

ELN.de jetzt mit deutschen Neuwagen

Auch wenn sich eine freie Werkstatt eher als Gebrauchtwagenhändler sieht, sollte sie das Neuwagengeschäft nicht ganz aus den Augen verlieren – und sei es nur als Kundenbindungsinstrument, mit dem man auch noch Geld verdienen kann. Seit Februar 2011 bietet die Händlereinkaufsbörse ELN.de dafür auch stark rabattierte deutsche Neuwagen zur Vermittlung an.

Diese Fahrzeuge haben keinen Händlereinkaufspreis, sondern einen Rabatt, der je nach Baureihe sehr unterschiedlich ausfallen kann. Der Wiederverkäufer kalkuliert deshalb auch nicht seinen Aufschlag auf den Einkaufspreis, sondern er bestimmt, wieviel Rabattpunkte er einbehält und wie viele er an seinen Endkunden weitergibt. Die so ermittelten Angebote kann er auf seine Homepage stellen.

Die Testanmeldungen auf ELN.de haben sich deshalb bereits seit Januar 2011 verdoppelt. Allerdings springen viele Nutzer nach Ende der kostenlosen Testphase auch wieder ab, weil sie den Mehraufwand scheuen, den der Verkauf mit sich bringt. Dabei ist Unternehmensangaben zufolge der Sprung von der Mehrmarkenreparatur zum Mehrmarkenhandel nicht groß und hilft, wettbewerbsfähig zu bleiben, was auch angemeldete Betriebe bestätigen können. Die Testphase dauert maximal zwei Monate. Weitere Informationen auf www.ELN.de.

CV