

Tummelplatz für Schnäppchenjäger

Das Portal MeinAuto.de verspricht hohe Rabatte auf Neuwagen

Der deutsche Neuwagenmarkt hat ein schwieriges Jahr 2007 hinter sich. Die Zulassungen brachen insgesamt um 9,2% oder 320.000 Fahrzeuge ein. Dennoch tun sich bei innovativen Dienstleistungen rund um den Autokauf immer wieder lukrative Nischen auf. Ein Beispiel ist das Webportal MeinAuto.de, das durch ein neuartiges Informationssystem Autokäufern hohe Rabatte beschert und sich stetig steigender Nachfrage erfreut.

Die Vision: Angebot und Nachfrage online zusammenführen

Dabei klingt das Konzept von MeinAuto.de so simpel wie einleuchtend. Das Unternehmen stellt auf seinem Webportal Nutzern kostenlos die Möglichkeit zur Verfügung, sich ihr Wunschauto zu konfigurieren. Daraufhin spuckt der Konfigurator den Listenpreis des Neuwagens aus. Im Anschluss erhält der potenzielle Neuwagenkäufer eine Liste von mit MeinAuto.de kooperierenden Autohändlern (ausschließlich deutsche Vertragshändler), die bereit sind, Rabatte zu gewähren und diese auch offenzulegen.



Das Gründerteam von MeinAuto.de: Alexander Bugge (links) und Carsten Seel

KURZPROFIL: MEINAUTO GMBH

GRÜNDUNGSJAHR:	2007
BRANCHE:	ONLINE-MARKTPLATZ
UNTERNEHMENSSTZ:	KÖLN
MITARBEITERZAHL:	12

Dabei können schon mal 25 bis 30% zusammenkommen. Der Kaufinteressent kann nun die Preise vergleichen und entscheiden, mit welchem Händler er Kontakt aufnimmt, um dort den Neuwagen zu erwerben. MeinAuto.de erhält im Falle eines Vertragsabschlusses eine Provision vom Händler. Diese profitieren durch ihre Teilnahme an MeinAuto.de durch die vereinfachte Kundengewinnung: Schließlich bekommen die Autohäuser Kunden präsentiert, die nicht mehr umfassend beraten werden müssen, sondern einen konkreten Kaufwunsch haben. Zudem hat sich der renditeträchtige Teil des Geschäfts in den letzten Jahren verlagert; Händler sehen sich gezwungen, Abschläge auf den Listenpreis zu gewähren, um dann über das sich anschließende Reparatur- und Ersatzteilgeschäft Gewinne zu erwirtschaften. Über 100 Autohändler arbeiten derzeit deutschlandweit mit der MeinAuto GmbH zusammen.

Steigende Verkaufszahlen

Trotz des schwachen Neuwagenmarktes entwickelt sich das Geschäft von MeinAuto.de positiv. Mittlerweile werden täglich über 3.000 Preisvergleiche über das Portal durchgeführt und 20 bis 30 Neuwagen bei den angeschlossenen Händlern bestellt. Zudem verweist das Unternehmen auf einen herausragenden Dezember 2007. „Unser Geschäftserfolg baut auf drei Säulen auf: Erstens vermitteln wir potenziellen Kunden kostenlos einen sehr guten Vergleichspreis, zweitens bietet unser Verkaufsteam markenübergreifende Kaufberatung an, und drittens sind wir dabei sehr schnell“, erläutert Carsten Seel, Geschäftsführer und Mitgründer der MeinAuto GmbH, die Vorzüge seiner Geschäftsidee. Eine Voraussetzung für den Erfolg des Portals ist die hohe Anzahl der angeschlossenen Händler. „Es war nicht immer leicht, sie für MeinAuto.de zu gewinnen und ihre Rabatte offenzulegen. Wir haben dennoch ein bundesweites Netz an kooperierenden Autohäusern aufbauen können“, erklärt wiederum Seel. Direkte Konkurrenz gibt es in diesem Sinne (noch) nicht. Zwar steht MeinAuto.de im Wettbewerb mit

Frischer Wind für Ausgründungen aus Hochschulen

Zum Autor



Falk F. Strascheg ist als Gründer der Technologieholding und der Extorel Private Equity Advisers GmbH sowie als ehemaliger Präsident der European Venture Capital Association (EVCA) einer der bekanntesten Venture Capitalisten Deutschlands.

den normalen Autohäusern (sofern sie nicht kooperieren), EU-Neuwagenimporteuren oder konventionellen Online-Vermittlern, allerdings verfolgt kein anderer Anbieter ein vergleichbares Geschäftsmodell.

