





Perfect match: *Unser Weg zu Alpha9
und zur digitalen Transformation*



Patrick Hünemohr
CEO GREVEN GROUP

-  twitter.com/huenemohr
-  facebook.com/huenemohr
-  linkedin.com/huenemohr
-  [\[BLOG\] huenemohr.de](https://[BLOG] huenemohr.de)

Wer wir sind, und wer zu Euch spricht

- Mediengruppe mit 190 Jahren Tradition aus Köln
- 20.000 zufriedene Kundenbeziehungen zu KMUs
- 3.500 Digitalkunden mit Websites/SEO/SEA/Social (large scalable / Transprojekte)
- > 65 Mio. Euro Umsatz
> 500 MA an 5 Standorten
- 14 Beteiligungen in 10 Jahren
- Seit 2013 Google Premier & seit 2017 BING Select Partner
- Patrick Hünemohr seit 2001 CEO der **GREVEN GROUP**



GREVEN GROUP

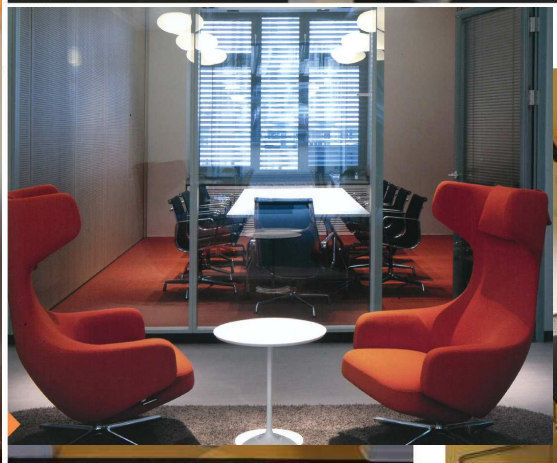
Bündelung von Agenturgeschäft und den technischen, sowie vertrieblichen Einheiten der Greven Gruppe.



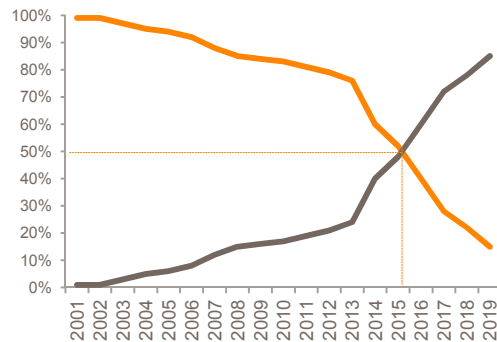
Auch wir hatten „echte“ Maschinenräume:
Einblick vor dem 1. Weltkrieg



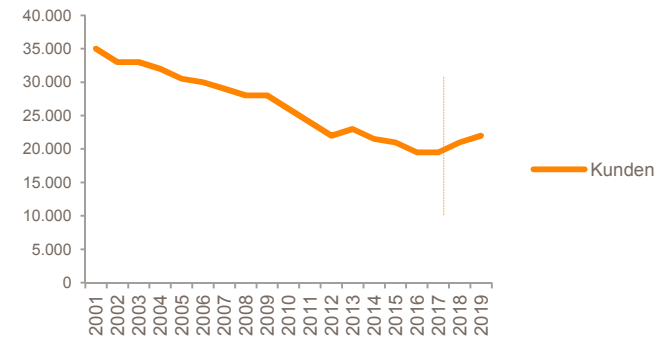
Heute ist es andersrum:
StartUps ziehen jetzt bei uns ein ;-))



Digitale Transformation: Erst einmal an die eigene Nase packen ;-))



Seit 2015/16: Digitalumsatz > Printumsatz!
Umsatzentwicklung von 35 Mio. € auf 65 Mio. €



