

Gehri Carrosserie Spritzwerk AG

Aus Zwischenlösung wird Tochterfirma



Die Gehri Carrosserie Spritzwerk AG im zürcherischen Pfäffikon heute.
Gehri Carrosserie Spritzwerk AG à Pfäffikon, Zurich aujourd'hui.

José João Gonçalves gewann 2005 die Berufsweltmeisterschaft in Helsinki in der Kategorie Car Painting. 2016 übernahm er die Gehri Carrosserie Spritzwerk GmbH in Pfäffikon ZH, 2023 kam die Carrosserie Winiger AG in Frauenfeld dazu. Die Konsolidierung ist in vollem Gang.

Neun Jahre ist unser letzter Besuch im zürcherischen Pfäffikon her, als wir in der «Carrossier»-Ausgabe 3/2016 über die Geschäftsübernahme der Gehri Carrosserie Spritzwerk GmbH durch den gerade mal 31 Jahre jungen José João Gonçalves berichtet hatten. 2015 arbeitete Gonçalves, der an den WorldSkills 2005 in Helsinki Gold geholt hatte, im Vertrieb von Cromax und war nicht auf der Suche nach einer solchen Herausforderung. Doch der vor seiner Pensionierung stehende Hanspeter Gehri liess nicht locker, bis er Gonçalves am Haken hatte. «Mit meinem Background wusste ich, dass die technische Seite kein Problem werden würde, und Verkaufserfahrung brachte ich auch mit», so Gonçalves. «Trotzdem, Unternehmer zu sein ist eine andere Herausforderung. Ich war aber sicher, diese mit meinem gut gefüllten Rucksack und guten Partnern mit Bravour meistern zu können. Dazu gehörten natürlich Beharrlichkeit, Leidenschaft und Wille.»

Gemeinsamer Vorlauf

Als Bedingung verlangte Gonçalves, dass er mindestens zwei Monate vor der Übergabe bereits im Betrieb anfangen kann. «Ich durchlief alle Abteilungen und lernte, was wie gemacht wurde: in der Werkstatt, der Buchhaltung, selbst bei der Reinigung. Ich lernte die Kunden, Garagisten und Versicherungen kennen – einfach alles, was mit dem Betrieb zu tun hatte.» Die Übernahme eines laufenden Betriebs habe den Vorteil, dass man die Kunden behalten könne, allerdings ohne Gewähr: «Vor

Gehri Carrosserie Spritzwerk AG

Solution intérimaire devenue filiale

José João Gonçalves a remporté les Championnats du monde professionnels 2005 à Helsinki dans la catégorie Peinture automobile. En 2016, il a repris la Gehri Carrosserie Spritzwerk GmbH à Pfäffikon ZH et en 2023 la Carrosserie Winiger AG à Frauenfeld. La consolidation bat son plein.

Neuf ans se sont écoulés depuis notre dernière visite à Pfäffikon à Zurich, lorsque nous avions parlé dans le numéro 3/2016 de «Carrossier» du rachat de Gehri Carrossier Spritzwerk GmbH par José João Gonçalves, alors âgé de 31 ans seulement. En 2015, Gonçalves, qui a remporté l'or aux WorldSkills 2005 à Helsinki, travaillait dans la vente chez Cromax et ne recherchait pas un tel défi. Mais Hanspeter Gehri, qui était sur le point d'abandonner, n'a pas lâché jusqu'à ce qu'il accroche Gonçalves. «Avec mon expérience, je savais que l'aspect technique ne poserait pas de problème, et j'avais également de l'expérience en vente», explique Gonçalves. «Pourtant, être entrepreneur est un défi différent. Mais j'étais sûr qu'avec mon sac à dos bien rempli et de bons partenaires, j'arriverais à le maîtriser avec brio. Bien sûr, cela inclut de la persévérance, de la passion et de la volonté.»

