Im Südfeld 96, 48308 Senden
mailus@sktouristik.de
+49 (0) 2536 345 910

Portrait: Dale Howes

Mr. Traveland

Fester Händedruck, gerader Blick, die richtigen Worte bei unserem Treffen in einem angesagten Montréaler Coffeeshop, keine peinlichen Pausen. Gestatten: Dale Howes, Gründer und Besitzer von Traveland RV in Vancouver.
Text: Ole Helmhausen Fotos: H.-G. Pfaff und Rainer Schoof

Traveland, seit 2001 Partner von SK Touristik, ist eine Erfolgsgeschichte. Und bereits nach 20 Minuten plaudern mit Dales Howes erahne ich warum. "Interessante Arbeitseinstellung - in Vancouver würde dieser Kellner direkt gefeuert", kommentiert Dale Howes nüchtern die nun schon längere Abwesenheit der Bedienung während unseres Treffens in einem Coffeeshop, am Rande der kanadischen Tourismusmesse "Rendezvous Canada" in Montréal. Noch ein kurzes Kopfschütteln und dann schwelgt er weiter in Erinnerungen an seinen letzten Deutschlandtrip - vor allem an den Besuch eines Heimspiels von Borussia Dortmund.

Die manchmal - so mein Eindruck - wohl auch grimmige Leidenschaft, die ihn in der Wohnmobil-Branche nach oben getragen hat, ist nicht zu überhören, der Sinn für Details und der Stolz auf das Erreichte nicht zu übersehen. "Ich pflege zu sagen, dass jemand nur dann für mich arbeiten kann, wenn er mit einer Waschbürste umgehen kann", beantwortet er meine Frage nach seinem Arbeitsethos. Und bedankt sich trotzdem höflich für meine Wahl dieses Coffeeshops für unser Treffen. Denn "der Kaffee auf dieser Messe ist schrecklich".

Während der nächsten zwei Cappuccinos entsteht also das Porträt eines Unternehmens, das bis heute eng mit der Persönlichkeit seines Gründers verflochten ist. 1977 begann Howes aus einem Mietshaus in Abbotsford heraus mit dem Verkauf von Trailern der Marke Travelaire. Das ging so lange gut, bis sein Partner beim Entleeren einer Propangasflasche das Haus abfackelte. "Ist bis heute mein bester Freund", schmunzelt Dale, als habe es sich damals um eine Feuertaufe gehandelt.

Tatsächlich stellten die beiden wenig später eine entscheidende Weiche. 1979 kauften sie die Konkurrenz aus dem Rennen und waren damit stolze Besitzer von zwei Travelaire-Stationen. Die nächsten Jahre galt es, das junge Unternehmen sicher durch die raue See der nordamerikanischen Wirtschaft zu navigieren. "Die frühen Achtziger waren nicht einfach", erinnert sich Howes, und für einen Moment wirkt er, als wecke er diese Erinnerung gar nicht gern. "Wir hatten gerade etwas Land gekauft, um uns zu vergrößern, dann schlugen die Banken mit 20-prozentigen Zinssätzen zu. Viele Freunde gingen damals pleite."

Doch irgendwie gelang es ihm, auch diese Klippen zu umschiffen. 1986 setzte die Expo Vancouver auf die Landkarte, im Jahr darauf zog der Wohnmobil-Verkauf auch für Traveland wieder an. Das Unternehmen errichtete und bezog 1994 seinen heutigen Standort in Langley, den über 3000 Quadratmeter großen Superstore am Langley Bypass. "Wir haben noch das Land daneben gepachtet, aber selbst mit insgesamt 32.000 Quadratmetern platzen wir inzwischen aus allen Nähten", schüttelt Howes den Kopf. 1995 stieg man ins Vermietungsgeschäft ein. Zu diesem Zeitpunkt besaß Traveland bereits eine große Verkaufsflotte. "Wir hatten keine Ahnung vom Vermietgeschäft", lächelt Howes. "Meine Controllerin kam aus der Schweiz, sprach also Deutsch, und ich sagte, geh zum Rendezvous Canada und schließ Kontakte mit deutschen Reiseveranstaltern. Und sie sagte, sie hätte doch gar keine Ahnung vom Tourismus. Und so gingen wir zwei Ahnungslosen zusammen auf die Messe."

