



DAHEIM

— Das MORELO Kundenmagazin —



— SEITE 2 - 5 —

SIBIRIEN UND ZURÜCK

Rolf und Luise Röske waren mit ihrem MORELO drei Monate in Sibirien und der Mongolei unterwegs.

— SEITE 6 —

ZEITREISE FALTCARAVAN

Ein Anhänger mit Kulttransport findet seinen Weg in die MORELO Ausstellungshalle.

— SEITE 9 —

DÜRFEN WIR VORSTELLEN?

MORELO Mitarbeiter Robert Crispens im exklusiven Interview

— SEITE 8 —

ZEIT ZUM ANFEUERN

Auch für Reisemobilisten heißt es: Die Grillzeit kann kommen!

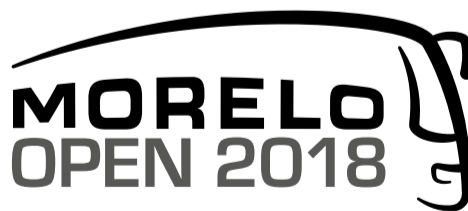
WILLKOMMEN DAHEIM!

Die MORELO OPEN 2018 - ein First Class Wochenende in Schlüsselfeld

Jedes Jahr, pünktlich zum Himmel-fahrtswochenende, finden die MORELO OPEN statt. In der Vergangenheit waren wir überrascht, wie viel Spaß wir selbst hatten - trotz der Arbeit vor und während der Veranstaltung. Überwältigt von durchweg positivem Feedback, wissen wir, dass die Stimmung auch unter unseren Gästen großartig war. Kein Wunder, dass die Besucherzahl jährlich steigt.

Bereits Anfang April waren für die MORELO OPEN 2018 knapp 400 Fahrzeuge angemeldet. Wir freuen uns darauf, gemeinsam mit Ihnen zu feiern und empfehlen, die Erwartungen ruhig etwas höher zu schrauben. Die Neu- und Gebrauchtwagenausstellung, Workshops, Werksführungen, Ausflüge, Wanderungen, gemeinsame Abendessen, ein

Bauchredner und verschiedene Show-acts, die Cocktails unserer legendären BRENNBAR sind nur einige Highlights, die uns und Sie erwarten. Ob wir das 2019 toppen können? Finden Sie es am besten selbst heraus - Sie sind schon jetzt herzlich eingeladen!



DAS GESAMTE TEAM VON MORELO HEISST SIE GANZ HERZLICH WILLKOMMEN DAHEIM!



SIBIRIEN UND ZURÜCK

„Eine unvergessliche Reise
mit unserem MORELO MANOR“



**BRANDORT INTERVIEWTE
ROLF UND LUISE RÖSKE**
ZU IHRER DREIMONATIGEN
TOUR DURCH SIBIRIEN UND
DIE MONGOLEI

WICHTIG FÜR IHRE SIBIRIEN-TOUR

- + ein Reiseführer, der nicht nur die Landessprache beherrscht, sondern auch die Mentalität der Einheimischen kennt
- + eine russische Pre-Paid-Karte für Ihr Handy
- + First Class Fahrzeug-Technik
- + viel Zeit und Abenteuerlust



BRANDORT: Herr und Frau Röske, schön, dass Sie Zeit gefunden haben, uns hier in Schlüsselfeld zu treffen. Bevor Sie von Ihrer Sibirien-Reise berichten, stellen Sie sich doch kurz vor.

Rolf Röske: Wir (Jahrgang 1947 und 49) kommen aus Norddeutschland; Lilienthal bei Bremen. Bis vor 10 Jahren sind wir selbstständig in der stationären Altenpflege tätig gewesen.

BRANDORT: Sie hatten ein Pflegeheim?

Rolf Röske: Ja, mehrere. Vollstationäre Altenpflegeeinrichtungen, nicht allein, sondern mit Gesellschaftern. Irgendwann mussten wir überlegen: Sollten wir investieren, um das Geschäft zukunftsicher zu machen oder gibt es Alternativen? Da haben wir keine Chance mehr gesehen, die Kredite, die wir brauchen, in vernünftiger Zeit zurückzahlen zu können. Also haben wir einen Schlussstrich gezogen und verkauft. Meine Frau war dann fünf Jahre in der ambulanten Pflege tätig, ich war dann schon im Ruhestand. Morgens habe ich dann gelbe Zettel bekommen, auf denen stand, was ich machen sollte (*lacht*); das musste ich abhaken und abends wieder abgeben.

Aber zum Camping: Unsere Kinder sind mit Camping im Wohnwagen groß geworden. Die zwei Kinder gehörten dazu.

Luike Röske: (*lacht*) Ja, aber wir hatten auch eine Wohnung, also nicht nur den Wohnwagen

BRANDORT: Haben Sie schon gecamppt, bevor Sie sich kennengelernt haben?

Rolf Röske: Nein, als wir in Naila (Oberfranken) gewohnt haben, hat es eine Steuerrückzahlung gegeben und dann kam der erste Wohnwagen. Das ging so weiter, bis wir uns selbstständig gemacht und alles wieder verkauft haben. Ich habe gedacht, wir machen nie wieder Urlaub, wir arbeiten nur noch. Das war auch ganz lange so. Dann kam aber nach und nach wieder der Unruhefaktor und mit ihm das erste Wohnmobil. Das ist jetzt bereits das fünfte.

BRANDORT: Was hatten Sie vorher?

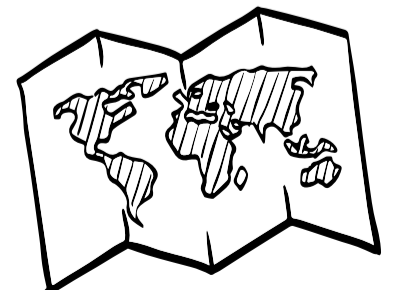
Luike Röske: Wir hatten vorher Eura, HYMER, RMB, dann einen Phoenix und jetzt unseren MORELO.

Rolf Röske: Der RMB war auf MAN-Basis, den sich ein Werftbesitzer aus Hamburg hat ausbauen lassen. Aber der Motor rutschte dann auf die rote Liste und da

wollt ich dann doch nicht mehr. Danach kam der Phoenix und dann MORELO. Das war Zufall. 2013 im Herbst besuchten wir die ABF Messe in Hannover und haben dort einen MORELO Mitarbeiter kennen gelernt und einen guten Preis machen können. Dann haben die für uns einen MANOR hergestellt und mich freitags immer über den Zwischenstand informiert. Das war toll, würde es heute aber wahrscheinlich nicht mehr geben.