Préliminaires communs

Comme condition, Gonçalves a exigé qu'il puisse commencer à travailler dans l'entreprise au moins deux mois avant la passation de pouvoir. «J'ai parcouru tous les départements et j'ai appris ce qui se faisait et comment: à l'atelier, en comptabilité, même en nettoyage. J'ai fait la connaissance des clients, des garagistes et des compagnies d'assurance – tout ce qui concernait l'entreprise.» Reprendre une entreprise en cours présente l'avantage de pouvoir conserver ses clients, mais sans aucune garantie: «Les garagistes surtout sont habitués au service de

allem die Garagisten sind den Service des alten Besitzers gewohnt. Doch nun galt es, Kommunikationswege zu ändern, meine eigene Denkweise im Betrieb betreffend Qualität usw. einzuführen und manchmal auch die Tarife zu ändern. Ich wurde aber gut empfangen, sowohl von den Mitarbeitenden wie auch den Kunden. Letztere haben unsere Qualität schnell geschätzt, die Seriosität erkannt und gemerkt, wo wir hinwollten.»

Wachstum und Optimierung

In den ersten drei Jahren verzeichnet das Unternehmen ein starkes Wachstum und platzt bald aus allen Nähten. «Wir mussten flächenmäßig optimieren und dafür die Betriebsabläufe überdenken.» Gonçalves verhandelt mit einem anderen Carrossier über eine Übernahme, die dann nicht zustande kommt. «Wir investierten in zwei neue Lackerkabinen, wechselten auf schnelltrocknende Klarlacke und trennten die Spenglerei von der Lackiererei. So musste ich vor einem Jahr, parallel zur Winiger-Übernahme, zum 70-Jahre-Jubiläum der Gehri AG und 75-Jahre-Jubiläum der Winiger AG bei laufendem Betrieb umbauen und erweitern, und das ist nicht ohne. Und die Mitarbeiter müssen auch mitmachen. Wir haben innerhalb der bestehenden Fläche neue Räume geschaffen und in bessere Werkzeuge und Gerätschaften für schnellere Abläufe investiert. Auch beim Kundendienst mussten wir die Planung optimieren und bei der Annahme die Schadengröße stärker in der zeitlichen Planung berücksichtigen.» Das bedeutete, verstärkt nach Prioritäten und Ersatzteillieferfristen zu planen und dabei stets die Mobilität der Kunden sicherzustellen. «Die Anzahl Fahrzeuge sagt noch nichts aus, ich muss den einzelnen Zeitaufwand auch kennen. Der Kundendienst muss wissen, wie viel Arbeitsvolumen er annehmen kann und diesen unter grossen, mittleren und kleinen Schäden verteilen. Sonst stehen plötzlich Leute untätig in der Werkstatt herum oder sind überlastet.» Dadurch konnte das Auftragsvolumen am Standort Pfäffikon ZH verdoppelt werden bei entsprechend mehr Mitarbeitenden.

Überregionale Lösung

«Wir wollten schon vorher expandieren, konnten in der Region Pfäffikon ZH aber keinen geeigneten Platz finden», erzählt Gonçalves. «Als wir vor einem Jahr umbauten, suchte ich als Übergangslösung eine leere Halle.» Dabei erfährt er, dass Rolf Rast, Inhaber der Carrosserie Winiger in Frauenfeld, eine Nachfolgeregelung sucht. Der designierte Nachfolger war kurz-

l'ancien propriétaire. Mais maintenant, j'ai dû changer de canal de communication, introduire ma propre façon de penser dans l'entreprise en matière de qualité, etc. et parfois aussi modifier les tarifs. Mais j'ai été bien accueilli, tant par les salariés que par les clients. Ces derniers ont rapidement apprécié notre qualité, reconnu notre sérieux et compris où nous souhaitions aller.»

