

WALTER GERBER

Der Omnibus Experte



ZEITACHSE

- **1958** Gründung Setra Generalvertretung Oberbayern und Gebrauchtbushandel Ferdinand Gerber
- **1980** Beginn der Tätigkeit als Verkäufer für neue Setra und gebraucht Omnibusse bei Ferdinand Gerber
- **1993** Gründung Fa Walter Gerber Omnibushandel Verkauf von gebrauchten Omnibussen und Renault Generalvertretung für Bayern und Baden Württemberg
- **2001** Beendigung der Renault (Irisbus) Generalvertretung
- **2002** Übernahme Setra Generalvertretung Raum Stuttgart/Schwarzwald
- **2012** Gründung der Omnibus Kompetenz Berlin GmbH Setra Generalvertretung für Berlin und Brandenburg
- **2014** Erweiterung der Generalvertretung Stuttgart mit Übernahme „Hausgebiet“ Ulm
- **2019** Verkauf der Setra Generalvertretung Südwest an Andreas Losert
- **2022** Einstellung Carlos Gerber (Sohn von Ferdinand Gerber) als Verkäufer und Prokurist bei Walter Gerber Omnibushandel



Sehr geehrte Damen und Herren,

was habe ich seit 1993 eigentlich so gemacht? Über 30 Jahre im Gebrauchtbushandel, als auch verschiedene Setra Generalvertretungen, die mich begleitet haben.

Partner, die immer noch an meiner Seite sind und Weggefährten, die man leider gehen lassen musste.

Inspiziert von meinen Träumen, habe ich den Wandel der Zeit in der Omnibusbranche miterlebt und mich immer wieder auf Neues eingestellt. Einen Einblick und Rückblick möchte ich hier hinterlassen.



Walter Gerber
Inhaber und Geschäftsführer

OMNIBUS HANDEL

seit 1993.



Anna Maria Ruppert-Gerber & Walter Gerber

Der Omnibus Experte

Als Setra Generalvertretung verkaufen wir neue SETRA Omnibusse im Raum Berlin / Brandenburg und handeln mit gebrauchten Omnibussen.

Ihr Partner für viele Marken

Sie suchen einen neuen Alten? Bei uns bekommen Sie Gebrauchtbusse aller namenhaften Hersteller...
Sie verkaufen? Wir bewerten Ihren Omnibus zu einem fairen Preis.

Über alle Grenzen hinweg

Der Omnibushandel kennt bei uns keine Grenzen und auch keine Sprachbarrieren. Unsere Mitarbeiter sprechen englisch, französisch und spanisch.

Fahrzeugkäufe ohne Bedenken

Wir machen den Kauf zu einer sicheren Sache. Denn bei uns verlässt kein Fahrzeug den Betriebshof, das nicht auf Herz und Nieren überprüft wurde. Darauf können Sie sich verlassen. Jederzeit.

Sie haben einen Wunsch, wir haben die Lösung

Sie sind unschlüssig? Warum? Wir sind für Sie da und finden in jedem Falle eine maßgeschneiderte Lösung für Ihren persönlichen Fahrzeugwunsch. Garantiert.



Walter Gerber

Carlos Gerber



Sven Gnewuch, Werkstattleiter



GEBRAUCHT
GEPFLEGT
GECHECKT

Podcast
zum Interview:

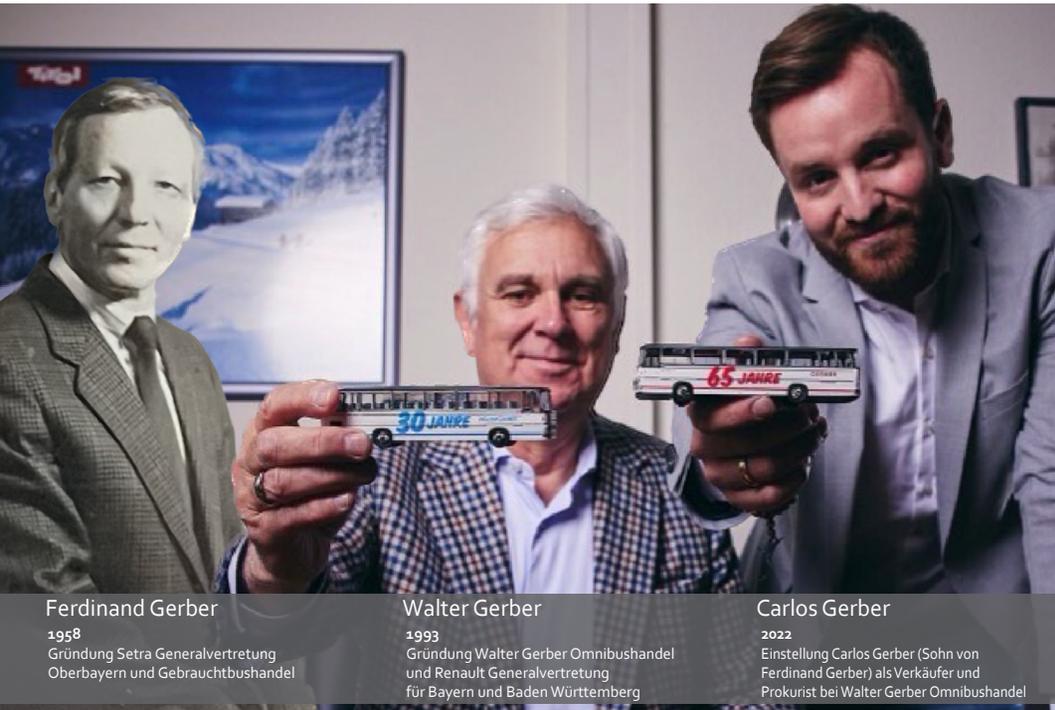
30 Jahre mit vollem Einsatz

Die sogenannten **Produktlebenszyklen** können es in sich haben, vor allem, wenn man an einer Hand abzählen kann, wann etwas, das „gerade neu herausgekommen“ ist, schon wieder zum alten Eisen zählt. Bei Omnibussen sieht die Sache – zum Glück – anders aus, was nicht zuletzt ihren ganz eigenen Beitrag zur Ökobilanz des Omnibusses leistet.