BRANDORT: Spannend, Sie haben jetzt ganz viele Marken ausprobiert, warum sind Sie nicht bei einer Marke geblieben?

Rolf Röske: RMB war ein Zufallsfund, der stand gebraucht beim Händler und hat uns von innen gut gefallen, dass wir gesagt haben „Das machen wir“.





Luise Röske: Und beim Phoenix gab es keine Veränderungen mehr. Als wir ein neues Fahrzeug kaufen wollten, war das mit unserem identisch.

Rolf Röske: Ja, man erkannte von innen noch den Phoenix von vor fünf Jahren; wenn man jetzt in den Neuen reinschaut, haben sich aber Kleinigkeiten verändert, mehr Licht, mehr Chrom.

Außerdem wollte ich neue Technik haben und das Ganze sollte der aktuellen Abgasverordnung entsprechen. Das fand ich bei MORELO gut, dazu hat uns das Fahrzeug von der Linienführung überzeugt. MORELO ist also deutlich schlichter, hat eine klarere Linienführung, was das Innere angeht und das gefällt uns.

Luise Röske: Und es war auch einiges möglich, sodass wir noch einzelne Komponenten haben konnten. Diesen besonderen Tisch zum Beispiel.

Rolf Röske: Der Mitarbeiter hat sich richtig viel Mühe gegeben. Somit haben wir erste gute Erfahrungen gemacht mit dem MORELO Unternehmen und dann viele weite Touren mit dem MANOR.

BRANDORT: Wie lange haben Sie sich denn damit beschäftigt, seitdem Sie zum ersten Mal von MORELO gehört haben und bis es letztendlich zum Kauf gekommen ist?

Luise Röske: Dauert bei dir nicht lange.

Rolf Röske: Ja, ist ja gut. (lacht) Ich könnte jetzt auch raus gehen und einfach einen nehmen, aber das will meine Frau nicht. Also, ein halbes Jahr hat das gedauert. Wir müssen ja erst mal übereinstimmen „Wollen wir, wollen wir nicht?“ Und dann auf die Suche gehen, woher man ein bisschen Geld bekommt.

BRANDORT: Auf der ABF gesehen und auf dem Caravan-Salon gekauft?

Rolf Röske: Nicht direkt. Ich hole mir schon vorher Informationen aus der Literatur, aus Internetforen, schaue auf der Straße oder gehe auch mal zum Händler. Auf einer Messe kommt es ganz stark darauf an, wen Sie treffen, wie zugewandt er ist und wie viel Interesse er hat, jemanden zu informieren oder ob er nur verkaufen will.

Luise Röske: Manche sind auch gar nicht so informiert. Also, wenn du auf der Messe bist, bekommst du nicht die Auskunft, die du brauchst. Da haben wir ja vorher schon viel gelesen, du weißt viel mehr.

Rolf Röske: Wenn ich auf die Messe gehe und mir ein Fahrzeug anschau, habe ich schon einen Bodensatz an Informationen. Da könnte ich denen, die da rumhüpfen, noch was erzählen, zu Komponenten, Batterien usw. Da war der Herr von MORELO deutlich anders, sehr zugewandt und hat gemeint „Sagen Sie doch mal, was Sie wollen und dann schauen wir, was wir hinkriegen.“ Und wir haben eine Menge hingekriegt. Wir haben PALACE-Zubehör integrieren können, das war schon gut.

Mit dem MANOR haben wir angefangen, große Touren zu machen. Erst Westeuropa, das können wir alleine. Da suche ich mir Leute aus dem Freundes- oder Bekanntenkreis. Da brauche ich keine Guides. Mit dem MANOR haben wir angefangen, große Touren zu machen. Aber Marokko haben wir dann geführt gemacht. Dort waren wir zuletzt 2016.

BRANDORT: Über den Winter?

Luise Röske: Nein, das ist nicht so unser Ding. Überwintern, immer auf dem gleichen Platz mit den gleichen Nachbarn und alles ist so eng.

Rolf Röske: Wir haben dreimal eine ca. 30-tägige Tour mitgemacht. Die dritte Tour fand dann sozusagen mit Freunden aus den ersten beiden Touren statt. Jetzt würde ich mir Marokko auch alleine zutrauen.



**MODERNE METROPOLEN,
ATEMRAUBENDE WEITE,
TRADITIONSVERBUNDENE
EINWOHNER – SIBIRIEN ZEIGT
SICH ABWECHSLUNGSREICH**



**„BESONDERS BEI DEN ÄLTEREN
RUSSEN FEHLT DIE MIMIK
UND DAS LÄCHELN.“**

**„WIR ERLEBEN
EIN SCHAFFENDES
RUSSLAND; ES WIRD
IN VIELEN STÄDTEN
GEBAUT, WAS DIE
FREIEN FLÄCHEN
HERGEBEN.“**



Ja, und dann kam die Mongolei ins Gespräch. 2015 haben wir eine Tour gemacht über Murmansk, von Moskau nordwärts nach Kirkenes (Norwegen) hoch, denn Freunde von uns waren schon in Sibirien unterwegs und haben uns vor den schlechten Straßen jenseits des Urals gewarnt. Aber nun haben wir doch

diese Tour gemacht – geführt. Durch Russland können wir nicht alleine fahren: Sprachbarriere, Schriftbarriere

und Mentalitätsbarriere. Wenn Sie dort hin fahren, müssen Sie sich schon auf die Mentalität der Leute einstellen können oder jemanden haben, der vermittelt. Haben wir in beiden Fällen gehabt.

BRANDORT: Was meinen Sie da genau? Also die Mentalität?

Rolf Röske: Also die Sprachbarriere: Mit Deutsch kommen Sie weiter als mit Englisch. Das ist gut. Aber was die Mentalität betrifft, das sehen Sie schon, wenn Sie durch die Städte und die Ortschaften gehen, den Umgang mit Ressourcen und Werten betreffend. Es sieht manchmal so schlimm aus.

BRANDORT: Liegt viel Müll herum?

Rolf Röske: Es ist ungepflegt, weil die so viel damit zu tun haben, ihr eigenes Leben zu organisieren, dass gar keine Zeit und Lust besteht, sich um einen sauberen Garten oder ein sauberes Haus zu kümmern. Und zum Umgang mit Ressourcen und mit Werten: Wir haben zuvor einige Erfahrungen mit Osteuropäern gemacht. Ich habe über Jahre Hilfsaktionen für Moldawien organisiert, Hilfsgüter gesammelt und selber hingebacht. Es ist so unendlich schwierig, Bestätigung, Anerkennung oder Dankbarkeit zu erhalten. Sie gehen hin und überreichen jemandem das Geschenk und blicken in

ein ausdrucksloses Gesicht. Uns ist es ganz oft so gegangen, zuletzt vor zwei Jahren in Albanien. Wir überreichen etwas, sagen „Das haben wir für euch mitgebracht“, und es wird genommen und weggesteckt.

