Pressespiegel Repanet Suisse

2020

Das Repanet Suisse Partnerprogramm 2020 der André Koch AG ist da!

Auch 2020 bietet die André Koch AG den Mitgliedern ihres Netzwerks für Carrosserie- und Fahrzeuglackierbetriebe Repanet Suisse ein breites Angebot an Dienstleistungen und Weiterbildungen. Der Fokus liegt beim Thema «Reparieren statt Ersetzen».

30. Januar 2020, pd. «Einer der Eckpfeiler unseres diesjährigen Repanet Suisse Partnerprogramms sind die in Zusammenarbeit mit clearcarrep durchgeführten Kurse zum Konzept «Reparieren statt ersetzen», so Patrizia Santarsiero, Leiterin Service-Center von Repanet Suisse. «Wir arbeiten kontinuierlich daran, diese nachhaltigen Reparaturkonzepte zu verbreiten. Dadurch wird die Umwelt geschont und die Rentabilität der Betriebe gesteigert».

Ebenfalls ans Herz legen möchte Santarsiero allen Partnern den Kurs «Kennzahlen Kompass» zur Unternehmensführung mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen. Damit kann sich ein Betrieb innert kürzester Zeit einen Überblick verschaffen über die Situation des Unternehmens im Markt. Auf vielfachen Wunsch hin bietet Repanet Suisse 2020 wieder ein reines Frauenseminar an, diesmal mit dem Titel «Visionen erschaffen — Visionen leben». Es findet am 27. – 28. März 2020 statt.

2019 feierte Repanet Suisse das fünfjährige Jubiläum. Das Highlight des Jahres war die würdige Feier dazu in Locarno. «Wir sind stolz auf unsere Repanet Suisse Betriebe, die sich den hohen Qualitätskriterien stellen und sich das Gütesiegel von Swiss Safety Center & Repanet Suisse erarbeitet haben», so Santarsiero. Die ausgezeichnete Qualität des Gütesiegels «Repanet Suisse» ist Dreh- und Angelpunkt aller Verhandlungen mit den Kooperationspartnern. Und sie ist zentral für die bestehenden Partnerschaften mit der Helvetia Versicherung, den Schaden-/Flottenmanage-mentunternehmen Alphabet, CarNet und den Fahrzeugflotten der Unternehmen Würth, Meier/Tobler, Griesser Storen und CarLogistics HCG. Diese bedeutenden Partner sind von der Qualität in den Repanet Partnerbetrieben überzeugt und setzen auch in Zukunft auf diese Zusammenarbeit.

Eines der Ziele von Repanet Suisse ist es, Plattformen für den fachlichen Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedern zu schaffen. Den Höhepunkt des Jahres 2020 stellt daher die Jahreskonferenz dar, die am 15. Oktober 2020 in Thun stattfindet. Hier trifft sich die Repanet Suisse Familie aus der ganzen Schweiz, um – neben dem geselligen Beisammensein – aus einem grossen Fundus an fachlichen Informationen und Erfahrungen zu schöpfen.

Das komplette Partnerprogramm, welches ein umfangreiches Angebot an Seminaren und Marketingunterstützung bietet, kann im Internet auf der Repanet Suisse Seite unter www.repanetsuisse.ch durchgeblättert werden.

Quelle: AGVS Firmennews-Ticker, 30. Januar 2020

Lackierer und Autolacke

Repanet Suisse: Das Programm für das Jahr 2020 steht

Im laufenden Jahr bietet die André Koch AG den Mitgliedern von «Repanet Suisse» ein breites Angebot an Dienstleistungen und Weiterbildungen. Der Fokus liegt beim Thema «Reparieren statt Ersetzen».

Einer der Eckpfeiler des Partnerprogramms sind die in Zusammenarbeit mit «Clear Car Rep» durchgeführten Kurse zum Konzept «Reparieren statt ersetzen». «Wir arbeiten kontinuierlich daran, diese nachhaltigen Reparaturkonzepte zu verbreiten. Dadurch wird die Umwelt geschont und die Rentabilität der Betriebe gesteigert», sagt Patrizia Santarsiero, Leiterin Service-Center von «Repanet Suisse».

Ebenfalls ans Herz legen möchte Santarsiero allen Partnern den Kurs «Kennzahlen Kompass» zur Unternehmensführung mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen. Damit kann sich ein Betrieb innert kürzester Zeit einen Überblick verschaffen über die Situation des Unternehmens im Markt. Auf vielfachen Wunsch hin bietet «Repanet Suisse 2020» wieder ein Frauenseminar an, diesmal mit dem Titel «Visionen erschaffen — Visionen leben». Es findet am 27. und 28. März 2020 statt.

2019 feierte «Repanet Suisse» das fünfjährige Jubiläum. Das Highlight des Jahres war die würdige Feier dazu in Locarno. «Wir sind stolz auf unsere Betriebe, die sich den Qualitätskriterien stellen und das Gütesiegel von Swiss Safety Center & Repanet Suisse erarbeitet haben», so Santarsiero. Die Qualität des Gütesiegels «Repanet Suisse» ist Dreh- und Angelpunkt aller Verhandlungen mit den Kooperationspartnern. Und sie ist zentral für die bestehenden Partnerschaften mit der Helvetia Versicherung, den Schaden-/Flottenmanagementunternehmen Alphabet, Car Net und den Fahrzeugflotten der Unternehmen Würth, Meier/Tobler, Griesser

Storen und Car Logistics HCG. Diese bedeutenden Partner sind von der Qualität in den Repanet-Partnerbetrieben überzeugt und setzen auch in Zukunft auf diese Zusammenarbeit.

Eines der Ziele von «Repanet Suisse» ist es, Plattformen für den fachlichen Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedern zu schaffen. Den Höhepunkt des Jahres 2020 stellt daher die Jahreskonferenz dar, die am 15. Oktober 2020 in Thun stattfindet. Hier treffen sich Netzwerkmitglieder aus der ganzen Schweiz, um – neben dem geselligen Beisammensein – aus einem grossen Fundus an fachlichen Informationen und Erfahrungen zu schöpfen.

Das Partnerprogramm, welches ein umfangreiches Angebot an Seminaren und Marketingunterstützung bietet, kann im *Internet durchgeblättert* werden. Das Netzwerk ist in der Schweiz im März 2014 gestartet und konnte bis Ende 2019 gut 140 Partnerbetriebe gewinnen.

Quelle: Newsletter carwing.ch, 4. Februar 2020

Konzept-Reisemobil VisionVenture

Der Camper der Zukunft

Das von BASF und Hymer gemeinsam entwickelte Konzept-Fahrzeug VisionVenture ist ein seriennaher Ausblick auf die Zukunft des Reisemobils. Mithilfe der Entwicklungskompetenz des BASF Creation Center ist eine neue Fahrzeugklasse entstanden, die Massstäbe in Sachen Leichtbau, Autarkie, Reiseerlebnis und Design setzt. Mehr als 20 Hochleistungskunststoffe und eine neue Lacktechnologie von BASF finden in dem Konzept-Reisemobil Verwendung und punkten mit vielen unterschiedlichen Eigenschaften. So setzen BASF und Hymer im Interieur und Exterieur mehrere neuartige Leichtbaumaterialien und -verfahren ein, die mehr Komfort ermöglichen und das Fahrzeug gleichzeitig robuster machen.

Mehr als 20 Hochleistungskunststoffe ermöglichen Weltneuheiten wie ein aufblasbares Dachzelt oder leichtgewichtige Natursteinverkleidungen.

André Koch AG

Repanet Suisse Programm 2020

«Einer der Eckpfeiler unseres diesjährigen Repanet Suisse Partnerprogramms sind die in Zusammenarbeit mit Clearcarrep durchgeführten Kurse zum Konzept ‹Reparieren statt ersetzen›», so Patrizia Santarsiero, Leiterin Service-Center von Repanet Suisse. Ebenfalls ans Herz legen möchte Santarsiero allen Partnern den Kurs «Kennzahlen-Kompass» zur Unternehmensführung mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen. Damit kann sich ein Betrieb innert kürzester Zeit einen Überblick verschaffen über die Situation des Unternehmens im Markt. Auf vielfachen Wunsch hin bietet Repanet Suisse 2020 wieder ein reines Frauenseminar an, diesmal mit dem Titel «Visionen erschaffen — Visionen leben». Es findet am 27. und 28. März 2020 statt.

Auch 2020 bietet die André Koch AG den Mitgliedern ihres Netzwerks für Carrosserie- und Fahrzeuglackierbetriebe Repanet Suisse ein breites Angebot an Dienstleistungen und Weiterbildungen.

