

Neuunternehmer des Monats

# Alles, was ein «Amerikaner» braucht

Sie fahren einen Wagen aus den USA und benötigen Ersatzteile oder Zubehör? Dann hilft ihnen US Parts & Cars weiter. Die Zuger liefern Produkte für alle US-Autos von 1909 bis heute.

VON ALICE CHALUPNY

«Wir können alles liefern.» Wer so etwas behauptet, der kann schon mal getestet werden. Und das kommt auch vor. Die US Parts & Cars GmbH in Zug beliefert Garagisten und Private mit Ersatzteilen und Zubehör für amerikani-



sche Wagen aus den Baujahren 1909 bis heute.

## Jeden «Test» bestanden

Gewisse Teile aufzutreiben, das kann hin und wieder eine echte Herausforderung sein. Bislang jedenfalls hat das Unternehmerduo Roman Curiger und Susi Gallmann jeden «Test» bestanden. Denn sie sind tatsächlich in der Lage, jedes Ersatzteil zu liefern. «Bei den neueren US-Modellen ist das überhaupt kein Problem, da Ersatzteile und Zubehör ja noch produziert werden», erklärt Curiger. Teile zu Oldtimern liessen sich ebenfalls mit mehr oder weniger Aufwand finden. «Die Retails werden schliesslich nicht vernichtet, sondern liegen irgendwo, sortiert oder nicht, herum», ergänzt Susi Gallmann.

## Rund 300 Abnehmer

Curiger und Gallmann betreiben kein alltägliches Unternehmen. Wer glaubt, der Ersatzteilhandel für US-Wagen sei ein absoluter Nischenmarkt, der irrt allerdings. «Viele Schweizerinnen und Schweizer fahren wochentags einen VW, am Sonntag aber holen Sie US-Oldtimer aus der Garage», weiss Susi Gallmann. Das beweisen die Kundenzahlen: Heute, knapp zwei Jahre nach der Unternehmensgründung, verfügt US Parts & Cars über rund 300 Abnehmer. Private und Garagisten beauftragen den Zulieferer, alltägliche Verschleisssteile wie Ölfilter zu bestellen, aber auch nach Exklusivteilen zu fahnden, etwa nach speziellen Zierleisten oder Rücklichtern für US-Exoten aus den 1930er- bis in die 1970er-Jahre. Dabei werden die Unter-

## «Viele Schweizerinnen und Schweizer holen am Sonntag ihre US-Oldtimer aus der Garage.»

SUSI GALLMANN  
US PARTS & CARS

Tatsache leben können, dass sie und Curiger sich mit Tausenden von Franken verpflichtet hätten. «Darum haben wir

US-Autos brachten Susi Gallmann (rechts) und Roman Curiger auf ihre Geschäftsidee.

BILD ALEXANDRA WEY



nehmer durch einen externen Mitarbeiter in den USA unterstützt. «Es kann schon mal vorkommen, dass dieser auf einem Schrottplatz nach einem raren Teil forscht», erklärt Gallmann.

## Umsatz gesteigert

Auf diesem Weg gelang es den Unternehmern, ihren diesjährigen Umsatz im Vergleich zum letzten Jahr um 36 Prozent zu steigern. Dennoch kann sich das Unternehmerduo, das eine Lebenspartnerschaft führt, noch kein volles Gehalt auszahlen. Dafür lastet auch kein Kredit auf dem Unternehmen. «Wir haben das Startkapital über unser Privatvermögen finanziert», erklärt Gallmann. Natürlich wäre der Gang zu einem Kreditinstitut einfacher gewesen. «Unser Businessplan hätte bestimmt überzeugt», glaubt Susi Gallmann. «Aber allein der Gedanke, dass ich unser Geschäft hätte anpreisen müssen, störte mich gewaltig.» Zudem hätte sie nur schwer mit der

eine Eigenfinanzierung bevorzugt», erklärt Roman Curiger.

Das erste Geschäftsjahr verlief weniger harzig als zunächst befürchtet. Roman Curiger, gelernter Carrossier und passionierter US-Car-Fan, verfügt über eine Menge von Kontakten in die entsprechende Szene. Schon mit 18 Jahren begann er mit der Totalrestauration eines Ford Mustangs. Nach abgeschlossener Lehre eignete er sich mehrere Jahre Praxis im erlernten Beruf an und wechselte nach einem Unfall 1998 in den kaufmännischen Bereich. Bevor er den Sprung in die Selbstständigkeit wagte, arbeitete er bereits vier Jahre in einem US-Handelsbetrieb. Diese Erfahrung nützte ihm und Susi Gallmann beim Aufbau ihres Unternehmens.

