

# “Man lernt jeden Tag dazu” – Julius Dücker von examio

In überfüllten Hörsälen lässt sich nicht gut lernen, ist sich Julius Dücker von examio ([www.examio.de](http://www.examio.de)) sicher. Daher entwickelte er bereits während des Studiums eine Lernplattform, die es ermöglichen sollte, Lerneinheiten zu pauken. Seither [...]



Von Christina Cassala  
Mittwoch, 7. August 2013

keine Kommentare

46 Gefällt mir 5 Twittern 2 +1

1 Mitteilen 3 XING

In überfüllten Hörsälen lässt sich nicht gut lernen, ist sich Julius Dücker von examio ([www.examio.de](http://www.examio.de)) sicher. Daher entwickelte er bereits während des Studiums eine Lernplattform, die es ermöglichen sollte, Lerneinheiten zu pauken. Seither wird das [Angebot](#) immer größer. Im [Gründer-Kurzinterview](#) mit [deutsche-startups.de](http://deutsche-startups.de) sprach Dücker über schlechte Lehrbücher und Verhandlungen mit Investoren.

### Welche Idee steckt hinter Ihrem Start-up?

Das Geschäftsmodell, das wir mit der examio GmbH verfolgen, ist die Erstellung und Vermarktung von Lerninhalten in Form von interaktiven Online-Kursen. Sven und ich hatten 2006 während des Studiums die Idee, dass man BWL auch einfach online lernen könnte. Wir saßen im ersten Semester in der Vorlesung zu Buchführung und dachten uns: „Wäre es nicht viel sinnvoller, die Inhalte, die hier in einem völlig überfüllten Hörsaal morgens um 8 mühsam vermittelt werden, irgendwie online für alle bereit zu stellen und das auf eine Art und Weise, die leichter verständlich ist als das, was so in den Standard-Lehrbüchern zu finden ist?“

Wir haben sukzessive die Lernplattform aufgebaut und im Prinzip gehen wir auch heute bei der Akquise von Lerninhalten noch genauso vor. Nur, dass wir uns heute auch und vor allem an Institutionen wie Verlage und Hochschulen bzw. an Repetitorien und Trainer wenden, die regelmäßig über große Mengen an hochwertigen Lerninhalten verfügen und diese aber meistens nicht online vermarkten.

### Wie sehr bzw. in welchen Punkten hat sich Ihr Konzept von der ersten Idee bis zur Gründung verändert?

Wir haben in 2006 sofort mit der Umsetzung der Idee begonnen – nur Tage nachdem wir das erste Mal konkret über Online-Kurse nachgedacht haben. Daher haben wir zwischen der ersten Idee und der Gründung (damals zunächst als GbR) uns konzeptionell nicht anders aufgestellt. Bis wir dann in 2012 begonnen haben, mit

examio Gründerinterview

ds deutsche-startups.de

Gefällt mir

37.227 Personen gefällt deutsche-startups.de.

Soziales Plug-in von Facebook

deutsche-startups.de

+ Folgen +1

+ 4.725

Tweets Folgen

ds deutsche-startups.de @DStartups 14m  
wywy, mymuesli, van branch, Blinkist, Zalora [tinyurl.com/kachaon](http://tinyurl.com/kachaon) Öffnen

ds deutsche-startups.de @DStartups 1h  
Nie wieder Zettelwirtschaft - Drivelog bietet Autofahren ein digitales Serviceheft [deutsche-startups.de/2013/12/06/dri..](http://deutsche-startups.de/2013/12/06/dri..)

ds deutsche-startups.de @DStartups 1h  
Weißblaue Start-up-Geschichten - You is now gehört zu München wie Laptop und Lederhosen [deutsche-startups.de/2013/12/06/you](http://deutsche-startups.de/2013/12/06/you)

Tweet an @DStartups

Investoren zu sprechen, gab es natürlich enorme Veränderungen. Der Grundgedanke ist gleich geblieben aber hinsichtlich der Details lernt man jeden Tag dazu – insbesondere aus der Kommunikation mit den Nutzern.

