



Das **grösste** Reifensortiment ...

Technomag bietet ein komplettes Reifensortiment für Pkw sowie für Offroader und Transporter an. Im Angebot finden sich alle Premiumreifenmarken. Die überdurchschnittlich hohe Kapazität unserer Regional-lager sorgt für eine erstklassige Verfügbarkeit. Zudem profitieren Sie von einer grossen Auswahl an Alu- und Stahlfelgen, welche direkt ab Lager lieferbar sind.

... mit dem
schnellsten
Lieferservice

Technomag am Autosalon
9. bis 19. März 2017
Halle 7, Stand 7100

TECHNOMAG

Technomag AG
www.technomag.ch

Über **250'000 Artikel** sofort lieferbar

AUSGABE 3 - MÄRZ 2017

AUTO INSIDE

Das Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

Was der Auto-Salon 2017 dem Garagisten
für einen Nutzen bringt

Seiten 10 bis 61

Welche Sommerreifen in diesem Jahr
besonders empfehlenswert sind

Seiten 62 bis 70

Wie Rückmeldungen den «Tag der Schweizer
Garagisten» noch erfolgreicher machen

Seiten 88 bis 89

	ESA-Tecar Spirit 5 UHP 225/45 R17 94Y
	sehr empfehlenswert
★★★★★	Sommerreifentest www.test.tcs.ch 02/2016



DAMIT DIE SICHERHEIT IM SOMMER TRIUMPHIERT

ESA-Tecar Spirit 5 | Spirit 5 HP | Spirit 5 UHP



meinpneu.ch | esa.ch | esashop.ch

Meine
ESA+ TECAR
Zusammen sind wir stark



**Derendinger
am Autosalon
Genf**

**9. bis 19. März
Halle 7,
Stand 7110**

www.derendinger.ch

Reifen und Felgen. Für starke Garagen.

Derendinger ermöglicht Ihnen den schnellsten Reifen-Lieferservice der Schweiz mit allen namhaften Premiumreifenmarken. Geniessen Sie kompromisslose Leistungsfähigkeit sowie Sicherheit und

Komfort. Zudem profitieren Sie von einer grossen Auswahl an Alufelgen sowie auch am Komplettangebot an Stahlfelgen, welche direkt ab Lager lieferbar sind.

**Reifen und Felgen online bestellen
und Happy Points sammeln**

Derendinger

März 2017



12 Roundtable-Gespräch: Die drei Zulieferer ESA, Hostettler und SAG diskutieren an einem Tisch über die Herausforderungen der Garagisten heute und morgen.



62 Sommerreifen-Special: Welche Reifen haben im TCS-Test 2017 besonders überzeugt?



76 Fachausweisübergabe: 230 frisch gebackene Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinatoren erhielten im Classic-Center der Emil Frey Classics AG ihr Diplom.



Titelseite: Die ESA-Tecar Sommer- und Winterreifen werden in der Schweiz seit über 30 Jahren durch die ESA exklusiv im Garagengewerbe vertrieben.

Editorial

5 Die Zukunft ist automobil

6 Kurz notiert

Auto-Salon

- 10 Die Autowelt zu Gast in der Schweiz
- 12 ESA, Hostettler und SAG an einem Tisch
- 18 Bedeutung des Salons für Garagisten
- 22 Politischer Ausblick auf 2017
- 24 Salon bereitet Glücksgefühle
- 26 Was ist der Antrieb der Zukunft?
- 28 Interview mit VW-Vorstand Stackmann
- 30 Wie der technische Rundgang entsteht
- 34 Weltrekordhalter am AGVS-Stand
- 38 Was die Zulieferer Neues bieten

Sommerreifen

- 62 Welche Reifen im TCS-Test überzeugen
- 66 Neue Produkte von A bis Y

Dienstleistungen

- 72 Das neue Garagenkonzept der ESA

Werkstatt und Kundendienst

- 73 Der AEC-Newcomer-Betrieb des Monats

Beruf und Karriere

- 74 Business Academy
- 76 Feierliche Fachausweisübergabe
- 79 Regionale Weiterbildungskurse
- 80 News von der Berufsbildungskommission
- 82 Hochvolt-Grundmodul ist ein Erfolg
- 84 Karriere im Automobilgewerbe
- 85 Praktisches Arbeiten wird aufgewertet

Sektionen

- 86 BS/BL: Der Lernende des Jahres
- 87 VS: Reynald Actis ist 100 Jahre alt

Tag der Schweizer Garagisten

- 88 Erfolgreich dank den Rückmeldungen

Management und Recht

- 90 Empfehlungen zum Retentionsrecht
- 92 Rückfall in die Vergangenheit

94 Garagenwelt

Verband

- 99 Abschied von Curt Habegger

99 Impressum



Ihr Partner für das kundenfreundliche Autohaus:

Planung und Beratung bei Neu- und Umbau von Garagen und Autohäusern, Tankstellen, Shops

Profitieren Sie von unserer Erfahrung! Verlangen Sie ein unverbindliches und kostenloses Beratungsgespräch.



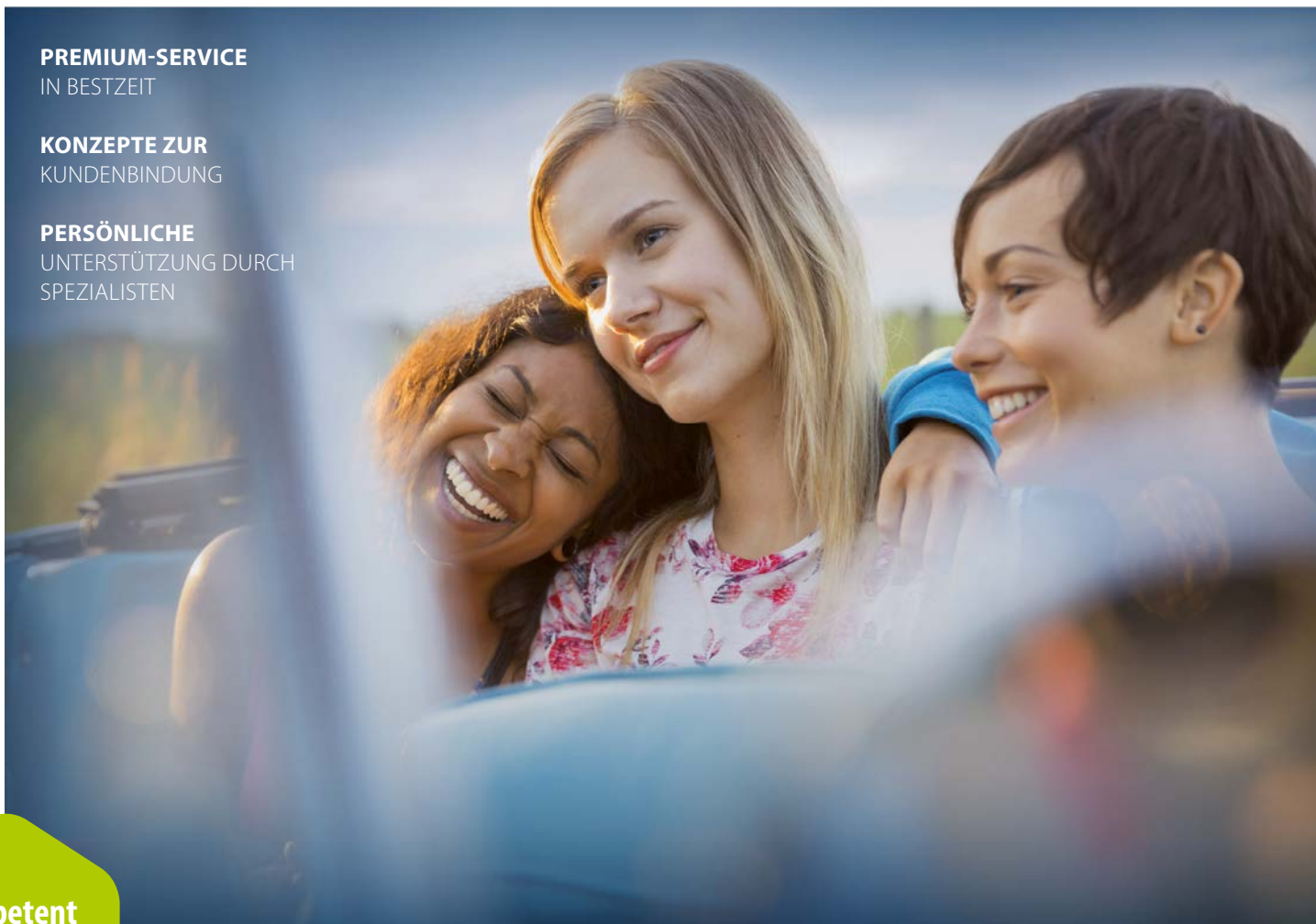
AWS ARCHITEKTEN AG
 Muristrasse 51
 CH-3006 Bern
 Telefon 031 351 33 55
 Telefax 031 351 33 68
 Homepage: www.aws.ch
 e-mail: architekten@aws.ch



PREMIUM-SERVICE
IN BESTZEIT

KONZEPTE ZUR
KUNDENBINDUNG

PERSÖNLICHE
UNTERSTÜTZUNG DURCH
SPEZIALISTEN



**kompetent
fair
serviceorientiert**



Aus Vertrauen entsteht Bindung. Kundenbindung.

Mit den Garantie- und Kundenkontakt-Programmen von CarGarantie binden Sie Ihre Kunden über Jahre an Ihre Garage.

**CG CAR-GARANTIE
VERSICHERUNGS-AG**
Erlenstrasse 33
4106 Therwil
TEL 061 426 26 26
MAIL info@cargarantie.ch
www.cargarantie.ch



CarGarantie[®]
takes the risk out

Die Zukunft ist automobil

Liebe Leserin, lieber Leser,

Die Zukunft ist automobil. Aus meiner Sicht keine übertriebene Feststellung. Der Beweis: Auch den diesjährigen Auto-Salon in Genf – vom 9. bis 19. März – werden wieder um die 700000 autointeressierte Menschen besuchen. Es gibt viele Modell-Premieren und es werden neue Concept Cars vorgestellt. Die Begeisterung für das Automobil bleibt gross. Und das zu recht. Sind doch weit mehr als die Hälfte der Berufstätigen täglich im Auto unterwegs. Auch in der Freizeit ist das Auto das beliebteste Verkehrsmittel. Das hat seine Gründe: Technische Innovationen und neuartige Mobilitätskonzepte machen den Individualverkehr immer sicherer, bequemer und umweltschonender.

Mittendrin in dieser Entwicklung befinden sich die Garagisten und ihre Mitarbeitenden. Die stetigen Veränderungen in der automobilen Zukunft stellen immer neue Anforderungen an die unternehmerische Ausrichtung der Garagenbetriebe. Der Garagist und seine Mitarbeitenden werden immer mehr zu Partnern rund um die individuelle Mobilität. Also weg vom Verkäufer



«Der Garagist und seine Mitarbeitenden werden immer mehr zu Partnern rund um die individuelle Mobilität.»

und Reparatuer hin zum Anbieter von Dienstleistungen, die den Einsatz des Automobils noch effizienter gestalten.

Beschleunigt wird dieser Wandel durch die zunehmende Verbreitung der elektronischen und technischen Hilfsmittel in praktisch allen Bereichen im und rund um das Auto. Die Digitalisierung verändert alles und jeden und fordert die vollste Aufmerksamkeit von uns allen, um auch künftig erfolgreich im Autogeschäft tätig zu sein.

Der Auto-Salon bietet Garagisten und ihren Mitarbeitenden beste Voraussetzungen, um sich vor Ort frühzeitig über die neuen Trends zu informieren. Auch das AGVS-Team steht Ihnen zur Verfügung für Auskünfte zum beruflichen Alltag und den Entwicklungen in der Aus- und Weiterbildung sowie für Fragen zur Interessenvertretung, Politik, Gesetzgebung oder zu ganz allgemeinen Themen, die Sie gerne mit uns besprechen möchten.

Das AGVS-Team freut sich auf Ihren Besuch am Stand 2141 in Halle 2. Während Sie sich eine Verschnaufpause gönnen, verwöhnen wir Sie gerne mit «Speis und Trank».

Auf bald in Genf am Auto-Salon!

Herzliche Grüsse

Urs Wernli
Zentralpräsident

Alles für sicheren Hundetransport.

4pets kleinmetall®



CHEMUWA



Chemuwa Autozubehör AG
info@chemuwa.ch, Tel. 055 256 10 10
LIEFERUNGEN BIS ZU 3 MAL AM TAG

Technomag spannt mit Quality1 zusammen

Die Technomag AG und die Quality1 AG haben eine Kooperation im Geschäft mit Fahrzeuggarantien beschlossen. Seit 1. Januar arbeiten die Technomag AG mit Ihren Garagen- / Carrosseriekonzepten carXpert und AutoCoach im Fahrzeuggarantiegeschäft zusammen. Die neuen Produkte carXpert Garantie bzw. AutoCoach Garantie by Quality1 Garantie sind speziell auf die Bedürfnisse der Garagen- / Carrosseriekonzepte der Technomag AG abgestimmt worden. Die Produkte garantieren besten Service und höchste Kundenzufriedenheit. Das Schadenmanagement sowie das gesamte Back Office werden durch die Quality1 AG in Bubikon sichergestellt.

Panolin unterstützt den FC St. Gallen

Panolin ist offizieller Gold Sponsor des FC St. Gallen und ist seit dem 12. Februar mit zwei 3D Teppichen, sogenannten «Cam Carpets», im Kybun-Park mit von der Partie. Die «Cam Carpets» sorgen als Werbemittel neben den Toren speziell für TV-Präsenz. Der Schweizer Schmierstoffspezialist ist ein eigenständiges Familienunternehmen und wird bereits in 3. Generation von der Familie Lämmle geführt. Was viele nicht wissen: Im roten Fass schlägt ein grünes Herz, denn die Familie Lämmle stammt aus St. Gallen. **Silvan Lämmle**, CEO Panolin AG: «Unsere Familie ist seit eh und je Sympathisant des



FC St. Gallen; so sind wir besonders stolz, den FCSG zu unterstützen. Wir wünschen dem Team viel Erfolg in der Rückrunde und drücken die Daumen.»

Preise für Opel Group GmbH und Ampera-e

Bei der feierlichen Preisverleihung hat **Ulrich Schumacher**, Geschäftsführer Human Resources und Arbeitsdirektor der Opel Group GmbH, zwei internationale Auszeichnungen für das Unternehmen entgegen



Ausgezeichnet (v.l.): Jean-Philippe Kempf, Direktor Opel-Kommunikation, mit Autobest-Gründer Dan Vardie und Ulrich Schumacher, Geschäftsführer Human Resources und Arbeitsdirektor der Opel Group GmbH.

genommen. An der 16. Autobest-Gala, die in diesem Jahr in Lissabon stattfand, gab es erste Plätze für das richtungsweisende Elektroauto Ampera-e sowie für die Führungsstärke der Opel Group GmbH. Die Autobest-Jury, die sich aus unabhängigen Fachjournalisten aus 31 europäischen Ländern zusammensetzt, hat den Ampera-e zum Ecobest 2016 gewählt. Das revolutionäre Elektroauto mit der aussergewöhnlichen Reichweite von über 500 Kilometern (gemäss NEFZ, vorläufige Werte) setzte sich als «richtige Antwort auf die Herausforderungen künftiger Elektromobilität» gegen alle Wettbewerber durch. Darüber hinaus stellten die Jurymitglieder fest: Das Opel-Credo «deutsche Präzision und skulpturales Design» gelte für die Modelle wie für das gesamte Unternehmen gleichermaßen. Die Opel Group GmbH geht daher als Sieger aus dem Anwärterfeld zum Companybest 2016 hervor.

Neuer Verkaufsleiter bei der André Koch AG

Ab dem 1. März ist **Tony Tulliani** neuer Verkaufsleiter bei der André Koch AG in Urdorf, dem führenden Lieferanten für Autoreparaturlacke in der Schweiz. Als Mitglied der Geschäftsleitung ist er für den Vertrieb, die Betreuung von OEM-, Key-Account- und



Tony Tulliani.

Grosskunden sowie für das Kundennetzwerk Repanet Suisse verantwortlich. «Ich freue mich sehr auf den Kontakt zu den Kunden sowie die Mitarbeit in der Vertriebsmannschaft», so Tulliani. «Mit meiner 20-jährigen Erfahrung in der Automobilbranche kann ich einen Beitrag zum Wachstum der André Koch AG leisten.»

Imholz Autohaus AG Cham ist Ford-Händler des Jahres

Eine konstant hohe Leistung in Verkauf, Kundendienst und Service sowie viele zufriedene Kunden – das sind die Anforderungen, um Ford-Händler des Jahres zu werden. Die Imholz Autohaus AG in Cham hat sie 2016 vollumfänglich erfüllt.

Unternehmerische Freiheit

... einer von vielen Vorteilen als le GARAGE-Partner!



«Extrameile»: Thomas Imholz, Geschäftsführer Imholz Autohaus AG in Cham, und David Frey, Verkaufsdirektor Ford Motor Company (Switzerland) SA.

Geschäftsführer **Thomas Imholz** konnte deshalb am nationalen Händlermeeting diese neu geschaffene Auszeichnung entgegennehmen. «Wir haben diesen Preis ins Leben gerufen, um die Händler zu ehren, die Spitzenleistungen erbringen und zudem unseren Go Further-Spirit leben. Die Imholz Autohaus AG hat nicht nur ein ausgezeichnetes Geschäftsjahr hinter sich, die Mitarbeitenden haben immer wieder bewiesen, dass sie für ihre Kunden die Extrameile gehen. Herzlichen Dank an Thomas Imholz und das ganze Team und Gratulation zu diesem Erfolg», sagt **Paul Fratter**, Generaldirektor Ford Motor Company (Switzerland) SA.

Weitere Preise gingen an die Th. Willy AG Auto-Zentrum Kriens (grösstes Verkaufsvolumen), Bächliwis Auto AG (höchste Kundenzufriedenheit) und Garage Stahel AG (beste Online-Kommunikation).

Her(t)zliche Ersatzwagen für Five Star-Kunden

Der Lackhersteller Axalta Coating Systems Cromax baut seine Kooperationen für ihr «Five Star» Carrosserie-Netzwerk aus. Ab sofort haben die Kundinnen und Kunden der



Schweizer Five Star-Carrosseriebetriebe Zugriff auf das umfangreiche Mietwagenangebot von Hertz, während ihr Fahrzeug repariert wird. Aus der neuen Kooperation von Five Star-Initiantin Axalta Coatings Systems Cromax mit Hertz resultieren für die angeschlossenen Carrosserie-

Betriebe handfeste Vorteile. Einerseits können sie ihren Kunden einen vielfältigen Ersatzwagenpark in einem optimalen Zustand anbieten, andererseits entfällt die Notwendigkeit, in eigene Ersatzfahrzeuge zu investieren und diese zu unterhalten.

Würth AG: Neuer Handwerker-Shop in Kriens

Würth AG hat am 6. Februar 2017 einen neuen Handwerker-Shop an der Ringstrasse 25 in 6010 Kriens eröffnet. Dort finden Profi-Handwerker aller Branchen über 4500 Artikel für den Sofortbedarf. Das Sortiment reicht von Handwerkzeugen, Maschinen, Auto-Kleinteilen, Schrauben, Dübeln, Chemie- und Arbeitsschutzprodukten bis zu modischer Berufsbekleidung und Arbeitsschuhen im MODYF-Shop. Die Produkte werden auf rund 300 Quadratmetern Ladenfläche übersichtlich präsentiert, Gratis-Parkplätze gibt es direkt am Haus. Der Handwerker-Shop in Stans wurde per 3. Februar 2017 geschlossen.

Mobility ersetzt 700 Diesel durch Benziner

Mobility legt grossen Wert auf Nachhaltigkeit und Umweltschonung. Da derzeit unklar ist, wie viel Stickoxid Dieselmotoren tatsächlich ausstossen, ersetzt die Carsharing-Anbieterin ab Frühling nach und nach 700 Diesel- durch Benzinfahrzeuge. Sie sieht die Gesetzgebung sowie die Hersteller in der Pflicht, möglichst rasch für Transparenz zu sorgen.

«Wir nehmen nur möglichst energieeffiziente Fahrzeuge in unsere Flotte auf», erklärt der Mobility-Kommunikationsverantwortliche **Patrick Eigenmann**. Umso stossender findet es das Unternehmen, dass derzeit völlig unklar ist, wie viel Stickoxid Dieselmotoren mit kleinem Hubraum in Realität ausstossen. «Experten gehen von einem Vielfachen der Herstellerangaben aus, aber leider gibt es keine verlässlichen Angaben. Deshalb entscheiden wir uns in einem ersten Schritt, in der Kategorie Economy nach und nach 700 Dieselaautos durch Benzinautos zu ersetzen.» Dies entspricht knapp einem Viertel der gesamten Mobility-Flotte.



«Vielfaches der Herstellerangaben»: Mobility ersetzt einen Viertel seiner Flotte.

le GARAGE,
das partnerschaftliche
Garagenkonzept Ihrer ESA



le GARAGE

Die Marke Ihrer Wahl



Cooper Tires: Sponsor und Reifenlieferant der RX2-Serie.

Cooper verstärkt Engagement im Rallycross

Packenden Motorsport vom Feinsten bieten die Rennen zur FIA-Rallycross-Weltmeisterschaft auf Reifen von Cooper. Doch der Hersteller rüstet in den nächsten drei Jahren nicht nur die WM-Teams aus, sondern unterzeichnete jetzt eine weitere Vereinbarung: Cooper Tire Europe wird offizieller Sponsor und Reifenlieferant der Internationalen RX2-Serie.

Diese Aufsteigerserie wurde nun umbenannt in RX2 International Series presented by Cooper Tires. Gleichzeitig vereinbarten Cooper Tire Europe und die Verantwortlichen der Serie, als Sponsor und offizieller Reifenlieferant zusammen zu arbeiten. «Wir finden es wichtig und richtig, nicht nur die Top-Teams und Weltmeisterschafts-Kandidaten zu unterstützen, sondern auch die aufstrebenden Fahrer», ergänzt **Sarah McRoberts**, Leiterin Marketing-Kommunikation bei Cooper Tire Europe. «Die RX2-Serie liefert den Nachwuchs für die Weltmeisterschafts-Kandidaten. Daher sind wir begeistert, als Titelsponsor jetzt dort bei den Siegerehrungen, auf allen Fahrzeugen und den Fahreroveralls präsent zu sein.»

car4you ist jetzt autoricardo.ch

Seit 1. Februar ist car4you.ch für Käufer nicht mehr aufrufbar.

Sämtliche Angebote von car4you.ch sind seit diesem Zeitpunkt auf autoricardo.ch ersichtlich. Mit der Integration will autoricardo.ch seine Aktivitäten im Schweizer Automarkt bündeln und dadurch stärken. Käufer finden ein noch grösseres Angebot, zentriert auf einer Plattform. Für Verkäufer bedeutet dies mehr Traffic und Kundenkontakte. In der Administration für den einzelnen Garagisten ändert sich nichts. Er kann seine Fahrzeuge weiter wie gewohnt über car4you.ch publizieren und verkaufen.

Thyssenkrupp baut im Fürstentum Liechtenstein

Der Industrie- und Technologiekonzern Thyssenkrupp baut in Eschen FL für 15 Mio. Euro ein Test- und Entwicklungszentrum für Lenkungstechnologie. Mit einem symbolischen Spatenstich wurde das Projekt am Stammsitz des Lenkungsgeschäfts feierlich gestartet. In dem rund 3000 Quadratmeter grossen Testzentrum bündelt Thyssenkrupp zukünftig seine Kompetenzen in den Bereichen Entwicklung, Fahrzeugaufbau und Prototypenbau. Die Fertigstellung ist für das erste Halbjahr 2019 geplant.

Personelle Veränderungen bei BP

Seit Anfang 2017 ist **Walter Loa** neuer Verkaufsleiter der BP

Tankstellen DODO und übernimmt somit die operative Führung derjenigen Stationen, die nicht im Besitz der BP sind (DODO = dealer owned). Der 50-Jährige folgt auf Herbert Bachofner, der nach 32 Dienstjahren bei BP (Schweiz) Ende 2016 pensioniert wurde. **Jean-Luc Bonjour** (39) ist seit Anfang 2017 neuer Company Channel Manager bei



Walter Loa.



Jean-Luc Bonjour.

BP. In dieser Funktion ist er für die operative Führung der BP eigenen Stationen in der Schweiz zuständig.

Neues Kompetenzzentrum für Unfall- und Pannenhilfe

Seit fünf Dekaden betreut das Familienunternehmen

Hammer die Unfall- und Pannenhilfe auf Zentralschweizer Strassen. Insbesondere in diesen Tagen mit schwierigen Strassenverhältnissen eine hoch beanspruchte Dienstleistung. Nun investiert das Unternehmen 2017 mehrere Millionen Franken in ein neues Kompetenzzentrum in Emmenbrücke. Auf 8200 m² Grundstück mit 3200 m² Nutzfläche entsteht ein modernes Servicegebäude mit 24 Stunden Erreichbarkeit. Das neutrale und unabhängige Tochterunternehmen der in Emmenbrücke beheimateten Hammer Auto Center AG beschäftigt 16 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und zählt 15 Einsatzfahrzeuge.

VSCI: Guido Buchmeier gibt Leitung der Geschäftsstelle ab

VSCI-Geschäftsführer **Guido Buchmeier** hat sich entschlossen, per November 2017 in Pension zu gehen. Im Rahmen der Sicherstellung der VSCI-Zukunft, in der wichtige strategische Projekte anstehen, ist der Ausschuss des Zentralvorstandes übereingekommen, dass er die Leitung der Geschäftsstelle bereits per 1. Februar 2017 abgeben wird. Somit kann die Nachfolgeregelung mit einer neuen Strategie und auch einer Reorganisation verfolgt werden. Guido Buchmeier wird dem VSCI weiterhin bei Fragen zur Seite stehen. Die interimistische Leitung der Geschäftsstelle übernimmt VSCI-Präsident **Hans-Peter Schneider**.



So wird das neue Kompetenzzentrum in Emmenbrücke aussehen.

Win-win für den Schweizer Reifenhandel

Die Schweizer kaufen jährlich gegen 1 Million Reifen online. Bei 80 Prozent dieser Käufe verdienen weder hiesige Händler noch Importeure etwas am Pneu. Das will pneulink24.ch ändern. «Die Montagekosten allein reichen nicht aus, um die Investitionen in die Infrastruktur zu amortisieren. Das gefährdet Arbeits- und Ausbildungsplätze», warnt **Alfio Zweifel** vom Pneuhaus Zweifel&Partner auf der Forch ZH und Initiator von pneulink24.ch. Zweifel strebt eine starke Einkaufsgemeinschaft an, die den angeschlossenen Partnern eine faire Marge bei wettbewerbsfähigen Online-Preisen ermöglicht. pneulink24.ch will Anfang 2018 flächendeckend starten. Wer mehr erfahren will und seinen Betrieb auf einfachste Art für den Internethandel fit machen will, sendet seine Koordinaten per Mail an montagepartner@pneulink24.ch. Er/Sie wird dann persönlich kontaktiert und informiert.



Alfio Zweifel.

