

Einkaufsportale / Mit Hilfe von B-to-B-Einkaufsbörsen können Händler ihr Fahrzeugangebot beliebig erweitern

Im Einkauf liegt der Gewinn

VON UDO SCHWICKAL

Der klassische Neuwagenverkauf trägt immer weniger zum Ertrag eines Autohauses bei. Ein wichtiges zusätzliches Standbein bietet hier das Gebrauchtwagengeschäft, wo ein Handelsvolumen von fast 7 Millionen Fahrzeugen auf professionelle Händler wartet.

Die wichtigste Voraussetzung für einen erfolgreichen Gebrauchtwagenverkauf ist allerdings ein breites und attraktives Fahrzeugangebot. Doch woher nehmen und nicht stehlen. Die folgenden Einkaufsportale bieten den Händlern vielfältige Möglichkeiten ihren Bestand per Internet auf Vordermann zu bringen sowie in den Handel mit Re-Importen und deutschen Lagerfahrzeugen einzusteigen.

Fahrzeuge per Mausclick

Die **Summit Auto Group** bietet nach eigenen Angaben die größte Einkaufsplattform für Neu- und Gebrauchtwagen im deutschen Markt an. Über das Produkt „summit auto finder“ lassen sich rund 10.000 Neu- und Gebrauchtwagen per Mausclick erwerben. Eine intelligente Datenbank erlaubt die gezielte Suche nach dem Wunschfahrzeug für den Händler oder direkt für den Kunden, nachdem die händler-eigene Margenkalkulation berücksichtigt wurde. Ein einfacher Mausclick genügt und die Summit Auto Group liefert das bestellte Fahrzeug innerhalb kurzer Zeit frei Haus zum Händler. Anschließend folgen 70 Tage zinsfreies Zahlungsziel und eine Rückkaufgarantie nach 130 Tagen zu 85 Prozent des Kaufpreises.

Die Restwertebörse **AUTOonline** hat in ihrem zehnjährigen Bestehen mehr als zwei Millionen Fahrzeuge eingestellt und sich zum führenden B-to-B-Portal für Unfall- und Flottenfahrzeuge entwickelt. Als reiner Internetmarktplatz verfügt AUTOonline über keine Lagerfahrzeuge, dafür werden

mittler den Auftrag und gibt ihn in das System ein. Der Rest erfolgt automatisch. Für den Kunden ist der Vermittler auch der Händler, so dass die Kundenadressen im Haus bleiben. Als Lieferanten arbeiten bundesweit große Händler, wobei in der Regel jeder exklusiv für ein Fabrikat zuständig ist.

Die nach eigenen Angaben am schnellsten wachsende Einkaufsbörse für Neu- und

Jungwagen Deutschlands,

ELN, hat im April ihren 400. Teilnehmer begrüßt. Das Service Center Ullmann & Köster hat sich vor zwei Jahren der AutoFit Servicekette angeschlossen. Mit ELN hofft man, ein leistungsfähiges Fahrzeughandelsmodul gefunden zu haben. Bereits während der kostenlosen Probezeit konnte der Betrieb fünf Fahrzeuge über ELN verkaufen, hauptsächlich Jahreswagen.

Die ELN-Händlerhomepage lässt sich auf die eigene Internetseite einbetten, so dass auch eine freie Werkstatt ihren Kunden jederzeit ein Angebot von nahezu 30.000 Autos, darunter 9.000 Lagerfahrzeuge, zeigen kann.

Walter Schiel, Geschäftsführer von ELN, sieht als wichtigen Erfolgsschritt die strikte Auswahl und Kontrolle der derzeit 35 anbietenden Großhändler wie beispielsweise Jütten & Koolen und Autohaus Brüggemann. Die Wiederverkäufer können sich über die ELN-Datenbank Fahrzeuge auswählen, den Endkundenpreis kalkulieren und schließlich die kalkulierten Angebote in die eigene Homepage übernehmen. Schon kann man sich als Mehrmarken-Center präsentieren und damit ein zusätzliches Standbein aufbauen. ■



täglich rund 2.000 Fahrzeuge neu eingestellt. Durch die exklusive Kooperation mit dem Sachverständigenverband BVS sind jetzt insgesamt mehr als 4.000 Sachverständigenbüros an die Plattform angeschlossen, die das Portal besonders zur Restwertermittlung nutzen.

