

Themen - Aftersales - Werkstätten koppeln ab – Rameder koppelt an

kb+ Anhängerkupplungen

Werkstätten koppeln ab – Rameder koppelt an

17.02.2026 · Von Jakob Schreiner · 4 min Lesedauer

Seit 2021 hat Rameder sein Werkstattnetz von 40 auf 50 Standorte ausgebaut und ist auch mit mobilen Einbauteams unterwegs. Der Grund: Immer mehr Betriebe geben die aufwendige Kupplungs-Montage ab. Auf Nachfrage erklärt Rameder die Beweggründe der Betriebe und die dahinterstehende Strategie.



In den 50 hauseigenen Rameder-Werkstätten werden ausschließlich Anhängerkupplungen nachgerüstet. Zusätzlich sind auch mobile Teams in entsprechend ausgestatteten Vans unterwegs, um Nachrüstungen vor Ort zu erledigen. (Bild: Rameder)

Fehlende Routine, zu geringe Kapazitäten, komplizierte Codierung – die Gründe, warum Werkstätten den Einbau von Anhängerkupplungen nicht anbieten oder aus dem Haus geben, sind vielfältig. Eine Entwicklung, die Rameder in die Karten spielt. Als wir 2021 über das B2B-Geschäft des Kupplungsspezialisten berichteten, betrieb das Unternehmen 40 eigene Werkstätten – sogenannte Montagepoints – in Deutschland und führte rund 20.000 Montagen durch – damals etwa die Hälfte davon für freie Werkstätten und Autohändler.

Das Rameder-Netz ist seitdem weiter gewachsen: Zehn weitere Werkstätten sind seit 2021 dazu gekommen. Das Netz zählt aktuell also 50 Werkstätten, die sich über ganz Deutschland verteilen. Seit Juli 2024 sind außerdem deutschlandweit mobile Montage-Teams im Einsatz, die mit speziell ausgestatteten Vans eine Nachrüstung direkt bei den Kfz-Betrieben durchführen können.

Wachstum ja – konkrete Zahlen nein

Nach eigenen Aussagen verzeichnete Rameder 2025 „ein stark wachsendes B2B-Geschäft“. Mehr als 100 B2B-Kunden würden bereits auf den Montageservice zurückgreifen. Auf Nachfrage von »kfz-betrieb« wollte das Unternehmen die Zahlen allerdings nicht konkretisieren – weder bei der B2B-Quote noch bei den gesamten Nachrüstungen für den deutschen Markt. Stattdessen verweist David Gabrysch, CEO der Rameder-Muttergesellschaft „BoldR Group“, auf die europäische Expansion: „Seit 2021 haben wir stark expandiert und sind heute mit 18 Tochtergesellschaften in 28 europäischen Märkten präsent.“ An insgesamt 130 Standorten seien 600 Mitarbeiter beschäftigt, führte der ehemalige Euromaster-Chef aus. 2026 sollen europaweit 20 neue dazukommen.

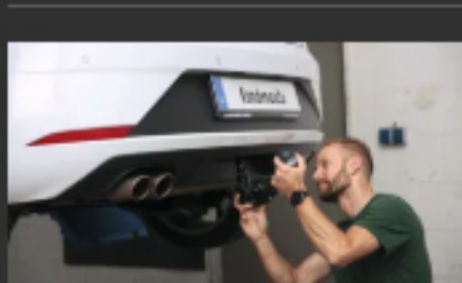


Marcus Vollbrecht, Geschäftsführer von Rameder Deutschland (li.), und David Gabrysch, CEO BoldR Group. (Bild: Rameder)

Denn laut Rameder wachse die Nachfrage weiter: „Bei Gebrauchtwagen ist die Anhängerkupplung eines der am meisten nachgefragten Ausstattungsmerkmale“, sagt Marcus Vollbrecht, Geschäftsführer von Rameder Deutschland. Auch Halterwechsel würden immer wieder neue Nutzungsanforderungen schaffen. Vollbrecht sieht dabei zwei Trends als Treiber: „Der Trend zu Kurzurlauben mit dem Auto geht weiter und die Outdoor-Industrie wächst. Wir gehen davon aus, dass auch die Nachfrage nach Nachrüstungen in Zukunft weiter steigt.“

Warum Betriebe die Nachrüstung vergeben

Doch warum sollten Kfz-Betriebe die Montage auslagern? Rameder wirbt damit, dass Betriebe durch die Auslagerung keine eigenen Werkstattkapazitäten binden und keinen zusätzlichen logistischen Aufwand haben. Sie könnten ihren Kunden ein Zusatzangebot machen, ohne interne Prozesse und Ressourcen zu belasten, und sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren.



