



Wer in der Schweiz einen US-Car kaufen will, kommt an André Vogels Offroads in Lyssach kaum vorbei.

Vogels Offroads AG, Lyssach:

«Es gibt tausend Gründe, einen Mustang zu kaufen»

In Amerika scheint alles ein bisschen grösser zu sein, das Selbstvertrauen der Menschen, die Portionen auf dem Teller, die Strassen und natürlich die Autos. Grösser, mondäner und spektakulärer als andere Garagen ist auch der Showroom von André Vogel in Lyssach bzw. der Vogels Offroads AG! Mehrere hundert Dodges, Chevrolets, Fords, Jeeps und Chrysler stehen hier auf 20 000 Quadratmetern. Ganz schön viel PS auf grossem Raum. Und ein Vermögen – das meint auch der Wallstreet-Bulle vor dem Eingang. In XXL-Grösse sind selbst das Chesterfieldsofa im Foyer und die Doppel-Kaffeemaschine S500 von Rex-Royal ausgelegt. Königlicher Kaffeegenuss, gepaart mit amerikanischer Grosszügigkeit – das passt wie die Heckflosse zum chicen Cadillac.

Text: Sabine Born | Bilder: Rolf Neeser

Vogels Offroads ist ein gigantischer Baukomplex, evolutionär gewachsen mit dem Erfolg von André Vogel. Mit jedem Bauvorhaben ein bisschen grösser, ein bisschen mondäner. Der letzte Coup vervielfachte die Gesamtfläche auf 20 000 Quadratmeter. In der Glasfassade spiegeln sich seither die Wolken wie in den Hochhäusern New Yorks, und das rote Dach ist Hingucker und Statement zugleich. Hier wurde mit der ganz grossen Kelle angerichtet. Bescheidenheit ist nicht so sein Ding, wobei André Vogel alles andere als protzig daherkommt, eher bodenständig und sympathisch. Er ist vierfacher Vater, begeisterter Jodler und einer, der seine Wurzeln kennt, der den Erfolg also nicht geerbt, sondern mit viel Engagement erarbeitet hat.



Das Offroads beschäftigt 30 Mitarbeitende, ein Drittel davon sind Frauen. Eine Mechatronikerin hat soeben ihre Lehre abgeschlossen.



In der hauseigenen, professionell eingerichteten Garage arbeitet ein versiertes Team und erbringt Service- und Reparaturarbeiten an US-Cars.

«Jetzt stehen viele Autos in Bremerhaven, die nicht nach Russland ausgeliefert werden dürfen und demnächst auf den Markt kommen.»

André Vogel, Geschäftsinhaber von Vogels Offroads, Lyssach.

Hier werden Kunden mondän bedient: Nietenbesetzte Ledersessel an eleganten Beratungstresen. Im Offroads ist alles etwas grösser dimensioniert, als wir uns das gewohnt sind.

André Vogel wuchs im luzernischen Escholzmatt auf, lernte Mechaniker und machte sich nach der Lehre selbstständig. Er bereitete auf dem elterlichen Hof rostbefallene Auto-Occasionen auf und verkaufte sie gewinnbringend – mit Vorliebe 4x4-Geländewagen. Das war vor 30 Jahren, mitten in der Rezession. «Alle hatten Angst um mich», so André Vogel. Er hingegen bewies Mut und hatte das richtige Gespür für gute Geschäfte

und die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden. Den ersten Amerikaner, einen Grand Cherokee, verkaufte er einem solothurnischen Geschäftsinhaber. «Auf dem Land waren Benziner damals noch verpönt. Doch mit den Amerikanern wuchs auch meine Liebe zu den V8ern und der Auto- und Marken-Palette, die wir heute haben.»

