kfz-betrieb
SPEZIAL

EGA
Lernen Sie uns kennen!
www.ega.eu

Erfolg mit System

Gemeinsam für sich das Beste erreichen: Das ist das Credo der über 750 Händler im Verbund der Einkaufsgruppe Automobile (EGA)

Vogel Business Media

MAPFRE | WARRANTY

Your life. Our world

Mehr **Leistung**. Aus **Tradition!**

Als weltweiter Versicherer mit **mehr als 20 Jahren Erfahrung** im Bereich Automotive und über **40 Außendienstmitarbeitern deutschlandweit** bieten wir insbesondere dem mittelständischen Kfz-Handel eine umfangreiche und **innovative Produktpalette** an.

Kundenbindung in **Verkauf und Kundendienst** dank ...

Gebrauchtwagen- und **Neuwagenanschlussgarantien**

—

Innovative Produkte mit **Mehrwert**

—

Reparaturkostenversicherungen mit **5 Leistungsumfängen**

—

Individueller Erweiterung durch Optionen wie z.B.:

- Mobilitätsgarantie
- HU-Mängelabsicherung
- Diebstahlschutz

... und noch vieles mehr, wie z.B.:

15% Nachlass mit nur einem Klick und **hohe Provisionen!**

Sprechen Sie uns an!

Tel.: 08106 / 38 09 330

service@mapfre-warranty.de

www.mapfre-warranty.de

Inhalt

2014

4 „Wir sind praxisorientiert“

5 Viel Autohauserfahrung

6 Originalteile günstig und schnell beschafft

7 Das sagen die Händler

8 Auf einen Blick

9 Garantiert mehr Leistung für den Handel

9 Neue Schnittstelle zur Santander Consumer Bank

10 Setzt aufs EGA-NET

11 Wer sie nutzt, dem nutzt sie!

12 Fahrzeugqualität schnell gecheckt

13 Kunden vertrauen ihm

14 Aus dem Web ins Autohaus

14 Die Prospekte bringen's

15 Als Partner für „Alle Marken“ richtig auftreten

15 Mit der EGA mobil auf dem Smartphone

16 Wie läuft's denn so?

17 Impulse und Input

18 EGA-Partnerschaft

IMPRESSUM

kfz-betrieb SPEZIAL

Im Auftrag der EGA – Einkaufsgenossenschaft Automobile eG. Das »kfz-betrieb-Spezial« ist als Supplement dem Träger-Titel »kfz-betrieb« beigelegt

Geschäftsführung
Stefan Rühling (Vorsitz)
Florian Fischer
Günther Schürger

Redaktion
Breitengrad – Agentur für Werbung und Kommunikation

Koordination
Ute Jaxtheimer

Layout
Agentur Print/Online

Herstellung
Franz Fenn

Druck
Vogel Druck und Medienservice GmbH, 97204 Höchberg

Erfüllungsort und Gerichtsstand
Würzburg

Anschrift von Verlag und Redaktion
Vogel Business Media GmbH & Co. KG
Max-Planck-Straße 7/9, 97082 Würzburg
Telefon: 0931/418-2417
Telefax: 0931/418-2060
www.vogel.de

Leserservice
Birgit Rüdel/Ursula Zeiss,
Telefon: 0931/418-2417
Telefax: 0931/418-2060
E-Mail: birgit.ruedel@vogel.de
ursula.zeiss@vogel.de

Vogel Business Media

Stephan Richter
Redakteur, Ressort Management & Handel

Mit Leidenschaft zum Einklang

Auf einmal war die Marke weg. Anfang des neuen Jahrtausends standen die heutigen EGA-Vorsitzenden Wolfram Lambeck und Thorsten Cordes ohne Vertriebsvertrag da. Die Netzbereinigung des Herstellers hatte gesprochen. Die Ideenschmiede der bisherigen Händlerkollegen begann zu arbeiten. „Wir wollten am Ball bleiben“, heißt es unisono, wenn die beiden Autohaus-Geschäftsführer zurückdenken. Die Einkaufsgenossenschaft Automobile wurde geboren.

Lambeck und Cordes sind mit Leidenschaft bei der Sache. Sie sprechen von ihren Mitgliedern als „Kämpfer“ für eine gemeinsame Sache. Von einer Interessenvereinigung für den Handel, und nicht für die Hersteller und Importeure.

Heute vereint die EGA über 750 Händler in Deutschland, die ein ähnliches Schicksal mit den Gründern teilen. Oder solche, die sich im immer härter werdenden Wettbewerb neu orientieren möchten. Der Zugriff auf fast alle Pkw-Marken, die IT- und Marketingangebote sowie die Einkaufsvorteile der EGA sind dabei wichtige Argumente für eine Teilnahme. Ebenso wie die hohe Beratungsleistung, die sich die EGA-Partner bei gesonderten Treffen zukommen lassen, um die Prozesse in den Unternehmen zu verbessern.

Und es scheint zu klappen: Wo sonst eisen sich Geschäftsführer und Betriebsleiter von ihrem Tagesgeschäft los und verbringen vier Tage auf einer regelmäßigen Mitgliederversammlung auf Norderney? So reizvoll die Insel auch ist, ohne tatsächlichen Mehrwert käme solch eine Veranstaltung nicht über ein Debüt hinweg.

Auf den folgenden Seiten erklärt nicht nur der EGA-Vorstand die Vorteile der Vereinigung, auch die Partner kommen zu Wort und beschreiben ihre Erfahrungen. Werden Sie unverbindlich Teil des EGA-Erfahrungsaustauschs.

stephan.richter@vogel.de

EGA-VORSTAND

„Wir sind praxisorientiert“

EGA-Händler können ihren Ertrag um bis zu 100.000 Euro pro Jahr steigern, durch Einsparungen und Umsatzsteigerungen. Der Vorstand der Einkaufsgenossenschaft sieht die Gründe für den Nutzen in dem aus der Praxis entwickelten System begründet.

Thorsten Cordes, EGA-Vorstand und Geschäftsführer Autohaus Cordes.

Wolfram Lambeck, EGA-Vorstand und Geschäftsführer Fahrzeughaus Lambeck.

Fotos: Meramo GmbH, Oliver Fekhner

Redaktion: Was genau ist die EGA?
Wolfram Lambeck: Die EGA ist ein Verbund von Händlern für Händler. Eine Einkaufsgenossenschaft, deren Mitglieder von den Einkaufsvorteilen der 750 Händler profitieren. Sie können zudem ihre Bestände austauschen oder unsere Marketingleistungen nutzen. Ferner bieten wir mit dem EGA-NET ein elektronisches und papierloses System inklusive Verkäufer-, Werkstatt- und Teilearbeitsplatz an, um unsere Partner zu vernetzen. Dieses breit gefächerte Angebot unterscheidet uns vom Wettbewerb.

Das behaupten viele.
Thorsten Cordes: Ja, bei uns kommt aber noch hinzu, dass wir beide nach wie vor ein Autohaus betreiben und jede Neuerung erst einmal bei uns ausgiebig testen. Erst wenn wir einen wirklichen Mehrwert erkennen, geben wir sie an unsere Mitglieder weiter. Wir sind keine Theoretiker nur mit einer guten Idee, bei uns ist alles praxiserprobt.

Sie sprachen von Einkaufsvorteilen. Welche sind das genau?
Lambeck: Dazu gehören neben Fahrzeugen auch Finanzdienstleistungen, Ersatzteile oder Garantien.

Warum haben Sie die EGA gegründet?
Lambeck: Wir waren bis zum Jahr 2000 beide BMW-Partner. Als uns der Hersteller die Verträge gekündigt hat, haben wir überlegt, wie es weitergeht. Eine andere Marke kam für uns beide nicht infrage. Inspiriert und begleitet durch die damals schon bestehende ZEG (Zweirad-Einkaufsgenossenschaft), gründeten wir die Einkaufsgenossenschaft Automobile.

Wie waren die Anfangsjahre?
Cordes: Wir sind durch ganz Deutschland gereist, um Mitglieder zu finden. Dabei waren wir sehr euphorisch – was geholfen hat, die vielen Abweisungen am Anfang zu verkraften. Dem Autohandel in Deutschland fehlt der Wille zu Veränderung und er ist oft von Trägheit geprägt. Die heranwachsende Generation ist da viel offener.
Lambeck: In den vergangenen zwei Jahren haben wir unsere Mitgliederzahl verdoppelt. Die Zeit arbeitet für uns, denn wir leben von der Weiterempfehlung. Das ist der Türöffner für unseren Außendienst.

