



Bei der ELN-Jahrestagung 2015 in Leipzig informierten sich rund 300 Teilnehmer über neue Entwicklungen im Mehrmarkenhandel.

Großer Andrang bei ELN-Jahrestagung

Die Einkaufsbörse ELN hat eine positive Bilanz ihrer Jahrestagung 2015 (20. bis 22. Februar) in Leipzig gezogen. Mit über 300 Besuchern – darunter 200 Autohändler, 25 Aussteller und 20 Großhändler – habe sich die Zahl der Teilnehmer im Vergleich zur letztjährigen Veranstaltung verdoppelt, sagte Walter Schiel, Chef des Systemgebers S&S Internet Systeme, gegenüber AUTOHAUS. Die Tagungsgäste hätten die Angebotsvielfalt, die familiäre Atmosphäre, die gelungene Abendveranstaltung und das Engagement des ELN-Teams besonders gelobt.

Laut Schiel war nicht nur das Interesse an der Leistungsmesse, sondern auch an den Vorträgen und Schulungen bekannter Experten groß. So gab Branchenanwalt Tim Vogels Tipps, worauf bei der

Beendigung von Händlerverträgen aus juristischer Sicht zu achten ist. Software-Profi Clemens Betzemeier erläuterte die Vorteile der digitalen Dialogannahme, Markus Rothausen sprach über das Gefahrstoff-Management in der Kfz-Werkstatt. Roman Roll schulte ELN-Anwendungen, und S&S-Geschäftsleiter Uwe Buchmann referierte über Marketing und Vertrieb.

"Die Nachfrage übertraf teilweise die Kapazität der drei Schulungsräume. Bei der nächsten Tagung müssen wir deutlich mehr Platz einplanen und viele der Vorträge mehrfach anbieten", betonte Schiel. Diese solle wieder im Februar stattfinden. "Dann kommt der Südwesten Deutschlands mit dem Raum Stuttgart zum Zug", so Schiel. 2016 erwarte er "noch weit mehr" Teilnehmer, Großhändler und Aussteller.

Flächendeckendes Vertriebsnetz

Die ELN-Börse ist seit fast zwölf Jahren im Markt aktiv. Aktuell sind bundesweit 650 Wiederverkäufer angeschlossen. In Leipzig informierten sich Großhändler wie GGH, Brüggemann, DM-Leasing oder APEG über die Funktionalität des B2B-Marktplatzes und Details wie Powerkalkulation, Preisabstand, Fahrzeugsuche, Marketingaktionen und Sonderangebote.

Einen großen Raum bei der Veranstaltung nahm auch das ELN-Handelskonzept Mehrmarken Center ein. Die anwesenden Händler erhielten einen Einblick in die neue Website sowie die aktualisierte Corporate Identity. Schiel kündigte diesbezüglich eine Qualitätsoffensive im Händlernetz an: "Jedes Mehrmarken Center muss aus dem fahrenden Verkehr gut erkennbar sein sowie Print- und Online-Werbung schalten, um seinen Bekanntheitsgrad in seinem vertraglich gesicherten Gebiet zu erhöhen." Nur so sei es möglich, Umsatz und vor allem die Erträge im Fahrzeugvertrieb sowie im Service nachhaltig zu steigern.

Europa-Premiere für "Ihr Wunschauto Spezialist"

Die ELN-Jahrestagung bot überdies eine Europa-Premiere: Erstmals gezeigt wurde die verkaufsunterstützende Händlermarke "Ihr Wunschauto Spezialist". Nach Angaben von Schiel können sich Kfz-Betriebe mit der flexiblen Zusatzmarke als Mehrmarken-Händler oder -Werkstatt bei Privat- und Gewerbekunden profilieren. Dank vier Wahlfarben könne sie dem Erscheinungsbild des Unternehmens angepasst werden, der Werbeeinsatz sei außerdem überschaubar. Passend dazu präsentierte der Signalisationsanbieter Fairstand Leuchtkästen und Pylone, dazu eine Reihe von CI-konformen Gestaltungsmöglichkeiten für Attika, Außenwerbung und Inneneinrichtung. (rp)