



## 60 JAHRE MOSER CARAVAN/INTERVIEW MIT BERNHARD MOSER

# „WIR BEREITEN UNS AUF DIE ZUKUNFT VOR“

### Der Chef von Moser Caravaning blickt zurück – und wagt in Reisemobil International einen exklusiven Ausblick.

**RMI:** Herr Moser, Sie sind vor 30 Jahren in die Firma eingestiegen, die Ihre Eltern wiederum 30 Jahre zuvor gegründet hatten. Wie hat sich, zurückblickend, seither der Alltag als Händler von Freizeitfahrzeugen am gravierendsten verändert?

Als Sohn eines Caravan-Pioniers stellte ich schnell fest, dass mein Vater Alois Moser mit großen Fußstapfen unterwegs war. Im kleineren und überschaubareren Markt der 90er Jahre waren die Persönlichkeiten viel bedeutender und die Wertschätzung allgegenwärtig. Es war eine familiäre Freizeitbranche mit kreativen Köpfen. Nach mehr als zehn Jahren im Betrieb gab es einen großen Umbruch: das Internet. Mehr Transparenz brachte Fluch und Segen über unseren Markt, mehr Vergleichbarkeit, mehr Kunden aus ganz Deutschland

und neue Kunden aus dem europäischen Ausland. Auch wir wurden internationaler.

**RMI:** Warum haben Sie 2005 die Exklusivität für die Marke Hymer aufgegeben?

Weil Hymer einen vom Hersteller geführten Point of sales in Wertheim plante. Dieser neue Druck führte dazu, dass wir drei weitere Marken ins Haus holten. Wir mussten uns von der einseitigen Abhängigkeit befreien.

**RMI:** Was hat dieser Schritt gebracht?

Das zusätzliche Angebot an Reisemobilen brachte einen Umsatzzuwachs von 75 Prozent, ein Glücksgriff für die Firma. Plötzlich waren wir mit vier Herstellermarken bei Reisemobilen viel interessanter für unsere Stammkunde Hymer. Uns wurde eine größere Wertschätzung entgegengebracht. Der höhere Absatz hatte automatisch einen höheren Lagerbestand zur Folge.

**RMI:** Haben die Kunden von heute höhere Ansprüche an die Fahrzeuge als früher?

Ja, das Verhalten der Kunden ändert sich. Wir unterscheiden in Einsteiger und Wie-

derholungstäter. Einsteiger tätigen den nötigen Invest in einem kleineren Budget. Wer einen Wiederholungskauf macht, will sich in Komfort und Annehmlichkeiten steigern. Dann werden die Freizeitfahrzeuge luxuriöser und teurer. Damit steigen Ansprüche und Erwartungen.

**RMI:** Wie schaut's in der Werkstatt aus: Hat High-Tech das Handwerk verdrängt?

Nach wie vor hat das Handwerk im Caravaning-Bereich goldenen Boden. In der Werkstatt haben wir seit 2008 Platz für 17 Reisemobile. Ein Betrieb unserer Größe braucht mehr Spezialisten. Viele gute kooperierende Servicemitarbeiter sind notwendig. Mehr Elektrik und Elektronik ziehen in unsere Fahrzeuge ein. Nur wer sich neuen Themen stellt, wird sich im Markt langfristig behaupten.

**RMI:** Wie wollen Sie Ihren Betrieb künftig erweitern?

Wir bereiten uns auf die Zukunft vor und planen, die Werkstatt im Dreijahresplan um weitere 800 Quadratmeter auszubauen. Service ist gefragt.



Bilder aus der Firmenhistorie: Als Moser Caravaning mit Hymer anfing, war noch der Opel Kapitän Zugwagen von Caravans. Später gehörte auch die Marke Tabbert zum Angebot. Stolz zeigt Firmengründer Alois Moser seinen Nachwuchs. Links das aktuelle Moser-Team.



**Gemeinsam in die Zukunft: Bernhard Moser und seine Frau Susanne geben zusammen Gas im Sinne des traditionsreichen Handelsbetriebs in Mainz.**

**RMI:** Was war die größte Hürde, die Sie in Ihrem Berufsleben zu nehmen hatten?

Jede Hürde, vor der ich gestanden habe, sah erst einmal unüberwindbar aus. Sobald ich eine Lösung erarbeitet hatte, war die Hürde nicht mehr von Bedeutung. Mit der wachsenden Fähigkeit, besser analysieren zu können, wurden die Hürden kleiner. Ich bin immer die schwierigeren Wege gegangen. Das hat mich geprägt.

**RMI:** Und welche Momente waren die schönsten?

Der schönste Moment in meinem Leben, war die Geburt meiner Tochter. Im Be-

rufsleben habe ich mich gern schwieriger Themen angenommen und war dann begeistert, als ich eine perfekte Lösung erreicht hatte. Mein Perfektionismus hat mich mein ganzes Leben angetrieben.

**RMI:** Im Jahr 2018 haben Freizeitfahrzeuge, besonders Reisemobile, wieder einen Zulassungsrekord geschafft. Wie schätzen Sie das laufende Jahr 2019 ein?

2019 wird sich auf dem hohen Level einpendeln. Dennoch: Es wird im laufenden Jahr Gewinner und Verlierer der Branche geben. Ich warne vor der Einstellung: Alles geht nur nach oben.

**RMI:** Das Kaufinteresse hat sich im Laufe der Jahre zugunsten von zuerst Teilintegrierten und später ausgebauten Kastenwagen verschoben. Wie reagieren Sie als Händler auf solche Wünsche?

Wir überprüfen ständig, wie sich unser Absatz verändert. Wir orientieren uns immer wieder neu und verändern, falls erforderlich, unser Angebot. Schon vor vier Jahren haben wir erkannt, dass wir bei Kastenwagen besser beliefern müssen. Wir haben durch das zusätzliche Angebot von Adria Vans mittlerweile eine Auswahl von vier attraktiven Kastenwagen-Marken auf dem Hof und zeigen 50 bis 60 Vans.

Das Interview führte Claus-Georg Petri

## JUBILÄUM – GROSSE FEIER

Am 10. und 11. Mai 2019 feiert Moser Caravaning sein Jubiläum zum 60-jährigen Bestehen. Die Gäste erwartet dann mehr als ein gemütliches Beisammensein. Das Publikum erwartet eine große Aktionsbühne. Es gibt attraktive Angebote bei Zubehör, Wohnwagen, Kastenwagen und Reisemobilen. Für das leibliche Wohl ist gesorgt. Am Samstag öffnet Moser Caravaning zum Late-Night-Shopping bis 22 Uhr. Live-Musik wird den Samstagabend von 18 bis 22 Uhr begleiten. Der Händler hält noch Überraschungen bereit: „Alles wird noch nicht verraten.“ Infos: [www.moser-caravaning.de/60Jahre](http://www.moser-caravaning.de/60Jahre)

Fotos: Moser

