

Produkt und Kundennutzen der Geschäftsidee: (100 Wörter)

Die im Juli 2014 gegründete Baqend GmbH entwickelt die Backend-as-a-Service-Plattform Baqend, die durch neue Forschungsergebnisse einzigartige Merkmale erzielt. Sie befähigt Kunden dazu, datengetriebene Webseiten und mobile Apps mit hoher Produktivität zu entwickeln und gleichzeitig maximale Performance für Antwortzeiten und Skalierbarkeit zu erzielen. Zielgruppe der als Software und Cloud-Service verfügbaren Plattform sind Indie-Entwickler, Startups, Webagenturen, E-Commerce-Anbieter und Softwarefirmen. Backend-as-a-Service ist ein Milliardenmarkt, weil es Entwicklern ermöglicht, schneller und effizienter programmieren zu können. Indem Baqend nicht nur die Entwicklung, sondern auch das Endprodukt im Vergleich zu derzeitigen Marktführern um durchschnittlich über 500% beschleunigt, sind wir überzeugt, diesen Markt grundlegend mitgestalten zu können.

Technologie bzw. Alleinstellungsmerkmale (Patente): (100 Wörter)

Ladezeiten haben immense Auswirkungen auf Nutzerverhalten und Business-Metriken. Durch 5 Jahre intensive Entwicklungs- und Forschungsvorarbeit am Fachbereich Informatik der Universität Hamburg (Projekt „Orestes“) ist es uns gelungen, für das Ladezeitproblem innovative Datenbank- und Backendtechniken zu entwickeln. Technisches Herzstück dieser Forschung ist die Cache Sketch Methode, mit der wir global niedrige Ladezeiten garantieren. Bei diesem durch zahlreiche Publikationen validierten Ansatz werden Expirations-basierte Caches (u.a. Browser Caches) durch eine Bloomfilter-Datenstruktur konsistent gehalten, während Invalidierungs-basierte Caches (u.a. CDNs) proaktiv aktualisiert werden. Diese einzigartige Caching-Methode gepaart mit einer skalierbaren Cloud-Architektur verhelfen Baqend und seinen Kunden zu konkurrenzloser Performance.

Zielgruppe & Marktvolumen: (100 Wörter)

Baqend adressiert den *Backend-as-a-Service Markt* mit einem Fokus auf datengetriebene, performancekritische und skalierbare Anwendungen. Das Marktforschungsinstitut TechNavio schätzt das Marktvolumen von *Backend-as-a-Service* für 2014 auf 870 Mio. USD und prognostiziert für 2019 ein Wachstum auf 29,17 Mrd. USD, was einer jährlichen Wachstumsrate von 101,88% entspricht.

Unsere Zielgruppen sind:

- *Indie-Entwickler und Startups*
- *Web-, Werbe- und App-Agenturen und Softwarefirmen*
- *Online-Businesses bzw. Unternehmen, die Webseiten und Apps für Produkte und Dienstleistungen einsetzen.*

Für diese Zielgruppen ist Baqend relevant, da sie mit geringem Backend-Know-How Anwendungen mit höchsten Anforderungen an Performance, Skalierbarkeit und Funktionalität umsetzen können.

Wettbewerber: (50 Wörter)

Da der Backend-as-a-Service Markt sehr wachstumsstark ist, gibt es zahlreiche Wettbewerber. Gegenüber den führenden Anbietern Parse, Kinvey, Azure Mobile Services und Apiomat haben wir umfangreiche Praxis-orientierte Performance-Vergleiche durchgeführt. Dazu wurde eine News-Webseite von verschiedenen Standorten getestet. Resultat: im Schnitt ist die Baqend-basierte Webseite um Faktor 6,8 schneller (<http://www.baqend.com/vergleich.png>).

Management & Team (Hintergrund / Erfahrung in Stichworten): (100 Wörter)

Gründerteam:

Felix Gessert, CEO

-Ausbildung: jahrgangsbester M.Sc. Informatik, schließt gerade seine Promotion über Baqend-Caching ab

-Erfahrung: Web- und Datenbankforschung, Consulting/Workshops in Unternehmen zu Big Data, Speaker auf Konferenzen & eigene Konferenz (SCDM), Lehre, Freelance-Softwareentwicklung

Florian Bücklers (M.Sc. Informatik), CTO

-Erfahrung: Softwareentwicklung bei Datenbankfirma (Versant), umfangreiche Erfahrung als Webentwickler

-F. Bücklers und F. Gessert entwickeln/forschen seit 5 Jahren gemeinsam am Baqend-System

Hannes Kuhlmann (M.Sc. Informatik), Entwicklung

-Erfahrung: Webentwicklung (SinnerSchrader), Sicherheit, Datenschutz, Search-Engine-Optimization

Malte Lauenroth (B.A. BWL), Finanzen und Sales

-Erfahrung: Controlling und Finanzen, Entrepreneurship

Neben einem weiteren angestellten Full-Stack-Entwickler (Erik Witt), beschäftigen sich zwei weitere Dissertationen und zahlreiche Abschlussarbeiten mit Baqend.

Erfolge: (100 Wörter)

- Stipendium „Versant Advanced Database Scholarship“ (2011)
- Auszeichnung von Baqend/Orestes bei der EXPO 2012 als bestes studentisches Projekt der Hamburger Informatik (2011)
- Beginn der Promotion von F. Gessert über Orestes (2012)
- EXIST-Gründerstipendium und Gründung als Spin-Off (2014)
- Förderung durch InnoRampUp in Höhe von 150.000€ (2015)
- Vielbesuchte Baqend-Veranstaltung „Cloud Day Hamburg“ (2015)
- Erste große Baqend-basierte App am Markt verfügbar: Socia Media Verabredungsplattform Acto (2015)
- Über 30.000€ Umsatz mit Pilotkundenprojekten (Ende 2015)
- Gewinn als bester Startup Pitch mit mehr als 90% der Stimmen bei den prestigeträchtigen IT-Strategietagen und nachfolgende Presseporträts auf Gründerszene und Welt (2016)
- Public Launch von Baqend Cloud (Feb. 2016)
- Vergrößerung des Teams um einen Vollzeit-Mitarbeiter (jahrgangsbester Absolvent) und 3 Studenten (2016)
- Finalist beim Hamburg Innovation Award (Mai 2016)
- Finalist Reeperbahn Festival Pitch (September 2016)

Finanzierungskonzept: Mittelherkunft und Mittelverwendung (Investitionen): (100 Wörter)

Als innovatives Startup wurde Baqend zuerst durch ein EXIST-Gründerstipendium des BMWi gefördert. Eine Förderung durch das Programm InnoRampUp der Hamburgischen Investitions- und Förderungsbank schloss sich daran an. Insgesamt hat Baqend so 247.000€ erhalten, die ohne Rückzahlung und Abgabe von Gesellschaftsanteilen der Unternehmensentwicklung zur Verfügung stehen. Das aufgenommene Kapital verschafft Baqend bis mindestens Ende 2016 ausreichende Liquidität. Die Investitionen fließen fast ausnahmslos in die Weiterentwicklung des Forschungsprototyps zu einem markfähigen, wettbewerbsstarken Produkt. Wir gehen davon aus, dass Baqend Anfang 2017 profitabel ist und befinden uns derzeit in Gesprächen mit Wagniskapitalgebern, um das disruptive Wachstumspotential von Baqend voll zu entfalten.