Toyota: Künstler folgt auf Rhomberg

Christian Künstler (36) ist neuer Geschäftsführer der Toyota AG. Er folgt auf **Philipp Rhomberg**, der nach über zehn erfolgreichen Jahren im Dienste von Toyota und Lexus eine neue Herausforderung innerhalb der Emil Frey Gruppe antritt. Christian Künstler verfügt über



Toyota-Geschäftsführer Christian Künstler (links) und sein Vorgänger Philipp Rhomberg.

langjährige Erfahrung im Automobilgewerbe. Zuletzt war er als Direktor Verkauf und Marketing für den gesamtschweizerischen Vertrieb der Marke Toyota verantwortlich.

Philipp Rhomberg (47) war mehr als zehn Jahre Generaldirektor der Toyota AG. Er führte das Unternehmen erfolgreich durch herausfordernde Zeiten, welche durch die Finanzkrise und die Währungsverwerfungen in Europa gekennzeichnet waren und wechselt in die Geschäftsleitung der Emil Frey Gruppe.

VFAS unter neuer Leitung

Der VFAS Verband Freier Autohandel Schweiz hat mit **Katrin Portmann** ab 1. März 2017 eine neue Geschäftsleiterin. Mit der Ernennung von Portmann setzt der VFAS ein deutliches Zeichen für verbesserte



Katrin Portmann.

Rahmenbedingungen für Händler, Werkstätten und Konsumenten. Katrin Portmann verfügt über eine zehnjährige Erfahrung in der Automobilbranche sowie der Verbandspolitik und war zuvor in den Bereichen Public Affairs, Kommunikation und Medien tätig. Dadurch können sich VFAS-Präsident **Roger Kunz** und der Vorstand inskünftig verstärkt strategischen Tätigkeitsfeldern zuwenden. Portmann wird den Posten des abtretenden Generalsekretärs **Joel Thiébaud** übernehmen und in ihre neue Funktion integrieren.

Flughafen Zürich: Amag behält Valet-Parking

Die Amag Services AG betreibt seit 1997 das Valet Parking am Flughafen Zürich. Nun hat sie erneut den Zuschlag für die Konzession bekommen und kann die Dienstleistung bis 1. Juli 2024 anbieten. Nebst dem klassischen Parkservice bietet die Amag Services AG seit letztem Jahr weitere Dienstleistungen an: Der «Concierge-Service» erledigt kleinere Einkäufe, wie zum Beispiel das Organisieren von Blumen für die Partnerin oder den Partner, oder der «Wäsche-Service» kümmert sich um das Bringen und Abholen von Textilien zur Reinigung.

Neue Köpfe bei Pirelli

Pirelli Schweiz agiert ab sofort mit zwei Neubesetzungen in der Vertriebsstruktur Autohaus / Garagen und geht damit weiterhin optimal auf die individuellen Bedürfnisse seiner Kunden und die Marktanforderungen ein. Am 1. Februar hat **Cosimo De Luca** (46) die Position als Channel Manager Autohaus / Garage übernommen. Cosimo De Luca war zuletzt als Key Account Manager für die Schweiz erfolgreich



Cosimo De Luca.



Glen George.

tätig. Er wird neu ein Team von fünf Gebietsleitern verantworten und übernimmt die Nachfolge von **Christian Roth**, der eine neue berufliche Herausforderung annimmt. Ferner begrüsst Pirelli **Glen George** als neuen Key Account Manager zurück in der Organisation. Beide Manager berichten direkt dem Sales Manager Consumer Schweiz, **Iginio Cangero**.



Täglich aktuelle News:
www.agvs-upsa.ch



Insgesamt rund 900 Fahrzeuge werden am Auto-Salon 2017 gezeigt.



Auch Kleinserienhersteller exklusiver Fahrzeuge werden in Genf präsent sein.



Schöne Uhren und exklusive Boliden gibt bewundern.

87. Internationaler Automobil-Salon Genf

Die Autowelt zu Gast in

11 Messtage, 180 Aussteller, 700 000 Besucher: Am 9. März starten am Genfer Auto-Salon die Motoren. Auf den folgenden Informationen und die neusten Produkte aus dem Zubehörsektor. Mario Borri, Redaktion

■ Gut sechs Wochen nach dem «Tag der Schweizer Garagisten» – der mit 650 Teilnehmerinnen und Teilnehmern seinem Namen als grösste und bedeutendste Fachtagung des Schweizer Autogewerbes alle Ehre gemacht hat – findet bereits das zweite grosse Highlight des Autojahres statt: der Internationale Automobil-Salon von Genf.

An dieser grössten, alljährlich stattfindenden Publikumsmesse der Schweiz werden auch dieses Jahr wieder alle grossen Autohersteller teilnehmen. Daneben sind zahlreiche Designer und Kleinserienhersteller exklusiver Fahrzeuge vor Ort. Und nicht zu vergessen – die Zulieferer und Zubehörlieferanten der Branche, die sich traditionell in Halle 7 befinden.

Verkürzte Fachmesse

Neu findet in einem Sektor der Zuhörhalle die SAA-Expo

statt, die nur bis zum 13. März dauert. Die rund 15 beteiligten Aussteller werden anschliessend ihre Stände abbauen, die rund 40 Langzeitaussteller bleiben bis am 19. März. Man darf gespannt sein, wie dieses neue Konzept ankommt.

An der 87. Ausgabe des Genfer Auto-Salons werden rund 180 Aussteller erwartet, die sich eine Ausstellungsfläche von 106 000 m² teilen. Insgesamt rund 900 Fahrzeuge sind zu bewundern, vom Superboliden, der über 1000 PS auf die Räder bringt bis zum effizientesten Modell, das 0 Emissionen ausstösst.

co2tieferlegen

Fahrzeuge, die nicht mehr als 95 g CO₂/km ausstossen und der Energiekategorie A angehören, lassen sich dank der App «Salon Car Collector» einfach finden. Die App wurde vom Bundesamt für



es an der TAG-Heuer-Sonderausstellung zu

Auch in diesem Jahr wird die ESA-Piazza der Treffpunkt in Halle 7 sein.

Herr über 106000 Quadratmeter: Salon-Direktor André Hefti.

der Schweiz

52 Seiten finden Sie spannende Interviews, relevante

Energie entwickelt, dem Presenting Partner der Messe, der mit seiner Kampagne co2tieferlegen wirbt.

50 Jahre Toyota

Mehrere Aussteller feiern dieses Jahr Jubiläen am Salon: Den dänischen Supercar-Hersteller Zenvo gibt es seit 10 Jahren. Italdesign – das weltbekannte 1968 von Giorgetto Giugaro gegründete Designunternehmen – nimmt zum 30. Mal am Genfer Salon teil. Sbarro zählt seinerseits 45 Teilnahmen und Mazda gar 50. Die Marke Toyota ist dank seinem Importeur Emil Frey seit 50 Jahren in der Schweiz vertreten.

Der Besuch am Automobil-Salon will vorbereitet sein. Alle Informationen dazu sind auf der offiziellen Homepage www.gims.swiss zu finden. <

Wichtige Informationen

Öffnungszeiten

Montag – Freitag 10.00 bis 20.00 Uhr
Samstag – Sonntag 09.00 bis 19.00 Uhr

Anreise mit dem Auto

Die Parkplätze im Parkhaus des Palexpo sind ausschliesslich für Aussteller reserviert. Exklusiv für Besucher gedacht sind 5600 Parkplätze während der Woche und 10000 Plätze am Wochenende. Verteilt sind diese auf 12 Parkflächen in einem Umkreis von 5 km zum Palexpo. Die Parkplätze sind gebührenpflichtig. Kostenlose Pendelbusse sorgen während des Salons für die Verbindung zwischen den Aussenparkings und dem Haupteingang des Salons. Weitere Infos unter www.gims.swiss

Anreise mit dem Zug

Ersparen Sie sich Stress und Stau, indem Sie bequem mit dem Zug an den Auto-Salon fahren. Vom Bahnhof Genève-Aéroport sind es nur 3 Geh-Minuten bis zum Eingang bei der Palexpo-Halle 7. Dank des SBB RailAway-Kombis fahren Sie zum vorteilhaften Preis an den Salon (-10%) und profitieren von einem vergünstigten Eintritt (-30%). Die Angebote erhalten Sie am Bahnschalter, an den Billettautomaten sowie online. Weitere Informationen unter www.sbb.ch/gims.

Spannende Herausforderungen für die Garagisten in der Zukunft

«Produziert der Garagist seine

Die drei grossen Player ESA, Hostettler Autotechnik AG und SAG setzten sich vor dem Auto-Salon an einen Tisch, um mit AUTOINSIDE über die Herausforderungen der Zukunft zu diskutieren. Die Bedeutung des menschlichen Faktors, darin waren sich die drei einig, wird in Zukunft noch wichtiger werden. Sascha Rhyner und Sandro Compagno, Redaktion

■ Die ESA, Hostettler Autotechnik AG sowie die SAG mit Derendinger, Matik, Technomag und Wälchli+Bollier sind am Auto-Salon in der Halle 7 präsent, die in diesem Jahr ein neues Konzept hat. Was dürfen wir erwarten?

Severin Kollros (Hostettler): Es geht für uns alle um die Kundenbeziehung. Sie ist enorm wichtig und steht im Fokus. Dazu präsentieren wir einige Neuheiten. Generell wird dem Besucher in der Halle 7 enorm viel Know-how vermittelt. Man wird viele Gespräche mit wichtigen Playern im Markt führen können. Diese geballte Kompetenz an einem Ort ist für das Fachpublikum sehr vorteilhaft.

Gérard Georges (ESA): Mit dem Auto-Salon haben wir in der Schweiz seit mehr als 80 Jahren einen riesigen Anlass, den jeder besucht, der autoaffin ist. Günstiger und einfacher als am Auto-Salon kommt man mit seinen Kunden nirgends in Kontakt. Wer indes wie vor 20 Jahren mit ehrgeizigen Umsatzzielen an den Salon reist, wird enttäuscht sein. Diese Zeiten sind vorbei. Die Kunden kommen nach Genf, wollen mit den Zulieferern sprechen, sich mit Berufskollegen austauschen und einfach einen Tag geniessen.

Sébastien Moix (SAG): Der Auto-Salon ist die Kommunikationsplattform der Branche – und das seit Jahrzehnten. Allerdings stelle ich fest, dass mittlerweile viele Leute nicht mehr jedes Jahr nach Genf fahren. Die Halle 7 verliert jedes Jahr etwas an Attraktivität, weil jedes Jahr einige Aussteller nicht mehr kommen. Das ist bedauerlich. Für die bestehenden Aussteller ist es wichtig, dass die Halle 7 attraktiv bleibt, damit die Garagisten etwas Zeit in den Besuch dieser Halle investieren. Uns ist bewusst, dass die Garagisten nicht wegen der Halle 7 kommen, sondern wegen den Hallen 1 bis 6. Aber wenn sie müde Beine und etwas Hunger haben, kommen sie zu uns, um sich zu setzen, sich zu verpflegen und Gespräche mit unseren Leuten zu führen.

So wie sich das Gesicht der Halle 7 in den letzten Jahren verändert hat, verändert sich auch das Berufsbild des Garagisten – vom Verkäufer und Reparateur zum ganzheitlichen Mobilitätsdienstleister. Ist diese Entwicklung für Sie als Zulieferer spürbar?

Kollros: Auf unser Geschäft hat diese Entwicklung noch keinen direkten Einfluss. Unsere Garagisten sind im Servicebereich aber sicherlich gefordert. Sie entwickeln sich zum Service-Dienstleister. Ich denke dabei von einfachen Hol- und Bringdiensten bis hin zu Rent-to-use. Das geht mit den steigenden Ansprüchen seitens der Kunden einher.

Moix: Der reine Handwerker, der sich auf Wartung und Reparatur konzentriert, wird ein Mobilitätsdienstleister. Man kann das am Beispiel des Reifenhotels illustrieren: Vor zehn bis fünfzehn Jahren konnte man das nicht und heute muss man das anbieten, wenn man im Reifengeschäft erfolgreich sein will. Solche Zusatz-Dienstleistungen braucht der Garagist, weil seine Rendite im traditionellen Geschäftsfeld schwindet.

Georges: Der Automobilist erwartet von seinem Garagisten eine Rundumbetreuung: Dieser holt das Auto beim Kunden ab, reinigt es, gibt dem Kunden Tipps, wie er ökologischer fahren kann, und bietet ihm passende Lösungen für die Zeit, in der sein Wagen in der Werkstatt steht – nicht nur einen Ersatzwagen, sondern vielleicht auch einen Einkaufsservice. Diese Services erlebt der Kunde tagtäglich in anderen Industrien. Das sind sich viele Garagisten nicht gewohnt. Sie führen ja keinen Restaurations- oder Hotelleriebetrieb, sondern einen Reparaturbetrieb. Hier versuchen wir, die Garagisten zu sensibilisieren und an dieses sich wandelnde Berufsbild heranzuführen.



Gérard Georges (Bereichsleiter Marketing & Geschäftsentwicklung ESA/links), Sébastien Moix (Marketing Direktor SAG/Mitte) und Severin Kollros (Leiter Marketing & Sales Hostettler) diskutierten angeregt über die Zukunft der Automobilbranche. Für alle drei ist klar: Persönliche Beratung wird immer wichtiger.

Teile künftig im 3D-Drucker?»

Wie unterstützen Sie den Garagisten in diesem Wandel?

Georges: Ich bin überzeugt, dass die Leute, die heute ins Garagen-gewerbe einsteigen, sich bewusst sind, dass die Konsumenten einen anderen Service erwarten. Mit dem Generationenwechsel in den Gara-gen wird es zu einer gewissen Strukturereinigung kommen. Das stel-le ich heute bei unserem jüngeren Kundenstamm fest: Dieser redet nicht von B2B oder B2C, sondern von H2H – also Mensch zu Mensch. Aber Massnahmen oder Konzepte zu kreieren, die diesen Service-Gedanken fördern, ist relativ schwierig.

«Der Anteil Beratung beim Kundenbesuch wird weiter zunehmen.» Sébastien Moix

Also wird die ESA in Zukunft auch psychologische Konzepte entwerfen...

Georges (lacht): Wir bieten Kurse an, wie man richtig verkauft. Ein ewiges Thema in der ESA – und nicht nur bei uns – ist die Frage, wie man aktiv Reifen verkauft. Es ist bedauerlich, dass immer noch viele Kunden in die Garage kommen und nicht darauf angesprochen werden, dass sie abgefahrene, fast abgefahrene oder zu alte Reifen haben. Es wäre der ideale Einstieg in ein Verkaufsgespräch.

Ist der Reifen der Punkt, an dem die Kunden am besten abgeholt werden können?

Kollros: Es ist vor allem ein Punkt, den der Privatkunde noch versteht. Er sieht den Reifen, er kann ihn berühren und spüren. Das ist mit komplexen elektronischen Systemen wie dem Reifendruckkontrollsystem oder Fahrassistenzen nur schwer möglich. Aus meiner Sicht ist eine zentrale Frage, die wir uns stellen müssen: Wie viele junge Autofahrer und Auto-

käufer gibt es in Zukunft noch? Skiausrüstung, Ferienwohnung, Velo... Ich kann alles mieten – und zwar genau dann, wenn ich es brauche. Diese Tendenz wird vor der Mobilität nicht Halt machen. Daraus ergibt sich die Frage, wie die Kunden in die Garage kommen. Damit sind wir wieder am Punkt, dass sich der Garagist zum Mobilitätsdienstleister wandeln muss.

Mieten muss nicht zwingend nachteilig sein: Ein Sharing-Auto wird viel intensiver genutzt als ein Privat-Fahrzeug, das die meiste Zeit stillsteht.

Kollros: Richtig. Aber wie kommt der Garagist an dieses Fahrzeug?

Georges: Flotten sind ein grosses Thema. Schon mittelgrosse Un-ternehmen betreiben Flotten. Allerdings läuft das Flottengeschäft meistens an den Garagen vorbei. Die Jungen werden kein Auto mehr kaufen, sondern bei einem Flottenbetreiber ein Auto mieten, um von A nach B zu kommen. Dort lassen sie es stehen und fahren mit dem Velo weiter oder mit dem Schiff...

Moix: ...und sie mieten genau das Fahrzeug, das sie im Moment brauchen: Um an ein Konzert zu kommen, reicht ein Kleinwagen. In die Ferien fahren sie mit einem Kombi.

Wie kann sich der einzelne Garagist in diesem Umfeld behaupten?

Moix: Er braucht starke Partner. Hier bieten wir mit unseren Werk-stattkonzepten Unterstützung. Der einzelne Garagist ist für eine Leasingfirma oder einen Flottenbetreiber nicht interessant, aber wenn wir ein Gespräch führen und im Namen von 300 oder 400 Partnern sprechen, sieht es sofort anders aus.

Ist das mit ein Grund, wieso sich immer mehr Garagisten einem Ihrer Konzepte anschliessen?

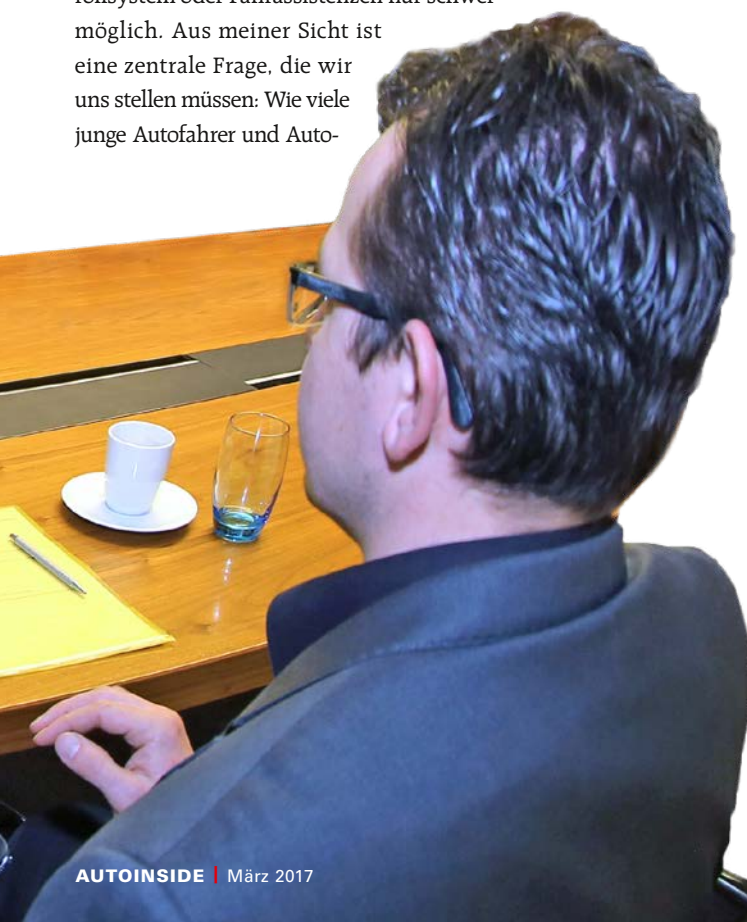
Kollros: In einem Konzept wie Autofit oder Autoprofi stehen dem Garagisten Dienstleistungen zur Verfügung, die er alleine nicht stem-men kann, wie beispielsweise IT-Systeme, Anbindungen an einen elektronischen Teilekatalog, ERP-Systeme, technischer Support usw. Im Konzept hat er Zugang zu solchen Lösungen.

Georges: Denken Sie nur an den Online-Auftritt! Sie finden heute kein Restaurant mehr, das nicht online präsent ist, und das ist bei den Garagen genau gleich. Nur: Das alleine zu stemmen, ist relativ schwie-rig, im Verbund hingegen geht das leichter. Das ist wohl mit ein Grund, in einem Garagenkonzept mitzumachen: Der Garagist erhält ein Stück Heimat. Es ist mindestens so interessant, einem freien Mul-timarken-Konzept anzugehören wie einer bestimmten Marke. Es gibt schon jetzt immer mehr markengebundene Werkstätten, die sich par-allel einem freien Konzept anschliessen.

Moix: Bei unseren Konzepten GaragePlus und CarXpert haben 80 Prozent der neuen Partner eine Markenvertretung. Sie haben ihre Markenvertretung für die Aktivität Autoverkauf und alle Aktivitäten rund um die Marke. Und daneben haben sie das Werkstattkonzept für das Werkstatt-Marketing.

Sprechen wir über Logistik: Sie haben Millionen in Ihre Infrastruktur investiert; 2016 eröffneten ESA und SAG neue Logistikzentren.

Georges: Die ESA als Vollanbieter – sie ist das Rückgrat der Schweizer





Severin Kollros und Gérard Georges hören interessiert zu, was...

Garagisten und Carrossiers – muss Produkte und Dienstleistungen im Haus haben, um die Kunden sehr schnell bedienen zu können. Dafür adaptierten und beschleunigten wir unsere internen Prozesse massiv. Ein weiterer Grund für das neue Logistikzentrum in Burgdorf ist das Reifengeschäft, das wir in den letzten Jahren stetig ausgebaut haben. Das braucht ganz einfach viel Lagerplatz.

Moix: Die SAG hat in Niederbipp ebenfalls viel investiert. Das war nötig, denn nach dem Zusammenschluss von Technomag und Derendinger ist die Anzahl Filialen von 30 auf fast 70 gestiegen, wenn man noch Matik dazurechnet. Überdies werden die Autos immer komplexer, die Bandbreiten grösser. Wir brauchen sehr viele Verschleisssteile an Lager, damit wir eine gute Abdeckung garantieren können. Und wir haben in den letzten Jahren immer neue Produktgruppen ins Sortiment aufgenommen. Es gibt Produkte wie Auspuffanlagen, die tendenziell rückläufige Absatzzahlen aufweisen. Das muss man mit neuen Produktlinien kompensieren, was Platz braucht. Denn die Auspuffanlagen müssen wir weiterhin an Lager halten.

Kollros: Ich kann mich meinen Vorrednern anschliessen. Logistik und Prozesse werden unserer Meinung nach auch in den kommenden Jahren einem steten Wandel unterliegen, weil sich auch die Marktanforderungen permanent ändern.

«Garagisten entwickeln sich zu Service-Dienstleistern.»

Severin Kollros

Sie liefern bis zu fünfmal täglich an die Garagisten, was eine logistische Meisterleistung ist. Ist Ihr Konkurrenzkampf verantwortlich für den hohen Lieferrhythmus, der im Vergleich mit anderen Ländern einmalig ist?

Kollros: Es gibt tatsächlich Kunden, die fünf- bis sechsmal angefahren werden, was aus betriebswirtschaftlicher Optik enorme Kosten verursacht. Alle liefern drei- bis fünfmal pro Tag aus. Ein Garagist wird also 15- bis 20-mal pro Tag beliefert. Es gibt sicherlich Möglichkeiten, diesen teilweise fragwürdigen Aufwand zu redu-

zieren. Dies bedarf aber der Mitwirkung aller involvierten Parteien im Markt.

Georges: Wir sind stetig daran, unsere Ausliefertouren zum Vorteil unserer Kunden zu optimieren. Wir beliefern unsere Mitinhaber und Kunden zwei- bis dreimal täglich. Aber weitere Fahrten sind derzeit nicht angedacht. Hier spielen auch ökologische und ökonomische Überlegungen mit.

Ein wichtiges Kriterium ist der Preis. Hier spielt die Digitalisierung eine Rolle. Erleben Sie Automobilisten, die Teile im Internet bestellen und damit zum Garagisten gehen? Oder Garagisten, die selber im Ausland bestellen?

Moix: Bei den Reifen ist das sicher viel häufiger der Fall als bei Service- und Verschleisssteilen. Reifen sind relativ einfach für den Automobilisten: Er muss einfach lesen, was auf seinem Pneu steht. Bei Service- und Verschleisssteilen ist es manchmal sogar für die Garage schwierig, genau die richtigen Teile zu identifizieren. Für den Automobilisten ist das fast nicht machbar. Es kommt vor, dass Autofahrer im Internet Teile suchen, diese aber nicht kaufen, sondern mit einem Ausdruck zum Garagisten gehen und versuchen, den Preis zu drücken: «Schau mal, diesen Katalysator habe ich im Internet für 500 Franken gefunden, aber du verrechnest mir 700 Franken...»

Georges: Das stellen wir auch fest. Bei Reifen ist es mittlerweile nicht unüblich, dass die Leute im Internet bestellen und damit zum Garagisten gehen. Bei Teilen ist es kein Thema. Es kommt vor, dass Garagisten zum Beispiel einen Klimakompressor im Ausland bestellen und einbauen. Aber das ist nicht ganz unproblematisch: Teilweise stimmt die Qualität nicht oder die Produktidentifikation ist nicht eindeutig. Zu beobachten ist die Entwicklung bei Bremscheiben und -belägen. Dort kann man bei Amazon Teile bestellen, hinter denen sogar der Originalhersteller steckt.



Die Konkurrenten verstehen sich gut: Am Roundtable-Gespräch durfte auch der eine oder andere gute Spruch nicht fehlen.

Gerade bei den Reifen macht die Digitalisierung dem Garagisten zu schaffen: Der Automobilist kann im Internet Reifen teilweise zu günstigeren Preisen bestellen als der Garagist im Einkauf.

Georges: Dahinter stehen Firmen, die mit 5 Prozent Marge auskommen. Wenn es dann ernst gilt und der Schnee kommt, können sie nicht liefern, da sie keine entsprechenden Lager haben, vorher aber haben sie mit ihren Preisen den Markt verrückt gemacht. Grosse Player wie reifendirekt.de und andere, die in ganz Europa x Millionen Reifen einkaufen, können mit ihrer Marktmacht ganz anders agieren. Selbst wenn wir drei uns zusammenschliessen, können wir da nicht mithalten. In der Schweiz haben sie weniger Erfolg. Wenn der Schweizer nach der Tagesschau sieht, dass Schnee angesagt ist, ruft er am nächsten Morgen seine Garage an und will Winterreifen – schnell und einfach. Auf unserer Online-Plattform garagino.ch kann er den gewünschten Reifen kaufen und online einen Termin vereinbaren. Der Preis ist dabei nicht das wichtigste Kriterium. Rund die Hälfte des Pneu-Marktes läuft in der Schweiz über die Garagen. Das ist im Ausland schon lange nicht mehr so.

«Der Automobilist erwartet von seinem Garagisten eine Rundumbetreuung.» Gérard Georges

In der Schweiz gibt es sehr viele kleine Garagisten mit ein bis drei Mitarbeitenden. Wohin geht die Reise für diese Kleinbetriebe?

Moix: Die Autos werden immer komplexer. Es gibt immer mehr elektronische Teile. Ich mache Ihnen ein Beispiel: Vor 10 Jahren konnte jeder eine Batterie wechseln. Mittlerweile gehört auch die Neucodierung dazu, damit das Auto die neue Batterie erkennt. Oder nehmen wir Windschutzscheiben: Wenn man sie ersetzt, muss man alle Sensoren und Kameras oder Radar neu justieren. Da sind auch wir als Zulieferer gefordert. Die Garagisten und Mechaniker müssen sich ständig weiterbilden – aber ein Drei-Mann-Betrieb kann nicht alles kennen und können. Selbst Markenhändler sind in gewissen Bereichen am Limit. Darum brauchen sie starke Partner mit technischen Informationen, mit Hotlines und mit digitalen Informationssystemen im Rücken.



...Sébastien Moix erklärt.

Vorher war die Rede von Car-Sharing. Gibt es eine Tendenz, dass sich Garagisten zusammenschliessen, um Werkzeuge resp. Werkstatt-Einrichtungen – beispielsweise teure Kalibrierungsgeräte – zu teilen?

