

## Secondhand-Maschinen von GMC: Kein altes Eisen

Innerhalb von sechs Jahren hat sich die Glass Market Consultancy (GMC) einen guten Namen als Anbieter für Glasmaschinen aus zweiter Hand gemacht. Das in Maastricht ansässige Unternehmen hält für seine Kunden immer eine große Auswahl gebrauchter und generalüberholter Maschinen (mit und ohne Garantie) bereit. Daneben sind Beratung, Installation der Maschinen sowie deren Inbetriebnahme weitere Einsatzgebiete von GMC.

**A**uf Basis eines umfangreichen, globalen Netzwerks handelt das Unternehmen (Kauf und Verkauf) mit Maschinen und Produktionslinien für die Flachglasindustrie. Dabei wird es von 23 weltweit agierenden Weiterverkäufer oder Agenten unterstützt.

Anlagen und Geräte aus zweiter Hand z. B. für die Bereiche Beschichtung, Isolier- und Verbundglas-Fertigung sowie Logistik, um nur einige zu nennen, führt das GMC in seinem Sortiment.

„Das Handling von Gebrauchtmachines erfordert einen guten Überblick über das Marktgeschehen und den Stand der Technik“, weiß GMC-Generaldirektor Johan Coenen. „Nur wer hier auf dem aktuellen Stand ist, kann Suchende und Käufer zufriedenstellen sowie gegenwärtige und zukünftige Geschäftserfolge forcieren.“

Dabei betont Coenen, daß man nicht mit Neu-Maschinenherstellern konkurrieren will. „Kunden, die zu uns kommen, interessieren sich hauptsächlich aus finanziellen Gründen für gebrauchte Anlagen und Ausrüstungen.“ Zudem ist seiner Meinung nach eine Gebrauchtmachine oft eine sehr gute Werbung für den Hersteller. Coenen:

„GMC-Kunden erwerben häufig nach zwei oder drei Jahre erfolgreichen Arbeitens mit einer Gebrauchtmachine bei weiteren Investitionen ein neues Modell des selben Herstellers.“

### Umfangreiche Angebotspalette

Das Sortiment des Anbieters unterteilt sich in elf Kategorien, dazu zählen u. a.: Schneiden, Bohren, Waschen, Beschichten, Isolierglas, Verbundglas und Logistiksysteme. Falls eine benötigte Anlage nicht auf Lager ist, machen sich die Maschinenspezialisten weltweit auf die Suche nach den entsprechenden Anwendungen.

Auf Kundenwunsch können die Maschinen teilweise oder auch komplett überholt werden. GMC bietet drei Optionen zur Wahl:

- preiswerte nicht-überholte Maschinen;
- technisch überholte Maschinen;
- generalüberholte Maschinen mit GMC-Garantie.

Coenen erklärt, daß die Glass Market Consultancy mit Firmen aller Größe zusammenarbeitet. Wobei z. B. große Unternehmen besonders dann zu generalüberholten Maschinen neigen, wenn sie sich mit ihrer

Produktion in neue Bereiche ausdehnen wollen. Zum Kundenstamm des Unternehmens zählen u. a. Glavelbel, Guardian, Pilkington und Saint-Gobain.

Neben dem reinen Verkauf können die Maschinen bei Bedarf auch geliefert und installiert werden.

### Mehr als nur Verkaufen

Seit seiner Gründung im August 1997 hat die Glass Market Consultancy in Belgien drei Lagerhäuser für ihre Maschinenparks eröffnet. Insgesamt stehen auf fast 4500 m<sup>2</sup> Ausstellungs- und Lagerfläche über 300 Maschinen zum Verkauf und Versand bereit. Hinzu kommt noch eine Niederlassung in Ungarn, wo sich zehn Mitarbeiter um die Maschinen kümmern, die einer umfassenden Wiederinstandsetzung bedürfen.

Die Überholung von Maschinen wird an einem separaten Ort durchgeführt. Dabei arbeitet GMC eng mit dem in Belgien ansässigen Unternehmen GMR (Glass Machinery Reconditioners) zusammen. Das elfköpfige GMR-Technik-Team kümmert sich aber nur um bestimmte Aspekte der Überholung, was bei der umfangreichen Auswahl an Glasverarbeitungsanlagen nicht verwunderlich ist. Bei nicht alltäglichen Anforderungen kommen externe Dienstleister zum Zug, vor allem, wenn es sich um spezielle Anwendungen handelt, abhängig vom Maschinentyp oder der Marke.

Genauso professionell wie beim Wiederinstandsetzen arbeitet das Unternehmen beim Aufbau und der Installation von kompletten Linien, z. B. von Temperöfen oder Linien mit Versiegelungsrobotern. Dazu verfügt GMC über ein eigenes Technikerteam. „Wir wollen unseren Kunden die Gewißheit geben, daß sie es immer mit Fachspezialisten zu tun hat, unabhängig davon, für welche Anlage oder Anwendung sie sich entschieden haben“, erläutert Coenen. Und sollte eine Firma eine Kapazitätserweiterung oder die Installation einer neuen Produktionslinie planen, bietet GMC auch hierfür Lösungen an.



Bei Anbietern von Secondhand-Anlagen für die Glasbe- und -Verarbeitung zählt GMC zu den ersten Adressen

### Maschinenkauf leicht gemacht:

Auf der GMC-Website ist immer eine große Anzahl an Maschinen (mit Bild) gelistet. Eine deutschsprachige Version findet man unter [www.gmc-nl.com/ds](http://www.gmc-nl.com/ds)



Bilder: GMC

**Sollte eine Maschine oder Anlage nicht vorrätig sein, suchen die Spezialisten von GMC für ihre Kunden weltweit nach einem entsprechenden Objekt**

Wichtig für Coenen ist zudem die Teilnahme an Messen, wie z. B. bei der glasstec, der Vitrum oder der MIR Stekla in Moskau. Weitere internationale Messeteilnahmen z. B. in Indien und Fernostasien sind geplant.

Für den deutschsprachigen Raum gibt es eine GMC-Niederlassung in Düsseldorf. ■



**GMC**  
6229 GS Maastricht (NL)  
Tel. (+31) 4 33 56 63 98  
glass@gmc-nl.com  
www.gmc-nl.com

**GMC**  
40549 Düsseldorf  
Tel. (02 11) 5 23 91-4 41  
glass@gmc-de.com  
www.gmc-nl.com

Wichtige Faktoren für den Erfolg von GMC sind neben dem qualitätsbewußten und zuverlässigen Arbeiten das große Maschinenangebot sowie die Kommunikation über das Internet. Das Unternehmen hält permanent einen großen Maschinenpark für Kunden bereit. „Dabei werden nur Maschinen angeboten, die wirklich geliefert werden können, keine virtuellen Maschi-

nen“ erläutert Coenen, „wir setzen auf Qualität, guten Service und unsere große Angebotsvielfalt und sind überzeugt, daß hier unsere Stärken liegen.“ Auf der GMC-Website sind im virtuellen Ausstellungsraum in der Regel über 300 Maschinen mit Bild gelistet, während über 150 Maschinen in den GMC-Lagern zur Besichtigung bereitstehen.