

# TRAILERMMADE

DAS BÜNTE-KUNDENMAGAZIN

**PRODUKTE & UNTERNEHMEN**

Wie sie von der Marke  
BünTE profitieren können

**BÜNTE AKTUELL**

Interview mit BünTE-  
Geschäftsführer Sven Herwig



**MIT ATTRAKTIVEN  
TOP 100-  
ANGEBOTEN  
AM HEFTENDE!**



**JETZT PROFITIEREN:**

**BÜNTE ZUM  
TOP 100 INNOVATOR  
GEKÜRT**

# EDITORIAL

**Liebe Leserinnen  
und Leser,**

*dass wir im Jahr des 30. Bünste-Jubiläums zu den TOP 100, den innovativsten Mittelständlern Deutschlands zählen, wer hätte das gedacht? Wie wir das geschafft haben und wie Sie davon profitieren können – das lesen Sie in dieser Mini-Ausgabe der TRAILERMADE!*

*Vor allem aber möchten wir uns bei Ihnen bedanken. Denn dieser Preis zeichnet nicht ein Ziel aus, das wir erreicht hätten, sondern einen Weg. Unseren Weg, mit allen Höhen und Tiefen.*

*Sie als unsere Kunden haben uns auf diesem Weg immer sehr konstruktiv begleitet mit Ihrer Kritik und Ihrem Lob, sowie vielen, vielen Anmerkungen. Dafür gilt Ihnen unser herzlicher und ehrlicher Dank!*

*Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg in diesem besonderen Jahr und hoffen, Sie mit dem beiliegendem Angebot dabei unterstützen zu können!*

*Herzliche Grüße aus Ebbendorf,*



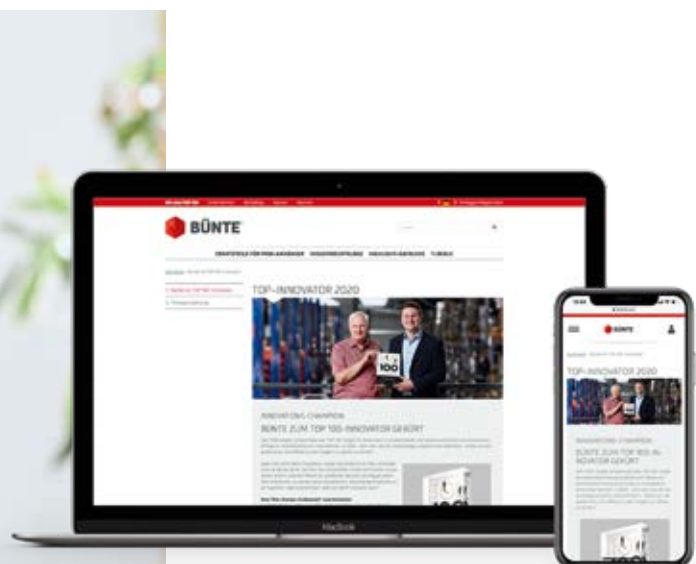
Holger Renzenbrink  
Teamleiter Vertrieb  
Deutschland



Tom Ziemann  
Teamleiter Export







# INHALT

## ◆ BÜNTE AKTUELL

Innovations-Champion:

Bünte zum Top 100 Innovator gekürt | **Seite 04**

Bünte verkauft bald direkt an Endkunden:

Interview mit Bünte-Geschäftsführer Sven Herwig | **Seite 09**

## ◆ PRODUKTE & UNTERNEHMEN

100% Qualität – 0% Diskussion:

Wie sie von der Marke Bünte profitieren können | **Seite 06**

## IMPRESSUM

**Herausgeber:** Helmut Bünte® GmbH,  
Gewerbepark Ebbendorf 11, 49176 Hilter a.T.W.,  
Telefon: 05409 403410, Telefax: 05409 403434,  
Mail: [vertrieb@buente.com](mailto:vertrieb@buente.com), Web: [www.buente.com](http://www.buente.com)

