

### Mercado y **práctica**

El Rear Package de Schmitz Cargobull evita daños en la parte trasera del vehículo al aproximarse al muelle de carga. Se ofertan tres variantes. **Página 2**



### Tema destacado: **Servicios**

Con contratos Full Service de Schmitz Cargobull, la empresa española TAE acumula un éxito tras otro. **Página 4**



### Innovación y **servicio**

El M.KI se utiliza con frecuencia a la hora de asfaltar pequeñas superficies. Ahora el volquete está disponible con aislamiento térmico. **Página 7**



## Servicios de la mejor calidad

**Schmitz Cargobull acompaña y guía a sus clientes durante toda la vida útil de un semirremolque gracias al amplio abanico de servicios que ofrece a sus clientes. Descubre cómo conseguir la máxima eficiencia de la flota a menor coste.** **Página 4 a 6**

## Valor añadido en el transporte rutinario

La rentabilidad y efectividad de una flota de semirremolques vienen determinadas no solo por una buena oferta a la hora de adquirir vehículos, sino también por un alto valor de reventa. Cerca del 80% de los costes se generan en el uso diario. Los sistemas telemáticos, aplicaciones, protecciones antirrobo y acceso eficiente a piezas de repuesto ayudan a controlar y mantener los costes lo más reducidos posibles.

El día a día del transporte con Schmitz Cargobull es tan efectivo porque nuestros semirremolques están técnicamente mejorados y se complementan a la perfección con nuestra amplia gama de servicios», comenta el Director del Departamento de Ventas, Boris Billich. Así, el sistema telemático TrailerConnect® sigue desarrollándose continuamente y conectándose a plataformas de bases de datos existentes. De esta forma, todos los datos de los semirremolques están disponibles de forma rápida y transparente para los operadores de la flota. Los sistemas de apertura de puertas inteligentes evitan la mani-

pulación de la carga, las interrupciones de la cadena de frío y los robos. Las aplicaciones, de fácil manejo para los usuarios, facilitan el trabajo a los conductores, a los directores de flota y a talleres, mientras que las soluciones especiales de aseguramiento combinan ofertas a medida con atractivas bonificaciones. Boris Billich: «Con estas y otras muchas ofertas de servicios orientamos el coste total de propiedad (TCO, de sus siglas en inglés) al uso y a la conservación del valor de la inversión. Así, nuestros clientes pueden generar un importante valor añadido al considerar los costes totales de explotación.»

El objetivo es lograr la máxima satisfacción del cliente y el TCO más bajo en el sector. Un manejo sencillo, el aprovechamiento óptimo del compartimento de la carga y unas reparaciones rápidas y sencillas son claros factores de éxito en el transporte diario. A ello hay que añadir la gestión de datos del vehículo y la

carga, así como el cálculo fiable de los costes para el empresario.

Bajo el lema «100 % SMART», se realiza el montaje en serie de fábrica del registrador de temperatura con función telemática TrailerConnect® en el vehículo frigorífico S.KO COOL SMART. El vehículo, conectado de forma eficiente a través del sistema de sensores, garantiza el control efectivo de la cadena de frío ininterrumpida a la vez que protege del robo o manipulación de la carga.

También se integran paquetes Full Service para semirremolques, neumáticos y máquinas de frío a través del sistema telemático eficiente y de sencillo manejo. De esta forma, se puede asegurar la capacidad operativa y funcional del vehículo durante toda su vida útil. «En lo referente a paradas y costes, los neumáticos constituyen un importante factor de riesgo», explica Boris Billich. «Los contratos Full Service minimizan este riesgo. Ayudados por el fiable abastecimiento de piezas de repuesto en toda Europa desde 29 almacenes de asistencia y el mantenimiento profesional de los vehículos en más de 1.700 Servicios Oficiales, los tiempos de parada se reducen al mínimo.»

Schmitz Cargobull ha desarrollado especialmente para el conductor la aplicación «beSmart», con la que podrá controlar en todo momento los datos actuales del semirremolque. En el futuro, esta aplicación estará disponible, además de en versión alemana e inglesa, en los demás idiomas europeos. Por el contrario, la aplicación «beUpToDate» está dirigida a las necesidades de los directores de flota. La app informa a todos los usuarios del portal telemático vía smartphone sobre las ubicaciones de su flota de semirremolques, así como los tiempos de parada y datos sobre movimientos.