Ausbau im grossen Stil

1995 zog André Vogel aus dem Luzernischen an den heutigen Standort an der Schachenstrasse ausgangs Lyssach, nachdem behördliche Auflagen das Geschäft auf dem elterlichen Hof erschwert hatten. 2014 entstand das erste Gebäude und damit die Möglichkeit, Dodges und Chevrolets zu überdachen. Noch vor der Finalisierung der Westfassade wusste André Vogel: «Wir bauen weiter und schliessen die Fassade nur provisorisch.» Dabei stach bereits dieses Bauwerk ins Auge. Nach 18-monatiger Bauzeit wurde es mit der grössten Weinflasche der Welt eröffnet. 3094 Liter fasste sie und schaffte es ins Guinness Buch der Rekorde. Gross, grösser am grössten. 2019 baute André Vogel weiter, im kommenden Oktober ist das Eröffnungsfest geplant, bescheidener allerdings als beim letzten Mal.



Beweisen muss er schon lange nichts mehr, einer der auf über 20 000 Quadratmetern hunderte von US-Cars ausstellt. Da reihen sich Pic Ups an SUVs und SUVs an Muscle Cars. Die Kassenschlager: Dodge Ram, Dodge Durango, Ford Mustang, Chevrolet Camaro. Die Rangliste ist seit Jahren die gleiche. Der amerikanische Traum – für André Vogel erfüllt er sich gleich in mehrfacher Hinsicht. Der gesamte Fuhrpark ist jetzt überdacht und damit gut geschützt vor Elementarschäden, die parallel zu den erforderlichen Versicherungskosten zunehmen. Auch hier bewies André Vogel das richtige Gespür, als er frühzeitig eine Inhouse-Lösung anstrebte. Der schwere Hagelzug, der diesen Sommer über Burgdorf zog und Frontscheiben zerbersten liess, ging spurlos an Vogels Offroads vorbei.