Luise Röske: Das ist besonders bei den älteren Russen so, da ist keine Mimik und auch kein Lächeln. Da kommt irgendwie nix. Man kann das nicht zuordnen.

BRANDORT: Diese Geselligkeit, die man in Deutschland kennt, ein Stück weit Offenheit, ist dort erst einmal nicht gegeben?

Luise Röske: Bei den Jüngeren vielleicht. Du hast zum Beispiel einer Frau die Tür aufgehalten im Laden.

Rolf Röske: Und sie geht da durch ohne Blickkontakt, ohne Reaktion, nach dem Motto „Das ist ja wohl normal, dass du mir die Tür aufhältst.“

Luise Röske: Man denkt dann, das ist abweisend.

Rolf Röske: Auf der anderen Seite, als wir in einem anderen Laden unsere Sachen auf das Band gelegt haben, fragte die Kassiererin vorm Bezahlen etwas. Ich weiß natürlich nicht was; sie fragt nochmal, ich sage „Weiß ich nicht, verstehe ich nicht“, und dann kommt von hinten eine Frau zu uns und legt ihre Kundenkarte hin und schon haben wir 15 % Abzug bekommen. Sowas gibt es auch, aber das ist die Ausnahme.

Luise Röske: Ich denke, besonders die Älteren haben keine Mimik, ich glaube, die sind sehr verschlossen.

Rolf Röske: Für solche Situationen benötigt man einen Mittler. Den hatten wir auf der ersten Nordfahrt in Murmansk und auch jetzt: Ein Kirgise hat diese Tour geleitet. Um 18.00 Uhr war immer Treffpunkt aller Fahrer am Zielort, wozu man dann immer kleine Gläser für diese wasserhelle Flüssigkeit mitbringen musste. Sie wissen schon, was das ist. So haben

wir gelernt, wie viele verschiedene Sorten Wodka es gibt und dass man ihn zimmerwarm trinkt. Bei den Treffen haben wir uns erzählt, wie es uns tagsüber ergangen ist, als wir einkaufen waren und daraufhin hat Alex uns erklärt – oder es zumindest versucht – wieso das so und nicht anders war. Das war schon sehr hilfreich. Als wir dann in der Mongolei waren, konnten wir das auch schon viel besser einordnen.

Luise Röske: Und wir haben uns davon dann nicht mehr beeindrucken lassen. Irgendwie ist das ja irritierend, wenn man nett und freundlich ist und dann kommt so gar nichts zurück.

BRANDORT: Sie konnten also in die Gesellschaft auch nie so richtig eindringen. Sind Sie da eingeladen worden?

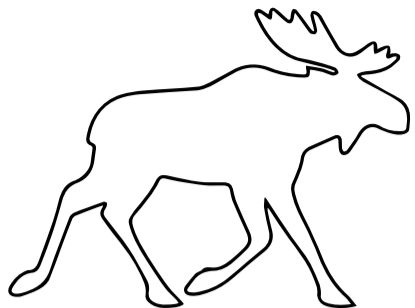
Rolf Röske: Nur einmal bei diesem Reiseleiter. In Weißrussland gab es eine Touristenattraktion mit Folklore, Gesang usw. Was wir da gesehen und gehört haben, war ganz toll. Aber Kontakt zur Bevölkerung hatten wir nicht. Und je weiter man Richtung Zielort kommt, von uns aus gesehen hinter dem Ural, desto rustikaler wurden die Übernachtungsmöglichkeiten. Ab dem Ural gibt es eigentlich nur noch LKW-Rasthöfe. Wenn wir nicht unseren MORELO gehabt hätten, hätte ich diese Reise mit meiner Frau nicht machen können.

Luise Röske: Aber die mit dem Kastenwagen haben es auch gewagt, die hatten auch nicht alles da.

Rolf Röske: Das war schon rustikal und einfach, das muss man schon wissen, wenn man so eine Tour macht.

BRANDORT: Hatten Sie das Gefühl, dass es gefährlich ist?

Das beantwortet Herr Röske in der nächsten Ausgabe...



TYPISCH SIBIRISCH?

Fakten und Eigenarten

Im weitesten Sinne versteht man unter **Sibirien** den zu Russland gehörenden Norden Asiens. Das Gebiet erstreckt sich 7.000 km vom Ural bis zum Pazifik in westöstlicher Richtung und 3.500 km vom Arktischen Ozean bis zu den Grenzen von China und der Mongolei. Mit 38 Millionen Einwohnern ist das Gebiet recht schwach besiedelt - zum Großteil mit Russen sowie den sogenannten indigenen Völkern. Deshalb gibt es auch keine Traditionen oder kulturelle Eigenheiten, die als typisch sibirisch gelten. Mit Sibirien verbindet man Weite, ganzjährige Kälte, Straflager, vielleicht auch noch den Baikalsee, Jurten und sibirische Pferde. Entgegen der weit ver-

breiteten Annahme, gibt es in Sibirien durchaus Sommertage, an denen das Thermometer bis auf über 30° Celsius steigt. Dass Sie in Sibirien als Tourist wahrscheinlich nur selten mit einem Lächeln begrüßt werden, könnte Sie ebenfalls überraschen.

In Sibirien bzw. Russland allgemein fällt auf, dass die Menschen in der Öffentlichkeit äußerst verschlossen wirken und zurückhaltend, ja sogar ruppig agieren. Blickkontakt, Lächeln, ausgeprägte Gefühlsäußerungen, sehr verbindliches Auftreten oder lautes Sprechen gehören eher in den privaten Bereich und werden deshalb auch als seltsam interpretiert, wenn sie an Touristen wahrgenommen werden. Sollte man wider Erwarten die Möglichkeit ha-

ben, Russen privat zu beobachten, wird man sie als sehr herzlich, überschwänglich, nahezu theatralisch wahrnehmen.

Übrigens gilt eine Einladung nach Hause nicht als Selbstverständnis, sondern ist als große Ehre zu betrachten und deshalb unbedingt anzunehmen.

Vermeiden Sie beim Besuch eine Begrüßung über die Türschwelle hinweg, denn das bringt Unglück. Tragen Sie keine Straßenschuhe, sondern wechseln Sie zu den meist angebotenen Besucherhausschuhen oder gehen Sie auf Socken und erscheinen Sie nie ohne ein Gastgeschenk. Dass Sie satt sind, signalisieren Sie, indem Sie einen kleinen Rest auf dem Teller lassen, sonst wird Ihnen nachgelegt.

