



## Klammheimlich aufs Treppchen

— Vom Thüringischen Leutenberg aus liefert Rameder jährlich mehr als 200.000 Anhängerkupplungen europaweit. Das Unternehmen ist damit Marktführer in Deutschland und Österreich. Seit der Gründung im Jahr 1995 wächst der Umsatz Jahr für Jahr.

**S**ucht man nach den Gründen eines erfolgreichen Unternehmenskonzeptes, so finden sich immer wieder drei wesentliche Kriterien: Risikobereitschaft, Visionen und Durchsetzungskraft. Eigenschaften, die auf die Unternehmer der Rameder Anhängerkupplung und Autoteile GmbH & KG zutreffen. Was der Vater 1994 als Nebenjob in Hausen bei Regensburg begann, setzte der Sohn ein Jahr später zunächst mit drei Mitarbeitern fort.

Inzwischen hat sich das Unternehmen mit Sitz in Leutenberg bei Saalfeld

an der Saale nach eigener Aussage zum Marktführer von Anhängerkupplungen entwickelt und beschäftigt heute 130 Mitarbeiter. „Wir haben uns in relativ kurzer Zeit und sozusagen unbemerkt vom übrigen Wettbewerb zum Branchenführer entwickelt“, sagt Dirk Schöler, Geschäftsführer von Rameder. Die Zahlen machen dies deutlich. Derzeit liegt der Gesamtmarkt von Anhängerkupplungen in Deutschland bei jährlich 450.000 Stück, davon verkauft Rameder 170.000 Sätze, was einem Marktanteil von knapp 38 Prozent entspricht. Den gleichen Marktanteil, wenn auch mit wesentlich weniger Stückzahlen (17.000), erzielt das Unternehmen in Österreich. „Um es gleich vorweg zu sagen, unser Erfolg kommt nicht von ungefähr. Vielmehr war und ist er das Ergebnis harter Arbeit und konsequentem, gutem Service“, sagt Schöler. So sind beispielsweise die 35 Mitarbeiter im Call-Center nicht nur gute Verkäufer, sondern auch technisch auf der Höhe und um keine Antwort verlegen. „Das ist ein Teil unseres Erfolges,

Im Schulungsraum des Unternehmens können sich die Teilnehmer mit allen gängigen Einbauvarianten vertraut machen.

Geschäftsführer Dirk Schöler (rechts) und sein Einkaufsleiter Emanuel Meier sind überzeugt, dass es keine Wirtschaftskrise gibt. Ihr Geschäft brummt.

alle Damen und Herren des Zentrums, die in Spitzenzeiten täglich bis zu 2000 Anfragen bearbeiten, müssen jährlich mindestens zwei Anhängerkupplungen in unserer Werkstatt eigenhändig montieren. Sie wissen daher genau, auf was es ankommt“, erzählt Schöler.

### „Es gibt keine Wirtschaftskrise“

Seit der Gründung wuchs der Umsatz stetig und lag im Jahr 2009 knapp über 42 Millionen Euro. Auch in diesem Jahr soll er wieder erreicht werden. „Dies trotz der so genannten Wirtschaftskrise“, meint der Geschäftsführer und fügt hinzu, dass es für ihn und aus Sicht seines Unternehmens keine Krise gibt. „Kunden wollen eine möglichst sachkundige Auskunft und dann ihre gewünschten Teile und zwar schnell“, weiß Schöler und weist dabei auf die ungewöhnlich hohe Verfügbarkeit von 98 Prozent der insgesamt 4000 verschiedenen Anhängerkupplungen und 8000 Elektrosätze hin.

Sowohl die etwa 65 Prozent gewerbliche Kunden, als auch die Privatkunden erhalten bei der Bestellung gleich die Bauanleitung mit allen notwendigen Informationen per E-Mail. Dieser Service



Im modernen Hochregallager werden die bestellten Waren per EDV geordert und auf der eigens für Rameder gebauten vollautomatischen Verpackungsmaschine versandfertig gemacht.

komme gut an, da sich die Käufer schon im Vorfeld mit dem Einbau vertraut machen könnten. In der Zwischenzeit werden im modernen Hochregallager die Auftragseingänge bearbeitet, die Waren per Strichcode identifiziert, anschließend automatisch verpackt und versandfertig gemacht.

### Die Expansion geht weiter voran

Um auch künftig auf sicheren Füßen zu stehen, wächst Rameder weiter. So eröffnete das Unternehmen 2007 eine Niederlassung in Polen und ist seit 2009 einziger Lieferant von ATU. „Natürlich verstehen wir uns auch als Logistikdienstleister“, erklärt Schöler den Expansionsdrang seines Unternehmens. So benötigen ATU und andere Großkunden kein eigenes Lager für Bestellungen von Rameder. „Wir liefern sozusagen just in time“. Das junge Team nutzt natürlich auch das Internet als Verkaufsplattform. Neben dem Angebot über eBay bereitet man derzeit den Produktstart bei Amazon vor, der ab September 2010 beginnen soll. Doch damit nicht genug – das Unternehmen ist auch ein gefragter Partner der Automobilindustrie. Geht es um den Bau von Anhängerkupplungen für kleine Serien oder spezielle Kleinwagen, so ist das Knowhow von Rameder gefragt.

Jüngstes Beispiel hierfür ist der IQ von Toyota. Derzeit baut man in Leutenberg eine Kupplung maßgeschneidert für den Kleinwagen und seine Vettern. Die Freigabe soll noch in diesem Jahr erfolgen. Zwar liegt der Schwerpunkt der Verkaufspalette bei Anhängerkupplungen und den dazugehörigen Elektrosätzen, dennoch reicht das Angebot weiter. Dazu gehören Fahrradträger, Dachboxen und Trägersysteme und neuerdings auch Tuningaufrüstungen.

Peter Rodenbüsch



Täglich beantworten die 35 Mitarbeiter bis zu 2000 Anfragen. Fotos: Rodenbüsch