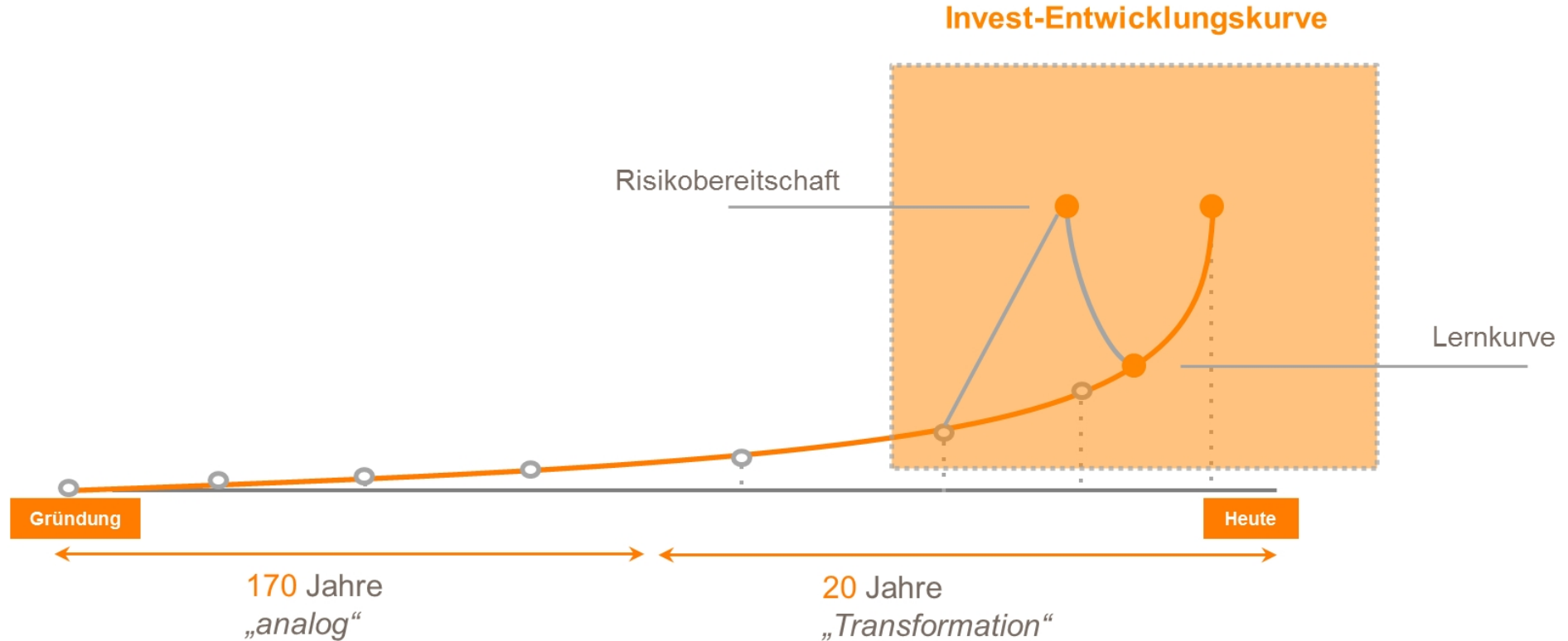
Seit 2017: wieder Kundenwachstum!

- **Gesamtes Produkt- und Dienstleistungsportfolio „digital“ ausgerichtet**
- **Alle „Grevianer“ über 3 Jahre „digital – fitgemacht“**
 >> Innovation Camps & Greven Academy // Bsp. ehemalige Redaktion macht heute SEA
- **„Fast“ alle Prozesse digitalisiert ;-))**
 >> Auftragserfassung via iPad // Datenbelieferung // Tec-Setup // ...

