

Ruville

# Ein Pionier des freien Handels

Bereits seit 1922 vertreibt das Hamburger Traditionsunternehmen Kfz-Ersatzteile

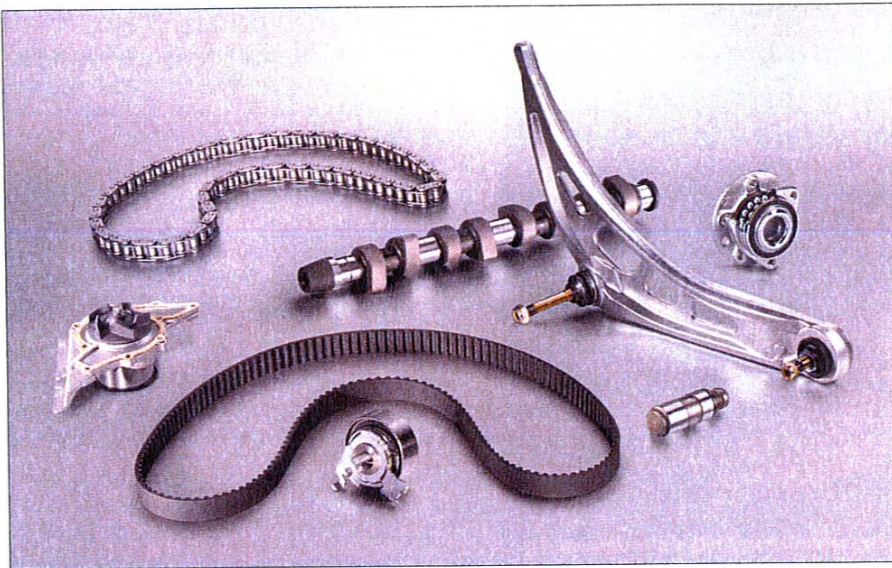


Foto: Ruville

Das Lieferprogramm von Ruville umfasst zahlreiche Verschleißteile und Komponenten für Motor und Fahrwerk.

Es gibt Unternehmen, die behaupten sich seit vielen Jahrzehnten mit ihren Produkten am Markt. Warum das so ist? Ein Grund könnte sein, dass sie ihren Kunden genau das bieten, was diese suchen: eine breite Auswahl an hochwertigen Produkten zu fairen Preisen sowie guten Service. Auch die Marke „RUVILLE“ der Egon von Ruville GmbH aus Hamburg zählt dazu.

Im Zuge des steigenden Motorisierungsgrads nach dem ersten Weltkrieg gründete der Hamburger Kaufmann Egon von Ruville eine Firma für den Vertrieb von Autoersatzteilen. Doch anders als

die Konkurrenz bezog Ruville diese nicht vom jeweiligen Automobilhersteller. Die Komponenten für Fahrwerk und Motor, die das Unternehmen seitdem weltweit unter eigenem Namen vermarktet, stammten von Erstausrüstern und zertifizierten Lieferanten in OE-Qualität – und das ist bis heute so geblieben.

### Starke Partner

Seit 2001 gehört Ruville zur Schaeffler-Automotive-Aftermarket-Gruppe. Knapp 180

kreative Köpfe bringen ihre Ideen, ihr Know-how und ihre Erfahrung in das Unternehmen ein und entwickeln modulare Reparaturkits für die Bereiche Fahrwerk und Motor für Pkw und Nutzfahrzeuge. Ruville trotzt der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise und startet mit Vollgas durch. Umfang-

reiche Marketingmaßnahmen sowie eine breit angelegte Schulungsoffensive und ein neuer interaktiver Internetauf-

tritt helfen, noch besser auf Kundenbedürfnisse eingehen zu können. Mit Marketingkampagnen verbessert der Spezialist für Reparaturkits seinen Know-how-Transfer zum Kunden – egal ob Großhändler oder Werkstatt.



### Die Übung macht's

in Verbindung mit externen Prüfinstituten für gleichbleibend hohe Produktqualität. Eine neue Onlinedatenbank hilft zudem bei der korrekten Identifizierung benötigter Nfz-Ersatzteile.

Ein starkes Augenmerk legen die Hamburger auf den Ausbau der Schulungsaktivitäten. Das erweiterte Programm schließt das gesamte Spektrum der Ruville-Produkte ein. Experten machen Werkstattprofis unter anderem mit modernen Techniken vertraut. Anhand von konkreten Schadensfällen lernen die Teilnehmer, Probleme richtig zu diagnostizieren und zu beheben.

Dabei orientieren sich Inhalt und Tiefe des zu vermittelnden Wissens stets an der jeweiligen Mitarbeiterstruktur bzw. der Zielgruppe.

Kunden oder Interessenten, die mehr über das Unternehmen wissen möchten, finden sich auf der neu gestalteten Ruville-Homepage auf Anhieb zurecht: Unter [www.ruville.de](http://www.ruville.de) findet der Nutzer umfangreiche und interaktive Produktpräsentationen sowie den Onlinekatalog und Informationen zum Schulungsangebot. Im Online-Shop können Kunden und Werkstätten ab sofort schnell und zuverlässig ihre Werbematerialien zusammenstellen und ordern.

Anfang des Jahres wurde das aktuelle Programm für Nutzfahrzeuge um Wasserpumpen und Lenkungsteile im Paket mit Riementrieben erweitert. Auch das Schulungsangebot haben die Hamburger weiter ausgebaut. Eine hausinterne Prüfgruppe sorgt

Steffen Dominsky

... und wenn es tropft,



für alle Ölsorten und alle Ölsysteme  
[www.qmi.de](http://www.qmi.de)