**Auflage:** 7.500 Exemplare

**Druck:** Lamkemeyer Druck,  
Graf-Ludolf-Straße 1, 49124 Georgsmarienhütte,  
Mail: [info@lamkemeyer.de](mailto:info@lamkemeyer.de), Web: [www.lamkemeyer-druck.de](http://www.lamkemeyer-druck.de)

**Bildnachweis:** Helmut Bünte GmbH; Lichtgestalt by Schreer

*Freut sich über die hohe Auszeichnung: Das Leitungsteam von BünTE.*

**INNOVATIONS-CHAMPION**

# BÜNTE ZUM TOP 100- INNOVATOR GEKÜRT



*Seit 1993 vergibt compamedia das TOP 100-Siegel für besondere Innovationskraft und überdurchschnittliche Innovationserfolge an mittelständische Unternehmen. In 2020 – dem Jahr des 30. Geburtstags unseres Unternehmens – haben wir die große Ehre, uns offiziell zu den Siegern zählen zu dürfen!*

**D**ass man beim Wort „Innovation“ weder automatisch an Pkw-Anhänger, noch an BünTE denkt, ist mehr als verständlich. Echte technische Innovationen sind in unserem Markt rar und BünTE hat sich, so mag es jedenfalls erscheinen, zunächst darauf konzentriert, bestehende Produkte unter eigenem Label anzufertigen. Was soll daran innovativ sein?

## **VOM „ALLE-MARKEN-GROSSHANDEL“ ZUM HERSTELLER**

Ausgezeichnet wurden wir unter anderem dafür, wie wir den Wandel vom „Alle-Marken-Großhandel“ hin zum Hersteller gestalten. Vor gut vier Jahren sind wir mit unserem Bremsbackensatz 14900 den Weg angetreten, um unserem Kernkunden eine Alternative zu oft überteuerten





OEM-Produkten und billigen China-Nachbauten anzubieten. Ein großer Schritt: Wir haben Maschinen und Werkzeuge angeschafft, Marketing- und Vertriebsaktivitäten umgestellt und neue Zulieferer akquiriert. Damit war es jedoch nicht getan. „Man stellt sich diesen Schritt einfach vor“, sagt Einkaufsleiter Johannes Heidebrecht heute rückblickend, „aber der Weg ist weit, bis man nachhaltig gute Produkte zum günstigen Preis anbieten kann“.

### **TOP 100 – EINE AUSZEICHNUNG, DIE UNS STOLZ MACHT**

Diesen Weg als Team zu gehen, hat uns nicht immer Spaß gemacht. Es ist einfacher, Marken zu verkaufen, die bereits einen guten Ruf haben, als mit dem Kunden über Neues zu sprechen. Auch intern hat die neue Politik immer wie-

der für Abstimmungsbedarf gesorgt. „Neue Prozesse sind alles andere als wasserdicht. Da gibt es natürlich viele Fragen: ‚wie machen wir dies, wie machen wir das‘“, erläutert der 37-jährige. Reibungspunkte sind da vorprogrammiert. „Darum ist TOP 100 in erster Linie eine große Auszeichnung für unser Team. Die Offenheit, die positive Haltung, der Zuspruch, die Ideen, der Umgang mit Problemen - da spielen wir in Ebbendorf aus meiner Sicht Bundesliga“, so Heidebrecht. Gemeinsam mit Ihnen, unseren Kunden, wollen wir diesen Weg weitergehen. Unabhängige Lösungen in Top-Qualität zum günstigen Preis anbieten – das fasst zusammen, wofür wir stehen wollen. ●



*„BünTE will direkt an Endkunden verkaufen!“, „Originalteile sind qualitativ einfach besser!“, „Alles nur Nachbau!“ – es gibt viele Mythen, die sich um die Produktmarke BünTE ranken. Die TOP 100-Auszeichnung zeigt jetzt, dass sich weit mehr dahinter verbirgt, als ein weiteres Billigangebot.*

**100% QUALITÄT – 0% DISKUSSION**

# WIE SIE VON DER MARKE BÜNTE PROFITIEREN KÖNNEN



*Assistent der  
Geschäftsleitung:  
Matthias Groneick*



*„Zu Beginn sind wir mehr oder weniger blind in das Thema **Eigenmarke** gestartet.“*

