



Audi, Hyundai, Seat, Škoda: Auf der neuen Ausstellungsfläche des Mehrmarken Centers Wiegiers Autoservice bekommen die Endkunden einen Eindruck von der Vielfalt der Fahrzeugangebote. Bilder: Wiegiers

Die große Freiheit

Wiegiers Autoservice profitiert vom Autohandelssystem ELN – 30 Prozent mehr Umsatz als Mehrmarkenhändler

Als Kfz-Werkstatt Kundenwünsche nach einem neuen Auto erfüllen: Was bei Wiegiers Autoservice früher nebenbei lief, hat der Betrieb mit Hilfe der Fahrzeughandelsplattform ELN professionalisiert. Das Ergebnis: 30 Prozent mehr Umsatz mit verkauften Autos. Ein Erfahrungsbericht.

Das er als Kfz-Profi für sein Werkstattgeschäft einen zusätzlichen Meister einstellt, um sich selbst vom Schreibtisch aus ausschließlich mit Fahrzeughandel zu beschäftigen, hätte sich Martin Wiegiers noch vor zehn Jahren nicht träumen lassen. Doch genauso läuft das Tagesgeschäft mittlerweile bei Wiegiers Autoservice im nordrhein-westfälischen Marsberg-Westheim. Immer mehr Kunden aus diesem ländlichen Raum nutzen den 14-Mann-Betrieb, um dort ein neues Fahrzeug zu kaufen. Was bis ins Jahr 2006 nebenher lief, in Zusammenarbeit mit ein bis zwei Lieferanten, hat der Kfz-Betrieb mit Hilfe der B2B-Fahrzeughandelsbörse ELN.de seither Schritt

für Schritt professionalisiert: „Durch die Teilnahme am ELN-System sind wir flexibler und decken eine größere Fahrzeugbandbreite ab. Der Zugriff auf sehr viele Lagerfahrzeuge, EU-Bestellfahrzeuge, deutsche Bestellfahrzeuge und sogenannte Vorlauffahrzeuge ist riesig und bietet für nahezu jeden Kunden das passende Auto“, sagt der 52-jährige Inhaber und Geschäftsführer.

Eigene Homepage als Erfolgsschlüssel

Ein wichtiger Schlüssel zu diesem Erfolg ist dabei auch die Homepage der Wiegiers (www.wiegiers-autoservice.de),



Kfz-Meister Martin Wiegers nutzt für seinen Betrieb erfolgreich das Fahrzeughandelssystem ELN, um den Kunden (nahezu) jeden Wunsch nach einem neuen Wagen zu erfüllen.

frei nach dem ELN-Motto: „35.000 Autos passen nicht auf unseren Hof. Aber auf unsere Homepage.“ Dort haben die Kunden des Kfz-Betriebs unter dem einfachen Stichwort „Fahrzeugangebote“ seit der Teilnahme an ELN die Möglichkeit, direkt auf die Autohandelsplattform zuzugreifen. „Ich kann jetzt meinen Kunden

mit ein paar Klicks ein Angebot erstellen. Nachdem wir die notwendigen Systeminstellungen vorgenommen hatten, konnten wir sofort loslegen“, berichtet der Chef aus seinem täglichen Geschäft. Und das hat sich innerhalb von drei Jahren so gut entwickelt, dass der Kfz-Profi im Jahr 2009 das Nachbargrundstück

kaufte, um dort auch live und in Farbe Fahrzeuge zu präsentieren. In der Manier eines kleinen Autohauses.

Preise selbst kalkulieren

Vor gut zwei Jahren legte er dann nochmals nach und mit einer weiteren, neu

Wissen

Voraussetzungen für das Mehrmarken Center (MMC)

1. Meisterwerkstatt mit **Rundum-Kunden-Betreuung**
2. mindestens **vier Mitarbeiter**
3. Werkstatt mit **mindestens zwei Hebebühnen**
4. **Mehrmarkenreparatur**
5. **Ausstellungsraum** für mindestens **zwei Fahrzeuge**
6. **Ausstellungsfläche** (außen) für mindestens **zehn Fahrzeuge**
7. Bereitschaft für einen **konsequenten Farbwechsel**

erbauten Ausstellungshalle nochmals an Fläche zu. Seit 2016 präsentiert sich der Betrieb auf insgesamt 3.100 Quadratmetern Betriebsfläche ganz offiziell und für jeden nach außen sichtbar von Kopf bis Fuß als Mehrmarken Center. Diesen Status bietet der ELN-Betreiber, die S&S Internet Systeme, nach eigenen Angaben als Ausbaustufe zum Fahrzeughandelsystem an. Mit messbarem Erfolg, wie Martin Wiegers sagt: „Seitdem wir Mehrmarken Center sind und die neue Ausstellungshalle nutzen können, hat sich der Fahrzeughandel um etwa 30 Prozent gesteigert.“ Die Fahrzeugbörse selbst wirbt mit rund 30.000 nach Preisgruppen gestaffelten Einkaufsangeboten, die Händler mit einem Aufschlag versehen und anschließend zu den von ihnen kalkulierten Preisen auf ihrer eigenen Homepage als eigene Angebote präsentieren können. „So machen Sie Ihre Homepage zum Verkäufer“, erklärt ELN-Geschäftsführer Markus Hamacher.

Vom Kundenvertrauen profitieren

Dass diese Idee zieht, bestätigt der Kfz-Meister auf Nachfrage von KRAFTHAND. Dennoch spiele auch ein guter Draht zum Kunden nach wie vor eine große Rolle: „Kunden sind immer wieder erstaunt, auf welches vielfältige Angebot wir zurückgreifen können. Ein Nachteil

für manche Kunden ist es aber, dass die Fahrzeuge nicht vor Ort besichtigt oder Probe gefahren werden können. Hierbei bedarf es dann einer größeren Vertrauensbasis, die wir mit dem Kunden aufbauen.“ Alles in allem ist Autoservice Wiegers ein zu 100 Prozent überzeugter Tausendsassa in Sachen Fahrzeughandel geworden und profitiert von der dazu gewonnenen großen Freiheit: „Den Mehrmarkenhandel aufzugreifen und

alle Kunden abzuholen, ist definitiv empfehlenswert – ich würde es morgen genauso wieder machen.“



Kerstin Thiele, Tel. 08247 / 3007-47
kerstin.thiele@krafthand.de

„Kunden sind immer wieder erstaunt über unser vielfältiges Angebot. Ein Nachteil für manchen ist es, dass die Fahrzeuge nicht besichtigt oder Probe gefahren werden können. Hierbei bedarf es dann einer größeren Vertrauensbasis, die wir mit dem Kunden aufbauen.“

Steckbrief

Was ist ELN.de?

1. B2B-Online-Autohandelsbörse für Neu- und Gebrauchtwagen (ELN = Eurocars-Logistiknetz)
2. Betreiber: S&S Internet Systeme mit 23 Mitarbeitern, Jahresumsatz 1,8 Millionen Euro (2017)
3. Portfolio: 20.000 Lagerfahrzeuge (inkl. Vorlauffahrzeugen), mehr als 13.000 EU-Bestellangebote, weitere circa 6.000 deutsche Bestellangebote
4. 800 am Markt aktive Teilnehmer, davon 56 Autogroßhändler
5. Ziel: tragfähige Zukunftsperspektive durch zeitgemäßen Mehrmarkenhandel
6. Zusammenarbeit mit Bank1 (bei Absatz- und Einkaufsfinanzierung)
7. www.eln.de

kt