

Geruisloos gegroeid in trailerleasing

Bijna waren de wegen van Europa's grootste opleggerbouwer Schmitz Cargobull en Rabo-dochter De Lage Landen uit elkaar gegaan. Een strategische heroriëntatie van Schmitz Cargobull bracht de partijen in 2000 toch weer bij elkaar. In vier jaar tijd groeide de portefeuille geruisloos tot 16.000 eenheden.

Van 1993 tot eind jaren negentig had De Lage Landen een klein lokaal financieringsprogramma met Schmitz Cargobull. De samenwerking beperkte zich tot de Duitse markt en het programma bracht beide partijen te weinig. Een strategische keuze van Schmitz Cargobull om zelf met afzetfinanciering te beginnen was echter de impuls voor een nieuwe, verdergaande samenwerking. 'In vijf jaar tijd heeft Cargobull Finance een leaseportefeuille van 16.000 voertuigen opgebouwd', vertelt directeur René Roelfsema. Het streven is verdere groei en dan vooral in de diverse vormen van 'operational' leasing.



"Eind 2000 ging onder de naam Cargobull Finance een joint venture van De Lage Landen en Schmitz Cargobull van start", aldus Roelfsema. Hij trad zelf in september aan als directeur van Cargobull Finance.

Tot die tijd was hij Algemeen Directeur van DAF Nederland. Dáárvoor had hij al ruimschoots zijn sporen in de wereld van bedrijfsautoleasing verdiend. De Lage Landen heeft met 51% een meerderheidsaandeel in Cargobull Finance maar in de praktijk is er sprake van een evenwichtig partnership. De Cargobull leaseproducten worden verkocht door de verkopers van Schmitz Cargobull. De beslissing over de acceptatie ligt uiteraard bij Cargobull Finance. Bij de verdere afhandeling wordt waar mogelijk gebruik gemaakt van de backoffice van het eigen lease-bedrijf van De Lage Landen.

Op dit moment is Cargobull Finance werkzaam in negen Europese landen. Naast de belangrijkste westelijke EU-landen is men in het oosten op dit mo-

ment alleen in Polen aanwezig. Roelfsema: "De Oosteuropese markten groeien op het gebied van wegtransport erg snel en hebben uiteraard onze volle aandacht. Met name in Hongarije, Tsjechië en Roemenië verwacht Cargobull Finance op niet al te lange termijn van

start te gaan."

Voor de afzet van gebruikte trailers maakt Cargobull Finance uiteraard gebruik van het netwerk van Schmitz Cargobull. Onder de naam Cargobull Trailer Store exploiteert Schmitz Cargobull op diverse plaatsen in de EU een



twaalfstal verkooppunten van gebruikte opleggers. Cargobull Finance maakt voor het vaststellen van restwaardes gebruik van informatie van de Trailer Store.

Kennis van het product

Op de vraag wat Cargobull Finance de transporteur aan voordelen biedt boven financiering via een 'gewone' bank of leasemaatschappij zegt Roelfsema: "Het unieke aan Cargobull Finance is dat het een combinatie is van Europa's grootste trailerfabrikant met De Lage Landen, die de Rabobank met 'AAA' -status achter zich heeft. Voor de vervoerder betekent dat een combinatie van uitgebreide voertuigkennis die aanwezig is binnen de Schmitz Cargobull organisatie met de gunstige rentetarieven die een bank met een 'AAA' -status nu eenmaal geniet."

Oost Europa

Behalve in Polen, hoopt Roelfsema ook in andere Oost-Europese landen van start te gaan met financieringsactiviteiten.

Een meer praktisch voordeel is dat Cargobull Finance de vervoerder een compleet pakket kan aanbieden, dus ook een reparatie-onderhoudscontract en de door Schmitz Cargobull ontwikkelde telematica producten. Onder de naam Cargobull Telematics ontwikkelde Schmitz Cargobull een compleet systeem voor tracking/tracing en fleetmanagement. Het gaat om een 'open' systeem dat dus kan worden gekoppeld aan vrijwel alle bestaande systemen van voertuig- en IT leveranciers. Roelfsema: "Alle producten en diensten van Schmitz Cargobull komen feitelijk in onze dienstverlening bij elkaar. Dat aspect willen we versterken. Op dit moment is ongeveer 60% van onze portefeuille financial leasing. Ons streven is om te groeien in de diverse vormen van operational leasing."