Schnell erkannte Howes, dass der Mietmarkt für Wohnmobile größer war als angenommen. Die Zahl der Mietmobile wurde von zehn auf 20 verdoppelt und stieg im Jahr darauf auf 40. "Das war 1997, glaube ich. In dem Jahr lernte ich auch Rainer Schoof von SK Touristik kennen." Die Chemie zwischen beiden stimmte und zusammen stellten sie sich einer neuen Herausforderung "Traveland RV Rentals". "Anders als andere Anbieter hatte ich nur eine Basis, nämlich die in Langley. Das stellte sich für mich zunächst als Nachteil dar, weil europäische Reiseveranstalter lieber Wohnmobilvermieter mit Stationen in ganz Kanada auf ihre Katalogseiten stellten. Und die Kunden glaubten, dass sie bei einem One-Way-Trip von A nach B mehr von Kanada sähen."

SK Touristik sei damals der einzige deutsche Veranstalter gewesen, der das Potenzial von Traveland sofort erkannte. Und das bestärkte Howes darin, den eingeschlagenen Weg weiterzugehen, den scheinbaren Nachteil in einen Vorteil umzuwandeln und konsequent weiter am Alleinstellungsmerkmal der besonderen Detail-Qualität zu basteln. Die Idee war, die neuesten Wohnmobile auf dem Markt anzubieten. Als Käufer, Besitzer und Wiederverkäufer seiner eigenen Wohnmobil-Flotte genoss er die dazu nötige Unabhängigkeit. "Während andere ihre Flotte jeweils drei Jahre halten mussten, begann ich damit, jedes Jahr die Hälfte meiner gesamten Flotte zu verkaufen und direkt

zu erneuern."

Damit hatte Traveland das erste wichtige Ziel erreicht und konnte nun jedes Jahr die neuesten Mobile der Branche anbieten. Die Honorierung durch die Kunden ließ nicht lange auf sich warten. Kein Wunder in den Augen des Traveland-Chefs. Für ihn ist ein Miet-Wohnmobil kein Hotelzimmer, das man bei Nichtgefallen einfach wieder verlassen kann. "Es ist eher wie ein Kreuzfahrtschiff - da kannst du eine ganze Weile nicht von Bord. Deshalb muss es sauber und verlässlich sein!"

Das Feedback der Kunden bestätigt Howes. Auf einem der Kanadatage von SK Touristik sei er einmal einer jungen Frau begegnet, die sich für einen Traumurlaub bedankte und von ihrem mitreisenden Vater erzählte. Dessen lebenslanger Traum sei es gewesen, einmal mit dem Wohnmobil durch Kanada zu reisen. "Stell Dir vor, nun kommt er endlich nach Kanada, und dann kriegt er eine klappernde 100.000-Kilometer-Schrottkiste! Das gibt es bei Traveland nicht."

An der Qualität des Produkts wird stetig weiter gefeilt. Slideouts, elektrisch ausfahrbahre Treppen, Markisen und vieles mehr kamen dazu. Bei jeder Neuerung, erinnert sich Howes, seien die Zulieferer zunächst immer skeptisch gewesen. Zu kompliziert, zu empfindlich, zu reparaturanfällig. "Das Gegenteil war der Fall", lächelt Howes und erzählt dann fast ein bisschen stolz, wie seine Kunden bis heute die derart ausgerüsteten Appartements auf Rädern zu den ihren machen, sie hegen und pflegen und im Top-Zustand wieder abliefern.
Heute ist die Mietflotte von Traveland etwa 200 Fahrzeuge stark. Zur Auswahl stehen Camper Vans, Motorhomes und Trucks & 5th-Wheels, also Trucks mit sieben bis zehn Meter langen Aufliegern. Viele Vans und Mobile fahren auf Mercedes-Chassis. Und doch beträgt der Anteil des Mietgeschäfts am Gesamtunternehmen gerade einmal 15 Prozent. "Der Verkauf ist der Motor, der unser Schiff vorantreibt", drückt es Howes aus. Nur der eigene starke Verkauf garantiere den kontinuierlichen Austausch der Mietflotte und damit deren gleichbleibende Qualität.

Howes selbst tritt nun, mit Anfang sechzig, etwas kürzer. Seine drei Söhne übernehmen immer mehr das Tagesgeschäft. "Keine Sorge, ich bin weiter an Bord. Aber es ist wirklich schön, ein bisschen mehr Zeit für seine Hobbies zu haben." Und die heißen Enkelkinder, schnelle Autos und Pferde. Neben Viper und Mercedes parkt seit neuestem ein Tesla, wenn es für Howes zum Entschleunigen auf dem Rücken der eigenen Quarterhorses zum Ranchausritt mit seinen Söhnen geht. Sorgen um Arbeitsmoral und Geschäftsverständnis des Nachwuchses macht er sich keine. "Mein ältester Sohn Shaun ist jetzt 34. Mit 14 fing er bereits neben der Schule bei uns an. Ja, natürlich, an der Waschbürste!"