

# Presseinformation: Daten & Fakten zum neuen LUEG Gebrauchtwagencenter / Used Car Competence Center

## **Martijn Storm, Vorstandssprecher LUEG Gruppe**

„Sowohl die LUEG Gruppe als auch Mercedes-Benz stehen für Vertrieb und Service auf Premiumniveau. Für uns gibt es weder Fahrzeuge noch Kunden zweiter Klasse, es zählt das bestmögliche Kundenerlebnis. Deshalb basiert unser neues Center auf einem Modell, das so stark wie nie auf den Digitalvertrieb fokussiert ist und dabei eine echte Innovation bietet: Erstmals setzen wir auf einen Gebrauchtwagenvertrieb ohne physische Ausstellung. Kundinnen und Kunden sehen nur das Fahrzeug, das sie zuvor online ausgewählt haben. Die Kunden und ihr Wunschfahrzeug stehen im Mittelpunkt der Customer Journey.“

„Der Blick auf aktuelle Kundenbedürfnisse und Trends zeigt uns: Eine perfekte Online-Präsentation ist wichtiger denn je. Genau das erreichen wir mit den digitalen Elementen des hybriden Konzepts. Gleichzeitig bewahren wir unsere traditionellen Kernkompetenzen – umfangreiche Beratung und perfekten Service vor Ort an gut erreichbaren Standorten.“

„Das neue LUEG Gebrauchtwagencenter in Essen-Kray ist der nächste Baustein in unserer Strategie, unsere Expertise an zentralen gelegenen Kompetenzzentren zu bündeln. Durch den verkehrsgünstigen Standort in Essen-Kray wollen wir die erste Anlaufstelle für gebrauchte Premiumfahrzeuge in Deutschland werden.“

## **Benjamin Kaiser, Vorstandsmitglied LUEG Gruppe**

„Interne Kundenbefragungen und Marktanalysen zeigen: Unsere Kunden suchen heute bevorzugt digital und sehr gezielt nach *einem* Fahrzeug. Gleichzeitig sind sie bereit, für ihr gebrauchtes Traumauto weitere Wege in Kauf zu nehmen. Genau darauf zählt unser innovatives Hybridkonzept mit zentralisierter Logistik ein – und bietet unseren Kunden vom digitalen Erstkontakt bis zum Kauf vor Ort zukünftig ein attraktives ‚Rundum-Paket‘.“

„Durch die Zentralisierung unseres Gebrauchtwagenvertriebs setzen wir neue Maßstäbe in Sachen Verfügbarkeit und Effizienz. Sämtliche Fahrzeuge stehen innerhalb kürzester Zeit bereit – unabhängig davon, ob Kunden ihr Wunschfahrzeug vorab online oder direkt vor Ort auswählen. Das reduziert die Verkaufsfläche, aber noch viel wichtiger: Es macht den gesamten Kaufprozess deutlich effektiver, für uns und unsere Kunden. Unser Ziel lautet: Im Optimalfall wickeln wir alles in einem Termin ab. Der Kunde kommt zur Besichtigung bzw. Probefahrt und verlässt unser Center mit einem unterschriebenen Vertrag und dem Wunschgebrauchten.“

## **Tim Roderwieser, Spartenleiter PKW-Gebrauchtwagen bei LUEG**

„Indem wir digitale Elemente gezielt dort einsetzen, wo unsere Kunden sie wünschen, ergänzen wir unser bisheriges Vertriebsmodell optimal. Im Vergleich zu reinen Online-Anbietern bewahren wir unseren größten Trumpf: Wir sind für unsere Kunden weiterhin vor Ort da, weil wir an den stationären

# **LUEG.**

Mercedes-Benz • smart • Ferrari • Volvo

# Presseinformation: Daten & Fakten zum neuen LUEG Gebrauchtwagencenter / Used Car Competence Center

Handel glauben – und halten durch das effiziente On-Demand-Konzept und den zentralen Vertrieb gleichzeitig bei der Preisgestaltung mit.“

„Die Standortkonzentration sämtlicher Gebrauchtwagen ermöglicht uns eine effiziente logistische Infrastruktur. Unsere Kunden profitieren davon gleichermaßen: Sie finden sämtliche Fahrzeuge aus unserem Pool an einem Ort und sparen sich die Suche nach der Verfügbarkeit und dem Standort ihres Wunschgebrauchten.“

## **Jens Kunath, Leiter Vertrieb und Marketing, Mitglied der Geschäftsleitung des Mercedes-Benz Cars Vertrieb Deutschland (MBD)**

„Der Vertrieb der Zukunft steht im Sinne unserer Luxusstrategie für eine persönliche und höchst personalisierte Kundenbetreuung. Das neue LUEG Gebrauchtwagencenter ist dafür ein perfektes Beispiel: als eine komfortable und individuelle Kundenreise, die digital startet und in Essen-Kray in exklusivem Ambiente ankommt. Mit anderen Worten: Ein Erlebnis, das den Gebrauchtwagenkauf auf ein neues Niveau hebt.“

