

AUTO

1 | März 2025

Das Fachmagazin für
die Schweizer Automobilbranche

& Carrosserie

SCHWERPUNKT

Lacktrends

Die wichtigsten Lackanbieter in der Schweiz präsentieren ihre neuen Produkte und Dienstleistungen.

Lackieranlagen

Sehon hat den ersten Betrieb mit Lackieranlagen ausgerüstet, der mit Erdwärme Energie gewinnt.

NEWS

Carrosserie Widmer AG

Mario Widmer hat einen eigenen Betrieb in Neuenhof (AG) eröffnet.

Carrosserie Büsser GmbH

Ivo Büsser und sein Team setzen bei den Lacken auf DeBeer von Carbesa.

Regionalmeisterschaften

Carrosserie Suisse sucht die besten jungen Berufsleute für die «SwissSkills» 2025.

Gyso hat neuen CEO

Thomas Emler hat die Firmenführung per 1.1.2025 von Roland Gysel übernommen.

Axaltas Autofarbe 2025

Evergreen Sprint ist eine Hommage an das legendäre British Racing Green.



Mit freundlicher Unterstützung von:

RIWAX[®]
time to shine



KI trifft MI by GCS

GCS[®]
GCS Schweiz AG
digitale-werkstatt.gcsag.ch



Lösungen für die Branche mit Power auf Dauer!

Digital einfach - einfach digital



KI trifft MI (menschliche Intelligenz) by GCS Schweiz AG.

KI (künstliche Intelligenz) trifft MI (menschliche Intelligenz)

Digitalisierung und KI revolutionieren die Fahrzeugreparaturbranche. Mit der Digitalen Werkstatt bietet GCS eine Softwarelösung, die Werkstätten bis zu 30 Prozent effizienter macht, indem alltägliche Aufgaben automatisiert und der Kundendienst optimiert wird. Text: Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG

In der modernen Garagen- und Carrosserie-Reparaturbranche eröffnet die Integration von künstlicher Intelligenz (KI) eine völlig neue Dimension der Effizienz und Qualität. Während KI eine Vielzahl von alltäglichen, sich wiederholenden Aufgaben übernimmt – von der Auftragsanlage via Fahrzeugausweisscanner über die automatische Ressourcenplanung bis hin zum intelligenten Versand und dem Erstellen von Kostenvoranschlägen und Rechnung an den richtigen Empfänger –, wird den Mitarbeitenden wertvolle Zeit geschenkt. Diese Zeit können sie nun für das Wesentliche nutzen: den direkten Kontakt zu ihren Kunden und die präzise Ausführung von Reparaturen, bei denen menschliches Fachwissen und Handwerkskunst gefragt sind.

Entlastung im Kundendienst

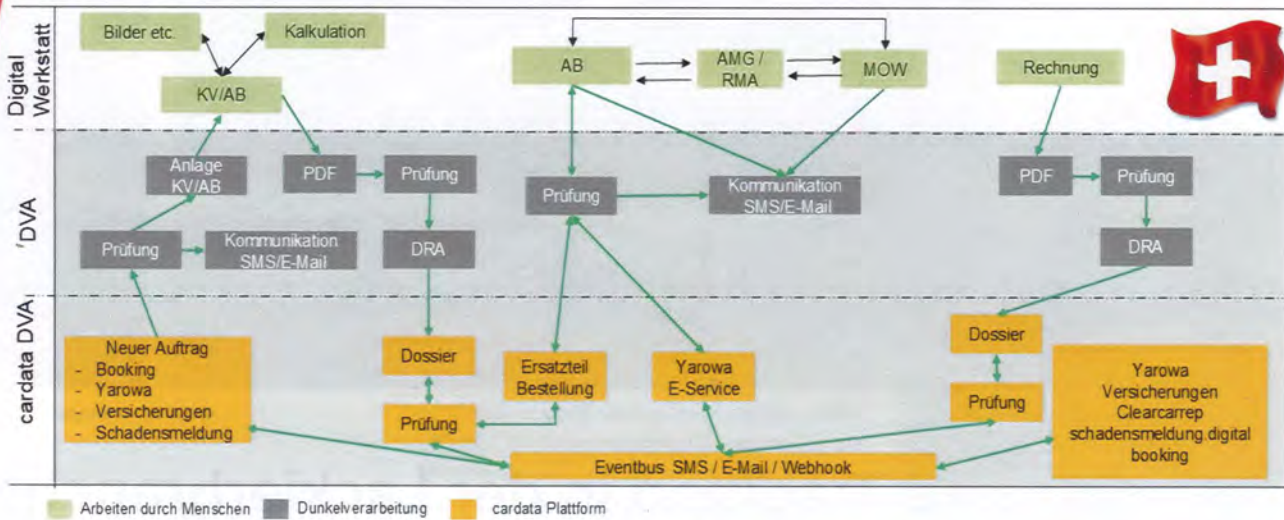
Die Verschmelzung von menschlicher Intelligenz MI und KI bedeutet nicht nur eine spürbare Entlastung für die Mitarbeiter, sondern auch eine erhebliche Steigerung der Betriebseffizienz. Reparaturen können schneller und präziser durchgeführt werden, ohne dass die Qualität leidet. Dank der Automatisierung wird der gesamte Arbeitsablauf optimiert: vom ersten Kundenkontakt über die Fahrzeugannahme bis hin zur Nachverfolgung von Aufträgen. So entstehen mehr Raum für individuellere Kundenbetreuung, eine höhere Auftragskapazität und letztlich eine verbesserte Kundenzufriedenheit.



Der Weg zur Digitalen Werkstatt.



GCS Dunkelverarbeitung DVA



...optimieren Sie Ihre Prozesse

Beispiel der Auftragsverarbeitung Schadenprozess mit KI und Automatisierung.

Spürbare Veränderung

Für die Mitarbeiter bedeutet dies eine spürbare Veränderung in ihrem Arbeitsalltag. Statt sich mit administrativen Aufgaben oder Arbeiten, die auf Routine beruhen, auseinanderzusetzen, können sie ihre Expertise verstärkt auf die handwerklichen Herausforderungen und die zwischenmenschliche Kommunikation konzentrieren – Bereiche, in denen ihre Fähigkeiten unersetzlich sind. Und für das Unternehmen eröffnet sich die Möglichkeit, die Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit langfristig zu steigern, ohne auf den persönlichen Kundenkontakt zu verzichten.



Mehr Effizienz und Produktivität

Als GCS Schweiz AG setzen wir diesen Wandel aktiv um. Mit unseren neuen Softwarelösungen im Rahmen der Digitalen Werkstatt bieten wir eine massgeschneiderte Plattform, die die Effizienz auf ein neues Level hebt. Unsere Softwarelösung für die Automatisierung und Optimierung von Arbeitsabläufen reduziert nicht nur die administrative Belastung, sondern steigert auch die Produktivität in der gesamten Werkstatt. Im Jahr 2025 werden wir diese Lösung weiter ausbauen, um noch mehr Funktionen und Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung bereitzustellen. Dazu gehört auch die aktive Einbindung von Lieferanten im Bereich Ersatzteilbeschaffung, Schadensteuer, Versicherungen und Lackhersteller.

Digitale Werkstatt

Digitaloffice, Digitalzeiterfassung, Digitalmitarbeiter, Digitalressourcenmanager sind die Hauptmodule und werden dann erweitert mit den Modulen Finance, Digital revisionssicherem Archiv, Kennzahlen, KI und Automatisierung sowie cardata by carrepnet.ch AG.

Die Zukunft der Reparaturbranche liegt in der symbiotischen Zusammenarbeit von Menschen und Maschine, wobei KI als treibende Kraft für die Effizienzsteigerung fungiert und den Mitarbeitern gleichzeitig die Freiheit gibt, ihre Kundenorientierung und fachliche Exzellenz voll auszuspüren. Diese Revolution im Arbeitsalltag führt zu einem besseren

Service, einer schnelleren Bearbeitung von Aufträgen und einer gesteigerten Kundenzufriedenheit – ein klarer Wettbewerbsvorteil für Unternehmen, die die digitale Transformation in der Reparaturbranche erfolgreich gestalten wollen. Mit Lösungen von GCS sind Sie immer einen Schritt weiter, digitaler und haben einen Partner, der Sie versteht. Lösungen für die Branche mit Power auf Dauer!

www.digitale-werkstatt.gcsag.ch



AUTO

1 | März 2025

Das Fachmagazin für
die Schweizer Automobilbranche

& Carrosserie

SCHWERPUNKT

Lacktrends

Die wichtigsten Lackanbieter in der Schweiz präsentieren ihre neuen Produkte und Dienstleistungen.

Lackieranlagen

Sehon hat den ersten Betrieb mit Lackieranlagen ausgerüstet, der mit Erdwärme Energie gewinnt.

NEWS

Carrosserie Widmer AG

Mario Widmer hat einen eigenen Betrieb in Neuenhof (AG) eröffnet.

Carrosserie Büsser GmbH

Ivo Büsser und sein Team setzen bei den Lacken auf DeBeer von Carbesa.

Regionalmeisterschaften

Carrosserie Suisse sucht die besten jungen Berufsleute für die «SwissSkills» 2025.

Gyso hat neuen CEO

Thomas Emler hat die Firmenführung per 1.1.2025 von Roland Gysel übernommen.

Axaltas Autofarbe 2025

Evergreen Sprint ist eine Hommage an das legendäre British Racing Green.



Mit freundlicher Unterstützung von:

RIWAX[®]
time to shine



KI trifft MI by GCS

GCS[®]
GCS Schweiz AG
digitale-werkstatt.gcsag.ch



Lösungen für die Branche mit Power auf Dauer!

Digital einfach - einfach digital



RÜCK- UND AUSBLICK – DREI FRAGEN ZUM JAHRESBEGINN

Das neue Jahr hat begonnen. Zeit, ein Fazit zu ziehen, eine Prognose zu wagen und den kommenden Herausforderungen entgegenzusehen. AUTO&Carrosserie fragte bei Lacklieferanten, Netzwerkbetreibern, Verbrauchsmaterialhändlern, Softwarespezialisten und dem Carrosserie-Verband nach. 1. Wie bewerten Sie die Entwicklung Ihres Unternehmens im Jahr 2024? 2. Mit welchen Erwartungen blicken Sie auf 2025? 3. Welche Themen bereiten Ihnen aktuell die grössten Herausforderungen?



Amedeo Bonorva,
Country Sales
Manager Vehicle
Refinishes Switzer-
land, Akzo Nobel

1. Insgesamt sind wir mit der Entwicklung im Jahr 2024 sehr zufrieden. Mit unserer neu geschaffenen Struktur konnten wir den Servicebereich effektiv ausbauen und vor allem das Sustainable Repair Network (SRN) voranbringen. Hierfür war die Nachfrage erfreulich hoch. Im Jahr 2024 hat unser Team Topleistungen erbracht. Dafür bedanke ich mich.

2. Für das kommende Jahr rechnen wir mit einer guten Arbeitsauslastung bei den Carrosseriebetrieben. Wir selbst sind wegen unseres gut aufgestellten Teams sehr zuversichtlich, dass wir wie im Vorjahr einiges bewegen können. Auch erwarten wir einige Neuentwicklungen – lassen Sie sich überraschen!

3. Ich denke, die grösste Herausforderung wird auch in diesem Jahr der Fachkräftemangel sein. Darum unterstützen wir unsere Partnerbetriebe und Kunden mit verschiedenen Bausteinen, um als Arbeitgeber sichtbar zu werden und sich positionieren zu können sowie um qualifizierte Fachkräfte gewinnen, fördern und halten zu können.



