

Gebrauchtwagen Award 2009

# Sicher, bequem und erfolgreich

Neuer Baustein der EGA erleichtert Zukauf, Verwaltung und Vermarktung



Seit der Gründung der Einkaufsgenossenschaft Automobile (EGA) im Jahr 2001 haben die Inhaber ihr praxiserleichtertes Angebot von Händlern für Händler ständig erweitert und verbessert – immer unter

der Prämisse, die Partner zu unterstützen. Über die Jahre hat sich die Genossenschaft zu einem Anbieter aller Leistungen für ein Autohaus entwickelt – ähnlich den Angeboten, die Hersteller ihren Vertragspartnern machen. Mit dem Unterschied, dass die Interessen der einzelnen Händler im Vordergrund stehen.

Das Herzstück von EGA-Net ist das Handelsmodul, ein Ver-

**Umfassend:**  
Über 15.000 Autos einkaufen, verwalten, vermarkten

**Ertragsstark:**  
Mehrerlös durch EGA-Zusatzdienste

**Effizient:**  
Senkung der Standtage durch Car-Broking

**Schnell:**  
Alle Formulare per Klick ausfüllen

**Ordentlich:**  
Archiv für virtuelle Fahrzeugakten aller aktuellen und verkauften Fahrzeuge

**Kostensparend:**  
GW-Verwaltung ohne Backoffice

**Sicher:**  
B2B-Käufe übers EGA-Treuhandkonto abwickeln

**Komplett:**  
Werbemittelerstellung aus dem Intranet heraus

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

Das EGA-Net hilft sowohl dabei, die Werkstatt zu managen, als auch Teile zu kaufen.

Foto: EGA



Der Formularmanager bietet für jeden Fall das passende Muster an.

käuferarbeitsplatz für alle Prozessschritte rund um den Gebrauchtwagen.

## Große Auswahl

Die 170 Partner der Genossenschaft können auf über 15.000 Autos aller Marken, jeden Alters und jeder Preisklasse zugreifen. Die B2B-Börse hat gegenüber den gängigen Börsen drei wichtige Vorteile: Preistransparenz, einheitliche Datenbasis und erkennbare Verfügbarkeit.

Doch das Modul ist nicht nur ein großer Marktplatz. Es bietet zudem alles, was man für eine erfolgreiche Verwal-

tung der Fahrzeugdaten benötigt: B2B- und B2C-Verträge, interne Reparatur- oder Zulassungsaufträge – per Klick können sie ausgedruckt oder als PDF versandt werden.

Der Vorzug gegenüber anderen Systemen ist, dass jedem Händler alle Fahrzeugdaten zur Verfügung stehen, er also die Fahrzeuge seiner Kollegen wie seine eigenen behandeln kann.

Ein Formularmanager sorgt zudem dafür, dass die Kunden keine unnötigen Wartezeiten haben. Per Knopfdruck lässt sich die Rechnung erstellen. Schnelle Rechnung heißt schneller Geldfluss. Und das



ist im Hinblick auf die Liquidität ein wichtiger Fakt.

Seit Neuestem bietet EGA ein Treuhandkonto an, das vor Ausfallrisiken schützt. Die Händler zahlen auf dieses Konto den Kaufpreis. Nach der Übernahme des Fahrzeugs und der Papiere durch den Käufer zahlt die EGA per Blitzüberweisung den Kaufpreis an den Verkäufer aus. Das Ganze kostet 39 Euro pro B2B-Verkauf – das ist günstiger als eine Bankgarantie, flexibler als ein

Scheck und sicherer als Bargeld.

### Schutz vor Ausfällen

Zum Handelsmodul gehört auch der interne Fahrzeugkauf „Car-Broking“. Er macht es möglich, für einen Kunden ein Wunschauto zu suchen und es dann beim EGA-Kollegen zuzukaufen. Das erspart Stand-

**Das EGA-Net hilft sowohl dabei, die Werkstatt zu managen, als auch Teile zu kaufen.**

net sein. EGA hat sowohl einen Finanzierungs- als auch einen Versicherungsrechner sowie Verträge für Garantien hinterlegt. Der große Vorteil: Alle Zusatzdienste kann der Nutzer aus dem gleichen System generieren. Das geht schnell, ist logisch und steigert das Vertrauen bei den Kunden.

Abgerundet haben die EGA-Verantwortlichen ihr Angebot

mit Werbemitteln. Auch die können die Händler via Internet erstellen und bestellen. Ohne unnötigen „Schreibkram“ selektiert der Händler von seinem Verkäuferarbeitsplatz aus die Fahrzeuge, die er mit einem Prospekt bewerben will.

Die Jury war der Meinung: Ein solch umfangreiches und ausgefeiltes Konzept wie das der EGA sucht seinesgleichen.

*Elvira Minack*

## EGA

**Einkaufsgenossenschaft Automobile eG**  
 Braunsberger Straße 2  
 42929 Wermelskirchen  
 Ansprechpartner:  
 Wolfram Lambeck  
 Tel.: 0800/3 42 08 00  
 E-Mail: vorstand@ega.eu  
 Internet: www.ega.eu