

Das sagt die Fachpresse

Einkaufsbörse ELN.de kooperiert mit Neuwagenvermittler Berich

Die Händlereinkaufsbörse ELN hat eine Kooperation mit dem Internet-Neuwagenvermittler Berich bekannt gegeben. Damit erweitert ELN das Portfolio um stark rabattierte deutsche Neufahrzeuge. Mit Hilfe der exklusiven Partnerschaft kann ELN einen Angebotsengpass im Bereich deutscher Bestellangebote beseitigen.

Bettina John

Die Händlereinkaufsbörse ELN (Eurocars Logistik Netz) startet am heutigen Dienstag eine Kooperation mit dem Internet-Neuwagenvermittler Berich GmbH & Co. KG, Arnsberg, und erweitert ihr Portfolio damit um stark rabattierte deutsche Neuwagen von deutschen Vertragshändlern. Durch die Partnerschaft beseitigt ELN einen Angebotsengpass im Bereich deutscher Bestellangebote: Bisher musste ELN hier zeitweise passen, "weil man sich mit den Daten-Lieferanten nicht auf ein Bezahlmodell für die Zweitnutzung der Daten durch die Wiederverkäufer einigen konnte", erklärt Walter Schiel, Geschäftsführer der S&S Internet Systeme GmbH, dem Betreiber der ELN-Börse



Händlerbörse ELN.de: Die Einkaufsplattform ist eine Kooperation mit dem Neuwagenvermittler Berich eingegangen. (Foto: ELN)

[Bild vergrößern](#)

Die Exklusiv-Kooperation mit der Berich KG ermöglicht laut Schiel erstmals in Deutschland "die volle Integration der rabattierten deutschen Bestellangebote in die Homepage jedes ELN-Teilnehmers". Wie viel der Wiederverkäufer dabei vom angebotenen Einkaufsrabatt an den Endkunden weitergibt – wie hoch also seine eigene Marge ist – legt er selbst fest. Frank Chmielewski, geschäftsführender Gesellschafter bei Berich, arbeitet seit 2002 im Neuwagen-Vermittlungsgeschäft – zunächst mit der benefit service GmbH & Co. KG. Der Vermittlungsdienst war 2004 bis 2006 Vorteilspartner des ADAC und agiert auch heute als Beschaffungspartner für verschiedene Großunternehmen. Haupt-Wettbewerber von Berich sind Vermittlungsportale wie MeinAuto.de und Autohaus24.de, hinter denen – anders als bei Berich – große Investoren stehen – Sixt und Axel Springer bei Autohaus24 und Holtzbrinck bei Meinauto.

2009 hat die Berich-Gruppe über sämtliche Vertriebskanäle (unter anderem pkw-rabatt.de, neuwagenbeschaffung.de oder newcar24.de) insgesamt 5000 Neuwagen vermittelt. Nach einem deutlichen Rückgang im Nach-Prämien-Jahr 2010 plant Chmielewski für 2011 etwa 3500 Vermittlungen, davon 1000 bis 1500 im Rahmen der ELN-Partnerschaft.

Zahl der ELN-Wiederverkäufer soll auf 1000 steigen

Zu den ELN-Wiederverkäufern gehören Vertragshändler, Servicepartner, Werkstattssysteme und freie Händler – aktuell rund 700. Mittelfristig soll diese Zahl auf 1000 steigen – auch dank des neuen Angebotes, hofft Schiel. Da den Interessenten eine kostenlose bis zu zweimonatige Probezeit eingeräumt wird, "haben wir immer gewisse Schwankungen in der Teilnehmerzahl", sagt Schiel. Wer nach Ablauf der Testphase dabei bleiben will, verpflichtet sich zunächst für mindestens drei Monate – danach kann er jederzeit mit 14 Tagen Frist zum Monatsende kündigen. Wiederverkäufer zahlen einmalig 150 Euro, danach 120 Euro monatlich. für Lieferanten kostet die einmalige Systemgebühr 2500 Euro, pro Monat werden 150 Euro erhoben – unabhängig von der Zahl der eingestellten Fahrzeuge.

Die 2003 gestartete Einkaufsbörse arbeitet inzwischen auf der Anbieterseite mit über 40 Großhändlern zusammen. Alle ELN-Lieferanten müssen sich verpflichten, bestimmte Qualitätskriterien zu erfüllen, die "ELN-Premiumgarantie für sicheren Einkauf". Damit sollen die Kunden beispielsweise vor Lockvogelangeboten geschützt werden.

Wie viele Autos über die ELN-Plattform bewegt werden, kann Geschäftsführer Schiel nur schätzen, da S&S als Betreiber der Plattform am eigentlichen Handelsgeschäft nicht beteiligt ist. Schiel geht von zwei Vermittlungen pro Monat und Teilnehmer aus, das entspricht rund 1400 Autos, die pro Monat über die ELN-Börse vermittelt werden. Insgesamt angeboten werden mehr als 20.000 Fahrzeuge.