Enzo Santarsiero,
Managing Director
Switzerland, Axalta,
André Koch AG

1. 2024 war für uns ein sehr spannendes Jahr. Neben dem Vorantreiben unserer «One Axalta Refinish Switzerland»-Strategie feierten wir auch zehnjähriges Netzwerk-Jubiläum von Repanet Suisse. Wir haben viele neue Businesspartner und Provider dazugewinnen können. Natürlich haben auch wir die Herausforderungen der K&L-Branche, speziell den Fachkräftemangel, bemerkt.

2. Die Fachkräfteproblematik wird weiter anhalten. Wir von André Koch – Axalta bieten für diese Thematik auf vielen Ebenen Unterstützung. Personalmangel lässt sich durch optimierte Prozesse im Betrieb kompensieren. In diesem Jahr bieten wir mit den Services von Axalta Drivus unseren Kunden dazu einen echten Mehrwert.

3. Auch in der Vergangenheit gab es immer wieder Herausforderungen. Wir sehen 2025 nicht als Krisenjahr für die K&L-Branche. Für uns bleibt es weiterhin wichtig, unsere Kunden abzuholen, ihre spezifischen Herausforderungen zu verstehen und sie bestmöglich zu unterstützen.



Alexander Bru,
Geschäftsführer,
BASF Coatings
Services AG

1. Im 2024 zeigt sich die BASF Coatings stark aufgestellt. Das Wachstum unserer Premiummarken Glasurit und R-M sowie der Ausbau des Zubehörgeschäfts sind bemerkenswert. Gleichzeitig sehen wir, dass es an der Zeit ist, in die Grundlagen für eine erfolgreiche und nachhaltige Zukunft zu investieren.

2. Wir freuen uns auf ein spannendes 2025, wo Nachhaltigkeit und Innovation Hand in Hand gehen. Unsere Wasserbasislacke Agilis und Reihe 100 sind bereit, den Markt zu verändern. Mit «ecoRepairMotion» und weiteren digitalen Innovationen setzen wir auf nachhaltige, erstklassige Lösungen für unsere Kunden.

3. Strategisch kluge Entscheidungen zu treffen, um die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft zu stellen. Dabei bleibt der Kunde stets im Mittelpunkt unseres Handelns. Ich bin stolz darauf, in diesem dynamischen Marktumfeld ein erfahrenes, zuverlässiges und motiviertes Team zu haben.



Richard Schöller,
Netzwerkmanager,
Certified First
Switzerland (CFS)

1. Bei Certified First Switzerland hatten wir ein weiteres erfolgreiches Jahr im Aufbau unseres noch jungen Carrosserie-Netzwerkes, welches mittlerweile schon über 70 zertifizierte Mitglieder umfasst. 2024 war auch geprägt von stabiler Nachfrage nach Reparatur- und Lackierungsdiensten; insbesondere im Bereich der digitalen Services war das Interesse weiterhin erfreulich gross.

2. Für 2025 erwarten wir weiteres Wachstum, einerseits im Kerngeschäft durch die weitere Marktdurchdringung unserer digitalen Produkte und mit dem zunehmenden Absatz der erfolgreichen AirDry-Lacke.

3. Der Fachkräftemangel bleibt ein zentrales Problem, ebenso wie die steigenden Kosten für Materialien und Energie. Zudem erfordern neue Fahrzeugtechnologien hohe Investitionen, während der Druck wächst, nachhaltige und digitale Prozesse einzuführen. Auch die Anforderungen an moderne und insbesondere umweltschonende Reparaturtechniken stellen grosse Herausforderungen dar, die aktuell noch nicht absehbar sind.



Roger Blum, Inhaber,
Geschäftsführer,
Blutech AG

1. Wir konnten Manpower aufstocken auf 15 Vollzeitstellen, was uns bei den Serviceleistungen hilft. Die Wartezeiten der Kunden konnten so stark reduziert werden.

2. Wir hoffen, den Bereich Österreich etwas mehr auszubauen mit unserem Lackierroboter.

3. Gute Mitarbeiter zu haben und diese auch zu behalten. Dann nehmen die Preisentwicklungen bei den Zulieferern wieder extrem nach oben zu.

SONIC

20 Jahre Sonic und Du feierst mit!



WORK
EFFICIENT
WORK
WITH SONIC

Sonic Schweiz AG Generalimport Schweiz | 6162 Entlebuch | T 041 552 05 77 | sonic-schweiz.ch



Scannen
und mehr
erfahren:





Felix Wyss,
Zentralpräsident,
Carrosserie Suisse

1. Wir dürfen auf ein erfolgreiches letztes Jahr zurückblicken. Verbandspolitisch erklärte der Bundesrat per April 2024 den Gesamtarbeitsvertrag wieder für allgemein verbindlich. Dieser Entscheid sichert die langfristige Stabilität in unserer Branche. Weiter freuen sich unsere Mitgliederbetriebe über gut gefüllte Auftragsbücher.

2. Neben wirtschaftlich guten Aussichten freuen wir uns auf grosse Emotionen an den Berufsmeisterschaften. Im März führen wir die Regionalmeisterschaften durch, und im September stehen die «SwissSkills» an – Events, die auch immer bestes Nachwuchsmarketing für unsere Berufe sind.

3. In unserer Branche ist Veränderung die grösste Konstante. Wichtig ist, stets auf dem neuesten Stand der Dinge zu bleiben, sei dies in der Technik, Administration, Personalführung oder auch dem Marketing. Wo sinnvoll und nötig, lege ich jedem Betrieb nahe, Mitarbeitenden den Weg zu Weiterbildungen zu ebnet.



Reto Dellenbach,
Geschäftsführer,
GCS Schweiz AG

1. Dank der Zufriedenheit unserer treuen Stammkunden konnten wir 2024 erstmals seit 2022 wieder viele neue Kunden gewinnen. Dazu beigetragen haben auch die Vereinfachung und die Modernisierung unserer Produkte sowie zahlreiche Verbesserungen, die wir kontinuierlich umgesetzt haben.

2. 2025 wird nahtlos an 2024 anknüpfen. Bereits im ersten Quartal werden wir mit neuen Produkten und erweiterten Automatisierungslösungen die digitale Werkstatt weiter voranbringen.

3. Die Tatsache, dass viele Softwarelösungen auf dem Markt nicht mehr regelmässig aktualisiert werden, stellt uns vor neue Herausforderungen. Da die Hersteller und Mitbewerber ihre Produkte nicht weiterentwickeln, werden diese zunehmend veraltet. Dadurch wächst der Druck auf Hersteller, die moderne Lösungen anbieten, wie wir es tun. Wir müssen einerseits die Zahl unserer Neukunden steigern, andererseits jedoch darauf achten, dass die Qualität unseres Services nicht leidet.



Peter Moser,
Bereichsleiter
Automotive, Gyso AG

1. Gyso hat sich im letzten Jahr erneut positiv weiterentwickelt. Vorausschauende strategische Entscheide der Führungsebene wurden vom gesamten Team sorgfältig umgesetzt, was sich schlussendlich auch in den Zahlen positiv niedergeschlagen hat. Wir konnten das Unternehmen erneut auf ein historisches Allzeithoch bringen.

2. Es sind wieder einige sehr interessante Projekte am Start. Die daraus entstehenden Möglichkeiten lassen uns aber zuversichtlich ins Jahr 2025 blicken. Mit der fehlenden Kontinuität in unserer Branche haben wir gelernt umzugehen, und wir reagieren stets flexibel und bedacht auf äussere Einflüsse.

3. Für 2025 rechnet man mit einem Marktanteil von 20–25% an Elektrofahrzeugen. 2017 lag er in der Schweiz noch bei 1,9%. Das und viele weitere Themen verändern unsere Branche in einem kaum gekannten Tempo und somit auch die Bedürfnisse unserer Kundschaft. Dieser anhaltende Wandel stellt eine grosse Herausforderung an uns als Lieferant und Partner der Betriebe in der Automobilbranche.



Andreas Stocker,
Bereichsleiter,
Jasa AG

1. Das Jahr 2024 war für unser Unternehmen von wichtigen strategischen und operativen Entwicklungen geprägt. Besonders erfreulich waren das nachhaltige Wachstum in Kernbereichen und die Umsetzung zentraler Projekte. Gleichzeitig haben wir die Weichen für eine langfristig positive Unternehmensentwicklung gestellt.

2. Wir gehen mit einem realistischen Optimismus ins Jahr 2025. Die Konsolidierung bestehender Märkte steht im Fokus, während wir Chancen in neuen Bereichen prüfen. Unsere Priorität liegt darauf, innovative Lösungen zu entwickeln, um langfristig gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern zu wachsen.

3. Eine der zentralen Herausforderungen ist die Fusion der Südo AG und Jasa AG. Die Integrationsphase erfordert präzise Prozessabstimmungen. Auch Fachkräftesicherung und strategische Weiterentwicklung im dynamischen Marktumfeld beschäftigen uns. Diese Aufgaben sehen wir als Chance, uns langfristig stärker aufzustellen.



Tiemo Sehon, CEO,
Sehon Innovative
Lackieranlagen
GmbH

1. Im Jahr 2024 haben wir mit 20 Mio. Euro einen Rekordumsatz erzielt. Der Hauptgrund dafür ist unser Technologievorsprung, besonders bei der Umstellung von Lackierbetrieben und -anlagen von fossilen auf regenerative Energieformen – inklusive Geothermie – bei Neubau und Modernisierung.

2. Wir blicken sehr optimistisch auf das Jahr 2025. Bereits heute liegen uns 70% des 2024er-Auftragsvolumens vor. Unsere Kunden honorieren unsere einzigartigen Fähigkeiten, Leistungen und Innovationen durch die perfekte Symbiose aus Qualität, Hightech und Nachhaltigkeit.

3. Wir gehen davon aus, dass wir unseren Marktanteil weiter ausbauen. Dafür entwickeln wir bereits heute neue Technologien, die unsere Branche nachhaltig positiv verändern werden. Neben Deutschland, der Schweiz und Österreich verstärken wir unsere Aktivitäten in Europa.



Kurt Seiler,
CEO, TDC-Gruppe

1. Mit der Erweiterung unseres Personalbestandes mit Fachspezialisten und mit unserem breitgefächerten Dienstleistungsangebot konnten wir ein grosses Einsatzgebiet abdecken. Unsere Flexibilität, der vermehrte Einsatz digitaler Prozesse mit modernen Tools wurden von unseren Kunden sehr geschätzt. Wir blicken somit auf ein erfolgreiches Jahr zurück.

2. Die Mobilität ist in einem starken Wandel, Fahrzeuge werden immer komplexer, die Technik immer aufwendiger und die Nachhaltigkeit immer wichtiger. Die Anforderungen sind komplex, und gut ausgebildete Fachleute sowie angepasste Dienstleistungen sind entscheidend. Wir sind optimistisch, dass wir unsere Kunden auch in diesem Jahr weiterhin unterstützen werden.

3. Die aktuelle Wirtschaftslage und der damit verbundene Preisdruck beschäftigen uns sehr. Insbesondere auch die steigenden Personal- und Energiekosten stellen uns vor grosse Herausforderungen.



Unser Jubiläumsspecial für Dich:
Die Werkstattwagen **NEXT S9, S12 und S12X3**
als **limitierte Sondereditionen**. Mit noch mehr
Ausstattung und den aktuellsten Sonic-Innovationen.
All das zum unschlagbaren Jubiläumspreis!

Bringt Ordnung an Deinen Arbeitsplatz.

