



Werkstätten erhalten vom Anbieter Rameder professionelle Unterstützung für die Nachrüstung von Anhängerkupplungen.  
Fotos: Rameder

# Mehr Geschäft durch Anhängerkupplungen

**Mehr und mehr Autos sind mit Anhängerkupplungen unterwegs. Die sind oft genug nachgerüstet. Für freie Werkstätten ist das ein lohnendes Geschäft.**



Horst Regnath unterstützt Werkstätten, die als Montagepartner bei Rameder gelistet sind.

**F**ast ein Drittel aller Fahrzeuge in Deutschland hat schon eine. Und es werden immer mehr. Die Rede ist von der Anhängerkupplung. Laut DAT-Report 2014 sind elf Prozent der Neufahrzeuge mit ihr ausgerüstet, bei den Gebrauchten sind es vierzehn Prozent. Trotz allem gibt es genügend Bedarf in Sachen Nachrüstung.

Und das kann ein lohnendes Geschäft sein. Marktführer für die Nachrüst-Kupplungen ist laut eigenem Bekunden der Online-Händler Rameder. Er vermarktet seine Ware unter der Domain [www.kupplung.de](http://www.kupplung.de). Das Unternehmen hat jederzeit etwa 6000 Anhängerkupplungen am Lager und kann sie entsprechend schnell an seine Kundschaft ausliefern.

Dabei sind auf Anfrage auch exotischere Modelle verfügbar. So kann man laut Marketing-Chef Jens Waldmann auch den Mercedes CLS, den VW Scirocco oder den Toyota Aygo zur Zugmaschine machen. Solche Kupplungen entwickelt man – wenn man darin genügend Potenzial sieht – auch bei Rameder selbst. Interessant ist das vor allem bei Fahrzeugen, für die sonst nur schwierig an eine Anhängerkupplung zu kommen ist oder die auch ab Werk nicht damit ausgerüstet werden, aus welchen Gründen auch immer.

Meist wollen die Kunden aber inzwischen weniger Anhänger ziehen als vielmehr Fahrräder transportieren. Und das geht per aufgestecktem Träger ja ganz einfach. So ist es kein Wunder, dass der Anteil der Fahrzeuge mit Anhängerkupplung seit dem Jahr 2000 von 21 Prozent auf inzwischen 30 Prozent gestiegen ist. Wer zur Urlaubszeit auf der Autobahn unterwegs ist, sieht gefühlt kaum noch ein Auto hinten ohne. Und oft genug darf die Beladung mit Fahrrädern nicht fehlen.

Rameder verkauft laut eigenen Informationen zwischen 40.000 und 50.000 Anhängerkupplungen jährlich an Privatkunden. Und die wollen oder können längst nicht alle selbst Hand bei der Nachrüstung anlegen. Dafür hat man bei Rameder ein eigenes Programm namens Rameder-Montagepartner aufgelegt. Das soll dafür sorgen, dass einerseits die Autofahrer kompetente Werkstätten für ihren Einbau direkt auf der Website des Unternehmens finden können.

Andererseits rücken so Werkstätten und Anbieter näher zusammen. Nützlich ist das für beide. Denn Rameder erfährt so, welchen Bedarf die Werkstatteleute tatsächlich haben. Und die Werkstätten erhalten kompetente Unterstützung rund um das Geschäft mit der Anhängerkupplung.

Das fängt bei den Informationen rund um den Einbau an. An der Mechanik scheitert es nur selten. Doch oft genug beginnt der Ärger beim Anschluss an die Elektronik oder beim Freischalten. Für alle Problemfälle hat man bei Rameder eine Hotline im Angebot. Dort können Mechaniker kostenfrei anrufen, wenn sie mit der Montage nicht klarkommen.

Die sechs Hotline-Mitarbeiter kennen die angebotenen Produkte aus dem FF. Alle Mitarbeiter bei Rameder werden speziell für ihren Aufgabenbereich geschult. Auch die Verkäufer müssen einmal in ihrem Leben eine Anhängerkupplung an ein Fahrzeug montiert haben – damit sie wissen, wie das geht.

Rameder bietet aber auch Schulungen für seine Montagepartner an. Dabei lernen sie alles rund um das Geschäft mit den Anhängerkupplungen. Denn es ist kein Geheimnis, dass derjenige mehr verkaufen kann, der ein paar zusätzliche Kniffe kennt. Aber: welche Leistungen bekommt eigentlich ein Montagepartner?

