



Tobias Rameder, Geschäftsführer der gleichnamigen Firma, präsentiert eine Anhängerkupplung. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Munschwitz und vertreibt jährlich mehr als 100 000 Anhängerkupplungen. (Foto: OTZ/Sandra Fröhlich)

Kundenservice als Erfolgsrezept

Firma Rameder erzielt mit dem Verkauf von Anhängerkupplungen 30 Millionen Euro Umsatz

Von OTZ-Mitarbeiterin
Sandra Fröhlich

Im weniger als 100 Einwohner zählenden Munschwitz bei Leutenberg gibt es ein Unternehmen, das gut 30 Millionen Euro Umsatz im vergangenen Jahr erzielte, mehr als 70 Mitarbeiter beschäftigt und als einer der führenden Händler auf dem deutschen Markt gilt.

Die Firma Rameder vertreibt Anhängerkupplungen. Ihre Erfolgsgeschichte klingt wie aus dem Bilderbuch: Alles begann im bayerischen Wald, in einer Garage. Anfang der 90er Jahre verkaufte die Familie dort Anhängerkupplungen von gebrauchten Fahrzeugen. „Unser Service und

das Preis-Leistungs-Verhältnis lockte Kunden aus ganz Bayern an. Die Garage reichte bald nicht mehr aus“, blickt Tobias Rameder zurück.

Die neuen Bundesländer schienen interessant und deshalb suchten die Rameders mit Hilfe der Treuhand ein Grundstück. 1997 erfolgte der Umzug nach Thüringen, in den Landkreis Saalfeld-Rudolstadt. „Weil wir kein produzierendes Gewerbe haben, sah es mit Fördermittel dünn aus, vom Land haben wir kaum etwas bekommen“, erinnert sich Tobias Rameder. Der Vertrieb wurde ausgebaut und in den folgenden Jahren entstanden drei Lagerhallen mit über 5000 Quadratmetern Fläche. Eine In-

ternetadresse und eine kostenlose Hotline wurden eingerichtet.

Darauf ist die Firma aufgebaut, denn das Geschäft läuft über online-Bestellungen oder telefonische Auftragserteilung. Deshalb ist das Callcenter mit mehr als 30 Mitarbeitern die größte Abteilung im Unternehmen. Auf diese Weise werden von mehr als zehn Herstellern Anhängerkupplungen und Elektrosätze für alle Fahrzeugtypen vertrieben, bis zu 1000 Stück am Tag.

„Jährlich werden auf dem deutschen Markt etwa eine Million Anhängerkupplungen für Autos, Kleintransporter und Geländewagen verkauft. Wir bedienen mittlerweile etwa 35 Prozent des

Marktes.“ Das Ziel von Tobias Rameder ist es aber, den Umsatz auf 100 Millionen Euro zu erhöhen. „Fürs Auto wird immer Geld ausgegeben und weil unser Service besser ist, als bei anderen Anbietern, gibt es Ausbaumöglichkeiten“, blickt der gelernte Kfz-Mechaniker in die Zukunft.

Er betont, dass sich die Firma nicht auf das Siegel „EU geprüft“ verlässt, sondern jedes Produkt noch mal genau getestet wird. Dafür gibt es eine eigene Abteilung. „Die Kundenwünsche stehen für uns an erster Stelle. Dazu gehören erstklassige Beratung und Produkte, die den Anforderungen entsprechen“, erklärt der 33-Jährige das Erfolgsrezept der Firma.

Kommentar