

Händlerporträt

Vielleicht war es das erste Verkehrsprojekt Deutsche Einheit überhaupt. Auf jeden Fall erwies sich das Kalkül des sächsischen Ehepaares, bis heute begeisterte Camper und schon zu DDR-Zeiten oft im Zeltcaravan unterwegs, umgehend als zutreffend: Vom ersten Tag an war ihre Freizeitflotte ausgebucht. Die mietbaren „Hotelbetten auf Rädern“, sogar in der regionalen Presse vermerkt, stießen auf derart reges Interesse, dass ihre Besitzer sich schon bald entschlossen, auch ins Händlergeschäft einzusteigen.

Sommer 1991. Ein ehemaliges Konsum-Lager wird zum Firmensitz der Campingtenne. So nennt Familie Eyke ihr neues geschäftliches Domizil in Kamenz. Wo die ehemalige DDR-Handelsorganisation Konsum bis zu ihrem nachwendlichen Niedergang Lebensmittel und technische Geräte untergebracht hatte, können Reisehungrige nun aus dem Vollen schöpfen, Neufahrzeuge oder Gebrauchte erstehen sowie im Laden ihre lang gehegten Zubehörwünsche erfüllen.

Das tun sie nach Kräften. „Wir haben in der Campingtenne von Anfang an schwarze Zahlen geschrieben“, sagt Willibald Eyke. So blieb es zwei Jahre lang. Doch ein neues Problem tauchte auf: Im ehemaligen Konsum-Lager wurde es zu eng. Was tun? Ehepaar Eyke sieht sich vor die Entscheidung gestellt, zu expandieren oder aufzuhören.

Herbst 1993. Die Entscheidung ist gefällt. Im Kamenzener Ortsteil Bernbruch sind Weiden und Felder umgewidmet zu einem neuen Gewerbegebiet; dort beginnt auf 6.000 Quadratmetern Familie Eyke im September mit dem Bau ihres neuen Betriebssitzes. Auch Willibald Eyke arbeitet nun voll im



Lebendige Geschichte: Willibald und Viola Eyke erzählen Redakteurin Claudine Baldus aus neun Jahren Händlerleben.

Zukunftsperspektive: Bereits zwei Azubis fanden bei Händler Eyke einen Ausbildungsplatz. Doreen Bischof ist die dritte.



Reisemobil- und Caravangeschäft. Seine Aufgabe als temporärer Bundeswehr-Offizier ist seit Anfang 1993 beendet: Bis dahin hat er seine ehemalige NVA-Dienststelle auf Anweisung der Hardthöhe abgewickelt. „Danach gab es für mich nichts mehr zu tun. Ich wickelte mich selbst ab, indem ich die Tür schloss und ging.“ Vor der Karriere als Akte auf dem Arbeitsamt rettet ihn die Beschäftigung in der Campingtenne seiner Frau.

Frühjahr 1994. Mit Hagel, Sturm und Regen feiert Händler Eyke am 25. März Eröffnung in Bernbruch. Dort, wo der Betrieb auch heute noch residiert. Wo jeden Gast, ob Kunden oder Durchreisenden, neben zehn Gratis-Übernachtungsplätzen samt Strom, Ver- und Entsorgungsstation nicht nur

ein freundlicher Empfang, Humor und Lächeln erwarten, sondern auch kompetente Bedienung und alles, was rund um mobiles Reisen wichtig ist.

Im Angebot findet sich beispielsweise ein großes Sortiment an Zubehör auf 250 Quadratmetern Ladenfläche, übersichtlich nach Produktgruppen sortiert. Vom Sanitärbereich bis zu Campingmobiliar reicht das Spektrum an Abteilungen. Sie unterstehen der besonderen Obhut von Antje Seiffert. Die Verlobte des ältesten Eyke-Sprösslings Marco arbeitet seit 1998 im Betrieb.

Auch Marco, inzwischen 22 Jahre alt, ist nach Abschluss seiner Kfz-Mechaniker-Lehre Anfang 1999 ins elterliche Geschäft eingestiegen und betätigt sich in der Werkstatt – zusammen mit Jürgen Gurio,

Meister für Instandhaltung. Dieser DDR-Beruf, erläutert Willibald Eyke, sei das Ost-Pendant des westdeutschen Kfz-Meister-Titels gewesen. Durch Weiterbildung längst fit auch in modernster Caravanning-Technik, versorgt der Meister zusammen mit seinem Gesellen nun die Kundenfahrzeuge. An zwei Arbeitsplätzen in der 160 Quadratmeter großen Halle erledigen die beiden Profis alles von der Dichtheitsprüfung über Gas- und Bremsencheck, den Einbau einer Klima- oder Solaranlage bis hin zu Aufbaureparaturen, TÜV-Vorbereitung und -Abnahme. Spezielle Ausbauwünsche selbstverständlich auch.

