



Verlässlicher Partner

Logistik und Transport ist eine Branche mit vielen Herausforderungen für Entscheider. Smarte Finanzprodukte und passgenaue Servicelösungen von Schmitz Cargobull sind daher eine wertvolle Unterstützung.

Nr. 48 · 2015

15 Jahre Schmitz Cargobull Finance

Partnerschaft: Immer auf Augenhöhe mit unseren Kunden.

In dieser Sonderausgabe der Schmitz Cargobull News feiern wir das 15-jährige Bestehen des Joint Venture zwischen der Schmitz Cargobull AG und der global agierenden Finanzierungsgesellschaft DLL. Während dieser 15 Jahre hat Schmitz Cargobull Finance eine starke Präsenz in 19 europäischen Ländern aufgebaut und mehr als 100.000 Trailer mit einem Gesamtwert von über 3 Mrd. Euro finanziert. Dies ist ein großartiger Erfolg, der auf der guten Zusammenarbeit und dem gegenseitigen Vertrauen der beiden Partner beruht. In der engen Beziehung, die uns verbindet, und mit dem gebündelten Wissen aus unseren beiden Branchen ist unser gemeinsamer Fokus stets auf den besten Kundennutzen gerichtet.

So arbeiten wir permanent an den optimalen Service-Komplettlösungen rund um die finanzierten Vermögenswerte. Nur im Rahmen einer engen Zusammenarbeit mit den anderen Value Added Services wie Telematik, Gebrauchtfahrzeug-Handel, Service-Partner Network und Ersatzteil-Versorgung von Schmitz Cargobull ist es uns möglich, Erkenntnisse über die unterschiedlichen Transportkostenbestandteile zu vertiefen. Es ist uns ein wichtiges Anliegen, unseren Endkunden diese Services zu bieten, denn sie sind genauso bedeutend wie die Qualität der Trailer!

Täglich verlangt der Markt nach neuen Finanzprodukten und täglich arbeiten wir gemeinsam mit unseren Partnern hart daran, diese für Sie auch in den nächsten 15 Jahren weiter zu optimieren.



Viel Erfolg wünscht Ihnen

René Roelfsema, Geschäftsführer,
Schmitz Cargobull Finance



Weitere Informationen über Schmitz Cargobull Finance? Einfach per Smartphone den Code scannen.

Gemeinsam sind wir stark

Teamwork: Vorstandsmitglieder des Schmitz Cargobull Finance Joint Venture sprechen mit Geschäftsführer René Roelfsema über das Vertrauen und die starke Partnerschaft – die Basis ihres Joint Venture.

Joint Ventures gehören zu den schwierigsten Geschäftsverbindungen überhaupt und nach der Business-School IMD research halten die meisten nicht länger als sieben Jahre. Schmitz Cargobull Finance dagegen, eine Joint-Venture-Partnerschaft zwischen DLL und der Schmitz Cargobull AG, ist nach 15 Jahren stärker denn je. Und mitten in diesem Zeitraum galt es, eine der größten denkbaren Herausforderungen zu meistern: die weltweite Wirtschaftskrise, verbunden mit einem dramatischen Nachfragerückgang bei Trailern.

Die Geschäftsbeziehung reicht zurück bis in die 1990er-Jahre. Damals konzentrierte sich Schmitz Cargobull auf den Heimatmarkt Deutschland, erinnert sich CEO Ulrich Schümer. Einer der Hauptgründe für die neue Partnerschaft war es, den besten Finanzierungsangeboten in neuen Märkten zum Durchbruch zu verhelfen.

Sieben Jahre später entschlossen sich die zwei Partner, ihr Joint Venture zu erweitern. René Roelfsema,



DLL ist als global agierende Finanzierungsgesellschaft in über 35 Ländern tätig. In Zusammenarbeit mit Schmitz Cargobull erarbeitet DLL integrierte Lösungen für die gesamte Lebensdauer der Fahrzeuge. DLL ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Rabobank Group.

