

Neues Mehrmarken-Center in Hamburg



Die Autohaus Michael Gruppe hat ihren ehemaligen Lexus-Betrieb in Hamburg in ein "Mehrmarken-Center" (MMC) umgewandelt.

© Foto: Autohaus Michael Gruppe

Die Autohaus Michael Gruppe hat ihren ehemaligen Lexus-Betrieb in Hamburg in ein "Mehrmarken-Center" (MMC) umgewandelt. Den Neustart feiert der Händler am 20. September mit den Kunden.

Mehr zum Thema Autohandel

- ▶ Rückrufe
Autohandel mildert Imageschäden
- ▶ "Quick Check"
Kundenbeziehungen im Blick behalten
- ▶ Verbandsumfrage
Fiat-Händler gegen neue Verträge

Die Autohaus Michael Gruppe hat ihren ehemaligen Lexus-Betrieb in Hamburg in ein "Mehrmarken-Center" (MMC) umgewandelt. Wie die S&S Internet Systeme GmbH, Betreiberin der Handelsmarke, am Dienstag bekannt gab, sei die Kundenfrequenz bereits deutlich angestiegen. Zum 20. September will das Handelshaus mit Prospekten und einer Vorab-Eröffnungsfeier das neue Konzept bekannt machen.

Die Autohaus Michael Gruppe hatte den Betrieb am Holstenhofweg 2007 für Lexus

streng nach CI gebaut. Nach dem Abschied von der japanischen Marke suchten die Geschäftsführer Günther Michael (sen.) und Sven Michael (jun.) seit April nach einer geeigneten Nachfolgenutzung. Die Gruppe betreibt sechs Autohäuser mit insgesamt 80 Angestellten.

Kern des Vertriebskonzepts ist die B2B-Autobörse ELN.de, die Autos von Großhändlern zum Wiederverkauf anbietet. Als Vertriebsmarke wurde 2012 die "Mehrmarken-Center"-Signalisation mit umfangreichem Werbemittelkatalog entwickelt. Laut Anbieter nutzen inzwischen 120 Partner das Konzept in Deutschland. (se)

25 Kommentare



Michael Kühn

31.08.2014

1

Ich betrachte generell ein Mehrmarkenautohaus als eine zukunftsweisende Alternative, viel zu lange haben die Hersteller, wie auch Importeure mit ihren "Planzahlen", sowie "kranken + selbstbeweihräucherten neuen Modellen" sämtliche Händler reihenweise veräppelt! - Vor über 10 Jahren schon hätte ich niemals einen Händlervertrag mit einem Hersteller unterschrieben, obwohl ich derartige Möglichkeiten hätte wahrnehmen können. Die Erträge waren doch zuletzt nur noch äußerst bescheiden gegenüber den immer neuen Forderungen seitens der Hersteller für weitere und neue Investitionen... - Die Autohaus Michael Gruppe wählte nach meiner Ansicht den richtigen Weg. Viel Glück u. Erfolg. Grüßle zum Sonntag Abend MK

Marko

29.08.2014

2

Viel Erfolg bei der Umsetzung des neuen erfolgversprechenden Konzepts! Mir Sicherheit wird der Ertrag besser sein als bei der bisherigen Nutzung. Die Entscheidungsfreiheiten werden auch viel größer sein als bei einem Herstellervertrag. Zusätzlich können ALLE Interessenten angesprochen und nicht nur 0,x% Lexus Liebhaber!

AM-SERVICE, Mundrziewski, Jürgen Mundrziewski

29.08.2014

3

Viele Fabrikate haben sich selbst durch Eigeninitiative einer verfehlten Vertriebspolitik vom Markt gedrängt, indem sie die kleinen Handelspartner gekündigt haben! Siehe Fabrikate, wie MAZDA, MITSUBISHI, NISSAN! In den 90-iger Jahren waren hier Zulassungen von 100.000 Einheiten zu verzeichnen. MAZDA heute nur knapp 46.000. Dieses Haus gibt dem Kunden die Chance direkt und individuell zu vergleichen. Dem Mehrmarkenhandel die Chance Margen zu erzielen, die der Vertragspartner oft nur schwerlich erreichen kann! Das Streben nach einer Marge von 6-8 oder mehr Bruttoertrag ist zu erlangen. Viele große Partner haben dies lange erkannt. Viele gekündigte Partner der letzten Jahre können Ihren Kunden erhalten, da "deutsche" Fabrikate in der Regel nur 2 Jahre Garantie gewähren, hat er sogar die Chance aus Kunden, die 2-jährige Fahrzeuge erwerben, Werkstattstammkunden zu machen. Damit sind die tragenden Säulen seines Geschäftes wieder im Lot. Er hat über diesen Weg die Betreuung und wieder eine Führung! Viel Erfolg ist garantiert.

