



Science.
Applied to Life.™



3M™ Autoreparatur-Systeme
3M™ Systèmes de Réparation pour l'Automobile
3M™ Soluzioni per la carrozzeria



3M™ Perfect-it™ III Famous Finish

Das einzigartige Poliersystem
für ein perfektes Finish.

Le système de polissage hors pair
pour une finition parfaite.

Un incomparabile sistema di finitura
per una lucidatura perfetta.



Enzo Santarsiero,
CEO der André Koch AG

Grüezi mitenand!

Erinnern Sie sich an die amerikanische TV-Serie «Das A-Team»? Die lief in den 80er-Jahren auch bei uns. Ihr Star war der Schauspieler George Peppard. Immer wenn sein Team einen Auftrag erfolgreich erledigt hatte, zündete er sich eine Zigarre an und sagte: «Ich liebe es, wenn ein Plan funktioniert!» Die Serie ist fast vergessen – aber dieser Satz hat überlebt.

Wenn ich mir heute anschau, wie sich die Kooperation zwischen Repanet Suisse und Helvetia entwickelt, bin ich geneigt, George Peppard zu zitieren. Die Rückmeldungen, die wir bislang von den Partnerbetrieben erhalten haben, sind sehr erfreulich. Die Zusammenarbeit funktioniert offenbar, die Betriebe berichten von einer besseren Auslastung. Das freut mich besonders, denn dieser Erfolg ist uns nicht in den Schoss gefallen. Die Partnerbetriebe mussten viel Vorarbeit leisten, ebenso das Repanet Suisse Team in Urdorf. Es ist ein gutes Gefühl, wenn sich diese Anstrengungen bezahlt machen.

Ein weiterer Schwerpunkt dieses Heftes ist MicroRepair. «Schon wieder», höre ich manchen bereits stöhnen. Aber da bleibe ich hartnäckig. Ich bin davon überzeugt, dass MicroRepair in den kommenden Jahren sehr wichtig wird – nicht zuletzt, weil Versicherungen und andere Grosskunden darauf drängen werden. Darum sollten Sie sich intensiv mit dieser Technik auseinandersetzen, je schneller, desto besser. Denn dann stehen auch hier die Chancen gut, dass ein Plan funktioniert.

Herzlichst Ihr
Enzo Santarsiero

PS:
Sie haben einen besonderen Wagen restauriert, Ihren Betrieb umstrukturiert oder ein tolles Objekt lackiert? Schicken Sie einfach eine Mail mit Ihrer Geschichte für die Interstandox Schweiz an Viviana Martinotti (viviana.martinotti@andrekoeh.ch). Wir kommen dann gerne auf Sie zu!

> Inhalt



Praxis

- > 04 «Starten Sie jetzt mit MicroRepair!»
- > 12 Erfreuliches Zwischenfazit
- > 26 Wo Standox erfunden wurde
- > 26 Kooperation mit XpertCenter



Repanet

- > 06 Know-how und Seifenblasen in Neuenburg
- > 20 Der Spezialist für Felgenreparaturen
- > 20 Wie verkauft man MicroRepair?



Aktuell

- > 07 Standopedia, Seminarbroschüre, Neue Mitarbeiter

Kunden

- > 08 Bruno Kalt,
- > 09 Carrosserie Zumbrunn
- > 10 Auto Lang AG,
- Carrosserie Sandtner
- > 11 Gehri Carrosserie-Spritzwerk
- > 23 Carrosserie Schneider AG



Produkt

- > 16 Ionisierungspistolen, Standofleet Industrie
- > 17 Lumilor, Scheinwerfer-Reparaturset



Training

- > 18 Gruss aus dem IC

Service

- > 21 Hilfe bei der Neukundengewinnung
- > 24 «Wir stellen uns den zukünftigen Marktveränderungen»

Interstandox Schweiz
Aktuelle Information für das Fahrzeuglackierhandwerk.
Nachdruck wird auf Anfrage gestattet.

Erscheinung: zwei- bis dreimal jährlich;
Auflage: 1.500 Exemplare (D).

Verantwortlich:

Enzo Santarsiero
André Koch AG
Grossherweg 9
CH-8902 Zürich-Urdorf

Redaktion:

K1 Gesellschaft für Kommunikation mbH, Köln,
Ulf Karte, Nick Mattis, Patrick Schroeder, Marie Stelzer, Markus Buchenau

Grafik-Design:

Del Din Design, Siegburg, Susanne Del Din

Fotos:

Kalt (8), Zumbrunn (9), BFS (11), SalesLab Fleet (22), Lüthi (22 unten), Schneider (23), alle übrigen Bilder: André Koch AG oder Standox.



Mit MicroRepair lassen sich Klein- und Bagatellschäden reparieren, die viele Autofahrer derzeit gar nicht behandeln lassen.

Interview mit Enzo Santarsiero

«Starten Sie jetzt mit MicroRepair!»

Mit MicroRepair lassen sich kleine Lackschäden an Fahrzeugen professionell reparieren, die bislang aus Kostengründen oft unbehandelt blieben. Das macht diese Technik für K&L-Betriebe interessant. Doch bislang halten sich viele Garagen, Spritzwerke und Carrosserien noch zurück. Enzo Santarsiero, CEO der André Koch AG, rät den Betrieben, jetzt die Chance auf zusätzliches Geschäft durch MicroRepair zu nutzen.

? Herr Santarsiero, warum zögern immer noch viele Betriebe, ihren Kunden MicroRepair anzubieten?

Enzo Santarsiero: Nach meinem Eindruck haben sich viele Carrossiers mit diesem Thema noch nicht genügend auseinandergesetzt. Sie vertrauen auch bei kleinen Schäden lieber auf die gewohnte,

aber aufwendige Teillackierung. Eine konventionelle Reparatur ist jedoch meist mit De- und Remontearbeiten verbunden. Wenn man bedenkt, wie kompliziert heute und noch mehr in Zukunft diese Arbeiten beispielsweise bei einer mit Sensoren bestückten Stossstange mit allen Haftungsrisiken sind, liegen die Zeit- und Kostenvorteile klar bei der MicroRepair-Technik.

? Warum sollten Ihre Kunden zukünftig auf MicroRepair setzen?

Enzo Santarsiero: Mit MicroRepair lassen sich kleine Lackschäden einfach, schnell und preisgünstig reparieren. Die Technik eignet sich damit hervorragend, um neue Kunden zu gewinnen, die normalerweise solche Bagatellschäden un-

behandelt lassen würden. Der Carrossier muss sich klarmachen, dass er mit MicroRepair nicht weniger verdient – sondern zusätzliches Geschäft mit einem grossen Zukunftspotenzial schafft. Auch Versicherungen, Flotten und Leasingunternehmen haben die Vorteile dieser Technik erkannt. In Zukunft werden sie den Druck auf die freien Betriebe erhöhen, MicroRepair einzusetzen.

? Wie unterstützt die André Koch AG Betriebe, die zukünftig MicroRepair anbieten wollen?

Enzo Santarsiero: Bereits seit letztem Jahr bieten wir in unserem Information Center in Urdorf Trainings zu MicroRepair an. An geeignetem Lackmaterial fehlt es nicht. Viele unserer Produkte lassen sich hervorragend für MicroRepair nutzen. Mit den Spraydosen aus unserem Lackdepot können Vorbereitung und Reinigungsaufwand massiv reduziert werden. Dadurch steigen die Margen. Doch die Technik ist bei Weitem nicht alles. Mindestens genauso wichtig ist es, das Angebot aktiv zu vermarkten und die Kunden entsprechend zu beraten.

? Was machen Sie noch auf diesem Gebiet?

Enzo Santarsiero: Wir haben uns Kooperationspartner gesucht, mit denen wir das Thema aktiv voranbringen wollen. So unterstützen wir den Schweizerischen Carrosserieverband VSCI bei seinen Anstrengungen, unsere Carrossiers über die Bedeutung von MicroRepair zu informie-

ren. Aber wir gehen auch in die praktische Umsetzung hinein: Gemeinsam mit der Wicha GmbH in Aesch, die eine «Smart Repair Sales Academy» ins Leben gerufen hat, führen wir in unserem Information Center eintägige Intensivseminare durch. Dabei geht es nicht nur um das Erkennen von Kleinschäden, sondern vor allem auch um Preisgestaltung, Kundenberatung und Verkaufstechnik. Und zusammen mit dem Unternehmen Carheal bieten wir unseren Kunden exklusiv eine mobile Lackierbox an, die eine effiziente ortsunabhängige Reparatur von Kleinschäden ermöglicht.

? Was raten Sie den Betrieben?

Enzo Santarsiero: Ich würde mir wünschen, dass 50 Prozent des Potenzials für MicroRepair-Reparaturen in der Schweiz bei unseren Kunden bleibt. Deshalb dürfen unsere Carrossiers das Geschäft nicht aus der Hand geben. Sonst passiert das Gleiche wie bei den Glasschäden, wo das Business heute bei den grossen internationalen Ketten liegt. Daher lautet mein Rat: Steigen Sie heute in das Geschäft mit Kleinschäden ein! Wenn Sie das nicht tun, riskieren Sie nicht nur Umsatz, sondern laufen Gefahr, irgendwann aus dem Geschäft gedrängt zu werden. Denn die Anforderungen der Grosskunden steigen: Immer mehr Versicherungen, Flotten oder Leasingunternehmen erwarten, dass zukünftig ein bestimmter Anteil an Schäden mit MicroRepair repariert wird. Das gilt im Übrigen auch für die Partnerbetriebe unseres Repanet Suisse Netzwerks, von denen wir jetzt schon die Teilnahme an entsprechenden Schulungen erwarten.