„CO₂-Fußabdruck“ hin oder her: Für die Gesamtbilanz in Sachen Umweltfreundlichkeit sind weder irgendwelche tollen Batteriekonzepte noch Künstliche Intelligenz und noch nicht einmal Fahrgastzahlen an erster Stelle maßgeblich. Das schwerste Pfund in der Waage ist hierbei der Bus selbst. Je länger der hält und fährt, desto strahlender steht er da, wenn es um wahre Umweltverträglichkeit geht. Das gilt selbst dann, wenn des einzelnen Busses Antlitz in puncto Design nicht mehr ganz so frisch anmutet. Hauptsache, innen drin schlägt ein Herz aus Euro 6. Der Gebrauchtbushandel darf sich angesichts dessen ruhig mal auf die Schulter klopfen und dafür beglückwünschen, dass es ihn gibt. Gerade in Zeiten wie diesen. Grund genug, um mal bei einem zugegebenermaßen weniger alten, dafür umso erfahreneren „Hasen“ der Branche vorbeizuschauen: Walter Gerber. 30 Jahre besteht sein Gebrauchtbushandel in Garching bei München bereits. Wir haben gefragt: Wie gelingt er, der Spagat zwischen gestern und heute?

„Unser Geschäftsfeld hat sich brutal verändert, wenn man überlegt, wie es vor 30 Jahren angefangen hat“, erinnert sich Walter Gerber. „Wir waren damals schon stolz, wenn wir ein Faxgerät hatten“, sagt er. Ein Faxgerät und einen Kiesplatz mit drei, vier, fünf, sechs Bussen in unmittelbarer Nachbarschaft einer Kässbohrer-Reparaturwerkstatt. Die Zeit war wesentlich ruhiger damals. Irgendwann nach zwei oder drei Jahren kam ein Bürocontainer dazu, der Bekanntheitsgrad stieg und natürlich auch der Absatz – mit so manchem Paradox. „Wenn wir zum Beispiel in der Omnibusrevue Fahrzeuge inseriert haben, kam die Zeitschrift sechs Wochen später raus – aber da waren die inserierten Fahrzeuge oft schon längst verkauft“, erzählt Walter Gerber. „Tatsächlich sind wir dann mit der Polaroid-Kamera rausgegangen, haben von einer Alternative ein Foto gemacht, mit der Schreibmaschine ein Angebot getippt und Foto und Beschreibung im Briefkuvert mit der Post verschickt. Drei Tage später hielt es der Kunde in Händen. Es hat sich locker 14 Tage hingezogen, auf diese Weise Busse zu verkaufen.“ Und heute? „Zack, zack, schnell, schnell, schnell sind die Fahrzeuge im Internet.“ Walter Gerber nutzt verschiedene Medien, um seine Gebrauchtbusse zu vertreiben. Das effektivste aber sei mobile.de. Daneben leistet ein regelmäßiger



Ferdinand Gerber

1958
Gründung Setra Generalvertretung
Oberbayern und Gebrauchtbushandel

Walter Gerber

1993
Gründung Walter Gerber Omnibushandel
und Renault Generalvertretung
für Bayern und Baden Württemberg

Carlos Gerber

2022
Einstellung Carlos Gerber (Sohn von
Ferdinand Gerber) als Verkäufer und
Prokurist bei Walter Gerber Omnibushandel

Newsletter seinen Beitrag. Jede Menge Stammkunden halten dem Walter Gerber Omnibushandel die Treue. Über mobile.de können innerhalb einer Stunde 1.000 Anfragen herein kommen. „Extrem gut laufen die Klassiker, vor allem Setra und Mercedes“, verrät Walter Gerber. Etwa 40 Prozent seiner Gebrauchtbusse gehen ins Ausland, etwas mehr als vor Corona sogar. Die Belegung des Markts wurde vor etwa einem Jahr spürbar, obwohl anfangs vor allem Schnäppchenjäger unterwegs waren.

„Der Export ist als Erstes angesprungen, früher und schneller als der deutsche Markt. Der deutsche Markt war noch sehr lange sehr skeptisch.“ Allerdings: Selbst im tiefsten Lockdown hat Walter Gerber Omnibusse verkauft. „Der Liniensbus-Markt ist auch während Corona ganz normal weitergelaufen“, erinnert sich Walter

DER GEBRAUCHTBUSMARKT IST DERZEIT WIE LEERGEFEGT. „DIE ERHOLUNG IST MITTLERWEILE ABER WIEDER IM GANGE“, SO WALTER GERBER

Gerber. „Der Reisebusmarkt war allerdings tot. Es gab zwar trotzdem den einen oder anderen, der gesagt hat, komm, ich hab den Mut, jetzt was anzuschaffen. Wer in der Corona-Zeit gedacht hat, ich investiere jetzt, irgendwann kommt das Geschäft zurück und mit ihm das Geld wieder rein, hat genau das Richtige getan.“