D.Meister 4
29.08.2014
Ich bin seit einem Jahr dabei. Hatte vorher keine Auswahl an Fahrzeuge da ich neu Angefangen habe. Jetzt kann ich auch ohne großen Bestand auf dem Hof Fahrzeuge verkaufen. Bin auch nicht auf eine bestimmte Marke festgelegt. Kann mir die Marken aussuchen die ich will und lasse die anderen weg. Mit den Preisen ist es überall gleich du kannst immer was günstiger haben IRGENDWO aber wie viel Zeit nimmt das in Anspruch ! Mehr Marken - mehr Auswahl, das Konzept ist einfach und überzeugend. Ich finde Signalisation fällt auf und dafür ist Werbung ja auch da. Mehrmarkencenter, das ist ein Begriff den jeder Kunde sofort versteht. Viel Erfolg und gute Erträge an alle im Autohandel!

Ralf Buruck 5
29.08.2014
Mehr Markern - mehr Auswahl, das Konzept ist einfach und überzeugend. Die Signalisation fällt auf und dafür ist Werbung ja auch da. Mehrmarkencenter, das ist ein Begriff den jeder Kunde sofort versteht. Viel Erfolg und gute Erträge !

Slagman 6
29.08.2014
Ich wünsche der Michael Gruppe viel Erfolg mit dem MMC. Wir sind seit März MMC und haben schon einiges darüber bewegen können , obwohl wir die Außensignalisation noch nicht umgesetzt haben , wir haben viele neue Kunden auch im Service gewonnen. Mehrmarkencenter erklärt sich von selbst. Wichtig sind im Zukauf seriöse und zuverlässige Partner , es kommt nicht immer auf den letzten Euro an.

RB 7
29.08.2014
Das ist der richtige Weg !Das Konzept ist empfehlenswert und wird sich durchsetzen.

Carsten Behrmann 8
29.08.2014
Hallo, ich finde die Idee klasse und wünsche viel ErfolgHerzliche Grüße aus HannoverCarsten Behrmann

D.Farley 9
29.08.2014
Ahoi nach HH...mit Mehrmarkencenter volle Fahrt voraus!Wünschen der Autohaus Michael Gruppe allzeit gute Umsätze, zufriedene Kunden und immer genügend Fahrzeuge auf dem Hof!Willkommen im MMC Team!Harzliche Grüße aus Goslar!MMC Baßgeige

A. Knospe 10
28.08.2014

Nach 22 Jahren Vertragshandel sind wir seit einem Jahr Mehrmarkencenter. Der Umsatz hat sich mehr als verdreifacht, zu sehr fairen Konditionen für unsere Stamm- und zahlreichen Neukunden, die sich zu 90 % vorab online informieren. Fazit: Alles richtig gemacht!

König Richard 11
28.08.2014

Wir arbeiten seit Anfang an mit MMC und haben trotz spärlicher Signalisation recht gute Erfolge. Man muß ein System eben leben und betreiben, der Rest kommt dann von alleine.

stephan 12
28.08.2014

.... es wird einen Grund geben, warum jemand, der schon mehrere Autohäuser führt, jetzt eines der Häuser in ein Mehrmarken-Center umwandelt! Man wird seitens der Geschäftsführung schon wissen was man da tut, und das Für und Wider gegeneinander abgewogen haben ... Das Konzept eines Mehrmarken-Center ist mehr als nur die Beschaffung des / der günstigsten Autos – in dem Punkt, kann man im Internet immer jemanden finden, der das billiger hin bekommt! Viele Erfolg und herzlichen Glückwunsch zu der Entscheidung!

Tanja Ruiz 13
28.08.2014

Ich beglückwünsche Sie zur Teilnahme am erfolgreichen Mehrmarken-Center Konzept. Dass diese Strategie aufgeht, lässt sich durch belegbaren Anstieg von Verkaufszahlen nicht von der Hand weisen. Die Signalisierung ist auffällig und wird von Kunden gesehen, verstanden und angenommen, auch dies belegbar durch beachtlichen Werkstattzuwachs. Ich wünsche der Autohaus Michael Gruppe viel Erfolg, der sich sicher recht schnell einstellen wird!