Enzo Santarsiero: «Mit Micro Repair verdient der Carrossier nicht weniger – er schafft zusätzliches Geschäft mit grossem Zukunftspotenzial.»



Gianluca Lucifora, Anwendungstechniker der André Koch AG, bei der MicroRepair-Reparatur in der mobilen Lackierbox von Carheal.



Repanet Suisse

Jahreskonferenz: Know-how und eine eckige Seifenblase

Wie erobern Reparaturbetriebe 2018 neue Marktanteile? Wie gehen sie mit der Digitalisierung um? Antworten fanden rund 130 Teilnehmer im vergangenen September auf dem Jahresmeeting 2017 von Repanet Suisse in Neuenburg. Und auch die Antwort auf die Frage, ob es rechteckige Seifenblasen gibt.

Alle zwei Jahre veranstaltet die André Koch AG für die Partnerbetriebe von Repanet Suisse eine Konferenz, zuletzt im September vergangenen Jahres. Rund 130 Gäste kamen nach Neuenburg. Die Frage, die die meisten Partnerbetriebe beschäftigte: Welche Strategien verfolgt Repanet Suisse in Zukunft?

Die Antworten lieferte Enzo Santarsiero, CEO der André Koch AG. «Wir wollen, dass unsere Repanet Suisse Partner eine Steigerung der Auslastung und Erhöhung der Rentabilität erreichen», sagte er. Dazu werde man die Kontakte zu Versicherungen, Fuhrparks, Leasingfirmen, Werkstattketten und zur Automobilindustrie weiter intensivieren. «Wir setzen zudem auf Fortbildung und die Zusammenarbeit mit Spezialanbietern – angefangen bei der Reparatur von Hagelschäden bis hin zu Anbietern, die uns beim Prozess der Digitalisierung unterstützen.»

Ein Schwerpunkt in Neuenburg war die Kooperation mit der Helvetia, für die Reto Neff, Leiter Fahrzeugexperten der Versicherung, sprach. «Wir wollen unsere gemeinsamen Kunden im Schadenfall unkompliziert und vertrauensvoll betreuen und mit der Zusammenarbeit eine überdurchschnittliche, problemlose und servicegestützte Reparatur des Fahrzeugs gewährleisten», erklärte er. Eine erste Zwischenbilanz (siehe Titelgeschichte) zeigt, dass man dabei auf dem richtigen Weg ist.

Darüber hinaus lernten die Gäste Repscore.ch kennen, eine webbasierte Plattform, über die Fuhrparkleiter, Versicherungen und Flottenmanager Reparaturwerkstätten suchen können. «Wir versprechen uns davon eine Vereinfachung und Beschleunigung vieler Auswahl- und Abstimmungsprozesse», sagte Karsten Stöcker von Axalta. «Das bringt Auftraggebern und Betrieben Vorteile.»

Zum Abschluss genossen die Teilnehmer ein Abendprogramm im historischen Herrenhaus «Hôtel DuPeyrou». Ein Höhepunkt dabei: der Auftritt des Seifenblasenkünstlers Nicky Viva. Der zeigte ein ungewöhnliches Kunststück: Er liess Seifenblasen zu einem komplexen Konstrukt verschmelzen. Und die Zuschauer stellten fest: Ganz im Inneren bildete sich – eine rechteckige Seifenblase.

> Wir feiern Jubiläum!

Mancher hat es vielleicht schon an dem Logo in unseren E-Mails erkannt: Wir feiern in diesem Jahr das 70-jährige Firmenjubiläum der André Koch AG. Und das wollen wir natürlich nicht allein tun, sondern mit Ihnen, unseren Kunden. Dazu starten wir im Laufe des Jahres verschiedene und spannende Aktivitäten und Angebote. Wir halten Sie darüber auf dem Laufenden – und hoffen, dass Sie Spass daran haben. <<<



> Tipps und Tricks rund ums Lackieren

Standex bietet einen neuen Service: In «Standopedia» (unter www.standex.de/standopedia) findet man ab sofort Profitipps und -tricks zur Lackreparatur. Der Online-Ratgeber wird regelmässig aktualisiert und ergänzt, er liefert technische Informationen sowie Know-how, etwa zur Reparatur von Sonderfarbtönen oder der Verarbeitung neuer Lacke.

«Die Vermittlung von Fachwissen gehört ebenso zu unserem Selbstverständnis wie innovative Produkte», sagt Lutz Poncelet, Business Director Standox Deutschland. Der Ansatz hat Tradition: Seit fast 20 Jahren bringt das Unternehmen «Standotheken» zu Themen aus der Autoreparaturlackierung heraus. «Standopedia bündelt dieses Know-how online – eine zeitgemässe Ergänzung», sagt Lutz Poncelet. Der Ratgeber ist unter der oben angegebenen Webadresse und auf www.standex.de unter «Service & Training» zu finden. <<<



> Seminarbroschüre für 2018 erschienen

Die André Koch AG bietet auch 2018 wieder zahlreiche Weiterbildungsmöglichkeiten an. Das Weiterbildungsprogramm basiert auf den Erfahrungen vergangener Jahre und ist auf der Homepage der André Koch AG einsehbar. Es umfasst zahlreiche Schulungen aus der praktischen Lackiertechnik. Das Programm steht auf www.andrekoch.ch unter Service & Training/Kursprogramm. <<<



> Neue Gesichter

Bei der André Koch AG inspiriert uns die Idee, unsere Kunden erfolgreicher zu machen, und dafür ziehen wir alle an einem Strang. Diese motivierten Talente sind neu im Team: Im September wurde **Italo Serra** als neuer Leiter Einkauf begrüsst. Seit Oktober ist **Graziano Cristaldi** als neuer Aussendienst-Mitarbeiter für das Gebiet Bern zuständig, **Tina Zumstein** unterstützt die Buchhaltung. Im November wurde **Tina Tavic** Teil unserer Verkaufs-Innendienstabteilung. Zur Ergänzung unseres Techniker-Teams, aber exklusiv für die Marke DeBeer, ist seit November **Oliver Büschi** für Sie da.



Ivica Juric leitet das Schulungszentrum der André Koch AG.

Ivica Juric ist ab Februar zum Leiter Schulungszentrum befördert worden. Neben der Verantwortung für alle Schulungen wird er die Neukundengewinnung unterstützen und die Palette an Spezialprodukten wie Lumilor weiterentwickeln. Darüber hinaus ist er für den Mischraum verantwortlich. In dieser Funktion übernimmt er eine Schlüsselrolle als Verbindungsglied zwischen Coloristik, Verkaufsdienst, Technik, Einkauf und Mischraum.

Elma Delic unterstützt seit August 2017 im ersten Lehrjahr als kaufmännische Angestellte tatkräftig unser Sekretariat. **Lindsay Muepu** ist bereits im zweiten Lehrjahr als kaufmännische Angestellte für unsere Einkaufsabteilung tätig. <<<



Testen Sie unser neues Gebläsefiltergerät Dräger X-plore® 8000 und vereinbaren Sie einen unverbindlichen Termin:

Ihr Fachhändler:

sia Abrasives Schweiz
8501 Frauenfeld
Tel. 052 724 44 44
www.sia-abrasives.com
sia.ch@sia-abrasives.com



- Modulares Konzept
- Optimale Sicherheit, hoher Tragekomfort
- Praktisch wartungsfrei, kaum Betriebskosten
- Einzigartiger DrägerService®



Enzo Santarsiero (rechts) gratulierte Bruno Kalt und seiner Familie.

Autospritzwerk Bruno Kalt

Gratulation zum 50-jährigen Bestehen

Im vergangenen Herbst konnte das Autospritzwerk Bruno Kalt in Kleindöttingen im Kanton Aargau sein 50-jähriges Bestehen feiern. Zur Feier des Jubiläums lud der 1967 von Ernst Kalt gegründete Familienbetrieb zu einem Tag der offenen Tür.

Seinen ersten Lackauftrag erhielt Ernst Kalt von einem Freund, der ihn bat, sein Auto neu zu lackieren. Eine Spritzkabine hatte Ernst Kalt damals noch nicht, also erledigte er den Auftrag in der Garage seines Eigenheims. Das war noch zu Zeiten, als die Autos mit Nitrolacken beschichtet wurden. 1967 wagte Kalt den Sprung in die Selbstständigkeit und eröffnete seinen eigenen Lackierbetrieb, kurz darauf auch eine Autowaschanlage. «Zu den ersten Kunden meines Vaters gehörten die Kreuz-Garage Klötzli in Klingnau und die Garage Tommer in Lengnau», erzählt Bruno Kalt, Sohn des Gründers. «Und diese Geschäftsbeziehungen bestehen bis heute.» Mehr als das: Mittlerweile lassen 38 Garagen aus der ganzen Region ihre Lackierarbeiten in Kleindöttingen erledigen.

Die Standox Lacke, die dabei eingesetzt werden, bezieht das Unternehmen seit Jahrzehnten von der André Koch AG. Doch die

Verbindung geht weit über ein reines Lieferverhältnis hinaus. Denn Bruno Kalt war sogar mehrere Jahre lang bei der André Koch AG angestellt, ehe er den väterlichen Betrieb übernahm.