Walter Gerbers Omnibushandel hat so einige Krisen mitgemacht – und überstanden. Von der Grenzöffnung 1989 und allem, was danach kam, bis hin zur Bankenkrise von 2008 und der Euro-Problematik. Was mancher vielleicht nur am Rande mitbekommen hat: Der Gebrauchtbusmarkt ist derzeit wie leergefegt. Woran liegt das? „Es sind 2021/22 keine neuen Reisebusse gekauft worden“, erläutert Walter Gerber. „Das heißt, der normale Umschlag, den der Markt an gebrauchten Reisebussen hat, war mehr oder weniger

null. Der Bestand ist erst peu à peu weniger geworden, aber dann immer schneller, vor allem im Exportbereich. Es ist normal, dass nach Gesetz von Angebot und Nachfrage die Preise nach oben gehen, wenn das Angebot weniger wird, die Nachfrage aber steigt. Und im Ausland wird ohnehin mehr gebraucht gekauft. Die Erholung ist mittlerweile aber wieder im Gange.“

Was nach Walter Gerbers Erfahrung im Gebrauchtbussektor oft unterschätzt wird: die Sache mit dem Image der Fahrzeuge. Speziell beim Reisebus kommt es gar nicht so selten vor, dass der Unternehmer mit seinem „Starfahrer“ kommt und dieser ganz bestimmte Vorstellungen von dem hat, womit er künftig fahren will – Marke und Ausstattung spielen also nicht nur bei Neufahrzeugen eine Rolle. „Der Fahrer ist ganz, ganz wichtig“, sagt Walter Gerber. „Verdammt wichtig“ sei er sogar. Womit wir selbst in das Thema Gebrauchtbushandel das Problem des Fahrermangels bekommen.

„Wir können das nicht nur den Unternehmen überlassen und sagen, hey, kümmert euch darum, dass ihr Fahrer kriegt“, meint Walter Gerber. „Man muss den Fahrer nach oben heben und ihm was bieten.“

Einige Kritikpunkte hat Walter Gerber auch an der Sache mit der Elektromobilität. „Ich sehe darin eine große Gefahr für den Omnibus-Mittelstand, die uns mit der Elektromobilität und den Elektrobussen ins Haus steht“, sagt er. „Der Mittelstand wird sich das auf Dauer nicht leisten können.“ Walter Gerber kann nicht nachvollziehen, wie die Politik so einseitig in nur eine Richtung laufen kann. „Es ist geradezu verrückt. Du sitzt mit der Politik zusammen und es dauert keine fünf Minuten, da heißt es: ‚Wir wollen Elektro, wir wollen Elektro, wir wollen Elektro.‘ Wir töten doch sämtliche Innovationen, wenn wir nur einseitig vorgehen. Und das in Deutschland! Wir erschlagen unsere komplette Kompe-

tenz.“ Der Grund: In Sachen Elektromobilität habe Deutschland keinen Vorsprung gegenüber anderen Ländern – in Bezug auf den Verbrennungsmotor hingegen schon. „Unsere Motoren sind weltweit führend, da wäre keiner so schnell hingekommen, solche Motoren zu bauen. Warum geben wir dieses Know-how auf?“, fragt Walter Gerber. Verbrennungsmotoren könnten entgegen der Auffassung der Elektro-Lobby trotzdem umweltfreundlich betrieben werden. Hinzu kommt: „Wenn man Verbrenner ähnlich subventionieren würde im Bereich synthetische Kraftstoffe, wären wir schon viel weiter. Elektrobusse sind einfach viel zu teuer. Wer soll die denn bis zum Sankt-Nimmerleins-Tag bezuschussen?“

Ob er sich schon einmal Gedanken gemacht habe, was passiert, wenn die ersten gebrauchten Elektrobusse kommen? „Das wird spannend“, meint Walter Gerber dazu. Er kann sich vorstellen, dass es einen Markt für gebrauchte Elektrobusse gibt, aber was passiert mit den Batterien? „Da muss man sich schon mal Gedanken machen, wo man die Batterie-Packages herbekommt, die mit Sicherheit ersetzt werden müssen, wenn ein Bus ein bestimmtes Alter erreicht hat.“ Vorstellbar wäre, dass Elektrobusse gar nicht mehr zu Gebrauchthändlern gehen, sondern direkt zurück zum Hersteller, so Gerber.

Wie wird es weitergehen? Für den Walter Gerber Omnibushandel jedenfalls steht der Nachwuchs bereits in den Startlöchern – oder seinen Fußstapfen. Carlos Gerber, der Sohn von Ferdinand Gerber, hat sich bereits tief in das Gebrauchtbus-Geschäft eingearbeitet. Und obwohl sich Walter Gerber ganz ursprünglich mal mit 50 Jahren in den Ruhestand begeben wollte, wird er ihm weiter zur Seite stehen.

Tipp: Wer Interesse am ungekürzten Interview hat, lauscht dem BUSTROMMEL-Podcast vom Juni auf www.omnibusrevue.de. *sab*



Mit Leidenschaft erfolgreich



In 25 Jahren des Bestehens seines Omnibushandels hat es Walter Gerber in Garching bei München geschafft, **auf der Höhe der Zeit** zu bleiben. Auf Langfristigkeit angelegte Kundenbeziehungen sind ein weiterer Erfolgsfaktor des Händlers.