Wie sind Sie organisiert?
Lambeck: Neben uns als Vorstand arbeiten noch sieben Mitarbeiter in unserer Zentrale in Wermelskirchen und drei weitere im Außendienst. Einige Tätigkeiten haben wir an Dienstleister vergeben.

Haben Sie überhaupt die Kapazitäten für viele neue Mitglieder?
Cordes: Ja, die haben wir. Wir haben eine Interessengemeinschaft für Händler geschaffen, und nicht für die Industrie. Daran scheitern viele andere Organisationen. Solange wir den Gebietsschutz unserer Händler bewahren können, sind wir über jeden Mitstreiter glücklich. Jeder Partner bringt uns mehr Gewicht bei anstehenden Verhandlungen.

Sie erwähnten einen Gebietsschutz? Wie ist der definiert?
Lambeck: Wir gehen von einem Vorteilsgebiet mit 20.000 bis 30.000 Einwohnern für jeden Händler aus.

An welche Händler richtet sich Ihr Konzept?
Cordes: Neben freien Autohändlern, vor allem an inhabergeführte, mittelständische Unternehmen mit einer Marke. Denn wir gehen davon

ZUR PERSON

Thorsten Cordes (50)

Seit 1995: Geschäftsführer vom Autohaus Cordes in Dortmund. Seit 2000: Gründungsmitglied und Vorstandsvorsitzender der EGA. Studium zum Kfz-Betriebswirt an der BFC Calw. Kfz-Ausbildung im kaufmännischen Bereich.

Wolfram Lambeck (49)

Seit 1985: Geschäftsführer vom Fahrzeughaus Lambeck in Wermelskirchen. Seit 2000: Gründungsmitglied und Vorstandsvorsitzender der EGA. Ausbildung zum Kfz-Mechaniker, kaufmännischer Schulabschluss.

aus, dass 95 Prozent aller potenziellen Kunden an diesen Autohändlern vorbeifahren, weil sie der Meinung sind, dort nicht das gewünschte Fabrikat zu erhalten. Durch unsere Werbung wollen wir den „Alle-Marken-Handel" in das Bewusstsein der Menschen rücken. Wir schulen auch unsere Partner darauf, dass sie diese Botschaft vermitteln.

Wie viele zusätzlich verkaufte Einheiten sind durch die „EGA Alle Marken-Partnerschaft" möglich?

Lambeck: Das kommt natürlich auf die Betriebsgröße an. Aus der Erfahrung kann im Schnitt der Fahrzeug- und Werkstattumsatz um 20 bis 30 Prozent gesteigert werden.

Mit denen sie wie viel pro Fahrzeug verdienen?

Lambeck: Auch das ist unterschiedlich. Durchschnittlich können unsere Händler bei diesen Zusatzgeschäften mit 1.000 Euro Gewinn je Einheit rechnen.

Cordes: Genauso wichtig ist aber auch, wie viel der Händler durch uns einspart. Bei den Ersatzteilen sind bis zu fünf Prozent möglich. Bei einem Volumen von 300.000 Euro kommen wir da auf 15.000 Euro. In unseren Vorteilsanalysen haben wir errechnet, dass ein EGA-Partner in einer Betriebsgröße von circa 250 Fahrzeugen EH bis zu 50.000 Euro im Einkauf weniger ausgibt.

Lambeck: Zusätzlich können Händler durch unsere strukturierten Prozesse ein bis zwei Arbeitsplätze einsparen oder die Mitarbeiter an anderen Stellen im Betrieb einsetzen. Die wegfallenden Personalkosten beziehungsweise das Potenzial beim Personalmanagement kommen also noch oben drauf.

Fließen in Ihre Überlegungen auch die Händlermeinungen ein?

Lambeck: Immer. Wir sind Freunde von Kritik und des offenen Dialogs. Daher rühren auch unsere regelmäßigen Schulungen und Partnertagungen, wie zum Beispiel dieses Jahr auf Norderney.

Cordes: Ein elementarer EGA-Baustein sind noch die ERFA-Kreise. Hier besuchen sich unsere Partner gegenseitig und analysieren gemeinsam mit einem Unternehmensberater die Prozesse in jeweils einem Autohaus. Dabei lernen nicht nur die Händler, wie sie ihr Geschäft effizienter und gewinnbringender gestalten können, sondern dieser markenübergreifende Erfahrungsaustausch öffnet auch uns bei einigen Dingen die Augen.

Was soll demnächst an Neuheiten folgen?

Lambeck: Vor einigen Wochen haben wir schon unser neues Label „Alle-Marken-Autozentrum" vorgestellt und sind gerade bei den Händlern in der Umsetzung. Zudem erproben wir in unseren Häusern gerade ein neues Instrument für den Kundendialog. Denn die Nutzung der Kundendatensätze ist bei vielen Händlern noch eine Baustelle.

Das klingt nach viel Arbeit und Mitarbeitern, die entlohnt werden möchten. Wie viel müssen Ihre Partner monatlich für die Leistungen bezahlen?

Cordes: Das kommt darauf an, welche Module ein Händler von uns nutzt. Deren Umfang klärt unser Außendienst mit jedem Interessenten individuell. Gehen Sie von einer geringen Belastung aus, die ein Betrieb schultern muss.

DAS GESPRÄCH FÜHRTE STEPHAN RICHTER

DAS EGA-TEAM

Viel Autohauserfahrung

Die Einkaufsgruppe Automobile wurde aus der Motivation heraus gegründet, Lösungen von Händlern für Händler im Automobilhandel zu bieten. Ein automobilerfahrenes Team der EGA setzt diesen Anspruch täglich in die Tat um. Ein Grund, warum sich Händler dafür entscheiden, EGA-Partner zu werden, ist die Praxisnähe der EGA als Systempartner für den Autohandel.

Wer von effektiven, schlankeren und zeitsparenden Abläufen spricht bzw. sie verspricht, sollte auch vertraut sein mit autohausinternen Prozessen. Das EGA-Team bringt diese langjährige Autohauserfahrung mit und hat nicht nur einen scharfen Blick dafür, was besser geht, sondern wie man es umsetzt. Neben dem direkten EGA-Team werden externe Unternehmen in verschiedenen Bereichen hinzugezogen. Seit über 13 Jahren ist die Einkaufsgruppe Automobile (EGA) erfolgreich am Markt, und hat sich zu einer der größten Händlerkooperationen in Deutschland entwickelt.

Foto: EGA

EGA-EINKAUF

Originalteile günstig und schnell beschafft

Originalteile müssen schnell vorrätig sein, um die Kundennachfragen bedienen zu können und sich somit als professioneller Ansprechpartner beweisen zu können. Die Originalteile-Beschaffung über die EGA ist für EGA-Händler in „null komma nichts" erledigt.

Foto: EGA

Foto: EGA

Das EGA-NET, der Teileeinkaufsarbeitsplatz der Einkaufsgruppe Automobile, vereinfacht und beschleunigt sämtliche Abläufe in einem Autohaus. So auch und gerade bei der Bestellung von Originalteilen. Über das Modul Originalteile im EGA-NET können EGA-Händler auf einen Blick den richtigen Lieferanten für das benötigte Originalteil finden.

Insgesamt über 42 Hersteller/Fahrzeugmarken kann die EGA im Originalteile-Modul darstellen. Außerdem gibt es im EGA-NET eine Übersicht über die Einkaufskonditionen jeder Fahrzeugmarke. „EGA-Händler bekommen den UPE-Preis des Herstellers ohne Teilaufschlag abzüglich EGA-Einkaufskonditionen", bekräftigt Thomas Gawinski, EGA-Teilespezialist und fügt hinzu: „Teile können entweder über die Teilekataloge mithilfe der Fahrgestellnummer rausgesucht werden oder der Händler bestellt sie beim Lieferanten direkt – telefonisch, per Fax oder Mail."

