

Einkaufsgenossenschaft Automobile (EGA)

# Ertragssicherung

Bei vielen Händlern leidet der Ertrag. Die EGA bietet Lösungen.

Auch der gepflegteste Fahrzeugbestand ist derzeit kein Patentrezept gegen sinkende Bruttoerträge pro Einheit. Für die notwendigen Erlöse sind zusätzliche Verkäufe erforderlich – oder neue Konzepte.

Die Einkaufsgenossenschaft Automobile bietet erprobte und praxistaugliche Lösungen: nützliche Bausteine, die Kosten senken, Transparenz erhöhen, Erträge steigern oder Kundenbeziehungen festigen. Wir stellen einige der frei kombinierbaren Bausteine und deren Nutzer vor.



Der eigene Bestand lässt sich mit dem EGA-Fahrzeugpool gezielt abrunden. Die individuelle EGA-Webseite für Händler bietet eine suchmaschinen-gerechte Präsentation.

## Standkosten optimieren

Mehr als die Hälfte der Autohändler wartet 30 und mehr Tage bis zur ersten Gebrauchtwagen-Preiskorrektur. „Das halte ich für zu lang“, sagt Carsten Warhold. Der Wittener EGA- und Nissan-Partner überprüft mindestens alle 14 Tage die Preise.

„Früher fand ich Preiskontrollen nervig und habe das oft hinausgezögert“, erinnert sich der engagierte Autohausinhaber. „Mittlerweile nutze ich ganz konsequent die Lösungen der EGA. Und weil ich damit auf einen Blick informiert bin und auf einen Klick den Preisvergleich vornehmen kann, kümmere ich mich sehr viel sorgfältiger.“

Auf einen Blick sieht er, wie viel Zugriffe die EGA-Standtageampel ausweist. „Grüne Ampelzeichen zeigen mir, dass ein Fahrzeug gut bebildert, beschrieben und bepreist ist.“

## Bestandsabrundung mit Pool-Fahrzeugen

Zwölf EGA-Prospekte jährlich öffnen dem Autohaus Cordes aus Dortmund den Weg in gleich zwei Kontaktkanäle: „Jeder Prospekt bringt uns ab dem Verteilertag doppelte Frequenz: zum einen im Autohaus, zum anderen auf der Webseite“, berichtet Thorsten Cordes.

Seine eigene Autohaus-Webseite hat er soeben mit der EGA überarbeitet: „Neben einem zeitgemäßen Design ging es uns vor allem um technische Details, insbesondere eine interaktive Fahrzeugsuche und die schnelle Preisanpassung über unseren Verkäuferarbeitsplatz EGA-

NET.“ Auf der Webseite [www.auto-cordes.de](http://www.auto-cordes.de) ergänzt er den eigenen Fahrzeugbestand zudem um ausgewählte EGA-Poolfahrzeuge und kommt so auf ein Angebot von über 2.000 Autos.

„Standkosten verursachen dabei nur unsere eigenen 80 Autos. So können wir viel Auswahl bieten, ohne dass uns Wertverluste die Erträge vernichten.“ Alle Fahrzeuge sind auch über die Cordes-App oder die Cordes-Facebookseite zu entdecken. „Wir halten die Standtage mit der Präsenz in allen Medien bei unter 70 und sichern uns damit stabile Erträge.“



Thorsten Cordes hat seit dem Web-Relaunch 30 % mehr Anfragen.

Zusätzlich bietet die EGA:

- gemeinsamer Paketeinkauf
- Einkaufsfinanzierung
- Marketingunterstützung
- Prospektwerbung
- individuelle Webseiten
- Apps & Social Media
- POS-Lösungen



Werden beim Verkauf alle Zusatzerlöse ausgeschöpft? EGA-Händler nutzen einen Reifenshop für Reifen und Felgen (links) und können eine virtuelle Felgenanprobe anbieten (oben).

## Mehrerlöse durch Zusatzangebote für alle Marken

Die Standtage-Ampel (oben) zeigt, ob das Fahrzeug richtig präsentiert und eingepreist ist. Der EGA-Qualitätscheck (links) objektiviert den Ankauf und erleichtert Verhandlungen.



