Mehr als An- und Verkauf: Gebrauchtmaschinenhandel liefert positiven Beitrag zur CO2-Bilanz

Kaiserslautern, 17/05/2022

Beim Gebrauchtmaschinenhandel steht im An- und Verkaufsprozess aus Händlersicht die Maximierung von Gewinnmarge und Kundenzufriedenheit im Vordergrund. Verkäufer und Käufer erwarten eine professionelle Abwicklung und beste Preise.

Gebrauchtmaschinenhändler haben hier eine Schnittstellenfunktion in der Verbindung aus Abgeber, Gebrauchtmaschine und Abnehmer. Im Transaktionsmanagement entsteht für alle Beteiligten Wertschöpfung. Der Verkäufer erhält neue Liquidität, der Käufer neue Produktionskapazität und der Händler erzielt für sich eine positive Handelsmarge. Was für die beteiligten Unternehmen eine Win-Win-Situation schafft gilt gleichermaßen für die CO2-Bilanz. Eine neue Perspektive auf den Gebrauchtmaschinenhandel, die zumeist unbeachtet bleibt.

Da der Herstellungsprozess einer Neumaschine einen signifikanten CO2-Ausstoß erzeugt, sorgt die Entscheidung für den Kauf einer Gebrauchtmaschine dafür, dass neue CO2-Emission vermieden wird. So entsteht ein positiver Beitrag zur Klimabilanz, wenn der Lebenszyklus einer Gebrauchtmaschine durch Weiterverkauf verlängert wird.

Der Gebrauchtmaschinenhändler GINDUMAC analysiert seit Gründung im Jahr 2016 die Lebenszyklen seiner verkauften Maschinen. „Die Lebenszyklen in der Metall-, Blech- und Kunststoffverarbeitung sind sehr unterschiedlich. Es hängt sehr vom Maschineparkkonzept, Anwendungstiefe und Hersteller ab“, sagt Benedikt Ruf, Managing Director der GINDUMAC GmbH.

„Unsere Erfahrungswerte zeigen dennoch die Tendenz, dass Gebrauchtmaschinen der Zerspanung und Blechumformung im Durchschnitt um die drei bis viermal den Besitzer wechseln. Im Kunststoffspritzguss sehen wir, dass Maschinen in der Regel bei um die zwei bis drei verschiedenen Unternehmen im Einsatz sind, bevor sie in die Verschrottung gehen“, so Ruf.

Im verlängerten Lebenszyklus und dem grenzüberschreitenden Verkauf von Gebrauchtmaschinen zeigt sich die positive Wirkungskette für die Klimabilanz. Diese beginnt in der Regel bei Fertigungsunternehmen, die stets technologisch auf dem höchsten Level sein müssen und folglich ihren Maschinenpark regelmäßig erneuern.

In der Praxis entscheidet sich zum Beispiel Metallverarbeiter A aus Deutschland für den Verkauf eines 5 Jahre alten Bearbeitungszentrums, da er mit einer Neumaschine technologisch anspruchsvoller, produktiver und energieeffizenter fertigen kann. Seine Gebrauchtmaschine kann er über einen Händler an Metallverarbeiter B aus Polen verkaufen. Metallverarbeiter B aus Polen benötigt ein deutlich niedrigeres Technologielevel in seinem Maschinenpark als Metallverarbeiter A aus Deutschland. Mit dem Kauf des gebrauchten Bearbeitungszentrums kann er seinen Maschinenpark verjüngen sowie seine Produktion ebenfalls energieeffizienter und produktiver aufstellen. Mit Anlieferung der Gebrauchtmaschine verkauft Metallverarbeiter B aus Polen über einen Händler sein 10 Jahre altes Bearbeitungszentrum an Metallverarbeiter C aus Tschechien,

der gerade eine Erweiterung seiner Produktion plant und dies über eine Gebrauchtmaschine ideal abbilden kann.

