

AUTO[®]
AUTO *Der Spezialreport für den
 Autoteile & Zubehör Fachhandel*

April 2004



ANHÄNGERKUPPLUNGEN

rameder

AUTOTEILE & ZUBEHÖR

Aus der Garage zur Marktführerschaft

Munchwitz – nie gehört. Wo liegt das? Doch, es gibt diesen Ort, abseits von Hauptverkehrsstraßen, im Herzen des Thüringer Waldes, dort wo sich nach dem Volksmund „Hase und Fuchs gute Nacht“ sagen. Zwanzig Häuser und der Firmensitz des Marktführers für Anhängerzugvorrichtungen. Von hier gehen täglich 1.000 Anhängerkupplungen an Abnehmer in ganz Deutschland. Das kann doch nicht wahr sein!? Doch, das stimmt so.

Das ist das Unternehmen heute: **RAMEDER** – die bekannte Marke für Transportlösungen. Ein hoch modern aufgestellter Betrieb, mit eigenem Call-Center, einer Technikabteilung für die Aftersales-Betreuung, Mitarbeiterschulung von hoher Professionalität und einem Bekanntheitsgrad, der Spitzenwerte erreicht.

Wie begann diese Erfolgsgeschichte, die in der persönlichen Leistung des Firmeninhabers und der Familie durchaus mit Namen wie Peter Unger, Schlecker oder den Gebr. Albrecht (Aldi) verglichen werden kann.

Entwicklung

Die Gründung der Firma Rameder war im Grunde genommen eine Notlösung, um „nebenbei“ Geld zu verdienen. Ulrich Rameder war aus Berlin nach

Regensburg gekommen, um dort im Klinikum die Leitung der Wäschereiabteilung zu übernehmen. Wer vier Kinder groß zu ziehen hat, der musste sich schon früher etwas einfallen lassen.

Rameder verkaufte nebenbei Autos. In Holland beschafft und nach Jugoslawien weiter verkauft. Die meisten hatten nur sehr spärliche Ausstattungen. Der Grundpreis musste eben niedrig sein, um die hohe Steuerquote in Holland günstig zu gestalten. Darum ist Holland ein großer Markt für nachträgliche Einbauten. Fast alle Autos hatten aber angebaute Anhängerzugvorrichtungen. Diese wollten die Kunden in Jugoslawien nicht, denn ein Auto galt dort noch viel mehr als bei uns als Statussymbol. Also mussten die Haken abgebaut werden. Aber wohin damit? Ganz einfach: Zunächst einmal im Garten zwischenlagern.

Dann kam der Krieg in Jugoslawien und der Autohandel war zu Ende. Aber da gab es noch die Anhängerzugvorrichtungen. Rameder machte sich schlau, büffelte sich durch die Anbauanleitungen und ergänzte die fehlenden Anbausätze. Über Kleinanzeigen wurde die Ware angeboten. Und ruckzuck waren alle alten Bestände verkauft. Bei Autoverwertern gebrauchte Teile zu erwerben, erwies sich als nicht zielführend. Also musste der Groß-

handel ran. Je nach Anfrage kaufte Rameder die Teile bei Stahlgruber, Schötz oder Gotzler. Plötzlich brummte das Geschäft. Anzeigen in vielen Autofahrerzeitungen heizten es so richtig an. Es gab nun Nachfragen und Bestellungen, aber keinen Katalog und kein vernünftiges Lager. Kurzentschlossen funktionierte Tobias Rameder – zwischenzeitlich hatte er den Wehrdienst abgeleistet – die Essecke als Büro um und „bastelte“ einen ersten Katalog mit Schreibmaschine und Tip-Ex. Bei der örtlichen Genossenschaft konnte später ein Lager angemietet werden und per Pkw-Anhänger rollten täglich viele Male die Sendungen zum Bahnhof. Nur per Bahnexpress war es möglich, die sperrigen Teile schnell zu versenden.