Croissance et optimisation

L'entreprise a connu une forte croissance au cours de ses 3 premières années et a rapidement été pleine à craquer. «Nous avons dû optimiser l'espace et repenser les processus opérationnels.» Gonçalves a négocié un rachat avec un autre carrossier, qui n'a pas abouti. «Nous avons investi dans 2 nouvelles cabines de peinture, opté pour des vernis transparents à séchage rapide et séparé la tôlerie de l'atelier de peinture. Il y a donc un an, parallèlement au rachat de Winiger, j'ai dû rénover et agrandir alors que l'entreprise était encore en activité pour le 70^e anniversaire de Gehri AG et le 75^e de Winiger AG, et cela n'est pas sans conséquences. Et les salariés doivent également participer. Nous avons créé de nouveaux espaces au sein de l'espace existant et investi dans de meilleurs outils et équipements pour des processus plus rapides. Nous avons également dû optimiser la planification du service client et prendre davantage en compte l'ampleur des dommages lors de la planification du processus de réception. Cela impliquait de planifier de plus en plus en fonction des priorités et des délais de livraison des pièces de rechange, tout en garantissant toujours la mobilité des clients. «Le nombre de véhicules ne veut rien dire, j'ai aussi besoin de connaître le temps individuel nécessaire. Le service client doit savoir quel volume de travail il peut accepter et le répartir entre les gros, moyens et petits dommages. Sinon, les gens se retrouveraient soudainement à ne rien faire dans l'atelier ou surchargés.» Cela a permis de doubler le volume de commandes sur le site de Pfäffikon ZH et d'augmenter le nombre de collaborateurs en conséquence.

Solution superrégionale

«Avant, nous souhaitions nous développer, mais n'avons pas trouvé de site approprié dans la région de Pfäffikon», explique Gonçalves. «Lors de la rénovation il y a un an, je cherchais une halle vide comme solution temporaire.» Il apprend que Rolf Rast, propriétaire de la Carrosserie Winiger à Frauenfeld, recherche un plan de succession. Le successeur désigné s'est



Das Team in Pfäffikon hat sich in den vergangenen acht Jahren praktisch verdoppelt.
L'équipe de Pfäffikon a pratiquement doublé de taille au cours des huit dernières années.



Sie sorgen dafür, dass bei Gehri alles rundläuft (von links): José João Gonçalves (Geschäftsführer), Mirjam Gubler (Administration und Marketing) und Arben Shillova (Leiter Carrosseriespenglerei und Kundendienst).
Ils veillent au bon fonctionnement de Gehri (de g. à dr.): José João Gonçalves (directeur), Mirjam Gubler (administration et marketing) et Arben Shillova (responsable de la tôlerie et du service client).



Der zweite Standort, die sehr zentral gelegene Carrosserie Winiger AG in Frauenfeld TG.

Le deuxième site, la Carrosserie Winiger AG, située au centre de Frauenfeld TG.



Die langjährigen Mitarbeiter Roland Kressibucher (Werkstattkoordinator, links) und Christian Arnold (Kundendienst) vor dem neuen Lift in Frauenfeld.
Roland Kressibucher (coordinateur d'atelier, à gauche) et Christian Arnold (service clientèle), collaborateurs de longue date, devant le nouvel ascenseur de Frauenfeld.



Inhaber José João Gonçalves vertraut in Frauenfeld ganz auf seinen Geschäftsführer Rafael da Silva (links).
A Frauenfeld, le propriétaire José João Gonçalves s'appuie entièrement sur son directeur Rafael da Silva (à gauche).

fristig abgesprungen. Gonçalves ordnet ein: «Wer ein Geschäft übernimmt, muss bereit sein, im Privatleben gewisse Einbussen in Kauf zu nehmen sowie den finanziellen Druck in der Übergangsphase auszuhalten. Viele Junge sind das noch nicht.» Gonçalves schaut sich den Betrieb an, den Grossteil des Teams kennt er bereits, und schliesslich bietet er Rast an, den Betrieb zu übernehmen. «Aus mehreren Angeboten entschied er sich für mich, weil er meine Vergangenheit kannte und wusste, was ich schon erreicht hatte. Und bestimmt hat ihn beeindruckt, dass ich leidenschaftlich unterwegs bin, auch im Verband in der Reparaturkommission und als Delegierter etc. Auch die Mitarbeiter wünschten sich eine familiäre Lösung.»