Ein Handschlag statt eines Kaufvertrages, Kundennewsletterversand per Brief, Fotos von einer Sofortbildkamera und Barzahlung des weitgereisten Käufers mit Stapeln von Geldscheinen aus dem Aktenkoffer – Omnibushändler Walter Gerber aus Garching bei München hat in seinen 25 Geschäftsjahren viel erlebt, was in der „predigitalen“ Zeit normale Praxis war und heute unterhaltsamen Anekdoten-Charakter hat. Sein Erfahrungsschatz in der Branche reicht sogar bald 40 Jahre zurück, denn auf den Bus gekommen ist der gelernte Bank-

GUT DIE HÄLFTE DER KÄUFER SIND STAMMKUNDEN. DIE AUS DEM AUSLAND SIND BESONDERS TREU.

kaufmann 1980 durch den Einstieg bei seinem Onkel Ferdinand Gerber, der Generalvertreter für Setra in Oberbayern war und zusätzlich einen kleinen Gebrauchtbushandel betrieb.

13 Jahre später war die bis heute währende Leidenschaft für Busse so groß, dass Walter Gerber seine eigene Firma gründete. Mit zwei gebrauchten Fahrzeugen startete er am heutigen Standort zunächst auf einem Kiesplatz.

Die klassische Vermarktung früher lief so ab: Monatlich schaltete der Unternehmer Gebrauchtbusanzeigen in der *OMNIBUSREVUE*. Interessenten meldeten sich daraufhin per Telefon und baten um nähere Informationen. Dann wurden Polaroid-Fotos gemacht, auf der Schreibmaschine ein Angebot erstellt und per Post zugeschickt. Es vergingen dann mindestens drei Tage, bis der Interessent erneut anrief und einen Besichtigungs- und Kauftermin vereinbarte. Mit Pech war das inserierte Fahrzeug aber aufgrund des langen Vorlaufs schon mit Erscheinen des aktuellen Heftes weg.

Eine technische Errungenschaft war dann die Fernkopie, die auch den Handel mit Omnibussen revolutionierte, denn sie beschleunigte den Versand von Bus-Angeboten enorm. „Der erste Quantensprung im Handel war das Fax“, erinnert sich Walter Gerber. Die Bilder der Busse waren schwarz/weiß und kaum zu erkennen.

Heute 200 Gebrauchtbusse pro Jahr. Aus anfänglich 50 verkauften Gebrauchtbussen im ersten Geschäftsjahr mit einem Umsatz von sechs Millionen Mark sind heute vier Mal so viel, nämlich 200 Gebrauchtfahrzeuge geworden, die dem Händler einen Umsatz von 35 bis 40 Millionen Euro bescheren. Von den Stückzahlen her ist der Gebrauchthandel der größere Geschäftsbereich als der Verkauf von rund 50 bis 70 neuen Bussen pro Jahr – Gerber ist auch Generalvertreter von Setra im Raum Stuttgart und Ulm. Beide Bereiche sind dennoch gleichermaßen wichtig für den Unternehmer: „Ich kann das eine nicht vom anderen trennen: Das Neuwagengeschäft lebt vom Gebrauchtwagengeschäft und das Gebrauchtwagengeschäft lebt vom Neuwagengeschäft.“ Gerber nimmt alte Busse in Zahlung, um den Kunden die Finanzierung der neuen zu erleichtern. Von dem rasanten Wandel hat sich Gerber nicht überrollen lassen, sondern jede sich daraus ergebende Chance erkannt und genutzt. Der Internethandel über verschiedene Kanäle hat einen bedeutenden Anteil am heutigen Geschäftsaufkommen. Außer auf seiner eigenen Webseite unter „gerber-omnibus.de“ inseriert er seine Gebrauchtbuss-Offerten auch auf Buspool und Mobile.de. Über letztere Plattform erhält er heute die meisten Anfragen, von denen zwei Drittel von Interessenten aus dem Ausland stammen, die Gerber noch nicht kennen.

Am Kundenaufkommen haben Exportkunden einen Anteil von 30 bis 40 Prozent. Die meisten von ihnen stammen aus Osteuropa, gerade in diesem Jahr ist Ungarn ein wichtiger Abnehmer. Aufgrund von Umweltauflagen und Einfuhrbestimmungen kann sich die Nachfrage der Export-Länder schnell ändern. In einigen Fällen gingen Gerbers Gebrauchtbusse auch mal nach Afrika, einer



„ICH HABE HEUTE KUNDEN, DIE HABE ICH ALS KLEINEN JUNGEN SCHON AUF DEM SCHOSS GEHABT“

von ihnen diente im Senegal als „fahrendes Klassenzimmer“. Des Öfteren hat er in arabischen Ländern verkauft,

schäfte mit den Enkeln der Unternehmer, mit denen ich angefangen habe. Ich habe Kunden, die habe ich als kleinen ‚Buam‘ schon auf dem Schoß gehabt“, sagt der Oberbayer in seiner Mundart.

Vor allem sind es aber die Exportkunden, die zu treuen Stammkunden werden. Der Anteil der Wiederholungskäufer ist hier sogar höher als bei deutschen Kunden.

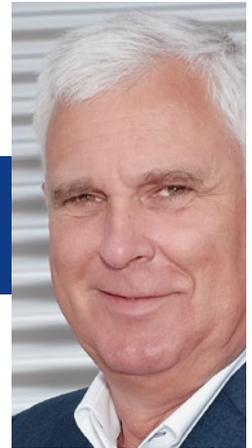
In seinem Geschäft setzt Gerber auf persönliche Beziehungen, in denen seine Verlässlichkeit und Ehrlichkeit beim Gegenüber Vertrauen schaffen. Ginge es nach ihm, würde ein mündliches Wort auch heute noch mehr zählen als 1.000 gedruckte in einem Vertrag.

