

Moconso: Immer einen Schritt voraus bei mobiler Technologie! Spannende Präsentation bei Salutaris' „Round Table“ 24.10.07

Ein Fallbeispiel zur Einführung des MOCONSO-Partnermodells

Angenommen, Sie wollen als Unternehmer eine mobile Zeitung herausgeben, eine mobile Bank gründen, eine mobile Wettfirma eröffnen oder ein mobiles Reisebüro aufmachen! Jetzt sind wir der richtige Partner für Sie. Sie schlagen uns Ihr Modell umrissartig vor. Wir gründen mit Ihnen ein gemeinsames Unternehmen, stellen Ihnen die gesamte Technologie bereit inklusive sämtlicher technologischer Arbeitsprozesse. Sie müssen eine tragfähige Geschäftsidee mitbringen und sich um den Vertrieb und die Vermarktung kümmern. So haben Sie vom ersten Tag an ein eigenes technologisches Geschäftsmodell, ohne sich in große, kostspielige Anfangsinvestitionen zu stürzen.

MOCONSO – der Name besteht aus den Anfangsbuchstaben des Untertitels **Mobile Connected Solutions** – ist also viel mehr als ein mobiler Glücksspielanbieter, wenngleich Sport- und Pferdewetten, Lotto und Lotterie neben dem mobilen Trading auf dem Finanzmarkt das wichtigste Standbein darstellen. Im klar und transparent strukturierten **Partnermodell** stellt MOCONSO das Personal für Entwicklung und Projektmanagement, Source-Codes der Core-Technologie und komplette Entwicklungsumgebung, während der Partner für Management, Vertrieb, Vermarktung und Kapitaleinlage zuständig ist.

Einige Anmerkungen zum Glücksspielmarkt

Weltweit hat der Glücksspielmarkt beachtliche Wachstumsraten zu verzeichnen. Der Trend vom stationären Spielsalon- und Wettbürogeschäft zum Online-Wettmarkt ist offenkundig. Die Bruttoerträge des weltweiten Glücksspielmarktes lagen im Jahr 2006 bei schätzungsweise 279 Milliarden US-\$. Davon fielen mehr als 15 Milliarden US-\$ auf Internet-Glücksspiele – ein Anteil von gut 5 % und damit eine Wachstumsrate um über 20 % im Vorjahresvergleich. Im Online-Glücksspielmarkt lagen die Sportwetten mit einem Löwenanteil von 40 % vorn – an der Spitze die USA, aber immer dichter bedrängt von Europa und Asien. Der einheimische Glücksspielmarkt rechnet mit jährlichen Zuwachsquoten von rund 15 % für die kommenden fünf Jahre. Überproportional erhöht sich der Online-Anteil an Sportwetten. Dabei ist zu erwarten, dass sich das Online-Wettgeschäft immer stärker auf das mobile Wettgeschäft verlagern wird. Davon dürfte **MOCONSO** in besonderem Maße profitieren, sind doch in diesem Zielmarkt künftig attraktive Wachstumsraten zu erwarten.

Die Umsätze bei mobilen Glücksspielen dürften bis 2011 auf 16,5 Milliarden US-\$ steigen. Gegenüber 1,35 Milliarden US-\$ im Jahr 2006 bedeutet dies eine jährliche Wachstumsrate von etwa 65 %.

Zum besseren Verständnis des Geschäftsmodells von MOCONSO

Die in München sesshafte Firma MOCONSO wurde im Jahr 2005 mit dem Ziel gegründet, interaktive Marketing-Kampagnen mit dem Mobiltelefon zu entwickeln. Heute bietet die MOCONSO AG komplexe Softwarelösungen für unterschiedliche Zielmärkte an und stellt unter Einsatz modernster Technologien mobile Mehrwertanwendungen für Firmen- und Endkunden bereit. Als Leitrichtlinie für die eigenen Produkte gilt: Der Kunde soll schnell, funktionell, mit viel Bedienkomfort und Spaß zum gewünschten Ergebnis gelangen. Alle Applikationen bieten die gleiche Funktionalität wie die jeweilige Internetseite. Den Fokus bilden die vier Kernprodukte *m-finance* (Börseninformations- und Trading-System), *m-bet* (Lösung für Sport- und Pferdewetten), *m-lotto* (noch schnell den Jackpot sichern; mobile Lotterie) und *m-load* (mit mobiler Anwendung die Zielgruppe erreichen). Der mobile Glücksspielmarkt mit Sport- und Pferdewetten eröffnet attraktive Wachstumsraten. Bislang sind nur wenig Wettbewerber auszumachen, die sich mit MOCONSO den großen Kuchen teilen wollen. Diesen Vorsprung gilt es innovativ zu nutzen und auszubauen. – Im neu entwickelten „Partnermodell“ geht es als Fullservice-Anbieter darum, Synergien zu schaffen und gemeinsame Potenziale zu nutzen. MOCONSO ist Technologieführer in Mobile Connected Solutions, verfügt über eine ausgereifte und erprobte Core-Technologie, leistungsfähige Datenbankmodelle und weltweit erreichbare Serviceleistungen.