Boris Billich resume sus ventajas: «Nuestros clientes pueden seleccionar de forma personalizada las opciones que más se adapten a sus necesidades, obteniendo así una mayor seguridad y transparencia a la hora de planificar, lo cual hace posible que se concentren en su actividad principal.» «Y es a la luz de la actual pandemia de coronavirus cuando se vuelve a poner claramente de manifiesto lo importante que es para nuestro bienestar el contar con un sector de transporte y logística que funcione a la perfección.» ■ scb

**El coste total de propiedad (TCO) se reduce**

El suministro de piezas de repuesto de Schmitz Cargobull se realiza a través de 29 almacenes.



PostNord apuesta desde el año 2016 por vehículos Schmitz Cargobull. Más de 300 M.KO están ya en uso dentro de la flota.



## Calidad para Escandinavia

La empresa PostNord, operativa a escala internacional, refuerza su flota con carrocerías de camiones azules claros de Schmitz Cargobull. Con ello, el proveedor de servicios de correo y logística podrá dar respuesta no solo al crecimiento del comercio electrónico.

El objetivo de PostNord es concentrarse más en el mercado online. El proveedor de servicios logísticos nórdico ya ha cosechado sus primeros éxitos. El marcado enfoque en el comercio electrónico y un negocio de correspondencia sostenible surte efecto, según se informa en el informe del segundo trimestre de 2019.

La empresa se creó en 2009 de la unión de los correos danés y sueco, cuando se perfiló un cambio de estructura progresivo en el sector de la comunicación y logística. El negocio de correspondencia se hundió, mientras que el negocio de paquetería sigue siendo un fuerte apoyo del proveedor de servicios con sede en Estocolmo.

Para llevar a cabo sus servicios, PostNord apuesta desde el año 2016 por Schmitz Cargobull. La empresa nórdica, que cuenta en su flota ya con 213 M.KO FP25, así como 60 M.KO FP45, ha solicitado ahora otros 29 camiones con remolque M.KO con carrocería de furgón aislada. La calidad de las carrocerías Schmitz Cargobull y la capacidad de los naturales de Westfalia para tramitar grandes pedidos en tiempo récord es un importante plus para los proveedores de servicios logísticos, operativos a escala internacional.

PostNord, cuyos accionistas son el Estado danés al 40 % y el Estado sueco al 60 %, es el proveedor líder de soluciones de comunicación y logísticas dentro y fuera de los países nórdicos y garantiza la entrega de envíos postales en empresas y domicilios en Suecia y Dinamarca. Con su experiencia y sólida red de distribución, PostNord desarrolla en los países nórdicos las condiciones óptimas para la comunicación, el comercio electrónico, el transporte de distribución y la logística del futuro. En el índice de marcas sostenibles de la agencia sueca SB Insight, PostNord fue declarada la marca logística más sostenible en el año 2019. El índice es la encuesta sobre productos más grande de Europa concentrada en la sostenibilidad y fue publicada en abril de 2019. ■ acw

## La parte trasera del semirremolque, ¡siempre protegida!

Las cosas pueden ponerse bastante difíciles cuando te aproximas marcha atrás hacia el muelle de carga, especialmente, si, además, estás bajo presión en ese momento. Para evitar dañar la parte trasera del vehículo, Schmitz Cargobull ofrece diferentes tipos de topes traseros: «Rear Package».

Cuando los paragolpes convencionales ya no son suficientes, el Rear Package de Schmitz Cargobull despliega su potencial. El Rear Package protege la parte trasera contra daños en la carrocería y el chasis al cargar y descargar. De este modo se evitan reparaciones largas y costosas.

Dependiendo del área de uso del vehículo, el Rear Package puede adaptarse a las necesidades particulares. La versión básica con topes de goma ofrece ya una protección fiable al aproximarse al muelle de carga. En caso de someterse a cargas elevadas, los topes de goma pueden sustituirse por topes de acero.

Otra opción son los topes de rodillo comprimibles, los cuales constituyen una protección especialmente firme porque compensan los movimientos ascendentes y descendentes en caso de esfuerzo y, además, amortiguan los golpes de aproximación. La carrocería queda protegida de forma eficiente y la fuerza del impacto se transfiere al chasis.

El bastidor está reforzado en cualquier versión del paquete. Su estructura modular facilita el cambio sencillo de los componentes en caso de sufrir daños, y el vehículo se mantiene operativo en todo momento de forma fiable y segura. ■ gw

El Rear Package de Schmitz Cargobull está disponible en tres versiones diferentes.