Kollros: Grundsätzlich sind diese Garagisten freie Unternehmer und stolz auf ihr Unternehmen. Gewisse Geräte und Infrastrukturen zu teilen, braucht Überwindung. Andererseits wird das Teilen von Werkstatt-Einrichtungen schnell sehr komplex. Sich in einem Netzwerk zu behaupten, um mit dieser Komplexität umgehen zu können, wird zu einer grossen Herausforderung für den kleinen Garagisten. Hier bieten wir mit Autofit und Autoprofi Unterstützung.

Georges: Dass das Sharing von Spezialwerkzeug ein Thema ist, stellen wir auch fest. Jeder möchte mitmachen und profitieren, aber keiner würde sein Spezialwerkzeug hergeben. Häufiger kommt es vor, dass sich einige Garagisten zusammentun und sich absprechen: Einer macht Lenkgeometrie und ein anderer ist für die Klimasysteme zuständig. Sie spannen zusammen und sind so in der Lage, alles anzubieten. Dazu sind unsere Werkstatt-Konzepte ideal. In diesen Netzwerken wird viel ausgetauscht. Aber natürlich gibt es auch Garagisten, die auf gar keinen Fall mit dem Kollegen im Dorf zusammenarbeiten wollen (lacht).

www.osram.ch



OSRAM NIGHT BREAKER® LASER

Das stärkste OSRAM Halogen Autolicht

Mit bis zu 130 % mehr Licht stellt NIGHT BREAKER® LASER alle anderen Halogenlampen in den Schatten.

- Bis zu 130 % mehr Licht*
- Bis zu 40 Meter längerer Lichtkegel*
- Bis zu 20 % weißeres Licht*
- Maximale Lichtausbeute dank einer Kombination aus hochentwickeltem Glühdraht und einer optimierten Edel-Füllgasformel aus reinem Xenon.



* Im Vergleich zu Standardlampen

erhältlich als H4 und H7

Licht ist OSRAM

OSRAM



Kollros: «Garagisten sind im Servicebereich sicherlich gefordert.»

Moix: Wir müssen unterscheiden zwischen marken- oder gar modell-spezifischen Werkzeugen und gewissen Multimarken-Einrichtungen wie zum Beispiel Kamera- und Radar-Kalibrierungstools. Es gibt Werkzeuge, die nur für eine Marke und vielleicht sogar nur für ein bestimmtes Modell einsetzbar sind. Hier mehrere 100 Franken zu investieren, macht für den Garagisten keinen Sinn. Er hat keine Chance, diesen Betrag zu amortisieren. Anders bei Multimarken-Werkzeugen: Hier kann sich eine Investition durchaus lohnen, weil er eine Dienstleistung selber anbieten kann, statt mit dem Wagen eine halbe Stunde zum Kollegen zu fahren.

Wir haben moderne Technologien schon ein wenig angeschnitten. Ein Elektromotor hat bis zu 70 Prozent weniger Bauteile als ein Verbrenner. Wohin geht die Reise? Wie fahren wir in die Zukunft?

Moix: Ich denke, keiner hier am Tisch kann sagen, wohin die Reise geht. Auch die Experten sind sich uneins: Die einen sagen, Elektro werde sich durchsetzen, andere sprechen von Hybrid oder Wasserstoff. Man muss genau beobachten, was im Bereich Automobiltechnologie passiert. Wir von der SAG haben eine langjährige Zusammenarbeit mit allen Zulieferern der Automobilindustrie. Und wie Sie alle wissen, stammen 70 bis 80 Prozent der Wertschöpfung an einem Auto nicht



Georges: «Reifen sind ein idealer Einstieg in ein Verkaufsgespräch.»

vom Automobilhersteller, sondern von verschiedenen Zulieferern. Das sind unsere Lieferanten. Von daher sitzen wir an der Quelle und erfahren früh, in welche Richtung es geht. Wir verfolgen diese Entwicklung aktiv.

Am «Tag der Schweizer Garagisten» wurde offenkundig, dass sich die Branche sehr bewusst ist, wie rasch sich die Welt ändert. Aber niemand weiss genau, in welche Richtung. Was kann der einzelne Garagist in dieser Zeit tun? Wie kann er sich vorbereiten?

Kollros: Zuallererst muss er den Wandel akzeptieren. Sein Arbeitsumfeld wird sich ebenso verändern wie sein Beruf und die Anforderungen, die an ihn gestellt werden. Wie auch immer die Werkstatt der Zukunft aussieht: Der Garagist muss im Moment sehr offen sein und sich sehr breit weiterbilden. Er muss dieser Veränderung offensiv entgegenreten. Diese Veränderung im Berufsbild des Garagisten wird auch den Teilelieferanten stark beeinflussen. Wer von uns liefert heute einen Motorenblock? Keiner. Aber einen Elektromotor kann man in eine kleine Schachtel packen und verschicken. Dazu braucht es viel mehr Elektronik, viel mehr technisches Know-how, doch die Frage ist:



Moix: «Wenn es unseren Kunden nicht gut geht, geht es uns auch nicht gut.»

Wie weit bist du noch Teilezulieferer? Und wie weit bist du Zugangslieferant für Software-Systeme? Geht es um Updates? Hat der Garagist der Zukunft einen 3D-Drucker und druckt die benötigten Teile selber? Möglicherweise liefern wir in Zukunft weniger Teile, dafür mehr Technologie. Ich bin sicher, dass sich auch bei uns die Anforderungen an alle Mitarbeiter verändern.

Georges: Wir haben vorher darüber gelacht, aber es wird auch Psychologie brauchen. Wir stellen fest, dass viele Garagisten mit diesem Druck und dieser Unsicherheit Mühe haben. Diese Garagisten brauchen einen Gesprächspartner, der weder Konkurrent noch Mitarbeiter ist. Hier eignet sich der Lieferant. Sehr viel in diesem Bereich ist Beziehungspflege und wir können dem Garagisten versichern: Es kommt nicht so grau oder schwarz, wie es jetzt den Anschein macht.

Moix: Der Anteil Beratung beim Kundenbesuch wird weiter zunehmen. Die reine Verkaufsaktivität wird immer kleiner. Hier sind wir alle gefordert: Wenn es unseren Kunden nicht gut geht, dann geht es uns auch nicht so gut. Darum investieren wir stark in die technische Unterstützung. Wir haben bei der SAG vor 16 Jahren mit Techpool angefangen. Mittlerweile haben wir eine Mannschaft von rund 30 Personen. Das wird von den Kunden geschätzt: Wenn der Garagist ein technisches Problem hat, kann er unsere Hotline anrufen und erhält eine kompetente Antwort. <



THE LEGEND IS GROWING

APPROVED FOR PORSCHE CAYENNE

NEXEN NEXEN TIRE

hostettler autotechnik ag

Nachgefragt

«Der Auto-Salon ist sehr wichtig für die Kundenbindung»

4 Fragen an 6 Garagisten. AUTOINSIDE fühlt vor dem Auto-Salon in Genf den Puls der Branche. Das Resultat ist eindeutig: Der Salon hat auch in seiner 87. Ausgabe nichts von seiner Faszination und von seiner Bedeutung eingebüsst.

Mario Borri und Sandro Compagno, Redaktion



1.

Welche Bedeutung hat der Auto-Salon für Sie?

2.

Welche Auswirkungen hat er auf die Frequenzen in Ihren Betrieb?

3.

Welchen Mehrwert bringt der Salon und wie nutzen Sie ihn zur Vermarktung Ihrer Modelle?

4.

Was erwarten Sie von den Ausstellern in Halle 7?

ABARTH - ALFA ROMEO - BANNER - BRIDGESTONE - CASTROL - CHRYSLER - CONTINENTAL - COOPER - DAIHATSU - DODGE - DUNLOP - FALKEN - FIAT - FIAT PROFESSIONAL - FORD -

Sie haben die Autos, wir die Sommerreifen dazu.

Bei uns erhalten Sie Qualitäts-Sommerreifen von zehn Marken-Herstellern aus einer Hand. Qualitätsprodukte zu fairen Preisen - geliefert in der ganzen Schweiz bis zu 3 Mal pro Tag.

ABARTH - ALFA ROMEO - BANNER - BRIDGESTONE - CASTROL - CHRYSLER - CONTINENTAL - COOPER - DAIHATSU - DODGE - DUNLOP - FALKEN - FIAT - FIAT PROFESSIONAL - FORD -



**Jenny Frey, Thal-Garage Frey AG,
Aedermansdorf SO**



1. «Der Auto-Salon hat eine sehr grosse Bedeutung. Er ist für uns Schweizer Garagisten eine Chance, Lieferanten zu treffen, Neuigkeiten zu erfahren und ganz allgemein das Netzwerk zu pflegen. Dazu kommt, dass Volvo regelmässig den schönsten Stand in Genf hat... (Lacht). Der Auto-Salon ist ein ausgezeichnete Kundenbindungs-Event. Wir fahren jeweils mit unseren besten Kunden im Bus nach Genf. Die Kunden besuchen den Salon tagsüber individuell, am Abend trifft man sich dann am Volvo-Stand, wo ein Catering wartet und Neuheiten präsentiert werden.»

2. «Sie sind spürbar. Es gibt eine leichte Ballung nach dem Salon. Volvo generiert am Salon Leads, die dann nach Postleitzahlen an die Händler verteilt werden. Wir versuchen dann, diese potenziellen Kunden möglichst schnell zu kontaktieren.»

3. «Als Kundenbindungs-Event ist er sehr wichtig. Darum sorgen wir dafür, dass unsere Kunden das Erlebnis Auto-Salon nicht alleine haben, sondern wir führen sie. So können wir sie auf die Modelle und die Neuheiten von Volvo aufmerksam machen.»

4. «Ich erwarte Informationen über neue technische Entwicklungen. Ich werde sicher unsere Lieferanten besuchen und mich über Neuerungen informieren.»

**Michael Zehnder, Markwalder AG,
Tagelswangen ZH**



1. «Der Auto-Salon hat für mich und meinen Betrieb eine gewisse Signalwirkung im Sinne eines Frühlings-Verkaufstarts. Er ruft die Produkte und Neuheiten idealerweise zur passenden Zeit bei unseren Kunden in Erinnerung. Dadurch erhoffen wir uns natürlich – durch die Präsenz in Medien und am Salon – ein gesteigertes Interesse.»

2. «Die Auswirkungen sind schwierig messbar. Je nach den Neuheiten bei unserer Marke Opel gibt es durchaus mehr Besucher an unserer traditionellen Frühlingausstellung.»

3. «Über unsere Media-Kanäle (Website, Facebook, Mailings) versuchen wir in dieser Salon-Woche das gesteigerte Interesse zu nutzen, es auf uns und unsere Produkte zu lenken und daraus Verkäufe zu generieren.»

4. «In Halle 7 informiere ich mich über Neuheiten im Garagen-Gewerbe. Für mich ist aber diese Halle weit weniger wichtig als die Produkte der Fahrzeughersteller.»

**Patrick Heintz, Garage Foitek AG,
Urdorf ZH**



1. «Der Salon hat eine grössere Bedeutung, da unsere Kunden und potenziellen Interessenten sehr auto-affin sind. Somit entsprechen sie der Zielgruppe des Genfer Salons und erwarten unsere Präsenz am Ferrari- resp. Maserati-Stand.»

2. «Auf die Frequenzen im Betrieb hat der Auto-Salon Genf eine positive Auswirkung – sprich: Er bewirkt eine Zunahme des Traffics in unserem Showroom, da das Thema Auto in aller Munde ist. Den gleichen Effekt spüren wir jeweils im November während und nach der Auto Zürich.»

3. «Er bringt einen grossen Mehrwert, wenn wir eine Weltpremiere am Stand haben! Dann werden schon einige Kaufverträge ad hoc gezeichnet. Ein weiterer grosser Mehrwert ist die (kleinere) Chance, dass wir an neue Kunden kommen, die unsere Marke bis anhin noch nicht auf dem Schirm hatten. Last but not least ist der Salon eine gute Kundenpflege-Plattform und ermöglicht ein ungezwungenes Treffen mit den leitenden Personen unserer Hersteller.»

4. «Mit diesem Thema habe ich mich nicht auseinandergesetzt.»

GOODYEAR - JEEP - LANCIA - LEXUS - MG - MICHELIN - MOBIL - MOTOREX - NOKIAN - OSRAM - PANOLIN - PIRELLI - ROVER - THULE - TOYOTA - VREDESTEIN - WYNNIS - YOKOHAMA



Bestellen Sie jetzt unter:

- > E-Shop: shop.fibag.ch
- > E-Mail: orders@fibag.ch
- > Hotline: 062 285 61 30

FIBAG
Fibag AG
Lischmatt 17
4624 Härkingen

GOODYEAR - JEEP - LANCIA - LEXUS - MG - MICHELIN - MOBIL - MOTOREX - NOKIAN - OSRAM - PANOLIN - PIRELLI - ROVER - THULE - TOYOTA - VREDESTEIN - WYNNIS - YOKOHAMA

Stefan Caviezel, Garage Caviezel AG, Thusis GR



1. «Der Auto-Salon Genf ist die ideale Plattform, um alle Hersteller an einem Ort betrachten zu können. Die alternativen, umweltverträglicheren Antriebssysteme bestimmen demnächst den Markt. Darum erwarte ich vom Auto-Salon 2017 diesbezüglich viele interessante Neuheiten und Modelle.»

2. «Der Salon wird in den Medien sehr gut vermarktet. Die Frequenzen bei den Markenhändlern steigen mit Sicherheit während oder nach dem Auto-Salon. Bei mir ohne Markenvertretung stelle ich das (leider) nicht fest.»

3. «Der Salon bringt mir direkt keinen Mehrwert und ich kann ja auch keine Modelle vermarkten. Allerdings profitiere ich vom Salon-Besuch, indem ich mit meinen Kunden darüber spreche und diese bestimmt überrascht sind, wie viel Neues ich zu berichten weiss. Früher «musste» ich den Kunden ja meine Marke(n) verkaufen und war natürlich auf diese fixiert – auch wegen der Verkaufsziele. Mein neues Verkaufsmodell ist diesbezüglich viel spannender und anspruchsvoller. Ich kann den Kunden heute viel offener informieren, da ich nicht an eine Marke gebunden bin, was meine Glaubwürdigkeit erhöht.»

4. «In der Halle 7 erwarte ich von den Ausstellern professionelle Beratung über neue Werkzeuge oder Maschinen. Wer bei der Werkstatteinrichtung spart, kann die Produktivität nicht steigern und gerät mittelfristig ins Hintertreffen. Am besten sollte man sich schon vorgängig Gedanken machen, was zu ersetzen oder neu anzuschaffen ist. Am Auto-Salon gewähren die Aussteller spezielle Konditionen und das Käuferlebnis hat einen viel höheren Stellenwert, als wenn daheim im Betrieb gekauft wird.»

Madeleine Maier, Automaier AG, Winterthur



1. «Die «Auto Zürich» hat für uns die grössere Bedeutung, sie wird von unseren Kunden häufiger besucht.»

2. «Wir erkennen keine spürbar erhöhte Besucherfrequenz, ausser wenn eine unserer Marken Fiat oder Suzuki ein neues Modell vorstellt. Dann erkundigen sich die Interessenten jedoch eher, ob das Fahrzeug auch bei uns zu sehen ist.»

3. «Die Vorstellung neuer Modelle findet nicht mehr wie früher vor allem im Frühling statt. Das bedeutet, dass wir vermehrt und mit grösserem Aufwand neue Modelle unter dem Jahr präsentieren. Hier ist im Bereich Marketing ein professioneller Internet-Auftritt ausserordentlich wichtig.»

4. «Neueste Produkte im Bereich Werkstatt und EDV-Programme sind unmittelbar miteinander vergleichbar. Von den Ausstellern

erwarten wir, dass die «Salon-Aktionen» während dem ganzen Monat März gültig bleiben, da ein Kaufentscheid erst nach sorgfältiger Prüfung aller Sachverhalte getroffen wird. Das ist in den meisten Fällen direkt am Salon nicht möglich.»

Jerry Marcarini, Vorort-Garage, Bülach ZH



1. «Der Auto-Salon hat einen gewissen Einfluss. Kundinnen und Kunden, die Neuheiten und Trends anschauen möchten, nutzen die Möglichkeit dazu in Genf.»

2. «Grundsätzlich ist der Salon für jede Marke eine langfristige Investition. Eine sofortige Wirkung erkenne ich kaum, jedoch auf das ganze Jahr verteilt wirkt sich der Salon sicher aus.»

3. «Renault veranstaltet seine Europapräsentationen traditionell in Genf oder Paris. Der Vorteil des Genfer Salons: ein Land ohne Auto-Industrie und daher unbefangen.»

4. «Die Halle 7 verzeichnet seit Jahren einen Rückgang der Aussteller. Sie benötigt ein neues Konzept, damit sie für die Aussteller und damit auch für die gesamte Branche wieder attraktiver wird.» <

**Probleme bei der Reifenmontage?
Wir haben die Lösung!**

ABT AG

CORCHI

Das bieten wir Ihnen:

- Zuverlässige Reifenmontagesysteme in höchster Qualität
- Kompetenten und funktionierenden Nachverkaufservice
- Kostenlose Auslieferung, Installation und Vorführung
- Persönliche und professionelle Beratung
- Diverse Hilfssysteme zum Abdrücken und De-/Montieren
- Meistverkaufte Montagegeräte der Schweiz

Unser Tipp für eine berührungsfreie De-/Montage:

**ARTIOLIO
Master JOLLY**

Besuchen Sie uns
am Autosalon Halle 7
Stand-No. 7221-SP



ABT AG Dietlikon, 044/833'10'50, info@abt-ag.ch

Mehrwertwerkzeuge für mehr zufriedene Kunden



Besuchen Sie
uns auf dem
Autosalon Genf
9.-19.3.2017,
Halle 7,
Stand 7242

Vom RDKS über intelligente Scheinwerfertechnologie bis hin zu unterschiedlichsten Fahrerassistenzsystemen – moderne Fahrzeuge stecken voller Hightech-Komponenten. Prüfen, Einstellen oder Austauschen ist ohne entsprechende Werkzeuge praktisch unmöglich. Im Sortiment von Hella Gutmann finden Werkstätten ein breites Spektrum an Mehrwertwerkzeugen, die sich jeden Tag aufs Neue bewähren. Informieren Sie sich unter www.hella-gutmann.com z.B. über das CSC-Tool zur professionellen Kamera- und Radar-Kalibrierung, erfahren Sie mehr über die SEG-Serie zur Scheinwerfereinstellung oder sprechen Sie mit Ihrem Hella Gutmann-Vertriebspartner darüber, wie einfach Batterien oder RDKS-Systeme mit unseren Tools gemanagt werden können.



www.hella-gutmann.com



S O L U T I O N S

Politik

Das kommt 2017 noch auf uns zu!

Die NAF-Abstimmung ist gewonnen. Doch das war verkehrspolitisch erst der Anfang in diesem Jahr. Hier eine Übersicht, was uns 2017 noch alles beschäftigen wird und welche möglichen Auswirkungen diese Themen auf das Autogewerbe haben könnten. **Raoul Studer**, Redaktion



■ Der Ausgang der Abstimmung über den Nationalstrassen und Agglomerationsverkehrs-Fonds (NAF) mit 62 Prozent Ja-Stimmen ist erfreulich. 62 Prozent betrug der Ja-Stimmenanteil auch bei der Vorlage zu FABI (Finanzierung und Ausbau der Eisenbahninfrastruktur). Sämtliche Kantone haben der Vorlage zugestimmt. Mit dem neuen unbefristeten Fonds erhält die Strasse eine solide finanzielle Grundlage. Damit sollte es möglich sein, die Beseitigung von Engpässen auf dem Nationalstrassennetz zügig voranzutreiben, auch wenn vor allzu optimistischen Erwartungen gewarnt werden muss. Die Ergänzungen des Nationalstrassennetzes bei Morges VD oder im zürcherischen Glatttal werden noch etliche Jahre auf sich warten lassen. Dafür könnte es beim Ausbau auf sechs Spuren auf der A1 zwischen Härkingen und Luterbach rascher vorangehen.

Nachfolgend die verkehrspolitischen Themen der nächsten Monate.

Probezeit für Junglenker

Die Fahrausbildung soll weiter verbessert werden. Bekanntlich erhalten Junglenker den Führerausweis erstmals für eine Probezeit von drei Jahren. In dieser Zeit müssen sie zwingend zwei Kurstage absolvieren. Erst nach Ablauf der Probezeit wird der provisorische Führerausweis in einen unbefristeten umgewandelt. Es laufen nun Vorbereitungen im Bundesamt für Strassen (Astra), nur noch einen obligatorischen Kurstag vorzuschreiben. Ebenso soll der Lernfahrausweis dann schon an 17-Jährige abgegeben werden können. Für die Erlangung des Führerausweises bleibt es aber beim Mindestalter von 18 Jahren. Das Astra beabsichtigt, die Vernehmlassung dazu in diesem Frühjahr zu starten.

Auswirkungen auf das Autogewerbe: Die neuen, vom Astra vorgesehenen Massnahmen dürften keine direkten Auswirkungen auf das Autogewerbe haben.

Via sicura

Zurzeit findet eine Überprüfung der Wirksamkeit des Via-sicura-Massnahmenpakets statt, das seit 2013 schrittweise eingeführt wurde. Etwa die Frage der Verhältnismässigkeit des Strafrahmens bei sogenannten Raserdelikten. Der Bundesrat wird diesen Evaluationsbericht voraussichtlich dieses Jahr verabschieden.

Auswirkungen auf das Autogewerbe: Man kann die Auswirkungen nicht abschätzen, bevor der Bericht erschienen ist.

Volksinitiative «Stopp den Auswüchsen von Via sicura» (Für ein gerechtes und verhältnismässiges Sanktionensystem)

Die Initiative verlangt eine adäquatere, sprich mildere Bestrafung bei Raserdelikten. Sie muss bis 3. November 2017 mit 100 000 gültigen Unterschriften bei der Bundes-

kanzlei eingereicht sein. Ob das Volksbegehren zustande kommt, ist heute ungewiss.

Rechtsüberholen

Aufgrund eines parlamentarischen Vorstosses wird die Thematik des Rechtsüberholens bzw. Rechtsvorbeifahrens im Bundesamt für Strassen (Astra) geprüft. Die Vorschläge werden voraussichtlich in der ersten Hälfte 2017 in die Vernehmlassung geschickt. Anschliessend verabschiedet der Bundesrat den Bericht und gibt das weitere Vorgehen bekannt.

Ärztliche Prüfung für Senioren neu ab 75 und nicht wie heute ab 70 Jahren

Beide Räte hatten dem parlamentarischen Vorstoss zugestimmt. Am 3. Februar 2017 lief das Vernehmlassungsverfahren ab. Nach Auskunft einer Sprecherin der Verkehrskommission werden zurzeit die Antworten gesichtet. Das Geschäft kommt im März in die nationalrätliche Verkehrskommission und in der Sommersession in den Nationalrat.

Auswirkungen auf das Autogewerbe: Die Auswirkungen sind schwer abzuschätzen. Nicht absehbar ist, ob die Anhebung der Limite ältere Personen vermehrt dazu animiert, ein Auto zu erwerben.

E-Vignette

Der Bundesrat lieferte am 2. Dezember 2016 einen Bericht zur E-Vignette ab, den er im Auftrag des Nationalrats verfasst hatte. Die E-Vignette wäre keine eigentliche Vignette mehr, sondern eine elektronisch registrierte Berechtigung. Nach dem Volks-Nein von 2013 soll der Preis derzeit weiterhin bei 40 Franken pro Jahr bleiben. Ferner hält der Bundesrat fest, dass die E-Vignette keine Vorstufe zu Mobility Pricing sei. Anders als bei diesem würde bei der E-Vignette die Abgabe weiterhin pauschal erhoben.

Momentan bereitet die eidgenössische Zollverwaltung eine Vernehmlassung vor, die von Juni bis September 2017 dauern soll. Eine Vorlage dazu könnte dann voraussichtlich bis Ende 2017 vorliegen. Mit der Einführung einer E-Vignette ist etwa Anfang der zwanziger Jahre zu rechnen.

Auswirkungen auf das Autogewerbe: Mit der Einführung der E-Vignette dürfte sich nichts ändern – wenn über diesen Weg nicht doch das Mobility Pricing eingeführt wird.

Mobility Pricing

Das Bevölkerungswachstum und damit der Verkehr nehmen immer mehr zu. Strassen und öffentlicher Verkehr sind daher weiter

auszubauen. Die Mobilitätsnachfrage soll durch benützungsbezogene Abgaben besser auf den Tag verteilt werden. So sollen die Verkehrsinfrastrukturen besser ausgelastet sein.

Im April 2016 gab Bundesrätin Doris Leuthard bekannt, dass Pilotversuche zugelassen werden. Bis Ende 2017 will der Bund mit einigen Kantonen wie Zug, Tessin, Genf und Bern oder auch der Stadt Rapperswil-Jona, die ihr Interesse angemeldet haben, evaluieren, wie die Mobility Pricing-Pilotversuche aussehen werden. Unterdessen haben der Kanton Bern und Rapperswil-Jona erklärt, sie wollen nicht an den Versuchen teilnehmen. Für die Versuche braucht es ein befristetes Bundesgesetz, über welches das Parlament voraussichtlich 2018 befinden kann. Zug wartet deshalb die Ausgestaltung dieses Gesetzes ab. Die Pilotprojekte würden 2019 beginnen. Sind sie erfolgreich, würde Mobility Pricing indes nicht vor 2030 in Kraft treten.

Auswirkungen auf das Autogewerbe: Die definitiven Auswirkungen von Mobility Pricing lassen sich heute nicht voraussagen. Starke Preiserhöhungen für den motorisierten Strassenverkehr könnten die Tendenz zum Umsteigen auf den öffentlichen Verkehr verstärken. Das stetig steigende Bevölkerungswachstum verbunden mit einer Zunahme des Motorfahrzeugbestands dürfte sich für das Autogewerbe andererseits positiv auswirken.

CO₂-Gesetz

Die Vernehmlassung zur Revision des CO₂-Gesetzes wurde im Dezember 2016 abgeschlossen. Momentan wird im Uvek die Botschaft dazu ausgearbeitet. Sie wird voraussichtlich Ende 2017 vom Bundesrat verabschiedet und anschliessend dem Parlament zugeleitet. Der Bundesrat strebt für 2030 eine Halbierung der Treibhausgasemissionen gegenüber 1990 an. Hintergrund ist das Pariser Klima-Abkommen mit dem Ziel, die Erderwärmung global unter zwei Grad zu halten. Abgaben auf den Treibstoffen sind nicht geplant, sondern der Bundesrat setzt auf Fortschritte in der Technik. Allerdings setzt der Entwurf happige Ziele. So sind die CO₂-Emissionen von Personenkraftwagen, die erstmals in Verkehr gesetzt werden, von 2021 bis und mit 2024 pro Jahr im Durchschnitt auf 95 g CO₂/km zu beschränken.

Auswirkungen auf das Autogewerbe: Die Ziele bedeuten für den Hersteller eine grosse Herausforderung. Denkbar ist, dass

gewisse Modelle einzelner Marken die Ziele nicht erreichen. Das führt zu einer Reduktion der Modellvielfalt.

Velo-Initiative

Diese möchte den bestehenden Verfassungsartikel über die Fuss- und Wanderweg mit Bestimmungen über die Velowege ergänzen. Der Bundesrat hat sich für einen direkten Gegenentwurf ausgesprochen. Die Vernehmlassung dazu wurde im Dezember 2016 abgeschlossen. Momentan wird eine Botschaft dazu ausgearbeitet, die bis 1. September 2017 fertiggestellt sein muss und dann vom Bundesrat zu Händen des Parlaments verabschiedet wird.