«Wir sassen eigentlich nie im Geschäft, starteten das Telefon an und beteten, dass es klingelt», schmunzelt Gallmann. Von Anfang an gingen Aufträge ein, mal mehr, mal weniger.

## Büro mit Shop

Heute haben die beiden Unternehmer alle Hände voll zu tun. Neben der Lieferung von Retails bietet das Unternehmen auch US-Autos zum Verkauf an. «Oder wir suchen nach einem bestimmten Auto über unseren Kontaktmann in den USA»,

so Gallmann. Die Prüfung des Wagens und die Import-Abwicklung übernimmt ebenfalls US Parts & Cars.

Drittens bietet das Unternehmen in einem kleinen Shop Accessories aus der Szene an, etwa Outfits, Modelle oder American-Lifestyle-Produkte. «Wir hätten natürlich auch nur ein Büro anmieten können, das wäre sicher günstiger gewesen», sagt Susi Gallmann. «Doch uns lag am Herzen, dass der Kunde – nach dem Vorbild der USA – rundum betreut wird», ergänzt Curiger. Zudem würden sie über ein Lager mit Verschleisssteilen verfügen.

Auf Wunsch kann der Kunde zudem mit seinem Auto bei US Parts & Cars vorfahren und es von Curiger begutachten lassen. «Da ich viel Know-how mitbringe, kann ich den Kunden bezüglich Tuning beraten», so der Unternehmer. Aber auch ein kurzer Check bei einem technischen Problem sei möglich, erklärt Gallmann.

## «Hoch stehendes Beziehungsnetz»

Die Konkurrenz für US-Retails auf dem Schweizer Markt ist zahlenmässig überschaubar. «Wir heben uns jedoch

## EXPRESS

- Roman Curiger und Susi Gallmann gründeten ihr Unternehmen vor zwei Jahren.
- Sie finanzierten das Startkapital vollumfänglich aus ihrem Privatvermögen.
- Dank einfallreichem Konzept konnten sie ihren Umsatz um 36 Prozent steigern.

durch das weitverzweigte qualitativ hoch stehende Beziehungsnetz und das breite Angebot ab», weiss Roman Curiger.

## «Wir heben uns durch das qualitativ hoch stehende Beziehungsnetz und das breite Angebot ab.»

ROMAN CURIGER  
US PARTS & CARS

US Parts & Cars GmbH, Grienbachstrasse 28, 6300 Zug. Telefon 041 760 70 00, Fax 041 760 70 05. E-Mail: info@us-parts-cars.com Internet: www.us-parts-cars.com

## NACHGEFRAGT



bei Werner Bründler, Beirat

## «Klar abgegrenzten Markt erkannt»

Werner Bründler ist Leiter der Geschäftsstelle des Gewerbeverbandes des Kantons Luzern. «Die US Parts & Cars GmbH zeichnet sich durch ein aussergewöhnliches Dienstleistungsangebot und eine überaus hohe Lieferbereitschaft aus», beurteilt er. Gerade deswegen, so Bründler, wäre das Unternehmen ein attraktiver Partner für Karosseriewerkstätten und Garagen.

## Weshalb hat sich der Beirat für das Unternehmen US Parts & Cars aus Zug entschieden?

US Parts & Cars GmbH haben die Lücke in einem anspruchsvollen, klar abgegrenzten Markt erkannt und sich darauf spezialisiert, Karosserie- und Ersatzteile sowohl für Oldtimer wie auch für Neuwagen in kürzester Zeit in den USA zu beschaffen. Diese Firma zeichnet sich durch ein ausserge-

wöhnliches Dienstleistungsangebot und eine überaus hohe Lieferbereitschaft aus.

## Warum hält der Beirat das Angebot von US Parts & Cars für innovativ?

Die Beschaffung der von Kunden gewünschten Karosserie- und Ersatzteile, insbesondere für ältere US-Fahrzeuge, ist schwierig und setzt ein spezifisches Know-how sowohl in technischer wie auch in kommerzieller Hinsicht voraus. US Parts & Cars haben in den USA ein leistungsfähiges Beschaffungsnetzwerk aufgebaut.