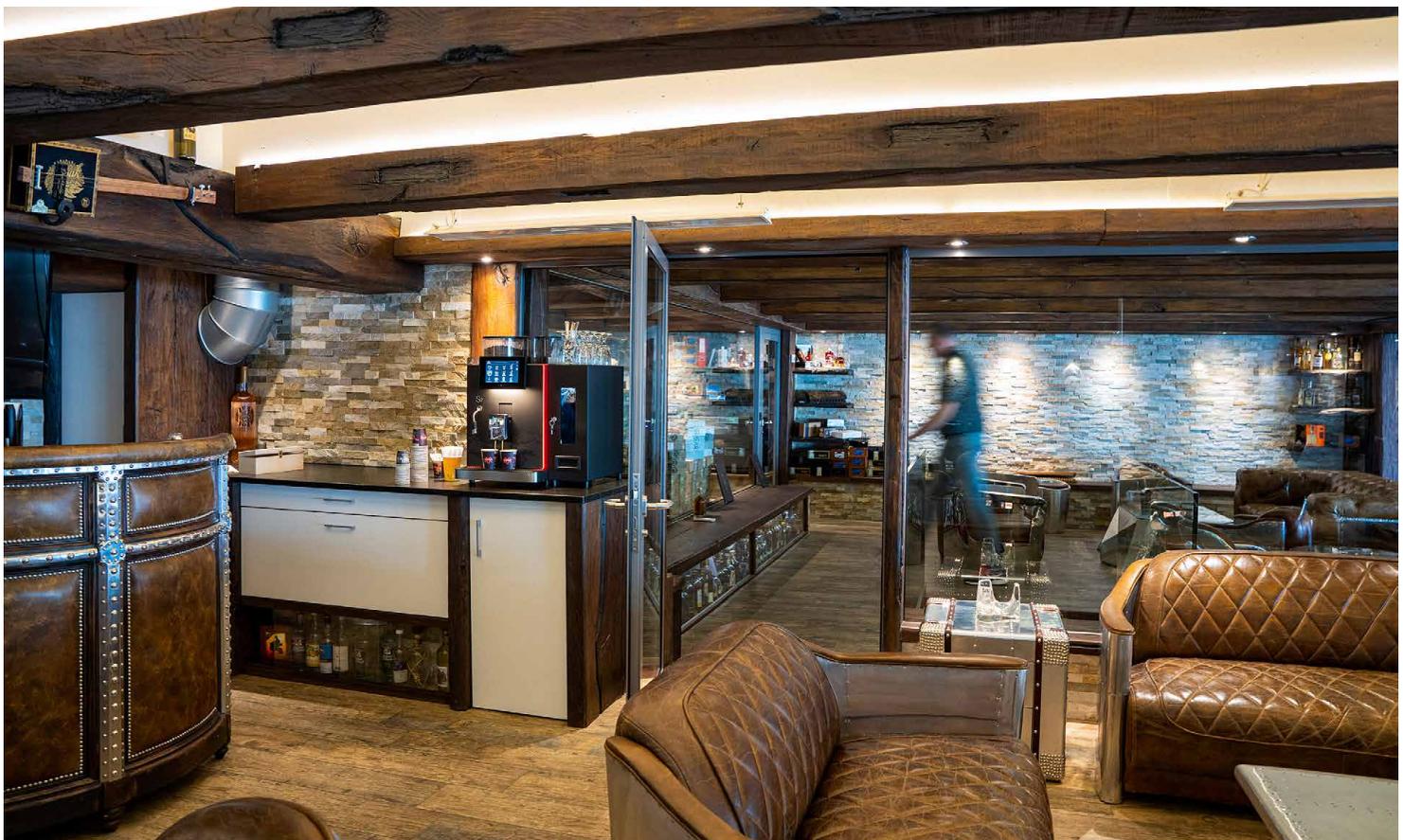
E-Mobilität in Amerika

Die E-Mobilität hingegen hinterlässt markante Spuren auf dem Automobilmarkt – auch auf dem amerikanischen Markt? Natürlich, auch dort – ein Cadillac Vollelektro sei am Start. Viel mehr sagt André Vogel nicht dazu. Das Geschäftsfeld habe er ausgelagert. Im zweiten Stock von Vogels Offroads steht alles, was einen E im Namen trägt. Hyundai, Peugeot, Renault, in rauen Mengen

grau importiert. André Vogel konzentriert sich auf sein angestammtes Geschäftsfeld – und das läuft weiterhin wie am Schnürchen, auch wenn er das Versprechen – Anfang Woche bestellt, Ende Woche abholbereit – nicht mehr ganz so laut ausspricht wie einst. André Vogel scheint unbekümmert, krisenresistent und nicht zu Klagen bereit. «Es gibt immer noch tausend Gründe, einen Mustang zu kaufen. Ich importiere aus Kanada, USA, Mexiko, auch mal aus Dubai. Jetzt stehen viele Autos in Bremerhaven, die nicht nach Russland ausgeliefert werden dürfen und demnächst auf den Markt kommen.» Quadratmeterweise. André Vogel hat immer den richtigen Riecher, wann wo ein lukratives Geschäft auf ihn wartet.

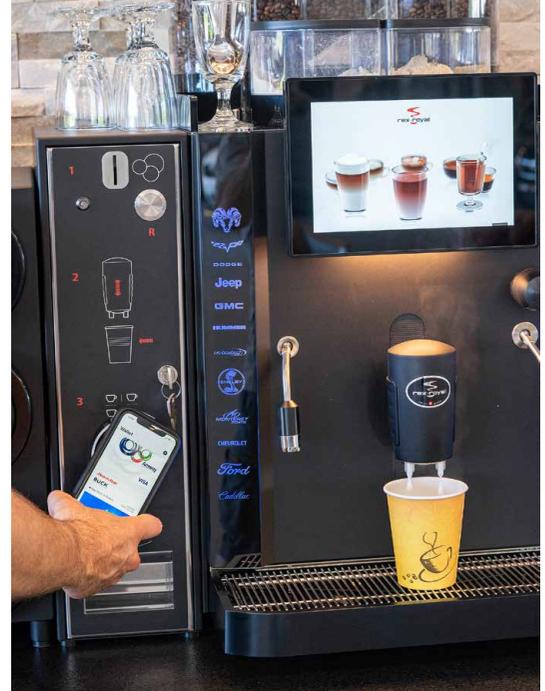
Gleichzeitig ist sein Lager riesig, um interessierte Kundinnen und Kunden nach wie vor zeitnah zu bedienen. Wobei wir eigentlich guten Gewissens auf die gendergerechte Schreibweise verzichten und nur von «Kunden» sprechen können: Denn es sind fast ausschliesslich Männer, die im Offroads einkaufen. Sie kommen mit festen Vorstellungen, sind gut informiert, technikversiert und anspruchsvolle Autofans. Entsprechend viel Wert legt André Vogel auf eine coole, amerika-inspirierte Atmosphäre:

