



Gleich ihren Eltern haben die Schmidtmeier-Töchter das Hobby zum Beruf gemacht. Selbst Klein Laura war schon im Reisemobil auf Tour.

# Gut gefügt

**Nach 25 Jahren Händlerleben zieht Familie Schmidtmeier aus Sindelfingen positive Zwischenbilanz.**

Manchmal hat ein Regenguss weitreichende Folgen. Da scheint das Nass, im Nachhinein betrachtet, fast schicksalhaft herabgeströmt zu sein. Ob es wohl in Sindelfingen ein Caravanning Center Schmidtmeier gäbe, wenn eines Samstags vor 28 Jahren der Himmel über Stuttgart nicht seine Schleusen weit geöffnet hätte...?

Fügung oder nicht – der erste Schritt zu ihrem Lebens-

weg als Reisemobilhändler begann für die Eheleute Schmidtmeier mit einem Wolkenbruch. „Es regnete, was der Himmel hergab“, erinnert sich Ingrid Schmidtmeier an jenen Samstag im Jahre 1972. Zusammen mit ihrem Mann Heinz war die junge Mutter im Auto unterwegs, um in Stuttgart einen Dachgepäckträger zu kaufen. Denn eine Woche später wollte die campingbegeisterte Familie zum Zelturlaub aufbrechen.

Durch die regennasse Windschutzscheibe nahm das Ehepaar plötzlich einen Caravan-Handel an der Straße wahr – und weil die Wasserfluten nichts Gutes für die geplanten Zeltferien ahnen ließen, bogen Schmidtmeiers auf den Hof ein, um Wohnwagen zu besichtigen.

Ein paar Stunden später waren sie, statt einen Dachgepäckträger gekauft zu haben, stolze Besitzer eines wasser-

dichten Caravans, Marke VFW Fokker – und bestens gerüstet für ungetrübte Urlaubsfreude. Aber wohin mit dem guten Stück, wenn es nicht gerade als mobiles Zuhause diente? Die Spontankäufer hatten sich natürlich keine Gedanken über einen Stellplatz für ihr Gefährt gemacht. Doch der Händler zeigte sich kooperativ: Der Wohnwagen, bot er an, könne auf seinem Gelände parken. Und weil der gute Mann gerade in personellen Nöten war, unterstützte Heinz Schmidtmeier ihn als Gegenleistung fortan am Wochenende als Verkaufshilfe.

So eröffnete sich dem Bautechniker und Maurermeister Schmidtmeier eher zufällig auch das Berufsfeld des Caravanverkäufers. Inzwischen blickt der 53-Jährige bereits auf ein Vierteljahrhundert selbstständigen Wirkens als Fach-



Der Laden mit Zubehör für Caravanning und Freizeit lässt kaum einen Wunsch offen.



dem Ortszentrum von Sindelfingen, war alles ganz schnell gegangen, der Besitzer des 4.500 Quadratmeter großen Geländes gesucht und gefunden sowie ein Mietvertrag abgeschlossen.

**Auch Schmidtmeier-Enkelin Laura Masuhr verbringt ihre Tage im Geschäft – mit viel Spaß am interessanten Angebot.**

Anfangen hat die damals frisch gebackene Händlerfamilie äußerst spartanisch. Ihren Kunden bot sie zwar sofort die Auswahl zwischen „Kurier“-Caravans von Quelle und Reisemobilen von Feriela, doch als Büro musste, so Heinz Schmidtmeier, „unser altgedienter VFW-Caravan erhalten“ – denn ein Gebäude gab es noch nicht auf dem Areal. „Es war kein leichter Start“, rekapituliert die heute 52-jährige Chefin. Trotzdem sei es keine Last gewesen: „Es hat uns Spaß gemacht, und wir sind hineingewachsen.“

Vom ersten Tag an arbeiteten beide Eheleute gemein-

händler für mobile Freizeitfahrzeuge zurück. Denn die Nebenbeschäftigung, mit viel Spaß und Talent praktiziert, markierte nur den Anfang für eine professionelle Vollzeittätigkeit.

## Die Nacht der Entscheidung

Die endgültige Weichenstellung erfolgte drei Jahre später. Noch arbeitete der gebürtige Franke hauptberuflich als technischer Leiter in einem Innenausbau-Unternehmen. Aber schon seit einer Weile hegte er, der schon als Kind bei den Campingurlaube mit seiner Familie die Passion fürs mobile Reisen entwickelt hatte, Gedanken zur beruflichen Veränderung: „Warum sollte ich, wenn ich für andere erfolgreich Wohnwagen verkaufe, es nicht auch in eigener Regie tun

können?“ So begann er, unverbindlich die Lage zu sondieren, ohne jedoch eine Entscheidung zu forcieren.

