

# «Werben ist einfacher und günstiger geworden»

## Die Cortellini & Marchand AG erhöht dank DirectFactory die Bekanntheit ihres Suchdienstes



Cortellini & Marchand ist mehr als eine gewöhnliche Autowerkstatt – dies verraten bereits die Abschleppfahrzeuge vor dem Gebäude.

### **CM** CORTELLINI & MARCHAND AG

Cortellini & Marchand AG  
Rheinfelderstrasse 6  
4127 Birsfelden

cortellini.ch  
auto-occasionsteile.ch

Seit es DirectFactory gibt, ist es ganz einfach, Mailings zu realisieren. Die Schweizerische Post stellt das benutzerfreundliche Gestaltungstool auf ihrer Website zur Verfügung und übernimmt Druck, Adressierung und Versand der Mailings. Für die Cortellini & Marchand AG ist dieses Angebot perfekt. Der Autospezialist bewirbt mit den online kreierte Kartennailings erfolgreich seinen Suchservice für Occasionsersatzteile.

### Die Cortellini & Marchand AG

Knapp ein halbes Jahrhundert ist es her, als Bruno Cortellini mit seinem damaligen Geschäftspartner René Marchand begann, Teile aus alten Fahrzeugen zu demontieren, zu reparieren und zu verkaufen. Schon bald kamen Autoreparaturen, der Handel mit Occasionen und wenig später der Pannendienst für den Automobil Club der Schweiz (ACS) hinzu. Vor acht Jahren schliesslich entwickelte der findige Unternehmer einen professionellen Suchdienst für den Handel mit Ersatzteilen für Gebrauchtwagen. Die vier Bereiche «AD-Garage Multimarken», «24-h-Auto-

SOS-Dienst», «Handel mit Unfall- und Occasionsfahrzeugen» und «Occasionsersatzteile-Suchservice» sind heute gleichwertige Standbeine des Unternehmens, das zehn Mitarbeiter beschäftigt.

Nun übergibt Bruno Cortellini nach und nach die Verantwortung für sein Lebenswerk seinem Sohn Thomas. Die frei gewordene Zeit nutzt er neben ausgedehnten Harleytouren auch dazu, sich dem Suchservice zu widmen und neue Geschäftsbeziehungen zu Lieferanten im In- und Ausland aufzubauen. Dies tut er einerseits, weil dem Bereich Ersatzteile seine Passion gehört, andererseits, weil er hier das grösste Entwicklungspotenzial sieht: «Der Handel mit Ersatzteilen ist ausbaufähig, während beim Pannendienst wegen der Gebietszuteilungen und auch beim Handel mit Unfallfahrzeugen nur beschränkt Wachstum möglich ist. Das Werkstattgeschäft muss zwar mit Werbung belebt werden, doch finden sich die potenziellen Kunden ausschliesslich im Einzugsgebiet.»

### Die Herausforderung

Für den Bereich Ersatzteile ist Werbung erfolgentscheidend. Um ihr Angebot bekanntzumachen und neue Kunden zu gewinnen, stellt die Cortellini & Marchand AG den Suchservice alle zwei bis drei Jahre allen Autowerkstätten und Karosseriebetrieben in der Schweiz per Mailing vor. Viele dieser Adressaten sind zu Kunden geworden – aus gutem Grund: Der Dienst ist in seiner Professionalität einzigartig. Mit dem ausgefeilten Suchservice, den kurzen Lieferfristen für Teile aus dem In- und Ausland und der «Copar-Garantie» auf gebrauchte Teile schnürt das Unternehmen seinen Kunden ein attraktives Leistungspaket. Möglich ist dies dank dem grossen Know-how, der ausgeklügelten Software und der Beziehungen zu zuverlässigen Partnern. Erwin Schönholzer, der als freischaffender Grafiker für den Betrieb arbeitet, erklärt: «Am Anfang galt es, Widerstände abzubauen, denn die Cortellini & Marchand AG war für die potenziellen Kunden auch ein Konkurrent. Mit Mailings ist uns dies sehr gut gelungen.» Und Bruno Cortellini ergänzt: «Nun ist es wichtig, dass wir bei den Garagisten in Erinnerung bleiben, denn der Bedarf entsteht plötzlich. Dann sollen sie spontan denken: «Ich ruf Cortellini an, der hats.»

Das Werkstattgeschäft bewirbt das Unternehmen mit Streuwerbung, Zeitungsbeilagen und Radiowerbung. Für den Ersatzteilservice möchte Bruno Cortellini in Zukunft zusätzlich zu den adressierten Mailings den Kanal E-Mail nutzen. Der Grund ist klar: «70 Prozent der Anfragen kommen heute via Internet, parallel dazu sind in den letzten Jahren die Anrufe merklich zurückgegangen.»

### Das Onlinetool DirectFactory

Als einer der Ersten hat Bruno Cortellini im Jahr 2008 das Onlinetool DirectFactory genutzt und dabei die Postkarte als ideales Werbemedium für seinen Ersatzteil-Suchservice entdeckt: «Die Postkarte eignet sich perfekt, weil wir eigentlich nicht viel zu kommunizieren haben. Wir können ja nicht mit neuen Produkten, sondern nur hin und wieder mit neuen Geschäftsbeziehungen und damit mit einem höheren Sucherfolg trumpfen.» Werbung dürfe auch nicht teuer wirken, denn sonst habe der Garagist das Gefühl, er zahle das Marketing mit, so Bruno Cortellini. Und weiter: «An der Postkarte gefällt mir, dass der Empfänger die Botschaft sofort sieht und natürlich auch dass man sie günstig produzieren kann.»

Erwin Schönholzer hat die Kartenmailings der Cortellini & Marchand AG mit dem Onlinetool DirectFactory gestaltet. «Eine super Sache», so der Grafiker begeistert. «Besonders gut finde ich, dass man sich das Resultat jederzeit anzeigen lassen und wieder einen Schritt zurückgehen kann. Es ist auch möglich, das Layout auszudrucken, um es zu besprechen und es am nächsten Tag wieder aufzurufen.»

### Der Nutzen für die Cortellini & Marchand AG

Der Nutzen von DirectFactory ist für Bruno Cortellini hoch: «Das Koordinieren und Terminieren fällt weg, und wenn wir den Auftrag abgeschickt haben, wissen wir, dass es nur noch ein paar Tage dauert, bis das Mailing in den Briefkästen unserer Kunden liegt.» Gut findet der Unternehmer zudem die Preistransparenz: «Ich weiss jederzeit genau, was die Aktion kostet, das ist sehr sympathisch.» Und schliesslich stimmt auch das Druckresultat, wie Erwin Schönholzer bestätigt: «Die Qualität ist sehr gut.»

Seit Bruno Cortellini DirectFactory entdeckt hat, wirbt er in kürzeren Abständen für seinen Service: «Dank DirectFactory können wir unsere Kunden heute etwa alle zwei bis drei Monate an den Suchdienst erinnern, denn das Werben ist einfacher und günstiger geworden.» Nur logisch also, dass bereits das nächste Mailing in der Pipeline steckt.

Das Onlinetool zum Kreieren und Verschicken von Mailings finden Sie unter [www.post.ch/directfactory](http://www.post.ch/directfactory)



Die Mailings bewerben den Ersatzteil-Suchservice mit dem Ziel, Präsenz zu markieren und Anfragen via Webformular zu generieren.

1018 (PM) 10.2009