Geschäftsführer Schmitz Cargobull Finance, erinnert sich gut an die damalige Stimmung: „Die Märkte schienen zu blühen und die Bäume wuchsen in den Himmel.“ Kurze Zeit später, im September 2008, ging Lehman Brothers mit Vermögenswerten von 600 Milliarden Dollar in die Insolvenz und die Weltwirtschaft stürzte in die schwerste Krise seit Generationen. Während Schmitz Cargobull vor diesem Zeitpunkt 5.000 Einheiten im Monat verkauft hatte, sank diese Zahl danach drastisch. „In harten Zeiten erkennt

man seine wahren Freunde“, sagt Schümer. Und angesichts dessen hielt DLL zu seinem Partner. „Wir arbeiteten bereits seit Jahren zusammen“, so Carlo van Kemenade, Global Chief Operating Officer bei DLL, „und haben nicht vergessen, wie Schmitz Cargobull uns geholfen hat, als wir Hilfe brauchten. Seinerzeit haben sie zu uns gehalten und das taten wir in der Krise ebenfalls.“ Zusammen meisterten die beiden Partner die harten Zeiten. Bereits im Jahr 2010 verkauften sie wieder 4.000 Einheiten im Monat.

Gemeinsam durch dick und dünn
Andreas Schmitz, Vorstandsmitglied von Schmitz Cargobull, beschreibt die Beziehung zur damaligen Zeit: „Es ist beinahe wie in einer Ehe, man findet gemeinsame Wege, man geht durch dick und dünn – und so entsteht ein echtes Miteinander. Dieses Vertrauensverhältnis ist für uns alle sehr wichtig.“ Dieses Vertrauen, das die Partnerschaft auch über das „verflixte siebte Jahr“ hin-

Fortsetzung auf Seite 2 →

Fortsetzung von Seite 1

Gemeinsam sind wir stark

aus zusammenhielt, wird die Partner auch in Zukunft bei bevorstehenden Herausforderungen stärken. Van Kemenade: „Wir stehen zusammen, in guten wie in schlechten Zeiten.“ Bei dem Vertrauen, das die Partner verbindet, geht es aber auch um den Nutzen, den die Partnerschaft bietet. Dies führt zu mehr Service für den Kunden und ist ein starkes Alleinstellungsmerkmal.

Globale Reichweite als echte Stärke

Mit der Finanzkraft von DLL, der Erfahrung im Sektor und der weltweiten Präsenz in mehr als 35 Ländern ermöglicht die Partnerschaft, dass der Vertrieb maßgeschneiderte, vorab durch DLL geprüfte Finanzierungen anbietet. Dieser Mehrwert ist einer der Hauptgründe, warum Schmitz Cargobull ursprünglich die Partnerschaft anstrebte, erinnert sich Schümer. Nur so sei es möglich gewesen, einen Vorsprung vor der Konkurrenz zu halten. Darüber hinaus kann das Joint Venture auch von der globalen Reichweite von DLL profitieren. Damit wird es möglich,



Ulrich Schümer, Vorstandsvorsitzender, Schmitz Cargobull AG.

alles aus einer Hand anzubieten und globales Wissen mit lokalem Denken zu vereinen. Das erhöht die Beweglichkeit des Joint Venture und die Möglichkeit, auf sich verändernde Marktanforderungen schneller zu reagieren. „Wir betrachten unsere globale Reichweite als eine der größten Stärken. Wir helfen damit unseren Partnern, die Verkäufe mithilfe von schnellen und effektiven Finanzpaketen für Endkunden anzukurbeln“, so van Kemenade. Und die Ergebnisse bestätigen das. Seit dem Jahr 2000 hat Schmitz Cargobull Finance mehr

Carlo van Kemenade, Global Chief Operating Officer, DLL.



als 100.000 Trailer im Wert von über 3 Milliarden Euro finanziert.

Innovative Dienstleistungen

Und was bringt die Zukunft? Eine Reihe von Herausforderungen liegt vor uns. Eine der größten wird sein, weitere innovative Dienstleistungen zu entwickeln, um dem Endkunden schnelle, flexible und kosteneffiziente Möglichkeiten zu bieten. „Die Zeiten, in denen Verkäufer mit einfachen Finanzierungslösungen ihren Kunden helfen konnten, sind längst vorbei“, so van Kemenade.

