# DMMA 2018

DealMatrix Market Approach 2018

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Programm / Ausschreibung** | AT:net, Phase 4, AT-net (4) 4. Ausschreibung 2017 | **Status** | abgeschlossen |
| **Projektstart** | 01.03.2018 | **Projektende** | 31.08.2019 |
| **Zeitraum** | 2018 - 2019 | **Projektlaufzeit** | 18 Monate |
| **Keywords** | SaaS-Lösung; Plattform; Startup; Innovationsscouting; Work-/Dealflow | | |

## Projektbeschreibung

DealMatrix – der neue Standard im Innovation Scouting
Durch die Strukturierung von komplexen Daten ermöglicht es DealMatrix Investoren, Corporate Scouts und Veranstaltern von Startup-Events, relevante Kriterien zu Bewertung von innovativen Jungunternehmen in kürzester Zeit zu analysieren. Alle Stakeholder profitieren von dieser neuen Möglichkeit schnell, datengetrieben und transparent Entscheidungen zu treffen. Zu den Kernfunktionen gehören die Produkte CONNECT (für das Scouting und Matching über die Plattform), SCREEN (für das Dealflow Management, Screening, Scoring, Reporting, Benchmarking, die Datenanalytik und die User-/rollenbasierte Zusammenarbeit), und SCORE (ein online Bewertungstool für die einfache Schnellanalyse von Pitches auf Demo Days, Pitch Competitions, oder Hackathons). Mit diesen digitalen Software as a Service Anwendungen CONNECT, SCREEN und SCORE schafft DealMatrix ein integriertes Ökosystem zur Analyse und Bewertung von Startups für Risikokapitalgeber und Innovations Scouts.

CONNECT ermöglicht Kunden in der DealMatrix Datenbank aus derzeit über 2000 Startups den passenden Kandidaten im Startup Scouting zu finden. Im Gegensatz zu am Markt erhältlichen Lösungen bietet unsere Lösung höchsten Datenschutz. CONNECT erlaubt stets nur die Anfrage zur Bewerbung an das Startup zu stellen. Nur wenn das Startup der Übertragung zustimmt, erhält die anfragende Firma eine Kopie der aktuellen Daten.
Ein weiterer Vorteil gegenüber offenen (meist über Crawler geschaffene) Datenbanken ist, dass es sich in CONNECT um aktuelle und vom Startup generierte Daten handelt, die anhand vieler Parameter eine sehr genaue Suche nach z.B. Industrie/tech. Segmente, Stage, Region, Geschäftsmodell, Mitarbeiter Anzahl, Gründer Anzahl, Umsatz, etc. ermöglicht.

SCREEN ermöglicht digitale Bewerbungs- und Bewertungsprozesse für das Corporate Scouting (Partnerschaften, M&A, Kooperationen), für Innovationsevents (Pitch Wettbewerbe, Stände und Tickets) und für Risikokapitalgeber (Investments). Dabei hilft es bei der Optimierung von Arbeitsprozessen, integriert Marktdaten sowie weitere Datenquellen damit eine Evaluierung zentral an einer Stelle erfolgen kann. Zusätzlich aggregiert es den gesamten Kommunikations- und Arbeitsprozess in einer Softwareplattform. Sowohl der schnelle Einstieg für jedermann im Innovations-Scouting durch DealMatrix Best-Practice Fragen- und Prozessvorlagen, wie auch das flexible Anpassen aller Bewerbungsfragen und Parameter erlaubt dem Benutzer eine konstante Professionalisierung mit DealMatrix zu vollziehen.

Die nächste Version von SCREEN wird im ersten Quartal 2018 veröffentlicht und erhält darüber hinaus Verbesserungen im Bereich des Unified Communication. E-Mail Verkehr sowie Telefonate (per Transkription) werden in die Plattform integriert und ein Datenraum für nachvollziehbare und versionierte Ablage von Dokumenten geschaffen um weiter das Ziel zu verfolgen, sämtliche Informationen an einer Stelle zu bewahren und auffindbar zu machen.

SCORE ist für eine hoch skalierbare mobile Bewertungslösung mit dem Fokus auf einer raschen Evaluierung und Erfassen von wesentlichen Punkten. Mit Einsätzen verschiedener Prototypen bei Großveranstaltungen wurde das Produkt im letzten Quartal als Self-Service Lösung für Workshops, kleinere Veranstaltung wie Startup Weekends o.Ä. und weiterhin große Innovationsevents wie Bits&Pretzels entwickelt. Die Lösung erlaubt Designanpassungen, Parameteranpassung sowie Auswertung der Ergebnisse in tabellarischer wie auch graphischer Form.

Mit den innovativen Produkten CONNECT, SCREEN und SCORE bietet DealMatrix Investoren, Unternehmen, Veranstaltern und Startups die Möglichkeit die Effizienz von Innovationsprozessen zu steigern und ihre Marktkenntnis zu vertiefen.

