



Nutzfahrzeuge

Konzern - Zahlen und Fakten
Interview VW Hannover
Branchenlösungen
Fahrtest Caddy Cross
Praxisbericht Gütertaxi Winckler
T2 Kombi in Brasilien

Spezial

Volkswagen Nutzfahrzeuge



Wie bei dem jedermann bekannten Taschentuch ist der Bulli als Produkt einer ganz bestimmten Marke längst zum Synonym für die vielseitigen Transportaufgaben im Kontext von Handwerksbetrieben geworden. Bäckereien liefern ihre Brötchen damit aus, Installateure bringen darin ihr Materiallager und ihre Werkstatt zum Kunden und der Gärtner hat mit seiner Hilfe immer Rasenmäher oder Bodenfräse dabei. Doch die Konkurrenz schläft nicht. Welche strategische Ausrichtung will man in der Region fahren, um dafür zu sorgen, dass Caddy, Crafter, Transporter und Co. auch in der Zukunft das beherrschenden Transportmittel im Handwerk und Nahverkehrslogistik bleiben? Friedhelm Manthey, Vertriebsleiter Nutzfahrzeuge bei Volkswagen Automobile Region Hannover, stand unserem Redakteur Rede und Antwort und eröffnete ein Panorama vielseitigster Aktivitäten.

Interview mit Friedhelm Manthey

DAZ TRANSPORTER: „Herr Manthey, unter Volkswagen Automobile Region Hannover sind Sie als Vertriebsleiter Nutzfahrzeuge aufgeführt; sucht man sie unter TradePort Hannover; sind Sie dort nicht zu finden? Wie ist die Organisationsstruktur?“

Friedhelm Manthey: „Volkswagen bietet seinen Mitarbeitern Fahrzeuge zu interessanten Leasing- u. Mietkonditionen an. Diese Fahrzeuge weisen in der Regel einen hervorragenden Pflegezustand auf und werden nach 6 bis 12 Monaten ebenfalls über die Marke TradePort angeboten.“

Friedhelm Manthey: „In unserem Unternehmen Volkswagen Automobile Region Hannover kümmern sich zwei Teams um den Neuwagen- bzw. Gebrauchtfahrzeugverkauf. Ich verantworte das Neuwagentgeschäft an Einzelkunden. Natürlich weisen wir keinen Kunden ab, der ein gebrauchtes Nutzfahrzeug kaufen will.“

DAZ TRANSPORTER: „In welchen Dimensionen bewegt sich der Verkauf an den Standorten in Hannover?“

Friedhelm Manthey: „Unsere beiden Gesellschaften verkaufen im Wirtschaftsraum Hannover und Region ca. 850 neue Nutzfahrzeuge sowie 250 junge Gebrauchte.“

DAZ TRANSPORTER: „Welche Fahrzeuge gehen als Rückläufer an TradePort bzw. an die VW-Zentren?“

DAZ TRANSPORTER: „Aus welchem Bereich stammt der Hauptanteil Ihrer Kunden?“

Friedhelm Manthey: „Eine große Anzahl von Fahrzeugen, die Volkswagen im Rahmen des Flottengeschäftes z.B. an Autovermieter verkauft, gehen nach der Nutzung wieder an den Hersteller zurück. Entsprechen diese Fahrzeuge den ambitionierten Standards, werden sie unter der Marke TradePort im Markt angeboten.“

Friedhelm Manthey: „Der Großteil unserer Kunden stammt aus dem gewerblichen Bereich: Zimmerleute, Dachdecker, Installateure, Heizungsbauer. Manche Branchen wachsen aktuell stärker als andere, z.B. Unternehmen, die sich mit der Montage von Klimaanlage beschäftigen. Das merken wir in unseren täglichen Kundengesprächen. Wir gehen seit geraumer

DAZ TRANSPORTER: „Ein erklecklicher Teil der Gebrauchtfahrzeuge stammt zudem direkt von VW?“

