

MERCATEO

# Marktführer bei Business-Portalen



*Die Münchner Mercateo AG hat sich als Online-Marktplatz im Business-to-Business-Bereich als Spitzenreiter etabliert. Damit erschließen sich immer mehr Unternehmen einen viel versprechenden Vertriebskanal im Internet.*

Von A wie Aktienordner über N wie Notbook bis Z wie Zentrifuge – unter der Internet-Adresse [www.mercateo.com](http://www.mercateo.com) finden Geschäftskunden fast zwei Millionen Produkte von 145 Lieferanten, von Rohmaterial über Hard- und Software bis zu Werkzeugen, Laborbedarf oder Digitalkameras. Hinter der Internet-Plattform steckt die 1999 gegründete Mercateo AG, München, die seit Januar 2000 den inzwischen größten Online-Handelsplatz für Geschäftskunden in Deutschland betreibt und zu den wenigen überlebenden Start-ups aus den Zeiten der Internet-Euphorie gehört.

Mercateo-Vorstand Peter Ledermann bringt das Erfolgsrezept auf den Punkt: „Mit der Positionierung „alles, einfach, günstig“ haben wir es geschafft, eine feste Größe im Beschaffungsbereich für Geschäftskunden zu werden.“ Der Erfolg lässt sich an den Zahlen ablesen. In den vergangenen Jahren haben sich Umsatz, Kunden- und Lieferantenzahl, Bestellungen und Sortimente jeweils verdoppelt. Im Jahr

2004 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 7,5 Millionen Euro, in 2005 wurden mit rund 60 Mitarbeitern knapp 15 Millionen Euro erwirtschaftet und für 2006 ist eine Umsatzsteigerung von mindestens 100 Prozent geplant.

**Pro Monat besuchen über 1,5 Millionen Internet Nutzer den Online-Mark-**



Peter Ledermann

platz, dabei werden rund 10.000 Bestellungen ausgeführt. Tendenz steigend. „Vor allem die kleinen und mittelständischen Unternehmen schätzen die Einfachheit und das transparente, breite Angebot sowie die günstigen Preise“, sagt Ledermann und ergänzt: „Es gibt auch keinen Großkonzern, der noch nicht bei uns eingekauft hat.“ Mittlerweile haben sich 150.000 Kunden bei [mercateo.com](http://mercateo.com) registriert, darunter viele Freiberufler sowie Kleinstbetriebe. Einkaufsprozesse und Bestellsystem ermöglichen gegenüber herkömmlichen Bestellverfahren eine ebenso schnelle wie reibungslose Transaktionsabwicklung sowie einen deutlich reduzierten Buchhaltungsaufwand. Zunächst bestellt der Einkäufer per Mausclick die gewünschten Artikel, wobei das Angebot der bei Mercateo angeschlossenen Lieferanten am Bildschirm aufgelistet wird. Nach der Bonitätsprüfung wird die Bestellung binnen weniger Tage angeliefert, wobei sich die Online-Bestellungen zum Teil direkt ins Warenwirtschaftssystem des Lieferan-

Foto: Mercateo AG

seit 1919 **ACKERMANN**  
HAUSVERWALTUNG GMBH



Immobilien, Hausverwaltung, Baubüro, Vermietungen  
Romanstraße 77, 80639 München  
[www.hausverwaltung-ackermann.de](http://www.hausverwaltung-ackermann.de)



**Der Schlüssel zur Lösung vieler Probleme liegt bei uns !**

Mehr sagt Ihnen unsere Infobroschüre die wir Ihnen gerne kostenlos zusenden

Telefon (089) 856 33 90 · Fax (089) 178 45 42 · eMail: [ackermann-hv.gmbh@t-online.de](mailto:ackermann-hv.gmbh@t-online.de)

ten weiterleiten lassen. Mercateo verfügt im Übrigen über keine eigenen Lager und fungiert im Grunde als Großhändler.