Perfect Match: *Wie wir es angegangen sind*



Perfect Match: *Wie wir es angegangen sind*



Perfect Match: Alpha9 Marketing *warum Alpha9 ?*



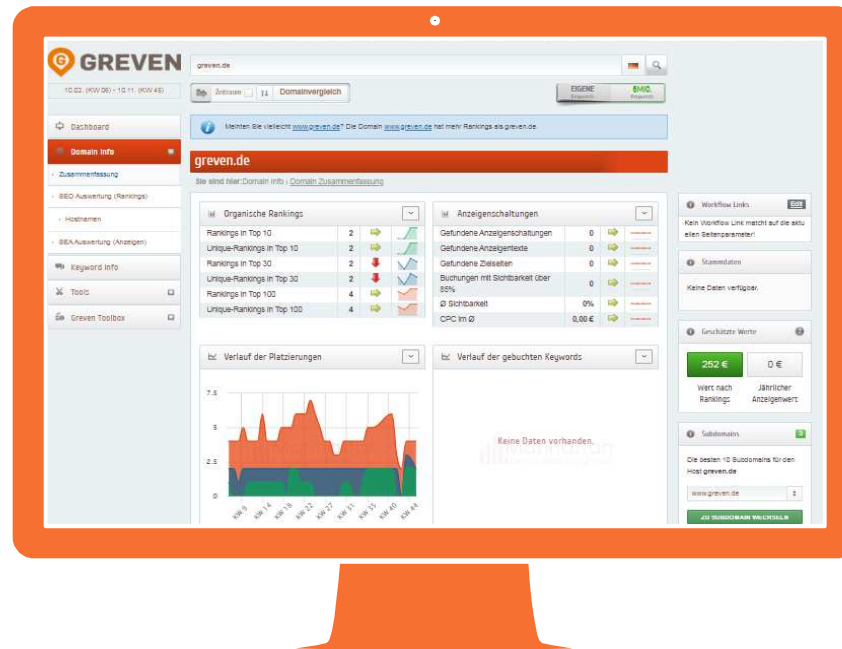
1. Innovations- und Entwicklungspotential



Perfect Match: Alpha9 Marketing *warum Alpha9 ?*



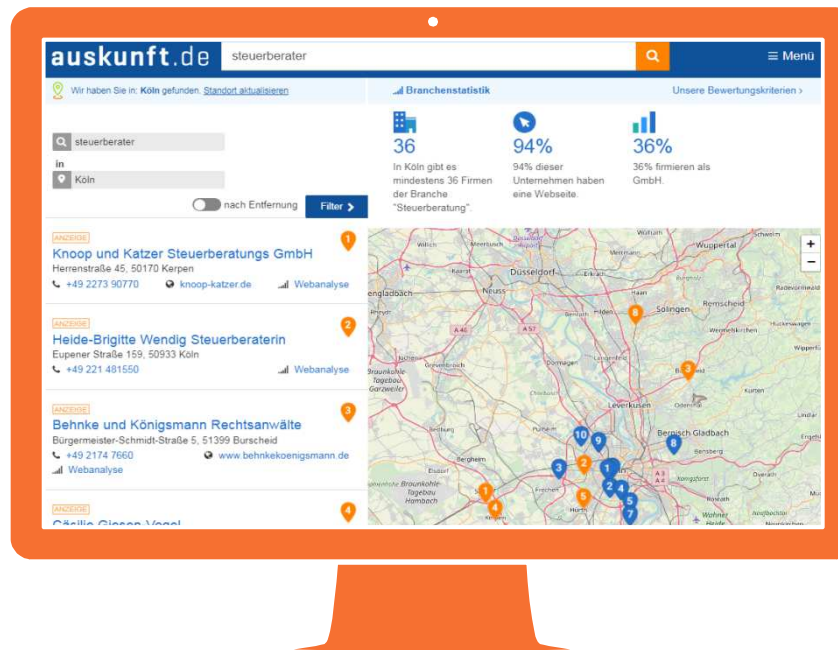
2. Kern-Assets (Customers / Sales / Tec)



Perfect Match: Alpha9 Marketing *warum Alpha9 ?*



3. Strategisch: auskunft.de



Meine Learnings aus 10 Jahren „Invest“



„Investor“

(1) Schulterklappen-Invest

Kurzer Genuss, danach liegt er auf der Hüfte



(2) Lassen Sie die Trüffelschweine los

Es gibt die Perlen - mache ich nur noch



(3) Kernnutzen bei strategischen Invests

Vorher durch die eigene Kernschmelze



(4) Weihnachten ist und bleibt am 24.12.

Wenn strategisch, dann Orga nicht überfordern



(5) Mal eben nebenher geht nicht

Beteiligungsmanager/in macht großen Sinn



Meine Learnings aus 10 Jahren „Invest“



„Startup“

(1) Es sind nur 50,- € Business Cases
Ich schmeiße die Jungs/Mädels/Neutrums raus



(2) Dein Problem ist nicht mein Problem
Dein Darlehen bleibt Deins beim Einstieg



(3) Den Schlaf nie vergessen
Bei den Zahlen nie schwindeln – es fliegt auf



(4) Nah ran? Anscheinend nein!
Kaum einer will „strategisch“ tief ran



(5) Vormacher – dann Nachmacher!
70% treten ohne proof of concept an - ggrrr





Vielen Dank
Patrick Hünemohr
CEO GREVEN GROUP