Doch die Entscheidung fiel – im wahrsten Sinne über Nacht. Denn eines Abends war Heinz Schmidtmeier wieder einmal mit seiner Frau im Auto unterwegs – auf der Autobahn, von Hockenheim kommend. Ingrid Schmidtmeier hat auch diesen denkwürdigen Moment nicht vergessen: „Plötzlich schlug mein Mann vor, in Sindelfingen abzufahren, um dort einmal nach einem Gelände Ausschau zu halten.“ Das taten die beiden. Und, Zufall oder Fügung, sie wurden fündig. Im Schein der Straßenlaternen entdeckten sie ein Areal, das ihnen geeignet schien.

Genau dort, an der Mahdentalstraße, feierten sie im September 1975 Eröffnung ihres neu gegründeten Reisemo-

bil- und Caravanhandels. Denn nach der Entdeckung jenes eingezäunten Brachlandes, verkehrsgünstig gelegen zwischen der Autobahn A 81 und

## Händlerporträt

sam im neuen Betrieb, stetig weiteten sie ihr Angebot aus. Errichteten eine Werkstatt, nahmen weitere Marken ins Programm auf, stellten Mitarbeiter ein, boten auf 60 Quadratmetern Zubehör an. Tochter Dagmar, im Jahr der Firmengründung gerade in die Schule gekommen, verbrachte ihre Nachmittage im elterlichen Betrieb, und Melanie, der zweite Sprößling, gar ihre ersten Lebensjahre. „Als sie 1976 zur Welt kam“, verrät ihre Mutter schmunzelnd, „war ich morgens noch im Geschäft gewesen.“

Noch heute haben die Schmidtmeier-Töchter einen engen Bezug zum elterlichen Caravanning Center, noch heute sind sie täglich dort anzutreffen. Nunmehr sogar beruflich. Denn für beide,

**Heinz Schmidtmeier hält im Gespräch mit Redakteurin Claudine Baldus Rückschau auf 25 Jahre Händlerleben.**



von Kindheit an in Alltag und Urlaub mit dem mobilen Reisen verwachsen, war nach Schule und Ausbildung klar, dass sie in der Branche bleiben wollten. Dagmar Masuhr, inzwischen 32 Jahre alt und verheiratet, hat schon während ihres Betriebswirtschaftsstudiums im Familiengeschäft gearbeitet und nach ihrem Examen die kaufmännische Leitung in der Mahdentalstraße über-

nommen. Melanie Schmidtmeier, 23, ist als gelernte Versicherungskauffrau überwiegend in den Bereichen Zubehör und Vermietung tätig. Parallel dazu will sie dieses Jahr ebenfalls ein Studium der Betriebswirtschaft beginnen.

Auch Dagmar Masuhrs Ehemann Michael ist als fünftes Mitglied in den Familienbetrieb Schmidtmeier eingestiegen. Nachdem das Paar sich in

einem Spanienurlaub kennen und lieben gelernt hatte, zog der gebürtige Kölner ins Schwäbische. Als versierter Kfz-Meister, der bei Fiat als Werkstattdirektor gearbeitet hatte, brachte der 35-Jährige beste Voraussetzungen mit, um in Sindelfingen die technische Leitung zu übernehmen. Damit obliegt ihm auch die Aufsicht über die Werkstatt – ein Geschäftsbereich im Hause



Schmidtmeier, der sich zur Zeit in kräftigem Wachstum befindet.

Aber nicht nur die Werkstatt verzeichnet heftige Expansionsbewegung. Denn das Caravanning Center Schmidtmeier verfügt seit Juni 1999 über ein neues Betriebsgelände – und nunmehr mit einer nutzbaren Gesamtfläche von 10.000 Quadratmetern über gut doppelt so viel Raum wie

auf dem ursprünglichen Areal. Dort war der stetig gewachsene Betrieb schon lange an seine Kapazitätsgrenzen gestoßen. „Die Suche nach größeren Räumlichkeiten“, berichtet Heinz Schmidtmeier, „zog sich über Jahre hin und hat ganze Aktenordner gefüllt.“ Denn die Familie habe in Sindelfingen bleiben wollen – nicht zuletzt, weil dieser Standort auch für jene Kunden bequem erreich-

**Schon von der Straße aus erhaschen an-fahrende Kunden erste Blicke auf die Modellflotte.**

bar ist, die aus weiter Entfernung anreisen.

Schließlich sind nicht wenige der „etwa 14.000 bis 15.000 in der Kundendatei erfassten Adressen“ solche

außerhalb der Region Stuttgart. Aus allen Ecken Deutschlands, so Schmidtmeier, reise die Klientel an, ja sogar aus den entlegensten Zipfeln Europas, von Portugal bis Griechenland. Oft führt sie die persönliche Empfehlung anderer Caravaner zum ersten Mal nach Sindelfingen in die Mahdentalstraße.

Dorthin können Stammkunden wie Erstbesucher ihre

Fahrzeuge auch zukünftig steuern. Liegt doch das neue Firmengelände ebenfalls in der Mahdentalstraße, nur 400 Meter vom alten entfernt. Es hätte sich kaum günstiger fügen können: Dort nämlich residierte vorher Hymer-Händler Rall. Als dieser ebenfalls auf ein größeres Terrain wechselte, übernahm Familie Schmidtmeier sein Areal.