Die Region unterm Scanner

VW gibt im Nutzfahrzeugsektor in der Region mächtig Gas. Was ist geplant, und was sind die Herausforderungen? Der VW-Standort Hannover ermöglichte der TRANSPORTER einen kleinen Blick hinter die Kulissen

Diese Caddies gehen weg, wie warme Semmeln. Kein Wunder; für diesen Neuwagen wechselt für gerade einmal 12.900,- Euro den Besitzer

Zeit systematisch der Frage nach, wie viele Gewerbetreibende und Unternehmen in unserem Marktgebiet aktiv sind und wir schauen uns an, mit welchen Fahrzeugen diese Unternehmer unterwegs sind. Sie brauchen sich nur an die vielbefahrene Kreuzung vor unserer Tür zu stellen und zu beobachten, welcher Betrieb welches Fahrzeug mit welchem Aufbau benötigt. Die Aufschrift auf den Fahrzeugen verrät uns, welches Unternehmen in unserem Marktgebiet ansässig ist. Wir scannen die Region Hannover regelrecht durch, schauen uns selbst bei Ausflügen am Wochenende um, welche Fahrzeuge bei welchen Handwerkern stehen. Unsere Verkäufer kontaktieren diese Unternehmer ganz direkt, ermitteln ihren Bedarf und erfragen, wie er finanzieren möchte. Dann sind wir in der Lage, ein maßgeschneidertes Angebot zu erstellen.“



DAZ TRANSPORTER: „Viele Anzeichen sprechen dafür, dass im Transporterbereich die Herstellerbindung beim Suchverhalten abnimmt. Wie es aussieht, entscheiden Käufer von Transportern in erster Linie nach rein funktionalen Kriterien wie dem konkret benötigten Aufbautyp. Erst an nachgeordneter Stelle steht die Frage etwa nach dem Preis oder bei Gebrauchtkauf nach der Kilometerleistung. Können Sie das bestätigen?“

Friedhelm Manthey: „Ja, diesen Trend können wir bestätigen. Natürlich gibt es Unternehmen, die schon immer einen Transporter der T-Teihe genutzt haben. Das ist jedoch kein Ruhepolster, auf das wir uns zu sehr verlassen dürfen.“

DAZ TRANSPORTER: „Spricht das nicht auch für ein durch die Bank gleichmäßig hohes Qualitätsniveau bei Fahrzeugen der gängigen Marken?“

Friedhelm Manthey: „Auch das ist zutreffend; die Qualitätsrange der Anbieter ist enger geworden, zumal, wenn Sie von einem durchschnittlichen Nutzungszeitraum von 4-5 Jahren

Wir sind da, um unseren Kunden das Leben leichter zu machen

ausgehen. Über ein längeren Zeitraum betrachtet, gibt es jedoch erhebliche Unterschiede. Weitere Kaufgründe sind aber auch ein sehr gut arbeitender Servicebereich und die Tatsache, kurzfristig ein Fahrzeug liefern zu können. An diesen Punkten arbeiten wir mit Nachdruck.“

DAZ TRANSPORTER: „Sie verfügen über ein dichtes Netz an Standorten...“

Friedhelm Manthey: „...ja, Gott sei Dank! Kern unserer Anstrengungen ist, unser Ser-

viceangebot immer weiter zu verbessern. Wir wollen dann Reparaturen und Wartungsarbeiten an Fahrzeugen unserer Kunden ausführen, wenn diese typischerweise stehen; z. B. auch am Wochenende. Jüngst stand ein Garten- u. Landschaftsbauer morgens ziemlich ratlos vor meinem Büro. In der Nacht war in sein Fahrzeug eingebrochen worden, die Seitenscheibe war völlig zertrümmert. Er war terminlich sehr im Druck. Wir konnten ihm ein Ersatzfahrzeug zur Verfügung stellen und während ich mit einem Mitarbeiter sein Equipment umgeladen habe, konnte unser Serviceberater mit ihm den Reparatur-Auftrag absprechen und sich um die Bestellung der Seitenscheibe kümmern. Der Kunde war nach 15 Minuten wieder unterwegs. Wenn Sie als Unternehmer in einem solchen Notfall spontan unterstützt werden, ist diese Erfahrung wertvoller als z.B. eine geringfügig niedrigere Leasingrate eines Wettbewerbers.“

