



# „Der Bereich Schwerlast nimmt zu“

Vor knapp zwei Jahren wurde der Truckvermieter TCH von Paccar übernommen und ist seither als PacLease am Markt tätig. STM wollte wissen, was sich seit der Übernahme getan hat und wie das Unternehmen auf den rückläufigen Mietmarkt reagiert. Zum Interview traf sich STM mit PacLease-Geschäftsführer Christian Sonnevile und Marketingleiter Robert Otto.



Christian Sonnevile

Robert Otto

**STM:** Vor zwei Jahren hat Paccar TCH übernommen. Wie ist es zu dieser Übernahme gekommen? Wie sehen die Beteiligten diese Übernahme heute: War es eine freundliche oder eine feindliche Übernahme?

**Sonneville:** Die Inhabersfamilie wollte sich aus persönlichen Gründen von der Unternehmensführung trennen. Daher hat der Verkauf nicht den Charakter einer „Übernahme“, sondern ist ein normaler und von allen Beteiligten gewünschter Ver- beziehungsweise Ankauf.

**STM:** Wann sind die Vorgespräche zu diesem Kauf gelaufen?

**Sonneville:** Im Februar haben die ersten Gespräche stattgefunden und dann ging es sehr schnell. In der Paccar-Geschichte dürfte dies das schnellste Ergebnis sein, das es je gegeben hat.

**STM:** Welche strategischen Ziele verfolgte Paccar mit dieser Übernahme? Welche Rolle spielte die Paccar-Tochter DAF bei den Überlegungen hinsichtlich der Übernahme eines Truck-Trailer-Vermieters?

**Sonneville:** Strategie ist sicher die Erweiterung der Wertschöpfungskette von der Herstellung bis zur Auslieferung an den Kunden über die Vertriebsmög-

lichkeiten Verkauf, Finanzierung oder Vermietung. Durch die umfassenden Vertriebsmöglichkeiten wird die Position von DAF in Deutschland gestärkt und weitere Marktanteile können erschlossen werden.

**STM:** TCH wurde von der Finanzsparte Paccars übernommen, nämlich von Paccar Financial – also von einer Finanzierungsgesellschaft –, und heißt jetzt PacLease. Was hat es mit dieser Konstellation auf sich? Bietet PacLease mehr als nur die reine Vermietungsdienstleistung?

Sind über PacLease auch Finanzierungsprodukte, wie zum Beispiel Mietkauf oder Leasing möglich?

**Sonneville:** Nein, PacLease bietet ausschließlich Vermietungsdienstleistungen an. Paccar ist in die beiden Sparten Produktion, hierzu zählen zum Beispiel DAF und Peterbilt, und Finanzierung aufgeteilt. Und da man die Dienstleistung Vermietung nicht zur Produktion zählen kann, bleibt nur die Finanzsparte. Das hat absolut nichts damit zu tun, dass PacLease neben der Vermietung auch Finanzierungen anbieten möchte.

**STM:** Wäre der Name Pac-Rent dann nicht treffender gewesen?

**Sonneville:** Aus europäischer Sicht vielleicht. Aber Paccar ist bereits seit 25 Jahren mit PacLease in den USA erfolgreich. Und hier bedeutet Leasing nichts anderes als Vermietung. Und da es Paccars Strategie ist, weltweit unter den gleichen Markenbezeichnungen aufzutreten, wurde PacLease in Europa eingeführt.

**STM:** Also bietet PacLease keinerlei Kaufoptionen nach einer Vermietung?

**Otto:** Nein. Schon rein rechtlich gibt es ja einen Unterschied zwischen Mietkauf und Vermietung.

**Sonneville:** Wenn der Kunde Interesse an Kaufoptionen, Mietkauf oder Ähnlichem hat, dann verweisen wir ihn weiter an unsere Kollegen von Paccar Financial.

**STM:** Darf man davon ausgehen, dass sich in absehbarer Zukunft nur noch DAF-Lkw im Vermietpark von PacLease finden?



Bei rückläufigen Aufträgen im Speditionsgeschäft bekommen dies die Vermieter traditionell als erstes zu spüren.

**Sonneville:** Sicher werden DAF-Fahrzeuge in Zukunft den größten Anteil in der Vermietflotte ausmachen. Es wird aber sicher die Möglichkeit geben, bei entsprechender Nachfrage und Auftragsvolumen auch andere

Marken in der Vermietung anzubieten.

