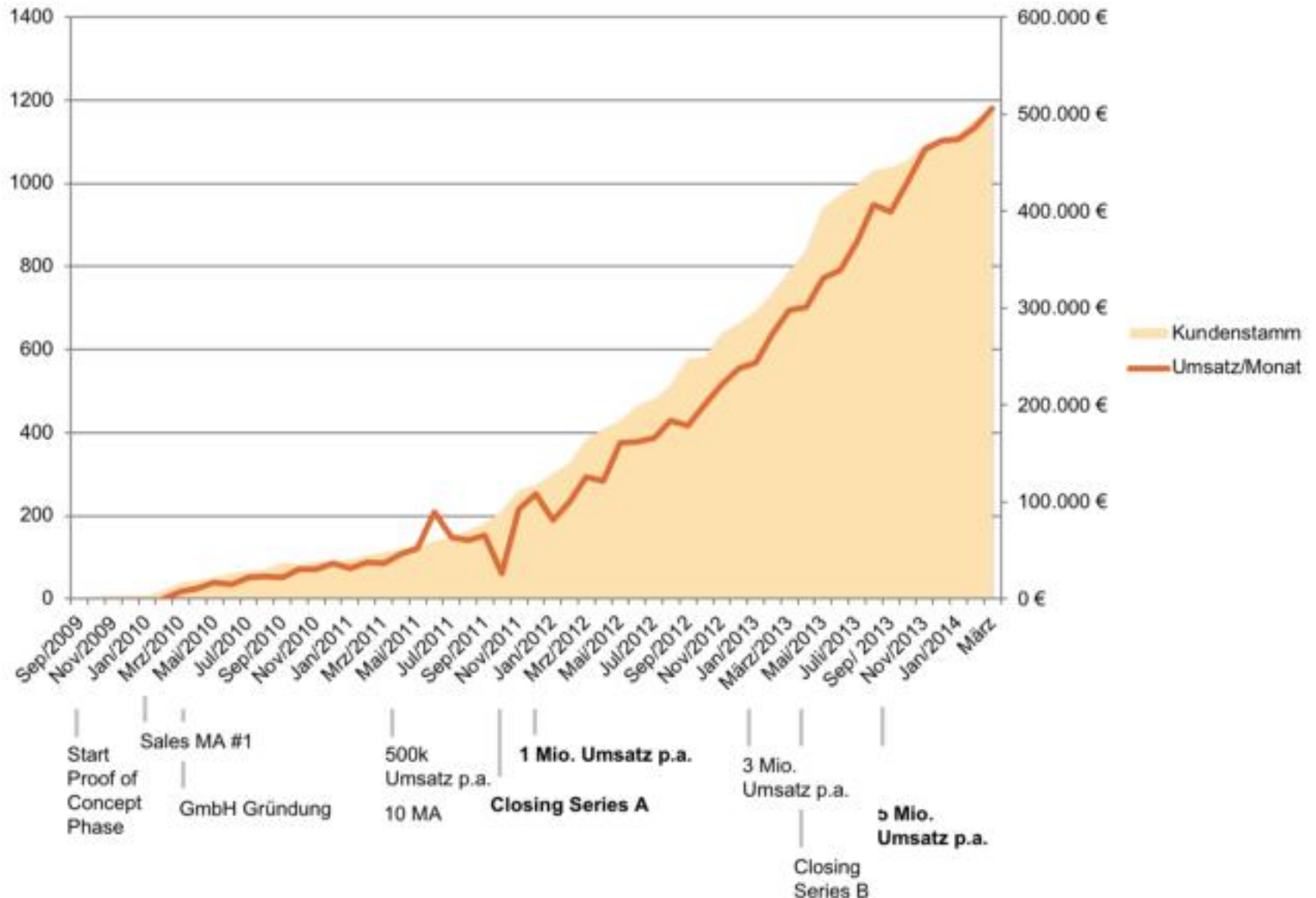


This screenshot shows a form for creating a new campaign. It includes fields for 'Kampagne ID', 'Typ', 'Status', 'Startzeitpunkt', 'Endzeitpunkt', 'Budget', and 'Branchen', along with a 'Zurücksetzen' button.

