

# Wohin geht die Reise, Herr Dimter?

**Strategie** | Zum Jahresausklang lud der Deutschlandchef für das Transportergeschäft Jochen Dimter zum Resümee und Ausblick. Die Stuttgarter geben weiterhin bei den digitalen Prozessen und der E-Mobilität Gas.



**Fahrzeug und Ökosystem** | Für Jochen Dimter (r.) gehören diese Dinge zwingend zusammen – spätestens mit den E-Modellen

— Jochen Dimter ist sehr zufrieden. Seit gut drei Jahren ist er der Geschäftsleiter Transporter und Vans im Mercedes-Benz Vertrieb Deutschland und zum dritten Mal wird der aktuelle Jahresabschluss den des Vorjahres überflügeln. Mit rund 105.800 Einheiten wuchs das Geschäft um über zehn Prozent, meldete die Sternmarke Anfang Januar. Zum Ergebnis haben alle Baureihen beigetragen. Das zeichnete sich bereits beim Pressetermin im Dezember letzten Jahres ab.

Gepusht haben vor allem die V-Klasse und der Citan – beide lagen zum dritten Quartal 13 Prozent über dem Vorjahr und beide profitieren von großer Nachfrage aus dem Privatsektor. Mit der X-Klasse, dem neuen Pick-up, und der dritten Generation des Sprinters erwarten die Stuttgarter 2018 weiteres Wachstum. Was an zwei Untersegmenten deutlich wird: Zum einen legte das Behörden- und Sonderfahrzeuggeschäft zum dritten Quartal 2017 um 23,2 Prozent zu und zum anderen kamen gut 14 Prozent mehr „junge Sterne“ als Gebrauchtfahrzeuge in zweite Hände – davon nahezu 100 Prozent innerhalb von Deutschland.

**Vernetzung** | Dass man künftig auch mit Dienstleistungen Umsatz generieren will, verdeutlicht das Mercedes-Pro-Connect-Konzept. Die bisherigen kostenfreien Kon-

nektivitäts- und Flottendienste wie elektronisches Fahrtenbuch und Wartungsplanung können per Nachrüst-Adapter für die OBD-II-Schnittstelle (kostenfrei beim Händler), beispielsweise in ältere Sprinter, gelangen – in der künftigen Generation des Großtransporters ist eine entsprechende Kommunikationseinheit fest verbaut.

Doch das ist nur der erste Schritt. Da im Sommer der Vito – und später auch Sprinter sowie Citan – als Stromer lossurren werden, will die Transportersparte von Daimler zum Fahrzeug ein passendes Ökosystem anbieten. Denn, wie Dimter betonte, müsse man



**Fahrzeugannahme** | Im digitalen Prozess werden Fahrzeug und Schäden per Tablet erfasst

Foto: Daimler

mehr machen, als dem Kunden ein E-Fahrzeug auf den Hof zu stellen. Per App lassen sich beispielsweise die Touren der Flotte aufzeichnen und analysieren, mit welchem Aufwand ein heutiges Dieselmodell durch einen E-Transporter ersetzt werden kann.

**Logistik-Partner** | Als Vorbild für weitere Hilfen für die Flotten dürfte das bisherige Logistik-Partner-Programm dienen, das von aktuell 68 Betrieben angebotene und für die Logistikbranche zugeschnittene Rundumsorglos-Paket. Auch im Netzwerk soll es Veränderungen geben. Zu den 189 Van Pro Centern sollen rund zehn Van Performance Center kommen. Beginnend mit den ersten beiden Anfang des Jahres sollen damit gemeinsame Anlaufpunkte für Privat- und Gewerbekunden entstehen.

Auch in der Werkstatt soll es neue Dienstleistungen geben. Das neue Van-Werkstattportal soll in wenigen Schritten Suchende an die passende Vertragswerkstatt vermitteln – Terminvereinbarung inklusive. Mit dem „Visible workshop“ greifen die Stuttgarter ein Konzept auf, das unter anderem Ford (Video-Check) in einem Teil seiner Vertragswerkstätten anbietet. So filmen Servicemitarbeiter ab März beginnend bei der Reparaturannahme das Fahrzeug und weisen auf die notwendigen Arbeiten hin.

Per Video soll der Kunde dann schneller im Bilde sein, was nötig ist, und kann die notwendige Freigabe schneller als bisher erteilen, so das Kalkül hinter dem Service, der für Kunden kostenfrei sein soll, wie der Hersteller verspricht. | rs



Foto: Daimler

**Konnektivität** | Die Basisdienste gibt es kostenfrei für den Flottenbetreiber. Neue Dienste folgen