

MI-MOBILE: GENERATIONSWECHSEL

Jahr der großen Veränderungen



Familie: Die drei Chefs von Mi-Mobile brüten über Bauplänen.

Bei Mi-Mobile, laut eigenem Bekunden größter Eura-Mobil-Händler und Vermieter mit Firmensitz in Grunbach, 20 Kilometer östlich von Stuttgart, steht ein Generationswechsel an. Das Geschäftsführerpaar Gudrun Münzenmaier, 61, und Matthias Sprenger, 67, übergibt nach 30 Jahren Schritt für Schritt die Verantwortung an

seine Tochter Lisa Sprenger (siehe Interview unten). Am 2. Februar 2022 hat die 24-Jährige die ersten 25 Prozent an dem Handelsbetrieb übernommen. In den kommenden Monaten, Lisa Sprenger hat noch eine Masterarbeit zu absolvieren, unterstützen ihre Eltern die Junior-Chefin, öffnen Türen und ebnen Wege.

Das zunächst größte Projekt dürfte der Umzug von Werkstatt und Lager in das acht Kilometer entfernte Breuningsweiler sein. Dort hat Mi-Mobile die Halle eines ehemaligen Bauhofs samt 3.000 Quadratmeter großem Grundstück gekauft. Nach Umbauten sollen hier ab Juni 2022 fünf zusätzliche zu den in Grunbach vorhandenen drei Werkstattspuren den Kundenansturm bewältigen. Dazu sucht das Unternehmen noch Mitarbeiter, vor allem Monteure. Verkauf und Vermietung sollen weiterhin in Grunbach stattfinden.

Die Suche nach Personal gestaltet Mi-Mobile auch online über Videos, die bei YouTube laufen. Hier wirbt Lisa Sprenger um neue Mitarbeiter. Dieses Rezept lässt hoffen: Schon mit der Präsentation neuer Reisemobile auf diesem Online-Weg hat die junge Chefin einige Erfolge zu verbuchen – und ihren Bekanntheitsgrad in der Kundschaft spürbar verbessert. cgp

INTERVIEW: LISA SPRENGER

„LERNEN, STRATEGISCH ZU DENKEN“

Die 24-Jährige Junior-Chefin spricht über den Generationswechsel bei Mi-Mobile. Und verrät, warum sie mit ihren Eltern gerne Gesellschaftsspiele spielt.

RMI: Frau Sprenger, als sehr junge Chefin übernehmen Sie nun nach und nach einen florierenden Handelsbetrieb. Haben Sie keine Manschetten davor?

Nein. Ich habe mein halbes Leben in der Firma zugebracht und kenne alles genau. Außerdem sind Mama und Papa auch noch da, die mir mit Rat und Tat zur Seite stehen. Und unsere Mitarbeiter haben mir kürzlich eine Flasche Sekt auf den Schreibtisch gestellt mit einer Glückwunschkarte an „Chefin Lisa“. Da habe ich mich gefreut.

RMI: Was wollen Sie denn anders machen, als es bisher bei Mi-Mobile üblich war?

Ich möchte die Digitalisierung vorantreiben, um damit interne Prozesse zu beschleunigen. Das wirkt durch noch mehr Online-Vertriebsstrukturen nach außen. Damit können wir zusätzliche Kunden gewinnen. Außerdem möchte ich erreichen, dass unsere Mitarbeiter weniger Überstunden machen müssen. Insgesamt sehe ich viele Möglichkeiten, die Effizienz zu verbessern.

RMI: Sie werben für neue Mitarbeiter auf YouTube und stellen in Videos neue Reisemobile vor. Warum wählen Sie diesen Weg?

Weil durch Corona viele Messen ausgefallen sind, sind wir auf die Idee gekommen. Ich war skeptisch, aber mein Vater hat mir geraten: Verkaufe der Kamera das Reisemobil wie einem Kunden. Das hat geklappt, und die Resonanz fällt sehr positiv aus.

RMI: Wo haben Sie gelernt, Reisemobile zu verkaufen?

Auf Messen wie dem Caravan Salon und der CMT. Da habe ich mit meinem Papa immer einen spielerischen Wettstreit, wer von uns mehr verkauft. Das ist dann wie zu Hause: In der Familie spielen wir viel. Dabei lernen wir, strategisch zu denken – aber auch, mal zu verlieren.



Fotos: Claus-Georg Petri