

Zubehörgeschäft mit Zugkraft

Anhängerkupplung, Fahrradträger, Heckbox: Im Interview erklärt Marcus Vollbrecht, warum Autohäuser Nachrüstung aktiv verkaufen sollten, welche Kundenbedarfe zählen und wie aus Zubehör ein attraktives Ertragsfeld wird.

von Ralph M. Meunzel und Stefan Schmid

Wie Betriebe das Thema Zubehör organisatorisch aufsetzen, welche Rolle Verkauf, Werkstatt und Spezialpartner spielen und warum auch neue Fahrzeughersteller die Anforderungen verändern, erläutert Marcus Vollbrecht, COO der Rameder-Gruppe, im Gespräch. Das komplette Interview ist als Podcast verfügbar.

AH: Warum gewinnt die Anhängerkupplung im Mobilitätsalltag wieder an Bedeutung?

M. Vollbrecht: Die Einsatzmöglichkeiten sind heute sehr vielfältig. Es geht nicht mehr nur um den klassischen Anhänger für Gartenabfälle oder den Wohnwagen. Viele Kunden nutzen die Anhängerkupplung für Fahrradträger, E-Bikes, Heckboxen oder andere Transportlösungen. Dazu kommt, dass sich das Mobilitätsverhalten verändert. Menschen reisen mit dem Auto, transportieren mehr Freizeitausrüstung und suchen praktische Lösungen, die komfortabel und effizient sind. Gerade deshalb bleibt der Bedarf unabhängig vom Antrieb bestehen.

AH: Ist die Anhängerkupplung damit auch für Autohäuser relevanter geworden?

M. Vollbrecht: Ja, eindeutig. Für Autohäuser ist sie nicht nur ein Zubehörtteil, sondern ein attraktives Zusatzgeschäft. Wer den Bedarf aktiv anspricht und den Prozess sauber organisiert, kann damit interessante Margen erzielen. Wichtig ist, die Nachrüstung nicht als lästige Werkstattarbeit zu betrachten. Mit einem Spezialisten im Hintergrund lässt sich das Geschäft mit überschaubarem internem Aufwand abwickeln. Dann wird aus einem technischen Zusatzprodukt ein relevantes Ertragsfeld. Damit wäre der Einstieg

breiter: erst Kundennutzen und Marktbedarf, dann Autohauspotenzial.

AH: Wie viel Ertragspotenzial steckt konkret in einer Nachrüstung?

M. Vollbrecht: Je nach Konstellation sprechen wir von 500 bis 1.000 Euro Deckungsbeitrag pro Fahrzeug. Ein einfaches Beispiel: Wir übernehmen die komplette Nachrüstung für 800 Euro, das Autohaus berechnet dem Endkunden 1.300 Euro. Damit bleiben 500 Euro Deckungsbeitrag. Bei einem einzelnen Fahrzeug ist das bereits interessant. Wirklich relevant wird es bei großen Stückzahlen. Wenn eine Autohausgruppe 30.000 oder 40.000 Fahrzeuge vermarktet und zehn bis 15 Prozent davon nachgerüstet werden, ist das kein Nebengeschäft mehr. Gute Betriebe kommen nach unserer Beobachtung sogar auf Quoten um 20 Prozent.

AH: Warum entscheidet sich das Thema im Verkauf und nicht erst in der Werkstatt?

M. Vollbrecht: Weil der Verkäufer den Kunden kennt und den Bedarf früh er-

kennen kann. Im Gespräch zeigt sich, ob jemand ein E-Bike fährt, in den Urlaub fährt, einen Anhänger nutzt oder zusätzlichen Stauraum braucht. Häufig entsteht der Bedarf erst, wenn diese Themen konkret angesprochen werden. Erfolgreiche Betriebe binden den Verkauf deshalb aktiv ein. Teilweise wird die Nachrüstung dort sogar bonifiziert. Wichtig ist, dass der Verkäufer einfache Werkzeuge bekommt: klare Produktinformationen, Marketingmaterialien oder ein Online-Portal, über das er dem Kunden direkt passende Varianten zeigen und bestellen kann.

AH: Welche Kundenbedarfe müssen Verkäufer gezielt erkennen?

M. Vollbrecht: Niemand baut eine Anhängerkupplung ein, weil sie schön ist. Der Kunde will etwas transportieren oder ziehen. Genau das muss im Beratungsgespräch geklärt werden. Geht es um Fahrradträger, E-Bikes oder Heckboxen, steht die Stützlast im Mittelpunkt. Soll ein Wohnwagen, Pferdean-



Marcus Vollbrecht, COO der Rameder-Gruppe, spricht mit AUTOHAUS Podcast mit Ralph M. Meunzel über das Ertragspotenzial von Anhängerkupplungen, Fahrradträgern und Heckboxen.

hänger, Bootstrailer oder Gartenanhänger gezogen werden, ist die Anhängelast entscheidend. Zusätzlich kann die Elektrik eine Rolle spielen, etwa bei Dauerplus oder Ladeleitung für Wohnwagen oder Pferdeanhänger.

AH: Warum wandert Transport zunehmend vom Dach ans Heck?

M. Vollbrecht: Der wichtigste Grund ist der Luftwiderstand. Eine Dachbox verschlechtert die Aerodynamik erheblich. Beim Hecktransport ist das deutlich günstiger. Was beim Elektrofahrzeug Reichweite spart, senkt beim Verbrenner den Verbrauch. Dazu kommt der Komfort. Fahrräder, E-Bikes, Reisetaschen oder Transportboxen lassen sich am Heck deutlich einfacher beladen als auf dem Dach. Gerade bei SUVs oder schweren E-Bikes ist das ein Vorteil.

