

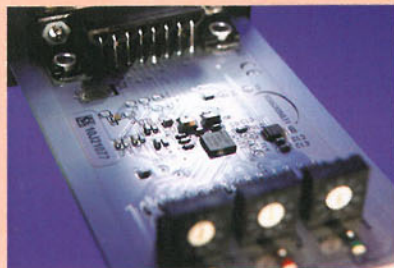
# Mehr Leistung und mehr Umsatz

— Die innovative swiss-box zur Leistungssteigerung von Rameder sorgt für Leistungszuwachs an Otto- und Dieselmotoren und für mehr Geld in der Kasse der Kfz-Werkstatt.

**A**ls Deutschlands führender Anbieter von Anhängerkupplungen und Transportlösungen bietet Rameder für Werkstätten seit vielen Jahren attraktive Produkte, um dort neue Kundensegmente erschließen und die betriebliche Auslastung verbessern zu können, wie etwa die neue swiss-box, wo Qualität, Auswahl und Montageoptimierung oberste Priorität haben. Hier handelt es sich trotz des Namens übrigens nicht um einen Dachkoffer. Dazu wäre das zigarettenschachtelgroße Gerät auch zu klein. In dem gut verarbeiteten Gehäuse befindet sich ein Zusatzsteuergerät, das bei Benzindirekteinspritzern und Dieseln mit Turbolader für mehr Leistung sorgt: Insgesamt werden damit mehr als 3.500 Fahrzeug- und Motorvarianten abgedeckt. „Da der Anteil aufgeladener Motoren immer mehr steigt, kann mit dem Produkt eine Vielzahl von Autobesitzern angesprochen werden“, erläutert Rameder Geschäftsführer Dirk Schöler. Trotz der enormen Bandbreite ist die Auswahl der richtigen Variante kinderleicht, die Werkstatt kann hierfür einfach den praktischen Konfigurator auf [www.Swiss-box.de](http://www.Swiss-box.de) nutzen.

„Der Wunsch nach mehr PS und Drehmoment ist bei vielen Autofahrern vorhanden, vermeintlich hohe Kosten und die Angst vor Motorschäden verhindern jedoch oft eine positive Kaufentscheidung“, erläutert Schöler. Die Seriosität des Produktes, seine technische Zuverlässigkeit und ein

gutes Preis-Leistungs-Verhältnis waren für Rameder essentiell bei der Entwicklung. Das Vertriebsunternehmen aus Thüringen setzt deshalb auf das Ingenieurs-Know-how eines renommierten Herstellers aus der Schweiz. Es handelt sich dabei um ein Unternehmen mit mehr als 15 Jahren Erfahrung. Die Software der swiss-box wurde



Die Software der swiss-box wurde so programmiert, dass die Leistungszuwächse die zulässigen Werkstoleranzen nicht überschreiten.

so programmiert, dass die Leistungszuwächse die zulässigen Werkstoleranzen nicht überschreiten – eine Gefährdung der Motor-Hardware wird somit ausgeschlossen. Dennoch bleibt innerhalb dieser „natürlichen“ Regelgrenzen genug Spielraum nach oben: Bis zu 30 Prozent mehr Leistung sind machbar. Besonders stark wirkt sich die swiss-box dabei bei Motoren aus, die ab Werk etwas nach unten streuen – und das kommt gar nicht so selten vor.

## Erfolgreich den Test bestanden

Mitte Oktober präsentierte Rameder vor Journalisten die Arbeitsweise anhand zweier identischer BMW

Vor Journalisten wurde die Arbeitsweise der swiss box anhand zweier identischer BMW X1 mit einer Serienleistung von 105 kW/ 143 PS demonstriert. Bis zu 30 Prozent mehr Leistung sind machbar.



Soll dem Wunsch nach mehr PS und Drehmoment vieler Autofahrer erfüllen, die neue swiss-box. Fotos: Rameder

X1 mit einer Serienleistung von 105 kW/ 43 PS sowie 320 NM. Nach dem Einbau sind laut Gutachten einer anerkannten amtlichen Prüfstelle 125 kW/170 PS und 370 Nm abrufbar. Weitere erfolgreiche Fahrzeugtests belegen die Effektivität des Moduls. Um die „Schwellenangst“ der Kunden weiter zu reduzieren, empfiehlt man bei Rameder für die swiss-box eine UVP ab 599 Euro inklusive Steuer. Einbaubetrieben steht somit ein absolut konkurrenzfähiges Produkt zur Verfügung, das selbst preissensible Kunden überzeugen dürfte – zumal für den Einbau kein überdurchschnittliches Fachwissen nötig ist. Das Modul lässt sich ohne Spezialwerkzeug in weniger als 15 Minuten von jedem KFZ-Mechatroniker bzw. -Mechaniker installieren. „Somit ist die swiss-box selbst für reine Service- oder Reifenfachbetriebe sowie Tankstellen mit angeschlossener Werkstatt interessant“, erläutert Schöler. „Zudem können Lücken im betrieblichen Ablauf optimal gefüllt werden. Bei einer Marge von über 40 Prozent bleibt in der Werkstattkasse trotz der kurzen Einbauzeiten dennoch genügend hängen.“

Für die Kunden ist dies ebenfalls eine attraktive Perspektive, denn in vielen Fällen können Interessenten ohne langwierige Terminabsprachen „spontan“ bedient werden. Und das günstige Preis-Leistungs-Verhältnis des Produktes wird nicht durch hohe Einbaukosten „aufgefressen“. Und die Montageoptimierung hat bei Rameder-Produkten nun mal eine lange Tradition.

