

FREIER MEHRMARKENHANDEL

Die besondere Alternative

850 Partner arbeiten inzwischen mit dem Fahrzeughandels-System zusammen. Walter Schiel und Markus Hamacher, die Machern von ELN, sind mit der aktuellen Entwicklung zufrieden.



Die Geschäftsführer von ELN: Walter Schiel (l.) und Markus Hamacher

Zahlreiche Hersteller/Importeure lichten ihre Vertriebsnetze. Wie geht es für gekündigte Händler weiter? Oder: Wie kann ein Händler einer kleineren Marke seine Offerte um Fahrzeugmodelle anderer Marken erweitern? AUTOHAUS-Herausgeber Prof. Hannes Brachat sprach mit Walter Schiel und Markus Hamacher, den Machern von ELN.

AH: Wie kam es zu ELN? Sie als Gründer und Geschäftsführer wissen das am besten.
W. Schiel: Den Start haben wir 2003 gelegt, haben aber bereits zuvor eine B2C-Autobörse für Reimporte abgewickelt. Nun kam der Ruf für eine Börse auf, wo

auch andere Händler einkaufen können. Und so kam es zu ELN, sprich „Eurocar Logistik Netz“. Diese Domain war noch frei.

Zielgruppe

AH: An welche Zielgruppen richtet sich ELN?
M. Hamacher: Groß geworden ist ELN mit Unternehmern aus freien Werkstätten bzw. Werkstattketten, die den Verkauf für sich entdeckt haben. Diese Gruppe kann stets auf den virtuellen Fahrzeugbestand zurückgreifen. Dann kommen als weitere Zielgruppe die klassischen freien Autohändler. Für sie arbeiten wir als Agent und ergänzen deren eigenen Prä-

senzbestand mit unserem virtuellen Bestand. Jetzt kommen mehr und mehr Markenhändler hinzu, auffallend stark aus dem Opel-Bereich. ELN ist gleichzusetzen mit B2B-Handel, also eine Börse für Wiederverkäufer.

AH: Wie viele Händler arbeiten inzwischen mit ELN zusammen?

W. Schiel: Wir haben 850 Partner.

Organisation

AH: Was ist die Voraussetzung, um ELN-Partner zu werden?

M. Hamacher: Wir brauchen Großhändler, die liefern können, und legen Wert auf Wiederverkäufer, die in der Lage sind, Fahrzeuge abzunehmen. Von den Großhändlern benötigen wir Referenzen und schauen uns den jeweiligen Betrieb vor Ort an. Bei den Wiederverkäufern achten wir auf den Gewerbenachweis. Das Ganze muss eine solide und seriöse Geschäftsbeziehung sein. Wir können sagen, dass wir uns bislang von wenigen Händlern wieder trennen mussten.

AH: Wie sieht die Abwicklung aus?

M. Hamacher: Wir gestalten zusammen eine Probezeit von einem Monat. Da wird unser neuer Partner von unserem Innendienst durch die einzelnen Programme, von der Kalkulation bis zur Finanzierung gesteuert. Wir arbeiten dabei mit der CarGarantie, akf bank und Bank11 zusammen. Bereits in der Probezeit kann unser neuer Partner aus aktuell 40.000 Fahrzeugen, die wir zur Verfügung haben, auswählen und festlegen, welche er davon auf seiner eigenen Homepage einstellen möchte.

Mehrmarken-Center

AH: Und wie kam es 2013 zum Mehrmarken-Center?

W. Schiel: Einige namhafte Partner von ELN wollten sich den Privatkunden gegenüber vor Ort sichtbar machen. So haben wir die Verkaufsmarke „Mehrmarken Center“ entwickelt und schützen lassen. Und dazu stellen wir heute zahlreiche Offerten zur Verfügung, also gezielte Werbeunterstützung, Anzeigen, Kinospots etc. Die Mehrmarken-Center werden von unserem Außendienst betreut und regelmäßig aufgesucht. Da müssen dann als Standard Verkaufsräume gegeben sein. Eine Werkstatt mit mindestens zwei Hebebühnen. Daher räumen wir für

Fotos: Prof. Hannes Brachat

Mehrmarken-Center Gebietsschutz ein. Diese Marke fällt optisch auf. Wir können nachweisen, dass diese Marke für den einzelnen Händler arbeitet, sprich Mehrverkauf bewirkt. Sie muss allerdings dominant erkennbar sein.

AH: Welcher finanzielle Aufwand ist für den Händler damit verbunden?

