

## **2011 - Rückblick auf ein erfolgreiches Jahr für CTR Fahrzeuge**

Ein erfolgreiches Jahr für CTR Fahrzeuge ist zu Ende gegangen. Horst Cordier, Geschäftsführer des Herstellers mobiler Serviceeinheiten für die Getränkewirtschaft und Gastronomie, ist erfreut über den Erfolg, welchen er schon im vergangenen Jahr erahnen konnte. Schon 2010 hat er ein zunehmend positives Investitionsklima und größere Bereitschaft von Brauereien, Weingütern und Getränkehändlern gesehen, sich für die hochwertigen Verkaufseinheiten von CTR Fahrzeuge zu entscheiden.

Nicht nur neue Kunden hat CTR Fahrzeuge im Jahre 2011 hinzugewinnen können, sondern vor allem befestigte CTR die Beziehungen zu den schon bestehenden Kunden. Mit neuen Modellen und Weiterentwicklungen hat das Unternehmen seinen Ruf als erfolgreicher und kreativer Hersteller von Verkaufseinheiten für die Getränkebranche und die Gastronomie bestätigt.

### **Neuentwicklungen - die neuen Schankwagen Leni-Marie und Jessica**

Im Herbst 2011 stellte CTR die neuen Schankwagen für die nächste Open-Air-Saison 2012 vor: „Leni-Marie“ und „Jessica“. Mit den neuen Fahrzeugen erhöht CTR ein weiteres Mal die Attraktivität mobiler Ausschankleinheiten - dank einladender Gestaltung und stilvollem Design. Das hervorstechende Merkmal beider Modelle ist die freitragende, weit ausladende Überdachung, gänzlich frei von kantigen Stützen an den Theken.

Für beide Modelle sind außerdem mehrere Beleuchtungsvarianten möglich, elektronisch geregelte Farb-LED-Scheinwerfer oder „Sternhimmel“. Auch moderne Audio- und Video-Technik kann in die beiden neuen CTR- Ausschank-Fahrzeuge leicht integriert werden. Darüber hinaus bietet CTR eine breite Palette von Ausstattungsoptionen im Gastrobereich, wie beispielweise Sichtkühlschränke und Gläserespüler. Somit ermöglichen die beiden neuen CTR-Ausschankwagen nahezu unbegrenzte Möglichkeiten der Produkt- und Markenpräsentation und werden sich sicherlich im kommenden Sommer als beliebte Verkaufseinheiten etablieren.

### **Erfolgreiche internationale Zusammenarbeit**

Die Ausschankwagen von CTR sind nicht nur in Deutschland sehr bekannt und gefragt, sondern auch außerhalb der Grenzen der Bundesrepublik. Die intensive Zusammenarbeit mit ausländischen Partnern, die sich nicht nur innerhalb Europas erstreckt, sondern auch weltweit, hat im Jahre 2011 Höhepunkte erreicht - es wurden drei Partnerschaften mit Getränkehändlern aus Rumänien geknüpft und verschiedene Schankwagen verließen die Ideenschmiede in Osann-Monzel in diese Richtung - unter anderem ein Ausschankwagen GA 5000-8 EKT und ein FreddyMobil.

CTR Fahrzeuge wird auch im Jahre 2012 diese weitgehenden Beziehungen aufbauen und auf neue gute Partnerschaften gewinnen. Denn Partner aus dem Ausland wissen schon seit Jahren die intensive Kundenberatung und die Qualität der Verkaufswagen zu schätzen.

### **Promocubes® - die erfolgreichen Promotionsstände**

Ein weiterer großer Erfolg im Jahr 2011 waren die Promocubes®, die immer größeres Interesse erregt haben. Es wurden zahlreiche neue Promotionmodule hergestellt, die die Firma Artlife in Zusammenarbeit mit CTR Fahrzeuge kreiert hat. Das Interesse an den Promotion- und Eventmodulen war sehr groß und es werden auch im Jahre 2012 neue Promocubes® in Auftrag für Kunden aus den verschiedensten Industrien gegeben.

