

Heute ist zu Gast der Co-Gründer von Auto 1 und heutige Mobilfunkunternehmer Hakan Koch.
Nee, überhaupt nicht, dann völlig paranoid.
Also, heute kann man darüber reden und lachen.
Aber damals war das, das war ein Riesenmantel.
Wir hatten keine Lust, dass irgendeiner kommen.
Wir hatten keine Lust auf Copycats.
Weil es auch, wenn es Leute schlecht machen, kannst du sagen, Konkurrenz ist schlecht.
Das Business-Modell gab es noch nicht.
Das heißt, dann ist ja die ganze Branche irgendwie im Eimer.
Wenn die Leute sagen, ich habe online mein Auto verkauft, die haben das Geld nicht überwiesen.
Auch das würde auf uns zurückfallen.
Da weiß ja keiner, ob wir kaufen ein Auto oder ihr Auto.
Was auch immer sich dann ausgedacht hätten.
Also, nee, wir waren da völlig paranoid.
Wir haben Job-Messen abgesagt neben Rocket-Companies.
Wir haben Arbeitsamt gesagt, hier da auf keinen Fall hinstellen.
Und dann haben die gesagt, wir haben sie doch bei Internet eingeplant.
Hier neben Zalando haben wir gesagt, wir bekommen nicht.
Das Gespräch gleich mit dem Hakan knüpft eigentlich an verschiedene Podcasts an,
indirekt, die wir hier in den letzten Monaten aufgenommen haben.
Als erstes mal an das Gespräch mit dem Christian Bertramann,
seinem Auto 1 Co-Gründer aus dem Januar, der auch schon ziemlich faszinierende,
aber andere Anekdoten erzählt hat, auch sehr lustige,
dass wir das geschafft haben, diesen Milliardenkonzern damals zu entwickeln.
Und einen zweiten Podcast, den wir gerade letzte Woche hatten,
mit der Simone Selden vom Manager Magazine,
die nämlich über die reichsten deutschen Familien gesponnen hat.
Und mittlerweile ist der Hakan, der Christian übrigens auch,
auf dieser Liste halt drauf, eben wegen Auto 1.
Sie haben es also geschafft, da wirklich einen der größten deutschen Firmen
der letzten Jahre zu bauen.
Man kann sich darüber streiten, ob es eine Digitalfirma ist
oder ob es eine Logistikfirma ist oder was es genau ist.
Das kommt auch leider im Gespräch raus.
Aber beim Hakan ist es auch noch so,
dass Auto 1 gar nicht mehr sein Hauptthema ist,
denn mittlerweile ein neues Baby, ein neues Projekt im Mobilfunkbereich.
Frage also entsprechend, warum Mobilfunkbereich heutzutage
und was genau macht er da eigentlich?
Ansonsten für OMR, Gourmets und Longtime Hörer.
Es hat auch schon mal einen Podcast gegeben, ihr erinnert euch richtig.
Mit dem Hakan, er war nämlich schon mal zu Gast in einer Runde
mit Matthias Döfner, Cem Östemir,
bei dem Format, das wir gemacht haben vor vielen Jahren, das hieß,

wir haben einen Hakan-Berlin.

Also das gab es auch schon.

Und ja, im Themenbereich Auto 1 haben wir nicht komplett abschließen.

Alle Themen besprochen, zum Beispiel über Finanzdienstleistung, hätte man sprechen können, das hat bei denen nicht so gut geklappt.

Aber das war ja schon ein Thema auch im Podcast mit Christian Werthermann.

Und es gab einfach sehr, sehr viele Themen rund um den Hakan.

Am Ende sogar die Frage, warum war er kürzlich in einer Tatortfolge, als Leiche zu sehen?

Also das und viel Wernerknotten jetzt im Gespräch mit Hakan Coach.

Auf geht's!

Ja, vielen Dank, vielen Dank.

Das ist aber nicht das erste Mal.

Wir hatten schon mal einen Überraschungs-Dinner-Podcast.

Da stimmt.

Da hat Matthias Döfner dich eingeladen.

Dann durfte er dabei sein, ungefähr.

Das war tatsächlich witzig.

Matthias hat geschrieben, hey, wenn es zum OMR-Dinner kommen, kommen oben einen Journalistenclub.

Und dann ist so die erste Reaktion mit dem Journalistenclub, ist immer lecker.

Und dann hat man es so beschäftigt,

habe einfach gesagt, ja, ja, komm ich, so auf dem iPhone, so schnell.

Und wir sind direkt um die Ecke Bergmannstraße und Axel Springer.

Und eine halbe Stunde vorher, dachte ich so,

mach sie mal langsam fertig, guck auf die E-Mail,

steh da auf der E-Mail, ja, komm sie bitte zehn Minuten vorher wegen, verkabeln.

Ach, ich will verkabeln, verkabeln zum Essen.

Und dann habe ich erst mal gesagt, ich lese mal die Original-E-Mail.

Ich habe gesagt, ah, fuck, das ist ja richtig mit Video aufgenommen.

Das ist ja richtig vom OMR-Dinner-Podcast-Dinner.

Ja, das war dann, ging kurz einmal Adrenalin hoch.

Und dann habe ich gesagt, okay, cool, mache ich jetzt.

Also das kann man da schon raus hören.

Viele Jahre sehr zurückhaltend.

Ich habe noch zu sprechen, was Medienpräsenz anbelangt.

Irgendwann ging das dann, glaube ich, noch nicht mehr so gut, weil ihr auch Börsentüt wart.

Aber wir fangen vielleicht nochmal noch mal vor an.

Also eigentlich bist du Jurist.

Eigentlich bin ich Jurist, ja.

In Deutschland aber aufgewachsen?

Deutschland aufgewachsen, ja.

Ich bin gebürtiger Kieler.

Und dann Jurastudium Buceris-Lausko, hier in Hamburg.

Und dann bei Rocket.

Dann noch, das waren auch so die Flo Heinemann-Generationen,

dann bei Rocket Christian kennengelernt,

zwischen den Getränkeketten in Nassau-Brücker.

Und ja, dann haben wir irgendwann selber gewundert.

Dann gehen wir in die Geschichte.

Aber ihr habt nicht sofort Auto 1 gegönnt, oder?

Ja, aber du hast für Rocket andere Sachen gemacht.

Genau, ich habe für Rocket andere Sachen gemacht.

Christian war bei Gruppon, das weiß man ja.

Ich war, witzigerweise, ich wollte nicht zu Gruppon,

weil mein Kumpel von der Uni Fabian Heilemann, ja,

Dale D. gemacht hat.

Und dann war, sozusagen, Rocket hat ja recht offen rekrutiert

und hat gesagt, ja, was willst du machen?

Und ich habe gesagt, du jetzt so, ich will nicht sagen moralisch,

aber wenn man jetzt auch keinen Bock hat, gegen seinen Kumpel anzugehen,

habe ich gesagt, alles außer Gruppon.

Ja, weil ich habe ein bisschen bei Daily Deal,

ich habe viel mit dem Zoom gehabt und habe gesagt,

ich werde jetzt nicht in das feindliche Lager einsteigen,

sozusagen.

Und deswegen war ich dann mit Salah Nolaunch beim Philipp,

damals damals.

Heute Cherry?

Heute Cherry, bei den E-Darling-Jungs

und dann, ehrlicherweise.

Am Ende sind ja die Zufälle das, was dein Leben bestimmen, ja.

Also ich glaube ja sehr stark an dieses reinen Stolpern.

Und ich saß beim Christian Weiß

und hatte mehr so ein Research Task.

Olli wollte irgendwas recherchiert haben, weißt du, toll für was?

Warum ist der Java-Absturz in den Indonesien so abgegangen

und kann mal auf, kann man ihn kopieren.

Das heißt, dann guckst du rein und sagst,

was ist das Technisch?

Und gibst du eine Barriere zu Andrew?

Und trägst das alles so zusammen,

dass man das halt irgendwie in 3 Sekunden erklären kann.

Und dann war ich um 15 Uhr fertig,

guckte Christian Weiß an und sagt,

ihr bezahlt mich, ich habe nichts zu tun,
ihr braucht irgendwas Neues, ich bin fertig.
Und dann dachte er, oh, okay cool, gehen wir hoch.
Da sind Philipp und Felix, Philipp Greiber und Felix Jahn.
Da brennt die Jütte, das ist damals noch FP-Commerce,
Möbelprofi, Kirschkerren-Kissen.de, Lampenprofi,
Gartenexperte, die hatten ja damals die Nischen-Shops,
das Nischen-Shop-Modell übernommen.
Das sind damals irgendwie nachgebaut worden,
was damals Michael Rubin machte?
Das Alkohol-Modell.
Genau, und dann Way, wie ist die nachher?
Wayfair oder so?
Wayfair, genau.
Und dann habe ich doch immer ein E-Ball gekauft oder so,
oder irgendwie Michael Rubin, der jetzt bekannt ist,
weil er jetzt Fanatics macht
und da wir hier Fanatics veranstaltet,
wo dann komplett alle amerikanischen Pop-Stars,
die man sich vorstellen kann, in den Sportsstars
zum Besuch kommen.
Also dieser Michael Rubin hat damals das schon gemacht
in den USA, was ihr dann...
Okay, witzig.
Ich habe kein Instagram, da weiß ich sowas nicht.
Okay, okay.
Aber das war quasi 15 Uhr hochgehend
in diesen stickigen Dachboden.
Und was macht ihr so, was kannst du so,
was hast du gemacht?
Dann waren wir eben in den Kaffee trinken.
Ich glaube, da war ich noch einen Tag da,
da haben wir Mittagessen.
Und dann haben wir gesagt, okay, Handshake.
Und ich gesagt, ich will noch ein bisschen investieren.
Das, was ich mir bei Rocket Girls zusammengespart habe.
Was für eine Equity.
Also es ging so wirklich auf Zuhof.
Hey, Jungs.
Eye to eye.
Okay, cool.
Bis jetzt im Team, Run.
Und das war witzig.
Das war also richtig Rocket Rocket.

Da wurden ja dann Shops gelauncht,
Internationalisierung, Bürorumzüge,
alles, was das Start-up-Leben ausmacht.
Das war eine tolle Zeit.
Da habe ich mehr und mehr Zeit mit Christian als Kumpel verbracht.
Also wir waren ja quasi in anderen Companies,
haben beide auch Produkt gemacht
und konnten dadurch so ein bisschen wie beim Dehaten
auschecken, ob was der andere kann.
Weil er hatte ja ein rein digitales Produkt
und ich hatte ja ein rein physisches Produkt.
Also ein Online-Möbel-Händler ist ja das Komplexeste,
was ihr vorstellen kannst.
Das kann mit DHL verschickt werden.
Das ist 2-Mann-Händling.
Das ist Cross-Docking.
Das muss man mit dem LKW in das eine Lager
und dann muss ein anderer abholen, die letzte Meile zustellen,
was wenn er mit dem Gutschern bezahlt hat,
dann eine Rettore, Teilrettore oder Teil-Teilschaden.
Das Regal ist in Ordnung, aber ein Regalboden ist gebrochen.
Also das geht ja dann sehr weit auseinander.
Das Produkt wird sehr komplex.
Und ich glaube, als du Kubons verkaufen, ist es dann simpler.
Und dann kam irgendwann der Punkt,
da wollte Gruppon mehr physical goods machen
und wir wollten mehr digital quasi in diese Kanäle rein.
Und so hatten wir dann noch mehr miteinander zu tun.
Hey, wie macht ihr denn das?
Wie sind das mit Payments?
Was ist da mit Fraud?
Und Christia hat bei mir immer die Anrufe.
Wie machen wir das eigentlich mit physical?
Was brauchen wir mit Shopsystemen usw.
Und so haben wir persönlich,
icherweise war dann so unser Freitagabend,
Berlin-Mitte-Feierabend-Bier sozusagen,
wo meistens eine rausrennen musste, was kaputt war.
Also weil ich jetzt zurück in die Firma muss ich quasi?
Ja, oder zumindest an das Telefon.
Das ist ein Telefon.
Und dann haben wir so, das geht nicht da hier.
Und auf der anderen Seite hat mir auch so diesen fachlichen Aushalt,
sodass wir eigentlich schon wussten, okay, ich mag den Typen.

Und der hat auch richtig was auf dem Kasten.
Und dann können wir natürlich noch einfacher starten,
weil du ja keine Zeit verschwendest.
Wir haben so ein witziges Erlebnis,
die Leute denken immer, dass wir mir das ausgedacht haben.
Stimmt wirklich.
Wir sind ganz am Anfang von Auto 1,
wollten wir mal so eine Auto-Auktion sehen.
Also so eine physische Halle.
Die war ganz im Osten, in Hoppegarten.
Und dann haben wir gesagt, okay, wir sitzen an das Auto.
Irgendwie heißt das Nommertag.
Wir sitzen da am Feierabendverkehr Stau.
Haben auch nichts gegessen.
Ich bin so ein bisschen hangry quasi.
Sie von weitem Kilometer entfernt, so ein großes,
keine Ahnung, McDonalds-Bürgerschild-Zeichen,
als ob ich das sozusagen noch auslachen würde.
Idiot sitzt hier im Auto im Stau.
Und haben Stunden verschwendet,
sind Stunden länger hingefahren, haben uns das angeguckt,
waren nicht so begeistert und haben gesagt,
okay, kein Wunder, das muss alles online.
Das ist völlig ineffizient.
Wir sind hier hingekreipst und hier sind irgendwie 10, 15 Leute
und die bieten auf ein paar alte Autos
und hätten alle was Besseres machen können.
Und sind dann wieder zurückgefahren und saßen da wieder Stunden lang.
Haben uns angeguckt und haben gesagt,
wir gehen nie wieder zusammen in ein Meeting.
Wir könnten ja doppelt so gut sein,
wenn wir uns einfach abends synchronisieren.
Ich brauche nicht mit dir bei der Deutschen Bank sitzen
und mir gerade beantragen.
Du brauchst nicht mit mir Google Adwords freischalten oder so.
Und ich glaube, das war einfach so früh,
diese Megaeffizienz,
was ich dann auch jungen Gründern immer wieder sage.
Wenn die dann sagen, hey, können wir irgendwie über Fundraising reden
und wehen sich vier Leute ein.
Dann sage ich, hey, drei von euch können noch was anderes machen.
Der andere erzählt euch heute Abend.
Was ich erzählt habe, so wichtig ist es auch nicht.
Und ich glaube, ihr könnt euch in die Sitz doch eh zusammen.