Aufgrund der breiten Anwendbarkeit und Anpassbarkeit der angebotenen Produkte, reicht unsere Zielgruppe von Inkubatoren über Acceleratoren, Business Angels und Angelnetzwerken, Venture Capital Fonds, Family Offices, Beratungsfirmen und Unternehmen im Innovationsscouting bis hin zu Veranstaltern von Startup- und Pitchwettbewerben. Im Fokus stehen dabei die größten Multiplikatoren in Bezug auf Startupbewerbungen (insbesondere größere Unternehmen im Innovations Scouting, größere Events, Acceleratoren, Angelnetzwerke sowie Berater, Advisory Firmen und VC Fonds). Im speziellen bieten unsere Lösungen die größten Vorteile, wenn viele bewerbende Unternehmen analysiert werden müssen, oder eine intensive interne und/oder externe Zusammenarbeit notwendig ist.

Im Rahmen des Projekts sollen vorrangig die digitalen Applikationen CONNECT, SCREEN und SCORE erfolgreich am Markt etabliert werden. Als Zielsetzung planen wir daher, bis zum Ende des Jahres 2019 aufbauend auf die bereits 2000 Startups weitere 20.000 Bewerbungen von jungen Unternehmen mit unserer Plattform abgewickelt zu haben. Bis zu 400 Kunden sollen einen bezahlten Screen Account nutzen. Hinzu kommen insgesamt mehr als 100 bezahlte Veranstaltungen und Pitch Events, die mit SCORE organisiert werden.

Neben dem erfolgreichen Markteintritt sollen in enger Abstimmung mit unseren Usern und KundInnen auch essentielle Produktweiterentwicklungen vorgenommen werden, um die Usability von DealMatrix weiter zu verbessern, bzw. Anbindungen zu Lösungen von Drittanbietern zu entwickeln.

## Abstract

DealMatrix - the new standard in innovation scouting.
By bringing structure to complex data, DealMatrix allows investors, corporate scouts and event organisers to identify and analyse the relevant criteria to evaluate young companies quickly and efficiently. All stakeholders benefit from this new fast, transparent and data-driven approach to decision making. The core products are CONNECT (for scouting and matching via our startup database), SCREEN (for deal flow management, screening, scoring, reporting, benchmarking, data analysis and user collaboration) and SCORE (a mobile fast online scoring application for demo days, pitch competitions or workshops). All products are provided as software as a service and establish an integrated ecosystem platform for the identification, analysis and evaluation of startups for the venture capital and innovation industry.

CONNECT allows clients to search the DealMatrix database of currently 2000 startups to find suitable candidates for their innovation projects. In contrast to current providers that usually scrape data from websites, data privacy lies at the heart of CONNECT. Clients can filter by generic parameters such as industry, age, keywords etc, but detailled data is only available on request from the startup. This way DealMatrix provides new opportunities to the startup without reliquishing their control over their own data.

SCREEN enables digital application and screening processed for corporate scouting (partnerships, M&A and cooperations), for innovation events (pitch competitions, booths and tickets) and for venture capital providers (investments). It help you optimize your workflow, integrates market data and other data sources, and imports communication channels to become the single unified view you need to evaluate new opportunities. The platform is highly flexible and adaptable to any process parameters used by our clients. The front facing application form is customizable in design and content.

The next version of SCREEN in Q1 2018 will include improvements in the areas of unified communication (including e-mail and voice transcriptions), a file room for auditable and versioned storage of deal flow documents.

SCORE is a highly scalable mobile scoring solution with a focus on no-hassle collection of scores from event jurys, the audience or workshop participants. After being used by some of the largest startup events a new self service version of the product was launched this year that allows clients to launch a scoring portal within minutes, adapt questions and the design, see live view of the scoring as it happens and download reports of all data collected.

With the innovation products CONNECT, SCREEN and SCORE DealMatrix provides Investors, Companies and Event Organisers the possibility to improve the efficiency of their innovation process and deepen their market insights.

Due to our generic configuration possibilities we target a wide group of customer segments including incubators, accelerators, business angels, angel networks, venture capital funds, family offices, consultants, corporate innovation scouts and event organisers. Our strength comes into play when large numbers of applications need to be processed efficiently and collaboratively.

As part of this project our digital products shall be established on the market. By the end of 2019 we plan to increase our startup database from currently 2.000 to 20.000 young companies that have successfully found new opportunities on the DealMatrix platform. Our targets are 400 paying customers for SCREEN and CONNECT and more than 100 successful uses of DealMatrix SCORE.

Next to a successful market entry we want to further improve our product during this phase by working closely with our early customers to identify improvements in functionality and user experience.

## Projektpartner

- DealMatrix GmbH