Mit Werkzeugeinlagen von CLEVERSYS
hast Du Dein Werkzeug im Griff.
Massgeschneidert und kostengünstig.

www.cleversys.ch

*passt perfekt zu Deinem
Sonic Werkzeugwagen*



CLEVERSYS
ORDNUNG MIT SYSTEM – LEAN 5S

FLEET guide

fleetguide.ch

2025/2026

about **FLEET**
FIRMENAUTOS UND FUHRPARKMANAGEMENT

präsentiert von

 **MIGROL**

Therwilerstrasse 52 • CH-4104 Oberwil
 Telefon +41 58 521 30 30 • info@gcsag.ch
 www.gcsag.ch / www.carrepnet.ch



**Projektleiter /
 Data- & Prozess-Spezialist**

GC Reto Dellenbach
 Telefon +41 58 521 30 30
 info@gcsag.ch

PRODUKTPALETTE UND LEISTUNGEN



PORTRÄT

Die GCS Schweiz AG ist ein Tochterunternehmen der WERBAS KSR GmbH aus Holzgerlingen / Neu-Ulm (Deutschland) mit 80 Mitarbeitenden und über 4'000 Installationen in DACH, davon 15 Mitarbeiter und 450 Installationen in der Schweiz. Wir entwickeln und vertreiben jegliche Art von Software, die in der Automobilbranche von den Kunden eingesetzt wird. Wir planen die Projekte, führen Risikomanagement durch und bieten die Schulung beim Kunden oder in unseren Schulungsräumlichkeiten. Dazu liefern wir den Support, falls mal ein Problem auftauchen sollte.

carrepnet.ch ag ist das erste digitale Netzwerk, über das Aufträge vom Auftraggeber zum Reparaturbetrieb und zurück bis zur Rechnung zu 100 Prozent digital über einen reinen Datengateway oder die GUI-Version gesteuert und verwaltet werden können. Jeder Player erfasst die Daten im hauseigenen System und übermittelt via CRN Gateway die Daten an den Empfänger. Die offene Plattformarchitektur, der flexible Eventbus und zu guter Letzt das Branchenstandard-Datenformat DRA 5.0 ermöglichen allen am Reparaturprozess Beteiligten die digitale Verarbeitung.

- Grösstes digitales Netzwerk mit über 400 Betrieben
- End2End-Digitalisierung (Reparateur <-> Auftraggeber)
- Offener Standard DRA 5.0, alle können dabei sein
- Workflow-Engin zur automatisierten Verarbeitung
- Rechnungsprüfung, Statusvergleich
- Teilebestellung und Preisprüfung
- Kommunikation via Yarowa und e-Service zu Versicherungen
- schadensmeldung.digital integration

Fokus Waschen & Pflegen

Wieso Lichtshows bei der Autowäsche an Bedeutung gewinnen

8-17



Fokus Old- & Youngtimer

Warum diese Nische für Garagen so
lukrativ sein kann

18-33

Handel & Aftersales

Wieso ein höherer Verrechnungslohn
absolut Sinn macht

50-51

Digitale Integration durch starke Partnerschaften

Auf dem Weg in die Zukunft

2025 hat gerade erst begonnen, und doch stehen bereits zahlreiche digitale Innovationen in den Startlöchern, die das Arbeitsumfeld von Garagen und Carrosserien revolutionieren werden. Doch es geht nicht nur um neue Schnittstellen – es geht um Partnerschaften, die weit über den einfachen Datenaustausch hinausgehen und Lösungen schaffen, die die Branche langfristig und zukunftssicher gestalten. **Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG**



Wir wissen, dass der Wechsel von alten Systemen nie einfach ist. Deshalb haben wir für die am häufigsten genutzten DMS eine nahtlose Integration der bestehenden Daten aus den alten Systemen ermöglicht. So wird der Übergang für alle Beteiligten so reibungslos wie möglich.

Digitales Ökosystem für die Zukunft

Die GCS baut ihr einzigartiges digitales Ökosystem kontinuierlich weiter aus. 2025 wird ein weiteres Jahr des digitalen Fortschritts – und wir haben noch viele spannende Innovationen in petto, die wir gemeinsam mit unseren Partnern und Kunden umsetzen werden. «Power auf Dauer» und «Mach' alles so, dass der, der nach dir kommt, Freude hat» – das sind unsere Mottos, und wir werden alles daran setzen, es in der Praxis so umzusetzen. ●



Weitere Infos unter:
digitale-werkstatt.gcsag.ch
gcsag.ch



Reto Dellenbach.

So entstand eine Partnerschaft, die nicht nur neue Schnittstellen, sondern eine umfassende Lösung für die DMS-Prozesse der Zukunft bietet. Die GCS wird mit dem DMS/BMS Digital Office die gesamte Infrastruktur für Emil Frey Partner-Garagen aufbauen – und dabei die bestehenden DMS/BMS-Systeme ablösen.

Unsere Vision bei GCS Schweiz AG ist klar: Wir möchten nicht nur Schnittstellen entwickeln – wir wollen tiefgreifende, echte Integrationen schaffen. Solche Lösungen, die nicht nur den heutigen Anforderungen gerecht werden, sondern uns und unsere Kunden auch morgen noch begleiten und stärken.

Gemeinsam digitale Zukunft gestalten

Im Jahr 2024 haben wir mit Emil Frey Digital (EFD) eine intensive Zusammenarbeit gestartet, um herauszufinden, wie wir die Emil Frey Marken-Partner in der Schweiz bestmöglich in die digitale Zukunft führen können. Es war kein langwieriger Prozess, sondern ein präziser Blick auf die Herausforderungen und eine gemeinsame Entscheidung, diese konsequent anzugehen.

Meilensteine der Zusammenarbeit

Ein grosser Schritt nach vorn: Wir haben bereits die ersten wichtigen Punkte auf unserer «Bucket List» erfolgreich umgesetzt. Die Integration des EFD Verkäuferarbeitsplatzes InsidePro, die vernetzte Ersatzteilbestellung und die Anbindung der Ersatzteilpreisdateien sind nun Realität. Und das ist erst der Anfang. Ab sofort können sich die Händler der Marken Toyota, Suzuki, Subaru und KIA auf eine neue Ära der digitalen Auftragsabwicklung freuen: Sie können ihre Prozesse optimieren, automatisieren und effizienter gestalten.



GCS
GCS Schweiz AG

SCHWERPUNKT

Carrosseriereparatur & Spot-Repair

Mehr als 80 Prozent aller Reparaturlackierungen sind auf Kleinschäden zurückzuführen. Diese lassen sich mit spezifischen Spot-Repair-Arbeitsmethoden nachhaltig beseitigen.

WERKZEUGE & MASCHINEN

Für mehr Effizienz

Der Einsatz der richtigen Arbeitsgeräte erhöht die Effizienz und wirkt sich positiv auf Geschäftserfolg und Nachhaltigkeit aus.

NEWS

Automotive Expo

Die Carbesa-Hausmesse heisst neu Automotive Expo. Der neue Name spiegelt die stärkere Einbindung von Glas Trösch wider – und den erweiterten Fokus auf Autoglas-Themen.

EVENT

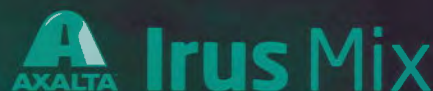
Widmer Carrosserie AG feierlich eröffnet

Gearbeitet wird in der Widmer Carrosserie AG in Neuenhof schon seit Anfang Januar. Mitte Mai wurde nun auch gefeiert.



Mit freundlicher Unterstützung von:

RIWAX[®]
time to shine



AUTOMATISIEREN SIE FARBE WIE NIE ZUVOR

VOLLAUTOMATISCHE MISCHANLAGE

© 2023 Axalta Coating Systems. All rights reserved.

Autonome, schnelle und präzise Farbtonausmischung mit Axalta Irus Mix.

Das Farbmischen war früher in vielen Lackierbetrieben ein bedeutender Engpass. Aber jetzt nicht mehr. Axalta Irus Mix ist die schnellste, vollautomatisierte und autonom arbeitende Mischanlage auf dem Markt. Sie beschleunigt den Durchsatz, ohne Kompromisse bei der Farbtongenauigkeit einzugehen. So einfach zu verwenden, dass sie wirklich jeder bedienen kann und mehr Zeit für die gewinnbringenden Lackierarbeiten bleibt.

Erfahren Sie mehr:
refinish.axalta.eu/Axalta-Irus-Mix-ch-de



GCS Schweiz AG: Digital einfach. Einfach digital.

Digitale Werkstatt

Digital Office	Digitaler Mitarbeiter	Digital Ressourcenplanung	DRA Digitale Reparatur Akte	Digital Plattform
Terminierung, Annahme, Überwachung SMS, E-Mail, Foto, Ausweisscanner, Kunden & Fahrzeugverwaltung KV, Auftrag, Rechnung, SB-RE Audatex, SilverDAT, GT-Motive, Eurotax Derendinger, H-Base, ESA, Bosch Microcat, Partslink24 uvm.	Emil Frey InsidePro Ersatzteil	Ersatz-/ Mietwagenplanung		cardata booking data gateway
		Mitarbeiterplanung		
		Kapazitätsplaner		
Zeit- & Betriebsdatenerfassung				Schadensteurer
Finance - Lohn - Chefzahlen - Kennzahlen - Controlling			Flottenmanager	
Gesetzliches digitales Beleg-Archiv (Dokumentenmanagement)			Versicherungen	
Prozess - Datenautomatisierung - DVA - KI			Ersatzteilservice	
Garagen - Carrosserie - NFZ - Womo - Industrie / K&L - Service & Mechanik			Kundenportal	

Digitale Werkstatt:
neue einfache
Module gepaart mit
30-jähriger Erfahrung.



Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG

Digitale Prozesse müssen nicht kompliziert sein. Im Gegenteil: Wenn sie richtig umgesetzt sind, laufen sie im Hintergrund – reibungslos, sicher und effizient. Hier das kleine ABC der digitalen Welt. Gastartikel von Reto Dellenbach,

CEO GCS Schweiz AG

A wie Ansprechpartner

Technik ist wichtig – doch ohne Menschen läuft nichts. Ein persönlicher Ansprechpartner ist der Schlüssel für digitale Lösungen, die wirklich funktionieren. Und das nicht nur kurzfristig, sondern über Jahre – besser über Jahrzehnte hinweg.

A wie Auftragsabwicklung

Im Zentrum steht der Kunde – und sein Fahrzeug. Gleichzeitig müssen auch Schadenvermittler, Versicherungen, Flottenmanager und Sonderfälle wie Rechnungssplitting, Selbstbehalte, verspätete Teillieferungen oder Aufträge auf Abruf nahtlos eingebunden werden.

B wie Buchhaltung

Digitalisierung zeigt hier eindrucksvoll, was sie leisten kann: Wo früher eine volle Stelle nötig war, reichen heute oft 15 bis 30 Prozent. Kreditoren, Bankauszüge, Zahlungen – vieles läuft automatisch.

B wie Belegarchivierung

Papierstapel, Ordner und aufwendige Belegsuche gehören der Vergangenheit an. Digitale Belege werden direkt nach der Freigabe verbucht und bis zur Zahlung automatisch verarbeitet.

C wie Cloud und Cybersicherheit

Cloud ist nicht gleich Cloud – und Cybersicherheit ist mehr als ein Passwort. Beides sind strategische Entscheidungen, die auf technischer und organisatorischer Ebene getroffen werden müssen. Wer trägt die Verantwortung? Der Gesetzgeber sagt klar: Der Inhaber. Eine Software, die nur online verfügbar ist, birgt Risiken – insbesondere bei der Archivierung oder bei Systemausfällen und Systemwechseln. Deshalb muss der Zugriff auf Daten auch offline strukturiert möglich sein.

K wie künstliche Intelligenz

KI ist nicht nur ein Hype – sondern auch eine Chance. Aktuell ist sie dort stark, wo grosse Datenmengen und klar strukturierte Prozesse vorliegen. Im Umfeld komplexer Schadenabwicklungen hingegen sind menschliches Know-how und Erfahrung nach wie vor entscheidend. KI ist kein Ersatz für Fachkompetenz – sondern ein Werkzeug, das richtig eingesetzt werden will. KI ist nur so gut wie der Mensch, der die Ergebnisse richtig anzuwenden weiss.