Offiziell übernimmt er die Carrosserie Winiger AG am 1. Januar 2023 und gliedert sie als Tochterbetrieb an. Wieder stellte er als Bedingung, dass der von ihm bestimmte Geschäftsleiter Rafael da Silva zwei Monate lang von Rolf Rast eingeführt wird. «Meine Idee war, dass, wenn am Standort Pfäffikon zu viel Arbeit anfällt, man sie während der Umbauphase nach Frauenfeld auslagern kann. Doch dank der guten Organisation, der Mitarbeiter und schnell trocknenden Lackprodukte der Marke Standox konnten wir während der Bauphase die Arbeit gut bewältigen. Bis jetzt sind beide Orte sehr gut ausgelastet. Mit neu gewonnenen Kunden, darunter Flotten, Leasingfirmen und Versicherungen, konnten wir den Umsatz um 25 bis 30 Prozent steigern.»

Investitionen und Angleichung des Lacksystems

In Frauenfeld wurde in Werkzeug und einen neuen Lenkgeometrieliift investiert. Zudem wurde das Lacksystem an dasjenige von Pfäffikon angeglichen: «Ich wollte im ersten Jahr kein Stottern im Ablauf, wenn es mal eng wird. Wir optimieren die Abläufe fortlaufend, nutzen Synergien bei Lieferanten, indem wir Bestellungen bündeln. Die höhere Einkaufsmenge verbessert die Konditionen und das hilft der Profitabilität. Mit der André Koch AG habe ich einen guten Partner, der mich nicht nur im Lackbereich unterstützt, sondern auch beim Marketing. Als Repanet-Suisse-Mitglied waren wir schon attraktiv, und mit dem neuen Standort sind wir durch eine höhere geografische Abdeckung für Flotten, Leasingfirmen und Versicherungen noch attraktiver geworden. Mit inzwischen 35 Fahrzeugen sind wir auch flexibler in der Ersatzwagenplanung geworden.» Jeweils mittwochs ist Gonçalves in Frauenfeld anzutreffen, wo

retiré au pied levé. Gonçalves: «Quiconque reprend une entreprise doit être prêt à accepter certaines pertes dans sa vie privée et à supporter la pression financière pendant la phase de transition. Il n'y a pas encore beaucoup de jeunes. Gonçalves regarde l'entreprise, il connaît déjà la majeure partie de l'équipe, et finalement il propose à Rast de reprendre l'entreprise. «Il m'a choisi parmi plusieurs offres parce qu'il connaissait mon passé et ce que j'avais déjà accompli. Et il a certainement été impressionné par le fait que j'étais passionné par les voyages, y compris au sein de l'association au sein de la commission de réparation et en tant que délégué, etc. Les collaborateurs souhaitaient eux aussi une solution familiale.»

Il reprend officiellement la Carrosserie Winiger AG le 1^{er} janvier 2023 et la constitue en filiale. Derechef, il posé comme condition que son manager désigné, Rafael da Silva, soit introduit par Rolf Rast pendant 2 mois. «Mon idée était que s'il y avait trop de travail sur le site de Pfäffikon, on pourrait en confier à Frauenfeld durant la phase de rénovation. Mais grâce à la bonne organisation, aux employés et aux peintures Standox à séchage rapide, nous avons pu bien terminer les travaux pendant la phase de construction. Jusqu'à présent, les deux sites sont très fréquentés. Avec de nouveaux clients, notamment des flottes, des sociétés de leasing et des compagnies d'assurance, nous avons pu augmenter nos ventes de 25 à 30%.»

Investissements et ajustement du système de peinture

A Frauenfeld, on a investi dans des outils et un nouvel élévateur de géométrie de direction. De plus, le système de peinture a été adapté à celui de Pfäffikon: «Je ne voulais pas de bégaiement dans le processus la première année, lorsque c'était serré. Nous optimisons sans cesse les processus et utilisons des synergies avec les fournisseurs en regroupant les commandes. La quantité d'achat plus élevée améliore les conditions et contribue à la rentabilité. Avec André Koch AG, j'ai un bon partenaire qui me soutient dans le secteur de la peinture et dans le marketing. Déjà attractifs en tant que membre de Repanet Suisse, avec ce nouveau site, nous y voilà encore plus pour les flottes, les sociétés de leasing et les compagnies d'assurance grâce à une plus grande couverture géographique. Avec 35 véhicules, nous sommes aussi plus flexibles dans la planification des véhicules de remplacement.» Tous les mercredis, Gonçalves se trouve à Frauenfeld, où il échange des idées avec son