Also bei uns war auch ein Leben lang,
dass wir so über Eck eh zusammen saßen.
Wie kann denn der Moment, also nicht,
diese Rockezeit kann ich mir noch gut verstehen.
Ihr habt euch kennengelernt.
Eine macht Gruppieren, der andere macht dann,
was heute, glaube ich, dann 24.
Genau.
Also Möbel.
Und dann sucht man ja trotzdem nach einer Geschäftsidee.
Also ich meine, bevor ihr zur Auktion hingefahren seid,
habt ihr ja wahrscheinlich auch irgendwie andere Ideen gewählt.
Absolut.
Das ist ganz, das ist ganz witzig.
Ich habe dann gesagt, okay, ich will raus.
Wir haben unbedingt was Eigenes gründen.
Und das war dann vom Timing her gut.
Mit genug Vorlauf, auch das wieder so eine Regel.
Wenn jetzt junge Leute immer kommen,
sag ich ja, mein genereller Tipp,
geh doch mal irgendwo rein, wo es schon gut läuft.
Gehen wir in eine Growth-Campagne, lernen nochmal.
Das lernen mal auf Kosten anderer,
weil jetzt sagen alle, ich komme aus der Uni,
ich will direkt gründen.
Du hast immer zwei Jahre oder so.
Und dann ist immer die Frage, wie gehst du wieder raus?
Und investieren deine sozusagen Chefs
als nächstes in dich so ein bisschen.
Wenn die generell Business Angels sind.
Und das für mich immer so ein bisschen das Zeichen.
Und wir haben dann, keine Ahnung,
mit drei, vier Monaten Vorlauf gesagt.
Ich habe gesagt, ich will gehen,
ich suche Nachfolger und so weiter,
ich will was Eigenes machen.
Und so ein richtiger Unternehmer
hält dann auch ein Unternehmer nicht auf.
Der sagt dann, cool, mach das.
Wenn ich cool sage, wenn du das machst,
vielleicht will ich irgendwie investieren.
Und das haben wir dann beide gemacht.
Ich hatte dann irgendwie gesagt, hey Christian,
ich habe jetzt gekündigt.

Also ich habe jetzt gesagt, ich will gehen.
Und dann macht Christian so, dann kündige ich aus.
Das war so eine trotz Reaktion.
So nach dem Worte, wenn der jetzt frei ist,
bin ich auch frei, weil wir wollten unbedingt zusammen was machen.
Und dann haben wir das gemacht,
waren aber dann nicht morgen weg,
sondern ich glaube nach drei Monaten oder so,
oder vielleicht noch ein bisschen länger,
hatten ja nie richtig Urlaub.
Also Rocketzeiten war, ich glaube ich habe es nochmal gewagt,
einen Tag in den Urlaub zu fliegen,
das Sardinien oder sowas.
Und dann haben die irgendwas released,
der Magento-Shop war kaputt,
und am nächsten Tag wieder zurückfliegen,
mit dem Rollback orchestrieren.
So dass wir gesagt haben, wir machen jetzt erstmal Urlaub
und haben uns zwei oder zweieinhalb Wochen frei genommen.
Ich wollte unbedingt mal diesen Roadtrap machen,
Westküste runter, ich glaube irgendwie Las Vegas,
richtig cheesy eigentlich.
Las Vegas, Fortmuster in Cabriolet,
nach San Francisco oder irgendwie sowas.
Was uns Hollywood so eingebleut hat.
Ja, sind wir zurück
und haben uns ein Büro gemietet,
Schreckgemörder vom Zoo aus.
Da war so ein runtergekommene Jugendherberge,
da ist unten die Videothek,
bevorzahlt jetzt das Halland oder drinnen.
Und habt ihr ja schon gewusst,
wer wollte oder war das dann nicht so warm?
Ich glaube nicht, aber die Qualität dieses Raums,
das war 120 Euro glaube ich warm,
weil das war ein ehemaliges VEB,
irgendwas gebäude, die hatten quasi keine Stromzähler.
Das heißt die konnten niemanden separat was berechnen
und das waren einfach im Baum im Mitte das 120 Euro gezahlt.
Und oben flogen dann irgendwie Flaschen und Stiefeln
aus der Jugendherberge.
Teilweise regnete das auch, obwohl es nicht geregnet hat.
Und das war sozusagen der Anfang.
Das war ein richtig, richtig schäbiges Büro.

Aber cool.

Das war der erste Monat war Cash Positive,
weil ich habe einen DSL-Vertrag abgeschlossen,
aber ich glaube 180 Euro Cashback bekommen,
minus 120 Meter.

Bleib profitabel, war schon mal ein gutes Gefühl.

Und ja, das war dann der erste Raum.

Dann saßen wir in diesem Raum und haben als erstes
ein Whiteboard an die Wand geschraubt.

Und das ist ganz witzig.

Ich glaube nach einem Börsengang oder so habe ich das mal umgeschickt.

Ich habe nur Fotos von einem Whiteboard,
weil wir haben darüber irgendwie APC geschrieben.

Weil die gesagt haben, wir wollen keine Achtstücke einstellen.

Und der APC war Awesome People Company,
das war also der Driver.

Und das waren am Ende APC-Unterstrich,
waren dann auch meine ganze Skype-Namen,
jeder, der eingestellt wurde,

und auf diesem Whiteboard sind dann diese Ideen entstanden.

Und die erste Idee war, wir saßen in dem Büro,
es war irgendwie sehr warm, es war Juni, Juli,
gab keine Getränke, dann wollten wir hier Flaschenpost machen.

Und haben auch rumprobiert und dann gesagt,
wie ist der Markt, was mit Werbekosten zuschüssen,
was kostet eine Kiste Bier bei Real

und warum gibt es immer eine für 99 und die wechselt
und haben dann meine Testorder gemacht.

Und dann sind am Ende witzigerweise,
ich kann nicht immer rauszuholen,

klingt ja immer so unglaublich,

unser Werdikt war am Ende, nee,

das lohnt sich nur für Firmen, die vertikal eigene Marken haben,

weil man dann Share of Wallet verdrängen kann,

das ist ja egal, ob du Eck ist oder Clint West oder was.

Und haben gesagt, Ötka müsste sowas gründen oder kaufen.

Deswegen machen wir es nicht,

weil wir hätten überhaupt keine Barrier to Entry sozusagen,

weil die haben im Endeffekt den Margenkuchen,

die haben Saftmarken, Biermarken, Wassermarken

und könnten darüber ja einfach sagen,

wenn es komfortabler ist,

statt dem einen, was er das andere,

was den meisten ja ehrlicherweise egal ist,

dann haben wir gesagt, das ist eher was für Ötka.
Wurde er auch am Ende?
Ja, Flaschenpost hat viel Geld für Ötka verkauft.
Dann haben wir noch ein paar andere Sachen.
Ein paar witzige Sachen ausprobiert
und dann Autos gingen dann recht schnell,
dann wollten wir mal ein Auto verkaufen,
haben das auch versucht
und dann ging es los,
was ist mit AdWords an Google,
wie groß ist der Markt eigentlich.
Das waren schon coole Zahlen.
Das waren damals 55 Milliarden Euro,
war der Gebrauchtwagenmarkt.
Das war dadurch ja verlässlich,
weil der deutsche Staat
sogenannte Besitzumschreibung ist ein Auto,
das zugelassen wird, das schon mal zugelassen war.
Und der Staat lügt nicht.
Also das Krafrabundesamt,
das ist ja nicht irgendeine interpolierte McKinsey-Studie,
wo irgendwie 3-mal-Pie-Mal-Daumen,
sondern so viele Kennzeichen haben wir rausgegeben.
Punkt.
Und das waren über 7 Millionen,
die schon mal zugelassen waren,
mal 15 Jahren, dann bist du ja bei 8000 oder was.
Das ist schon krass.
Ich erinnere mich halt noch,
weil ich sehr nah dran war,
dass dann Philipp gepitscht hat
bei Home24, war dann immer,
guck mal, das ist hier Fashion,
das ist irgendwie,
nee, das ist Schuhe, Salando,
Philipp hat immer Kreise gemalt.
Der Gründer von Home24,
der hat dann immer Kreise aufgemalt.
Da hat man gesagt, guck mal, das ist Schuhe,
das sind so viele Milliarden,
guck mal, das ist Fashion,
das ist jetzt irgendwie noch Home und Accessories
und das ist Möbel.
Das war dann immer so der Pitch,

das waren dann immer so 4 Audi-Ringen.
Möbel war dann immer größer,
und Möbel war damals, weiß ich nicht,
ich glaube das eine war 7 Milliarden,
das andere war dann irgendwie 14, 15 Milliarden,
15 Milliarden, das heißt,
du kommst aus einem Umfeld,
deren adressierbarer Markt
schon als phänomenal wahrgenommen wurde,
das waren ja die Champions in Berlin
und trotzdem siehst du halt so ein Markt,
da sagst du, der ist viel größer,
der ist viel größer, kann das überhaupt sein
und dann zweifelst du es an und sagst,
naja gut, Kraft hat Bundesrahmen, die wissen das
und dann rechnest du durch und sagst 8000 Euro,
das kommt auch hin, wie ist das in Europa,
wie ist das in anderen Ländern,
sind wir die größten und so weiter
und das ist schon interessant,
dann steigst du ein, dann sagst du okay,
wie ist eigentlich so ein Lifecycle von einem Auto,
wie oft kommt eine neue E-Klasse,
alle 7 Jahre, wie oft kommt ein Facelift,
was mit Wert verlost,
weil damals gab es viele Trade in Business,
das war ja irgendwie so schick in dein altes Handy,
jetzt bringt Samsung aber alle 9 Monate
ein neues Handy raus,
das heißt, du hast ja eigentlich Gemüse im Regal,
also bist du das wieder eingenommen,
refurbished und verkauft, das ist ja eine neue Version raus,
das ist ja quasi so verdäbliche Ware
und auch bei Büchern,
wenn du wissenschaftliche Bücher hast,
natürlich einen tollen Stickerpreis,
aber wenn es die neue Auflage gibt
und jetzt in Deutschland wäre das dann
das neue Kaufrecht, der brauchst du das alte nicht mehr lesen
und das war eigentlich das coole,
diese Wertstabilität beim Auto,
dass du sagst okay, in den ersten 3 Jahren
ist das der Wertverlust
und danach flacht diese Kurve ab

und du bist eigentlich in so einem Riesenmarkt
superintransparent,
überhaupt nicht professionalisiert,
gar kein Fokus von den Hauptplayern,
das war den OEMs,
also Autohersteller ja eigentlich
jetzt nie so ein Fokusthema,
die sagen hey, wir haben China,
Elektroautos,
Wasserstoff,
da hat ja keiner gesagt,
mein Fokus ist Gebrauchtwagen,
Gebrauchtwagen verkauft keinen neuen,
also das war ja so deren Wahrnehmung
und das war eigentlich
für uns natürlich super glücklichvoll,
dann hast du in den USA was gegeben,
was ihr euch angeschaut habt,
also die Inspiration kam wirklich aus euch selbst.
Also wir haben mit Trading tatsächlich angefangen,
als These, wir haben nachher gesehen,
es gibt Wee by N.E.K. in England, das gab's,
aber die haben nicht das gemacht, was wir machen wollten,
die haben am Ende ja nur an diese Auktion verkauft,
das heißt die haben
die Ankaufsfiele alle gemacht,
haben das Marketing nicht mal selber gemacht,
ich glaube die hatten so eine Agentur,
die hat einfach alle im TV besäuselt,
dann haben sie Glieds eingesammelt,
haben dann sehr aggressiv
die Leute incentiviert waren den Preis zu drücken
und dann haben sie was davon abbekommen
und so weiter, das wollten wir nicht.
Wir wollten ein ganz sauberes Geschäft,
sondern im Motto ob jetzt der Mechanikermeister kommt
oder eine Roma, die müssen den gleichen Preis kriegen.
Dieser Nasenfaktor,
womit man sich einfach unwohl fühlt,
der muss komplett raus.
Und das war so die Eingangsphilosophie
zu sagen, wie bauen wir eigentlich ein Modell,
wo egal wer kommt,
wir einen industrialisierten Prozess haben,

dass der den besten Preis kriegt,
ein Fernprozess, ein Transparenzprozess
und am Ende wollen wir natürlich auch Geld verdienen,
aber jetzt nicht tausende Euro pro Auto,
sondern wir wollen die Masse und die Masse begeistern.
Du hast gerade gesagt TradeIn,
nennst du die ganze Kategorie?
Das waren gebrauchte Bücher, das war damals SuperIn,
dann gab es ja EBI-Books und diesen jenes,
dann kam Rebuy und diese ganzen Handyaufkäufer,
dann haben wir uns angeschaut,
macht man irgendwie ein Online-Fundhaus,
ist ja auch cool, dann schicken die das alle in ein Lager.
Da war aber...
Also TradeIn wollte du dir machen,
war so ein bisschen...
Also TradeIn war im Endeffekt,
warum uns das philosophisch, sag ich mal gefiel,
wir haben sehr vieles angesehen,
bei TradeIn schuldest du nur Geld
und wenn du jetzt
aus meiner Industrie kommst, E-Commerce
und selbst beim Couponing,
du hast den Coupon verkauft,
aber dann musst du ihn irgendeiner einlösen
und dann kommen die Kunden und sagen,
weil das irgendwie nur die Hälfte gekostet hat,
haben die mir halb so viele Suche gegeben.
Da ist ja dann die Enttäuschung
gegen das, was
dem Kunden versprochen wurde.
Und das Coupon an TradeIn, was uns so fasziniert hat,
weil natürlich dieser operative Hesse,
wir wussten ja, dass der sowieso kommt,
aber dass der Kunde nicht darunter leidet.
Für den Kunden ist immer Friede Freude Eierkuchen,
weil du musst ihm ja nur Geld überweisen.
Das gibt keinen
Portion sah nicht gut aus
oder Stühle kamen zu spät
oder sonst was, sondern Geld ist Geld.
Geld ist nicht kaputt, Geld ist nicht falsch,
das ist einfach ein Euro-Betrag.
Das, was du deinem Kunden schuldest

und das war ja so das Heiligtum,
wenn du so richtig Kunden fokussiert bist,
ist ja, da kann ich nicht viel falsch machen
und wenn, dann bin ich selber schuld.
Deswegen war bei uns immer der Hygienefaktor
niemals da für im Internet stehen,
hat mein Auto abgestellt, mein Geld nicht bekommen.
Das war sozusagen, das war der Kill Switch.
Wenn irgend einer zwischen uns und den Überweisungen steht
und ich habe die Abend selber gemacht,
da gab es auch noch keinen Enterprise ERP,
sonst war es the same day zipper,
das war so Deutsche Bank einloggen
und jede Überweisung gab es einen Tarn aufs Handy.
Diese Webseite war auch nicht besonders komfortabel,
aber es war Fleißarbeit.
Und bis zu, keine Ahnung, 100, 150 Überweisungen am Tag,
habe ich das gemacht.
Da musste ich dann abends hinsetzen und sagen,
sorry Jungs, ich kann mich noch an den Call einwählen,
aber nicht wundern, mein Handyklick hat,
ich muss hier Kunden bezahlen.
Das war aber dieses Befreiende, der Kunde kam,
wir haben ihm was versprochen
und wir konnten ihm das absoluten Mangel freileisten.
Auf der Gegenseite hast du natürlich Fehler gemacht.
Noch ein Nöcher, der hat dir einen Auto angedreht
oder der hat das Auto vorgestellt mit anderen Felgen
und dann neumarklug ist er am nächsten Tag gekommen
und hat die Winterreifen draufgezogen, was der teufel war.
Aber das wäre doch andersrum viel schlimmer.
Du verkaufst ein Auto und zeigst es mit coolen Felgen,
dein Mitarbeiter oder irgendein Lieferant
oder sonst wer klaut die Felgen und schraubt was anderes drauf.
Das wäre doch mein nightmare, dass der Kunde dann sagt,
Moment mal, was ist denn das für eine Scheißfirma?
Auf den Bildern war das, ich habe es gesehen,
am nächsten Tag komme ich es abholen,
ich habe die Felgen drauf.
Die Gefahr hatten wir nie.
Das war eigentlich dieses Schamante an diesem Geschäft zu zeigen.
Die, die euch alles abkaufen sollten,
das gab es ja auch bei euch.
Aber dann waren sie schon an unserer Hand.

