

prinziert



UND  
WIEDER  
EINER  
VOM

ALEX!

SCHLÜSSELFERTIGE TRANSPORTER UND NUTZFAHRZEUGE

# VOM FAHRER ZUM MÖGLICHMACHER

Mit 18 saß ich zum ersten Mal allein hinterm Steuer eines LKWs. Im Winter. Vollbeladen. Kein Navi, keine Ladebordwand – nur der Auftrag, die Fracht pünktlich und heil abzuliefern.

Als ich nach 600 km endlich beim Kunden ankam, war der Parkplatz voll. Ich stand 20 Minuten im Halteverbot, um meine Ware loszuwerden. Und genau da – mitten im Stress, zwischen Ladungssicherung und Zigarettenpause – hab ich mir geschworen: **Wenn ich mal die Fahrzeuge liefere, dann so, dass die Fahrer es besser haben. So oder so ähnlich ...**

## HEUTE MACHE ICH GENAU DAS.

Ich verkaufe keine Transporter. Ich liefere einsatzbereite Werkzeuge auf vier Rädern.

Fix & fertig. Innenausbau drin. Beklebt nach CI. Tank voll. Einsatzbereit.

Und das Beste?

**Sie haben dafür nur einen Ansprechpartner.**

**Mich. Den Alex!**

**„ICH VERSTEHE  
IHRE ZEIT. DARUM  
VERSCHWENDE  
ICH SIE NICHT.“**

- Alexander Lubkowitz



# KOMMT IHNEN DAS BEKANNT VOR?

---

„Wir haben endlich das Fahrzeug, aber die Beklebung dauert wieder 3 Wochen.“

„Fünf verschiedene Ansprechpartner, und keiner kennt den genauen Stand.“

„Das Fahrzeug steht rum, weil der Innenausbau noch nicht fertig ist.“

„Der Leasingvertrag läuft, aber das Fahrzeug ist nicht einsetzbar.“

„Ich habe keine Zeit, mich um jedes Detail selbst zu kümmern.“

**Die Beschaffung eines Nutzfahrzeugs** ist oft ein Projekt mit unzähligen Unbekannten. Was Sie brauchen, ist ein Ansprechpartner, der mitdenkt und daraus eine planbare, strukturierte und transparente Lösung macht.



# WAS WISSEN SIE WIRKLICH ÜBER TRANSPORTER?

Ich dachte früher, ein Transporter ist einfach ein Fahrzeug. Schlüssel rein, losfahren, fertig. Als ich selbst (fast) nur PKW's verkauft hab, war's mir ehrlich gesagt auch egal, ob der Ausbau gepasst hat oder ob da hinten alles perfekt organisiert war. Hauptsache: verkauft, geliefert, Feierabend.

## **Heute sehe ich das anders.**

Weil ich mittlerweile genau weiß, was passiert, wenn ein Transporter nicht funktioniert. Wenn er zu spät kommt. Wenn was fehlt. Wenn der Fahrer erstmal selbst improvisieren muss. Dann wird aus einem Fahrzeug ganz schnell ein Problem. Und aus einem Auftrag ein Thema, das unnötig Zeit, Geld und Nerven kostet.

Ich habe schon zu viele Unternehmer erlebt, die sich um jede Kleinigkeit selbst kümmern mussten: Fahrzeug bei Händler A, Ausbau bei Anbieter B, Beklebung irgendwo dazwischen, Leasingvertrag von

ganz woanders und am Ende steht der Transporter zwei Wochen auf dem Hof, weil noch die Rampe fehlt.

Dabei müsste das nicht so sein. Ein Transporter kann mehr sein als ein Mittel zum Zweck. Ein Werkzeug, das nicht im Weg steht, sondern eins, das dir Arbeit abnimmt. Wenn er richtig ausgestattet ist, durchdacht, sauber verarbeitet – dann wird er zu dem, was du brauchst: ein verlässlicher Teil deiner täglichen Abläufe.

Ich rede nicht davon, Träume zu verkaufen. Ich rede davon, dass ein funktionierendes Fahrzeugkonzept dir als Unternehmer schlicht das Leben leichter macht. Weil du dich nicht mehr mit Dingen beschäftigen musst, die dich nicht beschäftigen sollten.

Also nochmal: Was wissen Sie wirklich über Transporter?