Für den Kundenvorteil auf ein Geschäft verzichten. Er sieht sich nicht nur als Verkäufer, sondern auch als Berater, der bereit ist, auf ein Geschäft zu verzichten, wenn er seinen Kunden darauf hinweist, mit dem Angebot eines Wettbewerbers besser bedient zu sein. So bewahrt er sich seine Glaubwürdigkeit und weiß, dass der Kunde beim nächsten Kauf wieder zu ihm kommt. „Ich glaube, dass wir immer noch so erfolgreich unterwegs sind, hängt damit zusammen“, sagt Gerber. Auch bei den Gebrauchtbussen setzt der Unternehmer auf Transparenz und zudem auf Qualität. Jedes verkaufte Gebrauchtfahrzeug verlässt den Hof mit einer neuen HU-Plakette, Busse mit einem Verkaufswert von über 50.000 Euro werden in der Werkstatt des benachbarten Partners Evobus einem 102-Punkte-Check unterzogen. „Der Kunde weiß bei uns ganz genau, was er kauft“, sagt Gerber. „Er soll wirklich mit dem guten Gefühl rausfahren, dass alles getan wurde, damit das Fahrzeug in Ordnung ist.“

Diese Kundenorientierung spricht sich in der Branche herum. Mehr als 40 der jährlich verkauften 200 Gebrauchtbusse werden „blind“ gekauft – nur aufgrund der Beschreibung und des über das Vierteljahrhundert aufgebauten Vertrauens. Manche Käufer, so erzählt Gerber, kämen zum Abholen nicht einmal selbst vorbei, sondern schickten bloß einen Fahrer.

Busse heute luxuriöser als früher. Im Laufe der Jahre hat sich auch der Bus selbst stark verändert. Gerber hat schon viele Moden bei Lackierungen und Sitzpolstern erlebt – beides bietet er seinen Kunden übrigens als Zusatzservice für die Gebrauchtbusse an. Und im Interieur sind die Reisemobile immer hochwertiger, Einbauten immer zahlreicher und Küchen immer exklusiver geworden. Weil auch der Sitzkomfort über die Zeit immer wichtiger wurde, ist der Anteil an Vier-Sterne-Bussen enorm gestiegen. Wenn er selbst mal Fahrgast ist, ist Gerber begeistert, wie

„ruhig und angenehm heutige Busse laufen.“ Waren Klimaanlage und Bordtoiletten zu seinen Anfangszeiten eher die Ausnahme als die Regel, ist beides heute Standard. Auf keines von beiden wür-



„DAS GESCHÄFT LÄUFT NIE VON ALLEIN. ES GEHT JEDEN TAG NEU LOS.“ | Walter Gerber

de der Fahrgast heute verzichten wollen. Manche technischen Errungenschaften versinken dagegen auch wieder in der Bedeutungslosigkeit. Zum Beispiel Videosysteme, die laut Gerber heute deutlich weniger gefragt sind, weil die Fahrgäste heute über ihre mobilen Geräte selbst Filme streamen und über Messenger-Dienste kommunizieren. Deswegen ist WLAN im Bus umso wichtiger. Nicht zu vergessen die wichtigen Neuerungen bei der Sicherheitsausstattung, die bei Neufahrzeugen schwer zu vermarkten seien, sich bei der Wiedervermarktung aber oft eins zu eins be-

IST WALTER GERBER NACH 25 JAHREN MIT SEINEM OMNIBUSHANDEL AM ZIEL ANGEKOMMEN? MITNICHTEN

zahlt machten, weil sie sich oft – wie beispielsweise der Abstandsregeltempomat – nicht nachrüsten ließen. Kunden rät Gerber dringend zu solchen Sicherheitsfeatures, ein Busunternehmer könne gar nicht genug Geld in die Sicherheit investieren, wenn sich schwere Unfälle wie das Auffahren auf ein Stauende vermeiden ließen. „Einmal gebraucht, dann hat sich jede Investition schon gelohnt“, argumentiert er.

Das Geschäft läuft nie von allein. Ist Walter Gerber nach 25 Jahren, in denen er ein so florierendes Unternehmen geschaffen und mittlerweile seinen Sohn Philip Ruppert als Nachfolger aufgebaut hat, am Ziel angekommen? Mitnichten. „Du kannst dich nie zurücklehnen und sagen: ‚Wunderbar, jetzt hast du es geschafft: 25 Jahre Walter Gerber Omnibushandel – was kann dir da noch passieren? Das Geschäft läuft von allein.‘ Nein, es geht jeden Tag neu los“, sagt Gerber. Gerade zum 1. Juli hat ein neues Geschäftsjahr für seine Firma begonnen und er fängt wieder bei null an, wie er sagt. Man müsse bereit sein für Neues, man müsse sich verändern und auf Marktgegebenheiten reagieren und sein Ankaufverhalten verändern, auch nach einem Vierteljahrhundert. „Diese Flexibilität musst du haben. Wenn du es nicht machst, wirst du irgendwann auf der Strecke bleiben.“ mp

Unverwechselbar exzellent.

Die Setra Reisebusse.

Vereint durch eine markante Designsprache
und individuelle Konfigurationsmöglichkeiten.
Mehr unter www.setra.de



The Sign of Excellence.