„GELBE BLUMEN ALS GASTGESCHENK BRINGEN UNGLÜCK.“

halb unbedingt anzunehmen. Vermeiden Sie beim Besuch eine Begrüßung über die Türschwelle hinweg, denn das bringt Unglück.

Tragen Sie keine Straßenschuhe, sondern wechseln Sie zu den meist angebotenen Besucherhausschuhen oder gehen Sie auf Socken und erscheinen Sie nie ohne ein Gastgeschenk. Dass Sie satt sind, signalisieren Sie, indem Sie einen kleinen Rest auf dem Teller lassen, sonst wird Ihnen nachgelegt.



UNSER TIPP

Geben Sie sich in der Öffentlichkeit lieber zurückhaltend und sprechen Sie eher leise. Lächeln, Blickkontakt und besondere Herzlichkeit gehören in Russland in den privaten Bereich.

EXPERTENTIPP

www.ten-haaft.de

„MADE IN GERMANY“
UND MIT 3-JÄHRIGER
HERSTELLERGARANTIE!

tenHaaft
Innovative Mobile Technology



Die Firma **ten Haaft GmbH** wurde vor etwa 30 Jahren gegründet. Heute befindet sich das Unternehmen am 2016 neu bezogenen Firmenstandort in Süddeutschland, in der Nähe von Pforzheim. Hier sind Entwicklung, Produktion, Vertrieb und Zentralservice unter einem Dach vereint.

Mit der Entwicklung der ersten Oyster® im Jahre 1992 legte ten Haaft den Grundstein für seine Erfolgsgeschichte. Sie ist der Klassiker unter den Satellitenantennen. Mit dieser Antenne genießt man TV- und Radioempfang in Europa, Nordafrika und dem Nahen Osten. Reichweitenstärke und brillante Bildschärfe in Verbindung mit digitaler Satellitenfindung ermöglichen auch auf den Kanarischen Inseln oder in Griechenland optimalen Empfang zahlreicher deutscher Programme.

HIGHLIGHTS DER OYSTER

- + Verarbeitung von hochwertigen und robusten Materialien
- + Solide, sicher und witterungsstabil
- + Vollautomatische Ausrichtung
- + Drehkopftechnik
- + Selbstständiges Einfahren bei Fahrzeugstart
- + Automatischer Satellitenwechsel bei Programmwechsel
- + Spiegelgröße in 65 und 85 cm verfügbar

ZEITREISE: FALT CARAVAN

Wigwam als Richtungsweiser für First Class Reisemobile

Faltcaravan? Wenn Besucher in unserer Ausstellungshalle fragen, was dieses etwas untypische Modell zwischen den First Class Reisemobilen verloren hat, erklären die Vertriebsmitarbeiter, dass es sich bei diesem Objekt indirekt um die Wurzeln der Familie Reimann im Reisemobilgeschäft handelt. Bei diesem Wigwam-Faltcaravan (Baujahr 1974) handelt es sich um ein reines Ausstellungsstück. Er war ein Geschenk seiner Söhne zum 50. Geburtstag Jochen Reimanns. Als kleiner Junge war Jochen Reimann oft mit seiner Familie im Faltcaravan und im Wohnwagen im Urlaub. Die Reisen führten die Reimanns nach Oberbayern oder Italien. Außerdem war er schon damals auf Messen unterwegs und versuchte sich beim Aufbau von Wohnwagen und ersten Verkaufsgesprächen.



Jochen Reimann und seine Familie sind heute allerdings lieber First Class in einem MORELO PALACE unterwegs. Allerdings wird der Wigwam immer einen besonderen Platz bei MORELO haben, schließlich haben die Urlaube mit dem Faltcaravan schon in frühester Kindheit Begeisterung für mobiles Reisen bei Jochen Reimann geweckt.



„FALT CARAVAN – AUSGEBAUT EIN GROSSER WOHNWAGEN, ZUSAMMENGEKAPPT QUASI EIN ANHÄNGER.“

Zum Hintergrund: Sein Vater Helmut Reimann (Gründer Concorde) hat den Wigwam-Faltcaravan Mitte der 60er Jahre erfunden und etwa 20 Jahre lang produziert. Die Produktion von Caravans wurde 1985 eingestellt, um sich auf den Reisemobilbau zu spezialisieren.

Der kleine Junge, der so neugierig um die Ecke schaut, ist Jochen Reimann.

EXPERTENTIPP

www.dometic.de

DOMETIC FRESHJET 3200

DIE DACHKLIMAAANLAGE SORGT FÜR ANGENEHME KÜHLE UND ENTFEUCHTETE LUFT AN WARMEN URLAUBSTAGEN.



Millionen von Menschen weltweit nutzen Produkte von Dometic. Sie alle teilen die Sehnsucht nach Freiheit und Unabhängigkeit. Die Mission: „Mobile living made easy.“ – Dometic macht das Leben unterwegs leichter. Mit intelligenten und zuverlässigen Produkten für die mobile Küche, die Hygiene an Bord und die Gewährleistung einer angenehmen Reisetemperatur, erfüllt Dometic alle Grundbedürfnisse auf Reisen. So auch mit der Dometic Freshjet 3200. In Reisemobilen sorgt

diese Dachklimaanlage für angenehme kühle und entfeuchtete Luft an warmen Urlaubstagen. Denn nicht nur die Temperatur ist ausschlaggebend für unser Wohlbefinden. Eine entscheidende Rolle spielt die Luftfeuchtigkeit. So tolerieren wir bei geringer Luftfeuchtigkeit selbst sehr hohe Temperaturen. Durch die integrierte Heizfunktion wird

es aber auch an kalten Tagen und Abenden gemütlich in Ihrem Reisemobil. Die optimale Luftverteilung wird dabei durch die FreshJet Luftverteilerbox gewährleistet. Zudem besteht die Möglichkeit, die Klimaanlage als Duo zur Schaffung von zwei separaten Klimazonen zu nutzen. Gerade bei sehr langen Reisemobilen können der Schlaf- und Wohnbereich auf diese Weise unabhängig

voneinander gekühlt oder erwärmt werden. Dabei ist der Betrieb der Klimaanlage auch auf Campingplätzen mit instabiler Stromversorgung problemlos möglich. Die integrierte Softstart-Funktion unterstützt den Motor in der kritischen Startphase, so dass die Klimaanlage bereits läuft, bevor die Sicherung reagieren kann. Ein weiterer Vorteil: Spannungsabfälle durch zu lange, improvisierte Zuleitungen werden in der Regel toleriert.

MIT EINEM DUO SCHAFFEN SIE ZWEI KLIMAZONEN!

EXTRABLATT

— MORELO OPEN 2018 —

WILLKOMMEN DAHEIM!

