

Multitool

EGA – Die Einkaufsgenossenschaft
bietet ein Leben außerhalb des
Fabrikatsuniversums. VON DORIS PLATE

KURZFASSUNG

Das bietet die Einkaufsgenossenschaft
Automobile eG, kurz EGA:

1. Verkäuferarbeitsplatz
2. Zugriff auf 15.000 Fahrzeuge
3. Treuhandkonto
4. Gute Einkaufspreise durch zentrale
Lieferantenverhandlungen
5. Schulungen
6. Werbung
7. Erfa-Kreise

Weitere Info unter: www.ega.eu



**Bernd Kaiser, Honda-
Händler aus Nürnberg:**

» Es werden nicht nur
Probleme genannt, son-
dern auch Lösungsvor-
schläge gemacht. «

Das EGA-Handelsmodul

- so praktisch wie ein Multitool

Umfassend:
Über 15.000 Autos einkaufen,
verwalten, vermarkten

Kosten sparend:
GW-Versorgung
ohne Backoffice

Ertragstark:
Mehrerlös durch
EGA-Zusatzdienste

Effizient:
Senkung der Standtage
durch Car-Breaking

Sicher:
B2B-Käufe über EGA-
Treuhandkonto abwickeln

Schnell:
alle Formulare
per Klick ausfüllen

Komplett:
Werbemittelherstellung
aus dem Internet heraus

Direkt:
Echtzeit-Export in die eigene
EGA Homepage und die Börsen

Ordentlich:
Archiv für virtuelle Fahrzeugakten
aller aktuellen & verkauften Fahrzeuge

© 2009 Einkaufsgenossenschaft Automobile

Um Kosten von 1 Mio. Euro decken zu können, braucht man bei zwei Prozent Marktanteil 275.000 Einwohner im Umkreis von 20 Kilometern. Sind da nur 30.000 Einwohner, braucht man 18,3 Prozent Marktanteil. Diese Zahlen sollten so manchen Fabrikathändler zum Nachdenken bringen. Oder der Stoßseufzer eines Kollegen: „Was ich mit den Autos verdient habe, habe ich mit den Vorführwagen wieder vernichtet.“ Kurz: Die Markenwelt trägt nicht immer zum Wohl eines Betriebes bei.

Diese Erfahrung hat auch Bernd Kaiser gemacht. Der Nürnberger Händler hatte vier Vollverträge mit Honda, Saab, Opel sowie Chrysler/Jeep/Dodge. Zugegeben: Nicht gerade eine Ansammlung von Gewinnern. Inzwischen hat er alle Händlerverträge bis auf Honda zurückgegeben. Seine Alternative ist die Einkaufsgenossenschaft Automobile eG, kurz EGA.

Begeistert berichtete Kaiser auf der letzten Tagung der EGA in Nürnberg von seinen Erfahrungen. Besonders angetan hat es ihm der Erfa-Vergleich: „Alle sprachen die Wahrheit“, stellte er erstaunt fest. „Es werden nicht nur Probleme genannt, sondern auch Lösungsvorschläge gemacht.“ Kaiser gelang es jedenfalls von 2006 bis 2007 mit Hilfe der EGA seine Unternehmensbilanz von minus 465.000 Euro auf plus 50.000 Euro zu verbessern. Er will auf jeden Fall in dem Verbund weitermachen, denn hier bekommt er alle Leistungen, die ein Autohaus braucht.

Herzstück ist ein Verkäuferarbeitsplatz zum Zukaufen, Verwalten und Vermarkten von Neu- und Gebrauchtwagen. Die derzeit 170 Partner können auf über 15.000 Autos aller Marken, jeden Alters und jeder Preisklasse zugreifen. Darüber hinaus bietet das System alle notwendigen Formulare: Kaufverträge ebenso wie interne Reparatur- oder Zulassungsaufträge und Rechnungen.

Eingebaute Sicherheit

Ein Treuhandkonto schützt vor Ausfallrisiken. Die Händler zahlen auf dieses Konto den Kaufpreis. Nach der Übernahme des Fahrzeugs und der Fahrzeugpapiere zahlt die EGA per Blitzüberweisung den Kaufpreis aus. Das Ganze kostet 39 Euro pro B2B-Verkauf – das ist günstiger als eine Bankgarantie, flexibler als ein Scheck und sicherer als Bargeld.

Für die Vermittlung von Finanzierungen, Versicherungen und Garantien gibt es ebenfalls EGA-Module. Auch beim gemeinsamen Einkauf von Ersatzteilen und Verbrauchsmaterialien kann viel Geld gespart werden. Abgerundet wird das Ganze durch Werbemittel: Die ständige Prospektwerbung, die über die EGA-Agentur günstig geordert werden kann, sorgt dafür, dass der jeweilige Betrieb auf dem Einkaufszettel des Kunden steht. Auch viele Betriebe, die einen noch bestehenden Markenvertrag haben, nutzen diese Möglichkeiten als Ergänzung. ■