Veel kleine bedrijven

Roelfsema vervolgt: "Wij doen uiteraard zaken met de bekende grote internationale transportondernemingen maar het overgrote deel van onze klanten bestaat, zoals gebruikelijk in de Europese transportwereld, uit eigen rijders, kleine transportondernemingen en bedrijven met eigen vervoer. Het is de uitdaging voor Cargobull Finance om kwaliteit en continuïteit van die ondernemingen goed in te schatten. We maken daarbij uiteraard gebruik van de kennis die de lokale verkopers van Schmitz Cargobull hebben. Mijn uitgangspunt is altijd dat je de klant letterlijk in de ogen moet kunnen kijken. En dat kun je uiteraard alleen als je dicht bij je klanten zit. Het Schmitz Cargobull netwerk biedt ons die mogelijkheid."

René Roelfsema wil niet verzwijgen dat Cargobull's activiteiten op leasegebied altijd ten dienste staan van de belangen van Schmitz Cargobull. In de praktijk betekent dat dat men alleen Schmitz Cargobull producten leest. Roelfsema: "Wanneer een klant aangeeft via ons ook trailers te willen leasen van een type dat Schmitz Cargobull niet fabriceert, - tank en bulk bijvoorbeeld- dan bepaalt het kredietplafond van de klant of we daar wel of niet in meegaan. Het kan niet zo zijn dat het leasen van die andere opleggers ten koste gaat van de omzet van Schmitz Cargobull."

Groei in operational lease

Roelfsema verwacht dat het percentage trailers dat gefinancierd wordt via Cargobull Finance gestaag zal groeien, zowel in de landen waar men al actief is als in de nog op te starten landen. "Wij streven naar een portefeuille van rond de 30.000 trailers in 2008. We willen vooral groeien in allerlei vormen van operational leasing want dan kan de transporteur het best profiteren van de meer-

De Lage Landen in bedrijfsauto leasing

Naast het aanbieden van internationale financieringsoplossingen in samenwerking met producenten en leveranciers zoals Schmitz Cargobull biedt De Lage Landen ook nationaal dergelijke diensten aan. Dat gebeurt met de lokale Rabobanken maar ook rechtstreeks. De Lage Landen-woordvoerder Annebelle Wijnen: "Voor veel bedrijven zijn vrachtauto's, bestelauto's, touringcars, (tank)containers of opleggers pure noodzaak maar het zelf aanschaffen ervan kan een forse aanslag zijn op de liquiditeiten van een bedrijf. Leasen is dan vaak een uitkomst".

De Lage Landen financiert in Nederland alle merken trekkend en getrokken transportmaterieel. Met een portefeuille van ruim 6.000 trucks en ruim 3.000 opleggers is de leasemaatschappij volgens Wijnen één van de markt-leiders voor zowel het MKB als het grootbedrijf in de logistieke dienstverlening. Ook in het intermodale transport zegt De Lage Landen een goede marktpositie te hebben. Het bedrijf werkt met gespecialiseerde accountmanagers met kennis van de diverse deelsectoren in de branche. Deze kennis van de branche, de "triple A" -status van moederbedrijf Rabobank en de ver doorgevoerde efficiency in de verwerking van de contracten maakt De Lage Landen volgens Wijnen uiterst concurrerend in de Nederlandse logistieke branche.

Meer informatie:

M.Kogels@delagelanden.com

J.F.Beek@delagelanden.com

waarde die de combinatie Schmitz Cargobull - De Lage Landen biedt.' Roelfsema beseft dat hij in een markt opereert waar op dit moment vooral de niet aan een producent gebonden rental- en leasemaatschappijen actief zijn. Hij verwacht dat in de toekomst ook de andere grote trailerproducenten met lease- en financieringsactiviteiten zullen komen. Roelfsema: "Ik denk dat het dezelfde kant op gaat als in de truckwereld. Daar zie je ook dat de 'captives', de leasemaatschappijen van de truckproducenten, verreweg de belangrijkste positie innemen. Voor de andere spelers op deze markt zal dat waarschijnlijk betekenen dat zij zich weer meer op verhuur zullen gaan concentreren."

P.C. Wieman