Ein herzliches Dankeschön für die größten MORELO OPEN aller Zeiten!

So herzlich kann man nur mit Freunden feiern. Wir sind immer wieder begeistert von der einzigartigen Stimmung auf unserem traditionellen Jahresevent am Himmelfahrtswochenende. Über vier


Tage feiern hunderte Reisemobilisten mit uns gemeinsam auf dem Werksgelände in Schlüsselfeld. Die MORELO OPEN sind für uns alle ein echtes Highlight. Jedes Jahr lernt man hier neue

interessante Menschen kennen, trifft alte Bekannte und genießt First Class Unterhaltung. Mit einem facettenreichen Programm und regionalen Köstlichkeiten heißen wir unsere Familie

und Fans WILLKOMMEN DAHEIM. Hier haben wir einige Impressionen für Sie zusammengestellt. Viel Spaß beim Stöbern und vielen Dank für dieses First Class Wochenende! ♥



**MORELO
OPEN 2018**





Ein echtes
Freuden-Feuerwerk

OB BEI DER BRAUEREIFÜHRUNG ODER BEI DER PROSECCO KUTSCHFAHRT DURCH SCHLÜSSELFELD - WIR SCHAUEN IN **FRÖHLICHE GESICHTER** UND FREUEN UNS SCHON JETZT AUF DIE NÄCHSTEN MORELO OPEN.





Vom **Weißwurstfrühstück** im Biergarten bis zum **fränkischen Abend** mit regionalen Spezialitäten und musikalischer Unterhaltung von den **Seitz BUBN**. Wir lassen's uns First Class schmecken.





Exklusiv für unsere Damen



AUS ALLEN ECKEN DEUTSCHLANDS, AUS FRANKREICH, GROSSBRITANNIEN UND DEN NIEDERLANDEN. REISEMOBILISTEN AUS DER GANZEN WELT - WILLKOMMEN DAHEIM IN SCHLÜSSELFELD!



KURZ VORGESTELLT

MORELO Mitarbeiter
Robert Crispens



Ein Unternehmen ist immer nur so gut wie seine Mitarbeiter. In diesem Fall also eindeutig First Class. Wir finden, es wird Zeit, Ihnen - exemplarisch - einige der tollen Mitarbeiter vorzustellen. Eröffnen darf diese Serie Robert Crispens.

Herr Crispens, in welcher Position sind Sie bei MORELO tätig und welche Aufgaben erfüllen Sie? Wie sieht Ihr Arbeitsalltag aus? Ich bin kaufmännischer Leiter, bin für die Finanzen, das Personalwesen, Einkauf, Vertrieb und Service zuständig. Und wenn mal ein Problem auftaucht, irgendwo der Schuh drückt, bin ich natürlich Ansprechpartner für meine Kollegen. Ich habe zwar feste Aufgaben, aber von Arbeitsalltag kann man bei MORELO nicht sprechen; jeder Tag gestaltet sich anders.

Wie sind Sie zu MORELO gekommen? Herr Reimann hat mich bereits vor 14 Jahren für eine Ausbildung zum Industriekaufmann eingestellt. Später, parallel an der Abendschule, habe ich meinen Industriefachwirt gemacht. Herr Reimann und Herr Löhner waren schon damals bei Concorde meine Chefs.

Nach dem Caravan Salon 2011 habe ich beschlossen, mich bei MORELO zu bewerben; damit waren die Weichen gelegt. Zunächst habe ich als Assistent der Geschäftsführung angefangen und war unter anderem für den Einkauf und das Controlling zuständig, habe mich auch hier parallel zum Betriebswirt weitergebildet und seit etwa zwei Jahren bin ich in der neuen Position tätig.

Was war das Schönste, was Sie jemals bei der Arbeit erlebt haben?

Da gibt es einige tolle Momente, es passiert wirklich jeden Tag etwas. Aber ein Highlight, das besonders heraussticht,

war für mich die letzte Caravan Salon Messe (2017) in Düsseldorf. Als die Zahl 100 bei den verkauften Reisemobilen geknackt wurde, bat man Herrn Löhner, Herrn Reimann und mich ein Pressebild zu machen. Um 15.00 Uhr waren es dann bereits 106 verkaufte MORELOs und gegen 18.00 Uhr Messeschluss haben wir sogar 110 Luxus-Reisemobile verkauft! Dieser Erfolg, den wir als MORELO Team gemeinsam erreicht haben, war eines der erstklassigsten Erlebnisse in meiner

„MORELO IST FÜR MICH EIN STÜCK FAMILIE.“

Laufbahn bei MORELO und spiegelt die rasante Entwicklung in unserer jungen Unternehmensgeschichte wieder.

Was motiviert Sie an der Arbeit?

Zunächst das Produkt, das „Luxus-Haus auf Rädern“. Außerdem ziehe ich meine Motivation aus herausfordernden Aufgabenstellungen, wenn ich diese erfolgreich löse. Mich motivieren aber auch die „kleinen“ Dinge im Arbeitsalltag, das kann zum Beispiel ein kreativer Ideenaustausch mit Kollegen sein oder ein Telefongespräch mit einem zufriedenen Kunden!

Besitzen Sie selbst ein Reisemobil?

Nein, aber ich arbeite täglich daran, um mir später mal meinen eigenen MORELO zu leisten.

Welches Modell würden Sie sich aussuchen, wenn Sie einen Wunsch frei hätten und warum?

Ein MORELO LOFT 82 LS. Das Modell hat für meinen Geschmack, die optimale Größe und ist zudem mit allem ausgestattet, was man sich wünscht.

Und wohin würden Sie damit fahren?

Als erstes in die Toskana. Die Idee, mal drei Wochen durch Italien zu fahren, habe ich schon länger.

Und dann?

(lacht) Mal sehen.

Welche Entwicklung von MORELO hat Sie in letzter Zeit am meisten begeistert?

Das Wachstum! Als ich 2011 eingestellt wurde, war ich die Nummer 72 und jetzt haben wir 280 Mitarbeiter. Und die Bekanntheit, die damit einhergeht. MORELO hat sich von einem „Newcomer“ zu einer der beliebtesten Marken in unserem Segment entwickelt. Ich bin stolz, diesen Weg mitzugehen. Das spüren schon unsere Azubis.

Welche Herausforderungen sehen Sie als nächstes auf MORELO zukommen?

Ebenfalls das Wachstum. Wir arbeiten bereits daran, unseren Servicebereich auszubauen und planen aktiv unser neues Service-Center. Und dann müssen wir überlegen, ob - bzw. wie - wir uns in Zukunft räumlich vergrößern.

