



Wer einen Ausstellungsraum für mindestens zwei Pkws hat, eine Außenfläche für mindestens zehn Fahrzeuge, eine Beratungsecke für Verkaufsgespräche, zwei Hebebühnen und wer ein Meisterbetrieb ist, kann Mehrmarkencenter werden.

MEHRMARKENHANDEL

Die freie Wahl ohne Qual

Der ehemalige VW-Servicepartner Schaufelberger ist seit drei Jahren einer von gut 800 Partnern des herstellerunabhängigen Fahrzeughandelssystems ELN. Nicht nur seine Verkaufszahlen konnte der Heidenheimer Betrieb seitdem deutlich steigern.

Alles fing vor drei Jahren mit einer E-Mail an: Das herstellerunabhängige Fahrzeughandelssystem ELN bot dem Autohaus Schaufelberger an, einen Monat unverbindlich sein Konzept zu testen. Der Zeitpunkt dafür hätte nicht besser sein können: Die beiden Geschäftsführer des Heidenheimer VW-Servicebetriebs Peter und Rainer Schaufelberger hatten gerade den Entschluss getroffen, den jahrzehntelangen Vertrag mit dem Wolfsburger Hersteller einvernehmlich aufzuheben und mit ihren sechs Mitarbeitern als freie Werkstatt weiterzumachen.

Das ELN-Mehrmarkenkonzept klang für die beiden Unternehmer sofort schlüssig: Es liefert seinen angeschlossenen Partnern aus einem europaweiten Angebot von bis zu 35.000 Fahrzeugen aller gängigen Marken kurzfristig das passende Wunschfahrzeug. Die Betriebe können den Verkaufspreis individuell kalkulieren und die Fahrzeu-

ge auf ihrer Internetseite präsentieren, mit dem Hinweis, dass es sich um Zentrallagerfahrzeuge handelt.

Den Ausschlag, sich für das ELN-Konzept zu entscheiden, gab dann letztlich ein negatives Erlebnis als VW-Servicepartner: Peter und Rainer Schaufelberger verloren einen Stammkunden, dessen uralter Polo just auf dem Firmengelände den Geist aufgegeben hatte. Sie waren schlichtweg nicht in der Lage gewesen, ihrem Kunden an Ort und Stelle den gewünschten Nachfolgewagen des Wolfsburger Herstellers zu beschaffen. Als sie dann während des Testmonats in der ELN-Fahrzeughandelsbörse ganze acht Autos fanden, die ihr ehemaliger Polo-Kunde hätte kaufen können, und sie in den 30 Tagen quasi aus dem Stand heraus drei zusätzliche Autos verkaufen, war die Entscheidung gefallen.

Seit 2003 bietet die Mönchengladbacher S & S Internet Systeme GmbH das Fahrzeughandelssystem ELN an. Im

Fokus stehen vor allem kleinere Vertragshändler und Servicepartner aller Marken, Meisterwerkstätten und freie Händler. Laut Geschäftsführer Markus Hamacher versteht sich das Unternehmen als reiner Marktplatzbetreiber ohne Interesse an Provisionen und bietet seinen Partnern Marketingkonzepte, eine IT-Plattform und verschiedene Dienstleistungen an. Die Partner sind nicht an Mindestabnahmen gebunden und müssen auch nicht in Vorleistung treten. Aktuell arbeiten 811 Händler und 59 Großhändler mit ELN zusammen. Geschäftsführer Markus Hamacher plant, in den nächsten beiden Jahren die 1.000-Händler-Marke zu knacken.

Eine Besonderheit von ELN sind dessen Verkaufsmarken „Mehrmarkencenter“ und „Ihr Wunschauto-Spezialist“. Um als „Mehrmarkencenter“ auftreten zu können, sind der Betrieb einer Meisterwerkstatt sowie eine Mindestgröße erforderlich. Beide Voraus-



Bilder: Autohaus Schaufelberger

Im Mehrmarkencenter herrschen strengere Standards als beim von ELN angebotenen Mehrmarkenhandel mit dem „Ihr Wunschauto-Spezialist“-Konzept. Die einzige Voraussetzung hierfür ist, dass das Betriebsgebäude der Partner sauber und modern erscheint und dass die Betreiber an seriösem Autohandel interessiert sind. Das Konzept bietet den Partnern ebenfalls verschiedene Optionen, wie die Nutzung eines Kundenlogos oder eine konforme Signalisation. Es ist jedoch keine Pflicht, diese zu verwenden. Auch die Durchführung regelmäßiger Werbung wird lediglich empfohlen. Dafür gibt es Plakate, Fahnen, Großbanner und weitere verschiedene Werbemaßnahmen.

