



Foto: Preisling

## NACHGEFRAGT

# „Wir etablieren ELN-Partner als Local Hero“

**Redaktion: Sie haben die Geschäftsführung von ELN-Gründer Walter Schiel übernommen. Welche Schwerpunkte setzen Sie?**



Foto: Gabriele Legros/ELN

Uwe Buchmann ist Geschäftsführer des Neu- und Gebrauchtwagenkonzepts ELN.

Uwe Buchmann: Es geht um den Erfolg unserer Partner am Markt. Deshalb entwickelt sich ELN immer mehr zu einer umfassenden Handels-, Service- und Informationsplattform. Beispielsweise haben wir die Lagerbestände unserer Partner vernetzt, sodass ein virtuelles Zentrallager entstanden ist. Begleitend dazu führen wir einen flächendeckenden Außendienst ein

flächendeckenden Außendienst ein

**Was heißt das konkret für Ihre Partner?**

Wir wollen, dass keiner unserer angeschlossenen Händler einen Kunden wegschicken muss, weil er dessen Wunschauto nicht liefern kann. Auf der anderen Seite kann sich natürlich kein Händler 40.000 Autos auf den Hof stellen. Das geht nur über die Webseite und die schnelle

Verfügbarkeit im Verbund. Unser Zusammenschluss von freien und Markenhändlern ermöglicht den Zugriff auf Fahrzeuge aller Marken und Modelle in allen Alters- und Preisklassen.

**Nach dem Fahrzeugverkauf kommt die Kundenbindung. Was tun Sie in dieser Hinsicht für Ihre Partner?**

Wir sehen uns als Marktplatz, der verschiedene Kundenwünsche erfüllt. Daher arbeiten wir mit Versicherungs-, Öl-, Teile-, Logistik-, Beratungs- und Leasingpartnern zusammen. Ziel ist es, den ELN-Betrieb als Local Hero in seinem regionalen Markt zu etablieren. Wir setzen aber auch schon früher im Kundenkontakt an, indem beispielsweise Händler Google-optimierte Webseiten erhalten können.

**Wie machen Sie die ELN-Partner fit für den Wettbewerb?**

Die Händler und ihre Mitarbeiter stehen im Fokus unserer Aktivitäten. ELN schult jeden Partner standortnah mindestens einmal im Jahr an verschiedenen Orten quer durch Deutschland. Unterstützung bieten wir zudem im Bereich Anzeigen und Radiowerbung. **us**