## **Axel Wellmann, Leiter Gebrauchtwagenmanagement Pkw des Mercedes-Benz Cars Vertrieb Deutschland (MBD)**

„Der Gebrauchtwagenmarkt wird immer professioneller und ökonomisch bedeutsamer – auch im Luxussegment. Die Vielzahl an Onlineanbietern stellt Hersteller und klassische Autohändler vor die Herausforderung, den perfekten Onlineauftritt zu bieten, ohne dabei ihre traditionellen Stärken im stationären Handel zu vernachlässigen. Wir holen die Kunden digital ab – und bieten ihnen dennoch das ‚echte Erlebnis‘ vor Ort in exklusivem Ambiente.“

# LUEG.

Mercedes-Benz • smart • Ferrari • Volvo

# Presseinformation: Daten & Fakten zum neuen LUEG Gebrauchtwagencenter / Used Car Competence Center

- ⇒ Das neue Center in Essen-Kray bietet Platz für **bis zu 1.000** Gebrauchtfahrzeuge
- ⇒ Die Gesamtfläche des Areals in Essen-Kray umfasst rund **50.000 Quadratmeter**
- ⇒ Der für die Kundinnen und Kunden sichtbare bzw. unmittelbar relevante Bereich – konkret Lounge und Auslieferungshalle – ist zusammen **ca. 1.500 Quadratmeter** groß – das entspricht rund drei Prozent des Gesamtareals.
- ⇒ Die Restfläche setzt sich unter anderem aus Parkflächen, Aufbereitungsanlagen, Werkstattbereich (Service Factory) und einem Probefahrt-Areal (“Teststrecke”) zusammen, ist für Kund\*innen aber nicht bzw. erst zu einem späteren Zeitpunkt (Probefahrt-Areal) sichtbar
- ⇒ Von **zehn LUEG Standorten** im gesamten Ruhrgebiet wurden die Gebrauchtwagen-Bestände der Marken Mercedes-Benz und smart schrittweise nach Essen-Kray überführt und auf dem o.g. Areal zentralisiert.
- ⇒ Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Gebrauchtwagenvertrieb (Verkauf in den Centern sowie Innendienst) von LUEG wurden ebenfalls in Essen-Kray zusammengezogen und bilden dort ein zentrales Team.
- ⇒ Insgesamt arbeiten ca. 110 Mitarbeiter\*innen fest am Standort. Diese Zahl umfasst sämtliche Teilbereiche von Vertrieb und Service.
- ⇒ Die Bündelung der technischen Kompetenz, Logistik und Vertriebsaktivität für Gebrauchtwagen an einem Standort ist Teil der **Kompetenzcenter-Strategie** – hier mit einem reinen Gebrauchtwagen-Center für das gesamte Ruhrgebiet und darüber hinaus.
- ⇒ LUEG setzt mit dem „On-Demand“-Angebot und der „Just-in-Time“-Bereitstellung eine Benchmark für die Branche: das ausgewählte Fahrzeug steht nach der Online-Anfrage (beinhaltet Fahrzeugauswahl und Terminvereinbarung) in kürzester Zeit für Präsentation und Probefahrt zur Verfügung.
- ⇒ Das neue Center ist der erste LUEG Gebrauchtwagenstandort **ohne physische Ausstellung**
- ⇒ Durch die Adaption von **MAR2020**, dem Design- und Beratungskonzept von Mercedes-Benz, bietet LUEG als erster Vertriebspartner in Deutschland Käufern von Gebrauchtwagen ein **Kundenerlebnis auf Neuwagenniveau**.
- ⇒ Die Customer-Journey folgt einem **Hybrid-Modell** - Kunden erhalten das Beste aus beiden Welten. Sie können das Fahrzeug zunächst bequem von zuhause auswählen (360°-View

# Presseinformation: Daten & Fakten zum neuen LUEG Gebrauchtwagencenter / Used Car Competence Center

und Detailansichten wie bei einer physischen Besichtigung im Autohaus; möglich gemacht durch einen digitalen Fahrzeugscanner, den Twinner). Vor Ort werden sie persönlich in exklusiver Atmosphäre beraten und können ihr Traumauto **schlüssellos** Probe fahren.

- ⇒ Der Kunde hält sich während der Präsentation/Beratung und bei Start und Ende der Probefahrt ausschließlich in der Lounge und in der angeschlossenen Auslieferungshalle auf – und ist damit **nicht den Witterungsbedingungen** ausgesetzt. Er steigt in ein frisch aufbereitetes Fahrzeug ein.
- ⇒ Auf Basis des neuen Konzepts bietet das neue Center ein mittelfristiges Absatzpotenzial von bis zu 15.000 verkauften Fahrzeugeinheiten pro Jahr.
- ⇒ Für das “Auftaktjahr 2022” (Start: Mai 2022) plant die LUEG Gruppe mit einem Jahresabsatz von ca. 7.500 Fahrzeugeinheiten bzw. einem Umsatz von rund 200 Millionen Euro.