Große Web-Erfahrung der Gründer und Geldgeber

Die beiden Gründer Alexander Bugge und Carsten Seel verfügten bereits vor dem Launch von MeinAuto.de Anfang 2007 über einige Erfahrung im E-Commerce-Bereich. So hatten sie gemeinsam im Jahr 2004 das Portal LetsWorkIt.de gegründet, das einen Online-Auktionsmarkt für Dienstleistungs- und Handwerksaufträge etablierte. 2006 veräußerten sie dieses an die französische Quotatis S.A. Nach einem Jahr in Anstellung bei Quotatis wuchs der Wunsch, sich wieder selbstständig zu machen. 2007 gründeten sie zunächst die Experto GmbH, die als nachfrageorientierter Markt für eine ganze Reihe von Produkten und Dienstleistungen konzipiert war. Das VentureCapital Magazin berichtete in der Ausgabe 5/2007 in seiner Rubrik Elevator Pitch über Experto, in der Folge kam es zu einer größeren Finanzierungsrunde und zur Umbenennung in MeinAuto. Unter den Geldgebern sind in der IT-Community klangvolle Namen wie die Samwer-Brüder mit ihrem European Founders Fund, Dr. Ralph Werner, ehemaliger CEO der Gebrauchtwagenbörse mobile.de, Thomas Henrich, Geschäftsführer der ExBA Exchange for Business Angels GmbH, und die Holtzbrinck Ventures GmbH. „Neben dem finanziellen Engagement unserer Investoren profitieren wir vor allem von deren Kontakten und Erfahrungen im Internetbereich“, kommentiert Seel die Zusammensetzung seines Investorenkreises.

Fazit:

Derzeit arbeitet das Unternehmen noch nicht profitabel, entwickelt sich aber nach eigenen Angaben entgegen dem Trend im deutschen Automobilmarkt höchst positiv. So verweist MeinAuto auf einen starken Dezember 2007, der das mittelfristige Ziel untermauert, in Deutschland die Nummer eins im Bereich Internet-Neuwagengeschäft werden zu wollen. Dabei hilft der MeinAuto GmbH, dass es zwar mit den Portalen mobile.de und autoscout24.de im Gebrauchtwagenmarkt starke Online-Marktplätze gibt, der Neuwagenbereich jedoch kaum besetzt ist und die Gründer somit für sich in Anspruch nehmen können, eine Marktnische erschlossen zu haben. ■

Michael Liecke
redaktion@vc-magazin.de

Es ist unbestritten, dass möglichst viele Forschungs- und Entwicklungsergebnisse aus unseren Hochschulen und Forschungsinstituten in Gründungen von technologieorientierten Unternehmen münden sollen. Da diese Umsetzung der Forschungsergebnisse durch verschiedene Gründe in einem nicht befriedigenden Umfang erfolgt, hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) schon seit einigen Jahren diverse Unterstützungsprogramme unter dem Sammelnamen Exist ins Leben gerufen, die vom Projektträger Jülich betreut werden.

Das erste Programm, das als Exist III schon seine dritte Auflage erlebt, fördert ausgesuchte Initiativen von Hochschulen, die zum Ziel haben, notwendiges Wissen für mögliche Unternehmensgründungen aus Hochschulen zu erarbeiten und zu vermitteln.

Eine erste Initiative, die gründungswillige Forscher direkt zur Vorbereitung ihrer Gründung einschließlich der Erstellung ihres Businessplans finanziell unterstützt, war das Exist-Seed-Programm, das nun unter dem Namen Exist-Gründerstipendium weiter geführt wird. Die Praxis zeigt, dass dieses Programm zwar für viele innovative Unternehmensgründungen ideal geeignet ist, aber bei mehreren Vorhaben die hohen Kosten für den Nachweis der technischen Machbarkeit forschungsbasierter Gründungsideen und für die Vorbereitungen bis zur privaten Finanzierung die mögliche Förderung durch das Exist-Gründerstipendium erheblich übersteigen.

Daher hat nun für diese Fälle das BMWi das Programm Exist-Forschungstransfer aufgelegt, das kostenintensivere Unternehmensgründungen, wie sie z. B. in der Biotechnologie häufig vorkommen, finanziell unterstützt. Diese zusätzliche Unterstützung wird viele zusätzliche wertvolle Unternehmensgründungen ermöglichen.

Bleibt uns nur mehr zu hoffen, dass dieser neue Schub der öffentlichen Förderung von Unternehmensgründern auch durch eine anschließende Finanzierung durch Business Angels oder Venture Capitalisten sich in Markterfolgen niederschlägt. ■