Schule für Gestaltung Zürich

Weiterbildung für Carrosserieberufe ab Sommer 2020

Bald starten die nächsten Lehrgänge für den Abschluss Carrosseriewerkstattleiter/-in Lackiererei bzw. Spenglerei mit eidgenössischem Fachausweis

Werkstattkoordinator/-in
Berufsbegleitend
von September 2020 bis Juli 2021

Carrosseriefachmann/-frau Lackiererei oder Spenglerei
Berufsbegleitend
von September 2021 bis Juli 2023

Ausführliche Informationen erhalten Sie unter: 044 446 97 73 oder www.sfgz.ch

Informationsabende
Montag, 23.3.2020, 18.30 Uhr
Montag, 25.5.2020, 18.30 Uhr
Schule für Gestaltung Zürich
Ausstellungsstrasse 104, 8005 Zürich

REPANET SUISSE PARTNERPROGRAMM NUN ERHÄLTLICH

Auch 2020 bietet die André Koch AG den mittlerweile mehr als 140 Mitgliedern ihres Netzwerks für Carrosserie- und Fahrzeuglackierbetriebe Repanet Suisse ein breites Angebot an Dienstleistungen und Weiterbildungen. Der Fokus liegt beim Thema «Reparieren statt Ersetzen».

Einer der Eckpfeiler unseres diesjährigen Repanet Suisse Partnerprogramms sind die in Zusammenarbeit mit clearcarrep durchgeführten Kurse zum Konzept ‹Reparieren statt ersetzen›», so Patrizia Santarsiero, Leiterin Service-Center von Repanet Suisse. «Wir arbeiten kontinuierlich daran, diese nachhaltigen Reparaturkonzepte zu verbreiten. Dadurch wird die Umwelt geschont und die Rentabilität der Betriebe gesteigert.»

Ebenfalls ans Herz legen möchte Santarsiero allen Partnern den Kurs «Kennzahlen Kompass» zur Unternehmensführung mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen. Damit kann sich ein Betrieb innert kürzester Zeit einen Überblick verschaffen über die Situation des Unternehmens im Markt. Auf vielfachen Wunsch hin bietet Repanet Suisse 2020 wieder ein reines Frauenseminar an, diesmal mit dem Titel «Visionen erschaffen — Visionen leben». Es findet am 27./28. März 2020 statt.

Stolz auf die Repanet-Betriebe: Patrizia Santarsiero, Leiterin Service-Center.

Ausgezeichnetes Gütesiegel

2019 feierte Repanet Suisse das fünfjährige Jubiläum. Das Highlight des Jahres war die würdige Feier dazu in Locarno. «Wir sind stolz auf unsere Repanet-Suisse-Betriebe, die sich den hohen Qualitätskriterien stellen und sich das Gütesiegel von Swiss Safety Center & Repanet Suisse erarbeitet haben», so Santarsiero. Die ausgezeichnete Qualität des Gütesiegels «Repanet Suisse» ist Dreh- und Angelpunkt aller Verhandlungen mit den Kooperationspartnern. Und sie ist zentral für die bestehenden Partnerschaften mit der Helvetia Versicherung, den Schaden-/Flottenmanagementunternehmen Alphabet, CarNet und den Fahrzeugflotten der Unternehmen Würth, Meier/Tobler, Griesser Storen und CarLogistics HCG. Diese bedeutenden Partner sind von der Qualität in den Repanet-Partnerbetrieben überzeugt und setzen auch in Zukunft auf diese Zusammenarbeit.

Repanet-Jahreskonferenz am Branchenevent in Thun

Eines der Ziele von Repanet Suisse ist es, Plattformen für den fachlichen Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedern zu schaffen. Den Höhepunkt des Jahres 2020 stellt daher die Jahreskonferenz dar, die am 15. Oktober 2020 in Thun stattfindet. Hier trifft sich die Repanet-Suisse-Familie aus der ganzen Schweiz, um – neben dem geselligen Beisammensein – aus einem grossen Fundus an fachlichen Informationen und Erfahrungen zu schöpfen. Das komplette Partnerprogramm, welches ein umfangreiches Angebot an Seminaren und Marketingunterstützung bietet, kann im Internet auf der Repanet-Suisse-Seite durchgeblättert werden. (pd/mb) ■

www.repanetsuisse.ch

Das Repanet Suisse Partnerprogramm 2020 lässt keine Wünsche offen. Es findet auch wieder ein reines Frauenseminar statt.

KLEB- UND DICHTSTOFFE
FÜR KAROSSERIE UND LACK

- **Kompromisslose Überlackierung**
  Sowohl "nass in nass" als auch nach der Hautbildung hervorragend überlackierbar
- **Perfekte Haftung**
  Dauerhafte, verlässliche Verbindung ohne Primer
- **Einfache Verarbeitung**
  Kurzer Fadenabriss, gute Standfestigkeit, problemlos zu verstreichen, glätten und spachteln
- **Vielseitige Anwendungen**
  Durch Sprühen, Pinseln oder Raupenauftrag eine einwandfreie Nachstellung der Originalstruktur

www.sika.ch

BUILDING TRUST

Sika®

Carrosserie- und Fahrzeugbau

Zahlen-Kompass: So surft ihr Betrieb durch die Corona-Krise

Carrosserie- und Lackierwerkstätten sind noch nicht von Corona-bedingten Schliessungen betroffen. Trotzdem ist die Stimmung vielerorts angespannt. Denn wenn es hart kommt, müssen sich in den kommenden Tagen noch mehr Betriebsinhaber mit Themen wie Kurzarbeit, Steuerstundung oder Finanzhilfe auseinandersetzen. Michael Zülch bietet diesen Betrieben nun Online-Soforthilfe an – mit dem Kennzahlen-Kompass.

Was für Sicherheitsvorkehrungen muss ich treffen? Welche Fixkosten kann ich im Notfall abbauen? Wann sollte ich wen in Kurzarbeit schicken? Welche Subventionen sollte ich wann und wo beantragen? Und generell: Welche Massnahmen muss ich wann lostreten? Diese und ähnliche Fragen könnten für Betriebsinhaber angesichts der Entwicklungen in den Fokus rücken.

Damit sich diese nicht allein mit diesen Themen auseinandersetzen müssen, bietet Repanet-Berater Michael Zülch professionelle Unterstützung an. Der Diplom-Betriebswirt ist überzeugt: «Der Kennzahlen-Kompass wird auch in den kommenden Wochen an Bedeutung gewinnen, denn er liefert einen Sofort-Überblick über die wichtigsten Kennzahlen.» Ein Ampelsystem zeigt dabei, wo es rund läuft und wo gehandelt werden muss. Um Firmeninhabern bei der Eingabe ihrer Daten ins System zu helfen, führen Zülch und sein Team die Hilfesuchenden per Video-Konferenz Schritt für Schritt durch das Online-Tool. Für Repanet-Betriebe ist der Service kostenlos. Wer noch eine zusätzliche Beratung wünscht, erhält diese ebenfalls online. «Wir prüfen dann gemeinsam, welche Massnahmen infrage kommen und welche Schritte wann notwendig sind.»

Quelle: Newsletter carwing.ch, 9. April 2020

Die Stärke des Xtreme-Systems liegt in der Flexibilität zwischen Energieersparnis und Durchsatz.

VOC-XTREME-PLUS-KLARLACK K9600 BESCHLEUNIGT DIE REPARATUREN

Um Durchläufe im Betrieb zu beschleunigen, ergänzt Standox das Xtreme-System um einen neuen Klarlack. Der Standocryl-VOC-Xtreme-Plus-Klarlack K9600 ist besonders effizient bei niedrigen Trocknungstemperaturen.

Der Standocryl-VOC-Xtreme-Plus-Klarlack K9600 wurde speziell für die Trocknung bei niedrigen Temperaturen entwickelt: Bei 40 °C trocknet er innerhalb von 10 bis 15 Minuten, bei 20 °C in 30 bis 55 Minuten. Nach einer kurzen Abkühlphase nach forcierter Trocknung kann direkt poliert werden. Der Klarlack kann flexibel in einem Arbeitsgang oder zwei Spritzgängen verarbeitet werden. Dank seiner guten Füllkraft deckt er kleinere Stippen und Staubpartikel optimal ab – und minimiert so den Polieraufwand. Zudem hat der VOC-Xtreme-Plus-Klarlack K9600 eine sehr gute Spritznebelaufnahme und ist damit auch für die Beilackierung bestens geeignet. «Interessant ist der VOC-Xtreme-Plus-Klarlack damit für alle Betriebe, für die effiziente Prozesse und hoher Durchsatz wichtig sind und die ihre Betriebskosten senken wollen», erklärt Ivica Juric, Leiter Information Center der André Koch AG.