Von den Teilekatalogen im EGA-NET profitieren auch die Mitarbeiter in der Werkstatt eines EGA-Autohauses, denn sie können anhand der Explosionszeichnungen den Aufbau verschiedener Teilegruppen erkennen. „Die EGA-Händler profitieren in vollem Umfang", schildert Thomas Gawinski die Vorteile bei der Originalteilebeschaffung. „Sie werden von den Lieferanten mit technischen Informationen und internen Herstellerinfos unterstützt. Die Händler werden zudem durch den EGA-Außendienst betreut und profitieren vom Spezialwerkzeugverleih. Außerdem haben sie über das EGA-NET die Möglichkeit, Servicearbeiten online in das digitale Serviceheft einiger Hersteller einzutragen."

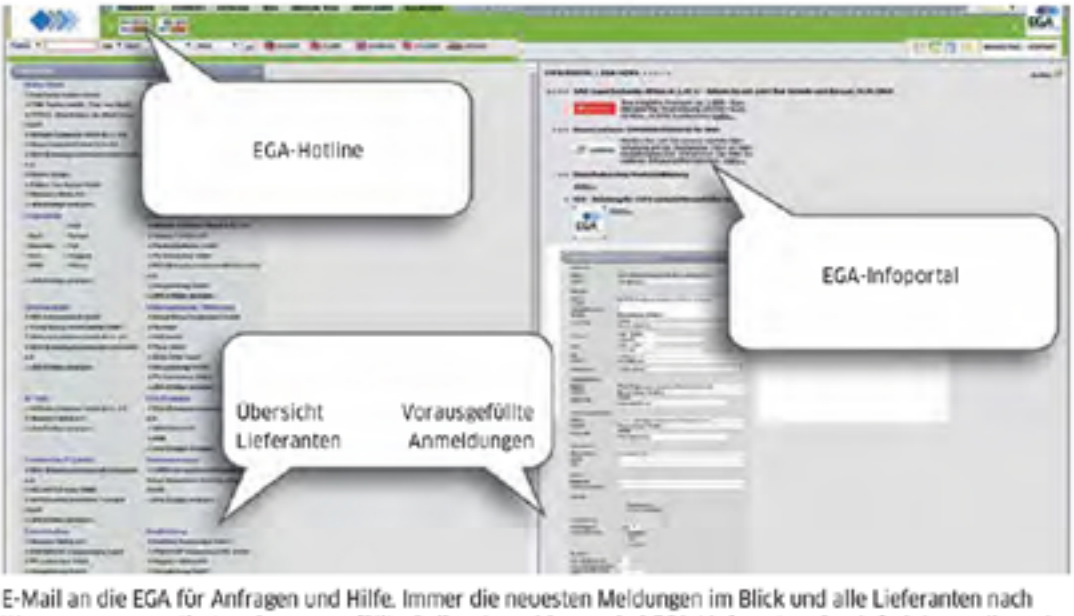


Foto: EGA

E-Mail an die EGA für Anfragen und Hilfe. Immer die neuesten Meldungen im Blick und alle Lieferanten nach Warengruppen sortiert und vorausgefüllte Online-Anmeldungen bei EGA-Lieferanten. So einfach kann alles sein.

Bei vielen Lieferanten der EGA ist die Anlieferung der Ware kostenlos. Je nach Region erfolgt sie über Nacht oder über Tagestouren. Wer als Händler ein Nachtdepot eingerichtet hat, findet die Ware stets in Spezialkartonagen verpackt vor – dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um einen Clip oder eine Motorhaube handelt. „Sollte es dennoch wider Erwarten zu einer Beschädigung beim Transport kommen, ist die Ware versichert", so Thomas Gawinski und nennt noch einen weiteren Grund, der für die Anlieferung spricht: „Der Zeitaufwand für die Selbstabholung entfällt. EGA-Händler gewinnen auf diese Weise Zeit, die sie für ihre Kunden einsetzen können und damit für den Gewinn des Autohauses.

MEINUNGEN

Das sagen die Händler

Foto: EGA

Ino Janning lobt den Teile-Shop, der sich auf das Wesentliche konzentriert.

Ino Janning vom Nordhorner Autohaus Janning über den EGA-Teile-Shop: „Das Teilemodul im EGA-NET ist schnell und einfach zu bedienen – direkt aus dem EGA-NET heraus ohne weitere Login-Daten. Gut finde ich, dass der Shop sich auf einige wesentliche Funktionen beschränkt, ganz ohne viel Schnickschnack. Das ist im Tagesgeschäft sehr wichtig und ermöglicht auch, den Teile-Shop zu nutzen, ohne dass man dafür großartig geschult sein muss." Zu Auswahl, Qualität, Warenverfügbarkeit und Preisniveau sagt Ino Janning: „Mit der Eigenmarke ‚Easyparts' – sind die Preise im Teile-Shop günstig; durch viele Teilehersteller findet man alle Qualitätsstufen vor. Die hohe Verfügbarkeit von Teilen sowie die Möglichkeit, im Idealfall drei Mal am Tag beliefert zu werden sind ein Vorteil."

Foto: EGA

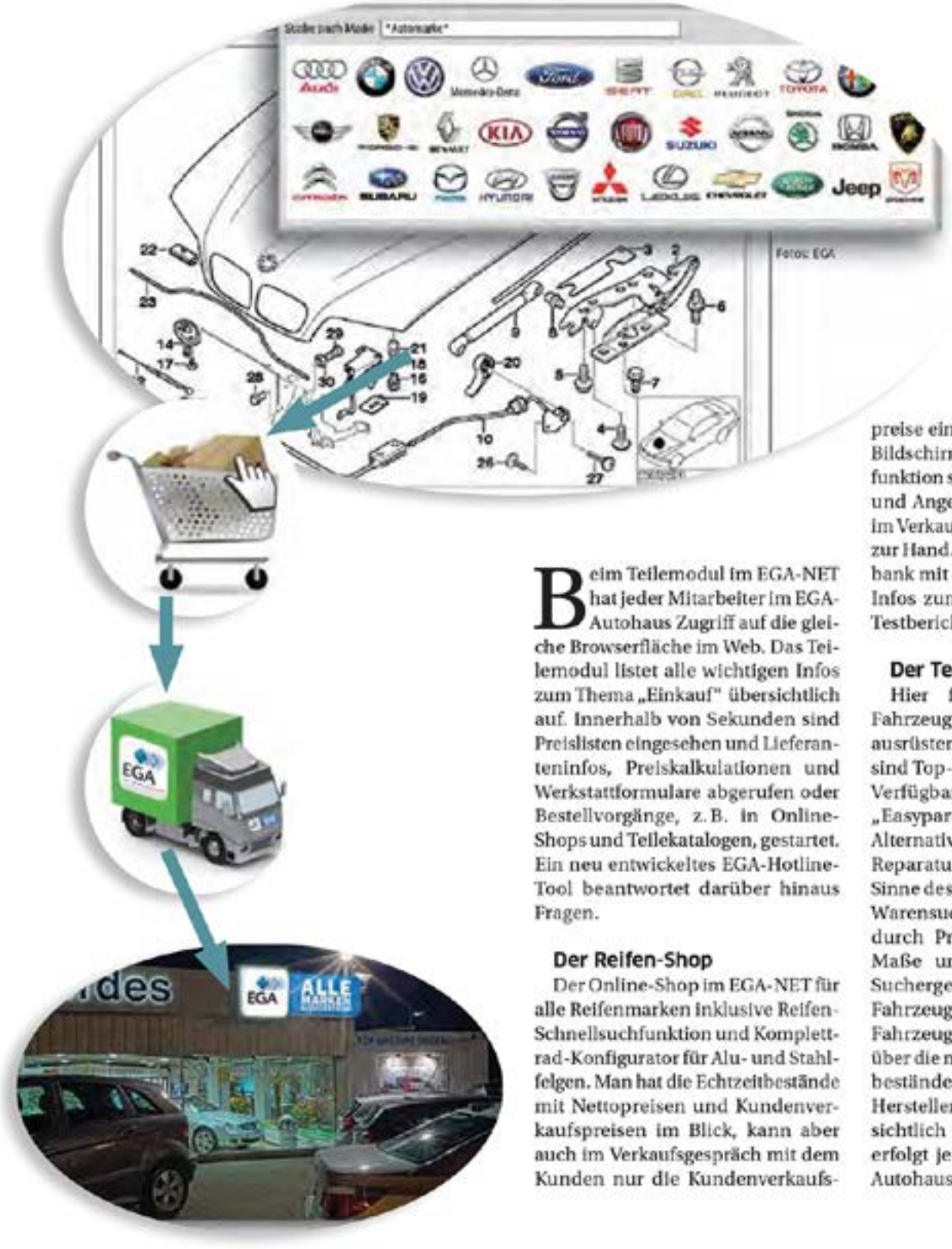
Björn Bormann nutzt den Komplettrad-Konfigurator täglich.