Mobile Betting

Sicherheit, Komfort und höchste Geschwindigkeit

- Live-Daten mit Auto-Update
- Klickoptimierte Nutzeroberfläche
- Echtgeld-Transaktionen
- Komplette Businesslogiken
- Kontoverwaltung
- Kontextsensitive Hilfe

MOCONSO ging im Oktober 2006 mittels eines „cold IPOs“ oder auch „reverse mergers“ an die Börse. Am 17. Juli 2006 erfolgte die Erstnotiz der NUKLEUS Capital AG, die die MOCONSO-Gesellschafter letztlich drei Monate später als „Mantel“ für den eigenen Börsengang nutzten. Der Ausgabepreis betrug 8,00 Euro. Nach der Bekanntgabe der Transaktion am 30. Oktober 2006 sprang der Kurs der zuvor regungslos dahindümpelnden Aktie in der Spitze bis auf 49 Euro an. Heute kostet die Aktie etwa 27 Euro. Trust Research empfahl Mitte September 2007 den Titel zum Kauf mit einem Kursziel von knapp 49 Euro binnen zwölf Monaten, nahe am Allzeithoch platziert.

Ogleich erst zwei Jahre im Geschäft, hat sich MOCONSO bereits eine erstaunlich hohe technische Expertise aufgebaut. Die Firma sieht sich als Full-Service-Anbieter im Bereich „**Online goes Mobile**“ zukunftssträftig aufgestellt.

Was der Börsenneuling MOCONSO mit einer Marktkapitalisierung von ca. sechs Millionen Euro jedoch noch braucht für Marktdurchdringung und Durchschlagkraft, ist ein Vollblutunternehmer z. B. im Online-Verlagswesen, und ein privates Bankhaus, um gemeinsam das mobile Finanztrading effizient aufbauen und durchführen zu können. Es geht darum, die eigenen Produkte erfolgreich beim Endanwender zu platzieren. Immerhin hat MOCONSO kürzlich mit „**bet-at-home**“, dem Online-Sportwettenanbieter aus Österreich, für „**Mobile Sports Betting**“ (Mobile Sportwetten) einen renommierten Mitstreiter gewonnen.

Ein wichtiger Meilenstein auf dem Weg zur kommerziellen Vermarktung! Außerdem schloss MOCONSO mit dem Online-Sport-Wettanbieter „**Digibet**“ im August 2007 einen exklusiven Rahmenvertrag für zwölf Monate ab. Diese wegweisenden Partnerschaften dürften nicht das Ende der Fahnenstange sein.

Mobile Trading

Finanzmarkt: Live Trading der nächsten Generation

Live-Kurse mit > 1 Sekunde Verzug
Komprimierter Datenaustausch
Höchste Sicherheitsstandards
Alle Tradingfunktionalitäten
Individuell verwaltbare Watchlisten
Shortcuts/Caching für schnellste Bedienung

Welche Weiterentwicklungen sind absehbar?