**E**inhundert Prozent Qualität, Null Prozent Diskussion“ – das ist der wichtigste Leitsatz unserer Marke. „Wenn ein Kunde unzufrieden ist mit unseren Produkten, nehmen wir sie ohne Wenn und Aber zurück“, sagt Matthias Groneick, Assistent der Geschäftsleitung bei Bünnte. Zur Qualität gehören dabei nicht nur ein einwandfreies Produkt, sondern auch die Verfügbarkeit, die Passung, der Preis und Vieles mehr. „Konstant Leistung abzuliefern, das ist das Ziel“, so Groneick.

Dabei war es gerade die Konstanz, die die Marke Bünnte anfangs vermissen ließ. „Zu Beginn, im Jahr 2016, sind wir mehr oder weniger blind in das Thema Eigenmarke gestartet“, bestätigt Groneick. „Wir mussten uns alles selbst erarbeiten – Zulieferer akquirieren, Prüfmethode aneignen, Logistik aufbauen, Lagerbestände koordinieren, Marketing umstellen und so weiter. Dabei passieren Fehler.“

Diese Fehler abzustellen, die Produkte zu verbessern und das Portfolio nach und nach zu stärken, dies waren die Hauptaufgaben, für die Bünnte nun mit dem TOP 100-Siegel ausgezeichnet wurde. „Inzwischen ist der Katalog nicht nur auf über 200 Markenartikel angewachsen“, so Groneick, „sondern auch die Qualität ist auf einem überzeugenden Niveau“.

#### **WIE SIE KONKRET PROFITIEREN KÖNNEN**

Der Bünnte-Weg ist einzigartig in der Branche. „Wir sind gewissermaßen die Pioniere im freien Ersatzteilmarkt“, sagt Groneick. Dabei setzt der Fahrzeughersteller den Qualitätsstandard, an dem sich ein Bünnte-Produkt orientiert. „Wir liefern Original-Qualität zum attraktiven Preis, wobei wir die Produkte insbesondere dort technisch verbessern, wo sie typischerweise Schwachstellen haben“, so Groneick weiter. Abgerundet wird diese Philosophie

durch eine dreijährige Herstellergarantie auf alle Bün-te-Produkte, alle wichtigen Zertifikate und einer unabhän-gigen Qualitätssicherung durch den TÜV, DEKRA und auch der Hochschule Osnabrück. Im Schnitt profitieren Bün-te-Kunden von 20-30% mehr Rendite. „Unser Ziel mit der Marke Bün-te ist nicht, explizit mehr zu verdienen. Wir wollen unabhängig sein und zwar nachhaltig“, sagt Mat-thias Groneick.

**Im beiliegenden Angebot haben wir eine Auswahl an Produkten mit über-zeugenden Preisen zusammengestellt. Dieses Angebot finden Sie auch unter <https://t1p.de/top100-angebot>.** ●



**UNSERE TOP 100-ANGEBOTE**

FINDEN SIE AM HEFTENDE!



### DREI JAHRE HERSTELLERGARANTIE

Als aktuell einziger Anbieter im Markt bieten wir daher eine Herstellergarantie von drei Jahren an. „Dies gilt für alle Produkte, die den Namen Bün-te tragen, von der Gasfeder über Bremsentechnik bis hin zu Stützrädern und Stützen. Die Garantie beginnt automatisch mit dem Tag unserer Rech-nungsstellung“, erläutert Groneick, „wenn wir uns nicht sicher wären, dass unsere Produkte dieser Garantie gerecht werden, würden wir sie nicht vergeben“.



**Die Garantiebestimmungen können unter: [https://t1p.de/buente\\_garantie](https://t1p.de/buente_garantie) eingesehen werden.**

### IMMER MEHR ANHÄNGER-HERSTELLER VERTRAUEN AUF BÜNTE

Was noch vor zwei Jahren undenkbar gewesen wäre, ist heute Tagesgeschäft. Bün-te-Produkte finden sich an immer mehr Anhängern ab Werk. „Die Hürden sind hoch, da muss alles passen, wenn du an einen Herstel-ler liefern möchtest“, erläutert Groneick. Neben dem Preis und der Lieferkette muss vor allem die Qualität passen. „Schwankende Qualität ist ein No-Go“. Sowohl mit deutschen, als auch mit vielen internationalen Herstellern steht Bün-te inzwischen in Geschäftsbeziehungen. „Für uns ein klares Signal: Wir sind auf dem richtigen Weg“, so Groneick.