### anotación breve

#### Campaña Full Service para vehículos usados de poca antigüedad

Schmitz Cargobull ofrece actualmente su servicio Full Service para semirremolque y neumáticos en vehículos usados de entre cinco y doce meses de antigüedad a unas condiciones similares a las de los vehículos nuevos. Los empleados del Departamento de Gestión de Contratos estarán encantados de presentarle una oferta por email a su medida: [cm@cargobull.com](mailto:cm@cargobull.com).

#### Aspectos destacados de la oferta de la campaña:

- Asunción de los costes de la primera inspección del semirremolque
- Asunción de los costes del primer cambio de neumáticos

Ambos servicios se han de cumplir transcurridos 12 meses en cada caso.

# Éxito entre el público

Los contratos de servicios de Schmitz Cargobull tienen una buena aceptación. Así lo confirma la encuesta actual de satisfacción del cliente.

Un contrato Full Service para semirremolques soluciona muchos problemas cotidianos de los transportistas. Este fue el resultado que arrojó una encuesta de satisfacción llevada a cabo por Schmitz Cargobull acerca del servicio de mantenimiento Full Service. Ocho de cada diez clientes con contratos Full Service en Alemania, Austria y Suiza volverían a formalizar un contrato de mantenimiento de este tipo.

De acuerdo con las opiniones de los clientes encuestados, el mantenimiento periódico reglamentario tiene un efecto muy positivo en la conservación del valor del vehículo.

Por otra parte, aumenta la disponibilidad del semirremolque mientras que reduce el trabajo para la gestión de la flota. Esto se debe a la tramitación y asesoramiento profesionales de las averías por parte de Schmitz

Cargobull, quien fue literalmente elogiado por los participantes en la encuesta. En el recuadro gris podrá ver los detalles de las prestaciones Full Service. ■ jh



## Full Service para el semirremolque



- Cobertura de los gastos por sustitución de piezas de desgaste, incluidos el material y la mano de obra
- Inspecciones de servicio periódicas en nuestros 1.700 servicios oficiales auditados en toda Europa
- Cobertura de los costes de las revisiones obligatorias por ley, p. ej., ITV e inspecciones de seguridad, incluida una inspección previa en busca de deficiencias relevantes para dichas revisiones oficiales
- Servicio de asistencia en carretera en toda Europa con garantía de pago a través de Cargobull Euroservice

## Full Service para los neumáticos



- Cobertura de costes por desgaste, incluidos los daños intencionados en los neumáticos\*
- Verificaciones periódicas de flota en nuestros 1.500 servicios oficiales para neumáticos en toda Europa
- Además, más de 2.500 servicios de neumáticos a través de redes de fabricantes
- Servicio in situ en las propias instalaciones\*
- Servicio de asistencia en carretera en toda Europa con garantía de pago a través de Cargobull Euroservice
- Posibilidad de tramitar también cabezas tractoras\*

## Full Service para la máquina de frío



- Aplicable a los equipos de frío Schmitz Cargobull, Thermo King y Carrier
- Cobertura de los gastos por sustitución de piezas de desgaste, incluidos el material y la mano de obra
- Mantenimiento conforme a las especificaciones del fabricante
- Actualizaciones de software
- Incluidas diversas prestaciones adicionales\*, como gastos de desplazamiento, comprobación de la estanqueidad, limpieza del evaporador y calibración del registrador de temperatura

\* Opcional

# KGL adquiere 20 nuevos semirremolques frigoríficos S.KO COOL

Schmitz Cargobull para Oriente Medio FZE y el cliente kuwaití amplían su cooperación, basada en la confianza y rentabilidad.

Con 4.000 camiones y semirremolques y con más de 60 años de experiencia, KGL Logistics de Kuwait es uno de los grandes protagonistas logísticos del Golfo Pérsico. La empresa, que cotiza en bolsa y opera a escala internacional ofrece, además de servicios de almacenamiento, transporte y expedición, el clásico negocio de estiba.

Para poder mantenerse con éxito en el negocio, KGL Logistics requiere de cabezas tractoras y semirremolques de primera calidad. Por ese motivo, la empresa se ha decidido por 20 nuevos frigoríficos S.KO COOL para su reciente ampliación de flota. Kapil Kapoor, Jefe de Ventas en KGL, aclara a este respecto: «Schmitz Cargobull ofrece un paquete completo muy bueno, compuesto de un producto de alta calidad, un servicio técnico posventa profesional y una oficina de servicio disponible en todo momento». Por eso, especialmente en lo que respecta al asesoramiento al cliente y servicio posventa, Schmitz Cargobull está muy por delante de otros fabricantes del mercado europeo.