Nach der Firmengründung 1995 als Einzelfirma war noch kein Jahr vergangen, als allen Beteiligten klar war, dass man neue und größere Räumlichkeiten brauchte. Der Osten bot vielfache Investitionsmöglichkeiten und zwischenzeitlich gab es dort Lagerhallen ohne Ende und auch ganz günstig. Im Osten stand auch die Halle einer ehemaligen Pilzzucht, in Munschwitz eben, in diesem schönen und verträumten Ort, fernab im Thüringer Wald. Dort hatte nach der Wende ein Investor die Idee realisiert und wohl auch finanziert bekommen, eine Pilzzucht aufzubauen, um Champignons für die Gastronomie zu züchten. Obwohl Pilzzucht fernab von jedem Ballungsgebiet jedem Marketingstrategen die Haare zu Berge stehen lässt.

Mit den Pilzen wurde es nichts; die Halle stand leer und die Bank war froh, dass Ulrich Rameder hier einziehen wollte. Wieder ging es von vorne los nach dem alt bekannten Motto: Viel Steine gab's und wenig Brot. Die männlichen Rameders sahen die Familie und das Elternhaus in Regensburg auch am Wochenende nicht. Aus Büros wurden Schlafräume gebaut, eine winzige Teeküche diente als Verpflegungsdepot, besser im Nachwendedeutsch: eine betriebliche gastronomische Einrichtung.

Zum Jahreswechsel 1996 wurde die Firma nach Munschwitz verlegt. Die Post hatte überall Depots errichtet, um Waren von West nach Ost zu transportieren und war froh um jede Tonne Nutzlast, die von Ost nach West transportiert werden konnte. Mit Bahnexpress konnte man vom neuen Standort die Kunden nur sehr umständlich erreichen.

Nachdem die Kunden sowie Hersteller von Anhängerzugvorrichtungen über Kleinanzeigen und viele ausgefallene Werbeideen auf Rameder aufmerksam geworden waren, war es trotzdem nicht ganz einfach, die Anhängerkupplungs-Hersteller als Lieferanten zu gewinnen. Aber die mittlerweile extrem angewachsene Stückzahl hat einen nach dem anderen dazu bewogen, Rameder zu beliefern. Letzten Endes konnte es sich keiner mehr leisten, nicht beim Marktführer vertreten zu sein.

Auch war es nicht verborgen geblieben, dass Tobias Rameder bereits 1995 den Domain-Namen www.kupplung.de reserviert hatte. Zugegeben, die ersten Kataloge per Schreibmaschine erstellt, mit Tip-Ex unzählige Male ausgebessert, waren nicht zu vergleichen mit den Hochglanzbroschüren von Bosal oder Westfalia. Aber die Absatzzahlen stimmten. Heute ist die Internetplattform so ausgefeilt gestaltet, dass dicke Katalogwälzer überhaupt nicht mehr benötigt werden.

Im Übrigen nahm der Autoteilegroßhandel den Wettbewerber Rameder überhaupt nicht zur Kenntnis. Die Hersteller waren clever genug, ihre guten Kundenbeziehungen nach dort nicht allzu offenkundig in Gesprächen darzulegen und Rameder war stets bedacht, seine Position als Marktführer zu verdecken bzw. herunterzuspielen. Die angebotenen Preise waren schon günstig und ließen so manchen Teilehändler, von der Werkstatt ganz zu schweigen, schlecht aussehen.

Entwicklung

1995	3 Mitarbeiter, Reservierung der Domain www.kupplung.de , erster Katalog
1996	5 Mitarbeiter, Aufbau Call-Center, Baubeginn des neuen Firmensitzes in Munschwitz
1997	Start in Munschwitz, Büro-/Lagerfläche 900 qm, Start Rameder – Österreich
1998	26 Mitarbeiter, Bau 2. Lagerhalle mit 1.400 qm, erste Radiowerbung
1999	40 Mitarbeiter, erste Kundenzeitung, Standortwechsel in Österreich – Lagerfläche verdoppelt

- 2000 50 Mitarbeiter, Investition in neue Lagerhalle (3. Halle) mit 3.300 qm, über 40.000 Artikel
- 2001 Inbetriebnahme der vollautomatischen Verpackungsmaschine, Investition in Hochregallager, ISO-Zertifizierung
- 2002 Einführung von mySAP.com, Start des integrierten Online-Shops
- 2003 70 Mitarbeiter, Start Sub-Shop, Re-Design und Funktionserweiterung Onlineshop
- 2004 Reseller-Anbindung, Erweiterung des Kommissionier- und Versandlagers, Investition in Lagertechnik, Rameder auf TecDoc

Die unglaubliche Geschwindigkeit, mit der das Rameder-Team diese Entwicklung vorangetrieben hat, ist nicht nur mit einem unbändigen Willen zum Erfolg zu erklären. Es gibt einige wenige Faktoren, die ähnlich wie bei anderen erfolgreichen Konzeptvermarktern (Brille: Fielmann) den Weg nach ganz oben gestützt haben.

