

Autohaus am Emspark

# Aus 40.000 Angeboten schöpfen

Wenn der Betriebsprüfer plötzlich vor der Tür steht, wird selbst ein abgebrühter Autohändler nervös. Auch Oliver Brandt, Geschäftsführer des Autohauses am Emspark im nordfriesischen Leer, geriet kurz ins Stocken. Doch der Finanzbeamte kam als Kunde. Auf der Homepage des freien Autohändlers mit 1a-Werkstatt hatte er sein Wunschauto gefunden.

Eine halbe Stunde später war der Kauf perfekt, inklusive Kalkulation für die Inzahlungnahme des Altwagens. Der Betriebsprüfer war zufrieden: Der Markenhändler, den er zuvor besucht hatte, wollte seinen Gebrauchten nicht bewerten und konnte ihm auch keinen Endpreis für den Pkw-Kauf nennen.

## Seit zwei Jahren ELN-Partner

Diese Geschichte bestätigte Brandt darin, dass er vor zwei Jahren die richtige Wahl getroffen hatte. Damals war er über einen Bericht in »Gebrauchtwagen Praxis« auf die Händlerbörse [www.eln.de](http://www.eln.de) aufmerksam geworden. Dahinter steckt ein Konzept für den Mehrmarkenhandel, das vor allem kleine und mittelgroße Autohändler und Werkstätten anspricht. In der Börse können die ELN-Partner aus über 40.000 Angeboten von Großhändlern wählen – Neu-

und Gebrauchtwagen, Teile und Zubehör und vieles mehr. Händler, die die Börse nutzen wollen, gehen keinerlei finanzielle oder Abnahmeverpflichtung ein.

## Einfach zu integrieren

Dieses Konzept begeisterte Oliver Brandt. „Es war schön einfach“, berichtet er. „Wir konnten es gleich in unsere gelbe Homepage einpassen.“ Um das Fahrzeugangebot für die Kunden übersichtlich zu gestalten, gruppierte er die Autos in „Unser Fahrzeugangebot“, „Fahrzeuge am Zentrallager“ und „Neuwagenkonfigurator“.

Er startete die von ELN empfohlene Zeitungswerbung. Daraufhin kamen die Kunden und fragten gezielt nach Fahrzeugen. „Das System klappt wirklich.“ Brandt ist positiv überrascht, dass dieser Mix aus Börse und Vor-Ort-Werbung so gut wirkt. „Immer wieder kommen Leute mit Ausdrucken meiner Angebote, die sie mir vor die Nase halten.“

## Absatz um ein Drittel gesteigert

Seit Brandt ELN-Partner ist, geht es für sein Unternehmen stetig bergauf. 2001 hatte er den damals leerstehenden Betrieb gekauft und als Jungwagenhändler angefangen. Er verkaufte etwa 300 Autos

im Jahr. Heute sind es 400 bis 450. Zum Autohaus am Emspark gehören eine LPG-Autogas-Tankstelle, eine Waschhalle, eine Nutzfahrzeugbühne, fünf Pkw-Arbeitsplätze, eine Direktannahme und ein Reifenhotel. Das Autohaus stellt 70 bis 80 Gebrauchtwagen aus.

Brandt und seine zehnköpfige Crew haben seit zwei Jahren keine Lücke mehr in ihrem Kundenservice. Früher mussten sie immer wieder einmal Kunden wegschicken, weil sie deren Wunschauto nicht liefern konnten. Diese Zeiten sind vorbei.

## Spart Zeit und Geld

Vorbei sind auch die Zeiten, in denen sich Brandt darüber geärgert hat, dass Autos, die er bei Händlerkollegen telefonisch reserviert hatte, schon verkauft waren, als er sie abholen kam. Bei der ELN-Börse kann er sich darauf verlassen, dass Zusagen eingehalten werden und die Qualität der Fahrzeuge stimmt. Das spart Geld und Zeit: Brandt hat ausgerechnet, dass er heute für die Fahrzeugrecherche pro Monat acht bis zehn Stunden weniger braucht. Die gewonnene Zeit kann er in andere Bereiche seines gewachsenen Unternehmens investieren.

Silvia Lulei ◀



Seit Oliver Brandt ELN-Partner ist, hat er seinen Fahrzeugabsatz um ein Drittel gesteigert.



Das Autohaus am Emspark verkauft rund 450 Gebrauchtwagen im Jahr und hat ständig bis zu 80 Autos im Bestand.