No obstante, las exigencias en cuestión de calidad de KGL Logistics no terminan con la adquisición de semirremolques de primera calidad. Además, con KLG-TS, la empresa kuwaití dispone un servicio de talleres propio de la empresa que lleva a cabo también el mantenimiento de vehículos de Schmitz Cargobull. Por eso, el personal de mantenimiento de KG-TS ha sido formado específicamente en el mantenimiento y reparación de vehículos de Schmitz Cargobull en el marco de un curso formativo para servicios oficiales de 5 días para talleres asociados en Oriente Próximo.

Naturalmente, KGL Logistics aplica también los altos estándares tecnológicos en otros ámbitos del negocio. Así, la empresa dispone del certificado ISO 9001:2008, entre otros. KGL Logistics fue galardonada ya en 2010 y 2012 como «The Best Logistics Company» de la región por ITP Publishing/Arabian Business.

**Entrega del vehículo a KGL (de izq. a dcha.): Kapil Kapoor (Director de Adquisiciones en KGL), Mohammad Mirza (Director Técnico en KGL), Fabian Bahlmann (Director Gerente en Schmitz Cargobull Middle East) y Nassim Driller (Gerente de Desarrollo de Negocio en Schmitz Cargobull Middle East).**



## editorial

# Distinto a lo previsto

Estimado/a lector/a del Cargobull News:

esta edición, centrada en los servicios, ha sido elaborada en un momento en el que no es posible prever las consecuencias que el coronavirus tendrá para la economía. No obstante, hay algo que la sociedad sí ha podido constatar y de lo que ha tomado nota: una industria de logística y transporte que funcione incluso en tiempos de crisis es indispensable para el suministro básico. Las cadenas de abastecimiento nacionales e internacionales solo lograrán mantenerse si podemos confiar en los servicios de las empresas, así como en los empleados y empleadas de la industria del transporte y la logística. En nombre de Schmitz Cargobull, de corazón: ¡GRACIAS!

Nosotros, Schmitz Cargobull, vamos a seguir apoyando con una producción de máxima calidad y una entrega de semirremolques constante incluso en esta situación. Nuestros servicios ayudan a garantizar que el uso del vehículo se realice de la forma más efectiva posible aprovechando todos los recursos y consejos que tenemos para nuestros clientes como, por ejemplo, la utilización del espacio de la carga de forma óptima. Cualquiera puede ver lo importante y vital que es proporcionar alimentos a los consumidores e igual de importante es suministrar a los establecimientos sanitarios con mascarillas protectoras, desinfectantes y respiradores, así como mantener abastecidos de equipamiento y material a las empresas. Obviamente, estas cadenas de suministro han de garantizarse más allá de las fronteras. Todo ello, ayuda a garantizar que podamos ayudarnos unos a otros durante la pandemia. Para el transporte y la logística, esto no significa conectar menos, sino más.

La base la constituyen estándares unificados en el espacio económico europeo, los cuales hacen posible un transporte de mercancías efectivo y sostenible. La ecología y la economía no tienen por qué ser una contradicción, al igual que tampoco tiene que serlo la combinación de carretera y raíl. Sin embargo, el EcoDuo, una combinación de cabeza tractora y dos semirremolques estándar, no puede homologarse en Alemania, a pesar de ser 100% compatible con el ferrocarril y de estar ya permitida su circulación en Suecia y Finlandia o de estar probándose en Holanda y España. En vista de las consecuencias económicas derivadas de la crisis del coronavirus, el EcoDuo se presenta como una solución capaz de aliviar la golpeada economía y de reducir la contaminación. Por ello tenemos que lograr eliminar las barreras legales convenciendo a los políticos tanto de Alemania como de la Unión Europea para su aprobación y circulación. ¡Trabajando juntos en ello, lo lograremos! ¡Cuidéese!

Atentamente,

**Andreas Schmitz, Presidente de la Junta Directiva Schmitz Cargobull AG**



Schmitz Cargobull en vídeo: basta con escanear el código con la aplicación del móvil.





## Decisión estratégica

La empresa española de transporte y logística, TAE Transport i serveis integrals, aumenta su flota con 40 semirremolques frigoríficos S.KO COOL SMART con paquete EXECUTIVE PLUS, apostando así de nuevo por la tecnología y el servicio de Schmitz Cargobull.