Keine Härtung des Basislacks nötig

Die Vorteile des neuen Klarlacks lassen sich in der Anwendung mit den anderen Komponenten des Xtreme-Systems optimal ausschöpfen. Dazu gehört zum Beispiel der Standoblue Basislack. Dieser muss unter dem neuen Klarlack nicht mehr gehärtet werden, was die Handhabung für den Lackierer vereinfacht. Die extreme Stärke des Systems liegt in der Flexibilität zwischen Energieersparnis und Durchsatz: Bei niedriger Temperatur kann der Energieverbrauch um bis zu 70 Prozent verringert werden. Auf der anderen Seite können Werkstätten mit dem Xtreme-System den Zeitaufwand für eine Standardreparatur – inklusive Ablüft- und Trocknungszeiten – auf etwa eine Stunde reduzieren. Das ermöglicht einen höheren Durchsatz und macht auch MicroRepair-Aufträge profitabler.

Auto in einem Tag repariert

«Mit dem VOC-Xtreme-Plus-Klarlack und den Produkten des Xtreme-Systems können Carrosserie- und Lackierbetriebe ihren Kunden einen 1-Day-Repair-Premium-Reparaturservice anbieten und ihnen ihr Fahrzeug innerhalb eines Tages oder sogar innerhalb weniger Stunden zurückgeben», sagt Enzo Santarsiero, CEO der André Koch AG. «Damit bieten wir den Standox-Kunden eine Lösung für besonders schnelle und energieeffiziente Reparaturen, der sie vertrauen können – für perfekte, hochglänzende Ergebnisse.» (pd/mb) ■

www.standox.de/K9600
www.andrekoch.ch

MIT DEM KENNZAHLEN-KOMPASS DURCH DIE CORONA-KRISE

Viele Carrosserie- und Lackierbetriebe sind von den Auswirkungen der Corona-Krise betroffen. Repanet-Berater Michael Zülch bietet mit dem Kennzahlen-Kompass jetzt Online-Soforthilfe für die betroffenen Betriebe.

Auch wenn Carrosserie- und Lackierbetriebe von den Corona-bedingten Schliessungen der Geschäfte nach wie vor nicht betroffen sind, ist die Stimmung in den Werkstätten angespannt. Wenn es hart auf hart kommt, müssen sich Werkstattinhaber früher oder später mit Themen wie Kurzarbeitsgeld, Steuerstundung oder Finanzhilfen auseinandersetzen.

Wichtige Fragen in Zeiten von Corona

Was für Sicherheitsvorkehrungen muss ich treffen? Welche Fixkosten kann ich im Notfall abbauen? Wann sollte ich wen in Kurzarbeit schicken? Welche Subventionen sollte ich wann und wo beantragen? Und generell: Welche Massnahmen muss ich wann lostreten? Diese und ähnliche Fragen könnten für Betriebsinhaber angesichts der brisanten Entwicklungen schon bald in den Fokus rücken. Damit sich diese nicht allein mit diesen Themen auseinandersetzen müssen, bietet der Repanet-Berater Michael Zülch professionelle Unterstützung. Denn er weiss: «Beratung ist jetzt wichtiger denn je.»

Kennzahlen gewinnen an Bedeutung

Der Diplom-Betriebswirt ist überzeugt: «Der Kennzahlen-Kompass wird in den nächsten Wochen mehr und mehr an Bedeutung gewinnen, denn er liefert einen Sofort-Überblick über die wichtigsten Kennzahlen.» Ein Ampelsystem zeigt dabei, wo es rund läuft und wo gehandelt werden muss. «Einfacher geht es kaum», so der langjährige Berater. Um Firmeninhabern bei der Eingabe ihrer Daten in das System zu helfen, führen Zülch und sein Team Werkstätten bei Bedarf per Video-Konferenz Schritt für Schritt durch das Online-Tool. Für Repanet-Betriebe ist der Service sogar kostenlos. «Die ersten Kunden haben diesen Support bereits dankend in Anspruch genommen», so Zülch.

Massgeschneiderte Beratung

Wer noch eine zusätzliche Beratung wünscht, erhält diese ebenfalls online. «Wir prüfen dann gemeinsam mit dem Kunden, welche Massnahmen für ihn infrage kommen und welche Schritte wann notwendig sind. Das bezieht sich auch auf die Koordination und Priorisierung aller Massnahmen zur Sicherstellung der wirtschaftlichen Handlungsfähigkeit der Motorfahrzeug-Betriebe in Zeiten der Corona-Krise. Denn ein guter Fahrplan ist das A und O auf dem Weg durch diese herausfordernde Zeit», bekräftigt der Repanet-Berater. Sein Versprechen an die Werkstätten: «Wir nehmen euch an die Hand und helfen euch.» (pd/mb) ■

www.repanetsuisse.ch

«Wir nehmen euch an die Hand.» Der Repanet-Berater Michael Zülch bietet Werkstätten in Zeiten von Corona Online-Soforthilfe.

Lackierer und Autolacke

Qualitätsmanagement – was ist das? Hier steht die Auflösung

Wie erreichen Carrosserie- und Lackierbetriebe auf lange Sicht Ergebnisse, die die Kunden zufriedenstellen und gleichzeitig Profit und Einkommen sichern? Ein klar definiertes Qualitätsmanagement kann zur Erreichung dieser Ziele wesentlich beitragen, sagt Marc Bergweiler. Der Diplom-Betriebswirt berät unter anderem die Mitglieder vom Standox-Werkstattnetzwerk «Repanet» zu Zertifizierung und Qualitätsmanagement.

Als Berater und Auditor lernt Marc Bergweiler viele Betriebe kennen. Jeder einzelne hat eine eigene Motivation, wenn es um Qualitätsmanagement oder auch die Zertifizierung nach «DIN EN ISO 9001:2015» geht. Während der eine Betrieb von einem Kunden zur Zertifizierung gedrängt wird, entscheidet sich der andere aus freien Stücken dafür. Auch bei der Schadensteuerung kann ein zertifiziertes Qualitätsmanagement nützlich sein. Eindeutig im Vorteil ist derjenige, der sich offen für eine externe Beratung zeigt und bereit ist, seine bisherigen Arbeitsabläufe zu hinterfragen und bei Bedarf umzustellen. Dabei muss klar sein, dass es nichts bringt, sich das Zertifikat an die Wand zu hängen und zu den gewohnten Abläufen zurückzukehren – wirksame Qualitätsmanagement-Systeme müssen permanent laufen und immer wieder überprüft werden.

Tipp 1: Fehlermanagement einführen
Fehler kommen in jedem Betrieb vor, doch sie tauchen in keiner Bilanz auf. Marc Bergweiler ermuntert deshalb zu einem aktiven Fehlermanagement. Zunächst bedarf es der Fehlerdokumentation: Sie lässt sich entweder mit einem Formblatt oder mithilfe einer Kundenbearbeitungs-Software anfertigen. Ein Beispiel: In ein Fahrzeug wird ein neuer Scheinwerfer eingebaut, doch der Kunde reklamiert ihn als fehlerhaft. Die Werkstatt tauscht das Teil aus, doch das defekte Teil landet versehentlich im Lager und wird erneut verbaut – und das

Ganze geht von vorne los. Solche Fehler kosten Zeit und Geld. Ist ein Fehler ermittelt, folgt die Ursachenforschung: Lag es am Mitarbeiter, an der Technik oder am Material? Dann geht es darum, Lösungen zu finden. Das können zum Beispiel Mitarbeiterschulungen sein oder im Falle des Scheinwerfers womöglich ein Lieferantenwechsel. Am Jahresende sollte ein Gesamtüberblick über alle Kosten vorliegen, damit sich das Fehlermanagement in die Planung der Betriebsziele integrieren lässt. Zum Beispiel als Teilziel 50 Prozent weniger Fehler pro Jahr.

