



10 Jahre Einkaufsgenossenschaft Automobile

# Von der Idee zum erfolgreichen Mehrmarken-System

Die Geschichte der EGA ist eine Gründergeschichte, wie sie im Buche steht: Aus der Herstellerkündigung heraus gründen sieben Autohändler eine Genossenschaft. Sie schließen mit eigenen Strukturen alle Einkaufs- und Orga-Lücken, die die Kündigung verursacht. Und sie stellen fest, dass die praxisgerechten Lösungen Erfolg bringen.

**„Dank EGA macht der Autohandel wieder Spaß“**



**Angela und Raimond Gustorf** vom Autozentrum West in Barsinghausen hatten nach der Insolvenz 2005 keine Freude mehr am Autohandel. Dann gestaltete sich die Suche nach einem neuen Markenpartner schwierig: „Es hagelte Absagen. Erst die EGA bot uns passende Rahmenbedingungen.“

Mit der EGA als Mehrmarken-Marke holte das Familienunternehmen alte Kunden wieder zurück – und gewann neue. Angela Gustorf: „Nach-

dem die Lieferantenstruktur dank EGA wieder stand, haben wir schrittweise Verkauf, Werkstatt und Reifengeschäft forciert.“

### Vorteil *Erfa-Kreis*

Dabei half die EGA mit Schulungen, einer Marketingberatung und EGA-Prospektwerbung. „Außerdem tauschen wir uns in der EGA-Inhaberrunde aus. Die Erfahrungen und Ideen der anderen helfen uns ebenso wie der regelmäßige Vergleich der Betriebskennzahlen.“

Raimond Gustorf resümiert: „Heute haben wir dank unseres großen Fahrzeugangebots ein viel größeres Einzugsgebiet als früher. Die Mitgliedschaft in der EGA sichert uns zudem Kostenvorteile, Marktanteile und mehr wirtschaftliche Sicherheit. Jetzt macht es wieder Spaß.“

Nach zehn Jahren betreut die EGA fast 300 Autohäuser und Werkstätten in ganz Deutschland. Damit ist die Genossenschaft eine der größten herstellerunabhängigen Organisationen der Kfz-Branche. Die Einkaufsmöglichkeiten und innovativen Mehrmarken-Bausteine nutzen marken- gebundene und freie Händler gleichermaßen.

**„EGA ist viel mehr als eine Ergänzung“**

**Martin und Uwe Hilgert** aus Salzgitter wuchsen in den elterlichen BMW-Betrieb hinein. Die Kündigung des Vertrags nutzen sie 2003, um Werkstatt und Handel für alle Marken zu erweitern.

„Auf den BMW-Servicevertrag allein wollten wir nicht bauen. Mit der EGA haben wir unsere Werbung auf Mehrmarken umgestellt und vor allem die EGA-Prospekte genutzt, um unsere neuen Leistungen bekannt zu machen.“

Die Brüder etablierten in ihrer großen Gebrauchtwagenhalle zudem einen Ostermarkt, ein Oktoberfest und sogar eine Babybörse.

### Vorteil *EGA-Fahrzeuge*

Ihr Fazit nach acht Jahren: „Eine Neuausrichtung gelingt nicht von heute auf morgen und nur mit viel Konsequenz.“



Wir haben intern viel Zeit in Neuausrichtung und Zertifizierung gesteckt.

Deshalb ist es nach wie vor gut, dass uns die EGA regelmäßig schult und uns den Fahrzeugbestand und die Lieferantenstruktur zur Verfügung stellt. Vor allem der Verkäuferarbeitsplatz ist eine große Arbeitserleichterung.

Als Einzelkämpfer braucht man ein solches System, das einem Verkaufsargumente liefert und den Rücken freihält. “



Passgenaue Unterstützung für freie Betriebe wie auch für markengebundene Händler:  
Die EGA bietet verschiedene Formen der Partnerschaft. Jeder Händler entscheidet selbst,  
welche EGA-Leistungen er für seine Werbung und Außendarstellung nutzt.