**El paquete EXECUTIVE PLUS incluye también la máquina de frío de transporte S.CU más moderna.**

**El motivo del éxito: el departamento de planificación y el de gestión trabajan de forma muy estrecha en TAE.**

### Larga trayectoria de colaboración

TAE, que lleva desde el año 1996 en el mercado, dispone de una flota de más de 200 vehículos, principalmente de Schmitz Cargobull. La estrecha relación que une a ambas empresas existe desde hace más de 15 años. En los últimos 10 años, TAE solo ha adquirido vehículos del fabricante alemán. Miriam Pérez, Gerente en TAE e hija del fundador de la empresa, Eladio Pérez, aclara a este respecto: «una empresa como la nuestra que opera a nivel nacional e internacional necesita disponer de un partner estratégico que nos ayude a responder ante las necesidades de nuestros clientes. Los vehículos de Schmitz Cargobull están dotados con los sistemas más actuales, aquellos que demanda el mercado, y la fuerte orientación que tiene la marca hacia el cliente es un valor añadido que se corresponde con nuestros valores.»

En TAE, el objetivo principal es satisfacer al máximo al cliente. «Por eso atendemos a cada uno de nuestros clientes de forma personalizada», explica Pérez. «No hay nada imposible» es el lema de los catalanes de Mercabarna, en Barcelona. Rapidez, responsabilidad y puntualidad constituyen la

base de la eficiencia de TAE, opina la experta en logística.

TAE no solo está convencida de la calidad de los vehículos producidos en Zaragoza, sino también de los servicios que prestan. Todos los semirremolques S.KO COOL SMART disponen del paquete EXECUTIVE PLUS. Esto incluye: máquina de frío S.CU de última generación con hasta un 10 % menos de consumo de combustible, así como la última generación del sistema telemático TrailerConnect® bajo una sola cuota en renting a través de Cargobull Finance. «Gracias al sistema telemático disponemos de un gran número de valiosas informaciones que nos permiten tomar decisiones acertadas desde el punto de vista económico-empresarial y optimizar la gestión de nuestra flota. Ello nos ayuda a destacar más, a ser más competitivos y a ofrecer a nuestros clientes un valor añadido», expone Juan Rincón, Director de Operaciones en TAE.

Así, por ejemplo, no solo es posible disponer de las rutas más cortas y económicas para los clientes mediante el sistema de localización GPS conectado con el sistema telemático, «también podemos ofrecer

a nuestros clientes informaciones fiables en todo momento acerca del estado de sus mercancías», explica Rincón. Precisamente como experto en logística de refrigeración, ello supone un plus de cara a la competencia. «Nosotros transportamos mercancía sensible como fruta y verdura o productos farmacéuticos en un rango de temperaturas de entre -30 y +30 grados centígrados. En estos casos el cliente quiere saber si su mercancía ha llegado a su destino en buen estado», aclara el experto en logística de refrigeración.

Por ello, todos los semirremolques frigoríficos de TAE cumplen con las estrictas disposiciones internacionales de ATP para el transporte transfronterizo por carretera de productos refrigerados. Esta es la única manera de garantizar que se respeta la cadena de frío, así como la trazabilidad e higiene al transportar estos productos. Los datos para hacer esto posible son enviados a los íberos por el sistema telemático TrailerConnect® de Schmitz Cargobull. La información importante es transferida en tiempo real y 24 horas al día al centro logístico de Mercabarna y, desde allí, es controlada y analizada por encargados experimentados.

El paquete EXECUTIVE PLUS de Schmitz Cargobull no solo ofrece vehículos, máquina de frío y productos telemáticos. El cliente cuenta con todos los servicios como es el mantenimiento y el servicio de asistencia en carretera 24 horas entre otros. ■ gw

**Dr. Peter Kes, Gerente de Schmitz Cargobull Parts & Services y experto en servicios.**

## Los servicios Premium aumentan el éxito de las empresas

En el competitivo sector del transporte, los servicios de Schmitz Cargobull ofrecen la posibilidad de optimizar costes y aumentar la eficiencia de la flota.

Dr. Kes, ¿cómo pueden los transportistas mejorar la rentabilidad de su empresa?

