



Zehn Jahre, knapp 700 Partner: ELN hat sich seit seiner Einführung gut entwickelt.

Grafik: S&S Internet Systeme

ELN.de – zehn Jahre professioneller Mehrmarkenhandel

— Fahrzeug-Wiederverkäufer sollen die Angebote auf ihrer eigenen Homepage zum selbst kalkulierten Endkundenpreis anbieten können – das war das Ziel, als die S&S Internet Systeme GmbH das Eurocar Logistik Netz (ELN) entwickelte und 2003 der Branche vorstellte.

Zehn Großhändler sorgten zunächst für Angebote, überwiegend Bestellbeispiele. Der Anteil der Lagerfahrzeuge konnte erst über die Jahre hinweg auf nunmehr rund 50 Prozent gesteigert werden. Ähnlich verhielt es sich mit den Kalkulationsmöglichkeiten für die Wiederverkäufer. Sie bezog sich zunächst nur auf Hersteller und Baureihe. Bald aber ging man auf Händlerwunsch dazu über, eine nach Preisgruppen differenzierte Kalkulation anzubieten.

Heute steht den ELN-Teilnehmern eine so genannte Powerkalkulation mit vielen Möglichkeiten zur Verfügung. So gibt es zunächst eine Vor-Auslese des Gesamtangebots nach übergeordneten Kriterien, dann nach Hersteller und Bau-

reihe. Danach folgt die Kalkulation nach Preisgruppen. Dabei kann jede Preisgruppe separat nach Prozenten oder festen Euro kalkuliert werden. Und: Lagerfahrzeuge können anders kalkuliert werden als Bestellangebote. Insgesamt kann der Wiederverkäufer eine Fülle von präzisen Stellschrauben nutzen, muss es aber nicht. Zum Schluss folgt die anbieterspezifische Kalkulation für die Transportkosten. Die Liste der Anbieter zeigt ihm deren Entfernung in Luftlinie, so dass er auf dieser Basis einen pauschalen Aufschlag für alle Fahrzeuge eines bestimmten Anbieters festlegen kann. Auch hier gibt es eine Reihe weiterer Stellschrauben, die sich auf die Angebote dieses spezifischen Anbieters beziehen. Insgesamt dürfte ELN heute laut eigenen

Aussagen das umfangreichste und ausgereifteste System für erfolgreichen Mehrmarkenhandel auf dem deutschen Markt sein. Es bietet rund 15.000 Lagerfahrzeuge und annähernd 12.000 EU-Bestellangebote. Dazu kommen rund 6000 deutsche Bestellangebote, die nicht in die automatische Zählung eingehen, weil sie nicht als Preis-, sondern als Rabattangebote erscheinen. Zudem sind die Rabatte je nach Endkunden variabel. So bietet ELN mehr als 30.000 Angebote und versetzt den Wiederverkäufer in die Lage, nie wieder einen Kunden wegschicken zu müssen, nur weil er dessen Wunschauto nicht liefern kann.

ELN wurde nach Händlerwünschen gebaut und laufend modernisiert. Ebenso fließen Käufertrends in die Entwicklung ein. Besonders sichtbar ist das bei der aktuellen Ausbaustufe, der neuen Marke „Mehrmarken Center“ für den Mehrmarkenhandel. Sie wurde im Herbst 2012 der Branche vorgestellt und hat deutschlandweit bereits über 60 feste Partner. Für sie bietet das System werbewirksame Fahnen, Plakate, Großbanner, Beach Flags, Radiospots, Poloshirts und vieles mehr.

Ausgangspunkt ist die vielfache Erfahrung, dass die Markentreue der Kunden drastisch abnimmt. Die Treue zum Betrieb jedoch bleibt bestehen. Mit anderen Worten: Der Kunde weiß gute Arbeit und guten Service durchaus zu schätzen, ebenso das Vertrauen in die Kompetenz „seines“ Autohauses – er möchte aber dort sein Wunschauto kaufen können. Kurt Niehoff, Fiat- und Alfahändler in Lüneburg, sagt es deutlich: „Die Zeiten sind vorbei, in denen der Kunde immer weiter Fiat fährt, nur weil er bisher Fiat fuhr. Heute entscheidet der Kunde frei nach seinen momentanen Bedürfnissen.“ Dazu passt, wenn das Autohaus seines Vertrauens ihn objektiv beraten kann, weil eben nicht die Modelle eines bestimmten Herstellers in den Vordergrund geschoben werden müssen.

„Mehrmarken Center, das ist die Überlebensstrategie für Servicepartner, für ehemalige Vertragshändler und für freie Autohäuser, eine preiswerte Alternative zum Herstellervertrag“, sagt Walter Schiel, Geschäftsführer der Betreiber GmbH. „Wir hören immer wieder, dass unmittelbar nach Montage der MMC-Signalisation spontane Autoverkäufe getätigt werden konnten.“

tv

www.mehrmarkencenter.de

... und wenn es tropft,

LECVEC



für alle Ölsorten und alle Ölsysteme

www.qmi.de