D. Neumann 14
28.08.2014

Wir sind eines der ersten Mehrmarkencenter und das erste in unserer Region. Das ist das Beste was uns passieren konnte. Wir haben eine riesen Auswahl an Fahrzeugen, welche wir sofort liefern können. Diese auch zu vernünftigen Preisen. Das Wichtigste ist, dass wir uns an diese Lieferanten verlassen können, ohne wenn und aber. Wir wünschen euch viel Erfolg!

Torge 15
28.08.2014

Ich finde das Mehrmarkencenter System sehr gut. Man bekommt eine große Auswahl, es wird einem nicht versucht eine bestimmte Marke zu verkaufen und ich habe meinen Ansprechpartner vor Ort. Nach dem Preis allein darf man nicht gehen. Wenn man will, findet man im Internet immer einen günstigeren.

Heinz Niedermayer 16
28.08.2014

besser als Mehrmarkencenter ein paar hundert Autos im Jahr verkaufen als 30 Lexus!! Ich wünsche viel Erfolg!!

DF 17
28.08.2014

Hallo Sash, was sind denn das für "bessere Bezugsquellen" und "bessere ertragreichere Konzepte"? Der Wert dieser Aussagen würde durch Konkretisierungen deutlich erhöht werden. Der geneigte Leser könnte sich dann durch Vergleiche ein eigenes Urteil bilden. So steht die Aussage als bloße Meinung im luftleeren Raum.

VE 18
28.08.2014

Wir hatten die Farben bereits mit der alten Firmierung, und auch da sind sie eigentlich gut akzeptiert worden. Ja und das System ist vielleicht nicht das preisgünstigste im Einkauf aber alle bezogenen Fahrzeuge verursachen bei und keinerlei Folgekosten, welche bei anderen Bezugsquellen im Gebrauchtwagensektor so manchesmal die "ertragreicheren" Gewinne aufwogen. Fazit: Unsere Erfahrungen in einem guten Jahr als MMC sind überwiegend positiv.

Marco 19
28.08.2014

Mehrmarkencenter finde ich gut. Da organisiert jemand einen leistungsfähigen Händlerverband, die angeschlossenen Händler haben Zugriff auf einen sehr großen Fahrzeugpool, mit dem sich jeder Wunsch erfüllen lässt. Davon können die Kunden doch nur profitieren.

Peter Schaufelberger

28.08.2014

20

Werter "Sash", ich bin da ganz anderer Meinung. Wir sind seid über 2 Jahren Mehrmarkencenter. Unsere Verkaufszahlen haben sich mittlerweile gegenüber früher verdoppelt. Farbe zu grell? - graue Mäuse gibt es genug - bei uns und unseren Kunden kommt es gut an (80% Kunden ab Alter 40). Einkaufspreis - ja ok - günstiger könnte es immer sein aber mein Motto: Leben und leben lassen. Einen Schwaben zufrieden zu stellen ist schwierig - WIR SIND ES !

D.Moszicke

28.08.2014

21

Wir arbeiten schon seit Beginn mit der ELN zusammen. Jetzt auch als Mehrmarkencenter. Sicher gibt es überall auf der Welt günstigere Angebote. Aber hier sind die zuverlässigsten Wiederverkäufer am Werk und das ist mir ein paar Euro wert.

Greb

28.08.2014

22

Über Farben kann man sicherlich streiten, ... aber Konzepte deshalb ablehnen? Ich glaube, dass wir in Deutschland einen starken markenunabhängigen Autohandel benötigen. MMC scheint so ein Vertriebskonzept zu sein. Ich bin gespannt, wie es weitergeht. Auch von mir "Viel Erfolg!"

S. A.

28.08.2014

23

Optik gut, Preis gut, Viel Erfolg!

UM

28.08.2014

24

Kann mich der Meinung von Sash nur anschließen. Es gibt deutlich bessere Bezugsquellen für Fahrzeuge und noch bessere Konzepte für Mehrmarken-Handel als das von ELN entwickelte MMC. Naja jeder Händler hat ja die freie Wahl ob er sich an MMC oder andere binden tut.

Sash

27.08.2014

25

Ich halte davon nix, die Marke ist unbekannt, die Farbe ist viel zu grell was nicht vertrauenserweckend ist und die Preise der Einkaufsbörse nicht besonders attraktiv. Da gibt es deutlich bessere Bezugsquellen und bessere ertragreichere Konzepte. Trotzdem alles gute.
