



Auswahl, so weit das Auge reicht. Das FGC in Wiedemar bei Leipzig verfügt über einen Bestand von bis zu 2.000 gebrauchten Transportern. Sämtliche Leasingrückläufer werden hier vor ihrem Wiederverkauf auf Herz und Nieren getestet



Drehscheibe für gebrauchte Mercedes-Benz Transporter

Für große Unternehmen, Leasinggesellschaften und Verleihfirmen ist es heute selbstverständlich, Transporter-Fuhrparks ausschließlich mit Leihfahrzeugen zu bestücken

Vorteil in der Praxis ist, dass die Kunden ausschließlich neue und extrem zuverlässige Fahrzeuge im Einsatz haben und sich die Kosten exakt kalkulieren lassen. Doch wohin gelangen diese Transporter nach dem Ablauf ihrer regulären Mietzeit? Und wie werden diese Fahrzeuge dann wieder vermarktet? Das Flotten-Gebrauchtwagen-Center (FGC) des Mercedes-Benz Vertriebs Deutschland (MBVD) ist europaweit die größte Drehscheibe für junge und gebrauchte Mercedes-Benz Transporter. Angesiedelt ist das FGC im sächsischen Wiedemar unweit von Leipzig.

Bestand von 2.000 Transportern

Ein Bestand von etwa 2.000 Transportern bis 7,5 Tonnen Gesamtgewicht verdeutlicht die rasante Umschlaggeschwindigkeit für die Fahrzeuge mit dem Stern und damit auch das große Interesse an ihnen. Immerhin gelangen jährlich über 10.000 Gebrauchtransporter von Wiedemar aus an Händler – u.a. Transporter Gebrauchtwagen Center (TGC) von Mercedes-Benz – und Wiederverkäufer in ganz Europa. Dabei macht der direkte Exportanteil durchschnittlich nicht einmal zehn Prozent aus. Bereits im Frühjahr 2010 rechnen die FGC-Verantwortlichen damit, den 100.000sten gebrauchten Transporter seit Bestehen des FGC im Jahr 2001 ausliefern zu können.

80 Prozent haben Standard-Ausstattung

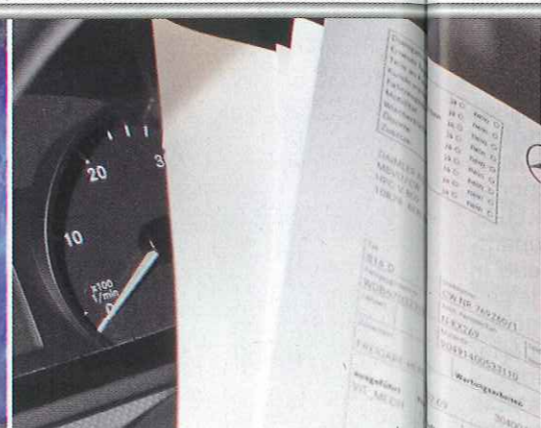
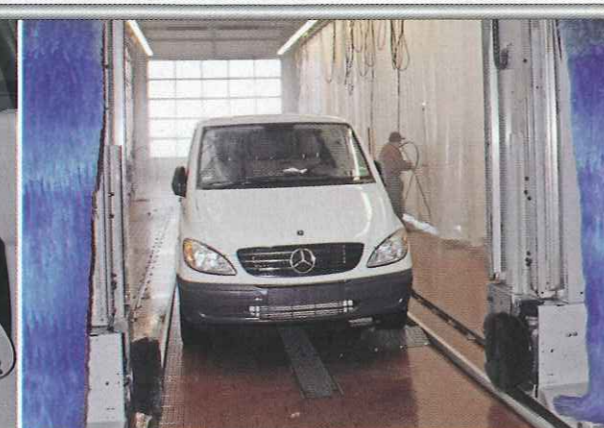
Eine ungeheure Auswahl an Sprinter, Vito und Vario steht auf dem 15 Hektar großen Gelände in unmittelbarer Nähe zur Autobahn A9 unweit von Leipzig bereit. Die meisten von ihnen sind Kastenwagen, Kühlfahrzeuge, bestuhlte Fahrzeuge und Pritschenwagen. Etwa 80 Prozent der Transporter verfügen über klassische Standard-Ausstattungsvarianten, so dass sie sich bequem vermarkten lassen. Während die Vermarktungslogistik ausschließlich in Händen der MBVD liegt, kümmert sich das ebenfalls in Wiedemar ansässige Daimler-Tochterunternehmen Cars GmbH um die optische und technische Aufbereitung und Logistik der Transporter.

Strichcode verdeutlicht Weg

Um den Weg, den jedes Fahrzeug durchläuft, auch nachvollziehen zu können, wird jeder Transporter bereits unmittelbar nach seinem Eintreffen in Wiedemar mit einem Strichcode versehen. „Das hat nicht nur den Vorteil, dass wir am PC sehen können, wo er gerade steckt, sondern führt in der Praxis dazu, dass alle Arbeiten, die an dem Auto erledigt wurden, lückenlos nachgehalten und exakt protokolliert werden“, erläutert Kersten Trieb, Leiter des Flotten-Gebrauchtwagen-Centers der MBVD, beim Besuch der DAZ TRANSPORTER in Wiedemar.