N wie Netzwerk

Nur mit sicheren und stabilen Netzwerken können Daten zuverlässig fliessen – egal, ob über Windows-, iOS- oder Android-Geräte.

P wie Planung

Ressourcen planen, Termine koordinieren, Auslastung optimieren – das ist im Carrosserie- und Fahrzeugbau deutlich komplexer als im klassischen Werkstattbetrieb. Mit den vielen zusätzlichen pauschal vergüteten Leistungen wie Felgen-, Scheibenreparatur oder Spot-Repair wächst die Herausforderung weiter.

S wie Schnittstelle

Schnittstellen sind heute mehr als Datenkanäle. Sie verbinden Systeme, steuern Prozesse – und machen externe Partner zu Teilprozessen. Dabei braucht es nicht nur Programmierer, sondern Menschen, die Prozesse verstehen, mitdenken und weiterentwickeln. Denn: Prozesse sind lebendig.

Z wie zentraler Partner

All diese Herausforderungen betreffen Betriebe jeder Grösse. Mit fast 30 Jahren Erfahrung in der Umsetzung digitaler Lösungen begleitet die GCS Schweiz AG ihre Kunden nachhaltig und persönlich – als zentraler Partner für die digitale Zukunft.

www.digitale-werkstatt.gcsag.ch



Auftragsmanager: mit individuellen Kontrollansichten alles im Griff.



Hier geht's direkt zur Website.



Fokus Carrosserie

Von App bis Lackierroboter: Alles für Ihr K+L-Geschäft

8-17



AGVINSIDE

Der neue AGVS-Geschäftsführer:
Christian Wyssmann im Interview

32-35

Bildung

Unterwegs zu den EuroSkills:
Alina Knüsel im Portrait

76-77

Jetzt schon an den nächsten Reifenwechsel denken – und den administrativen Aufwand vergessen

So einfach war Reifenwechsel noch nie!

Mit unserem Digital Office und dem modernen Reifenhof automatisieren Sie den gesamten Ablauf: Vom Termin zum Auftrag über den Werkstattprozess bis hin zur Abrechnung – komplett digital. **Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG**

Die digitale Werkstatt ist keine Zukunftsvision mehr – sie ist längst Realität.

Mit dem DMS/BMS der GCS haben Sie alle Informationen jederzeit und auf jedem Endgerät im Blick: Ob PC, Tablet oder Smartphone – Ihre Werkstattprozesse sind digital, transparent und effizient.

Digitalisierung, die wirklich ankommt – heute schon im Einsatz.

Jetzt Termin einfach online buchen – mit unserem neuen Buchungssystem «Booking»!

Machen Sie es Ihren Kunden leicht – und sich selbst den Alltag einfacher:

Senden Sie Ihren Kunden einen Newsletter mit persönlicher Einladung zum Reifenwechsel. Ihr Kunde kann via gesendetem Link den Reifenwechsel mit Zusatzarbeiten ganz bequem rund um die Uhr buchen.

So funktioniert's – in wenigen Schritten zum Termin:

- Wunschtermin und Zusatzarbeiten auswählen
- Termin online bestätigen
- Ihre Vorteile:
- Automatische Auftrags erfassung im System
- Terminerinnerung per SMS oder E-Mail an Ihren Kunden
- Kein Anruf, keine Wartezeit – 100 Prozent digitaler Komfort

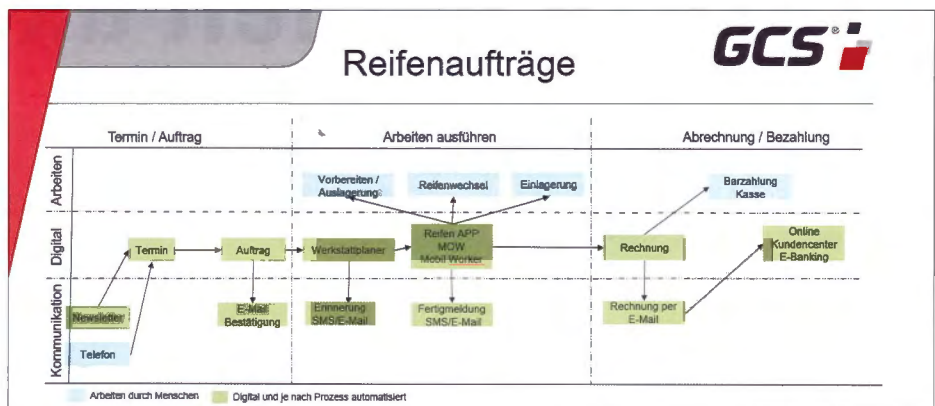
Einfacher geht's nicht – starten Sie jetzt mit «Booking» durch!

Die automatisierte Planung – Ihre Unterstützung in der Reifensaison!

Mit der Reifen-App erfassen Sie alle Reifendaten direkt am Fahrzeug. Die integrierte Datenbank mit über 220 000 Reifen-Datensätzen sorgt dafür, dass Sie jeden Reifen einfach und schnell finden.



Digitale Werkstatt: Neue einfache Module mit klaren Preisen.



Reifenauftrags-Workflow mit viel Automatisierungen

Zusätzlich können Sie den Zustand von Reifen und Felgen per Foto dokumentieren – transparent und nachvollziehbar.

Mehr Ordnung, weniger Aufwand:

- Etikettendruck mit automatischer Lagerzuordnung (inkl. Reifengröße)
- Vorbereitung der Ein- und Auslagerung direkt in der App
- Automatisierte Übernahme in den Werkstattprozess und Rechnungserstellung

Besonders hilfreich in der hektischen Reifensaison – für strukturierte Abläufe und mehr Zeit fürs Wesentliche.

Bereit für den digitalen Wandel?

Ob Terminbuchung, Werkstattplanung oder Reifenverwaltung – mit den Lösungen von GCS digitalisieren Sie Ihre Abläufe nachhaltig.

Weniger Papier. Mehr Effizienz. Mehr Zeit für Ihre Kunden.

Mit Lösungen von GCS sind Sie immer einen Schritt weiter und digitaler und haben einen Partner, der Sie versteht.

Lösungen für die Branche mit Power auf Dauer! ●

Weitere Infos unter:
digitale-werkstatt.gcsag.ch



Fokus Service & Technik

So werden Sie nicht durch
fehlende Teile ausgebremst

8 - 23



Fokus Occasionen

Wie der Markt tickt und Sie
Ihren Umsatz beschleunigen

28 - 41

AGVSINSIDE

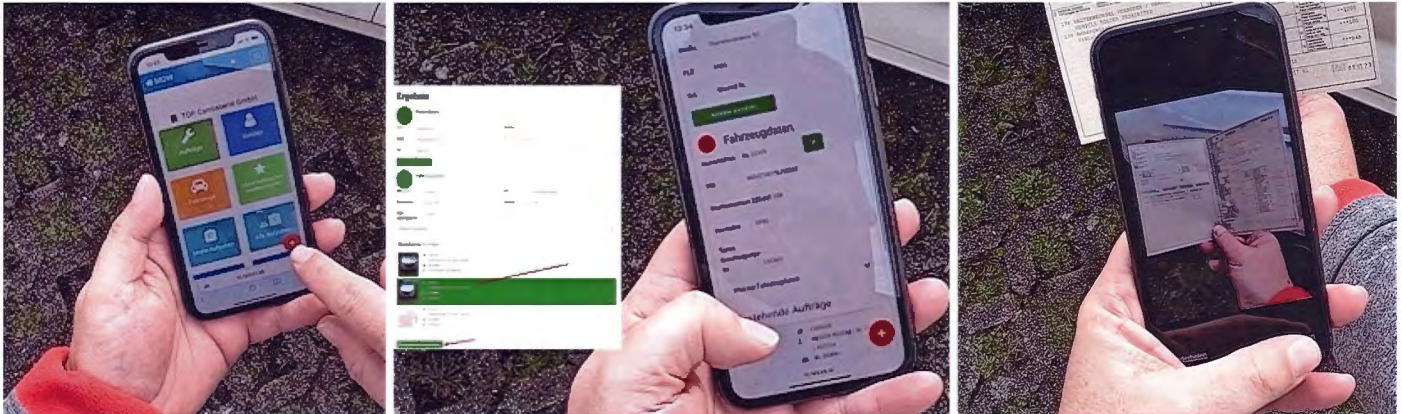
Weshalb die eigene Erfahrung beim
Verkauf von Elektroautos wichtig ist

44 - 56

Digitalisierung für Effizienz und Qualität

Mehr Zeit, weniger Papier

Die Digitalisierung, die auch im Occasionsgeschäft für Unterstützung und Erleichterung ist, ist Reto Dellenbach, Projektleiter bei GCS Schweiz AG, überzeugt. **Andy Maschek**



Der Fahrzeugausweisscanner – eine wertvolle digitale Unterstützung. Foto: GCS Schweiz

Die Basis bildet das digitale Office, das auch im Autogewerbe die Kalkulation, die Kundenverwaltung oder auch die Rechnungsschreibung automatisiert und vereinfacht. Auch das Auftragsmanagement und der Terminkalender sorgen für weniger Aufwand – von der Terminierung über die Annahme bis hin zur Kommunikation. Alle notwendigen Formulare sind in digitaler Form vorhanden. Der «Papierkrieg» gehört der Vergangenheit an.

Zeitlich wertvoll und entlastend ist auch der Fahrzeugausweisscanner. «Die Garagistin oder der Garagist fotografiert einfach den Fahrzeugausweis, und unsere auf Künstliche Intelligenz gestützte Erkennung ermittelt die Adresse und das Fahrzeug. Dann vergleichen wir das Ergebnis mit den Stammdaten im DMS und suchen Treffer in den Bereichen Adressen, Fahrzeuge und Aufträge. Das Ergebnis erscheint in Sekundenschnelle auf dem Handy, Tablet oder PC, woraufhin der Entscheid über das weitere Vorgehen erfolgen kann. Das spart Zeit und erhöht die Stammdatenqualität», sagt Reto Dellenbach.

Modularer Aufbau

Die digitalen Tools, die bei der täglichen Arbeit den Aufwand mindern, sind modular aufgebaut und lassen sich auf die eigenen Bedürfnisse zuschneiden. Automatisierte Kommunikation via SMS/E-Mail? Serienbriefe? Verwaltung von Dokumenten oder externer Daten? Lagerverwaltung? Ressourcenplanung und Mitarbeiterverwaltung inklusive Ferienübersicht? Oder betriebswirtschaftliche Aspekte wie Produktivität und Effektivität oder Kennzahlen fürs Controlling? Alles machbar! Die Kundschaft gibt mit ihren Bedürfnissen den Umfang der digitalen Tätigkeiten vor.

Viele Arbeitsschritte werden automatisiert – dies mit dem wertvollen Effekt, dass mehr Zeit gewinnbringend eingesetzt werden kann, beispielsweise für die Betreuung und Pflege der Kunden, die Beobachtung des Marktes und die Entwicklung des Geschäftes. Oder wie Reto Dellenbach sagt: «Die Digitalisierung und die Automatisierung senken den Aufwand und damit auch die Kosten und steigern gleichzeitig die Qualität. Die Integration von Künstlicher Intelligenz eröffnet eine neue Dimension der Effizienz und Qualität.» Den Mitarbeitenden werde so Zeit geschenkt, die sie für Arbeiten nutzen können, bei denen menschliche Qualitäten gefragt sind. ●

Weitere Infos unter: gcsag.ch

<p>CORTELLINI & MARCHAND AG</p>	<p>061 312 40 40 Rheinfelderstrass 6, 4127 Birsfelden</p>
<p>Der umfassendste Auto-Steuergeräte-Reparatur- Service von Cortellini & Marchand AG.</p>	<p>Sie suchen, wir finden – Ihr Suchservice für Auto-Occasionsteile</p>
<p>www.auto-steuergeraete.ch</p>	<p>www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch</p>

Neu: FGS, der Anhänger mit Liftachse und 100%-Achsausgleich

Nutzlast bis 2,9 t

Autotransport-Anhänger und Aufbauten
Besuchen Sie unsere Ausstellung oder verlangen Sie eine Vorführung.
Auch in Kommunalausführung lieferbar.

