

**Artikel aus kfz-betrieb online**

Autor: Thomas Weber

Datum: 19.09.2003

**Erfolgreicher Start der neuen Einkaufsbörse "ELN"****Das neue Mehrmarketenkonzept für Autohäuser erfreut sich offenbar eines guten Zuspruchs**

Mit der neuen Händler-Einkaufsbörse „ECM Logistik Netz“ (ELN) haben die Betreiber von „Euro-car-market.de“ offenbar ins Schwarze getroffen. Bereits während der Schnupperphase des Probetriebs meldeten sich nach eigenen Angaben unter [www.eln.de](http://www.eln.de) täglich bis zu 10 Händler an. "So konnte jetzt, zum Beginn des etwas verspäteten Starts, das Startpaket mit Software und Vertragsmappen an nicht weniger als 186 Interessenten abgeschickt werden", heißt es bei ELN.

Was ist das Besondere am ECM Logistik Netz für Neu- und Jungwagen? Bei ELN darf nicht jeder anbieten, der seinen Kollegen etwas verkaufen will. Die Zahl der Anbieter ist auf maximal 15 beschränkt, wobei diese Zahl derzeit noch nicht einmal erreicht ist. Anbieter auf ELN kann nur sein, wer sich zur Einhaltung hoher Qualitätsanforderungen verpflichtet. Diese beziehen sich auf die Verlässlichkeit und Wahrheit der Angebote und Ausstattungsbeschreibung ebenso wie auf die Zuverlässigkeit der Lieferung und den gebotenen Service.

Der Wiederverkäufer soll damit vom Risiko des grenzüberschreitenden Fahrzeughandels geschützt werden, so dass er sich ganz auf den Verkauf konzentrieren kann. Die angebotenen Neu- und Jungwagen kann er in seinen PC herunterladen, die Preise mit der gewünschten Handelsspanne versehen und die Autos (beliebig viele) dann als eigene Angebote auf der mitgelieferten Homepage anbieten. Bezahlt wird erst nach Verkauf und Bereitstellung. Die Monatsgebühren liegen bei ab 100 Euro.

Betrieben wird das ECM Logistik Netz ([www.eln.de](http://www.eln.de)) ebenso wie die Verkaufsdatenbank Euro-car-market.de von der S&S Internet Systeme GmbH in Mönchengladbach. "Unsere Zielgruppe für ELN sind die rund 30.000 kleineren und mittleren Autohäuser in Deutschland, die auf diese Weise schnell und kostengünstig in den zukunftssträchtigen Mehrmarketenvertrieb einsteigen können. Je größer das ELN wird, desto günstiger werden die Einkaufs- und Wiederverkaufspreise, desto besser die Margen für das "herkömmliche" Autohaus mit gewachsener Kundschaft", sagt Geschäftsführer Walter Schiel (im Bild).

---

**19.09.2003**

---