Auswirkungen auf das Autogewerbe: Wenn eine Ausweitung der Velowege auf Kosten eines Ausbaus der Strassen erfolgt, könnte das für den motorisierten Strassenverkehr negative Auswirkungen haben und damit auch für das Autogewerbe.

No-Billag-Initiative

Die Initiative verlangt die Abschaffung der heutigen Radio- und Fernsehempfangsgebühren. Der Bundesrat hat beschlossen, die Initiative dem Parlament ohne Gegenentwurf zur Ablehnung zu empfehlen. In der Frühjahrssession wird sich der Ständerat mit dem Volksbegehren befassen. Es wird erwartet, dass sich die kleine Kammer dem Bundesrat anschliesst und die Initiative ebenfalls ablehnt. In der nationalrätlichen Fernmeldekommission dürfte ein Gegenvorschlag eher Chancen haben. Gemäss Gewerbeverbanddirektor Hans-Ulrich Bigler müsste der Gegenvorschlag eine Gebührenreduktion nebst weiteren Zugeständnissen enthalten.

Nach dem knappen Ausgang der Abstimmung über das revidierte Bundesgesetz über Radio und Fernsehen (RTVG) vom 14. Juni 2015 sollen die SRG-Gebühren von 462 auf rund 400 Franken gesenkt werden. Für Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als 500 000 Franken fällt keine Abgabe ab. Ab einem Umsatz von 500 000 Franken wird ein abgestufter Tarif angewendet.

Auswirkungen auf das Autogewerbe: Von der Freigrenze von 500 000 Franken profitieren die meisten Garagen nicht. Die No-Billag-Initiative dürfte in der Volksabstimmung kaum Chancen haben, zu einschneidend wären die Auswirkungen. Deshalb hat sie auch keine Folgen für das Autogewerbe. <

Interview: René Degen, Garagist und AGVS-Zentralvorstand, Bereich Dienstleistungen und Aftersales

«Der Auto-Salon bereitet

Unter den gut 700000 Besuchern, die jedes Jahr den Auto-Salon Genf besuchen, sind auch tausende Garagisten. Einer von ihnen in der heutigen Zeit und über das Autogewerbe im Allgemeinen. Mario Borri und Sascha Rhyner, Redaktion

■ Was beschäftigt Sie als Garagist derzeit am meisten?

René Degen: Mich beschäftigt die Entwicklung der Branche in den kommenden vier Jahren. Ich bin zwar nicht Mike Shiva, doch ich bin mir sicher, dass bis 2020 die Weichen für die Zukunft des Autogewerbes gestellt werden. Die Elektrifizierung, die Digitalisierung, autonome Autos und neue Mobilitätsformen wie Carsharing machen den Garagisten von heute zum Auslaufmodell. Die gesamte Branche muss sich einer Verjüngungskur unterziehen. Eine Anti-Aging-Crème reicht dafür aber nicht. Damit wir Garagisten auch weiterhin von unserer Arbeit leben können, müssen wir zu Mobilitätsdienstleistern werden. Das tönt zwar einfach, ist aber ein Prozess, der viel Zeit braucht. Der AGVS unterstützt seine Mitglieder in diesem Prozess, wo es nur geht.

Am Auto-Salon stehen die Neuwagen im Schaufenster, doch für die Garagisten sind Neuwagenverkäufe wegen der sinkenden Margen nicht mehr gleich interessant wie früher. Welche Geschäftsfelder sind aus Ihrer Sicht für Garagisten am interessantesten?

Es ist ein Fakt, am Neuwagenverkauf verdienen wir nicht mehr so viel wie früher. Der Verkauf eines neuen Autos wird aber das Hauptgeschäft von uns Garagisten bleiben. Mir persönlich macht es Freude, einen Neuwagen zu verkaufen – emotional und rational. Bei der kleineren Marge müssen wir halt mehr Stückzahlen machen. Und es ist ja nicht nur das Auto. Mit dem Verkauf eines Neuwagens schnüren wir unseren Kunden ein ganzes Paket mit Dienstleistungen, Reifenservice, Ersatzteilen, Ersatzwagen und dem Angebot von anderen Mobilitätslösungen.

«Die Autogewerbe muss sich einer Verjüngungskur unterziehen. Eine Anti-Aging-Crème reicht dafür aber nicht.»

Welche Erwartungen haben Ihre Kunden an Sie als Garagist?

Die Kunden erwarten, ernst genommen zu werden. Sie erwarten grosse Kompetenz in allen Bereichen der Mobilität und sie erwarten Kostentransparenz. Der heutige Garagenkunde will einen Kostenvoranschlag, der nicht überzogen wird – 350 Franken sind 350 Franken und nicht 500. Ausserdem will der Kunde jederzeit mobil sein, auch wenn sein Auto im Service oder in Reparatur ist. Dabei muss es nicht mal ein Ersatzwagen sein. Wir stellen unseren Kunden auch Trambilletts oder ein Elektrovelo zur Verfügung.

Stellen Sie Veränderungen bei der Arbeit des Kundendienstberaters fest?

Ja, definitiv. Gleichgeblieben ist einzig die Tatsache, dass der Kundendienstberater eine der wichtigsten Personen im Betrieb ist. Erstens ist er besser organisiert als früher. Sein Hauptwerkzeug ist das iPad, mit dem er die Direktannahme und den Kostenvoranschlag



Verkauf eines Neuwagens bleibt Hauptgeschäft: René Degen in seiner Gorenmatt Garage AG in Binningen BL.

gleich ausdrücken kann. Zweitens muss er mehr Sozialkompetenz beweisen. Er muss zuhören können und die Wünsche der Kunden auch zwischen den Zeilen verstehen. Drittens muss er eine politische Meinung haben. Wenn wir in der Garage Plakate aufhängen, wie letzten Monat beim NAF, muss er mit den Kunden darüber sprechen können. Wir sollten uns generell mehr mit Politik beschäftigen, uns mit unserer Meinung etwas weiter zum Fenster hinauslehnen. Viele machen das nicht, weil sie Angst haben, sie könnten Kunden verlieren. Vielleicht gewinnen sie dadurch aber auch einen.

Welche Dienstleistungen kommen bei Kunden am besten an?

Ich sage immer, die Zusatzmeile bringt es. Man sollte die Erwartungen der Kunden übertreffen, einen Schritt weitergehen, als man müsste. Dann sind die Kunden zufrieden. Ein Beispiel: Meine Kunden schätzen es sehr, wenn das Auto geputzt ist, wenn sie es vom Service oder Reifenwechsel abholen. Das klingt zwar etwas altbacken, zieht aber immer noch sehr gut, wie unsere Kundenumfragen ergeben.

Sie bieten einen Pannendienst an. Ist es vielleicht ein Geschäftsfeld für die Zukunft, dass der Garagist – wie der Hausarzt – Hausbesuche macht, um kleinere Reparaturen in der privaten Garage zu erledigen?

Wie gesagt, ich bin nicht Mike Shiva und kann nicht Kaffeesatz lesen. Aber dass wir in Zukunft mit dem Wagenheber zu unseren Kunden nach Hause fahren, um die Räder zu wechseln, glaube ich nicht. Eher ist es denkbar, dass man vielleicht Updates für die Elektronik vor Ort macht. Das Motto ist hier: Neue Technologien eröffnen neue Geschäftsfelder. Wir werden sehen, was die Zukunft bringt.

Welche Bedeutung hat Aftersales für den Garagisten heute und in Zukunft?

Eine enorm wichtige. Mit dem Aftersales und den Dienstleistungen, die dazu gehören, verdienen wir Geld – sei es zum Beispiel mit

mir Glücksgefühle»

ist René Degen. AUTOINSIDE sprach mit ihm über die bevorstehende Messe, die Bedeutung von Aftersales

dem Angebot einer Reifen-Pension, der Verlängerung der Garantie oder der Zurverfügungstellung von anderen Mobilitätslösungen. Mit einem professionell aufgezogenen Aftersales-Geschäft festigen wir auch die Beziehung zu unseren Kunden. Durch die zunehmende Digitalisierung ist hier bei der Professionalität noch viel Luft nach oben. Doch wird es immer schwieriger, mit Aftersales Geld zu verdienen. Dass Elektroautos weniger Wartung und Ersatzteile brauchen, ist leider Tatsache. Ich verkaufe seit vier Jahren E-Autos und muss diese Tendenz bestätigen. Wie gesagt: Da kommt etwas auf uns zu. Um diese Mindereinnahmen aufzufangen, müssten die Hersteller den Garagisten wieder mehr Marge ermöglichen.

Wie kann Carsharing zu einem Geschäftsfeld für den Garagisten werden?

Das ist enorm schwierig. Der Garagist kann preislich nicht mit den Carsharing-Anbietern wie zum Beispiel Catch a Car mithalten. Vielleicht sollte der Garagist so etwas wie ein Stützpunkt für selbstfahrende Sharing-Autos werden. Dort könnten die Autos per induktive Ladestation aufgeladen werden und von dort zum Kunden losfahren, der das Auto per App bestellt hat. Und wenn es ein technisches Pro-

blem gibt, kommt das Auto autonom zum Garagisten, der es dann repariert.

«So lange ich die Augen der Salon-Besucher leuchten sehe, wenn sie sich die neuen Modelle anschauen, mache ich mir um die Branche keine Sorgen.»

Macht es für Garagisten Sinn, sich untereinander auszutauschen und für gewisse Geschäftsfelder sogar zusammenzuschliessen?

Ja, unbedingt. Denn je härter die Zeiten sind, desto näher muss man zusammenstehen. Das war schon immer so. Auch der letzte «Tag der Schweizer Garagisten» hat das gezeigt. Nicht umsonst waren so viele Mitglieder wie noch nie am Anlass. Die Teilnehmenden sassen zusammen, diskutierten über Probleme, aber wiesen einander auch auf mögliche Chancen hin. Ich plane hier im Leimental mit gut 15 Garagisten ein regelmässiges Treffen, um zu diskutieren und die Gemeinschaft zu pflegen. Die Reaktionen auf meine

Idee waren durchweg positiv. In so einer Gemeinschaft könnte man durchaus auch Werkzeuge teilen.

Wie kann der AGVS seine Mitglieder im Bereich Dienstleistungen/Aftersales unterstützen?

Die Mitglieder erwarten von uns, dass wir ihnen Dienstleistungen anbieten, mit denen sie einen Mehrwert erzielen, die sich positiv auf den Umsatz auswirken und die das Image der Garagisten stärken. Der AutoEnergieCheck ist zum Beispiel eine solche Dienstleistung. Und weitere sind bereits in Planung.

Welche Inspiration nehmen Sie vom Auto-Salon in Genf jeweils mit ins Tagesgeschäft?

Jedes Mal, wenn ich vom Auto-Salon wieder nach Hause komme, bin ich voll motiviert. Ich nehme 1000 Ideen mit, die ich gleich umsetzen möchte. Natürlich setze ich nicht alle um, aber das Glücksgefühl, das ich verspüre, zeigt mir, dass ich mich vor 45 Jahren für den richtigen Beruf entschieden habe. Ich sage immer: So lange ich die Augen der Salon-Besucher leuchten sehe, wenn sie sich die neuen Modelle anschauen, mache ich mir um die Autobranche keine Sorgen. <



Thommen-Furler AG
3295 Rüti b. Büren
T 0800 801 190
F 0800 801 191
www.thommen-furler.ch
automotive@thommen-furler.ch

Thommen-Furler AG – Versorgen – Unterstützen – Rezyklieren im automobilen Gewerbe

KochChemie®
ExcellenceForExperts.

AdBlue Servicestation



BioSaver®



AdBlue – für Autos



Waschchemikalien



Chemikalien und chemische Spezialitäten – Motorenöle und Schmierstoffe – AdBlue® by BASF – Produkte für den Unterhalt und die Reinigung von Fahrzeugen – Sicherheitsvorrichtungen – Abwasserreinigungsanlagen – Waschtische für die biologische Reinigung – Recycling und Entsorgung von Sonderabfällen – AdBlue-Servicestationen.



**Halle 7
Nr. 7312**

Thommen-Furler AG bedankt sich bei folgenden Unternehmen und Garagen für den Kauf einer Abwasserreinigungsanlage im 2016: ACW Auto-Center Visp AG (Eyholz), Addor Heinz (Grund bei Gstaad), Administration communale de Crissier (Crissier), Air Zermatt (Raron), AMAG Automobiles et Moteurs AG (Rolle), AMR Niederhauser (Rapperswil), Armasuisse (Othmarsingen), Auto Grausacher AG (Gurmels), Auto Marino & Genier GmbH (Lengnau), Auto Steiner AG (Hägendorf), Auto Walser AG (Wangs), Autohaus von Känel (Frutigen), Autoverkehr Grindelwald AG (Grindelwald), Bhend Maschinen-Technik AG (Reichenbach), BKW Energie AG (Wimmis), Borioli AG (Rudolfstetten), Box Location SA (Villaz-St-Pierre), Brind AG (Erstfeld), Clot Frères SA (Granges-près-Marnand), Dorfgarage Feldmann GmbH (Tagelswangen), Edith Felser (Meyriez), Elpar SA (Noville), ESA Einkaufsorganisation (Burgdorf), FLK GmbH (Läufelfingen), Garage des Alpes (Conthey), Garage DMD GmbH (Münchenbuchsee), Garage Ernst Scherer AG (Langenthal), Garage Jürg Hasler AG (Herzogenbuchsee), Garage R. Bühler AG (Neuenegg), Garage Touring SA (Murten), Garage Troillet Charly SA (Sion), Gemeindeverwaltung Brig-Glis (Brig), Gemeindeverwaltung Burgstein (Burgstein), Haldimann AG (Murten), Hastag St. Gallen Bau AG (St. Gallen), Häuselmann Thomas (Courgevaux), Hügli Bahnhofgarage (Mutschellen), Hurni Kies- und Betonwerk AG (Sutz), Hydra-Trucks Sàrl (Sion), Inselspital Institut für Pathologie (Bern), Insidepower (Läufelfingen), Interkant. Strafanstalt Bostadel (Menzingen), Kantonspolizei Zürich (Urdorf), Kärcher AG (Dällikon), Kernen Transport AG (Oey), Kestenholz Auto AG (Oberwil), Kieswerk Stucki AG (Linden), KSU A-Technik AG (Wohlen), LARAG SA (Echandens), MARAG Garage AG (Wabern), Marco Matt (Mauren FL), MERBAG Mercedes-Benz Automobil AG (Bern), Mühle-Garage AG (Neuenegg), NSNW AG (Oensingen), Riviera Carburant Lavage (St-Légier-La Chiésaz), Robert Aebi Landtechnik AG (Ersigen), Saanenlandtechnik AG (Saanen), Soorser Bier AG (Sursee), TPF Transports publics fribourgeois (Fribourg), TPN Transports publics de la région nyonnaise (Gland), Tozzo AG (Bubendorf), Trans-Auto AG (Täfers), Travys SA (Yverdon), UFAG Laboratorien AG (Sursee), Wyssa Thomas und Werner (Galmiz), Zurkirchen Carreisen GmbH (Malters), Zylinderschleifwerk Myfis GmbH (Frauenkappelen).

Hybrid, Voll-Elektrisch, Erdgas oder Wasserstoff

Mit welchem Antrieb fahren wir in die Zukunft?

Der Antrieb der Zukunft ist batterieelektrisch. Das sagte Prof. Willi Diez, Leiter des Instituts für Automobilwirtschaft an der Universität Geislingen, am «Tag der Schweizer Garagisten» im Januar. Doch die Autohersteller setzen auf verschiedene Alternativen zu Benzin und Diesel. AUTOINSIDE wollte wissen, warum welcher Hersteller auf welchen Antrieb setzt. **Mario Borri**, Redaktion

Renault: Voll-Elektro Olivier Wittmann, Generaldirektor Renault Suisse SA



Warum setzt Renault auf Voll-Elektro?

Das Elektroauto ist heute die einzige «Zero Emission»-Lösung bei der Anwendung. Mit der Einführung des EU-Gesetzes, dass alle Fahrzeuge bis am 31. Dezember 2021 einen durchschnittlichen CO₂-Ausstoss von unter 95g/km ausweisen müssen, wird die Nachfrage nach Elektrofahrzeugen stetig steigen. Ausserdem werden auch in mehr Grossstädten die Vorgaben strenger, um die Luftbelastung und die Lärmemissionen zu vermindern.

Was muss der Garagist beachten, wenn er solche Autos reparieren muss?

Jeder Renault-Händler, der Elektroautos repariert, muss eine Hochvolt-Ausbildung absolviert und die nötigen Renault-Ausbildungen besucht haben, um eine Z.E.-Zertifizierung zu bekommen. Heute haben wir rund 40 Z.E.-Experten in der Schweiz.

Auf welche weiteren Alternativantriebe setzt Renault und warum?

Der neue Scenic und der neue Megane werden demnächst auch mit einem Diesel-Hybrid angeboten. Die technische Basis bildet der 1,5-Liter-Diesel dCi 110. Er verfügt zusätzlich über einen so genannten Riemenstarter-Generator anstelle der Lichtmaschine. Bei der Verzögerung des Fahrzeugs gewinnt dieser durch Rekuperation Bewegungsenergie zurück.

Welche Neuheit aus diesem Bereich wird die Marke am Auto-Salon präsentieren?

Renault präsentiert den neuen Kangoo Z.E. mit der erweiterten Reichweite (270 km) als Schweizer Premiere, das rein elektrische Concept-Car TreZor und eine weitere Überraschung, von der wir aber noch nichts verraten können.

Hyundai: Wasserstoff Olivier Sermeus, Managing Director Hyundai Suisse

Warum setzt Hyundai auf Wasserstoff?

Nachhaltige Mobilität bekommt mit dem ix35 Fuel Cell eine neue Dimension. Hyundai arbeitet hart und konsequent an neuen Technologien, die zur Verminderung der CO₂-Emissionen in der Mobilität beitragen. 100 Prozent elektrisch angetriebene Fahrzeuge erfüllen diesen Anspruch, mit dem Nachteil der Reichweite und dem Gewicht der Batterien. Die Brennstoffzellen-Technologie bietet da eine interessante Weiterentwicklung. Uns ist aber auch bewusst, dass sie sich nur parallel zur Verfügbarkeit von Tankstellen entwickeln kann.



Was muss der Garagist beachten, wenn er solche Autos reparieren muss?

Jeder Hyundai-Vertriebspartner, der Wasserstofffahrzeuge verkaufen und unterhalten möchte, muss eine Hochvoltschulung (wenn nicht bereits absolviert!) und eine Wasserstoff-Technikschulung absolvieren.

Auf welche weiteren Alternativantriebe setzt Hyundai?

Die Pionier-Leistung mit dem ix35 Fuel Cell, wie auch die Hybrid- und Plug-in-Fahrzeuge, die wir anbieten, belegen unsere Kompetenz im Bereich der elektrifizierten Antriebe. Mit der Einführung des Ioniq bringen wir jetzt das erste, konsequent auf diese Antriebe ausgelegte Modell auf den Markt.

Welche Neuheit aus diesem Bereich wird die Marke am Auto-Salon präsentieren?

Mit dem «FE concept car», werden wir einen konkreten Ausblick auf die nächste Wasserstoff-Fahrzeuggeneration geben. Das Serienmodell wird bereits im kommenden Jahr auf dem Schweizer Markt erhältlich sein.

Fiat: Gas
Maria Grazia Davino, Managing Director Fiat Chrysler Automobile Schweiz



Warum setzt Fiat auf Gas-Antrieb?

Wir können eine nachhaltigere Mobilität auf verschiedenen Wegen erreichen, durch verschiedene Technologien unterstützen. Der Einsatz dieser Technologien muss jedoch auch vom Markt angenommen werden und Italien ist ein Markt, der vor allem von moderat motorisierten Fahrzeugen mit niedrigen Verbrauchskosten und überschaubaren Preisen dominiert wird. Gas

ist momentan die Lösung mit dem günstigsten Verhältnis zwischen Umweltverträglichkeit und Preis.

Was muss der Garagist beachten, wenn er solche Autos reparieren muss?

Im Vergleich zu anderen Fahrzeugtypen sollte man bei Gas-Fahrzeugen darauf achten, eine Sichtprüfung des Unterbodens durchzuführen, um sicherzustellen, dass das System der Methantanks keine Schäden durch versehentliche Stösse davongetragen hat.

Auf welche weiteren Alternativantriebe setzt Fiat und warum?

Fiat Chrysler Automobile verfolgt im Rahmen seiner strategischen Leitlinien die Entwicklung von Motorisierungen auf dem Gebiet der Gas-Technologie. Wir haben in der jüngeren Vergangenheit die Palette in diese Richtung bedeutend vergrössert und bieten damit die breiteste Auswahl im Automobilspektrum.

Welche Neuheit aus diesem Bereich wird Fiat am Auto-Salon präsentieren?

Am Fiat Stand zeigen wir den 500L Natural Power und den Panda Natural Power. Beide Modelle überzeugen durch Funktionalität, Qualität, Style und ein gutes Preis-Leistungsverhältnis.

Toyota: Hybrid
Michael Künstler, CEO Toyota Schweiz

Warum setzt Toyota auf Hybrid und Plug-In-Hybrid?

Weil es die aktuell sinnvollste Technologie auf dem Markt ist. Mit einer in Europa stetig wachsenden urbanen Gesellschaft ist der Hy-



brid-Antrieb die aktuell beste Lösung. Der Fahrzeughalter leistet dank enorm niedrigen CO₂- und insbesondere NO_x-Emissionen einen wesentlichen Beitrag an die Umwelt, ist aber dennoch mit keinerlei Einschränkungen, wie zum Beispiel einer limitierten Reichweite konfrontiert.

Was muss der Garagist beachten, wenn er solche Autos reparieren muss?

Grundsätzlich sind Hybridfahrzeuge wartungsärmer als konventionell angetriebene Fahrzeuge. Natürlich werden neue Komponenten verwendet, wie z. B. Elektroaggregate, Batterien und deren Steuerung. Allerdings sind diese Komponenten aus technischer Sicht einfacher zu beherrschen und stellen kein grösseres Risiko dar als beispielsweise ein Benzintank.

Auf welche weiteren Alternivantriebe setzt Toyota und warum?

Toyota ist neben Hybrid auch schon seit Jahren auf dem Gebiet der Elektromobilität (iRoad / Coms) tätig. Vom im Jahre 1994 lancierten RAV4 baute der Hersteller schon damals ein Fahrzeug mit Elektroantrieb. Mit der Lancierung des Brennstoffzellenfahrzeugs, dem Mirai, vor gut zwei Jahren brachte Toyota ein weiteres Zero-Emission-Fahrzeug auf den Markt.

Welche Neuheit aus diesem Bereich wird die Marke am Auto-Salon präsentieren?

Der neue Prius Plug-in Hybrid feiert seine Schweizer Premiere. Zudem zeigt der Hersteller den Concept Car Toyota i-TRIL mit Elektroantrieb. <



Autogarantie. Transparenz und echte Partnerschaft!

www.multipart.ch

Für Occasionsgarantien und Anschlussgarantien.

- ✓ Mehr Ertrag dank Beteiligungssystem
- ✓ Günstige Prämien durch weniger Schadensfälle
- ✓ Mehr Verkäufe dank garantierter Fahrzeugqualität

MultiPart Garantie AG | Seestrasse 91 | 6052 Hergiswil
 Telefon 041 632 69 90 | info@multipart.ch | www.multipart.ch

Interview mit Jürgen Stackmann, VW-Markenvorstand Vertrieb, Marketing und After Sales

«Die meisten Neuwagen sind auch 2025 Verbrenner und brauchen Wartung!»

Jürgen Stackmann (55) ist Teil des neuen Volkswagen-Führungsteams, das nach der Dieselkrise und dem Abgang von Martin Winterkorn gebildet wurde. Er ist Mitglied des VW-Markenvorstands und dort für die Bereiche Vertrieb, Marketing und After Sales zuständig. AUTOINSIDE traf den Automanager an der Amag-Jahrespressekonferenz. Mario Borri, Redaktion

■ Herr Stackmann, was ist der letzte Stand bei der Abgaskrise?

Jürgen Stackmann: Von den insgesamt weltweit rund 8,5 Millionen Fahrzeugen der betroffenen Volkswagen-Konzernmarken wurden bisher gut 2,5 Millionen erfolgreich umgerüstet. Das ist ein Anteil von knapp 30 Prozent. Nicht ganz so weit sind wir mit der Marke VW. Von den total knapp 5,9 Millionen betroffenen Modellen sind bisher mehr als 1,4 Millionen umgerüstet. Diese Quote beträgt nahezu 23 Prozent. Doch Anfang Januar hat das Kraftfahrt-Bundesamt in Flensburg alle Freigaben zur Umrüstung der EA189-VW-Diesel mit EU5-Typgenehmigung erteilt. Nun können unsere Werkstätten Vollgas geben.

Welche Auswirkungen von der Krise sind heute noch zu spüren?

Auf die Zulassungszahlen hat die Diesel-Affäre praktisch keine Auswirkungen, wie die Statistiken zeigen. Der gesamte Konzern hat im Jahr 2016 mehr als 10,3 Millionen Fahrzeuge ausgeliefert, das sind knapp vier Prozent mehr als 2015. Die Marke VW kam auf knapp sechs Millionen Zulassungen, drei Prozent mehr als im Vorjahr. In einigen wichtigen Märkten wie Deutschland, der Schweiz und den USA sind die Verkäufe allerdings zurückgegangen, mit 7,2 Prozent am deutlichsten im Heimmarkt Deutschland. Hier – und in allen anderen Märkten natürlich auch – müssen wir das verlorene Kundenvertrauen wieder aufbauen und zurückgewinnen. Das geht nicht von heute auf morgen. Die Verunsicherung bei unseren Kunden nimmt allerdings langsam ab, denn wie erwähnt sind die technischen Lösungen verfügbar und die Umrüstung in vollem Gange. Das ist ein wichtiger Schritt, mit dem wir zeigen, dass wir die Sache in Ordnung bringen und unsere Kunden keine Nachteile befürchten müssen.

«Mit 7,2 Prozent ist der Zulassungsrückgang im Heimmarkt Deutschland am deutlichsten» Jürgen Stackmann

Welche Lehren hat VW daraus gezogen?

Volkswagen ist eine Marke mit riesigen Potenzialen. Es geht heute zuallererst um konsequente Aufklärung von Regelverstößen – sofern vorhanden. Dann um Lösungen für unsere Kunden und um eine wesentliche Erneuerung der Marke in den Bereichen Führung, Prozesse und Strukturen – auch als Konsequenz aus den Vorkommnissen. Dadurch werden wir als Ergebnis bessere Prozesse haben und wir werden noch schneller sowie konsequenter an den Zukunftsthemen der Mobilität arbeiten können. All das wird die Marke Volkswagen mittel- bis langfristig stärken.



AUTOINSIDE-Redaktor Mario Borri (l.) im Gespräch mit Jürgen Stackmann. Foto: Lea Waser

Was werden die Highlights am VW-Stand am Auto-Salon Genf 2017 sein?