er sich mit seinem Geschäftsführer und Freund Rafael da Silva austauscht. «Ich habe ihm von Anfang an viel Verantwortung und Entscheidungskompetenz gegeben, aber mir ist wichtig, dass ich eine saubere Übersicht über alle Dokumente und Rechnungen sowie die Abläufe habe. So kann ich auch Empfehlungen abgeben und optimieren. Das ermöglicht mir auch den Direktvergleich zwischen beiden Standorten. Das ist sehr interessant, da beide ungefähr gleich gross sind. Ich kann daher sagen, dass beide sehr gut arbeiten, aber noch viel Potenzial haben, insbesondere beim Materialeinkauf, bei der Ersatzwagendispo und allgemein in den Arbeitsabläufen.» Rolf Rast ist in einem kleinen Teilzeitpensum weiterhin im Betrieb.

Phase der Konsolidierung

Heute liege der Fokus für ihn, Rafael da Silva und Arben Shillova (seine rechte Hand bei Gehri) auf der Modernisierung beider Betriebe. «Die Jugend will moderne Arbeitsplätze mit einer hervorragenden technischen Infrastruktur. Das kostet zwar viel Geld, aber macht mich auch attraktiver als Arbeitgeber. Eine grössere Infrastruktur ermöglicht nicht nur eine Umsatzsteigerung, sondern entlastet auch durch höhere Flexibilität die Mitarbeitenden. Ich schliesse zwar nicht aus, eine weitere Firma zu übernehmen, aber sie müsste unser Tagesgeschäft ergänzen. Angebote wären da, aber es ist nicht meine erste Priorität. Man kann sich auch verzetteln, und dann macht es keine Freude. Ich muss brennen dafür, sonst bringt auch das Geld nichts.» Zuerst sollen beide Betriebe auf Vordermann gebracht, das Personal geschult, bestehende Kunden und VLFs gehalten werden. «Denn sie haben mir in den letzten Jahren geholfen, diesen Erfolg zu erreichen.»

Grussbotschaft an die WM-Teilnehmer

«Ich profitiere heute noch von meinem WM-Titel», verrät Gonçalves. «Vereinzelt kommen noch immer Neukunden deswegen, obwohl sie wissen, dass ich selbst nicht immer lackiere. Sie vertrauen darauf, dass die Denkweise im Betrieb steckt. Das zeigt, dass die Zeit, die ich in die Vorbereitungen investiert hatte, nicht umsonst war. So ein Titel öffnet Türen, auch bei der Rekrutierung von Mitarbeitenden. Eine WM-Teilnahme ist sicher gut für die Schweizer Branche, aber ganz sicher gut für den eigenen Werdegang. So ein Titel bleibt fürs Leben! Er vermittelt den Leuten Vertrauen, Leidenschaft, Seriosität. Daran erinnern mich die Kunden immer wieder.» Der anfangs erwähnte «Carrossier»-Artikel von 2016 ist übrigens auf der Webseite gehripfaeffikon.ch unter «Mediendaten» abrufbar. ●

Text und Bilder: Henrik Petro

Im Porträt

Gehri Carrosserie Spritzwerk AG

1953 gründet Gehri senior in Pfäffikon ZH ein Spritzwerk und bezieht 1972 einen Neubau an der noch heute gültigen Adresse Schanzenstrass 8. Am 1. Juli 1982 übernimmt Sohn Hanspeter Gehri und erweitert 1990 das Angebot um industrielle Lackierung. 1999 wird aus der Einzelfirma eine GmbH, die 2001 durch die Inbetriebnahme der Spenglerei zum Mischbetrieb wird. Am 1.1.2016 übernimmt der heutige Inhaber und Geschäftsführer José João Gonçalves, Car-Painting-Weltmeister 2005, den Carrosseriebetrieb, modernisiert und optimiert ihn seither laufend. 2022 wird aus der GmbH eine AG. Am 1.1.2023 wird die Carrosserie Winiger AG in Frauenfeld übernommen und zur Tochterfirma der Gehri Carrosserie Spritzwerk AG. Beide Betriebe beschäftigen zusammen über 30 Mitarbeitende. gehripfaeffikon.ch

