

Einkaufsgenossenschaft Automobile (EGA)

100 % Marktchancen: Alternative zu sinkenden Marktanteilen

Was tun, wenn die Erträge so sinken wie im vergangenen Jahr? Drei EGA-Partner verraten, wie sie mit Hilfe der EGA Auswege aus dem Ertragsdilemma gefunden haben. Die drei Konzepte unterscheiden sich – und haben doch eine Gemeinsamkeit: Sie beschreiben, wie sich jeder Betrieb auf die eigenen Stärken besinnt.

Mehr Marken statt mehr Verluste: eine konsequente Neuausrichtung

Zu Überschwang neigt der bedächtige Odenwälder Sven Heilmann nun wirklich nicht. Umso schwerer wiegt seine Freude über das gelungene erste Jahr ohne Vollvertrag. Ende 2011 entfernten bei ihm gleich zwei Hersteller ihre Markenlogos – Heilmann hatte die Verträge gekündigt.

Doch statt besorgte Kundenfragen beantworten zu müssen, konnte die Mannschaft direkt durchstarten: „Wir hatten schon im Vorfeld intensiv für unsere EGA-Mehrmarkenkompetenz geworben. 2012 haben wir Frequenz und Auflagen der EGA-Prospekte gesteigert“, berichtet Sven Heilmann.

Zusätzlich erhielt sein Be-

Ein System, mehrfacher Nutzen: Mit dem Tablet-PC können die Mitarbeiter den EGA-Qualitätscheck direkt am Fahrzeug durchführen. Die gleiche Technik kommt zum Einsatz, wenn eine Fahrzeugdiagnose erfolgt. Der Universaltester lässt sich dafür um Original-Diagnosetools der Hersteller ergänzen.



Sven Heilmann wurde EGA-Partner, um sich aus der Hersteller-Abhängigkeit lösen zu können.

Martin und Uwe Hilgert aus Salzgitter entschieden sich 2003 für die EGA. Sie nutzen seitdem die EGA-Lösungen und -Marketingbausteine konsequent.

trieb die Mehrmarken-Signalisation der EGA. Mit Erfolg: „Wir ersparen uns heute die vorprogrammierten Verluste aus Pflichtzulassungen und können lukrative Verkäufe tätigen. Auch im Service haben wir mit der EGA aufgefangen, was zuvor bei Opel und Honda verloren gegangen war. Neue Kunden vertrauen uns direkt, weil wir mit der EGA eine exzellente Ausstattung und sehr gute Teilebeschaffung haben.“

Sein Fazit: „Viel weniger Druck von außen. Zufriedene, engagierte Mitarbeiter. Schwarze Zahlen. Leichtere Bankgespräche. Neuer Spielraum, für sinnvolle Investitionen. Ich bin sehr zufrieden.“

Vor zehn Jahren fiel Martin und Uwe Hilgert die Vorstellung schwer: Eine weitere Marke neben BMW? Heute ist die EGA jene Marke, die hauptsächlich Neukunden ins Haus bringt. Der BMW-Service hält die langjährigen BMW-Fahrer als Kunden.

120.000 EGA-Prospekte jährlich sind ein Grundpfeiler des heutigen Erfolgs. „Dadurch kennt man uns als Mehrmarkenanbieter“, weiß Martin Hilgert. Ganz gleich, ob der Kunde danach auf die Webseite schaue oder ins Haus komme – die EGA-Instrumente ermöglichten erfolgreiche Kontakte. Seinen eigenen Fahrzeugbestand ergänzt er dafür virtuell um

litätscheck vorlegen, haben wir beste Voraussetzungen für den Abschluss.“

Kfz-Mechatroniker Andreas Gerbrandt hat eine EGA-Schulung durchlaufen und zeichnet nun für die Fahrzeug-Bewertungen verantwortlich. Den EGA-Qualitätscheck nutzt Hilgert nicht nur beim Angebot gegenüber Endkunden: „Auch beim Händlergeschäft erhalten wir Transparenz und Sicherheit.“

Sein Fazit: „Mehrmarken statt Markendruck – das bringt Spaß und gute Erlöse.

So konnten wir zuletzt alle Azubis übernehmen. Jetzt haben wir eine junge Truppe, die sich mit der EGA fit hält für neue Herausforderungen.“





100 Jahre – und dann? Mehrmarken-Kompetenz als Zukunftssicherung

Hunderte Funktionen.
100 % Marktchancen.

100 Jahre Gebrüder Bormann – das Jahr 2012 stand für die Wolfenbütteler ganz im Zeichen ihres Jubiläums. „Zugleich konnten wir feiern, dass wir uns wirtschaftlich gut entwickelt haben“, sagen Holger und Björn Bormann.

Mit den Partnern Hyundai, Mazda und EGA gelang das: „Die Markenkombination schafft viele Kundenkontakte und ermöglicht uns, sowohl im Verkauf als auch im Service Neukunden zu gewinnen.“



Holger und Björn Bormann konnten zum Jubiläum gute Zahlen präsentieren. Ihre Neukunden kaufen nun auch Fremdfabrikate: Die EGA schafft das nötige Vertrauen.