Björn Bormann vom EGA-Autohaus Bormann in Wolfenbüttel zum EGA-NET-Reifenshop: „Ich schätze die Preisauskunft über vordefinierte Preiskalkulationen, und dass Angebote in Sekunden erstellt sind. Auch den Komplettrad-Konfigurator nutze ich täglich. Das Angebot im Shop deckt alles ab: Von Low Budget bis Michelin ist alles erhältlich und die Preise sind günstig. Gut finde ich, dass ich jederzeit auf einen riesigen Reifenbestand zugreifen kann, der mittlerweile aus vielen angeschlossenen Reifengroßhändlern resultiert. Angenehm ist es, nur einen Ansprechpartner sowie eine Rechnungsstelle zu haben und damit alles aus einer Hand zu bekommen. Reklamationen und Rückgaben erfolgen ohne Probleme."

EGA-NET TEILEMODUL

Auf einen Blick

Das gesamte Thema „Teile-Einkauf" auf einer Browserfläche gebündelt: Das spart Zeit, Nerven, viel Sucherei und Herumtelefonieren nach dem richtigen Teil. Zeit, die man besser für seine Autohauskunden nutzt. Das EGA-NET macht`s möglich.



Aus dem Teile-Shop direkt ins Autohaus bzw. in die Werkstatt geliefert.

Beim Teilemodul im EGA-NET hat jeder Mitarbeiter im EGA-Autohaus Zugriff auf die gleiche Browserfläche im Web. Das Teilemodul listet alle wichtigen Infos zum Thema „Einkauf" übersichtlich auf. Innerhalb von Sekunden sind Preislisten eingesehen und Lieferanteninfos, Preiskalkulationen und Werkstattformulare abgerufen oder Bestellvorgänge, z. B. in Online-Shops und Teilekatalogen, gestartet. Ein neu entwickeltes EGA-Hotline-Tool beantwortet darüber hinaus Fragen.

Der Reifen-Shop

Der Online-Shop im EGA-NET für alle Reifenmarken inklusive Reifen-Schnellsuchfunktion und Komplettrad-Konfigurator für Alu- und Stahlfelgen. Man hat die Echtzeitbestände mit Nettopreisen und Kundenverkaufspreisen im Blick, kann aber auch im Verkaufsgespräch mit dem Kunden nur die Kundenverkaufspreise einblenden und so direkt am Bildschirm beraten. Über die Druckfunktion sind Preisschilder, Infoflyer und Angebote schnell ausgedruckt im Verkaufs- und Beratungsgespräch zur Hand. Es gibt eine Reifen-Datenbank mit Reifenherstellervorgaben, Infos zum Reifen wie Profilbilder, Testberichte und Reifenlabel.

Der Teile-Shop

Hier finden EGA-NET-Nutzer Fahrzeugteile aller Marken in Erstausrüsterqualität. Weitere Vorteile sind Top-Preise und eine sehr hohe Verfügbarkeit. Die Eigenmarke „Easyparts" ist dabei die günstige Alternative für die zeitwertgerechte Reparatur. Man wird im wahrsten Sinne des Wortes schnell über einen Warensuchbaum fündig und kann durch Produktinfos - wie Bilder, Maße und OE-Nummern - das Suchergebnis vergleichen. Die Fahrzeugeingabe erfolgt über die Fahrzeug-Schlüsselnummer oder über die manuelle Eingabe. Echtzeitbestände mit Nettopreisen und Hersteller-Bruttopreisen sind übersichtlich aufrufbar. Die Lieferung erfolgt je nach Standort des EGA-Autohauses mehrmals täglich.

Garantiert mehr Leistung für den Handel

Interview mit Johannes Mersier, Niederlassungsleiter MAPFRE WARRANTY Deutschland

Herr Mersier, Sie sind seit Mitte 2014 Partner der EGA. Warum?
Johannes Mersier: „Wir verstehen uns als innovativer Versicherungspartner des Fahrzeughandels und legen Wert auf eine langfristige Bindung. Die EGA blickt auf eine mehr als zehnjährige erfolgreiche Entwicklung zurück und ist stets auf der Suche nach neuen Impulsen und Lösungen für ihre Mitglieder. Unsere Philosophien passen also gut zusammen. Und unsere Produkte ergänzen das Spektrum der EGA hervorragend. Zum Beispiel unsere speziell für Fahrzeughändler entwickelten Gebrauchtwagengarantien Safeline, Topline oder aber die für Neuwagen und junge Gebrauchte konzipierte Premiumline für alle mechanischen und elektronischen Bauteile. Protectline schützt Händler vor Risiken aus Gewährleistung und Sachmängelhaftung. Aber auch im Bereich Kundenbindung bieten wir unter anderem mit unseren Reparaturkostenversicherungen und Mobilitätsgarantien interessante Lösungen, bei denen Händler und Servicebetriebe zudem von Vermittlungsprovisionen profitieren können. Unser Motto: Garantiert mehr Leistung."

EGA-KOOPERATIONEN

Neue Schnittstelle zur Santander Consumer Bank

Die neue Santander-Schnittstelle im EGA-NET spart sehr viel Zeit: Mit nur einem Klick werden jetzt Fahrzeug- und Kundendaten inklusive automatischer SEPA-Umrechnung übernommen. Geschäftsführer Markus Fissenewert vom EGA-Autohaus Hentze sieht dies „als eine wirkliche Arbeitserleichterung im Daily Business eines jeden Autoverkäufers. Es sind die täglichen vielen, kleinen Arbeitsschritte, die am Ende des Tages die Summe und damit den Aufwand ausmachen", ergänzt er. Der Gütersloher Autohändler ist seit vielen Jahren EGA-Systempartner und ist immer wieder aufs Neue erstaunt, wie die Einkaufsgruppe das EGA-NET zu optimieren weiß. Mit der Santander Consumer Bank pflegt die EGA bereits eine langjährige Partnerschaft und kann darüber attraktive Produkte und Konditionen anbieten – B2B wie B2C.

UNTERNEHMERIN DES JAHRES

Setzt aufs EGA-NET

Die EGA gratuliert Frau Specht zum 1. Platz beim Women's Award, der ihr im Mai auf dem Unternehmerinnen- und Juniorenkongress des Kfz-Gewerbes verliehen wurde. Seit fast zehn Jahren ist sie EGA-Partnerin und nutzt den Verkäuferarbeitsplatz des Autohaus-Systemanbieters, das EGA-NET.

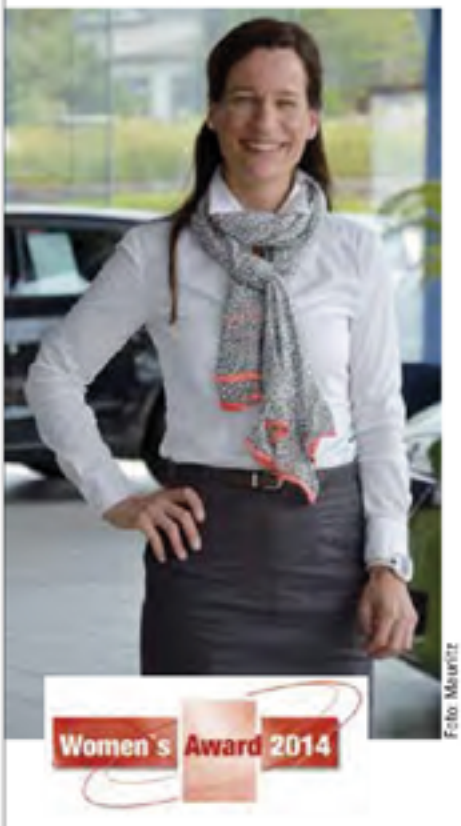


Foto: Maurice

Sabine Specht ist überzeugte EGA-Partnerin.

ZUR PERSON:

Sabine Specht (42)

Die Geschäftsführerin des Autozentrums Volmarstein in Wetter ist seit 2004 EGA-Partnerin und schätzt die Zusammenarbeit mit der EGA sehr. Sie erhielt in diesem Jahr den Women's Award als erfolgreichste Unternehmerin im Kfz-Gewerbe 2014.