Die Einkäufer zahlen keinerlei Gebühren. Weiterer Vorteil: Mercateo ist als Online-Händler ihr einziger Ansprechpartner, der zudem das komplette Bestell- und Bezahlpcedere mit den verschiedenen Lieferanten abwickelt. Die Handels-Plattform schafft ein hohes Maß an Markttransparenz, weil die Käufer unmittelbar vor ihrer Internet-Bestellung verschiedene Artikel etwa in punkto Preis miteinander vergleichen können. Künftig soll es den Einkäufern außerdem möglich sein, nach bestimmten Kriterien einzukaufen, zum Beispiel nach den niedrigsten Produktpreisen oder der schnellsten Anlieferung.

Wobei Mercateo die Art der Auftragsabwicklung, die technische Umsetzung, Preisgestaltung und Datenrechte mit den Lieferanten vertraglich regelt,

und zwar ohne Mindestlaufzeit. Voraussetzung für die Zusammenarbeit: Der Lieferant stellt seinen Katalog digital nach definierten Standards zur Verfügung. Nach Vertragsabschluss offeriert der Online-Händler im Rahmen so genannter Anbieterpakete überdies diverse Dienstleistungen. Dazu gehört, dass neue Produkte in die Marketing-Kampagnen von Mercateo eingebaut sind.

Um Waren online anbieten zu können, werden für die Lieferanten vorab Gebühren fällig. Als Anbindungsgebühr zahlen sie einmalig zwischen 2000 und 3000 Euro, hinzu kommen weitere Beiträge, pro Monat zwischen 50 und 70 Euro. Darüber hinaus verdient Mercateo an der Handelsmarge, die sich pro verkauftem Artikel in der Regel zwischen 2 Prozent und 20 Prozent vom Verkaufspreis beläuft.

An den Start ging Mercateo bereits 1999, im Jahr 2000 stieg der Energiekon-

zern E.ON als Investor ein, der sein Engagement allerdings bereits 2003 beendete. Peter Ledermann und Sebastian Wieser übernahmen das Unternehmen im Rahmen eines Management-Buy Out und richteten es konsequent auf das Online-Handelsgeschäft für Geschäftskunden aus. Anfang 2004 hob der Vorstand zur Umsetzung des operativen Geschäfts die 100-prozentige Tochtergesellschaft Mercateo Services GmbH, Köthen, aus der Läufe. Gestärkt wurde zudem die Liquidität: Im Mai 2004 holte Ledermann das Münchener Venture Capital-Unternehmen Target Partners an Bord, das mit drei Millionen Euro einstieg. Um die Zukunft ist dem Mercateo-Chef jedenfalls nicht bange. „Allein im November 2005 haben sich 5.800 neue Businesskunden auf unserer Website registriert“, freut sich Ledermann. ■

JOSIEF STELZER

**24 Stunden-Hotline:**  
+49 (0) 1 7177 64 31 87



**AUGUSTA AIR**

Rufen Sie uns an,  
wir heben ab!

## Wir verkaufen Zeit und Sicherheit



Superjet Citation Excel XLS  
Kabine mit Stehhöhe  
9 Pax Speed 820km/h, D-CTTT



Superjet Citation Excel XL  
Kabine mit Stehhöhe  
9 Pax Speed 800km/h, D-CWWW

- Wir fliegen Sie jederzeit an jeden Ort
- Mit uns erreichen Sie über 1400 Flugplätze in Europa im Direktflug
- Satelliten-Telefon

- Charterflüge nach Ihren Wünschen  
Geschäftsflüge und Frachtflüge
- VIP Bordservice  
Air Hostess, VIP Catering, Warme Mahlzeiten

- Sie gewinnen Zeit - Zeit für mehr  
Geschäfte und mehr Privatleben
- der Flughafen Augsburg ist nur 20 Minuten  
im Auto von München entfernt

**AUGUSTA AIR Lufffahrtunternehmen Hans Schneider**  
 Flughafenstraße 3 · D-86169 Augsburg  
 Email: info@augusta-air.de · Internet: www.augusta-air.de  
 Flug-Lizenz-Nr.: D-069 EG

**Tel: 08 21 - 7 00 31 47 · Fax: 08 21 - 70 44 01**

WIRTSCHAFT · Das I&K-Magazin für München und Oberbayern · 02/2006

51