Bitte beenden Sie den folgenden Satz „MORELO ist für mich ...“

... ein Stück Familie. „Willkommen Daheim“ steht nicht nur auf irgendwelchen Schildern usw. Das wird hier wirklich gelebt. Dafür sorgen schon die beiden Geschäftsführer; die Türen bei Jochen Reimann und Reinhard Löhner stehen immer offen - für jeden Mitarbeiter. Sie machen keinen Unterschied, ob nun ein Abteilungsleiter kommt oder ein Produktionsmitarbeiter ein Anliegen hat. Bei MORELO gibt es neben Traumreisemobilen auch Traumjobs. In meinem Fall ist das definitiv so.

Vielen Dank, dass Sie sich Zeit für das Interview genommen haben. Weiterhin viel Spaß und Erfolg in Ihrem Traumjob!

Name: **Robert Crispens**

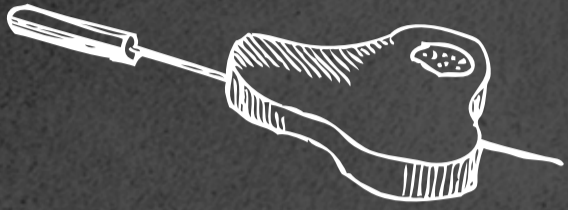
Alter: **32 Jahre**

Dabei seit: **01.11.2011**

Aktuelle Position: **Kaufmännische Leitung, Prokurist**

Privates: **verheiratet, zwei Kinder**

ZEIT ZUM ANFEUERN!



MIT DIESEN TIPPS
KÖNNEN SIE IM REISEMOBIL
GRILLEN WIE ZU HAUSE

Besonders in den warmen Frühlings- und Sommermonaten erfreuen sich die Deutschen an einem allseits beliebten Brauch: Sie grillen, was das Zeug hält - nicht nur klassisch sämtliche Fleischvariationen oder Bratwurst. Auch wilden Gemüse- oder Fischfantasien sind keine Grenzen gesetzt. Nachbarn und Freunde werden eingeladen, versammeln sich fröhlich um den Gartentisch und reichen mitgebrachte Salate, Brot und kühles Bier. Auch als Reisemobilist will man auf diese schöne sommerliche Tradition nicht verzichten. Warum auch? Platz für den Grill findet sich in jedem MORELO. Doch welcher Grill eignet sich für den Einsatz am mobilen Zuhause? Der klassische Holzkohlegrill - geschätzt wegen des typisch rauchigen Geschmacks, den das Grillgut annimmt - hat den Vorteil, dass er unabhängig von Gas- oder Stromzufuhr eingesetzt werden kann. Aufgrund der Rauchentwicklung kann es allerdings zu starker Geruchsbelästigung und zu gefährlichem Funkenflug kommen. Und nach dem Grillen muss die Asche, die lange heiß bleibt, richtig entsorgt werden. Mit einem Elektrogerät grillen Sie zwar sauberer, sind jedoch für längere Grillabende immer auf zusätzlichen Strom angewiesen. Der Gasgrill ist auf jedem Campingplatz und

sogar in freier Natur nutzbar. Das Grillen mit Gas ist sicher und komfortabel, die Brandgefahr ist niedrig und es fliegen keine Funken umher. Gasgrills gibt es mit Kartuschen, Flaschen oder zum Direktanschluss am Wohnwagen oder Wohnmobil. Letzteres ist sehr einfach und schnell, in weniger als fünf Minuten kann das Grillen losgehen. Deshalb ist unser Tipp: Grillen Sie mit Gas, denn idealerweise haben Sie die dafür notwendigen Anschlüsse bzw. Gasvorräte schon an Board. Und falls Sie einen Gasgrill mit Deckel nutzen, brauchen Sie auf den klassischen Holzkohlegeschmack nicht verzichten: Wickeln Sie einfach etwas Holzkohle oder Holzchips in Alufolie oder füllen Sie eine sogenannte Smokerbox und legen diese unter den Rost über den Brenner. Nach einer Viertelstunde sammelt sich Rauch unter dem Deckel und aromatisiert das Grillgut. Auch wenn Sie mit Ihrem Reisemobil praktisch überall daheim sind, grillen Sie nicht einfach irgendwo, sondern nur dort, wo es ausdrücklich erlaubt ist - die Verwendung eines Gasgrills wird sich dabei nie als problematisch darstellen. Oder besuchen Sie uns einfach auf dem MORELO Grillplatz in Schlüsselfeld, da können Sie ganz traditionell Ihren Holzkohlegrill aufbauen.



© kab-vision @ fotolia



Darf es mal was anderes sein?

In der vegetarischen Küche gibt es leckere Gerichte, die man schnell und unkompliziert im Reisemobil vorbereiten und auf dem Gasgrill zubereiten kann: Gegrillte Aubergine im Parmesanmantel. Verrühren Sie zunächst Ei, Salz und Pfeffer auf einem Teller. Auf einem weiteren Teller vermengen Sie Parmesan und Semmelbrösel. Schneiden Sie eine Aubergine in Scheiben und wenden Sie

diese in Mehl, um sie zu trocknen. Danach ziehen Sie die Scheiben beidseitig durch das verquirlte Ei und wenden Sie anschließend in der Semmelbrösel-Parmesan-Mischung. Grillen Sie die Aubergine auf dem Rost goldbraun. Guten Appetit! Noch besser schmeckt's, wenn Sie Ihre Nachbarn einladen...

Yumm!



TECHNIK & PRODUKTION

Bühne frei für neue Bühne

Damit Ihre Reisemobile in einem First Class Zustand die Straßen dieser Welt entdecken können, muss vorher alles einwandfrei laufen. MORELO investiert regelmäßig in neue Technik, um Mitarbeitern beste Arbeitsvoraussetzungen zu ermöglichen.

Bei einer derartigen Investition trifft natürlich die Geschäftsleitung die finale Entscheidung. Sie verlässt sich dabei aber auf Vorschläge derjenigen, die täglich mit den Maschinen zu tun haben. Die Anregungen kommen also von allen Seiten, hauptsächlich aus der entsprechenden Abteilung oder von der Produktionsleitung. Es ist allerdings durchaus möglich, dass sogar Kunden oder Besucher bei Werksführungen Ideen äußern. Die Planung für einen Neuerwerb bzw. für die Konstruktion wird dann üblicherweise in einem Team des Projektmanagements und der betreffenden Abteilung besprochen.

Eine der jüngsten Neuerungen in der Produktion ist eine Bühne für den Bereich »Polster«, wo auch verschiedene Bauteile, z. B. Blenden, Armaturenbrett- abdeckungen, bezogen werden. Die Anschaffung und die damit gewonnene zusätzliche Fläche waren nötig, um den Bereich zu vergrößern und diesen zentral in der Nähe des Ortes zu haben, wo die gefertigten Teile verbaut werden.