## „Auf die EGA können wir uns verlassen“



**Jörg Graage** aus dem nordfriesischen Enge-Sande staunte nicht schlecht, als ihm sein Chef Hans-Arno Wilhelmsen zusätzliche Führungsverant-

wortung übertrug. „Im laufenden Tagesgeschäft braucht man mich ja gar nicht mehr. Wenn's Probleme gibt – ihr habt ja die EGA.“

Hinter der norddeutschen knappen Aussage steckt eine typische Autohaus-Geschichte: Nach der Opel-Kündigung hatte Hans-Arno Wilhelmsen zuerst auf eine eigene Mehrmarken-Marke gesetzt. Dafür wollte er sogar ein eigenes Franchisesystem entwickeln.

Zu diesem Franchiseprojekt kam es jedoch nicht mehr –

lernte der Macher doch die EGA kennen. „Wir haben festgestellt, dass die EGA bereits genau das bot, was wir selbst erst noch entwickeln wollten“, schaut Jörg Graage zurück.

### Vorteil Komplettlösung

Folgerichtig wurde Wilhelmsen EGA-Partner und testete die Lösungen der EGA: Verkäuferarbeitsplatz, Erfakreis, Lieferanten, Internetlösung und Prospektwerbung.

Resultat: Wilhelmsen Auto-

mix präsentiert sich heute als EGA-Partner – und Inhaber Hans-Arno Wilhelmsen hat dank des EGA-Mehrmarken-Systems den Kopf frei für weitere Unternehmungen.

Seine Mitarbeiter schätzen die EGA-Unterstützung durch Händlerbetreuer und Systemzentrale: „Wir fahren regelmäßig zu EGA-Schulungen und vor allem zum Erfakreis.“

Und wir waren ganz schön stolz, als wir beim letzten Treffen für unsere guten Zahlen gelobt wurden.“

## Zum Jubiläum: 6 Monate EGA-Vorteile kennenlernen

„Was wir in zehn Jahren erreicht haben, möchten wir jetzt möglichst vielen Händlern zugänglich machen.“

EGA-Vorstand Thorsten Cordes lädt deshalb alle Händler zum Kennenlernen der EGA ein: „Wer Einkaufsvorteile sucht, seine Ablauforganisation optimieren will, ein kostengünstiges Marketing benötigt oder praxiserprobte Mehrmarkenschulungen möchte, ist bei uns richtig.“

Die EGA-Leistungspalette bietet **freien Autohäusern** ein

komplettes System für die Autohaus-Organisation.

**Markengebundene Händler** nutzen die EGA als Ergänzung und Alternative zum Programm des Herstellers.

Das EGA-Schnupperangebot

ist auf sechs Monate angelegt. Danach kann eine passgenaue Partnerschaft vereinbart werden. Das umfangreiche Schnupperpaket kostet 99 Euro pro Monat und umfasst weite Bereiche des EGA-Programms:

- Komplettzugriff auf Verkäuferarbeitsplatz & Fahrzeugangebot von über 15.000 Fahrzeugen
- Zugriff auf alle Elemente des EGA-Servicearbeitsplatzes
- Einkaufsvorteile bei über 40 EGA-Lieferanten
- Möglichkeit zum Einkaufsvergleich
- Verkaufs- & Service-Schulungen
- Einstiegs-Marketingpaket mit den Schwerpunkten Verkauf, Service, Reifen

### Info-Veranstaltungen und Kontakt

**EGA-Jahrestagung** am 1. Juli 2011 auf Norderney  
**EGA-Live** am 8. September 2011 in Wolfenbüttel

#### Einkaufsgenossenschaft Automobile (EGA):

Information und Beratung durch die EGA-Händlerbetreuer. Telefon: 0800-342 0800, E-Mail: [info@ega.eu](mailto:info@ega.eu), Internet: [www.ega.eu](http://www.ega.eu)

**Autozentrum West**, [www.autozentrum-west.com](http://www.autozentrum-west.com)

**Autohaus Hilgert**, [www.autohaus-hilgert.de](http://www.autohaus-hilgert.de)

**Wilhelmsen Automix**, [www.automix.de](http://www.automix.de)



Alle Details zum EGA-Kennenlern-Angebot finden Sie unter [www.ega.eu/2011.html](http://www.ega.eu/2011.html)  
Oder scannen Sie den Code mit Ihrem Smartphone!