

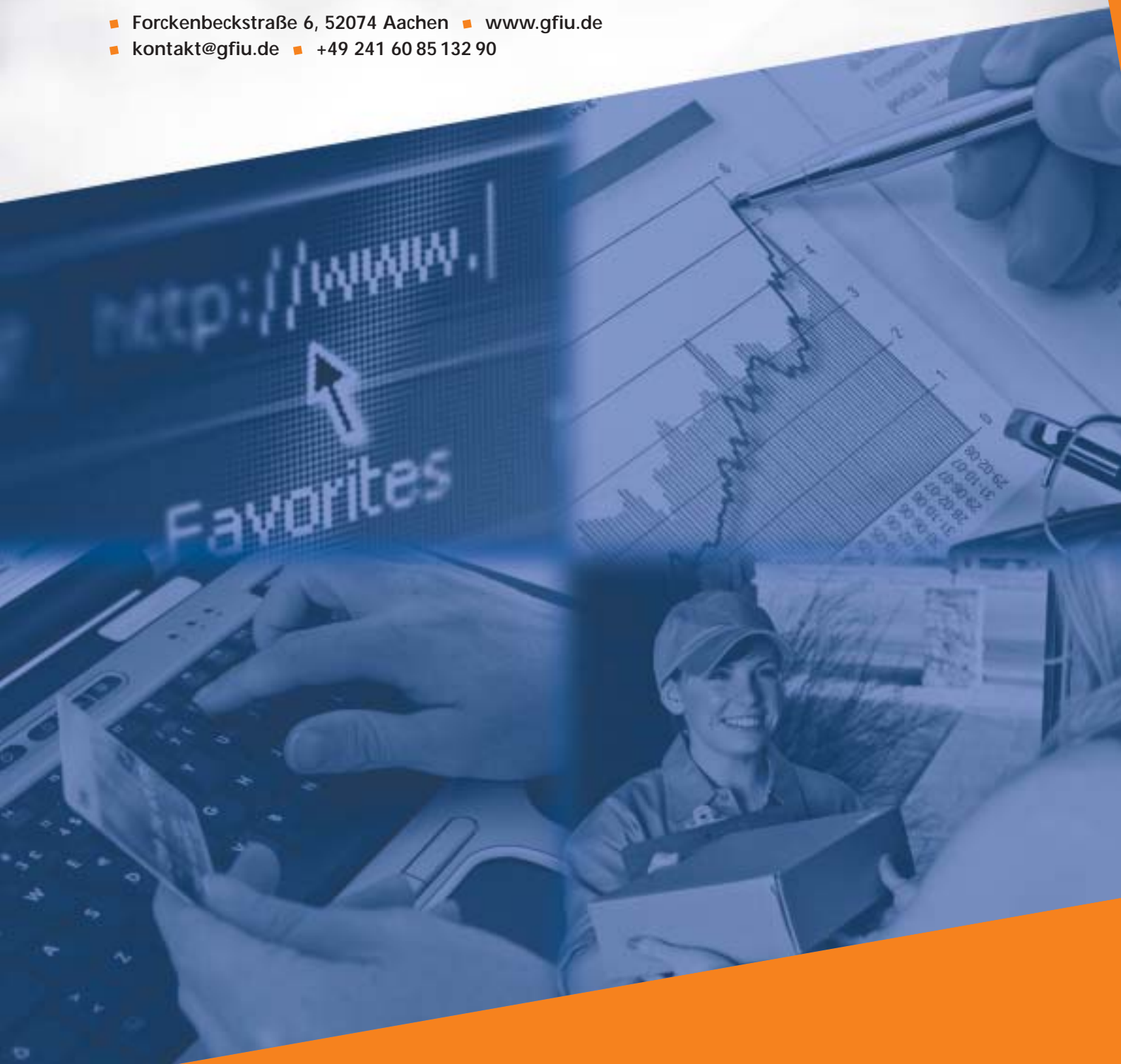


Die GFIU

– Ihr innovativer Komplett-Partner für den Online-Vertrieb

Gesellschaft für innovative Unternehmensentwicklung (GFIU)

- Forckenbeckstraße 6, 52074 Aachen ■ www.gfiu.de
- kontakt@gfiu.de ■ +49 241 60 85 132 90

