

## IHR LADENGESCHÄFT AUF RÄDERN

Sie produzieren Ihr Angebot selbst und wissen, dass Sie gute Ware anbieten!  
 Sie wissen woher Ihre Fische stammen!  
 Sie sind sich sicher, dass Sie über ein Sortiment verfügen, welches Ihre Kunden auch kaufen wollen!

...was machen Sie nun?

- Ein eigenes Ladengeschäft bauen:**  
Die Ladeneröffnung ist zeitaufwendig und kostenintensiv
- Schlachthaus zum Vermarktungsladen umbauen oder erweitern:**  
Kann man machen, aber hier erreicht man nur die Laufkundschaft
- Mobilen Laden einrichten, mit einem Verkaufsmobil auf Tour / Markt gehen**  
= eine der sinnvollsten und effektivsten Möglichkeiten des Vertriebes. Kostet gerade mal soviel im Monat, wie ein Durchschnittstagesumsatz!

### GAMO ist Ihr Partner!

Gerne beraten wir Sie und erstellen mit Ihnen zusammen eine Wirtschaftlichkeitsberechnung für Ihre mobile Filiale.

**Unsere 35-jährige Erfahrung kommt Ihnen zu Gute**  
 Gerne helfen wir Ihnen in Sachen:

- **Touren- / Marktplanung**
- **Entlohnungssysteme für Ihr Personal**
- **Marketingmaßnahmen**
- **Betriebswirtschaftliche Berechnungsgrößen**

### Beispielhafte Rentabilitätsberechnung

	Verkaufsmobil
Einsatztage / Woche	4
Umsatz / Tag	550,00 €
Rohertrag bei 60% Handelsspanne	330,00 €
<b>Kosten pro Einsatztag ca.:</b>	
variable Fahrzeugkosten ca.	-10,00 €
Fahrzeug Steuer & Versicherung	-10,16 €
Leasingkosten	-33,88 €
Lohnkosten Personal bei Festanstellung	-80,00 €
Ergebnis nach Kostenabzug / Woche	783,86 €
Ergebnis nach Kostenabzug / Jahr	37.625,04 €

Sämtliche Preise & Berechnungsangaben sind beispielhaft gewählt, und können von Fall zu Fall variieren.

### Bitte Rückfax an 03447 - 510 66 20

Bitte informieren Sie mich:

- Ich habe Interesse am Kastenwagen SM 290
- Ich habe Interesse am Verkaufsanhänger SA 390
- Ich habe Interesse am Verkaufsmobil SM 390

Bitte informieren Sie mich über:

- Kauf  Leasing/Finanzierung  Miete

Name: \_\_\_\_\_

Ansprechpartner: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

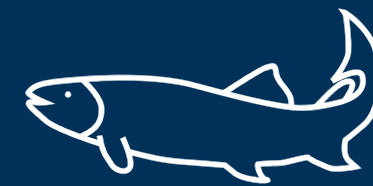
PLZ: \_\_\_\_\_ Ort: \_\_\_\_\_

Tel.: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Web: \_\_\_\_\_

# Freshmaster



Kühltheken-Verkaufsfahrzeuge 2010



Kompetenz für  
mobiles Verkaufen



www.gamo.de

GAMO Ravensburg 0751 - 366 11 0  
 GAMO Stuttgart 0751 - 366 11 0  
 GAMO Altenburg 03447 - 510 66 10  
 GAMO Hannover 03447 - 510 66 10

GAMO Ravensburg Kanalstraße 55 88214 Ravensburg  
 GAMO Altenburg An der Lödlaer Chaussee 04617 Lödla / OT Oberlödla  
[www.gamo.de](http://www.gamo.de)  
[info@gamo.de](mailto:info@gamo.de)

copyright by GAMO - Stand 04 /2010



monatl. Rate **€ 542,00**

Leasing, Anzahlung € 8.500,00  
 Laufzeit 60 Monate, Rest € 8.138,00  
 Barpreis € 39.900,00

**SM 290**



monatl. Rate **€ 231,00**

Leasing, Anzahlung € 4.000,00  
 Laufzeit 60 Monate, Rest € 3.445,00  
 Barpreis € 16.900,00

**SA 390**



Günstige Leasingraten je nach Ausstattung

**SM 390**

Angebote freibleibend für Bestellungen bis 30.06.2010 - sämtliche Preise ab Werk rein netto zzgl. MwSt. zzgl. TÜV € 325 / ÜF € 700 - nur solange der Vorrat reicht - Leasingberechnung basierend auf Grundmodell, Zusatzausstattung gegen Mehrpreis.

### KOMPAKT Verkaufsmobil SM 290

Attraktives, praktisches und wendiges Verkaufsfahrzeug in Kastenwagenbauweise. Die leistungsfähige Kältetechnik sowie die serienmäßige Kühlbevorratungstruhe für Ihre Fischkisten garantieren eine optimale Präsentation und Frische Ihrer Produkte. Die neue **GAMO OPTIMOBIL Stromversorgung** ist bereits Serienbestandteil. Somit haben Sie alle nötigen Voraussetzungen, um auch für den netzunabhängigen Betrieb auf Verkaufstour Energie für Kälte und Beleuchtung mit an Bord zu haben - und das über viele Stunden.

### Serienverkaufsanhänger SA 390

Mit leistungstarker Air-Kompakt Kühlung. Die gut einsehbare Verkaufstheke mit gebogener Verglasung wird durch spezielle Gas-Entladungsstrahler einwandfrei ausgeleuchtet. In der 4 Meter Klasse ist der neue SA 390 ein Super-Verkaufsprofil im besten Preis / Leistungsverhältnis für den stationären Verkauf.

### Verkaufsmobil SM 390

Der Freshmaster SM 390 bietet ein geräumiges Platzangebot für das Verkaufspersonal. Beste Warenpräsentation mit hervorragender Thekeneinsicht für die Kunden. Auch für den Tourenverkauf mit **OPTIMOBIL-Paket** lieferbar.

### Air-Kompakt Kühlung

- Verkaufstheke mit Edelstahl / Wannenauslage mit Kontakt- und Luftschleierkühlung
- Radial Thekenverglasung mit Hebeglasbeschlag und lichtstarken Gas-Entladungsleuchten
- Alternativ gerader Hebeglasbeschlag mit Holzaustragebord



### Herausnehmbare Edelstahlwannen

- Sauber, hygienisch und einfachst zu reinigen
- Für Frischfisch auf Eis auch als extra hohe Wanne lieferbar



### Bevorratungskühltruhe

- Große isolierte Bevorratungskühltruhe mit geteiltem Öffnungsdeckeln, komplett mit Kältespeicherelementen
- Leicht zu reinigen und zu desinfizieren



### Kastenwagenbauweise

- Kompakter und wendiger Kastenwagen SM 290 mit Innenbedienung für die Verkaufsklappe
- Attraktive Optik und ansprechendes Innendesign



### Frontzusatzbord

- Winterschutzverglasung und Präsentationsregal in einem
- Zusatzumsatz durch Warenpräsentation direkt vor dem Kunden



### IHR VORTEILSPAKET

- + erprobte Serienfahrzeuge vom Verkaufswagenprofi
- + komplett ausgestattet mit leistungstarker Profikühlung
- + Finanzierungs-, Miet- und Testmöglichkeit
- + Garantie und Service