

# ebenen zum Gestalter

tion Point unterstützt Autohäuser beim Aufbau einer Handelsmarke



**Auftritt von Innovation Point:** Die Vorstände Jörg von Steinaecker und Oliver Ohm mit Beiratssprecher Knut Schüttemeyer.

ten Zeit in den Händlernetz die Pläne einiger Hersteller, dass Handelsbetriebe triebnetz austauschbar seine Hersteller und Importeure n die Händlernetze weiter mpfen, mittelfristig sieht IP arkengebundenen Automotrieb nur noch 6000 bis 6500 ständige Unternehmer. will nun im Gegenzug ein ll entwickeln, bei dem auch ersteller für das Handelsunmen austauschbar ist. „Der reiche Weg zum Vollfunkbetrieb ohne Herstellerbinist keine Utopie mehr“, sagte Die IP-Mitgliedsunterneh-

men seien so ausgerichtet, dass dies „die automobiler Realität von morgen“ sein könne. Mit dem von IP angestrebten starken Unternehmermodell könnten Autohäuser „vom Getriebenen zum Gestalter werden“, so Ohm.

## Folgen der Vernetzung

Auf die Folgen der zunehmenden Vernetzung des Fahrzeugs wies Knut Schüttemeyer, Sprecher des IP-Beirats, hin. Connected Cars und Tele-Diagnose ermöglichten es bereits heute, eine konkrete Kommunikation mit Kunden über technische Proble-

me ihres Autos zu führen, die sie unter Umständen noch gar nicht wahrgenommen haben. Auf dem Servicemarkt mit einem Volumen von mehr als 30 Milliarden Euro pro Jahr stelle sich die zentrale Frage, wem die Daten aus dem Fahrzeug gehören. Der frühere VW-Manager, der lange den Kundendienst des Wolfsburger Konzerns geleitet hat, erwartet eine Verschiebung der Wertschöpfungskette in der Branche – mit entsprechenden Folgen: „Die wirtschaftlichen Zugriffe zum Servicegeschäft werden sich ändern.“

## Steinzeitlicher Status

Für Jörg von Steinaecker ist die Kfz-Branche im Bereich des Kundenbeziehungsmanagements noch nicht in der Neuzeit angekommen. „Der Status ist Steinzeit“, so der IP-Vorstand. Ein Verkäuferarbeitsplatz, ein Mailingtool oder ein Add-on zum Werkstattplaner seien noch kein CRM-System. Häufig fehle es in den Betrieben schon an der Kundenklassifikation – beispielsweise, um Risikogruppen zu lokalisieren. Kfz-Unternehmen müssten in der digitalen Medienwelt die gesamte Bandbreite der Kommunikationskanäle bedienen, da ein Teil der Kunden nur noch über bestimmte Kanäle zu erreichen sei.

## Rameder nimmt Kurs auf ein Rekordjahr

**LEUTENBERG.** Rameder, ein Spezialist für Anhängerkupplungen und anderes Autozubehör, ist auf dem Weg zum umsatzstärksten Jahr seiner Geschichte. „Nach unseren aktuellen Prognosen werden wir das laufende Geschäftsjahr mit einem Umsatz von 57 Millionen Euro abschließen. Mehr Waren konnten wir noch nie zuvor verkaufen“, sagt Geschäftsführer Dirk Schöler. Gegenüber 2013, dem bisher besten Jahr der Unternehmensgeschichte, bedeutet das einen Anstieg um sechs Millionen Euro oder zwölf Prozent. Der mit 85 Prozent größte Teil der Verkäufe lief über



**Anhängerkupplung:** 85 Prozent des Geschäfts läuft online.

Rameders Onlineshop [www.kupplung.de](http://www.kupplung.de), der 2015 sein 20-jähriges Bestehen feiert und weiter wachsen soll. Die höchsten Zuwachsraten verzeichnet das Unternehmen derzeit aber bei neuen Produktgruppen sowie im Ausland. Zu seiner Ergebnissituation äußerte sich Rameder dagegen nicht. **Christof Rührmaier**

resistent ++ Wartungsfrei ++ Extrem belastbar ++ Präzise & Effizient ++ Kleinste Bauräume ++ Leichtbau ++ Multiresistent ++ Wartungsfrei ++

Schweißtechnik, Pumpentechnik, Antriebstechnik, Prüftechnik, Umformtechnik  
> Hochleistungs-/Hochtemperatur-Präzisionsbauteile aus Oxid- und Nitridkeramiken

# hleistungs-Keramiken

-Schutz, Positionierung, Isolierung

## DOCERAM

ADVANCED CERAMIC SOLUTIONS

> Zentrier- / Positionierstifte  
Umform-/Führungselemente  
langlebig bei hochfesten Stählen  
wie z.B. USIBOR / ULTRAFORM  
> verschleißfest, schlagzäh,  
thermoschock-/säure-/ölbeständig,  
antihaft, hochpräzise

ngineering - Design ++ Simulation ++ Prototyping ++ Model · Series ++ High Performance Materials ++ Front End Engineering - Design ++ Simulation ++

Hai-Tec by DOTHERM · DOCERAM · STS FRICTION · Phone: +49 231 925 025 - 950 · Doceram.com · Hai-Tec.com