

# Für jeden Anspruch

Vom Stadtfliker bis zur Luxuslimousine: Bei Anhängerkupplungen punktet Rameder mit einer einzigartigen Sortimentstiefe.

Von Philipp Hayder

**V**iel würde der Besucher im deutschen Örtchen Munschwitz vermuten, aber nicht das: In der kleinen Landgemeinde trifft man zwischen Feldern und Bauernhöfen auf das modernst ausgestattete Logistikzentrum des europäischen Marktführers in Sachen Anhängerkupplungen. Fast 200.000 Kupplungen seien im Vorjahr von hier aus versandt worden, berichtet Dirk Schöler, Geschäftsführer von Rameder. Heuer sollen es zumindest 210.000 bis 220.000 Stück werden.

## Erfolgsfaktor Service

Wie lautet das Erfolgsgeheimnis des vergleichsweise jungen Unternehmens? „Der Preis allein ist es schon lange nicht mehr“, betont Schöler. Stattdessen gehe es um „wirklich zufriedene Kunden“. Beispielsweise beschäftige man mehrere Dutzend sorgfältig geschulte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, um per Telefon die überraschend komplizierte Auswahl und Montage der Anhängerkupplungen zu erleichtern. Nicht nur Privatkunden, auch Kfz-Betriebe kommen gerne auf diese Unterstützung zurück. Rund 60 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet Rameder mit Firmenkunden, denen gesonderte Konditionen gewährt werden. „Dieser Anteil dürfte noch weiter steigen“, so Schöler.

## Enorme Auswahl

Die Werkstätten wissen die Sortimentstiefe von Rameder zu schätzen. Im Zentrallager sind mehr als 60.000 Anhängerkupplungen aller gängigen Marken verfügbar, darunter Varianten für so außergewöhnliche Zugfahrzeuge wie Toyota Aygo, Ford Ka und BMW Z4. „An Spizentagen wickeln wir pro Tag über 1.200 Bestellungen ab“, erklärt Schöler. Neben den Kupplungen werden auch Elektrosätze und weitere für den Einbau benötigte Komponenten versandt. Hinzu kommt ein wachsendes Angebot an Transport- und Zubehörprodukten, das von der Dachbox bis zum Fahrradträger reicht.

## Bemerkenswerte Erfolgsgeschichte

Begonnen hat die Firmengeschichte erst vor rund 20 Jahren, als Ulrich Rameder neben seiner Tätig-



**Dirk Schöler punktet nicht nur mit Anhängerkupplungen aller gängigen Hersteller, sondern auch mit Transportzubehör von der Dachbox bis zum Fahrradträger.**

keit im öffentlichen Dienst in den Ge-

brauchtwagenhandel einstieg. Beim Versuch, überzählige Anhängerkupplungen zu Geld zu machen, stieß er auf einen bis dahin völlig unterschätzten Markt: Seine „Garagenfirma“ entwickelte sich binnen Kurzem zu einem mittlerweile 130 Personen beschäftigenden, über 40 Millionen Euro erwirtschaftenden Unternehmen.

In Österreich verfügt Rameder seit Längerem über eine Niederlassung in Wels. Das dreiköpfige Team von Niederlassungsleiter Siegfried Feischl hält besonders schnell drehende Produkte vor Ort vorrätig und kümmert sich um die persönliche Betreuung des Marktes – mit Erfolg, wie der Vorjahresumsatz von rund 4,1 Millionen Euro beweist. „Für 2011 schätzen wir eine Umsatzsteigerung von 5 bis 10 Prozent als erreichbar ein“, so Schöler.

Darüber hinaus könnten künftig auch Länder wie Tschechien, die Slowakei, Ungarn oder Kroatien aus Wels betreut werden. Seit der zu Jahresbeginn erfolgten Mehrheitsübernahme durch eine Investorengesellschaft verfolgt Rameder nämlich einen noch offensiveren Expansionskurs, der sich derzeit in ersten Aktivitäten in der Schweiz, den Beneluxstaaten und Skandinavien niederschlägt. ●