Viele Gratulanten von der André Koch AG

Darum war es ganz selbstverständlich, dass Enzo Santarsiero und Florian Stähli, die Geschäftsleitung der André Koch AG, mit einigen Mitarbeitern, darunter Patrizia Santarsiero, Tony Tulliani, Urs Schneider und Yasin Osmanlar, zur Jubiläumsfeier erschienen, um zu gratulieren. «Eine so lange und stabile Geschäftsbeziehung ist nicht selbstverständlich, erst recht nicht in unserer schnelllebigen Zeit», sagte er. «Darum ist es mir eine Freude, Bruno, seiner Frau und seinen Geschwistern, die alle im Betrieb mitarbeiten, alles Gute für die kommenden Jahre zu wünschen.»

World Skills

«Ich habe zuerst gar nicht realisiert, was ich erreicht hatte»

Carrosserie Zumbrunn aus Sissach, ein Repanet Suisse Partnerbetrieb, hat auf sich aufmerksam gemacht: Denn Heiko Zumbrunn, der Sohn des Unternehmensleiters, holte bei den World Skills 2017, den Berufsweltmeisterschaften in Abu Dhabi, die Silbermedaille bei den Carrosserie Spenglern.

? Heiko, wir gratulieren zu Ihrem Erfolg. Wie lief der Wettkampf?

Heiko Zumbrunn: Ich musste Arbeiten an einer Rohkarosserie durchführen, wie sie auch bei uns im Betrieb regelmässig vorkommen. Das war kein Problem. Aber der Wettkampf lief anfangs sehr chaotisch ab, weil Teile nicht rechtzeitig geliefert worden waren. Darum herrschte an den vier Tagen enormer Zeitdruck.

? Waren Sie rundum zufrieden mit ihrer Leistung? Hat alles perfekt geklappt?

Zumbrunn: Ich wollte im Wettkampf alles geben, und ich denke, das habe ich geschafft. Wegen des Organisationschaos spielte Flexibilität eine grosse Rolle, und das ist meine Stärke. Vor allem die Konkurrenten aus Asien waren enorm stark. Aber am Ende

lagen zwischen dem Sieger aus China und mir nur fünf Punkte bei insgesamt 731.

? Wie fühlte es sich an, auf dem Treppchen zu stehen?

Zumbrunn: Ich war nach dem Wettkampf sehr erleichtert. Aber als das Resultat bekannt wurde, habe ich zuerst gar nicht realisiert, was ich erreicht hatte.

? Und was bedeutet Ihnen die Silbermedaille heute, mit etwas mehr Abstand?

Zumbrunn: Die einjährige Vorbereitung war wie eine zweite Lehre. Und den Wettkampf werde ich nie vergessen. In Abu Dhabi sind auch Freundschaften entstanden, vor allem mit anderen Mitgliedern des Schweizer Teams. Es war schön, dass wir am Schluss zusammen feiern konnten.



Heiko Zumbrunn im konzentrierten Einsatz.



Heiko Zumbrunn (links) mit Mitgliedern des Schweizer Teams in Abu Dhabi.

Gratis
Ihr Lesevergnügen
auf
www.carwing.ch

carwing.ch
Das Carrosserie- und Autofachmagazin



> Sandtner AG beeindruckt mit MicroRepair

Beim Rückwärtsfahren nicht aufgepasst – und schon hat man sich an einem Pfosten oder Laternenmast einen Lackschaden geholt. Zwar nichts Schlimmes, aber doch ärgerlich. Nach der Regulierung des Fremdschadens stellt sich die Frage: Lasse ich den Kratzer am eigenen Auto reparieren? Viele Autobesitzer scheuen diesen Aufwand, denn sie können den Reparaturaufwand kaum einschätzen. Muss beispielsweise die ganze Stossstange neu lackiert werden, kann es teuer werden.

Dass es auch anders geht, bewies die Carrosserie Sandtner AG aus Pfäffikon auf ihrem Demo Day im vergangenen Oktober. Rund 180 Besucher zeigten sich beeindruckt, als die Sandtner-Mitarbeiter den Einsatz von speziellen Standox Produkten bei MicroRepair demonstrierten. Der Vorteil: Da nur eine kleine Fläche bearbeitet wird, geht die Reparatur vergleichsweise schnell und der Materialverbrauch ist niedrig. Die Kosten im Vergleich zu einer konventionellen Reparatur sinken um bis zu 50 Prozent. Dennoch: Bei fachgerechter Ausführung sieht die Stossstange hinterher aus wie neu.

«Unsere Präsentation ist bei den Besuchern auf hervorragende Resonanz gestossen», sagt Geschäftsführer Horst Sandtner. «Wir konnten an diesem Tag 15 Aufträge fix buchen.» Der nächste Demo Day soll im Rahmen der regionalen Gewerbeausstellung «Pfäffiker Mass» im November stattfinden. <<<

Auto Lang AG

Schnell und kompetent

Die Auto Lang AG gehört seit Kurzem zur grossen Familie des Repanet Suisse Netzwerks. Der Mercedes-Betrieb mit Standorten in Kreuzlingen und Frauenfeld hat sich aus vielerlei Gründen dazu entschieden, dem Werkstattnetzwerk beizutreten – und profitiert seitdem von der Mitgliedschaft.

«Mit Repanet Suisse bietet die André Koch AG ein Programm zur Weiterbildung, Umsatzsicherung und -förderung an, das wirklich einzigartig ist. Und das in einer Zeit, in der sich Werkstätten immer schneller auf neue Situationen einstellen müssen», erzählt Adrian Rüedi, Mitinhaber und Geschäftsführer der Auto Lang AG. Ob die innovativen Lackprodukte aus dem Hause Standox, die Schulungsprogramme oder das grosse Partnernetzwerk der André Koch AG: Der Betrieb sieht eine ganze Reihe von Vorteilen in der Mitgliedschaft.

Unkompliziert, schnell, kurze Entscheidungswege – diese Punkte sind für die Auto Lang AG sehr wichtig in der Zusammenarbeit. Und genau diese Anforderungen erfüllt das Team der André Koch AG. So lief nach der Vertragsunterzeichnung alles sehr zügig und ohne Störungen im Betriebsablauf ab, da die Umrüstung auf die Randzeiten verlegt wurde. «Auch die Einführung der Mitarbeiter in die Standox Lackprodukte war höchst professionell. Der Fachberater war sehr kompetent und hat es geschafft, das Team für die Produkte zu begeistern. Besonders toll war auch, dass er uns auch nach der Einführungsphase noch mit Rat und Tat zur Seite stand», berichtet Rüedi.

Mit dem Eintritt in das Werkstattnetzwerk wurden sämtliche Arbeitsschritte überarbeitet und diverse Änderungen in den Abläufen vorgenommen. Durch die logischere Anordnung der einzelnen Stationen ist es dem Betrieb zum Beispiel gelungen, unnötige Laufwege zu vermeiden und somit Zeit und Ressourcen zu sparen. «Auch die Mitarbeiter waren hochmotiviert, ihre eigene Arbeitsweise zu überdenken und an die



Anthony Cadalbert, Serviceleiter der Auto Lang-Niederlassung Kreuzlingen (links), mit Philippe Maeder von der André Koch AG.

neuen Gegebenheiten anzupassen. Das hat zu einer erheblichen Produktivitätssteigerung geführt», so der Geschäftsführer.

Die Investition rentiert sich

Natürlich sind durch die Umstellung auf Standox und den Mitgliedsbeitrag für Repanet Suisse auch Mehrkosten entstanden. «Doch konnten wir diese durch die schnellere Verarbeitung und die energiesparenden Eigenschaften der Standox Xtreme-Produkte wieder auffangen», erzählt Adrian Rüedi. So konnte die Auto Lang AG ihren Durchsatz erhöhen und gleichzeitig die Energiekosten reduzieren.

Auch Tony Tulliani, Leiter von Repanet Suisse, freut sich über den Zuwachs: «Unser Netzwerk zählt mittlerweile über 110 Betriebe – und sie alle gehören zu den Top-Vertretern ihrer Branche in der Schweiz. Gemeinsam ist es unser Ziel, Repanet Suisse zu einem Gütesiegel für hohe Arbeitsqualität und erstklassigen Service zu machen.»

Gehri Carrosserie-Spritzwerk

Sponsor für Elektrorenner

Eines der ungewöhnlichsten Fahrzeuge, das 2017 im Gehri Carrosserie-Spritzwerk in Pfäffikon lackiert wurde, heisst «Bienna»: ein kurzer, flacher Rennwagen mit freistehenden Rädern, einer ultraleichten Karosserie und einem riesigen Heckspoiler. Der elektrisch angetriebene Rennwagen wurde von Studenten der Automobiltechnik an der Berner Fachhochschule konstruiert – für den weltweiten Ingenieurwettbewerb «Formula Student». Gehri ist einer der Sponsoren und sorgte für die rasante Optik des Wagens. Gehri-Chef José João Gonçalves und sein

Team, vor allem Lackierer Patrick Widmer, legten sich ins Zeug: In weniger als einer Woche war der Elektrorenner fertig.

Der Bienna ist bereits das dritte Fahrzeug, mit dem das «Bern Formula Student»-Team an dem Wettbewerb teilnimmt. In diesem Jahr bringt das BFS-Team den überarbeiteten Bienna erneut an den Start und hofft auf gute Platzierungen. Gehri ist auch 2018 Sponsor des Teams, die André Koch AG zählt zur Gruppe der Supporter.



Der Bienna, mit dem das BFS-Team am internationalen «Formula Student»-Wettbewerb teilnimmt.



PREMIUM-LACKIERANLAGEN VON SEHON



SEHON gehört seit Jahrzehnten zu den führenden innovativen Herstellern von High-Tech-Lackieranlagen. Made in Germany.