Dr. Peter Kes: Los vehículos técnicamente perfeccionados ya constituyen la base del éxito de la empresa. No obstante, debe aprovecharse de forma óptima la flota de vehículos y, para ello, un cliente necesita datos precisos que garanticen la transparencia adecuada de la información. Es exactamente ahí donde se aplican nuestros servicios. Mediante prestaciones personalizadas a medida, los operadores pueden optimizar costes y aumentar la eficiencia de su flota.

¿De qué prestaciones de servicio en concreto se trata?

Dr. Peter Kes: La cartera de servicios de Schmitz Cargobull abarca todo el ciclo vital de un tráiler. Ya durante el proceso de adquisición ayudamos a nuestros clientes con la financiación y seguros a medida. El uso y aprovechamiento de la flota es controlado por nuestros clientes a través del sistema telemático de última generación TrailerConnect®, el cual ofrece la más alta fiabilidad de los datos. Desde la máquina de frío hasta los neumáticos. El Full Service se puede configurar en función de las necesidades del cliente gracias a su sistema modular y garantiza la disponibilidad de uso. En el portal de servicio EPOS (Electronic Parts Order System) se identifican las piezas de repuesto originales y se puede ejecutar el pedido en la tienda online. Aquí, también está disponible nuestro sistema Cargobull Repair, así como una gran cantidad de informaciones del taller para nuestros servicios oficiales. Pero, incluso en el peor de los casos, los clientes estarán perfectamente preparados gracias a los servicios Premium: Cargobull Euroservice presta ayuda en caso de avería en carretera las 24 horas del día, para lo cual aprovecha la red de talleres compuesta por 1.700 servicios oficiales especializados para la asistencia in situ. El suministro continuo aumenta el valor residual del tráiler. Obviamente, también realizamos la tasación del usado/aval de pago y siempre disponemos de vehículos de poca antigüedad en nuestros depósitos repartidos por toda Europa.

*«Nuestros clientes pueden elegir los módulos que realmente necesitan, combinando así su paquete Full Service personalizado.»*

Dr. Peter Kes, Gerente de Schmitz Cargobull Parts & Services

¿Tienen que adquirir los clientes siempre el paquete de servicios al completo?

Dr. Peter Kes: Nosotros adaptamos la oferta de forma flexible a cada empresa. Se pueden elegir los módulos que realmente se necesiten, combinando así el paquete Full Service personalizado. Incluso dentro de cada módulo hay posibilidades de elegir. Los módulos también se pueden combinar con distintas ofertas de financiación, desde compra-venta y compra a plazos por leasing hasta renting.

Esto suena a una oferta de servicios muy interesante para los clientes.

Dr. Peter Kes: Los clientes opinan lo mismo. La demanda de contratos de servicios personalizables está en aumento. En el ejercicio actual, se ha podido registrar un incremento exponencial de los contratos Full Service en toda Europa respecto al ejercicio anterior. ■ gw

¿Desea más información en vídeo? No tiene más que escanear el código con su móvil.



## Diríjase a su destino de forma inteligente y segura con TrailerConnect

El especialista austriaco en el transporte de mercancía con un alto estándar de seguridad, All Fresh Logistics, garantiza que la carga llegue a su destino de forma fiable y en perfectas condiciones gracias a la telemática y el sistema de bloqueo de puertas de Schmitz Cargobull.

El transporte de la carga de gran valor requiere un asesoramiento personalizado y una mayor protección. Bajo esta premisa trabaja All Fresh Logistics, naturales de la localidad austriaca de Puch bei Hallein. A comienzos de 2004, este experto en logística de abastecimiento se concentró exclusivamente en el transporte de mercancías altamente sensibles, actividad que sigue siendo hoy la base de sus prestaciones. A lo largo de los años la empresa ha ampliado su cartera para incluir trabajos de transporte especializados supervisados, suministro de productos farmacéuticos y logística.

Para poder cumplir con sus propios requisitos de calidad, la flota de vehículos está equipada con los últimos avances en tecnología. Al mismo tiempo, la empresa vela para que la mercancía esté lo mejor asegurada posible. Para ello, cuenta con dos conductores, el sistema GPS incl. Geofencing, un botón de pánico en el vehículo y un sistema de bloqueo especial.

Recientemente, la compañía ha adquirido 15 vehículos frigoríficos S.KO COOL SMART con el sistema de bloqueo de puertas TL3 controlado telemáticamente (incorporado de serie). Basado en un sistema de bloqueo invisible desde el exterior y situado en la puerta trasera, el objetivo es proteger la carga y evitar

un acceso no autorizado. Al cerrar las puertas, la pletina se desplaza desde el larguero del techo y evita de forma fiable el acceso al compartimento de carga.

