



# Presseinformation

28. September 2015

## **Full-Service: Ja oder nein? – Individuelle Beratung für Repanet Partner**

**Statistiken zeigen: Die Zahl der Autounfälle mit leichten Blechschäden ist in den vergangenen Jahren deutlich zurückgegangen. Mit der Eingliederung einer eigenen Mechanik- oder Mechatronikabteilung haben Lackierbetriebe die Chance, ihre Kunden auch über die Lackreparatur hinaus an ihren Betrieb zu binden. Mit einem Beratungsangebot zur Betriebserweiterung bietet das Werkstatt-Netzwerk Repanet Suisse seinen Partnerbetrieben umfangreiche Unterstützung bei der Entscheidungsfindung sowie der Planung und Umsetzung des Vorhabens.**

«Im Durchschnitt hat jeder Autofahrer alle acht Jahre einen Unfall. Der Rückgang der Zahlen liegt zum einen an technischen Neuerungen, wie Rückfahrkameras oder Einparkassistenten, andererseits auch an städtebaulichen Veränderungen – Stichwort: Kreisverkehre», erzählt Alexander Hennemann von Repanet Deutschland. Seit mehr als sechs Jahren berät er Repanet Partner in technischen und organisatorischen Belangen. Mit dem zusätzlichen Angebot von Wartungsarbeiten, wie zum Beispiel Inspektion oder Klimageservice, können sich Lackierbetriebe seiner Meinung nach eine solide Basis für eine langfristige Kundenbindung schaffen. Ein Trend, der durch die aktuellen Pläne der HUK-Coburg, ein eigenes Full-Service-Werkstattnetz zu etablieren, bestätigt wird.

Auch André Stickling, Geschäftsführer der Timmermann GmbH in Gütersloh, spielte schon länger mit dem Gedanken, seinen Lackierbetrieb zu einem Full-Service-Betrieb zu erweitern – das Repanet Beratungsangebot nahm er daher gerne an. «Ich wollte erstmal schnuppern und erste Fragen klären. Was muss ich investieren? Reicht das vorhandene Personal für die Umsetzung? Oder muss ich einen Meister einstellen? Welche technischen Bedingungen muss ich schaffen? Auch die bürokratischen Anforderungen haben mich damals beschäftigt», berichtet Stickling. Gemeinsam mit Hennemann hat er sich langsam an das Thema herangetastet.

Am Anfang der Beratung steht ein persönlicher Besuch beim Kunden. Vor Ort macht Hennemann eine gewissenhafte Ist-Aufnahme. Diese schließt eine Erfassung des regionalen Marktes ebenso

André Koch AG Presseinformation, 28. September 2015

**Full-Service: Ja oder nein? – Individuelle Beratung für Repanet Partner**

Seite 1 von 3



ein, wie eine erste Einschätzung von technischen und räumlichen Voraussetzungen. Erst im persönlichen Gespräch mit dem Betriebsinhaber ergeben sich die im Einzelfall relevanten Themen und Fragen. Um alle Fragen und Sachverhalte umfassend klären zu können, zieht sich Hennemann nach der Bestandsaufnahme zur Recherche und Analyse zurück. Er ermittelt räumlichen, technischen und personellen Bedarf und untersucht logistische Anforderungen und Betriebsabläufe. Auch die neutrale Prüfung verschiedener Werkstattssysteme und die Klärung berufsrechtlicher Fragestellungen wie die Eintragung in die Handwerksrolle oder die Notwendigkeit eines Meisters im Betrieb gehören zum Beratungsangebot. «Jede Beratung hat andere Schwerpunkte, denn wir gehen auf die individuellen Bedürfnisse des jeweiligen Betriebs ein», erklärt Hennemann. So erstellt der Berater für jeden Betrieb einen persönlichen Beratungsbericht und einen massgeschneiderten Massnahmenplan.

André Stickling hat die Timmermann GmbH mittlerweile zu einem Full-Service-Betrieb ausgebaut. und ist froh, das Beratungsmodul in Anspruch genommen zu haben. Viele seiner anfänglichen Sorgen haben sich als unbegründet erwiesen, so brauchte er zum Beispiel weder eine neue Halle noch zusätzliches Personal. Bei der Umsetzung notwendiger Massnahmen stand Hennemann ihm mit Rat und Tat zur Seite – schon bei vermeintlich kleinen Dingen. Stickling: «Für mich als Handwerker sind Behördengänge im laufenden Betrieb kaum möglich, daher war ich unheimlich erleichtert, dass mir das abgenommen wurde.»

In der Schweiz leitet die André Koch AG das Werkstatt-Netzwerk. Die Koordination von Betriebserweiterungen übernimmt bei Repanet Suisse Patrizia Santarsiero. Weitere Informationen zum Beratungsangebot bekommen interessierte Repanet Suisse Partnerbetriebe bei ihrem André Koch AG-Ansprechpartner und unter der Telefonnummer +41 44 735 57 16.

**Foto:**



**Bildunterschrift:**

Vom Lackierbetrieb zur Full-Service-Werkstatt? Alexander Hennemann (r.), Repanet Deutschland, berät Repanet Partnerbetriebe zur Eingliederung einer Mechanik- oder Mechatronik-Abteilung.

[Das Bild können Sie hier herunterladen.](#)

Die André Koch AG ist mit der Marke Standox der führende Lieferant für Autoreparaturlacke in der Schweiz. Seit 1948 bietet das Unternehmen mit Sitz in Urdorf hochwertige Lackprodukte und ein breites Sortiment an Zubehör. Mit einem engen Netz an Fachberatern und Anwendungstechnikern steht das Unternehmen für einen herausragenden Kunden- und Lieferservice. Darüber hinaus unterstützt die André Koch AG ihre Kunden mit einem praxisnahen Aus- und Weiterbildungsprogramm und einem umfassenden Beratungsangebot. So empfiehlt sich die André Koch AG professionellen Lackierbetrieben in der Schweiz als starker und verlässlicher Partner.

**PRESSEKONTAKT**

Viviana Martinotti  
Assistentin Kommunikation  
André Koch AG  
Grossherweg 9  
CH-8902 Urdorf-Zürich

Tel. : +41 (0)44 73557 19  
E-Mail : [viviana.martinotti@andrekoch.ch](mailto:viviana.martinotti@andrekoch.ch)

[repanet.andrekoch.ch](http://repanet.andrekoch.ch)  
[www.andrekoch.ch](http://www.andrekoch.ch)