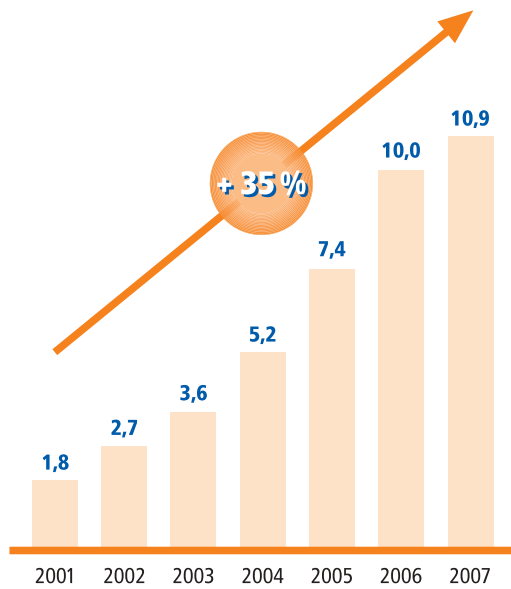




I. Online-Umsätze in Deutschland

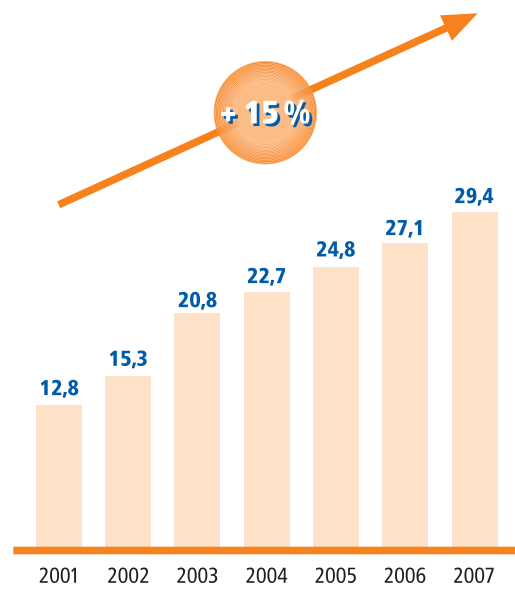
Online-Umsätze in Deutschland in Mrd. EUR

Quelle: Bundesverband Deutscher Versandhandel



Online-Käufer in Deutschland in Mio

Quelle: Bundesverband Deutscher Versandhandel



Nach dem Ende des Internet/eBusiness-Hypes ist in Deutschland ein stetiger Anstieg der Volumina im Online-Versandhandel zu verzeichnen. Seit 2001 sind die Umsätze jährlich um 35 % gestiegen und betragen 2007 über 10 Milliarden Euro. Gleichzeitig ist die Anzahl der Online-Käufer jährlich im gleichen Zeitraum um etwa 15 % gestiegen. 2007 haben knapp 30 Millionen Deutsche zumindest einen Kauf im Internet getätigt. Demnach hat sich das Internet stetig zu einem Medium entwickelt, in dem mehr als jeder Dritte Deutsche Umsätze tätigt.

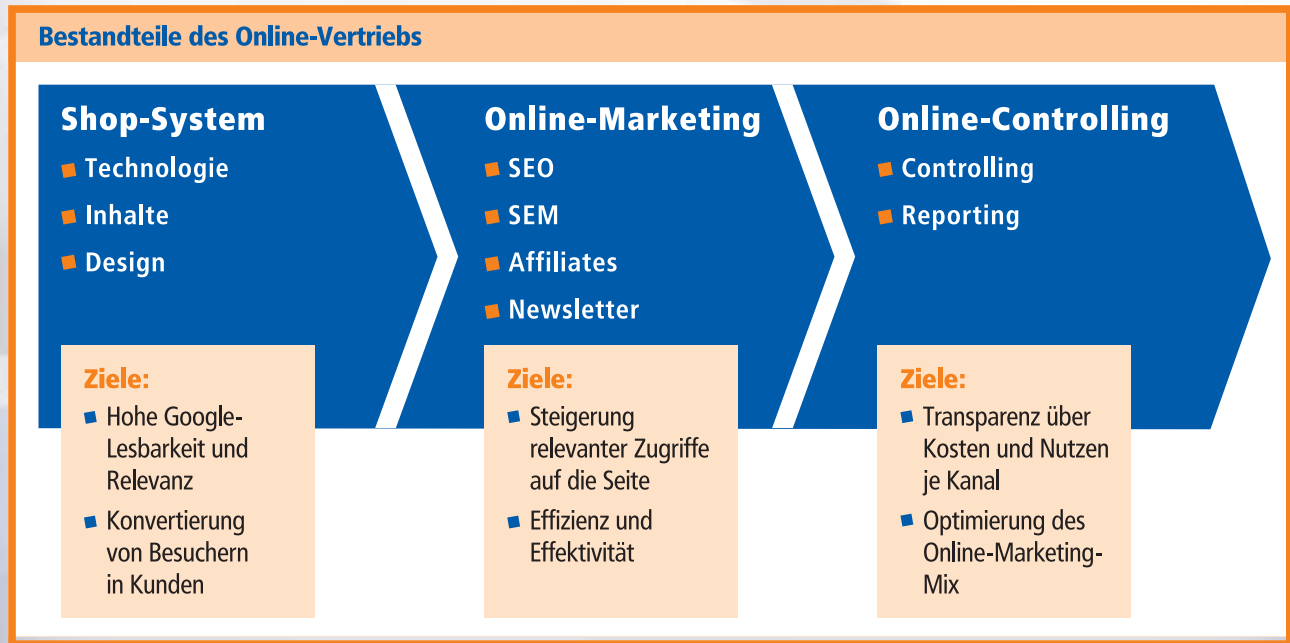
Umfragen des Bundesverbands Deutscher Versandhandel zufolge erwarten mehr als 80 % der im Online-Versand tätigen Unternehmen für die nächsten Jahre einen weiteren Anstieg der Online-Umsätze.