Das war ja auch das Interessante,
so wie du das Auto dann selber kaufst.
Das war auch das Gegenmodell.
Das haben wir dann versucht, einiges Modell zu kopieren
und gesagt, ja, ohne Balance sheet.
Wir vermitteln einfach nur,
dass so diese romantische Silicon Valley Vorstellungen,
Schweine, Tor und Tesla,
es sucht ein anderer Developer in Schweine, Tor und Tesla.
Und der Händler muss jetzt keine Marge machen
und wir treffen uns auf dem Google Parkplatz
und tauschen kurz die Schlüssel.
Aber das funktioniert einfach nicht,
weil die Liquidität ist nicht da.
Du willst ja, wenn du jetzt deine...
Liquidität auf der Plattform meinst du?
Nein, im Markt allgemein.
Es gibt nicht genau Autos.
Es gibt nicht den Händler,
der genau dein Auto oder den Kunden,
der genau dein Auto jetzt kaufen will,
sondern als einfach Nachfragemenge gemeint.
Nachfragemenge, genau.
Also das heißt, du hast ja, wenn du eine Aktie verkaufst,
sagen wir mal, du hast jetzt eine Aktie von, was weiß ich,
Hopperglät.
Dann wirst du ja nicht bei deinem Nachbar klingeln
und sagen, brauchen Sie zufällig Hopperglät-Aktien.
Und selbst wenn er die einmal gekauft hat,
geht es die Woche später hin und sagt,
nee, brauche ich nicht mehr.
Das heißt, dein Auto verkaufen zu irgendeinem Händler
reinlaufen war ja genau das.
Du läufst in einem acht Jahre alten Hunder rein
und sagst ja, per se,
du hast einen alten Hunder.
Und dann wird so ein Mercedes-Niederlassung sagen,
nee, eigentlich nicht.
Wenn wir einen anderen Deal machen können,
klar, dann machen wir das als Service.
Und das war dann,
und weil die darin keine Experten sind,
mussten sie der Risiko reinpreisen.
Das heißt, die haben dir natürlich einen schlechten Preis gegeben.

Nicht aus Böswilligkeit,
nicht aus, wir wollen da irgendeine riesen Marktrand verdienen,
gibst du bestimmt immer schwarz zu scharfe,
sondern weil die sagen, verdammt,
wenn der Kunde das vom Hof fährt, haben wir einen alten Hunder auf dem Hof.
Und der geht nur schnell weg,
wenn der Preis nicht so angesiedelt ist,
dass noch ein Zwischenhändler kommt und ihn mitnimmt.
Deswegen funktionieren
diese reinen Matchmaking-Modelle
erst, wenn du so wie wir,
jetzt haben wir irgendwie 80.000 Händler,
die auf der Plattform kaufen,
europaweit, da hast du eine ganze Logistik dran genagelt,
da hast du natürlich die Liquidität,
da kannst du einen pinken Bentley vorbeibringen,
gibst du bestimmt immer einen, der den haben will,
aber so generell
das ist ja selber als Ankäufer,
und dann aber weiterverkauft,
das ist ja bekannt, an Händlern.
Aber die konnten dann
bei euch ruhig aussuchen,
es musste keine zeitgenaue Passungen
erfolgen.
Wir mussten die ja sogar vom Hof jagen,
also wir hatten ja unseren ersten Hof da in Pankow
und mussten den ja beibringen,
also das war ja so, dass wir gesagt haben,
nicht den Kunden ansprechen,
nicht beim Kunden rumhängen,
das ist ja kein Wohlfühlfaktor,
das sind zwei Typen, die hängen auf deinem Kiesplatz rum
und starren schon aufs Auto,
Kunde läuft rein, vertragen machen, die Motorhaube ist noch warm,
ein Sturmteiner drauf,
sagt, wie viel?
Sondern dann soll man sagen,
kauft ihr jetzt mal ein iPad,
und wir haben eine Plattform,
und du kriegst eine Push-Notification oder eine E-Mail
nach deinem Suchprofil,
du siehst hier 15, 20 Bilder,
Motorvideo weiß der Teufel das,

und irgendwann hat dann einer unserer ersten
Aufkäufer gesagt, das ist richtig cool,
ich verbringe mehr Zeit mit meinen Kindern,
ich bin hier
10.000 Kilometer innerhalb Berlins gefahren,
immer um mir einzelne Autos
anzugucken, und jetzt haben wir den quasi digitalisiert,
der sagt, so cool, ich habe mir ein iPad gekauft,
ich sitze zu Hause auf der Couch,
noch Hausaufgaben mit meinem Sohn,
und ich sehe nicht nur, was ich in Berlin ankaufe,
wo ich ja hinfahren kann, sondern halt mal eine Filiale
in Köln oder in Hamburg, und ich kenne euch Jungs,
ich kann mich euch anrufen, fragen,
was ist denn hier mit dem Passat in Köln,
und dann, ja, passt, okay,
könnt ihr irgendwie rüberbringen.
Und der Rückzug, wie viele Filialen?
Gut, wir haben dann,
jetzt haben wir über 450,
aber wir sind los und haben dann,
dann gab es so ein kleines Wettrennen,
dann haben wir so eine kleine Challenge,
dann geht es natürlich um 1% drin,
was brauchen wir, wir hatten irgendwie Berlin,
dann haben wir hier Hamburg,
dann sind wir nach Köln, dann sind wir nach Leipzig,
München, ich kenne hier noch alles,
nämlich die Filial-IDs,
die erste Münchner Filiale,
und dann hatten wir
so ein kleines Wettrennen,
bis wir überhaupt mal die Metropolen abdecken,
wer bringt Düsseldorf, wer bringt Duisburg,
das sind ja alles,
keiner kennt dich, die Leute,
die in irgendeinem Kiesplatz gehört,
sind jetzt nicht die professionellsten Vermieter,
das ist alles so, Handschlag,
Gesicht zeigen,
Bonität durchquatschen,
was habt ihr hier vor,
funktioniert das überhaupt,
könnt ihr euch die Miete leisten,

das war schon viel Handarbeiten,
das ist dann wirklich so,
da gab es noch die Air Berlin,
du hast dann diese frühe 6 Uhr Berlin-Düsseldorf,
für den Appel und Nei,
dann hast du den billigsten Mietwagen,
und dann hast du dann eine Tour abgerissen,
zwischendurch musst du dann Interviews machen,
sitzt dann in irgendeiner Raststätte,
und hast dann die Leute aus den Autohäusern
in ihrer Mittagspause,
und den musst du dann pitchen,
dass sie irgendwie einen geilen Firma mitmachen,
und warum sie das machen sollen,
und ihren Job da verlassen,
um bei so was mitzumachen.
Und wer hat euch das dann finanziert?
Ja gut,
die allerersten,
was sagen wir,
mehr in der Runde investieren,
wir haben eigentlich die ersten 25.000 oder was,
dann brauchten wir ja recht schnell Geld,
dann haben wir halt Business Angel Runde gemacht,
das waren 800.000,
das war so,
dann kannte ich ja auch die Leute,
mit denen wir vorher gearbeitet haben,
ein paar in den Restaurant,
und das hat uns dann auch erstmal das Working Capital gekauft,
um dann noch größer zu werden,
und dann haben wir die erste Runde,
waren dann 3,2 Millionen,
Anfang 3.
Aber das war auch immer schon die DNA,
ihr wollt nicht das Rocket oder andere
hören oder sehen, was ihr da macht?
Nee, überhaupt nicht, dann völlig paranoid,
also heute kann man drüber reden und lachen,
aber damals war das,
das war ein Riesenmantel,
wir hatten keine Lust, dass irgendeiner kommen,
wir hatten keine Lust auf Copycats,
aber auch wenn es Leute schlecht machen,

kannst du sagen, Konkurrenz ist schlecht,
das Business-Modell gab es noch nicht,
das heißt, dann ist ja die ganze Branche irgendwie im Eimer,
wenn die Leute sagen,
ich habe online mein Auto verkauft,
die haben das Geld nicht überwiesen,
auch das würde ja auf uns zurückfallen,
da weiß ja keiner, ob wir kaufen ein Auto
oder ihr Auto,
was auch immer sich dann ausgedacht hätten.
Also, nee, wir waren da völlig paranoid,
wir haben Job-Messen abgesagt,
neben Rocket-Companies,
wir haben sie doch auch bei Internet eingeplant,
war hier neben Zollando, haben wir gesagt,
nee, wir kommen nicht, ist das dir ernst?
Ja, ist unser Ernst.
Das mache ich nicht.
Wir hatten ja eine Fake-Company damals,
wir hatten diese Credit-Card-Fraught-Analysis,
das haben wir dann an Rocket-Companies,
das war ja das Produkt, das war ja nicht Fake,
das Produkt gab es,
das haben wir noch mit einem Partner zusammengebaut,
das war so ein bisschen unser,
was machen Haken und Christian eigentlich,
die machen ja diesen langweiligen Scheiß da,
die sind jetzt irgendwie Berater
und machen eine Credit-Card-Pamence,
kamen,
der Problem war, nach sechs Monaten wollte Max Amon
auch investieren.
Er hat gesagt, oh, ich mach doch das Fraught-Ding,
kann ich mal vorbeikommen,
da muss man uns die nächste Story ausdenken.
Christian gesagt, Nini, also,
das Haken-Familie ist ganz reich, die will das nicht,
die machen das aus dem Family-Office.
Natürlich überhaupt nicht.
Du musst ja irgendwie,
du musst ja irgendwie die Leute weghalten,
weil wir immer sagen, wir wollen groß genug sein
und dann irgendwann, ich glaube,
als DST

das zweite Ticket gemacht hat.
Also das Sky-Ticket-Nordschutz ist einer der größten
Investoren, glaube ich,
damals mit russischem Wurzeln auch, ne?
Ja, Juli, Milner, damals großer Facebook-Investor
mit, das sind ja fünf Partner,
Tom Stafford war ja uns maßgeblich,
dann nachher auch im Board.
Ich glaube, die erste Runde waren so 50,
50 Millionen,
das war noch,
das war auch noch nicht Unicorn-Bewertung.
Und danach, das waren dann so eine
über 100 Millionen Runde.
Und da habe ich doch schon mal gedacht,
ruf ich nochmal Olli an, wenn wir ihn für den gearbeitet haben
und Olli hat sich nichts anmerken lassen.
Der hat dann gesagt, richtig cool,
hier, ich investiere, ich bin Jungs,
bin schon drin und so weiter.
Und Olli hat gesagt, ja, was die mir dann berichtet haben,
ohne uns jetzt selbst,
gesagt, ja, they're one of our best,
we're proud of them, we know it, oder sowas.
Aber offiziell hatten wir ihm das nie gesagt.
Und dann, keine Ahnung,
das sagt er, ja, klar, wissen wir,
die gehen zu uns, richtig cool.
Die besten Fahrzeuge der Welt
baut ja bekanntlich Audi.
Wer das anders sieht oder noch nicht ganz überzeugt ist,
für den gibt es ein neues Probierangebot,
sozusagen, oder anders formuliert,
es gibt ein Abo-Angebot
von Audi, um halt Fahrzeuge zu abonnieren.
Das Ganze heißt Audi on Demand,
subscribe.
Man kann dann tatsächlich für 3, für 6
oder für 12 Monate ein Fahrzeug abonnieren.
Eventuell auch so in die elektrische Modität
einsteigen, zum Beispiel mal den
Audi E-Tron GT ausprobieren.
Da gibt es zwar nur für 12 Monate, aber trotzdem
ein wirklich attraktives Paket,

das ganze Fahrzeug,
alles Serviceleistung, Reifenwechsel,
alles mit dabei und bekommt sogar noch
ein 300 Euro Gutschein für eine
Audi Driving Experience, also mit dem Audi
E-Tron GT auf der Rennstrecke.

Alle Informationen dazu, alle Abo-Pakete
von Audi gibt es unter audi.de.

Okay, okay.

Da war dir auch dann sozusagen zu groß
noch geklone zu werden.

Ja, ich glaube, das haben dann auch ein paar
dann immer noch versucht, aber
dieses Balance Sheet Heavy
hat ja viele, wie Sie es dann auch
abgehalten, dass wir gesagt haben, hey,
die müssen ständig Auto finanzieren
und es stimmt ja auch.

Wie viele Jahre hast du das dann gemacht?

Dann war es operativ,
das müssen wir mal sehen, dann 8,5.

Ja.

Punktlich 8.

Aber vor dem vermeintlichen
Höhepunkt, also dem IPO bist du auch was gegangen?

Genau, ja, das war Ende November.

Ende November, Anfang Dezember

2020 und IPO war ja

4. Februar 2021.

Warum?

Also ich meine, eigentlich ist da die
Geschichte dann sozusagen,
es ist richtig spannend so.

Ich glaube, das A-Typ-Sache,

dann sind wir auch große

Aktionäre, also wir hatten

mit Christian auch die Diskussion, müssen wir
eigentlich im Aufsichtsrat vertreten

sein als zusammen größter Aktionär

dieser Firma, weil es so ein

deutscher Aufsichtsrat doch schon eine
Menge zu melden hat

und haben dann gesagt, okay,

der Christian war ja immer deutlich

operativer als ich, ich habe ja diese Finanzierungsfacilities und das Fundraising und die so und jedes, wir haben ja mit dem Clipboard in der Hand angefangen, aber die Aufgaben sind ja auch auseinandergegangen dann, also wenn man schon aussuchen muss, war es ja klar, dass ich dann im Aufsichtsrat bin, ich kenne die ganze Shareholder, ich kenne die ganze Board nicht wieder und so weiter, die ganze Struktur da aufgesetzt und Christian ist ja der Hardcore Operator, der jede kleine Schraube noch optimieren kann.

Ja, das ist ein gigantischen IPO, muss man sagen, das war schon, was war der Marketcap damals? Nördlich schon 10 Milliarden, ja.

Das ist ja schon wirklich substanziell und das war damit in der Phase, als ja digital und hinter der Börse alles noch mal deutlich höher war als jetzt, aber das hat sich dann einsortiert so in die Welt, glaube kurz unterhalb von Zalando und oberhalb von, weiß ich nicht, den vielen klassischen Firmen, die man so kennt, also auch, glaube Deutsche Bank damals oder keiner in der Kommerzbank war, nicht bei 10 Milliarden Marketcap da, Schätzung.

Alle haben gestaunt und euch beiden gehörten zusammen, glaube ich, noch fast die Hälfte der Firma. Nein, nein, nein, Viertel, Zusammenviert, also trotzdem, als auch auf mehr der.

Ist jetzt ja auch in der deutschen Gründerszene total selten.