**STM:** Das – wie es so schön Neu-Hochdeutsch heißt – „Corporate Design“ von PacLease wurde seit der Über-

nahme von TCH behutsam verändert. Entspricht dieser äußerlich sichtbaren Veränderung auch eine Änderung der Unternehmensstrategie zum Beispiel auch bezogen auf das Produktportfolio?

## KAHL SCHWERLAST GmbH – Internationale SchwertransportLogistik

Der Spezialist mit Erfahrung für Schwertransporte ... und mehr...



- Über 100 Schwergutachsen
  - Kesselbrücken
  - Tieflader
  - Semitieflader
  - Gedeckte Verladung unter Plane bis 4,6 m Breite
- Freilagerflächen bis zu 30.000 qm
  - Gedeckte Umschlagskapazitäten bis 150 t
  - Optimale Möglichkeiten für Transport, Umschlag, Lagerung, Verpackung bis zur Vormontage kompletter Industrieanlagen

47445 Moers · Pattbergstraße 33 · Tel.: (02841) 7997-0 · Fax: (02841) 7997-111 · www.kahl-schwerlast.de

**... weil schwer nicht schwer sein muss!**

**Sonneville:** Das Corporate Design spiegelt die Zugehörigkeit zu einem international tätigen Konzern. Die Unternehmensstrategie von ehemals TCH, Kunden ein optimales (Miet)Produkt anzubieten, hat sich nicht geändert. Positive Änderungen in der Strategie ergeben sich aus dem Produktportfolio, das seit der Übernahme mit den LF- und CF-Baureihen, den Absetzern und Abrollern sowie den Schwerlastzugmaschinen zur Verfügung steht. Positiv ist natürlich auch die Ausrichtung auf modernste Umwelttechnik, die sich zum Beispiel auch darin zeigt, dass jetzt auch EEV-Fahrzeuge im Mietpark bereitstehen.

**STM:** Wie haben überhaupt sowohl die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter als auch die

der Übernahme positiv, im Rahmen eines erweiterten Produktportfolios, verändert hat.

**STM:** Zur allgemeinen wirtschaftlichen Situation: Wie in den Unternehmen zunächst die Leiharbeitskräfte von einer Rezession betroffen sind, so dürften doch im Transportbereich insbesondere die Lkw- und Trailer-Vermieter als erstes die Folgen des wirtschaftlichen Einbruchs zu spüren bekommen! Stimmt dies?

**Sonneville:** Das ist richtig. Schon immer waren die Vermieter – und das gilt für alle Branchenkollegen – das „Regulativ“ im Markt. Steigende Nachfrage wird traditionell zuerst mit Mietlösungen bedient, bei fallender Nachfrage werden zuerst die

regulativ Angebot-Nachfrage“ schon immer zu den Unternehmen gehören, die eben diese Marktschwankungen abfangen.

**STM:** Wie geht PacLease mit diesen aktuell extremen Schwankungen um? Es ist ja schließlich so, dass die Fahrzeuge, die im Vermietpark sind, weiterhin Kosten verursachen.

**Sonneville:** Es ist richtig, dass die Marktsituation ausgesprochen schwierig ist. Aber wenn man am Markt bestehen oder Marktanteile hinzugewinnen will, dann muss man eben kreativ werden. Eine Lösung besteht zum Beispiel darin, die Fahrzeuge länger im Fuhrpark zu halten und somit den Mietkunden auch andere Konditionen anbieten zu können.

eine Möglichkeit. Daneben steht die Frage nach den Extras. Muss es unbedingt eine aufwendige Ausstattung, eine bestimmte Kabinengröße sein oder kommt für den Kunden auch etwas anderes in Frage?

**Sonneville:** Oder man bietet Zusatzdienstleistungen wie zum Beispiel Telematics an. Auf jeden Fall gilt es, kreativ zu sein und so den Kunden mit der bestmöglichen Lösung zu bedienen.

**STM:** Verzeichnen Sie denn inzwischen eine Erholung und gibt es Lkw/Transporteinheiten, die trotz der Krise – oder gerade wegen der Krise – noch stark oder vielleicht sogar stärker nachgefragt werden?

