

22. Februar 2014

Erweiterte ,Powerkalkulation'

Im Dezember 2013 ist die neue Generation der sogenannten Powerkalkulation der B2B-Autohandelsbörse ELN.de (www.eln.de) an den Start gegangen. Die Powerkalkulation ermöglicht angeschlossenen Kfz-Betrieben die Kalkulation von rund 30.000

Autos, die von seriösen Großhändlern angeboten werden, in Preisgruppen. Auf jede Einkaufspreisgruppe



lassen sich feste Beträge oder Prozente aufschlagen. Das Programm errechnet dann die Endpreise und stellt die Fahrzeuge als Angebote des Wiederverkäufers dar. Diese kann er – farblich angepasst – in seine eigene Homepage einbetten.

Mit der neuen Version haben die Betriebe laut Angaben nun die Option, differenzierter zu wählen und zu kalkulieren: Der Wiederverkäufer kann künftig Angebote auch nach dem Preisabstand wählen, den der Anbieter zwischen Händlereinkaufspreis und seinem Endkundenpreis bietet. Zudem lassen sich Neuwagen und Gebrauchte verschiedener Altersklassen jetzt getrennt kalkulieren. Und jeder Fahrzeugkategorie (zum Beispiel ‚Jahreswagen‘) kann ein Bemerkungsfeld zugeordnet werden, in dem der Wiederverkäufer auf seine individuellen Leistungen aufmerksam macht.

CV