Vielleicht nicht alles. Muss auch nicht.

**Dafür gibt's ja Leute wie mich.**



EUROMASTER  
Reifen, Werkstatt, Service.

EUROMASTER  
Reifen, Werkstatt, Service.

EUROMASTER  
Reifen, Werkstatt, Service.

INTERSTAR

INTERSTAR

INTERSTAR



INTERSTAR  
primarc

INTERSTAR  
primarc

INTERSTAR  
primarc

**ICH ARBEITE FÜR MENSCHEN, DIE KEINE ZEIT FÜR SPIELCHEN HABEN. UNTERNEHMER, ENTSCHEIDER IM MITTELSTAND ODER KONZERNE. WER ZWISCHEN 1 UND X BRAUCHT UND ERGEBNISSE STATT DISKUSSIONEN WILL, IST BEI MIR RICHTIG.**



**Mein erster Großkunde** im Gartenbau hat schnell gemerkt, dass wir die selbe Sprache sprechen: professionell - lösungsorientiert - auf Augenhöhe. Seitdem habe ich über 20 Fahrzeuge für ihn realisiert: CI-gerecht foliert und bedarfsgerecht ausgebaut.

Bei neuem Bedarf ruft er einfach an - Ohne Ausschreibung.  
**Weil er weiß, er kann sich auf mich verlassen.**



**Ich erinnere mich noch genau:**

Mein Kunde hat angerufen um sicher zu gehen das alles klappt. Eine neue Filiale wird am ersten nächsten Monats eröffnet. Ohne Fahrzeug ein No-Go! Ausbau fertig, Anmeldung läuft, aber wann kommen die Kennzeichen aus der Zulassungsstelle?

**Er sagte nur:** „Wenn das hier nicht klappt, kann ich Montag 8 Leute nach Hause schicken.“

Ich habe statt seinem Fahrzeug, meinen angemeldeten Vorführer abgeliefert. Das war Freitagabend in der Nähe von Leipzig. Montagmorgen stand sein Team in der Filiale und konnte liefern. Seitdem macht er alles mit mir. Nicht, weil ich Zaubern kann – sondern weil ich einfach mache.



# DIE LÖSUNG

Ich liefere keine leeren Kisten. Sondern fertige Fahrzeuge. Mit Ausbau, Beklebung, Einweisung, Tankfüllung und Ausstattung – bereit für den ersten Auftrag.

## Feature-Liste:

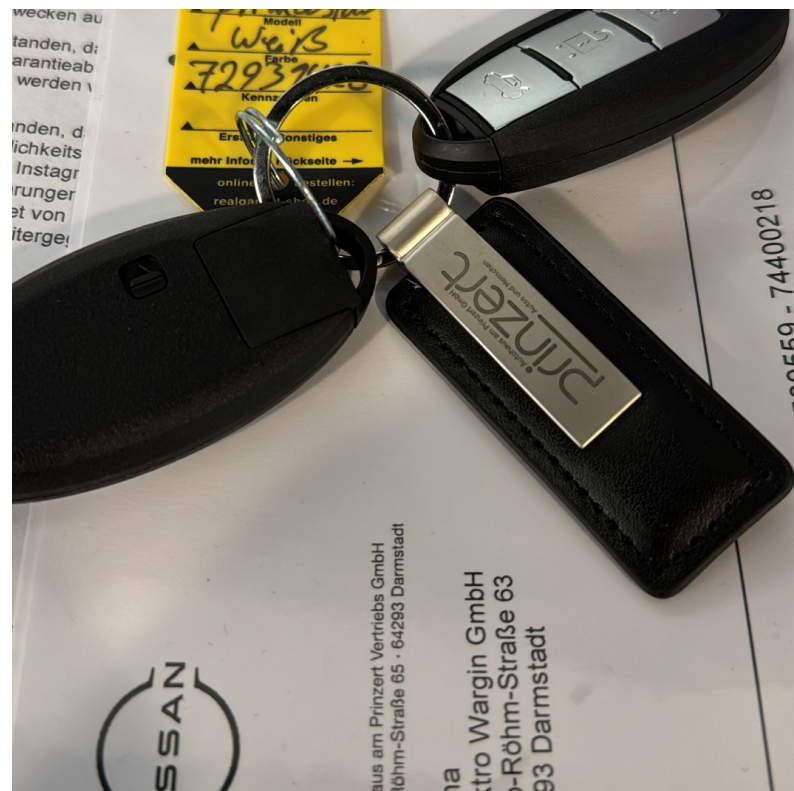
- Nissan-Transporter (Basisfahrzeug)
- Innenausbau (Werkstatt, Büro, Kühlung)
- Beklebung in Ihrer CI
- Anmeldung, Versicherung, GEZ
- Leasing & Finanzierung
- Lieferung bundesweit