Zum einen der überarbeitete Golf VII, der vor allem in Sachen Vernetzung gegenüber dem Vorgänger deutlich zugelegt hat. Ausserdem feiert unser neues Topmodell Arteon Weltpremiere. Zuviel möchte ich über die neue Limousine aber noch nicht verraten. Nachdem der Tiguan LWB mit verlängertem Radstand und sieben Sitzen sowie der Showcar ID-Buzz an US-Messen gezeigt wurden, feiern sie nun am Genfer Auto-Salon Europapremiere. Speziell für die Schweiz werden wir die Carsharing-Plattform «Catch a Car» vorstellen, an der wir zu 35 Prozent beteiligt sind.

Welches sind die grössten Herausforderungen, denen sich die Autobranche in Zukunft stellen muss?

Wir müssen uns in Zukunft einerseits mit neuen, industriefremden Wettbewerbern wie Google und Apple auseinandersetzen. Andererseits gilt es, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln, denn Nutzen ist das neue Besitzen. Und schliesslich muss sich die Branche den gesellschaftlichen Veränderungen anpassen.

Was meinen Sie konkret mit gesellschaftlichen Veränderungen?

Zum Beispiel, dass das Auto als Statussymbol und das selber Fahren stetig an Bedeutung verlieren. Und die sogenannte Greenovator-Bewegung gleichzeitig immer wichtiger wird.

Greenovators?

Ja, das sind Menschen, die ganzheitliche ökologische Mobilitätskonzepte wollen, die auf das persönliche Wohlbefinden und das Wohl der Gesellschaft ausgerichtet sind.

Wie muss die Branche auf diese Veränderungen reagieren?

Aus den erwähnten Herausforderungen leiten sich vier grosse Handlungsfelder ab, denen sich die gesamte Autoindustrie verstärkt annehmen muss: Elektromobilität, Digitalisierung und Vernetzung, autonomes Fahren sowie Mobilitätsdienstleistungen.

Was für die Branche allgemein gilt, gilt auch für VW. Vor welchen Herausforderungen steht die Marke im Speziellen?

Einerseits wollen und müssen wir unsere «Transform-2025+-Strategie» umsetzen und als Teil dessen die Markenstrategie im Vertrieb, in den Regionen und in den Produkten vorantreiben. Doch das ist nur dann erfolgreich möglich, wenn wir schnell sind, das entsprechende Know-how aufbauen, zum Beispiel mit IT-Spezialisten für die Dienste-Entwicklung, und gleichzeitig unsere Kosten weiter senken. Andererseits steht Volkswagen zusammen mit dem Handel vor der Herausforderung, die Rückrufaktion der betroffenen Dieselfahrzeuge weiter erfolgreich und zur vollen Zufriedenheit voranzubringen. Und ganz nebenbei gilt es, die Einführung einer ganzen Palette neuer Produkte erfolgreich umzusetzen.

«Elektromobilität und Digitalisierung werden auch die Rolle des Garagisten beeinflussen und verändern. Allerdings wird das sukzessive geschehen.» Jürgen Stackmann

Wie wird sich Ihrer Meinung nach die Rolle des Garagisten in Zukunft gestalten?

Die Herausforderungen der Zukunft – e-Mobilität und Digitalisierung – werden auch die Rolle des Garagisten beeinflussen und verändern. Allerdings wird das sukzessive geschehen. In 2025 gehen wir von etwa 20 bis 25 Prozent neu verkauften Elektrofahrzeugen – reine Batteriefahrzeuge und Hybride – aus. Daraus wird sich ein gewisses Umsatzrisiko im After Sales ergeben. Allerdings ist auch zu berücksichtigen, dass der dann bestehende Fahrzeugpark sowie der deutlich überwiegende Teil an Neufahrzeugen weiterhin Verbrenner sein werden, die entsprechend gewartet und repariert werden müssen. Auf der Kundenseite werden die Käufer und Nutzer immer mehr selbst entscheiden, wie und von wem sie sich nach ihren Wünschen betreuen



Steckbrief

Jürgen Stackmann (Jahrgang 1961) ist gelernter Bankkaufmann und Diplom-Betriebswirt. Seine berufliche Laufbahn begann er 1989 bei Ford. Dort trug er in verschiedenen Funktionen in Deutschland und Grossbritannien Verantwortung, unter anderem als Direktor Marketing, Werke Deutschland, und als Vice President Marketing bei Ford Europa in London.

Zum Volkswagen-Konzern kam Stackmann 2010, wo er zunächst als Mitglied des Markenvorstandes von Skoda Vertrieb und Marketing verantwortete. Ab September 2012 leitete Stackmann das Marketing des Volkswagen-Konzerns und der Marke Volkswagen Pw. Zum 1. Mai 2013 wurde er zum Vorstandsvorsitzenden von Seat berufen. Seit 1. November 2015 leitet Stackmann als Mitglied des Markenvorstandes Volkswagen Pw die Geschäftsbereiche «Vertrieb, Marketing und After Sales».

lassen wollen. Beim Fahrzeugkauf oder der Inanspruchnahme von Mobilitätsservices, im After Sales, online oder offline – die Möglichkeiten werden individueller und vielfältiger. Es gilt, die Prozesse noch kundenbedarfs- und kundennutzengerechter auszugestalten. <

Strategie «Transform 2025+»

Volkswagen stellt sich grundlegend neu auf. Dafür hat der Markenvorstand Ende November 2016 die Strategie «Transform 2025+» beschlossen. Sie gibt den Kurs für die nächste Dekade und darüber hinaus vor. Im Mittelpunkt stehen die Schärfung der Markenpositionierung über Regionen und Segmente hinweg, flankiert von einer deutlichen Effizienz- und Produktivitätssteigerung. Gleichzeitig wird die Marke massiv in Elektromobilität und Konnektivität investieren. Begeisterte Kunden, zukunftsichernde Ertragskraft, nachhaltige Mobilität und eine neue Teamkultur sind die Grundlage für den Weg der Marke Volkswagen in die Zukunft. Das neue, international gültige Leitbild heisst «Volkswagen: Moving People Forward»



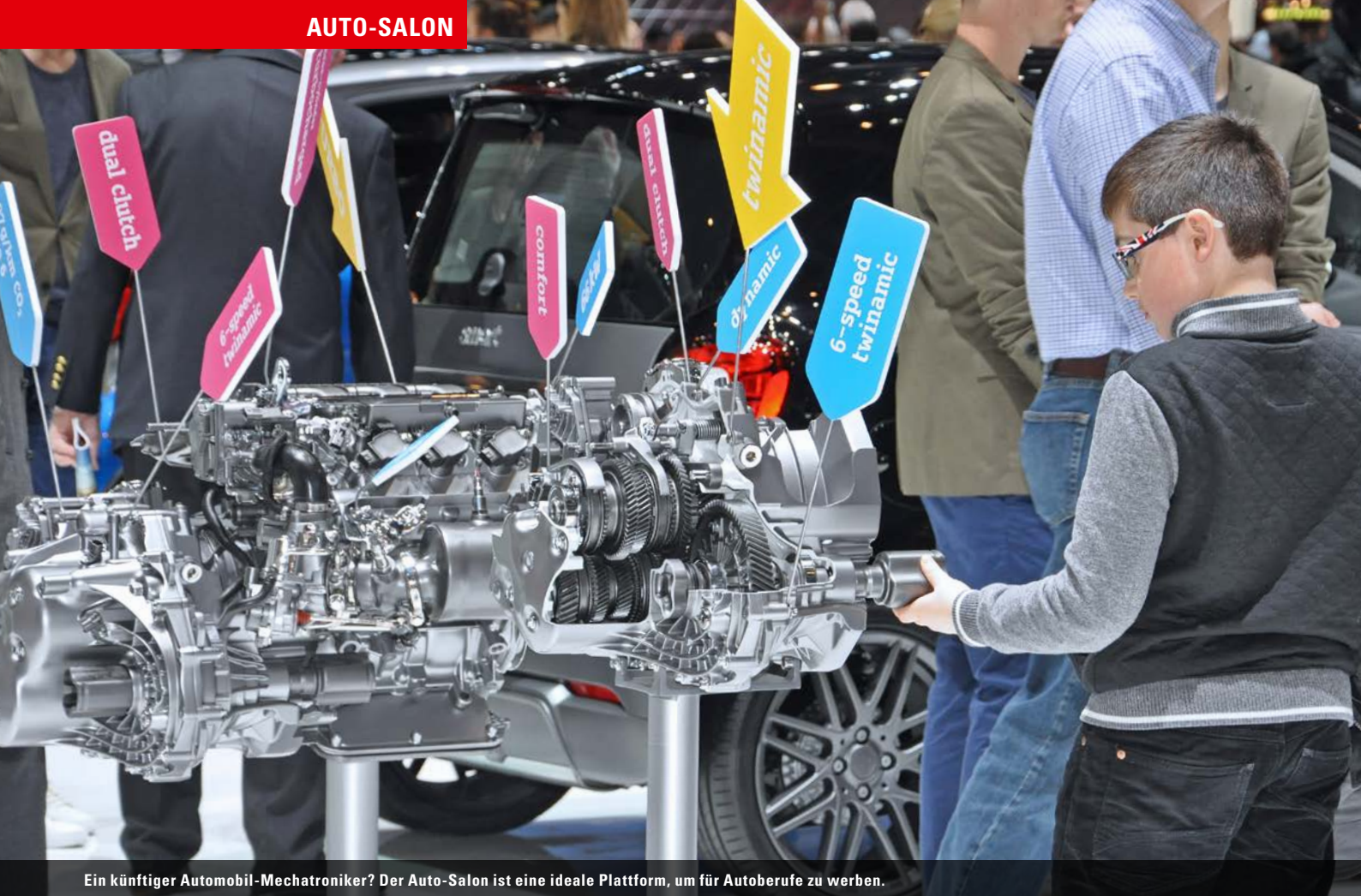
Der Volkswagen-Vorstand bei der Vorstellung der neue Strategie «Transform 2025+» Ende November 2016.

GENEVA INTERNATIONAL MOTOR SHOW

87. Internationaler **Auto-Salon** und Zubehör

9.–19. März 2017
Genf

www.gims.swiss #GimsSwiss



Ein künftiger Automobil-Mechatroniker? Der Auto-Salon ist eine ideale Plattform, um für Autoberufe zu werben.

20. Technischer Rundgang

«Nicht nur Frauen und schöne Autos»

Zum 20. Mal fordert ein Technischer Rundgang am Auto-Salon den Berufsnachwuchs im Autogewerbe. Eine Erfolgsgeschichte, die untrennbar mit dem Namen Andreas Lerch verbunden ist. Sandro Compagno, Redaktion

■ Dass Andreas Lerch in diesem Jahr zum 20. Mal einen Technischen Rundgang am Genfer Salon erstellt, entspricht zwar der offiziellen Lesart, ist aber nicht ganz korrekt. Als junger Berufsschullehrer in Langenthal beabsichtigte Lerch Mitte der 1990er-Jahre, mit einer Klasse angehender Auto-Mechaniker den Auto-Salon zu besuchen. Kein gänzlich unproblematisches Unterfangen; «Der Rektor beschied mir, er erlaube die Exkursion nur unter der Bedingung, dass ich mir für die Schüler etwas einfallen lasse.» Andreas Lerch entwickelte einen Parcours durch den Salon. An vorgegebenen Ständen hatten seine Schüler verschiedenste Fragen schriftlich zu beantworten.

Die Idee des Technischen Rundgangs war geboren und fiel auf fruchtbaren Boden. Andere Lehrer wurden auf das Projekt aufmerksam und regten an, die Teilnahme auch ihren Schülern zu ermöglichen. Und so begann 1998 offiziell die Geschichte des Technischen Rundgangs am Genfer Auto-Salon. Eine logistische

Herausforderung in einer Zeit ohne Internet und E-Mail: «Ich benötigte einen zuverlässigen Partner, der in Genf einen Stand am Salon betrieb und bereit war, die Unterlagen zu kopieren.» Denn aus dem Klassen-Ausflug mit 20 Lernenden wurde rasch ein Grossprojekt mit mehr als 1000 Teilnehmenden! Lerch fand diesen Partner in der ESA, welche die Aufgabe übernahm, in nert kürzester Zeit mehr als 1000 Kopien des mehrseitigen Fragenkatalogs für die Lernenden zu erstellen. Die ESA steht Andreas Lerch bis heute zur Seite und stiftet via MechaniXclub jeweils die Wettbewerbspreise, die als zusätzliche Motivation winken. Auch der AGVS unterstützt den Technischen Rundgang.

Methoden-, Sozial- und Fachkompetenz

Ein Automobil-Mechatroniker im vierten Lehrjahr sollte die Fragen des Parcours beantworten können, für Lernende der unteren Lehrjahre sind die Aufgaben schwieriger. Wie sie die

Posten abarbeiten, ist den jungen Leuten selbst überlassen – ein gutes Zeitmanagement ist Voraussetzung, damit sie sowohl den Technischen Rundgang absolvieren können, als auch Zeit und Musse finden, jene Stände und Automarken zu besuchen, für die sie sich interessieren. «Der Rundgang ist ein Muster eines Lernprozesses, mit dem sowohl die Methoden-, die Sozial- wie auch die Fachkompetenz gesteigert werden kann», erklärt Andreas Lerch.

Abgeschlossen wird die Übung in der folgenden Schulstunde mit einer Nachbearbeitung. Dazu erhält der Lehrer eine CD-Rom mit der gesamten Dokumentation des Rundgangs – alle Bilder in hochauflösender Version sowie eine Powerpoint-Präsentation mit rund 50 Folien. Für Andreas Lerch bedeutet das vor allem eines: viel Arbeit und einen extrem engen Zeitplan. Er besteigt am ersten Pressetag – das ist immer ein Dienstag, heuer der 7. März – den ersten Zug nach Genf, wo er um 8.00 Uhr eintrifft. Bis am Abend sucht er geeignete Modelle und erstellt den Parcours: «Ich weiss, welche Marken mir wohlgesinnt sind.» Auf dem Rückweg entwirft er noch im Zug den Fragenkatalog, den er in der Nacht auf Mittwoch an seinen Berufskollegen Eric Schaer in Reconvilier schickt. Schaer ist bilingue und übersetzt die Texte in einer Nachtschicht ins Französische. Am Mittwochmorgen um 8.00 Uhr muss der Katalog an die Berufsschullehrer versandt werden, von denen die ersten bereits am Donnerstag mit ihren Klassen nach Genf reisen.

Dann ist auch Andreas Lerch wieder am Salon und schiesst Fotos für die Powerpoint-Präsentation – sofern er nicht unterrichtet. Der 60-Jährige ist an der Berufsschule Lenzburg in der Grund- und Weiterbildung tätig und schreibt im Nebenamt für die Zeitschrift «Auto&Technik». Die CD-Rom für seine Lehrerkollegen produziert er am Wochenende; sie muss zwingend am Montag auf die Post, weil jene Klassen, die den Salon am ersten Donnerstag besucht haben, am nächsten Donnerstag mit der Nachbearbeitung beschäftigt sind.

Qualitätsabbau auf dem Buckel der Lernenden

Die Teilnehmerzahlen am Technischen Rundgang haben sich bei rund 1200 Lernenden eingependelt. Die Zahl liegt deutlich unter der Rekordbeteiligung von 1853 angemeldeten Teilnehmenden im Jahr 2009. «Es ist eine politische Frage», erklärt Andreas Lerch



Knifflig: Lernende begutachten einen Motor.



Teuer: Die Aussteller lassen sich die Exponate einiges kosten.



Kompetenzen: Der technische Rundgang fordert die Lernenden.

PERSÖNLICH, NACHHALTIG, GESETZESKONFORM

**FÜR INTELLIGENTE
ENTSORGUNG**

ein Unternehmen von **vigier**



Altöle, Bremsflüssigkeit, Ölfilter, Batterien, Stossstangen, Autoscheiben oder Autopneus: Als bewährter Partner für Werkstattbetriebe bei der Verwertung und Entsorgung von sämtlichen Wertstoffen und Sonderabfällen machen wir Ihnen das Leben leichter.

Die Nummer **0800 Altola**
Le numéro **0800 258652**

Webshop – einfach und bequem
Einfacher gehts nicht: Mit dem Webshop von Altola übermitteln Sie uns Ihre Aufträge rund um die Uhr online – bequem und genau dann, wann es Ihnen passt.
www.altolashop.ch



Im Kompetenzzentrum für Auto und Transport bewegt Ihre Veranstaltung noch viel mehr!



Bei uns finden Sie die idealen Rahmenbedingungen für erfolgreiche Meetings, Schulungen und Events – direkt beim Autobahnanschluss Bern Wankdorf.
Kontakt: Telefon 031 307 15 70,
info@mobilcity.ch, www.mobilcity.ch

mobilcity.ch

**nokian
TYRES**

**WEIL DIE WELT NOCH
NICHT PERFEKT IST.**



NOKIAN TYRES®

STOPPT SIE RECHTZEITIG.

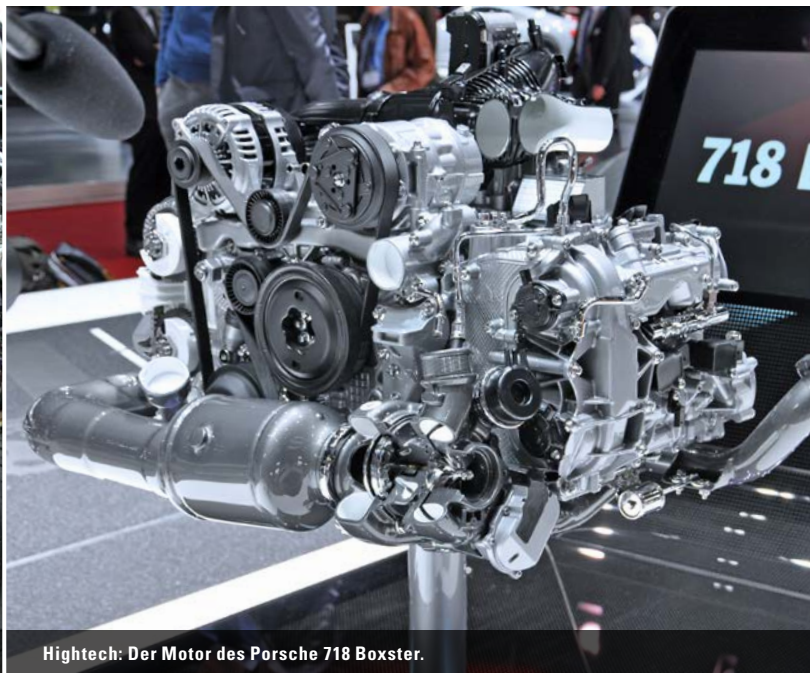
Strassen- und Wetterverhältnisse sind wechselhaft und die Natur hält viele Überraschungen bereit. Weil die Welt noch nicht perfekt ist, seien Sie auf das Unerwartete vorbereitet und entscheiden Sie sich für die überlegene Performance von Nokian Tyres. Für mehr Sicherheit in jeder Situation.

nokiantyres.ch





Nahe dran: Der Salon erlaubt Einblicke in modernste Auto-Technik.



Hightech: Der Motor des Porsche 718 Boxster.

und führt am Beispiel des Kantons Luzern aus: «Aus Spargründen gibt es an den Luzerner Gymnasien und Berufsschulen eine Woche mehr Ferien. Weil der Schulstoff in weniger Zeit vermittelt werden muss, verzichten die Berufsschullehrer auf den Besuch am Auto-Salon.» Ein Qualitätsabbau auf dem Buckel der Lehrer und folglich der Lernenden.

Immer auf dem neuesten Stand

Trotz Sparübungen in vielen Kantonen besuchen rund 70 Prozent der Berufsschulen den Salon. Das lohne sich immer, findet Andreas Lerch und erzählt nicht ohne Stolz, dass er sämtliche relevanten

Neuerungen der letzten Jahre in seinem Technischen Rundgang thematisiert habe: «Schon 1996 stellte ich eine Frage zur Benzin-Direkteinspritzung, die Mitsubishi eingeführt hatte; später kamen die Wasser-Einspritzung oder der VCR-Motor von Saab...»

Während die Schüler die Aufgaben lösen, haben die Lehrer Zeit, sich an den einzelnen Arbeitsstationen umzusehen, die Schüler zu beobachten und nötigenfalls ihre Hilfe anzubieten. Für die Lernenden ist es die Gelegenheit, Schule und Praxis in einer anregenden Umgebung zu kombinieren. Oder um es mit den Worten von Andreas Lerch auszudrücken: «Sie sollen sich am Salon nicht nur für Frauen und schöne Autos interessieren, sondern auch für die ausgestellte Technik...» <

«In 45 Jahren war kein Tag langweilig»

Herr Lerch, worin besteht Ihre Motivation, diesen Technischen Parcours jetzt schon seit 20 Jahren zu erstellen?

Andreas Lerch: Es ist ganz einfach ein tolles Produkt. Es ist spannend zu sehen, wie sich die Lernenden auf dem Rundgang bewegen: Sie sind interessiert, sie recherchieren, diskutieren, schreiben – ganz anders als jeweils im Schulzimmer... Zudem verfügen wir in den Schulen nie über derart aktuelle technische Modelle, wie sie am Auto-Salon ausgestellt werden. Ein Schnittmodell eines Motors kostet um die 50 000 Franken. Das können wir uns in den Berufsschulen nicht leisten.

Wie hat sich der Rundgang in all den Jahren verändert?

Grundsätzlich hat er sich kaum verändert. Ich gehe durch den Salon, besuche jene Marken, bei denen ich technische Modelle vermute, fotografiere diese und erarbeite die Fragen. Aber das wird zunehmend schwieriger, weil der Salon nicht mehr so technisch ist, wie er einmal war. 13 Posten benötige ich, um die drei A4-Seiten mit den Aufgaben zu erstellen. Mein Ziel sind jeweils 15 Posten, dann habe ich zwei als Reserve.

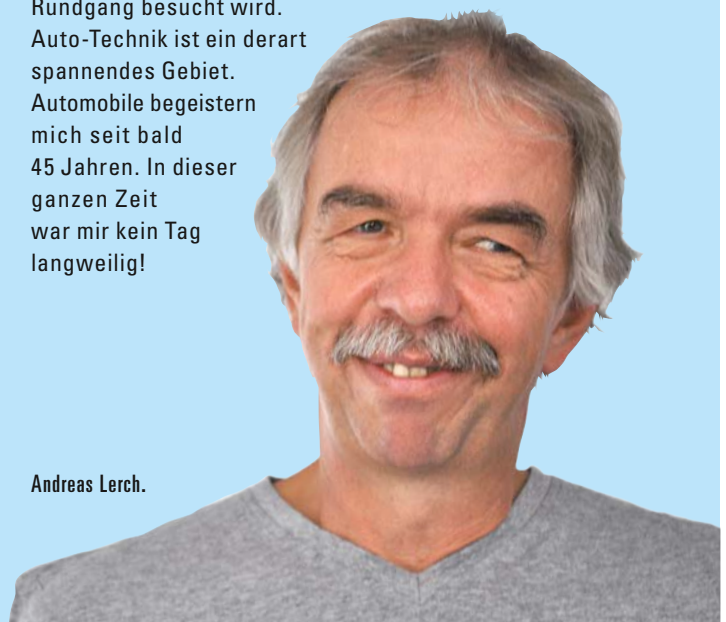
Welche Schwerpunkte sind 2017 zu erwarten?

Ich weiss nicht, was die Hersteller ausstellen werden. Oft weiss man am Vortag noch nicht, was steht. Es ist auch schon

vorgekommen, dass ein Modell, das am Pressetag da war, dem Publikum nicht gezeigt wurde.

Und wie lange wollen Sie weitermachen?

Solange meine Gesundheit mitspielt und der Rundgang besucht wird. Auto-Technik ist ein derart spannendes Gebiet. Automobile begeistern mich seit bald 45 Jahren. In dieser ganzen Zeit war mir kein Tag langweilig!



Andreas Lerch.

Keine Angst vor der Elektro-Mobilität

Ein Weltrekordhalter am

In 1,513 Sekunden von 0 auf 100 km/h! Diese eindruckliche Leistung schafft der Elektro-Rennwagen der ETH Zürich, den Jahressmotto des AGVS: «Der Garagist – Unternehmer mit Zukunft». Sandro Compagno, Redaktion



■ Sie waren die Hingucker am «Tag der Schweizer Garagisten» im Januar in Bern: die beiden Rennwagen mit elektrischem Antrieb, mit denen sich die Teams der ETH Zürich und der Berner Fachhochschule (BFH), an der Formula Student teilnehmen. Es ist dem AGVS gelungen, beide Teams an seinem Stand in der Halle 2 zu präsentieren und die beiden Boliden einem breiten Publikum zugänglich zu machen. Gleichzeitig unterstreicht das Schweizer Autogewerbe auf diese Weise, dass es den Herausforderungen der Zukunft in Form von neuen Antriebs-technologien aufgeschlossen und selbstbewusst gegenübertritt.

1,513 Sekunden von 0 auf 100 km/h

«Elektromotoren sind simpel. Das macht sie so elegant», schwärmte Leiv Andresen, CEO des ETH-Teams, am «Tag der Schweizer Garagisten». Dort waren die Studenten des Akademischen Rennsportvereins der ETH Zürich (AMZ) mit dem Modell «Gotthard» präsent, mit dem sie 2016 mit beachtlichem Erfolg an der Formula Student

teilgenommen hatten. Am Auto-Salon zeigen die Zürcher jenen Racer, mit dem sie den Beschleunigungsweltrekord für Elektrofahrzeuge aufgestellt haben: In 1,513 Sekunden sprintete ihr Fahrzeug «Grimsel» auf dem Militärflugplatz Dübendorf von 0 auf 100 km/h; Tempo 100 km/h erreichte das Fahrzeug innerhalb von weniger als 30 Metern. Das schafft keiner der Serien-Ferraris, die ebenfalls in Genf ausgestellt sind.

Aushängeschilder unseres dualen Bildungssystems

Das Team der BFH in Biel präsentiert an Salon das Modell, mit dem es letztes Jahr in der Formula Student aktiv war, einen knapp 200 kg leichten Karbon-Flitzer namens «Giura». Im Gegensatz zum Akademiker-Team der ETH haben alle Bieler Studierenden eine berufliche Grundbildung absolviert. Sie sind quasi der lebende Beweis, wozu das duale Bildungssystem der Schweiz in der Lage ist.

AGVS-Stand

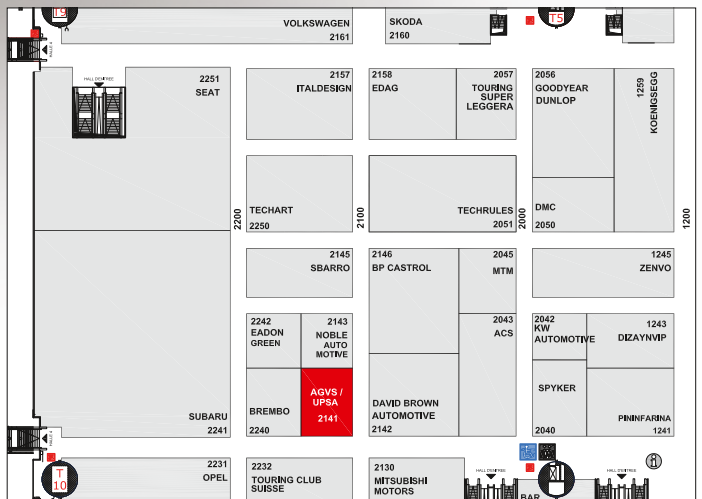
der AGVS am Auto-Salon in Genf präsentiert. Passend zum



Noch beträgt der Marktanteil von Elektroautos in der Schweiz erst 1,5 Prozent. Dennoch sehen viele Experten die Zukunft im elektrischen Antrieb, vielleicht nicht morgen, sicher aber übermorgen. Mit seinem Kursangebot macht der AGVS seine Mitglieder bereits jetzt fit für die Elektromobilität (siehe Seiten 82/83).

