



Fahrzeughörsen im Internet

## Willkommen in der Onlinewelt

EGA – Einkaufsgenossenschaft Automobile eG

**B2B**  
BÖRSE

### Kontakt:

EGA – Einkaufsgenossenschaft Automobile eG  
Ulrich Titze  
(Händlerbetreuer)  
Braunsberger Straße 2  
42929 Wermelskirchen  
Tel.: 0800/3420800  
E-Mail: vorstand@ega.eu  
Internet: www.ega.eu

### Anbieter: B2B

### Registrierte Händler:

2009: 190  
Jan.-Sept. 2010: 210

### Services:

#### Bestseller:

▷ Börsen- und Homepage-export: 81 Prozent der Partner pflegen ihren Bestand im EGA-Net und exportieren ihn automatisch in ausgewählte Börsen. Die Aktualisierung der Händler-Homepage erfolgt automatisch.

▷ Verkäuferarbeitsplatz: 70 Prozent nutzen EGA-Net als

Arbeitsplatz. Damit haben sie Echtzeitzugriff auf den Fahrzeugbestand der EGA-Partner – über 15.000 Fahrzeuge aller Marken. Alle Fahrzeuge können als eigene Angebote ausgedruckt werden. Gleichzeitig sind alle Formulare für Verkauf, Servicearbeiten, Zulassung etc. hinterlegt. An- und Verkäufe an andere Händler lassen sich über den Treuhandservice absichern.

▷ Verkauf von Zusatzdiensten: Finanzierung, Versicherung, Garantie und Wartungspakete können mitverkauft werden. Zwei Drittel der EGA-Partner nutzen dies.

### Highlights:

▷ EGA-Net: Verkäufer- und Servicearbeitsplatz mit praxissgerechten Anwendungen für alle Geschäftsprozesse.

▷ Einkauf: Günstigste Konditionen bei über 40 Lieferanten für Fahrzeuge, Ersatzteile, Räder etc. Für 30 Marken bie-

tet die EGA Originalzubehör und -ersatzteile.

▷ Marketingkonzept: Zentral erarbeitete Werbemittel nutzen die Partner individuell umgesetzt (Prospekte, Anzeigen, Internet). Die Identität des Händlers wird gestärkt.  
▷ Betriebswirtschaftliche Beratung, technische Unterstützung und Schulungen runden das Angebot ab.

### Kosten:

Je nach Leistungsumfang 99 bis 299 Euro monatlich

### Marketingstrategie 2011:

Als unabhängiger Systemanbieter für das gesamte Autohaus setzt die EGA darauf, für und mit ihren Partnern praxissgerechte Leistungen zu entwickeln. Eine zentrale Rolle spielt dabei der Verkäufer- und Servicearbeitsplatz EGA-Net. Das Ziel: Möglichst viele Prozesse im Autohaus über diese Plattform abbilden und vereinfachen, damit mehr Zeit für die Beratung des Kunden bleibt.



Ulrich Titze, Händlerbetreuer der EGA:

„Wir werden es weiterhin mit vielen Autokäufern zu tun haben, bei denen das Budget über die Wünsche siegt. Über das EGA-Net finden die EGA-Partner deshalb preiswerte Alternativen bei allen Marken und Segmenten. Zusätzlich können sie über günstige Finanzierungen, Garantie- und Wartungspakete Sicherheit und Planbarkeit verkaufen. Erfolg im Gebrauchtwagenmarkt wird vor allem haben, wer über den Preis mitspielt und zugleich in der individuellen Beratung zu überzeugen vermag. Die Mitarbeiterschulung und Nutzung aller Informationskanäle werden daher noch wichtiger.“