

Artikel aus kfz-betrieb online

Autor: Thomas Weber

Datum: 07.05.2003

**Großhändler gesucht****Neues Konzept des Internet-Anbieters Euro-car-market.de (ECM) soll Zukunftschancen der Autohäuser verbessern**

Ein neues Konzept der S&S Internet Systeme GmbH aus Mönchengladbach, Betreiber der Domain www.euro-car-market.de (ECM), soll die Zukunftschancen kleinerer und mittlerer Autohäuser verbessern. In Reaktion auf die derzeitige Entwicklung der europäischen Neuwagenvermarktung sei ein Konzept entwickelt worden, das allen beteiligten Vorteile bringe, sagt ECM-Chef Walter Schiel (im Bild). Zur Realisierung sei er derzeit mit rund 20 Großhändlern im Gespräch. Das Ziel sei es, zumindest zehn davon als Gründungsmitglieder für die Teilnahme zu gewinnen. Fünf hätten bereits ihre feste Zusage gegeben, so Schiel.

Hinter dem Konzept steht folgende Idee: Großhändler haben zunehmend das Problem, dass die Margen immer kleiner werden. Manche von ihnen würden deshalb mittlerweile schon an Endkunden verkaufen, erklärt der ECM-Geschäftsführer. Sie benötigten für ihr eigentliches Geschäft reibungslos funktionierende Absatzkanäle. Diese fänden sie unter den etwa 25.000 kleinen und mittleren Autohäusern, die sich zur Zeit Sorgen um ihre Zukunft machen. Meist seien es nämlich werkstattorientierte Meisterbetriebe, die früher Vertragshändler eines Herstellers waren oder es noch sind und mit ihrer Kündigung rechnen. Hinzu käme die wachsende Zahl freier Händler. Diese Autohäuser sehen sich jedoch dem Preisdruck der EU-Importe ausgesetzt, ohne die Chance zu haben, selbst ausreichend preiswert zu importieren. Das neue Konzept jedoch ermögliche diesen den sicheren Einkauf der Fahrzeuge zu günstigen Konditionen bei den ausgewählten Großhändlern. Zudem würden die Autohäuser auf diesem Weg für den Endkunden zu attraktiven Mehrmarken-Händlern.

Euro-car-market, nach eigenen Angaben Deutschlands größte "Spezialdatenbank für besonders preiswerte Neu- und Jungwagen", wende sich bisher ausschließlich an den Endverbraucher und bilde somit für die 230 angeschlossenen Händler die Verkaufsseite. Die Einkaufsseite fehle bislang. Zur Verkaufsdatenbank soll nun deshalb eine Händler-Einkaufsdatenbank hinzukommen.

"Qualität und sicherer Einkauf sind der Dreh- und Angelpunkt", sagt Schiel. Der gewerbliche Autohandel, insbesondere der grenzüberschreitende, sei Vertrauenssache. Für sein Konzept sucht er deshalb nach einer kleinen Gruppe von rund 20 leistungsfähigen Großhändlern als Anbieter und einer großen Gruppe von Autohäusern im ECM-Bereich. Bis zum Jahresende sollen es etwa 750 angeschlossene Händler sein, bis April 2004 hofft Schiel auf 1.000.

07.05.2003