### IM SCHNITT 20 – 30% MEHR RENDITE FÜR SIE

Durch den Einkauf von Großmengen, der eige-nen Herstellung und der direkten Beschaffung sparen wir bares Geld – was wir an unsere Kunden weitergeben. Im Schnitt sind Bün-te-Produkte 20-30% günstiger, als der Branchen-standard.

### RECHTLICH UND TECHNISCH AUF TOP-NIVEAU

Wer Bün-te-Produkte verbaut, kann sicher sein: Das passt. Wir arbeiten mit unabhängigen Prüfinstitutionen wie dem TÜV, DEKRA oder der Hochschule Osnabrück zusammen, um unsere Produkte zu testen. Darüber hinaus lassen wir viele Baugruppen in den gleichen Werken wie andere bekannte Marken fertigen - mit dem Ergebnis, dass die Qualität einheitlich ist. Wo immer notwendig, sind unsere Produkte zertifiziert, etwa im Rahmen der ECE R90 bei Bremsentechnik. Damit können sie ohne Bedenken auch in bestehende Baugruppen als Ersatzteil eingebaut werden, wie etwa auch Rechtsanwalt Hennecke im Interview bestätigt.



**Mehr dazu unter: [https://t1p.de/buente\\_zertifizierung](https://t1p.de/buente_zertifizierung)**



## INTERVIEW

# „BÜNTE VERKAUFT BALD DIREKT AN ENDKUNDEN ...“

... erzählen meist Diejenigen, die sonst Nichts zu erzählen haben.  
Was das Unternehmen wirklich mit seiner Eigenmarke vorhat, hat uns BünTE-Geschäftsführer Sven Herwig im Interview verraten.

**TM:** „Sven, zuletzt tauchten immer wieder Gerüchte am Markt auf, dass BünTE seine Produkte online direkt an Endkunden verkaufen wolle. Was ist da dran?“

► **Sven Herwig:** „Nichts. Wahr ist, dass wir im Jahr 2011 eine groß angelegte Marktanalyse durchgeführt haben, in deren Rahmen auch die Möglichkeit eines eigenen Endkunden-Onlineshops geprüft wurde. Das Ergebnis war, dass es für uns selbst unter größten Anstrengungen nicht wirtschaftlich sinnvoll darstellbar ist, Groß- und Einzelhandel miteinander zu vereinen.“

**TM:** „Aber du hast es überlegt ...“

► **SH:** „Ja, klar. Es gibt viele Anbieter in unserer Branche, die -offen oder verdeckt- mit einem Endkundenshop durchaus erfolgreich zu sein scheinen. Knott macht das ganz gut, auch viele unserer ‚klassischen Wettbewerber‘ sind im Endkundengeschäft aktiv. Zuletzt hat sogar AL-KO einen Onlineshop für Verbraucher eröffnet. Verwerflich finde ich weder, dass diese Firmen das machen, noch dass wir diesen Schritt damals auch geprüft haben. Die Zeiten ändern sich rasant und jeder hat auf die Digitalisierung seine eigene Antwort.“

**TM:** „Warum habt ihr denn dann eure Eigenmarke ins Leben gerufen?“

► **SH:** „BünTE war einer der größten Winterhoff-Kunden, bevor die Firma von AL-KO übernommen wurde. Die Zusammenarbeit mit Winterhoff war von großem, gegensei-



„Für uns war einfach wichtig, dass wir uns in erster Linie darauf konzentrieren, gute Produkte zu bauen.“

tigem Vertrauen geprägt. Als AL-KO übernahm, war dieses Vertrauen weg. Wir standen vor der Frage, wie wir den Bezug dieser Produkte nachhaltig sicherstellen. Unsere Eigenmarke ist die Antwort.“

