

Neue Einkaufsdatenbank für Neuwagen

09.05.2003

Einkaufsquellen für Neuwagen – abseits der markengebundenen Händler-Hersteller-Pfade ein vielfach unsicheres und risikoreiches Terrain für Autohäuser. Andererseits eröffnet die neue GVO neue Spielräume im Mehr-Marken-Geschäft. Wie lassen sich diese nutzen? Mit einem neuen Konzept will Walter Schiel, der Branche insbesondere bekannt als Geschäftsführer der Autobörse Euro-Car-Market, diese Lücke füllen und den Bereich Fahrzeugbeschaffung professionalisieren.

**Neues Projekt:
Walter Schiel**

Die Idee: Zehn bis zwanzig vertrauenswürdige Großhändler sollen in Zukunft ihre Kontingente in einer Datenbank anbieten, das so genannte "ECM Logistik-Netz". Wiederverkäufer, also kleinere und mittelgroße Kfz-Betriebe, greifen hierauf zu und können in Echtzeit Fahrzeuge ordern, per Mausklick direkt an den Verbraucher vermitteln oder an andere Internet-Börsen weiterleiten. Bei Lagerfahrzeugen entstünden Schiel zufolge somit nur minimale Finanzierungsrisiken. Der Endkunde unterzeichnet den Kaufvertrag und erst dann ordert der Händler das Fahrzeug via Internet beim Großhändler. Für andere Händler wird das Fahrzeug dann im Logistik-Netz als "verkauft" gekennzeichnet, wodurch Mehrfachverkäufe ausgeschlossen werden sollen.

In den Kinderschuhen

Die Möglichkeiten klingen vielversprechend, aber noch befindet sich das Projekt in der Startphase. "Derzeit haben wir fünf feste Zusagen von Großhändlern", sagt Walter Schiel. Zuwachs ist demnach erwünscht. Interessierte Händler sollten über ein Jahresverkaufsvolumen von 1.000 bis 2.000 Einheiten verfügen. "Für die Wiederverkäufer steht und fällt alles mit der Qualität der Angebote und der Seriosität der Anbieter", weiß Schiel. Deshalb müssen sich alle Großhändler auf gemeinsame Qualitätskriterien verpflichten. Verstöße können zur Abmahnung oder zum Ausschluss aus dem Logistik-Netz führen.

Bis Jahresende rechnet Schiel mit 750 Wiederverkäufern. Die Konditionen für deren Teilnahme: Einmaliger Startpreis von unter 1.000 Euro und monatliche Gebühren von rund 100 Euro. Provisionsgebühren werden nicht anfallen. Großkunden werden einmalig mit einem vierstelligen Betrag und monatlich 100 Euro zur Kasse gebeten. (pg)

Copyright © 1998 - 2003 by AUTOHAUS Online

[Seite drucken](#)[Seite schließen](#)