

ELN-Powerkalkulation. So macht kalkulieren Spaß.

Bestimmen Sie den richtigen Endkundenpreis schnell und genau für tausende von Angeboten

1. Angebote auswählen

⇒ nach übergeordneten Kategorien

z.B. nur Jungwagen 0-2 Jahre, nur Angebote mit Bild, Neuwagen ohne Tageszulassung usw.

⇒ nach Hersteller

einzelne Hersteller oder Modellreihen ausschließen

⇒ nach Preisabstand

Wenn der Großhändler dasselbe Auto auch an Endkunden anbietet, sollte der Abstand zwischen Endkundenpreis und Ihrem Einkaufspreis möglichst einige hundert Euro betragen. Sie können hier einstellen, wie hoch er mindestens sein soll. Dabei sehen Sie live, um wie viel die Zahl der Angebote sinkt, je höher Sie den Abstand einstellen.

2. Kalkulation der ausgewählten Angebote

⇒ nach Preisgruppen

Sie können bei Fahrzeugen im Brutto-Einkaufspreis von z.B. 10.000-12.500 Euro einen anderen Aufschlag festlegen als bei Fahrzeugen der Einkaufs-Preisgruppe 20.000-25.000 Euro. Sie können in jeder Preisgruppe separat in Prozent oder festen Euro kalkulieren. Sicherheitshalber sind zunächst pauschal in jeder Preisgruppe 500,- € Aufschlag vorgegeben.

Neu hinzukommende Angebote übernehmen automatisch Ihre für die entsprechende Preisgruppe eingestellte Kalkulation.

⇒ nach Anbietern

Die ELN-Anbieter sind von Ihrem Standort unterschiedlich weit entfernt. Entsprechend unterschiedlich sind die Transportkosten. Hier bestimmen Sie separate Aufschläge auf Ihre Kalkulation, abhängig vom Anbieter. Durch Klick auf die Postleitzahl wird Ihnen die Luftlinien-Entfernung zum jeweiligen Anbieter angezeigt. Sie können auch das Zubehör einzelner Anbieter beaufschlagen.

Sie können einzelne Anbieter auch komplett ausschließen.

Wichtig: Bei der Hereinnahme eines neuen Anbieters übernehmen dessen Angebote zwar automatisch die von Ihnen eingestellte Preisgruppen-Kalkulation, nicht jedoch die anbieterspezifischen Transportkosten. Diese müssen Sie für jeden neuen Anbieter separat eingeben. Sie bekommen von uns immer eine Infomail, sobald wir einen neuen Anbieter vorstellen.

⇒ **nach Rabatten**

Hier geht es um die Vermittlung deutscher Bestellfahrzeuge. Die Einkaufskonditionen für diese Fahrzeuge werden in Rabattprozenten angegeben. Sie entscheiden, wie viele Prozentpunkte Sie einbehalten wollen und wie viele Sie an Ihre Kunden weiter geben. Beispiel: Ein Wagen wird mit 18% Rabatt vom Listenpreis angeboten. Sie stellen 5% für sich ein. Das Programm weist den Wagen dann mit 13% Rabatt für Ihre Endkunden aus.

Ihre Rabattkalkulation bezieht sich in der Regel auf den Grundrabatt. Zusatzrabatte wie z.B. für Behinderte kommen für den Kunden oben drauf. Nur in wenigen einzelnen Fällen können Sie auch bei Zusatzrabatten eine Marge für sich bestimmen.

3. Einstellungen

⇒ **Rundungen**

Stellen Sie hier ein, ob die Endpreise auf 5 Euro, 10 Euro usw. gerundet werden sollen.

⇒ **Verkaufspreise unter der Tausenderschwelle**

Wenn das Programm einen Endkundenpreis von z.B. 15.047,- Euro errechnet, ist das kein sehr verkaufsfördernder Preis. Sie können nun einstellen, dass in solchen Fällen ein Preis unterhalb der Tausenderschwelle angezeigt wird. Wenn Sie hier 10,- Euro anklicken, wird das Auto für 14.990,- Euro angezeigt, also 10,- Euro unter der Tausenderschwelle.

4. Fertigstellen

⇒ Alles, was Sie bis hier festgelegt haben, hat sich das Programm gemerkt. Es wurde aber noch nichts berechnet. Sie haben jetzt die Möglichkeit, Ihre getroffenen Einstellungen noch einmal zu überprüfen. Erst wenn Sie dann auf „**Berechnung starten**“ klicken, rechnet das Programm sämtliche Preise der ca. 30.000 Angebote neu nach Ihren Vorgaben aus.

Die ELN-Powerkalkulation ist ein machtvolles, absolut einzigartiges Instrument und gibt Ihnen die Möglichkeit, auch größte Fahrzeugmengen individuell zu kalkulieren, wettbewerbsfähige Preise zu bestimmen und trotzdem ertragreiche Margen zu erzielen.