Die Partner denken bereits über Vermietung oder sogar kilometerbasierte Abrechnung nach. „Zurzeit erscheinen diese Lösungen für den Endkunden nicht kosteneffizient“, so Roelfsema, „aber die Partner werden weiter nach neuen, innovativen Möglichkeiten suchen.“ Wie van Kemenade sagt: „Das erfolgreichste Geschäftsmodell ist das, das den Kunden in den Mittelpunkt stellt. Bei DLL suchen wir gemeinsam mit unserem Partner nach den besten Wegen, den Kunden einen Komplettservice rund um die finanzierten Anlagegüter zu bieten, und das trotz zunehmender Beschränkung durch gesetzliche Bestimmungen.“

Technologische Veränderungen bieten auch neue Wege, Kunden und Endverbrauchern zu helfen. Dieser Bereich wird von Schmitz Cargobull Telematics abgewickelt und stellt einen weiteren Mehrwert dar. „Wir befinden uns am Scheitelpunkt einer Revolution in der Digitaltechnologie“, sagt Roelfsema und meint damit den zunehmenden Einsatz von Sensoren in Produkten. Nach Anga-

ben des Weltwirtschaftsforums wird die Anzahl vernetzter Geräte in den nächsten fünf Jahren von vier auf 30 Milliarden zunehmen. Die Telematik nutzt diese Technologie bereits, um die Kosten der Nutzung zu messen und Informationen über Auslieferung, Temperaturbedingungen für die Ladung sowie den genauen Standort des Trailers zu liefern. „Es ist uns ein wichtiges Anliegen, unseren Endkunden diese Services zu bieten, denn sie sind genauso bedeutend wie die Qualität der Trailer!“, sagt Schümer.

Elektrische Antriebe, fahrerlose Fahrzeuge und andere Innovationen werden den Transportsektor bald weiter verändern. Niemand weiß, wann es das nächste unvorhergesehene, destabilisierende Ereignis auf den Weltmärkten geben wird, eines jedoch wissen die Führungskräfte von Schmitz Cargobull Finance ganz genau: dass sie gemeinsam stärker sind und dass genau dieses die solide Basis für die weitere Partnerschaft in den kommenden Jahren ist. ■ gro

Maßgeschneiderte Finanzierungen

Maßgeschneidert: Schmitz Cargobull Finance hat in den vergangenen 15 Jahren seine Dienstleistungen dahingehend verfeinert, dass jedem Kunden eine individuell angepasste Finanzierungslösung offeriert wird.

Für jeden Kunden gibt es eine maßgeschneiderte Finanzierung. Denn eine gut durchdachte Fahrzeugfinanzierung steigert den Unternehmenserfolg. Ein geschickt eingesetzter Produktmix innerhalb der Flotte erlaubt es jedem Kunden, seine Fahrzeuge entsprechend des Auftragsaufkommens einzusetzen. Werden zum Beispiel

kurzfristig Fahrzeuge benötigt, weil die Auftragslage innerhalb kurzer Zeit steigt, bietet Schmitz Cargobull Finance mit ihrem Produkt Contract Lease eine genau auf derartige Fälle angepasste Finanzierungslösung. Das Gleiche gilt ebenso für langfristige Investitionen. Hierfür hat das Unternehmen mit dem Mietkauf oder dem klassischen Leasing gleich zwei Produkte im Programm.

Ebenso bietet Schmitz Cargobull Finance ihren Kunden eine beruhigende Absicherung im Totschadenfall mit dem GAP-Cover zu einem geringen Preis. Um den Unternehmen ein Rundum-sorglos-Paket in allen Finanzierungsfragen schnüren zu können, sind für Schmitz Cargobull Finance diverse Mitarbeiter im Außen- sowie Innendienst im Einsatz. Im persönlichen Gespräch wird der genaue Bedarf eines jeden Kunden ermittelt, um eine maßgeschneiderte Finanzierungslösung anzubieten.

Mietkauf*

Für Kunden, die den Auflieger eines Tages ihr Eigentum nennen wollen, bietet sich der Mietkauf an. Da sich die Zinskonditionen während der Laufzeit nicht ändern, sind die monatlichen Raten festgeschrieben. Der Kunde kann somit sicher kalkulieren und für die Zukunft planen. Ein weiterer Nebeneffekt ist die Schonung der Liquidität des Unternehmens. Nach Zahlung der letzten Rate geht das Fahrzeug in das Eigentum des Unternehmens über. Der Kunde kann frei entscheiden, ob das Fahrzeug weiter genutzt oder verkauft wird.

