



Foto: Maxus Motors

Der Maxus eDeliver 3 ist von Anfang an als BEV konstruiert und hat eine Reichweite von bis zu 240 Kilometern

## Produkt, Handel, Kunde

Maxus will in Deutschland ein Vertriebsnetz von rund 200 Standorten aufbauen. Ein Interview mit Geschäftsführer Ulrich Mehling zu den Zielen des deutschen Importeurs der chinesischen Transportermarkte.

**Der deutsche Privatimporteur** der chinesischen Transporter-Marke Maxus will in Deutschland mittelfristig ein Vertriebsnetz von 200 Standorten aufbauen. Drei Modelle sind derzeit auf dem Markt: die rein elektrischen Transporter eDeliver 3 und EV80 sowie der Deliver 9 als E-Version (BEV) und Diesel. Geschäftsführer Ulrich Mehling erklärt die Hintergründe.

**Herr Mehling, was macht das Geschäft mit E-Transportern interessant?**

**Ulrich Mehling:** Die E-Mobilität wird auch im Bereich der leichten Nutzfahrzeuge nachgefragt werden. Diese Modelle wer-

den bis zu 9.000 Euro gefördert und sind damit ein lukratives Angebot. Wir sehen hier ein großes Wachstumspotenzial und gute Marktchancen. Die etablierten Hersteller halten sich mit interessanten Angeboten eher zurück.

### Moderne Batterietechnik

**Was macht Maxus für Händler und Kunden interessant?**

**U. Mehling:** Wir bieten moderne Batterietechnik inklusive einer ausgereiften Steuerungselektronik. Es gibt drei verschiedene Batteriegrößen mit Reichweiten bis zu

300 km. Das hängt ja auch immer von der benötigten Nutzlast ab. Gleichzeitig gibt es ein Chassis Cab als BEV, über das nur Maxus verfügt. Dazu kommt ein attraktiver Preis. Vergessen wir nicht die Verfügbarkeit. Wir haben einen Bestand in Antwerpen und können bei Bedarf schnell liefern. Um unsere Händler für den Verkauf fit zu machen, haben wir unmittelbar zum Marktstart mit entsprechendem Training begonnen. Know-how ist im Geschäft mit BEV sehr wichtig. Es geht ja um eine Systemänderung. Die Komplexität nimmt zu. Darauf müssen die Händler vorbereitet sein. Gleichzeitig gibt es lokale

Förderungen, die man als Anbieter kennen sollte.

### Gibt es damit auch Änderungen im eher klassischen Vertrieb?

**U. Mehling:** Da sind wir konservativ und setzen weiterhin auf ein selektives Vertriebsnetz. Wir glauben an unsere Partner. Dem Händler sollten die Autos, die er verkauft, gehören. Klar können Sie bei uns 50 Autos auch direkt kaufen, das geht aber nur in Zusammenarbeit mit dem jeweiligen Händler. Darüber hinaus wird es keinen Direktvertrieb oder eine Agentur weder offline noch online geben. Unsere Händler haben auch die für uns interessanten Kunden.

### Modelle und Herkunft

Fahrzeugalette von Maxus umfasst drei Modelle: den elektrischen Transporter **EV80** als Kastenwagen (ab 53.400 Euro) oder Fahrgestell (52.400 Euro), den reinen Elektro-Lieferwagen **eDeliver 3** (max. 1 Tonne, 122 PS, 35 oder 52,5 kWh Akku, bis zu 240 km Reichweite, ab 34.990 Euro) sowie den Diesel-Transporter **Deliver 9** ab 29.990 Euro (3,5 Tonnen, 2,0-Liter-Diesel, 163 PS). Dieser Transporter steht auch als BEV zur Verfügung inklusive der Möglichkeit der schnellen dreiphasigen Ladung (53.000 Euro). Der eDeliver 3 ist bis zu 9.000 Euro förderfähig.

**Zielgruppe** sind in erster Linie Unternehmen und Handwerker mit dem Fokus auf die Nachhaltigkeit, Kommunen und Behörden sowie Lieferdienste und Carsharing-Anbieter.

Maxus ist die Nutzfahrzeugmarke des **chinesischen SAIC-Konzerns** und wurde im Jahr 2010 gegründet. Der Importeur, Maxomotive Deutschland in Köln, gehört zur **belgischen Alcomotive-Gruppe**, die auch den Import der Maxus Transporter in Belgien, den Niederlanden, Luxemburg und der Schweiz übernimmt.

Die Gruppe vertreibt hierzulande zudem seit 2011 auch die Modelle der südkoreanischen Marke SsangYong.



„Händler können sich mit uns preiswert in der E-Mobilität profilieren.“

**Ulrich Mehling,**  
Geschäftsführer Maxus Deutschland

### Wie sieht das aktuelle Netz aus?

**U. Mehling:** Wir verfügen derzeit über 20 Standorte in Deutschland und sind mit weiteren potenziellen Partnern in Kontakt. Bis Ende 2021 rechnen wir mit 60 Vertriebspartnern, mittelfristig stellen wir uns rund 200 Standorte vor.

### Mit welcher Marge kann der Handel rechnen?

**U. Mehling:** Wie bieten zehn Prozent Grundmarge. Die Standards sind aber sehr bescheiden. So wird zum Beispiel auch kein Ausstellungsraum gefordert. Der Händler kann sich

mit uns also preiswert in der E-Mobilität profilieren. Wichtig ist, dass sich der Händler mit der E-Mobilität vertraut macht. Wir unterstützen unsere Kunden auch bei der Akquise mit Adressen von Dataforce.

### Wie sieht Ihre Planung für das laufende Jahr in Fahrzeugen aus, die auf die Straße kommen sollen?

**U. Mehling:** Wir rechnen mit einem Absatz von 600 Fahrzeugen.

### Herr Mehling, herzlichen Dank für das Gespräch.

*Ralph M. Meunzel*



Der Dieseltransporter Deliver 9 steht auch als BEV zur Verfügung