Also, wenn man so drauf guckt, es gibt paar Milliarden Firmen, aber Menschen, die doch relativ Anteil haben, gibt es hier eigentlich kaum.

Das war natürlich auch etwas das Gegen Incubator und gegen Rocketmodell und so weiter Sprache. Und wir haben

jetzt in Nachhinein natürlich auch Glück gehabt,
wir haben unsere Runden immer spät gemacht.
Wir haben schon immer rausoptimiert,
lass uns noch drei Monate Wachstum zeigen,
dann bessern wir noch weniger.
Und sind da zweimal
auch richtig harte Kurvenlage gefahren.
Die Runde, das war 100 Millionen, einer Runde.
Nein, nein, ein Softbank.
Softbank war ja nachher, das waren
450 Millionen oder so was.
In einer Runde.
Ja, das war ein Teil, war ja dann.
Hast du da ja frei geworfen?
Ja, und das war
auch die über 30 Stunden Runde am Ende.
Das war dann tatsächlich, da hast du so viele Leute am
Tisch, teilweise haben wir dann ja auch
einen Claring gemacht, haben gesagt,
Herr Jungs, die nächsten drei Jahre gehen wir nicht
public, falls ihr das gehofft habt, aber ihr könnt
als Softbank verkaufen zum Kurs X. Stimmt
du auch, das war genau drei Jahre vorher.
Das heißt, dann hatten einige schon
einen Exit, das war auch gut, das hat auch von
uns noch ein bisschen Druck genommen, weil
auf dem Papier hatten die sehr viel Geld.
Die waren ja dann irgendwie 150 Mal
Geld auf die C-Trunde oder so was.
Da werden einige schon nervös, da hast du
100.000 reingepackt, da stehen 15 Millionen
auf der Uhr und dann sagst du,
wir reden doch mal mit Volkswagen,
vielleicht wollen wir mich ja kaufen oder so.
Und das hat dann Ruhe reingebracht,
das hat dann gesagt, dass hey, alle, die
jetzt irgendwie raus wollen,
mögen jetzt reden oder für immer
schweigen, wie so ein Fahrer,
dass man sagt, ihr könnt jetzt verkaufen,
die haben Appetit, die kaufen eure
Secondaries zum Kurs X und wenn nicht,
don't bother me, weil ich sage dir
jetzt schon, die nächsten drei Jahre gibt's

keine Liquidity, wir wollen weiterbauen,
wir sind angefixt.

Das war dann einer dieser großen
Bürokonner, da sitzen dann 12, 15 Anwälte
und jeder hat eine Idee, der ist auch
ein scheiß Incentive, weil die werden
nach Stunden bezahlt, ich nicht.

Und dann dauert's halt länger.

Das heißt, du hast da die großen
Fundraisings gemacht, aber hast du
jemals dann auch schon in den Phase
gesagt, okay, ich geh auch mal verkauf was
ab, um Sicherheit zu haben oder was
du dann weiterhin immer...

Es kommt teilweise kommen, wie sie es
und sagen, hey, Jungs, verkauf mal ein bisschen
nicht im Großen, aber bei Softbank
zum Beispiel gar nicht.

Das ist aber auch am Ende
wenn dich so ein Massa
fragt, verkaufst du was?

Also Massa, der Gründer und Legende
Chef von Softbank, den hast du persönlich getroffen?

Ja, mehrfach.

Und dann, wenn er nicht dann sagt, hey,
und wie viel willst du verkaufen, und du sagst,
wir beide verkaufen gar nichts und du kriegst
von mir nix, das macht's natürlich auch
wieder interessant.

Ich sage, ist viel zu billig.

Was hast du als Business-Kontakt in Lübslack
mit dem Massa?

Ja, auf seine Art wahrscheinlich schon.

Ich glaube, er ist halt
diese Energie

und dieses

Nichtanzweifeln

und dieses

da, glaube ich, geht die Welt in der Zukunft hin
und so aggressiv muss man das spielen

und

diese kleinen Details

die interessieren ihn nicht, das funktioniert

wie man sieht natürlich dann auch nur in den Bull Market.

Also klar, die haben zum IPO
und auch zum Ende Lockup
eigentlich sozusagen mit Auto 1
sehr gutes Geld verdient.
Die werden dann über eine Milliarde
im Profit gewesen, glaube ich.
Aber dann natürlich der Markt gedreht
und ja, jetzt sind
da, glaube ich, einfach alle ruhig
und warten, dass sich,
dass sind ja andere Kräfte, dann hast du
einen Krieg, dann hast du eine Leitzinserhöhung
und so weiter, die mit der Company
überhaupt nichts zu tun haben. Die Company steht
wahrscheinlich jetzt besser
da als an Tag X
aber äußere Faktoren
haben ein größeres Gewicht
am Finanzmarkt.
Das heißt, du bist ein bisschen raus
nach all diesen
Abenteuern und nach fast
einem zehn Jahres Run
und dann war jetzt
eigentlich das Berufsleben,
wäre jetzt für dich auch, hätte man auch beenden können,
rein theoretisch.
Das wäre ja langweilig.
Erstmal hast du natürlich die ersten
Monate nur nach dem IPO viel,
dann passiert natürlich Shareholder, neue Shareholder
bis da trotzdem auch in der Company
involviert, sitzt zum Aufsichtsrat,
dann wollen einige vielleicht reden,
verstehen,
dann wollen einige Shareholder blocktrace
mal, du musst ja auch koordinieren.
Du musst ja so ein bisschen orchestrieren,
dass dann das alles vernünftig,
dass die Banken involviert sind, dass
da einfach kein
komischer Abverkäufer oder sonstiges passiert.
Obwohl auf der anderen Seite ein Käufer wäre,
aber die wussten es nicht, und der Käufer wusste nicht,

und ein Verkäufer gibt, also die schlaunen Leute reden ja mit der Company, die rufen jetzt hier auf Ohren und sagen, ich will einer was kaufen, und dann gibt es immer irgendwie drei, die sagen, wir wollen in ein Auto 1 reininvestieren, aber wir haben keine Lust am Markt zu kaufen, und dann breiten wir den Preis hoch. Also das heißt, du hast dann noch gemacht, aber ist damit jemand ab? Na ja, gut, also erstmal ein bisschen Freizeitschadet oder auch nicht. Ehrlicherweise. Und dann war ich recht früher dann in dieser Transaktion, wir haben ja dann aus der Planinsolvenz diese Assets von Truffon gekauft. Aber das hat auch sehr lange, also da habe ich mich ja ab März mit beschäftigt, und das ist ja Ende Januar erst über die Bühne gegangen. Also du hast dann erstmal deine normale Due Diligence, und dann ging ja das ganze der Arter los. Also wir reden jetzt von deinem neuen Venture, du hast etwas Neues gekauft, aber ungewöhnlich, also das Neues gekauft aus deiner Events. Die Redis von der Firma namens Truffon. Was machen die? Das ist ein Telefonanbieter, also Mobilfunkanbieter, namen wir also ein Virtual Network Operator. Das heißt, du hast deine eigenen Telefonnummern, zum Beispiel in Deutschland oder in den USA, Frankreich, Holland, Spanien, Hongkong, Australien, Polen. Da sind wir auf anderen Netzwerken, so ein bisschen wie FreeNet oder Blau.de, die jetzt keine eigenen Antennen haben, aber ein eigener Operator sind teilweise. So wie auch eins und eins? Wie eins und eins momentan noch, dass sie dann ihr eigenes Netz haben, genau. Und da gibt es dann Light MVNO,

die quasi nur die Symkarte anderer verkaufen.
Das wäre wahrscheinlich so Aldi Talk.
Die sagen, wir haben die Kunden,
wir haben die Power, aber mit Netz wollen wir uns nicht kümmern.
Und das, was Truffon hat,
was sie sehr cool fand,
sind Full MVNO,
das heißt, das gesamte Core Network,
das ganze Symkarten rausgeben,
Krolls terminieren, Internetverkehr leiten,
ist alles in unserem eigenen Netzwerk.
Und dann ist das so ein Techie-Thema.
Warum ist das pleite?
Ich glaube, das ist eine
16 Jahre alte Firma, die hatten so die ersten
Heydays, so die ersten Push,
wo anscheinend einige auch viel Quatsch gemacht haben.
Die haben dann ein Formel 1 Team
gesponsert und irgendwie ein
Volvo Ocean Race Team gesponsert
und irgendwie, sag ich mal,
nach einfacher Art
versucht Wachstum zu generieren.
Und dann geht es halt darum,
worauf legst du den Fokus,
die hatten ja auch nie einen bestimmenden
Gesellschaft dar,
der involviert war im Geschäft.
Das heißt, du hast dann so
ein bisschen
Nobody's Money is Everybody's Money.
Also wenn du irgendwie so Geld in der Firma hast
und das gehört niemandem,
dann gib es alle gerne aus,
dann bist du dann nicht so den Ohne dahinter.
Und da muss man natürlich
ein und Kostendisziplin noch einbringen
und wir haben ja nicht die Firma gekauft,
sondern wir haben dann was der Plan insolvenz-DS
gekauft.
Ich meine, so eine Firma geht in London
und dann irgendwie pleite.
Die sind zum Insolvenzverwalter gegangen
und das ist dann wie so eine Mini-Boutique

Investment Bank, die machen dann ihr Pitch Deck,
dann gibt es einen Datenraum, NDA,
und manche Malpräsentationen.
Und dann wird das in Kreisen rumgereicht,
dann dachtest du, Mensch, das gucken wir näher an.
Dann habe ich meinen Partner Pyrros,
der mitinvestiert hat, noch quasi während ich da saß
und am Tisch per WhatsApp angetext hat,
ich habe gesagt, guck dir das mal an,
weil der noch viel mehr aus der Industrie kam.
Da war halt so ein KB Wireless, Newscorp,
Telco Business.
Was ist das Kuppel von dir?
Das ist ein Kuppel von mir, genau, den habe ich kennengelernt
vor, weiß ich gar nicht, 6, 7 Jahren.
Der hat so viel M&A gemacht
und hat zuletzt mit Pemira
so eine PayTV-Verschlüsselungsfirma
bei Cisco rausgekauft
und seitdem berät der Private Equity-Fans.
Und kennt sich sehr, sehr gut aus.
Witzigerweise ist die Telco-Industrie auch so
langsam in der Innovation,
dass er immer wieder lacht,
dass er vor 10 Jahren, 15 Jahren
sozusagen noch technisch
auf dem Tisch hatte,
dass das immer noch so gemacht wird.
Also da ist es einfach,
das ist noch richtig Fachkenntnis da.
Okay, habt ihr das gesehen?
Und gedacht, okay, daraus kann man es machen.
Können wir cleverer machen?
Was ist jetzt sowieso dahinter?
Warum kauft man sowas?
Warum kauft man sowas?
Also A, hast du bestehendes Geschäft?
Wir haben ja auch bestehendes Geschäft mit übernommen.
Da gibt es eine Lösung,
das ist eine Compliance-Lösung.
Und wir zeichnen dadurch,
dass wir die SIM-Karten selber rausgeben
und den gesamten Netzwerkverkehr
wirklich über unsere Glasfaserleitungen

in unser Datacenter auf unseren Rechnern läuft.
Haben wir ein Aufzeichnungsservice für Banken.
Also wir haben zehn der zwölf größten Investmentbanken der Welt,
für die wir für regulierte Mitarbeiter
die Gespräche aufzeichnen.
Das sind immer, wenn du anrufst, dann piept das.
Es gibt übrigens sieben verschiedene Pieptöne,
je nach Jurisdiktion, die eingespielt werden müssen,
je nach Frequenz und Dauer.
Und SMS-Aufzeichnung,
das dann halt, weiß ich nicht, so ein Börsenhändler,
der normalerweise an Blumenburg sitzt
und ohnehin sein aufgezeichnetes Festnetzgerät hat,
wenn der jetzt noch auf Klo geht
und dann ruft einer an und will den Trade machen,
die Lücken los aufgezeichnet sind,
es wird ein regulierter Sommer.
Und die haben dann Mobilfunkverträge bei uns
und dann zeichnen wir das für die Lücken los auf,
in deren Datacentern.
Also das geht dann quasi dann direkt ins Compliance-System
von so einer Großbank.
Und das ist das erstmal ein cooles Nischen-Produkt,
das sehr gut funktioniert.
Das sind wir auch so ein bisschen plazer scherlicherweise,
weil wir einfach diese Welt weiter,
wir haben die Lizenzen in den USA, in Hongkong, in Australien,
wir haben die Datacenter überall auf der Welt verteilt,
die die Regellizenzen aus absoluten Nischen-Geschäften
wäre niemals interessant für irgendeine,
oder für einen Telekom, das so global aufzuziehen.
Und das machen wir und wachsen da auf.
Was hat der für die USA bezahlt?
Ist das bekannt?
Am Ende ist,
wir mussten
der Company
Geld garantieren,
dass sie nicht hops geht
und ansonsten kriegen sie einen Besserungsschein.
Also der Insurgenzweiler kriegt erst mal quasi nichts,
bis auf das wir ihn von allen Schulden freigestellt haben,
die Mitarbeiter alle übernommen haben,
das sind ja auch immer noch mal 380 Leute oder so.

Alle Schulden übernommen haben
und haben dann gesagt, beim Exit gibt es X,
plus, damit das nicht für uns so ein Roll the dice auch schade war,
nichts ist, und dann geht es pleite,
dann mussten wir halt irgendwie einen 2.000.000 Betracht garantieren,
dass wir den halt in Unterdeckung dann bereit schießen.

Okay, okay, also

für dich ganz gut zu stemmen?

Ja, dann musst du schon nachdenken.

Aber du warst überzeugt,

weil du sagst, dieses gerade beschriebene Nischengeschäft
hatte ich irgendwie erst mal sicher gemacht
oder auch angelockt oder halt

Division?

Ja, die Vision dahinter ist, ich glaube,
dass ISM ist so die nächste Revolution,
also dass du keine physische Symkrate mehr hast.

Das gibt es ja schon,

wenn ich dich jetzt frage,

hast du eine ISM auf dem Handy, sagst du, ne, was ist das?

Was ist das für ein iPhone 13, 14?

Irgendwie 13, okay.

Du hast seit dem iPhone 10S

gibt es ISM seit 2018,

weiß keiner, also

meist noch nie genutzt.

Das heißt, du hast eine leere

Symkarte fest verlötet

und auf deinem iPhone, wo du elektronisch
wie eine App, eine SIM drauf übertragen kannst.

Das iPhone 14

in den USA hat keinen physischen

Symptom mehr.

Für Apple ist es wichtig, die SIM abzuschaffen

aus wahrscheinlich Engineering Gründen,

weil das sehr viel Platz wegnimmt

bei Wasserdichtigkeit und ähnlichem,

das nicht gerade hilfreich ist,

wenn da so eine kleine Schublade drin ist.

Das heißt, in Amerika haben die schon abgeschafft,

wenn in Amerika die ein iPhone 14 kauft

und versuchst da irgendwie so,

gib mal deinen O-Ring oder wo ist die Büroklammer,

ich mach mal kurz die Symkrate rein, gibt's nicht.