Setra – Eine Marke der Daimler Truck AG



Mario Röttgen

OMR Omnibus- und
Kfz-Handel Mario Röttgen GmbH



„Ich kenne Walter Gerber seit über 30 Jahren als ich noch mit meinem Vater Gebrauchtbusse abgeholt habe. Wir sind immer zur vollsten Zufriedenheit bedient worden. Die Abwicklung im An- und Verkauf war stets reibungslos, professionell und Absprachen wurden immer eingehalten.“

Auch nach dem Tod meines Vaters, half mir Walter beim Aufbau meiner eigenen Firma sehr. Bei größeren Paketgeschäften ist mir auch heute noch seine Meinung und Erfahrung wichtig. Wir haben bis heute ein sehr gutes Verhältnis, privat wie geschäftlich.

Ich freue mich auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit und wünsche ihm für die Zukunft alles Gute und viel Erfolg.“

Ralf Fischer

Daimler Truck
Financial Services
Deutschland



„Seit über 15 Jahren betreue ich die Setra Generalvertretung Walter Gerber. In dieser Zeit haben wir über 250 Busse für unsere gemeinsamen Kunden auf die Strasse gebracht. Damit ist Walter Gerber mein wichtigster Setra Vertriebspartner. Probleme lösen wir gemeinsam und lernen noch jeden Tag in der Zusammenarbeit dazu, was ich sehr schätze. Mit den Jahren ist eine Partnerschaft entstanden, die von großem Vertrauen geprägt ist. Dass beim täglichen Geschäft auch der Spaß nicht zu kurz kommt, kann sich jeder gut vorstellen, der Walter Gerber näher kennt.“

Wolfgang Momber

Verkauf SETRA Berlin



„Mit Walter Gerber verbindet mich eine langjährige Freundschaft. Privat ist er ein großartiger, großzügiger und einfühlsamer Freund.“

Geschäftlich sind sein scharfer Verstand, seine umfassende Fachkompetenz und sein Mut imponierend!

Schön einen solchen Freund und Geschäftspartner zu haben!“



Nico Schönecker
Alexander Holzmaier

Autobus Oberbayern

„Es gibt wenige Menschen in der Busbranche mit einem vergleichbaren Wissen und Know-How. Dies verbunden mit der Zuverlässigkeit, Klarheit und Ehrlichkeit machen Walter Gerber zu einem besonderen Fachmann im Omnibusgewerbe. Dass wir darüber hinaus seit Jahren auch befreundet sind, ist uns eine große Ehre.“

Nur von einer Sache versteht der Walter leider zu wenig: Vom Fußball!

Seine extreme Leidenschaft für den TSV 1860 ist für uns unerklärlich...

Wobei im Wort Leidenschaft ja LEIDEN steckt. Und vielleicht braucht er das ab und zu.

Dir und Deinem Team alles Gute zum Jubiläum. Sehr gerne gehen wir mal wieder gemeinsam zum FC Bayern....“

Harald Binder

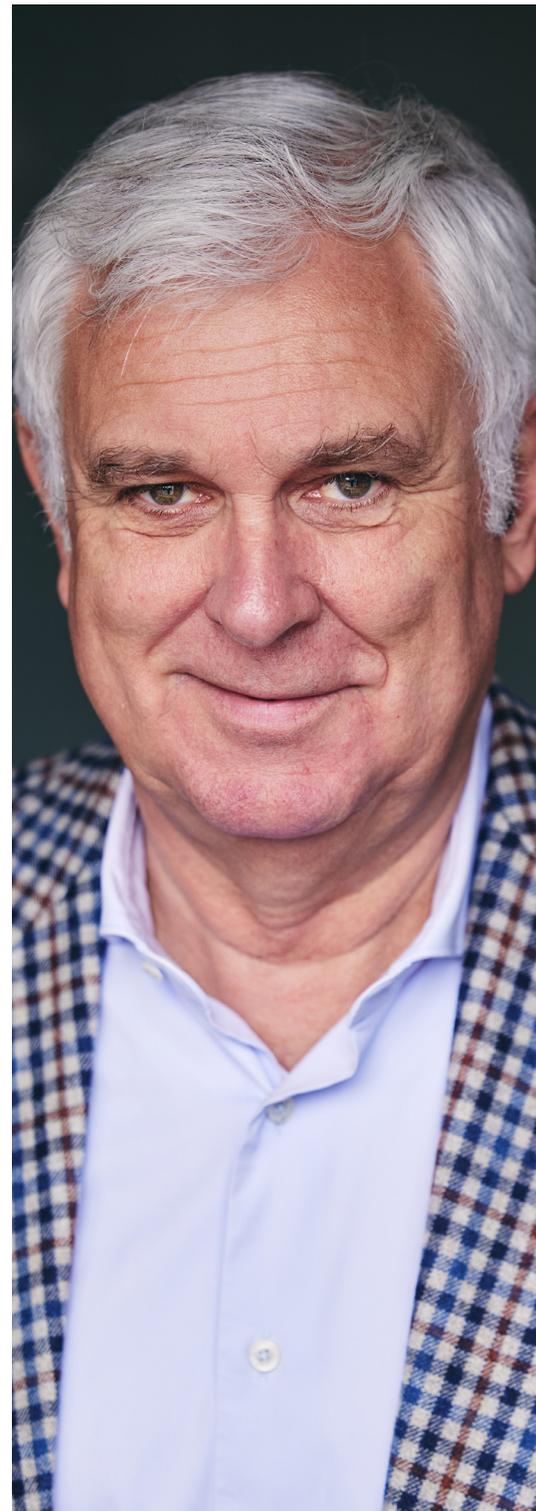
BINDER REISEN



„Walter Gerber wurde mir von unserem langjährigen Setra-Generalvertreter Gärtner als Nachfolger vorgestellt. Gleich beim ersten Gespräch konnte ich mich des Eindrucks nicht erwehren, dass mir ein mehr als kompetenter Nachfolger präsentiert wird.“

