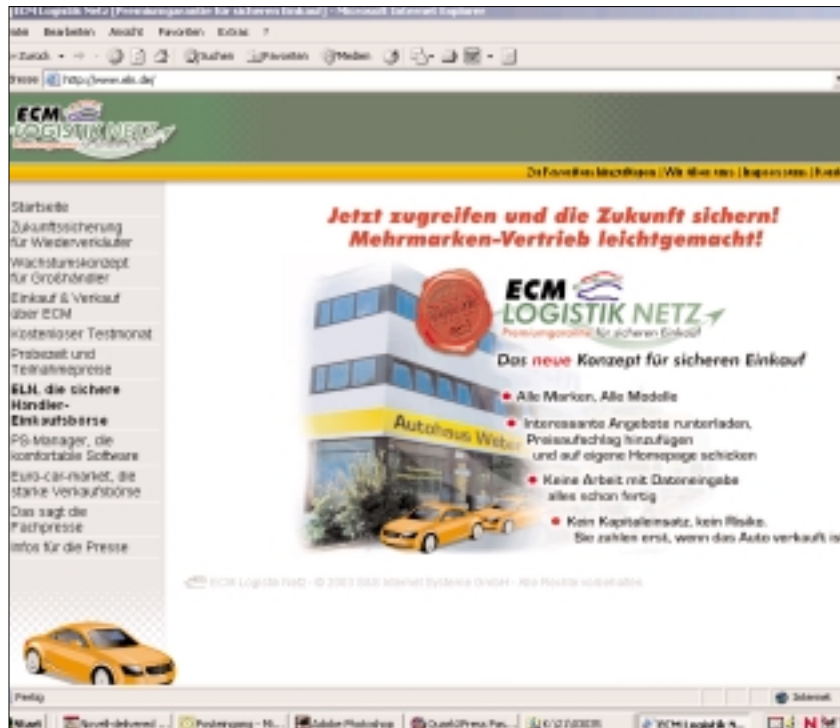




Web-Landschaft Teil 10: Euro-Car-Market.de

Einkaufsbörse für Händler

Neu- und Jungwagen bestellen über ECM Logistik Netz (ELN)



Wer auf die Händler-Einkaufsbörse „ECM Logistik Netz“ (ELN) kommt, kann zwischen zahlreichen preisgünstigen Neu- und Jungfahrzeugen wählen.

Mit der neuen Händler-Einkaufsbörse „ECM Logistik Netz“ (ELN) bieten die Betreiber der automobilen Internet-Plattform von Euro-car-market.de eine Spezialdatenbank für besonders preiswerte Neu- und Jungwagen. Die neue Datenbank lief im Juli und August 2003 im Probetrieb und bot in dieser Zeit schon über 4000 preiswerte Neu- und Jungwagen an.

Wegen der Urlaubszeit wurde der offizielle Start auf die letzte Augustwoche in diesem Jahr gelegt. Innerhalb kürzester Zeit hatten sich schon über 70 Wiederverkäufer eingetragen. Ein Hyundai Terracan 2,9CRDi Luxus sowie ein VW Golf Variant

1,9TDI Ocean wechselten als erste den Besitzer.

Nicht jeder darf Angebote abgeben

Was ist das Besondere am ECM Logistik Netz? Ohne Zweifel das zukunftsweisende Konzept. Denn auf dem ELN darf bei weitem nicht jeder anbieten, der seinen Kollegen etwas verkaufen will. Daher ist die Zahl der Anbieter ist

ECM LOGISTIK NETZ

Adresse: S & S Internet Systeme GmbH
Urfstraße 64
41239 Mönchengladbach

Telefon: 02166/391-792

Internet: www.eln.de

E-Mail: Post@ecm-mail.de

Ansprechpartner: Walter Schiel (Geschäftsführer)