Und das wird
auf kurz oder lang auch hier kommen,
so wie der Kopfhöreranschluss abgeschafft wurde.
Das wird auf kurz über lang in den anderen
Handys kommen, gibt's natürlich auch schon
so Galaxies und Google-Pixels und so weiter, haben das auch.
Und das ist eigentlich
so ein diskruptiver Moment,
wo du plötzlich
wieder aufholen kannst
in der Nische,
ich gehe ja wieder in die Nische,
Romanchen,
aber normalerweise ist quasi
dieser Barriot or entry für den Telco
das Plastik bei dem Typen im Gerät,
der hat seit 20 Jahren dieselbe Symkrate
und der ist auch zu faul
und das auch zu disruptiv, das rauszunehmen.
Und jetzt kann man aber
statt das auszutauschen, ich will nicht
mit deinem
normalen Mobilfunkvertrag, mit deiner
Nullans irgendwas noch mal konkurrieren.
Die will ich auch nicht wegnehmen, ich will auch nicht, dafür sind wir auch zu klein.
Aber
die
Handyhersteller haben das sehr, sehr cool gebaut,
dass du sagen kannst, ich bin mit Folgendas
im, mach ich meine Calls,
aber keine Daten
und mit der anderen SIM mach ich bitte die Daten.
Und
das ist natürlich eine riesen Chance,
das für dich ist absolut nahtlos,
also du kannst mit deinem Handy irgendwie in die Türkei reisen,
machst dein Datenroaming aus,
hast eine zweite SIM aktiviert
und statt
16 Euro das Gigabyte
oder 100 Euro das Gigabyte, das sind keine
ausgedacht Zahlen, das sind die tatsächlichen Raten,
zahlst du bei uns
1,89 Euro das Gigabyte.

Und das ist dann schon,
glaube ich, sehr, sehr disruptiv
und wird am Ende
und das ist ja die Mission dann
mehr Geräte und mehr Traffic
zu diesen Telcos bringen.
Das ist so ein ganz defensiver Markt,
der
natürlich
in Konzernen gemanaged wird, wo die Leute ein Budget haben
und haben keine Lust das da irgendwie
sich selbst zu cannibalisieren,
aber am Ende gibt es einfach einen
phänomenalen Use Case,
den ich immer wieder zitiere,
die EU hat 2017
Rome Like at Home eingeführt, wenn du jetzt nach Paris fährst
oder zum Skifahren nach Österreich
zahlst du ja kein Roaming mehr
und
das gab es 2016 noch nicht, 2017 kam es
2018 war dann quasi da
eingespielt.
Der absolute Datenverbrauch eines durchschnittlichen Europäers
der in einem europäischen Land romt
ist um 20 fache gestiegen.
Das ist quasi der reale
Neat,
ist wenn ich meinen Instagram, meinen Google
Maps, meinen Uber, meinen sonst was weiter
nutzen kann
und es mich genauso viel ungefähr kostet
zu Hause,
dann nutze ich es auch.
Das heißt es gibt eigentlich so diesen
es gibt einen Markt, den
noch keiner so richtig gesehen hat.
Ich glaube es gibt einen adressierbaren Markt
nicht
wie Leute Roming heute nutzen
nur wenn es sein muss, scheiße, muss
eine Onlineüberweisung machen, das wird teuer
sondern so, dass man sagt
das fühlt sich an wie zu Hause und ist sehr günstig

und sehr fair gefasst.
Und wir reden jetzt auch außer der Europas.
Wie zu Hause.
Dein Markt ist ein Deutscher
ist in England, also nicht mehr in Europa
in Telekommunikationssinn
oder ein Deutscher ist in USA
und möchte aber trotzdem
Rom like at home, das macht ihr dann.
Ja oder in Amerikaner kommt noch Europa
natürlich auch da.
Das geht in alle Richtungen.
Wir können auch einen Inder,
eine Sim verkaufen, der nach China reist.
Aber ihr seid ja nicht der erste Anbieter
sondern nur für diese Roving-Lösung
kein neuer Nummer
und der muss doch noch keine neue Sim-Karte einbauen
oder wechseln oder so was die ganzen Sachen.
Der kann dann einfach auf der bestehenden Slot
sich mit draufsetzen.
Das machen wir jetzt.
Ganz einfach, man geht auf betterroaming.com
Die hast du gekauft, die Domain, ne?
Genau.
Also gekauft, die war noch frei
und ich hatte die Idee
in einem Flieger, kennst du das?
Du hast so eine geile Domain-Idee, sitzt im Flieger und sagt
Scheiße, dann bist du so paranoid
und die Hand klaut die Einer.
Und dann sitzt du quasi da.
Mach du mal einfach die Kamera-App an.
Ich zeig dir jetzt den betterroaming QR-Code.
Du hält sie drauf.
Dann kommt so ein gelbes Label, Mobilfunk-Tarif.
Klickst du drauf.
E-SIM aktivieren.
Das war's. Also das ist die Tech.
Jetzt klickst du auf weiter.
Und dann schickst du die Sim-Karte aufs Handy.
Ja, ich habe gerade aktiviert.
Und
eine E-SIM von Truffon

kann einfach aktiviert werden.
Das ist tatsächlich die Tech, die wir haben,
dass wir von der GSMA,
also von dieser Dachorganisation,
zertifizierte eigene E-SIM-Server haben.
Das haben nicht viel,
das haben auch die großen Netzbetreiber nicht.
Weil für die Netzbetreiber
die kaufen in 10 Millionen Chancen
Plastik-Sim-Karten
und gehen natürlich zum selben Hersteller
und sagen, ich brauche auch E-SIMs.
Und dann liefern die denen
teilweise in den ersten Generationen
auf derselben Plastik-Karte
wie so eine Chipsim-Karte
ein QR-Code gedruckt.
Weil einfach der Prozess in der Fabrik
und so wie die das bestellen,
nicht angefasst werden sollte.
Und wir können das natürlich
als Tech-Company über eine API machen.
Ich kann dir eine OMR Podcast
QR-Code erstellen, live
in verschiedene Länder.
Ich kann das in deine App reinbauen,
ich kann mit Scannen, mit Knopfdruck
das installieren kann.
Das macht es sehr, sehr powerful.
Das dauert jetzt so ein, zwei Minuten.
Das wird die SIM quasi angefragt, geschrieben.
Da ist diese ganze
sicher als Funktion.
Du hast ja so ein hardware secure Element
auf deinem Handy.
Das ist alles noch mal hardwaremäßig abgesichert.
So eine SIM-Karte.
Und hast dann gleich zwei SIM-Karten.
Und dann fragt Apple, mit welcher will
sie die Telefonate machen
und dann sagen die ja, mit welcher wird
sie ein Message und FaceTime.
Dann sagst du mit meiner normalen.
Und die dritte Frage ist, mit welcher

wird sie Daten nutzen.

Und dann, das kann man natürlich
später hin und her schalten.

Und das war's.

Und jetzt hast du diese SIM auf dem Handy.

Und

jedes Mal, wenn du jetzt in einem anderen Land
landest, nehmen wir mal als Beispiel in der
Türkei, kriegst du jetzt zwei SMS.

Du kriegst eine von uns
ein Wodervon.

Natürlich.

Und das heißt, wenn du jetzt in der Türkei landest
oder hast du, wo warst du zuletzt?

Guck mal nach, was du dein letztes Land
war, an dem du warst, wo du so eine
außerhalb der EU.

Okay, guck mal da.

Wo kann ich das sehen? Einfach in deinen SMS.

Die müssen dir irgendwas geschickt haben.

Ja.

Ich kümmer gerade, warte mal.

Wir kommen in
irgendwo, ne?

Genau.

Aber ich hatte vor kurzem, wir kommen in Österreich
und so, das zählt nicht, ne?

Nee, das zählt nicht.

Wo war ich denn?

Du merkst, ich reise gar nicht so viel.

Äh,

ja, Biberifizio,

Mann, Mann, Mann.

Ja, such mal eine Nachricht,
nach Easy Travel oder so aus.

Jetzt hab ich übrigens gerade eine von euch bekommen,
sehe ich gerade.

Na ja, guck mal.

Connectivity at mybetterroaming.com.

Das sag ich auch noch drauf, ja?

Und das ist so ein bisschen jetzt wirklich
dieser Tech Mindset.

Ein normaler Teko sagt ja,
wer bist du? KYC,

Credit Check, welchen Tarif hast du?
Welche Sim kriegst du?
Und dann tauschen wir die am Ende vielleicht gegen die Isim
und du musst noch 10 Euro dafür bezahlen.
Ich hab betterroaming.com offen und sage, jeder,
der das Ding scannt, kriegt eine Isim.
Das ist auch technisch herausfordernd, weil da ist
ja so ein bisschen dieses, ein endliches QR Code
und das kriegt da was, aber das Brot geht nie aus.
Ist ja dieser QR Code, quasi auch so ein
endliches QR Code,
der dir deine eigene Isim gibt.
Die hast du jetzt auf dem Handy, du siehst jetzt da 2 Balken
auf deinem, da oben in der Ecke.
Und wenn du jetzt rechts oben die,
einmal runterziehst, das iPhone-Menü aufmachst,
dann siehst du auch, dass du 2 Netzbetreiber hast.
Ah ja, Polarphone und Betterroaming.
Und deren Netzbetreiber da oben steht,
ist immer der, den du für Daten nutzt.
Du kannst das in Einstellungen näher umstellen.
Und diese, diese Page, die du jetzt siehst,
diese Top-Up-Page, wie wir sie nennen,
die ist immer erreichbar,
auch wenn du nichts bei uns gekauft hast.
Also das zahlen wir dann für dich.
Also Zero Rating.
Das heißt, du brauchst jetzt nie wieder
WLAN am Flughafen
in keinem Land
und nie wieder dein normales
Vodafone-Roming anmachen, wenn es teurer ist,
natürlich.
Sondern du kannst immer, du kriegst immer die SMS,
die sagt, hallo, willkommen in der Türkei,
willkommen in der Schweiz, willkommen in whatever, Australien.
Und dann klickst du da drauf
und jetzt siehst du Deutschland.
Was kostet Deutschland irgendwie?
Ein Gigabyte, 7 Tage, 2 49 Tage.
Und dann hast du unten Apple Pay.
Du machst jetzt einmal Doppelklick
und dann bist du online.
Das heißt, ihr habt irgendwie True Phone

da rumliegen gesehen
und habt euch diese, diese Möglichkeiten ausgedacht.
Genau, also im Endeffekt
diese Puzzleteile neu kombiniert und gesagt,
was kann man eigentlich cooles daraus bauen,
wenn man nicht
sondern zu sagen, hey, meistens
wollen die Leute einfach nur eine SIM-Karte.
Meistens wollen die einfach nur online sein.
Die wollen nicht durch alle möglichen Spärenz hingehen.
Die wollen einfach, ich war ja selber viel reisender.
Ja, und dann landest du in einem Land,
musst du irgendwie wieder zur Softbank
und dann sitzt bist du in Japan und sagt,
Uber bestellen kann ich mich nicht leisten,
weil das Swimming so teuer ist.
Ich brauche ja Daten für Uber.
Also fahre ich hier mit dem Taxi,
die sind eh viel netter, die haben mal Handschuhe an
und die haben so ein Hebel, da können sie die Tür aufmachen.
Aber
du willst ja am Ende ein Produkt haben,
wo du deine alte Nummer weiter behältst.
Du willst nicht irgendwie
mit der Büroklammer deine SIM rausnehmen
und eine lokale SIM-Ren packen, warum?
Du bist nicht mehr erreichbar.
Du brauchst Daten, du willst über WhatsApp kommunizieren
und das Ganze soll er zugänglich sein.
Wenn du jetzt in der Türkei landest,
dann steht da irgendwie 1,89 Euro für ein Gegnerwoche.
Das reicht ja für eine Woche
WhatsApp und Calls machen
und wenn du 10 gig willst,
dann ist das irgendwie kein Ahnung, 15, 16 Dollar.
Ein Bruchteil
ist nur das, was du woanders bezahlt hast.
Aber ich meine, du bist ja Mobilfunk
Außenseiter oder Newcomer.
Aber dein Kollege ist ein bisschen tiefer drin
und der hat euch das beide angeguckt
und du bist jetzt der Produktgeil wieder, der sagt,
okay, so müsst du das eigentlich aussehen
und der sagt, das kriegen wir jetzt irgendwie abgebildet

oder nicht?

Ja, gut, da ist natürlich auch ein Verhandnis-Team, die wir nochmal haben, das sind ja die Warnexperten.

Aber ich bin sozusagen der, der sagt, warum geht das nicht einfach so?

Und du bist auch sehr operational in der Firma wieder?

Ja, ja, ja, klar.

Du geht ja gar nicht anders.

Du musst ja auch das Commitment haben.

Du kannst ja immer blöde Ideen reinrufen und sagen, ich bin jetzt eine Woche am Strand und sag mal, wie es lief, sondern musst du natürlich schon sagen, okay, ich stehe dazu und ich arbeite auch mit und ich bringe auch das Feedback.

Ich bin auch der QA-Tester.

Wenn dann irgendwie die Übersetzung kaputt ist, dann finde ich sowas raus.

Und das Ganze muss jetzt finanziert werden, dann solltet ihr wahrscheinlich viel Marketing machen müssen und was du mir gerade erklärst hast.

Wollt ihr jetzt ja dann Millionen für Menschen erklären?

Ja, das kommt jetzt darauf an, ob man das wirklich selber macht oder ob man es halt in andere Apps mit einbaut, die darauf angewiesen sind, dass ihre Kunden online sind.

Also erstmal so ein Ridesharing-Anbieter oder ein Travel-Anbieter oder eine Hotel-App oder eine Airline-App.

Für die wäre es ja eigentlich, ist das der kritische Fahrt, ist ja mein Kunde das Online.

Von daher kann man, glaube ich, mit verschiedenen Leuten auch Kooperationen eingehen, das ist einfach auch dabei, kann ich jetzt noch nicht das gelosen, dass das dann in deren Apps integriert wird.

Das muss gar nicht unbedingt für mich mein Kunde sein.

Ich stelle mir jetzt vor, ich mache nicht Netflix auf in USA und die erkennen dann, ich bin da nicht zu Hause, das wäre jetzt teuer für mich, das zu gucken.

