



Bild: SAS Internet Systeme GmbH

artner
enkon-
ELN)
1 neuen
f Services.

MEHRMARKENKONZEPTE

Zeit genutzt

Neue Software, Onlinekauf und Autoabos: Die verschiedenen Mehrmarkenkonzept-Anbieter haben die vergangenen Monate genutzt, um ihre Services und Angebote für Händler zu erweitern. Ein Überblick.

Was ist 2020 gut gelaufen? Viele Unternehmen würden auf die Frage wohl antworten, dass sie durch die Pandemie gezwungen wurden, neue Wege zu gehen. Und dass sie Zeit hatten, neue Projekte anzuschleichen. Das trifft auch auf die verschiedenen Mehrmarkenkonzept-Anbieter zu, die das vergangene Jahr genutzt haben, um für ihre Handelspartner neue Angebote und Services zu entwickeln.

Der Umsatzrückgang im März 2020 hat viele Händler zwingen lassen, sich in viele Richtungen zu bewegen. Insbesondere die Fahrzeugvermittlung, die Kundenberatung und Finanzierung sind Bereiche, die sich besonders stark verändert haben. Die Händler haben sich gezwungen gesehen, neue Wege zu finden, um ihre Kunden zu unterstützen. Ein Beispiel ist die Einführung von Onlinekauf und Autoabos, die es den Kunden ermöglichen, ein Fahrzeug zu kaufen oder zu mieten, ohne den Händler verlassen zu müssen.

Neues Händlerportal bei Volvo
Die Händlerportale sind ein zentraler Punkt für den Vertriebs- und Marketingbereich der Hersteller. Volvo hat ein neues Händlerportal entwickelt, das es den Händlern ermöglicht, den Verkauf von Fahrzeugen zu vereinfachen. In dem Portal können Händler sehen, wie sich das Modell der Produktion verändert hat, wie sich die Nachfrage verändert hat und wie sie die Produktion steuern können.

Das Lieferantennetzwerk ist ein weiterer wichtiger Aspekt für die Hersteller. Die Lieferanten sind für die Produktion von Fahrzeugen unverzichtbar. Die Hersteller haben sich gezwungen gesehen, ihre Lieferantennetze zu erweitern, um die Produktion zu sichern. Ein Beispiel ist die Einführung von Onlinekauf und Autoabos, die es den Kunden ermöglichen, ein Fahrzeug zu kaufen oder zu mieten, ohne den Händler verlassen zu müssen.

Wichtig ist den Händlern die Verbesserung der Kundenberatung. Die Kundenberatung ist ein zentraler Punkt für den Verkauf von Fahrzeugen. Die Hersteller haben sich gezwungen gesehen, ihre Kundenberatung zu verbessern, um die Produktion zu sichern. Ein Beispiel ist die Einführung von Onlinekauf und Autoabos, die es den Kunden ermöglichen, ein Fahrzeug zu kaufen oder zu mieten, ohne den Händler verlassen zu müssen.

Die Hersteller haben sich gezwungen gesehen, ihre Kundenberatung zu verbessern, um die Produktion zu sichern. Ein Beispiel ist die Einführung von Onlinekauf und Autoabos, die es den Kunden ermöglichen, ein Fahrzeug zu kaufen oder zu mieten, ohne den Händler verlassen zu müssen.

Die neue Plattform ist ein weiterer wichtiger Schritt für die Hersteller. Die Plattform ermöglicht es den Händlern, den Verkauf von Fahrzeugen zu vereinfachen. Ein Beispiel ist die Einführung von Onlinekauf und Autoabos, die es den Kunden ermöglichen, ein Fahrzeug zu kaufen oder zu mieten, ohne den Händler verlassen zu müssen.

Erneuerte Datenbank bei ELN

Der Mönchengladbacher Dienstleister ELN arbeitet unterdessen daran, seine Datenbank komplett neu aufzusetzen. Sie soll künftig schneller und nutzerfreundlicher sein. Anfang März 2021 hat das Unternehmen bereits eine neue Fahrzeugsuche veröffentlicht. Endkunden haben jetzt deutlich mehr Filtermöglichkeiten. ELN reagiert damit auf Feedback seitens der Kunden – die Visits der Autohaus-Websites haben sich im vergangenen Jahr deutlich erhöht.

