

ELN.de

Vorsprung durch Rabatte

Einkaufsplattform bietet ihren Teilnehmern günstige Bestellneuwagen

Für den Kunden führen viele Wege zu einem Neuwagen. Auch die Bezugsquellen von freien Händlern oder markengebundenen Autohäusern, die ihr Angebot erweitern möchten, sind zahlreich. Noch zahlreicher sind die unterschiedlichen Rabattangebote der Hersteller und Importeure.

Die Einkaufsplattform ELN.de gibt ihren Teilnehmern nun ein neues System an die Hand, mit dem sie die unterschiedlichen Rabattkombinationen besser überblicken können. „Der Hauptzweck besteht aber darin, dem Teilnehmer überhaupt erst einmal Zugang zu Toprabatten zu verschaffen, an die er sonst nie herankommen könnte“, erklärt Walter Schiel, Geschäftsführer von ELN.de. Seit Februar hat das Unternehmen frei konfigurierbare Bestellangebote aller gängigen deutschen Hersteller im Programm. Diese lassen sich auch in die Internetseiten der Händler integrieren.

Bereits jetzt findet man auf der Händlerbörse neben rund 12.000 Lagerfahrzeugen von neu bis gebraucht annähernd 10.000 Bestellangebote, hauptsächlich EU-Neuwagen. Nun kommen zusätzlich geschätzte 10.000 deutsche Neuwagen als Vermittlungsangebote hinzu. Auf den Listenpreis von Grundmodellen sowie Fahrzeugen mit Sonderausstattung rechnet ELN einen Rabatt an. Dieser kann je nach Baureihe sehr unterschiedlich ausfallen.

Daher kalkuliert der Wiederverkäufer seinen Aufschlag auch nicht wie üblich auf Basis des Einkaufspreises, sondern

er bestimmt, wie viel Rabattpunkte er einbehält und wie viele er an seinen Endkunden weitergibt. Beispiel: Bei einem Neuwagen, der mit 18 Prozent Rabatt im System steht, kalkuliert der Händler fünf Prozent für sich und bietet das Fahrzeug mit den übrigen 13 Prozent Rabatt seinen Endkunden an.

Über 24.000 Rabattkombinationen

„Zu den Grundrabatten kommen in vielen Fällen noch Zusatzrabatte wie für Freiberufler, Landwirte, Behinderte und andere Gruppen. Zudem gewähren einige Hersteller sogenannte Eroberungsrabatte, wenn der Kunde bisher ein Fahrzeug eines anderen Herstellers fuhr“, erläutert Schiel. Über ELN.de haben die Händler Zugriff auf zirka 24.000 Rabattkombinationen.

Sobald der Händler gemeinsam mit dem Kunden das Fahrzeug konfiguriert und die Bestellung aufgegeben hat, übermittelt er den Auftrag an den ELN-Großhändler. Dieser wiederum leitet ihn an einen seiner angeschlossenen Vertrags-



Frank Chmielewski, Geschäftsführer Berich KG, und Walter Schiel, Geschäftsführer ELN.de, begrüßen die Kooperation der beiden Unternehmen.

händler weiter, der die Kaufbestätigung an den Endkunden sendet und anschließend das Fahrzeug mit voller Garantieleistung ausliefert. „Die ELN-Teilnehmer sowie der Großhändler fungieren bei dem Vorgang nur als Vermittler“, sagt Schiel.

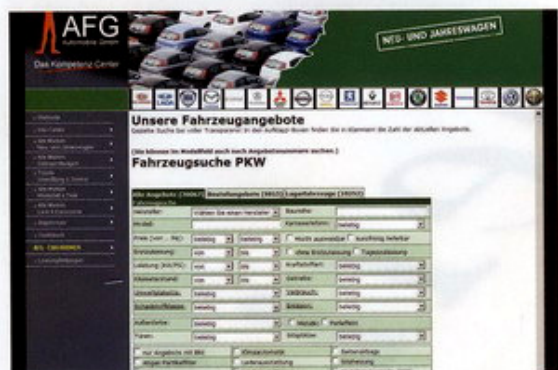
Im Fall von ELN tritt die Berich GmbH & Co. KG aus Arnsberg als Großhändler auf. Geschäftsführer Frank Chmielewski ist als Neuwagenvermittler bereits seit 2002 am Markt. Eines seiner Portale ist z. B. www.pkw-rabatt.de. Vom ADAC Westfalen e. V. empfohlen, war das Angebot zunächst

nur ADAC-Mitgliedern vorbehalten. Seit 2006 können aber alle Interessierten auf die Neuwagen zugreifen. Aus dem Unternehmen ging 2008 die Berich GmbH und Co. KG hervor. 2009 konnte die gesamte Firmengruppe mehr als 5.000 Neuwagenvermittlungen verbuchen. Die Fahrzeuge wickelt das Unternehmen über mehr als 30 angeschlossene Vertragshändler in ganz Deutschland ab.

„Der Reiz dieser Konstruktion ist, dass die ELN-Teilnehmer ihren Kunden praktisch jeden Neuwagen zu Konditionen anbieten können, mit denen sie herkömmliche Preise spielend unterbieten“, erklärt Chmielewski. „Manches Berich-Rabattangebot liegt sogar unter dem gängigen Einkaufspreis für normale Vertragshändler. Und trotzdem soll der Händler eine gute Marge erhalten.“

Allen Interessierten bietet ELN.de an, die Einkaufsplattform kostenlos zu testen. Die Probezeit gilt für den angefangenen und den kompletten Folgemonat.

Stephan Richter



Das Angebot von ELN.de lässt sich, wie hier bei der AFG Automobile GmbH, in jede Händler-Homepage einbinden.