

# Eine Auszeit zu Hause

Es ist kein Zufall, dass **Roland Brack** in der TV-Show «Die Höhle der Löwen» öfter in Camping-Start-ups investiert – der Unternehmer schaltet nämlich selbst am liebsten beim Campen ab.

TEXT SANDRA CASALINI  
FOTOS JOSEPH KHAKSHOURI

Roland Bracks liebster Camping-Spot befindet sich etwas ausserhalb der 1100-Einwohner-Gemeinde Zeihen mitten im Jurapark Aargau. Gut 2,5 Kilometer von hier, in Bözen, ist der 47-Jährige aufgewachsen. Im knapp 6,5 Kilometer entfernten Frick wohnt er. «So gesehen hab ichs nicht sehr weit geschafft», meint der Unternehmer mit einem leichten Lächeln und lässt seinen Blick über die Gegend schweifen.

Für sein Business gilt das selbstredend nicht. Vor 26 Jahren als Ein-Mann-Unternehmen gegründet, gehört brack.ch mittlerweile zu den grössten Onlinehändlern der Schweiz. Die Plattform ist Teil von Bracks Competec-Gruppe mit gut 800 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von 811 Millionen Franken (2019). Und Brack? Sagt Dinge wie: «Ich hatte immer mehr Glück als Verstand. Das zieht sich irgendwie durch mein Leben.»

**Ein bisschen Verstand braucht**s, um das Glück überhaupt zu erkennen. Und darin ist Roland Brack zweifelsohne

Als Erstes muss ein anständiges Lagerfeuer her. «Die Feuerschale gibts natürlich bei brack.ch!»



Mit Bénédicte Carre ging Roland Brack, 47, einst zur Schule. Heute vermietet sie einen Camperplatz.



ein Meister. Etwa in seiner Rolle als Investor in der TV-Show «Die Höhle der Löwen Schweiz» (jeweils dienstags, 20.15 Uhr auf TV24). So investierte er in der letztjährigen Staffel in das Wohnwagen-Sharing MyCamper. In dieser Staffel begeistert ihn Nomady, eine Plattform, auf der Private ihre Grundstücke zum Camping zur Verfügung stellen können. «Wenn man bedenkt, dass brack.ch einer der grössten Schweizer Anbieter von Campingzubehör ist, ergibt das doch eine runde

Sache», meint Brack. Wobei diese Engagements auch viel mit privaten Interessen zu tun haben.

Roland Brack ist seit seiner Kindheit begeisterter Campinganhänger. «Ich bin nicht so der Typ für Städtereisen. Wenn ich mir eine Auszeit nehme – was ich regelmässig tue –, zieht es mich in die Natur. Ich habe im Alltag genug Rummel um mich.» Und es muss dann auch nicht weit weg sein. So stellt er seinen Camper eben zum Beispiel hier ab, auf dem

Grundstück, das seine alte Schulfreundin Bénédicte Carre über Nomady zur Verfügung stellt. Oft richtet er hier sein «Homeoffice» ein.

**Wenn die beiden Kinder** aus seiner geschiedenen Ehe dabei sind, 15 und 13 Jahre alt, gehört die Zeit allerdings ihnen. «Wir gehen wandern, biken oder entdecken die Gegend. Noch macht ihnen das genauso grossen Spass wie mir.» Mitnehmen müssen sie zu solchen Trips jeweils nicht viel.



«Handy und Laptop bedeuten für mich ein Stück Freiheit», sagt Brack. «So kann ich überall arbeiten.»

*Links:* «Ich mag's, wenn es nach Feuer riecht.» Auch wenn es heute nur Bündnerfleisch gibt.



## «Ich bin selbst ein entsetzlich schlechter Verkäufer. Ich bin viel zu ehrlich»

Brack: «Man ist flexibler, wenn man mit leichtem Gepäck reist.»

Was bedeutet ihm Geld? Roland Brack überlegt. «Ich glaube eben, nicht so wahnsinnig viel», meint er fast entschuldigend. In einer einfachen Familie auf dem Land aufgewachsen, war es immer wichtiger, richtig Holz hacken zu können, als wie aus dem Ei gepellt daherkommen. «Statussymbole sagen mir nichts. Ich hänge nicht an materiellen Dingen», sagt Brack. «Obwohl – ich mag schöne Autos. Aber auch sie sind schlussendlich Mittel zum Zweck.»

**In Roland Bracks Fall ist dieser Zweck** allerdings ein eher ungewöhnlicher:

Er fährt Offroad-Rallyes. «Es tönt vielleicht komisch, aber wenn ich hinter dem Steuer sitze, kann ich total abschalten.» Ausserdem sei er durchs Rallyefahren ein ziemlich guter Verlierer geworden. «Ich bin keiner, der alles riskiert, also entweder gewinnt oder rausfliegt. Entsprechend bin ich halt der ewige Zweite», sagt er lachend.

So definiert er denn auch Erfolg nicht unbedingt über Verkaufszahlen – «auch wenn die gemäss einem Unternehmer immer höher sein könnten». Im Zentrum stehen für ihn Leidenschaft, Überzeugung und Freude. Und Zufriedenheit. Die eigene genauso wie die der Kunden. «Die geht über alles. Ehrlich gesagt bin ich selbst ein ent-

setzlich schlechter Verkäufer. Ich bin viel zu ehrlich. Wenn ein Produkt in meinen Augen nichts taugt, kann ichs niemandem andrehen. Das liegt vielleicht an meinem Sternzeichen Waage.» Dafür ist er ein guter Chef, wie seine Mitarbeitenden sagen. Roland Brack zuckt die Schultern. «Ich behalte die Nerven, wenns stürmisch wird, das wird vermutlich geschätzt.»

Ein Blick zum wolkenverhangenen Himmel zeigt, dass es hier tatsächlich bald ungemütlich werden könnte. Kein Grund, zusammenzupacken. Dass er sich nicht vor kalten Füßen fürchtet, zeigt Roland Brack nicht nur in der «Höhle der Löwen», sondern auch im Alltag. ■