Für maximale Wirtschaftlichkeit bei bestmöglichen Lackier- und Trocken-Ergebnissen. Energie- und prozess-optimiert.

Angepasst an die individuellen Bedürfnisse des Kunden. Individualität statt Standard. Bei Neubau, Umbau, Erweiterung und Modernisierung.

Auf der sicheren Seite mit Original-SEHON-Technologie!
Zukunftssicherheit inklusive.

INNOVATION STATT IMITATION



Verwaltung: Herdweg 3
Produktion: Herdweg 8
Entwicklung: Porschestr. 5
D-75391 Gechingen
Germany - Deutschland - Allemagne

Telefon: +49 70 56 - 9 39 55-0
Telefax: +49 70 56 - 9 39 55-17
E-Mail: info@sehon.de
www.sehon-lackieranlagen.de



Kooperation Helvetia/Repanet Suisse

Erfreuliches Zwischenfazit

Neue Kunden, gute Zusammenarbeit, eine höhere Betriebsauslastung – davon können Repanet Suisse Partner berichten, die seit dem vergangenen Jahr von der Kooperation mit dem Versicherer Helvetia profitieren. Zeit für ein erstes Zwischenfazit: Die Kooperation hat sich von Anfang an bezahlt gemacht – für Betriebe, Versicherung und Kunden.



Zum Start der Kooperation veranstalteten Helvetia und André Koch AG einen Workshop für die Betriebe.

Mitte vergangenen Jahres gab die Helvetia Versicherung den Startschuss für ihr neues Schadensmanagement-Netzwerk. Sie musste dabei nicht bei null anfangen: Das Helvetia-Netzwerk besteht zum grössten Teil aus Karosserie- und Lackierbetrieben, die Partner von Repanet Suisse sind. Wie hat sich die Kooperation in den ersten Monaten entwickelt?

Carrosserie Wesemann aus Zug hat eine stolze Tradition: Der Betrieb, gegründet 1920, war seinerzeit der erste Autolackierer im ganzen Kanton. Daher legt man Wert auf einen harmonischen Brückenschlag zwischen Tradition und Moderne. «Wir bemühen uns, unsere Wurzeln zu ehren und uns trotzdem den neuen Anforderungen der Zeit anzupassen», erklärt Geschäftsführer Urs Wesemann. «Und dazu zählen auch strategische Züge wie die Kooperation mit der Helvetia Versicherung.»

Vor der ist Wesemann nach dem ersten halben Jahr sehr angetan. «Man hat wirklich das Gefühl, am selben Strang zu ziehen», lobt er die Zusammenarbeit. Der

Erfolg zeigt sich auch in harten Zahlen: Das Unternehmen hat neue Kunden, die von der Helvetia überwiesen wurden, von seinen Services überzeugen können. Die Auslastung des Betriebs steigt kontinuierlich an. Inzwischen plant man in Zug bereits die nächsten Schritte: «Wir werden im nächsten Jahr die Infrastruktur der Werkstatt ausbauen, um unseren Durchlauf weiter zu erhöhen.»

«Es hat sich sich bezahlt gemacht, Teil des Netzwerkes zu werden»

Ein weiterer Repanet Suisse Partner im Helvetia-Netzwerk ist die Huggel Carrosserie aus Münchenstein bei Basel. Der Familienbetrieb ist vielseitig: Er repariert Personewagen und Sportfahrzeuge ebenso wie Linienbusse oder Nutz- und Spezialfahrzeuge. Bei Huggel ist es nicht ungewöhnlich, wenn auf dem Hof ein rassistiger Ferrari neben einem behäbigen Linienbus zu stehen kommt.

Für seine Kunden übernimmt Geschäftsführer Hans Huggel mit rund 20 Mitarbeitern im Auftrag der Helvetia Versicherung das komplette Schadenmanagement. «Für uns

hat es sich bezahlt gemacht, Teil des Netzwerkes zu werden», berichtet er. «Schon zu Beginn der Kooperation hat sich die Auslastung unserer Werkstatt spürbar erhöht.» Man habe deswegen auch schon in den Ausbau des Betriebs investiert. «Wir haben zum Beispiel unsere Ersatzwagenflotte ausgebaut, um den Kunden auch bei hoher Auftragslage Ersatzautos zur Verfügung stellen zu können. Das ist eine Entwicklung, die uns wirklich freut.»

Kunden verlieren bei einem Schaden nicht ihren Bonus

Enzo Santarsiero, CEO der André Koch AG und Gründer von Repanet Suisse, ist überzeugt davon, dass der erfolgreiche Start der Zusammenarbeit mit Helvetia keine Eintagsfliege ist, sondern sich in Zukunft fortsetzen wird. «Es zeigt sich schon jetzt, dass diese Kooperation für alle Beteiligten eine Win-win-Situation ist», erklärt er. «Unsere Partnerbetriebe profitieren von zusätzlichen Aufträgen zu fairen Konditionen, Helvetia reduziert dank der vereinfachten Schadenabwicklung ihre Kosten.»



Auf dem Workshop sprachen unter anderem Manuela Kaufmann, Leiterin Fahrzeug-/PH-Schaden (oben), und Reto Neff, Leiter Fahrzeugexperten (unten), von der Helvetia.

Und auch der dritte Beteiligte, der Kunde, profitiert vom neuen Netzwerk: Denn jenen Kunden, die ihr Fahrzeug in einem der Partnerbetriebe reparieren lassen, gewährt Helvetia handfeste Vorteile. Sie verlieren bei einem gemeldeten Schaden nicht ihren Bonus und profitieren von einem geringeren Selbstbehalt. Weitere Vorteile: Sie können sich bei der Behebung des Schadens auf eine erstklassige Reparaturqualität und einen tadellosen Service verlassen (was sich unter anderem in einer lebenslangen Garantie auf die ausgeführten Arbeiten niederschlägt). Beides basiert auf den hohen Qualitätsstandards, zu denen sich die Partner von Repanet Suisse verpflichtet haben.

Dass sie diese dauerhaft erfüllen, wird in einem internen Auditierungs- und Zertifizierungsverfahren regelmässig überprüft. «Der Aufwand, den wir in diesem Bereich treiben, ist ziemlich hoch – und er ist noch höher bei den Partnerbetrieben», sagt Enzo Santarsiero. «Aber er macht sich bezahlt. Denn es sind nicht zuletzt diese Qualitätsstandards, die Repanet Suisse zu einem attraktiven Partner machen. Zum Beispiel für die Helvetia.»

Die Partnerschaft zwischen Helvetia und Repanet Suisse ist in dieser Form einzigartig in der Schweiz. Helvetia hat bislang

knapp 50 Carrosserie- und Lackierwerkstätten in die Liste ihrer Partnerwerkstätten übernommen. «Wir können auf ein bestehendes, bereits gut entwickeltes Netzwerk mit klar definierten Service- und Qualitätsmerkmalen zugreifen», sagt Manuela Kaufmann, Leiterin Fahrzeug-/PH-Schaden bei Helvetia. «Das ist für uns sehr attraktiv.»

Hoher Aufwand macht sich bezahlt

Die Kooperation, davon ist Santarsiero überzeugt, wird auch in Zukunft für Repanet Suisse eine entscheidende Rolle spielen. «Sie hat uns einen grossen Schub gegeben. Es war für uns auch eine weitere Bestätigung, dass die Überlegungen und Ideen, die wir bei der Gründung unseres Netzwerk hatten, richtig waren», erklärt er. «In unserer Branche spielen Faktoren wie Zusammenarbeit, Austausch, Kommunikation, Qualitätssicherung, Weiterbildung, kontinuierliche Verbesserung – um nur ein paar zu nennen – eine immer grössere Rolle. Und solche Dinge lassen sich in einem Netzwerk einfach besser und effektiver erreichen. Das zeigt, dass Repanet Suisse langfristig sehr viel Sinn macht.»



**SMART
AND SAFE
SOLUTIONS**



WWW.HAMACH.DE



EXCELLENT QUALITY

Excellent Quality Staubabsaugturbinen für eine Absaugleitung bis max. 110 m. Ideal für den industriellen Einsatz, wo innerhalb eines Tages die Anzahl an Verbrauchern stark schwankt. Auch für mittlere bis große Lackierwerkstätten. Basis sind 12 Monate Garantie, Erweiterung auf insgesamt 36 Monate Garantie mit Abschluss eines Wartungsvertrages.



- Inklusive Schalttafel
- Kombinierbar mit Schwenkarmen, Energieboxen oder einfach nur Einzelanschlüssen

**HAMACH
SELECTION
TOOL:**



HCV 7000 EQ 000565

- 2 x 4 kW/400 V Seitenkanalverdichter
- Für max. 8 Schleifarbeitsplätze und einer Absaugleitung von max. 110 m
- Ideal für Schleifarbeitsplätze mit wechselnder Anzahl an Verbrauchern (3-8) während eines Tages
- Die 2 Seitenkanalverdichter schalten sich automatisch im Wechsel an oder ab, je nach Anzahl der Verbraucher. Dies spart Energie und erhöht die Lebensdauer der Turbine

Besuchen Sie uns vom 17 bis 20 April auf der PaintExpo in Karlsruhe (Halle 2, Standnummer 2246).

THINKING

OUT OF

THE BOX

HAMACH IST EINE MARKE DER EMM INTERNATIONAL

André Koch AG | Im Grossherweg 9, 8902 Urdorf | T +41 44 735 57 11 | www.andrekoch.ch

Ionisierungspistolen

Scharfe Waffen gegen Staub

Mit «Stat-Gun» und «Accu Jet» hat die André Koch AG zwei Ionisierungspistolen in ihr Sortiment aufgenommen. Sie reduzieren Staubeinschlüsse und machen damit den Lackierprozess noch effizienter.