Tipp 2: Übersicht zu Prüf- und Messmitteln erstellen
Das Rolltor, die Hebebühne, der Gabelstapler, der Feuermelder – in jeder Werkstatt gibt es Betriebsmittel, die regelmässig von technischen Überwachungsdiensten zu warten sind. Der Inhaber trägt die Verantwortung für die Termineinhaltung. Im Schadenfall droht Ärger mit der Versicherung. Denn die haftet nur, wenn die fristgerechten Prüfungen nachweisbar durchgeführt wurden. Die unkomplizierteste Lösung lautet: Es sollen in einer Betriebsmittelliste alle Geräte mit den jeweiligen Überprüfungsintervallen aufgeführt werden. Unterstützung bieten die vorhandene Betriebssoftware (Microsoft Outlook) oder andere Kalendersysteme. Einfach die Termine eingeben und sich zeitnah erinnern lassen. So behält man den Überblick.

Tipp 3: Verantwortungsregelungen festlegen
In jedem Betrieb gibt es Verantwortlichkeiten, doch nicht immer sind sie klar definiert. Das führt zu Problemen, wenn ein Kollege ausfällt oder ein neuer Mitarbeiter dazu kommt. Darum ist es auch für kleine Betriebe ratsam, eine Übersicht zu erstellen, aus der die verschiedenen Arbeitsbereiche und Hierarchien hervorgehen. Also: Wer darf in Buchhaltung, Werkstatt oder Lackiererei welche Entscheidungen treffen? Wer vertritt den Chef oder Werkstattleiter, wenn dieser krank oder in den Ferien ist? Mit solchen Verantwortungsregelungen können jedem Teammitglied konkrete Aufgaben zugeordnet werden. So entstehen verbindliche «Spielregeln», auf die sich jeder Mitarbeiter berufen kann. Auch für die schnelle und reibungslose Einarbeitung neuer Mitarbeiter ist es hilfreich, wenn solche Spielregeln existieren – am besten schwarz auf weiss.

Informationen zu Marc Bergweilers Dienstleistungen und sein komplettes *Beratungsangebot finden Sie im Internet.*

Quelle: Newsletter carwing.ch, 15. Juni 2020

REPANET: DREI PRAXISTIPPS ZUM EINSTIEG INS QUALITÄTSMANAGEMENT

Wie erreichen Carrosseriebetriebe auf lange Sicht Ergebnisse, die die Kunden zufriedenstellen und gleichzeitig Profit und Einkommen sichern? Ein klar definiertes Qualitätsmanagement könne zur Erreichung dieser Ziele wesentlich beitragen, findet Marc Bergweiler. Der Diplom-Betriebswirt berät unter anderem die Mitglieder des Standox-Werkstattnetzwerks Repanet.

Marc Bergweiler berät Mitglieder des Standox-Werkstattnetzwerks Repanet.

Als Berater und Auditor lernte Marc Bergweiler viele Betriebe kennen. Jeder einzelne hat eine eigene Motivation, wenn es um Qualitätsmanagement und/oder Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001:2015 geht. Während der eine Betrieb von einem Kunden zur Zertifizierung gedrängt wird, entscheidet sich der andere dafür aus freien Stücken. Auch bei der Zusammenarbeit mit Schadensteuerern kann ein zertifiziertes Qualitätsmanagement nützlich sein. Eindeutig im Vorteil ist derjenige, der sich offen für eine externe Beratung zeigt und bereit ist, seine bisherigen Arbeitsabläufe zu hinterfragen und bei Bedarf umzustellen. Dabei muss jedem klar sein, dass es nichts bringt, sich das Zertifikat an die Wand zu hängen und dann zu den gewohnten Abläufen zurückzukehren – wirksame Qualitätsmanagement-Systeme müssen permanent laufen und immer wieder überprüft werden.

Tipp 1: Fehlermanagement einführen

Fehler kommen in jedem Betrieb vor, doch sie tauchen am Ende in keiner Bilanz auf. Deshalb sollten Betriebe ein aktives Fehlermanagement einführen. Was zeitaufwendig klingt, lässt sich gut in den Arbeitsalltag einbinden. Zunächst bedarf es der Fehlerdokumentation: Sie lässt sich entweder mit einem Formblatt oder mithilfe einer Kundenbearbeitungs-Software anfertigen. Ein Beispiel: In ein Kundenfahrzeug wird ein neuer Scheinwerfer eingebaut, doch der Kunde reklamiert ihn als fehlerhaft. Also tauscht die Werkstatt den Scheinwerfer aus. Doch dann wird das defekte Teil versehentlich ins Ersatzteillager geräumt und beim nächsten Schaden erneut verbaut – und das Ganze geht von vorne los. Solche Fehler kosten Zeit und Geld und sind absolut vermeidbar. Ist ein Fehler ermittelt, folgt die Ursachenforschung: Lag es am Mitarbeiter, an der Technik oder am Material? Dann geht es darum, Lösungen zu finden. Das können zum Beispiel Mitarbeiterschulungen sein oder im Falle des Scheinwerfers ein Lieferantenwechsel. Am Jahresende sollte ein Gesamtüberblick über alle Fehlerkosten vorliegen, damit sich das Fehlermanagement in die Planung der Betriebsziele integrieren lässt.

Tipp 2: Übersicht zu Prüf- und Messmitteln erstellen

Das Rolltor, die Hebebühne, der Gabelstapler, der Feuermelder – in jeder Werkstatt gibt es Betriebsmittel, die regelmässig von technischen Überwachungsdiensten gewartet oder überprüft werden müssen. Der Inhaber trägt die Verantwortung dafür, dass diese Termine eingehalten werden. Andernfalls droht im Schadensfall Ärger mit der Versicherung. Denn die haftet nur, wenn die fristgerechten Prüfungen nachweisbar durchgeführt wurden. Leider ist es so, dass Betriebe es mit den Prüfterminen nicht so genau nehmen. Dabei gibt es auch hier eine unkomplizierte Lösung: Die Betriebe sollten in einer Betriebsmittelliste alle Geräte mit den jeweiligen Überprüfungsintervallen aufführen. Dabei kann man sich von vorhandener Betriebssoftware wie Microsoft Outlook oder anderen Kalendersystemen unterstützen lassen. Die Termine eingeben und sich zeitnah daran erinnern lassen, wenn eine Überprüfung ansteht. So behält man auch bei vielen verschiedenen Betriebsmitteln den Überblick und ist im Schadenfall auf der sicheren Seite.

Tipp 3: Verantwortungsregelungen festlegen

In jedem Betrieb gibt es Verantwortlichkeiten, doch nicht immer sind sie klar definiert. Das kann zu Problemen führen, wenn beispielsweise ein Kollege ausfällt oder ein neuer Mitarbeiter dazu kommt. Darum ist es auch für kleine Betriebe ratsam, eine Übersicht zu erstellen, aus der die verschiedenen Arbeitsbereiche und Hierarchien hervorgehen. Also: Wer darf in Buchhaltung, Werkstatt oder Lackiererei welche Entscheidungen treffen? Wer vertritt den Chef oder Werkstattleiter, wenn dieser krank oder im Urlaub ist? Mit solchen Verantwortungsregelungen können jedem Teammitglied konkrete Aufgaben zugeordnet werden. So entstehen verbindliche «Spielregeln», auf die sich jeder Mitarbeiter berufen kann. Auch für die schnelle und reibungslose Einarbeitung neuer Mitarbeiter ist es hilfreich, wenn solche Spielregeln existieren. (pd/mb) ■

www.repanetsuisse.ch
www.easy-zert.de

Wie erreichen Carrosserie- und Lackierbetriebe auf lange Sicht Ergebnisse, die die Kunden zufriedenstellen und gleichzeitig Profit und Einkommen sichern?

Lackierer und Autolacke

Jarowa AG und Repanet Suisse lancieren digitale Plattform

Jarowa (Standard für digitale Netzwerke) und die André Koch AG (Betreiberin Repanet Suisse) kooperieren. Die Verankerung von ökologischen Reparaturen, kombiniert mit digitalen Prozessen, ermöglichen Versicherungen und Leasing-Gesellschaften nicht nur nachhaltiger zu agieren, sondern gleichzeitig auch spürbar Kosten zu senken. Die digitalen Prozesse der Lösung sind zusätzlich optimal auf die Bedürfnisse der Versicherungs- und Leasingnehmer ausgerichtet, um ein besonderes Kundenerlebnis zu bieten.

