

# Aus 39,50 Mark wurde ein 4-Millionen-Geschäft

Wer das Jahr über im Acht-Stunden-Takt arbeitet, sehnt sich im Urlaub nach Freiheit und Abenteuer, aber mit Komfort. Genau dies erkannte der Wohnmobil-Vermieter Uwe Boch

**D**er Fall ist reif fürs Guinness Buch der Rekorde: Mit so wenig Anfangskapital wie Uwe Boch ist wohl noch nie ein Jungunternehmer gestartet. Genau 39,50 Mark investierte der Freiburger in eine Kleinanzeige in der »Badischen Zeitung«. Und schon lief sein Geschäft. Eigentlich wollte Boch lediglich seinen selbstgebauten Campingbus, den er da im Jahr 1983 annoncierte, für ein paar Wochen vermieten. Es sollte sein Konto für den nächsten Urlaubstrip aufbessern. Aber die Resonanz auf die Drei-Zeilen-Offerte war so durchschlagend, daß der Amateur-Vermieter sofort erkannte: Mit diesem Metier sind Geschäfte zu machen. Also sattelte der gelernte Reiseverkehrskaufmann um, auf Reisemobile.

Vom Ein-Campingbus-ein-Mann-Betrieb ist Boch inzwischen zu einem der größten Wohnmobil-Anbieter Süddeutschlands aufgestiegen. 80 zumeist neue Fahrzeuge der führenden Marken stehen heute im Bochschen Fuhrpark in Freiburg-Opfingen startbereit.

Der Vorstoß des Newcomers in die 1. Liga der Branche war allerdings mit diversen Problemen verbunden. Mal waren es die staatlichen Grün-

dungsförderer, die mit allzu sparsamer Geldzuteilung den vorwärtstürmenden Jungprofi bremsen. Mal hätte ein krimineller Kunde, der sich mit falschen Papieren ein 120 000-Mark-Mobil unter den Nagel reißen wollte, Bochs Reisege-

werbe beinahe ruiniert. Seither weiß er, wie wichtig eine »Versicherung gegen das Unterschlagungsrisiko« – so heißt sie – für seine Firma ist. Doch den Durchbruch der jungen Firma konnten solche Widrigkeiten nicht aufhalten. Denn Boch hatte das richtige Konzept, mit dem er in der ohnehin blühenden Tourismusbranche massenhaft Kunden auf sich zog. Die Erfolgsphilosophie des Badeners: ein Rundumangebot für alle – selbst die außergewöhnlichsten – Wünsche der Wohnmobilsten.

Das beginnt bereits bei der Urlaubsplanung. Reisende Individualisten aus der ganzen Welt können Bochs Ferienfahrzeuge zu Hause über ein Touristikunternehmen buchen.

Das Angebot reicht vom Pickup mit einer Wohnkabine huckepack bis zu über acht Meter langen Bussen, mit allem ausgestattet, was man zum angenehmen Leben unterwegs braucht: Bequeme Schlafplätze, Dusche und Toilette sowie eine komplette Bordküche sind Standard. Und wer's ein bißchen luxuriös mag, wird ebenfalls fündig. Bochs beste Karossen bieten Video- und Klimaanlage, Warmwasserzentralheizung und Notstromaggregat, das Ganze mit 122 PS motorisiert.

Soll's nach Afrika oder Skandinavien gehen, besorgt Boch die Fährbuchung. Und passiert den Kunden in fernen Landen ein Malheur, hilft er rasch mit einem Ersatzmobil aus.

Nicht nur Bochs Kunden sollen in der schönsten Zeit des Jahres voll auf ihre Kosten kommen. Eine hauseigene Servicestation an der nahe gelegenen Autobahn Karlsruhe-Basel, der meistbefahrenen Route in die Sonne, wird demnächst für durchreisende Mobilisten bereitstehen. Und manche von ihnen, so Bochs Kalkül, werden irgendwann bei ihm nicht nur reparieren lassen, sondern auch ihr Urlaubsgefahrnt mieten oder kaufen. Boch: »Gute Geschäfte sind mein Hobby.« ■



Mit einem alten VW-Bus fing er an, jetzt hält der Jungunternehmer Uwe Boch, Jahrgang 1960, für seine Kunden 80 Wohnmobile bereit. Er ist damit einer der Größten im Süden.

Firmenname: Wvd Wohnmobile, Freiburg
Gründungsjahr: 1983
Umsatz 1989: 4,5 Millionen Mark
Umsatzerwartung 1990: 7 Millionen Mark