## Welche Chancen geben Sie US Parts & Cars in puncto Überleben?

Trotz schwierigen wirtschaftlichen Zeiten kann diese Firma eine erfreuliche Umsatzentwicklung aufzeigen. Wo Angebot und Qualität stimmen und laufend neue Kunden die Dienstleistungen in Anspruch nehmen, ist auch die Zukunft gesichert. Ich bin überzeugt, dass diese Firma mit der gelebten Leidenschaft der Mitarbeiter weiterhin erfolgreich sein wird.

## Wo kann sich das Unternehmen noch steigern?

Mit den unglaublich kurzen Beschaffungszeiten wäre US Parts & Cars ein attraktiver Partner für Karosseriewerkstätten und Garagen. Hier liegt noch ein Potenzial, das intensiv bearbeitet werden sollte.

## WEITERER BEWERBER

## Im IT-Bereich immer up to date

Ein weiteres Unternehmen, das der Beirat für erwähnenswert hält, ist Creative Web Studio in Neuenkirch.

● **Gründung:** Creative Web Studio wurde im Herbst 2001 als Einzelirma gegründet. Inhaber René Bäder absolvierte zunächst eine Berufslehre in der grafischen Industrie, anschliessend bildete er sich zum Informatiker aus.

● **Marktleistung:** Creative Web Studio bietet im Internetbereich für KMUS optimierte Lösungen an, etwa zu Hosting, Webdesign und Support. Im Bereich IT-Security bietet Creative Web Studio einen umfassenden Service zu Audit, Firewall, AntiVirus und ADSL. Im Bereich IT-Schulung gibt das Unternehmen sein Know-how den Kunden weiter und bildet angehende Fachleute an Fach- und Berufsschulen aus.

● **Innovation:** Innovation ist für das Unternehmen der Schlüssel zum Erfolg. Es entwickelt auf Basis neuester Technologien Kundenlösungen und garantiert als Microsoft Certified Partner Fachwissen, das stets up to date ist.

● **Kontakt:** Creative Web Studio, Rösslimatt 6, 6206 Neuenkirch. Telefon 041 467 00 43, info@webtastic.ch, www.webtastic.ch

## Die Partner zum Erfolg

Die Aktion «Neuunternehmer des Monats» läuft unter dem Patronat der «Neuen Luzerner Zeitung» mit ihren Regionalausgaben und von Hewlett-



i n v e n t

Packard (HP). Folgende Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit sich ein Unternehmen bewerben kann:

- Firmensitz in der Zentralschweiz
- Gründung innerhalb der letzten drei Jahre
- Eintrag im Handelsregister
- Innovatives Marktangebot
- Potenzieller Kundenkreis in der Zentralschweiz.

Bedingungen, Bewerbungsunterlagen und präsentierte Firmen sind unter [www.neuunternehmer.ch](http://www.neuunternehmer.ch) zu finden. Die eingereichte Geschäftsidee wird unter

anderem auf Innovationsgrad, Ausgereiftheit und Erfolgchancen beurteilt. Detaillierte Businesspläne werden nicht verlangt. Die Beurteilung der Bewerbungen erfolgt durch einen Beirat, dem folgende Vertreter angehören:

Jörg Lienert (Jörg Lienert AG, Luzern), Rita Misteli (IFU, Präsidentin FDP-Fraktion Grosser Stadtrat), Werner Bründler (Direktor Gewerbeverband Kanton Luzern), Alex Bruckert (Direktor Zentralschweizer Handelskammer), Hanspeter Schneeberger (Luzerner-Gewerbe-Treuhand), Markus Hinnen (Hewlett-Packard Schweiz GmbH, Dübendorf), Carl Mugglin (CEO CKW), Mark Bachmann (4B Bachmann AG, Hochdorf), Ruedi Suter (Optiox AG, Luzern), Christof Born (Businesspark Zug), Hanspeter Weibel (Weibel Consult, Bottmingen), Stefan Ragaz («Neue Luzerner Zeitung»).

## Preis der Gewerbe-Treuhand

Firmen, die sich für den «Neuunternehmer des Monats» bewerben, können auch am Neuunternehmer-Preis der Luzerner Gewerbe-Treuhand mitmachen. Der Preis, der seit 1994 verliehen wird, ist mit 10 000 Franken dotiert. 2003 wurde die Lighthwing Aircraft in Stans ausgezeichnet. Informationen: Telefon 041 319 92 92 oder Internet [info@gewerbe-treuhand.ch](mailto:info@gewerbe-treuhand.ch).

red

