

Jungunternehmer im BDS: Dirk Schöler und Tobias Rameder, Leutenberg (Thüringen)

# Deutschlands größte Verkuppler

Von Michael Wehran

Die sprichwörtliche Liebe der Niederländer zu Wohnwagen hat Ulrich Rameder zum Unternehmensgründer gemacht. Der Seniorchef der Firma Rameder hat Anfang der 90er Jahre nebenbei Gebrauchtwagen von Holland nach Jugoslawien verkauft. Das Problem: Alle Autos hatten Anhängerkupplungen, die Jugoslawen wollten die Autos aber ohne. Also baute Rameder die für ihn nutzlosen Kupplungen ab und lagerte sie in seinem Schuppen. Als der Bürgerkrieg in Jugoslawien Anfang der 90er Jahre das Geschäft zum Erliegen brachte, hatten sich Hunderte Kupplungen bei ihm gestapelt. Er machte sich ans Aufräumen und bot die Teile nach ordentlicher Aufbereitung in Anzeigenzeitungen zum Verkauf.

Die Telefone standen nicht mehr still, Rameder wurde im Handumdrehen alles los. Offenbar hatte der Markt auf günstige Kupplungen gewartet, und so deckte sich Rameder schnell wieder ein. Er graste Autoverwerter ab, fahndete bei Schrotthändlern – und sattelte nun richtig auf den Handel mit gebrauchten Kupplungen um. Schnell bemerkte Rameder die großen Preisunterschiede – und seinen Vorteil: Beim Händler kostete eine Kupplung für den Golf 270 Mark – bei Rameder 95. Denn Großhändler bieten in ihrem riesigen Sortiment Kupplungen als einen Posten unter vielen an. Sie haben hohe Fixkosten, einen großen Apparat und einen relativ kleinen Umsatz mit Kupplungen. Vor allem aber gibt es bis zum Kunden drei Zwischenstufen.

Rameder eröffnete 1995 daher einen Spezialhandel für Kupplungen. Mit seinem Sohn Tobias fing er im Einfamilienhaus in Hausen bei Regensburg an, der Versand lief aus der Doppelgarage. Die wichtigste Entscheidung damals: Er sicherte sich die Internetadresse [www.kupplung.de](http://www.kupplung.de). Die ersten Kataloge – nun für fabrikneue Produkte – entstanden an der Schreibmaschine, inklusive handschriftlicher Korrekturen. Doch schnell waren Keller, Schuppen und Nebenglässe belegt – er musste sofort expandieren und erinnerte sich an einen



Tobias Rameder

idyllischen Ort im Thüringer Wald, den er durch Zufall entdeckt hatte: Munschwitz, ein Ortsteil von Leutenberg auf halber Strecke zwischen Hof und Saalfeld gelegen und vor allem: mitten in Deutschland, damit die Lieferzeit von einem Tag garantiert werden konnte. Zu dieser Zeit trat auch Dirk Schöler, der heute Teilhaber ist, in die Firma ein.

### Vom Quereinsteiger zum Marktführer

Man blickt auf blühende Obstbäume, die Dorfkirche und über die bewaldeten Kämme des Thüringer Waldes. Eine steile, enge Straße geht von Leutenberg nach Munschwitz hinauf: „Im Winter, wenn es geschneit hat, kommt man hier schwierig hoch“, berichtet der Taxifahrer. Wo andere den Rennsteig entlang wandern, durch Wälder ziehen und die Natur genießen, baute Rameder im 200-Seelen-Ort Munschwitz seinen Spezialhandel auf. Früher hatte sich auf dem Gelände ein Champignonzüchter versucht. Für eine Halle mit 900 Quadratmetern und ein kleines Call-Center mit insgesamt acht Mitarbeitern sollte der Platz nun genügen.

Doch vom Start weg wurde die Firma vom Erfolg überrollt: Schnell musste eine zweite Lagerhalle für 1.400 Quadratmeter gebaut werden, als auch sie nicht reichte, kamen 3.300 Quadratmeter hinzu, 2004 dann



Dirk Schöler

noch mal 1.400. Inzwischen ist der einst große Platz auf einem festungsartigen Plateau zu eng geworden. Rameder führt nun 110.000 Artikel rund um 5.000 Kupplungstypen und mehr als 8.000 verschiedene Elektrosätze – denn eine Kupplung allein funktioniert nicht. Man braucht auch passende Kabel, Stecker, Adapter und Schrauben.

