



Rameder

Vom Autodealer zum KmH-Marktführer im Handel

Die Geschichte der Firma Rameder liest sich wie ein Abenteuer-Roman. Sie ist mal gerade neun Jahre jung und bereits heute ist Rameder Marktführer im Handel mit Anhänger-kupplungen.

Notlösung wurde zur Erfolgsstory

Ulrich Rameder, Leiter der Wäscherei-abteilung im Klinikum Regensburg, verdiente ein paar Mark nebenher beim Dealen mit gebrauchten Autos. Einkauf in Holland - Verkauf in Jugoslawien. Die vielfach vorhandenen Anhängerzugvorrichtungen waren bei den Kunden nicht gefragt, wurden abmontiert und "im Garten" zwischengelagert. Als der Krieg in Jugoslawien ausbrach, war das Autogeschäft am Ende. Aber da gab es noch die Anhängervorrichtungen. Rameder machte sich schlau, büffelte sich durch die Anbauanleitungen und ergänzte die fehlenden Anbausätze. Über Kleinanzeigen wurde die Ware angeboten. Und schnell waren die Bestände verkauft.

Nun suchte sich Rameder neue Bezugsquellen und kaufte beim Großhandel. Das Geschäft brummte plötzlich. Anzeigen in allen Autofahrerzeitungen heizten es an. Die Essecke im Haus wurde zum Büro umfunktioniert. Ein erster "handgestrickter" Katalog wurde erstellt.

Wo sich Fuchs und Hase gute Nacht sagen

Knapp ein Jahr nach der Firmengründung 1995 als Einzelirma war allen Beteiligten klar, dass man neue und größere Räumlichkeiten brauchte. Zum Jahreswechsel 1996 wurde der Firmensitz nach Munschwitz, einem verträumten Dorf in Thüringen, verlegt. In einer ehemaligen Pilzzucht-Halle fand man den geeigneten Standort. 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 gehen sollte.

Hohe Investitionen

2001 investierte Rameder in eine selbst entworfene vollautomatische Verpackungstraße, die auf 1000 qm Grundfläche installiert wurde. Im selben Jahr wurde das Unternehmen nach ISO 9000 zertifiziert.

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

Die bereits 2001 entschiedene Einführung von mySAP.com mit integriertem Online-Shop zeigt die Weitsicht des Teams. Heute ist die Internetplattform unter dem Domain-Namen www.kupplung.de ausgefeilt und professionell.

Profilierung über Preis und Beratungskompetenz

Aber warum kaufen heute viele Werkstätten und kleinere Großhändler beim Marktführer? Dafür gibt es eine einfache Erklärung: Nachdem die Endverbraucher mit der bei Rameder erstandenen Anhängerzugvorrichtung zur Werkstatt kamen und den Einbau bestellten, konnten es sich die meisten Werkstätten nicht leisten, hier nein zu sagen. Außerdem sind die Einbautipps und die Hilfen bei Problemen so einfach abzurufen, dass die Werkstatt den eigenen Bedarf hier bestellt. Gleiches gilt für unzählige Privatkunden, die durch die günstigen Preise, die professionelle und kompetente Beratung am Telefon sowie die Aftersales-Betreuung durch unsere gut geschulten Mitarbeiter an der "Technik-Helpline" umfassend betreut werden.

Seit 2003 ist Rameder auch bei ebay vertreten. Mehr als drei Prozent des Gesamtumsatzes werden schon heute über diese Plattform erzielt. Tendenz steigend. Damit werden völlig neue Käufergruppen erreicht.



Bilder von oben:

- 1) Panorama-Blick in die Warenannahme.
- 2) Firmensitz seit 1996 ist Munschwitz in Thüringen.
- 3) Von links: Herr Rameder, unser Außendienstkollege Hans Wulf und Herr Schöler. Es fehlt Herr Meier.
- 4) Die neue Verpackungsstraße wurde 2001 in Betrieb genommen.



Bild oben: Zum Erfolgskonzept von Rameder gehört die hohe Beratungskompetenz per Telefon, verwirklicht durch geschulte Mitarbeiter an der sogenannten "Technik-Helpline".

Die heutige Kundenstruktur: Der Schwerpunkt liegt bei freien Kfz-Werkstätten und Vertragswerkstätten. Darüber hinaus liefert Rameder an Privatkunden.

Zunächst gestaltete es sich schwer, die Hersteller von Anhängerkupplungen wie WESTFALIA-Automotive als Lieferanten zu gewinnen. Aber die mittlerweile extrem angewachsene Stückzahl hat einen nach dem anderen dazu bewogen, Rameder zu beliefern.

Anhängerkupplungen sind und bleiben die Basis und Kernkompetenz von Rameder. Dennoch sind die Weichen gestellt, den Umsatz durch weitere Artikel wie Dachkoffer, Trägerysteme, Anlasser, Lichtmaschinen, Turbolader und Autozubehör zu steigern. Heute ist Rameder in Deutschland der größte und stärkste Anbieter von Anhängerkupplungen und beschäftigt aktuell 75 Mitarbeiter. In den letzten Jahren konnte ein beeindruckendes Wachstum erzielt werden. Seit vier Jahren gehören auch wir zu seinen Lieferanten und schon heute ist er unser größter Kunde im Handelsbereich.

Das Erfolgsrezept

Das Erfolgsrezept dieses Unternehmens ist die Konzentration auf KmH's und E-Sätze, die hohe Fachkompetenz, ein umfangreiches Programm, höchste Verfügbarkeit und ein zeitgemäßer und kostengünstiger Vertrieb via Versand, nebst Internetshop. Da Rameder bereits seit zwei Jahren mit SAP arbeitet, können jetzt auch wir von einer verbesserten Kommunikation profitieren. Nach unserem Lager in Wünnenberg verfügt Rameder über das zweitgrößte Lager für KmH's in Deutschland. Das Zentrallager wurde in diesem Jahr erheblich erweitert. Der Ausbau der Hochregalanlage um weitere 1000 Gitterboxen-Stellplätze befindet sich momentan in der Endphase.

Der Umsatz wird nach Angaben von Herrn Rameder im Jahre 2004 auf 30 Mio. EURO wachsen.

Werner Thülig