Welchen Nutzen bringt Ihnen das EGA-NET?

Sabine Specht: Es ist nicht nur ein Nutzen, sondern es sind unglaublich viele Möglichkeiten, die das EGA-NET dem Team eines Autohauses bietet. Den Verkäuferarbeitsplatz kann ich intuitiv nutzen, man merkt sofort, dass die Abläufe aus der Autohauspraxis stammen und nicht am Alltag eines Autoverkäufers vorbei konstruiert worden sind.

Wie unterstützt Sie das EGA-NET beim Autoverkauf?

Car-Broking ist da beispielsweise ein Stichwort: Über das EGA-NET habe ich Zugriff auf über 15.000 Fahrzeuge aller Marken. Das bedeutet, ich kann die Lager- und Zinskosten reduzieren, weil ich nicht mehr so viele Fahrzeuge selbst bei mir auf dem Hof stehen haben muss. Interessiert sich ein Kunde für ein Fahrzeug aus dem EGA-Bestand, kann ich ihm über das EGA-NET sofort ein Angebot ausdrucken. Der Zukauf von Fahrzeugen über B2B-EGA-Partner läuft dabei schnell und unkompliziert ab. Optimal finde ich auch das Kaufvertrags- und Formularmanagement im EGA-NET, zum Beispiel für Kaufverträge, Zulassungsvollmachten, SEPA-Formulare, Probefahrten und für den Ankauf von Fahrzeugen. Weiterhin sind die Fahrzeugerfassung in wenigen Minuten und das Bestandsmanagement hervorzuheben.

Wie funktioniert die Fahrzeugerfassung in wenigen Minuten?

Durch Eingabe der VIN-Nummer werden automatisch alle Ausstattungsinformationen des Fahrzeugs bereitgestellt. Nach Pflege weniger Restdaten ist meine Börsenanzeige schon fertig.
Die Fotos werden vollautomatisch dem Fahrzeug zugeordnet. Auch eine Preisauszeichnung ist im Handumdrehen erstellt. Das Fahrzeug erscheint dann als professionelle Anzeige in den Börsen, mit meinem Autohaus-Logo, dem Finanzierungsangebot, Zusatzbildern und Text. Die Sonderausstattungen erscheinen nach Gruppen und sind auf Wunsch „fett" hervorgehoben.

Was schätzen Sie beim Bestandsmanagement?

In erster Linie eine schnelle Übersicht über Markenrenner, über Standtage, Fahrzeugreduzierungen und Preisanpassungen. Super ist auch der Schnellvergleich der eigenen Fahrzeuge mit den Fahrzeugbörsen.

Was ist der größte Vorteil des EGA-NETs aus Ihrer Sicht?

Ein Verkäufer ist von seinem Arbeitsplatz aus in der Lage, einen Großteil der Verwaltung, Erfassung und des Verkaufs eines Fahrzeugs alleine abzuwickeln. Das spart enorm Zeit und Verwaltungskosten.

Können Sie sich vorstellen, auf das EGA-NET in Ihrer täglichen Arbeit zu verzichten?

Ganz klares Nein. Wir haben uns vor einigen Jahren mit Erfolg dazu entschlossen, die Vielseitigkeit des Programms zu nutzen und in die Autohausprozesse zu integrieren. Inzwischen ist das EGA-NET für uns in der täglichen Arbeit unverzichtbar und einfach unglaublich effizient. Ich kann das EGA-NET nur allen empfehlen, die Interesse daran haben, Autohaus-interne Abläufe klarer zu strukturieren und damit laufende Kosten zu senken.

Fotos: EGA

Fahrzeugangebote sind im EGA-NET schnell erstellt.

DIGITALE FAHRZEUGAKTE

Wer sie nutzt, dem nutzt sie!

Für Markus Fissenewert, Inhaber und Geschäftsführer beim Autohaus Hentze in Gütersloh, ist sie einfach genial: Die digitale Fahrzeugakte im EGA-NET. Denn mit ihr erfolgt die Dokumentenerfassung mit einem Tastendruck.

Professionell und serviceorientiert muss derjenige sein, der viele Autos an den Mann bringen und damit Umsatz machen will. Dies gelingt umso besser, wenn man gut sortiert ist. Ein Sammelsurium von Blättern, die Suche nach bestimmten Unterlagen zu einem Fahrzeug: Papierkram, der lästig und zeitaufwendig ist und der, wenn man wie Markus Fissenewert das EGA-NET konsequent nutzt, überhaupt nicht nötig ist.

Denn ein wesentlicher Bestandteil des EGA-Verkäuferarbeitsplatzes (EGA-NET) ist die digitale Fahrzeugakte. Darin sind sämtliche Informationen zu einem Fahrzeug gebündelt. Jeder Mitarbeiter im Autohaus hat von seinem Arbeitsplatz aus im EGA-NET auf die jeweilige Fahrzeugakte eines Autos Zugriff. Er braucht nicht für die eine oder andere Rückfrage seitens des Kunden Unterlagen heraussuchen, Kollegen fragen oder Akten im Lager durchgehen. Er kann während des Verkaufsgesprächs alle relevanten Dinge zum Fahrzeug ansprechen, besprechen und von seinem Arbeitsplatz aus organisieren. „Das spart Zeit, Nerven und Papier und sorgt für schlanke, kosteneffiziente Abläufe im gesamten Autohaus", fasst Geschäftsführer Markus Fissenewert vom Autohaus Hentze in Gütersloh die Vorteile als Fazit zusammen. Er ist seit über zehn Jahren EGA-Partner und nutzt das EGA-NET intensiv. Besonders gefällt ihm, dass bei der Pflege und Aktualisierung einer Fahrzeugakte durch das Dokumentenmanagement im EGA-NET auch alles automatisiert abläuft.

Die Erfassung der Dokumente geht sehr schnell und einfach. Man übermittelt die Dokumente zum Fahrzeug per Fax oder E-Mail und schon sind alle eingegebenen Dokumente dank QR-Code dem richtigen Fahrzeug im EGA-NET zugeordnet und beschriftet!

Alle relevanten Fahrzeugdaten sofort im EGA-NET.

Foto: EGA

Foto: EGA

Marken, Preise, Raten, Typ: verschiedene Suchkriterien/Filter.

Foto: EGA

NEU

Das Homepage-Modul der EGA

- Ohne Aufwand Fahrzeuge aus dem EGA-Pool auf der eigenen Website einstellen
- Inklusive Finanzierungsrechner
- Mehr Fahrzeuge auf der Seite = mehr Kundenanfragen und damit Kontakte
- Aufwertung der Homepage durch das EGA-Modul: besseres Image

Qualitäts-Check per EGA-Tablet für die Fahrzeugbewertung an jedem Ort.

Foto EGA

EGA QUALITÄTS-CHECK UND MEHRMARKEN-TESTER

Fahrzeugqualität schnell gecheckt

Die EGA bietet ihren Händlern mit dem mobilen Qualitäts-Check und Tester die Möglichkeit, unabhängig vom Diagnoseplatz der Werkstatt Fahrzeuge beim Ankauf zu bewerten und den Fehlerspeicher des Fahrzeugs auszulesen. Mit dem portablen Diagnosegerät hat der Händler Zugriff auf sämtliche Funktionen des EGA-NETs wie Originalteile-Kataloge, Dokumentenmanagement, Reifenshop, Fahrzeugverwaltung und vieles weitere.

Beim Verkauf von Gebrauchtwagen zählt vor allem eines: Schnelligkeit. Voraussetzung dafür ist, dass der vom Autohaus angekaufte Gebrauchtwagen ohne Mängel ist. Das wiederum bedeutet, dass beim Ankauf von Gebrauchtwagen die Fahrzeuge gründlich gecheckt werden müssen. Die EGA hat hierfür ein portables Diagnosegerät entwickelt, das einen umfangreichen Qualitäts-Check ermöglicht und den Tester gleich mitliefert. Dieser Check umfasst 75 von der EGA vorgegebene Prüfkriterien, die einen einheitlichen Qualitätsstandard von EGA-Fahrzeugen gewährleisten. Die einheitliche Fahrzeugbewertung bringt Verkäufern wie Kunden Gewissheit über den Zustand eines Gebrauchtwagens und vermittelt dem Kunden Professionalität und Seriosität. „Eine perfekte Grundlage für Vertrauen und für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch", erklärt Bernd Grobheiser, Serviceentwickler des EGA-Testers und Qualitäts-Checks per Tablet. „Mit dem Qualitäts-Check ist eine solide und faire Verhandlungsbasis geschaffen. Der vorgeschlagene Ankaufspreis ist begründbar und objektiv ermittelt."

