

ELN-JAHRESTAGUNG 2019

Fundierte Lösungen für den Handel

Über 350 ELN-Partner kamen Ende März im Borussia-Park in Mönchengladbach zum Austausch zusammen. Die Botschaft: Freier Mehrmarkenhandel.



Walter Schiel (l.) und Markus Hamacher, Geschäftsführer von S&S

S&S Internet Systeme betreibt das ELN-Fahrzeughandelssystem. Die Botschaft: Freier Mehrmarkenhandel. Dazu trafen sich am 22. und 23. März 2019 über 350 ELN-Partner im Borussia-Park in Mönchengladbach. Am Freitag standen Vorträge und Diskussionen rund um die Digitalisierung im Mittelpunkt, angereichert mit Impulsen für die unmittelbare Umsetzung im eigenen Betrieb. Am Samstag galten die Aktivitäten dem Marktplatz rund um die 52 Aussteller. Außerdem wurden gezielte Schulungen angeboten und über Neuheiten des ELN-Fahrzeughandelssystems informiert. Walter Schiel, Gründer, Inhaber und Geschäftsführer von S&S Internet Systeme, und Geschäftsführer Markus Hamacher offerierten den Mitgliedern einen Branchentreff der Extra-Klasse. Stargast war am Freitagabend Rainer Calmund. Am Samstagabend sorgte die Liveband „Teamwork“ für beste Stimmung.

Die ELN-Tagung hat deutlich artikuliert: Es gibt für einen Automobilhändler auch ein Leben ohne Markenhändlervertrag. Die Strategie: Freier Mehrmarkenhan-

del! Es sind inzwischen über 800 Händler dem ELN-System angeschlossen, die auf über 32.000 Neuwagen Zugriff haben. Unter den Partnern wirken 60 Großhändler.

Digitalisierung im Mehrmarkenhandel

Das Tagungsmotto: „Wir liefern den Schwung – Sie landen die Volltreffer.“ Hamacher zeigte den Teilnehmern die Digitalisierung im Mehrmarkenhandel auf. Dabei kündigte er eine neue Programmwelt an. Für API stellte er Umsetzungen vor. ELB Search Rebuy zeigt die Vernetzung von Zukaufquellen auf. Es geht um die nutzerorientierte Fahrzeugsuche. Die neue Zukunftsplattform. Hamachers Schlussempfehlung: „Vernetzen Sie sich digital und persönlich!“

Roman Roll, der „Großhändler-Fürst“ von ELN, stellte einige seiner Leuchttürme aus der ELN-Garde vor. Sebastian Boeckh vertrat seinen Chef, Uwe Lanzendörfer aus Tettngang von der AutoFabrik Bodensee, und stellte aus seinem Hause die integrierte Chatfunktion auf der Homepage vor. Christian Brunkhorst, ein Phänomen-

Händler aus Zeven, präsentierte das von ihm entwickelte elektronische Preisauszeichnungsschild. Und Heinz Niedermaier aus Neukirchen, Niederbayern, erläuterte, wie man über qualifizierte Prozesse in einer Gemeinde mit 1.709 Einwohnern 3.000 Fahrzeuge p.a. vermarktet.

Uwe Brandenburger, Vertriebsleiter Autobid.de, stellte in seinem Vortrag und am Stand dar, weshalb es für das einzelne ELN-Mitglied Sinn macht, Autos über die Auktion live zu erwerben. Das Grundprinzip von Bank11: Einfachheit! Jennifer Zimmermann, Bereichsleiterin Kooperation & Koordination, zeigte dazu die einzelnen digitalen Stationen auf. Malte Müller, Marketing Manager Meinauto.de, erklärte in seinem Vortrag, wie Kaufinteressenten ihre Möglichkeiten ausschöpfen und wo die Ausschöpfungsreserven des Handels liegen. Lasse Diener ist seit 2018 als CEO von Bezahl.de unterwegs. Es handelt sich dabei um die Entwicklung und Markteinführung des ersten auf Automobilhändler spezialisierten, digitalen Bezahlsystems. Und das per Smartphone und per Klick. Digitale Bezahlung wird zum Alltag gehören. Diener zeigte verschiedene Bezahlstationen im Ablaufprozess auf. Auch die Integration in die Buchführung. Kai Schirmer von „haystack Loyalty“ stellte Wege zu einer proaktiven rechtzeitigen und konkreten Kundenloyalisierung vor.

„Kompetenz und Leidenschaft“

Absoluter Champ des Abends war Reiner Calmund (70). 30 Jahre formte er Bayer 04 Leverkusen von der „grauen Maus“ zum internationalen Top-Club. Seine Botschaft: „Kompetenz und Leidenschaft, das ist die Formel zum Erfolg.“ Calmund: „Der DFB hat sieben Millionen aktive Mitglieder, knapp eine Million Trainer und Betreuer, vorwiegend ehrenamtlich. Wir haben in Deutschland die größten und schönsten Stadien der Welt. Und 42.000 Zuschauer pro Bundesliga-Spiel sind absoluter Weltrekord. Da ist bei Gott nicht alles schlecht in der Welt des Fußballs.“

Der Samstag war dem ELN-Marktplatz gewidmet. 26 der insgesamt 60 im ELN vertretenen Großhändler hatten ihren großen Tag. Fazit: Wer sich als Händler zukünftig im Neuwagenhandel als Mehrmarkenhändler aktivieren möchte, findet bei ELN fundierte Lösungen. Oder anders: Es geht auch ohne Händlervertrag weiter!

Prof. Hannes Brachhat ■