**Sonneville:** Unser Geschäft bei PacLease zieht an. Aber wir ha-

*Während im klassischen Speditions-geschäft die Krise voll angekommen ist ...*



**Kundinnen und Kunden von TCH auf die Übernahme reagiert?**

**Sonneville:** Für die Mitarbeiter kann klar gesagt werden, dass die Übernahme nur positiv aufgefasst wurde. Dies liegt sicher daran, dass die Mitarbeiter durch die Leistungskraft des Konzerns gestärkt werden und dadurch für ihre Arbeit von den positiven Effekten zum Beispiel in Form von Schulungen und Weiterbildungen profitieren. Kunden haben, bis auf die Veränderung des Logos, keine Änderungen verspürt. Daher kann man hier nur wenige Reaktionen vermerken. Wichtig für den Kunden bleibt der Leistungsumfang, der sich nach

Mietfahrzeuge abgebaut. Gerade diese Möglichkeiten der flexiblen Nutzung des Produktes „Miete“ sind schon immer für den Unternehmer wichtig gewesen.

**STM:** Wann hat PacLease erstmals zu spüren bekommen, dass es massiv wirtschaftlich bergab geht?

**Sonneville:** Die ersten spürbaren Ereignisse konnten wir seit März 2008 und verstärkt seit Oktober 2008 verzeichnen. Viele Kunden nutzen die Möglichkeit der flexiblen Rückgabe. Der Vorgang als solcher ist nach wie vor nicht wirklich neu für uns, da Vermietunternehmen aus der klassischen Rolle des „Markt-

**Otto:** Natürlich ist das nicht bei allen Fahrzeugen möglich. Ein klassisches Beispiel sind zum Beispiel die Zugmaschinen. Nach drei Jahren im Fernverkehr haben die 450.000 km runter, da macht es wenig Sinn, diese Fahrzeuge länger als die drei Jahre im Fuhrpark zu behalten. Das Gegenbeispiel dazu sind die Entsorgungsfahrzeuge, Absetzer, Abroller: die fahren in drei Jahren nur 100.000 km. Zudem tragen sie noch einen relativ teuren Spezialaufbau. Da kann es Sinn machen, die Fahrzeuge länger im Fuhrpark zu halten, um auch wiederum für den Kunden ein anderes Preisgefüge darzustellen. Längere Laufzeiten sind aber nur

ben auch etwas dafür getan am Markt. Der Mietmarkt insgesamt betrachtet läuft nach wie vor schlecht – da hat sich in den letzten Wochen nichts geändert. Gegenwärtig verzeichnen wir allerdings eine verstärkte Nachfrage bei den Verteilerfahrzeugen sowie im Bereich Bau- und Entsorgung. Temperaturgeführte Transporte haben sich in der Auslastung kaum verändert, lediglich im Bereich General Cargo, also bei den Planenauffliegern, stellen wir einen stärkeren Rückgang fest – diese Schwankungen sind im Grunde deckungsgleich mit den Konjunkturdaten. Interessant ist, dass der Bereich Schwerlast mehr und

... werden Sonderfahrzeuge immer noch nachgefragt.



mehr zunimmt – ein Markt, den PacLease in Zukunft verstärkt beachten wird.

**STM:** Ein Blick in die Zukunft : Wann rechnen Sie mit einem Ende der Rezession? Wie geduldig wird Paccar sein, wenn Unternehmensteile oder Tochterunternehmen Defizite „ein-fahren“?

**Sonneville:** Wir führen viele Gespräche mit Unternehmern aus allen Sparten und Größenordnungen. Aufgrund dieser Informationsgrundlage sind wir vorsichtig optimistisch und gehen davon aus, dass nach einer Marktberreinigung – die Mauterhöhung ist noch nicht überall angekommen – im Verlauf des zweiten Halbjahres die Nachfrage wieder leicht anziehen wird.

Eine deutliche Erholung erwarten wir jedoch erst für 2010. Zur Geduld von Paccar können wir nur wenig sagen, da wir dank eines guten internen Kostenmanagements diese nicht strapazieren mussten.

**STM:** Herr Sonneville, Herr Otto, vielen Dank für das Gespräch.

Das Gespräch führte Jens Buschmeyer, Bearbeitung: Manuela Buschmeyer

**STM**

**Goldhofer - die Lösungskompetenz für spezielle Transportaufgaben.**

Modulare Schwerlastfahrzeuge für individuelle Transporteinsätze bis über 10.000 Tonnen. Kombinierbar in Längsrichtung sowie in 1+1/2, 2 oder 3-facher Fahrzeugbreite.



Goldhofer  
Aktiengesellschaft  
Donaustraße 95  
D-87700 Memmingen

Phone +49 (0)8331-150  
Fax +49 (0)8331-15239  
e-mail: info@goldhofer.de

**Goldhofer**  
www.goldhofer.de