Carsten Warhold nutzt EGA-Lösungen für seine Preiskontrollen.

Aktiv wird er immer dann, wenn die Ampel gelb oder rot leuchtet. „Dann nutze ich den EGA-Preisvergleich. Er bietet mir mit einem Klick den Abgleich mit den aktuellen Börsenpreisen.“

Für faire Ankaufpreise bietet die EGA einen Qualitätscheck mittels Tablet-PC. „Wir erhalten damit einen marktgerechten Ankaufpreis – und die Akzeptanz beim Kunden ist höher. Mit dieser Gesamtlösung sichern wir uns weiterhin gute Margen.“

**Zusätzlich bietet die EGA:**

- Bestandsstatistik nach Modellen und Marken
- Zukaufsempfehlungen

Drei Markenpylone standen zeitweilig vor Ino Jannings Nordhorner Autohaus. Von zwei Marken hat sich der Unternehmer mittlerweile getrennt. Mit Citroën und EGA hat er seinen perfekten Mix gefunden. „Als EGA-Partner bekomme ich die Kunden, die mich als Citroënhändler links liegen lassen. Und ich kann mit diesen Kunden gutes Geld verdienen.“

Das Zauberwort sind die Zusatzerlöse. Mit dem eigenen EGA-Reifenprospekt holt sich Janning neue Kunden ins Haus: „Die Prospekte bieten eine attraktive Übersicht über unsere Angebote. Ist der Interessent dann da, können wir ihm mit unserem EGA-Reifenshop wirklich jeden Wunsch erfüllen.“

Fest hinterlegte Aufschläge sorgen für eine sichere

Preisgestaltung ohne störendes Katalogblättern.

„Als echter Hinkucker erweist sich regelmäßig die Felgenanprobe. Wir wählen das Auto des Kunden in der passenden Farbe aus und zeigen dann, wie die jeweilige Felge wirkt. Bei älteren Fahrzeugmodellen wirkt dieser Effekt besonders gut.“

Nur Zusatzangebote bringen Zusatzerlöse, ist sich Ino Janning sicher. „Wir achten deshalb darauf, dass jeder Reifenwechsel mit einem Sicherheitscheck kombiniert wird.“ Damit das auch bei Fahrzeugen anderer Hersteller gelingt, setzt Janning den Mehrmarkentester der EGA ein: „Er hat für uns zwei große Vorteile: Durch den Tablet-PC ist die Anwendung sehr flexibel. Und durch die vorinstallierten Original-Diagnosesy-



Ino Janning setzt auf Zusatzerlöse durch den Reifenhandel.

steme der Hersteller gewinnt der Kunde sofort Vertrauen in unsere Bewertung.“

**Zusätzlich bietet die EGA:**

- Marketingunterstützung
- Mitarbeiterschulungen
- Mehrmarkentester mit Original-Diagnosesystemen diverser Hersteller
- Garantielösungen
- Reifen-Servicepakete
- Software und Systeme für die Einlagerung
- Reifengarantie

### Info-Veranstaltung und Kontakt

**EGA-Live** am 21. November 2012 in Dortmund: Praxisbeispiele zur EGA-Systemnutzung, Einsatz der EGA-Leistungen in markengebundenen & freien Betrieben.

**EGA-Erfa-Kreis** am 22. & 23. November 2012: Inhaberrunde mit Betriebsbesuch und betriebswirtschaftlicher Beratung. Moderation und Training durch Reinhold Thalhofer.

**Einkaufsgenossenschaft Automobile (EGA):** Information und Beratung durch die EGA-Händlerbetreuer.  
 Telefon: 0800-342 0800  
 E-Mail: info@ega.eu, Internet: www.ega.eu

### Mehr Informationen



Sie möchten wissen, welche EGA-Leistungen für Sie sinnvoll sind?  
 Mehr Infos und Details zu einer passgenauen EGA-Partnerschaft finden Sie unter [www.ega.eu/2012.html](http://www.ega.eu/2012.html)