Das Produkt Mietkauf kann man als „Kauf auf Raten“ bezeichnen. Die Umsatzsteuer wird sofort fällig und bei Übernahme an den Lieferanten gezahlt. Das Fahrzeug wird in die Bilanz des Kunden aufgenommen und gehört zum Anlagevermögen. Somit kann der Kunde es entsprechend abschreiben.

Leasing*

Beim klassischen Leasing kann das Fahrzeug gegen Zahlung einer monatlichen Leasingrate genutzt werden. Das Unternehmen zahlt die monatlichen Raten an die Leasinggesellschaft. Diese sind im Allgemeinen geringer als beim Mietkauf, da am Ende der Laufzeit ein Restwert vereinbart wird, der dem Marktwert entspricht. Die Laufzeit des Vertrages legen die Vertragspartner zuvor fest. Mit einem Leasingvertrag bei der Schmitz Cargobull Finance schont das Unternehmen den Kreditrahmen bei der Hausbank. Bei Übernahme des Fahrzeugs ist keine Umsatzsteuer zu zahlen, da die Umsatzsteuer monatlich mit

den Leasingraten fällig wird. Beim Leasing taucht das Fahrzeug nicht als Posten in der Bilanz des Leasingnehmers auf. Lediglich in der Gewinn- und Verlustrechnung werden

„Unsere Erfahrungen mit Schmitz Cargobull Finance

lassen sich am besten mit ‚sehr professionell und mit einer persönlichen Note‘ beschreiben. Sie bieten immer schnelle und punktgenaue Lösungen, egal was benötigt wird. Wir können eine Zusammenarbeit mit Schmitz Cargobull Finance wärmstens empfehlen – jetzt und in Zukunft!“



Günther Maters, Koeltrans BV



„Besondere Aufmerksamkeit, Vertrauenswürdigkeit, Flexibilität sowie konkurrenzfähige Angebote, tolle Zusammenarbeit, eine langfristige, ausgezeichnete Partnerschaft – das sind nur einige der Gründe, warum wir seit mehr als zehn Jahren gerne mit Schmitz Cargobull Finance zusammenarbeiten. Herzlichen Glückwunsch an das Team zum 15. Geburtstag!“

József Czink, Eigentümer und Geschäftsführer von J&S Speed Kft.

„Nach unserer Unternehmensgründung war für uns das Wichtigste, mit zuverlässigen und verantwortungsbewussten Partnern zusammenzuarbeiten. Seit dem ersten Tag haben wir genau diese Erfahrungen mit Schmitz Cargobull und der Schmitz Cargobull Finance gemacht. Wir werden in Zukunft weiterhin auf die stetig verbesserten Trailer und Leistungen von Schmitz Cargobull setzen.“

Serdar Cetinkaya, S.C. Internationale Spedition, Dortmund



Feste Kalkulation gibt **Sicherheit**

Porträt: Bühn-Trans arbeitet seit der Gründung des Unternehmens mit Schmitz Cargobull Finance zusammen und fährt damit erfolgreich.

Anton Bühn, einer der Geschäftsführer, erinnert sich noch genau an sein erstes Fahrzeug von Schmitz Cargobull. „Es war ein Sattelcurtainsider für den Getränketransport. Damals gab es dafür noch keine speziellen Fahrzeuge mit Ladungssicherungskonzepten. Da haben wir klassische Auflieger für den Transport von Getränken genutzt.“ Bereits bei der ersten Finanzierung wählte Bühn-Trans den Mietkauf von Schmitz Cargobull Finance. „Für uns ist das die beste Finanzierungsform. Wir haben schon oft alles durchkalkuliert und berechnet. Der Mietkauf bleibt unser Favorit“, betont Anton Bühn.