### Schritt nach vorne

Eine kleine Entfernung nur, doch ein großer Schritt nach vorne: Jetzt findet der Freizeitmobilist in reichem Ausmaß alles, was er rund ums Caravanning an Hardware und Dienstleistungen benötigt. Draußen auf dem Hof besteht die Wahl zwischen den neuesten Reisemobil- und Caravanmodellen von Hobby und LMC, der Reisemobilpalette von Concorde und dem Ca- ►

## Händlerporträt



**Acht Plätze in der Werkstatt sorgen für kurze Wartezeiten.**



ware. Zusätzliche 130 Quadratmeter dienen als Lagerfläche für Ersatzteile.

Damit Hilfe suchende Kunden aus diesem umfangreichen Sortiment stets das für sie Beste wählen, stehen ihnen jederzeit mindestens zwei Mitarbeiter mit Rat und Tat zur Seite. Insgesamt 13 Vollzeitkräfte, einschließlich des Schmidtmeier-Quintetts, arbeiten im neuen Caravanning Center, verstärkt durch acht Aushilfen. Seit dem Umzug vor wenigen Monaten sind bereits fünf neue feste Stellen im Betrieb entstanden, eine davon in der Werkstatt.

Dort kümmern sich jetzt drei Profis ums Wohl der Fahrzeuge. Aber es sollen noch mehr werden. Das gemischte Trio, bestehend aus einem Ka-

rosseriebaumeister, einem Schreiner und einem Kfz-Mechaniker erhält in Kürze Verstärkung durch einen weiteren Schreiner. Fest eingeplant ist nach Aussage von Heinz Schmidtmeier außerdem ein Autoelektriker. „Wir wollen die größeren räumlichen Kapazitäten voll auslasten“, lautet die Devise des stets überlegt wirkenden Firmenchefs.

### Expansives Geschäft

Auch das gewachsene Potential in der Werkstatt kommt den Kunden zugute: 350 Quadratmeter Grundfläche in der Halle bieten reichlich Platz, um sieben bis acht Fahrzeuge gleichzeitig zu versorgen, was Wartezeiten selbst in Stoßzeiten zu Saisonbeginn erheblich reduzieren dürfte. Drei Hebebühnen gibt es, vier Tonnen schwere Reisemobile können sie wuchten. Ausrüstung und Manpower garantieren, dass alles, was nur machbar ist, optimal erledigt wird – mag es sich nun um Reparaturen handeln, um TÜV-Termine, um Gas- oder Dichtigkeitsprüfungen. Nachrüstungen, etwa mit Solaranlagen oder Markisen

führen die Profis in der Werkstatt ebenso aus wie individuelle Ein- und Umbauten.

Wenn wir etwas machen“, erklärt Chefin Ingrid Schmidtmeier bestimmt, „soll es auch vernünftig sein. Sonst lassen wir es lieber.“ Nach dieser Direktive verfährt die Händlerfamilie auch jetzt, in Zeiten der Expansion nach dem Umzug: Entwicklung beobachten, Bedarf evaluieren und dann die nötigen Entscheidungen treffen. So wundert es wenig, dass die Frage nach dem Umsatz auf eher zögerliche Resonanz stößt: „Wir befinden uns mitten in einer Umbruchphase“, gibt Heinz Schmidtmeier zu bedenken. Trotzdem verrät er, schon auf dem alten Gelände habe der Fahrzeugdurchlauf bei „etwa 450 Stück per anno“ gelegen, einschließlich der Gebrauchten. Solch hohe Zahlen, betont der Chef jedoch, sollten bei der Klientel nicht die Befürchtung auslösen, nur noch eine Nummer zu sein: „Wir versuchen stets, jeden Kunden individuell zu beraten.“

Dieses erfolgreich zu praktizieren, dafür bringen alle Familienmitglieder beste Voraussetzungen mit. Schließlich sind auch sie in ihrer Urlaubszeit begeisterte Mobilisten. Jedes Modell, das sie anbieten, erzählen sie, hätten sie persönlich auf Reisen getestet. Oft führen ihre Touren die bewegungsfreudige Familie, in der alle Mitglieder gerne tanzen und Ski fahren, an den Gardasee. Dort verweilen sie dann auf dem Campingplatz und verlagern ihre Passion für Mobilität aufs Wasser: an Bord ihres Motorbootes mit dem Namen „La vita romantica“.

Sie sind zufrieden mit ihrem Leben, mit ihren Kindern, mit ihrer Arbeit, mit ihrem Betrieb, der seit dem Umzug auf vier gleichwertigen Säulen ruht: Verkauf, Vermietung, Zubehör und Werkstatt. „Was will man mehr?“ fragt Ingrid Schmidtmeier lächelnd.

*Claudine Baldus*