Vielseitig einsetzbar

Seit 2012 ist das portable Diagnosegerät nun bei der EGA erhältlich und gilt als Brancheninnovation. Der Vorteil des Testers ist, dass er überall einsetzbar ist, da man sich das Tablet einfach unter den Arm klemmen und damit an jedem Ort eine Fahrzeugbewertung durchführen kann. Weiterhin kann derjenige, der den Qualitäts-Check durchführt, gleichzeitig über das portable Diagnosegerät über das EGA-NET nach passenden Reifen im EGA-Reifenshop suchen oder im Original-Teilekatalog blättern. „Das spart Wege, Anrufe und Zeit", erläutert Thorsten Cordes, Vorstandsvorsitzender der EGA. „Bei der EGA geht es immer darum, Autohaus-interne Abläufe so weit wie möglich zu vereinfachen." Das EGA-Tablet mit integriertem Check und Tester ist ein Allrounder. Denn auch der Fehlerspeicher des Fahrzeugs kann über einen ebenfalls auf dem Tablet installierten EGA-Mehrmarken-Tester ausgelesen werden. Außerdem verfügbar sind Spezialdiagnose-Tools von Herstellern wie VW, Audi, BMW, Mercedes, Opel, Seat, Skoda und VW. Mit dem EGA-Tester lassen sich zudem selbst die Steuergeräte von seltenen Automodellen exakt auslesen. Und das unabhängig vom Diagnoseplatz.

EGA QUALITÄTS-CHECK

Kunden vertrauen ihm

Sven Heilmann vom Autohaus Heilmann in Bad König nutzt den EGA-Qualitäts-Check als solide und faire Verhandlungsbasis im Kundengespräch. Besonders, wenn es im Rahmen eines Fahrzeugverkaufs um die Inzahlungnahme des Altwagens geht.

„Der EGA-Qualitäts-Check kommt bei unseren Kunden bestens an", ist die prompte Antwort von Sven Heilmann auf die Frage, was er vom EGA-Qualitäts-Check hält. „Gerade wenn ein Kunde bei mir ein neues Fahrzeug kaufen und dafür sein derzeitiges Fahrzeug in Zahlung geben will, lässt sich anhand des EGA-Qualitäts-Checks der Fahrzeugwert objektiv und damit glaubhaft ermitteln. Das spart viel Geld, weil wir dem Kunden eventuelle Schäden besser abziehen können. Der Kunde erhält später auch ein Übergabezertifikat, auf dem die mehr als 75 Prüfkriterien noch einmal dokumentiert sind. Für uns als Autohaus-Team ist der Check per Tablet natürlich insofern genial, als dass alle Daten beim Ankauf sofort ins EGA-NET übernommen werden und damit mir und den anderen EGA-Händlern das Fahrzeug mit dem Prüfbericht zum Verkauf direkt zur Verfügung steht."

Foto: EGA

Sven Heilmann lobt den EGA-Qualitäts-Check als effizientes Tool.

Foto: EGA

Der EGA-Qualitäts-Check umfasst mehr als 75 Prüfkriterien.

JETZT TESTEN!
Fordern Sie noch heute Ihren kostenlosen Test an!
ALLDATA
Das Portal für Original Reparaturdaten
- Reparaturinformationen der Fahrzeughersteller
- Detaillierte Fehlercodes und Diagnostik Testcharts
- Schaltpläne
- Technische Dienstleistungsrichtlinien
- Füllmengen
- Anzugsdrehmomente
www.alldataeurope.com/de

EGA
Mehr als eine Automarke
NORMFEST
Unser Kooperationspartner seit über 10 Jahren

PRODUKTE & DIENSTLEISTUNGEN
FÜR DIE AUTOMOBIL-WIRTSCHAFT
Normfest GmbH | Siemensstr. 23 | 42551 Velbert
Tel.: + 49 20 51 275 - 0 | Fax: + 49 20 51 275 - 141
info@normfest.de | www.normfest.com
www.normfest-shop.com

EGA „ALLE MARKEN" MARKETING

Aus dem Web ins Autohaus

Foto: EGA

Die neue Homepage-Lösung für EGA-Systempartner – erhöht die Verkaufszahlen.

Dank der neuen Homepage-Lösung der Einkaufsgruppe Automobile (EGA) finden deutlich mehr Kunden den Weg ins Autohaus, wie zum Beispiel beim Hyundai- und Mazda-Händler Bormann aus Wolfenbüttel: Zehn Zusatzverkäufe in nur zwei Monaten nach dem Start der Homepage konnte dieser verzeichnen.

Wer einen Urlaub plant, informiert sich heute in der Regel vorab im Internet und bucht oft auch direkt darüber. Auch beim Autokauf holen Interessenten sich ihre Informationen aus dem Netz, vergleichen Angebote und suchen dort auf eigene Faust nach ihrem Wunschfahrzeug in Ausstattung und Preislage, ihren Vorstellungen entsprechend. Umso wichtiger ist es heute für ein Autohaus, diese Kunden im Internet abzuholen bzw. „einzufangen", um sie dann vor Ort persönlich beraten, bedienen und ihnen etwas verkaufen zu können. Das Autohaus Bormann aus Wolfenbüttel, vertraut auf die neu gestaltete und durchdachte Homepage-Lösung der EGA für ihre Systempartner. Und das hat sich gelohnt bzw. tut es immer noch. „Dass die neue ‚EGA-Alle Marken'-Homepage uns gleich zehn Zusatzverkäufe von Fremdmarken in nur zwei Monaten beschert, nachdem die Website online gegangen ist, verblüfft uns nach wie vor. Damit haben wir nicht gerechnet", gibt Holger Bormann schmunzelnd zu und ist sich sicher: „Das hätten wir ohne die neu konzipierte Homepage-Lösung der EGA auch nicht geschafft."

Auf der Homepage kann sich der Kunde aus dem großen EGA-Fahrzeugbestand sein Wunschauto aussuchen und mit diesem Angebot direkt in Kontakt mit dem Verkaufsberater bei Bormann treten. „Als EGA-Händler ist es nun möglich, günstige Angebote für VW, Audi, Skoda und Seat-Modelle machen zu können. Das war genau das Ziel, das wir erreichen wollten. Und es hat geklappt", freut sich Holger Bormann.

VORTEILE kfz-betrieb

- EGA „Alle Marken"-Homepagesystem
- Moderne Fahrzeugsuche mit Einbindung von allen Herstellermarken
- Großer EGA-Fahrzeugpool
- „Alle Marken"-Kompetenz für Service und Verkauf

Foto: EGA

Ursprünglich mit dem Einstiegspaket gestartet: die Wilkes.

Foto: EGA

EGA „ALLE MARKEN" MARKETING

Die Prospekte bringen's

Über 100 weitere Neukunden in kürzester Zeit!

Christina Wilke vom gleichnamigen Autohaus Wilke in Wildeshausen (Nissan / Renault Händler) ist erleichtert – im wahrsten Sinne des Wortes: Seit sie und ihr Mann sich der Einkaufsgruppe Automobile angeschlossen haben, sind sie nur noch Nutznießer der EGA-Prospektwerbung in Form von zahlreichen Neukunden, die sie darüber in kürzester Zeit erreicht haben. (Zeit-) Aufwand mit der Erstellung ihrer Prospekte hat sie seither keinen mehr und der war vorher enorm. „Früher habe ich selbst die Prospekte erstellt. Eine Menge Arbeit und Zeit, die ich im Verkauf verloren habe. Als Autohausinhaberin und zugleich Mutter dreier Kinder ist Zeit ein äußerst knappes Gut, das ich effizient einsetzen will und, bezogen aufs Autohaus, auch gewinnbringend verbuchen möchte", schildert Christina Wilke die Situation. Und sie fährt fort: „Ich selektiere meine Fahrzeuge, gebe Textänderungswünsche durch und gebe den Prospekt, der unser Autohaus als Absender hat, frei. Einfacher geht das Handling nicht und die Prospekte sind von der EGA äußerst kompetent gemacht, werden durch die EGA produziert, an meine Kunden im vorher festgelegten Gebiet verteilt und sind auf der Startseite unserer Website abrufbar. Aber nicht nur das: Innerhalb kürzester Zeit, nachdem wir uns zur Mitgliedschaft bei der EGA entschlossen haben, konnten wir über die Prospektwerbung mehr als 100 Neukunden im Autohaus begrüßen. Einen solchen Erfolg konnte ich mit unserer Markenwerbung nicht erreichen!" Jetzt verdoppelt Wilke die Prospektanzahl und installiert die neue „EGA Alle Marken"-Außenwerbung.