Eine wichtige Gemeinsamkeit beider Verkaufsmarken ist, dass die angeschlossenen Autohäuser eine Garantie für den sicheren Fahrzeugeinkauf und die Logistik erhalten. Auch zahlreiche digitale Elemente sind Teil des ELN-Angebots: So rundet ein Finanzierungsrechner die Fahrzeugsuche auf der Händler-Website ab. Darüber hinaus stellt das Unternehmen seinen Partnern günstige Einkaufskonditionen im Aftersales in Aussicht.

Höherer Gewinn als früher

Für Rainer Schaufelberger passt das Mehrmarkenkonzept perfekt: „Wir verkaufen deutlich mehr Fahrzeuge und erzielen einen deutlich höheren Gewinn als früher. Wir konnten unseren Umsatz vor zwei Jahren sogar verdoppeln.“ Die Stückzahlen, mit denen Markenhändler gegängelt werden, fügt er hinzu, interessierten ihn letztlich nicht. Für ihn spiele vielmehr der Gewinn eine entscheidende Rolle: „Wenn nicht zwischen 300 und 500 Euro übrig bleiben, findet kein Geschäft statt. Das ist eine Freiheit, die wir gewonnen haben“, unterstreicht der Unternehmer.

Alle über ELN laufenden Transaktionen sind kostenfrei und werden über eine Monatsgebühr gedeckt: Diese

liegt bei 130 Euro zuzüglich einer einmaligen Systemstartgebühr von 190 Euro. Die Nutzung der Verkaufsmarke Mehrmarkencenter kostet das Autohaus Schaufelberger 226 Euro monatlich. Die Teilnehmer können dafür die telefonische Beratung und Betreuung von ELN in Anspruch nehmen.

Das Autohaus Schaufelberger nutzt alle von ELN angebotenen Module und kann auf eine Plattform mit Großhändlern aus ganz Deutschland zurückgreifen. Zusätzlich betreibt ELN eine kostenlose interne Börse, auf der Händler ihre Bestandsware untereinander anbieten können. Über ein sogenanntes Fahrzeug-Outlet ist es zudem möglich, Autos paketweise anzubieten – beispielsweise nicht instand gesetzte Fahrzeuge oder Sonderangebote. Aktuell arbeitet ELN an der Entwicklung eines Bewertungstools.

Die Schaufelbergers haben vor allem den von ELN gewährten Gebietsschutz zu schätzen gelernt und den Außendienst, der den Mehrmarkencenter-Partnern zur Seite steht. Sie haben die Erfahrung gemacht, dass ihnen viele frühere Kunden treu geblieben sind. Obwohl das Autohaus nach wie vor als VW-Spezialist auftritt, seien in der Zwischenzeit viele Kunden bereit, auch andere Fabrikate zu kaufen. Und mit ELN könnten sie die Kaufinteressenten objektiv beraten und müssten nicht mehr herstelleregebunden argumentieren.

KATRIN DROGATZ-KRÄMER

NOCH FRAGEN?

Julia Mauritz, Redakteurin



„Das Autohaus Schaufelberger genießt seine unternehmerische Freiheit: Mit ELN hat es Zugriff auf Pkws aller Marken und verdient pro Abschluss mehr als früher.“

☎ 0931/418-2835
✉ julia.mauritz@vogel.de

ELN IM ÜBERBLICK

Fahrzeughörse und Verkaufsmarke

Marken: Alle Fabrikate, die auf dem deutschen Markt vorhanden sind

Anzahl der angebotenen Fahrzeuge: Rund 35.000 sowie alle konfigurierbaren Neuwagen

Kosten pro Monat: 130 Euro zuzüglich 190 Euro einmalige Systemstartgebühr, 299 Euro für die Verkaufsmarke Mehrmarkencenter

Leistungen: Marketing, Schulungen, Verkaufstrainings, Finanzdienstleistungen, Digitalisierung, Zukauf, Garantie für sicheren Fahrzeugeinkauf und Logistik, Bestpreisgarantie, Verkäuferarbeitsplatz, Verlinkung der Angebote auf die eigene Website, kostenlose Telefonberatung, Jahrestagung, Kooperationspartner in den Bereichen Kundenbindungssystem,

Speditionen, Sonderumbauten, Finanzierung, Leasing, Garantie, Versicherung, Teileeinkauf

Besonderheiten: Keine Mindestabnahme, keine Vorleistungen, keine Provisionen, rasche Festlegung der Marge

Zahl der angeschlossenen Partner: 811 Händler und 59 Großhändler

kfz-betrieb