

# Mehr Möglichkeiten, weniger Aufwand

**Einkaufsgenossenschaft Automobile:** EGA-NET erhält weitere Ergänzungen für Verkauf, Werkstatt, Verwaltung & Vermarktung.

Verkäuferarbeitsplätze gibt es viele – von Herstellern und freien Anbietern. Und dennoch spielt Papier immer noch eine gewichtige Rolle in vielen Autohäusern: vom handschriftlich ausgefüllten Kaufvertrag bis hin zu den Notizen bei der Inzahlungnahme.

**Papierlose EGA-Lösungen = sicher**  
EGA-Partner Martin Hilgert kämpft seit Jahren gegen allzu papierverliebte Mitarbeiter – mit guten Argumenten und den richtigen Instrumenten: „Papierkram ist ein kleiner grüner Zeitfresser, der einen Verkäufer nur vom Geldverdienen abhält“, weiß der Autohausinhaber aus Salz-

Computer aus nutzen – und seine Kunden halten per Smartphone-App Kontakt. „Entscheidend für den Erfolg sind schlanke, intelligente Abläufe fürs gesamte Autohaus“, unterstreicht auch Wolfram Lambeck, EGA-Vorstand mit Faible für kluge Lösungen.

**Automatische Anlage = schneller**  
Dafür nutzt die EGA Instrumente wie den QR-Code, der seit 1995 eine schnelle Identifizierung von Fahrzeugen ermöglicht: „So sorgen wir dafür, dass der Händler Daten nicht von Hand zuordnen muss. Im EGA-NET verknüpfen sich Fahrzeugbewertung, Fotos, elektronische Fahrzeugakte

Programme erklären sich von selbst. Jetzt nutzen wir den mobilen EGA-Mehrmarkentester vor allem für die Diagnose bei Fremdfabrikaten.“

**Einheitliche Daten = unerlässlich**  
Der mobile Mehrmarkentester der EGA ist nicht nur gut fürs Serviceteam – auch der Verkauf hat mittels EGA-NET sofort Zugriff auf die Details. Diese Verknüpfung freut die Inhaber Holger und Björn Bormann: „Wir hatten mit Hyundai und EGA ein sehr gutes erstes Halbjahr 2012. Denn mit dieser Markenkombination können wir Inzahlungnahmen aller Marken mit guten Erträgen selbst vermarkten.“ Bormann

*Automatisch trägt das EGA-NET alle Informationen zum Fahrzeug zusammen. Damit erfolgen Fahrzeuganlage und laufende Datenpflege – bis hin zum Vertragsabschluss. Zugleich steuert das System den Transfer in alle gewünschten Kommunikationskanäle: in die Börsen, auf die Homepage, in Prospekte sowie Anwendungen wie Facebook und Smartphone-App.*



gitter. Mit den modularen Lösungen der Einkaufsgenossenschaft Automobile (EGA) gewinnen seine Mitarbeiter Zeit – und er Transparenz: „Schon beim Gebrauchtwagenankauf arbeiten wir papierlos, mit dem EGA-Qualitätscheck sowie der Schnellerfassung über den Verkäuferarbeitsplatz EGA-NET. Ein Neuzugang ist damit innerhalb weniger Minuten in allen Börsen.“ Alle Abläufe kann er von jedem

und sonstige Angaben automatisch zu einem vollständigen Angebot.“ Dabei achtet die EGA darauf, dass jeder Ablauf schnell erlernbar ist – bei Bedarf unterstützt durch Schulungen.