**TM:** „Und warum steht ‚BünTE‘ und nicht etwa ein Phantasienamen auf den Produkten? Dadurch könnte man doch Gerüchten vorbeugen.“

► **SH:** „Ich glaube, dass es gerade in der heutigen Zeit wichtig ist, klare Botschaften zu formulieren. Wir gehen ein hohes Risiko ein, indem wir unseren Namen auf unsere Produkte setzen: Was, wenn die Produkte schlecht ankommen oder wir langfristige Qualitätsprobleme haben? Dann wäre nicht nur unsere

Produktmarke, sondern auch unser guter Name als Großhändler beschädigt. Aber: Genau dieses Risiko ist gleichzeitig unsere Verpflichtung. Ein Antrieb, es gut zu machen. Einen Phantasienamen kann ich austauschen. Der Name BünTE bleibt – ob wir wollen oder nicht. Wenn wir es also ernst meinen mit unserer Marke, dann ist der eigene Name der größtmögliche Antrieb dafür.

**TM:** „Warum kursieren aus deiner Sicht die Gerüchte, dass BünTE seine Eigenmarke an Endkunden verkaufen würde?“

► **SH:** „Es ist ja ganz normal, dass über Entwicklungen am Markt geredet wird. Und sicherlich haben wir auch hier und da unbewusst Informationslücken gelassen. Für uns war einfach wichtig, dass wir uns in erster Linie darauf konzentrieren, gute Produkte zu bauen. Dass währenddessen andere über uns reden, ist ja in zweierlei Hinsicht schön: Einerseits haben wir unsere Produkte dann offenbar so oft verkauft, dass irgendjemand sie wahrgenommen hat. Und andererseits sorgt derjenige dann kostenlos dafür, dass unsere Produkte auch anderen auffallen. Damit bin ich einverstanden. (lacht)“

**TM:** „Was sind deine persönlichen Ziele für die Marke BünTE?“

► **SH:** „Die Marke ist in einem Zustand des Werdens. Sie verändert sich, die Produkte verändern sich. Und das ist gut so, denn wir haben noch viel zu lernen. Ich möchte erreichen, dass der Name BünTE mit guten, ehrlichen Produkten verknüpft ist. Dafür investieren wir aktuell etwa in unser Qualitätsmanagement. Und darum freue ich mich auch über das offene Wort unserer Kunden.“

Darüber hinaus sehen wir, dass viele unserer Kunden, gerade im Fahrzeugbau, oft nur aus Standardsortimenten wählen können. Anstatt diesen Kunden ein weiteres Standardsortiment vorzulegen, wollen wir aktiv fragen: ‚Lieber Kunde, was brauchst du? Was würde dir helfen?‘. Hier wollen wir unsere Hausaufgaben machen. Da schlummern viele gute Ideen und damit Potenzial für Innovationen.“ ●