Statische Aufladung kann in der Lackierkabine richtig teuer werden: Durch die elektrische Ladung werden Staub und Schmutz angezogen, die sich im Lack niederschlagen

können – das bedeutet Mehraufwand durch Nacharbeit. Mit den Ionisierungspistolen «Stat-Gun» und «Accu Jet» lässt sich dieses Problem beheben: Vor dem Lackieren wird das Objekt mit der Ionisierungspistole abgeblasen. Die Luftbewegung entfernt Schmutz und sorgt auch dafür, dass sich Metallpigmente gleichmässiger ausrichten – so werden Staubeinschlüsse reduziert.

Die druckluftbetriebene Antistatikpistole «Stat-Gun» ist schnell und einfach in der Anwendung und dank ihrer Akkulaufzeit von bis zu zwölf Stunden den ganzen Arbeitstag lang einsatzbereit. Ein Laserpointer sorgt für

präzise Anwendung und erhöht die Prozesssicherheit. Für den Einsatz von «Accu Jet» braucht man nur eine Druckluftversorgung – Energie liefert ein Lithium-Ionen-Akku, der bis zu 16 Stunden Dauerbetrieb möglich macht. Der ergonomische Griff, das niedrigere Gewicht und die dosierbare Luftmenge sorgen für eine einfache und präzise Handhabung. Enzo Santarsiero ist von beiden Produkten überzeugt: «Die Ionisierungspistolen führen zu weniger Nacharbeiten und damit kürzeren Lackierzeiten. Das bedeutet grössere Betriebs- und Kosteneffizienz.»

Standofleet Industrie

Elf Decklacke für Industrieaufträge

Das Industrielacksystem Standofleet Industrie ist für Autolackierbetriebe interessant, die ihre Auslastung verbessern wollen. Es punktet mit enormer Flexibilität: Mit insgesamt elf Decklackqualitäten lassen sich selbst anspruchsvollste Einsatzgebiete abdecken.

Aufträge von lokalen Industrieunternehmen sind in vielen Autolackierereien willkommen, eröffnen sie doch eine zusätzliche Einnahmequelle neben dem Autogeschäft. «Das Know-how dafür haben die Betriebe», sagt Enzo Santarsiero, CEO der André Koch AG. «Aber im Industriegeschäft braucht man auch ein flexibles und hochwertiges Lacksystem.»

Standofleet Industrie umfasst elf Decklackqualitäten und macht eine Vielzahl von Oberflächeneigenschaften möglich – von Unempfindlichkeit gegen mechanische Beanspruchung über UV- oder Wetterbeständigkeit bis zur Widerstandsfähigkeit gegen



Chemikalien. Mit dem richtigen Primer kann es auf Metallen, Holz und Hartfaserplatten,

Kunststoffen und sogar auf mineralischen Untergründen eingesetzt werden. Additive sorgen für verschiedene Effekte und Glanzgrade.

Aus den 24 Standofleet-Mischpasten sind viele Farbtöne aus dem Industriesektor problemlos ausmischbar. Zur Farbtonbestimmung dienen entweder die Farbfächer der Colorbox oder die Genius Farbtonmessgeräte, die zusammen mit der Farbtonsoftware Standowin Standofleet Industrie zuverlässig die gesuchte Mischformel liefern. Bei Fragen zu Standofleet Industrie können sich interessierte Betriebe an ihren Ansprechpartner bei der André Koch AG wenden.

Leuchtlack

LumiLor bringt Autos zum Leuchten

Die André Koch AG hat sich die Vertriebsrechte für den innovativen Leuchtlack LumiLor in der Schweiz gesichert. 17 lizenzierte Betriebe – alle Mitglieder von Repanet Suisse – bieten das neue Produkt bereits an.

Die Leuchtfähigkeit von LumiLor wird durch das Anlegen eines elektrischen Feldes ausgelöst: Der Strom regt die Lackpigmente zum Leuchten an. Mit einem Spannungs- und Frequenzregler lässt sich die Intensität stufenlos verändern. Mit entsprechenden Steuergeräten können sogar Effekte programmiert werden, etwa ein Licht, das über eine Autokarosserie zu wandern scheint. Aufgetragen wird der Leuchtlack in mehreren Schichten, einige stromleitend, andere isolierend. Der Kontakt zwischen den Elektroden wird durch Kleben, Löten oder Klemmen hergestellt. Der amerikanische Hersteller versichert, dass LumiLor im Praxiseinsatz bis zu 20.000 Stunden tadellos funktioniert.

«Mit LumiLor kann sich ein Betrieb von seinen Mitbewerbern abheben», sagt Enzo Santarsiero, CEO der André Koch AG. «Er



eignet sich zudem nicht nur für Autos, sondern ebenso für Innen- und Aussenfassaden, Haushaltsgeräte, Möbel oder Werbe- und Informationstafeln. Damit können Lackierbetriebe also ihren Kundenkreis erweitern.» 17 Schweizer Betriebe, die entsprechende Lizenzen erworben hatten, setzen LumiLor bereits ein (eine Karte mit den LumiLor-Stütz-

punkten steht auf www.andrekoch.ch unter «Produkte/LumiLor-Leuchtlack»). Die André Koch AG unterstützt sie auch durch Fortbildung. Im Januar fand bereits ein Workshop statt, in dem die richtige Verarbeitung des Leuchtlacks demonstriert wurde.

Neue Reparaturtechnik

Scheinwerfer mit Lack reparieren

Mit dem neuen Scheinwerfer-Reparaturset von Standox können Lackierer oberflächliche Schäden und Vergilbungen an Scheinwerferscheiben beheben – für Karosserie- und Lackierbetriebe eine Chance auf zusätzliches Geschäft.

Genau wie der Autolack sind auch die Scheinwerfer der Witterung und mechanischen Einflüssen ausgesetzt, etwa in der Waschstrasse oder bei Steinschlag. Doch mit dem Standox Scheinwerfer-Reparaturset können dabei auftretende Kleinschäden und Abnutzungserscheinungen nun professionell repariert werden. Das Produkt-Set enthält eine 400 ml-Dose Standox Reiniger, eine 250 ml-Dose Standox 1K-Scheinwerfer-Primer U3040 und zwei 250 ml-

Dosen Standox 2K-Kristall-Klarlack K9035. Die Reparatur, für die die Scheinwerfer nicht einmal ausgebaut werden müssen, erfordert nur wenige Arbeitsschritte und kann auch ausserhalb der Lackierkabine vorgenommen werden. «Jeder professionelle Lackierer kann mit dem Scheinwerfer-Reparaturset eine fachgerechte Reparatur von Scheinwerferscheiben durchführen», sagt Enzo Santarsiero. «Dieser Zusatzservice ist nicht nur eine überzeu-



gende Alternative zum Austauschen des Scheinwerfers, sondern kann zusätzlich auch die Kundenbindung des Betriebs verstärken.»



Aus- und Weiterbildung

Schöne Grüsse aus dem Information Center!

Das André Koch Information Center hat sich in den letzten Jahren zu einem gefragten Treffpunkt der Schweizer Lackierbranche entwickelt. Viele Profis und Auszubildende haben vom Expertenteam in Urdorf wertvolle Tipps für ihre Arbeit erhalten – auf Deutsch, Französisch oder Italienisch. Hier sind die Bilder einiger Teilnehmer aus den zurückliegenden Monaten. Die aktuellen Kursangebote finden Sie auf www.andrekoch.ch unter «Service & Training».

**> Applikationstechnik
Lacksysteme
(27.-28. November)**



**> Applikationstechnik
Lacksysteme
(16.-17. November, Italienisch)**



**> Applikationstechnik
Sonder-/Mattlackierung
(6.-7. November)**



**> Applikationstechnik
Sonder-/Mattlackierung
(09.-10. Oktober, Französisch)**



**> Applikationstechnik
Sonder-/Mattlackierung
(28.-29. August)**



**> Applikationstechnik
Standoblue
(2. Oktober)**



**> Applikationstechnik
Standoblue
(22. Januar)**



**> Coloristik
Farbtonmanagement
(30. Oktober)**



**> Coloristik
Farbtonmanagement
(11. September, Französisch)**



**> MicroRepair
(7. August)**



**> MicroRepair
(21. August, Französisch)**



> Der Spezialist für Felgenreparaturen

Nicht jede beschädigte Felge muss direkt ausgetauscht werden. Die Felwag AG bietet fachgerechte Beratung und repariert die Kundenfelgen aller Repanet Suisse Partnerbetriebe und Standox Kunden ab sofort zu Spezialkonditionen.

Oft reicht das Touchieren eines Bordsteins, und ein ärgerlicher Felgenschaden ist entstanden. Eine Reparatur zahlt sich dann oft aus, denn die komplette Felge auszutauschen kann teuer werden. Als neuer Kooperationspartner des Repanet Netzwerks bietet die Felwag AG in solchen Fällen nicht nur kompetente Beratung, sondern gewährt auch allen Repanet Suisse Partnerbetrieben und Standox Kunden exklusive Spezialkonditionen.



André Dürig (Felwag, links) mit Tony Tulliani.

