

## Kfz-Handel

### ELN-Fahrzeughörse bietet Einstieg in den Mehrmarkenhandel

Laut DAT-Report sind 83 Prozent der Autofahrer nicht mehr auf eine Automarke festgelegt. Um dem Abwandern von Kunden entgegen zu wirken, setzt die B2B-Fahrzeughörse ‚ELN.de‘ auf Mehrmarkenhandel für Neuwagen und Gebrauchte. Das soll Vertragshändlern zu mehr Flexibilität und Kundenservice verhelfen. Und den Freien bietet sich die Möglichkeit, ohne Vertragsbindung in den Fahrzeughandel einzusteigen.

Mit der B2B-Fahrzeughörse ELN.de ist es Kfz-Betrieben möglich, dem Kunden alle auf der Plattform gelisteten Fahrzeugmodelle zeitgemäß auf der eigenen Unternehmens-Homepage anzubieten und somit entsprechende Verkaufschancen zu erzielen. Und das, wie es aus den Informationen des Portals hervorgeht, ohne finanzielle Vorleistungen, ohne Mindestabnahmen und ohne Einkaufsrisiko.

Die über 50 ausgewählten Großhändler auf ELN.de bieten dabei rund 9.000 EU-Bestellangebote sowie circa 6.000 ‚Deutsche Bestellangebote‘ mit Rabatten. So können Partnerbetriebe der Börse Neuwagen aller Marken konfigurieren und für den Kunden bestellen.



Die B2B-Fahrzeughörse ‚ELN.de‘ ermöglicht Vertragshändlern und Freien den Mehrmarkenhandel für Neuwagen und Gebrauchte. Bild: S&S

### Der Kunde weiß mehr über das Auto als der Verkäufer

Die Fahrzeughörse will darüber hinaus dem geänderten Kundenverhalten Rechnung tragen: Potenzielle Käufer haben sich in der Regel im Internet ausführlich informiert und wissen alles über ihr Wunschauto, wollen es aber dennoch dort kaufen, wo sie es warten und reparieren lassen können. „Seit wir Mehrmarken-Center sind, erleben wir staunend, welche große Vielfalt an Marken und Modellen von den Kunden nachgefragt und wirklich bei uns gekauft wird. Das hätten wir uns zu Volkswagen-Zeiten nicht vorstellen können“, sagt Markus Pohlmann aus Oelde, der seine drei Autohäuser zu Mehrmarken-Centern gemacht hat.

### Zusatzchancen über die Kernmarke hinaus

Und auch die Kombination mit einer Kernmarke sei erfolgsversprechend: „Es ist erstaunlich, wie viele Kunden bei uns Hyundais kaufen, obwohl wir Toyota-Vertragshändler sind. Innerhalb kurzer Zeit konnten wir über die ELN-Börse fünf Hyundai i35 mit guten Erträgen verkaufen,“ verrät Siegfried Niesmann aus Ahlen.

Von: bdr