

*Eine neue Generation von Reisemobilhändlern schickt sich an, vieles anders zu machen als ihre Vorgänger. REISEMOBIL INTERNATIONAL stellt einen der jungen Betriebe vor: WVD-Südcaravan in Freiburg.*



# Denn sie wissen, was sie tun

Am Blaumann die fleckigen Graffiti unzähliger Reisemobilreparaturen, unter den Nägeln die schwarzen Ehrenränder körperlicher Arbeit, und im Kopf die Normen aller handelsüblichen Wasserrohre – die Gründerväter unter den Reisemobilhändlern werden mehr und mehr zur Legende. Noch heute schrauben die alten Kämpen des Gewerbes lieber in der Werkstatt, als daß sie am Computer die Untiefen eines Kalkulationsprogramms ausloten.

Mittlerweile allerdings ist eine neue Generation von Händlern herangewachsen, die Geschichten aus der Gründerzeit nur noch als Anekdoten kennt, wie sie auf Verbandsta-

gungen des abends gerne zum gemeinsamen Umtrunk ausgetauscht werden. Uwe Boch aus Freiburg im Breisgau ist einer der Reisemobilhändler neuen Typs – nüchtern, pragmatisch, aber beileibe kein kühler Technokrat. 35 Jahre alt, steht er einem 20köpfigen Team vor, dessen Durchschnittsalter noch einmal fünf Jahre weniger beträgt.

Und dennoch zählt Boch nicht zu den heurigen Hasen.

Im März 1983 gründete er die Firma WVD, damals Kürzel für Wohnmobil-Vermiet-Discount. Der gezielt Bescheidenheit suggerierende Name entsprach der Betriebsgröße: ein „VW-Bus älteren Baujahrs“, wie Boch heute lächelnd resümiert, stand zur Miete – für 59 Mark am Tag. Das Attribut Discount indes legte er schnell ab – aus Image- und aus rechtlichen Gründen. Ein Dutzend Jahre später würde der Begriff auch kaum zu seinem Betrieb passen. WVD-Südcaravan, wie die Firma nach dem Aufkauf eines langansässigen



nicht sein will: „Wir verkaufen unseren Kunden nicht alles. Hollywoodschaukeln zum Beispiel und anderes Zubehör für Dauercamper gibt's bei uns nicht. Unser Schwerpunkt liegt auf dem Service.“ Dieser Satz, von nicht wenigen seiner Kollegen gerne hochgehalten, wenn es um aktive Selbstdarstellung geht, hat für Boch indes besondere Bedeutung. Das beginnt

will für fast jeden Wunsch einen Grundriß anbieten können und sogar mit Karmann, wenn es ein Kunde sucht, deutsche Fahrgestelle liefern.“

Meist aber ordern seine Kunden Chassis aus Italien. Das liegt nicht etwa an einem privaten Faible, das der Chef hegt, sondern an dem, was Boch seinen Service-Gedanken nennt: Wer ein Mobil fährt, unter dem



**Pragmatisch, aber nicht leidenschaftlos: Das junge Team von WVD-Chef Uwe Boch (ganz links) und Geschäftsführer Rainer Helm konzeptioniert für die Zukunft.**

die Technik eines Fiat oder Iveco werkelt, kann in Freiburg sämtliche Wartungs- und Reparaturarbeiten unter einem Dach erledigen lassen. Bochs Werkhalle, in der zehn Mobile gleichzeitig Nabelschau halten können, ist autorisiert, an Fiat-Nutzfahrzeugen jede Art von Inspektion und Garantieleistung auszuführen.

### **Rundum-Service wie vom Pkw-Händler**

Das erfordert natürlich eine Ausrüstung, die in der Reisemobilbranche nicht jeder zu bieten vermag: Bremsenprüfstand, TÜV im Haus, Hebebühne, Werkstattgrube, Gasprüfung, Schweißarbeiten aller Art und weitere technische Arbeiten. Für Boch indes gehören solche Dienstleistungen zum fast selbstverständlichen Angebot, das ein zeitgemäß denken- ▶



gen anderen Unternehmens der Region heißt, vermietet außer zehn Caravans 75 Reisemobile und nennt 600 Quadratmeter Bürofläche, 300 Quadratmeter Zubehörshop und 500 Quadratmeter Werkstatt ihr eigen.

