

ELN

Der Umweltprämie sei Dank

Konjunkturpaket führt zu Neuanmeldungen bei Händler-Einkaufsbörse



Autohändler können ELN.de zunächst zwei Monate testen, bevor sie sich zur längerfristigen Teilnahme entscheiden.

Im März 2008 steckte sich Walter Schiel, Geschäftsführer von S&S Internet Systeme, das Ziel, bis zum Jahresende 2008 1.000 Autohändler zu den Kunden seiner Einkaufsbörse zu zählen. Aufgrund der Wirtschaftskrise konnte er diese Zahl nicht erreichen. Mit der Umweltprämie legt das Interesse der Autohändler nun aber wieder zu.

Im Moment liegen Walter Schiel 107 Neuanmeldungen von Wiederverkäufern vor. ELN bietet seinen Kunden den angefangenen sowie den vollen Folgemonat zur Probe an. „Erfahrungsgemäß wird aber nur ein Teil dieser Probezeit-Teilnehmer anschließend zu zahlenden Dauerteilnehmern. Beim letzten Monatswechsel von Januar auf Februar blieben etwa 50 Prozent der Pro-

beteiligter fest bei ELN“, so Schiel. „Wir bieten allen Händlern ein Hilfstool, um die schlechte wirtschaftliche Situation gut zu bewältigen.“

Bestellmenge hat sich stark erhöht

Derzeit zählt ELN rund 600 Wiederverkäufer in der Datenbank. Ihnen stehen 40 Großhändler gegenüber, die über 40.000 Fahrzeuge anbieten, darunter rund 10.000 kurzfristig verfügbare Lagerfahrzeuge sowie etwa 1.500 Autos im Vorlauf. Die Zahl der Angebote ist laut Walter Schiel in den letzten Wochen etwas zurückgegangen: „Immer mehr Großhändler sind aufgrund des derzeitigen Kundenansturms wegen der Umweltprämie an ihrer Kapazitätsgrenze

angelangt und bitten darum, ihre Fahrzeuge aus der Datenbank zu nehmen, weil sie keine verärgerten ELN-Wiederverkäufer riskieren wollen.“ Wie Großhändler Lutz Krämer von



Oliver Brandt, Geschäftsführer vom Autohaus am Emspark in Leer, kauft einen Teil seiner Fahrzeuge bei der Händler-Einkaufsbörse ELN.de.

EU Automobile Krämer aus Lörzweiler berichtet, liefert er derzeit eine Bestellmenge innerhalb von vier bis sechs Wochen aus wie sonst in sechs bis acht Monaten.

Autohaus am Emspark nutzt ELN

Zu den Wiederkäufern zählt das Autohaus am Emspark in Leer. Geschäftsführer Oliver Brandt wurde im Januar 2007 auf ELN aufmerksam und integrierte das Angebot in seine Internetseite. Die Fahrzeuge sind unter den Menüpunkten „Unser Fahrzeugangebot“, „Fahrzeuge am Zentrallager“ und „Neuwagenkonfigurator“ gruppiert. Begleitend startete Brandt entsprechende Zeitungswerbung, die zahlreiche Kundenanfragen mit sich brachte. „Das System klappt wirklich“, sagt Brandt, „immer wieder kommen Leute mit Ausdrucken meiner Angebote, die sie mir vor die Nase halten.“

Zufriedene Kunden und guter Service sind Oliver Brandt sehr wichtig. Früher musste er ab und zu einen Kunden wegschicken, wenn er das Wunschauto nicht liefern konnte. Heute greift er auf das Angebot der 40 Großhändler zurück und bindet die Kunden so an sein Autohaus. Sein Fazit: „Monatlich kaufe ich bis zu 25 Fahrzeuge bei ELN ein. Wenn ich ELN nicht hätte, würde ich weniger verkaufen und hätte es insgesamt schwerer.“

Stephan Richter