T&W Technik
Dammstrasse 16, 8112 Otelfingen
Tel. 044 844 29 62
www.fgs-fahrzeuge.ch

TITELTHEMA

Waschen & Reinigen

Die neusten Waschstrassen
und Portalanlagen im
Überblick

NEWS

REP-TALK

Die erste Sendung ist online

CRS-TEC

Neue Partnerschaft

WIRTSCHAFT

Planen & Bauen

Lager für Reifen und Räder

Garagensoftware

Helfer für die Administration

CARROSSERIE

Mercedes-Benz

Nachhaltig lackieren

TECHNIK

Fachwissen

Lidarsensoren: Hin und zu-
rück mit Lichtgeschwindigkeit

Innovative Laserprozesse

Batteriefertigung im Wandel

McLaren ART Carbon

Noch leichtere Kohlefasern

RIWAX[®]
time to shine

Bestellen Sie direkt per E-Mail
Commandez directement par e-mail



VORBESTELLUNGSAKTION Winterscheibenreiniger Konzentrat

ACTION DE PRÉCOMMANDES Nettoyeur de vitres d'hiver concentré

ANTIFROST LEMON ↻ 20 lt | CHF 98.80 ↻ 200 lt | CHF 833.45
VITROCLEAN ECO+ ↻ 20 lt | CHF 93.70 ↻ 200 lt | CHF 760.65

- 5x 20 lt = 1x 5 lt Glasklar oder 1x Papier **GRATIS**
5x 20 lt = 1x 5 lt Glasklar ou 1x papier **GRATUIT**
- 10x 20 lt oder 1x 200 lt = 2x 5 lt Glasklar oder 2x Papier **GRATIS**
10x 20 lt ou 1x 200 lt = 2x 5 lt Glasklar ou 2x papier **GRATUITS**

Dauer: 01.04. – 30.06.2025. Auslieferung sofort oder Vorbestellung ab 01.09.2025 (Juli / August – nicht gültig).

Preise inkl. VOC / exkl. MwSt und Frachtkosten.

Durée: 01.04. – 30.06.2025. Livraison immédiate ou précommande à partir du 01.09.2025 (juillet / août – non valable).

Prix incl. COV / hors TVA et frais de transport.

RIWAX-Chemie AG | Tannholzstrasse 3 | CH-3052 Zollikofen | www.riwax.com



Mit freundlicher Unterstützung von:

RIWAX[®]
time to shine





Digitale Werkstatt



Digital Office Terminierung, Annahme, Überwachung SMS, E-Mail, Foto, Ausweisscanner, Kunden & Fahrzeugverwaltung KV, Auftrag, Rechnung, SB-RE Audatex, SilverDAT, GT-Motive, Eurotax Derendinger, H-Base, ESA, Bosch Microcat, Partslink24 uvm.	Digitaler Mitarbeiter	Digital Ressourcenplanung	Digital Plattform cardata booking data gateway	
	Emil Frey InsidePro Ersatzteil	Ersatz-/ Mietwagenplanung Mitarbeiterplanung Kapazitätsplaner		DRA Digitale Reparatur-Akte
Zeit- & Betriebsdatenerfassung			Schadensteurer	
Finance - Lohn - Chefzahlen - Kennzahlen - Controlling			Flottenmanager	
Prozess - Datenautomatisierung - DVA - KI			Versicherungen	
Garagen - Carrosserie - NFZ - Womo - Industrie / K&L - Service & Mechanik			Kundenportal	

«Digitale Werkstatt»: die papierlose Schaltzentrale.

Digital einfach, einfach digital: «Digitale Werkstatt» von GCS

Komplexere Technik und anspruchsvollere Kunden: Es wird für die Betriebe immer schwieriger, den Überblick zu behalten – die «Digitale Werkstatt» von GCS hilft dabei. Gastartikel von Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG

Rabatte, Zu- und Abschläge, spezielle Rechnungsinformationen – die Anforderungen werden immer vielfältiger. Ob Versicherungen, Flottenmanager oder andere Geschäftskunden: Ihre Kreativität kennt kaum Grenzen und stellt Reparaturbetriebe vor zunehmend komplexe administrative Herausforderungen. Mit der «Digitalen Werkstatt» bleiben Garagisten dennoch entspannt. Kundenwünsche können direkt beim Kundenprofil hinterlegt werden – die Software berücksichtigt alle Besonderheiten automatisch bis hin zum fertigen kundenspezifischen Rechnungsdruck.

Den Auftrag immer im Griff

Mit dem neuen Modul «Auftragsmanager» behält man die Termine jederzeit im Blick. Dank individuell anpassbarer Kontrollansichten ist auf einen Blick ersichtlich:

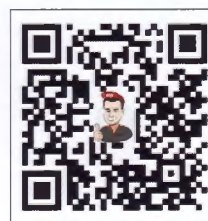
- Welche Kunden kontaktiert werden müssen
- Welche Fahrzeuge heute in die Werkstatt kommen
- Welche Aufträge sich aktuell im Reparaturprozess befinden
- Welche Aufträge heute fertiggestellt werden müssen
- Welche Fahrzeuge abholbereit sind
- Oder eine ganz individuelle Ansicht

Und das Beste: Für die Mitarbeitenden entsteht dabei kein zusätzlicher Aufwand – der Auftragsmanager sorgt für Überblick und Effizienz im laufenden Betrieb.

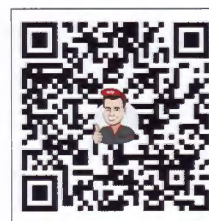
Versicherer wie AXA oder auch Auto-i setzen inzwischen eigene Foto-Apps ein, um die Qualität der Bilddokumentation zu verbessern – und passen dabei auch ihre Anforderungen an die Bildübermittlung an. Die einen verlangen sieben

Fotos, die anderen neun – jeweils in definierter Reihenfolge und mit klarer Beschriftung. Damit die Betriebe nicht mehrere Apps parallel nutzen müssen, hat GCS eine bewährte Lösung, welche die korrekte Beschriftung und Zuordnung der Bilder übernimmt. Im neu entwickelten Media Manager sieht man alle erstellten Fotos auf einen Blick – automatisch richtig zugeordnet und beschriftet. Die Übermittlung an den jeweiligen Versicherer oder Schadensvermittler erfolgt direkt und fehlerfrei. Mit den Lösungen von GCS ist der Garagist immer einen Schritt voraus – digital, effizient und partnerschaftlich. GCS versteht die Branche und liefert Lösungen mit Power.

www.digitale-werkstatt.gcsag.ch



Informationen zur
«Digitalen Werkstatt».



Informationen zum
Media Manager.



Mit dem Auftragsmanager und den individuellen Kontrollboards alle Termine im Griff.



Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG.

AUTO

3 | Oktober 2025

Das Fachmagazin für
die Schweizer Automobilbranche

& Carrosserie

SCHWERPUNKT

Digitalisierung & Software

Digitale Prozesse, smarte Softwarelösungen und KI-gestützte Systeme revolutionieren die Carrosseriebranche zusehends, indem sie Abläufe beschleunigen, Ressourcen schonen sowie Qualität, Effizienz und Profit steigern.

FIRMENPORTRAIT

Kiri Carrosserie

In Fürstenaubruck (GR) hat sich Philip Kyriakidis nach 30 Jahren von seinem Carrosseriebetrieb verabschiedet. Zwei junge Fachkräfte übernehmen – mit Herzblut und starken Partnern im Rücken, wie etwa Axalta – André Koch.

CARROSSERIE SUISSE

«SwissSkills» 2025

Schweissen, Spritzen, Lackieren: Vom 17. bis 21. September 2025 verwandelte sich Bern in die Werkstatt der Nation. Und mittendrin begeisterten der Berufsverband Carrosserie Suisse und die 33 jungen Talente, die zu den Berufsmeisterschaften antraten.



RIWAX®

time to shine

Bestellen Sie direkt
per E-Mail



Perfektion für jede Oberfläche



STAR WAX und STAR WAX BLACK



Mit freundlicher Unterstützung von:

RIWAX®

time to shine

RIWAX-Chemie AG | Tannholzstrasse 3 | CH-3052 Zollikofen | www.riwax.com



Digital einfach, einfach digital – Werkstattplanung neu gedacht

Planung bedeutet, unterschiedliche Perspektiven in einem Prozess zu vereinen: wirtschaftliche, organisatorische, materielle und personelle. Mit dem Ressourcenmanager (RMA) der GCS Schweiz AG bieten wir eine digitale Lösung, die Werkstätten dabei unterstützt, Termine effizient zu vergeben und zuverlässig einzuhalten.

Text: Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG

Digitale Ressourcenplanung – Effizienz durch intelligente Vernetzung

Unsere Lösung umfasst fünf spezialisierte Module zur Werkstattplanung:

- Kontrollansichten
- Betriebliche Auslastung
- Mitarbeiterplanung
- Arbeitsprozessansicht
- Mietwagenplanung

Alle relevanten Daten stammen direkt aus dem Digital-Office und der Auftragsverwaltung

– es sind keine zusätzlichen Eingaben erforderlich. Die Ressourcenplanung nutzt bestehende Informationen und wandelt sie in eine präzise, dynamische Planung um.

Vier Perspektiven, ein Ziel: optimale Werkstattprozesse

1. Wirtschaftliche Perspektive (Betriebsleitung)

Als Betriebsleiter oder Inhaber steht die maximale Auslastung im Fokus: möglichst viele Aufträge in möglichst kurzer Zeit effizient abwickeln.



Mike hat fast immer eine Lösung.



2. Organisatorische Perspektive (Kundendienst)

Der Kundendienst bringt Kundenwünsche, Ersatzteilverfügbarkeit, Mietwagen und Werkstattkapazitäten in Einklang. Dabei berücksichtigt er auch vorbereitende Arbeiten, Trocknungs- und Reinigungszeiten sowie spezielle Anforderungen wie Spurmessgeräte oder Fachkompetenzen einzelner Mitarbeitender.

3. Mitarbeiterperspektive (Werkstattteam)

Werkstattmitarbeitende wünschen sich einen reibungslosen Ablauf ohne unnötige Unterbrechungen – kontinuierlich und effizient.