Honorierte Leistung

Honoriert wird der kundenfreundliche Komplettservice im Hause Eyke durchaus: Mehr als die Hälfte der Klientel ist Stammkundschaft. Etwa 2.000 von ihnen, überwiegend aus Sachsen, fasst inzwischen die Adressenliste im PC. Und weil Zufriedenheit immer noch die beste Werbung darstellt, kommen die meisten Neukunden aufgrund von Mundpropaganda nach Kamenz. Aber auch von quasi höchster Instanz aus erfolgte längst die gebührende Resonanz auf die erbrachte Leistung. Zweimal, 1994 und 1997, erhielt Familie Eyke vom DCHV, dem Deutschen Caravan Handels-Verband e. V., deren Top-Gütesiegel als „ausgezeichneter Händlerbetrieb“.

Doch der Betrieb ruht sich auf solcherlei Lorbeeren nicht aus, sondern sucht stets nach Wegen, das Dienstleistungs-niveau weiter zu erhöhen. So ist er seit 1998 im Internet präsent, informiert unter der Adresse www.kamenz.de/firmen/eyke etwa über das ►

Händlerporträt



Kundenorientiert: Besucher finden alles, von der Profi-Werkstatt...



...bis hin zum freundlichen Lächeln.

Gebrauchtwagen-Angebot oder offeriert den Versand des Zubehörkatalogs. Zum Zweck professioneller Unternehmensplanung setzt sich die Familie außerdem regelmäßig zusammen, wertet die unter Federführung von Computerprofi Willibald erstellten Betriebsstatistiken aus und formuliert ihre kurz- bis langfristigen Ziele.

Frühjahr 1999. Als Resultat des regelmäßigen Brainstormings feiert im März ein weiteres Dienstleistungsangebot Premiere im Hause Eyke. Sein Name: Servicemobil. Die Idee: Caravanern in Not auch außerhalb der Werkstatt zu helfen. Ein Fiat-Kastenwagen, ausgebaut zur mobilen Reparaturstation, tourt nun durch die Region, um Schäden vor Ort zu beheben. Sei es ein defektes Reisemobil am Straßenrand oder ein kaputter Caravan auf dem Campingplatz – das Servicemobil leistet Hilfe, so weit es möglich ist, und erspart den Urlaubern den Verlust wertvoller Freizeitstunden.

Für das Händlerpaar Eyke selbst haben Ferien und Muße längst Seltenheitswert. Zumal beide sich nicht nur im Betrieb

engagieren, sondern auch ehrenamtlich tätig sind: Viola, seit 25 Jahren in der Freiwilligen Feuerwehr aktiv, gehört als einzige Frau dem Präsidium des Deutschen Feuerwehrverbandes an; und Willibald, Schulleitersprecher an der Schule des jüngsten Sohnes Marcel, 13, wurde 1997 in den Vorstand des Landeselternbeirats gewählt. Zum zeitlichen Aufwand dieses freiwilligen Einsatzes addieren sich pro Woche geschätzte 55 bis 65 Arbeitsstunden im Betrieb.

Dieser erwirtschaftet inzwischen, so das Ehepaar, einen Neuwagenumsatz von 40 bis 50 Exemplaren per anno. Zusammen mit dem Gebrauchtwagenverkauf – 1998 mehr als 60 Einheiten – mache der Erlös aus Fahrzeugen mittlerweile gut zwei Drittel des Gesamtumsatzes aus. „Wir könnten allerdings noch mehr Gebrauchte absetzen“, ist sich Willibald Eyke, 44, sicher: „Die Nachfrage ist da, aber der Markt ist leer geschöpft.“ Der Ostdeutsche, so die Erklärung, behalte sein Gefährt einfach länger als viele Westdeut-

sche es zu tun pflegen. Und noch einen Unterschied im jeweiligen Kundenverhalten registriert Ehepaar Eyke nach zehn Jahren deutscher Staatsvereinerung: Ihre Klientel, zwar stark interessiert an Reisemobilen, kauft letztlich doch überwiegend Caravans. Denn nicht zuletzt wegen der hohen Arbeitslosigkeit, lautet die Begründung, sitze bei den Menschen in der Lausitz das Geld nicht so locker.

Herbst 1999. Politiker verweilen auf Festakten, Soziologen referieren ihre Forschungs-

berichte zum Thema zehn Jahre Mauerfall – und Händlerfamilie Eyke aus der Lausitz zieht Bilanz. Willibald Eyke: „Wir hatten uns schnelleren Erfolg vorgestellt. Aber wir leben nun mal hier und können uns mit den Altbundesländern nicht vergleichen. Also mussten wir unsere Erwartungen drosseln, um die Motivation nicht zu verlieren.“ „Doch unzufrieden sind wir nicht“, fügt Viola Eyke hinzu, „und wir glauben, dass es weiter aufwärts geht.“

Claudine Baldus



Starparade: Neue Reisemobile von Bürstner in adrettem Outfit enthüllen Bewunderern auch ihre inneren Werte,