



**Manfred Seidel –  
Executive Director  
Sales von Auto-  
Scout24**



**Kristina Nowak  
betreut das Öster-  
reichgeschäft von  
AutoScout24**

– eine schnellere Vermarktung zu ermöglichen.“ Für den Erfolg des Unternehmens machen die beiden Erfolgsmenschen erstens massive Serviceleistungen, die weit über die Vermittlung von Transaktionen hinaus reichen, zweitens eine solide Finanzbasis, die eine Voraussetzung für die Beteiligung von Investoren wie der Deutschen Telecom war, und drittens die Konzentration auf das Kerngeschäft, wobei der Onlinemarktplatz immer als Herzstück betrachtet wurde, verantwortlich.

#### **Tor in den Osten?**

Der neuerliche Versuch, in Österreich zu landen, dürfte weniger mit dem Stellenwert des heimischen Gebrauchtwagenmarktes zusammenhängen. Vielmehr dürfte der Anlauf auf die

## Neustart in Österreich

**Im zehnten Jahr des Bestehens feiert AutoScout24 nicht nur ein Firmenjubiläum, sondern trachtet überdies, in Österreich – nach einem gescheiterten Versuch vor einigen Jahren – verstärkt Fuß zu fassen.**

In Deutschland und Umgebung ist AutoScout24 eine Macht im Gebrauchtwagen-geschäft. Manfred Seidel, Vertriebsdirektor in der deutschen Zentrale, spricht von 1,7 Millionen Fahrzeugen, die am Onlinemarktplatz des Unternehmens aus zehn Ländern und in sechzehn Sprachen verfügbar sind.

#### **Aspekte einer Erfolgsgeschichte**

Zum 10-Jahres-Jubiläum feiert AutoScout24 eine ausgesprochene Erfolgsgeschichte. Die Internetplattform wird derzeit jeden Monat von rund 4,6 Millionen Menschen genutzt und leitet im selben Zeitraum mehrere hunderttausend Geschäftsoperationen ein.

Ziel des Unternehmens ist es nach seinen Gründern und Geschäftsführern Dr. Nicola Carbonari und Dr. Nickolas Deskovic, „dem Endkunden zu helfen, sein Auto einfacher zu finden und dem Verkäufer – ob Profi oder Privatmann

Tatsache zurückzuführen sein, dass Österreich als Tor bzw. Türöffner zu den Märkten in Ost- und Südosteuropa gilt.

Für das operative Geschäft in Österreich zeichnet Kristina Nowak verantwortlich. Sie operiert von München aus und registriert in letzter Zeit steigende Zugriffszahlen auf die Internetseite [www.autoscout24.at](http://www.autoscout24.at). Heuer rechnet Nowak mit einer signifikanten Steigerung in der Nutzung dieser Möglichkeit.

#### **Werkzeuge für die Kunden**

Weiterbildung ist heute das Um und Auf, um im Automobilgeschäft Schritt zu halten. Es trifft auch auf das Internetgeschäft zu, dass man nie ausgelernet hat. AutoScout24 verfügt aufgrund der Vorrangstellung am deutschen Heimmarkt über jede Menge an Erfahrungen, die systematisiert an die Partner weitergegeben werden.

Für den Zweck wurde die AutoScout24 Academy installiert. Sie bietet Workshops und die Fortbildung zum Internetmanager Automobilhandel an – mit den drei Modulen: „Standortbestimmung Online-Fahrzeughandel“, „Differenzierung vom Wettbewerb“ und „Online-Vertrieb und -Marketing“. – Know-how-Aneignung, die sich lohnt. ● (LHO)