SCHADEN.NEWS










12.06.2024

MIT EXPEDITIONSMOBILEN AUS HASLOCH AN DIE ENTLEGENSTEN ORTE DER WELT

Vermutlich hätte im Jahr 2008 niemand daran gedacht, dass sich aus der spontanen Idee, an einer Hobby-Rallye teilzunehmen, ein etabliertes mittelständisches Unternehmen entwickelt, das sich heute reinweg auf den Bau von Expeditions- und Sonderfahrzeugen spezialisiert hat. Auch für Firmengründer Tobias Teichmann und sein Team waren die vergangenen 16 Jahre ein sprichwörtliches Abenteuer. schaden.news sprach mit dem Geschäftsführer der 4wheel24 GmbH aus Hasloch über seine Anfänge im Offroadsegment, die individuelle Fertigung der Fahrzeuge und sein speziell entwickeltes Lackierkonzept.

VOM LANDROVER ZUM HIGH-END EXPEDITIONSMOBIL

„Eigentlich fing alles mit Umbauten von Land Rover Modellen für die eigene Rallye-Teilnahme und die von Freunden und Bekannten an“, erinnert sich Tobias Teichmann. Später kamen bald das erste eigene Expeditionsmobil und kurz darauf schon Unimog-Umbauten für humanitäre Hilfe der „German Doctors“ hinzu. Es folgten die ersten Messeauftritte, YouTube Videos und Social Media Aktivitäten. Alles entwickelte sich schnell – bis heute. Am Firmensitz der 4wheel24 GmbH bei Wertheim arbeiten nunmehr rund 40 Mitarbeiter daran, neue Lkw-Basisfahrzeuge, aber auch alte Feuerwehrautos nach Kundenwunsch zu High-End Expeditionsmobilen umzubauen und an die jeweiligen Anforderungen der Auftraggeber anzupassen. Dafür sind Kunden auch schonmal bereit über zwei Jahre auf ihr Fahrzeug zu warten.

„BEI UNS WIRD ALLES INDIVIDUELL GEFERTIGT“

Tobias Teichmann beschreibt sein Unternehmen so: „Wir haben uns auf den Bau individueller Fahrzeuge spezialisiert, die keinen Halt vor schwerem Gelände machen. Unsere Kunden wollen sich Lebensträume erfüllen und vom Alltag abschalten. Allrad und Individualität ist konjunkturunabhängig und wird nie ein Massenprodukt sein“. Somit überrascht es nicht, dass die Kosten zwischen 200.000 und 500.000 Euro für so ein Expeditionsmobil keine primäre Rolle bei den Interessenten spielen. Der Geschäftsführer erklärt: „Vom Umbau der Fahrerkabinen über Änderungen der Rahmenkonstruktionen bis hin zu ausgefallenen Innenraumkonzepten und unserem speziell entwickelten Lackaufbau der Fahrzeuge – bei uns wird alles individuell gefertigt“.

GLASURIT ENTWICKELT SPEZIELLES LACKKONZEPT

Genau diese Lackierung hat es laut Tobias Teichmann nämlich in sich. „Anfänglich hatten wir für den Struktur-Effekt auf unseren Expeditionsmobilen die bekannten PU-Produkte verschiedener Hersteller aus der Kartusche im Einsatz. Diese waren uns allerdings nicht flexibel genug und wiesen mit der Zeit deutliche Spuren, beispielsweise von Ästen und Witterungseinflüssen, auf.“ Also sprach der Unternehmensgründer mit einem guten Freund, der als Entwickler bei der BASF tätig war, über diese Problematik und erarbeitete gemeinsam mit dem Hersteller Glasurit kurzerhand sein eigenes Lackkonzept „GlasuProtect“.

STRAPAZIERFÄHIGER LACKAUFBAU MIT ULTRAMATTEM FINISH

„Für uns stand dabei eine strapazierfähige Außenlackierung mit einer robusten und geschlossenen Oberfläche im Mittelpunkt“, beschreibt Tobias Teichmann den Entwicklungsprozess gemeinsam mit dem Lackhersteller. Durch den jetzigen Lackaufbau mit einer flexiblen Strukturgrundierung, dem anschließenden hochbeständigen Decklack und das ultramatte Oberflächenfinish eines speziellen Glasurit-Klarlacks habe man das Optimum für diesen Prozess gefunden, betont der Offroad-Enthusiast. Kratzspuren und hartnäckige Verschmutzungen in den Flächen seien dadurch minimiert worden, so der 52-Jährige. Zudem sei somit auch eine Reparatur kleinerer Beschädigungen bestens bei den Fahrzeugbesitzern vor Ort möglich.

KUNDEN NEHMEN MEHRKOSTEN GERN IN KAUF

Das Kunden-Feedback gibt Tobias Teichmann und seinem Team recht: „Wenn man diesen hochwertigen Lackaufbau richtig erklärt und das ganze ordentlich kommuniziert, überzeugt das unsere Kunden total und die Mehrkosten dafür werden am Ende gern gezahlt“. Der höhere Preis lässt die Anzahl der Interessenten nicht abreißen. „Aufgrund der hohen Fertigungstiefe schaffen wir derzeit allerdings nur rund 40 Fahrzeuge im Jahr zu bauen, was die längeren Wartezeiten auf unsere Expeditionsmobile erklärt, doch mein Ziel wäre gern mehr“, meint der Unternehmer abschließend und ergänzt: „Alles ist möglich bei 4wheel24“.

René Förster