Die berufliche Aus- und Weiterbildung ist zentrales Element am AGVS-Stand in Genf. Während der ganzen Ausstellungsdauer wird immer eine Auskunftsperson aus dem Bereich Bildung am Stand sein und interessierten Jugendlichen vor der Berufswahl, aber auch deren Eltern, Verwandten und Lehrern Rede und Antwort stehen. Ziel ist es, unser Bildungssystem mit dem Vorteil der Durchlässigkeit zu weiterführenden Ausbildungen bekannt zu machen.

Dabei soll der AGVS-Stand in Halle 2 aber auch ein Begegnungsort für AGVS-Mitglieder sein. Hier können Sie Kontakte knüpfen, sich über die Angebote des Verbandes informieren oder sich auch ganz einfach mit einer kleinen Erfrischung vom Salon-Trubel erholen. <



Hier finden Sie uns: Der Standort des AGVS-Standes in Halle 2.

Name / Vorname	Di* 7.3.	Mi* 8.3.	Do 9.3.	Fr 10.3.	Sa 11.3.	So 12.3.	Mo 13.3.	Di 14.3.	Mi 15.3.	Do 16.3.	Fr 17.3.	Sa 18.3.	So 19.3.
Aegerter Markus	●	●	●	●						●	●		
Baldinger Monique	●	●											
Baumann Karl			●	●									
Bär Gabriel												●	●
Berisha Arjeta												●	●
Del Colle Flavia									●	●	●		
Galliker Franz			●	●									
Gentile Gaetano								●	●				
Holzer Christine										●	●		
Hummel Silas												●	●
Jäggi Thomas								●	●				
Kaufmann Heinz										●	●		
Kyd Alain								●	●	●	●	●	●
Lendenmann Philipp					●	●	●						
Maeder Olivier	●	●	●				●	●	●				
Nützi Sandra	●		●	●	●	●	●						
Peter Markus	●	●											
Pfeuti Kurt						●	●	●					
Schoch René				●	●								
Schöpfer Arnold	●	●											
Schüpbach Irene												●	●
Solari Olivia		●	●										
Tallarini Katija					●	●	●						
Wernli Urs	●	●	●	●						●	●		

Die Mitglieder des AGVS-Teams sind zu folgenden Zeiten in unserer Lounge am Auto-Salon für Sie da. Kommen Sie vorbei - wir freuen uns! * = Pressetage

Models gesucht!

Haben Sie schon einmal von einer Karriere als Model geträumt? Wir suchen vier Frauen und vier Männer im Alter zwischen 16 und 20 Jahren, die zurzeit eine Grundbildung zum Automobil-Assistent/in, Automobil-Fachmann/frau (PW + LKW), Automobil-Mechatroniker/in (PW + LKW), Detailhandels-Assistentin/in, Detailhandels-Fachmann/frau und Kaufmann/-frau im Automobilgewerbe absolvieren.

Anlässlich eines Foto-Shootings (Zeitaufwand rund einen halben Tag am Samstag, 22. oder 29. April 2017 und 6. Mai 2017, voraussichtlich im Raum Zürich) wird für jede unserer Grundbildung ein Symbolbild erstellt. Diese Bilder werden verwendet für Flyer, Inserate, Roll-up, Banner, etc.

Diese Mittel werden unter anderem an Berufsmessen abgegeben oder aufgestellt bzw. in Zeitschriften publiziert. Ebenfalls werden die Bilder verwendet bei Medienartikeln, auf den Websites www.autoberufe.ch und www.agvs-upsa.ch, im AGVS-Newsletter, Instagram, Snapchat, etc.

Wenn Sie fotogen sind und Freude am Posieren haben, dann bewerben Sie sich! Entweder mit dem Bewerbungsbogen auf agvs-upsa.ch und autoberufe.ch (Einsendeschluss ist der 31. März) oder **direkt am AGVS-Stand** in Halle 2! Sie werden mit einem Beitrag von 260 Franken und den Fahrkosten (65 Rappen/km Wohnort-Durchführungsort-Wohnort oder Zugticket 2. Klasse) entschädigt.



Ein (Hobby-)Model wird für das Shooting geschminkt.



swiss automotive
aftermarket

www.saa-expo.ch

Like us on

 facebook.com/saaexpo

 [instagramm.com/saaexpo](https://instagram.com/saaexpo)

SAA Expo, Halle 7

Die Fachmesse des Schweizer Automotive-Zubehörmarkts

9. bis 13. März 2017

Einige Mitglieder des SAA stellen während der Gesamtdauer
des 87. Internationalen Automobil-Salon Genf vom 9. bis 19. März 2017
in den Hallen 1, 2, 5, 6 und 7 aus.

An der SAA Expo werden tolle Preise aus
der Automotive-Zubehörbranche verlost.
Einfach Talon am SAA Expo Forum ausfüllen
und mit etwas Glück einen Preis im Wert
zwischen CHF 150.- und CHF 300.- gewinnen.

**Mitmachen
und gewinnen!**

GENEVA
INTERNATIONAL
**MOTOR
SHOW**
9-19 MARCH 2017

Abt AG

www.abt-ag.ch
Halle 7, Stand 7221

> **Neuheiten von Corghi am Auto-Salon**

pd. Die **Pre-Check** ist der neueste Streich aus dem Hause Corghi und eine echte Revolution im Sektor Schnelldiagnose von Fahrwerks-Einstellungen. Sie garantiert dem Kunden eine vollautomatische Ermittlung der aktuellen Achsdaten ohne jeglichen Felgenkontakt bei Radgrössen von 10 bis 30 Zoll. Bis auf die Auswahl des gewünschten Fahrzeugs arbeitet die Maschine komplett autonom und kann jeden Fahrzeugtyp ohne besondere Kenntnisse des An-

wenders bearbeiten. Nach einem exakten Platzieren auf der vorgesehenen Messfläche dauert der ganze Arbeitsprozess keine 45 Sekunden. Der Gebrauch von Felgenhalter und Messköpfen gehört mit der Pre-Check endgültig der Vergangenheit an und liefert trotzdem in Echtheit effektive Sturz- und Spurwerte der Kundenfahrzeuge.

Mit hervorragenden Waschergebnissen für den kompetenten Aftersale-Service konnte sich Drester als Marktführer im Radwaschsektor etablieren. Als Neuheit wird die Firma Abt AG den neuesten Streich der schwedischen Firma präsentieren: Die **Drester Grand Prix 24** setzt in vielerlei Hinsicht neue Massstäbe. Das modifizierte und effiziente Pumpsystem sorgt für eine deutliche Reduktion der

Waschzeit und ein ausgezeichnetes Waschresultat. Die im Lieferumfang inkludierte Heizung wurde durch einen isolierten und schlagfesten Wassertank optimiert und spart bis zu 40 Prozent Energie bei der Wasseraufbereitung. Moderne Software und die Auto-Start-Funktion erleichtern die Bedienung der Maschine. Das sehr komfortable Radwaschen geht komplett vollautomatisch vonstatten. Nachdem die Räder auf dem fahrbaren Radwagen platziert wurden, wird dieser nach dem Startimpuls korrekt vor der Maschine platziert, die Türe geöffnet und das Rad umgeladen. Nach dem angewählten Waschvorgang erfolgt die Entladung auf den Wagen und der nächste Radwasch-Vorgang leitet sich von selbst ein. <



«Ich freue mich vor allem auf die erstmalige SAA Expo. Wir freuen uns auf viele Kundenkontakte und präsentieren sehr konzentriert unsere Bestseller im Bereich Reifenmontage, Radauswuchten und Radwaschen der von uns generalvertretenen Premium-Hersteller Corghi und Drester.»

Carlo Lederemann, Geschäftsführer

Amstutz Produkte AG

www.amstutz.ch
Halle 7, Stand 7041

> **Reifen- und Gummireiniger mit Glanzeffekt**

pd. Der Hauptsitz der Firma Amstutz Produkte AG befindet sich in Eschenbach LU. Sie beschäftigt über 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ist im Bereich von hochwertigen chemisch-technischen Produkten tätig. Die Stärke besteht in der Eigenentwicklung von Reinigungsmitteln und -geräten sowie einer breiten Palette fortschrittlichster Produkte für die unterschiedlichsten Einsatzgebiete für Gewerbe und Industrie

Am Auto-Salon 2017 präsentiert Amstutz den neuen Reifenglanz **«BlackX Gel»** sowie viele weitere innovative Produkte.

«BlackX Gel» ist ein langanhaltender Reifenglanz, der die Reifen wochenlang glänzen lässt. Für Pneu-Seitenflächen sowie Schwarzgummiteile wie Kabel, Türabdichtungen und Kunststoff-Stossstangen. Dank der gelartigen Konsistenz ist das Produkt einfach anzuwenden und bleibt am aufgetragenen Ort haften.

Die Aussendienstmitarbeiter und Aussendienstmitarbeiterinnen beraten die Besucher gerne am Stand 7041 in der Halle 7. <



«Seit über 50 Jahren ist die Firma Amstutz Produkte AG Aussteller am Auto-Salon in Genf. Für uns als traditionelles Schweizer Familienunternehmen ist der Automobilsalon eine ideale Möglichkeit unser Unternehmen und unsere Produkte national sowie international zu präsentieren.»

Daniel Rappo, Geschäftsführer

Apollo Vredestein

www.vredestein.ch
Halle 1, Stand 1230

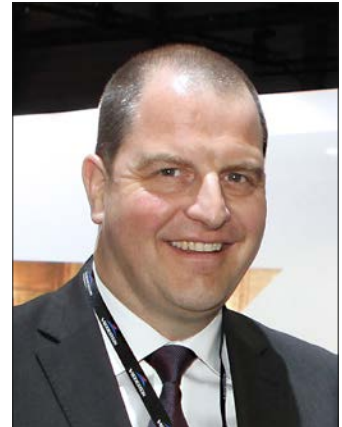
> **Vredestein Ultrac Satin: Sortiment komplett**



pd. Produkte-Highlight am Auto-Salon-Stand von Apollo Vredestein ist der **Vredestein Ultrac Satin**, der nun den Vorgängerreifen Ultrac Cento zu 100 Prozent ablöst. Neben den zahlreichen weiteren Produkten steht die baldige Eröffnung eines neuen Produktionswerkes in Ungarn im Vordergrund. Im

April nimmt das Werk nahe Budapest seinen Betrieb auf. Damit sollen die Lieferkapazitäten für den europäischen Markt weiter erhöht werden. Die in Ungarn produzierten Reifen kommen auch in die Schweiz, wo sie im Zentrallager in Härkingen auf die Feinverteilung warten. Das wirkt sich positiv

auf die Verfügbarkeit der Produkte aus, was gemäss Country Manager Markus Brunner immer wichtiger wird. <



«Ob Sommerreifen, Winterpneu oder Allseasonreifen - mit unseren Produkten können wir die Bedürfnisse der Automobilisten gut abdecken. Und für die Garagisten sind wir ein kompetenter Reifenpartner.»

Markus Brunner, Country Manager

Aquarama Swiss AG

www.aquaramaswiss.ch
Halle 7, Stand 7023

> **Saubere Sache in italienischem Design**

pd. Aquarama Swiss AG ist auch dieses Jahr wieder mit einem attraktiven Stand am Automobilsalon vertreten.

Als Highlight präsentiert Aquarama Swiss AG die **Stargate S111** Doppelportal Wasch-

anlage. Mit ihrem Diagonalbogen und der Fotozellen Barriere ist die S111 einzigartig.

Als Besonderheit wird der Wachs konturenfolgend aufgetragen, damit erreicht die S111 einen schönen Wasser-Aufriss

und eine sehr gute Trocknung. Garantiert schnell, sauber und trocken.

Aquarama Swiss AG stellt die komplette Technik einer Bubble Bay vierplätzig Selbstbedienungs-Waschanlage aus. Dank Frequenzsteuerung kann bei dieser Anlage immer die gewünschte Leistung abgerufen werden. Das integrierte Activ Mousse Programm wird von den Nutzern sehr geschätzt.

Diese kompakte Anlage wird direkt nach der Messe bei einem Kunden montiert.

Das umfangreiche Sortiment der Aquarama Swiss AG reicht vom Einsteigermodell bis zum Top-Modell der Portalwaschanlagen, über Waschstrassen, SB-Waschboxen, Waschhallen-Konstruktionen bis hin zum Staubsauger und Mattenreiniger. <



«Das Team von Aquarama Swiss AG freut sich, Ihnen diese innovativen Techniken zu präsentieren.»

Frank Müller, Geschäftsführer



Auto-i-dat AG

www.auto-i-dat.ch
Halle 7, Stand 7211

> **auto-i-dat überzeugt mit Innovationsgeist**



pd. Die Auto-i-dat AG präsentiert mit der neuen **Garagisten-App** eine weitere bedürfnisgerechte Neuheit. Zudem erfährt ihre breite und bekannte Produktpalette eine ganze Reihe von Neuerungen und Weiterentwicklungen.

Wie im vergangenen Jahr wartet die Auto-i-dat AG auch dieses Jahr mit einer aufsehenerregenden Neuheit auf: ein komplett neues Instrument für die Kommu-

nikation zwischen Garagist und Kunde – die Garagisten-App. Sie wird künftig den Autofahrer über den gesamten Zyklus begleiten, angefangen von der Information vor dem Kauf bis hin zum Verkauf. Und sie ermöglicht dem Garagisten während der gesamten Dauer eine direkte Kommunikation mit seinem Kunden. «Was wir hier entwickeln, ist im Grunde nichts weniger als der (digitale Schlüssel) für den Automobilisten», sagt Auto-i-dat-Geschäftsführer Wolfgang Schinagl. Auf der App findet der Kunde sämtliche Angaben zu seinem Fahrzeug, genauso wie alle relevanten Kontaktdaten seines Garagisten. «Die App wird die Kommunikation zwischen dem Garagisten und seinen Kunden auf eine völlig neue Basis stellen», sagt Wolfgang Schinagl.

Das ist aber nicht alles: Die Auto-i-dat AG präsentiert in Genf auch eine überarbeitete Version des erfolgreichen **e-Service4**, der durch weitere namhafte

Versicherungen (Basler und Helvetia) ergänzt und neu auch mit dem einzigartigen Fahrzeugausweis-Scanner kombiniert werden kann. <



«Unsere App wird die Kommunikation zwischen Garagist und Kunde auf eine völlig neue Basis stellen.»

Wolfgang Schinagl, Geschäftsführer

Bopp Solutions AG

www.bopp-solutions.ch
Halle 7, Stand 7035

> **Sicherheit für die Schlüssel der Kunden**



pd. Bopp Solutions AG präsentiert am Salon den neuen Schlüsseltresor «KeyTracker VDS».

Einbruchsicherheit: Widerstandsgrad 1 nach EN 1143–1; zertifiziert durch ECB-S und VdS. Definierte Einbruchsicherheit gegen Angriffe mit mechanisch und thermisch wirkenden Einbruchwerkzeugen. Einbruchschutz mit 30/50 RU. Modelle unter 1000 kg Eigengewicht mit Verankerungsmöglichkeit am

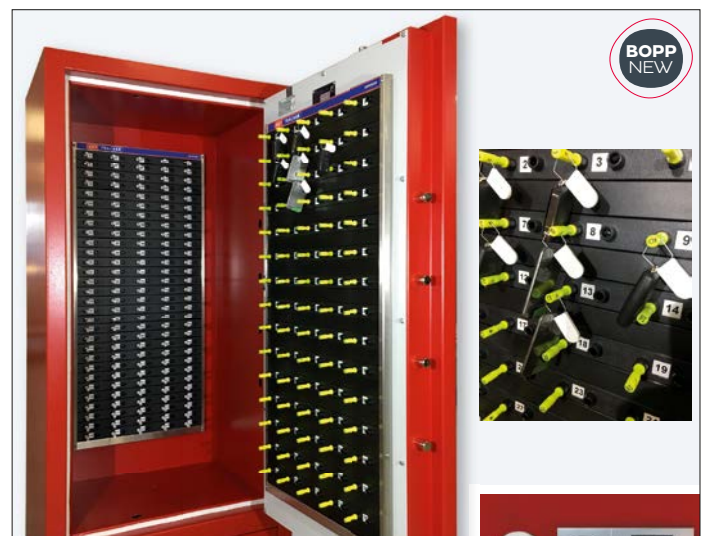
Boden. Dreiseitige Bolzenverriegelung und feststehende Hintergreifbolzen verhindern das gewaltsame Aufbrechen der Tür.

Feuerschutz: Tür und Wandung gefüllt mit hitzebeständigem Isolierstoff nach DIN 4102. Umlaufender Feuerfalz. Schutz gegen leichte Brände.

Bauart: Mehrwandige Bauart. Tür mehrwandig, 120 mm stark. Türblatt aus 3 mm Stahl, Gehäuse doppelwandig mit Spezialverstärkung, Buchse für Verankerung im Boden.

Verschluss: Kräftiges Rundbolzen-Zentralriegelwerk in Verbindung mit einem Doppelbart-Sicherheitsschloss (Schlossklasse 1 nach EN 1300), 2 Schlüssel (150 mm) serienmässig.

Lackierung: Lichtgrau, RAL 7035. <



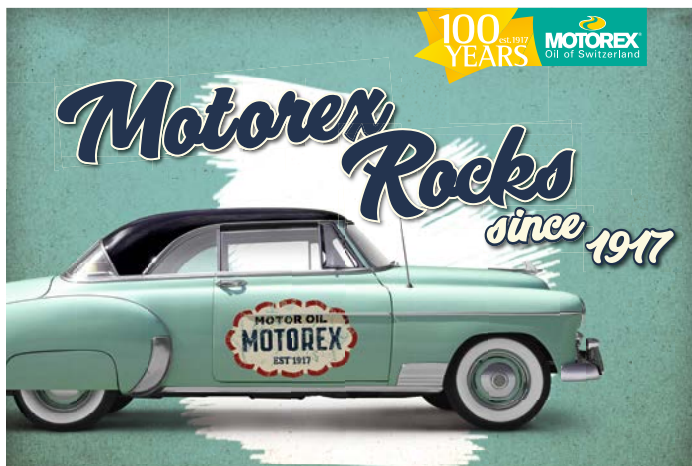
«Lösungen statt nur Produkte» – das ist seit jeher unser Versprechen an Sie. An unserem Stand am Auto-Salon können Sie sich davon überzeugen: mit dem neuen Schlüsseltresor «KeyTracker» verbinden wir Sicherheit und Organisation.»

Jean-Claude Bopp, Inhaber und Geschäftsführer

Bucher AG Langenthal, Motorex-Schmiertechnik

www.100-years-motorex.com
Halle 7, Stand 7324 / Halle 7, Stand 7311

> **100 Jahre geölter Rock'n'Roll**

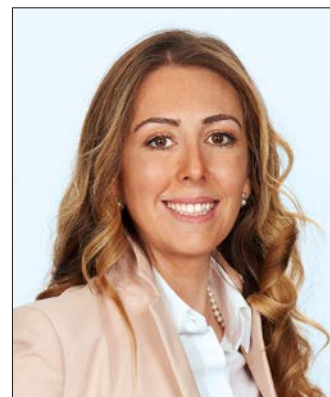


pd. Unter dem Motto «Rock'n'Roll» feiert der Schweizer Schmierstoffhersteller Motorex am diesjährigen Automobilsalon ein ganz besonderes Jubiläum: sein 100-jähriges Bestehen. Wer dem traditionsreichen Unternehmen in Halle 7 an Stand 7324 einen Besuch abstattet, kommt

daher in den Genuss zahlreicher Überraschungen. Schliesslich steht Rock'n'Roll nicht nur für einen Musikstil, sondern für einen ganzen Lifestyle. Einen Lifestyle, den Motorex durch seine Erfolgsgeschichte verkörpert: Seit seiner Gründung 1917 in Langenthal – damals noch unter dem Namen

Rex – rockt das Unternehmen den internationalen Schmiermittelmarkt.

Trotz fortlaufender technischer Innovation ist bei Motorex etwas über die Jahrzehnte unverändert geblieben: Damals wie heute stehen die Bedürfnisse der Kundschaft und die Qualität der Produkte an erster Stelle. Motorex hat es sich auf die Fahne geschrieben, mit einer hohen Innovationskraft, bester Beratung und Zuverlässigkeit stets an vorderster Front zu sein und Höchstleistungen zu erbringen. Um diesen Ansprüchen auch zukünftig gerecht zu werden und langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, hat Motorex auf sein Jubiläumsjahr hin die Produktions- und Bürogebäude in Langenthal erweitert. Schliesslich sind Investitionen in Infrastruktur immer auch Investitionen in die Zukunft. <



«Der Auto-Salon 2017 ist für uns ein ganz spezieller Anlass. Wir feiern nicht nur unser 100-jähriges Bestehen, sondern lancieren das neue Motorenöl Concept A-XL 0W20, das die neuesten Normen der Volkswagen-Gruppe erfüllt.»

Linda Hüsemann, Leiterin Marketing



Besuchen Sie uns am
Autosalon in Genf
vom 9. – 19. März 2017
Halle 4 / Stand 4231

Romana Möckli
Miss Yokohama 16/17

Für Sie, für Ihr Auto, für die Umwelt - Qualitätsreifen aus Japan

ADVAN Sport V105



Otto Christ AG

www.christ-ag.ch
Halle 7, Stand 7020

> **The Real Car Wash Factory Christ zeigt: Portalanlagen Sirius, Varius und Genius Vitesse**

pd. Auf einer Standfläche von über 130 m² stellt Christ Wash Systems die neueste Waschanlagentechnik für Autohäuser, Tankstellen und Waschcenter aus.

Sirius ist die ideale Portalwaschanlage für Werkstätten, Autohäuser und kleine Tankstellen. Das Modell bietet höchste Christ-Produktqualität sowie Zuverlässigkeit zum kleinen Preis. **Varius** ist mit seiner hochwertigen

und leistungsstarken Technik unser Allrounder für ein gewinnbringendes Waschgeschäft. Mit variablerem Zubehör können problemlos noch höhere Anforderungen erfüllt werden. **Genius** ist eine bewährte Portalwaschanlage aus dem Premium-Segment für hohen Waschkursatz und mit umfangreichen Ausstattungsoptionen. Sie ist somit für



«Sie kennen die Otto Christ AG als Hersteller von hochwertigen Waschanlagen. Dann wird es Zeit, uns als Partner für «Alles aus einer Hand» auf die Probe zu stellen! Besuchen Sie uns am Autosalon in Genf!»

Markus Tschuran,
Niederlassungs- und Serviceleiter

Standorte mit hoher Kundenfrequenz wie auch für innovative Betreiber, die einen besonderen Service im Markt anbieten möchten, geeignet.

Wheel Master ist das erste Radwaschsystem, das vierdimensional beweglich ist, automatisch die Radgröße erkennt und ein angepasstes Waschprogramm für die Räderwäsche wählt. Dadurch wird es möglich,

sowohl kleine als auch besonders grosse Räder (Felgenreis bis 21 Zoll) optimal und ohne Kompromisse zu waschen.

Bei allen Produkten stehen die Qualität aus Deutschland, attraktives modernes Design, effektivere Anlagentechnik mit geringeren Betriebskosten, schnellere Arbeitsabläufe für mehr Umsatz und eine einfache Bedienbarkeit im Fokus. <



Derendinger

www.derendinger.ch
Halle 7, Stand 7110

> **Der neue Webshop D-Store wird präsentiert**

pd. Fahrzeugidentifikation anhand der Chassisnummer, grafische Suche der Ersatzteile inklusive Zoomfunktion, vollständige Produktinformationen (Eigenschaften und Bilder), Integration von technischen Informationen (Wartungspläne, Reparaturanleitungen, technische Zeichnungen, Arbeitszeitwerte etc.), responsive Design zur benutzerfreundlichen Navigation auf dem Tablet. Dies sind nur

einige der Highlights des neuen Webshops **D-Store**. Derendinger nutzt den Auto-Salon von Genf, um ihn an seinem Stand zu präsentieren.

Der Auto-Salon ist auch der optimale Zeitpunkt und die optimale Plattform, um die PW-Schmiermittel der Marke **Castrol** einzuführen, die zur Ergänzung des Eni-Sortiments aufgenommen worden sind. Auch der Diagnostik-Bereich von

Derendinger macht in diesem Jahr mit einer Angebotserweiterung von sich reden: Neu finden sich auch Diagnostik-Tools und Lösungen von **Texa** zur Kalibrierung der ADAS-Systeme im Angebot. Bei den Werkzeugen ist es die deutsche Marke **Hazet**, die zur Erweiterung der Auswahl beiträgt; neben den bereits erhältlichen Produkten der Marken **Beta** und **SW-Stahl**. Ein hoher Grad an Aufmerksamkeit ist auch den Bremsen von **Ferodo**, den Filtern von **Mahle** und den Reifen von **Kumho** sicher. Zu entdecken am Stand von Derendinger (Halle 7, Stand 7110). <



«Als absolutes Highlight feiert Derendinger die Einführung des neuen Webshops «D-Store». Lassen Sie sich überraschen – unser kompetentes Fachpersonal am Stand berät Sie gerne. Besuchen Sie uns also in Genf und informieren Sie sich über die zahlreichen Neuheiten – Sie werden sich bei Derendinger wohl fühlen!»

Daniel Birchler, Markenchef Schweiz





extra.
Prämiensystem

**Jetzt punkten.
www.extra-praemien.ch**

Das Prämiensystem extra: Machen Sie mit!

Neue Partner, noch mehr Vorteile:
Das Prämiensystem extra



Kaufen und punkten – so einfach ist das bei extra, einem der bekanntesten Prämiensysteme im Automotive-Bereich. Wer hier mitmacht, der kann sich freuen. Denn hier belohnen die Lieferanten der Erstausrüstung Bosch, Motul und Hazet die Treue der extra-Teilnehmer mit attraktiven Prämien und Sonderaktionen. Und das laufend neu und immer wieder anders. Gehen Sie in unserer Prämienwelt auf Entdeckungstour: www.extra-praemien.ch.

ESA

www.esa.ch
Halle 7, Stand 7121

> Highlights auf der ESA-VIP-Piazza

pd. Die ESA präsentiert auch am diesjährigen Auto-Salon ihr innovatives Produkte- und Dienstleistungsangebot auf der einzigartigen ESA-VIP-Piazza.

Werkstattkonzepte

Am Auto-Salon lanciert die ESA, als Ergänzung zu den bereits erfolgreichen Werkstattkonzepten **le Garage** und **Bosch Car Service**, eine neue Garagenmarke, die sich in der Ausgestaltung stark von le Garage und Bosch Car Service unterscheidet. So hat die ESA für jeden Garagisten das passende Konzept.

Starke Reifenmarken – exklusiv bei ESA

ESA-Tecar-Sommer- und Winterreifen, die exklusiven Garagistenreifen, bestechen als Qualitätsprodukte dank der Produktion durch einen der weltweit

grössten Premiumhersteller und regelmässige Weiterentwicklungen. Die ESA-Tecar-Reifen meistern die Herausforderungen der Schweizer Strassen mittels überragender Sicherheit und gewinnen durch die Abdeckung der wichtigsten Reifendimensionen und den sehr attraktiven Preisen.