Das Familienunternehmen mit den drei Brüdern Anton, Joachim und Edmund besitzt heute zwischen 34 und 38 Komplettzüge. In der Hauptsaison kommen dann noch

Fremdunternehmen dazu. Bei den Zugmaschinen setzt Bühn-Trans hauptsächlich auf Scania. Im Fuhrpark stehen 25 Sattelzugmaschinen der skandinavischen Marke. Hinzu kommen jeweils fünf Lastwagen von Mercedes-Benz und MAN. Die Aufliegerflotte besteht aus 28 Fahrzeugen von Schmitz Cargobull. Davon sind 13 Stahlmulden-Kipper und 15 Sattelcurtainsider. Der Aufbau der zertifizierten Getränkeauflieger erfüllt alle Anforderungen an die DIN EN 12642 Code XL. Zudem achtet Anton Bühn darauf, dass die Fahrzeuge alle wichtigen Ausstattungsmerkmale besitzen. Denn je besser die Auflieger ausgestattet sind, desto einfacher gestalten sich der Wiederverkauf, sagt Bühn. Die gezogenen Einheiten bleiben jeweils zwischen 48 und 60 Monate im Unternehmen. Dann wechselt die Firma die Fahrzeuge aus.



Der hochwertige Fuhrpark ist strategisch kalkuliert.

Die Spedition ist mit allen Fahrzeugen bundesweit unterwegs, wobei das Haupteinzugsgebiet Bayern ist. Der Getränketransport macht ca. 60 Prozent aus. Die Kippertouren umfassen mittlerweile die anderen 40 Prozent des Geschäfts.

Zu Top-Fahrzeugen passt der Full Service-Vertrag perfekt

Um gute Wiederverkaufspreise zu bekommen, achtet Bühn-Trans darauf, dass der Zustand der Fahr-

zeuge immer „top“ ist. Dazu tragen die Leistungen des Full Service-Vertrages bei – ein ebenfalls optionaler Bestandteil der Finanzierung. „Die Fahrzeuge werden dadurch regelmäßig gewartet und überprüft. So bleiben sie in einem sehr guten Zustand“, erläutert Bühn. Als praktisch empfindet der Geschäftsführer darüber hinaus das Reifenkomplett-Paket, das er bei vielen Aufliegern zum Servicevertrag hinzugebucht hat. Schmitz Cargobull hat ein eng-

maschiges europaweites Service-Netz, in dem Transportunternehmer jederzeit gut aufgehoben sind. Bei Gewaltschäden werden die Reifen sofort ausgetauscht – und das alles zu einem festen monatlichen Preis. „Das Gesamtpaket von Schmitz Cargobull ist schlüssig. Es funktioniert seit Jahren einwandfrei. Das ist für uns wichtig“, betont Bühn. Daher setzt er auch in Zukunft weiter auf die Angebote von Schmitz Cargobull Finance. ■ jh

„**Persönliche Beziehungen** sind uns sehr wichtig. Wir haben eine gute Partnerschaft mit Schmitz Cargobull Finance Benelux und schätzen den guten Kontakt zu deren Team. Die maßgeschneiderte Finanzierung, die Schmitz Cargobull Finance bietet, stellt für unser Unternehmen einen echten Mehrwert dar.“

Marcel en Elco van Duijn, Leiter Transportbedrijf van Duijn & Zn B.V.



die Raten als Betriebsausgaben verbucht. Schmitz Cargobull Finance bietet zum Leasing weitere Optionen wie einen Full Service-Vertrag.

Nach Ende der vereinbarten Laufzeit ist die Rückgabe des Fahrzeuges vorgesehen. Schmitz Cargobull Finance steht aber auch anschließend als Partner weiter zur Verfügung: Soll zum Beispiel eine Verlängerung der Nutzung vereinbart werden, weil ein Transportauftrag für den Trailer noch läuft. Kein Problem.

Auch bei der Rückgabe von Fahrzeugen versteht sich Schmitz Cargobull Finance als Partner des Transportunternehmens: Die Standorte der Cargobull Trailer Stores ste-

hen für die Rückgabe zur Verfügung und werden dort von unabhängigen Gutachtern abgenommen. Den erwarteten Zustand des Fahrzeuges bei der Rückgabe kann der Kunde schon am Anfang des Leasingvertrags in einem klar dokumentierten Katalog einsehen. Böse Überraschungen am Ende des Leasingvertrags, die oft Leasingkunden frustrieren, entfallen bei Schmitz Cargobull Finance.

