

Qualität kommt nie aus der Mode. Das beweist das Traditionsunternehmen Ruville, das auch in Krisenzeiten mit hochwertigen Fahrzeugteilen erfolgreich ist.

Echte Wertarbeit

Wenn die Autobauer ihre Produktion zurückschrauben, Werke wochenlang stilllegen und Mitarbeiter in Kurzarbeit schicken, bekommen das die Zulieferer zu spüren. Das weiß man auch bei Ruville, Teil der Schaeffler-Gruppe. Doch auf einem anderen Schauplatz legt das Unternehmen einen Erfolgslauf hin: Immer mehr Kfz-Werkstätten erkennen, welche Vorteile ihnen die hochwertigen Produkte der bestens eingeführten Marke bieten. „Seit März entwickelt sich die Nachfrage außerordentlich gut“, schildert Key Account Manager Rainer Weis die Situation im Aftermarket. „In jeder Produktgruppe liegen wir über dem Vorjahr.“

Preisgekrönte Qualität

Im Pkw-Bereich umfasst das Angebot von Ruville rund 12.000 Artikel von Achsmanschetten- und Radlagersätzen über Motor-, Getriebe- und Federbeinstützlager bis hin zu Wasserpumpen sowie Lenkungs- und Fahrwerkkomponenten. Weithin bekannt sind die Reparaturkits, die alle für einen Arbeitsvorgang benötigten Teile in einer handlichen Verpackung enthalten. Darüber hinaus dürfen seit einigen Monaten Lenkungsteile, Spannrollen und Wasserpumpen für Nutzfahrzeuge nicht fehlen.

„Wir setzen auf höchste Qualität aus ausschließ-



Rainer Weis



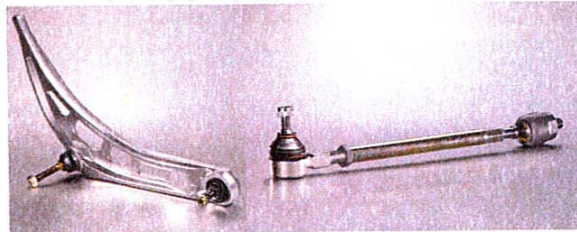
Katja Rehlen

lich europäischer Produktion“, betont Katja Rehlen, Leiterin Business Development, Pricing und Marketing. Als Beispiel nennt sie die Lenkungs-komponenten: Trotz extremer Belastungen müssen diese Teile stabil und zuverlässig ihren Dienst versehen. Jeder Fertigungsmangel hätte verheerende Folgen. Bestätigt wird die hohe Produktqualität von unabhängigen Organisationen wie dem Germanischen Lloyd und der Technischen Hochschule Aachen. Darüber hinaus wurde Ruville als Teil von Schaeffler Automotive Aftermarket kürzlich von der Einkaufsgemeinschaft Auto-distribution International (ADI) als „Lieferant des Jahres“ ausgezeichnet.

Mehrwert für Handel und Werkstätten

In Österreich sind das ADI-Mitglied Bimer und die Mitglieder der Group Auto Union (GAU), darunter vor allem der langjährige Partner Car Parts, mit Ruville am Markt erfolgreich. Gemeinsam kann man mit einem 24-Stunden-Lieferservice, einem voll vernetzten SAP-System sowie dem Zusammenspiel aus dem Online-Bestellsystem TecCom und der Kommunikationsplattform TecDoc punkten. Darüber hinaus werden regelmäßig Schulungen und Seminare abgehalten. „Beispielsweise finden in diesen Wochen drei

Termine für österreichische Werkstätten statt“, erklärt Weis. Ist diese Kombination aus Werten schaffenden Dienstleistungen und höchster Produktqualität die richtige Strategie für



Lenkungs- und Fahrwerkteile sind Kernkompetenzen von Ruville

schwierige Zeiten? „Davon bin ich überzeugt“, sagt Weis. „Gerade jetzt wird sich die Spreu vom Weizen trennen.“ Namenlose Billigprodukte kommen und gehen, starke Marken behalten ihren Wert: Das wissen schlussendlich auch die Autofahrer. ● (HAY)

Made in Russia. Made by LADA.



PRIORA



KALINA



TAIGA

Werden Sie LADA Partner – als Händler oder Servicebetrieb – mit LADA als Zweit- oder Drittmarke bei geringen Werkstatt-Investitionen, gutem Ersatzteilgeschäft und einer überschaubaren Modellpalette in wachsenden Segmenten. Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen. LADA Automobile GmbH, Herr Franz Gold, Seitenhafenstraße 15, 1020 Wien, Tel. (1) 2784231, Fax (1) 2784294, info@lada.at, www.lada.at