Die Zusammenarbeit sehen beide Kooperationspartner als eine Win-Win-Situation. Tony Tulliani, Leiter Repanet Suisse: «Alle Repanet Suisse Partnerbetriebe und Standox Kunden erhalten einen exklusiven Preisvorteil bei der Nutzung der Dienstleistungen der Felwag AG. Damit bieten wir ihnen einen weiteren Wettbewerbsvorteil auf dem Markt.» Auch André Dürig, Geschäftsführer der Felwag AG, sieht durch die Zusammenarbeit seine «Position im Schweizer Markt gestärkt». <<<

Kooperation zur Fortbildung

Wie verkauft man MicroRepair?



Jethro Wicha, Geschäftsführer Wicha GmbH Schweiz (links), und Tony Tulliani, Leiter Repanet Suisse.

Eine Schramme an der Felge, eine Delle im Kotflügel, Stein Schlag an der Stossstange – das ärgert jeden Autofahrer. Doch viele haben sich mit solchen Schäden arrangiert. Sie wissen gar nicht, dass es heute Techniken gibt, mit denen sich solche Kleinschäden preiswert und schnell beheben lassen.

Potenzieller Umsatz von 300 Millionen Franken

«Allein für die Schweiz rechnen Experten mit einem möglichen MicroRepair-Umsatz von 300 Millionen Franken pro Jahr», sagt Gerson Wicha, Inhaber der Wicha GmbH in Aesch am Hallwilersee. «Das macht Spotlackierung, Dellendrücken und Felgeninstandsetzung zu einem lohnenden Zusatzgeschäft für Garagen. Dazu muss man die Schäden aber erst einmal erkennen und bewerten können. Dieser Job ist anspruchsvoll: Serviceberater müssen den Kunden beraten – und natürlich, wenn es passt, MicroRepair verkaufen.»

Dafür hat Gerson Wicha die «MicroRepair Sales Academy» gegründet. Für Tony Tulliani, Leiter Repanet Suisse, ein sehr sinnvolles Angebot. «Viele Versicherungen sind interessiert an MicroRepair, denn es bietet Möglichkeiten, den Eingriff an der Karosserie so gering wie möglich zu halten», erklärt er.

Daher hat er eine Kooperation mit der Wicha GmbH vereinbart, die Anfang des Jahres zwei Schulungen zu MicroRepair im Information Center in Urdorf durchführte. Das Ziel dabei: «Serviceberater und Verkäufer in Karosserie- und Lackierbetrieben müssen ihre Kunden bei Kleinschäden kompetent beraten können», erklärt Gerson Wicha. «Danach können sie erkennen, was sich mit MicroRepair reparieren lässt und was nicht. Und nur so können sie den Kunden wirklich überzeugen.»



THE CHOICE OF QUALITY



LABORATOIRE DE PEINTURE
FARBMISCHRAUM



CABINE DE PEINTURE
LACKIERANLAGEN



ZONE DE PRÉPARATION
VORBEREITUNGSPLÄTZE



WWW.IR-TECHNOLOGY.CH

Kooperation zur Akquise-Unterstützung

SalesLab Fleet hilft bei der Neukundengewinnung

Die André Koch AG hat zusammen mit Repanet Suisse eine Kooperation mit der SalesLab Fleet AG abgeschlossen. Dadurch sollen K&L-Betriebe bei der Akquisition von Kunden aus dem Flottenbereich wirkungsvolle Unterstützung erhalten.



Erfolgreiche Zusammenarbeit (von links nach rechts): Udo Tollning (Betriebsleiter Lüthi AG), Mark Lüthi (Inhaber und Geschäftsführer Lüthi AG) und Enzo Santarsiero (André Koch AG).



CARROSSERIE- UND LACKIERCENTER AG



Andreas Leisi, Partner bei der SalesLab Fleet AG.

«Qualifizierte Firmendaten», sagt Andreas Leisi, Partner bei SalesLab Fleet, «sind das A und O für eine zielgerichtete Akquise.» Das Unternehmen aus Neuenhof bei Baden kann damit dienen: Es verfügt über umfassende Informationen zu Schweizer Firmen, die eigene Fuhrparks betreiben. Diese wertvollen Daten stellt SalesLab seinen Kunden zur Verfügung – zum Beispiel Karosserie- und Lackierbetrieben, die in das Geschäft mit Flottenbetreibern einsteigen wollen. Für sie wählt SalesLab jene Kandidaten aus, bei denen eine Ansprache besonders erfolgversprechend ist, und liefert die entsprechenden Kontaktdaten.

Direkte Ansprache von Interessenten und Terminvereinbarung

Doch SalesLab kann noch mehr: Auf Wunsch übernimmt das Unternehmen im Auftrag des Kunden auch die erste Ansprache der potenziellen Interessenten, identifiziert deren Bedürfnisse und vereinbart gegebenenfalls gleich einen Türöffner-Termin. Eine Dienstleistung, die für viele Betriebe attraktiv ist, denn erfahrungsgemäss tun sie sich auf diesem Gebiet oft schwer. «Telefonische Marktbearbeitung», so Andreas Leisi, «ist eine eigene Disziplin, in der viele Unternehmer wenig Erfahrung haben. Manchmal fehlt ihnen auch die Zeit für eine systematische Akquise. Doch nur ab und zu eine Mailing-Kampagne zu starten, funktioniert höchstens als Begleitmassnahme – in der Praxis entscheiden im B2B-Geschäft der persönliche Kontaktaufbau und die spätere Kontaktpflege.»

Im Zuge der Kooperation nutzt bereits rund ein Dutzend André-Koch-Kunden, viele davon aus dem Werkstattnetzwerk Repanet Suisse, die Dienste der Akquise-Spezialisten aus Neuenhof. «Nur wer sich aktiv mit seinem Markt auseinandersetzt, kann sich als Vertrauenspartner etablieren», sagt Leisi und ergänzt: «In den Garagen hat man verstanden, dass der Flottenmarkt weiter an Bedeutung zunehmen wird. Und von diesem Kuchen wollen viele ein Stück abschneiden.»

«Bereits einige gute Kontakte sind entstanden»

Einer davon ist Mark Lüthi, der mit seiner Frau in Kirchdorf in der Region Baden ein Carrosserie- und Lackiercenter leitet. Er hat die Dienste von SalesLab im vergangenen Jahr zu schätzen gelernt. «SalesLab erledigt bei der Ansprache potenzieller Kunden alles für mich – bis hin zur Vereinbarung eines Termins», sagt er. «Ich kann nur empfehlen, das ganze Paket zu buchen: Alles läuft parallel zum normalen Arbeitsprozess und nimmt nur wenig Zeit in Anspruch. Ich muss mich letztlich nur noch auf das Treffen mit dem Interessenten vorbereiten.»

Lüthis Zwischenfazit der Zusammenarbeit fällt positiv aus: «Das Ganze war für mich neu und zunächst eine Art Pilotprojekt», sagt er. «Aber inzwischen sind bereits einige gute Kontakte zu Flottenbetrieben entstanden. Die werde ich pflegen – ich bin mir sicher: Irgendwann zahlt sich das aus.»

Carrosserie Schneider AG

«Man braucht ein kompetentes Gegenüber»

2018 feiert die Carrosserie Schneider AG in Zwingen im Kanton Basel-Land ihr 35-jähriges Bestehen. Gegründet wurde das Unternehmen vom damals erst 23-jährigen Hans-Peter Schneider, der lange Jahre VSCI-Präsident war, ehe er sein Amt 2017 niederlegte. Nach wie vor verfügt Schneider über gute Kontakte und Einblicke in die Branche, wie dieses Interview zeigt.

? Herr Schneider, Sie haben 2013 die Führung Ihres Unternehmens an Ihren Sohn Cédric abgegeben. Wie hat sich das angefühlt nach 30 Jahren als Chef?

Hans-Peter Schneider: Zunächst mal bin ich sehr stolz auf meinen Sohn. Und es ist doch für jeden Unternehmer ein Traum, seinen Nachfolger in der eigenen Familie zu finden. Ich bin ja noch im Geschäft und freue mich, dass ich ihn weiter unterstützen kann. Wir haben zuletzt eine Werkhalle übernommen und ausgebaut. Jetzt hat jeder Spengler und Lackierer einen eigenen geräumigen Arbeitsplatz, und wir können mit modernsten Geräten arbeiten. Das ist doch toll. Auch unsere Mitarbeiter sind begeistert.

? Sie arbeiten seit bald 35 Jahren mit der André Koch AG zusammen. Was bedeutet das für Sie?

Schneider: Für uns ist es zentral, ein kompetentes Gegenüber im Lacklieferanten zu haben. Die André Koch AG hat uns unter anderem beim Umbau der neuen Werkhalle, der Organisation der Arbeitsplätze und der Auswahl der Geräte und Maschinen beraten. Und die Qualität der Produkte muss stimmen. Bei der André Koch AG finden wir das alles: einen zuverlässigen Partner, professionelle Beratung und einwandfreie Produkte von Standox.

? Sie sind Mitglied von Repanet Suisse. Was schätzen Sie daran?

Schneider: Repanet Suisse bedeutet für mich, dass wir nicht stehenbleiben, sondern am Ball bleiben. Wir nutzen die Seminaran-

gebote zur Weiterbildung der Mitarbeiter, davon profitieren auch die Kunden. Zudem gibt uns Repanet Suisse die Chance zum Austausch im Netzwerk. So können wir erkennen, wo wir im Markt stehen. Ein sehr wertvolles Dienstleistungspaket!

? Was sind für Sie wichtige Herausforderungen der Zukunft? Vielleicht zunehmende Elektromobilität?