M. Hamacher: Der normale ELN-Partner bezahlt pro Monat 149 Euro. Beim Mehrmarken-Center pro Monat 299 Euro zusätzlich einer Startgebühr von 999 Euro.

Lagerfahrzeuge

AH: Sie offerieren Neuwagen, Jungwagen, Gebrauchtwagen. Von den 40.000 Fahrzeugen sind 18.000 Lagerfahrzeuge, zusätzlich disponierbarer Fahrzeuge. Wenn Sie derart viele Lagerfahrzeuge haben, wo stehen diese?

M. Hamacher: Bei unseren nationalen wie internationalen Großhändlern, von Brass in Aschaffenburg bis zur Emil Frey Gruppe. Das sind derzeit 60 an der Zahl. Frei disponierbare Fahrzeuge sind möglich. Wir arbeiten hier mit „Pro Neuwagen“ und ACD-Mobil zusammen.

AH: Auf welche Marken kann ein Händler zugreifen?

M. Hamacher: Bis auf exotische Premiemarken auf alles. Wir würden gerne

den deutschen Markt widerspiegeln. Das gelingt nicht ganz, da beispielsweise Mercedes-Benz oder BMW ihre Jungwagen markant über ihre eigenen Spezial-Börsen vertreiben.

Ihr Wunschauto-Spezialist

AH: Sie haben noch eine weitere Marke entwickelt: Ihr Wunschauto Spezialist.

W. Schiel: Dies ist wahrscheinlich die erste geschützte Verkaufsmarke, in vier verschiedenen Farben. Da haben wir seinerzeit für jede Farbvariante ein Patent anmelden müssen. Die Partner sind hierbei also farblich flexibel und können genau diejenige auswählen, die sich dem Betrieb farblich anpasst. Bei uns kann jeder Betrieb, der ein sauberes Erscheinungsbild aufweist, das Konzept umsetzen. Es gibt keinerlei Anforderungen wie bei den großen Vertrags-händlern. Man bestimmt selbst, wie und wo Signalisation angebracht wird.

Das Jahr 2019

AH: Wie sind die ersten sieben Monate 2019 für Sie gelaufen?

W. Schiel: Wir dürfen auf eine wirklich erfreuliche Entwicklung verweisen. Allein in den bisherigen Monaten haben sich 67 ELN-Partner, 13 Mehrmarken Center und 20 Wunschauto Spezialisten unserem System angeschlossen. Es geht voran!
Interview: Prof. Hannes Brachat

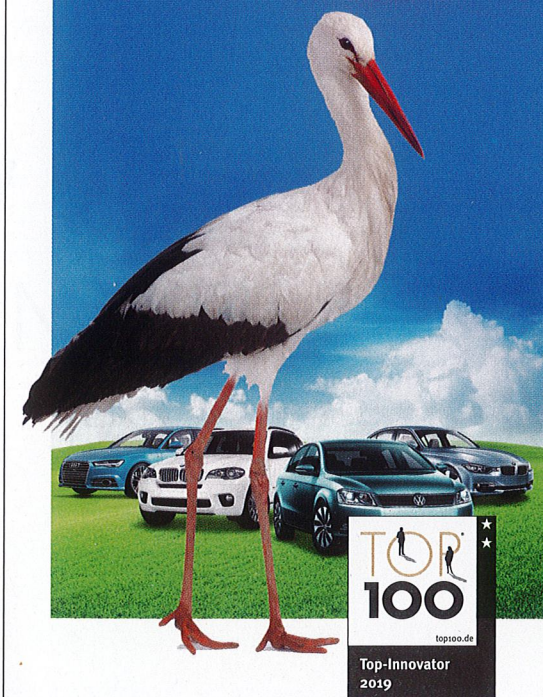


Oben: das Mehrmarken-Center – mit spezifischer CI

Links: Ihr Wunschauto Spezialist

Wer bringt junge Gebrauchte?

Auktionen für den Kfz-Handel



Richtig – nicht der Storch!

Hochwertige Gebrauchte aus sicheren Quellen und in riesiger Auswahl gibt's bei Autobid.de. Wir bringen täglich bis zu 1.500 Fahrzeuge von Top-Einlieferern unter den Hammer – exklusiv für den Kfz-Handel.

Bieten Sie live mit oder gehen Sie online. Beides geht bei uns ganz einfach – und das ist keine Legende. Jetzt kostenlos registrieren!

Sie haben Fragen? +49 611 44796-55 oder autobid@auktion-markt.de

autobid.de
auto-auktionen

Autobid.de ist eine Marke der Auktion & Markt AG