

hostettler autotechnik ag

auto
technik
days **2026**



Sichern Sie sich jetzt Ihr Ticket.
Assurez-vous votre billet d'entrée.

Tag der Schweizer Garagen 2026

Garagist Luca Jaquet:

«Gute Arbeit darf auch etwas kosten»

26-34



Fokus Service & Technik

Geschäftsideen und Dienste,
die Ihren Umsatz beflügeln

16-25

Handel & Aftersales

Von Branchenevents bis zum
Jahresausblick des FIGAS-Experten

44-55

Digitale Integration durch starke Partnerschaften

2026 ist kaum gestartet, doch die digitale Transformation in Garagen- und Carrosseriebetrieben gewinnt weiter an Fahrt. Dabei geht es längst nicht mehr nur um neue Software oder zusätzliche Schnittstellen. Gefragt sind ganzheitliche Lösungen, die Prozesse durchgängig digitalisieren und den Betriebsalltag nachhaltig erleichtern. Entscheidend dafür: belastbare Partnerschaften. **Reto Dellenbach CEO der GCS Schweiz AG**



Systemwechsel einfach gemacht dank GCS-Integrator

Ein weiterer Fokus liegt auf dem Systemwechsel. Da bestehende DMS-Strukturen oft über Jahre gewachsen sind, ermöglicht GCS die nahtlose Übernahme relevanter Daten aus den gängigsten Altsystemen. So wird der Umstieg vereinfacht und der laufende Betrieb nicht unnötig belastet.

Starke Partnerschaft für die Digitale Zukunft

Lösungen für den Markt.

Genau hier setzt die Strategie der GCS Schweiz AG an. Statt isolierter IT-Module verfolgt das Unternehmen einen Integrationsansatz, der Systeme tief miteinander verzahnt und so langfristige Investitionssicherheit schafft. Ziel ist es, Betriebe nicht nur heute effizienter zu machen, sondern sie auch für kommende Anforderungen zu rüsten.

Wir sind bereit für alle Toyota, Kia, Subaru und Suzuki Händler

Ein zentrales Element dieser Strategie ist die Partnerschaft mit Emil Frey Digital (EFD). Nachdem 2025 erste Kunden erfolgreich mit dem GCS-DMS sowie den EFD-Verkäuferarbeitsplatz InsidePro ausgestattet wurden, startet 2026 die zweite Rollout-Phase. Diese umfasst Händler der Marken Toyota, Kia, Subaru und Suzuki.

Konkrete Ergebnisse sind bereits sichtbar: Der EFD-Verkäuferarbeitsplatz InsidePro ist integriert, ebenso die vernetzte Ersatzteilbestellung und die Anbindung der Ersatzteil-Preisdateien. Damit entsteht eine durchgängige digitale Prozesskette – von der Beratung über den Auftrag bis hin zur Teilebewirtschaftung. Für die Händler bedeutet das: keine Medienbrüche, höhere Prozesssicherheit und mehr Effizienz im Tagesgeschäft.

Nicht zu vernachlässigen ist die Integrierte Ressourcenplanung, die jederzeit die Auslastung zeigt und die Koordination vereinfacht und die Auslastung erhöht.

Am Ende werden die gesammelten Betriebswirtschaftlichen Daten im Kennzahlen Board der Geschäftsleitung tagesaktuell dargestellt und Entscheidungen auf Basis von Daten und Fakten ist im Tagesgeschäft angekommen.



GCS Digital Werkstatt die komplette Lösung aus einer Hand.

Ein digitales Ökosystem für die Zukunft

Die GCS baut ihr einzigartiges digitales Ökosystem kontinuierlich weiter aus. 2026 wird ein Jahr der Integration und der Skalierung der in den letzten Jahren entwickelten Lösungen. Die Kunden sollen jetzt in der Breite die Innovationen nutzen können, die wir gemeinsam mit unseren Partnern und Kunden entwickelt haben. «Power auf Dauer» und «Mach alles so, dass der, der nach dir kommt, Freude hat» – das ist unser Antrieb, und wir werden alles daransetzen, es in der Praxis umzusetzen. •

Weitere Infos unter:
digitale-werkstatt.gcsag.ch