El sistema de bloqueo de puertas TL3 protegido mediante PIN se puede desbloquear en cualquier momento de forma manual a través del portal TrailerConnect®, de la aplicación beSmart, de la pantalla de la máquina de frío S.CU o a través del teclado numérico situado en el frontal del tráiler.

El sistema telemático TrailerConnect® instalado de serie viene equipado con un registrador de temperatura digital y ayuda a la planificación, así como en la localización y gestión de los semirremolques. De esta forma, el encargado conoce en todo momento el estado y ubicación del vehículo y la mercancía. Con la aplicación beSmart, el conductor recibirá mensajes durante la ruta si el sensor determina desviaciones de la norma definida. De esta forma, no solo es posible controlar permanentemente la temperatura del semirremolque frigorífico, sino también los frenos y otras piezas de desgaste equipadas con sensores que aportan datos continuamente. Así, los conductores y los encargados de All Fresh Logistics pueden tomar medidas inmediatamente en caso necesario. ■ jh



La flota de vehículos de All fresh Logistics ha sido ampliada recientemente con 15 semirremolques frigoríficos S.KO COOL SMART.

## Un socio sólido

A comienzos de 2020, la nueva Schmitz Cargobull Finance ha sustituido a Cargobull Finance. El acuerdo de colaboración conjunto con De Lage Landen, socio exclusivo para Leasing y Renting, terminó el 31 de diciembre de 2019.



En casi 20 años de colaboración con De Lage Landen, Schmitz Cargobull ha desarrollado una importante actividad de financiación de remolques y semirremolques en toda Europa, mediante una amplia oferta de soluciones de Leasing y Renting en el ámbito de los 18 países europeos más importantes. Durante ese período se han llegado a financiar 150.000 vehículos aproximadamente en Europa, representativos de un volumen de cartera de más de mil millones de euros.

**Schmitz Cargobull Finance podrá adaptarse al cliente de forma aún más flexible mediante asociaciones con distintos socios locales.**

Schmitz Cargobull Finance -en su nueva andadura- será más capaz de responder a las necesidades de sus clientes, con flexibilidad y eficiencia, gracias a su control directo sobre la actividad, sus servicios y el apoyo operativo de partners muy escogidos. La fórmula de financiación más adecuada, el aseguramiento de las unidades, los contratos Full-Service (mantenimiento y reparación), Cargobull Telematics (transmisión de datos y control de las unidades), la comercialización de los vehículos de ocasión: todo disponible desde su único proveedor, Schmitz Cargobull. Apóyese en el responsable de ventas de Schmitz Cargobull en su zona. El será su interlocutor especializado para tratar la solución más conveniente y práctica. En muy buenas condiciones de mercado. ■ dg



¿Desea más información en vídeo? No tiene más que escanear el código con su móvil.



## Protección de la inversión mediante Full Service

Los 60 semirremolques frigoríficos con certificado FRC de Transportes Orlando Ferreira y Transportes Anjofer son todos de Schmitz Cargobull.

**Las empresas asociadas Transportes Orlando Ferreira y Transportes Anjofer de Marteleira, Portugal, están convencidos de las ventajas que ofrecen los contratos Full Service de Schmitz Cargobull.**

Calidad, rapidez y seguridad son, sin lugar a duda, características de gran valor para cualquier experto en logística de refrigeración. Para las empresas asociadas Transportes Orlando Ferreira y Transportes Anjofer de Marteleira, estas son incluso la esencia de su marca. Ya se trate de verduras, frutas o flores, mercancía congelada, productos farmacéuticos o incluso obras de arte: todo debe llegar a su destino con la calidad intacta, puntualmente y de forma segura.

Los productos de primera calidad no surgen de hoy a mañana, como

bien sabe Orlando Ferreira, uno de los propietarios de ambas empresas asociadas. «Llevamos en el mercado desde el año 1989. Empezamos con el transporte de mercancías en general y, a lo largo de los años, pasamos poco a poco a transportar mercancías a temperatura controlada», recuerda. A ello siguió, en 2006, la especialización en transporte refrigerado de primera calidad.

Con el objetivo de asegurarse que sus productos ofrecen la máxima calidad, los portugueses cuentan con una flota de camiones actual y renovada, así como de

60 semirremolques frigoríficos con certificado FRC, todos ellos de Schmitz Cargobull. «Nosotros apostamos desde el principio por los tráileres de la casa Schmitz Cargobull», comenta Ferreira. La mayoría de las veces se trata de semirremolques frigoríficos S.KO COOL en versión MonoTemp o MultiTemp. La compra más reciente, a finales de 2019, fue de dos semirremolques de lona del tipo S.CS.