Die wichtigsten Premiumreifenmarken erhalten Sie bei der ESA und Sie werden dank acht dezentralen Reifenlagern, bis zu 500 000 Reifen ab Lager verfügbar, optimal und ganz nach Ihren Bedürfnissen beliefert.

Salon-Aktionspaket Reifenservice

Das sensationelle Salon-Aktionspaket zum Sonder-Nettopreis besteht aus einem Bosch-Reifenmontiergerät zur hebellosen Montage und einer CEMB-Auswuchtmaschine. <



«Wir ESA-Mitarbeitenden freuen uns, Sie an unserem Stand in der Halle 7 zu empfangen und Sie in der ESA-Stadt zwischen schönen Arkaden, unter Lauben, an Marktständen oder sogar in speziellen ESA-Häusern über die neusten Produkte und das umfangreiche Dienstleistungsangebot Ihrer Einkaufsorganisation zu informieren.»

Giorgio Feitknecht, Vorsitzender der Geschäftsleitung



Falken / Fibag AG

www.fibag.ch
Halle 6, Stand 6328

> Neuer Sommerreifen im UHP-Segment: Falken Azenis FK510

pd. Der **Falken Azenis FK510** zeichnet sich durch einen innovativen Materialmix und einen zukunftsweisenden Aufbau aus. Das Profildesign ist modern und verfügt über «Blade-Sipes» (kleine Einschnitte in den Profilblöcken). Die Autozeitung und die GTÜ zeichnen den Azenis FK510

mit dem Prädikat «sehr empfehlenswert» aus.

Die Falken-Ingenieure haben mit dem Azenis FK510 ein neues, technologisch anspruchsvolles Spitzenmodell entwickelt. Und er hat bereits überzeugt: Von den Testern der Autozeitung wie auch von der Gesellschaft für Technische Überwachung hat der FK510 das Prädikat «sehr empfehlenswert» erhalten. Vor allem bei den Aquaplaning-Eigenschaften hat der Azenis FK510 gepunktet.

Eine hohe Anzahl an «Blade-Sipes» optimiert die Kontaktfläche des Reifens beim Einlenken und ermöglicht so eine effiziente Durchtrennung des Wasserfilms auf der Fahrbahn. Das moderne Profil verfügt über die ACP-Technologie

(Adaptive-Constant-Pressure-Profil), was die Bremsleistung, die Richtungsstabilität sowie die Fahrdynamik steigert. Mit der «4D-Nano-Design»-Technologie haben die Falken-Ingenieure eine zukunftsweisende Gummimischung entwickelt, die neben einem Höchstmass an Grip auch eine verbesserte Abriebresistenz bietet.

Der Falken Azenis FK510 ist in 34 Dimensionen von 17 bis 20 Zoll in den Serien 50 bis 30 mit dem Geschwindigkeitssymbol «Y» verfügbar. <



«Wir sehen dem Reifengeschäft 2017 positiv entgegen. Mit dem Falken Azenis FK510 präsentieren wir am Salon ein absolutes Spitzenmodell.»

Roger Limacher, Geschäftsführer



Continental 
The Future in Motion



Leben

WEITERENTWICKELT MIT DEUTSCHER TECHNOLOGIE



Fahrzeugtechnologie und Reifenentwicklung vereint in einem Unternehmen.

- › Als Partner der Automobilindustrie verbinden wir Fahrzeug und Strasse mit innovativen Technologien
- › Entwicklungskompetenz auf ganzer Linie bis zum entscheidenden Kontakt zur Strasse
- › Diese allumfassende Expertise ermöglicht stetige Entwicklung und somit bestmögliche Reifenqualität
- › Souveränität und Kontrolle - mit jedem Fahrzeug in jeder Verkehrssituation



Gesag Garage Service AG

www.gesag.ch
Halle 7, Stand 7033

> Die patentierte Weltneuheit am Gesag-Stand

pd. Die Erfahrungen der vergangenen Jahre haben gezeigt, dass sich der nachträgliche Einbau von Unterflurbühnen häufig recht schwierig gestaltet und zu hohen Kosten führen kann. Mit dem patentierten System der Dübel-Unterflurbühne bietet Pitlift die perfekte Lösung für jede Situation ohne

Baumassnahmen. Durch dieses System spielt die Statik des Rahmens und der Kassette keine Rolle. Befestigt wird die PD2 problemlos mit Dübeln wie eine 2-Säulenbühne.

Die **Dübel-Hebebühne PD2** stellt zudem auch für die Neuinstallation als Deckeneinbau eine hervorragende Lösung dar.

Es wird lediglich eine einfache Kernbohrung benötigt.

Die Firma Gesag, seit Jahren bekannt für ihre 1-Säulen-Sanierung (Stempel in Stempel), bietet auch die Sanierung für 2-Stempelbühnen an. Bei der 2-Stempel-Hebe-



«Am diesjährigen Autosalon werden wir einen neuen Rollenbremsenprüfstand präsentieren, der ins bestehende Fundament des alten Prüfstandes passt. Das ist eine sehr kostengünstige Lösung, da praktisch keine bauseitigen Arbeiten nötig sind.»

Daniel Vieille, Geschäftsführer

nierung wird eine neue Hubeinheit in alte Anlagen, Kassetten oder Rahmen angepasst und eingebaut. Die Gesag-Methode

«Aus alt mach neu» ist in der Regel bei jedem Fabrikat anwendbar. <



WIR IST, WENN SIE DURCH IHRE BANK NEUE KUNDEN GEWINNEN.

Es gibt nur eine Bank, die aktiv mitwirkt, damit Ihr Kundenstamm wächst. Weil sie mehr ist als Bank. WIR ist das stärkste KMU-Netzwerk der Schweiz. WIR bedeutet Aufschwung und Profit. Und dazu ist WIR eben auch eine grundsolide, rein schweizerische Bank. WIR spricht KMU.

Jetzt neu entdecken auf wir.ch



Gemeinschaft.
Mehrwert. Bank.



Gassner AG

www.gassnerag.ch
Halle 7, Stand 7220

> **Die neue Ultraschall-Radwaschmaschine Tiresonic Twin**



pd. Der Frühling kommt. Damit die Räder der Kunden in der Sonne um die Wette strahlen, müssen sie richtig gepflegt werden.

Mit der neuen Radwaschanlage **Tiresonic Twin** können Garagisten jetzt den Reifenservice um ein gutes Stück wettbewerbsfähiger machen und das in der halben Zeit!

Saubere Räder/Felgen sind nicht nur eine wichtige Voraussetzung für die Gewichtsplatzierung im stationären Radwuchten; saubere Räder und Felgen sorgen vor allem für zufriedene Kunden und schaffen Kundenbindung.

Die neue, patentierte Technik von Twin arbeitet sehr gründlich und schnell: Die Ultraschallwellen erzeugen im Wasser Billio-

nen implodierender Kavitationsblasen. Diese zerstören die Schmutzkruste und heizen gleichzeitig das Becken zusätzlich auf. Das Ergebnis sind rückstandslos saubere Räder und Felgen – ohne Vor- und Nachbehandlung.

Überzeugende Demonstrationen macht das Team der Gassner AG gerne am Messestand 7220-SP in der Halle 7. Ausserdem profitieren Besucher von weiteren Top-Angeboten. <



«Uns ist es wichtig, das Sortiment dauernd zu erweitern und zu optimieren. Mit dem gut ausgebauten Ersatzteillager können wir Ihnen das Optimum an Serviceleistung bieten.»

Thomas Küderli, Geschäftsführer

«Wie kann ich Kunden begeistern und meinen Umsatz erhöhen?»



Jetzt informieren
Kontaktieren Sie noch heute Ihre ESA-Geschäftsstelle!

Entdecken Sie die neuen Dimensionen der Fahrzeugwäsche.

Auto-Salon Genf 2017, Stand ESA, Halle 7, Nr. 7121.

www.washtec.de/4dimensions



Meine **ESA+** **TECAR**
Zusammen sind wir stark

Trösch Autoglas

www.autoglas.ch
Halle 7, Stand 7031

> **Trösch Autoglas verlost Preise im Wert von über 130 000 Franken**



«Wir beraten und unterstützen Sie vor Ort – rund um das Autoglas – und das seit mehr als 30 Jahren.»

Rolf Bäuerle, Geschäftsführer

pd. Die Spezialisten von Trösch Autoglas beraten die Besucher am Auto-Salon am Stand 7031 in der Halle 7 und zeigen bei dieser Gelegenheit gerne unverbindlich die neuen Produkte und stellen interessante Aktionen vor.

Für die Garagisten und Carrossiers bietet Trösch Autoglas überdies eine attraktive **Verlosung**: Für jede Frontscheibe, die bei Trösch Autoglas bestellt wird, erhält der bestellende Betrieb ein Rubbellos. Verlost wer-

den Preise im Gesamtwert von über 130 000 Franken. Der Wettbewerb dauert bis zum 30. September 2017.

Während des Auto-Salons gewährt Trösch Autoglas **10 Prozent** auf allen Bestellungen von

Werkzeugen und Verbrauchsmaterialien sowie aus dem breiten Sortiment an Scheinwerfern, Nebellampen, Blinkern und Heckleuchten. <

Alle Schweizer fahren LIQUI MOLY

Offizieller Motoröllieferant der Moto2 und Moto3

WWW.LIQUI-MOLY.CH



Generalimporteur für die Schweiz:
RHIAG Group Ltd, Oberneuhofstrasse 6,
6341 Baar, Tel. 041 769 55 25, www.rhiag.ch

EXCLUSIVE LUBRICANT

moto2[™]
+
moto3[™]

MotoGP[™] WORLD CHAMPIONSHIP

Hella Gutmann

swiss.hella-gutmann.com
Halle 7, Stand 7242

> **Mit Hella Gutmann in die Diagnose-Zukunft**

pd. Am Auto-Salon Genf präsentiert Hella Gutmann hoch effiziente Garagenausrüstung und zeigt Lösungen für die Herausforderungen der Zukunft. Dazu gehören die Diagnosegeräte der **Mega-Macs-Reihe**, deren aufwendige Veränderungen weitgehend softwaretechnisch ablaufen und Mega-Macs-Anwender sowohl für PassThru-Funktionen als auch

für die DoIP (Diagnostics over Internet Protocol) an heutigen Fahrzeugen rüsten. Auch auf künftige Varianten der DoIP ist Hella Gutmann mit einer besonders eleganten und wirtschaftlichen Lösung über einen Spezial-Adapter vorbereitet.

Zu den zukunftsweisenden Lösungen gehört zweifellos auch die Kombination des Mega Macs

mit dem CSC-Tool. Sie erlaubt hochgenaue Kamera-Kalibrierungen an 28 Marken und unterstützt neben der Kalibrierung radarbasierter Assistenzsysteme jetzt auch die von Umfeld- und Rückfahrkameras. Das Besondere der Hella-Gutmann-Lösung ist der hohe Anspruch an Genauigkeit, u. a. durch die Ausrichtung der Referenzmarken auf die geometrische Fahrachse. Dies unterstreicht auch eine wichtige Neuheit: der optionale Radaufnehmer «Control». Mit wenigen Handgriffen erlaubt er dem Garagisten die Überprüfung der Fahrwerkgeometrie.

Seite an Seite mit Techpool/Technomag zeigt Hella Gutmann die neuesten Klimageservice-Geräte der Serie **Husky** für R134a und R1234yf, die hochwertigen analogen und digi-

talen Scheinwerfereinstellgeräte der SEG-Serie sowie hilfreiche Kleingeräte. <



«Mehr noch als in den Vorjahren wird unser Team die Gelegenheit wahrnehmen, die Hella-Gutmann-Kunden für die Themen der Zukunft zu sensibilisieren und Chancen zur Generierung neuen Umsatzpotenzials aufzuzeigen.»

Jean-Paul Nicolier, Geschäftsführer



GENEVA
INTERNATIONAL
MOTOR
SHOW

9-19 MARCH 2017
Halle 7 | Stand 7300



DURCHDACHTE SYSTEMLÖSUNGEN FÜR IHREN ERFOLG.

Leistungsstärke, Zuverlässigkeit und Effizienz stehen beim profitablen SB-Waschgeschäft stets im Vordergrund. Die perfekt aufeinander abgestimmten Systemkomponenten von Kärcher arbeiten immer kostensparend und ertragsorientiert. Ausserdem lassen sich die Systemlösungen ganz individuell an Kundenwünsche anpassen – ein Gewinn für Sie und Ihre Kunden. www.kaercher.ch

KÄRCHER

makes a difference

Hostettler Autotechnik AG

www.autotechnik.ch
Halle 7, Stand 7010

> **Spannende Neuheiten und Netzwerkpflege im Fokus!**

pd. Die Hostettler Autotechnik AG zeigt auch an der 87. Ausgabe des Automobil Salons in Genf neue Produkte und Lösungen für das Garagengewerbe in der Schweiz. Im Fokus stehen einerseits die Pflege und Intensivierung des persönlichen Netzwerkes mit den Kunden und andererseits die Präsentation von Sortimentsneuheiten. Als Beispiele sollen hier das topmoderne Texa Diagnosegerät **Axone Nemo** – das weltweit erste smarte Diagnosegerät –, unser neues **Hoco Licht-einstellgerät** für LED-Scheinwerfer oder auch das revolutionäre Bilstein B4 Luftfedermodul, und unser Garagenkonzept Autofit genannt sein, das in diesem Jahr sein 20-jähriges Bestehen feiert. Neben neuen Produkten können sich die Besucher bei der Hostettler Autotechnik AG auch per-



sönlich mit diversen unserer Lieferanten über deren Produkte und Dienstleistungen vor Ort unterhalten und so Informationen, Tipps und Tricks aus erster Hand erhalten. Wir freuen uns auf Sie! <



«Zwei unserer Erfolgsfaktoren sind der langjährige persönliche Kundenkontakt und unser Garagenkonzept AUTOFIT. Beidem widmen wir in diesem Jahr besondere Aufmerksamkeit.»

Severin Kollros, Leiter Marketing & Sales



Kärcher AG Reinigungsmaschinen

www.kaercher.ch
Halle 7, Stand 7300

> **Sauberkeit macht glänzende Geschäfte**

pd. Bei der Fahrzeugwäsche kommt es in erster Linie auf perfekte Ergebnisse an. Tankstelle, Autogarage oder Washcenter – jeder Standort und seine Kunden stellen andere Ansprüche. Mit seinen Portal- und Selbstbedienungs-Waschanlagen bietet Kärcher dem



«Das berühmte Kärcher-System lässt keine Wünsche offen: Reinigungsmaschinen mit abgestimmten Zubehören und Reinigungsmitteln. Gerne präsentieren wir am Autosalon den Branchenfachleuten effiziente und kundenspezifische Lösungen.»

Marcel Sutter, Marketingleiter

Markt individualisierte Systemlösungen, die den unterschiedlichen Anforderungen rundum gerecht werden.

Das Automobilgeschäft hat seine eigenen Regeln. Für den Erfolg ist hier der gepflegte Auftritt einer Autogarage genauso wichtig wie Technik, Beratung und Service. Die Kunden erwarten vom Händler eine vom Showroom bis in die Werkstatt durchgängig makellose Erscheinung. Sauberkeit wird immer auch als Ausdruck von Sorgfalt, Zuverlässigkeit und Vertrauenswürdigkeit verstanden. Für die unterschiedlichen Reinigungsaufgaben in den Bereichen Büro, Showroom, Werkstatt und Aussenbereich bietet Kärcher mit Reinigungsmaschinen mit abgestimmten Zubehören und Reinigungsmitteln alle Optionen.

Kärcher präsentiert den Fachbesuchern am Auto-Salon sein breites Produkt- und Dienstleistungssortiment: Ausgestellt sind eine **PW-Waschanlage CB3**, ausgestattet mit der einzigartigen Radwaschanlage Rawa 2.0, SB-Waschtechnik mit neuen Mono- und Duosaugern sowie diverse Gerätegruppen

wie Hochdruckreiniger mit dem neuen Easy-Force-Zubehör, Nass- und Trockensauger, Sprühextraktionsgeräte, Scheuersaugmaschinen und Kehrmaschinen. Speziell zu erwähnen gilt es den «Kärcher-Arc de Triomphe» eine Nutzfahrzeug-Waschanlage mit knapp 6 Metern Bauhöhe.

Kärcher macht den Unterschied durch Spitzenleistung, Innovation und Qualität. Die Reinigungsgeräte vereinen Funktionalität, Benutzerfreundlichkeit und ansprechende Optik. <



Karl Ernst AG

www.KarlErnstAG.ch
Halle 7, Stand 7301

> **70 Jahre Karl Ernst AG**

pd. Zum 87. Auto-Salon kommt gleichzeitig auch das 70-Jahre-Jubiläum der Karl Ernst AG, das der Werkzeugspezialist gerne mit seinen Kunden am Stand mit ganz speziellen Aktionen feiern möchte. Das Standteam zeigt die hochstehende Produktpalette mit vielen Neuheiten und tollen Messeangeboten. Ein Messebesuch lohnt sich auf alle Fälle.

Verschiedene Spezialisten der Lieferwerke informieren auch dieses Jahr gerne direkt vor Ort.

Die Karl Ernst AG stellt folgende Marken aus:

Chanellock, Condor, Dronco, Hazet, Hubitools, JWL, Kukko, Ruko, Scangrip, Ullman, Vigor,

und Weicon. Von Hazet, Condor, Weicon, Kukko und Scangrip werden Spezialisten am Stand präsent sein. Sie freuen sich gemeinsam mit dem Team der Karl Ernst AG auf zahlreichen Besuch. <



«Profitieren Sie von speziellen Auto-Salon-Sonderaktionen und ganz besonders von unseren 70-Jahre-Jubiläumsüberraschungen!»

Markus Ernst, Geschäftsführer



Die Garagen-Software für Frauen-Power.

Software-Anwenderinnen im Automobilgewerbe schätzen bei ihrem Dealer Management System die inneren Werte. Darum verzichtet Stieger auch auf jede Kosmetik und bietet pure Effizienz mit seiner führenden Garagensoftware. Als echter Wertschöpfungsbeitrag liefert die IT-Gesamtlösung maximalen Nutzen bei der intelligenten Steuerung aller betrieblichen Abläufe. Das schont Ressourcen und erhöht die Produktivität. Ein attraktives Gesamtpaket, das übrigens auch die Männer immer wieder begeistert.



**STIEGER
SOFTWARE**

we drive your business



KSU / A-Technik AG

www.ksu.ch
Halle 7, Stand 7120

> **Zwei Fliegen mit einer Klappe**

pd. Die Zeit in der Fahrzeug-Annahme ist knapp und die Kunden haben nicht viel Zeit. Was tun? Effizienz steigern durch Innovation.

Einen Schaden am Reifen feststellen kann jeder, diesen im Ansatz zu vermeiden, gehört

zur Kunst. Geschieht dies noch in sehr geringer Zeit und so gut wie ohne Manpower, führt kein Weg an Hunter vorbei.

Mit dem Profiltiefenmess-System **Quick Tread** setzt Hunter einen weiteren Meilenstein. Das System misst die Profiltiefe

in Sekundenschnelle an 280000 Datenpunkten. Die Resultate sind für den Kunden objektiv wahrnehmbar. Der Vorteil des Technikers liegt auf der Hand: Keine Dateneingabe oder ein sonstiger Aufwand ist zu betreiben. Somit ist die Fehlertoleranz des Technikers ebenfalls eliminiert und der Zeitaufwand auf ein Minimum reduziert. Dazu ist lediglich das Überfahren der Rampen nötig, der Laser wird automatisch ausgelöst. Es kann Über- oder Unterflur eingebaut werden. Wird dieses System noch mit der Eingangsmessung **Quick Check** gepaart, ist alles rund ums Rad abgedeckt – in weniger als drei Minuten. Die Demonstration gibt es am Auto-Salon in Genf am KSU-Stand 7120. <



«Am diesjährigen Auto-Salon möchten wir mit unseren Neuheiten den Kundennutzen auf ein höheres Level bringen sowie Neukunden von unseren Produkten überzeugen. Dank Hunter sind wir weiterhin auf der Überholspur. Die Messe ist für unsere Firma enorm wichtig, um die Kundenkontakte zu pflegen.»

Heinz Borel, Geschäftsführer

KW Automotive

www.kwsuspensions.ch
Halle 2, Stand 2042

> **Einführung neuer Produktlinie und mehr**

pd. Gemeinsam mit seinen Marken KW Gewindefahrwerke, **ST Suspensions** und **LSD Doors** präsentiert KW Automotive seine Neuheiten in Genf. Während ein Porsche Cayman GT4 aus dem offiziellen Kundenmotorsportprogramm das starke Engagement von KW als Entwicklungspartner für zahlreiche Manufakturen, Automobilveredler, Tuner und Automobilhersteller unterstreicht, steht auf dem Messestand (Stand 2042, Halle 2) das neue **KW Gewindefahrwerk Variante 4** im Fokus. Die Variante 4 vereint führende Rennsporttechnologie mit einem komfortbetonten Dämpfersetting für den Alltag. Bereits heute findet die Variante 4 in ähnlicher Form in KWs OEM-Engagement Verwendung. Eine Neuheit ist auch die neue **KW DDC plug&play**



«Unsere Fahrwerkmarken ST Suspensions und KW bieten für jeden Anspruch das richtige Fahrwerk.»

Peter Banz, Country Manager



Dämpfertechnologie, die jetzt mit weiteren adaptiven Dämpfersystemen verschiedener Automobilhersteller kompatibel ist. Weitere Premieren feiert das «One Move»-Flügeltürscharnier und ein erweitertes Fahrwerksangebot von ST Suspensions.

Der Auto-Salon in Genf ist für den Fahrwerkhersteller eine der wichtigsten Publikumsmessen im internationalen Eventkalender. In den vergangenen 20 Jahren wurde KW Automotive ein wichtiger Partner für die Automobilindustrie und entwickelt verstärkt für Sportwagen und Supersportwagen Fahrwerkankwendungen. <

Luginbühl Fahrzeug- und Werkstatttechnik

www.luginbuehl-ag.ch
Halle 7, Stand 7229

> **Partner für massgeschneiderte Gesamtleistungen**



pd. Die Luginbühl Fahrzeug-technik AG präsentiert sich nach bald 20-jähriger Abstinenz mit einem neuen Standkonzept am Auto-Salon. Sie zeigt an der Fachmesse in der Halle 7, Stand 7229-SP vom 9. bis 13. März kundenorientierte Projekte mit einem entsprechend persönlichen

Auftritt. Als Fachbetrieb in den Bereichen Fahrzeug- und Werkstatttechnik sind die ausgewählten und erprobten Produkte wie Hebe- und Prüfanlagen, Grubenabdeckungen, Absaugsysteme, Druckluftversorgung usw. nur ein Teil der Lösung. Die Luginbühl Fahrzeugtechnik AG versteht sich

als Partner, der massgeschneiderte Gesamtleistungen anbietet. Am Stand präsentiert Luginbühl aktuelle Referenzprojekte, bei welchen das ganze Know-how zum Tragen kommt. Besucher am Stand 7229 können in das breite Angebot an Werkstatteinrichtungen und Dienstleistungen eintauchen. Als Generalunternehmer planen und realisieren

wir Ihre Werkstatt und sind auch nach der Fertigstellung Ihr Partner für Wartung und Unterhalt. Dank der langjährigen Erfahrung sowie einem bestens ausgebildeten Team bietet die Luginbühl Fahrzeugtechnik AG Werte, die für ihre Kunden einen Mehrwert bedeuten. Das Team freut sich auf den persönlichen Kontakt in Genf. <



«Wir setzen auf unsere Fachkompetenz und die lange Erfahrung.»

Erhard Luginbühl, Geschäftsführer

Part of EUROTAXGLASS'S GROUP

Neu mit VIN

EurotaxClaimsManager

Die komplette Schadenfallabwicklung aus einer Hand.



EurotaxClaimsManager

Umfassend. Effizient. Praktisch.

Mit dem EurotaxClaimsManager ist es einfacher als je zuvor einen Schadenfall abzuwickeln. Von der Aktenverwaltung über die Reparaturkalkulation bis zur Weitergabe an die Versicherungen – das Online-Tool bietet alles aus einer Hand. Die einfache Handhabung und das übersichtliche Design sorgen für einen maximalen Komfort, sparen wertvolle Zeit und passen sich Ihrem Workflow an. www.eurotaxpro.ch/ECM

EUROTAX

Meguiar's

www.meguiars.ch
Halle 7, Stand 7000

> **Kosmetik fürs Auto**

pd. Als Spezialisten der Oberflächentechnologie bietet MTS seit 1996 nebst erstklassigem Service und professionellem Know-how massgeschneiderte Lösungen. Das Schweizer MTS-Meguiars-Team versteht sich als Teil der Automobilszene Schweiz, in der viele Klubs und Interessengemeinschaften auch für Alltagsfahrzeuge existieren.

Aus diesem Grund ist das MTS-Meguiars-Team an verschiedenen Messen aktiv – so auch am Auto-Salon in Genf. Darüber hinaus nimmt Meguiars ebenso an Klubtreffen und Veranstaltungen wie an regelmässig durchgeführten Beauty Days (Autokosmetik-Seminare) teil und vermittelt wertvolle Tipps und Tricks zur Autopflege.

Diese Events sind mittlerweile fixer Bestandteil im Jahresprogramm vieler Klubs und erfreuen sich grosser Beliebtheit.

Das Sortiment wurde auch in diesem Jahr wieder um viele interessante Neuigkeiten ergänzt; bestehende Produkte wurden weiterentwickelt und verbessert. <



«Mein Ziel ist, dass die Kunden das bekommen, was sie auch brauchen können. Wir sprechen die Zielgruppen individuell an und eruiieren gemeinsam, was das optimale Package für jeden ist – sowohl für Garagisten wie auch für Privatanwender.»

Lorenzo Viscusi, Verkaufsleiter



Panolin AG

www.panolin.com
Halle 7, Stand 7212

> **Panolin Oil Academy**



pd. Der Auto-Salon Genf öffnet zum 87. Mal seine Tore. Panolin stellt nebst passendem Motorenöl für Jeep Grand Cherokee auch Wissen rund um den Schmierstoff in den Vordergrund. Lernende aus der Auto-Branche und Interessierte erhalten fachkundige Antworten zum Thema

Öl. Auf der Rennstrecke zu Hause: Am zweiten Pressetag sind die Piloten **Milenko Vukovic** und **Mauro Calamia** bei uns am Stand 7212 in der Halle 7.

Am diesjährigen Auto-Salon Genf erscheint die Halle 7 in neuem Kleid. Im Rahmen der SAA-Expo wird die Zubehörrhalle dank der Moderation von **Lena Siep**, Interviews mit den Ausstellern, einem Wettbewerb für das Publikum und vielem mehr aktiver gestaltet. Panolin wird, wie viele andere Aussteller, im Rahmen der SAA-Expo erstmals kürzer vor Ort sein: vom 9. bis und mit 13. März 2017. <



«Wir hatten einen sehr guten Start ins 2017 und sind zufrieden mit der Auftragslage. Auf den diesjährigen Auto-Salon in Genf freuen wir uns besonders, da die Halle 7 mit der SAA Expo einen neuen Auftritt hat. Wir sind gespannt auf die SAA Expo und sind voller Vorfreude auf die Gespräche an der Messe mit Kunden und Interessierten.»

