



Interview mit Alexander Reichmann, Ahorn Wohnmobile

„Wir sind kein Discounter“

Der Chef der Marke Ahorn Camp erklärt, wie er am deutschen Markt teilhaben will. Und wodurch sich seine Kunden auszeichnen.

RMI: Herr Reichmann, die Marke Ahorn galt vor ein paar Jahren als fast vom Markt verschwunden. Jetzt ist sie wieder da – und vertreibt die Reisemobile aus italienischer Produktion über ein Direkt-Dealer-Sales-System (DDS). Was versprechen Sie sich von dem direkten Händler-Vertrieb?

Reichmann: Ein Grund, warum wir acht Jahre lang keine Fahrzeuge mehr importiert haben, waren Probleme unserer Händler. Die hatten mit hohen Kosten zu kämpfen und mit der zunehmenden Transparenz des Internets.

RMI: Und diese Probleme haben Sie jetzt nicht mehr?

Reichmann: Nein, wir arbeiten aktuell mit 15 großen Renault-Händlern zusammen. Und es gibt noch viel Potenzial nach oben.

RMI: Sie bieten Ahorn-Reisemobile exklusiv auf Renault Master an, und der französische Hersteller unterstützt sie mit relativ niedrigen Preisen. Welche Ziele verfolgen Sie und Renault miteinander?

Reichmann: Renault ist angesichts der etwa 130.000 Transporter, welche die Marke pro Jahr baut, im Reisemobilsegment stark unterrepräsentiert. Nun erhofft sich Renault, am Markt teilzuhaben.

RMI: Wie auch Sie?

Reichmann: Klar. Und es sieht gut aus: Wir haben 2013 wieder angefangen und verkaufen allein in unserer Niederlassung in Speyer um die 1.200 neue Reisemobile pro Jahr und beschäftigen dort derzeit 45 Mitarbeiter.

RMI: Welchen Kaufanreiz – mal abgesehen vom günstigen Preis – bieten Ahorn-Reisemobile dem Kunden?

Reichmann: Zum einen sind die Fahrzeuge technisch auf dem neuesten Stand. Wir haben beispielsweise Bi-Turbo-Motoren mit 145 und 170 PS alle schon mit Euro 6b. Außerdem setzen wir auf Direktvertrieb. Ansprechpartner für den Kunden ist zwar der Händler vor Ort, Vertragspartner ist aber Ahorn direkt.

RMI: Wie sieht es mit dem Service aus?

Reichmann: Prima. Wir sind kein Discounter und bieten vollen Service. Das heißt: Wir punkten mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Um das zu erreichen, schulen wir alle sechs Monate die Mitarbeiter der Renault-Händler. Da wir stark

auf standardisierte Bauweisen setzen, sind die Kurse schnell erfolgreich. Das gilt zum Beispiel für Möbel als auch für die Elektronik. Außerdem liefern wir zuverlässige Reisemobile in hoher Qualität und unterhalten ein großes Ersatzteillager.

RMI: Auf welche Baureihen werden Sie Ihr Schwergewicht legen: Teilintegrierte oder Alkovenmobile?

Reichmann: Wir verkaufen etwa 37 Prozent Alkovenmobile. Außerdem führen wir seit Kurzem eine Kastenwagen-Baureihe im Programm.

RMI: Wodurch zeichnen sich Ihre Kunden aus?

Reichmann: Bei den Alkovenmobilen zeigt die Tendenz leicht nach oben. Das heißt, wir haben auch relativ junge Käufer und Familien in unserer Kundengruppe – und natürlich auch den klassischen Reisemobilkäufer.

Das Gespräch führte Claus-Georg Petri



Foto: Claus-Georg Petri

Der Chef der Marke Ahorn erklärt, wie er den deutschen Markt sieht. Und wodurch sich seine Kunden auszeichnen. Die Zentrale befindet sich in Speyer.

Das steckt hinter Ahorn

Die Ahorn Wohnmobile GmbH & Co. KG hat ihren Hauptsitz in Speyer und eine Niederlassung in Mülheim/Ruhr. Die Marke lässt in einem italienischen Werk des Trigano-Konzerns produzieren, in dem auch Rimor-Mobile gebaut werden. Allerdings hat Ahorn dort ein eigenes Band und setzt als deutsche Marke auf deutsche Qualität. Die Fahrzeuge werden deutschlandweit über derzeit 15 Renault-Händler verkauft. Ahorn vertreibt Reisemobile exklusiv auf Renault Master.