Die Planung der Bühne hat etwa zwei Wochen gedauert, bis zur Anschaffung vergingen weitere neun Wochen. Der eigentliche Aufbau der nackten Bühne verlief in drei Tagen verhältnismäßig schnell. Im Anschluss wurde allerdings die Standard-Konstruktion speziell auf die Bedürfnisse der MORELO Fertigung angepasst; die Installation und die individuelle Einrichtung beanspruchten drei Wochen.

Drei Monate Zeit und Kosten von insgesamt 65.000 € für Bühne und Ausstattung, die sich gelohnt haben: Die MORELO Mitarbeiter sind nun in der Lage, verschiedene Teile, wie beispielsweise Ziernähte, selbst zu fertigen, wodurch MORELO in diesem Bereich flexibler und schneller geworden ist. Ein Service-Bonus für First Class Kunden: Da die Servicewerkstatt ebenfalls auf diesen Bereich zurückgreifen kann, werden auch Reparaturfälle schneller abgewickelt.

NEUE INVESTITIONEN: VON DER PLANUNG BIS ZUR ERSTNUTZUNG KÖNNEN SCHONMAL DREI MONATE VERGEHEN. DAS WARTEN LOHNT SICH – AUCH FÜR MORELO KUNDEN



Falls Sie technisch interessiert sind, können Sie die Bühne im Bereich der Endmontage besichtigen; zum Beispiel bei einer unserer Werksführungen bei den MORELO OPEN!

EXPERTENTIPP

www.alde-deutschland.de

TECHNISCHE ANGABEN

BREITE: 225 MM

LÄNGE: 320 MM (OHNE PUMPE)

HÖHE: 180 MM

GEWICHT: 2,3 KG

Unterwegs immer warmes Wasser!



Alde Flow ist ein separater Warmwassertank, den Sie an den Wasser-Glykol-Kreislauf des Heizungssystems anschließen können.

Der Warmwassertank wärmt das Frischwasser vor, ehe es in den eigentlichen Warmwassertank des Heizkessels gelangt.

Alde Flow liefert zusammen mit der Alde Compact 3020HE (gültig ab Jahresmodell 2016) bei aktiviertem Boost-Modus und einem Durchfluss von 3,5 l / Min. (Kapazität einer normalen Duscharmatur) kontinuierlich 40 °C warmes Duschwasser, solange der Frischwasservorrat reicht.

Sorgt kompakt für Duschvergnügen wie daheim.



PERFEKTE WOHLFÜHL- OASE



» Wir haben uns für einen
MORELO LOFT 78 FX entschieden. «

ELSBETH UND WERNER BAUMGARTNER
AUS LIMPACH, SCHWEIZ



Der 6. Juni 2016 wird für uns unvergessen bleiben. Mit der Abholung unseres MORELO durften wir uns einen großen Traum erfüllen. Das unbeschreibliche Gefühl bei der Übergabe, die erste Fahrt, verbunden mit der ersten Übernachtung, waren einmalig. Vom ersten Kontakt an auf der CMT Stuttgart fühlten wir uns richtig wohl bei MORELO.

Als ehemaliger Inhaber eines Servicebetriebes schätze ich Kundennähe, Zuverlässigkeit und ein hohes Maß an Qualität. All diese Eigenschaften finde ich bei MORELO. Mit dem LOFT 78 FX haben wir uns für einen „kurzen“ MORELO entschieden, um auch schön gelegene kleine Plätze problemlos anfahren zu können.



„WIR HABEN UNS FÜR EINEN KURZEN MORELO
ENTSCHIEDEN, UM AUCH **KLEINE PLÄTZE**
PROBLEMLOS ANFAHREN ZU KÖNNEN.“

Durch die Luftfederung ist das Fahrverhalten optimal und im Cockpit hat man eine hervorragende Übersicht. Der Stauraum ist mehr als großzügig und der Wohnraum mit Raumbad einfach fabelhaft. Zu jeder Jahreszeit ist unser MORELO für uns die perfekte Wohlfühl-

oase. Nach unserem Berufsleben genießen wir nun die Freiheit, Neues zu entdecken. Unser MORELO bietet uns völlige Unabhängigkeit und ermöglicht es uns, immer Daheim zu sein.

Elsbeth & Werner Baumgartner





TRAUMVERWIRKLICHER: DER MORELO LOFT

DIE BAUMGARTNERS GENIEßEN NACH DEM BERUFSLEBEN ENDLICH DIE FREIHEIT, NEUES ZU ENTDECKEN.



Elsbeths & Werners Fahrzeug: **MORELO LOFT 78 FX**

Chassis: **IVECO Daily 60 C 15**

Kaufdatum: **21. Januar 2016**

Reisedistanz: **mehr als 58.000 km**

Lieblingsziele: **Kroatien, das Meer und ruhige Natur**

Ausstattung: **nahezu Komplettausstattung**

Immer mit dabei: **E-Bikes, Roller und Lust auf Urlaub**

EXPERTENTIPP

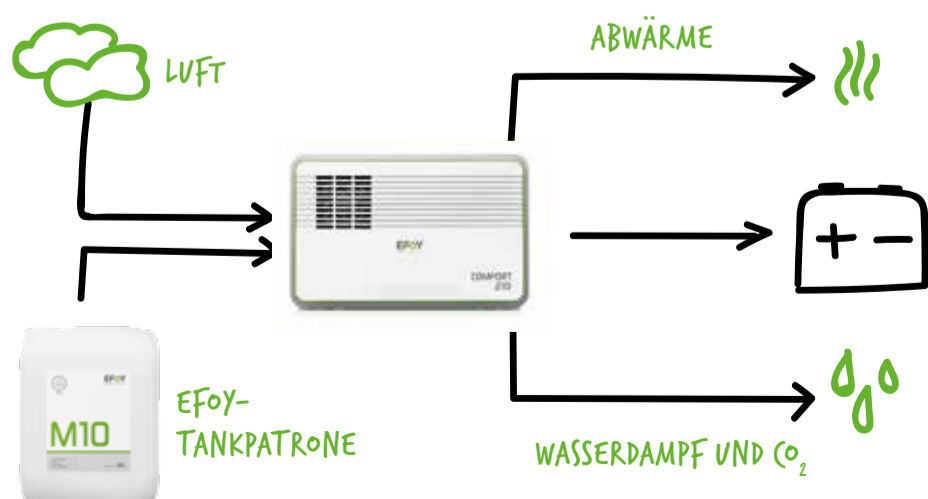


www.efoy-comfort.com/de

EFOY COMFORT

VOLLAUTOMATISCH, UMWELT-FREUNDLICH, LEISE, KOMPAKT UND LEICHT.

