

Success Story: Strategie & Innovation

Scout24 mit Sitz in München/Berlin betreibt die führenden Online-Marktplätze für Immobilien und Automobil.



Herausforderung

Wie können sowohl interne als auch externe Wachstumsoptionen generiert und gleichzeitig die Wettbewerbsvorteile von Scout24 nachhaltig ausgebaut werden?

SCOUT 24



Maßnahmen

- Analyse des Classifieds-Markts und -Wettbewerbsumfeldes
- Review externer Wachstumsoptionen durch M&A, inkl. Due diligence
- Identifikation strategischer Wettbewerbsvorteile durch Innovation
- Prüfung des Pricing-Modells zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit



Ergebnisse

Aufzeigen strategischer Handlungsfelder:

- Szenarientwicklung Classifieds-Markt DE inklusive Quantifizierung möglicher Optionen
- Mehrheitsbeteiligung an Flohmarkt-App Stuffle → wurde im November 2014 von ImmobilienScout24 umgesetzt
- Steigerung der Innovationskraft durch interne und externe Maßnahmen (Produktvision, Optimierung Innovationsprozesse)
- Modellierung von Pricingstrategien (Szenarien, Pro-/ Contra-Matrix)

enable2grow hat uns anhand einer sauberen strategischen Analyse Klarheit über unsere Optionen verschafft und konkrete Handlungsfelder aufgezeigt, die wir bereits größtenteils umgesetzt haben.

Christoph Monnet, VP Group Business Development, Scout24 AG