Für die folgenden drei Anwendungsbereiche liegen schon Prototypen vor. „Mobile Trading“ befindet sich bereits in der Testphase. Der offizielle Produkt-Launch ist noch vor Jahresende 2007 geplant:

- **Mobile Trading und Finance** (Börseninformationssystem und mobiler Wertpapierhandel)
- **Mobile Payment** (mobile Zahlungstransaktionen, wie Überweisungen)
- **Mobile Lottery** (mobile Glücksspielteilnahme)

Ein nicht unerhebliches Zukunftspotenzial eröffnet sich auch für Applikationen, die bereits für folgende Geschäftsfelder und Bereiche entwickelt werden:

- **Service/Kundendienst, Außendienststeuerung** (Versorgung der Außendienstmitarbeiter mit Kundendaten sowie Reportings an die Zentrale)
- **Sicherheit und Überwachung** (Abruf von Überwachungskamerabildern)
- **Location Based Services** Erhebung standortbezogener Daten)

Wo liegen die Stärken und Chancen von MOCONSO?

- Exklusivpartnerschaften mit führenden Sportwettenanbietern
- Hohe Skalierungspotenziale (neue Partner, neue Applikationen, neue Märkte)
- Innovationsführer bei „mobile trading“
- Hohe Expertise bei Applikationen für mobile Endgeräte
- Stärkere Marktdurchdringung und zunehmende Akzeptanz bei Endanwendern
- Relativ geringe Wettbewerbsintensität im MOCONSO-Zielmarkt
- Mobiles Glücksspiel und mobile Zahlungssysteme als Wachstumsmärkte

Welche Schwächen und Risiken können belastend wirken?

- Bislang geringe Profitabilität, noch zu wenig Umsätze bei den Endkunden
- Unbefriedigende Wahrnehmung am Kapitalmarkt
- Einschränkende gesetzliche Bestimmungen für den Wett- und Glücksspielmarkt infolge staatlicher Monopole

Womit verdient die MOCONSO AG ihr Geld?

Bei den zugrunde liegenden Fakturierungsmodellen, wie sie mit **DIGIBET** bestehen, verdient MOCONSO im Allgemeinen sowohl an einer festen monatlichen Bereitstellungsgebühr als an einem variablen Entgelt pro Transaktion (z. B. Wertpapierhandel) oder Wettbeteiligung.

Ein Blick auf die wichtigsten Finanzzahlen

Moncoso: Kennzahlen 2007 im Vergleich zur Prognose 2008/09			
Finanzkennzahlen	2007 (e)	2008 (e)	2009 (4)
Gesamtleistung	0,138 Mio. €	0,895 Mio. €	1,969 Mio. €
EBIT (Gewinn vor Steuern/Zinsen)	-1,340 Mio. €	-0,547 Mio. €	0,396 Mio. €
Jahresergebnis	-1,329 Mio. €	-0,508 Mio. €	0,413 Mio. €
EpS in Euro	-6,06 €	-2,31 €	+1,88 €
Kursumsatzverhältnis (KUV)	43,5	6,7	3,0
Kursgewinnverhältnis (KGV)	keine Angabe	keine Angabe	14,5

Kennzahlen Moconso-Aktie: WKN A0JDON, ISIN DE000 A0JDON 4

Bei der Erstnotiz der als „Mantel“ fungierenden Nukleus Capital AG am 17 Juli 2006 im Open Market der Börse Frankfurt betrug der Kurs 8,00 Euro. Nach ihrem spontanen Höhenflug auf bis zu 49 Euro beim Bekanntwerden der Übernahme der MOCONSO AG Ende Oktober 2006 kam die Aktie aktuell auf einen Preis um 27 Euro zurück. Trust Research stellt das Kursziel in Verbindung mit der Empfehlung „Kaufen“ mit 48,73 binnen zwölf Monaten in die Nähe des Allzeithochs.

Branche: Mobile Applikationen und Services, Schwerpunkt Sport- und Pferdewetten
Börsenlisting: Open Market/Freiverkehr der Wertpapierbörse Frankfurt
Erstnotiz: 17. Juli 2006; Eröffnungskurs: 8,00 Euro
Börsenwert: 5,99 Mio. Euro
Streubesitz: 62,5 %
Eigenkapitalquote: 95 %
52-Wochen-Hoch/Tief: 49,00 € / 8,00 €
Aktueller Kurs (18. Oktober 2007): 27,30 Euro
Dividende: 0 %

Die Höhepunkte der Präsentation von CEO Devid Wagner – unterstützt durch seinen Aufsichtsratschef Christian Sundermann