**Eine Lounge zum Geniessen:
Mit einer Zigarre aus Nicaragua,
einem Whiskey oder Kaffee den
Kauf eines Mustangs besiegeln.
Auch das geht im Offroads.**





Im Foyer stehen zwei S500, die Kraftpakete von Rex Royal – für Kunden aber auch für Gäste, die das Offroads als Café nutzen und die amerikanische Atmosphäre genießen.



Eine MDB-Schnittstelle ermöglicht die Anbindung an alle Bezahlssysteme wie kontaktlose Kreditkarten-Leser, pay by phone, QR- und Barcode-Scanner.



Die neue IoT-Solution «Rex-Royal Cloud» analysiert Daten in Echtzeit. Diese sind standortunabhängig abrufbar und helfen Abläufe zu optimieren, Servicekosten zu senken und Trends zu erkennen.

«Man kann einen Caramel Latte Macchiato oder einen Kaffee mit Gùx auf Knopfdruck zubereiten.»

Mona Petersen, Marketing Manager bei der Rex-Royal AG.

Guter Service und immer noch passable Lieferbereitschaft dank viel Swisness: Rex Royal hat gleich mehrere Modelle im Offroads installiert. Weitere sollen im geplanten Funpark im Dachstock folgen.



Gigantische Hallen mit grossen Plattenböden, hohes Mauerwerk bestückt mit kleinen Natursteinen, eine Lounge mit Fumoir und Zigarren, die André Vogel direkt aus Nicaragua importiert. Massives Eichenholz umrahmt Lifte und Türen. Das Holz stammt aus den umliegenden Wäldern und wird in der hauseigenen Schreinerei verarbeitet. Er habe immer Holzarbeiten am Laufen und verkaufe inzwischen auch Holztische, solche aus schwerem Eichenholz, dunkel lasiert, imposant im Look. Wen wundert's. Und die Tiefgarage haben wir noch nicht einmal gesehen, auch die sei bombastisch. Grossartig vom UG bis unters Dach.

Rex Royal S500 im Doppelpack

Im Offroads sitzen die Kunden für Verkaufsgespräche in genieteten Ohrensesseln und auf Polstern aus feinstem Rindsleder. Im Foyer stehen ein XXL-Chesterfieldsofa und zwei Kaffeevollautomaten S500 von Rex-Royal, prächtig und stolz wie der Büffel, der über ihnen thront. Zwei Kraftpakete, die nicht nur klassische Kaffeespezialitäten zubereiten, sondern auch Spargelcrèmesuppe, Gemüsebouillons und Getränke mit Schuss. «Ersteres dank zwei integrierten Instant-Behältern, letzteres dank dem Aromamodul, das Getränke mit bis zu drei verschiedenen Aromen verfeinert. Man kann also einen Caramel Latte Macchiato oder einen Kaffee mit Gùx auf Knopfdruck zubereiten», erklärt Mona Petersen, Marketing Manager bei der Rex-Royal AG. Das ist technisches Multitasking auf hohem Niveau.