**Wer sind Ihre Mitbewerber und wie grenzen Sie sich von ihnen ab?**

Entscheidend ist aus unserer Sicht also die Kombination der verschiedenen Medien: Texte, Abbildungen, Videos und Übungsaufgaben. Wir nehmen die Tendenz wahr, dass sich viele unsere Mitbewerber auf einen einzelnen dieser Aspekte konzentrieren. Bei anderen [Angeboten](#) stehen zumeist die Videos im Mittelpunkt. Wir glauben nicht, dass die perfekte Prüfungsvorbereitung nur mit Videos zu schaffen ist und uns machen kostenlose Videoportale infolgedessen auch nicht so viele Sorgen, wie das bei anderen vermutlich der Fall sein dürfte.

Ganz im Gegenteil: Wir nutzen frei verfügbare Videoportale ganz gezielt, um durch die kostenlose Freigabe von einigen Probevideos auf unsere Online-Kurse hinzuweisen. Diese Strategie ist ein wesentliches Erfolgsmerkmal, denn unsere Lernplattformen werden so sehr [schnell](#) bekannt. Unsere Abitur-Lernvideos auf YouTube werden zum Abitur zum Beispiel über 16.000 Mal pro Tag aufgerufen – und die virale Verbreitung unserer Lernmedien über Facebook oder Google+ funktioniert auch sehr gut: Alle unsere Medien können einzeln geshared werden und sind dann auch für nicht-registrierte Nutzer unserer Portale isoliert aufrufbar.

**Was ist der entscheidendste Faktor, damit Ihr Start-up den Durchbruch schafft?**

Wir weiten unser Kursangebot stetig aus. Dabei [fahren](#) wir die Strategie, dass wir jeweils separate Portale aufbauen, wenn die neuen Kursthemen sich von der Zielgruppenansprache her nicht in die bestehenden Plattformen einfügen. Hierdurch ist insgesamt eine genauere Zielgruppenansprache möglich – und das ist ein Vorgehen, in dem wir uns von den Konkurrenzangeboten unterscheiden. Denn die meisten der uns bekannten Lernportale versuchen derzeit unter einem abstrakten Domainnamen völlig heterogene Themen zu verkaufen, bspw. Statistik-, Sprach- und Gitarrenkurse nebeneinander. Dass diese Strategie aufgeht, glauben wir nur bedingt – daher unser Ansatz mit den kursspezifischen Plattformen.

**Wie wollen Sie Geld verdienen und wann schreiben sie schwarze Zahlen?**

Die Entwicklung kostet viel [Geld](#), denn für die Programmierung braucht man Top-Leute. Die Kosten sind daher nicht zu unterschätzen. Durch die zahlreichen neuen Portale und Kooperationen mit Verlagen können wir aber schon jetzt abschätzen, dass wir in den nächsten 24 Monaten eine schwarze Null werden erzielen können.

**Welche Märkte wollen Sie mittel- und langfristig erobern?**

Zu den im Einzelnen geplanten Projekten möchten wir uns noch nicht so gerne äußern. Ein paar interessante Zielgruppen haben wir bereits erwähnt aber es gibt noch deutlich weitergehende Ideen.

**Welche Meilensteine wollen Sie in den kommenden zwölf Monaten auf jeden Fall erreichen?**

Wir haben zwei zentrale Themen: Zum einen die Konzeption neuer Plattformen und damit die Erschließung neuer Themen und zum anderen die Optimierung des Kurssystems für maximale Usability und [innovative](#) Kursfunktionen. Wir haben eine Liste mit zahlreichen neuen Features, die wir in die Kurse bringen wollen. Damit machen wir die Kurse noch nutzerfreundlicher und das Lernen effektiver. Diese Liste ist sehr lang und viele der Ideen liegen uns wirklich sehr am Herzen.

