

Mehrmarkenhandel ohne Vorleistung

Als „Einkaufsbörse mit dem Verkaufskonzept“ beschreibt sich die **ELN-Händlerbörse auf ihrer Internetpräsenz**. Was darunter genau zu verstehen ist, hat der Gründer und Geschäftsführer der ELN-Händlerbörse Walter Schiel *GW-trends* im Interview verraten.

Von Dr. Martin Endlein

Eine der wichtigsten Voraussetzungen für ein erfolgreiches Gebrauchtwagengeschäft ist ein ansprechendes Fahrzeugangebot. Die ELN-Fahrzeughörse gibt Händlern die Möglichkeit, gemeinsam mit dem Kunden Fahrzeuge zu selektieren und bei Interesse per Mausklick zu kaufen.

Wodurch sich der Online-Dienst von anderen Anbietern abhebt und wie die Leistungen von ELN konkret aussehen, hat Geschäftsführer Walter Schiel *GW-trends* im Gespräch verraten.

Herr Schiel, was bedeutet die ELN-Börse für den Handel?

Walter Schiel: Die ELN-Börse ermöglicht es gerade kleineren Betrieben, ohne Vorleistungen in den zukunftsträchtigen Mehrmarkenhandel einzusteigen und damit eine klaffende Servicelücke zu schließen. Denn bisher mussten sie immer wieder Kunden wegschicken, nur weil sie deren Wunschauto nicht liefern konnten. Das ELN-Konzept mit Einkaufsangeboten aller Modelle aller Hersteller ermöglicht es den kleineren Betrieben, ihre Kunden festzuhalten und umfassend – auch durch Handel – zu bedienen.

Das bedeutet, Sie brauchen entsprechende Einlieferer in Ihre Börse. Wie sieht es da aus?

Walter Schiel: Bei ELN haben wir mittlerweile rund 40 ausgesuchte Großhändler, die auf unserer Datenbank ihre Ware anbieten. Unter den rund 20.000 Angeboten befinden sich etwa 10.000 neue und gebrauchte Lagerfahrzeuge sowie rund 1.500 Autos im Vorlauf. Allein der Zugriff



Daten und Fakten

Die im September 2003 gegründete ELN-Händlerbörse richtet sich an alle Autohäuser und Werkstätten. Dank eines breiten Fahrzeugsortiments ausgewählter Großhändler ermöglicht die Börse auch kleinen Handelsbetrieben den Auftritt als Mehrmarken-Center.

auf diese Riesenauswahl an kurzfristig verfügbaren Autos verschafft den Teilnehmern einen Wettbewerbsvorteil auch gegenüber dem Fachhandel.

Wie kann man Großhändler werden? Wie prüfen Sie die Einlieferer?

Walter Schiel: Jeder Großhändler wird von uns sehr genau überprüft. Jeder Anbieter verpflichtet sich, eine „Premiumgarantie für sicheren Einkauf“ zu leisten. Wird diese nicht eingehalten, schalten wir die Angebote des Großhändlers ab. Da wir

selbst nicht am Handel beteiligt sind (keine Provisionen etc.) und auch keine Kapitalverflechtungen mit Händlern haben, besteht hierbei volle Handlungsfreiheit. Wir sind neutral und unabhängig.

Womit verdienen Sie dann Ihr Geld?

Walter Schiel: Wer bei ELN zukaufen möchte, bezahlt bei uns eine Systemgebühr, d.h. wir leben von den Monatsbeiträgen der Teilnehmer. Deshalb sind wir sehr daran interessiert, dass alles reibungslos läuft, denn ein enttäuschter Teilnehmer würde keine 110 Euro im Monat bezahlen.

Kommen wir nochmals auf Ihre „Premiumgarantie für sicheren Einkauf“ zu sprechen. Wie sieht diese aus?

Walter Schiel: Unsere ELN-Teilnehmer haben die Fahrzeuge auf ihrer Homepage und nicht auf dem Hof – daher können sie die Fahrzeuge nicht zeigen oder eine Probefahrt anbieten. Deshalb ist es umso wichtiger, dass sie sich blind darauf verlassen können, dass die angebotenen Fahrzeuge auch wirklich so existieren, wie sie im Netz beschrieben sind und dass diese auch problemlos geliefert werden. Nur dann kann der Händler zu seinem Kunden sagen: „Wenn das Auto nicht so ist, wie wir es besprochen haben, brauchen Sie es nicht zu nehmen.“ Sollten Beschwerden von Wiederverkäufern eingehen, werden diese von der ELN-Zentrale sofort eingehend überprüft. Wenn der

Eindruck entsteht, dass der Großhändler nicht ins Konzept passt, werden dessen Angebote sofort abgeschaltet. Durch diesen rigorosen Ausleseprozess ist gewährleistet, dass der Handel auf ELN reibungslos läuft.

Verraten Sie uns ein paar Zahlen zu Ihrem Umsatz?

Walter Schiel: Der Umsatz der Einkaufsbörse ELN kann nur geschätzt werden, weil die Teilnehmer frei handeln können und keine Provisionen zahlen. Wenn man in 2008 von rund 600 ELN-Teilnehmern ausgeht und jeder Teilnehmer im Monat durchschnittlich zwei Autos verkauft, kommt man auf 14.400 verkaufte Autos über diese Börse. Unterstellt man einen Durchschnittswert von 18.000 Euro, ergibt sich ein geschätzter Jahresumsatz von 25.920.000 Euro, also knapp 26 Millionen Euro.

Mehrmarkenhandel

Walter Schiel bietet mit ELN eine Zukaufsmöglichkeit mit Preisvergleich. Einlieferer sind ca. 40 Großhändler.



ELN-Einkaufsbörse

- Ca. 40 von ELN geprüfte Großhändler als Einlieferer
- Rund 600 angeschlossene Händler
- Suchmaske für den Fahrzeugzukauf
- Großes Angebot an Marken, Modellen und Alterssegmenten
- Weitere Infos unter www.eln.de



Eine Plattform – viele Anbieter

Auf der Internetseite www.eln.de finden sich zahlreiche Angebote für den Handel.

Herr Schiel, herzlichen Dank für das Gespräch! ■