Das große Interesse ist durch die zahlreichen Vorteile der Promocubes® gegenüber anderen Promotionmethoden bedingt. Die Promostände wirken erfolgreich als Eyecatcher und sind bestens geeignet, die Blicke der Passanten auf sich zu lenken. Darüber hinaus sind die Spezialfahrzeuge gleichzeitig praktisch ausgestattet, so dass die Besucher am Stand informiert und beraten werden können.

### **Zusatzausstattung für Verkaufseinheiten**

Mit der Zusatzausstattung für Verkaufseinheiten, die CTR Fahrzeuge bietet, besteht für immer mehr mobile Verkaufswagen die Möglichkeit, ihren Betrieb auch in der kalten Jahreszeit weiterzuführen. Eine durchdachte Statik der Schankwagen ermöglicht das Anbringen von Anbauten, z. B. von Gastrozelten und VIP-Zelten, die auch im Herbst und Winter Platz zum Genuss von Getränken und Speisen bieten.

Doch selbst wenn das Wetter nicht mitspielt, ist das kein Hindernis mehr für erfolgreiche Veranstaltungen im Freien. Mit IR-Heizungen wird die Nacht zum Tag gemacht und man kann bei fast jedem Wetter feiern, tagen und präsentieren. Ein breites Spektrum an Zusatzausstattungsmöglichkeiten bietet mehr Attraktivität für die Verkaufseinheiten, wie beispielsweise ein Rundbogendach mit indirekter einfarbiger Neonbeleuchtung, Stehtische am Heck mit patentiertem Klappmechanismus sowie Entnahmefenster mit Regal und Beleuchtung im Kühlraum.

Das sind nur einige der Möglichkeiten und den individuellen Wünschen sind keine Grenzen gesetzt - die Experten von CTR Fahrzeuge sind bereit, die eigenen Vorstellungen umzusetzen und auf maßgeschneiderte Verkaufswagen zu konzipieren.

### **Soziales Engagement - im Dienste der Gesellschaft**

Im Jahr 2011 hat CTR Fahrzeuge verstärkt einen Blick auf seine Corporate Social Responsibility, oder das soziale Engagement, gelenkt. Das langfristige Konzept sieht hervor, dass das Unternehmen Tätigkeiten in seine Arbeit integriert, die die deutsche Bildung und Kultur, sowie den Sport unterstützen.

Die sozialverantwortlichen Projekte von CTR Fahrzeuge erstrecken sich über einige Ebenen - einerseits mit Blick auf die innere Struktur der Firma, andererseits mit gesellschaftlicher Ausrichtung in den Bereichen der Ökologie, der Unterstützung junger Talente aus dem Sport oder der Kunst Deutschlands. Im Hause CTR-Fahrzeuge wird auch auf den qualifizierten Nachwuchs geachtet, weshalb seit Jahren auch Aus- und Weiterbildungen angeboten werden.

Wie erfolgreich die Bemühungen in diesem Bereich waren, zeigten die Auszeichnungen für den CTR-Nachwuchs. So wurde Markus Graf zweimal ausgezeichnet - er wurde im März 2011 zum besten Gesellen seines Fachs gekürt und dann noch als II. Landessieger im Wettbewerbsberuf „Karosserie- und Fahrzeugbaumechaniker, FR: Fahrzeugbautechnik“ im Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks ausgezeichnet.

### **Leidenschaft, Begeisterung und Teamfähigkeit**

All die Erfolge, die CTR Fahrzeuge im vergangenen Jahr verzeichnen konnte, sind der großen Leidenschaft zu verdanken, mit der das CTR Team zusammenarbeitet. Geschäftsführer Horst Cordier und Verkaufsleiter Manuel Krebs lobten die hochqualifizierten und motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die an jedem einzelnen Projekt mit viel Begeisterung arbeiten. Diese Leidenschaft, die Qualität der CTR-Verkaufseinheiten und die Einzigartigkeit der Fahrzeuge werden dazu beitragen, dass CTR Fahrzeuge auch im Jahre 2012 seinen Kunden erfolgreiche Präsentation auf Events und Veranstaltungen ermöglichen wird.