

**ELN**

## Online-Fahrzeughandel ohne Risiko

ELN gibt an, mit seinem Fahrzeughandelssystem Kfz-Händlern zu ermöglichen, in Krisen die eigene Liquidität zu schonen und das Risiko des Wertverlusts von Bestandsfahrzeugen zu vermeiden. Zur Verfügung stehen über 40.000 Fahrzeuge, ohne dass Kapital gebunden wird. Der Händler kann die Angebotspalette individuell festlegen. Alle Fahrzeuge werden direkt zum eigenen Wunschverkaufspreis und im eigenen Namen des Händlers angezeigt. Bezogen und gezahlt wird das Fahrzeug erst bei Kaufinteresse des Endkunden.

Über das ELN-Handelssystem und seine Partner können zudem Finanzierungen, Versicherungen, Garantien etc. angeboten werden. Die kalkulierten Angebote lassen sich auf der



Wer Fahrzeuge über die Handelsplattform ELN verkauft, vermeidet Wertverluste durch lange Standzeiten und bindet keine Geldmittel. Bild: S&S

eigenen Händlerwebsite einbinden. Interessierte Kfz-Händler können das Handelssystem kostenfrei und unverbindlich testen. Alle Funktionen und Leistungen stehen hier bereits vollumfänglich zur Verfügung. cw

**Tyresystem**

## Services der B2B-Onlineplattform fürs Reifengeschäft

Die Onlineplattform [www.tyresystem.de](http://www.tyresystem.de) für Räder, Reifen und Produkte rund um RDKS richtet sich mit seinen Angeboten ausschließlich an B2B-Kunden, also Reifenfachhändler, Kfz-Werkstätten und Flottenbetreiber aller Unternehmensgrößen. Seinen Anspruch, zu einem der bedeutendsten Lieferanten der Reifenbranche zu gehören, untermauert das Unternehmen mit einem Sortiment von über 100.000 verschiedenen Reifen, etwa 60.000 Felgen, 400 RDKS-Sensoren. Dazu kommen die Komplettangebote, in laut Unternehmen unzähligen Konfigurationsmöglichkeiten.

Die hohe Warenverfügbarkeit und Sortimentsvielfalt stellt der Onlinehändler durch ein europaweites Netzwerk aus über 350 Lieferanten sicher. Um in Sachen Service zu überzeugen, steht der Kundenservice und eine Expertenberatung von 8 bis 20 Uhr telefonisch oder per E-Mail parat. Zudem profitieren Partner von Tyresystem von einer möglichen Anbindung an branchenspezifische Warenwirtschaftssysteme, von Modulen zur Auftragsverwaltung und Tools für die Endkundenberatung. Mit der zentralen Auftragsabwicklung mit einem Ansprechpartner für alle Belange und Zentralfakturierung mit Sammelrechnung will das Portal ebenfalls den Ansprüchen von B2B-Kunden gerecht werden. ts



Tyresystem verfügt über ein Sortiment von über 100.000 verschiedenen Reifen, etwa 60.000 Felgen, 400 RDKS-Sensoren. Bild: Tyresystem

**Qualität ist Mehrwert**

## Lustiger Film klärt Kunden über Vorteile von Qualitätsteilen auf



„Mit Qualität fährt es sich einfach besser! Also weg mit den Gurken!“ – so die Botschaft des unterhaltsamen Films, den Werkstätten kostenfrei nutzen dürfen, um ihre Kunden zu informieren. Bild: Qualität ist Mehrwert

Die AAMPACT-Initiative „Qualität ist Mehrwert“ unterstützt freie Werkstätten mit praktischen Tipps, Informationen aus der Teileindustrie, stellt Formulare zum Download bereit und bereitet Brancheninformationen auf. Manchmal geht es den Experten auch um Unterhaltung mit ernstem Hintergrund. So mit dem One-Man-Show-Werkstattfilm „Keine Macht den Gurken!“, den Kfz-Betriebe für ihre Social-Media-Kanäle oder ihren Onlineauftritt nutzen können. Der Film klärt darüber auf, dass der Einbau von billigen Ersatzteilen sich nicht lohnt und dass sich Qualität auszahlt – bei Teilen, bei den Mitarbeitern im Marketing und natürlich im Service. Links zum Film: <https://qualitaet-ist-mehrwert.de/> sowie [www.youtube.com/watch?v=5DbUzQgQKio](https://www.youtube.com/watch?v=5DbUzQgQKio).

Zudem weist die Initiative auf ihre aktuelle Werkstattumfrage hin mit dem Thema: Wie frei wollen die Freien wirklich sein? Die Ergebnisse stehen fest und sind zu finden auf der Website von Qualität ist Mehrwert. cw