«Diese Vielfalt gefällt mir, du kannst sogar eine Suppe rauslassen, das ist doch geil», sagt

André Vogel, der gleich zwei Top-Geräte in Betrieb genommen hat, die eigentlich viel zu gross ausgelegt sind für einen Showroom, selbst für ein Vogels Offroads. «Aber wenn wir etwas anschaffen, dann im grossen Stil», betont André Vogel gegenüber GOURMET. An den Kaffeefullautomaten bedienen sich nicht nur Kunden, sondern künftig auch Gäste, die einfach die amerikanische Atmosphäre des Offroads geniessen wollen. Oder seine Jodlerfreunde: André Vogel ist Mitglied des Jodlerclubs Lyssach. «Im Offroads finden die Gesangsproben statt. Auch die Jodlerinnen und Jodler beziehen ihren Kaffee an den Kaffeemaschinen S500 von Rex-Royal, die mit einem praktischem Bezahlsystem ausgestattet sind. Daneben steht ein Kühlschrank mit Mineralwasser, Wein und Bier. Hier ist Bezahlen Vertrauens- und damit Ehrensache.»

Aber das ist nicht alles: Die zwei Kaffeefullautomaten S500 von Rex-Royal sind in gewisser Weise auch Testmodelle. Denn im Dachgeschoss des Offroads entsteht ein Funpark mit Seilpark, Bowling, Minigolf und Trampolin. Ein grosszügiges Unterhaltungsprogramm für Gross und Klein. Geplant ist zudem ein Restaurant mit 500 Sitzplätzen auf der Galerie und eines mit 150 Plätzen im Altbau, vielleicht ein Mexikaner, vielleicht ein Steakhouse. Kaffee wird im Funpark im Selfservice ausgegeben. Kaffee von Rex-Royal. Der Name ist nämlich auch Programm: Königlich-er Genuss. «Ja ganz klar, die Qualität hat mich überzeugt.» André Vogel hat noch weitere



Die S2 für den mittleren Kapazitätsbedarf: Ein intuitiver, videofähiger 7-Zoll-Touchscreen bietet eine grosse Vielfalt – vom Espresso über klassischen Kaffee bis zu Cappuccino, Latte Macchiato oder heisse Schokolade.

Rex-Royal-Kaffeemaschinen im Einsatz, eine im Büro, eine für die Mitarbeitenden, eine in der Lounge und eine in der angegliederten Pizzeria Durango, die er verpachtet und die irgendwie auch noch ins Offroads-Gefüge gehört.

Über 80 Prozent Swiss Made

Patrick Lerch ist Area Sales Manager bei der Rex-Royal AG und ein alter Freund von André Vogel. Natürlich hegt auch er eine Affinität zu US-Cars, aber auch sonst haben die beiden das Heu auf der gleichen Bühne. «Es gibt kaum noch Kaffeefullautomaten auf dem Markt, welche die Leistungsfähigkeit einer S500 erbringen. Kaffeemaschinen



Die S500 von Rex Royal bietet auch bei hohen Ausgabemengen eine konstante und hervorragende Barista-Milchschaumqualität.



Auch für die Mitarbeitenden steht eine Rex Royal zur Verfügung, kleiner dimensioniert aber nicht weniger leistungsstark.



Sie kennen sich seit Jahren und teilen die Leidenschaft für schöne Autos und starken Kaffee: André Vogel, Geschäftsinhaber des Offroads (r.), und Patrick Lerch, Area Sales Manager bei Rex Royal.

«Das Familienunternehmen punktet mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und der Möglichkeit, Bedürfnisse am Markt aufzunehmen und innert nützlicher Frist in schlagkräftige Produkte umzusetzen.»