### Das Wachstum ist ungebremst – jetzt wird der Platz knapp

Rund fünf Prozent der deutschen Autos haben nach Angaben der Firma eine Kupplung: Hausbesitzer, Handwerker, Sportler mit sperrigem Gerät und Wohnwagenfans fragen jährlich rund 450.000 Kupplungen in Deutschland nach. Rameder hat heute einen Marktanteil von 35 Prozent. „Die Großhändler können gar nicht mit uns konkurrieren, für sie ist es meist sogar ein Verlustgeschäft, da es kein großer Umsatzbringer ist“, schildert Geschäftsführer Schöler die Marktverhältnisse. Heute macht Rameder einen Umsatz von 34 Millionen Euro, hat 120 Mitarbeiter und zwei Niederlassungen in Polen und Österreich. Für die Top-600-Produkte gibt es ein eigenes Lager: „Wir wollen ständig liefern, das garantieren wir. Wenn ab morgen kein Hersteller mehr produziert, könnten wir an unsere Kunden dennoch weiter versenden. Am liebsten wäre es uns natürlich, wenn dann

die Lager der Konkurrenz leer sind.“ Und trotz der eigenen Internetseite – mit der inzwischen goldwerten Adresse – und einem riesigen Call-Center kümmern sich zwei Mitarbeiter ausschließlich um Ebay-Kunden. „Dieses Zusatzgeschäft lassen wir uns natürlich nicht entgehen“, so Geschäftsführer Schöler.

### Die Lage ist idyllisch – doch Personal fehlt

Logistisch sei die Position hoch überm Thüringer Wald überhaupt kein Problem, so Schöler: „Schließlich ist die Autobahn nicht weit. Viel schlimmer wirkt sich die Lage für unsere Mitarbeitersuche aus: Im Umkreis von 50 Kilometern haben wir bereits alles abgegrast, viele Fachkräfte sind in den Westen abgewandert, und jetzt kommen auch noch die geburtenschwachen Jahrgänge.“ Vor allem aber sei kulturell zu wenig los, um Spezialisten von außerhalb nach Munschwitz zu lotsen. Nur mit Natur könne man keinen begeistern. Das Unternehmen braucht ständig neue Leute, mittelfris-

tig wird der Bedarf allein auf 20 Techniker, Verkäufer, Grafiker, Marketingleute, Computerspezialisten und Lehrlinge geschätzt. „Hier ist wenig zu finden – und die, die sich überhaupt noch bewerben, genügen selten unseren Ansprüchen. Die Leute vom Arbeitsamt können wir gleich vergessen. Aber irgendwie schaffen wir es“, ist Schöler überzeugt. Für die Region zahle Rameder überdurchschnittlich, zudem gebe es gute Aufstiegschancen.

1996 ging der Thüringer zu Rameder nach Bayern, um kurze Zeit später in der Nähe seiner Heimatstadt Neuhaus am Rennweg als Angestellter die Firma mit aufzubauen. Schöler ist von Hause aus Kfz-Schlosser und hat ein Faible für Computer. Er hat weder Betriebswirtschaft noch Marketing studiert. Co-Geschäftsführer Tobias Rameder ebenfalls nicht. Schöler winkt ab: Das elektronische Hochregallager und die Versandstrecke haben wir selbst konzipiert. Und um die Einführung von SAP, unser großes Projekt vor fünf Jahren, habe ich mich auch selbst gekümmert. Wir haben klare

Vorstellungen von unserem Geschäft und unseren Kunden – das ist das Wichtigste. Dazu braucht man kein Studium“, sagt der 33-jährige Familienvater.

Der Geschäftserfolg bei Privatleuten, Werkstätten und kleinen Händlern ist kein Zufall: eine klare Produktpalette und viel Marketing. Heute ist Rameder Hauptsponsor des Zweitbundesligisten FC Carl-Zeiss Jena. Denn die Analyse der Zielgruppe ist tatsächlich keine Wissenschaft: Die Kunden sind zu 100 Prozent Männer. ■

[www.kupplung.de](http://www.kupplung.de)

### Nachgefragt bei Dirk Schöler

#### Wer sind Ihre Kunden?

Zu einem Drittel Endverbraucher und „Hobbyschrauber“. Die restlichen zwei Drittel verteilen sich vor allem auf Werkstätten und einige Einkaufsgemeinschaften.

#### Warum sind Sie im BDS?

Wir sind gesellschaftlich sehr aktiv und unterstützen viele Aktionen in unserer Region. Wir beteiligen uns etwa am Weihnachts- und Ostermarkt des Gewerbeverbands. Dort verkaufen wir günstig Getränke und spenden den Erlös an die Gemeinde oder die Schule. Außerdem wollen wir uns über den Verein für die Stadt sowie die Region engagieren.

#### Hat jemand in Ihrer Familie noch keine Kupplung an seinem Auto?

Ja, meine Schwiegermutter – aber sie braucht das einfach nicht.

#### Wie viele Stunden arbeiten sie pro Woche?

Im Schnitt rund 50 Stunden, es können aber auch mal mehr werden.

#### Was würden Sie heute anders machen? Wo haben Sie Lehrgeld gezahlt?

Das ist sehr schwierig zu sagen. Eigentlich haben sich unsere Prognosen und Zielstellungen immer in die Tat umsetzen lassen.



Die Versandstrecke bei Rameder – im Bild ist allerdings nur die Anlage für Kleinteile.