Für einzelne Unternehmen folgt, dass je nach Produkt langfristig ein Engagement im Internet unausweichlich ist, um Kundenabwanderungen zu vermeiden und Neukundenpotentiale (beispielsweise von geographisch weit entfernten, bislang nicht erreichten Kunden) zu erschließen. Des Weiteren werden die beschriebenen Trends zu verstärktem Wettbewerb zwischen Online-Shops führen. Dabei ist entscheidend, dass Google als Suchmaschine Ausgangspunkt für eine drastisch steigende Anzahl von Einkaufstouren im Internet geworden ist.

II. Leistungen der GFIU

Die GFIU bietet ihren Partnern – zumeist etablierten Unternehmen aus der „Offline-Welt“ – an, das Internet als Absatzkanal professionell zu erschließen. Hierzu zählen aus unserer Sicht: Ein Google-optimierter Inter-

netauftritt, der renditemaximale Betrieb von Marketingkampagnen, die langfristige Bindung der Besteller an den Shop und ein professionelles Reporting, das Verbesserungspotenziale sofort zu erkennen gibt.



Der Partner übernimmt die Bereitstellung der Produkte und die Abwicklung der Logistik / des Versands und muss kein eigenes Know-How im Online-Vertrieb aufbauen. Besonderes Augenmerk liegt auf einer langfristigen Zusammenarbeit, da der Erfolg des Absatzkanals Internet in erster Linie durch ein geschicktes Optimieren des Shops und der Marketingkampagnen getrieben wird. Insgesamt ergeben sich damit zwei Projektphasen der Zusammenarbeit:



(1) Konzeption und Erstellung des Online-Shops sowie der entsprechenden Vermarktungsmaßnahmen:

- Erstellung eines State-of-the-Art-Webshops mit einem unserer Entwicklungspartner, aufbauend auf bereits von der GFU optimierten Basislösungen (Kosten abhängig vom gewählten Basissystem), Einrichtung der wesentlichen Funktionalitäten (z.B. Warenkorb, Kunden- und Produktverwaltung, Newsletter-Tool)
- Einrichtung verschiedener Zahlungsfunktionalitäten (z. B. Bankeinzug, Kreditkartennutzung)
- Durchführung von Keyword-Analysen, Erstellung einer Keyword-Hierarchie für Suchmaschinenmarketing und PPC (Pay-per-Click) Aktivitäten
- Sicherstellung technischer und inhaltlicher Suchmaschinentauglichkeit (gutes Google Ranking) und hoher Benutzerfreundlichkeit
- Einrichtung entsprechender Marketingkampagnen bei Google (Google PPC Anzeigen) auf Basis vereinbarter „Kosten-pro-Kunde“.

(2) Laufende Betreuung des Online-Shops und der Kampagnen zur Optimierung des Verhältnisses „Kosten-pro-Kunde“ vs. „Umsatz-pro-Kunde“.

- Optimierung der Verlinkung des Shops und Eintragungen in gängige Directories (Sicherstellung Relevanz des Auftritts aus Sicht der Suchmaschinen)
- Optimierung der laufenden PPC Kampagnen innerhalb eines Zielkorridors „Kosten-pro-Kunde“
- Optimierung der „Conversion“ des Shops und der Kundenbindung (wirkt auf „Umsatz-pro-Kunde“)
- Monatliches Erfolgsreporting
- Planung und Durchführung von Viralen Marketing-Aktivitäten / Newslettermarketing
- Ausweitung der Marketingaktivitäten je nach Erfolg, Bedarf und Budget um Affiliate Programme, Bannermarketing, Contentkooperationen etc.