- Start Vertrieb: Januar 2010
- Aktive Kunden: >1.000 (in >100 Branchen)
- Umsatz pro Kunde pro Jahr: >6.000 EUR
- Verlängerungsquote von Kunden nach Testphase: >80%
- Umsatz run rate: > 6 Mio. EUR p.a.
- DB1: ca. 40%
- 1 von 14 deutschen „Google AdWords Premium KMU Partnern“
- Höchste Kundenzufriedenheit in DE (Google Award 2013)



# Entwicklung Kunden + Umsatz



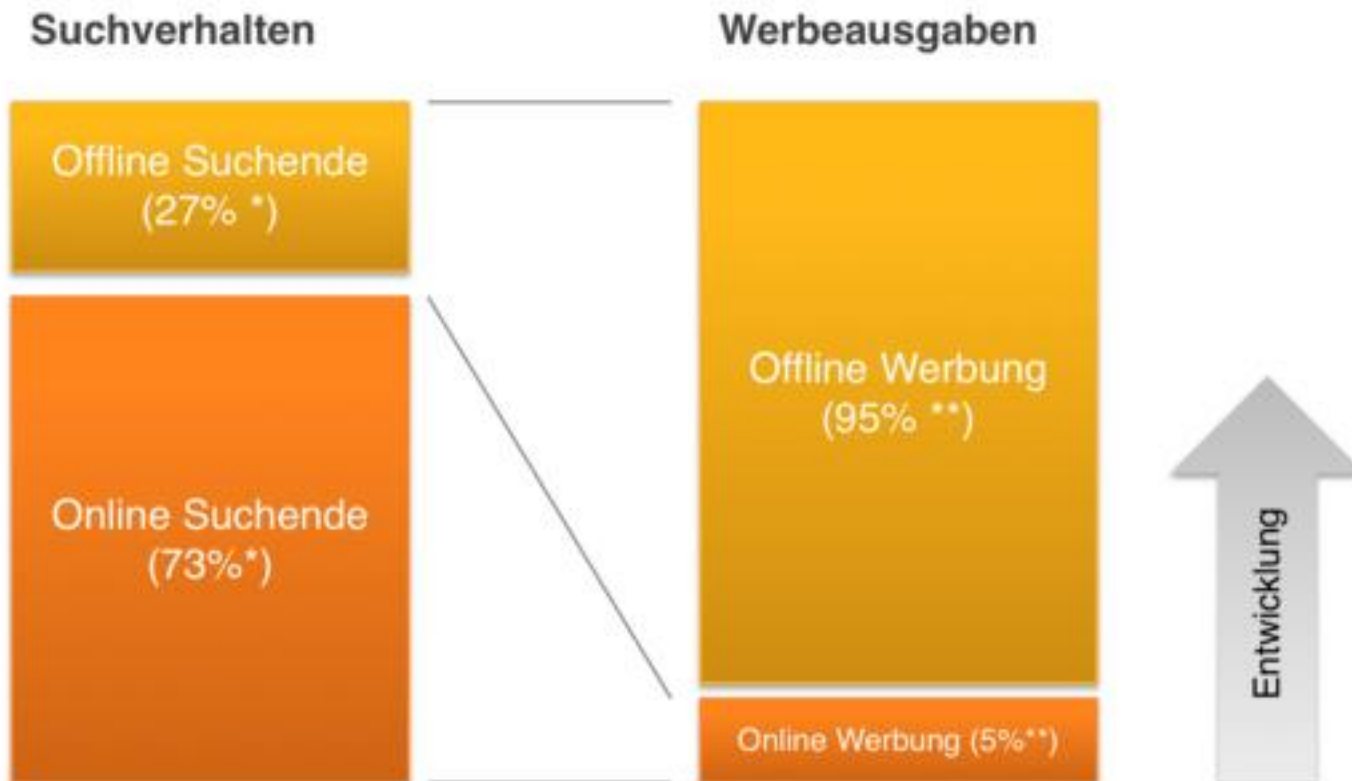
Umsatz: >500MM USD  
Kunden: 20.000  
Mitarbeiter: >1.000

Kunden: >200.000



Umsatz: >100MM USD  
Mitarbeiter: >300





Werbeausgaben deutscher KMUs:  
GelbeSeiten Umsätze:

ca. 6 Mrd. Euro\*\*  
ca. 1,5 Mrd. Euro

\* GfK Studie (2009): <http://www.yellow1.de/presse/veroeffentlichungen/11771594>