In trockenen Zahlen gedacht, streben wir in den nächsten zwölf Monaten erneut eine Umsatzsteigerung von über 100% an und haben auch keinen Zweifel daran, dass uns das wie in den Vorjahren gelingen wird. Besonders der Aufbau des englischsprachigen CFA-Portals, über das wir Online-Kurse erstmalig international

ANZEIGEN

MEISTGELESENE ARTIKEL

- Mobile Apps: 5 Tipps zur erfolgreichen Markteinführung
- MyLane beliefert Berliner innerhalb von 90 Minuten
- "Die erste Million war der Knaller" – Yvonne Tesch von maryme
- 38 Millionen gute Gründe, den polnischen Markt kennen zu lernen
- Die 10 besten Programme, um Mind Maps zu erstellen
- Wir suchen wieder das Start-up des Jahres
- Aladoo, Qipu, Braintribe, VentureONE, Kwanko und mehr
- RTL macht sich endlich gezielt an Start-ups ran
- So kommt der individuelle Sport ins Start-up-Büro
- Giggler, emerango, Clouneo, Thermondo, Makeyourdrink

EVENTS

ALLE

- 11.12 MI Berlin StartUP Berlin
- 12.12 DO Hamburg 12min.me
- 29.01 MI Stuttgart Venture Capital-Pitch der VC-BW

ANZEIGEN

vertreiben werden, ist eine [Herausforderung](#) in den kommenden 12 Monaten.

**Im Fokus:** Weitere Interviews mit jungen Gründern gibt es im Special [Gründerinterviews](#)

**Zur Person:**

Julius Ducker studierte zunächst Deutsches und Europäisches Wirtschaftsrecht mit den Schwerpunkten Internationales [Management](#), Wettbewerbsrecht und ist seit 2010 Doktorand an der Universität Siegen. Zeitgleich gründete er gemeinsam mit Sven Hoberock 2012 die examio GmbH.

ANZIGE

0 Kommentare



Die Diskussion starten...

Neueste

Gemeinschaft

Teilen

Einloggen

AUCH AUF DEUTSCHE-STARTUPS.DE

WAS IST DAS?

**MyLane beliefert Berliner innerhalb von 90 Minuten**

Ein Kommentar • vor 2 Tagen



Alex Shoppate — Und das wollen sie ganz ohne Drohnen hinkriegen? :) Bin gespannt, wie es gerade in der ...

**Wir suchen wieder das Start-up des Jahres**

88 Kommentare • vor einem Tag



Nik Myftari — Ich würde unser Startup www.bibflirt.de vorschlagen. Warum? Weil wir 1. ein wirkliches Problem ...

**Lockbox kettet alle Päckchen an der Haustür im Flur an**

4 Kommentare • vor einem Tag



Derek — Bei uns im Haus ist es ziemlich ruhig, wenn da ein Dieb das Stahlkabel mit einem Bolzenschneider abkneift ...

**Mittlere sechsstellige Summe: loftville sammelt Kapital ein**

Ein Kommentar • vor 2 Tagen



Anonym — Was ist mit loftville passiert? Vielleicht gibt es für euch die Möglichkeit, dies herauszufinden! ...

Abonnieren

Disqus deiner Seite hinzufügen

**NAVIGATION**

Alle Startups

- Startups A-Z
- Offline A-Z

Investoren

Events

Jobbörse

- Stellenangebote
- Praktikum
- Stellenausschreibungen

Echtzeit

- Echtzeit Berlin
- Echtzeit Hamburg
- Echtzeit Köln
- Echtzeit München
- Echtzeit Weiblich

**RESSORTS**

Startups

People

Deals

Szene

Know How

Galerien

Videos

**SPECIALS**

Start-up-Lotse

404 Error Seiten

Logos im Wandel

Lesetipps Gründer

**NEWSLETTER**

Alle wichtigen Nachrichten des Tages. Am Puls der Szene. Infos über freie Stellen und Events



Hosted with love in Berlin by SysEleven

**INFOS**

Datenschutzerklärung

Mediadaten

Impressum

Über DS

Archiv

Kontakt

Lexikon



Made with love in Cologne by United Prototype