

Automarkt - Gas geben, wenn die Branche bremst

26.10.2008, 16:49 | Tourismus, Auto & Verkehr

Pressemitteilung von: *S&S Internet Systeme GmbH*

Presseagentur: *eigener Bericht*



Kfz-Familienbetriebe sollten sich nicht von einer prognostizierten Insolvenzwelle irre machen lassen, sondern die Krise als Chance nutzen - dazu rät ELN-Chef Walter Schiel

Absatzkrise, Finanzkrise, Wirtschaftskrise, Talfahrt und Milliardenverluste bei den Autobauern, eine prognostizierte Insolvenzwelle im Kfz-Gewerbe - die Stimmung in der Branche ist so schlecht wie noch nie.

Doch wo bleiben konstruktive Gedanken? Wie sollen die 25.000 normalen, kleinen Autohäuser die Krise meistern und ihre Leute bezahlen? Insolvenz kann doch nicht das Ziel des Wirtschaftens sein. Gefragt sind Lösungen, die nicht erst riesige Größenordnungen voraussetzen, sondern auch dem Familienbetrieb eine Zukunft bieten. Dem Familienbetrieb, der seine gewachsene Kundschaft teils über Generationen aufgebaut, der in Immobilien und Maschinen investiert hat und der das Vertrauen seiner Kunden genießt. Es kann keine Lösung sein, diese Betriebe auszutrocknen, die Regionen zu entleeren und die Endkunden zu weiten Anfahrten zu anonymen Megazentren zu zwingen, wenn sie ihren Wagen zur Inspektion bringen wollen.

Doch muss das Heil immer in der schieren Größe liegen? Gibt es heute keine intelligenteren Konzepte? Wie wäre es, wenn man die Vorteile des Internets mit den unbestreitbaren Vorteilen des kundenorientierten Wirtschaftens in der Region kombinieren könnte? Ein solches Konzept müsste dem Betrieb vor Ort einen großen Pool zur Verfügung stellen, seine Verkaufsmöglichkeiten in jeder Hinsicht unterstützen, ihm aber keine Auflagen abnötigen. Also keine Gestaltungsvorschriften, keine Mindestabnahme, keine Provisionen, keine finanziellen Vorleistungen.

Einkaufsbörse mit Verkaufskonzept

Ein solches Konzept ist in den letzten Jahren in Deutschland herangewachsen. Es ist ELN.de, die Einkaufsbörse mit dem Verkaufskonzept. Grundgedanke ist hier, die Autohäuser und Werkstätten in die Lage zu versetzen, dass sie nie wieder einen Kunden wegschicken müssen, nur weil sie nicht sein Wunschauto liefern konnten. Ein zweiter Grundgedanke beschäftigt sich mit der Sicherheit des Einkaufs. Denn wie wir alle wissen, sind speziell die ganz besonderen Schnäppchen im Internet sehr häufig reine Lockangebote. Es darf nicht passieren – so die Überlegung bei ELN - dass der Teilnehmer für seinen Kunden nichts ahnend ein solches Lockangebot ordert und anschließend nicht nur Verlust macht, sondern sich beim Endkunden auch noch blamiert.

40 Anbieter und 600 Wiederverkäufer

ELN bietet deshalb eine Premiumgarantie für sicheren Einkauf, die von den rund 40 top-seriösen Großhändlern erfüllt wird. Rund 35.000 Autos sind auf ELN.de, darunter rund 10.000 kurzfristig verfügbare Lagerfahrzeuge (von neu bis 5 Jahre) sowie ca. 1.500 Autos im Vorlauf. Auf der Nachfrageseite haben sich inzwischen über 600 Wiederverkäufer diesem Konzept angeschlossen. Sie können die ELN-Autos schnell und einfach mit dem gewünschten Aufschlag kalkulieren und anschließend als eigene Angebote in die eigene Homepage einbetten. Die Angebote werden jede Nacht aktualisiert. Neu hinzugekommene Autos übernehmen automatisch die eingestellte Kalkulation.

