

**TRAILERLLOYD
RENTAL**

*„Statt die Preise zu senken
und damit eine Abwärtsspirale
auszulösen, setzen wir auf
Geduld.“*

Thorsten Schroeder, Geschäftsführer Trailer Lloyd
Fahrzeugvermietung GmbH & Co. KG



Die eigenen Kosten genau kennen

Der Vermieter **Trailer Lloyd** aus Hamburg behauptet sich seit mehr als drei Jahrzehnten erfolgreich am Markt: mit Kundennähe, Flexibilität und kurzen Kommunikationswegen.

Einen Trailer mieten statt kaufen, wer macht das? „Die einen können nicht, die anderen wollen nicht kaufen“, sagt Thorsten Schroeder, Geschäftsführer der Trailer Lloyd Fahrzeugvermietung GmbH & Co. KG aus Hamburg. Sein Unternehmen stellt einen Fuhrpark mit über 700 Einheiten zur Verfügung. Zum Beispiel für Spediteure, die mit ihren Kunden nur kurzfristige Verträge schließen können und darum das Mietmodell bevorzugen. Andere wollen Saisonspitzen abdecken oder Neues testen. „Oder jemand will etwas individuell umsetzen und sucht deshalb direkte, kurzfristige Lösungen.“ Die Liste der Kunden von Trailer Lloyd reicht vom selbst fahrenden Transportunternehmer bis zum Logistiker für Marken wie Coca-Cola, Gardena oder Opel.

Ein „Dinosaurier“ der Branche

Gegründet wurde das Unternehmen 1991 von Menschen aus dem Bereich der Schifffahrt in Hamburg und Bremen, darunter Nikolaus W. Schües, Inhaber der Reederei F. Laeisz. Als die weiteren Gesellschafter das Geschäft aufgeben wollten, übernahm Schües 97 Prozent der Firma. Da war Thorsten Schroeder bereits Geschäftsführer. Er erinnert sich: „Herr Schües sprach mir sein Vertrauen aus und bat mich nur, dafür zu sorgen, langfristig Gewinne zu schreiben. Das haben wir geschafft. Ich konnte das Unternehmen mit aufbauen, das war toll.“

Schroeder war zuvor schon im Vermietgeschäft unterwegs, bei Tip Trailer Services, und verfügt damit inzwischen über ganze 35 Jahre Erfahrung. „Neulich hat mal jemand recht anerkennend zu mir gesagt, ich wäre wohl der letzte Dinosaurier in dieser Branche“, erzählt er. „Ich weiß nur, dass unsere Kunden uns das Feedback geben: ‚Wenn etwas bei euch nicht geht, dann geht es gar nicht.‘ Oder wir wollen

uns einer Aufgabe nicht stellen, weil sie einfach nicht zu uns passt – aufgrund unserer Größe zum Beispiel. Aber ja: Das, was wir können, das machen wir, glaube ich, ganz gut. Unsere Schnelligkeit und unsere Qualität werden immer wieder wertgeschätzt.“

Ganz kurze Wege

Möglich machen das vor allem die kurzen Wege im Unternehmen. „Bei großen Vermietern heißt es ja oft: ‚Da muss ich mal in der Zentrale anrufen.‘ Bei uns ist das anders, da sitzen quasi alle in einem Büro. Ich selbst bin Vertriebler, Controller, Einkäufer und Verkäufer gleichzeitig“, so Schroeder. Insgesamt sind an den zwei Standorten von Trailer Lloyd, in Hamburg und Neu-Ulm, zwölf Mitarbeiter im Einsatz, vier von ihnen sind Auszubildende. Die Chefetage am Hauptsitz in Hamburg bleibt meistens leer, weil der Chef mit unten beim Team sitzt. „Da hört man mit, kann sich Informationen direkt mal zurufen und sich einfach schneller und besser austauschen.“ Das funktioniert natürlich nur bis zu einer Größe, wie sie das Unternehmen derzeit hat. „Wir könnten auch 200 Fahrzeuge mehr verwalten mit dieser Struktur – aber keine 5.000.“ Im Jahr 2009 wurde ein Wettbewerber hinzugekauft: So ist Trailer Lloyd gewachsen. →



„Es kann größer werden, muss aber nicht“, sagt Schröder. Dass der Gesellschafter keine Gewinnmaximierung durch stetiges Wachstum anstrebt, sei ein ganz wichtiger Faktor des Unternehmenserfolgs. „Bei uns stehen Profitabilität und die Begrenzung des Risikos im Mittelpunkt.“

