



## THESE #4



Auf Großhändler ist Verlass

In vielen Bereichen des Marktes beklagen wir heute das langsame Aussterben des Einzelhandels und die Verbreitung großer unpersönlicher Ketten. In der Automotive-Branche und im Ersatzteilehandel, der aus guten Gründen stark reglementiert ist, bietet der Großhändler aber immense, nicht wegzudiskutierende Vorteile. Wohl dem, der einen solch starken Partner an seiner Seite weiß.

### **Riesige Warenverfügbarkeit, schnelle Lieferung**

Zunächst einmal muss natürlich über den Preis gesprochen werden: Wer viel verkauft, muss auch viel einkaufen und bekommt dafür vom Hersteller Sonderkonditionen, die er gern an seine Abnehmer weitergibt. Außerdem wird er als Großabnehmer bevorzugt behandelt, was sich auf die Vielfalt seines Sortiments sowie Stückzahlen und Verfügbarkeit auswirkt. Ihre Kunden sind auf ihr Fahrzeug angewiesen und lange Wartezeiten, etwa wenn der eigene Servicepartner ein Teil erst nachbestellen muss und das dann Tage dauert, können ein echter *dealbreaker* sein. Der Teilegroßhändler verfügt über ein riesiges Warenlager und kann in der Regel innerhalb der Tagesfrist liefern. Oft sind auch die Online-Shops ein unverzichtbares Werkzeug zu Recherche und ersetzen ein ganzes Archiv an technischen Dokumenten und Anleitungen, das Sie kostenlos nutzen dürfen, Kunden-Account vorausgesetzt.

### **Mehr ist manchmal wirklich mehr**

Der Teilegroßhändler ersetzt Ihnen im Grunde genommen Lager, Logistik und das dafür nötige Personal. Tausende von Ersatzteilen für alle erdenklichen Marken und Modelle hält er auf dem Lager für Sie bereit. Er kann auf Ihre Suchanfragen kompetente Antworten und

fachkundige Auskunft geben und Ihnen das gewünschte Teil zuverlässig und schnell liefern. Damit erspart er Ihnen Zeit und Geld und erbringt eine unschätzbare Dienstleistung. Ihn als „Händler“ zu bezeichnen, wird seinem vielfältigen Service eigentlich kaum gerecht. Damit sind wir beim Kundendienst angelangt: Ein ins Leere läutendes Telefon oder einen Anrufbeantworter zur Mittagszeit, in kleinen Betrieben oft unvermeidbar, werden Sie beim renommierten Großhändler nur selten erleben. Hier ist immer jemand erreichbar, der Bestellungen oder dringende Fragen entgegennimmt und dafür sorgt, dass ihr Anliegen schnellstmöglich bearbeitet wird.

## **Ihr heißer Draht zur Industrie**

Aber der Großhändler kann noch mehr. Als Geschäftspartner aller namhaften Teile- und Automobilhersteller fungiert er für Sie als brillanter Netzwerker und Bindeglied zur Industrie. Er weiß, was in der Branche geschieht und gibt sein Wissen an seine Kunden weiter. Viele bieten ihren Kunden darüber hinaus hilfreiche Weiterbildungsmaßnahmen und Schulungen in Kooperation mit der Industrie an. So können Ihre Mitarbeiter die Funktionsweise neuer Geräte und Werkzeuge oder den Einbau bestimmter Teile unter qualifizierter Aufsicht üben und erlernen und natürlich ihre Fragen stellen. Fach- und Hausmessen, die die Gelegenheit bieten, persönlichen Kontakt aufzunehmen und die Zusammenarbeit zu vertiefen, gehören ebenso zum Portfolio wie die Bereitstellung von Werkstattkonzepten, Diagnosegeräten und Spezialwerkzeug.

Zu guter Letzt sind Großhändler auch in der Abrechnung flexibler. Sie sehen: Die gute, vertrauensvolle Verbindung zu einem renommierten Teilegroßhändler zahlt sich auf vielfältige Art und Weise aus. Wer clever ist, pflegt seinen Kontakt zum Großhändler!