Hier unsere Beurteilung:

Der Verkauf ohne Ausnahme gegen sofortige Zahlung. Keine Kreditgeschäfte. Die Spezialisierung auf eine Produktgruppe. Die klare Positionierung der Preise, ein Preis für ALLE. Die nicht nachlassende Werbekraft. Von der Kleinanzeige zu großen Anzeigen z.B. in der ADAC Motorenwelt. Immer umsatzangepasst der gleiche Werbekostenanteil. Die nahezu pedantische Ausbildung der Mitarbeiter zu Spezialisten und Fachberatern am Telefon. Das konsequente Überspringen einer oder mehrerer Handelsstufen. Die Flexibilität und sehr schnelle Anpassung an geänderte Strukturen und die konsequente Ausnutzung von Preisspielräumen.

Hier dazu ein Beispiel: Durch die abenteuerlichen Bruttopreise bei E-Sätzen war es für einen Spezialisten mit hohem Bedarf sehr leicht, die Konfektionierung selbst zu organisieren zu einem Bruchteil der Bruttopreise am Markt.

Mit der Normalisierung des Warenverkehrs zwischen Ost- und Westdeutschland war eine günstige Versendung von Teilen nicht mehr möglich. Rameder investierte in eine selbst entworfene vollautomatische Verpackungsstraße, die auf 1.000 qm Grundfläche installiert wurde. Die bereits 2001 entschiedene Einführung von mySAP.com mit integriertem Onlineshop zeigt die Weitsicht des Teams. Allerdings setzen solche Entscheidungen auch kurze Wege und keine zeitraubenden Verhandlungen mit Banken voraus. Alles, was normalerweise in der Autoteilebranche als „völlig unmöglich“, „das geht nicht“ bezeichnet wird, hat Rameder in die Tat umgesetzt und realisiert.

Aber warum kaufen heute viele Werkstätten und kleinere Großhändler beim Marktführer? Auch dafür gibt es eine einfache Erklärung. Nachdem die Endverbraucher mit der bei Rameder erstandenen Anhängerzugvorrichtung zur Werkstatt kamen und den Einbau in Auftrag gaben, konnten es sich die meisten Werkstätten nicht leisten, hier nein zu sagen, denn erstens war der Preisvorteil deutlich erkennbar und zweitens, wer verliert schon gerne einen Reparaturkunden? Außerdem sind die Einbautipps und die Hilfen bei Problemen so einfach abzurufen, das die Werkstatt den eigenen Bedarf dort bestellt und ruck-zuck auch die Preise und die Lieferfähigkeit angezeigt bekommt.

In dieser Ausgabe lesen Sie:

- * *Titel:
Rameder-Kupplungen*
- * *Der Kommentar: Lieber Dr. Bergmann,
...*
- * *Chefseiten: Steuern, Recht, Finanzen
u.a.
- Abzocker unterwegs
- Steueramnestie
- Unerwünschte E-Mails*
- * *Backgrounder: Amitec Leipzig*
- * *Unternehmen und Märkte:
- Triscan
- Wessels + Müller AG mit Schlagzeilen
Delphi startet Service Partner Konzept*
- * *Aktuelle Preise: Böse Buben*
- * *Marktkonditionen: Zahnriemen*

Dies gilt auch für die unzähligen Privatkunden, welche durch die günstigen Preise, die professionelle und kompetente Beratung am Telefon sowie auch die Aftersalesbetreuung durch die hierfür zuständigen Mitarbeiter der Technik-Helpline umfassend und serviceorientiert betreut werden. Auch hier setzt Rameder jetzt durch die neu aufgenommenen Produkte auf einen höheren Mehrwert für den Kunden, alles aus einer Hand zu bekommen und damit auch neuen Umsatz zu generieren.

