

Rameder

Die Kupplungsprofis aus Thüringen

Wer Anhängerkupplungen verkaufen will, kommt an Rameder fast nicht mehr vorbei



Die automatische Verpackungsanlage wurde speziell für Rameder entwickelt.

Foto: Rosenow

Von einer solchen Lage können andere Unternehmen nur träumen: Auf einer Anhöhe über Leutenberg im Tal der Sormitz, mitten im Naturpark Thüringer Schiefergebirge, liegt der Hauptsitz von Rameder. Das Handelsunternehmen hat sich auf Anhängerkupplungen spezialisiert. Der Marktanteil, den sich die Kupplungsprofis in den rund 15 Jahren Unternehmensgeschichte erarbeitet haben, ist ebenfalls ein Traum: Von den 400.000 bis 500.000 Anhängerzugvorrichtungen, die laut Geschäftsführer Dirk Schöler im Jahr 2010 auf dem deutschen Nachrüstmarkt verkauft wurden, schaukelten nicht weniger als 175.000 über die schmale Zufahrtsstraße in das Zentrallager im Leutenberger Ortsteil Munschwitz hinein und wieder hinaus.

Dieser Erfolg resultiert Schöler zufolge daraus, dass sich das Unternehmen fast ausschließlich mit diesem einen Produkt beschäftigt. Gerade einmal fünf Prozent Umsatzanteil steuern andere Zu-

behörteile wie Fahrradträger oder Dachboxen bei. Hier sieht Dirk Schöler seinen Vorteil gegenüber den anderen Teile- und Zubehörgroßhändlern: „Wir müssen uns nur um ein Produkt kümmern. Aber bei dem bieten wir die größte Auswahl und den besten Service. Und wir haben sämtliche Teile auf Lager – ob für den VW Passat oder für Exoten wie einen Jaguar XJ.“

Ursprünglich lieferte Rameder nur an private Abnehmer, doch heute beträgt der Anteil

der gewerblichen Kunden rund 70 Prozent. Die Zeiten, in denen Autofahrer diese Teile selbst montieren konnten, sind nämlich vorbei. Bei modernen Fahrzeugen muss die Kupplung bzw. die elektrische Verbindung zum Anhänger per Diagnosegerät in der Bordelektronik angelernt werden.

Allerdings glauben viele Kfz-Betriebe, dass der Vertrieb und Einbau von Anhängerkupplungen nicht rentabel sei – so hat es jedenfalls Dirk Schöler beobachtet. Und tat-

sächlich sind die Teilemargen eher gering. „Aber der Einbau steigert die Werkstattauslastung und die Werkstatt kann den Termin besser steuern als bei anderen Aufträgen, weil der Kunde eher bereit ist, ein paar Tage zu warten“, hält Schöler dagegen. Die Einbauzeiten hat er für alle Fahrzeugmodelle genau ermittelt und im Katalog angegeben. Deshalb ließe sich das Produkt gut in Festpreisangebote verpacken und als Aktion vermarkten.

Alle Mitarbeiter sind technisch fit

Um den Betrieben dabei zu helfen, hat Rameder POS-Material entwickelt – zum Beispiel einen Aufsteller, der sich mit einem Handgriff aufbauen lässt. Falls beim Einbau Probleme auftreten, bietet Rameder eine umfassende telefonische Beratung an. Mehrere ausgebildete Kfz-Mechaniker betreuen die Technik-Hotline und sind bei Problemen stets erreichbar.

Aber zuerst landen die Anrufe im allgemeinen Callcenter, das Rameder in Eigenregie betreibt. Und schon mancher Anrufer, der sich beschweren wollte, weil angeblich etwas mit der Kupplung nicht stimmte, musste einsehen, dass er es hier mit echten Profis zu tun hat: „Jeder unserer Mitarbeiter – auch die ‚Telefondamen‘ – muss einmal im Jahr eine Kupplung samt Elektriksat selbst einbauen“, erklärt Dirk Schöler. So hätten sie einen engen Bezug zum Produkt und könnten viele technische Fragen sofort beantworten. Sie



Dirk Schöler: Kümmert sich nur um ein Produkt – aber das richtig.

geben auch Tipps, welche Bauart sich für die geplante Nutzung am besten eignet

In wenigen Minuten versandfertig

Mittlerweile geht über die Hälfte der Bestellungen online ein. Rameder ist ein Internetpionier und hat sich bereits 1995 die einprägsame Domain www.kupplung.de gesichert. Das hohe Tempo der Onlinewelt halten die Thüringer übrigens auch im realen Leben. Weil die Onlinebestellung direkt im Warenwirtschaftssystem aufschlägt, dauert es nur wenige Minuten, bis die Sendung versandfertig ist – das automatische Hochregallager macht's möglich. Um 18 Uhr gehen die Transporter mit der Ware auf Tour und sind so am nächsten Tag



Das vollautomatische Hochregallager macht kürzeste Versandzeiten möglich.

beim Besteller. Der fahrzeugspezifische Elektriksat ist bei jeder Kupplung dabei.

Seine Produkte bezieht Rameder bei allen namhaften Anbietern in Europa, beispielsweise Westfalia, Bosal und Thule. Das Unternehmen trägt die Produktnamen allerdings nicht nach außen, sondern un-

terscheidet lediglich nach Bauarten – etwa fest installiert oder klappbar. Eine Billiglinie anzubieten, kommt für Dirk Schöler nicht infrage: „Anhängerkupplungen sind Sicherheitsteile.“

Auch will Rameder nicht selbst Kupplungen herstellen, gibt aber mit seiner Markt-

macht manchmal den Anstoß für Neuentwicklungen bei den Herstellern. So etwa im Fall des Smart oder der Kleinwagen Peugeot 107, Citroën C1 und Toyota Aygo: Weil die Autohersteller für diese Fahrzeuge gar keine Kupplungen anbieten, ließ Rameder ein Nachrüstprodukt entwickeln und konnte sich über einen schönen Verkaufserfolg freuen.

Die Kupplungsprofis aus dem Thüringer Wald haben es geschafft: Sie sind zum erfolgreichen Spezialisten für ihre Produktgruppe geworden, der schnell und für praktisch jedes anhängergeeignete Auto eine Zugvorrichtung liefern kann. Eine qualifizierte technische Beratung und umfassenden Service gibt es obendrein.

Jan Rosenow