Contract Lease*

Eine flexible Lösung bietet Schmitz Cargobull Finance mit dem Produkt Contract Lease (Abholen – Nutzen – Abstellen). Diese Finanzierungsform kommt zum Einsatz, wenn Kunden kurze Laufzeiten wünschen oder aber möglichst schnell auf Änderungen ihrer Auftragslage reagieren wollen. Auch in diesen

„**RAVITEX und Schmitz Cargobull Finance** haben starke historische Verbindungen, die sich in den vergangenen acht Jahren durch eine für beide Seiten nützliche Zusammenarbeit auszeichneten. Schmitz Cargobull Finance bietet ausgezeichnete Produkte, die intelligente Lösungen ermöglichen. Diese erlauben uns mehr Flexibilität und zeugen davon, dass sich Schmitz Cargobull auf die Kundenbedürfnisse einstellt. Das beweist auch die Tatsache, dass RAVITEX derzeit nur einen einzigen Lieferanten für Trailer hat – und der heißt Schmitz Cargobull. Die Trailer haben für unser geschäftliches Wachstum und die permanente Entwicklung eine wichtige Rolle gespielt. Wir bauen auf die neuen Ideen und innovativen Lösungen von Schmitz Cargobull auch in Zukunft.“

Emil Jurjut, RAVITEX



„**Am Anfang haben wir unsere Trailer** mit verschiedenen Firmen finanziert. Später jedoch haben wir uns aufgrund der Flexibilität, der großzügigen Konditionen und der moderaten operativen Kosten für Schmitz Cargobull Finance entschieden. Heute finanzieren wir unsere Trailer komplett durch Schmitz Cargobull Finance. Sie helfen uns bei Neuanschaffungen und dem reibungslosen Verkauf von gebrauchten Fahrzeugen.“

István Madarász,
Eigentümer von Mili Trans,
Leiter Internationale Transporte bei
MALTACOURT Global Logistics

Fällen bietet Schmitz Cargobull Finance individuell vereinbarte Monatsraten, mit denen das Unternehmen gut kalkulieren kann. Eine Umsatzsteueranzahlung bei Übernahme des Fahrzeuges ist nicht notwendig, da die Umsatzsteuer monatlich fällig wird.

Die monatliche Rate beinhaltet nicht nur einen Finanzierungs- sondern auch einen Serviceanteil. Die Aufnahme von Servicekomponenten sorgt dafür, dass keine zusätzlichen Kosten im Betrieb anfallen. Reparaturen, Service und Wartung der Fahrzeuge werden über

die Rate abgedeckt. Das Unternehmen kann europaweit auf das Servicenetz von Schmitz Cargobull Parts & Services zugreifen.

Grundsätzlich wird das Fahrzeug nach Ablauf der vereinbarten Vertragslaufzeit zurückgegeben. Sollte das Unternehmen das Fahrzeug jedoch auch danach weiter benötigen, ist eine Vertragsverlängerung möglich. Alternativ kann das Fahrzeug von der Cargobull Trailer Store GmbH gekauft werden.

GAP Cover*

Für Unternehmen ist die Anschaffung von Neufahrzeugen sehr kostenintensiv. Sollte dann kurz nach Übernahme ein Fahrzeug einen Totalschaden erleiden, ist die Belastung für den Kunden immens groß. Gerade zu Beginn eines Finanzierungsvertrages entsteht durch den hohen Wertverlust des Fahrzeuges kurz nach Übernahme eine Differenz zwischen dem Buchwert bei Schmitz Cargobull Finance und dem Zeitwert des Fahrzeuges laut Gutachten. Im Totalschadenfall decken die gängigen Versicherungen normalerweise nur den Zeitwert des Fahrzeuges, die Differenz zum Buchwert müsste der Kunde selbst leisten. Damit die Unternehmer dieses Risiko möglichst gering halten können, bietet Schmitz Cargobull Finance die GAP-Abdeckung (GAP: englisch für Lücke) in Form des GAP-Covers an. Sofern ein Kunde das GAP-Cover in den Finanzierungsvertrag aufgenommen hat, wird die Differenz zwischen Buchwert und Zeitwert des Fahrzeuges im Totalschadenfall übernommen. ■ jh

* Die genauen Bedingungen sind von der Gesetzeslage des jeweiligen Landes abhängig. Weitere Infos finden Sie unter www.cargobullfinance.com

Der Vermieter fürs Kühle

Clever: Der niederländische Kühlaufleger-Vermieter RTR finanziert einen Teil der Fahrzeuge mit Schmitz Cargobull Finance.