Schneider: Das ist tatsächlich eine Herausforderung. Mit der steigenden Anzahl der Elektroautos brauchen wir ja auch Mitarbeiter, die damit umgehen können. Bei einer Anlage mit 400 bis 600 Volt muss man einschätzen können: Steht die Karosserie unter Strom? Besteht Brandgefahr der Akkus? Daher ist Weiterbildung der Mitarbeiter ein zentrales Thema bei uns.

? Wie sehen Ihre Zukunftspläne aus?

Schneider: In der Firma bin ich im Moment an der Planung eines neuen Mitarbeiter-Waschraums. Darüber hinaus pflege ich mein Netzwerk im In- und Ausland. Die Karosseriebranche liegt mir natürlich weiter am Herzen. Es gibt Anfragen von Firmen, Projekte zu begleiten und zu unterstützen – das interessiert mich sehr. Aber ich nehme mir auch Zeit für meine Hobbys, das Modellfliegen oder Wandern in den schönen Schweizer Bergen. Auf jeden Fall schlafe ich ruhig. Denn ich weiss, dass mein Betrieb in guten Händen ist.



Das Gebäude der Schneider AG in Zwingen bei Basel.



Das Team von Carrosserie Schneider mit Firmengründer Hans-Peter Schneider (hinten, 2. v. links) und Unternehmensleiter Cédric Schneider (hinten, 2. v. rechts).



Die Zusammenarbeit mit der André Koch AG ist eine Konstante in der Firmengeschichte von Carrosserie Schneider. Das Bild zeigt Cédric Schneider mit Namensvetter Urs Schneider, Verkaufsberater der André Koch AG.



Interview mit Tony Tulliani

«Wir stellen uns den zukünftigen Marktveränderungen»

Seit März 2017 ist Tony Tulliani Verkaufsleiter der André Koch AG. Er ist gelernter Autolackierer, wechselte aber schon bald in den Vertrieb und arbeitete unter anderem für verschiedene Unternehmen im Automotive-Bereich. Wir haben mit ihm über seine Einschätzung des Markts und der kommenden Entwicklungen im Service gesprochen.

? Herr Tulliani, Sie haben viel Berufserfahrung, und das nicht nur in Automotive-Unternehmen. Wie bewerten Sie nach einem Jahr den «Spirit» bei der André Koch AG?

Tulliani: Ich kann nur sagen, dass ich mich hier sehr gut aufgehoben fühle. Man spürt sehr schnell, dass bei der André Koch AG alle am gleichen Strang ziehen. Das zeigt sich beispielsweise in der Bereitschaft, auch mal am Wochenende einzuspringen, wenn es nötig ist. Ein Grund dafür ist sicherlich der kooperative Führungsstil, der hier gepflegt wird. Die Kolleginnen

und Kollegen sind mit dem Herzen bei der Sache. Das ist ein wirklich toller Spirit.

? Wie macht sich das im Kontakt mit den Kunden bemerkbar?

Tulliani: Der ist nach meiner Erfahrung sehr eng und vertraut. Ich habe den Eindruck, dass unsere Kunden uns gar nicht so sehr als Lieferanten betrachten, sondern tatsächlich als echten Partner. Man spürt das bei den Besuchen: Der Austausch beschränkt sich keineswegs auf formale Dinge, sondern ist sehr offen. Das kann

auch mal Kritik bedeuten, aber die ist in aller Regel konstruktiv. Und das ist für uns auch ein wichtiges Feedback.

? Gibt es Bereiche, in denen Sie die Kundenbetreuung noch verbessern oder intensivieren wollen?

Tulliani: An der Kundenbetreuung lässt sich immer etwas verbessern. Service ist ja nicht statisch, er verändert sich. In unserem Fall bedeutet dies, dass wir die Kunden noch gezielter dabei unterstützen wollen, sich auf Marktveränderungen einzustellen.

len. Das geht nicht, wenn man sich nur als Lieferant versteht – wir wollen Lösungen anbieten. Es geht längst nicht mehr nur um innovative Lackprodukte, sondern vielfach auch um die Vermittlung von Know-how. Wir wollen die Betriebe fit machen für die Herausforderungen der Zukunft.

? Was sind das für Herausforderungen?

Tulliani: Ein wichtiger Bereich sind neue und alternative Reparaturmethoden. In den letzten Jahren wurden Autoteile, die beschädigt worden waren, meist nicht repariert, sondern ersetzt. Das ging schnell und vergleichsweise einfach, war aber auch teuer. Jetzt geht der Trend zurück zur Reparatur – vor allem wegen der Bemühungen der Versicherungswirtschaft, Kosten zu reduzieren. Eine Folge ist die Entwicklung von preisgünstigen Smart-Repair-Verfahren, im Lackierbereich zum Beispiel Micro Repair. Das ist nicht jedermanns Sache, aber mit diesen Verfahren müssen sich die Betriebe auseinandersetzen. Eine andere Entwicklung ist der steigende Druck, Arbeitsprozesse effektiver zu gestalten. Das lässt sich durch Digitalisierung erreichen, aber auch durch die Zusammenarbeit mit spezialisierten Dienstleistern. Das sind nur zwei Bereiche, in denen wir in den vergangenen Monaten Kompetenz aufgebaut haben – durch neues Personal bei der André Koch AG selbst, aber auch durch Kooperationen, die wir eingegangen sind. Und davon profitieren auch unsere Kunden.

? Inwieweit beeinflussen die beschriebenen Veränderungen den Schweizer Markt bereits?

Tulliani: Einige absehbare Entwicklungen stehen hierzulande noch am Anfang. Der Anteil der Schadensteuerung beispiels-

weise ist – gemessen an Ländern wie den Niederlanden oder Grossbritannien – bei uns noch verhältnismässig klein. Aber er wächst, und das wird sich in den kommenden Jahren fortsetzen. In zehn Jahren könnte er auch in der Schweiz von derzeit 20 auf 40 Prozent steigen.

? Auch der Einfluss von Flottenbetreibern auf die Reparaturbranche nimmt zu. Wie wirkt sich das aus?

Tulliani: Es läuft im Grunde auf dasselbe hinaus: Egal ob Versicherung, Flotten- oder Leasingbetrieb – jeder Grosskunde will möglichst günstige Reparaturkonditionen aushandeln. Das muss jedem Spritzwerk- oder Garagenbetreiber klar sein, wenn er auf diesem Markt aktiv wird. Ich empfehle, sich möglichst frühzeitig darauf einzustellen, beispielsweise indem man Arbeitsprozesse optimiert. Nur so lassen sich die niedrigeren Margen in diesem Geschäft ausgleichen. Man sollte aber auch nicht unterschlagen, dass solche Veränderungen Chancen eröffnen. Man muss nur wissen, wie man das Ganze richtig anpackt. Und dabei können wir helfen. Darum haben wir im letzten Jahr Kooperationen mit Dienstleistern abgeschlossen, die unseren Kunden beispielsweise erstklassige Marktdaten zur Verfügung stellen können.

? Davon profitieren insbesondere die Partnerbetriebe Ihres Werkstattnetzwerks Repanet Suisse. Welche Rolle übernimmt es bei den kommenden Entwicklungen?

Tulliani: Eine sehr wichtige. Repanet Suisse ist mit über 110 Partnerbetrieben inzwischen ein beachteter Player auf dem Schweizer Reparaturmarkt. Bestätigt wird das durch unsere Kooperation mit der Helvetia Versicherung, die ihr eigenes Netz-



Tony Tulliani, Verkaufsleiter der André Koch AG.

werk zu grossen Teilen aus Repanet Suisse Betrieben zusammengestellt hat. Die hohen Standards, die die Repanet Suisse Partner im Rahmen ihrer Zertifizierung erfüllen müssen, waren dabei ganz entscheidende Faktoren. Diese Form der Zusammenarbeit stösst auf viel Interesse.

? Das sind alles strukturelle Veränderungen. Auf welche technischen Innovationen sollten sich die Betriebe einstellen?

Tulliani: Im Lackierbereich sind das nach meiner Erfahrung vor allem die schnelltrocknenden Klarlacke. Sie nutzen neben der Umgebungswärme auch die Luftfeuchtigkeit, dadurch kann der Betrieb auch Heizenergie sparen. Solche Vorteile schlagen sich nicht nur im Werkstattbereich nieder, sie beeinflussen die Arbeitsorganisation eines kompletten Betriebs. Ein weiterer Trend sind Autolacke mit speziellen Pigmenten, etwa Glassflakes. Sie sehen toll aus, sind allerdings auch recht anspruchsvoll bei der Reparatur – das ist ein klarer Fall für unser Schulungszentrum.

Besuch in Wuppertal

Wo Stadox erfunden wurde

Ende Oktober letzten Jahres lud die André Koch AG ihre Kunden zu einem Besuch nach Wuppertal ein. Das Ziel: der Ort, wo die Reparaturlackmarke Stadox, die sie in ihren Betrieben verarbeiten, ihren Ursprung hat.



Besichtigungstermin bei Stadox in Wuppertal.

Knapp 30 Teilnehmer aus der ganzen Schweiz machten sich auf den Weg zum Christbusch in Wuppertal-Unterbarmen, wo sich die Zentrale von Stadox befindet. Hier, im historischen Werk des früheren Lackherstellers Herberts, fiel 1955 der Startschuss für Stadox. Bemerkenswert: Die Idee dazu stammte von einem 22-jährigen Mitarbeiter, der gerade erst seine Lehre hinter sich gebracht hatte. Ebenfalls bemerkenswert: Viele leitende Herberts-Mitarbeiter standen dem Produkt anfangs skeptisch gegenüber. Hätte nicht Dr. Kurt Herberts, der damalige Unterneh-

mensleiter, das Projekt gefördert, wäre Stadox womöglich gar nicht auf den Markt gekommen.