\*\* Lokale Suche 3.0, telegate Media (2010): [http://www.telegate.com/static/medien/media/101012\\_Medientage2010\\_AL.pdf](http://www.telegate.com/static/medien/media/101012_Medientage2010_AL.pdf)

## RegioHelden Potenzial (Bottom-Up), nur Deutschland:

81 Großstädte  
x 100 Fokusbranchen  
x 15 Unternehmen  
X 5.000 EUR Jahresbudget

**= 607 Mio. EUR p.a.**

### Top-Down:

- Gesamte Werbeausgaben deutscher KMU ca. **6 Mrd. EUR\***
- Davon Online: 8%= 480 Mio. EUR\*
- Der Anteil soll sich bis 2020 auf ca. **1,5 Mrd.** verdreifachen\*

\* [http://www.telegate.com/static/medien/media/101012\\_Medientage2010\\_AL.pdf](http://www.telegate.com/static/medien/media/101012_Medientage2010_AL.pdf)

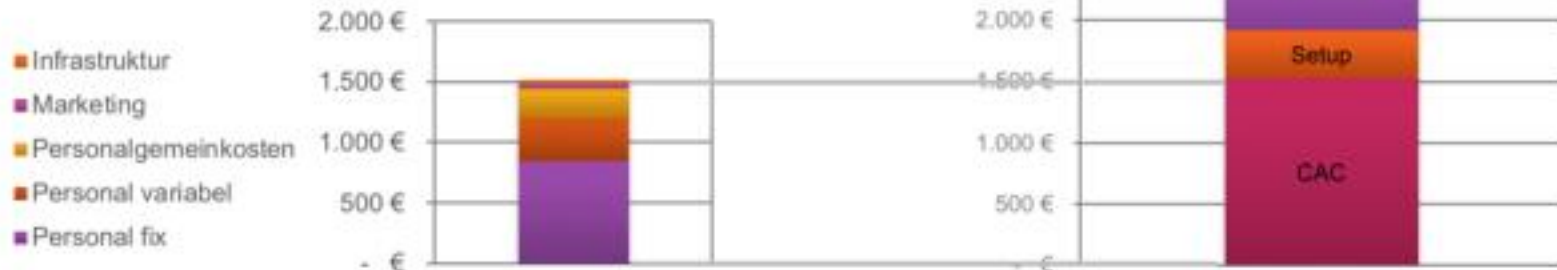
Kanal	Effizienz	Skalierbarkeit
<b>Direktvertrieb</b>	+	++
<b>Multiplikatoren/Partner</b>	++	+
Online Marketing	++	+
Messen	++	-
Offline Netzwerke	++	-
Empfehlungsmarketing	+++	-

Wesentlicher Vertriebskanal für RegioHelden ist die eigene Außendienstorganisation. Aktuell betreibt RegioHelden Büros in 5 deutschen Städten und beschäftigt ca. 35 Mitarbeiter im Vertrieb und Vertriebssupport. Alle Mitarbeiter sind sozialversicherungspflichtig angestellt und werden durch einen strukturierten Prozess rekrutiert, ausgebildet und gecoacht.

Technisch wird der Vertriebsprozess über das Salesforce CRM gesteuert und kontrolliert. Das Lead Management zur Kaltakquise erfolgt über eine selbstentwickelte Crawler Software.

**Customer lifetime value:**  
ca. 3.800 EUR (über 3 Jahre, diskontiert)

**Kundenakquisitionskosten:**  
ca. 1.500 EUR\*



- Die Akquisitionskosten liegen bei ca. 1.500€.
- Im Durchschnitt (inkl. Churn Kunden) liegt der Kundenwert bei 3.800€ und damit in einem Verhältnis von ca. 2,5x.
- Kunden mit höheren Budgets (monatl. >1.000€) haben Kundenwerte von bis zu 50-75 TEUR.

Profitable  
Wachstums-  
investition

# Finanzierungsrunde Serie C

## RegioHelden 2014

- 1.000 Kunden
- >6m EUR Umsatz
- 150k burnrate
- 5.5m investiert
- Wachstum >100% p.a.

**Bewertung 18-20m**  
(3x Umsatz)

Frühling/Sommer 2014:

**Series C: 3-4 Mio. EUR\***

### Mittelverwendung

1. Investition in bewiesenes Vertriebsmodell
2. Entwicklung weiterer Produkte um Umsatz/Kunde zu steigern
3. Weitere Automatisierung der Abwicklung, um Kosten zu senken

\* ca. 1,5 Mio. EUR von bestehenden Gesellschaftern. Externe Investoren ab Ticketgrößen von 500 TEUR.