Auf die Vermittlung von deutschen Neufahrzeugen und EU-Fahrzeugen hat sich die Datenbank **Tradelinx** des ehemaligen BMW-Händlers Jürgen Berten spezialisiert, der sein System als eine „Solidargemeinschaft zwischen Markenhändlern, Vermittlern und freien Händlern“ bezeichnet. Rund 1.500 Händler arbeiten mit Tradelinx als Vermittler streng nach den Regeln der GVO. Nachdem sich der Kunde für ein Fahrzeug entschieden hat, schreibt der Ver-

Unternehmen	Registrierte Händler	Gehandelte Fahrzeuge 2006	Fahrzeugangebot	Lagerfahrzeuge	Bezugsquellen	Zielgruppe	Händlerkosten (netto)	Besondere Leistungen
AUTO-online www.autoonline.de	2.000	511.000	Junge Gebrauchte, Leasingrückläufer, Unfallfahrzeuge, Inzahlungnahmen, Mietwagen	Nein, da reiner Internetmarktplatz	Unternehmen mit Kauffuhrparks, Autovermietungen, Leasingunternehmen, Autohäuser, Sachverständige und Versicherungen	B-to-B: Kfz-Gewerbe, Autohäuser, Sachverständige, Autovermietungen, Leasingunternehmen, Versicherungen, Kommunen, Firmen mit Kauffuhrpark	Aufnahmegebühr: 250 Euro Monatliche Grundgebühr: 39 Euro (inkl. 150 Freigebote in der Restwertbörse) Jedes weitere Gebot: 3 Euro Einstellung pro Fahrzeug: 17,50 Euro Pro gekauftes Flottenfahrzeug: 99 Euro Pro verkauftes Flottenfahrzeug: 79 Euro	<ul style="list-style-type: none"> • AUTOonline Abholgarantie • Modernste Software, Kundenbetreuung • Techn. Hotline, Schnittstellenservice, Prozessvereinfachg., Beratung, Inkasso • Europas größte Restwertbörse • Geprüfte Aufkäufer • Händler können eigene Fahrzeuge einstellen
ELN www.eln.de	35 Anbieter; 500 Wiederverkäufer	ca. 8.000	Alle Fahrzeuge der 35 Großhändler: Vom frei konfigurierbaren Wunschauto-Bestellangebot bis zum Gebrauchten (bis zu 5 Jahre) mit Ausnahme von Unfallfahrzeugen	Ja, ca. 9.000 Neu- und Jungwagen	35 Großhändler	B-to-B-Plattform für Wiederverkäufer	Bis zu 2 Monate kostenlose Probezeit, dann 100 Euro monatlich (3 Monate Mindestlaufzeit), einmalige Einrichtungsgebühr 150 Euro	<ul style="list-style-type: none"> • Kooperation mit ATR-Serviceketten • Freier Kontakt zu Lieferanten • Qualitätskontrolle des Lieferanten • Vorselektion des Fahrzeugangebots • Händlerhomepage mit Suchfunktion, Kalkulator etc. • Werbematerial, Firmenausstattung
Summit Auto Group www.summit-auto.de	2.886	950 Verkäufe	Neuwagen, Tageszulassungen, Mietwagen- und Leasingrückläufer, Junge Gebrauchte, Inzahlungnahmen, Reimporte, alle Arten von Gebrauchtwagen	Ja, ca. 9.700	22 Lieferanten; Angebote von Leasinggesellschaften, Großhändlern, Flottenbetreiber, Niederlassungen und Händlern werden gepoolt.	B-to-B: Werkstätten, GW-Händler, Vertragshändler	Marge an Fahrzeugen und Dienstleistungen; keine Mitglieds- oder Nutzungsgebühr	<ul style="list-style-type: none"> • Kostenlose Nutzung der Plattform • Zinsfreies Zahlungsziel bis 70 Tage • Transport frei Haus • Rückkaufgarantie zu 85% nach 130 T. • Finanzierung, Versicherung, Garantie • Pilotprojekt: Händler können eigene Fahrzeuge bei Summit Auto Finder einstellen
Tradelinx www.tradelinx.org	1.500, davon 60% Fabrikats-händler	ca. 4.000	Neuwagen (dt. Fabrikate), Dienstwagen, EU-Fahrzeuge	Ja, ca. 3.000	Fabrikatshändler, Hersteller	B-to-B: Autohändler	1% Provision je Verkauf	<ul style="list-style-type: none"> • Direkter Kontakt zwischen Vermittlern und Lieferanten • Umfangreiche Informationen, einfache Handhabung • Trennung von Verkauf und Administration (diese wird vollautom. abgewickelt) • Die Rechte an den Kundenadressen bleiben beim Vermittler