

André Koch AG

Umbau und Vorwärtsstrategie

Bei der André Koch AG ändern sich die Besitzverhältnisse. Mitinhaber Florian Stähli hat sein Aktienpaket an den bisherigen Verwaltungsratspräsidenten Andrin Waldburger verkauft und sich aus der Geschäftsleitung zurückgezogen. CEO Enzo Santarsiero erklärt die Hintergründe. **Sandro Compagno**

«Die André Koch AG bleibt in Schweizer Händen!» Enzo Santarsiero platziert die für ihn und seine Kunden wichtigste Botschaft gleich zu Beginn des Gesprächs mit AUTO-INSIDE. Sein langjähriger Geschäftspartner Florian Stähli hat sich entschieden, sein Aktienpaket zu verkaufen. Nach einer intensiven Analyse und unter Beizug von externen Beratern wurde entschieden, dass Verwaltungsratspräsident Andrin Waldburger die Aktien von Florian Stähli übernimmt. Dieser wird im Mandatsverhältnis weiterhin für den führenden Anbieter von Autoreparatur-lacken in der Schweiz arbeiten.

Im Gegensatz zu Florian Stähli wird Andrin Waldburger in der André Koch AG keine operative Tätigkeit übernehmen, sondern beschäftigt sich als Verwaltungsratspräsident mit strategischen Fragen. Santarsiero: «Er wird auch gezielt Synergien mit weiteren Unternehmen nutzen, an denen er ebenfalls finanziell beteiligt ist.»

Synergien sind ein grosses Thema für die André Koch im Jahr 2021. Im Gespräch holt Enzo Santarsiero weit aus. Es gehe nicht allein um Lack, nicht nur um das Handwerk, «sondern um allgemeine betriebliche Themen wie Logistik, Organisation, Fortbildung oder Marketing, um ein paar Beispiele zu nennen. Alles ist mit allem verbunden.» Mit vernetztem Denken lasse sich die Produktivität steigern, sagt der Chef von 35 Mitarbeitenden. «Man darf Arbeitsprozesse nicht einzeln betrachten, sondern muss ganzheitlich denken. Die Digitalisierung bietet viele neue Möglichkeiten, schneller, strukturierter und effektiver zu arbeiten.» Der ganze Prozess von der Auftragsannahme, über die Schadenkalkulation, das Lagermanagement, die Auslieferung bis zur Fakturierung lasse sich heute in integrierten Werkstattssystemen zusammenfassen. Mit dem Resultat, den Durchlauf und damit die Effizienz deutlich zu steigern.

Was für die Kunden der André Koch richtig ist, leben Enzo Santarsiero und sein Team selbst vor: die Modernisierung von Prozessen und Abteilungen, um sie den Kundenbedürfnissen anzupassen. AK will wachsen – trotz Pandemie – und baut sowohl im Innen- wie im Aussendienst Kapazitäten aus. «Das Ziel ist es, weiter Marktanteile zu gewinnen, um den Margendruck aufzufangen. Damit ist gewährleistet, dass wir die nötigen Investitionen für eine erfolgreiche Zukunft tätigen können.» Hier komme der André Koch AG ihre Marktposition und Strategie zugute, erklärt Enzo Santarsiero: «Natürlich muss auch André Koch sparen. Da kommen auch wir nicht darum herum. Unser Vorteil ist aber, dass wir unabhängig sind. Wir konzentrieren uns ausschliesslich auf den Schweizer Markt und sind so sehr flexibel. Entscheidungen setzen wir schnell und unkompliziert um. Wir müssen auch keine Shareholder mit Gewinnmaximierung berücksichtigen, sondern können Gewinne in neue Projekte und neue Mitarbeitende investieren. Das war schon immer unser Erfolgsgeheimnis.»

2020 war aus hinlänglich bekannten Gründen ein schwieriges Jahr für die gesamte Autobranche, einschliesslich K&L. Auch der Start ins Jahr 2021 sei mit Unsicherheiten behaftet gewesen, gibt Enzo Santarsiero zu: «Einige Partner und Kunden haben Kurzarbeit eingereicht. Zudem dürfen wir unsere Abhängigkeit vom Ausland nicht unterschätzen. Gerade in unseren Nachbarländern hat die Krise viele Unternehmen stärker getroffen als hier. Das könnte einen negativen Einfluss auf Produkte und Leistungen haben.» <

Weitere Infos unter:
andrekoch.ch



Kein Zwang zur Gewinnmaximierung:
Enzo Santarsiero. Foto: André Koch

