

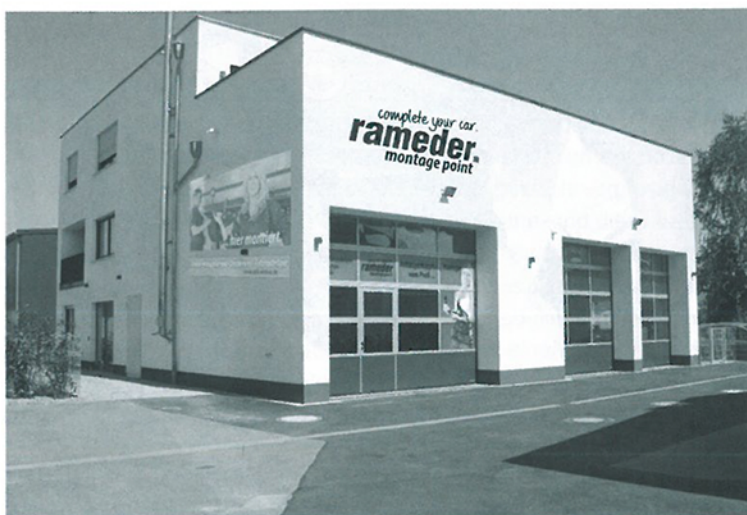
Anhängerkupplungen als attraktives Zusatzgeschäft für Reifenbetriebe

Outsourcing an Rameder-Montage-Points – „Lukrative Margen“ bei Arbeitsleistung und Teilen

Viele Reifenbetriebe sind Spezialwerkstätten mit weitgehend standardisierten Abläufen. Außerhalb der saisonalen Spitzen im Frühjahr und Herbst sinkt die Auslastung allerdings spürbar, was die Frage nach einem zusätzlichen Standbein aufwirft. Neben den Klassikern wie Bremsen-, Fahrwerk-, Auspuff- oder Klimageservice existiert laut Rameder noch eine weitere interessante Nische, an die Werkstattbetreiber nicht unbedingt sofort denken: Anhängerkupplungen. Das Unternehmen Rameder betreibt mit www.kupplung.de bereits seit 2002 den mittlerweile führenden Endkundenonlineshop für die praktischen Zughaken, ist aber auch ein etablierter Partner der Werkstätten und bietet diesen einen besonderen Montageservice; ein Business-Modell mit „genug Luft für lukrative Margen“.



Anhängerkupplungsspezialist Rameder bietet auch Unternehmen im Reifenmarkt an, Dienstleistungen outzusourcen



Rameder richtet seit 2016 in deutschen Städten sukzessive Montage-Points für Anhängerkupplungen ein, an die auch Reifenhändler vermitteln können und dabei „sowohl beim Teileverkauf als auch der Montageleistung genug Luft für lukrative Margen“ erhalten

Dabei ist der Zugriff auf das Rameder-Sortiment auch über das Teilemanagementsystem TecDoc möglich. Da es gerade kleineren Betrieben häufig am nötigen Know-how und der passenden Ausrüstung für die Anhängerkupplungsmontage fehlt, bietet Rameder mittlerweile auch die Möglichkeit, den kompletten Vorgang outzusourcen. Moderne Bussysteme und die Freischaltproblematik komplizieren den Anschluss der Elektrosätze heute nämlich erheblich und erfordern spezielles Equipment.

Deshalb sorgt Rameder bereits seit 2016 für die nötige Werkstattinfrastruktur, indem in deutschen Städten sukzessive sogenannte Montage-Points eingerichtet werden. Heute – zwei Jahre später – umfasst das Netz bereits 14 Betriebe, die über ganz Deutschland verteilt sind. Dabei handelt es sich um unternehmenseigene Spezialwerkstätten, die nonstop Anhängerkupplungen montieren. „Diesen Service können nicht nur Privatpersonen, sondern auch Firmen in Anspruch nehmen, die von rabattierten

Preisen profitieren“, erklärt dazu das Unternehmen. Routine und Know-how bewirken laut Rameder besonders schnelle Durchlaufzeiten bei qualitativ überzeugender Ausführung. „Denn als Europas größter Anbieter von Anhängerkupplungen und Transportzubehör kennt Rameder das Metier so gut wie kein anderer. Sämtliche Besonderheiten der unterschiedlichen Anhängerkupplungsmodelle und der infrage kommenden Fahrzeuge sind den Profis bekannt.“

Die jeweilige Werkstatt tritt bei diesem Business-Modell lediglich als Vermittler auf und kümmert sich nach dem Verkauf der jeweiligen Leistung um die Verbringung der Kundenfahrzeuge. Da die Anhängerkupplungen nicht selbst angeliefert werden müssen, sondern direkt in den nächstgelegenen Montage-Point bestellt werden können, wird die Logistik weiter vereinfacht. „Insgesamt können Werkstätten durch die Vermittlung von Rameder-Produkten und entsprechender Montageleistungen gleich doppelt profitieren, da sowohl beim Teileverkauf als auch der Montageleistung genug Luft für lukrative Margen bleibt.“

ab