III. Das Team der GFIU

Die hohe Qualität der Dienstleistung der GFIU wird durch ein kompetentes und erfahrenes Team im Thema "Online-Marketing" sichergestellt. Dieses Team

arbeitet seit Jahren erfolgreich zusammen und hat bereits für namhafte Online-Unternehmen Projekte abgewickelt:



Dr. Andreas Kessell:

- Mitbegründer der GFIU mbH
- Geschäftsführender Gesellschafter von fairclick.de, einem führenden Online-Versandhandel für Software und der antibodies-online GmbH, dem führenden Marktplatz für Forschungs-Antikörper.



Dr. Florian Heinemann:

- Mitbegründer der GFIU mbH
- Freiberuflicher Berater im Online-Marketing für verschiedene prominente Online-Unternehmen wie abebooks (gehört heute zu amazon), Jamba!, ilove, alando.de (heute ebay Deutschland).



Dr. Andreas Engelen,

- Ehemaliger Unternehmensberater bei McKinsey & Company (Projekte im Konsumgüter-, Banken- und Telekommunikationsbranche)
- Freiberuflicher Berater für diverse Unternehmen im Online-Bereich wie allianz24.de und net AG.



Gesellschaft für innovative Unternehmensentwicklung

- Gründung 2004
- Spin-off der RWTH Aachen



- 15 Teil- und Vollzeitmitarbeiter

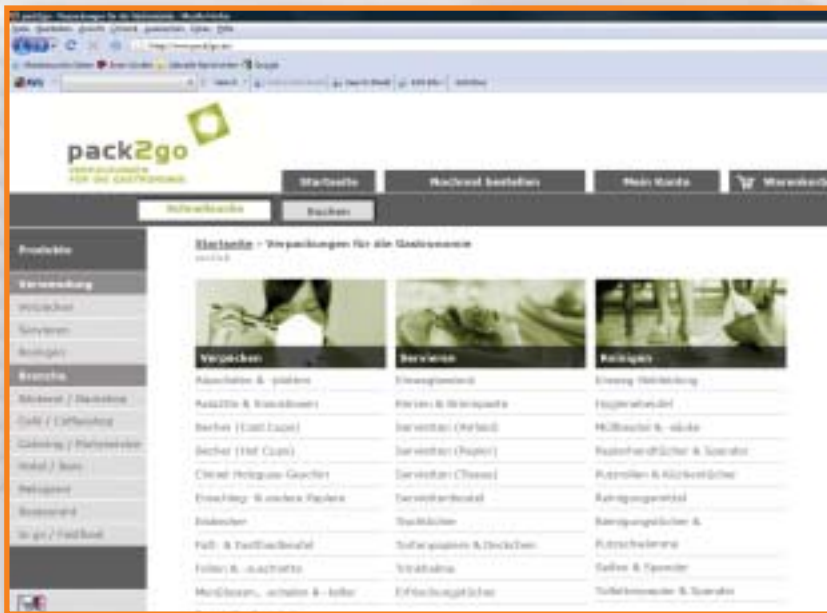


Prof. Dr. Malte Brettel:

- Mitbegründer der GFIU mbH und Justbooks
- Inhaber des Lehrstuhls Wirtschaftswissenschaften für Ingenieure und Naturwissenschaftler an der RWTH Aachen

IV. Referenzprojekte (Auswahl)

Die GFU hat bereits eine Reihe von Online-Shop-Projekten abgewickelt. Dabei konnten insbesondere nach Erstellung des Shops durch Online-Marketing-Aktivitäten hohe Wachstumsraten erreicht werden:



