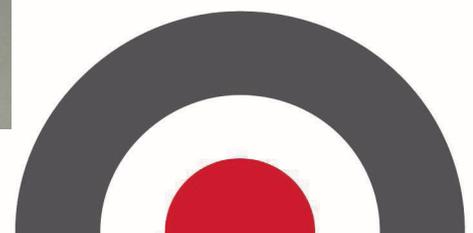




Das Unternehmen APEG Automarkt versorgt freie Händler mit importierten EU-Neuwagen. Um das Geschäft weiter zu professionalisieren, bietet der Großhändler B2B-Kunden auf Wunsch auch ein eigenes Vertriebssystem.

Die APEG Automarkt im Allgäu GmbH gehört zu den führenden Großhändlern für EU-Neuwagen, die an Endkunden, Vertragshändler und freie Autohändler ausgeliefert werden. Ein Geschäftsmodell, das gerade für kleinere und mittlere Markenhändler in Zukunft von strategischer Bedeutung sein kann, da sie beispielsweise den Vertriebsvertrag zurückgeben oder dieser – siehe VW-Händler ab 2023 – nicht mehr verlängert wird. APEG öffnet diesen Betrieben die Chance, als freier Händler weiterzumachen.

Das in Kißlegg ansässige Unternehmen handelt bereits seit mehr als 20 Jahren mit EU-Neuwagen, Importfahrzeugen, Jahreswagen und Gebrauchtwagen. Erwin Kaeß ist Gründer und Inhaber. Seit 2006 wirkt sein Sohn Michael Plötscher gleichermaßen als Inhaber im Unternehmen mit.





Pro Jahr verkaufen die 35 APEG-Mitarbeiter rund 6.000 Fahrzeuge verschiedenster Marken. Damit erwirtschaften sie einen Jahresumsatz von 120 Millionen Euro. Der Bestand an sofort oder kurzfristig verfügbaren Fahrzeugen liegt nach eigenen Angaben permanent bei 500 und 600 Einheiten.

### **apego Partnersystem**

Um den B2B-Bereich weiter zu stärken, haben die Inhaber auf Basis ihres APEG-Knowhows 2015 das apego-Partnersystem entwickelt. Ziel ist, die Partnerhändler bei ihren Geschäftsprozessen zu unterstützen. Das System ist aber kein Muss, um im B2B-Geschäft mit APEG zusammenzuarbeiten. Von den circa 400 Großhandelskunden nutzen aktuell 14 die apego-Vertriebsschiene. Michael Plötscher: „Es ist nicht vermessen, wenn wir sagen, wir haben über gesamte Prozesskette ein einmaliges Vertriebssystem geschaffen. Und wir können all unsere Partner im Einkauf, im Marketing, IT und Vertrieb im Verkaufsalltag wirkungsvoll unterstützen. Wir nehmen hier viel Komplexität für Sie aus dem Geschäft. Unser Schwerpunkt sind kurze Lieferzeiten und hundertprozentige Zuverlässigkeit. Und dazu gilt es Tag für Tag viele Stellschrauben zu drehen, damit unsere Partner wettbewerbsfähig sind und das ohne Risiken und völlig unabhängig.“

Die Leiterin von apego, Laura Gallist, ist die erste Ansprechpartnerin für Details des Geschäftsmodells. Dazu gehört gezielte Marketing- wie IT-Unterstützung. Apego soll Systempartner darin unterstützen, einfach, schnell und sicher Autos zu verkaufen. Dafür wird ein eigens entwickeltes Warenwirtschaftssystem zur Verfügung gestellt.

### **System Anforderung**

Wer als Systempartner agieren möchte, benötigt einen ansprechenden Verkaufsraum, einen voll ausgestatteten Verkäuferarbeitsplatz sowie einen Verkäufer für EU-Neuwagen, zumindest in Teilzeit. Daneben müssen die Partner Finanzierung und Inzahlungnahme anbieten und über Telefon oder E-Mail zuverlässig erreichbar sein. Die Auflagen der Standard-Signalisation sind mit circa 790 Euro umsetzbar. Die monatliche Systemgebühren betragen 99 Euro.

Weitere Details finden Sie unter [www.apego-eu-neuwagen.de](http://www.apego-eu-neuwagen.de). Ein Passwort für den Händlerzugriff erhalten Sie auf [www.apeg.de](http://www.apeg.de).

Bei Fragen wenden Sie sich an Laura Gallist (E-Mail: [lg@apeg.de](mailto:lg@apeg.de); Tel.: 07563/91391-46).