Philipp Zindel, neuer Verkaufs- und Marketingleiter bei der Rex-Royal AG.

wurden mit den Jahren eher kleiner, der Ausschank dezentraler organisiert», erklärt Patrick Lerch. Zurück blieb eine lukrative Nische für Rex-Royal, welche das Familienunternehmen nun mit der S500 besetzt und damit vor allem grosse Bergbetriebe bedient. «Die S500 kann simultan drei Getränke ausgeben, neben Heisswasser also gleichzeitig auch Kaffee- oder Misch- und Doppelprodukte. Auch wir haben uns überlegt, ob diese Grösse überhaupt noch zeitgemäss ist. Die Produktionspreise steigen, die Nachfrage geht insgesamt zurück. Aber ja, sie ist zeitgemäss», ist Patrick Lerch überzeugt. Denn die S500 ist gleichzeitig Basis jener Modelle, mit denen Rex-Royal erfolgreich Spitäler und Heime bedient, wo morgens Kaffee und Milch in riesigen Mengen ausgegeben werden. Diese Fähigkeit ist unter anderem den leistungsstarken Boilern der S500 zu verdanken, die mit einer Heisswasserleistung von bis zu 58 Litern pro Stunde einen effizienten Bezug ohne Unterbrechung gewährleisten.

Natürlich gibt es Rex-Royal-Kaffeefullautomaten auch in kleineren Formaten: «Die S1 und S2 beispielsweise sind ideale Einstiegermodelle für Bäckereien, Tea-Rooms oder Garagen, beide mit

Milch- und sämtlichen Abrechnungssystemen ausgestattet», erklärt Patrick Lerch weiter. Rex-Royal-Kaffeemaschinen sind auch zu mehr als 80 Prozent Swiss Made, entsprechend gut sei die Lieferbereitschaft, auch wenn das Unternehmen wie andere auf Exportprodukte angewiesen ist. «Das Familienunternehmen punktet ausserdem mit flachen Hierarchien, kurzen Entscheidungswegen und der Möglichkeit, Bedürfnisse am Markt aufzunehmen und innert nützlicher Frist in schlagkräftige Produkte umzusetzen», sagt Philipp Zindel, neuer Verkaufs- und Marketingleiter der Rex-Royal AG, abschliessend. Und das ist stark, genauso wie ein guter Kaffee schmecken muss.



Ein Team für alle Fälle: Geschäftsführer André Vogel (vorne) mit Patrick Lerch, Sales Area Manager, Roland Niederhauser, Servicetechniker, Philipp Zindel, neuer Verkaufs- und Marketingleiter und Mona Petersen, Marketing Manager bei der Rex-Royal AG.

Philipp Zindel, neues Geschäftsleitungsmitglied verantwortet den Vertrieb und das Marketing der Rex-Royal AG

Seit Anfang 2022 ist Philipp Zindel neuer Verkaufs- und Marketingleiter bei der Rex-Royal AG. Er wechselte von einem Gross- in ein Familienunternehmen, weil das besser zu seiner Persönlichkeit passe. «Hier sind schnelle Entscheide möglich, die nicht politisch motiviert sind, sondern vollumfänglich der Sache dienen, direkt und schnell», sagt Philipp Zindel, der den Export vorantreiben, aber auch den Heimatmarkt Schweiz bewusst mit einem starken Team weiter ausbauen will. Als typisches Schweizer KMU sind die Anliegen der hiesigen Gastronomen zentral. Hier wird die Akzeptanz und Bedürfnisse der Gastronomen getestet und fliessen direkt in die Produkte ein. «Auch im Ausland wollen persönliche Kontakte gepflegt werden» und da unterstützen ihn die 8 Jahre Arbeitszeit in Asien, welche er mit Herzblut lebte. Philipp Zindel ist gerne unterwegs – beruflich und privat. Er spielt zudem leidenschaftlich Golf, insbesondere mit seinem Sohn, welcher bereits mit 10 Jahren die Platzreife für die grossen Plätze erlangt hat und schon eine gute Performance auf den Golfgrüns bringt.



Mehr zum Thema

Vogels Offroads AG
Schachenstrasse 54
3421 Lyssach
Tel. 034 447 90 91
vogels@offroads.ch
www.offroads.ch

Rex-Royal AG
Swiss Coffee Machines
Industriestrasse 34
8108 Dällikon-Zürich
Tel. 044 847 57 57
info@rex-royal.ch
www.rex-royal.ch



Hier geht's zu weiteren Infos zum Thema