Foto EGA

EGA „ALLE MARKEN" SIGNALISATION

Als Partner für „Alle Marken" richtig auftreten

Die Einkaufsgruppe Automobile setzt auf eine neue Signalisation. Händler, die mit der EGA zusammenarbeiten, können sich in den Köpfen ihrer Kunden nun noch besser als Autohaus für alle Marken präsentieren.

Als Fahne, als Pylon und als weiteres neues Signalisationselement am Autohausgebäude selbst. Der neue „EGA ALLE MARKEN AUTOZENTRUM"-Schriftzug lässt Kunden auf Anhieb begreifen, dass er hier einen kompetenten Ansprechpartner für Fahrzeuge aller Marken vorfindet. Auf der diesjährigen Jahrestagung der Einkaufsgruppe Automobile auf Norderney wurde die neue Signalisation den interessierten, anwesenden EGA-Händlern vorgestellt. Die Weiterentwicklung und Umstellung der Signalisation bei den einzelnen Autohäusern läuft seit Norderney. Erste EGA-Betriebe sind schon bald ganz klar als „EGA ALLE MARKEN AUTOZENTRUM" erkennbar. Der EGA war es wichtig, den Mehrmarkengedanken noch stärker als bisher zum Ausdruck zu bringen, der vorher durch „EGA. Mehr als eine Automarke" kommuniziert wurde. Die „EGA ALLE MARKEN" -Autohäuser erhalten selbstverständlich Gebietsschutz.

EGA-AUTOHAUS-APP

Mit der EGA mobil auf dem Smartphone

Mit der App, die die Einkaufsgruppe Automobile EGA-Händlern anbietet, sind deren Kunden immer bestens informiert.

Den Kunden auch unterwegs immer erreichen: Das gelingt Autohäusern mit der App der Einkaufsgruppe Automobile. Diese App wurde eigens für EGA-Autohändler entwickelt, sowohl fürs iPhone als auch für Android-Geräte, da sich die Zahl der Smartphone-Nutzer ständig vergrößert. So hat der Smartphone-Nutzer stets die Fahrzeugneuzugänge im Blick. Er ist über Finanzierungsangebote informiert und kann auch den aktuellen Werbeprospekt des Autohauses aufrufen. Ein Werkstatttermin ist im Handumdrehen gemacht und die Kontaktdaten, ob Telefonnummer, E-Mail-Adresse oder die Anfahrtsbeschreibung mit Routenplan sind sofort verfügbar. Hat der Kunde Fahrzeuge entdeckt, die ihn interessieren, kann er seine Favoriten auf dem Parkplatz der App speichern und schnell wieder darauf zugreifen.

Foto EGA

Das Autohaus Am Emspark in Leer.

Foto: EGA

EGA COACHING / ERFA-KREIS

Wie läuft's denn so?

Sein eigenes Autohaus neutral von außen zu betrachten, fällt häufig schwer bzw. ist fast unmöglich. Zu sehr ist man mit internen Abläufen vertraut und gewachsen. Das Autohaus Am Emspark aus Leer hat darum andere EGA-Partner um eine Einschätzung gebeten.

Ein Vorteil, den EGA-Systempartner haben, ist der konstruktive und objektive Blick anderer EGA-Händler und der eines Unternehmensberaters auf den eigenen Betrieb. Dafür gibt es die sogenannten EGA ERFA-Kreise. ERFA ist abgeleitet aus Erfahrungsaustausch und genau darum geht es bei einer solchen Besichtigung auch. Das Autohaus Am Emspark aus Leer in Ostfriesland, ein noch recht neuer ERFA-Teilnehmer, ließ sich Ende Juni dieses Jahres von EGA-Händlern und dem Unternehmensberater Reinhold Thalhofer einen Besuch abstatten. Man besichtigte den Betrieb und warf einen Blick hinter die Kulissen des Autohauses. Im Anschluss setzte man sich zusammen, sodass jeder Händler seine Manöverkritik anbringen konnte. Es gab neben vielen konstruktiven Vorschlägen, auch sehr viel Lob für die Arbeit von Geschäftsführer Oliver Brandt und seinem Team. Für ihn war besonders der Austausch der betriebswirtschaftlichen markenübergreifenden Kennzahlen aller anwesenden EGA-Händler interessant. Und obwohl der ERFA-Kreis wegen der räumlichen Nähe dieses Mal im Rahmen der EGA-Jahrestagung auf Norderney stattfand, hatten die Händler keine Lust darauf, die Gespräche abzubrechen, um die Insel zu genießen. Man beschäftigte sich so interessiert mit dem Autohaus, dass alle gerne „Überstunden" machten. Von den vorgeschlagenen Änderungen wurde bereits einiges umgesetzt, vieles ist in Bearbeitung.

Oliver Brandt vom Autohaus Am Emspark.

Foto: EGA

Das Autohaus Am Emspark

Oliver Brandt, Geschäftsführer des Autohauses Am Emspark, war zum zweiten Mal beim ERFA-Kreis dabei und erneut überrascht vom Lerngewinn und der Offenheit aller Teilnehmer (EGA-Händler des starken Verbunds der Einkaufsgruppe Automobile). „Ich konnte einen neuen Blick auf Kennzahlen entwickeln", stellt Oliver Brandt zufrieden fest. „In dieser Runde wird transparent und ehrlich gesprochen, das schätze ich sehr am ERFA-Kreis und halte es auch für einmalig und ungewöhnlich in der Kfz-Branche. Ungewöhnlich gut!", fügt er lachend hinzu. Der moderne Betrieb, erst vor wenigen Jahren neu gebaut, machte auf die ERFA-Kreis-Teilnehmer einen sehr guten und durchdachten Eindruck. Dennoch konnten die EGA-Händler mit vielen Verbesserungsvorschlägen weiteren Input geben. Mitarbeiter Matthias Störmer – zum ersten Mal beim ERFA-Kreis dabei – zeigte sich begeistert von dem Treffen, weil sich hier auch aus seiner Sicht eine einmalige Chance zur Verbesserung bot. Außerdem erfuhr er konstruktive Kritik aus erster Hand, was seiner Meinung nach auch sehr wichtig ist. „Um Veränderungen durchzuführen, vor allem bei Autohaus-internen Abläufen, müssen alle mitspielen. Das dürfen nicht nur die Chefs verordnen. Dann funktioniert das nämlich nur schwer in der Umsetzung", findet Matthias Störmer. Er wünschte sich, dass in Zukunft bzw. beim nächsten ERFA-Kreis alle Mitarbeiter des Autohauses Am Emspark am Treffen teilnehmen könnten.

Fazit: Der ERFA-Kreis der EGA bietet viele Wachstumschancen für ein Autohaus, die man sich nicht entgehen lassen sollte.

JAHRESTAGUNG NORDERNEY

Impulse und Input

Foto: Oliver Noack www.kreativgrafik.de

EGA-Händler bei der Jahrestagung im Gespräch und beim regen Austausch.

Die diesjährige Jahrestagung der Einkaufsgruppe Automobile auf Norderney war die zehnte dieser Art. Autohausinhaber haben dabei die Möglichkeit, sich in angenehmer und zwangloser Atmosphäre auszutauschen und zu informieren.

Es stand einiges auf der Agenda, was die Einkaufsgruppe Automobile den anwesenden Händlern in den drei Tagen der Jahrestagung vermittelte. Der Gastreferent Georg Hentsch zeigte den anwesenden Händlern in einem gut eineinhalb Stunden dauernden, unterhaltsamen Vortrag auf, wie man im Team erfolgreich ist. Die Händler freuten sich über die vielen Anregungen und neuen Impulse.