Wer in den Niederlanden oder Belgien einen Kühlaufleger mieten möchte, der ist bei RTR gut aufgehoben. Der Vermieter mit Sitz in Barendrecht bei Rotterdam und einer Niederlassung im belgischen Antwerpen hat sich ganz auf temperaturkontrollierte Fahrzeuge spezialisiert. Mit fast 500 Einheiten bietet RTR seinen europäischen Kunden Fahrzeuge für viele spezielle Anforderungen bei temperaturgeführten Transporten. So findet der Kunde bei RTR beispielsweise für Distributionsverkehre Auflieger mit horizontal unterfahrbaren Ladebordwänden oder spezielle Luftfracht-Fahrzeuge und Auflieger mit Zwei-Kammer-Systemen.

„Wir starteten damals, vor 33 Jahren, mit 25 Kühlauflegern. Seitdem haben wir uns immer

wieder dem Markt angepasst. Heute haben wir mehr als 475 Fahrzeuge in der Vermietung“, sagt Frans de Graaff, Geschäftsführer bei RTR. „Als zuverlässiger Partner begleitet uns Schmitz Cargobull Finance bereits seit 15 Jahren“, ergänzt de Graaff. Durch die gute Zusammenarbeit mit Schmitz Cargobull Finance ist es RTR gelungen, eine gute Mischung aus eigenen Fahrzeugen und finanzierten Aufliegern zu finden.

Flexibel und international

Das zeigt sich ebenso an der Zahl der Fahrzeuge von Schmitz Cargobull. Immerhin sind es mittlerweile fast 200 Kühlaufleger mit Finanzierung. „Mit unserem Partner bestimmen wir die bestmögliche Finanzierung“, erklärt de Graaff. Die Fahrzeuge von Schmitz Cargobull werden, wie alle anderen auch, vermietet.



Der Kühltrailer-Vermieter RTR setzt auf Schmitz Cargobull Finance.

Dabei ist die Mietdauer ganz unterschiedlich. Bei RTR können Kunden von der Tagesmiete bis hin zu langfristigen Mieten alles buchen. Wer sich für die Langzeitmiete interessiert, der kann die Kühltrailer auch mit seiner eigenen Werbung beschriften oder besondere Wünsche äußern. Die RTR-Kunden kommen aus

vielen Teilen Europas. „Wir haben nicht nur niederländische und belgische Transporteure, die bei uns mieten. Es kommen auch Unternehmen aus England oder Luxemburg, um unsere Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen“, sagt de Graaff. RTR bietet einen Rundum-Service für seine Kunden. ■ jh

Für Sie vor Ort Schmitz Cargobull Finance

Belgien, Luxemburg

Peutiesesteenweg 115
BE-1830 Machelen
Eva Roekens
Telefon: +32.27180466
E-Mail: eva.roekens@dillgroup.com

Dänemark, Finnland, Norwegen, Schweden

Europavej 1
DK-6330 Padborg
Lars Hoegstedt
Telefon: +45.21702109
E-Mail: lars.hoegstedt@
cargobullfinance.com

Deutschland

Bahnhofstraße 22
DE-48612 Horstmar
Michael Borgel
Telefon: +49.2558.815555
E-Mail: michael.borgel@
cargobullfinance.com

Frankreich

53 Avenue Jean Jaures
FR-93350 Le Bourget
Richard Parcollet
Telefon: +33.608976855
E-Mail: richard.parcollet@
cargobullfinance.com

Großbritannien, Irland

Watford
Herts WD18 8YN
John Stokoe
Telefon: +44.7775.585176
E-Mail: john.stokoe@
cargobullfinance.com

Niederlande

Vestdijk 51
NL-5611 CA Eindhoven
Hans Mansveld
Telefon: +31.6.53745224
E-Mail: hans.mansveld@
cargobullfinance.com

Polen

ul. Poznańska 339
Ożarów Mazowiecki
PL-05-850 Oltarzew
Adam Sadziak
Telefon: +48.22.7335380
E-Mail: adam.sadziak@
cargobullfinance.com

