

# Trends und Businessmodelle im Internet

*Großer Börsenwert entsteht durch mögliche Skalierbarkeit*



*Spektakuläre Übernahmen und hochvolumige Börsengänge im abgelaufenen Jahr verdeutlichten das Momentum der Internetbranche. Doch was bringt die Zukunft? Das war Thema des Panels „Neue Trends und Businessmodelle im Internet“ im Rahmen des Frankfurter Eigenkapitalforums Ende 2006. Drei wichtige Trends wurden identifiziert, die vor allem durch das Wachstum im e-Commerce und die Verbreitung der Breitbandtechnologie getrieben werden: Vertikalisierung, Social Networks, Medienkonvergenz. Teilnehmer der Diskussion waren Kai Bolik (Gameduell), Gerhard Rumpff (Asknet), Dr. Heinz Raufer (hotel.de), Silvius Bardt (Questico), Sina Afra (eBay), Konstantin Urban (Holzbrinck Networks) und Dr. Christoph Braun (Burda Digital).*

## **Gute Chancen für spezialisierte Plattformen**

Während der ersten Wachstumsphase im Internet konnten sich insbesondere breit aufgestellte Plattformen, etwa eBay und amazon.com, etablieren. In den nächsten Jahren profitieren jedoch, so Sina Afra von eBay, vor allem vertikale Geschäftsmodelle vom positiven Marktumfeld. Diese Aussage bestätigten auch Dr. Heinz Raufer und Silvio Bardt. Bei erfolgreichen vertikalen Geschäftsmodellen steht ein Produkt mit klarem Bedürfnisbezug im Vordergrund, der Anbieter verfügt über genaue Kenntnis der Zielgruppe und spezialisiert sich auf deren Bedürfnisse.

## **Neue Zielgruppen durch Social Networks**

Im Kern zwar keine neue Idee, aber zur Zeit eines der wichtigsten Themen sind Social Networks (Stichwort: Web 2.0), die neue Standards hinsichtlich Benutzerfreundlichkeit, Integration und Individualisierbarkeit setzen. Durch Social Networks sind Nutzer länger online und deren Interessen können immer genauer profiliert werden. Sie sind ein wirksames Instrument zur Erschließung

neuer Zielgruppen – so generiert MySpace 12% des US-Traffic für Google. Aus Investorensicht definiert sich die Attraktivität einer Plattform aber vornehmlich durch die zugrunde liegenden Geschäftsmodelle. Diese müssen nun den Beweis der Monetarisierbarkeit erbringen.

## **Cross-mediale Ansätze haben Potenzial**

Als dritter Trend wurde die Konvergenz der Medien (Annäherung von Internet an andere Medien) identifiziert. Ein attraktiver Markt mit hohem Wachstumspotenzial ist vor allem Mobile Content, der etwa Handy und Internet verbindet. Zudem werden, so Silvius Bardt von Questico, cross-mediale Ansätze künftig an Bedeutung gewinnen. Ein gutes Beispiel sei Questico selbst, das sein Angebot durch eine Internetplattform, einen TV-Sender sowie Printmedien bereitstellt.

## **Fazit und Ausblick**

Das Thema Bewertung rückte aus Kapitalmarktperspektive durch die Übernahmen von Skype durch eBay (2,6 Mrd. USD) und von YouTube durch Google (1,65 Mrd. USD) in den Fokus. Aus Sicht von Investoren sind diese hohen Bewertungen nicht automatisch auf andere Transaktionen übertragbar, denn, so Afra, derart große Netzwerke erlangen ihren Wert durch mögliche Skalierbarkeit. Der Wert von Skype als das weltweit größte Netzwerk mit über 150 Mio. Mitgliedern bestimmt sich nicht nur durch die Chancen zur Monetarisierung, den Aufbau von Loyalität, sondern auch durch die Funktion als Markteintrittsbarriere vor besseren Technologien. Die erfolgreichen Börsengänge des letzten Jahres wie OpenBC, hotel.de oder asknet haben gezeigt, dass der IPO-Markt im Bereich Internet wieder in Schwung gekommen ist. Dieser Trend dürfte sich 2007 fortsetzen. ■

## **Zum Autor**



**Ralf Hofmann** ist Managing Director der Viscardi AG und verantwortlich für den Technologiesektor. Seine Schwerpunkte sind Corporate Finance Transactions für internationale Kunden sowie M&A, Private und Public Placements. Er leitete die Diskussion in Frankfurt. [ralf.hofmann@viscardi.com](mailto:ralf.hofmann@viscardi.com)