directeure et ami Rafael da Silva. «Je lui ai d'emblée donné beaucoup de responsabilités et de pouvoir de décision, mais c'est important pour moi d'avoir une vue d'ensemble claire de tous les documents et factures ainsi que des processus. Ainsi, je peux aussi faire des recommandations et les optimiser. Ça me permet aussi de faire une comparaison directe entre les deux sites. C'est très intéressant car ils ont tous deux à peu près la même taille. Je peux donc dire que les deux fonctionnent très bien, mais ont encore beaucoup de potentiel, notamment en termes d'achat de matériel, de planification de remplacement de voitures et de processus de travail en général. Rolf Rast continue de travailler dans l'entreprise à temps partiel

Phase de consolidation

Aujourd'hui, pour lui, Rafael da Silva et Arben Shillova (son bras droit chez Gehri), l'accent est mis sur la modernisation des deux entreprises. «Les jeunes veulent des emplois modernes dotés d'une excellente infrastructure technique. Ça coûte beaucoup d'argent, mais me rend aussi plus attractif en tant qu'employeur. Une infrastructure plus grande permet non seulement d'augmenter les ventes, mais soulage également les collaborateurs grâce à une plus grande flexibilité. Je n'exclus pas de reprendre une autre entreprise, mais il faudrait qu'elle complète notre activité quotidienne. Il y aurait des offres, mais ce n'est pas ma première priorité. On peut également se perdre et ce ne sera alors plus amusant. Je dois être passionné, sinon l'argent ne servira à rien.» Premièrement, les deux sociétés doivent être mises en forme, le personnel formé et les clients et VLF existants conservés. «Parce qu'ils m'ont aidé à atteindre ce succès ces dernières années.»

Grussbotschaft an die WM-Teilnehmer

«Je profite encore aujourd'hui de mon titre de Champion du Monde», révèle Gonçalves. «Des nouveaux clients viennent encore à cause de ça, même s'ils savent que je ne peins pas toujours moi-même. Ils sont convaincus que la façon de penser est dans l'entreprise. Ça montre que le temps que j'ai investi dans la préparation n'a pas été vain. Un titre comme celui-ci ouvre des portes, y compris lors du recrutement d'employés. La participation au mondial est certainement bonne pour la branche suisse, d'autant plus pour sa propre carrière. Un titre comme ça, ça reste à vie! Il transmet la confiance, la passion, le sérieux aux gens. Les clients me le rappellent toujours. L'article «Carrossier» de 2016 mentionné au début est disponible sur le site gehripfaeffikon.ch sous «Mediendaten.»

●
Texte et images: Henrik Petro

En portrait

Gehri Carrosserie Spritzwerk AG

En 1953, Gehri père fonde un atelier de peinture à Pfäffikon ZH et emménage en 1972 à la Schanzenstrass 8. Le 1^{er} juillet 1982, son fils Hanspeter Gehri prend la relève et élargit l'offre à la peinture industrielle en 1990. En 1999, l'entreprise individuelle est devenue une Sàrl, devenue une entreprise mixte en 2001 avec la mise en service de l'atelier de tôlerie. Le 1^{er} janvier 2016, l'actuel propriétaire et directeur José João Gonçalves, champion du monde de peinture automobile en 2005, a repris l'atelier de carrosserie et l'a constamment modernisé et optimisé depuis. En 2022, la Sàrl deviendra une SA. Le 1^{er} janvier 2023, la Carrosserie Winiger AG à Frauenfeld sera reprise et deviendra une filiale de Gehri Carrosserie Spritzwerk AG. Les deux sociétés emploient ensemble plus de 30 personnes. gehripfaeffikon.ch