

Mustang Elite har lagt sig i overhalingsbanen

Camp-let A/S måtte i hast sadle om i produktionen efter lanceringen af den nye Mustang Elite-trailer sidste år. Hestefolket i ind- og udland stod nemlig i kø for at få en luksusvogn til deres heste.

Da Camp-let A/S sidste år lancerede en ny og forbedret udgave af den velkendte Mustang-hestetrailer var der en forventning om, at vognen ville tegne sig for 25 procent af Camp-lets markedsandele. Men så tog pokker ved hestefolket. De stod ligefrem i kø for at få en limousine til deres heste.

- Vi havde ingen forventning om, at Mustang Elite i den grad ville tiltvinge sig en så fremtrædende plads blandt vore hestetrailer-modeller. Vi skønnede forud for lanceringen, at Elite på sigt ville udgøre 25 procent af vort Mustang-salg, mens Allround og Standard ville tage de resterende 75 procent. I dag er det lige omvendt, fortæller salgsdirektør Henrik Nissen fra Camp-let A/S.

Den nye Elite er ligesom Camp-lets øvrige hestetrailere fremstillet i glasfiber på et fuldsvejsset galvaniseret chassis og er dermed ordentligt klædt på til det snavs og det slid, der følger med.

- Den store interesse for den mere rummelige og forbedrede udgave af Mustang Allround betød, at vi allerede fra foråret var bagud, fordi folk valgte den "forkerte" model. Vi måtte lynhurtigt omlægge produktionen, og hen over efteråret er det lykkedes os at få bragt leveringstiden ned på et fornuftigt niveau, siger Henrik Nissen.

Camp-let har faktisk oplevet, at mange Mustang-ejere har skiftet deres trailere ud for at sikre sig den nye Elite-model.

- Schweiz er vort største marked, og vores Mustang-forhandler dernede har aldrig haft så mange brugte Mustang-trailere stående som nu. Men det gør ikke så meget, mener han. De brugte modeller er også eftertragtede, siger Henrik Nissen.

Den sønderjyske familievirksomhed sendte sin første hestetrailer på markedet i 1992, og Mustang-traileren forhandles i dag i 10 europæiske lande.

Hestefolket vægter først og fremmest, at deres heste trives under de ofte lange transporter til og fra stævner, men det betyder også noget, at vognen er udstyret med en et ordentligt sadelrum og en ordentlig garderobe. Og så gør det jo heller ikke noget, at man har et flot design og lækkert ekstraudstyr på trækkrogen. For fem år siden bestilte 15 procent af kunderne alufælge som ekstraudstyr. I dag er det 60 procent. Desuden vælger 10 procent af Mustang-kunderne at få vognen støbt i en specialfarve eller omlakeret, så den matcher den bil, der skal trække den.

This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.