kb+ Anhängerkupplungen

Die Tücken und Möglichkeiten der Nachrüstung

Aus Sicht von Rameder haben sich die Gründe für die Auslagerung in den vergangenen Jahren verschärft. „Die Montage von Anhängerkupplungen ist immer komplexer geworden und erfordert ein spezielles Know-how“, sagt Marcus Vollbrecht. „Zudem liegen wir mit unserem Festpreis-Komplettpaket meist unter den hohen Stundenverrechnungssätzen in Autohäusern.“ Die zunehmende Fahrzeugdigitalisierung mache die Codierung anspruchsvoller, die Modellvielfalt nehme zu. „Es gibt für alle Fahrzeugmodelle eine Anhängerkupplung zur Nachrüstung, aber die Komplexität und die Vielfalt der Modelle nehmen immer weiter zu. Diese Entwicklung erfordert eine präzise Identifizierung und große markenübergreifende Kenntnisse aller Modelle“, erklärt Vollbrecht.

Häufige Herausforderungen seien spezielle sportliche Anbaupakete, Vorrüstungen von E-Sätzen oder modellspezifische Einbau-Hinweise. „Unser speziell für das B2B-Geschäft geschulter Kundenservice kann alle Fahrzeuge identifizieren und die jeweils passende Anhängerkupplung auswählen“, so Vollbrecht. Rameder bietet eine Einbau- und Codiergarantie.

Codierung als separates Angebot

Auch Werkstätten, die selbst nachrüsten, können auf Rameder zurückgreifen: Für die separate Codierung bietet das Unternehmen einen Service an, der nur unwesentlich über den damaligen 60 Euro netto liegt. Das hauseigene Diagnosesystem „Rameder Connect“ wird aktuell überarbeitet und soll ab 2026 als Miet- oder Kaufoption neu auf den Markt kommen. „Die Kaufoption kommt gut an, da wir auch einige optionale Lösungen inkludiert haben. Die Codierung kann ebenso extern verwendet werden, sodass der Kfz-Betrieb sie auch seinen Kunden anbieten kann“, so Marcus Vollbrecht. Das Tool besteht aus einem Tablet mit App und einem Interface für den OBD-Stecker, Servicetechniker begleiten die Codierung telefonisch oder per Chat.

Preise und Margen: Auskömmlich, aber ohne konkrete Zahlen

Neben der Spezialisierung argumentiert Rameder mit Zeitersparnis und Kostenvorteilen. Bereits 2021 verwies das Unternehmen auf eine Zeitersparnis durch Spezialisierung von mehr als 30 Prozent. Diese Zahl nennt Rameder weiterhin: „Neben der Zeitersparnis bieten auch unser Mengenvorteil und die Spezialisierung einen Vorteil. Für unsere Kunden bedeutet unser Service immer ein Zusatzgeschäft.“



Personalie

Euromaster-Chef wechselt zur Rameder-Gruppe

Die meisten Komplettmontagen inklusive Codierung sind laut Rameder heute unter 1000 Euro erhältlich. 2021 nannte das Unternehmen noch eine Spanne von 650 bis 800 Euro. „Es gibt eine riesige Auswahl an Anhängerkupplungsvarianten und Fahrzeugen, daher ist eine pauschale Aussage schwierig“, so Vollbrecht heute.

Was ein Autohaus konkret verdient, wenn es den Rameder-Service nutzt, will das Unternehmen nicht beziffern. „Das Rechenbeispiel müssten Sie bei einem Autohaus erfragen, denn der Preis für eine Nachrüstung wird allein vom Autohaus kalkuliert“, erklärt Gabrysch. „In jedem Fall kann das Autohaus seine Marge durch unseren Festpreis-Service steigern.“ Das Geschäft sei für beide Seiten auskömmlich, konkrete Zahlen nennt man aber nicht.

Die Buchung läuft mittlerweile digital: Über das Rameder-B2B-Portal können Händler Anhängerkupplungen und Elektrosätze inklusive Montage und Codierung zum Festpreis beauftragen. Ein Termin lässt sich online buchen – wahlweise für einen der 50 Service Center oder für den mobilen Einbauservice direkt beim Kunden.

Fazit: Wachstum ohne Transparenz

Als wir 2021 über Rameder berichteten, führte das Unternehmen rund 20.000 Nachrüstungen durch, etwa die Hälfte davon für Geschäftskunden. Wie stark das Geschäft gewachsen ist, lässt sich nur indirekt ablesen: Von 40 auf 50 Service Center in Deutschland, über 100 B2B-Partner, mobile Teams und ein digitales Buchungsportal – die sichtbaren Wachstumsindikatoren sprechen für sich.

Was Werkstätten und Autohäuser Rameder zufolge davon haben: ein Zusatzangebot für Kunden, ohne eigene Kapazitäten zu binden. Das Versprechen von 2021 – Partner statt Konkurrent zu sein – hat das Unternehmen mit dem mobilen Service erweitert. Ob sich das Modell für die einzelne Werkstatt rechnet, muss jeder Betrieb selbst kalkulieren.

ANBIETER ZUM THEMA