Pero lo que convence a los expertos en logística de refrigeración de la península ibérica no es solo la calidad técnica del tráiler. «Confiamos plenamente en los contratos Full Service de Schmitz Cargobull», dice Ferreira. Y esto no es casualidad: «Hace años que

usamos la red de servicios oficiales de Schmitz Cargobull en nuestra región y siempre hemos quedado muy satisfechos», aclara el gerente, y continúa: «El servicio Full Service protege la inversión que he realizado en mis vehículos y, en definitiva, a mis clientes, ya que no sufrimos averías imprevistas y evitamos tiempos de parada largos.»

Ya se trate de semirremolques, servicios financieros, servicios de taller, sistema telemático o contratos Full Service: con las calidades del elefante azul, el experto en logística de refrigeración de Marteleira tiene todo lo que necesita para conducir. ■ gw



El aislamiento térmico del M.KI representa únicamente un aumento del peso de 195 kilogramos.

## M.KI con aislamiento térmico

Schmitz Cargobull ofrece, por primera vez, la caja con aislamiento térmico de 18 metros cúbicos de capacidad para carrocerías basculantes M.KI optimizando el transporte en áreas reducidas.

El aislamiento evita la pérdida de calor

Desde hace algunos años, aplica en Alemania una directriz adoptada por el Ministerio Federal de Transportes alemán para la nueva construcción y saneamiento de carreteras. El objetivo de esta directriz es mejorar la calidad de las infraestructuras y, con ella, prolongar la duración de las vías de comunicación.

Las empresas de construcción de carreteras han tenido que adaptarse a dicha directriz e incrementar los requisitos exigidos para el transporte de asfalto. Por un lado, es necesaria una caja con aislamiento térmico y, por otro, la lona que

cubre el volquete debe ser resistente al calor con el fin de evitar su pérdida. Además, antes de volcar la mercancía se debe comprobar la calidad del asfalto con una medición de la temperatura.

En vigor desde el año 2015, esta regulación, en principio aplicable para la nueva construcción y saneamiento de carreteras federales, fue extendiéndose poco a poco a todos los tramos de carretera. Desde el año 2019 se aplica a todas las superficies asfaltadas por construir, incluidas pequeñas superficies como carriles bici.

Por ello, Schmitz Cargobull ofrece, además del semirremolque basculante S.KI, las carrocerías basculantes M.KI para camión rígido con un aislamiento térmico

de esta clase. El aislamiento térmico del vehículo solo acusa un peso añadido de aprox. 195 kilogramos. Su pequeño volumen, la versatilidad y maniobrabilidad mejoradas se amortizan sobre todo en calles estrechas.

El diseño optimizado de la caja asegura un centro de gravedad bajo. La lona de techo, de primera calidad y resistente a la temperatura, viene acabada como una lona corredera eléctrica. El abanico de modelos incluye cajas con distintos grosores de piso y laterales, con una altura lateral de 1.460 mm en diferentes acabados traseros y ofrece 18 metros cúbicos de capacidad. ■ dg



¿Desea más información en vídeo? No tiene más que escanear el código con su móvil.

## Gira de presentación a domicilio

A principios de marzo, Iveco y Schmitz Cargobull continuaron con la segunda etapa de la gira de presentación del semirremolque de lona S.CS UNIVERSAL X-Light en Rumanía. Ambos estuvieron visitando a distintos transportistas en sus instalaciones con el objetivo de mostrar las ventajas y particularidades del nuevo vehículo para el transporte de mercancías por carretera. En el marco de esta gira de presentación, los clientes tuvieron la posibilidad de conocer al detalle y probar los vehículos. Los asesores abordaron de forma personalizada las cuestiones que los clientes plantearon y respondieron a todas las dudas. A través de esta gira de presentación con el semirremolque de lona S.CS UNIVERSAL X-Light, se ha podido comprobar que el vehículo despierta un gran interés entre los clientes rumanos. ■ gw

Primera etapa de la gira de presentación del vehículo a finales de 2019 (de izq. a dcha.): Gerente del Departamento de Ventas Razvan Vicea de Schmitz Cargobull junto con los socios de Iveco y el cliente Ioan Nagl.



