



Presseinformation

05. Februar 2018

André Koch AG: Kooperation mit SalesLab Fleet hilft bei der Neukundengewinnung

Die André Koch AG aus Urdorf hat zusammen mit ihrem Werkstattnetzwerk Repanet Suisse eine Kooperation mit der SalesLab Fleet AG abgeschlossen. Das Ziel: K&L-Betriebe sollten bei der Akquisition von Kunden aus dem Flottenbereich wirkungsvolle Unterstützung erhalten.

«Qualifizierte Firmendaten», sagt Andreas Leisi, Partner bei SalesLab Fleet, «sind das A und O für eine zielgerichtete Akquise.» Das Unternehmen aus Neuenhof im Kanton Aargau kann damit dienen: Es verfügt über umfassende und fundierte Informationen zu Schweizer Firmen, die eigene Fuhrparks betreiben. Diese 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 erfolgversprechend ist, und liefert die entsprechenden Kontaktdaten.

«Telefonische Marktbearbeitung ist eine eigene Disziplin»

Doch SalesLab kann noch mehr: Auf Wunsch übernimmt das Unternehmen im Auftrag seiner Kunden auch die Ansprache der potenziellen Interessenten, identifiziert vorab deren Bedürfnisse und Potenziale und vereinbart gegebenenfalls gleich einen Tür-Öffner-Termin. Eine Dienstleistung, die für viele K&L-Betriebe hochattraktiv ist, denn erfahrungsgemäss tun sie sich auf diesem Gebiet oft schwer. «Die telefonische Marktbearbeitung», weiss Andreas Leisi, «ist eine eigene Disziplin, in der viele Verkäufer oder Unternehmer über wenig Erfahrung verfügen. 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 und individuelle 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 frühzeitig und aktiv mit seinem Markt auseinandersetzt, kann sich als Vertrauenspartner etablieren», sagt Leisi und ergänzt: «In vielen Karosseriebetrieben hat man verstanden, dass der



Flottenmarkt in den kommenden Jahren weiter an Bedeutung zunehmen wird. Und von diesem Kuchen wollen viele ein Stück abschneiden.»

«SalesLab erledigt bei der Kundenansprache alles für mich»

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 zu schätzen gelernt. «Das Ganze war für mich zunächst eine Art Pilotprojekt», erklärt er. «Aber inzwischen kann ich nur empfehlen, das ganze Paket zu buchen: SalesLab erledigt bei der Ansprache potenzieller Kunden alles – bis hin zur Vereinbarung eines Termins. Das läuft parallel zur normalen Arbeit und kostet mich nur wenig Zeit. Ich muss mich nur noch auf das Treffen mit dem Interessenten vorbereiten.»

Diese Arbeitsteilung hat bereits Früchte getragen. Ende 2017 stellte SalesLab für Mark Lüthi den Kontakt zu einem Flottenbetreiber her, der einen Reparaturpartner suchte. Mit Erfolg: Inzwischen hat das Carrosserie- und Lackiercenter Lüthi schon drei Aufträge für den neuen Kunden abgewickelt, darunter die Reparatur eines schweren Karosserieschadens. Weitere dürften folgen, denn der Auftraggeber zeigte sich sehr zufrieden mit der Arbeit. Zufrieden ist auch Mark Lüthi: «Durch SalesLab habe ich schon einige gute Kontakte zu Flottenbetrieben knüpfen können», sagt er. «Ich bin mir sicher: Das zahlt sich aus.»

Über die André Koch AG

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. 2014 startete die André Koch AG mit Repanet Suisse, dem Schweizer Netzwerk für ausgezeichnete Karosserie- und Fahrzeuglackierbetriebe. Das Ziel des Programms ist es, Auslastung und Rentabilität der teilnehmenden Betriebe zu verbessern und ihre Leistungsfähigkeit bei Flottenmanagern, Leasinggesellschaften und Versicherungen bekannt zu machen. So empfiehlt sich die André Koch AG professionellen Lackierbetrieben in der Schweiz als starker und verlässlicher Partner.



Über SalesLab Fleet AG

SalesLab Fleet AG (www.saleslab.com) ist ein Schweizer Unternehmen und gehört zur Starcom-Gruppe, welche über 25 Jahre Erfahrung in den Bereichen Market Research, Lead-Generierung und Verkaufunterstützung verfügt. SalesLab Fleet bietet qualifizierte Marktdaten und Leads im Flottenmarkt für Importeure, Händler und Dienstleister, welche auf Knopfdruck ihre Zielgruppe für Marketing-Kampagnen bestimmen/anreichern oder Leads direkt auf dem Portal selektieren möchten.

Foto1:



Bildunterschrift: Andreas Leisi (SalesLab Fleet AG).

Foto2:





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

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

PRESEKONTAKT

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

www.andrekoch.ch
www.repanetsuisse.ch