Wie Händler mit den EGA-Tools den Einkauf optimieren und dadurch erheblich einsparen können, wurde unter anderem an der Nutzung des EGA-Teile-Shops und den sinnvollen Neuerungen im EGA-NET verdeutlicht. Der neue EGA-Newsletter und die Präsentation der neuen „Alle Marken Autozentrum"-Signalisation wurden mit viel Begeisterung angenommen. Die Lieferanten-Messe war erneut Plattform für viele neue Kontakte und Gespräche. Die Diskussionsrunde mit Austausch über die Highlights von „10 Jahren ERFA" bildete den Abschluss der Tagung. Nach der Tagung wurde im Restaurant „Weisse Düne" ausgelassen gefeiert. Eine gemeinsame Fahrradtour am Folgetag förderte den Austausch und schaffte Begeisterung für die Insel. O-Ton eines Partners zum Abschluss: „Als neuer Partner der EGA-Gruppe ist mir sehr positiv aufgefallen, wie die EGA es geschafft hat, in einem tollen Ambiente ernste und zukunftsorientierte Themen mit einem partner- und freundschaftlichen Miteinander zu verbinden.

Originalteile über Nacht.

- Bundesweite Ersatzteilversorgung mit Originalteilen
- Günstige Einkaufskonditionen
- Keine Lagerhaltung
- Keine Kapitalbindung
- Keine langen Fahrzeugstandzeiten
- Kein Mindestbestellwert
- Bestellung über partslink24 oder per Fax + Telefon
- Technische Informationen
- Spezialwerkzeuge zur Miete oder Kauf

Volkswagen Nutzfahrzeuge · Audi · SEAT · ŠKODA

Autohaus Schmidt GmbH

Nora-Abwicklung
Logistikzentrum Lehrte
Gewerbestraße 21
31275 Lehrte-Sievershausen
Tel.: 05175/300 96-0
Fax: 05175/300 96-748
bestellung@logistikzentrum-lehrte.de
www.logistikzentrum-lehrte.de

PORSCHE
Porsche Zentrum Hannover
Sportwagenzentrum
Petermax Müller GmbH & Co. KG
Podbielskistraße 117
30177 Hannover
teile@porsche-hannover.de
www.porsche-hannover.de

WM

Bei KFZ-Teilen und Zubehör
IHRE STARKE NR.1

- PKW- und NKW-Ersatzteile
- KFZ-Zubehör
- Werkstattausrüstung
- Werkzeug
- Industriegestützte Konzepte
- Lack und Lackierzubehör
- Werkstatt-Software
- Fahrzeugchemie

UND WAS KÖNNEN WIR FÜR SIE TUN?

Wessels + Müller AG · Pagenstecherstr. 121 · 49090 Osnabrück · Tel. 0541/1215-0
www.wm.de

ÜBERSICHT

EGA-Partnerschaft

Mit der EGA haben viele Autohändler eines gemeinsam: Sie nutzen die starken Vorteile dieses Händlerverbunds, der mittlerweile aus über 750 Händlern in Deutschland besteht. Die EGA bietet als Systempartner für den Autohandel diverse Möglichkeiten der Partnerschaften.

Ob ein Händler „nur" die Einkaufsvorteile nutzt, sich als EGA-Partner auf die vereinfachte Arbeitsorganisation der EGA verlässt oder als EGA-Systempartner die umfassende Unterstützung der EGA in Anspruch nimmt, bleibt jedem selbst überlassen.

Als Systempartner haben Autohäuser natürlich die größten Vorteile. Sie nutzen hierbei zusätzlich zum EGA-NET mit allen seinen Funktionen für effektivere, kostengünstigere Arbeitsläufe auch eine noch umfassendere Marketingunterstützung als dies bei EGA-NET-Partnern der Fall ist.

Die einzelnen Leistungsbausteine im Überblick listet die Tabelle der EGA-Partnerschaften auf: EGA-Händler haben viele Vorteile. Das belegt die Tabelle ganz eindeutig. Interessenten und Neugierigen bietet die Einkaufsgruppe Automobile regelmäßig Kennenlern-Veranstaltungen, sogenannte „EGA live"-Events.

Laut EGA-Vorstand ist die nächste Info-Veranstaltung am 27. 11. 2014 geplant, weitere Termine sind telefonisch zu erfahren unter: 02196 / 72 35 88 oder auf www.ega.eu.

Partnermodelle

	Einkaufspartner	EGA-NET Partner	Systempartner
Einkauf			
Sonderkonditionen 50 Lieferanten	x	x	x
Reifen	x	x	x
Teile	x	x	x
Originalteile	x	x	x
Fahrzeuge	0	x	x
Finanzierung / Garantie	x	x	x
System			
Teileeinkauf Systemmodule			
EGA-NET Teileportal	x	x	x
EGA-NET Reifenportal	x	x	x
EGA-NET OE Teileportal	x	x	x
Santander Schnittstelle	x	x	x
Autom. Lieferanten-Login	x	x	x
Fahrzeugverkauf Systemmodule			
Großer Autopool / Wunschauto Angebote		x	x
Homepagemodul / Apps / Facebook		x	x
VIN Schnellerfassung / QR Kamera	x1	x	x
Profi Börsenanzeige		x	x
Verträge / Formulare		x	x
Fahrzeugpräsentation	x1	x	x
Elektronische Fahrzeugakte	x1	x	x
Bestandsmanagement / Statistik		x	x
Großhandelsbörse	x1	x	x
Werkstattdiagnose Systemmodule			
Hereinnahme / EDC / Diagnose-Tablet	x1	x1	x1
Alle Marken-Hotline	x1	x1	x1
Kundendialog Systemmodule			
SMS-Benachrichtigung	x	x	x
Kundenverwaltung	in Vorbereitung	in Vorbereitung	in Vorbereitung
Kundendialog CRM	in Vorbereitung	in Vorbereitung	in Vorbereitung
Marketing			
Alle Marken-Außensignalisation			x1
Alle Marken-Homepage /App /Facebook			x1
Alle Marken-Werbemittel / Flyer / Fahnen usw.		x1	x1
Alle Marken-Marketingpaket (gegen Aufpreis)			x1
Alle Marken Prospekte / Mailings / Newsletter			x1

x = Inklusive x1 = Gegen Aufpreis

Lernen Sie uns kennen **EGA LIVE** 27.11.2014

EGA-PARTNER

KAUFEN IMMER GÜNSTIG EIN:

EGA

ALLE MARKEN AUTOZENTRUM

BEI ÜBER 50 LIEFERANTEN DER EINKAUFSGRUPPE AUTOMOBILE

Santander · WM · Schwenker · NORMFEST · BERNER · PV · HDI · DAT GROUP · BREITENGRAT kilotzing & noack · ALLDATA · AUTO SCOUT 24 · HENGSTENBERG · eni · FUCHS · HARRIM2 · UWF dynamicsparts · MULTI PART · Reifen Göggel · Rad Center Derkum GmbH · TON TIRES-OVER-NIGHT · BBS Technik aus dem Motorsport · FALKEN High Performance Tyres · TYSYS · Logistikzentrum Lahrte · PORSCHE Porsche Zentrum Hannover · B&K Bad Homburg · RENAULT · M+A LOGISTIK · KRÜLL · BLEKER AUTOTEILE · Dochert · HYUNDAI KUHLM · weller AUTOMOBILE · BALD AG · DIRKES · AUTOHAUSGRUPPE GEISSER · team · gasdrive · CPC · AHB · PACA Wir leben Service · ECOCHEM · KRAFT · IQB Chemie · MAPFRE WARRANTY · REIFENSHOP · TEILESHOP · AT-TEILESHOP · ORIGINALTEILE

Ihr direkter
Weg zu uns:
http://qr.de/UoV
Ich bin einer
von 160 ...
... spreche die Sprache der
EGA-Händler und kenne
ihren Alltag. Garantiert!
» Ich bin für Sie da – vor Ort, per E-Mail
oder am Telefon. Ich möchte Ihnen helfen,
erfolgreich zu sein. Dabei unterstütze ich
Sie tatkräftig mit Erfahrung, Produktwissen
und Engagement. Sprechen Sie mich an.
Zu jedem Thema – gerne und jederzeit! «
Mark Kämmerling
Santander Außendienst
Santander
CONSUMER BANK
die Bank für Ihre Ideen
santander.de