Den erhöhten Traffic nahm ELN zum Anlass, ein „Homeschooling“ für interessierte Händler anzubieten, die den Dienstleister kennenlernen möchten. In vier Modulen sollen die Teilnehmer für den erfolgreichen Onlinehandel fit gemacht werden.

SAS: Neue Händlerwebseite

Die „Zukunftsgemeinschaft Automobil“ (ZGA) hat das vergangene Jahr genutzt, um eine neue, moderne Händlerwebseite zu entwickeln. Diese Website ist für den Verkauf von Fahrzeugen optimiert und ermöglicht es den Händlern, den Verkauf zu vereinfachen. Ein Beispiel ist die Einführung von Onlinekauf und Autoabos, die es den Kunden ermöglichen, ein Fahrzeug zu kaufen oder zu mieten, ohne den Händler verlassen zu müssen.

Die neue Plattform ist ein weiterer wichtiger Schritt für die Hersteller. Die Plattform ermöglicht es den Händlern, den Verkauf von Fahrzeugen zu vereinfachen. Ein Beispiel ist die Einführung von Onlinekauf und Autoabos, die es den Kunden ermöglichen, ein Fahrzeug zu kaufen oder zu mieten, ohne den Händler verlassen zu müssen.

Onlinekauf bei Audi

Das Unternehmen Audi hat den Onlinekauf von Fahrzeugen eingeführt. Dies ermöglicht es den Kunden, ein Fahrzeug zu kaufen, ohne den Händler verlassen zu müssen. Ein Beispiel ist die Einführung von Onlinekauf und Autoabos, die es den Kunden ermöglichen, ein Fahrzeug zu kaufen oder zu mieten, ohne den Händler verlassen zu müssen.

Die Hersteller haben sich gezwungen gesehen, ihre Kundenberatung zu verbessern, um die Produktion zu sichern. Ein Beispiel ist die Einführung von Onlinekauf und Autoabos, die es den Kunden ermöglichen, ein Fahrzeug zu kaufen oder zu mieten, ohne den Händler verlassen zu müssen.

Die Hersteller haben sich gezwungen gesehen, ihre Kundenberatung zu verbessern, um die Produktion zu sichern. Ein Beispiel ist die Einführung von Onlinekauf und Autoabos, die es den Kunden ermöglichen, ein Fahrzeug zu kaufen oder zu mieten, ohne den Händler verlassen zu müssen.

Zurückhaltung bei E-Mobilität

Insgesamt hält die E-Mobilität bei den Konzeptanbietern jedoch eher langsam Einzug. Toha bietet zwar Hybrid- und E-Fahrzeuge an. Das Angebot attraktiver Fahrzeuge in der EU, die den Förderkriterien des BAFA genügen, sei allerdings noch überschaubar, sagt Andreas Jonscher. ELN hat Anfang des Jahres den Importeur Elaris, der chinesische Elektroautos auf den deutschen Markt bringt, als Lieferanten angeschlossen. Die Händler würden das Elektrothema bislang allerdings noch verhalten angehen. Auch DAGD-Geschäftsführer Tobias Ritter berichtet, dass E-Mobilität zwar eine wachsende Bedeutung habe, die Händler aber noch hinterherhinken: „Gerade kleinere Betriebe tun sich noch schwer.“

NOCH FRAGEN?

Yvonne Simon, Redakteurin
„Die Mehrmarkenkonzepte gehen mit der Zeit und bauen vor allem ihre digitalen Angebote aus.“
☎ 0931 418-2318
✉ yvonne.simon@vogel.de

Anbieterübersicht: Mehrmarkenkonzept-Anbieter

Marken	Anzahl der angebotenen Fahrzeuge	Kosten	Anzahl der Partner	Kontakt	
ELN	alle Fabrikate, die auf dem deutschen Markt vorhanden sind	ca. 40.000 sowie alle konfigurierbaren Neuwagen	149 Euro monatlich zzgl. 190 Euro einmalige Einrichtungsgebühr, 50/150 Euro monatlich zusätzlich für die Marken „Ihr Wunschauto Spezialist“ (IWAS)/„Mehrmarken-Center“ (MMC), Systemstart IWAS: 590/MMC 1.190 Euro	850	ELN-Kundenberatung, marketing@ssis.de, Tel.: 02166 989700

Quelle: Anbieter, Stand: März 2021, kein Anspruch auf Vollständigkeit