Mit «Jarowa Mobility» erhält der Markt eine durchgängige digitale Lösung, um alle Prozesse rund um die Schadenabwicklung effizient abzuwickeln. Jarowa bietet ein Ökosystem aus digital arbeitenden Dienstleistern und wird in der Versicherungsbranche als Standard in den Bereichen «Gebäude & Handwerk», «Gesundheitswesen» und «Rechtsberatung» eingesetzt. Mit der Lancierung von Mobility werden alle relevanten Themen vollumfänglich abgedeckt – und es können dank Prozess- und Kosteneffizienz gleichzeitig spürbare Kosteneinsparungen erzielt werden. Gleichzeitig verankert diese Lösung in den Prozessen zwei zentrale Elemente: Einerseits wird die Einhaltung von verhandelten Vorzugskonditionen durch Versicherungen und Leasing-Gesellschaften dank der einzigartigen Marktplatzlogik sichergestellt. Andererseits ist das kostensparende Prinzip «Reparieren statt ersetzen» von André Koch in den Prozessen abgebildet.

Andreas Akeret, CEO der Jarowa AG, sagt zur Kooperation: «Mit André Koch haben wir den idealen Partner und das bestmögliche Dienstleisternetzwerk für Carrosserie- und Lackreparaturen gefunden. Insbesondere das Prinzip «Reparieren statt ersetzen», der hohe Qualitätsstandard und die gemeinsamen Wertvorstellungen haben uns überzeugt.»

Und Enzo Santarsiero ergänzt: «Ich freue mich sehr, mit Jarowa eine enge Kooperation einzugehen. Das Unternehmen kann vielen Providern die Lösung für die Zukunft anbieten. Das möchten wir aktiv unterstützen und einen Mehrwert für die Branche schaffen.»

Dieser Mehrwert sieht so aus

Für Leasing-Gesellschaften und Flottenmanager: Die zentrale, ganzheitliche Lösung bietet signifikante Effizienzsteigerung und Senkung der Schadenkosten sowie einen Beitrag an den Umweltschutz.

Für Versicherungen: Nutzung der bestehenden Jarowa-Marktlösungen, die in anderen Bereichen wie Gebäude & Handwerk eingesetzt werden. Darüber hinaus profitieren sie von den reduzierten Schadenkosten.

Für Carrossiers: Sie erhalten einfache und klare Prozesse – kombiniert mit einer optimalen Unterstützung der Kommunikation mit Geschäftspartnern und Endkunden, was insgesamt den Koordinationsaufwand reduziert.

Quelle: Newsletter carwing.ch, 29. Juli 2020

Jarowa AG und André Koch AG

Digitale Plattform für Fahrzeugschadenabwicklungen

Jarowa, Spezialistin für digitale Netzwerke, und die André Koch AG, Betreiberin des Netzwerks Repanet Suisse, kooperieren. Die Verankerung von ökologischen Reparaturen, kombiniert mit digitalen Prozessen, ermögliche Versicherungen und Leasing-Gesellschaften nicht nur nachhaltiger zu agieren, sondern gleichzeitig auch spürbar Kosten zu senken. Die digitalen Prozesse der Lösung seien zusätzlich optimal auf die Bedürfnisse der VersicherungsnehmerInnen und LeasingnehmerInnen ausgerichtet, um ein Best-in-Class-Kundenerlebnis zu bieten.
Mit Jarowa Mobility erhält der Markt eine durchgängige, digitale Lösung, um alle Prozesse rund um die Schadenabwicklung effizient abwickeln zu können. Jarowa wird in der Versicherungsbranche bereits als Standard in den Bereichen «Gebäude & Handwerk», «Gesundheitswesen» und «Rechtsberatung» eingesetzt. Die Jarowa-Lösung Mobility verankert in den Prozessen zwei zentrale Elemente. Einerseits wird die Einhaltung von verhandelten Vorzugskonditionen durch Versicherungen und Leasing-Gesellschaften dank der einzigartigen Marktplatzlogik sichergestellt. Andererseits ist das Prinzip «Reparieren statt Ersetzen» in den Prozessen abgebildet. Carrossiers erhalten dadurch einfache, klare Prozesse kombiniert mit einer optimalen Unterstützung der Kommunikation mit Geschäftspartnern und Endkunden, was insgesamt den Koordinationsaufwand reduziert.

Andreas Akeret (CEO Jarowa AG, rechts) und Enzo Santarsiero (CEO André Koch AG) freuen sich auf eine partnerschaftliche Zusammenarbeit.

AkzoNobel Car Refinishes AG

Eriks Tech-Tipps – jetzt neu auf YouTube

Wer schnell mal Hilfe braucht, ist bei Eriks Tech-Tipps genau richtig. In einfach nachvollziehbaren Schritten zeigt und erklärt der AkzoNobel-Techniker Erik van Dorp einzelne Abschnitte aus dem Lackierprozess. In seinen kurzen Videotipps klärt der Techniker dabei grundlegende Fragen, zum Beispiel: Wie entfette ich richtig? Wie finde ich raus, welche Füllergraustufe passt, und wie verhindere ich Fehler beim Auftrag von Wasserbasislack? Wer nichts verpassen möchte, abonniert den AkzoNobel-DACH-YouTube-Kanal. Einfach im YouTube-Suchfeld «akzonobel vr dach» eingeben, und schon finden sich unterhaltsame Videos, aktuelle Produktinformationen und natürlich Eriks Tech-Tipps.

AkzoNobel-Techniker Erik van Dorp erklärt auf YouTube einzelne Abschnitte aus dem Lackierprozess.

car_2020_05_021 21
18.08.2020 14:17:12

02. September 2020

REPANET SUISSE UND AUDATEX SOLERA BESCHLIESSEN PARTNERSCHAFT

Audatex Solera ist Marktführer im Bereich Kostenvoranschlags- und Rechnungsprüfung bietet diverse Lösungen für intelligentes Schadenmanagement an. Wie die André Koch AG setzt auch Audatex Solera seit längerem auf die zunehmende Digitalisierung, um Abläufe in der Fahrzeugschadenabwicklung noch effizienter zu gestalten und Prozessbrüche, z. B. durch manuelle Eingriffe oder fehlende IT-Schnittstellen, zu vermeiden.

V. l. n. r.: Enzo Santarsiero (CEO André Koch AG), Marcel Schradt (Managing Director Audatex Schweiz), Robert Hasler (Head of Business Delivery Audatex Schweiz), Richard Schöller (Business Development Manager André Koch AG)

Um das Schadenreparatur-Netzwerk Repanet Suisse noch besser auf aktuelle und zukünftige Marktbedürfnisse auszurichten und stetig weiter zu entwickeln, ist die André Koch AG seit jeher bestrebt, leistungsfähige Partnerschaften einzugehen. Mit der Partnerschaft zwischen Audatex Solera und Repanet Suisse arbeiten zwei Marktführer zusammen, die im Bereich «Digitales Schadenmanagement» in dieselbe Richtung stossen. Daraus können nicht nur unsere André Koch Kunden sowie Netzwerk-Partner einen Nutzen ziehen, sondern insbesondere auch unsere Firmenkunden wie Versicherungsgesellschaften, Leasing-Provider und Flottenbetreiber, die ihre Fahrzeugschäden in unserem Repanet Suisse Netzwerk beheben lassen.

Marcel Schradt, Managing Director Audatex Schweiz, sagt zur Kooperation mit der André Koch AG: «Audatex Solera investiert gerade mehrere Millionen Franken in die

Digitalisierung der Schadenabwicklung. Entstanden sind Produkte für die Bemessung des Schadenausmasses, die auf Künstlicher Intelligenz (KI) und Maschinellem Lernen (ML) basieren. Diese Entwicklung wird den Schadenabwicklungssprozess revolutionieren. Die Repanet Suisse-Betriebe werden zu den ersten gehören, die davon profitieren können.»

Enzo Santarsiero, CEO André Koch AG, sagt zur Kooperation mit Audatex: «Die zunehmende Digitalisierung der Prozesse in der Fahrzeugschaden-Abwicklung erfordert immer mehr IT-Kompetenz und Spezialwissen, das nicht zur Kernkompetenz jedes Carrossiers gehört. Wir sind überzeugt, mit Audatex Solera einen weiteren wichtigen Partner in diesem Bereich gefunden zu haben, der uns und unsere Repanet Suisse-Betriebe bei der Ausrichtung auf die Zukunft unterstützen kann. Wir freuen uns auf diese Partnerschaft» (pd/mb)

www.andrekoch.ch
www.audatex.ch

Quelle: Newsletter A&W, 3. September 2020

Lackierer und Autolacke

Digital in die Zukunft: Mit Repanet Suisse + Audatex

Die 1966 in Deutschland gegründete Audatex ist in der hiesigen Carrosseriebranche seit Jahrzehnten ein Begriff. Der mittlerweile zum amerikanischen Solera-Konzern gehörende Marktführer im Bereich Kostenvoranschlags- und Rechnungsprüfung bietet diverse Lösungen fürs Schadenmanagement an. Wie die André Koch AG setzt auch Audatex Solera seit längerem auf die Digitalisierung, um die Schadenabwicklung effizienter zu gestalten und Prozessbrüche zu vermeiden – zum Beispiel durch manuelle Eingriffe oder fehlende IT-Schnittstellen.