MIT EFOY GENIEßEN SIE STROMKOMFORT WIE DAHEIM.



Wie funktioniert eigentlich die EFOY Brennstoffzelle? Ganz einfach: Sie erzeugt Strom aus dem Sauerstoff in der Luft und dem Methanol in der EFOY Tankpatrone. Als Nebenprodukt entsteht lediglich Abwärme, etwas Wasserdampf und Kohlenstoffdioxid in der Menge, die ein Mensch ausatmet. Einmal an die 12 V Batterie im Fahrzeug angeschlossen, lädt die EFOY COMFORT die Batterie vollautomatisch nach, wenn diese unter ein bestimmtes Spannungsniveau fällt. Ist die Batterie wieder aufgeladen, schaltet

sich die EFOY automatisch wieder ab. So können Sie Stromkomfort wie zu Hause auch fernab der Steckdose genießen. Denn die EFOY ist nicht nur umweltfreundlich und vollautomatisch, sondern auch leise. Durch ihre kompakte Größe und ihr leichtes Gewicht kann sie problemlos fast überall im Fahrzeug integriert werden. 230 V Geräte wie Föhn oder Kaffeefullautomat können über einen angeschlossenen Wechselrichter nun auch unterwegs genutzt werden, genauso komfortabel wie daheim.

Immer und überall sauberer Strom mit EFOY



SIE DÜRFEN SICH FREUEN

...WENN IHNEN DIE ERSTE AUSGABE GEFALLEN HAT:

„DAHEIM“ ERSCHEINT NUN REGELMÄSSIG.

Das nächste MORELO Kundenmagazin „DAHEIM“ erscheint im Herbst 2018. Unter anderem erfahren Sie, welche seltsamen Hindernisse die Röskes

mit ihrem MORELO auf Sibiriens Straßen umfahren mussten. Damit Sie das nicht verpassen, liefern wir Ihnen die Herbstausgabe frisch gedruckt nach Hause - natürlich kostenlos! Fordern Sie „DAHEIM“ ganz einfach per E-Mail unter dem Betreff „Kundenmagazin“ mit Angabe Ihres Namens und der Anschrift an. Freuen Sie sich auf weitere tolle Neuigkeiten und Tipps rund um First Class Reisemobile und interessante Hintergrundinformationen über die Gegenden, in denen sie unterwegs sind.



Das MORELO Kundenmagazin „DAHEIM“ können Sie ab sofort zweimal pro Jahr direkt aus Ihrem Briefkasten holen. Teilen Sie uns einfach per E-Mail mit, wo wir ihn finden. info@morelo.eu

Datenverwendung: MORELO Reisemobile verwendet Ihre Daten insbesondere zur Beantwortung Ihrer Anfragen und zur Belieferung mit den von Ihnen gewünschten Produkten und gibt diese hierfür - falls erforderlich - auch an Dienstleister (z. B. Auslieferer) oder Partner (z. B. BRANDORT markenschmiede) weiter. Wir verwenden Ihre im Rahmen von Bestellungen erhobenen Daten darüber hinaus im gesetzlich zulässigen Umfang für eigene Werbezwecke (auch per E-Mail). Außerdem verwenden wir Ihre Daten unter Umständen für postalische Werbung. Sie haben jederzeit die Möglichkeit, der Weitergabe Ihrer Daten zu Werbezwecken oder der generellen Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke zu widersprechen. Senden Sie uns dazu bitte eine E-Mail mit Name, Anschrift, Kundennummer und Ihrem Anliegen an info@morelo.eu oder kontaktieren Sie uns telefonisch unter +49 (0) 95 52 - 92 96 00

EXPERTENTIPP



UNSER TIPP

Der alphasonics TV kann das Tonsignal per Bluetooth senden oder auch die Musik vom Mobiltelefon über den TV wiedergeben.

Alle Fernsehgeräte in Ihrem MORELO werden von alphasonics am Standort Nürnberg hergestellt. Dies ermöglicht eine gleichbleibend hohe Qualität, damit Ihre Erwartungen an ein zuverlässiges mobiles Fernsehgerät erfüllt werden.

Die Geräte sind ausgestattet mit stromsparenden alphasonics Weitwinkel-Displays, integriertem Triple-Tuner (DVB-S2, DVB-T2 (H.265), DVB-C mit CI+ für den Empfang von Pay TV), DVD-Player und Bluetooth 4.2 Modul.

GRÖSSE IM DETAIL
STROMSPARENDES
WEITWINKEL-DISPLAY
INTEGRIERTER TRIPLE-TUNER
DVD-PLAYER
BLUETOOTH 4.2

alphasonics



MORELO.DE

Auch online unterwegs - bald in frischem Design

Dass sich unsere Mitarbeiter ständig Gedanken machen, wie Sie die MORELO Reisemobile noch toller, moderner und besser ausgestattet liefern können, wissen Sie. Aber auch in vielen anderen Unternehmensbereichen wird viel Zeit darauf verwendet, Ihnen, lieben Kunden, noch mehr Service zu bieten. Dazu gehört natürlich auch der online-Bereich. Für unser neuestes Projekt „Website-Relaunch“ haben wir uns mit den kreativen Köpfen von BRANDORT zusammengesetzt und Ideen besprochen, um unseren Internetauftritt noch besser zu gestalten. Eben passend für alle MORELO Fans und die, die es noch werden wollen. Freuen Sie sich auf eine übersichtliche und moderne Website, die mit klarer Menüführung auf ganzer Linie überzeugt.

Eben eine First Class Website für First Class Surfer.
Wann? Schon bald - klicken Sie einfach mal rein.

www.morelo-reisemobile.de

Impressum: DAHEIM - Das MORELO Kundenmagazin · Ausgabe 1/2018, Jahrgang 1

Herausgeber: MORELO Reisemobile GmbH · Helmut-Reimann-Straße 2 · D-96132 Schlüsselfeld · Fon: +49 (0) 95 52 - 9296 00 · www.morelo-reisemobile.de

Konzept, Gestaltung, Redaktion: BRANDORT markenschmiede GmbH · Grombühlstr. 52 D-97080 Würzburg · Fon: + 49 (0) 931 - 780 11 33 0 · www.brandort.de

Fotos: Nachweise siehe Einzelbilder · MORELO Reisemobile GmbH · alphasonics · Efoy Dometic · alde · ten Haaft

Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Eine Veröffentlichung bedarf der ausdrücklichen Genehmigung. Die abgedruckten Artikel wurden eingehend und gewissenhaft recherchiert. Dennoch wird für den Inhalt keine Haftung übernommen.