DAZ TRANSPORTER: „Wichtige Stellschraube in diesem Zusammenhang dürften da auch die Konditionen bei Finanzierung und Garantie sein?“

Friedhelm Manthey: „Genau. Wir verfügen über ein umfassendes Angebot von Garantie-, Absicherungs- u. Servicepaketen seitens der Volkswagen Financial Services. Das Programm dazu heißt CarePort. Wir sind mit Hilfe der einzelnen Dienstleistungen von CarePort in der Lage, unseren Kunden und Interessenten ein individuelles, auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Angebot zu unterbreiten. Man sollte die Anschaffung eines Fahrzeuges nicht nur von der Höhe der Leasingrate abhängig machen, sondern auch die Folge- u. Unterhaltskosten unter die Lupe nehmen. Neulich hat sich ein Kunde bei der Verhandlung über den Kauf eines Fahrzeuges an

Ein dichtes Netz von Standorten bürgt bei Volkswagen für beste Verfügbarkeit von Service-Leistungen



Friedhelm Manthey demonstriert die Ausstattungsmöglichkeiten bei VW. Den T5 gibt's auch ohne werksseitige Trennwand. Diese Nachrüstung verschafft lang gewachsenen Fahrern ein wenig zusätzlicher Beinfreiheit



der Frage von zehn Euro mehr oder weniger bei der Leasingrate festgebissen. Diese 10,-EUR standen zunächst trennend im Raum. Wir konnten die Einigung mit Hilfe der von der Volkswagen Financial Services angebotenen Tankkarte lösen. Eine prima Sache: Die Karte gilt bei einem Großteil der Tankstellen hier im Raum und ermöglicht etwa den Mitarbeitern eigenständig zu tanken ohne dabei jeweils nach Bargeld fragen zu müssen. Und der Betrieb hat den Vorteil, dass er einmal im Monat eine Abrechnung über sämtliche Tankvorgänge bekommt, die er kostensparend auch nur einmal verbuchen muss.“

DAZ TRANSPORTER: „Was würden Sie unseren Lesern mit auf den Weg geben, um sie dazu zu bewegen, sich beim Kauf eines neuen Transporters auch bei VW umzusehen?“

Friedhelm Manthey: „Nach wie vor ist hier zu allererst die sprichwörtliche und beispielhafte Zuverlässigkeit unserer Fahrzeuge zu nennen, die für eine Entscheidung zu Gunsten eines Caddy, Transporter, Crafter oder Amarok spricht. Unsere Fahrzeuge werden permanent optimiert, dieses schlägt sich in einer Vielzahl von durchdachten Detaillösungen in und an den Fahrzeugen nieder. Zudem bürgt die immense Variantenvielfalt unserer Nutzfahrzeuge dafür, dass wirklich jeder Kunde eine optimale Lösung für seine Transportaufgaben bei uns findet. Das dichte Netz an Servicestandorten ist ein weiteres Argument, gepaart mit einer hohen Dienstleistungsqualität. Überdies ist jeder Kaufinteressent eingeladen, einmal einen Blick auf die überdurchschnittliche Wertstabilität unserer Fahrzeuge zu werfen, die ein Volkswagen von vielen Wettbewerbern unterscheidet. Last but not least möchte ich nochmals auf das breit gefächerte Angebot von CarePort verweisen, welches den Eigentümer eines Volkswagens zu fairen Konditionen vor unabsehbaren Kosten-Risiken schützt. Gern laden wir Ihre Leser ein, sich vor Ort in unserem Nutzfahrzeug-Center in Langenhagen zu überzeugen.“

DAZ TRANSPORTER: „Herr Manthey, wir danken Ihnen für dieses Interview.“