DIE 10 VORTEILE VON ELN

1. Der Wiederverkäufer wird „schlagartig“ zum Multi-Markenhändler und gewinnt dadurch neue Attraktivität. Er kann seiner Kundschaft genau das, was sie sucht zu attraktiven Preisen bieten.
2. Der Wiederverkäufer wird Teil einer freien Handelskette. Und dieser Typus ist im Autohandel zukunftssträftig.
3. Die Dateneingabe ist unproblematisch, denn die fertigen Angebote werden aus dem Internet einfach in den eigenen PC geladen und dort mit dem gewünschten Aufpreis ausgezeichnet. Die Software erlaubt freie Aufpreiskalkulation in Euro oder Prozent.
4. Es ist kein Kapitaleinsatz nötig. Der Wiederverkäufer kann Hunderte oder Tausende von Neu- und Jungwagen anbieten, ohne in Vorleistung gehen zu müssen. Er zahlt erst, wenn er das Auto an den Endkunden verkauft hat.
5. Eine eigene Homepage ist im Preis inbegriffen. Die vom Wiederverkäufer ausgewählten und kalkulierten Angebote erscheinen auf einer eigenen Homepage mit integriertem Internet-Kalkulator insbesondere bei Bestellbeispielen.
6. ELN bietet Versandmöglichkeiten der Angebote an alle wichtigen Autobörsen im Internet (nur in der Software-Vollversion).
7. Der Wiederverkäufer hat alle Vorteile eines günstigen und sicheren Einkaufs auf seiner Seite, ohne frühere Nachteile in Kauf nehmen zu müssen, wie das bei Mindestabnahmemengen, Bau eines vorschriftsmäßigen Show-Rooms, enge regionale Beschränkungen etc. der Fall war.
8. Es gibt eine kostenlose Probezeit bis zu zwei Monaten.
9. Der Wiederverkäufer kann seine Kompetenz im Werkstattbereich nun als Pluspunkt und Unterscheidungsmerkmal beim Internetverkauf einsetzen.
10. Der Wiederverkäufer kann über das Internet auch zum Exporteur werden. Kontakte mit ost-europäischen Datenbanken zur Übernahme der Daten in vielen Sprachen bestehen bereits.

auf maximal 15 beschränkt. Anbieter kann nur sein, wer sich zur Einhaltung hoher Qualitätsanforderungen verpflichtet. Diese beziehen sich auf die Verlässlichkeit und Wahrheit der Angebote, die Ausstattungsbeschreibung

sowie auf die Zuverlässigkeit der Lieferung und den gebotenen Service. Alles zusammen soll laut Firmenslogan in der „Premiumgarantie für sicheren Einkauf“ münden. Der Wiederverkäufer soll mit diesem Garantieverprechen vom hohen Risiko des grenzüberschreitenden Fahrzeughandels geschützt wer-

den, so dass er sich ganz auf den Verkauf konzentrieren kann. Die angebotenen Neu- und Jungwagen kann er in seinen PC herunterladen, die Preise mit der gewünschten Handelsspanne versehen und beliebig viele Autos dann als eigene Angebote auf der mitgelieferten Homepage anbieten.

Neuwagenverkauf ohne Kapitaleinsatz – ein verlockendes Konzept, das aber nur funktionieren kann, wenn die Anbieterseite stimmt. Deshalb bedarf es dieser scharfen Auslese der an ELN teilnehmenden Großhändler.

Eine kleine Gruppe von rund 15 leistungsfähigen, zuverlässigen und lieferfähigen Großhändlern fungiert als Anbieter im ECM-Händlerbereich.

schnell und kostengünstig in den zukunftssträchtigen Mehrmarkenvertrieb einsteigen können“, erläutert Geschäftsführer Walter Schiel.

Einstieg in den Mehrmarkenbetrieb

„Wir sind sicher, innerhalb eines Jahres tausend Wiederverkäufer für dieses Konzept gewonnen zu haben. Je größer das ELN wird, desto günstiger werden natürlich die Einkaufs- und Wiederverkaufspreise, desto besser die Margen für das herkömmliche Autohaus mit gewachsener Kundschaft“, erklärt Schiel. Angesichts schrumpfender Händler-Renditen ist das ein verlockendes Versprechen!

Stephan Maderner

Zielgruppe: 30000 deutsche Autohäuser

Betrieben wird ELN ebenso wie die Verkaufsdatenbank Euro-Car-Market von der S&S Internet Systeme GmbH in Mönchengladbach. „Unsere Zielgruppe sind die rund 30000 kleineren und mittleren Autohäuser in Deutschland, die auf diese Weise

Alle Daten und Fakten zur Serie, Geschäftsmodelle, Charts und Originaltöne der Online-Player unter:

www.kfz-betrieb.de



DIE SERIE IM ÜBERBLICK

Navigationshilfe im Web-Dschungel – das verspricht unsere elfteilige Serie. Die speziellen Stärken der wichtigsten Internet-Marktplätze werden herausgearbeitet. Funktion, Stellung des jeweiligen Portals sowie dessen spezielle Händler-Instrumente kommen auf den Prüfstand.

Teil 1: <i>Ebaymotor</i>	kfz-betrieb Nr. 8/2003
Teil 2: <i>Mobile</i>	kfz-betrieb Nr. 9/2003
Teil 3: <i>Webmobil24</i>	kfz-betrieb Nr. 10-11/2003
Teil 4: <i>Autoscout24</i>	kfz-betrieb Nr. 13/2003
Teil 5: <i>Auto.t-online</i>	kfz-betrieb Nr. 20/2003
Teil 6: <i>Autoboerse</i>	kfz-betrieb Nr. 22/2003
Teil 7: <i>Autobild</i>	kfz-betrieb Nr. 23/2003
Teil 8: <i>Autodrom</i>	kfz-betrieb Nr. 26-27/2003
Teil 9: <i>Motoversum</i>	kfz-betrieb Nr. 29-30/2003