



In den letzten Jahren befanden sich die Hersteller in einer komfortablen Position. Chassis waren knapp, der Kunde hat genommen, was er zeitnah kriegen konnte. Die Zeiten haben sich radikal gewandelt. „Wer heute ein Chassis verkaufen will, muss inzwischen durch Qualität überzeugen“, so Andreas Mai, Inhaber und Geschäftsführer des Fahrzeugkontors Koch. Das Bremer Handelsunternehmen gehört hier zu Lande zu den renommiertesten Adressen, wenn es um Containerchassis geht.

Vor über 30 Jahren als „Ein-Mann-Firma“ gegründet, hat das Unternehmen die gesamte Entwicklung in der Container-Logistik nicht nur mitgemacht, sondern auch mitgeprägt. Es dürfte in ganz Deutschland kaum ein in der Container-Logistik tätiges Transportunternehmen geben, das noch nie ein Chassis von Koch gekauft hat. Das gilt auch für die Chassisvermieter, die fast ausnahmslos auf der Koch-Kundenliste stehen. Seit vier Jahren arbeitet das Fahrzeugkontor Koch bereits eng mit dem niederländischen Trailerhersteller Broshuis zusammen. Inzwischen hat das Bremer Handelsunternehmen die General-

vertretung für Broshuis-Containerchassis in Deutschland übernommen. Die Chassis von Broshuis haben sich vor allem aufgrund ihres hohen Qualitätsniveaus einen sehr guten Ruf erworben. So hat das Hamburger Trucking-Unternehmen Wenk seit elf Jahren Broshuis-Chassis im Bestand. Die ersten dieser Chassis haben inzwischen 3 Mio. km auf den Achsen und sind immer noch im Einsatz.