

ELN-TAGUNG

Autohandelssystem baut Angebot aus

Nicht nur knapp 40.000 Fahrzeuge, sondern auch Hilfe beim Internet- und Facebookauftritt gibt es jetzt bei der Einkaufsbörse ELN. Ein Mopedauto rundet das Angebot weiter ab.



300 Teilnehmer kamen zur ELN-Tagung nach Stuttgart. Der Saal bot gute Gelegenheiten, die Ansprechpartner persönlich kennenzulernen.

Das Mönchengladbacher Fahrzeughandelssystem ELN präsentierte am 19. und 20. Februar in Stuttgart neue Kooperationspartner und Dienstleistungen. 300 Teilnehmer ließen sich über die neuen Angebote informieren und tauschten sich mit ihren Kollegen aus. Neu ist bei ELN, dass jetzt auch professionelle Unterstützung für die Händlerwebseite und den Facebook-Auftritt gegeben werden kann. Dafür hat die Einkaufsbörse sich kompetente Kooperationspartner an die Seite geholt: Die Motorpresse-Tochter meinautohaus.de unterstützt beim Aufbau des digitalen Vertriebskanals. Die Mönchengladbacher Agentur Schmeiser steht bei Facebook mit Rat und Tat zur Seite.

Der Kölner Anbieter ProNeuwagen sorgt für eine Erweiterung der Zukaufts-

quellen und mit meinauto local auch für einen weiteren Absatzweg. Und auch das Kernangebot der ELN, nämlich eine Börse mit 40.000 Fahrzeugen aller Hersteller, die über 50 namhafte Großhändler bezogen werden können, wurde nochmals verbessert: In einem „Extra-Markt“ können die derzeit 700 ELN-Teilnehmer jetzt auch auf die Lagerbestände aller ihrer Kollegen zugreifen.

Viel Interesse fanden auch die ausgestellten „Mopedautos“ der französischen Firma Ligier. Das Autozentrum Bonnemann aus Dortmund ist das Bindeglied zwischen den ELN-Partnern und diesem Hersteller. Seit November hat der Betrieb die insgesamt sechs Modelle selbst im Angebot und seither ein Fahrzeug pro Woche verkauft, berichtet Geschäftsführerin Tanja Bonnemann. Je nach Modell gibt es

zwölf bis 18 Prozent Marge, der Einstiegspreis beträgt 8.490 Euro. Derzeit hat die Marke 80 Händler in Deutschland. 150 Vertriebspartner sollen es noch werden.

Wunschautospezialist und Mehrmarken Center

ELN-Geschäftsführer Uwe Buchmann fasste das Portfolio des Mehrmarken-anbieters in Stuttgart so zusammen: „Den Mitgliedern, die aus dem Markenhandel kommen, bieten wir das, was ihnen der Hersteller vorher geboten hat. Für die anderen erfüllen wir Träume.“ Denn auch wer sich eine neue „Markenbindung“ wünscht, wird bei ELN fündig: Das Einstiegs paket bietet sozusagen die Marke „Ihr Wunschautospezialist“. „Das ist eine flexible Zusatzmarke, die – weil in vier verschiedenen Farben erhältlich – leicht kombinierbar ist mit allen Herstellern oder Werkstattketten“, erläutert Buchmann. 15 Betriebe nutzen diese Möglichkeit derzeit. Etwas aufwändiger wird es beim „Mehrmarken Center“. Es zeigen bereits 150 Autohäuser mit dieser Signalisation nach außen gut sichtbar, dass hier Fahrzeuge aller Fabrikate erhältlich sind. Am Bildschirm kann der ELN-Partner die in die Börse eingestellten Fahrzeuge zum von ihm vorher kalkulierten Endkundenpreis zeigen. ELN gewährt für dieses Markenzeichen Gebietsschutz. Doris Plate ■



Harry Dupont, Geschäftsführer der Ligier Group, und Tanja Bonnemann, Geschäftsführerin des gleichnamigen Autohauses in Dortmund, informierten über Chancen beim Vertrieb von Kleinwagen, die schon ab 16 Jahren gefahren werden dürfen.