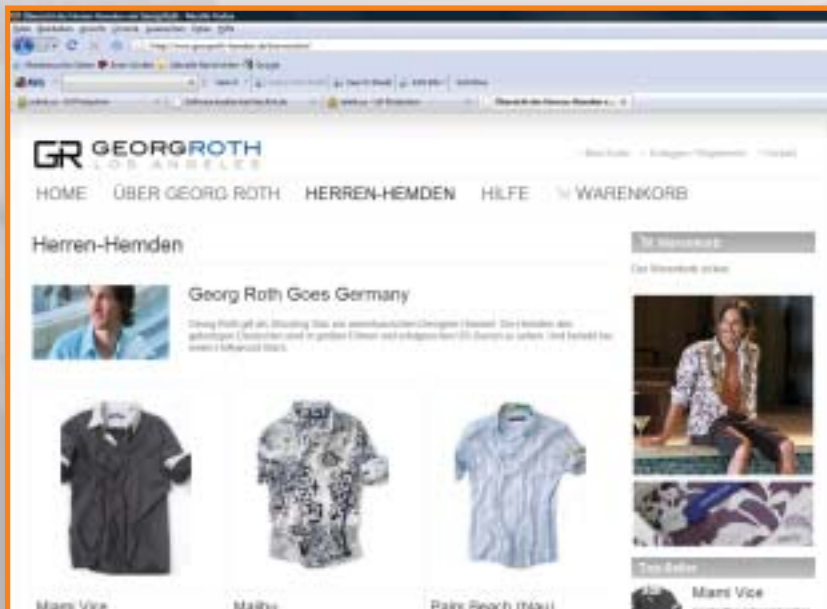
◀ www.pack2go.de

- Online-Shop für Verpackungsmaterialien, Einrichtung im September 2007
- State-of-the-Art-Shop mit allen wesentlichen Funktionalitäten, wie Zahlungssystemen, Warenkorb, Back-End für die Nutzer- und Produktverwaltung, automatisierte Schnittstellen für Preisvergleicher

www.antikoerper-online.de ▶

- Weltweit größte Handelsplattform für Forschungsantikörper in verschiedenen Sprachen (Deutsch, Englisch, Französisch, Chinesisch)
- Mehr als 120.000 Produkte mit mehr als 25 Kriterien, Bildern und Verlinkungen zu öffentlichen Datenbanken direkt durchsuchbar. Fast 90 % der Besucher aus kostenlosen Suchmaschinen.
- Über 88 % der Kunden sind „sehr zufrieden mit dem Einkaufserlebnis“ und mehr als 50 % der Kunden „finden nur hier die Produkte, die sie benötigen“.





www.georgroth-hemden.de

- Markteintritt der Hollywood-Hemden-Marke in Deutschland
- State-of-the-Art-Shop mit allen wesentlichen Funktionalitäten, wie Zahlungssystemen, Warenkorb, Back-End für die Nutzer- und Produktverwaltung
- In Planung ist der Ausbau des Shops auf mehrere Sprachen

www.fairclick.de

- Softwareportal mit breiter Abdeckung an Artikeln
- Seit 2007 deutliche durchschnittliche Wachstumsraten
- State-of-the-Art-Shop mit allen wesentlichen Funktionalitäten wie Zahlungssystem, Warenkorb und Produktverwaltung
- Optimiertes PPC-Kampagnenmanagement



Weitere Referenzen der GFIU im Online-Marketing:

- Allianz24.de
- iLove
- Xing / Open BC
- StudiVZ
- Netmoms
- AbeBooks / JustBooks
- Spreadshirt
- SuperRTL / Toggolino
- Zanox
- myhammer
- Myblog
- last.fm
- Wallstreet online
- mybet.com
- Smeet Ltd
- xx-well.com
- Zooplus
- net AG
- net mobile AG
- Juwelon
- Antanis
- Holtzbrinck Ventures
- Debitel ...

V. Langfristige Zusammenarbeit als Ziel

Die GFIU bevorzugt in den meisten Fällen langfristig angelegte Zusammenarbeiten. Dies ergibt sich daraus, dass Optimierungen im Online-Marketing zumeist nicht kurzfristig und ad hoc zu erreichen sind, sondern einen längerfristigen Prozess darstellen. Entsprechend ist die Vergütungsphilosophie ausgelegt: Möglichst geringe Set-up-Kosten für den Partner und langfristige Vergütung auf Erfolgsbasis für die GFIU. So entstehen für den Partner nur geringe initiale Kosten zur Erstellung des Online-Shops.

Die GFIU bringt ihr Know-How und ihre Ressourcen außerdem wesentlich in die Phase der laufenden Optimierung ein. Hier erfolgt die Vergütung zumindest teilweise erfolgsabhängig als Anteil am Transaktionsvolumen. Es erfolgt keine Berechnung tagessatzbasierter Aufwendungen für die erbrachten Leistungen der GFIU. Insgesamt ergibt sich damit für Partner der GFIU ein geringes finanzielles Risiko bei einem schnellen Start in die Internetwelt.



Gesellschaft für innovative
Unternehmensentwicklung

- Forckenbeckstraße 6,
52074 Aachen
- www.gfiu.de
- kontakt@gfiu.de
- Telefon +49 241 60 85 132 90