

Internetvertrieb

ELN-Händlernetzwerk wächst

Neue Entwicklungen im automobilen Online-Business für Autohäuser und Werkstätten



ELN-Macher Walter Schiel (Mitte) begrüßt das Glückwünscht das Unternehmer-Ehepaar Annett Mörsdorf-Schaum und Peter Schaum.

www.eln.de begrüßte im Saarland den 600. Teilnehmer der Einkaufsplattform für Händler. Walter Schiel, Geschäftsführer der Betreibergesellschaft S & S Informationssysteme, überreichte dem neuen Mehrmarkencenter Auto Mörsdorf-Schaum GmbH in Oberthal ein vier Meter breites Großbanner. Die Aufschrift lautete: „Euro Cars Mehrmarken Center“. Annett Mörsdorf-Schaum hatte

1992 als 22-Jährige das damalige Ford-Vertragshandelsunternehmen vom plötzlich verstorbenen Vater übernommen. Seit 1999 ist der Betrieb eine GmbH mit Ehemann Stefan Schaum als Geschäftsführer. Das Ehepaar sieht die Zukunft der Firma jedoch nicht als klassischer Vertragshändler, sondern als Mehrmarkencenter mit Schwerpunkt auf Gebrauchten.

„Geiz war vielleicht mal geil“, sagt Annett Mörsdorf-Schaum. „Jetzt heißt es: Qualität statt Quantität. Und das mit einem Servicekonzept rund um den Autokauf.“ Im Blickpunkt hat sie insbesondere solche Kunden, die ein bestimmtes Auto möchten, aber mit dem ganzen Drumherum

lität der Großhändler informierte sich das Ehepaar, welcher Kollege dort bereits Kunde ist (www.mehrmarken-center.de). Heute sieht die Autohaus-Chefin vor allem folgende Vorteile der Einkaufsbörse: „Die Seite ist übersichtlich und gut bedienbar, die Daten sind immer aktuell. Be-

des Fahrzeugver- und -ankaufs möglichst nichts zu tun haben möchten. Da bot sich ELN als Kooperationspartner an. Bereits in der Testphase konnte ein Kia Sorento über ELN verkauft werden. Dieses Auto hatte man bei Mörsdorf-Schaum wochenlang vorher gesucht, aber erst bei ELN gefunden.

Auf ELN war man durch eine Werbemail und durch Anzeigen gekommen. Beeindruckt von der Zahl und Qua-

sonders der Kontakt mit den Großhändlern gestaltet sich angenehm. Sie reagieren schnell, sind hilfsbereit, freundlich und liefern Fotos und nähere Infos sofort. Dazu kommt noch der Zeitvorteil, weil ich nicht mehr bei den unterschiedlichen Börsen und Großhändlern einzeln nachsehen muss.“

Die 600 ELN-Teilnehmer setzen gegenwärtig 1 200 Autos pro Monat über diese Börse um. *Stephan Maderner*