

**M**it einem deutlichen Umschwung hat Ruville (Teil der Schaeffler Gruppe) vor knapp zwei Jahren die Voraussetzungen für eine stürmische Weiterentwicklung des Unternehmens im automotiven Aftermarket geschaffen. Die Hamburger Firma war bereits vor rund 85 Jahren der Pionier unter den Anbietern von Autoersatzteilen. Heute ist Ruville mit über 100 Standorten weltweit vertreten, versorgt den freien Ersatzteilmarkt mit Produkten für Motor und Fahrwerk und hat sich speziell mit Reparaturkits einen Namen gemacht.

Seit Jänner 2007 ist ein Powerduo, welches das Aftermarket-Geschäft im kleinen Finger hat, an der Steuerung des Unternehmens beteiligt: Georg Wallus und Rainer Weis nutzen ihre langjährigen Erfahrungen auf dem Ersatzteilsektor, um in einem schwierigen Umfeld die Marke noch mehr auf Touren zu bringen und auf Erfolgskurs zu bleiben. Der Einsatz lohnt sich. Die zweistelligen Zuwachsraten legen ein beredtes Zeugnis ihrer Tätigkeit ab.

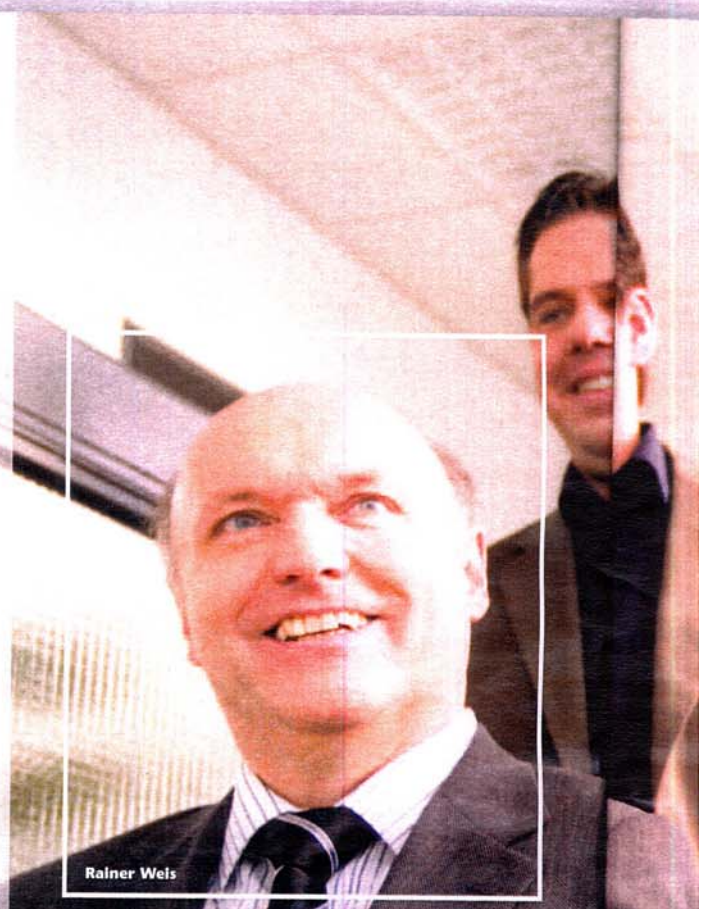
Wallus agiert als Geschäftsleiter Operatives Geschäft bei Ruville. Der studierte Betriebswirt blickt auf eine fast dreißigjährige Branchenerfahrung zurück. Zuletzt leitete er das Beschaffungs- und Absatzmarketing der deutschen Carat-Gruppe, eine der großen Einkaufsgenossenschaften des Landes, im Nutzfahrzeug-Bereich.

Der heute 45-jährige Ehemann und Vater zweier Kinder zeigte sich bei Amtsantritt entschlossen, ein starkes Team mit hoher Innovationskraft zu führen. Die Richtung, die er vorgab, enthielt zwei wesentliche Punkte: die kontinuierliche Ergänzung des Teileprogramms und die Entwicklung neuer Serviceleistungen für die Kunden.

