

Walter Schiel (re.), Macher der ELN-Einkaufsbörse, gratuliert Kfz-Meister Wolfgang Köster als 400. Teilnehmer im virtuellen Händlernetzwerk www.eln.de. Chef Nummer zwei, Ottokar Ullmann, und das Team freuen sich mit.



ELN-Einkaufsbörse für Neu- und Jungwagen

Händler-Netzwerk gedeiht

Servicecenter Ullmann & Köster GmbH als 400. Händlerpartner geehrt

ELN.de, die Einkaufsbörse für Neu- und Jungwagen, begrüßt ihren 400. Teilnehmer. Walter Schiel, Geschäftsführer der Betreiberfirma Internetsysteme, überreichte das Präsent an das Servicecenter Ullmann & Köster GmbH in Wasserburg am Inn.

Der junge, aufstrebende Kfz-Betrieb bietet eine Werkstatt mit modernster Fahrzeugdiagnostik,

ware und Service. Nun rundet das leistungsfähige Fahrzeughandelsmodul der ELN das Sortiment des Betriebs ab.

Denn zum Leistungsumfang von U & K gehörte schon im letzten Jahr der Autoverkauf, im Schnitt ein Wagen pro Woche. Nach ausführlichen Internetrecherchen stießen Ullmann und Köster auf ELN, wo ihnen der optische Auftritt bei den externen

Verlinkungen der angeschlossenen Händler gut gefiel. Schon während der zweimonatigen,

kostenlosen Probezeit konnten sie fünf Fahrzeuge über ELN verkaufen, hauptsächlich Jahreswagen. Sehr wichtig ist für die beiden Kfz-Meister, dass sie als Freie Werkstatt jederzeit und schnell dem Kunden interessante Fahrzeuge zeigen können. Das ELN-Angebot überzeugte gleich doppelt: Einmal durch die eingestellten 30 000 Autos (darunter fast 10 000 Lagerfahrzeuge), zum anderen, weil neu eingestellte Fahrzeuge automatisch die einmal vorgegebene Kalkulation für den Endkundenpreis übernehmen. So sehen die Kunden zu jeder Zeit ein tagesaktuelles Angebot mit zutreffenden Preisen.

Besonders hervorgehoben haben die beiden Kfz-Meister den guten telefonischen Service. „Wir fühlen uns bei ELN sehr gut aufgehoben. Wenn man mal anruft, hat man das Gefühl, dass sich die Leute auch wirklich um einen kümmern. Als wir kürzlich zum Beispiel ein ganz bestimmtes Auto gesucht haben, gab man sich viel Mühe, um für uns die richtige Adresse zu finden“, berichtet Wolfgang Köster.

Mit Verkaufskonzept

Das hören die ELN-Verantwortlichen natürlich gern. Nicht umsonst werben sie mit dem Slogan „Die Einkaufsbörse mit dem Verkaufskonzept“. Dahinter steckt, dass ELN seine Teilnehmer sehr stark im Verkauf unterstützt. Dies geschieht schon aus Eigennutz, denn nur wenn die ELN-Teilnehmer Autos verkaufen, bleiben sie der Börse treu. Kein Autohändler wird 100 Euro Teilnahmegebühr pro Monat bezahlen, wenn er keinen Nutzen davon hat.

Was macht den Erfolg dieses Konzepts aus? Ein wichtiger Eckpunkt ist die strikte Auswahl und Kontrolle der

35 derzeit anbietenden Großhändler. Im Gegensatz zu anderen Börsen kann bei ELN eben nicht jeder anbieten, der einige Autos auf dem Hof stehen hat. ELN-Anbieter müssen Qualitätskriterien unterschreiben und insgesamt eine „Premiumgarantie für sicheren Einkauf“ leisten. Sie fordert die Übereinstimmung von Angebot und ausgeliefertem Auto in Ausstattung und vor allem im Preis, dann selbstverständlich Lieferfähigkeit und problemlose Abwicklung. Dinge, die eigentlich selbstverständlich sein sollten, die es aber im Alltag keineswegs sind.

Auf der ELN-Anbieterseite hat sich eine gesunde Mischung kleinerer und größerer Lieferanten aus dem In- und Ausland entwickelt. Firmen wie Auto Wilde, Jütten & Koolen, Eurocar Steuerer, GGH und Autohaus Brüggemann setzen einen guten Teil ihrer Fahrzeuge über ELN um. Auch Betriebe wie Dansk Autoimport aus Dänemark oder Viscaal aus den Niederlanden sind mit den Leistungen und der Zahl der über ELN umgesetzten Fahrzeuge zufrieden.

Stephan Maderner

ELN.DE
HÄNDLERBÖRSE
Premiumgarantie für sicheren Einkauf

dazu TÜV- und Reifendienst, Karosseriebau und Lackiererei sowie eine Reihe weiterer Leistungen bis hin zur Autovermietung. Die Atmosphäre ist freundlich und entspannt, die Kunden werden persönlich angesprochen, der Servicegedanke steht sichtlich obenan. Kurz: Ein „Servicecenter rund um Auto und Mobilität“, bei dem der Kunde im Mittelpunkt steht.

Auto-Fit-Partner

Vor zirka zwei Jahren hat sich der Betrieb der Auto-Fit-Servicekette angeschlossen und ist zufrieden mit deren Soft-