Nie wieder einen Kunden wegschicken

Gerade in der heutigen schwierigen Situation ist es umso wichtiger, auf mehreren Standbeinen zu stehen. Nur-Werkstatt oder Nur-Verkauf oder Nur-Tankstelle ist out. Erst der Mix aus allem führt zur modernen Überlebensstrategie. Es kommt einfach darauf an, auf jeden Kundenwunsch eingehen zu können, den Kunden nie mehr wegschicken zu müssen. Und: Die Beratung ist objektiv und ganz auf die Bedürfnisse des Kunden bezogen. Denn man ist ja nicht darauf angewiesen, die Modelle nur eines einzigen Herstellers verkaufen zu müssen. So wird das Internet als ruhiger, jederzeit aktueller Einkaufspool im Hintergrund genutzt. Der Verkauf jedoch geschieht nach wie vor dort, wo er immer stattgefunden hat: Im Büro oder auf dem Hof des Kfz-Betriebes, sozusagen „Face to Face to the Customer“, wie es so schön auf Neudeutsch heißt.

Neue Maßnahmen zur Verkaufsunterstützung

Bald wird ELN noch wertvoller für seine Teilnehmer sein. Denn im November 2008 kommt ein zusätzlicher Extra-Marktplatz für ELN-Teilnehmer untereinander. Diese haben jeweils durchschnittlich 15-20 verkaufsfähige Wagen auf dem Hof, konnten die Autos bisher aber nicht im ELN.de anbieten, ohne als Großhändler aufzutreten. Der neue Extra-Marktplatz soll nun den Handel zwischen den ELN-Teilnehmern in zwei Rubriken ermöglichen: Fahrzeug-Angebote sowie Fahrzeug-Suche. Eine diesbezügliche Umfrage unter den ELN-Teilnehmern ergab ein sehr hohes Interesse (91% „Ja sehr“ bzw. „ja“). Die Erwartungen an die Qualität der Kollegen-Autos und deren Preis-Attraktivität sind hoch. Man ist aber auch selbst bereit, zu Händler-Einkaufspreisen anzubieten (85%).

So wird ELN.de konsequent zur B2B-Drehzscheibe ausgebaut, an der man nicht mehr vorbei kommt. Gerade in schwierigen Zeiten ist ein praxisgerechtes Verkaufsförderungsinstrument umso wichtiger. Dies umso mehr, als ELN.de mit einem derzeitigen Monatsbeitrag von 110,- Euro netto ausgesprochen preiswert ist.

Betrieben wird ELN.de von der S&S Internet Systeme GmbH in Mönchengladbach, die sich seit Februar 1997 mit der Autovermarktung über Internet beschäftigt. Die gesammelte Branchenerfahrung und der enge, tägliche Händlerkontakt ermöglichen es der S&S, schnell und gezielt auf Marktveränderungen zu reagieren. Die S&S beschäftigt derzeit 15 Mitarbeiter, davon 3 ausschließlich für die Händlerberatung.

Portrait

Die S&S Internet Systeme GmbH (www.ssis.de) hat den Autohandel zum Thema. Sie betreibt mehrere Autobörsen, Datenbanken und Homepages, ist aber selbst nicht am Autohandel beteiligt. Die S&S stellt Marktplätze und Konzepte zur Verfügung und ermöglicht insbesondere kleineren Betrieben ein zusätzliches Standbein durch Mehrmarkenhandel ohne Risiko.

Die Börse für Mehrmarkenhandel (www.eln.de) soll zur europäischen Drehscheibe für den B2B-Handel mit Neu- und guten Gebrauchtwagen ausgebaut werden.

News-ID: 254035 • Views: 180 (Stand: 08.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/254035/Automarkt-Gas-geben-wenn-die-Branche-bremst.html>