Dies hat sich im Lauf der Jahre bewahrheitet. Ein Fachmann im Neu- und Gebrauchtwagenbereich. Wenn Walter Gerber sagt „das machen wir“, kann man sich darauf verlassen. Sehr schön fand ich, dass er seinem Vorgänger Dieter Gärtner die Möglichkeit bot, sich in Etappen von „seiner“ Generalvertretung zu verabschieden. Auch außerhalb des Busgeschäfts habe ich Walter Gerber schätzen und mögen gelernt.“

Er ist zwischenzeitlich mein unverzichtbarer Partner beim WBO-Schneeschuhwandern. Fair und sportlich – und Weißbier mag er auch.“



Erhard Kiesel

Schlienz-Tours



„Seit nunmehr 14 Jahren hat uns Walter Gerber nahezu 45 Busse verkauft - die meisten davon TopClass Ein Vollblutverkäufer - beste Qualität - hohe Verfügbarkeit und immer zuverlässig und vertrauensvoll.“

Der Name ist bei ihm Programm - alles immer TopClass.

Wir gratulieren ganz herzlich und freuen uns auf viele weitere erfolgreiche Jahre.“



Ihr Partner für neue Setra Omnibusse



Walter Gerber
Geschäftsführer



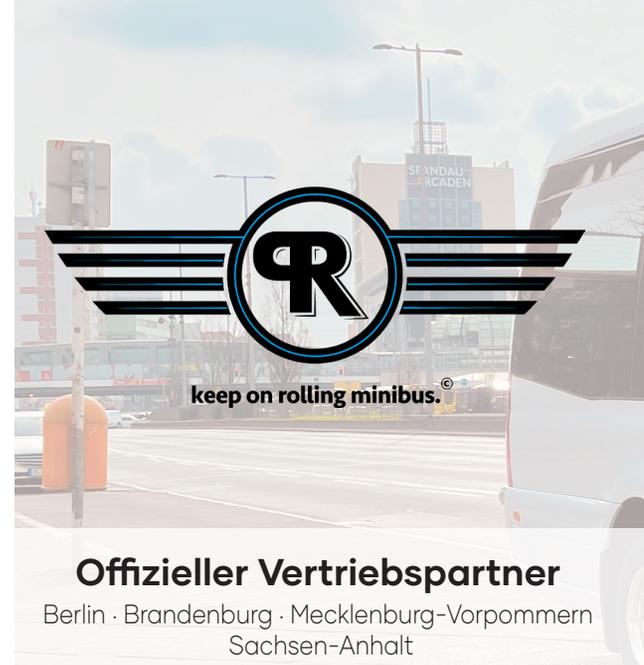
Wolfgang Momber
Verkauf Setra Omnibusse



Generalvertretung
Berlin | Brandenburg | Sachsen-Anhalt



Omnibuskompetenz Berlin GmbH
www.omnibuskompetenz-berlin.de



Offizieller Vertriebspartner

Berlin · Brandenburg · Mecklenburg-Vorpommern
Sachsen-Anhalt

ALTAS AUTO

ALTAS NOVUS

ELECTRIC MINIBUSES

Als exklusiver Vertriebspartner von Altas AUTO mit einer Jahresproduktion von ca. 800 Einheiten und der Nr. 1 nach Marktanteil in Skandinavien, habe ich verstanden das Qualitätsverständnis im Segment Mini- und Midibusse auf dem Niveau zu halten für das ich nicht nur als Markenbotschafter der letzten 20 Jahre tätig war, sondern auch im Second Hand Vertrieb keine Kompromisse einzugehen. Werterhalt der Fahrzeuge, verlässliche Service Partner und Lieferanten und stabile Busunternehmer gehören zu meinem Netzwerk, das sich über Europas Grenzen hinaus bewährt.





DIE NEUEN MINIBUSSE

ENTDECKEN SIE DIE ZUKUNFT DER ELEKTROMOBILITÄT



Philip Ruppert
PR-Minibus e.K.

„Jeder meiner geschätzten Kunden, Partner und Kollegen weiß, was er an mir hat. Ich habe von den „Alten Hasen“ der Branche lernen dürfen. Die Werte von Pionieren wie Otto Kässbohrer, Ernst Auwärter und deren Nachfolger in den Führungsebenen namenhafter Fahrzeugbauer haben mich bis heute geprägt. Ich stelle mich den omnipräsenten Herausforderungen unserer Zeit, welche dieser extravaganten Branche abverlangt werden mit Respekt und der gebührenden Würde, die das wertvolle Gut das wir befördern, nämlich: unsere Kinder, uns Menschen und unsere Zukunft.“

ALTAS AUTO PORTFOLIO

- Handicap 3,5 t
- Handicap 5,5 t
- VIP und Business Fahrzeuge für 8 und 16 Fahrgäste
- Schülershuttles
- Niederflur - bis zu 21 Fahrgäste

- Alternative Antriebstechnologie vollelektrisch mit Reichweiten von 213km nach SORT2 und auf dem Feld von bis zu 270km
- unsere OEM's wie MB, MAN, VW versprechen uns ein Qualitätsverständnis, dem wir gerecht werden wollen.