Also das wäre jetzt so, ob es Netflix ist in der Use-Case, wahrscheinlich der falsche, aber so uber und sowas in der Art,

könnte da die Use-Case sein.
Und dann hast du natürlich reisende Corporates,
also das ist ja der,
das ist ja mal der Einzel-User.
Du gehst noch mal an, betterroom.me.dot,
kommst, gänst den Code, hast deine SIM,
die hast du jetzt vor Live, egal wo du Land ist,
hast du jetzt immer zwei Angebote.
Und deswegen, glaube ich, der Verkauf
ist, am Ende, was mache ich denn?
Aus Deutschland denken, das ist ja eine Versicherung.
Also jeder Deutsche hat ja eine Haftlichtversicherung.
Die zahle ich seit 20 Jahren,
aber ist ja noch nie was passiert.
Aber ich zahle sie.
Und wenn mein Versicherungsberater gut war,
dass wenn ein anderer keiner hat und mich verletzt,
bin ich auch versichert.
Das zahle ich jetzt seit 20 Jahren.
Das ist immer dieses Beispiel, wenn ein Obdachlose
ein Hund sie beißt und der ist nicht versichert,
dann können wir das mitversichern.
Denkt man so, das ist aber praktisch.
Nach 20 Jahren Premiumzahlung denke ich mir so,
warum beißt mich denn eigentlich keinen?
Ich gucke immer diese Hunde an, die sind total lieb.
Okay, das Geld kriegst du nie wieder.
Aber
dieses Produkt ist ja
eine Versicherung, die A. keine Prämie kostet.
Und B.
Der Fall wird ja zu 100% eintreten.
Das ist ja nicht der Hund, der mich nicht beißt,
sondern du wirst in irgendeinem Land landen.
Und zu 100% wirst du einen Preis kriegen
in irgendeinem Land, vielleicht in einem nicht.
Da ist das irgendwie inklusive.
Aber in einem anderen wird es einfach zu teuer sein.
Das heißt, ich verkaufe dir eine Versicherung,
die gar nichts kostet, wo der Schadensfall
zu 100% eintrifft. Und es kostet gar nichts.
Du kannst diese Semia jetzt in den Einstellungen
wieder deaktivieren.
Du musst ja auch nicht die ganze Zeit anhaben.

Das kostet mich Batterie, ne?

Nein.

Du kannst sie auch mal anlassen.

Wenn du irgendwo landest, klickst du auf die SMS und das ist es.

Dann bist du online.

Das ist, glaube ich, schon sehr, sehr charmant.

Das ist für den Privatanutzer klar.

Das gibt es schon lange.

Es gibt verschiedene lokale Isems.

Du kaufst dann eine Isem für die Türkei, dann kommst du zurück, dann geht die nicht mehr.

Dann fliegst du in die USA, dann kaufst du eine Isem für die USA, dann geht die wieder nicht.

Was mich daran ein bisschen stört ist, du musst immer Internet finden, um Internet zu kaufen.

Das ist ja so ein bisschen Rekursion.

Du sagst, okay, ich brauche jetzt eine Isem.

Dann gehe ich mal in diese App.

Scheiße, nee, ich brauche WLAN.

Hier Vietnam am Flughafen funktioniert nicht.

Oder die haben die Ports gesperrt.

Und bei uns hast du jetzt diese SIM.

Das ist ein Leben lang.

Diese Verbindung, um Internet zu kaufen, für dich ja bezahlen.

Und funktioniert in jedem Land, um Internet zu kaufen.

Wir haben ja nicht als Wiederverkäufer einmal eine Türkei Isem

und einmal eine, ich weiß nicht,

Tellenor verkauft,

sondern das ist immer unsere Verbindungen.

Das macht so ein bisschen diese Qualität der Assets aus.

Wir haben ja diese Mobilfunk-Lizenz, das Core Network gekauft,

weil das, was wir machen,

das können dann viele nicht mehr.

Das könnten dann große Telcos,

die haben aber natürlich

und das würde sich wahrscheinlich auch teilweise cannibalisieren.

Das trauen sich dann viele nicht
in solchen Branchen.
Und dann gibt es natürlich
Geschäftsreisende.
Du hast das jetzt selber einstellt,
mit dem Scan.
Wenn du aber jetzt bei einem Corporate arbeitest,
du hast ein Mobile Device Manager,
klassischerweise jetzt mal so Microsoft Intune,
oder Jamf, wenn du so ein Apple-Geräte hast,
das heißt dein IT-Admin-Managed
dieser Geräte,
das V-Datei.
Und der kann die quasi ausrollen über die ganze Flotte.
Der Mitarbeiter merkt das quasi gar nicht.
Und hat plötzlich 2 SIM-Karten.
Und dann kannst du sagen hier,
Konzern-Reiserichtlinie,
wer in die Schweiz fliegt,
muss die Beta Roaming-SIM nutzen,
weil das kostet 1,99 GB
und nicht 30.
Irgendwie so was.
Das ist für euch ein sehr klar adressierbarer Markt,
wie ihr neue Kunden bekommt,
über Corporate-Software
oder Lösungen, die man dann
schnell reinrutschen kann.
Genau, und dann einfach,
also direkte Consumer,
B2B2C, und dann einfach zu Corporate-Kunden
und dann muss man einfach sehen,
wo hat man so wirklich diesen Edge?
Ich will halt einfach technisch
immer sehr weit voran sein.
Also was wir bauen können,
was glaube ich wieder kein anderer bauen kann,
wäre auch so ein Multidivice- oder Family-Plan.
Dass man einfach sagt, ich habe jetzt das Ding.
Funktioniert auch, super.
Das ist mein iPad.
Was mit meiner Watch,
was mit meiner Frau, meinem Kind, was auch immer.
Wieso kann ich die nicht mit auf meinen Plan nehmen?

Also du kannst dann ja,
immer wenn dir die ganze Technologie gehört,
kannst du auch anfangen, Innovation zu betreiben.
Oder du kannst auch kundenfreundlicher sein,
sagen wir mal, du kaufst jetzt 5 GB
für 30 Tage.
Und nach einer Woche hast du schon mehr als die Hälfte verbraucht.
Das ist ja ein Viertel des Monats.
Ein cooler Anbieter, würde ich doch sagen,
hier ist eine SMS, hey du hast das falsche Paket gekauft,
die Differenz und nimm doch das teurere.
Also das schwebt mir so vor.
Dass man einfach sagt,
ich baue mal den Teco, den ich selber gerne hätte,
als Kunde.
Wir finden das denn die,
alle die hier zuhört regelmäßig wissen ja,
Wodafone ist schon der beste Teco in der Welt.
Aber wie finden das denn die Kunden von Wodafone?
Wodafone würde sich hier besonders freuen,
weil unsere Kunden,
die bei uns sind,
die sind ja MVNO,
also wir haben einen Hostenerzwerk
das heißt, der Traffic landet
am Ende, wenn der Amerikaner dann kommt
und hier rohmt oder unsere eigenen Corporate Kunden
die mit Telefonien, die Banken und so weiter,
die landen alle ohnehin in Wodafone.
Den habt ihr dann hinten drum die Deal?
Genau, das ist so ein Wholesale Deal
und deswegen ist so ein bisschen,
es geht nicht darum, jemand ein Geschäft wegzunehmen.
Und ich glaube, das ist so ein bisschen,
werde ich jetzt so der Messier aus der Branche,
der versucht den das allen irgendwie einzureden
und muss mal gucken, ob er nachzuhört,
zu sagen, Leute,
die EU hat es doch vorgemacht,
wenn du es wie zu günstig
wie zu Hause machst,
verzwanzigfachtzig der Traffic.
Jetzt komme ich mit meiner Auto-Handler
Milchmilch in Rechnung und sage,

wenn ihr die Preise um 90% kattet
und es verzwanzigfachtzig
verdoppelt ihr immer noch euren Umsatz.
Also ihr müsst doch mal verstehen,
dass in diesem Handy
gibt es zwei Antennen
und die eine heißt WLAN
und ich bin nicht euer Mitbewerber
oder jemand, der euch irgendwie Roman klaut.
WLAN ist es.
Wenn das Ding zu teuer ist,
dann kommen diese Geräte nicht auf euer Netz
oder die kommen irgendwie in homöopathischen Dosen,
weil sie jetzt müssen,
ich muss schnell darauf anbohren,
ich muss diese E-Maschinen, dann mache ich Roman wieder aus.
Und das in die Köpfe reinzubringen
und das ist natürlich
eine sehr gewachsene Branche,
die gegenseitig auch sagt, dem gönne ich nichts.
Wenn ich dem jetzt die Preise senke
und der senkt die seinem Kunden nicht,
dann ist das nicht abgegeben.
Das ist ja auch eine berechnete Sache.
Deswegen glaube ich einfach,
dass wir als Newcomer einfach sagen, hey, pass auf.
Ihr könnt unsere Preise sehen.
Wir wollen sehr, sehr günstig, sehr, sehr fair sein.
Ich würde auch neue Modelle mit euch fahren.
Einige sitzen dann da,
dann sitzt sie beim Telco und sagt,
wir müssen ja gar keinen Gigabyte-Raten machen,
lasst doch Revenue-Share.
Und dann sagen die, hey,
das sage ich ja, aber wenn ich das für X verkaufe,
dann könne ich dir auch die Hälfte abgeben.
Und dann, wenn der Kunde das nicht nutzt,
dann hast du auch gespart.
Das ist so ein bisschen einfach die Modelle
aus unserer Tech-Welt
mal in diese Tech-Welt reinzubringen.
Und das ist schon
sehr spannend.
Wie viel u.a. war die Firma heutzutage?

Wir machen nördlich von
60 Millionen Pfund.
Mit dem gerade beschriebenen,
sozusagen Nischen-Geschäft
und noch ein paar andere Sachen.
Ein bisschen noch so Corporate Connectivity.
Das nennt sich Bootstrap,
wenn du so ein neues iPad kaufst
und das ist dann schon verbunden.
Da haben wir einen weltweiten Vertrag mit denen.
Und dann jetzt sagen,
die neue Lösung soll aber sozusagen,
dass dann Unternehmen da wieder richtig
in die schwarzen Zahlen führen
und irgendwie dann, was das im Businessplan stehen.
Also in Jahr 2026,
was für den Umsatz ist da?
Gar nichts.
Wir sind bei Product Market Fit.
Wir sind jetzt schon wieder,
wir hatten in Folge
profitabel, auch cash-positiv.
Weil wir einfach sehr viel,
wir haben nicht durch Entlassungen
oder einfach Kosteneinsparung
oder keine Ahnung,
vielleicht haben wir auch einen guten Moment.
Aber wir sind jetzt,
dass das Kerngeschäft läuft,
wird auch weiter ausgebaut
und das ist jetzt wirklich zu sagen,
wie bauen wir das perfekte Produkt
und sind eben nicht in diesem Wachstum zwang.
Wir müssen nicht
irgendwie AdWords irgendwie
ganz viel Geld raushauen,
um zu gucken, ob man gerade so
und dann errechn ich mir eine Kohorte
und custom a lifetime value
und das wird schon alles.
Das, ne, ehrlicherweise habe ich kein Lust drauf,
sondern das soll jetzt organisch wachsen
und dann gibt es Leute,
die das jetzt schon sehen,

ich hab einen LinkedIn-Post gemacht,
das hat irgendwie fast 200.000 Leute erreicht
und da kam mega
Anfragen,
er hat mich auch von super coolen
Riesenkampagnen, die da kommen, SMS,
die sagen, hey, könnt ihr uns das
als White Label bauen, irgendwie,
könnt ihr, wir sind
D&D Company oder D&D Verein,
wir haben so viele Millionen Mitglieder,
wir brauchen Roaming-Lösung, ich bin Tourismusanbieter,
ich mach Flüge nach X, mach Flüge nach da,
ich hab eine Million Kunden,
können wir uns da was bauen, also so ein bisschen,
da kommt jetzt einfach Geschäft rein,
die sagen cool, die können das,
also das ist ein bisschen auch unser Showcase,
was wir technisch hinbekommen,
weil ich glaube, so vom Komfort
kenne ich jetzt keine andere Lösung,
die dich ab heute weltweit ja
in drei Sekunden Apple-Pay-Click
online hält
und deutlich günstiger ist als alles andere,
außer was jetzt irgendwie so die mega flat rate
für 200 Euro im Monat,
das ist ja schon eine Geländer inklusive,
aber es geht ja auch darum, um den
Studi, der irgendwie seine
Simio-Simkarte noch hat
oder Frank oder Kohl ja
um mal alle genannt zu haben,
der romt
nicht für 200 Euro im Jahr,
also auch so eine easy travel, irgendwas flat rate
gibt es ja auch, dass die dann sagen,
zahl 15 Euro im Monat und dann hast du alle diese Länder inklusive
15 Euro im Monat sind 180 Euro im Jahr,
wenn ich einmal
im Jahr im Urlaub bin,
dann will ich ja nicht 180 Euro für roaming ausgeben,
sondern 15 Euro vielleicht für roaming ausgeben
oder 2 Euro, 3 Euro

und möchte einfach nur
WhatsApp-mäßig verbunden bleiben
und das ist diese
Wahrnehmung,
dass
diese Messaging
und Social Media
und News
ist deutlich eher Grundbedarf,
als wir uns eingestehen wollen,
das ist nicht mehr so ein, das ist nur für
Business Fuzzies und da zahlt es dann halt die Firma
sondern irgendwie ich sage immer so die Oma,
die Bilder von ihrem Enkel kriegt
oder sonst irgendwie einmal am Tag
im Family Chat die Leute irgendwie sagen,
du bist ja am Alltag, das ist ja auch schön,
du bist ja viel mehr verbunden
auch mit Leuten die ganz weit weg sind
weil du einfach so Kommunikationsstränge hast
und das so hart zu kappen
funktioniert ja gar nicht,
das belügen wir uns ja selber,
du machst dann manchmal so Digital Detox,
dann fahren die Leute in den Urlaub und sagen,
nee, brauche ich gar nicht, habe ich ausgemacht,
dann bist du mit den 2 Tagen unterwegs
und dann guckst du irgendwie über irgendeinem Starbucks,
hängen die da mit dem Handy in der Luft
wie die Junkies
auf dem Tisch und dann sagst du, komm lass weiter,
nee, nee, nee, ich muss hier noch den Follower
ich, dann musst du schnell lesen
und ich habe irgendwie noch
paar Sachen, die ich hochladen will, also
da muss man ja auch ehrlich mit sich sein,
diesen Cold Turkey, dass man sagt,
ich mach jetzt einfach mal 2 Wochen,
gar nichts funktioniert ja nicht, dafür ist es zu tief in
unsere Leben einfach eingebaut.
Welche Rolle spielt denn Roman Abramowicz
bei der ganzen Sache, weil man konnte den nachlesen,
dem hat Truffon Twist in Teilen vorgehört.
Ach, das war also,

auch wieder wie Presse funktioniert,
der war einer von 150
Minderheitsgesellschaftern,
der überhaupt nicht
in diesem Prozess involviert war.

Ich glaube, der hatte auch andere Probleme
zu dem Zeitpunkt, den hat nie einer gesehen.

Also du kennst den gar nicht?

Nein, ich glaube auch, dass
ehrlicherweise, jetzt mal eben ganz klein,
ich habe mal ein Venture Investment gemacht,
wo ich weiß nicht,
20.000 Euro investiert habe.

Und dann geht's mal nicht gut und 3 Jahre später kommt einer
und sagt, ja, die und die Versicherung
kauft das jetzt mit einem Besserungsschein
und dann wird alles gedreht und dann kriegt
die richtig Kohle. Man sagt so auch irgendwann,
ja, mach einfach, solange die Vollmacht
beim Notar zahlen, bin ich dabei, ist mir egal.

Ja, und das ist auch was Ähnliches.

Kein

Riesenticket, da war
kein Cash mehr drin,
das heißt, das ist doch eh schon alles
verbrannt, was da an Venture Geld reingegeben wurde.

Aber das läuft natürlich
in der britischen Presse.