Es gibt zwei Pakete für die Werkstatt. Die Teilnahme am Konzept Rameder-Montagepartner an sich ist grundsätzlich kostenlos. Auf jeden Fall erhält der Partner ein Werbepaket Standard. Das enthält Flyer, ein Schild für die Fassade, Werbeplakate und einen Pylon für den Innenbereich. Darüber hinaus wird der Partner auf [www.kupplung.de](http://www.kupplung.de) gelistet und erscheint für Kunden beim Kauf als potenzieller Einbaupartner.

Darüber hinaus gibt es noch ein Werbepaket Premium. Darin enthalten sind weitere Werbematerialien sowie ein PR-Paket und ein Leuchtkasten. Wichtiger aber ist, dass Premiumpartner auch als solche in der Liste der Einbaupartner auftauchen und außerdem auf bevorzugten Plätzen stehen. Sie sind also für den Endkunden auffälliger im Internet erkennbar.

Bei allem rund um die Anhängerkupplung erhalten die Montagepartner Unterstützung. Ebenfalls können sie an Schulungen in Sachen Anhängerkupplung teilnehmen. Es gibt auch eine Vor-Ort-Betreuung. Sie erledigt der erfahrene Berater Horst Regnath. Er steht dem Rameder-Montagepartner sowohl beim Start in die neue Partnerschaft als auch später im laufenden Geschäft mit Rat und Tat zur Seite. Er hilft ihnen dabei, die Leistung Nachrüstung von Anhängerkupplungen professionell zu vermarkten.

Letztendlich können Werkstätten durch die Partnerschaft mit Rameder nur gewinnen. Denn sie eröffnen sich einen neuen Kanal, mit dem sie eine spezielle Dienstleistung konsequent vermarkten können. Wenn sie ihre Arbeit gut machen und den auf diese Weise gewonnenen Kunden professionell begegnen, haben sie alles richtig gemacht.

Dr. Frauke Weber

## ANHÄNGERKUPPLUNG So finden Autofahrer ihren Montagepartner

1. Der Kunde sucht auf der Website [www.kupplung.de](http://www.kupplung.de) eine Anhängerkupplung für sein Fahrzeug, findet diese und legt sie in den Warenkorb.
  2. Der Kunde bestellt die Anhängerkupplung.
  3. Der Kunde kann nach Abschluss des Kaufvorgangs über einen Extra-Schritt einen Montagepartner in seiner Nähe auswählen.
  4. Der Kunde erhält nach Eingabe seiner Auswahlkriterien eine Trefferliste mit sämtlichen, in seiner Region als Montagepartner gelisteten Werkstätten und deren Einbaufestpreis für die soeben erworbene Anhängerkupplung. Dieser Einbaufestpreis errechnet sich auf Grundlage des von der Werkstatt angegebenen Stundensatzes und der auf TecDoc-Daten basierenden Einbauzeit der Anhängerkupplung. Neben diesem Preis erhält der Kunde noch einen Überblick über sämtliche andere Leistungen der Werkstatt und alle Kontaktdaten. Zudem kann er über die Kalenderfunktion einen freien Einbautermin buchen.
  5. Die Einbauwerkstatt und ein Termin sind nun vom Kunden ausgewählt und die Leistungen können jetzt direkt gebucht werden.
  6. Die Bezahlung der Werkstattleistung erfolgt direkt in der Werkstatt.
- Mehr Informationen unter [www.rameder.mp](http://www.rameder.mp)

**DENSO** Europe

Protecting lives, preserving the planet.

DENSO ist einer der führenden Zulieferer für automobiler Spitzentechnologie, Systeme und Komponenten der Automobil-Branche weltweit.

Für die Erreichung unserer ambitionierten Unternehmensziele suchen wir Sie!

Derzeit suchen wir für den Raum München/Nürnberg:

- Verkaufsförderer (m/w) und
- Servicetechniker (m/w)

Mehr Informationen finden Sie auf unserer Homepage [www.densojobs.com](http://www.densojobs.com).

Gerne können Sie unseren Senior Manager HR Netherlands Herrn Frans Bouwer bei Fragen direkt kontaktieren (Tel: +31 (0)294/493-210, [po.info@denso.nl](mailto:po.info@denso.nl)).

Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen – bevorzugt elektronisch – an [po.info@denso.nl](mailto:po.info@denso.nl).



Follow us  

[denso-europe.com](http://denso-europe.com)  
[denso-local.com/deutschland](http://denso-local.com/deutschland)  
[densojobs.com](http://densojobs.com)