Um das Netzwerk Repanet Suisse noch besser auf die Marktbedürfnisse auszurichten, ist die André Koch AG seit jeher bestrebt, leistungsfähige Partnerschaften einzugehen. Mit derjenigen zwischen Audatex und Repanet Suisse arbeiten zwei Marktführer zusammen, die im Bereich «Digitales Schadenmanagement» in dieselbe Richtung stossen. Davon profitieren nicht nur Kunden und Netzwerkpartner, sondern Flottenbetreiber, Versicherungsgesellschaften und Leasing-Provider, die Fahrzeugschäden im Netzwerk Repanet Suisse beheben lassen.

Marcel Schradt, Managing Director Audatex Schweiz, sagt zur Kooperation mit der André Koch AG: «Audatex Solera investiert gerade mehrere Millionen Franken in die Digitalisierung der Schadenabwicklung. Entstanden sind Produkte für die Bemessung des Schadenausmasses, die auf künstlicher Intelligenz (KI) und maschinellem Lernen (ML) basieren. Diese Entwicklung wird die Schadenabwicklung revolutionieren. Die Betriebe von Repanet Suisse gehören zu den ersten, die davon profitieren.»

Enzo Santarsiero, CEO André Koch AG, sagt zur Kooperation mit Audatex: «Die zunehmende Digitalisierung der Prozesse in der Schadenabwicklung erfordert immer mehr IT-Kompetenz und Spezialwissen, das nicht zur Kernkompetenz jedes Carrossiers gehört. Wir sind überzeugt, mit Audatex Solera einen weiteren wichtigen Partner in diesem Bereich gefunden zu haben, der uns und die Betriebe von Repanet Suisse bei der Ausrichtung auf die Zukunft unterstützen kann.»

Quelle: Newsletter carwing.ch, 3. September 2020

Lackierer und Autolacke

Repanet Suisse: Neuer Partner im Bereich Digitalisierung

Repanet Suisse und die Informaticon AG haben eine Partnerschaft vereinbart. Das Berner Familienunternehmen entwickelt die branchenspezifische «Carrosserie Business Software». Und macht damit die Carrosseriebetriebe schneller, effizienter und rentabler.

Ein wichtiges Ziel von Repanet Suisse ist es, seine Partnerbetriebe in der fortschreitenden Digitalisierung zu unterstützen. Damit sie «schneller werden, effizienter arbeiten und dadurch rentabler sind», sagt Richard Schöller, Business Development Manager der André Koch AG. Zusammen mit Informaticon, einem inhabergeführten Schweizer Familienunternehmen, hat Repanet Suisse für seine Partnerbetriebe ein attraktives Angebotspaket im Bereich Business Software geschnürt.

Die «Carrosserie Business Software» bildet den gesamten Prozess in einer Carrosserie digital ab, ohne Medienbrüche: Von der Annahme über die Reparatur bis zur Verrechnung, alles kann innerhalb derselben Software erfasst werden. Nach Wunsch können auch die Planung von Ersatzfahrzeugen oder die gesamte Buchhaltung bis hin zu statistischen Auswertungen über diese Software laufen. «Die wichtigste Stärke der Carrosserie Business Software ist, dass sie individuell auf die Kundenbedürfnisse anpassbar ist», weiss Schöller. Möchte ein Kunde innerhalb der Software etwas abbilden, das nicht in der Standardlösung vorgesehen ist, dann wird sie gemäss dem Kundenwunsch angepasst. Zudem wurde das Programm in der Schweiz entwickelt, gemeinsam mit Schweizer Carrossiers. Ein grosses Plus, denn die Partnerbetriebe erhalten so Wartung und Support in ihrer Sprache und stecken nicht in der Warteschlange einer amerikanischen Telefonhotline fest.

Irina Zürcher, Mitglied der Geschäftsleitung von Informaticon, freut sich darüber, die Repanet Suisse Partnerbetriebe bei der Digitalisierung zu unterstützen: «Eine zuverlässige und stetig weiterentwickelte Softwarelösung stellt heutzutage ein unverzichtbares Werkzeug für jeden innovativen Carrosseriebetrieb dar.» Ziel der Informaticon AG ist es, «den Betrieben die Arbeit zu erleichtern, damit sie sich auf ihr Kerngeschäft fokussieren können.»

Quelle: Newsletter carwing.ch, 21. September 2020

«Die wichtigen Kennzahlen im Blick behalten»: Repanet-Berater Michael Zülch. Quelle: André Koch

Kennzahlen-Kompass

Handeln, bevor die Ampel auf Rot steht

Die Corona-Pandemie und die Massnahmen zur Eindämmung treffen auch das Carrosserie-Gewerbe. Weniger stark zwar als die Garagen, die im Handel grosse Einbussen erleiden, aber auch Carrossiers müssen (nicht nur) in Zeiten wie diesen ihre Kennzahlen im Griff haben. **Sandro Compagno**

pd./sco. Ein nützliches Hilfsmittel dafür ist der Kennzahlen-Kompass, mit dem Repanet-Berater Michael Zülch Carrosserien unterstützt. Im oft hektischen Tagesgeschäft in Lackier- oder Carrosseriebetrieben fehlt in vielen Unternehmen schlicht die Zeit, sich mit Strategie oder Controlling zu befassen. Es ist viel zu tun, die Kunden erwarten prompten Service. Wichtige betriebliche Daten etwa zu Personal- und Fixkosten, Produktivität, Lohnumsatz, Krankenstand oder Preisen geraten leicht aus dem Fokus. «Dabei ist es unumgänglich, die wichtigen Kennzahlen im Blick zu behalten. Nur dann ist langfristiger Erfolg planbar», sagt Michael Zülch.

Er weiss aus langjähriger Erfahrung, dass viele Carrosserie- und Lackierbetriebe den Überblick übers eigene Geschäft verloren haben. Um diese Firmen gezielt zu unterstützen, hat der Experte den ersten Online-Betriebsvergleich der Branche entwickelt: den Kennzahlen-Kompass. «Dabei handelt es sich im Grunde um einen Online-Betriebsvergleich: Er gibt teilnehmenden Betrieben eine Orientierung und zeigt direkt nach der Eingabe der Daten an, in welchen Bereichen es betriebswirtschaftlich besser laufen könnte», sagt der Geschäftsführer der Zülchconsulting in Bergisch Gladbach (De).

Die Teilnahme ist denkbar einfach: Betriebsinhaber registrieren sich auf der Website kennzahlen-kompass.ch und geben anschliessend ihre betrieblichen Daten ein. Ein Ampelsystem zeigt unmittelbar an, wo die Stärken des Unternehmens liegen und in welchen Bereichen im Vergleich zum Branchendurchschnitt Handlungsbedarf besteht. Vereinfacht gesagt: Was der Figas-Branchenspiegel für Garagisten analog auf dem Papier darstellt, bietet der Kennzahlen-Kompass als digitale Lösung im Web.

Weichen die individuellen Daten vom Durchschnitt ab, schlägt der Kennzahlen-Kompass Alarm und es gilt, genauer hinzusehen. Bei Fragen zu den Ergebnissen unterstützen Zülch und sein Team von Zülchconsulting die K&L-Betriebe dabei, ihre Daten besser zu verstehen und die richtigen Ansatzpunkte für Verbesserungen zu finden.

Michael Zülch macht ein konkretes Beispiel: «Trotz guter Effizienz in der Auftragsbearbeitung war die Auslastung eines Betriebs insgesamt zu niedrig. Ein Blick auf die Produktivitätskennzahlen im Kompass konnte die Lösung aufzeigen: Die Mitarbeiter erledigten zwar die Aufträge innerhalb der Vorgabezeiten, dies wurde auch im Rahmen der Rechnungsnachkalkulation vom Unternehmer eng kontrolliert. Allerdings war die Produktivität der einzelnen Mitarbeiter – namentlich das Verhältnis der auf den Auftrag gestempelten Stunden zur Anwesenheit – wesent-

lich zu niedrig und damit der Anteil an unproduktiven Tätigkeiten wie Rangierarbeiten, Warten auf Auftrag und ähnliches wesentlich zu hoch. Durch regelmässige Teambesprechungen konnten die Abläufe gemeinsam verbessert werden. Gleichzeitig wurde die Zeiterfassung der Mitarbeiter tagesaktuell kontrolliert.»