Wichtige Schnittstelle dafür ist das EGA-NET, in dem

alle Daten zusammenlaufen: „Wir haben nicht nur unseren eigenen Bestand im Blick, sondern auch den EGA-Fahrzeugpool. So können wir fast jeden Autowunsch bedienen“, erklärt Holger Bormann.

Sein Bruder Björn verantwortet den Servicebereich. Er weiß zu schätzen, dass er im EGA-NET zahlreiche Funktionen speziell für Werkstatt und Teiledienst findet: „Die wenigsten Anbieter stellen sinnvolle Schnittstellen bereit. Im EGA-NET ist das zum

Glück anders: Dort kann der Verkäufer auch einen Werkstattauftrag anlegen. Oder er kann die EGA-Felgenreparatur nutzen und damit zusätzlichen Umsatz generieren.“

Die Bormann-Mitarbeiter freut außerdem, dass sie alle

Funktionen auch per mobilem Tablet-PC nutzen können. Das Gerät dient zugleich als mobiler Tester: „Die Anwendungen erklären sich von selbst. Wir nutzen den mobilen EGA-Mehrmarken-tester vor allem für Diagnosen bei Fremdfabrikaten“, erläutert Andreas Steinke, Werkstattmeister bei Gebrüder Bormann.

Holger Bormann kann sich eine Zukunft ohne die EGA als Mehrmarken-Marke nicht mehr vorstellen: „Wir profitieren durch praxisgerechte EGA-Produkte und die schnelle Ablauforganisation.“

Sein Fazit: „Die EGA hat ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Durch die EGA-Mehrmarkenkompetenz können wir in einem durch einzelne Hersteller geprägten Markt weitere Marktanteile erobern. Denn mit der EGA als Marke zählen vor allem wir beim Kunden. Das ist für uns die beste Basis für eine sichere Zukunft.“

EGA-Verkäuferarbeitsplatz

FAHRZEUG-VERWALTUNG

- EGA-Qualitätscheck für Inzahlungnahmen
- Datenimport aus Börsen & DAT
- Schnellerfassung & Kopierfunktion
- Digitale Fahrzeugakte

FAHRZEUG-VERMARKTUNG

- Börsenexport in EGA-NET & B2C-Börsen
- Angebote per E-Mail & automatische Antwort
- Verkaufsabwicklung in 5 Minuten
- Sicherer Verkauf, mit EGA als Treuhänder

FAHRZEUG-PRÄSENTATION INTERN

- Auf Großbildschirm & in digitalem Bilderrahmen
- Eigene Preisschilder & Angebote
- Angebotslisten

FAHRZEUG-PRÄSENTATION EXTERN

- individuelle Händler-App
- Webseite mit Einbindung des EGA-Fahrzeugpools
- Automatischer Export mit Wasserzeichen
- Bestands-Erweiterung um EGA-Poolfahrzeuge
- Börsen-Auf- & -Abschläge per Voreinstellung

FAHRZEUG-SUCHSERVICE

- Über 15.000 EGA-Autos zu EGA-Händlerpreisen
- Sonderausstattungs-Suchfunktionen
- Fahrzeug-Schnellkalkulation & -anlage

FAHRZEUG-BESTANDSPFLEGE

- Statistiken (Resonanz/Standtage/Bestand)
- Änderungshistorie

EGA-Servicearbeitsplatz

- + Mobiler Tester mit Original-Diagnosetools
- + Über 50 weitere Service-Funktionen

Räder-, Teile- & Zubehör-Module

- + Räder- & Zubehör-Kalkulation
- + Über 60 weitere Funktionen

Module für Zusatzdienst-Verkauf

- + Finanzierungs-Schnellrechner
- + Kalkulation Kfz-Versicherung
- + Über 20 weitere Zusatz-Funktionen

EGA-Wissensmanagement

- + Information & Austausch per Forum
- + Regelmäßige Schulungen

Info-Veranstaltung und Kontakt

EGA-Live am 21. Februar 2013 in Wermelskirchen:
Kennenlernen der EGA-Leistungen, Praxisbeispiele & Austausch mit aktiven EGA-Partnern, Einsatz der EGA-Leistungen in markengebundenen & freien Betrieben.

EGA-Serviceschulung am 21. Februar 2013:
Neuheiten & Tipps für die Nutzung des EGA-Servicearbeitsplatzes – in der Annahme und auf dem mobilen Tablet-PC.

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

Weitere Informationen

Die Aufnahme des 500. EGA-Partners nimmt die EGA noch bis zum 31. März 2013 zum Anlass für besondere Kennenlern-Angebote. Sie möchten mehr erfahren und wissen, welche EGA-Leistungen für Sie sinnvoll sind?



Mehr Informationen zur EGA und die Möglichkeiten einer passgenauen EGA-Partnerschaft finden Sie online: www.ega.eu/2013.html Oder scannen Sie den Code mit Ihrem Smartphone!