In Summe wird in diesem Beispiel durch den grenzüberschreitenden Handel eine positive Energiebilanz geschaffen. Anstatt drei Neumaschinen wird nur eine Neumaschine benötigt. Die CO2-Emission reduziert sich auf 1/3 des üblicherweise notwendig gewesenen Produktionsausstoß. Gleichzeitig wird bei Metallverarbeiter A und B energieeffizienter produziert. Metallverarbeiter C erweitert seine Produktion klimaneutral.

Mit diesem positiven Wirkungskreis kann der initiale CO2-Ausstoß einer Neumaschinenproduktion im Lebenszyklus der Maschine auf die verschiedenen Maschinenbesitzer verteilt werden. Der Nebeneffekt des Gebrauchtmaschinenverkaufs ist die Vermeidung von neuer CO2-Emission. Vereinfacht ausgedrückt, je länger die Maschine im Einsatz, umso positiver die CO2-Bilanz. Der Gebrauchtmaschinenhandel wird so indirekt zum Klimaschutztreiber.

Bei GINDUMAC ist neben hoher Kundenzufriedenheit und professionellem Transaktionsmanagement auch das Thema „Circular Economy“ ein wichtiger Leitgedanke der Unternehmensmission.

„Beim Gebrauchtmaschinenhandel zählen qualitative Maschinen, bestmögliche Preise für Verkäufer und Käufer sowie reibungslose Abwicklung. Dies ist auch der Kern unseres Geschäftsmodells und Primärinteresse unserer Kunden. Dennoch sehen wir auch eine übergeordnete Perspektive, die uns gleichermaßen antreibt, jeden Monat einen positiven Beitrag zur Kreislaufwirtschaft und indirekt zum Klimaschutz zu leisten,“ kommentiert Janek Andre, CEO der GINDUMAC GmbH.

Über GINDUMAC

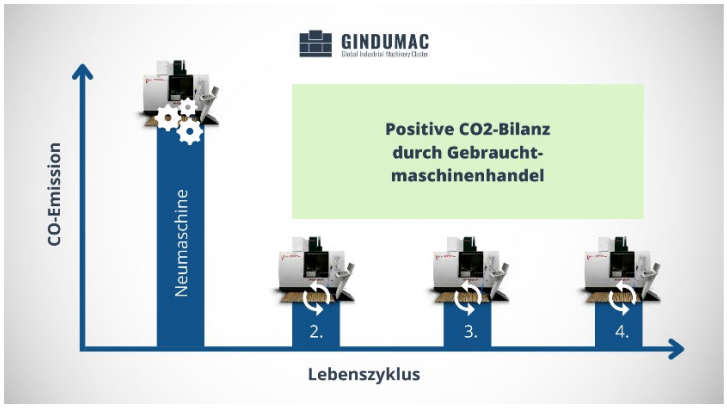
GINDUMAC betreibt eine Online-Plattform für den weltweiten Gebrauchtmaschinenhandel. Für Verkäufer und Käufer von gebrauchten Industriemaschinen bietet GINDUMAC eine komplette Transaktionsabwicklung mit einem Rundum-Sorglos-Paket. GINDUMAC fokussiert sich auf das Back-to-Back-Geschäft von Gebrauchtmaschinen der Metall-, Blech- und Kunststoffverarbeitung. Die Produktpalette umfasst Werkzeugmaschinen, Blechbearbeitungsmaschinen und Spritzgießmaschinen verschiedener internationaler Hersteller.

Mehr Informationen auf www.gindumac.com.

Pressebilder

Zum Download auf https://newsroom.gindumac.com/de/presse/

IMG_GM_Used-Machines-Circular-Economy.jpg



Gebrauchtmaschinenhandel liefert positiven Beitrag zur CO2-Bilanz durch Verlängerung des Lebenszyklus von Produktionsmaschinen.

IMG_GM_Director.jpg



Gebrauchtmaschinenhandel neu gedacht: Dafür stehen die beiden GINDUMAC Gründer & Geschäftsführer Benedikt Ruf (links) und Janek Andre (rechts).

Pressekontakt

Benedikt Ruf
Managing Director - GINDUMAC

T: +49 173 273 1973
E: b.ruf@gindumac.com

GINDUMAC GmbH
Trippstadter Strasse 110
67663 Kaiserslautern
Deutschland