

Das Rüstzeug im Gepäck

Die GA Group bietet ihren Partnern die notwendigen Bausteine, um im hart umkämpften Teilemarkt konkurrenzfähig zu bleiben – und zuversichtlich in die Zukunft blicken zu können.

Im Markt gut platziert

EIGENMARKENPOLITIK strebt man bei der GA Group nicht an. Denn durch die Vielfalt der Anbieter im Verschleißteilemarkt ist man in den verschiedenen Preissegmenten bestens eingedeckt. Nicht zuletzt agiert der Versorgungshändler Stahlgruber im Bereich Chemie schon mit einer guten Eigenmarkenpolitik. Das jährlich stattfindende Partnerforum in Schweinfurt wird 2016 den Fokus auf Fachvorträge legen. Zudem heißt es dort: Fachwissen vermitteln und Austausch unter den Partnern ermöglichen.

Bei der seit vier Jahren auf dem deutschen und österreichischen Teilemarkt agierende Einkaufsgemeinschaft Global Automotive Group, GA Group, ist man mit der Entwicklung der vergangenen Jahre zufrieden. „Ein mittelständischer Teilehändler hat sein Publikum rund um seinen Kirchturm“, davon sind die beiden Geschäftsführer Adolf Aschenbrenner und Matthias Kessel überzeugt und merken an: „Damit meinen wir, dass die Teilehändler ihre Geschäfte in einem Umkreis von rund 30 Kilometer tätigen.“ Wenn sie dann die richtigen Strategien verfolgen, können sie sich einen soliden und treuen Kundentamm aufbauen und gut davon leben, dessen sind sich die beiden sicher.

Damit die Partner der Global Automotive Group im hart umkämpften Teilemarkt auf das richtige Rüstzeug zugreifen und damit punkten können, stellt ihnen die Einkaufsgruppe eine Palette wichtiger und zukunftsfähiger Bausteine zur Verfügung und hilft ihnen, diese umzusetzen und mit Leben zu erfüllen. So ist beispielsweise eine gut funktionierende Warenwirtschaft verbunden mit einem eigenen Teilefindungskatalog für die angeschlossenen Werkstätten unabdingbar, um kostengünstig und schnell die richtigen Ersatzteile parat zu haben. Bei der Neueinführung oder Umstellung der Warenwirtschaft unterstützen die kompetenten Mitarbeiter der GA Group ihre Teilehändler, stehen mit Rat und Tat zur Seite und führen selbstverständlich auch Schulungen durch. Beim Teileeinkauf setzt die GA Group auf



FOTO: GAGROUP

Adolf Aschenbrenner und Matthias Kessel (links).

mehrere Standbeine. „Weil der mittelständische Teilehändler auf einen Versorgungshändler angewiesen ist, der bis zu viermal täglich die Ware zustellen kann, setzt die Global Automotive Group hier auf die Firma Stahlgruber mit ihren Schwesterfirmen Neimcke und P&V“, erklärt Aschenbrenner und führt weiter aus: „Weitere Versorgungshändler braucht es nicht. Wir möchten die Versorgungshändler stärken und ihnen die Treue halten.“

Derzeit gibt es 60 gelistete Lieferanten. Zusätzlich wurde das virtuelle Zentrallager, die Parts World, aufgebaut. Die Parts World macht es mit ihrem vielseitigen Programm möglich, die angeschlossenen Partner zweimal täglich zu beliefern. Auf die Parts World ist man laut Aschenbrenner in der GA Group mit Recht stolz, denn damit bleiben auch kleinere Teilehändler konkurrenzfähig und können sich im zunehmenden Kfz-Teilehandel im Internet behaupten. (JR.) ■