Soviel zu den Zahlen. Mehr Bedeutung allerdings kommt

den Ideen zu, die hinter dem mittelständischen Unternehmen stecken. Boch, Reiseverkehrskaufmann und Betriebswirt, führt seine Firma zielgerichtet. Fast leidenschaftlos und konzis beschreibt er, was er

mit der Tatsache, daß er gleich fünf Marken in seinem Programm hat – mehr als fast alle seiner Kollegen in Deutschland. Wer zu WVD nach Freiburg-Hochdorf fährt, kann unter Mobilen der Hersteller Bürstner, Dethleffs, Eura, Karmann und Knaus wählen. Diese Vielfalt bringt ihm nicht immer nur Freunde unter seinen Lieferanten ein, von denen es mancher lieber sähe, Boch stellte sich nur Fahrzeuge von zwei Marken auf 7.000 Quadratmeter große Firmengelände. Doch der hält seine Politik des umfangreichen Angebots für entschieden kundenfreundlich: „Die Bedürfnisse von Reisemobilisten sind nun mal höchst unterschiedlich. Ich

## Händlerportrait

der Reisemobilhändler offerieren sollte: „Die Branche muß sich allmählich daran gewöhnen, daß sie sich wie Pkw-Händler auch zu präsentieren hat.“

Solche Kernsätze trompetet der Vater zweier Kinder freilich nicht im Verkäufer-Forte über den Schreibtisch – deutlich bemüht sich Boch um leise Töne. Selbst dann, wenn ihn der Fragesteller löchert, wo er denn die besonderen Stärken seines Betriebes sähe, bleibt er zurückhaltend, fast nachdenklich und rührt in den schwarzen Tiefen seines Kaffees. Lieber läßt er zu diesem Thema seinen Geschäftsführer Rainer Helm reden – bloß nicht den Eindruck erwecken, man wolle seine Leistungen herausstreichen.

### Von Johannesburg bis Orlando

Bochs engster Mitarbeiter, gerade 31, springt denn auch in die Bresche. Und schildert, was dem Betrieb im Industriegebiet von Freiburg-Hochdorf sonst noch so einfällt: daß auf dem Platz nicht nur eine Entsorgungsstation steht, sondern daß Kunden sich und ihrem Fahrzeug hier eine Nacht Ruhe gönnen können, um dann auf der nahen Route zur Sonne, der Autobahn Karlsruhe-Baden-Baden, weiterzurollen. Daß WVD selbstverständlich Mietern und Käufern alle Fahrpassagen bucht – ob es nun nur nach Dänemark oder ein Stück weiter nach Afrika geht. Daß, wer will, Mobile des Unternehmens gleich an den Flughäfen von Johannesburg oder Orlando buchen kann, was dem Unternehmen immer wieder Mieter aus den USA einträgt. Daß zum Firmen-Fuhrpark natürlich ein Lkw-Zug gehört, der drei Reisemobile schultern kann, um



**Standortbestimmung: Vor zwölf Jahren startete Händler Boch mit einem selbstgebaute Bulli ins Geschäftsleben, heute arbeiten gut 20 Mann in Werkstatt und Verwaltung.**

Neufahrzeuge, havarierte Vermietmobile oder Ersatzfahrzeuge schnell an Ort und Stelle zu bringen. Daß WVD auf gebrauchte Fahrzeuge ein Jahr Garantie gibt, natürlich auch auf Motor und Getriebe. Daß Käufer, wenn sie begründetes Interesse bekunden, selbstverständlich auch ein Wochenende im Wunschmobil probefahren können. Daß die Werkstatt eine Expreßspur besitzt, auf der durchreisende Mobilisten ohne nervende Wartezeit kleine Defekte sofort richten lassen können.

Bochs Mitarbeiter wäre kaum zu bremsen, käme nicht plötzlich ein anderes Thema auf den Plan. Und hier zeigt sich der sonst so kühl kalkulierende Firmenchef für Emotionen durchaus empfänglich. Denn zur Firmengeschichte gehört auch die Phase, als WVD nicht nur konfektionierte Mobile verkaufte, sondern selbst als Produzent agierte. 1983 begann Boch, Campingbusse auf VW-Basis zu fertigen. Zu den besten Zeiten rüsteten er und seine Mannen rund 50 bis 60 Kompaktmobile mit Innereien aus. Und für diese Spezies von Freizeitfahrzeugen kann Boch einen Teil seiner Zurückhaltung fahren lassen. Mehr noch – er bastelt bereits wieder an einem Kastenwagen-Modell auf Fiat



Ducato. Das Gefährt – schmuck mit Naßzelle und festem Hochdach – steht fast fertig auf seinem Hof, Boch schleift nur noch fein. Demnächst werden RM-Leser das Mobil, das auf dem mittleren Radstand des italienischen Transporters fußt, ausführlich kennenlernen können.