Mit ALTAS AUTO und mir als Ihren Partner in der Fahrgastbeförderung von heute und morgen entscheiden Sie sich für ein Unternehmen, das Ihre Sprache spricht.

Philip Ruppert

PR-Minibus
Seeburger Str. 19B · 13581 Berlin
+49 (0) 179 675 0864
www.pr-minibus.de · philip@pr-minibus.de



keep on rolling minibus.®



30 Jahre Walter Gerber Omnibushandel – mehr als 20 Jahre Erfolg für Setra Omnibusse!

Daimler Buses gratuliert Walter Gerber zum 30 jährigen Jubiläum

Was wäre unsere Branche ohne Walter Gerber?

Der Name Gerber hat im Omnibus eine lange Tradition.

Walter Gerber steht für Verlässlichkeit, Professionalität und

Unternehmertum. Er kennt die Branche wie kaum ein anderer und sein Rat wird nicht nur in Deutschland, sondern auch darüber hinaus gesucht.

Wir sind sehr stolz, ihn seit 2002 als Repräsentant der Marke Setra gewonnen zu haben.

Sein unternehmerisches Wirken in Baden-Württemberg zeigte schnell große Erfolge und er konnte zahlreiche, intensive, Kundenbeziehungen in seinem Vertriebsgebiet, aber auch weit darüber hinaus, aufbauen. Walter Gerber beeindruckt damals wie heute mit außerordentlichem Einsatz für seine Kunden.



Heinz Friedrich
Geschäftsführer Vertrieb und Services Daimler Buses Deutschland,
Daimler Buses GmbH

Dabei scheut er auch klare Worte nicht, strebt – nach meiner Erfahrung –, immer partnerschaftliche und damit nachhaltige Lösungen an. Im Bewusstsein, dass nur ein vertrauensvoller Umgang unserer kleinen Busbranche zum langfristigen Erfolg führen kann.

Im Setra-Generalvertreterausschuss setzt Walter Geber seit 2008 positive Akzente und beteiligt sich sehr erfolgreich an der Weiterentwicklung der Marke Setra. Dabei konnte er auch seine Expertise aus dem Gebrauchtomnibushandel einbringen und so zur Werthaltigkeit unserer Omnibusse positiv beitragen. In dieser intensiven Zusammenarbeit konnten auch wir im Setra-Werk, und ich persönlich, von seiner umfangreichen Erfahrung im Omnibusmarkt und seiner Leidenschaft für Setra profitieren.

In 2014 übernahm er zusätzlich die Verantwortung für das Setra-Generalvertretergebiet „Berlin/ Brandenburg“.

Hier konnte er Wolfgang Momber von Anfang an mit seiner Gebrauchtomnibuskompetenz sehr gut unterstützen.

Eine Zusammenarbeit die bis heute erfolgreich andauert.

In über 20 Jahren hat Walter Gerber mit seinem Team mittlerweile 1.000 fabrikneue Setra-Omnibusse verkauft und zählt damit zu den erfolgreichsten Setra-Generalvertretern überhaupt!

Ihnen und ihrem Team herzlichen Glückwunsch zum 30-jährigen Jubiläum.

Ihr
Heinz Friedrich



Scho wieda oana

mit Gerber Standards

GEBRAUCHT GEPFLEGT GEHECKT DAS SIND UNSERE GERBER STANDARDS

- Eingangsscheck DaimlerBuses GmbH Service Center Garching
 - Folie entfernen & Fahrzeug polieren
 - Innenreinigung & Kleinteilemontage

NACH VERKAUF:

- Fahrzeugcheck bei Daimler Buses GmbH mit Ausdruck Stardiagnose ohne Fehler
 - Neue HU/ AU / BOKraft
 - Tachoprüfung



MIT HEIMFAHR GARANTIE

alle Mängel, die auf der Heimfahrt festgestellt werden, können auf Kosten der Firma Walter Gerber behoben werden.

Walter Gerber in Zusammenarbeit mit Daimler Buses GmbH Service Center Garching



Die Führungsmannschaft und das gesamte Team von Daimler Buses Service Center Garching gratulieren Walter Gerber zu seiner Erfolgsgeschichte.

Wir arbeiten sehr gerne und schon lange mit der Firma Gerber zusammen und wenn es mal schnell gehen muss wird „Unmögliches“ möglich gemacht.

Das Team vom Service Center Garching bedankt sich für die vertrauensvolle Zusammenarbeit, und ich Monika Morkel als „neue Service Center Leiterin“ bin für jeden Austausch und Rat von Walter Gerber dankbar. Als Komplettanbieter für jede Art von mechanischer und elektrischer Reparatur, Unfallinstandsetzung mit eigener Lackiererei und großem Teilelager sind wir auf alle Anfragen rund um den Bus gerüstet. Wir freuen uns auf eine noch sehr lange Partnerschaft an unserem Standort.

WALTER
GERBER



WIR BEWERTEN IHREN BUS



AKTUELLER
GEBRAUCHTBUSBESTAND



KONTAKT

Vereinbaren Sie gerne einen persönlichen Termin oder besuchen Sie uns zu unseren Öffnungszeiten

Öffnungszeiten Büro Garching
Montag - Freitag 9:00 - 17:00 Uhr

Daimlerstraße 7-9
85748 Garching bei München

Telefon: +49 89 329 39 50
Mail: info@gerber-omnibus.de