Der Veranstalter, Herr CEO Michael Kollenda und Dr. Barbara Kollenda von der Firma SALUTARIS AG, hatte den eingeladenen Finanzexperten nicht zu viel versprochen. In einer begeisternden freien Rede erklärte Firmenchef Devid Wagner das spannende Geschäftsmodell von MOCONSO. Es war angenehm, schon während des Vortrags Fragen stellen zu dürfen, die CEO Wagner trotz der anspruchsvollen Materie gut verständlich beantwortete. Danach folgen praktische Demonstrationen am Handy, wobei beliebige Sportwetten ausgesucht und platziert werden konnten. Kein Wunder, dass es um die Fußball-Europawettbewerbe und die nächsten Bundesligapaarungen ging. Interessante Einblicke gab es auch im mobilen Wertpapierhandel. – Eine überaus gelungene Veranstaltung mit hochzufriedenen Teilnehmern, bei der jedermann einiges dazugelernt haben dürfte!

Interview mit Herrn CEO D. Wagner im Rahmen der Präsentation:

1. Beate Sander: *Gehen wir von einem praktischen Beispiel aus, einer Pferdewette. Wie hoch ist die monatliche Bereitstellungsgebühr? In welchem Rahmen bewegt sich die variable Gebühr? Wie viele Online-Kunden und wie viele Mobile-Kunden haben Sie in Deutschland und insgesamt? Wie beurteilen Sie hier Ihre eigenen Wachstumsraten für die nächsten ein bis drei Jahre?*

Vorstand Devid Wagner: Grundsätzlich stellen wir für die komplette „Mobilisierung“ des Online-Geschäftsmodells eine monatliche Flatfee in Rechnung zusätzlich einer marginalen transaktionsbasierten Fee für jede über das mobile System abgegebene Wette. Die Höhe bemisst sich an Potenzial und Aufwand und wird so gut es geht an die speziellen Bedürfnisse des Kunden angepasst. Wir gehen davon aus, dass der Wettmarkt weiterhin rasant wächst. Da die mobil abgegebenen Wetten daran einen überproportional hohen Anteil haben werden, ergibt sich für die Moconso AG ein Wachstumspotenzial, das deutlich über den Zahlen des Wettmarktes liegt.

2. ***Kann der Fokus auf „Glücksspiele“ ethisch empfindsame Anleger auch außerhalb von Kirchen und Klöstern davon abhalten, in Ihre Aktie zu investieren? Wie sieht Ihre Einschätzung aus?***

Vorstand Devid Wagner: Neben dem Wettmarkt bietet die Moconso AG eine Vielzahl mobiler Lösungen an. Denken Sie an das mobile Handeln mit Wertpapieren, die mobile Annahme von Lottoscheinen oder reinen B-to-B Lösungen. Gewöhnlich entscheiden Investoren erst einmal auf Basis eines angenommenen Entwicklungspotentials, dann erst nach persönlichen Präferenzen und eventuellen Einschränkungen hinsichtlich der Branche. Da verhält es sich nicht anders als bei Unternehmen in der Alkohol- oder Tabakindustrie.

3. ***Sind im Sektor „mobiler Börseninformationsdienst und Wertpapierhandel“ nicht bereits starke Wettbewerber im Markt?***

Vorstand Devid Wagner: Das USP der Moconso-Lösungen liegt nicht in der „Mobilisierung“ an sich, sondern in der Art, wie das geschieht. Es geht hierbei immer um die beste Usability – Geschwindigkeit, optische Anmutung, Bedienerfreundlichkeit! Nur wenn der Kunde eine Applikation schnell und einfach bedienen kann, wird er sie auch nutzen. „Mobile“ ist noch nicht richtig erlernt worden. Moconso nimmt im Gegensatz zu anderen mobilen Anbietern den Nutzer durch intelligente Tools an die Hand, sodass nichts schief gehen kann.

4. ***Was können Sie tun, damit Privatanleger Ihr Unternehmen und Ihre Aktie vor allem kennen und wertschätzen lernen?***

Vorstand Devid Wagner: Wir sind sehr präsent auf den Investorenmessen und habe gerade damit begonnen, die Aktie über Studien und verstärkte Pressearbeit auch Privatanlegern nahe zu bringen.