Um Firmeninhabern bei der Eingabe ihrer Daten in das System zu helfen, führen Zülch und sein Team Werkstätten bei Bedarf Schritt für Schritt durch das Online-Tool. Für Repanet-Betriebe ist der Service kostenlos. Wer eine zusätzliche Beratung wünscht, erhält diese ebenfalls online. «Wir prüfen dann gemeinsam mit dem Carrossier, welche Massnahmen für ihn in Frage kommen und welche Schritte wann notwendig sind. Das bezieht sich auch auf die Koordination und Priorisierung aller Massnahmen zur Sicherstellung der wirtschaftlichen Handlungsfähigkeit in Zeiten der Corona-Krise. Denn ein guter Fahrplan ist das A und O auf dem Weg durch diese herausfordernde Zeit.» <

Weitere Infos unter:
kennzahlen-kompass.ch

Enzo Santarsiero, CEO André Koch AG.

Santarsiero: «Die Branche erholt sich»

Herr Santarsiero, der Kennzahlen-Kompass ist ein nützliches Tool, um die wirtschaftliche Situation des eigenen Betriebs zu analysieren und die richtigen Schlüsse daraus zu ziehen. Wie viele Schweizer Carrosserie-Betriebe machen bereits mit?

Enzo Santarsiero, CEO André Koch AG: Aktuell haben wir 20 aktive Kompass-Accounts.

Ab welcher Betriebsgrösse lohnt sich dieser Kennzahlen-Kompass?
Hier gibt es weder nach oben noch nach unten Einschränkungen. Das Tool lohnt sich schon für Kleinbetriebe. Allerdings: Je grösser der Betrieb, desto präziser werden die Ergebnisse.

Lässt sich schon etwas zur Lage des Schweizer Carrosserie-Gewerbes in Corona-Zeiten sagen?
Auch die Carrosserie-Branche wurde von Corona getroffen. Aber wir stellen regionale Unterschiede fest: Die Auswirkungen des Lockdowns waren in der Westschweiz und im Tessin sicher stärker als in der Deutschschweiz. Mittlerweile erholt sich die Branche und ich bin zuversichtlich, was den Rest des Jahres angeht.

Anders als viele Garagen betreiben die Carrosserien keinen Handel. Kommt Ihre Branche besser durch diese schwierige Zeit?
Auf jeden Fall. Reparaturen gibt es immer. Wie die Werkstätten in den Garagen konnten auch die Carrosseriebetriebe während des Lockdowns weiterarbeiten.

Weitere Infos unter:
andrekoch.ch

Die Nummer 1 für Fahrzeuggarantien in der Schweiz

Die Beziehung des Garagisten zu seinen Kunden ist eine Frage des Vertrauens. Wir helfen Ihnen, dieses Vertrauen zu stärken, im Verkaufsgespräch zu punkten und die Kundenbeziehung zu vertiefen. Mit einer Garantieversicherung der Nummer 1 in der Schweiz.

Seit 15 Jahren vertrauen Garagisten und ihre Kunden auf die AGVS Garantie by Quality1. Nutzen auch Sie diese Chance, einen Mehrwert für Ihre Gebrauchten zu schaffen!

Weitere Informationen: www.quality1.ch | info@quality1.ch | +41 (0)55 254 30 00

QUALITY 1
A company of Allianz

© Quality1 AG, Bubikon 12/2019

« Surveiller les principaux indicateurs » : Michel Zülch, conseiller Repanet. Source : André Koch

Plate-forme Kennzahlen-Kompass

Agir avant que les voyants se mettent au rouge

La pandémie due au coronavirus et les mesures pour l'endiguer frappent aussi la branche de la carrosserie. Certes, moins brutalement que les garages qui ont subi de lourdes pertes. Mais les carrossiers doivent aussi maîtriser les chiffres clés, d'autant plus en cette période difficile. **Sandro Compagno**

pd./sco. Avec la plate-forme « Kennzahlen-Kompass », Michael Zülch, conseiller Repanet, aide les carrossiers en leur offrant un outil très utile. Dans leur quotidien souvent agité, les entreprises de peinture et de carrosserie n'ont pas le temps de se pencher sur leur stratégie ni sur le controlling. Car il y a beaucoup à faire, et les clients attendent un service rapide. Les données de gestion importantes comme les coûts fixes, les coûts de personnel, la productivité, la masse salariale, les arrêts maladie ou les prix sont souvent négligées. « Il est pourtant indispensable de surveiller les principaux indicateurs. C'est la condition pour réussir à long terme », estime Michael Zülch.

Fort de sa longue expérience, il sait que de nombreuses entreprises de peinture et de carrosserie ont perdu la main sur leur activité. Pour aider efficacement ces entreprises, l'expert a lancé la première plate-forme de comparaison en ligne de la branche. « Il s'agit au fond d'un outil de comparaison en ligne : il donne aux entreprises participantes une orientation, et montre directement, après saisie des données, dans quels domaines l'activité pourrait être améliorée », explique le dirigeant de Zülchconsulting de Bergisch Gladbach (Allemagne).

La participation est on ne peut plus simple : le chef d'entreprise s'enregistre sur le site kennzahlen-kompass.ch et saisit les données de son activité. Un système de voyants indique aussitôt où se situent les forces de l'entreprise et dans quels domaines il faut agir, par rapport à la moyenne de la branche. Autrement dit : ce que FIGAS publie sur papier dans le Reflet de la branche automobile, le site Kennzahlen-Kompass le propose en solution numérique sur l'Internet.

Si les données d'une entreprise divergent de la moyenne, les indicateurs tirent le signal d'alarme et invitent à agir. Pour toute question sur les résultats, Michael Zülch et son équipe chez Zülchconsulting accompagnent les entreprises de peinture et carrosserie et les aident à mieux comprendre leurs données et à trouver des pistes d'amélioration adéquates.

Michael Zülch donne un exemple concret : « Malgré une grande efficacité dans le traitement des commandes, la charge de travail de l'entreprise X est globalement trop faible. Un regard sur les chiffres de la productivité dans l'outil peut indiquer la solution : les collaborateurs ont certes exécuté les commandes dans les délais impartis, cela a été strictement contrôlé par le chef d'entreprise dans le calcul rétrospectif des coûts. Cependant, la productivité individuelle des employés (c'est-à-dire le rapport entre les heures

affectées à la commande et la présence) est bien trop faible, tandis que la part des tâches non productives, telles que le tri, l'attente des commandes, etc., est trop élevée. Grâce à des réunions d'équipe régulières, les processus ont pu être améliorés. Parallèlement, la saisie horaire quotidienne des employés a été contrôlée. »

Pour aider les chefs d'entreprise à saisir correctement leurs données dans le système, Michael Zülch et son équipe les guident pas à pas dans l'outil en ligne. Ce service est gratuit pour les membres de Repanet. Ceux qui souhaitent des conseils supplémentaires peuvent en bénéficier également en ligne. « Nous vérifions avec le carrossier les mesures nécessaires et les étapes à franchir, avec les délais. Cela repose en outre sur la coordination et la gestion en priorité de toutes les mesures pour garantir la capacité d'action économique en période de crise due à la pandémie. Car être bien guidé est indispensable pour s'y retrouver en ces temps difficiles. » <

Plus d'informations sur :
kennzahlen-kompass.ch

Enzo Santarsiero, CEO chez André Koch SA.

Santarsiero : « La branche souffle »

Monsieur Santarsiero, Kennzahlen-Kompass est un outil intéressant pour analyser la situation économique des entreprises et tirer les conclusions adéquates. Combien de carrosseries suisses s'en servent ?
Enzo Santarsiero, CEO chez André Koch SA : Nous avons aujourd'hui 20 comptes actifs.

À partir de quelle taille d'entreprise l'outil est-il pertinent ?
Il n'y a pas de limite, ni vers le haut ni vers le bas. L'outil convient tout à fait aux petites entreprises. Toutefois, plus l'entreprise est importante, plus les résultats seront précis.

En ces temps de pandémie, que peut-on dire de la situation du secteur de la carrosserie en Suisse ?
La crise sanitaire n'a pas épargné les carrosseries. Mais nous observons des différences régionales : l'impact du confinement s'est fait plus ressentir en Romandie et dans le Tessin. Depuis, la branche souffle un peu, et je suis confiant pour la fin de l'année.