# KLASSISCHER PROZESS

- 4-6 Wochen Zeit einplanen
- 4-5 unterschiedliche Ansprechpartner/Firmen
- CI? Häufig vergessen
- Stresslevel: enorm

# PROZESS NACH ALEX' GESCHMACK

- < 2 Wochen erledigt
- 1 Nummer = 1 Ansprechpartner
- CI? 100% eingeplant & überwacht
- Stresslevel: Welcher Stresslevel?



# 5 SCHRITTE ZU IHREM NEUEN PARTNER AUF 4 RÄDERN:

1. Bedarf klären
2. Fahrzeug & Ausstattung definieren
3. Ausbau & Beklebung koordinieren
4. Anmeldung & Finale Checks
5. Übergabe vor Ort





### **Flottentausch:**

Tausch der kompletten Flotte mit einem standardisiertem Angebot.

- Zugriff auf große Partner mit Power
- regelmäßiges Feedback mit Statusmeldungen

Kein ständiges Nachfragen und Unwissenheit über den Stand

### **Flottenbetreuung:**

Tausch einzelner Fahrzeuge mit bundesweiter Lieferung

- Umfangreiche Lagerwagen und Netzwerk
- direkte Ansprache des Bestellers

Deutliche Entlastung des Fuhrparkmanagers  
Übernahme der Kommunikation des Bestellers

# PRIMASTAR L2H1

Speziell für Transport von Hotcars

AMF Linear-Lade-Lift

- 400KG Tragfähigkeit
- Plattformgröße 1130x830mm
- Abrollsicherung für Rollcontainer



## INNENAUSBAU WÜRTH

Fahrzeugeinrichtung

- Boden mit längs eingelassenem Airline Schienensystem
- Ladunssicherung mit Spannstangensystem angepasst auf Größe der Rollcontainer

Projekt komplett Remote abgewickelt



## L3 FAHRGESTELL MIT INDIVIDUELLEM UMBAU

- 3 Seitenkipper
- Bross Edelstahlbox  
hinter Fahrgastzelle
- AHK mit 3,5T Zuglast

## FESTE UNTERTEILUNG IN BOX

Abschließbar mit Bolzenschlössern





## INTERSTAR FÜR DIE GASTRONOMIE KÜHLFAHRZEUG MIT SCHWENKLIFT

### Interstar L3H2 150PS

- Kühlausbau von Winter Fahrzeugtechnik
- integrierte Fahrtkühlung (ohne Dachaufbau)
- Deckenflachverdampfer mit 2600 Watt
- Bedienelement im Fahrerhaus
- Boden gesandet
- seitlich Ladungssicherung mit Airline Schienen

## LADESCHWENKLIFT ZUR BE- UND ENTLADUNG VON AMF BRUNS

- Plattform 1200x840mm
- 500KG Tragfähigkeit
- inkl. Muldensicherung für Rollbehälter



# KOSTENGÜNSTIGE RAMPE ZUM BE- UND ENTLADEN

- Seitenwandverkleidung mit Ladungssicherung
- Radhausverkleidung



# PRAKTISCHES EINKLAPPEN MITTELS GASDRUCKFEDERN

- Einfaches Handling
- Schnelles Ausklappen
- ohne Stromanschluss, daher effizient und eine kostengünstige Alternative

# PREISSTRUKTUR

## ICH MACHS' ALLEINE

Woche	Eigene Kosten 50€ Std/ Mitarbeiter	Kosten monatlich Leasing 500€ Versicherung 150€ Steuer 13€	Regulär
			Fahrzeug bestellt
1			
2			PDI mit Zubehör
3			
4		170 €	Anmeldung
5		170 €	
6	2Std. 2MA	170 €	Abholung beim AH
7	200 €	170 €	Bringen zur
8		170 €	Beklebung
9	2Std. 2MA	170 €	Abholen / Bringen
10	200 €	170 €	Innenausbau
11	2Std. 2MA	170 €	Abholen
12	200 €	170 €	EINSATZFERTIG
<b>Gesamt</b>	<b>600 €</b>	<b>1.530 €</b>	<b>2.130 €</b>

