



Von der Anhänger-
kupplung reicht
das Sortiment bis
zur Dachbox



und erwirtschaftete damit im Jahr 1994 einen Umsatz von umgerechnet 1,4 Millionen Euro.

Lukrative Geschäftschancen

2009 konnte das Unternehmen bereits eine Steigerung von 35,4 auf 42,2 Millionen Euro vermelden. Dieser Wert soll heuer trotz des

sinkenden deutschen Neuwagenmarkts behauptet werden. „Qualität steht für uns an oberster

Stelle“, unterstreicht Geschäftsführer Dirk Schöler, der seit Kurzem auch die Schnellservicekette A.T.U. zu seinen Kunden zählt. In-

gesamt werde das Geschäft mit gewerblichen Abnehmern immer wichtiger und mache schon zwei Drittel des Gesamtumsatzes aus.

In Österreich kann Niederlassungsleiter Siegfried Feischl den Kfz-Betrieben Preisvorteile von 20 Prozent anbieten. Das sorgt für rentable Geschäfte, zumal die von Rameder gelieferten Produkte einerseits von renommierten Herstellern wie Bosal oder Westfalia kommen, andererseits aber deut-

lich günstiger sind als vergleichbare Lösungen der Autobauer. „Artikel, die wir in unserer Niederlassung in Wels auf Lager haben, liefern wir am nächsten Tag aus“, erklärt Feischl. Aus Deutschland kommen Lieferungen binnen 48 Stunden zu den Einbaupartnern.

Erfolgreiche Kuppler

Mit seiner außergewöhnlichen Geschäftsphilosophie empfiehlt sich der Zugvorrichtungsspezialist Rameder als Geschäftspartner der Kfz-Betriebe.

Von Philipp Hayder

Einsatz bringt Umsatz“: Diesen Leitsatz des deutschen Beraters Manfred J. Schmidt setzt kaum ein Unternehmen so überzeugend um wie sein Geschäftspartner Rameder. Aus dem kleinen thüringischen Ort Munschwitz agierend, dominiert Rameder den deutschen Markt für Anhängerkupplungen. In Österreich verzeichnet man konstante Steigerungen, parallel werden eigene Aktivitäten in Polen und Importeursbeziehungen in anderen osteuropäischen Ländern aufgebaut. Die Erfolgsgeschichte ist umso beeindruckender, wenn man bedenkt, dass sie vor nicht allzu langer Zeit im Keller eines bayerischen Einfamilienhauses begonnen hat.

Aus der Not geboren

Um sein Gehalt aus dem öffentlichen Dienst aufzubessern, hatte sich Ulrich Rameder in den frühen Neunzigerjahren auf den Import niederländischer Gebrauchtwagen spezialisiert. Diese wurden an Abnehmer aus dem damaligen Jugoslawien verkauft – bis der dortige Bürgerkrieg das Geschäftsmodell von einem Tag auf den anderen zunichte machte.

Was Rameder blieb, waren zahllose Anhängerkupplungen: Von den campingverliebten holländischen Vorbesitzern montiert, galten sie am auf Statussymbole bedachten Balkan eher als wertmindernd. Rameder machte aus der Not eine Tugend, vermarktete die gebrauchten Kupplungen



Einkaufsleiter
Emanuel Meier,
Siegfried Feischl
und Dirk Schöler

Erfolgsfaktor Kompetenz

Das Logistikzentrum in Munschwitz, in dem knapp 140 Mitarbeiter beschäftigt werden, gilt zu recht als technische Ausnahmeleistung: An Spitzentagen werden bis zu 1.700 Bestellungen abgearbeitet. Geordert werden mittlerweile nicht nur Anhängerkupplungen und Elektrosätze, sondern auch Transportlösungen von der Skibox bis zum Fahrradträger. Nach einem kurzfristigen Experiment mit Verbrauchsmaterialien werde man ganz bewusst bei dieser Spezialisierung bleiben, betont Schöler: Fachkompetenz sei schließlich der wichtigste Erfolgsfaktor des nach wie vor im Familienbesitz stehenden Unternehmens. ●



www.
siems-klein.at

DIAGNOSETESTER