Contrairement aux garages, les carrossiers ne font pas de commerce. Est-ce un avantage pour traverser la crise ?
Certainement. On a toujours besoin de réparation. Les carrossiers ont continué à travailler pendant le confinement, de même que les ateliers des garages.

Plus d'informations sur :
andrekoch.ch

Le numéro un des garanties automobiles en Suisse

La relation entre le garagiste et ses clients est une question de confiance. Nous vous aidons à renforcer cette confiance, à marquer des points lors de l'entretien de vente et à développer la relation clientèle. Avec une assurance garantie du numéro un en Suisse.

Depuis 15 ans, les garagistes et leurs clients font confiance à la garantie UPSA by Quality1. Saisissez, vous aussi, l'occasion de créer une plus-value pour vos véhicules d'occasion !

Informations complémentaires : www.quality1.ch | info@quality1.ch | +41 (0)55 254 30 00

QUALITY 1
A company of Allianz

© Quality1 AG, Bubikon 12/2019

V. l.: Enzo Santarsiero (CEO André Koch AG), Marcel Schradt (Managing Director Audatex Schweiz), Robert Hasler (Head of Business Delivery Audatex Schweiz), Richard Schöller (Business Development Manager André Koch AG).

REPANET SUISSE UND AUDATEX SOLERA: PARTNERSCHAFT

Audatex Solera bietet diverse Lösungen für intelligentes Schadenmanagement an. Wie die André Koch AG setzt auch Audatex Solera seit längerem auf die zunehmende Digitalisierung, um Abläufe in der Fahrzeugschadenabwicklung noch effizienter zu gestalten.

Um das Schadenreparatur-Netzwerk Repanet Suisse noch besser auf aktuelle und zukünftige Marktbedürfnisse auszurichten und stetig weiter zu entwickeln, ist die André Koch AG seit jeher bestrebt, leistungsfähige Partnerschaften einzugehen. Mit der Partnerschaft zwischen Audatex Solera und Repanet Suisse arbeiten zwei Marktführer zusammen, die im Bereich «Digitales Schadenmanagement» in dieselbe Richtung stossen. Daraus können nicht nur die André-Koch-Kunden sowie Netzwerk-Partner einen Nutzen ziehen, sondern insbesondere auch die Firmenkunden wie Versicherungsgesellschaften, Leasing-Provider und Flottenbetreiber, die ihre Fahrzeugschäden im Repanet-Suisse-Netzwerk beheben lassen.

«Repanet-Suisse-Partner werden profitieren»

Marcel Schradt, Managing Director Audatex Schweiz, sagt zur Kooperation mit der André Koch AG: «Audatex Solera investiert gerade mehrere Millionen Franken in die Digitalisierung der Schadenabwicklung. Entstanden sind Produkte für die Bemessung des Schadenausmasses, die auf künstlicher Intelligenz (KI) und maschinellem Lernen (ML) basieren. Diese Entwicklung wird den Schadenabwicklungsprozess revolutionieren. Die Repanet-Suisse-Betriebe werden zu den ersten gehören, die davon profitieren können.»

«Der richtige Partner für die Digitalisierung»

Enzo Santarsiero, CEO André Koch AG, sagt zur Kooperation mit Audatex: «Die zunehmende Digitalisierung der Prozesse in der Fahrzeugschaden-Abwicklung erfordert immer mehr IT-Kompetenz und Spezialwissen, das nicht zur Kernkompetenz jedes Carrossiers gehört. Wir sind überzeugt, mit Audatex Solera einen weiteren wichtigen Partner in diesem Bereich gefunden zu haben, der uns und unsere Repanet-Suisse-Betriebe bei der Ausrichtung auf die Zukunft unterstützen kann. Wir freuen uns auf diese Partnerschaft.» (pd/mb) ■

www.andrekoch.ch
www.audatex.ch

Mit den innovativen Color-Tools von R-M
zum perfekten Lackierergebnis!

COLORTRONIC 12/6
Dank R-M's weltweit grösster Farbtondatenbank zum perfekten Farbton. Mit einzigartigen BASF-patentierte Algorithmen und integrierter Kamera.

COLOR-TOOL-CENTER
Alles griffbereit und perfekt organisiert! Das Asus-Tablet inkl. Windows 10 und R-M SHOP MASTER Software gehören zum Lieferumfang.

DAISY WHEEL
In Verbindung mit unseren Color-Tools und der Lackreihe ONYX HD eine effiziente Kombination.

Perfektion einfach gemacht

R-M®

rmpaint.com

A brand of BASF – We create chemistry

Axalta Coating Systems GmbH

Ein neues PW-Reparaturlacksystem namens Syrox

Vollständig auf europäischen Formulierungen basierend, eignet sich das komplette und kompakte PW-Reparaturlacksystem für Carrosserie- und Lackierfachbetriebe jeder Grösse, die nach einer einfachen und wirtschaftlichen Alltagslösung für unterschiedliche Arbeitsumgebungen suchen. «Bei Syrox dreht sich alles um die einfache Anwendung, sowohl bei der Farbtonfindung, im Mischraum, als auch in der Spritzkabine. Die unkomplizierte Handhabung zieht sich durch alle Produkte der Marke Syrox. Das ist es auch, was uns von anderen Marktteilnehmern unterscheidet. Wir haben alles, was Reparaturlackierer brauchen, und nichts, was sie nicht brauchen», erklärt Thomas Nussbaum, Geschäftsführer von Axalta in der Schweiz. Die Handhabung aller Produkte sei leicht zu erlernen und die Applikation unkompliziert. Neuen Nutzern würden die Anwendungsmethoden schon beim ersten Einsatz angenehm vertraut vorkommen. Vor allem das Design der Basislackflaschen stellt eine Premiere in der Reparaturlackbranche dar. Die speziellen Dosierdeckel sollen ein aussergewöhnlich genaues Dosieren bis hin zu einem einzigen Tropfen ermöglichen. Auf der Syrox-Website können Nutzer auf Videos mit praktischen Vorführungen, Produktinformationen, herunterladbare Plakate, technische Datenblätter und weitere wertvolle Informationen zugreifen: www.axaltacs.ch/syrox.de

Die handlichen Basislackflaschen von Syrox sind in verschiedenen kleineren Grössen erhältlich und müssen vor Gebrauch nur kurz von Hand aufgeschüttelt werden.

André Koch AG

Schnelle Hilfe garantiert

Erik van Dorp, Techniker bei AkzoNobel

Wer schnell mal Hilfe braucht, ist bei Eriks Tech-Tipps genau richtig. In einfachen nachvollziehbaren Schritten zeigt und erklärt Anwendungstechniker Erik van Dorp einzelne Abschnitte aus dem Lackierprozess. In seinen kurzen Videotipps klärt der Techniker dabei grundlegende Fragen, zum Beispiel: Wie entfette ich richtig? Wie finde ich raus, welche Füllergraustufe passt und wie verhindere ich Fehler beim Auftrag von Wasserbasislack?
Die Videoreihe (in englischer Sprache) startet jetzt mit drei Support-Videos – Lesonal-Kunden und Abonnenten sowie Zuschauer des Youtube-Kanals können sich schon in Kürze auf viele weitere Tech-Tipps freuen.

Die QR-Codes führen direkt zu einem der drei Videos auf Youtube.

André Koch AG / Audatex Solera

Repanet Suisse und Audatex beschliessen Partnerschaft

Die 1966 in Deutschland gegründete und mittlerweile zum amerikanischen Solera-Konzern gehörende Audatex bietet diverse Lösungen für intelligentes Schadenmanagement an. Um das Schadenreparatur-Netzwerk Repanet Suisse noch besser auf aktuelle und zukünftige Marktbedürfnisse auszurichten, geht die André Koch AG leistungsfähige Partnerschaften ein. Mit dieser neusten Partnerschaft zwischen Audatex und Repanet Suisse arbeiten zwei Marktteilnehmer zusammen, die im Bereich «Digitales Schadenmanagement» in dieselbe Richtung stossen. «Daraus können nicht nur unsere André-Koch-Kunden sowie Netzwerk-Partner einen Nutzen ziehen, sondern insbesondere auch unsere Firmenkunden wie Versicherungsgesellschaften, Leasing-Provider und Flottenbetreiber, die ihre Fahrzeugschäden in unserem Repanet-Suisse-Netzwerk beheben lassen», kommentiert André-Koch-CEO Enzo Santarsiero.

car_2020_08_034 34
02.12.2020 07:46:12