## PREISSTRUKTUR

# WIEDER EINER VOM ALEX

Woche	Eigene Kosten 0€	Kosten monatlich Leasing 500€ Versicherung 150€ Steuer 13€	Bei mir
			Fahrzeug bestellt
1			
2			PDI mit Zubehör
3			
4			Beklebung
5			Innenausbau
6		170 €	Anmeldung
7		170 €	Auslieferung an Kd.
8		170 €	EINSATZFERTIG
9			Zeitersparnis bis zu 4 Wochen
10			
11			
12			
<b>Gesamt</b>	<b>0 €</b>	<b>510 €</b>	<b>510 €</b>
<b>EURO-ERSPARNIS ca.</b>			<b>1.620 €</b>

# 10 FEHLER, DIE SIE BEIM KAUF EINES TRANSPORTERS VERMEIDEN SOLLTEN

---

## 1. NUR AUF DEN PREIS SCHAUEN

Der billigste Transporter wird schnell teuer – wenn Ausbau, Zulassung oder Nachrüstung plötzlich Zeit und Nerven kosten.

## 2. AUSBAU & AUSSTATTUNG NICHT MITDENKEN

Ein leerer Laderaum ist kein Werkzeug. Wer keine Struktur plant, hat später Chaos im Fahrzeug – und im Ablauf.

## 3. CI-BEKLEBUNG VERGESSEN

Ohne durchgängiges Branding fehlt der Wiedererkennungswert. Zudem kostet spätere Beklebung erneut Standzeit.

## 4. MEHRERE DIENSTLEISTER EINZELN BEAUFTRAGEN

Wer Folierer, Ausbauer und Leasing getrennt koordiniert, verliert Zeit – und oft den Überblick.

## 5. KEIN FIXER ANSPRECHPARTNER

Wenn du alles selbst organisieren musst, bist du kein Unternehmer mehr, sondern Projektleiter.

## 6,7,8,9,10 BEKOMMEN SIE VON MIR PERSÖNLICH.



# KUNDENSTIMMEN

**Kunde:** „Wir brauchen keine Angebotsrunden. Wir brauchen Ergebnisse. Alex liefert.“

**Kunde:** „Der Einzige, bei dem du nach 1 Stunde weißt: Es wird klappen.“

**Kunde:** „Fühlt sich an wie ein interner Kollege. Nur schneller.“



**EUROMASTER**  
Reifen, Werkstatt, Service

**EUROMASTER**  
Reifen, Werkstatt, Service

INTERSTAR

INTERSTAR

# MEINE FRAGEN, IHRE ANTWORTEN

## **1. Wie lange dauert ein kompletter Ausbau mit allem Drum und Dran?**

- A) 1 Woche
- B) 3 Wochen
- C) 6–8 Wochen

## **2. Wer kümmert sich standardmäßig um die CI-Beklebung?**

- A) Der Fahrzeughändler
- B) Der Kunde selbst
- C) Die Leasingbank

## **3. Was kostet Unternehmen am meisten beim Fahrzeugkauf?**

- A) Die Leasingrate
- B) Die Standzeit
- C) Die Farbe

## **4. Wie viele Dienstleister braucht's im klassischen Prozess?**

- A) Zwei
- B) Drei
- C) Vier bis sechs

## **5. Was passiert oft, wenn kein Projektleiter mitdenkt?**

- A) Alles läuft trotzdem
- B) Der Wagen steht unnötig still
- C) Der Fahrer springt ein

**Kreuzen Sie die richtigen Antworten an und lassen Sie uns sprechen!**



# LASSEN SIE UNS SPRECHEN

Kontaktieren Sie mich noch heute für  
Ihr individuelles Angebot.

---

**ALEXANDER LUBKOWITZ**

lkw@prinzert.email

0172-2050704



# ALEXANDER LUBKOWITZ

lkw@prinzert.email

0172-2050704

**Autohaus am Prinzert Vertriebs GmbH**

Otto-Röhm-Straße 65

64293 Darmstadt