Die eigene Wirtschaftlichkeit behält das Team von Trailer Lloyd vor allem dadurch im Blick, dass es seine Kosten sehr genau kennt. „Wir haben uns so aufgestellt, dass wir seit mehr als 20 Jahren jedem Fahrzeug die anfallenden Aufwände direkt zuordnen können“, sagt Schroeder. „So sehen wir beispielsweise auch, welche Marke im Betrieb günstiger ist und welche Ausstattungsmerkmale uns Kostenvorteile bringen.“ Teilweise wünschen sich die Kunden konkrete Features: „Einige wollen vielleicht Palettenkästen. Wir haben aber andere Kunden, die nach Skandinavien fahren und sagen würden, dass die Kästen auf der Fähre direkt beschädigt werden. Deshalb

Die eigene Wirtschaftlichkeit sichert Trailer Lloyd vor allem darüber, dass es seine Kosten kennt – bis auf das einzelne Fahrzeug genau.



nehmen wir spezielle Konfigurationen nur vor, wenn ein Mieter dafür längerfristige Verträge abschließt.“ Auch bei der Auswahl neuer Fahrzeuge kommt Schroeder und seinem Team zugute, dass das Unternehmen klein ist und die Kommunikationswege kurz sind: „Wenn wir neue Fahrzeuge einkaufen, besprechen wir untereinander, was genau wir brauchen.“

Krone bietet Nähe und Flexibilität

60 Prozent des Fuhrparks von Trailer Lloyd kommen von Krone. Mit dem Unternehmen verbindet Schroeder seit Langem ein persönlicher Kontakt. „Ich war mit Jörg Sanders befreundet, dem Vertriebsleiter International des Fahrzeugwerks Krone, der 2014 leider viel zu früh verstorben ist. Er hat mich damals darauf aufmerksam gemacht, dass Trailer Lloyd neu gegründet wurde.“ Das Unternehmen startete mit 200 Krone-Aufliegern in das Geschäft. „Seitdem arbeiten wir zusammen und haben über die vielen Jahre gute persönliche Bindungen aufgebaut. Besonders schätze ich, dass Krone zwar ein großes Unternehmen ist, aber auch immer noch ein Familienunternehmen. Und es beweist



Flexibilität. Ich habe immer einen Ansprechpartner, und wenn wir mal irgendein Problem haben, finden wir sehr schnell eine Lösung. Wenn ich irgendwo anrufe, will ich nicht erst meine Kundennummer nennen müssen. Unser Geschäft in Transport und Logistik ist eben immer noch ein People-Business“, so Schroeder.

In mehr als drei Jahrzehnten in der Branche hat Thorsten Schroeder bereits viele wirtschaftlich bessere sowie schwierigere Zeiten erlebt. Auch die aktuelle Krise kann ihn daher nicht erschüttern. „Das macht alles nicht so viel Spaß derzeit, das kann man festhalten. Aber man kann gewisse Dinge eben nicht erzwingen“, sagt er. „Wenn Kunden ein Fahrzeug nicht brauchen, kann ich es ihnen nicht vermieten. Der Kuchen, von dem alle essen, wird kleiner. Statt die Preise zu senken und damit eine Abwärtsspirale auszulösen, setzen wir auf Geduld.“ Sein Team nutze die Zeit, um sich mit Themen wie Digitalisierung zu beschäftigen. „Eine Buchungs-App ist aber beispielsweise in unserem Geschäft gar nicht sinnvoll, weil wir die Spezifikationen der Fahrzeuge sehr genau abfragen müssen, das ist über eine App kaum abzubilden“, erklärt Schroeder. Zur Fortbildung empfiehlt er seinen Mitarbeitern, in der hauseigenen Werkstatt oder über Krone TV, den Youtube-Kanal von Krone, mehr über die Fahrzeuge zu lernen. Stetiges Hinterfragen sei ein wichtiger Motor für die Weiterentwicklung der Firma. „Wenn jemandem im Team ein guter Gedanke kommt, dann sprechen wir darüber – und setzen ihn gegebenenfalls morgen direkt um! Wenn wir übermorgen feststellen, dass die Idee doch nicht gut war, dann hören wir eben einen Tag später wieder damit auf. Das ist auch etwas, was uns von großen Tankern unterscheidet: Wir können bei Bedarf schnell umlenken.“



FOTOS: MARCO GRUNDT, TRAILER LLOYD

+ PROFIL

Trailer Lloyd

Als Dienstleister für die Transportbranche und Industrieunternehmen vermietet Trailer Lloyd Standard-Sattelzugmaschinen, Containerchassis, diverse Typen von Gardinenaufliegern sowie Koffer- und Kühlaufleger. Der Fuhrpark umfasst zurzeit rund **700 Fahrzeuge**.