Das war ehrlicherweise auch,
bin ich ein bisschen sauer, ein unterlegender
Bieter, also das waren 5 reelle Bieter
und dann waren es 2 und dann haben die
verloren, weil
der Insolvenzverwalter und das Board
gesagt haben,
okay, Hakan und Pyros
haben sozusagen nicht nur,
können sie die Kohle reinbringen,
dass sie sozusagen das reinstecken,
dass es nicht morgens untergeht,
sondern die sind auch Unternehmer,
die haben auch die Erfahrung, die haben auch die
Möglichkeit, dass sie dieses Schiff
drehen können. Und die anderen waren reine

Finanzinvestoren und mussten sich so Pichtags schicken lassen, was eigentlich die ISM und was machen wir eigentlich morgens. Und die haben dann versucht, so ein bisschen schmutzig zu spielen und haben dann irgendwie da in der britischen Presse, die springen sofort auf so was an, Uiuui, Abramowicz, ja keine Ahnung, war Abramowicz noch minder als Beteiligung, interessiert mich auch gar nicht, aber das hat dann natürlich so ein Interesse geweckt, dass ich für diese Company überhaupt nicht berechtigt war. Aber du hast wieder einen großen Markt, offensichtlich gesehen, also wir haben ja eingangs drüber gesprochen, dass du merkst, dass du dir anguckst, bei Auto oder gebraucht Autos auch schon gemerkt hast, okay, das ist ein krasser Markt, ich kann mir richtig vorstellen, wie du wahrscheinlich jetzt hier auch gesessen hast und gemerkt hast, okay, so Telekommunikation und dann, ich kenne die Zahl nicht im Ausland, Roaming ist auch ein Riesenmarkt. Roaming ist ein Riesenmarkt und dann ist natürlich Telekommunikation, wird in den nächsten Jahren gelesen, sieben Jahren eine Trillion, also eine Billion, wachsen. Ja, jetzt kann man natürlich sagen, klar, wenn du Handy antennen in Indien und China aufbaust und Milliarden investierst, ja, das wird der Großteil des Geschäfts sein, wird Kappex-intensives Geschäft sein. Aber ich glaube einfach, diese Besessenheit, das hat uns ja auch, als wir kaufenden Autos ausgemacht, dass du einfach versuchst, für den Kunden jedes Problem zu lösen, weil du sagst, der Kunde muss kein Profi sein, um ein gutes Erlebnis zu haben. Das ist ja nicht nur, wie buche ich einen Termin und steht dann da wirklich einer,

sondern mein Auto ist noch finanziert.
Könnt ihr das für mich ablösen?
Ja, klar, wir haben ein Vollmachtsformular.
Ah, übrigens ist gar nicht mein Auto,
das habe ich von meiner Oma
und ich brauche noch den Erbschein.
Ja, klar, dafür haben wir auch ein Prozess.
Ja, und übrigens den Brief, den habe ich verloren,
wir mussten es uns aufbieten.
Ja, klar, also im Endeffekt hast du
ein Profi ist, was entwickelt.
Und ich glaube, wenn wir jetzt hier reingehen
und sagen, du kriegst diese SIM, die ist umsonst,
du landest irgendwo,
und erst mal ist das deine Protection
gegen zu hohe Preise,
dann kann ich ja eigentlich gar nicht verlieren.
Also, ich preis dich fühle ich
und am Ende muss man einfach
das Vertrauen da sein und wenn du dann
anfängst, so ein bisschen
Innovation reinzubringen, auch in die Branche,
dann könntest du dich auch mal überlegen,
ich habe Heavy User in einem Netz
flat rate kaufen.
Auch kann ja auch fern ab sein, kannst du
sein, du hast jetzt diese Travel Worker
in Südafrika, die sind vier Wochen im Jahr da,
würde ich lieben, gerne mal mit einem
Telco in Südafrika ausprobieren und sagen, pass auf.
Die Jungs hier, die werden nicht nach Gigabyte
abgerechnet, sondern wir machen jetzt mal
Innovation, die zahlen Betrag X,
davon kriegt ihr Betrag Y
und die nutzen so viele wie sie wollen
und im Zweifel zahlt, aber Betrag Y
immer noch das fünffache von dem, was
Durchschnittsuser bei euch im Inland bezahlt.
Aber das wäre ja mal
eine Wertschöpfung,
die jetzt nicht so einfach
kopierbar ist
und dem Kunden einfach was bringt.
Können wir daraus eine Milliarde Timmer bauen?

Ja, können wir mit Sicherheit.
Also, das heißt,
wird es dann an dem Tag das größte Auto 1, die
fragen?
Ja, weiß ich nicht.
Also für ein aktuelles Marketcap ist es
ungefähr zwei Milliarden?
Momentan mal Marketcap zwei Milliarden,
ich glaube
das zweite Mal
ein Company bauen, ist man
ein bisschen
ich will nicht sagen entspannter,
aber erfahrener.
Man weiß
beim ersten Mal ist es sehr ungeduldig
und versuchst natürlich immer so ein bisschen die Welt,
dass man überhört, um dich herum zu biegen.
Durch Willenskraft
macht ihr auch ein Grunde aus,
sehr, sehr Willenstark
und einfach immer wieder vorpreschen,
um die Wand.
Jetzt weißt du natürlich bei einigen Sachen,
das geht nicht schneller.
Also jetzt banale Sachen.
Kunduerhörtschnungen in Hongkong
dauert drei Wochen,
bis die ihren Papierkram erledigt haben.
Da wirst du ja sozusagen bei deiner ersten Company
bist du, das kann doch nicht sein,
wir fahren ja jetzt mal hin,
ich rede jetzt mal mit dem und
jetzt sagst du, okay,
habe ich damals versucht, hat auch nicht geklappt,
ich akzeptiere jetzt einige Prozesse, sind langsam
und deswegen ist auch dieser
krasse Wachstumsdruck
sich nicht,
weil es auch kein Geld verliert.
Auch die beiden einzigen Western-Aktuellen,
da gibt es auch irgendwann eine Runde kommen
oder so, aber...
Ja, ist ganz witzig, jetzt schreib mich natürlich viele an

und sagen, hey, kann man da nicht schon mal rein
und so weiter, aber
das würde ja auch Erwartungen wecken,
wann man dann anfängt
auf Girls umzuschalten.
Und ich möchte einfach, dass
das Produkt einfach das Beste im Markt ist.
Und ich glaube, einfach
besessen damit, dass dieses Produkt
perfekt, nicht perfekt.
Also wir sind natürlich früh raus,
habe ich ja dann auch irgendwo geschrieben,
Perfekt ist the enemy of good, dass die Leute immer sagen,
nee, wir launchen noch nicht, wir bauen noch das.
Wenn du heute jetzt in...
Wir haben eine coole Funktion,
auch wirklich für
ausländische
Mitbewohner usw. gebaut,
better roaming kannst du dann die Sprache umstellen.
Das war mir wichtig, dass wir irgendwie
33 Sprachen haben, arabisch, türkisch,
polnisch, chinesisches oder so.
Und
das kannst du jetzt umstellen, du kannst auch die
Währung umstellen, damit du immer lokal bist,
damit du verstehst, was mache ich da eigentlich.
Und wenn du das umgestellt hast,
stellen wir auch in deinem Account deine sms-Sprache um.
Das heißt, du landest dann in USA
und kriegst dann in deiner Sprache die sms.
Ich glaube, das ist mal zum Schluss
eine lebensphilosophische Frage.
Hast du diesen Monster-Erfolg
und klar bist damit finanziell mehr als
unabhängig.
Solche Fälle hat es ja in Deutschland eigentlich seit
Jahren nicht mehr gegeben, wo jemand so viel Wohlstand
auch generiert hat. Du hättest das nicht mehr machen müssen.
Du hättest jetzt ein bisschen warum
wieder Vollgasunternehmertoumen
und jetzt da täglich rein
und dann auch mit all den Druck,
den ich mir vorstellen kann, eine Firma, die Geld verliert.

Wenn man dann ein großer Shareholder ist,
das wacht man dann morgens schon automatisch auf
und schleift nicht mehr aus.

Was treibt dich?

Puh, gute Frage.

Ist das so ungelöste Rätsel?

Weiß ich nicht.

Das ist ja den Intellektuelle Challenge.

Ist doch einfach ein neues Feld.

Also ich hatte schon immer Telco.

Mein erster Job war ja mit 15 Programmierern

bei so einem lokalen Telco Internet Service,

wobei ich viele Grüße nach Kiel, TNG.

Das heißt, das war ja jetzt nicht völlig fremd.

Ich war ja schon so ein bisschen

der Handy-Freak. Ich hatte irgendwie

Nokia Communicator.

Braucht man das jetzt als Schüler,

hatte ich dann vom Job aus.

Und dann hatte ich im Studium vor dem iPhone

2006, weiß ich noch, weil ich im Auslandsemester

hatte ich so ein komisches Windows-Smartphone,

Q-Tag.

Ich habe mir dann irgendwie einen Foren zusammengesucht,

dass wenn du bei Wind in Italien

irgendwelche Punkte kaufst

und die dann in Oros wandelst

in den USA Roaminghouse oder so ein Quatsch

und hat mir das dann gekauft, damit ich dann erreichbar bin

und dann Push-Email.

Alle hatten Blackberry, konnte ich mich nicht leisten,

also das war 2006

und auch vorher schon.

Das ist ja schon eine lange Zeit.

Das heißt, du liest dann auch

telkorelevante Seiten.

Das ist ja jetzt ein Thema, das

jetzt nicht aus heiterem Himmel gefallen ist,

sondern es ist schon ein Thema, wo ich sage,

okay, das finde ich cool, ich finde das technologisch cool.

Was ist hier mit

neuen Verbindungsmethoden, was mit Internet of Things,

wo geht die Zukunft eigentlich hin?

Das ist auch nah an Automobil.

Automobil ist immer so das erste
Internet, was kann man damit machen?
Es gibt dann immer diese coolen autonomes Fahren
und niedrige Latenzen
und sonst was, diese ganzen Telco-Cases,
aber viel davon ist ja auch
wieder nur zu erleben,
dass ja kann ich eigentlich nahtlos
mein Spotify-Playlist übernehmen,
kann mein Kind hinten irgendwie YouTube streamen
oder...
Wenn man das Auto fährt und so weiter.
Wenn man das Auto fährt und so weiter.
Ja, auch solche Sachen.
Und ich glaube auch, dass diese
in 10 Jahren reden alle über Internet of Things.
Und sagen dann, morgen kommt's und morgen kommt's
und ich glaube, morgen kommt's jetzt wirklich,
weil die Kosten,
Daten zu generieren,
immer mehr deutlich sinken.
Ich habe letztens in einem Studie gelesen,
das ist so ein Telco-Case hier, wo gesagt,
in den nächsten 5 Jahren wird sich der Datendurchsatz,
also die Gigabytes, ver Hundertfachen
und unser Revenue wird dabei 2% wachsen.
Also da siehst du ja
dieser Preisverfall,
weil der Kunde sagt ja nicht,
ich möchte 20 Gigabytes,
sondern der Kunde sagt,
ich möchte unbeschwert Netflix gucken können.
Und früher war das irgendwie ein 6x6x480
Kachelvideo.
Und jetzt haben alle 4K Ultra HD.
Und als nächstes werden sie dann
Virtual Reality 8K sonst was haben.
Das wird ja immer Daten hungriger.
Aber der Konsument ist nicht bereit,
mehr dafür auszugeben. Der kann ja auch nicht.
Ich kann jetzt nicht das 10-fache bezahlen
und zahlt dann statt neben seinem Hauskredit
irgendwie seine Bodafone-Rechnung oder sowas.
Sondern der wird immer sagen,

das ist mein Budget.
Und für dieses Budget möchte ich State-of-the-Art-Technologie haben.
Und dadurch wird,
wenn diese Schwelle jetzt so überschritten ist
und das sehen wir ja,
und diese ISM-Technologie,
da gibt es neue Standards,
da sind wir auch,
als sozusagen Truphone
und Nachfolgegesellschaft,
Cutting Edge, es gibt so SGPs31,
die GSMA macht neue Standards.
Wie kann ich IoT-Geräte anbinden?
Also jetzt denkt man dann so was wie,
du kaufst ein Sonos-Box
und die soll aber Internet drin haben.
Du willst sie mir da einen Strand nehmen,
du willst sie nicht koppeln und einen Quatsch.
Wie kriege ich denn diese ISM auf das Gerät?
Das ist ja kein Display, das hat keine Tasten,
das hat keine Kamera.
Also brauchst du ja irgendeinen einfachen Prozess.
Und da sind die nächsten technologischen Standards
so nach dem Motto,
dann koppel ich, dann nehme ich meine Sonos-App
und scanne halt ein QR-Code
und der überträgt das auf die Box
und dann kann ich das mit dem Motto
von Activity Remote Managen
und das wird, glaube ich, noch mal einen Push geben.
Dann wirst du so Modelle sehen,
und da reden wir ja auch mit Hardware-Herstellern,
dass die sagen,
kann ich das nicht
schon mit reinbauen,
entweder weil ich es dem Kunden schenken will,
nach einem Motto kaufenden Sonos-Box,
drei Jahre Internet umsonst,
kannst du streamen, wie du willst,
oder kann ich nicht noch ein schönes Abselling machen,
nur ein subscription Modell.
Du hast das gewusst gehabt,
in die Telco-Industrie,
der du schon lange Jahre als Fan ein bisschen angehörst

oder als Beobachter
jetzt einzutreten als aktiver Player.
Und das war eine Eintrittstür, wo du sagst,
okay, die kommt so oft da nicht wieder,
weil ich meine, so eine Kampagne jetzt von Neu zu bauen
ist aufwendig,
du hast seit schon 400 Leute
und Technologie und Assets
und du sagst, okay, hier ist die Tür,
da auf die Branche, wie andere Leute,
die dann Bock haben, vielleicht auf Fußballbranche
und damit bastel ich jetzt.
Und es passiert was.
Jetzt ist so der Inflection-Point, jetzt kommt was.
Weil dieses iPhone 14
in den USA,
dass das keinen SIM-Slot mehr hat,
das hat viele Kalt erwischt.
Dass die das durchziehen und sagen,
hey, Jungs, wir machen das jetzt zu.
Wir als
Truf-und-Nachfolger
verkaufen eSIMS Server
an kleine Telcos in den USA,
damit die eSIMS rausgeben können,
weil sonst, wie sollen die machen?
Dann sind die alle ihre Kunden los.
Dann brauchen wir eine Lösung.
Und ich glaube, das ist jetzt genau
der Moment, wo man dann sagt, okay,
wie stellt man sich,
das sind so ein bisschen die Challenge,
wie glaubt man bitte,
Dynamik dieses Marktes sich entwickeln?
Das ist wirklich sehr, sehr spannend.
Da gibt es natürlich die sehr, sehr großen
und die kaufen ja
Technologie ganz anders als wir es bauen.
Dann hat es ja wirklich so dieses
wie baut
keine Ahnung, Audi,
eine Vertriebsseite versus
wir würden ein Auto einzubauen.
Wie schnell, wie sind die Prozesse,

wer es darin bewährt, schreiben die das aus,
machen die irgendwie Pflichtnerve,
Lastnerve, geben das in den Einkauf weiter
und dann müssen die die Preise drücken
und irgendwann kommt dann so eine Beratungsbude
und baut dem das zurecht.
Und bis die das gebaut haben, ist schon wieder der Markt anders.
So schätzt sich halt ein,
dass die Branche hier auch sagt,
bau doch mal was cooles Hackern,
solange du neue Geräte ins Netz bringst.
Keiner
wird sicher dagegen, wenn du sagst pass auf,
ich mach es viel einfacher, die guck mal,
wie lange hat das jetzt gedauert,
deine E17 Zeit.
Das heißt,
jetzt bist du ja viel geneigter,
wenn du das nächste Mal in die Türkei fährst,
sagst du, ja gut, also Gigabyte für 1,89,
dann kann ich schon die ganze Zeit
irgendwie online sein.
Das heißt, du bringst da den Telco da drüben
und der Telco da drüben kann man auch sagen,
auch wo davor in der Türkei, zufällig,
auf dem das dann rohmt,
bringst du dem ja einfach mehr Gigabytes.
Und die sitzen auf ihren Antennen,
die haben ein paar Prozent Auslastung und sagen,
hm, wär doch schön, wenn die einer mal mehr benutzen würde.
Dann haben wir eine Lösung gebaut,
die einfach mehr Action
auf dieses Projekt hat.
Wenn man dich so reden hört,
dann will man am liebsten so vor selber mit dem Estieren,
also du wirst einfach da auch ein guter Verkäufer,
wär doch schön, wenn auf den Antennen mehr los wäre.
Also ich kann mir richtig vorstellen,
wenn du jetzt so sagen, durch die Welt ziehst
und da die Deals machst.
Ich bin sehr gespannt, wie das weiterläuft.
Vielleicht wird sagen, der erste,
der erste in der Nachrocket-Generation
an der 2 Milliarden-Fürm gebaut, also es könnte ja sein.

