



ELN.de Fahrzeughörse



Ihr WUNSCH AUTO Spezialist

Alle Marken. Alle Modelle.



PIONIER DER NEUWAGENVERMARKTUNG PER INTERNET

20 Jahre EU-Autos im Netz

„Das wird nie 'was!“ So beurteilten 1996 viele die Idee einer Internet-Datenbank für EU-Neuwagen. Aber Walter Schiel ließ sich nicht davon abbringen und startete 1997. Der Erfolg sollte ihm Recht geben.



S&S-Geschäftsführer und ELN-Erfinder Walter Schiel.

Am 21. Februar 1997 um 21.00 Uhr war es soweit: Die Autobörse EU-Neuwagen ging online. „Wir starteten mit etwa 700 Autos und hatten vom Start weg rund 400 Besucher täglich“, erinnert sich Walter Schiel. Das Wochenmagazin Focus berichtete über „Euro-Autos aus dem Internet“ (Abb. links). Die AutoBild schrieb über die „erste Datenbank für EU-Neuwagen im Internet“ und die Passauer Neue Presse titelte „Zum günstigsten EU-Neuwagen surfen“.

Konzept: Sowohl als normale Einkaufsbörse für Wiederverkäufer als auch als Möglichkeit, die Fahrzeuge mit einem gewünschten Aufschlag zu versehen und sie auf der eigenen Homepage zum Endkundenpreis anbieten zu können. Das Konzept kam an, ELN entwickelte sich deutlich schneller als der EU-Neuwagenmarkt.

Heute bietet ELN 36.600 Fahrzeuge, davon 18.800 Lagerfahrzeuge. Die Angebote werden von 55 Großhändlern aus Deutschland und einigen Nachbarländern eingestellt und von rund 750 Wiederverkäufern auf deren Homepages angeboten. Auf der ELN-Jahrestagung am 10. und 11. März in Hamburg feiert S&S 20 Jahre Online-Präsenz im Fahrzeughandel. „Wir sehen uns als lernende Organisation. Solange wir immer mehr Autohäusern zu immer besseren Betriebsergebnissen verhelfen, haben wir unseren Firmenzweck erfüllt“, resümiert Walter Schiel.

Bei weitem nicht so begeistert waren die Autohändler. Es bedurfte enormer Überredungskünste, um sie für einen berichtenswerten Start zu gewinnen. Häufigster Einwand damals: „Im Internet sind doch nur Studenten und junge Freaks. Die haben kein Geld für einen Neuwagen.“ Auch die wagemutigsten Händler machten nur unter der Bedingung mit, dass alles garantiert kostenlos war. Für den völlig unwahrscheinlichen Fall, dass irgendwann vielleicht doch ein Auto übers Internet verkauft würde, versprachen sie gerne, eine kleine Provision zu zahlen.

Im Juni 1998 gründete Schiel die S&S Internet Systeme GmbH. 2002/2003 wünschten sich die Händler eine Einkaufsbörse nur für sich. Daraufhin entwickelte S&S im Herbst 2003 das Eurocar Logistic Netz (ELN). Unter www.ELN.de gab es erstmals ein zweistufiges



EU-Importe

Klick & kauf

Unterwegs im Internet. Auf Pirsch nach Auto-Schnäppchen aus ganz Europa. Eine neue Datenbank ermöglicht die Online-Recherche für jedermann

Importeure aus ganz Deutschland bieten ca. 2000 Wagen an

Wählen Sie bitte den gewünschten Hersteller!

Wählen Sie bitte das gewünschte Modell!

Wählen Sie bitte das gewünschte Modell!

Wählen Sie bitte das gewünschte Modell!

EU-NEUWAGEN

Preisvorteil durch RE-IMPORT

Orientierung leichtgemacht: Erst den Hersteller wählen, dann Modell und Ausstattungsmerkmale. Die Datenbank listet die gewünschten Modelle auf

■ So hat sich schon mancher seinen Urlaub vermasselt: Auf der Suche nach dem Wunschauto von Händler zu Händler gepöppelt, der Landessprache nicht mächtig, mit Händen und Füßen gekauert und am Ende doch niemandem ins Geschäft gekommen. Keine Erholung, kein neues Auto, nie wieder EU-Import!

Streßfrei: der Weg zum Graumimporteur. Der ist zwar meist nicht so günstig wie der Dealer im Ausland, aber gute Angebote hat er sicherlich auch. Ganz und gar streßfrei: die Schmächenlaad à la Comouter

ge in der wirklichen Welt. Faulheit erwünscht beim Fischzug der vierten Dimension.

www.eu-neuwagen.de, das ist die Adresse der ersten Datenbank für EU-Neuwagen im Internet. Wer sich bei der Bildschirm-Börse einmischt, kann gezielt nach einem Auto seiner Wahl suchen, und zwar deutschlandweit.

Die Abfrage ist logisch gegliedert: erst die Marke, dann das Modell, schließlich Ausstattungs-wünsche. Um dem Benutzer überflüssiges Klicken zu ersparen, wird gleich zu Beginn angezeigt, ob und wieviel Fahrzeuge des ie-scheint die Adresse. Und hoffen, daß das Auto noch auf dem Hof steht. Denn die Daten werden nur wöchentlich aktualisiert. Nicht ausschließen also, daß dort gelistete Modelle bereits verkauft sind. Also anrufen und klären.

Möglich auch, daß das Wunschmodell live und in Farbe doch nicht gefällt. Schließlich zeigt der Internet-Showroom nur nackte Zahlen und Buchstaben. Immerhin kommt man streßfrei vom Sessel aus auf die Schwäbchen-Spur. Und wenn's real so aussieht wie digital, lohnt