4. Kundenperspektive

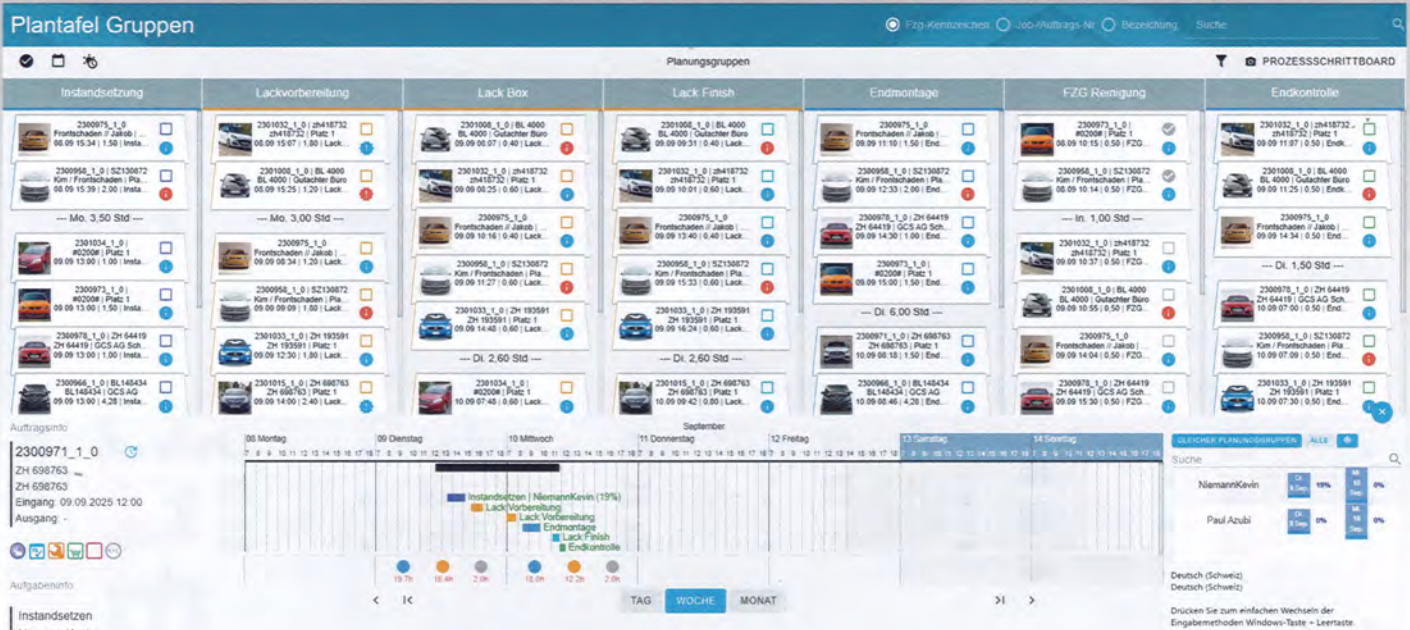
Kundinnen und Kunden erwarten eine fachgerechte Reparatur und absolute Termintreue.



Digitale Werkstatt: die modulare Gesamtlösung aus einer Hand.

Ressourcenmanager						20. Juli bis 06. Mai		DE		DEMO ERFOLG	
Kalender							Sep. - Mai 26				
Mo 08 Sep.	Di 09 Sep.	Mi 10 Sep.	Do 11 Sep.	Fr 12 Sep.	Wöchentliche Zusammenfassung						
Planungsgruppen	Planungsgruppen	Planungsgruppen	Planungsgruppen	Planungsgruppen	All 99 h (69 h 167 h 16)						
1 Carrosserie TOP Carrosserie GmbH 3h 13h	1 Carrosserie TOP Carrosserie GmbH 16h 2h	1 Carrosserie TOP Carrosserie GmbH 17h 1h	1 Carrosserie TOP Carrosserie GmbH 8h 8h	1 Carrosserie TOP Carrosserie GmbH 6h 11h	1 Carrosserie TOP Carrosserie GmbH 52h 26h 80h 28						
2 Lackierung TOP Carrosserie GmbH 4h 4h	2 Lackierung TOP Carrosserie GmbH 14h 6h	2 Lackierung TOP Carrosserie GmbH 12h 4h	2 Lackierung TOP Carrosserie GmbH 4h 4h	2 Lackierung TOP Carrosserie GmbH 2h 7h	2 Lackierung TOP Carrosserie GmbH 36h 5h 41h 20						
Mechanik TOP Carrosserie GmbH 0h 8h	Mechanik TOP Carrosserie GmbH 1h 7h	Mechanik TOP Carrosserie GmbH 4h 4h	Mechanik TOP Carrosserie GmbH 0h 8h	Mechanik TOP Carrosserie GmbH 0h 8h	Mechanik TOP Carrosserie GmbH 5h 35h 40h 3						
Reinigung TOP Carrosserie GmbH 0h 11h	Reinigung TOP Carrosserie GmbH 2h 1h	Reinigung TOP Carrosserie GmbH 2h 1h	Reinigung TOP Carrosserie GmbH 1h 0h	Reinigung TOP Carrosserie GmbH 1h 0h	Reinigung TOP Carrosserie GmbH 6h 0h 6h 12						
Jobs Eingang	Jobs Eingang	Jobs Eingang	Jobs Eingang	Jobs Eingang							
Jobs Arbeitsbeginn gepl.	Jobs Arbeitsbeginn gepl.	Jobs Arbeitsbeginn gepl.	Jobs Arbeitsbeginn gepl.	Jobs Arbeitsbeginn gepl.							
Jobs Ausgang	Jobs Ausgang	Jobs Ausgang	Jobs Ausgang	Jobs Ausgang							
Geplante Aufgaben	Geplante Aufgaben	Geplante Aufgaben	Geplante Aufgaben	Geplante Aufgaben							

Ressourcenmanager Kapazitätsplanung



Plantafel Gruppen

Die Lösung: digitale Ressourcenplanung von GCS

Eine moderne Werkstattplanung muss all diese Perspektiven berücksichtigen. Ohne geeignete Software ist das kaum umsetzbar. Unsere digitale Lösung integriert sämtliche Faktoren und erstellt automatisierte Terminvorschläge, plant Arbeitsschritte und passt sich laufend den aktuellen Gegebenheiten an.

Sonderfälle? Kein Problem

Die Realität ist komplex: Pauschalreparaturen (z. B. Felgen, Frontscheiben), mehrfache Fahrzeugdurchläufe, verzögerte Ersatzteillieferungen oder MFK-Vorbereitungen – all das lässt sich mit unserem Ressourcenplaner abbilden.

Auch mehrstufige Prozesse mit mehreren Terminen und einer zusammengefassten Rechnung sind problemlos integrierbar.

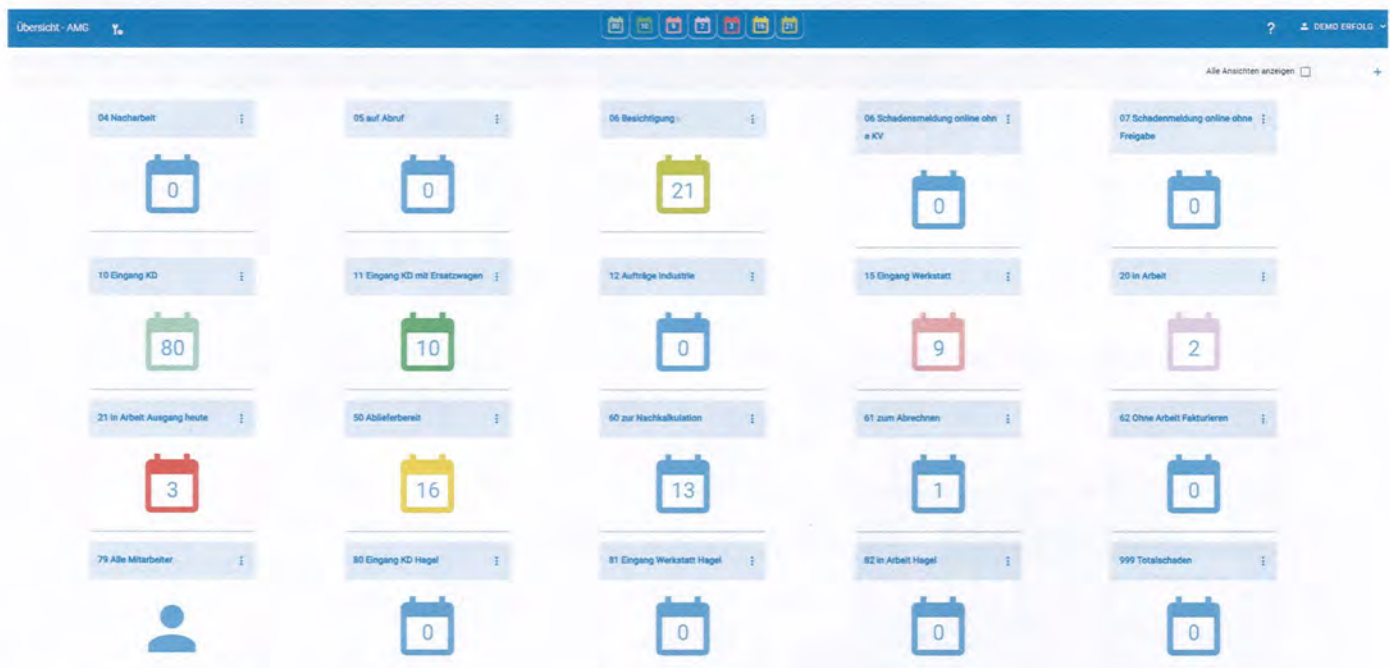
Mehr als Software – Branchenkompetenz inklusive

Mit jahrzehntelanger Erfahrung in der Branche bieten wir nicht nur die passende Software, sondern auch das Know-how zur erfolgreichen Implementierung. Die Einführung einer digitalen Ressourcenplanung deckt oft organisatorische Engpässe auf – wir helfen, diese zu erkennen, und tragen zur Lösung bei.

Weitere Infos unter: www.digitale-werkstatt.gcsaq.ch



Zur Website <https://digitale-werkstatt.gcsaq.ch>



AMG Auftragskontrollansicht



Digitale Werkstatt



Digital Office

Terminierung, Annahme, Überwachung
SMS, E-Mail, Foto, Ausweisscanner,
Kunden & Fahrzeugverwaltung
KV, Auftrag, Rechnung, SB-RE
Audatex, SilverDAT, GT-Motive, Eurotax
Derendinger, H-Base, ESA, Bosch
Microcat, Partslink24 uvm.

Digitaler Mitarbeiter

Emil Frey
InsidePro
Ersatzteil

Digital Ressourcenplanung

Ersatz-/ Mietwagenplanung

Mitarbeiterplanung

Kapazitätsplaner

Zeit- & Betriebsdatenerfassung

Finance - Lohn - Chefzahlen - Kennzahlen - Controlling

Gesetzliches digitales Beleg-Archiv (Dokumentenmanagement)

Prozess - Datenautomatisierung - DVA - KI

DRA Digitale Reparatur Akte

carrepnet.ch / cardata / data gateway / booking

Schadensteurer

Flottenmanager

Versicherungen

Ersatzteilbestellung

Kundenportal

Garagen - Carrosserie - NFZ - Womo - Industrie / K&L - Service & Mechanik

Eine Software für den gesamten Betrieb

einfach, effizient, alles im Blick

digitale-werkstatt.gcsag.ch



Lösungen für die Branche mit Power auf Dauer!