## RegioHelden 2017

- >5.000 Kunden
- >30m EUR Umsatz
- Profitabel
- Breiteres Produkt Portfolio
- >4m EBIT p.a. (>11% Marge)
- Wachstum 30-40% p.a.

**Bewertung 45-75m**  
(1.5x-2.5x Umsatz)



# Exit Optionen

Exit Kanal	Beispiele	Bemerkung
<b>Medienhäuser</b>	Axel Springer, Holtzbrinck, Bertelsmann, Burda	Springer und Holtzbrinck sind im lokalen AdWords Bereich aktiv (AS Mediapilot & LocalPerformance), allerdings bisher nur mit mäßigem Erfolg. Gespräche mit beiden bzgl. Kooperationen laufen.
<b>Gelbe Seiten Verlage</b>	Schlütersche, Heise, Müller Verlag etc.	RegioHelden greift mit seinem Geschäftsmodell das Kernprodukt der Gelben Seiten an. Diese beobachten den Markt aktiv, experimentieren mit Online-Marketing im kleinen Stil, haben bisher allerdings keinen durchschlagenden Erfolg. Gespräche bzgl. Kooperationen und Finanzierungen laufen seit 2011.
<b>Tageszeitungs Verlage</b>	WAZ, SWHM, Pressedruck	RegioHelden steht mit allen relevanten Verlagen bzgl. Whitelabel-Kooperationen in Kontakt. Interesse bei Finanzierungsrunden mitzuwirken wurde bereits bekundet, allerdings durch RegioHelden bisher abgelehnt, um andere Exit Kanäle offen zu halten.
<b>Deutsche Telekom / DeTeMedien</b>		Gemeinsam mit den Gelbe Seiten Verlagen bringt die Telekom-Tochter DeTeMedien die Gelben Seiten heraus. Ansatzpunkte sind hier ähnlich, wie bei den Verlagen selbst.
<b>Deutsche Post</b>		Die Post ist generell an Online Marketing interessiert (Akquisitionen von nugg.ad & intelliAd) und war mit dem Produkt „werbemanager“ im AdWords/KMU-Segment aktiv. 2012 wurde das Projekt auf Grund mangelnder Erfolge eingestellt.
<b>KMU-Online Anbieter</b>	meinstadt.de, wer-liefert-was, myhammer, telegate	Die meisten Portale leiden wie viele Content-Player unter starken Google-Abhängigkeiten und Algorithmus Änderungen und sind gerade in Re-Organisationsphasen. Als reine Exit-Kanäle sind die Player auf Grund ihrer kleinen Größe unrealistisch, aber möglicherweise können sich Merger Szenarien ergeben.
<b>US Anbieter</b>	ReachLocal, Yodle, Yext	ReachLocal tut sich auf deutschem Markt schwer. Kontakt besteht seit 2012. Die anderen Anbieter beschränken sich zur Zeit auf den US Markt und könnten durch eine Akquisition nach Europa expandieren.

# Team / Management



**Feliks Eyser**  
Geschäftsführer/CEO

Wirtschaftsinformatiker, 7 Jahre Startup Erfahrung, 9 Jahre Online Marketing, Gründerpreis BW, Mitglied im EO Berlin Board, Erfahrung mit Produktdesign in Startups & Automatisierung von Online Marketing



**Dr. Stefan Detscher**  
COO

ex A.T. Kearney, ex Roland Berger, Startup Gründer (verkauft '08), EBS Diplom + Promotion, Erfahrung im Management von Startup Unternehmen & Optimierung v. Ablauforganisationen