AH: Welche Rolle spielt die Elektromobilität für die Nachfrage?

M. Vollbrecht: Die Antriebsart ändert aus meiner Sicht nichts am grundsätzlichen Bedarf. Wer einen Pferdeanhänger oder Wohnwagen ziehen muss, wird sich ein Fahrzeug suchen, das diese Aufgabe erfüllt. Viele Elektrofahrzeuge haben inzwischen Anhänge- und Stützlasten eingetragen. Selbst wenn ein E-Fahrzeug nicht ziehen darf, kann häufig eine Transportlösung nachgerüstet werden. Dann geht es nicht um Anhängelast, sondern um Fahrradträger oder Heckboxen.

AH: Was kann schiefgehen, wenn Einbau und Codierung nicht sauber gemacht werden?

M. Vollbrecht: Wenn Mechanik, Elektrik und Codierung nicht sauber zusammenspielen, funktioniert das Gesamtsystem im Alltag nicht zuverlässig. Im harmlosen Fall piept die Park Distance Control permanent, weil das Fahrzeug den Fahrradträger als Hindernis erkennt. Kritischer wird es, wenn Assistenzsysteme falsch reagieren, etwa Rückfahrkamera oder Notbremsassistent. Deshalb muss die Nachrüstung fachgerecht erfolgen. Jeder Hersteller hat eigene Besonderheiten, gerade bei neuen Modellen.

AH: Wie nimmt Rameder Autohäusern diesen Prozess ab?

M. Vollbrecht: Wir bieten dem Autohaus den kompletten Blumenstrauß. Das kann reine Materiallieferung sein, also Anhängerkupplung und Elektrosatz. Es kann aber auch die komplette Nachrüstung inklusive Einbau und Codierung sein. Unsere Stärke liegt in Sortiment, Verfügbarkeit und technischer Spezialisierung. Für nahezu jedes Fahrzeug gibt es mehrere Varianten. Dazu kommt unser Diagnose-Hub, über den wir europaweit remote codieren. Nach unserer Einschätzung können wir heute über 99 Prozent aller Fahrzeuge codieren, auch neue Modelle.

AH: Wie verändert sich der Markt durch neue Fahrzeughersteller?

M. Vollbrecht: Neue Hersteller, etwa aus China, erhöhen die Anforderungen an Sortiment, Elektrik und Diagnose. Wir arbeiten deshalb parallel an der mechanischen Lösung und an der elektrischen Integration. Nur beides zusammen ergibt eine funktionierende Nachrüstlösung. Ein Beispiel ist BYD. Für den Atto 3 hatten wir lange Zeit eine exklusive Lösung in Deutschland. Inzwischen verfügen wir auch über originale BYD-Diagnosetechnik. Damit können wir nicht nur das Produkt liefern, sondern auch die notwendige Diagnose- und Codierleistung abdecken.

AH: Welche Rolle spielen Eigenmarken und Sortimentsbreite in Ihrer Strategie?

M. Vollbrecht: Rameder bleibt ein breiter Anbieter mit einem sehr großen Sortiment. Für jedes Fahrzeug wollen wir möglichst mehrere passende Varianten anbieten: starr, abnehmbar und, wenn verfügbar, schwenkbar. Dazu kommen unterschiedliche Preis- und Qualitätsstufen. Eigenmarken ergänzen dieses Sortiment. TowTech steht für Elektrosätze, TowBike Pro für Fahrradträger, TowBox für Transportboxen und TowCar für Anhängerkupplungen aus eigener Produktion in Spanien. Für Autohäuser ist das wichtig, weil sie damit Produkte anbieten können, die Beratung und Marge besser verbinden.

AH: Was ist Ihre wichtigste Empfehlung an Autohäuser?

M. Vollbrecht: Autohäuser sollten das Thema aktiv vermarkten. Es reicht nicht, darauf zu warten, dass der Kunde von selbst nach einer Anhängerkupplung fragt. Wer den Kunden kennt, kann den Bedarf gezielt ansprechen. Dafür braucht es saubere Informationen im CRM. Hat der Kunde ein E-Bike, fährt er mit dem Wohnwagen in Urlaub, nutzt er einen Anhänger oder braucht er zusätzlichen Stauraum? Solche Informationen schaffen Anlässe für eine konkrete Ansprache. Zubehör rund um Anhängerkupplung, Fahrradträger und Transportboxen hat viel mit Freizeit, Urlaub und Mobilität zu tun. Wer das richtig nutzt, schafft Zusatzgeschäft und neue Kontaktpunkte zum Kunden.

AH: Vielen Dank für das Gespräch!

AUTOHAUS Podcast

Immer am Puls der Zeit: Den AUTOHAUS Podcast powered by Rameder können Sie bei diesen Anbietern abonnieren: Spotify, iTunes, Podigee und Deezer.

Rameder ist Partner des AUTOHAUS Podcasts

Rameder ist Europas größter Komplettanbieter für Anhängerkupplungen und Transportsysteme. Seit fast 30 Jahren verkuppelt Rameder Autohändler und Werkstätten erfolgreich mit ihren Kunden. Automobilhändler finden auf rameder.de schnell und unkompliziert die passende Anhängerkupplung und können die Montage durch die Einbauprofis von Rameder direkt mitbuchen – in einer von 50 Einbauwerkstätten oder durch den mobilen Einbauservice direkt vor Ort mit schnellen Terminen und zum Festpreis.



Foto: AUTOHAUS