Digital einfach - einfach digital



Fokus Business

Geschäftsmodelle, Dienstleistungen und Konjunkturausblick von BAK Economics

20-43



Fokus Nutzfahrzeuge

Wie Ihr Betrieb vom Transport.ch-Besuch,
neuen Produkten und Services profitiert

8-18

Handel & Aftersales

Ein Rallye-Weltmeister über seinen Garagisten,
Neues von der Logistik und Autonomem Fahren

56-63

Kennzahlen-Dashboard für Carrosserie- und Garagenbetriebe

«Die Zahlen sprechen für sich»

Mit dem Kennzahlen-Dashboard bringt die GCS Schweiz AG Transparenz in die Betriebsführung von Carrosserie- und Garagenbetrieben. CEO Reto Dellenbach erklärt, wie das Modul aus der Software «Digitale Werkstatt» des IT-Lösungspartners funktioniert und weshalb es Betrieben hilft, rentabler zu arbeiten. **Illir Pinto**

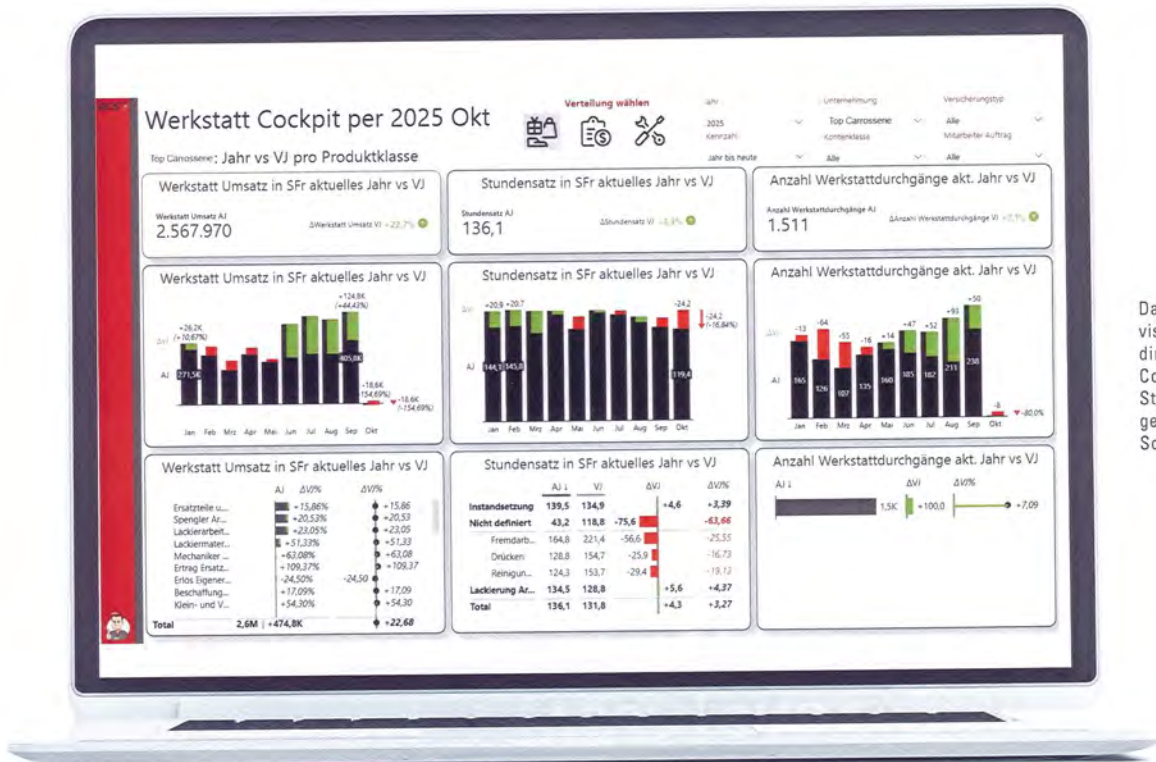


Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG. Foto: GCS

Herr Dellenbach, welche Herausforderungen adressiert das Kennzahlen-Dashboard?

Reto Dellenbach, GCS Schweiz AG: Viele Carrosserie- und Garagenbetriebe haben kaum Zugriff auf aussagekräftige Kennzahlen. Erhoben werden diese nur bei Markenbetrieben mit Herstelleranbindung, nicht aber bei freien Werkstätten. Genau hier setzt unser Kennzahlen-Dashboard an. Flottenmanager, Versicherungen und Leasinggesellschaften verlangen zunehmend Leistungs- und Kostenanalysen. Wer seine Zahlen nicht kennt, verliert in Verhandlungen

gen schnell den Überblick und arbeitet oft nicht mehr kostendeckend. Unser System schafft Transparenz und zeigt die betriebliche Realität. Alle Daten stammen direkt aus dem DMS und werden täglich aktualisiert. So sieht der Betrieb seine wichtigsten Kennzahlen im Vergleich zum Vormonat und zum gleichen Monat des Vorjahres. Das Dashboard entstand in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Es ist das Ergebnis von zwei Jahren Entwicklungsarbeit mit der Praxis.



Das Kennzahlen-Dashboard von GCS visualisiert tagesaktuelle Betriebsdaten direkt aus dem DMS. Im «Werkstatt-Cockpit» lassen sich etwa Umsatz, Stundenansatz und Werkstattdurchgänge im Vergleich zum Vorjahr analysieren. Screenshot: GCS

Welche Kennzahlen liefert das System konkret?

Die Basis bilden sämtliche im DMS erfassten kaufmännischen Belege wie Rechnungen, Gutschriften oder Stornos. Diese Daten werden mit weiteren betrieblichen Werten verknüpft und ergeben Kennzahlen etwa zur durchschnittlichen Reparaturdauer, zum erwirtschafteten Stundenlohn oder zur Reparaturhöhe pro Auftrag, getrennt nach Arbeiten mit und ohne Ersatzteile. Die Zahlen sind nicht manuell veränderbar, was sie besonders verlässlich macht. Wer sich einen Überblick verschaffen will, kann eine Demo oder Beratung bei GCS nutzen, um die Kennzahlen im Detail kennenzulernen.

Wie funktioniert der Vergleich mit anderen Betrieben?

Das System ermöglicht anonymisierte Quotenvergleiche. Dazu werden Daten wie Personal-, Waren- und Energieaufwand, Lackmaterialkosten oder Zeiterfassungsdaten anonymisiert übermittelt und in betriebswirtschaftliche Relationen gesetzt. Daraus entstehen aussagekräftige Quoten, etwa zur Energieeffizienz. Ein aktuelles Beispiel ist die CO₂-Quote: Sie zeigt, wie viel Energie ein Betrieb für seine verrechneten Arbeitsstunden benötigt – die wohl präziseste Kennzahl im Markt. So können Betriebe voneinander lernen, ohne Umsätze oder Löhne offenzulegen.

Welche Auswertungen sind auf verschiedenen Ebenen möglich?

Sämtliche Kennzahlen lassen sich filtern, auf Betriebsebene, aber auch nach Kunden, Versicherungen, Flotten oder Schadensteuerern. So erkennt der Betrieb, mit welchen Partnern er tatsächlich Gewinn erzielt. Auch die CO₂-Quote lässt sich pro Kunde oder Versicherer anzeigen, was in Verhandlungen und Jahresgesprächen wertvolle Argumente liefert.

Wie werden Abweichungen sichtbar gemacht?

Das Dashboard gibt keine Warnhinweise aus, sondern zeigt die aktuelle Lage und den Vergleich zum Vorjahr. Dadurch wird schnell ersichtlich, ob ein Betrieb über oder unter seinem Zielwert liegt. Die Zahlen sprechen für sich.

Wie läuft die Einführung ab?

Nach der Entscheidung für das Dashboard wird ein Installationstermin vereinbart. Innerhalb einer Stunde ist das System einsatzbereit, und der Betrieb sieht sofort seine Zahlen – auch rückwirkend bis zum ersten Geschäftsjahr mit dem GCS-DMS. Dabei zeigt sich oft, dass die Datenerfassung in der Vergangenheit ungenau war. Wir begleiten die Betriebe bei der Verbesserung der Datenqualität. Wichtig ist, dass Arbeitszeiten und Materialien korrekt erfasst werden, insbesondere bei Pauschalreparaturen. Nur so entstehen verlässliche Kennzahlen. Da alle Daten direkt aus dem DMS stammen, sind sie deutlich präziser als bei Systemen, die auf nachträglich importierten Listen beruhen.

Wie geht es weiter?

Wir erweitern das Dashboard laufend. Anfang November kommen drei neue Bereiche hinzu: eine separate Auswertung des Scheibengeschäfts, eine Analyse des Felgenreparaturgeschäfts sowie eine individuelle Übersicht pro Kunde oder Versicherung als Grundlage für Jahresgespräche und Verhandlungen. Unser Ziel bleibt, den Betrieben jederzeit die relevanten Zahlen zu liefern, die sie für fundierte Entscheidungen brauchen. ●

Mehr erfahren

Weitere Informationen zum Kennzahlen-Dashboard und zu weiteren digitalen Lösungen für Carrosserie- und Garagenbetriebe finden sich auf der Website der GCS Schweiz AG



Zur GCS-Website



Tanken Sie auf und sammeln Sie Punkte!



Mit der AGROLA energy card tanken Sie an über 400 Tankstellen.

Sie zahlen keine Jahresgebühr und erhalten eine detaillierte, MwSt.-konforme Monatsrechnung, die gerade bei Fahrzeugflotten die Administration stark vereinfacht. Zudem sammeln Sie Punkte mit jedem getankten Liter und profitieren so von attraktiven Angeboten im energy club™.

agrola.ch/energycard

AUTO

4 | Dezember 2025

Das Fachmagazin für
die Schweizer Automobilbranche

& Carrosserie

SCHWERPUNKTE

Aus- und Weiterbildung

Die Suche nach Profis ist in der Carrosseriebranche oftmals nicht leicht. Wird schliesslich ein Könnler gefunden, soll er dem Betrieb treu bleiben. Für eine starke Bindung braucht es fortlaufende Entwicklung, zu der auch gezielte Trainings zählen. Die Lackhersteller bieten dafür den Carrosserie- und Lackierbetrieben Unterstützung.

Felgenreparatur

Zerkratzte Felgen müssen heute nicht mehr gleich ersetzt werden. Oft lässt sich der Schaden fachgerecht beheben – schnell, sicher und kostengünstig. Moderne Reparaturmethoden zeigen, dass Aufbereiten in vielen Fällen die nachhaltigere Wahl ist.

CARROSSERIE SUISSE

Jugend-Marketing

Ein frisch lackierter Sportwagen zieht alle Blicke auf sich – doch die Berufe dahinter bleiben oft im Verborgenen. Carrosserie Suisse macht sie nun sichtbar und hörbar und beschreitet dafür neue Wege im Marketing.



Mit freundlicher Unterstützung von:

RIWAX[®]
time to shine



DANKE für Ihre Treue!



Wir danken Ihnen für Ihr geschätztes Vertrauen und die partnerschaftliche Zusammenarbeit in diesem Jahr.

Ihnen, Ihren Familien und Mitarbeitenden wünschen wir besinnliche Festtage und ein erfolgreiches, neues Jahr!

Wir freuen uns, auch im Jahr 2026 Ihr verlässlicher Lack-Partner zu sein!



Repanet Suisse

Powered by Axalta

www.repanetsuisse.ch

Digital einfach – einfach digital

In Carrosserien und Werkstätten werden administrative Prozesse immer komplexer. Künstliche Intelligenz (KI) gilt als Wundermittel, doch echte Effizienz entsteht nur, wenn Abläufe wirklich verstanden und konsequent sauber umgesetzt werden.

Text: Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG

Mit der wachsenden Kreativität und den technischen Möglichkeiten steigen auch die Anforderungen an Betriebe. Früher war der Kunde zufrieden, wenn das Fahrzeug fachgerecht und zügig repariert wurde und die Rechnung mit dem Kostenvoranschlag übereinstimmte. Heute müssen zusätzlich die Ansprüche von Versicherern, Schadensteuern, Leasinggesellschaften und Herstellern erfüllt werden. Die Frage drängt sich auf: Was ist wichtiger – die perfekte Administration oder die fachgerechte Reparatur?

Das richtige «Medikament»

Bei GCS sind wir überzeugt, dass es keine einzelne Lösung für diese steigende Komplexität gibt. Entscheidend ist das Verständnis für die betrieblichen Abläufe – und ebenso

für die digitalen Prozesse der Auftraggeber. Mit über 25 Jahren Erfahrung in beiden Welten fördern wir den Dialog und schaffen gegenseitiges Verständnis. Daraus entstehen standardisierte, digital umsetzbare Prozesse, die den administrativen Aufwand deutlich reduzieren.

KI als Helfer – nicht als Heiler

Wie in der Werkstatt gilt auch in der Administration: Nur sauberes Arbeiten führt zu guten Ergebnissen. Wenn Daten von Anfang an korrekt und vollständig erfasst werden, können digitale Systeme – inklusive KI – optimal unterstützen. Fehlerhafte oder unvollständige Informationen hingegen machen jede Automatisierung komplexer. KI kann nur so gut sein wie die Daten, auf denen sie basiert. Deshalb



Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG.

bleibt der Mensch unverzichtbar: Er sorgt für Präzision, Konstanz und Qualität.