Die Schweizer Gäste besichtigten das Stadox Center, in dessen hochmodern ausgestatteter Werkstatt Jahr für Jahr viele Lackierer Fortbildungen absolvieren. Zum weiteren Programm zählten unter anderem eine Fahrt mit dem «Kaiserwagen» (Baujahr 1900!) der berühmten Wuppertaler Schwebbahn, der Besuch einer Varieté-Show und ein gemütliches Beisammensein bei einem leckeren Abendessen.



Automotive Repair Network

Kooperation mit XpertCenter



(V.l.n.r.): Thomas Wyss (Spies Hecker), Florian Stähli, Patrizia Santarsiero (beide Repanet Suisse), Thomas Nussbaum (Cromax), Jörn Brauen und Werner Schmutz (beide XpertCenter).

Im November vergangenen Jahres haben die Reparaturlackmarken Stadox, Spies Hecker und Cromax (alle von Axalta Coating Systems) auf der «About Fleet» bekanntgegeben, dass sie ein gemeinsames Reparatur-Netzwerk bilden werden. Es heisst «Automotive Repair Network» (ARN) und soll Karosserie- und Lackierbetriebe bei Kooperationen zur Schadenabwicklung unterstützen.

Die erste Kooperation konnte gleich vorgestellt werden: ARN arbeitet mit der XpertCenter AG, einem grossen Schadenmanagement-Dienstleister für Versicherungen, zusammen. Die XpertCenter AG hat in den vergangenen Jahren bereits mit dem Netzwerk «Five Star» (Cromax) zusam-

mengearbeitet, vor allem bei Expertisen. Diese Kooperation wird jetzt auf die Netzwerke CUI (Spies Hecker) und Repanet Suisse (Stadox) ausgeweitet.

Ein Kriterium dabei: XpertCenter verlangt, dass die Einhaltung bestimmter Richtlinien von der Zertifizierungsstelle Swiss TS sichergestellt wird. Da sehen Schweizer Geschäftsführer der drei Reparaturlackmarken kein Problem. «ARN-Betriebe sind in der Branche für ihre hohen Standards bekannt», erklärten sie. «Mit der Zertifizierung von Swiss TS erhalten sie die nötigen Qualitätsnachweise, um die Schadenabwicklung schnell und effizient zu erledigen.»



REPANET REPANET SUISSE

Erfolg ist Teamarbeit

Steigern Sie Ihren Umsatz, senken Sie Ihre Kosten, arbeiten Sie profitabler. Starten Sie durch mit Repanet Suisse!

Kanton Aargau

ACW AG Aarauer Carrosserie Werke AG, Aarau
Autospritzwerk Brunner AG Carrosserie und Spritzwerk, Zufikon
Cannone Carrosserie & Spritzwerk AG, Merenschwand
Carrosserie Neuenhof AG, Neuenhof
Hallauer AG, Wohlenschwil
Lüthi Carrosserie & Lackiercenter AG, Kirchdorf
Maier GmbH Carrosserie Spritzwerk, Stilli
Maurer AG, Buchs
Neeser Carrosserie & Spritzwerk AG, Wohlen

Kanton Basel

Autohaus Wederich Donà AG, Muttenz
Carrosserie Huggel AG, Münchenstein
Carrosserie Munz AG, Birsfelden
Carrosserie Schneider AG, Zwingen
Carrosserie Zumbrunn AG, Sissach
Di Bartolo Carrosserie & Autospritzwerk, Münchenstein
Wenger Carrosserie/Fahrzeugbau, Basel

Kanton Bern

Carrosserie-Autospritzwerk Zehnder GmbH, Grosshöchstetten
Carrosserie Beutler AG, Heimberg
Carrosserie Bringold AG, Ittigen
Carrosserie du Pont de Thielle SA, Gals
Carrosserie et Peinture VDF Sàrl, Bienne
Carrosserie Feller AG, Thun
Carrosserie Kiener AG; Schönbühl
Carrosserie Ledi Garage AG, Feutersoey
Carrosserie Marschall AG, Lattersbach
Carrosserie Steck AG, Bern
Carrosserie Sutter, Hasle b. Burgdorf
Carrosseriewerke AG, Nidau
Carwab, Utendorf
Th. Willy AG Auto-Zentrum, Bern

Kanton Freiburg

Carrosserie-Autospritzwerk Markus Tinguely, Bösinggen
Carrosserie Berset SA, La Tour-de-Trême
Carrosserie de Beaumont SA, Fribourg
Carrosserie Patrick Guillaume Sàrl, Romont
Carrosserie Winiger Frères Sàrl, Grolley
InterBUS AG, Kerzers
Schindler Claude SA Carrosserie, Bulle

Kanton Gené

Carrosserie de la Marbrerie SA, Carouge
Carrosserie Moreira Alberto Sàrl, Meyrin
Carrosserie Philippe Gillibert, Petit-Lancy

Kanton Glarus

Küng Lackier- & Carrosseriewerk AG, Näfels

Kanton Jura

Carrosserie Daddy SA, Saignelégier
Carrosserie José Barth, Courroux

Kanton Luzern

Carrosserie Stalder AG, Geuensee
Carrosserie Werner Willmann AG, Schötz
Th. Willy AG Auto-Zentrum, Kriens

Kanton Neuenburg

Carrosserie d'Auvornier SA, Auvornier
Carrosserie de Grandes Crottes SA, La Chaux-de-Fonds
Carrosserie des Eplatures Daniel Sbarzella, La Chaux-de-Fonds
Garage de Trois Rois SA, La Chaux-de-Fonds
Orsat Blaise Carrosserie, Buttet
Stamm SA Carrosserie, Cortaillod

Kanton Nidwalden

Carrosserie Nidwalden GmbH, Buochs

Kanton Schwyz

Carrosserie & Spritzwerk Obersee GmbH, Wangen
Hanspeter Steiner Carrosserie AG, Schübelbach

Kanton Solothurn

AMAG Carrosserie Center AG, Zuchwil
Carrosserie Kaufmann AG, Biberist

Kanton St. Gallen

Carrosserie Batliner GmbH, Rorschach
Heinz Weber AG Carrosserie, St. Gallen
Jos Scholte AG, Weesen
LIGA AG, St. Gallen
LIGA AG, Wil
Richner AG, Steinach

Kanton Tessin

Alphia SA Carrozeria, Balerna
Car Center Giubiasco SA, Giubiasco
Carrozeria Inter Vezia SA, Lamone
Carrozeria Mida Di Migliarese e Figlio, Biasca
Carrozeria Monzeglio, Locarno
Norancar SA, Barbengo

Kanton Thurgau

Auto Lang, AG, Kreuzlingen
AutoPache Wellhausen, Felben-Wellhausen
Luxury Performance GmbH, Frauenfeld

Kanton Waadt

Aisa-Classics Sàrl, Villars-Sainte-Croix
Car-Point Carrosseries SA, Aigle
Car-Point Carrosseries SA, Saint-Légier
Carrosserie CarExpert SA, Corcelles-près-Payerne
Carrosserie Dan Sàrl, Goumoens-la-Ville
Carrosserie de Vernand, Romanel
Carrosserie du Signal, Orbe
Carrosserie Gilliéron, Yverdon-les-Bains
Carrosserie Glur SA, Lausanne
Carrosserie Nino SA, Bex
Carrosserie Rrahmani, Duillier
Carrosserie Sensi SA, Préverenges
Garage & Carrosserie de Bellevue SA, Aubonne
Winiger Roland SA Carrosserie, Lausanne

Kanton Wallis

Carrosserie 2000 SA, Salgesch
Carrosserie Lötscher, Susten
Carrosserie Moderne SA, Sion
Garage du Nord SA, Conthey
Lengen AG Carrosserie & Lackiererei, Glis

Kanton Zürich

Artis-C8 AG, Kloten
Auto Eigenmann AG, Rümlang
Autocenter Wehntal GmbH, Steinmaur
Autospritzwerk Meyer AG, Winterthur
Autospritzwerk Winterthur GmbH, Winterthur
Carrosserie Aeschlimann AG, Dällikon
Carrosserie Erni AG, Schlieren
Carrosserie Sandtner AG, Pfäffikon
Carrosseriewerk AG Uster, Uster
Ernst Ruckstuhl AG, Kloten
E. Schläpfer Wetzikon AG, Wetzikon
Fischer AG Autospritzwerk, Rütli
Franz AG Carrosserie, Wettswil
Garage Carrosserie Moser AG, Seuzach
Gehri Carrosserie Spritzwerk GmbH, Pfäffikon
Haas Carrosserie GmbH, Horgen
Hans Eigenmann AG, Urdorf
Otto Rupf AG, Dübendorf
P. Gantenbein Carrosserie + Spritzwerk, Nänikon
Porsche Zentrum Zürich AMAG First AG, Schlieren
Rogenmoser AG, Höri
Seeblick Garage AG, Samstagern
Semex Automobile GmbH Garage u. Autospritzwerk, Zürich
Th. Willy AG Auto-Zentrum, Schlieren

Kanton Zug

Wesemann AG Carrosserie und Autospritzwerk, Zug

116 Partner
März 2018



Internationales Netzwerk ausgezeichneter
Karosserie- und Fahrzeuglackierbetriebe



André Koch AG
Grossherweg 9
8902 Urdorf-Zürich
www.andrekoch.ch
repanet.andrekoch.ch



FACH AUTO TECH

sponsored by



www.fachautotech.ch
www.andrekoch.ch