Informationen:
 Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland
 Flotten-Gebrauchtwagen-Center (FGC)
 Hans-Grade-Straße 2
 D-04509 Wiedemar
 Infoline: +49 (0)34 207-7866262
 Fax: +49 (0)34 207-7866248
 E-Mail: info-fgc@daimler.com
 www.mercedes-benz.de/fgc



Gutachter untersuchen Transporter

Zunächst aber wird die Beklebung an den Transportern beseitigt, dann werden die Fahrzeuge einer gründlichen Außen- und Innenwäsche unterzogen. Danach gilt, dass Sachverständige des TÜV Sachsen jeden Rückläufer aus Langzeitmiete, Leasing- oder Buy-Back-Geschäften kritisch unter die Lupe nehmen und den technischen Zustand detailliert kontrollieren. „Bei der Begutachtung unterscheiden wir generell zwischen Mängeln, die als Folge einer Nutzung auftreten und Beschädigungen, die eindeutig auf ein Fremdverschulden zurückzuführen sind“, erklärt Kersten Trieb.

Großes Kundeninteresse spürbar

Solche Beschädigungen werden übrigens den ehemaligen Besitzern unmittelbar mitgeteilt und entsprechend in Rechnung gestellt. Was die Beseitigung der Schäden angeht, so werden sicherheitsrelevante Beschädigungen (z.B. Windschutzscheiben und Bremsen) behoben, größere Reparaturen erfolgen allerdings nicht. „Aufgrund des Sachverständigen-Gutachtens wissen die Käufer genau, mit welchen Aufwendungen sie rechnen müssen. Die Fahrzeuge werden dann unseren Kunden angeboten. Das sind Niederlassungen, Mercedes-Benz-Betriebe und Wiederverkäufer. Die Mitarbeiter des Außen- und Innendienstes betreuen unseren Händlerkreis, der stets ein starkes Interesse an jungen Gebrauchtwagen-Transportern hat“, sagt Saskia Hanke, Leiterin Verkauf und Marketing im FGC.

Kreislauf schließt sich

Hintergrund ist, dass die gebrauchten Transporter aufgrund des Alters und geringer Laufleistungen in vielen Branchen längst eine willkommene Alternative zu Neufahrzeugen sind und Gewerbetreibende in wirtschaftlich schwierigen Zeiten gern zu den oft erst ein bis zwei Jahre alten Transportern greifen. Dennoch legt Kersten Trieb großen Wert darauf, dass das Geschäftsgebiet des FGC nicht das Neuwagengeschäft torpediert: „Man muss es als Kreislauf sehen. Transporter-Leasing mit klar definierten Laufzeiten und günstigen Raten ist heute ein unverzichtbares Verkaufsinstrument. Umgekehrt sind diese Fahrzeuge aber auch für einen großen Kundenkreis interessant.“

Klare Vermarktungsstrategien

Überhaupt begreift sich das Flotten-Gebrauchtwagen-Center als unterstützender Full-Service-Dienstleister innerhalb der Mercedes-Benz Vertriebsorganisation. Denn wo immer Unternehmen planen, eine große Transporterflotte anzuschaffen, werden die FGC-Experten sofort eingeschaltet. So können nicht nur die Rückkaufswerte dauerhaft besser analysiert, sondern bereits beim Verkauf der neuen Transporter Überlegungen für deren spätere Vermarktung angestellt werden. Das gilt besonders dann, wenn hunderte von Fahrzeugen mit völlig identischer Ausstattung auf einen Schlag in den Gebrauchtwagenbestand des Herstellers geraten.

Großes Know-how im Alltag

„Oft stehen die Vertriebskanäle, wie z. B. Online- und Liveauktionen oder der Verkauf über unser Angebotssystem VANline, schon vorher fest“, verdeutlichen Saskia Hanke und Kersten Trieb das große Know-how des FGC im Alltag. Regelmäßige Onlineauktionen unterstützen den Verkauf ebenso wie Paketverkäufe an interessierte Händler und Vermarkter. Überhaupt sprechen die FGC-Profis im Zusammenhang mit ihren verschiedenen Vermarktungsstrategien gerne von einem so genannten Alleinstellungsmerkmal der MBVD, weil die Wettbewerber bislang keine ähnliche Großhandelsplattform zur Steuerung der eigenen Gebrauchtwagenmärkte aufgebaut haben.

Verkauf an Wiederverkäufer

Eine Reklamationsquote von unter einem Prozent beweist, dass das einzigartige Konzept des FGC gut funktioniert und die Qualität der dort angebotenen Mercedes Transporter stimmt. Allerdings bleibt der Kauf von gebrauchten Transportern ausschließlich Mercedes-Benz Händlern und Wiederverkäufern vorbehalten, die sich über das Onlineportal www.mercedes-benz.de/fgc jederzeit einen Überblick über das Angebot des Flotten-Gebrauchtwagen-Centers der MBVD machen können.Δ

Text und Fotos:
 Norbert Böwing

FGS Roll&Trans
 - Schnelles Be- und Entladen
 - Flache Auffahrverhältnisse
 - Individuelle Branchenlösungen



Bäckereifahrzeug 3,5 t / 4,4 t



Möbeltransport 3,5 t / 4,4 t



Catering 3,5 t / 4,4 t



Kehrmaschinen-transport 3,5 t / 4,0 t

FGS
 Fritz Gottlieb Schmid
Herstellung & Vertrieb
 FGS GmbH
 Fahrzeug- und AI-Systeme
 Weidenäcker 2
 D 78355 Hohenfels
 Telefon: 0049 (0) 75 57 / 92 88 0

www.fgs-systems.de