Ein Ansprechpartner für alles

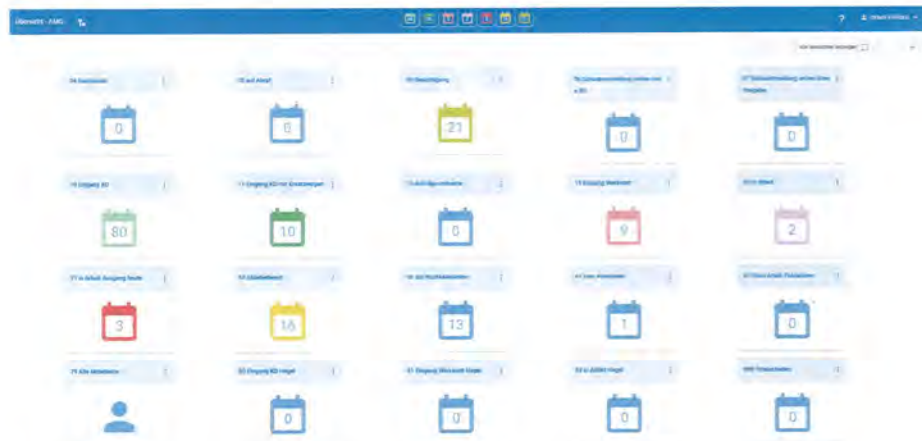
Wir bei GCS sehen unsere Aufgabe darin, Betriebe ganzheitlich zu begleiten – von der Administration bis zu den Werkstattabläufen. Als zentraler Ansprechpartner nehmen wir unseren Kunden wie auch den beauftragenden Firmen Komplexität ab und greifen unterstützend ein, wenn es irgendwo hakt. Unser Ziel ist es, Betriebswirtschaft, Organisation, Werkstattprozesse sowie Kunden- und Auftraggeberbedürfnisse in einer integrierten Lösung zusammenzuführen.

Auch im Jahr 2026 werden wir mit vollem Engagement daran arbeiten, die administrativen Lasten zu verringern – damit Sie sich auf das konzentrieren können, was Freude macht: die Reparatur und den Kundenkontakt.

Wir danken allen, die uns 2025 ihr Vertrauen geschenkt haben, und wünschen Ihnen eine besinnliche Weihnachtszeit, viel Erfolg und Gesundheit im neuen Jahr.



Die GCS-Lösung wächst mit dem Betrieb und den Anforderungen.



Mit dem Auftragskontrollboard alles im Blick.

www.gcsag.ch

Hier geht's zur Lösung.





Digitale Werkstatt



Digital Office

Terminierung, Annahme, Überwachung
SMS, E-Mail, Foto, Ausweisscanner,
Kunden & Fahrzeugverwaltung
KV, Auftrag, Rechnung, SB-RE
Audatex, SilverDAT, GT-Motive, Eurotax
Derendinger, H-Base, ESA, Bosch
Microcat, Partslink24 uvm.

Digitaler Mitarbeiter

Emil Frey
InsidePro
Ersatzteil

Digital Ressourcenplanung

Ersatz-/ Mietwagenplanung

Mitarbeiterplanung

Kapazitätsplaner

Zeit- & Betriebsdatenerfassung

Finance - Lohn - Chefszahlen - Kennzahlen - Controlling

Gesetzliches digitales Beleg-Archiv (Dokumentenmanagement)

Prozess - Datenautomatisierung - DVA - KI

DRA Digitale Reparatur Akte

carrepnet.ch / cardata / data gateway / booking

Schadensteurer | Flottenmanager | Versicherungen | Ersatzteilbestellung | Kundenportal

Garagen - Carrosserie - NFZ - Womo - Industrie / K&L - Service & Mechanik

Eine Software für den gesamten Betrieb

einfach, effizient, alles im Blick

digitale-werkstatt.gcsag.ch



Lösungen für die Branche mit Power auf Dauer!

Digital einfach - einfach digital

AUTO

4 | Dezember 2025

Das Fachmagazin für
die Schweizer Automobilbranche

& Carrosserie

SCHWERPUNKTE

Aus- und Weiterbildung

Die Suche nach Profis ist in der Carrosseriebranche oftmals nicht leicht. Wird schliesslich ein Könnler gefunden, soll er dem Betrieb treu bleiben. Für eine starke Bindung braucht es fortlaufende Entwicklung, zu der auch gezielte Trainings zählen. Die Lackhersteller bieten dafür den Carrosserie- und Lackierbetrieben Unterstützung.

Felgenreparatur

Zerkratzte Felgen müssen heute nicht mehr gleich ersetzt werden. Oft lässt sich der Schaden fachgerecht beheben – schnell, sicher und kostengünstig. Moderne Reparaturmethoden zeigen, dass Aufbereiten in vielen Fällen die nachhaltigere Wahl ist.

CARROSSERIE SUISSE

Jugend-Marketing

Ein frisch lackierter Sportwagen zieht alle Blicke auf sich – doch die Berufe dahinter bleiben oft im Verborgenen. Carrosserie Suisse macht sie nun sichtbar und hörbar und beschreitet dafür neue Wege im Marketing.



Mit freundlicher Unterstützung von:

RIWAX[®]
time to shine



DANKE für Ihre Treue!



Wir danken Ihnen für Ihr geschätztes Vertrauen und die partnerschaftliche Zusammenarbeit in diesem Jahr.

Ihnen, Ihren Familien und Mitarbeitenden wünschen wir besinnliche Festtage und ein erfolgreiches, neues Jahr!

Wir freuen uns, auch im Jahr 2026 Ihr verlässlicher Lack-Partner zu sein!



Repanet Suisse

Powered by Axalta

www.repanetsuisse.ch

Digital einfach – einfach digital

In Carrosserien und Werkstätten werden administrative Prozesse immer komplexer. Künstliche Intelligenz (KI) gilt als Wundermittel, doch echte Effizienz entsteht nur, wenn Abläufe wirklich verstanden und konsequent sauber umgesetzt werden.

Text: Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG

Mit der wachsenden Kreativität und den technischen Möglichkeiten steigen auch die Anforderungen an Betriebe. Früher war der Kunde zufrieden, wenn das Fahrzeug fachgerecht und zügig repariert wurde und die Rechnung mit dem Kostenvoranschlag übereinstimmte. Heute müssen zusätzlich die Ansprüche von Versicherern, Schadensteuern, Leasinggesellschaften und Herstellern erfüllt werden. Die Frage drängt sich auf: Was ist wichtiger – die perfekte Administration oder die fachgerechte Reparatur?

Das richtige «Medikament»

Bei GCS sind wir überzeugt, dass es keine einzelne Lösung für diese steigende Komplexität gibt. Entscheidend ist das Verständnis für die betrieblichen Abläufe – und ebenso

für die digitalen Prozesse der Auftraggeber. Mit über 25 Jahren Erfahrung in beiden Welten fördern wir den Dialog und schaffen gegenseitiges Verständnis. Daraus entstehen standardisierte, digital umsetzbare Prozesse, die den administrativen Aufwand deutlich reduzieren.

KI als Helfer – nicht als Heiler

Wie in der Werkstatt gilt auch in der Administration: Nur sauberes Arbeiten führt zu guten Ergebnissen. Wenn Daten von Anfang an korrekt und vollständig erfasst werden, können digitale Systeme – inklusive KI – optimal unterstützen. Fehlerhafte oder unvollständige Informationen hingegen machen jede Automatisierung komplexer. KI kann nur so gut sein wie die Daten, auf denen sie basiert. Deshalb



Reto Dellenbach, CEO GCS Schweiz AG.

bleibt der Mensch unverzichtbar: Er sorgt für Präzision, Konstanz und Qualität.

Ein Ansprechpartner für alles

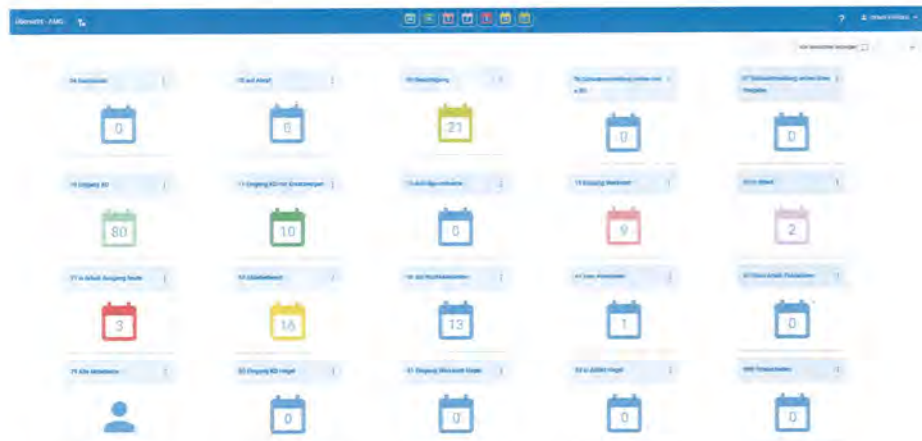
Wir bei GCS sehen unsere Aufgabe darin, Betriebe ganzheitlich zu begleiten – von der Administration bis zu den Werkstattabläufen. Als zentraler Ansprechpartner nehmen wir unseren Kunden wie auch den beauftragenden Firmen Komplexität ab und greifen unterstützend ein, wenn es irgendwo hakt. Unser Ziel ist es, Betriebswirtschaft, Organisation, Werkstattprozesse sowie Kunden- und Auftraggeberbedürfnisse in einer integrierten Lösung zusammenzuführen.

Auch im Jahr 2026 werden wir mit vollem Engagement daran arbeiten, die administrativen Lasten zu verringern – damit Sie sich auf das konzentrieren können, was Freude macht: die Reparatur und den Kundenkontakt.

Wir danken allen, die uns 2025 ihr Vertrauen geschenkt haben, und wünschen Ihnen eine besinnliche Weihnachtszeit, viel Erfolg und Gesundheit im neuen Jahr.



Die GCS-Lösung wächst mit dem Betrieb und den Anforderungen.



Mit dem Auftragskontrollboard alles im Blick.

www.gcsag.ch

Hier geht's zur Lösung.





Digitale Werkstatt



Digital Office

Terminierung, Annahme, Überwachung
SMS, E-Mail, Foto, Ausweisscanner,
Kunden & Fahrzeugverwaltung
KV, Auftrag, Rechnung, SB-RE
Audatex, SilverDAT, GT-Motive, Eurotax
Derendinger, H-Base, ESA, Bosch
Microcat, Partslink24 uvm.

Digitaler Mitarbeiter

Emil Frey
InsidePro
Ersatzteil

Digital Ressourcenplanung

Ersatz-/ Mietwagenplanung

Mitarbeiterplanung

Kapazitätsplaner

Zeit- & Betriebsdatenerfassung

Finance - Lohn - Chefszahlen - Kennzahlen - Controlling

Gesetzliches digitales Beleg-Archiv (Dokumentenmanagement)

Prozess - Datenautomatisierung - DVA - KI

DRA Digitale Reparatur Akte

carrepnet.ch / cardata / data gateway / booking

Schadensteurer | Flottenmanager | Versicherungen | Ersatzteilbestellung | Kundenportal

Garagen - Carrosserie - NFZ - Womo - Industrie / K&L - Service & Mechanik

Eine Software für den gesamten Betrieb

einfach, effizient, alles im Blick

digitale-werkstatt.gcsag.ch



Lösungen für die Branche mit Power auf Dauer!

Digital einfach - einfach digital