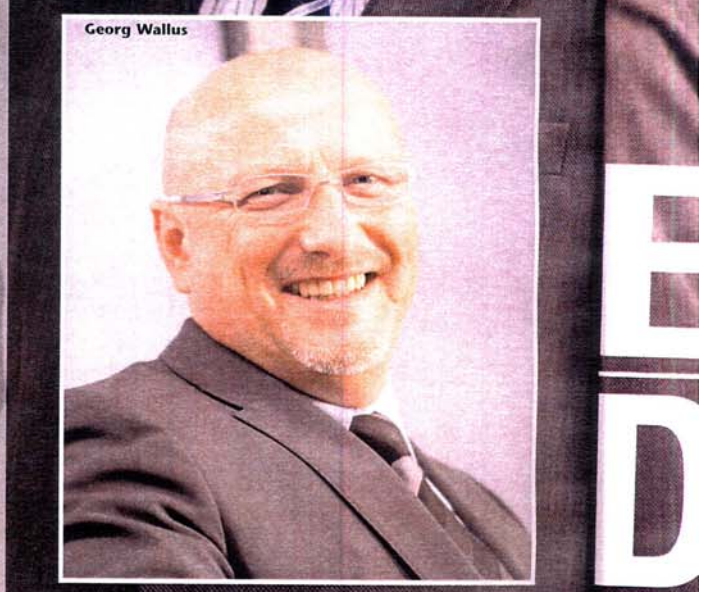
Eine Vorgabe, die bereits Früchte trägt. Etwa im Programmausbau in Richtung Lenkungsteile und in Ser-

viceleistungen wie Marktforschung, Trainings und Marketing. Erfolgsgarant für die Umsetzung der Strategie von Wallus ist Rainer Weis als Verkaufsleiter für die DACH-Region Deutschland, Österreich und Schweiz.

Der gelernte Industriekaufmann aus Zell an der Mosel, der heute in Leverkusen wohnt, ist rund 30 Jahre im Aftermarket-Geschäft und hat sich seine Spuren im Vertrieb eines Autobatterierherstellers und anschließend als Verkaufsleiter von Firmen wie Philips Automotive Lighting oder Valeo/SWF verdient. Dabei hat Weis in den Entscheidungsetagen der Branche nicht nur Erfahrungen gesammelt, sondern auch Bekanntschaften gemacht und Freundschaften geschlossen, die ihn zum idealen Türöffner in allen relevanten Häusern des freien Aftermarktes machen. Im Lauf der Zeit hat Weis deutliche Veränderungen der Rahmenbedingungen am Markt registriert. Früher akquirierte man Aufträge, heute muss man Konzepte und entsprechende Lösungen anbieten, um bei den Kunden anzukommen. Derzeit glaubt Weis, dass die rosigen Zeiten der Branche vorbei sind. Ruville hingegen sieht er auch bei schwerem Wetter gut aufgestellt. Hohe Qualitätsstandards sind bei einem Mitglied der Schaeffler Gruppe ohnedies Voraussetzung; ein striktes Qualitätsmanagement mit eigenem Prüfverfahren sorgt dafür, dass ausschließlich erstklassige Originalersatzteile ausgeliefert werden. Der Ruville-Verkaufsleiter rechnet damit, dass sich in der schwieriger gewordenen Gesamtsituation die Spreu vom Weizen trennen wird. Künftig werden sich nur ausgesprochene Leistungsträger am Markt halten können. Unter diesen Voraussetzungen sieht der begeisterte Fußballspieler die Zukunft der Schaeffler Gruppe im Allgemeinen und von Ruville im Besonderen sehr, sehr positiv.



Rainer Weis



Georg Wallus

*drückt*



Auf den ● gebracht

Georg Wallus/Rainer Weis,  
Geschäftsleiter Operatives Geschäft  
bzw. Verkaufsleiter D-A-CH von Ruville

**Vergangenheit**

„Das waren noch einfachere Zeiten“

**Gegenwart**

„Jetzt muss man zeigen, was man  
wirklich kann!“

**Zukunft**

„Für neue Herausforderungen  
sind wir gut gewappnet“

**EIN  
DUO**

*tauf die Tube*