

PRAXISTIPPS

Wohn- und Campmobile
in Nordamerika

- ▶ Nicht mit dem Camper nach Downtown San Francisco! Dort gibt es kaum Parkplätze – und wenn, sind sie extrem teuer.
- ▶ Anders ist es in Las Vegas: Die großen Hotels dort bieten kostenlose Parkplätze speziell für „oversized vehicles“. Ansonsten gibt es gute Campgrounds.
- ▶ Camping-Plätze müssen nicht reserviert werden – außer an Wochenenden im Juli und August.
- ▶ Nicht nachts fahren. Bis 17 Uhr am Campground sein.
- ▶ Highway No. 1 von San Francisco nach Los Angeles immer von Nord nach Süd fahren. Dann ist man auf der Pazifikseite und kann bequem die vielen Viewpoints nutzen.
- ▶ Staatliche Campgrounds kosten mit 15 bis 30 US-Dollar pro Fahrzeug im Schnitt nur halb so viel wie private, bieten aber deutlich weniger Komfort.
- ▶ Die Kautionskarte hinterlegt werden.
- ▶ Koffer können an der Mietstation verbleiben, es sei denn, es handelt sich um Einwegmieten.
- ▶ Zeit lassen bei der Übernahme, alles fragen, was man wissen muss.
- ▶ Kindersitze immer extra anfragen.
- ▶ Einziger Anbieter mit Markisen am Motorhome ist Road Bear.
- ▶ Alle All-inclusive-Angebote im Katalog von ADAC Reisen können auch über Dertour gebucht werden.
- ▶ Slide-out-Fahrzeuge sind meist teurer, vergrößern aber das Fahrzeug im Wohnteil erheblich.
- ▶ Viele Vermieter bieten bereits Navigationssysteme an, aber nicht alle.
- ▶ Die klassischen Routen führen durch den Südwesten der USA und den Westen Kanadas.

Freiheit on the Road

Ferngespräch Wohn- und Campmobile USA/Kanada:

Das Geschäft lohnt sich, erfordert aber einen genauen Blick auf die Details



Fotos: mg, Dertour (4)

Wo wollen deutsche Campmobil-Fans hin? Auf den „German Circle“ zwischen San Francisco und Las Vegas

Freiburg. Er gilt als der Top-Experte in Deutschland. Und er sorgte beim 58. Ferngespräch von Dertour und touristik aktuell Mitte April in Freiburg für eine Informationsflut, die von den 50 Reiseexperten begeistert aufgenommen wurde. „Am liebsten würden wir Horst Engel für unsere nächste Reisemesse verpflichten“, sagt Jessica Killius vom Freiburger Derpart ADAC Reisebüro. Seit 37 Jahren ist Engel beim DER, seit 30 Jahren kümmert er sich um Wohn- und Campmobile in Nordamerika. Der Unterschied ist schnell erklärt: Bei Wohnmobilen ist der Fahrerraum mit dem Wohnraum verbunden (Motorhome), bei Campmobilen (Pick-up-Camper) sind beide Teile voneinander getrennt. Alternativ dazu gibt es die kleinen Vans. „Das sind typisch europäische Camping-Busse“, erklärt Engel. Alle zusammen würden in Deutschland einfach „Camper“ genannt, in Nordamerika sind es RVs, Recreational Vehicles.

Ein beratungsintensives Produkt

Egal, was der Kunde bucht: Camper sind ein beratungsintensives Produkt. „Und genau das ist die Chance für Reisebüros“, weiß Engel. Denn viele Wohnmobilkunden bei Dertour sind Einsteiger – und buchen ihr Fahrzeug nicht einfach so im Internet. Tun sie es doch, können sie vor Ort schnell ihr blaues Wunder erleben. Das

fängt etwa bei der Routenplanung von Kanada-Reisen an: Die Fähre an der Westküste durch die Inside-Passage, erzählt Engel, sollte immer an den Anfang der Tour gelegt werden. Denn das Schiff fährt nur alle zwei Tage – und Camper-Fahrer lieben die Freiheit „on the road“. Wer aber in der Hochsaison den Slot verpasst, muss über Land fahren. Und verpasst im dümmsten Fall den Heimflug.

Wichtig bei dieser Fähre sei zudem, beim Buchen die maximale Länge in Feet der jeweiligen Fahrzeugkategorie einzubuchen. „Da gibt es Unterschiede von über einem Meter. Wenn das Fahrzeug zu lang ist, passt es nicht aufs Schiff“, warnt Engel.

Der Manager weiß freilich genau, wie kleinlich manche Urlauber aufs Geld schauen. Und gab in Freiburg entsprechende Tipps. So sei es bei Touren durch den Südwesten der USA fast immer preiswerter, das Fahrzeug in Las Vegas oder Los Angeles zu mieten. In Kanada sei Calgary durch günstigere Steuern preiswerter als Vancouver, bei einem guten Kurs zum US-Dollar biete sich als Alternative Seattle an.

Kein Blatt vor den Mund nahm Engel bei den viel gepriesenen All-inclusive-Angeboten: Sie seien vor allem im Premiumbereich attraktiv. „Doch muss man genau hinschauen, was zum jeweiligen Zeitpunkt günstiger ist.“ Kunden, die viel Wert auf einen Kom-

plettpreis legen, könne man AI immer anbieten: „Dann gibt es keine weiteren Zusatzkosten vor Ort.“

Nichts falsch machen können Kunden von Dertour bei der Haftpflicht: Im Gegensatz zu den meisten anderen Veranstaltern erhöht die Rewe-Marke durch eine Zusatzversicherung die Deckungssumme der Vermieter auf mindestens 1,7 Millionen Euro.

Meilenpakete empfohlen

Zudem kann der Urlauber Meilenpakete kaufen, die es vor Ort nicht gibt: „Hier sollten bei der Routenplanung eher noch ein paar Meilen draufgepackt werden, um vor Ort nicht unnötig zuzahlen zu müssen“, gab Engel den Reiseverkäufern mit auf den Weg. Denn Camper-Kunden lieben die Freiheit: „Die fahren nochmal links und nochmal rechts – und schon stehen 500 Meilen mehr auf dem Tacho.“

Wichtig war dem Camper-Experten beim jüngsten Ferngespräch auch der Hinweis, dass die Camper-Saison 2012 für die USA und Kanada bereits im Juli 2011 beginnt. Denn dann kommt Dertour mit einem Frühbucherprospekt auf den Markt, dessen Specials im Hauptkatalog „definitiv“ nicht mehr auftauchen. „Rechtzeitiges Buchen ist bei diesem Produkt ohnehin immer gut. Denn irgendwann sind die Camper fast ausgebucht.“

Matthias Gürtler



Individueller geht Urlaub kaum: Unterwegs in den Wüsten des Südwestens der USA



Jessica Killius und Ali Tokgöz vom Derpart ADAC Reisebüro Freiburg im Gespräch mit Dertour-Manager Horst Engel



Abseits der Wüsten: Mit dem Wohnmobil ist (fast) alles erreichbar