Portugal

Quinta da Fonte
Rua dos Malhões
PT-2770-071 Lissabon
Nuno Esteves da Silva
Telefon: +351.214401818
E-Mail: n.silva@cargobullfinance.com

Rumänien

Sos. Bucuresti no. 1-3
RO-077055 Ciorogarla
Andrei Iliescu
Telefon: +40.31.2289090
E-Mail: andrei.iliescu@
cargobullfinance.com

Russland

4th Lesnoy Pereulok 4
Lesnaya Plaza
RU-125047 Moskau
Ivan Doschenko
Telefon: +7.495.2800170
E-Mail: russia@cargobullfinance.co

Spanien

Jose Bardasano Baos 9
Building Gorbea 3
ES-28016 Madrid
Jose Miguel Campillo
Telefon: +34.629124688
E-Mail: josem.campillo@
cargobullfinance.com

Ungarn

Pénzügyi és Szolgáltató
HU-2060 Bicske Szelescsapás
Andrea Szatmari
Telefon: +36.308265540
E-Mail: andrea.szatmari@
cargobullfinance.com

Überall gut beraten

Partnerschaft: Perfekte Unterstützung für clevere Kunden im internationalen Netzwerk von Schmitz Cargobull Finance.

Seit 15 Jahren ist Schmitz Cargobull Finance mit eigenen Niederlassungen in vielen Ländern Europas vertreten.

Liquidität, kalkulierbare Kosten, Steuervorteile – das sind wichtige Faktoren, wenn es um die Lkw-Finanzierung geht. Schmitz Cargobull Finance informiert die Kunden hier zuverlässig und unabhängig über

ihre länderspezifischen Möglichkeiten. Ebenso profitieren die Kunden von der Tatsache, dass die Finance-Fachleute die Trailer und Services von Schmitz Cargobull genau kennen. So können diese bei der Finanzierung gleich berücksichtigt werden. Zusammen mit den Kunden werden maßgeschneiderte Konzepte für die Anhänger- und Aufliegerfinanzierung entwickelt. ■ sh

Ihr kurzer Weg

Sie wünschen mehr Informationen zu unseren Fahrzeugen und Dienstleistungen?

Bei Interesse, Fragen und Terminwünschen einfach den QR-Code scannen. Dort erhalten Sie Kontakt zum internationalen Vertrieb.

Sie erreichen uns auch bei



IMPRESSUM

CARGOBULL NEWS NR. 48

Eine Sonderbeilage der Schmitz Cargobull Finance in der Kundenzeitung der Schmitz Cargobull AG
CBF-ZTG-DE-7399-4415

Herausgeber:

Schmitz Cargobull AG, Postfach 109,
48609 Horstmar, www.cargobull.com

Verantwortlich für den Herausgeber:

Gerd Rohrsen (gro)
gerd.rohrsens@cargobull.com

Redaktionelle Leitung

Schmitz Cargobull:
Silke Hesener (sh)

Redaktion:

Ralf Johanning (jh),
Andreas Techel (at)

Fotos: Schmitz Cargobull, Schmitz Cargobull Finance, Bühn-Trans, DLL, ETM-Verlag, J&S Speed, Koeltrans BV, MALTACOURT Global Logistics, RAVITEX, RTR, S.C. Intern. Spedition, Transportbedrijf van Duijn & Zn B.V.

Textredaktion:

Birte Labs, Isabel Link, Monika Roller

Grafik und Produktion:

Stephanie Tarateta, Monika Haug,
Götz Mannchen

Realisation:

EuroTransportMedia (ETM)
Verlags- und Veranstaltungs-GmbH
Handwerkstraße 15, 70565 Stuttgart
Telefon: (07 11) 7 84 98-80,
Internet: www.eurotransport.de

Druck:

W. Kohlhammer Druckerei GmbH & Co. KG

Hinweis:

Fachkommentare geben die Meinung des Verfassers wieder. Die Redaktion behält sich vor, Texte zu kürzen. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck und elektronische Verarbeitung sind nur mit ausdrücklicher schriftlicher Zustimmung des Herausgebers möglich. Technische Änderungen vorbehalten.

Adressänderungen:

Bitte wenden Sie sich an
Telefon (0 25 58) 81-13 07