

ELN.de erweitert Portfolio

Partner vermitteln jetzt auch deutsche Neuwagen

Die Einkaufsplattform ELN.de hat ihr Portfolio erweitert: Ab sofort können registrierte Händler oder Werkstätten dort auch deutsche Neuwagen mit attraktiven Rabatten an ihre Kunden vermitteln. Möglich ist dies dank einer Kooperation mit dem Großhandelsunternehmen Berich GmbH & Co. KG in Arnsberg, das die Bestellung an ein Netz von Vertragswerkstätten weiterleitet.

Rabatte variieren nach Baureihe

Das Besondere daran ist, dass die ELN-Partner diese Autos nicht zum Händlereinkaufspreis erhalten, sondern der Großhändler ihnen einen Rabatt gewährt, der je nach Baureihe variiert. Somit kalkuliert der Händler den Verkaufspreis nicht auf Basis des Einkaufspreises, sondern überlegt,

Kunden weitergeben.

Zusätzliche Boni

Zu diesen Grundrabatten kommen zusätzliche Nachlässe für bestimmte Zielgruppen wie Freiberufler, Landwirte und Behinderte sowie sogenannte Eroberungsrabatte,

wenn der Kunde bisher ein Fahrzeug eines anderen Herstellers fuhr.

Zählt man alle Rabattvarianten zusammen, ergibt sich die astronomische Summe von 24.000!

Dennoch ist das Prozedere einfach: Der Interessent stellt sein Wunsch-



Frank Chmielewski (li.), Geschäftsführer von Berich, und Walter Schiel, Geschäftsführer von ELN.de, begrüßen die Kooperation der beiden Unternehmen.

auto am Konfigurator zusammen. Sobald der ELN-Partner die Daten in seine Software eingibt, sieht er, wie weit sein Einkaufs-

gen entweder direkt beim Werk oder beim beauftragten Vertragshändler.

Vertragshändler liefert aus

Der ELN-Partner fungiert nur als Vermittler. Er reicht seine Bestellung an einen Großhändler weiter. Dieser wiederum übergibt sie einem seiner 30 angeschlossenen Vertragshändler. Der Vertragshändler sendet die Kaufbestätigung an den Endkunden und ist auch der ausliefernde Händler mit voller Garantieleistung.

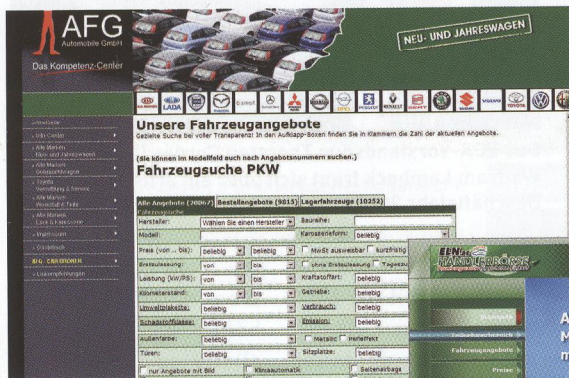
Frank Chmielewski, Großhändler der Berich GmbH, ist bereits seit 2002 als Neuwagenvermittler am Markt. Er entwickelte unter anderem das Portal Pkw-rabatt.de, das zunächst nur ADAC-Mitgliedern vorbehalten war. Seit 2006 ist es offen zugänglich. Aus diesem Portal ging 2008 die Berich GmbH und Co. KG hervor. 2009 vermittelte die Firmengruppe mehr als 5.000 Neuwagen.

Wettbewerbsfähige Preise

Walter Schiel, Geschäftsführer des ELN.de-Betreibers S&S Internet Systeme, hält es für besonders reizvoll, dass ELN-Partner ihren Kunden fast jeden Neuwagen zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten können. So manches Berich-Angebot liege sogar unter dem Einkaufspreis für Vertragshändler, ergänzt Chmielewski: „Wir nutzen konsequent alle Boni und Rückerstattungen und stellen sie kleinen Händlern und deren Endkunden zur Verfügung.“

Händler, die unverbindlich einen persönlichen Eindruck von dem erweiterten Portfolio gewinnen möchten, bietet ELN.de eine kostenlose Probezeit von zwei Monaten an.

Silvia Lulei



Das Angebot von ELN.de lässt sich, wie hier bei AFG Automobile, in jede Händler-Homepage einbinden.

wieviel er von dem Rabatt selbst einbehält und wieviel er an seinen Endkunden weitergibt. Bietet die Einkaufsplattform ELN.de beispielsweise einen Wagen mit 18 Prozent Rabatt an, kann der Händler fünf Prozent für sich beanspruchen und immer noch einen Preisvorteil von 13 Prozent an seine

preis auf Basis des Rabatts vom Listenpreis abweicht. Er bestellt das gewünschte Auto – zu einer werksüblichen Lieferzeit. Abholen kann der Käufer seinen neuen Wa-

