

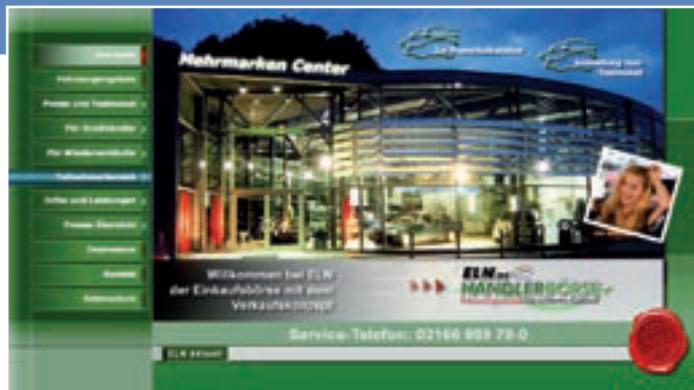
Mehrmarkenhandel leicht gemacht

— Neustart für die Einkaufsbörse mit dem Verkaufskonzept ELN. Die Einkaufsbörse soll Schritt für Schritt zur europäischen Drehscheibe ausgebaut werden.

Die im Herbst 2003 gestartete B2B-Autobörse ist laut Geschäftsführer Walter Schiel auf etwa 600 Teilnehmer und rund 40 Großhändler angewachsen und bietet insgesamt etwa 35.000 Angebote, davon fast 10.000 kurzfristig verfügbare Lagerfahrzeuge. Hinzu kommt ein separater Extramarkt, auf dem die ELN-Teilnehmer ihre Fahrzeuge untereinander anbieten können. Mit der neu gestalteten Seite wird die bisherige, gewachsene Darstellung abgelöst durch einen stringenten, in sich stimmigen Auftritt mit entsprechend klarer Benutzerführung. Neben der eigentlichen Einkaufsdatenbank, getrennt in Pkw und Nutzfahrzeuge, stehen Informationen über das Konzept im Vordergrund. Hier können sich Großhändler und Wiederverkäufer entsprechend ihrer Interessenlage getrennt informieren, siehe Abbildungen.

Neuerungen unter der Oberfläche verborgen

Die Datenbank wurde nach neuem Design komplett neu programmiert. Das Ergebnis ist eine effektive Skalierung und flexible Erweiterbarkeit sowie eine permanente Datenaktualisierung, auch auf den externen Verlinkungen. Bisher wurden Datenaktualisierungen von Großhändlern alle 20 Minuten in die Datenbank übernommen und jede Nacht auf die externen Verlinkungen übertragen. Jetzt können ELN-Wiederverkäufer permanent den aktuellen Bestand auch auf der eigenen Homepage zu den von ihnen kalkulierten Endkundenpreisen wieder finden. Auch die Suchmöglichkeiten wurden verbessert. Auf Erweiterbarkeit und internationale Ausrichtung wurde zudem die Powerkalkulation getrimmt. Damit kann jeder Wiederverkäufer die ELN-Angebote innerhalb weniger Minuten nach Preisgruppen differen-



Die ELN-Einkaufsbörse präsentiert sich jetzt mit einem völlig neuen Auftritt. Foto: ELN

ziert für sich kalkulieren. Das Ergebnis der Powerkalkulation ist eine Darstellung aller gewählten Angebote zum Endkundenpreis. Mit eigenen Texten angereichert, kann sie als kleine Homepage verwendet werden. In Zukunft soll dieser Bereich ausgebaut werden, so dass ELN-Teilnehmer dann zwischen verschiedenen Layout-Varianten wählen können

und in Verbindung mit einer Domain-Umleitung über die wohl mit Abstand preiswerteste Möglichkeit für eine eigene Homepage verfügen, teilt Schiel mit. Außerdem können dabei Textseiten und Bilder vom Händler selbst jederzeit problemlos geändert werden. jr.

www.ssis.de

GIBT'S NICHT AN JEDER ECKE



Unsere Erstausrüster-Öle gibt es nur da, wo Originalqualität zählt: In der Fachwerkstatt. Und nicht an jeder Ecke. Das zahlt sich für Sie und Ihre Kunden aus. www.fuchs-europe.de