Ich glaube, Rocket ist die letzten Gewesen,
die es geschafft haben, irgendwie.
Das wäre schon Wahnsinn.
Und entsprechend werde ich es eng verfolgen
und wir alle hoffentlich bei OMR.
Ich bin sehr gespannt.
Also Gigabyte, Hackern, dass wir jetzt nochmal sprechen,
ich freu mich, vielen Dank.
Ja, vielen Dank, danke dir.
So, jetzt war der Podcast vorbei
und ich habe den Hackern rausbringen wollen.
Dabei haben wir gesprochen und er hat mir erzählt,
dass er kürzlich in einem Tatort,
also einem Fernsehertort am Sonntagabend,
mitgespielt als Schauspieler.
Das gibt es doch gar nicht.
Warte mal, wir müssen das Mikro wieder anmachen,
jetzt kommt bestimmt eine gute Geschichte.
Und so war es dann auch.
Jetzt also nochmal ein paar Minuten darüber,
wie ein Unicorn-Founder auf einmal
noch ein paar Minuten haben.
Deswegen nochmal hier 10 Minuten Bonusmaterial.
Auf geht's.
Hackern, einen Funfact musst du noch erzählen.
Und zwar, habe ich gehört, du warst kürzlich
im Tatort aktiv.
Also in der Fernsehsendung Tatort.
Ja, tatsächlich.
Das ist ein alter Jugendraum,
der da in Erfüllung gegangen ist.
Ich habe zu Schulzeiten so ein bisschen
Schauspielerei gemacht
und hatte meinen alten Freund
Ralf Herford am Telefon.
Und dann habe ich ihn so gesagt,
hey, wo bist du nur gerade?
Ich bin auf dem Set,
bin gerade im Wohnwagen.
Die Hauptdarsteller warten,
dass ihre Szenen losgehen.
Und dann spielte ich mal wieder
so einen richtig coolen Bösewicht.
Er meinte ja, nee, jetzt gerade nicht.

Aber nächstes Jahr spiele ich
so eine geile Rolle, so ein mega Drehbuch.
Ich spiele da so ein,
darf man ja sagen,
ein Film so Nazi-Boss,
ein Kerl,
missbraucht noch irgendwie Insassen
und wird zum Glück dann auch abgestochen.
Und dann sage ich, ja,
sehr total cool.
Brauchst du nicht irgendwie so einen Statisten
oder eine Nebenrolle?
Und dann sagt er, ja,
da ist die rivalisierende Gang,
das ist eine türkische Gang im Knast.
Ich ruf meinen Regisseur an
und dann ruf der Regisseur an.
Thomas Stiller,
preisgekündigter Regisseur,
da habe ich das Drehbuch geschrieben,
schreibt mir natürlich erst mal zurück,
das ist doch so ein Internet-Pfuzi,
ich kann ja überhaupt spielen.
Und sagt, da muss ich mal was sehen.
Und dann sage ich, ja, okay,
kein Problem,
dann treue ich mir ein bisschen zu,
nehme was auf,
kauf mir erstmal bei Amazon,
ein Kamerastativ,
was in der Sendung, wo sein Handy reinklippt,
ich stelle mich da hin
und da ist noch was Quatschiges,
dann zeige ich es mir irgendwie
dem Ralf über FaceTime,
ich sage, Ralf, guck mal,
da habe ich gemacht und dann sagt er,
mega geil, also,
hätte ich jetzt nicht gedacht,
das ist richtig gut, also hast du garantiert.
Ich so, ah cool,
da hätte ich jetzt nicht gedacht, also.
Und dann sage ich so, okay,
dann mache ich das jetzt hoch,

bei irgendeiner File-Plattform,
schickt das Regisseur,
rief er an und dann sagt er,
ja, und? Denkst du, jetzt kommt es?
Aber dann sagt er, nee,
überzeugt mich nicht.
Dann sage ich, ja, okay, kein Problem.
Dann sagt er, nee, du hast auch keinen richtigen Text
und das mit zur Alban, du improvisierst ja und so weiter,
aber wenn du willst, darfst du zum Casting,
in die Bavaria kommen.
Da höre ich jetzt natürlich auch ein
kompetitiver Typ, sage ich natürlich sofort, klar,
mach ich, dann laden die mich ein,
dann sagen die, ja, bitte nicht um Anzug kommen,
muss schon rollengerecht sein, also kauf ich mir schön,
so ein Adidas-Seiten, Ballonsseiten,
Schmuck und Adiletten,
muss ja irgendwie dann da
so einen zweiten Gangboss
im Glass spielen.
Dann ist es gut,
es ist humbling,
das finde ich eigentlich ganz cool, du musst
immer wieder neue Sachen machen,
wo du auch zurechtgestutzt wirst.
Kannst zwar toll Autos verkaufen,
aber hackern, das war kacke.
Das gefällt mir, das weckt dann auch den Ehrgeiz
und da bin ich da zum Casting hin
und war dann auch sehr, sehr beeindruckt,
weil dann kamen diese Schauspielschüler,
die normalerweise diese kleinen Darsteller rollen,
gehen natürlich auch ein Schauspielschüler von da her.
Und jetzt muss man ehrlicherweise zugeben,
die haben eine andere Ausstrahlung,
wenn so ein Schauspiel in den Raum kommt,
professioneller Schauspieler, so geistig,
Mimik, du siehst das einfach.
Und dann denke ich mir so, okay, scheiße,
dann gucke ich den,
aber dann sehe ich den anderen doch,
geil bist du noch, ich sage da irgendwie keine Ahnung, 23.
Das ist 41.

Ich bin 39, aber ich sehe älter aus.
Manchmal schreiben die das dann auch um und so weiter,
und dann waren das noch vier, fünf Typen
und vielleicht das dann dem geschuldet,
dann habe ich das einmal gespielt,
der Ehrenspielpartner,
das hat dann nicht so geklappt,
der kannte seinen Text nicht,
dann wollte der Turmregisseur,
wollte das in einer bestimmten Art gespielt haben
und jetzt vielleicht unterscheid mich das,
diese Dreistigkeit von einem Schauspielschüler,
der er beginnst,
dann spielst du auch mal vor,
wenn du genau weißt wie du es willst,
wenn jemand das Drehbuch geschrieben hat,
weiß er ja, hat er eine eigene Vorstellung.
Und dann hat er das gemacht,
hat er gesagt, pass auf, so stell ich mir die Szene vor,
und das kann ich ehrlicherweise,
dann habe ich das einfach nachgespielt,
und dann kam der Anruf,
und dann hat er meinen Kumpel dann gesprochen,
der hatte ja eine,
der hat gesagt, der tut das, was man ihm sagt,
und das, was er da abgeliefert hat,
und dann ist er nicht eingefahren.
Ich habe dann diese Rolle,
bis dann komplett eingespielt in dem Team,
schöne Grüße übrigens,
hat mega Spaß gemacht,
ein super nettes, sehr professionelles Dreh-Tage.
Drei Dreh-Tage,
und der erste Dreh-Tage,
das witzigste,
das spielte ja im Gefängnis,
dann waren wir in der JVA,
es war arschkalt, es waren glaube ich 3 Grad,
wir mussten dann wie 5 Uhr morgens hoch,
mussten dann diesen sicherheitsabgesperrten Hof da,
normalerweise haben wir am Filmset
diese krassen, gepolsterten Iso-Jacken,
und Heizpilze und so weiter,
aber hier ist das nicht erlaubt,

weil wir sind im echten Gefängnis.
Also, dann hast du diese original Knastkleidung,
die überhaupt nicht isoliert ist,
also erstmal beschwer dann den Bundesinnenminister,
bitte, für ihre JVA,
und sagst du, eine bessere Kleidung,
und dann stehst du an diesem Hof,
und bist da wirklich 5-6 Stunden durchgängig,
und dann denk ich mir, sag du,
du bist so ein Idiot,
wenn ich auf Tromschiff oder so das beworben auf Mallorca,
dann hättest du auf einer Liege gewartet,
du Idiot, stehst hier bei 3 Grad
im Gefängnishof,
und dann hast du auch nicht mal am ersten Tag
eine Rederolle, du bist einfach nur so Statist,
der so mitläuft, aber war trotzdem cool.
Und das ist natürlich, dann bildet sich
natürlich so eine Leidensgemeinschaft,
dann der Rollenpartner,
und dann quatscht du da,
und ganz, ganz toll.
Also ich A. viel professioneller,
als ich gedacht hätte, also operativ,
als Unternehmer darauf, wie macht die Produktion das,
wie karren die die ganzen Leute an,
wie fließt Informationen,
Informationen perfekt kommuniziert,
da musst du hin, das ist die Handynummer
von Regie Assistent 1, das ist Nummer 2,
wenn du da nicht ankommst,
also diese ganze, man merkt,
die schiffen seit 50 Jahren Menschen durch die Gegend.
Also die wissen, wie es läuft,
das ist dein Text, da ist das Catering
und so weiter und so fort, perfekt,
also wirklich toll gemacht,
dann zweite Beobachtung
das ist ein kreatives Projekt,
alle sind professionell,
wollen aber auch,
dass das Werk was ist,
mit dem sie sich so identifizieren können,
eigentlich sind die ja auch in Competition,

also es gibt wahrscheinlich
mehr Schauspieler als Rollen,
aber sind sehr, sehr freundschaftlich miteinander,
also vielleicht so als Unterschied,
das sind Künstler und die sind vielleicht nochmal
ein netter, einfach offener,
miteinander, war sehr, sehr herzlich,
obwohl ich ja sozusagen
ein Newcomer bin, obwohl ich glaub so richtig
an die große Glocke gegangen hab, ich auch nicht.
Aber ist die Folge schon...
Nein, nein, nein, also Tatort,
die Folge heißt, das hat nichts mit mir zu tun
und ich glaube ja, ist das Wunderkind,
da geht's um, ich mein,
einen kleinen Jungen, ich hab ja auch das Ganze nicht gesehen,
ich sehe ja nur meine Szenen,
das kommt, ist im bayerischen Rundfunk,
richtig mit den coolen Kommissaren natürlich,
Leitmar-Bathisch,
der Tatort kommt Ende diesen Anfang
nächsten Jahres
und da hat er ja auch noch eine kleine
Sprechszene und
auch in der selben Folge?
In der selben Folge, der hat ja dann drei Drehtage
und dann die eine ist dann,
dass wir uns so ein bisschen
krossen, mein Kumpel Ralf
und ich und der ist so dieser,
der Nazi-Boss und versucht quasi
so einen aus unserer Gänge rüberzuholen
und dann geht er weg und dann stehe ich auf
und lauf rüber und sagt,
was wollte der von dir
und guckt den so kritisch an und so weiter
und
also wir haben uns nochmal sagen,
ganz liebe Grüße, vielen Dank für die Chance,
ich hoffe ich komme,
ja du kriegst natürlich,
es gibt und auch da
gibt es natürlich
eine Art Tarifvertrag,

was auch wieder zeigt,
das ist schon ganz vernünftig, du musst ja
dann denken, es würde ja immer eingeben,
der das umsonst macht,
um groß rauszukommen,
dass als ein ZDF, ARD
weiß ich nicht, ein
voll ausgebildeter Schauspieler
darf nicht unter, ich kenne die Zeit jetzt nicht,
800 Euro am Tag oder irgendwie sowas
wir raten, Kleindarsteller
ist dann davon ausgenommen, der kriegt
irgendwie was anderes, aber das man halt sagt,
wer diesen Beruf wirklich studiert,
der sollte auch,
das sollte es nicht darum gehen, du wirst immer einfinden,
der das umsonst macht und dann hättest du nur
Kinder von reichen Eltern, die sich das irgendwie leisten können,
sondern die haben so eine Art Mindest-Tonorat
und dann arbeiten die sich natürlich langsam
hoch bis ihre Tageszeit sozusagen
hochgehen, ein bisschen Geld habe ich bekommen,
ich glaube, ich habe es gleich in München wieder
verprasst helle ich aber also, aber das war
so eine Erfahrung, wo du sagst, okay,
das ist wieder so eine andere Welt,
das ist eine Challenge,
hier bin ich ganz, ganz klein
mit Hut, ich mache genau das, was man mir sagt,
Regisseur heißt ein Ahn,
so hast du ja Chef, schuldigung
und
machst es dann normal,
aber
gibt es noch was anderes auf deiner Bucketlist,
also Tatort- oder Schauspielrolle
in einem Millionenpublikum,
abgehakt, gibt es noch was anderes
ungewöhnlicheres?
Ja, jetzt kommt
natürlich so der romantische Traum irgendwie
Raumfahrt, das ist dann so
der letzte, da wäre ich wahrscheinlich
einer der bekloppten, wenn das

kommerzialisiert wird. Also mit Bezos
oder so? Ja, weil ich glaube, ich würde
1000 Flüge abwarten, um zu gucken, ob der Heiner
stirbt, ja
und dann, wenn das so richtig
Mainstream ist, dann wäre das schon...
Aber man kann natürlich auch schon was kaufen,
man kennt ja doch heute, hättest du schon irgendwie...
Ja, aber man kann auch mit dem U-Boot die Zank
missrichtigen, aber ich weiß auch noch,
ein bisschen warten.
Dieser Podcast
wird produziert von Pottstars.
Du möchtest auch für
dein Unternehmen Podcastwerbung buchen
oder einen eigenen Podcast
produzieren, dann kontaktiere
ein unverbindliches Beratungsgespräch
unter infoatpottstars.de