# TOP 100- ANGEBOTE 2020

ANHÄNGERTEILE ZU SONDERPREISEN

Angebot gültig bis:  
**19. September 2020**

PRODUKTABBILDUNG	BESCHREIBUNG	ART.-NR.
 <p><b>VERSTÄRKTE AUSFÜHRUNG</b></p>	<p><b>BÜNTE STÜTZRAD</b>                      Ø 60 mm,                      225 × 65 mm Vollgummirad mit Stahlblechfelge,                      Stützlast im Stand 400 kg</p>	40103
	<p><b>BÜNTE KLEMMHALTER</b>                      Ø 60 mm</p>	40106
 <p><b>NEU IM SORTIMENT</b></p>	<p><b>BÜNTE STÜTZRAD</b>                      Ø 60 mm, 225 × 70 mm,                      Vollgummirad mit Stahlblechfelge, vollautomatisch klappbar,                      10-Loch Flansch, Bohrlöcher Ø 11 mm, Lochabstand 50 mm,                      Stützlast im Stand 350kg</p>	40136
	<p><b>BÜNTE STÜTZRAD</b>                      Ø 60 mm, 225 × 70 mm,                      Vollgummirad mit Low-Profile-Felge, vollautomatisch klappbar,                      10-Loch Flansch, Bohrlöcher Ø 11 mm, Lochabstand 50 mm,                      Stützlast im Stand 350kg</p>	401360
	<p><b>BÜNTE STÜTZRAD, Ø 60 MM,</b>                      200 × 60 mm, Vollgummirad,                      vollautomatisch klappbar, 10-Loch Flansch, Bohrlöcher Ø 11 mm,                      Lochabstand 50 mm, Stützlast im Stand 250 kg</p>	40104
	<p><b>BÜNTE STÜTZFUSS</b>                      mit 19 mm Sechskant, klappbar, VK 60 × 415 mm, Hub 240 mm,                      Stützlast 1300 kg, mit Sperrbolzen</p>	407010
	<p><b>BÜNTE STÜTZFUSS</b>                      mit 19 mm Sechskant, klappbar, VK 60 × 535 mm, Hub 365 mm,                      Stützlast 1300 kg, mit Sperrbolzen</p>	407020



PRODUKTABBILDUNG	BESCHREIBUNG	ART.-NR.
	<b>BÜNTE FLANSCH</b> für alle klappbaren Stützfüße	40703
	<b>BÜNTE STÜTZFUSS</b> mit 19 mm Sechskant, schwenkbar, VK 60 × 415 mm, Hub 240 mm, Flanschabstand 42 mm, Stützlast 1300 kg verstärkte Ausführung	407021
	<b>BÜNTE STÜTZFUSS</b> mit 19 mm Sechskant, schwenkbar, VK 60 × 415 mm, Hub 240 mm, Flanschabstand 85 mm, Stützlast 1300 kg verstärkte Ausführung	407022
	<b>BÜNTE STÜTZFUSS</b> mit 19 mm Sechskant, schwenkbar, VK 60 × 415 mm, Hub 240 mm, Flachanschluss (47 mm) lang, Stützlast 1300 kg, verstärkte Ausführung	407023
	<b>BÜNTE HANDKURBEL</b> 660 mm, SW 19	40469
	<b>BÜNTE HANDKURBEL</b> 100 mm, SW 19	40934

## SICHERN SIE SICH EXTRA-POWER



**BÜNTE SAFETY BOX**  
inkl. Schloss und Riegel,  
Diebstahlsicherung für Pkw-Anhänger,  
geprüfte Top-Qualität, verpackt im Karton.



**BÜNTE SAFETY-BOX II**  
inkl. Schloss und Riegel,  
Diebstahlsicherung für PKW-Anhänger,  
geprüfte Top-Qualität, verpackt im Karton.



**BÜNTE SAFETY BOX XL**  
klappbar, inkl. Schloss, Diebstahlsicherung  
für Pkw-Anhänger, nach oben klappbar für  
Nutzung im angekuppelten Zustand, geprüfte  
Top-Qualität, mit eingelassener Feder,  
verpackt im Karton.



ERHALTEN  
SIE DEN **BÜNTE-**  
**AUFSTELLER**  
**KOSTENLOS DAZU!\***

\*BEIM KAUF VON 36  
DIEBSTAH-SICHERUNGEN  
ZUM TOP-PREIS



**WIR SIND VORBEREITET:**

# DIE BÜNTE-AKTION NEUSTART

Die Corona-Krise stellt uns vor große Herausforderungen und prägt das Bild unserer Gesellschaft nachhaltig. Wir tragen Masken, halten Abstand und vermeiden physische Kontakte.

Doch neben all den Einschränkungen zeigt die Pandemie auch, was wirklich zählt. Zusammenhalt ist nicht mehr nur eine Option. Sondern ein Muss. Wir haben uns vorbereitet, um in diesen herausfordernden Zeiten gemeinsam mit Ihnen wieder anzupacken.

Stellen wir uns zusammen der "neuen Normalität" und gehen wir die Herausforderungen an. Wir sind vorbereitet. Für Sie.



[WWW.WIRSINDVORBEREITET.DE](http://WWW.WIRSINDVORBEREITET.DE)