5. ***Können sich Mobildienste gegenüber dem Online-Service wegen der höheren Kosten auch dann behaupten, wenn dem Kunden beide Nutzungsmöglichkeiten offen stehen, d. h. er ist nicht gerade unterwegs?***

Vorstand Devid Wagner: Selbst wenn der Kunde gerade vor seinem Computer sitzt, wäre er meistens mit unseren mobilen Lösungen schneller am Ziel, da die Applikation auf den Anwendungsfall hin extrem optimiert ist. Ansonsten aber gilt, dass das mobile Handeln immer dann überlegen ist, wenn eine Transaktion orts- und zeitunabhängig ausgeführt werden soll.

Gesamteindruck

Es war eine perfekte Präsentation. Für gute Stimmung sorgten auch die ausgezeichnete vegetarische Bewirtung seitens der Gastgeber, Frau Dr. Barbara und Herr Michael Kollenda, sowie die zwanglose, gemütliche Atmosphäre. Ein großes Lob für SALUTARIS – „ROUND TABLE“!

Die SALUTARIS CAPITAL MANAGEMENT AG stellt sich kurz vor

Der Vorstandschef **Michael Kollenda**, Dipl.-Bankbetriebswirt (BA), arbeitet seit über 27 Jahren im Bereich Vermögensanlage für private und institutionelle Kunden und verfügt über den unerlässlichen Erfahrungsschatz. Die Ziele und Risikoneigung der Kunden bilden die Basis für eine maßgeschneiderte, persönliche Anlagestrategie. Die Geschäftsfelder sind die Finanzportfolioverwaltung sowie die Anlage- und die Abschlussvermittlung. Frau **Dr. Barbara Kollenda**, Leiterin der Vermögensanlage, Diplom-Kauffrau, beschäftigt sich seit über 20 Jahren mit individuellen Lösungen und Konzepten im Bereich Controlling, Liquiditätsmanagement und Vermögensanlagen.

Die SALUTARIS CAPITAL MANAGEMENT AG vertraut auf die Dynamik des Mittelstands. Der Fokus liegt auf börsennotierten deutschen Aktiengesellschaften mit einer Marktkapitalisierung unter 100 Millionen Euro. Ein besonderes Augenmerk gilt Unternehmen mit einer zukunftssträchtigen Wachstumsstory und günstigen Bewertung. SALUTARIS entwickelt eine eigene Note, indem es das Management interessanter Unternehmen persönlich kennen lernt. Die Führungsspitze muss auch menschlich überzeugen. Auf der Suche nach attraktiven, niedrig bewerteten Unternehmen werden eigentümerdominierte, familiengeführte Firmen bevorzugt.

Zu den Alleinstellungsmerkmalen zählt, dass SALUTARIS fortlaufend Gespräche zwischen Investoren und Unternehmensvorständen in kleiner Runde und zwangloser Atmosphäre veranstaltet. Im Geschäftsjahr 2007 haben folgende Unternehmen an diesen abendlichen Round-Table-Veranstaltungen ihr Geschäftsmodell präsentiert: Lintec Information Technologies AG: „Informationstechnologie – hat der Standort Deutschland Zukunft?“ – Group Technologies AG: „E-Mail-Technologie der Zukunft“ – Klassik Radio AG: „Bleiben Sie entspannt!“ – Schaltbau Holding AG: „Zurück auf die Erfolgsspur!“ – Activa Resources AG: „Öl und Gas“ – Silicon Sensor AG: „Sensoren für unsere Zukunft!“ – NanoFocus AG: „See more“ – Moconso AG – PI Portugal Immobilien AG

Sofern Sie Kontakt mit der Autorin wünschen: Beate.Sander@gmx.de oder Beate.S.Sander@t-online.de, Telefon (Festnetz): 0731-265996

Beate Sander

Börsenbuch- und Wirtschaftsbuchautorin, Finanzjournalistin

☎ 0731-265996, Pommernweg 55, 89075 Ulm

Einzelexemplare bei mir zu beziehen, auf Wunsch mit persönlicher Widmung

Zweite e-Mail-Adresse: Beate.Sander@gmx.de

Buchtitel: Beate Sander: „NICHT NUR BESTIEN – Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit als Schlüssel zum Unternehmenserfolg“

Volk Verlag, München, 330 S., Zweifarbendruck, aufwändige Ausstattung, 27 €, Erscheinungstermin für 1. Auflage: Ende Oktober 2007