Uwe Bochs Bewegungen jedenfalls werden deutlich raumgreifender, wenn er sein jüngstes Projekt schildert. Denn gut motorisierte Kastenwagen mit Komfort sind, so sieht er es, ein Marktsegment, daß große deutsche Mobilhersteller fast überall vernachlässigen. „Die klassischen Reisemobile werden immer größer, jeder Hersteller



weisen und der Umgang mit Reisemobilen nicht ausschließen müssen, will er auch mit einem Versuch nachweisen, den er zur Zeit in Zusammenarbeit mit dem TÜV und der Handwerkskammer durchführt. Er soll klären helfen, ob und wie sich Kunststoffteile wie Seitenschürzen, die bei der Reparatur

**Schaltzentrale: Mit Computer und Kalkül führt der Freiburger Händler und Vermieter seinen Betrieb.**



rechtliche und kaufmännische Hilfestellung geben. Unentgeltlich, aber fundiert. Zum letzten Seminar kamen gut 60 Vermieter aus ganz Deutschland, und keinen davon sieht Boch als Konkurrenten. Im Gegenteil, so mancher von ihnen kauft jetzt seine neuen Mobile für den Fuhrpark bei ihm in Freiburg ein.

Uwe Boch, von den meisten seiner jungen Mitarbeiter wie selbstverständlich geduzt und trotzdem kein Freund hemdsärmeliger Kumpanei, braucht keinen Elektroschrauber, um Produktnähe zu demonstrieren. Wenn er am Computer sitzt und Neues ausheckt, erbringt er für seine Kunden mindestens ebenso wertvolle Dienstleistungen wie der sprichwörtliche Firmenpatriarch der frühen reisemobilen Jahre, der noch heute jede Sicherung persönlich ersetzen will.

Je länger der 35jährige seine Firmenphilosophie referiert, desto deutlicher wird: Wäre Uwe Boch, der vor einem Dutzend Jahren seine Karriere mit einer Kleinanzeige für 40 Mark begann, in der er seinen selbstgebaute Bulli als Vermietfahrzeug feilbot, ausschließlich Betriebswirtschaftler, könnte er ebensogut Kaffeemaschinen oder Kopiergeräte verkaufen.

Richtig aber ist: Zwar gehört seine nüchterne Art, den Markt zu analysieren, zum Handwerkzeug einer neuen Generation von Reisemobilhändlern, die in Zukunft wohl-tuend sachlich das Bild der Branche prägen werden. Doch der Freiburger Händler und sein Team hängen stärker an den Produkten, die sie verkaufen, als Boch zugeben möchte. Würde sonst die ganze Mannschaft ihren alljährlichen Betriebsausflug – der letzte führte im Winter nach Innsbruck – in Reisemobilen absolvieren? Axel H. Lockau

packt noch einmal 30 Zentimeter Länge und fünf in der Breite drauf. Was sollen denn Reisemobilisten – und es werden immer mehr – machen, die ein Mobil suchen, das sie jeden Tag für normale Stadtfahrten nutzen müssen, weil sie sich Mobil und Pkw zusammen nicht leisten wollen oder können?“ Die Frage versteht Boch freilich nur als rhetorische Konstruktion. Für ihn ist klar: Sie werden solche Wagen kaufen, wie er sie herstellen will: kompakt, auf ausreichend großem Unterbau und schnell. Wenn es gut geht, sogar „50 bis 60 Exemplare pro Jahr – entweder selbst oder in Zusammenarbeit mit einem Hersteller“.

In der Frage der Fahrzeuggrößen ist Boch wertkonservativ. Ansonsten aber handhabt er viele Dinge in der Firmenpolitik deutlich anders als die Generation der reisemobilen Gründerväter: Vermutlich wenige von ihnen kämen auf die Idee, sich über den Einsatz von Wasser im täglichen Betrieb von Reisemobil-Handel und Werkstatt Gedanken zu machen. Boch tat es schon lange, ehe er vor zweieinhalb Jahren seine neuen Gebäude bezog: Deshalb sammelt heute eine Art Zisterne das Regenwasser, das auch im wärmsten Flecken Deutschlands, am Oberrhein, zuweilen vom Himmel fällt. Mit dem aufgefangenen Naß bringen dann seine Mitarbeiter die Firmenflotte wieder auf Hochglanz. Daß sich ökologisch schonende Arbeits-

von Mobilen übrig bleiben, sinnvoll sammeln, entsorgen oder gar wiederaufbereiten lassen. Ein Projekt, das auch den Herstellern solcher Fahrzeuge gut anstehen würde.

### Im Zweitjob Seminarleiter

Überhaupt will Boch seinen Blick nicht am Tellerrand üblicher Gepflogenheiten enden lassen. Deshalb sitzt er im Deutschen Caravan Handels Verband (DCHV) der Fachgruppe Reisemobilvermieter vor, deshalb veranstaltet er in seinen Räumen Seminare für kleine Vermieter mit Referenten, die betriebswirtschaftliche, steuer-