Seit 2003 ist Rameder auch bei ebay in „Aktion“. Mehr als drei Prozent des Gesamtumsatzes werden über diese spezielle Absatzplattform erzielt. So werden über diesen weltweit größten Marktplatz völlig neue Kunden und Käufergruppen angesprochen. Die Beurteilungen der ebay-Käufer sind nur positiv, auch ein Barometer zum Erfassen der Kundenakzeptanz und Zufriedenheit. In den nächsten Jahren soll der Umsatz über ebay deutlich steigen.

Die heutige Kundenstruktur: Privatkunden, freie Kfz-Werkstätten, Vertragswerkstätten (steigend!), kleine Teilehändler (steigend!), Großhandelskooperationen.

Nächste Zielsetzung

ANHÄNGERKUPPLUNGEN AUTOTEILE & ZUBEHÖR

Wo hat das Unternehmen Wachstumspotenzial? Da bei einem Marktanteil in Deutschland von über 30% höhere Marktanteile nur noch sehr schwer zu finanzieren sind, ist eine gezielte Diversifikation notwendig. Im Übrigen ist das Unternehmen bei Westfalia, Brink und Bosal der größte Kunde. Moderne Lagertechnik ist vorhanden und zwischenzeitlich auch erhebliches Bauland zugekauft, so dass die nächste größere Hallenerweiterung bereits durchgeplant ist. Die automatisierte Lagerorganisation ist im Kleinteilebereich von Kardex organisiert und lässt viele Möglichkeiten für weitere Produktaufnahmen zu. Die ersten Schritte sind bereits gegangen. Über die eigene Kundenzeitung werden die 50.000 Stammkunden informiert.

Das Sortiment ist erweitert. Rameder hat jetzt auch

Dachkoffer, Trägersysteme und neuerdings auch Anlasser, Lichtmaschinen, Turbolader und Autozubehör. Aber auch Tuningbegeisterte werden mit Sportfahrwerken, Chiptuning sowie weiteren Produkten zur Veredelung rund ums Auto fündig. Und wie heißt es so schön: Wer die Kunden hat, der hat auch die Lieferanten.

Es tut sich eine Menge in Munschwitz

Von der Bestellannahme bis zum Versand vergehen bei Expressbestellungen gerade einmal 15 Minuten. Wie der Kunde es wünscht, so wird geliefert, im Nachtsprung, als Standardsendung, per Express, als Strecken- oder Direktgeschäft.

Einen Engpass gibt es allerdings, wenn neue Produktlinien in das Sortiment einfließen: die Schulung der Mitarbeiter im Call-Center, damit die Kunden auch in den neuen Sortimenten fachlich gut beraten sind. **Aber auch das wird man lösen!**

Und warum sollte denn ein Kunde, ob Privat oder Autohaus, der bereits seit Jahren beste Erfahrungen mit dem Bezug von Anhängerzugvorrichtungen über Rameder hat, nicht auf gleichen Wege weitere Autoteile bzw. Tuningteile und Zubehör bestellen? Bei all den neuen Aktivitäten ist Rameder eines klar: Die Basis und die Kernkompetenz ist die Anhängerkupplung, und **dies wird man stets im Focus behalten**. Aber darüber hinaus wird über neue Produkte weiterer Umsatz und Gewinn erzielt.

Noch ein Wort zum Umsatz: Rameder wird in diesem Jahr wohl die 30 Millionen Euroumsatz-Grenze erreichen und zielstrebig daran arbeiten, dass es bereits im Jahr 2006 heißt: 50 Millionen Euro Umsatz erreicht!

Rameder ist seit dem 1.1.2004 auf TecDoc als Anbieter gelistet und kann so praktisch europaweit seine Teile zur Distribution anbieten. Ein wichtiger Schritt für den Eintritt in die Nachfragestrukturen der Werkstatt und der Autohäuser.

Verehrte Leser, Sie müssen schon eine gute Landkarte haben, wenn Sie Munschwitz finden wollen, aber eines sollten Sie sich anschauen: www.kupplung.de. Dort finden Sie u.a. auch eine mustergültige Darstellung einer Teilefindung. Wir werden über die neuen Angebote von Rameder weiter aktuell berichten.