**Mobiler Mehrmarkentester = praktisch**  
Diese Logik lobt Andreas Steinke, Werkstattmeister im Autohaus Gebrüder Bormann in Wolfenbüttel: „Wir konnten sofort starten, denn die EGA-

schätzt die EGA als Mehrmarkenmarke – und beim EGA-NET die schnellen Abläufe: „Module wie der EGA-Qualitätscheck ermöglichen Transparenz – damit wird ein Ankauf- oder Verkaufspreis besser argumentierbar.“

**Mehrmarkenkompetenz = wichtig**  
Weil er mit der EGA Mehrmarken-Kompetenz demonstriert, bekommt Holger Bormann laufend neue Kunden in Ver-



**Sabine Specht, EGA-Partnerin und AutoFit-Servicepartner**

» Die EGA bietet uns Sicherheit bei Zukäufen: Der EGA-Qualitätscheck gewährleistet exakte Daten, das Treuhandkonto sichere Zahlungen. «



**Martin Hilgert, EGA-Partner und BMW-Servicepartner**

» Die Mitarbeiter sind entscheidend für den Verkaufserfolg. Doch für die Mitarbeiter ist entscheidend, dass sie mit der EGA den richtigen Systempartner haben. «



**Holger und Björn Bormann, EGA-Partner und Hyundai-Dealers**

» Mit der EGA sind wir für alle Marken gerüstet. Dadurch gewinnen wir heute viele Kunden, die wir früher niemals erreicht hätten. «

kauf und Werkstatt: „Dann ist es wichtig, dass wir das Mehrmarkengeschäft nicht nur in der Theorie beherrschen, sondern diese Kompetenz mit dem EGA-Fahrzeugpool 15.000 Autos praktisch erlebbar machen. Dabei nutzen uns die schnelle Fahrzeugsuche und Angebotserstellung mittels EGA-NET!“

**EGA als Gesamtlösung = unschlagbar**  
Autohausinhaberin Sabine Specht stellte schon vor fünf Jahren ihre Abläufe auf das EGA-NET um. Seitdem berät sie sich regelmäßig im Erfahrungskreis der EGA mit anderen Autohausinhabern, „weil es für eine Einzelkämpferin kaum möglich ist, alle neu-

bietet hier sehr gute Lösungen.“ So kann sie An- und Verkäufe sicher über das EGA-Treuhandkonto abwickeln. Zusätzlich steht den EGA-Partnern ein EGA-Einkaufskonto für Zukäufe zur Verfügung.

**EGA als Einkäufer = kostensenkend**  
Zu den EGA-Leistungen gehören Produkte wie das EGA-NET, Internetlösungen, Prospektwerbung, aber auch Beratung, Schulungen und nicht zuletzt Sonderkonditionen bei über 40 Lieferanten aus allen Bereichen. Alle Leistungen stehen freien Autohäusern und Fabrikatsbetrieben gleichermaßen offen: „Diese offene Struktur macht uns im Markt stärker“, findet Sabine Specht. Sie resümiert: „Ich bin froh, dass ich die EGA als Systempartner habe.“



**Der richtige Tester = überzeugend**  
Beim Service-Neukunden sieht Björn Bormann den mobilen EGA-Tester mit den Diagnosetools für die großen deutschen Marken als wichtiges Argument: „Ganz gleich, welche Marke der Kunde fährt: Er sieht, dass wir für die Diagnose ‚seinen‘ Markentester nutzen. Das sorgt für Vertrauen und ist die Basis, um Leistungen angemessen bezahlt zu bekommen.“

en Entwicklungen richtig zu gewichten und immer die beste Strategie zu verfolgen.“ Mit der EGA, der betriebswirtschaftlichen Beratung und den zentralen Verhandlungen seitens der EGA sieht sie sich ideal unterstützt: „Ich will im Verkauf mitarbeiten. Das heißt, dass ich wenig Zeit für Einkaufsverhandlungen oder neue Marketingideen aufwenden kann. Die EGA nimmt mir diese Dinge ab und

### Ihr Kontakt

**EGA-Live** Kennenlernen von EGA-NET und EGA-Leistungen am 5. September 2012

**Einkaufsgenossenschaft Automobile (EGA)**

EGA-Händlerbetreuer Ulrich Titze  
Telefon: 0800-342 0800  
E-Mail: info@ega.eu  
Internet: www.ega.eu

**Autozentrum Volmarstein**  
www.autozentrum-volmarstein.de  
**Autohaus Hilgert GmbH**  
www.autohaus-hilgert.de  
**Autohaus Gebrüder Bormann GmbH**  
www.autohaus-bormann.de