## Board & Advisor:



**Peter Ambroz**  
edelight GmbH



**Tobias Schirmer**  
Bertelsmann/BDMI



**Ingo Drexler**  
Mountain Super Angel



**Dr. Andreas Albath**  
ex telegate CEO

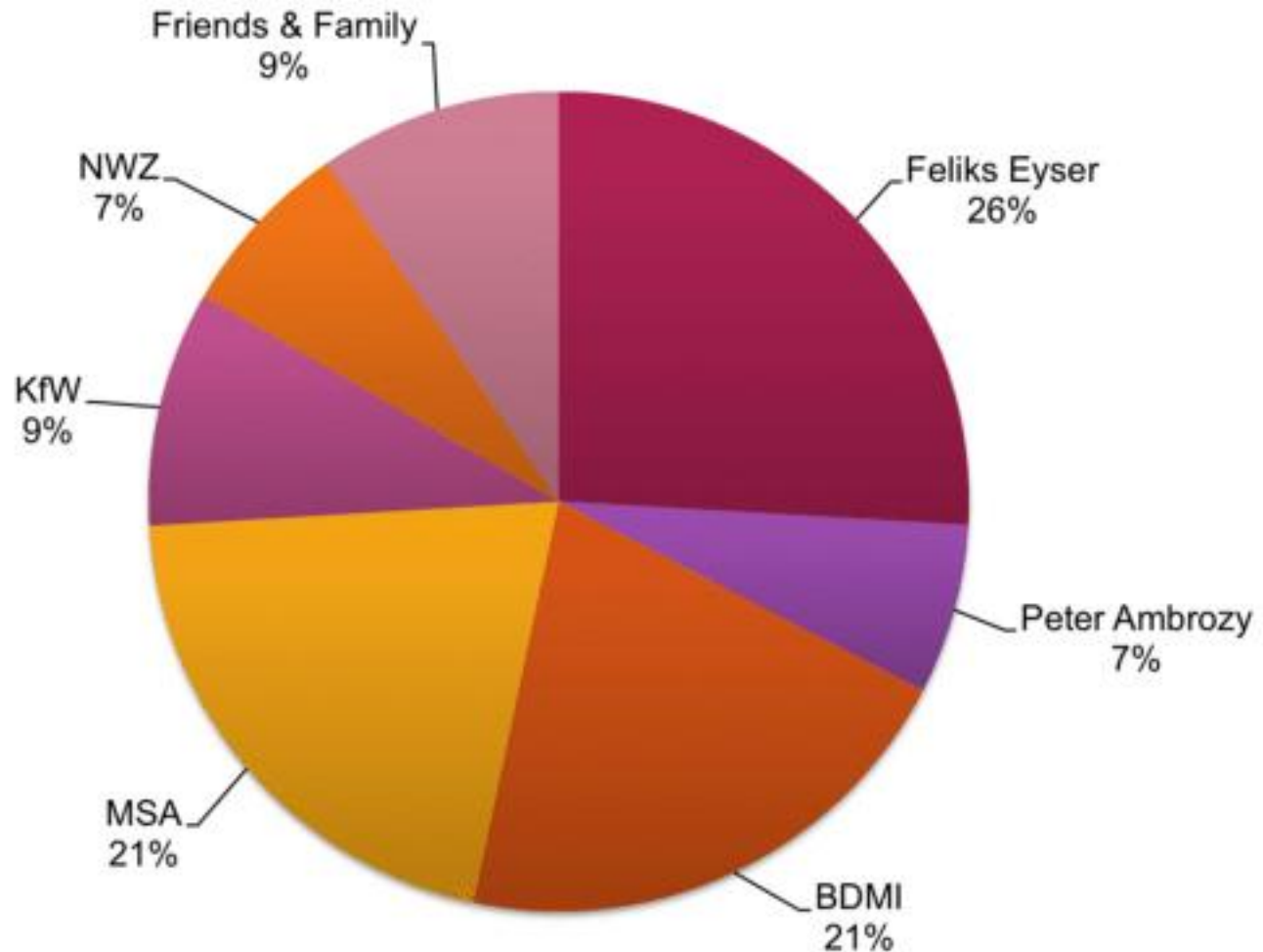


**Marc Del Din**  
NWZ online



**Dr. Jens Hutzschenreuter**  
Ex Groupon DE CEO

# Anteilsverteilung



Über die normalen Anteile hinaus besteht eine ESOP Vereinbarung, die ca. 4% der heutigen Anteile umfasst und bisher ca. zur Hälfte an Mitarbeiter ausgegeben wurde. Die ESOP Shares sind rein virtuell und werden bei einem Liquidationsereignis wie Stammgeschäftsanteile gestellt.

# Ansprechpartner

**Feliks Eyser**  
Gründer

[feliks.eyser@regionhelden.de](mailto:feliks.eyser@regionhelden.de)  
0162 - 8184981