Silvan Lämmle (2.v.l.), CEO



Pirelli (Suisse) SA

www.pirelli.ch
Halle 6, Stand 6360

> **Der neue P-Zero bereits mit 68 Homologationen**

pd. Pirelli überzeugt am dies-jährigen internationalen Auto-Salon in Genf mit einem einzigartigen Standkonzept in der Halle 6/Stand 6360. Als erfolgreichster Reifenhersteller im Bereich der Erstausrüstung, mit weltweit mehr als 1700 Homologationen, werden massgeschneiderte Reifen wie der **P Zero** am Stand von Pirelli in

besonderem Fokus stehen. Zudem zeigt Pirelli auf dem Ausstellungsfahrzeug erstmals die neuen, erheblich breiteren **Formel-1-Reifen**, die 2017 gefahren werden.

Der neue P-Zero steht für modernste Technologie. Ihn kennzeichnet eine Vielzahl technischer Neuerungen, welche in enger Zusammenarbeit mit den

weltweit führenden Automobilherstellern kreiert wurden. Mit bereits rund 70 Homologationen und einem Angebot von über 80 Dimensionen von 18 bis 22 Zoll deckt dieser Reifen die höchsten Ansprüche im UHP-Segment ab. Dazu wurden die einzigartigen technologischen Eigenschaften des P-Zero in drei verschiedenen Varianten ent-

wickelt, um eine perfekte Passform für jedes Fahrzeug zu schaffen. <



«Die stetigen Verbesserungen, die Pirelli bei den Formel-1-Reifen erzielt, fließen immer öfter in die Entwicklung der Strassenreifen ein.»

Dieter Jermann, Direktor

MOTOREX. UND ES LÄUFT WIE GESCHMIERT.

Besuchen Sie uns vom 9. bis 19. März 2017 am Automobilsalon in Genf (Halle 7, Stand 7324).



Der Kunde von heute ist anspruchsvoll. Umso professioneller und effizienter muss der Werkstattbetrieb sein. Mit dem aktuellsten und komplettesten Vollsortiment an Schmier- und Reinigungsmitteln und dem besten Service und Support ist MOTOREX die Nummer eins für Garagisten mit allerhöchsten Ansprüchen. Vertrauen auch Sie auf einen unabhängigen Partner, der vollen Einsatz leistet, damit Sie Ihr Bestes geben können. Erfahren Sie mehr über uns: www.motorex.com

Quality 1

www.quality1.ch/
Halle 2, Stand 2141 (AGVS-Stand)

> **Garantiert alles aus einer Hand: Quality1 AG**

pd. Die Quality1 AG ist die schweizweit führende Anbieterin von Fahrzeuggarantien und seit über 10 Jahren offiziell Partner des AGVS im Garantiegeschäft.

Das Angebot der Quality1 AG umfasst neben den klassischen Fahrzeuggarantien weitere Produkte und Dienstleistungen. Zu den Kunden zählen Importeure, Verbände und Branchenorgani-

sationen, Garagisten/Werkstätten, Händler sowie Finanz- und Flottendienstleister.

Top Produkte und bester Service: Die Quality1 AG bietet massgeschneiderte Lösungen mit effizientem Support in allen Kundenkontaktpunkten – schnell, zuverlässig und kostengünstig. Das dreisprachige Team im Innendienst mit langjähriger Erfahrung in der Automobilbranche sorgt für garantierte Kundenzufriedenheit. Zudem steht den Kunden vor Ort das neunköpfige Aussendienstteam jederzeit mit Rat und Tat zur Seite. <



«Der Auto-Salon Genf ist für uns als schweizweit tätiger Dienstleister in der Automobilbranche wichtig. Auch wenn wir keinen eigenen Stand betreiben, sind wir via AGVS indirekt präsent. Am Auto-Salon Genf können wir uns über die neuesten Entwicklungen in der Automobilbranche – in der Schweiz und international – informieren. Wir freuen uns zudem, unsere Kunden bei dieser Gelegenheit zu besuchen.»

Marc Kessler, CEO

Rema Tip Top

www.rema-tiptop.ch
Halle 7, Stand 7310

> **Für die Zukunft gerüstet**

pd. Weitere Neuentwicklungen bringen die Montage- und Wuchtmaschinenlinien. Die Maschinen der Reihe **Promaxx Force** für PW-Räder erleichtern das Alltagsgeschäft von Reifenhändlern und Reparaturwerkstätten durch effiziente, ergonomische Lösun-

gen. Dazu zählen etwa ein vollautomatisch gesteuerter multifunktionaler Rollenabdrücker sowie patentierte Technologien wie ein hebelloser Montagekopf oder das «Smart Blade»-System zur Speicherung der Ausgangsstellung der Abdruckschaufel und der

Ausführung des Wulstabdrückers mit «Power Out»-System zur Verhinderung des Steckenbleibens der Schaufel in der Felge. Die Probalance-Reihe ist in einer neuen Ausführung mit Spotter-Laser verfügbar, der im Ergebnis der Messung von Abstand und Durch-

messer die genaue Position für das Klebegewicht innerhalb der Felge anzeigt. Besucher am Stand von Rema Tip Top können die ausgestellten Maschinen hautnah erleben: In Demonstrationen wird die Montage live vorgeführt. <



«Auf 70 m² präsentieren wir am Auto-Salon Genf einen Auszug aus unserem reichhaltigen Angebot an Services und Produkten für den Automotivbereich.»

Manuel Morales, Abteilungsleiter Automotive

Technomag AG

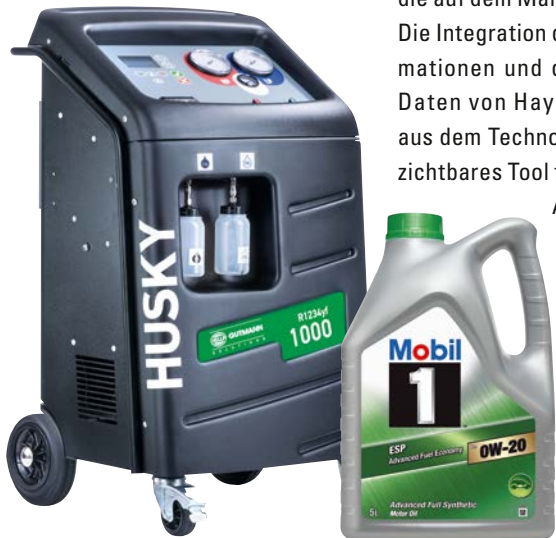
www.technomag.ch
Halle 7, Stand 7100

> **Neuer Webshop**

pd. Der neue Webshop von Technomag – der **TechnoStore** – wird am Auto-Salon Genf 2017 vorgestellt. Dank der erleichterten Fahrzeug-Identifikation und der erweiterten Möglichkeiten bei der Selektion von Ersatzteilen – darunter die Suche anhand

der Chassisnummer – und dank seiner benutzerfreundlichen und ergonomischen Oberfläche erweist sich der TechnoStore als wesentlich praktischer, schneller und präziser im Vergleich mit der aktuellen Version und den anderen verfügbaren Lösungen, die auf dem Markt zu haben sind. Die Integration der Produktinformationen und der technischen Daten von HaynesPro machen aus dem TechnoStore ein unverzichtbares Tool für die Profis des Automobilgewerbes.

Technomag präsentiert ausserdem zahlreiche Neuheiten wie die Klimatechnikstationen **Husky 100** (für R134a) und



1000 (R1234yf) von Hella Gutmann Solutions sowie die Konfort 744 (für R744 - CO2) von **Texa**. Das neueste vollsynthetische Motorenöl **Mobil 1** ESP X2 0W-20 verfügt bereits über die aktuellsten Freigaben von Volkswagen (508 00/509 00), Porsche (C20), Mercedes-Benz (MB 229.71) und Jaguar/Land-Rover und zählt zu den weiteren Attraktionen am Stand von Technomag (Halle 7, Stand 7100). <



«Ich freue mich auf die 87. Ausgabe des Auto-Salons und bin auf die Kundengespräche gespannt, in denen wir unsere Neuheiten präsentieren können. Persönlich bin ich auf die Reaktionen und den Erfolg der Kurz-Messe in der Halle 7 in seiner ersten Ausgabe gespannt.»

Kurt Wyssbrod, Markenchef

The Real Car Wash Factory!
Engineered for the future...
für Ihren Erfolg!

GENEVA
INTERNATIONAL
MOTOR SHOW
9-19 MARCH 2017
Halle 7
Stand 7020

Be different, be better!

Tel. +41 56 648 70 80
verkauf-ch@christ-ag.com
www.christ-ag.com



Christ
WASH SYSTEMS

Thommen-Furler AG

www.thommen-furler.ch
Halle 7, Stand 7312

> **Ein Sortiment für die Profis der Automobilbranche**

pd. Ein Sortiment an Produkten und chemischen Spezialitäten für Profis der Automobilbranche sowie unvergleichliche Umwelt-dienstleistungen!

Über 140 neue Dieselmotor-Fahrzeugmodelle wurden in den letzten Jahren mit SCR-Technologie ausgerüstet. Alle diese Fahrzeuge verwenden **AdBlue**, um die sich in den Abgasen befindenden giftigen Schadstoffe zu eliminieren. Thommen-Furler vertreibt das weltweit bekannte Produkt AdBlue by **BASF** in der Schweiz und bietet sieben der effizientesten AdBlue-Abfüllgeräte für Personenwagen auf dem Markt an. Vergleichen

Sie diese anlässlich des Auto-Salons! Das Neuwaren-Sortiment von Thommen-Furler AG umfasst ausserdem Mobil-Öle und -Schmiermittel, Wasch- und Pflegeprodukte für Fahrzeuge von Koch Chemie, Glysantin-Kühlerschutzmittel, Scheibenwischwasser und weitere Thoco-Produkte für die Werkstatt sowie zahlreiche andere gängige Betriebsmittel.

Die biologischen Abwasserreinigungsanlagen BioSimplex sowie die Recycling- und Entsorgungsdienstleistungen für Sonderabfälle vollenden das Angebot. Die Spezialisten und Verkaufsberater von Thommen-Furler freuen sich bereits jetzt über Besuch am 87. Auto-Salon in Genf! (Halle 7, Stand 7312). <



«Die Thommen-Furler AG, Ihr Partner für die Beschaffung von Chemikalien und Schmierstoffen, bietet für Ihr Unternehmen überaus wirtschaftlich interessante, integrale Lösungen aus ein- und derselben Hand.»

Thierry Zuber, Mitglied der Geschäftsleitung

Vulcanet

www.vulcavite.com
Halle 7, Stand 7032

> **Waschen ohne Wasser**

pd. **Vulcanet** ist Träger des Innovationspreises 2008. Die Vulcanet-Formel ist das Resultat aus fast zwei Jahren intensiver Forschung und Tests sowohl im Labor, als auch an Hunderten verschiedener Karosserien. Das Konzept eines speziell für diesen Zweck gewebten Tuchs, welches mit einer Kombination aus 18 verschiedenen Molekülen imprägniert wurde, ist einzigartig. Der «Multi-Phasen»-Fertigungsprozess und die chemische Formel sind unter Patent gestellt. Vulcanet wird in einem einzigen, patentierten Fertigungsprozess hergestellt. Dies ermöglicht es, eine grosse Anzahl an Qualitäten und Komponenten in einem einzigen Produkt zu verei-

nen: All dies auf einem Tuch, das so gewebt und saugfähig ist, dass es allen Schmutz aufnimmt, ohne Mikrokratzer zu verursachen. Ausserdem sorgt ein Mikrofasertuch für Feinheiten und die perfekte Politur. <



«Seit Vulcanet 2008 in Frankreich als beste von 130 Neuerfindungen den Innovationspreis gewonnen hat, sind wir jedes Jahr am Genfer Auto-Salon präsent. Wir hoffen auch dieses Jahr auf zahlreiche Besucher an unserem Stand.»

Erich Schürch, Vulcanet-Importeur Pilateral Trading

Weckerle AG

www.weckerleag.ch
Halle 7, Stand 7223

> **Warum es sich lohnt, Polytop als System einzuführen**

pd. Chemisch-technische Produkte im Offengebinde bringen viele Vorteile mit sich: Im Wesentlichen sind die Einkaufspreise sehr wirtschaftlich, die Abfallproduktion wird reduziert und bei konzentrierten Einheiten kann das Mischverhältnis indivi-

duell gewählt werden.

Soweit so gut in der Theorie. In der Praxis bedeutet dies, dass die Gebinde in handliche Applikationsgeräte abgefüllt werden müssen. Dieser Vorgang hört sich leicht an, gestaltet sich in den Betrieben jedoch sehr unter-

schiedlich. Oftmals ist der Inhalt der Sprühflasche kaum leserlich, man kennt das Mischverhältnis nicht und wichtige Sicherheitshinweise fehlen auf dem neutralen Behälter.

Die Firma Weckerle AG hat dafür mit ihren Produkten von **Polytop** die Lösung lanciert. Polytop bietet eine vielfältige Qualitätslinie rund um die Fahrzeugreinigung und -pflege. Als Zusatznutzen werden mit den Offengebinden die entsprechenden Produkt-Etiketten und Keulenflaschen mitgeliefert. Mit diesem Systemgedanken erzielen fortschrittliche Betriebe mehr Ordnung, Übersicht, Sicherheit und einen schnellen Zugriff auf die Produkte. Jeder Mitarbeitende im Betrieb kann die Produkte effizient und sicher anwenden. <



«Es freut uns sehr, dass wir nach drei Jahren Absenz am Auto-Salon Genf unsere Import-Marken Dinitrol, Kamsa Tools, Veigel und Polytop an der neuen SAA Expo ausstellen können.»

Marc Thommen, Geschäftsführer

**AGVS Garantie
erfolgreich seit 2005
by Quality1 AG**

**AGVS Garantie
by Quality1 AG**



Die **AGVS Garantie by Quality1 AG** ist bereits seit über 10 Jahren erfolgreich am Markt und hilft Ihnen, die Kundenbindung und -zufriedenheit zu steigern.

Weitere Informationen erhalten Sie unter:
+41 (0)55 254 30 00 | info@quality1.ch | www.quality1.ch



A company of Allianz

tuttobene – die Motorfahrzeug-Versicherung des AGVS. In Zusammenarbeit mit der **Allianz Suisse**.

Erfolgsfaktoren Kundenservice und Kundennähe.

Nur wer die Kundenanliegen ernst nimmt, dem Kunden bedarfsgerechte Produkte offeriert und darüber hinaus erstklassigen Service anbietet, kann sich im Markt erfolgreich behaupten.

Die Kooperation zwischen dem Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS) und der Allianz Suisse wird intensiviert. Dadurch entsteht für Sie als regional gut verankerten Garagisten sowie für Ihre Kundinnen und Kunden echter Mehrwert, denn passende Versicherungsdienstleistungen werden kundennah am richtigen Ort angeboten. Bei Ihnen als tuttobene-Partner.

Was ist tuttobene und welchen Mehrwert erhalten Sie und Ihre Kunden?

tuttobene ist nicht einfach eine weitere Autoversicherung, sondern die eigene Versicherung der AGVS-Garagisten. Sie sind für Ihre Kundschaft der vertraute und persönliche Ansprechpartner rund ums Auto und pflegen einen regelmässigen Kontakt. Und im Sinne einer idealen Ergänzung der «üblichen» Arbeiten wie Radwechsel, Service und Inspektionen können Sie Ihren Kunden als tuttobene-Vermittler auch Offerten für die Autoversicherung unterbreiten.

Dank einer derart erweiterten Beziehung bleiben Sie auch – und vor allem – im Schadenfall einziger Ansprechpartner Ihrer Kunden: der tuttobene-Garagist, zuständig für die Erledigung der tuttobene-Schadenfälle.

Einige Vorteile im Einzelnen.

Ihre tuttobene-Kunden profitieren bei der Vollkasko von einem reduzierten Selbstbehalt von CHF 500.–, bei der Teilkasko sogar vom gänzlichen Wegfall eines Selbstbehaltes. Vor allem aber können sie sich auf die vertraute Betreuung und die hohe Reparaturqualität in ihrer Garage verlassen.

Sie als tuttobene-Partner werden für die Kundenvermittlung auf mehrfache Art belohnt. So steuern wir insbesondere die Kundenfahrzeuge bei einem Schadenereignis aktiv in Ihre Garage zurück. Das generiert nicht nur zusätzliche Werkstattaufträge, sondern stellt auch sicher, dass der Kundenkontakt nicht abbricht. Ausserdem erhalten Sie beim Abschluss eine attraktive Provision.



Unsere Garagenbetreuer beantworten gerne Ihre Fragen:

Alain Stebler

(Kantone VS/VD/GE/FR/NE/JU)

Tel. 058 358 30 79, alain.stebler@allianz.ch

Urs Schmutz

(Kantone BE/SO/BS/BL/LU/AG)

Tel. 058 358 30 86, urs.schmutz@allianz.ch

Mauro Perenzin

(Kantone SH/ZH/ZG/SZ/NW/OW/UR/GL/TG/SG/AR/AI/GR/TI)

Tel. 058 358 30 85, mauro.perenzin@allianz.ch

Zögern Sie nicht und **registrieren Sie sich jetzt gleich:** www.agvs-upsa.ch/tuttobene

tuttobene
powered by AGVS | UPSA

Yokohama

www.yokohama.ch
Halle 4, Stand 4231

> **Neuigkeiten zum 100-Jahr-Jubiläum**

pd. Mit einem wahren Feuerwerk geht Yokohama die neue Sommerreifen-Saison an. Mit einem neuen Profil wartet etwa

der **BluEarth-Es ES32** auf. Der Nachfolger des BluEarth AE01 besitzt ein charakteristisches Profil und wartet in allen Disziplinen mit besseren Werten auf. Zum Start ist er in mehreren Dimensionen von 14 bis 16 Zoll lieferbar.

Ab sofort ist der neue SUV-Reifen **Geolandar A/T G015** zu haben.

Der Neuling besticht durch seine geschmeidige Lauffläche, die auch bei Kälte und Schnee ihre Elastizität behält. 42 Dimensionen von 15 bis 20 Zoll decken einen weiten Bereich der beliebten Cross-over- und SUV-Fahrzeuge ab.

Der völlig neue **Advan Fleva V701** eignet sich bestens für Sportwagen und getunte Fahrzeuge und ist damit der legitime Nachfolger des s.drive. Aber das ist noch nicht alles: Den legendären Advan A048 Semiclick zu ersetzen, ist schwierig. Doch der neue A052 schafft dies auf trockener und nasser Piste. In 17 Dimensionen von 16 bis 18 Zoll deckt er bereits eine grosse Palette sportlicher Fahrzeuge ab. <



«Zum 100-Jahr-Jubiläum kann Yokohama viele Neuheiten präsentieren – zum Beispiel einen neuen Semi-Slick, der auf den Rennstrecken für Furore sorgen wird.»

Reto Wandfluh, Geschäftsführer



Kunst kommt von Können



Giulia



Meisterliches Kunstturnen

Giulia Steingruber – offizielle PANOLIN Botschafterin

Meisterwerke in Öl



Besuchen Sie uns in Genf
Halle 7, Stand 7212-SP
9. – 13. März 2017



Die Fachmesse des Schweizer
Automotive-Zubehörmarkts

PANOLIN®
Swiss Oil Technology +

www.panolin.com +41 44 956 65 65

TCS Sommerreifentest 2017

Nicht alle Modelle überzeugen

Im Rahmen des jährlichen TCS Sommerreifentests wurden insgesamt 31 Reifentypen in zwei Dimensionen getestet. Dazu zählten 16 Modelle der Dimension 195/65 R15 91V, die sich für Kleinwagen eignen, sowie 15 Modelle der Dimension 215/65 R16 98/102H, die sich für kleinere SUV eignen. Reto Blättler, TCS

■ In Fahrversuchen auf verschiedenen Testgeländen auf trockenem oder nassem Strassenbelag wurde das reifenspezifische Fahrverhalten ermittelt. Die Reifen mussten sich zudem auch bezüglich Geräuschkentwicklung, Treibstoffverbrauch, Verschleiss, Schnelllauf und Dauerhaltbarkeit bewähren. Getestet wurde nach 13 praxisnahen Testkriterien. In diesem umfangreichen und anspruchsvollen Testverfahren erreichten von den insgesamt 31 Reifentypen 28 die Bewertung «empfehlenswert» oder «sehr empfehlenswert».

Reifendimensionen

In der Dimension 195/65 R15 91V wurden 16 Modelle getestet. Fünf schnitten mit der Bewertung «sehr empfehlenswert» ab. Weitere zehn zeigten leichte Schwächen, was die Einstufung auf «empfehlenswert» zur Folge hatte. Nur einer der getesteten Sommer-

reifen erhielt die Gesamtnote «bedingt empfehlenswert».

In der Dimension 215/65 R16 98/102H wurden 15 Modelle getestet. Zwei Modelle wurden als «sehr empfehlenswert» bewertet, elf

TCS-Sommerreifenratgeber

Im neuen Ratgeber «Sommerreifen 2017», der seit Ende Februar in einer gedruckten und einer elektronischen Ausgabe zur Verfügung steht, werden die aktuellen Produkttests sowie praktische Hintergrundinformationen veröffentlicht.

Die vollständigen Testresultate der Sommer- und Winterreifentests sind in der TCS-App für iPhone, iPod Touch und iPad verfügbar. Damit kann der Konsument jederzeit auch auf die Reifentests der vergangenen zwei Jahre zurückgreifen und die für ihn passende Dimension finden. Neben den Testresultaten gibt es eine Suchfunktion, welche die Reifen der gewünschten Dimension auf einen Blick anzeigt. Die Rubrik «Fragen und Antworten» liefert zudem Antworten rund um das Thema Reifen. Die Anwendung steht Mitgliedern und Nichtmitgliedern des TCS kostenlos zur Verfügung und kann im Apple Store heruntergeladen werden. Die Informationen sind auf Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch abrufbar.

Der gedruckte Sommerreifenratgeber kann ab Ende Februar in allen Kontaktstellen des TCS bezogen oder via www.reifen.tcs.ch bestellt werden. Für Mitglieder ist der Ratgeber kostenlos, Nicht-Mitglieder bezahlen 10 Franken.





aufgrund leichter Schwächen als «empfehlenswert». Ein Testmodell wurde wegen Schwächen auf nasser Fahrbahn auf die Bewertung «bedingt empfehlenswert» und ebenfalls nur ein Reifenmodell wurde als «nicht empfehlenswert» eingestuft.

M+S Bezeichnung auf SUV Reifen

Sechs der getesteten Reifenmodelle der Dimension 215/65 R16 sind mit einem M+S Symbol auf der Seitenwand versehen. Die M+S Kennzeichnung taucht häufig bei SUV Sommerreifen auf, dies weil die Reifen auch für den Einsatz abseits asphaltierter Strassen gedacht sind. Autofahrer betrachten diese oft als sogenannte «Ganzjahresreifen», weshalb diese Modelle einem Schnelltest auf schneebedeckter Fahrbahn unterzogen wurden. Lediglich zwei Modelle konnten auf Schnee annähernd brauchbare Resultate erzielen.

Der TCS empfiehlt ausdrücklich, diese Reifen nicht für winterliche Verhältnisse einzusetzen. Nur Reifen mit Schneeflockensymbol (3-Peak-Mountain-Symbol) gelten als echte Winterreifen. <

TCS-Reifentest umfangreicher als Reifenlabel

Die Europäische Union hat die Bedeutung der Fahrzeug-Bereifung erkannt und schreibt seit November 2012 eine Konsumenteninformation vor. Der Käufer erhält dadurch die Möglichkeit, sich über die Sicherheit beim Bremsen auf nasser Fahrbahn, den Rollwiderstand sowie das Abrollgeräusch eines Reifens zu informieren. Diese drei Kriterien sind ein erster Anhaltspunkt für die richtige Reifenwahl. Um eine vollständige Beurteilung vornehmen zu können, ist es jedoch unerlässlich, alle Eigenschaften des Reifens zu testen.

30
JAHRE
PLATIN
1987-2017




PLATIN
★★★ WHEELS

TECHNIK
AUSDAUER
PERFORMANCE

**Sommerreifentest 2017:
195/65 R15 91V**












 Reifenmarke Typ	Pirelli Cinturato P1 Verde	Bridgestone Turanza T001	Continental ContiPremium Contact 5	Goodyear EfficientGrip Performance	Esa-Tecar Spirit 5 HP	Nokian Line	Dunlop Sport BluResponse
	Europäisches Reifenlabel	C/A/69 ⁶⁾	C/A/71	C/A/71	B/A/69	C/B/69	C/B/71
Trockene Fahrbahn	68%	76%	74%	78%	60%	66%	80%
Nasse Fahrbahn	70%	68%	72% ⁴⁾	68%	64%	58%	58%
Komfort/Geräusche	52%	42%	48%	40%	46%	40% ⁵⁾	46%
Treibstoffverbrauch ¹⁾	64%	72%	62%	72%	70%	64%	72%
Verschleiss	80%	60%	60%	60%	60%	70%	60%
Schnelllauf	best.	best.	best.	best.	best.	best.	best.
Gesamtnote	68%	66%	66%	66%	60%	58%	58%
Sternbewertung TCS Beurteilung ²⁾	★★★★ sehr empfehlenswert	★★★★ sehr empfehlenswert	★★★★ sehr empfehlenswert	★★★★ sehr empfehlenswert	★★★★ sehr empfehlenswert	★★★ empfehlens- wert	★★★ empfehlens- wert
+ Stärken - Schwächen	+ Sehr aus- gewogener Reifen + Gut in allen sicherheits- relevanten Disziplinen + Sehr gut im Verschleiss + Gut im Treibstoff- verbrauch	+ Sehr aus- gewogener Reifen + Gut in allen sicherheits- relevanten Disziplinen + Gut im Verschleiss + Gut im Treibstoff- verbrauch	+ Sehr aus- gewogener Reifen + Gut in allen sicherheits- relevanten Disziplinen + Bestnote auf nasser Fahrbahn + Gut im Treibstoff- verbrauch und im Verschleiss	+ Sehr aus- gewogener Reifen + Gut in allen sicherheits- relevanten Disziplinen + Gut im Treibstoff- verbrauch + Gut im Verschleiss	+ Sehr aus- gewogener Reifen + Gut in allen sicherheits- relevanten Disziplinen + Gut im Treibstoff- verbrauch + Gut im Verschleiss	+ Gut auf trockener Fahrbahn + Gut im Treibstoff- verbrauch + Gut im Verschleiss - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾	+ Bestnote auf trockener Fahrbahn + Gut im Treibstoff- verbrauch + Gut im Verschleiss - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾









**Sommerreifentest 2017:
215/65 R16 98H**



Reifenmarke Typ	Goodyear EfficientGrip SUV ⁶⁾	Cooper Zeon 4XS Sport	Firestone Destination HP	Nokian Line SUV ⁶⁾	Pirelli Scorpion Verde ⁶⁾	Semperit Comfort-Life 2 SUV	Uniroyal Rain Expert 3 SUV
Europäisches Reifenlabel	E/A/68 ⁶⁾	C/A/69	E/B/70	C/A/71	C/B/71	E/C/71	C/A/71
Trockene Fahrbahn	70%	66%	76%	68%	72%	62%	50%
Nasse Fahrbahn	70% ⁴⁾	60%	54%	58%	54%	52%	70%
Komfort/Geräusche	50%	48%	48%	46%	48%	46%	48%
Treibstoffverbrauch ¹⁾	64%	64%	68%	54%	68%	72%	68%
Verschleiss	70%	60% ⁵⁾	60%	60%	80%	70%	60%
Schnelllauf	best.	best.	best.	best.	best.	best.	best.
Gesamtnote	68%	60%	54%	54%	54%	52%	50%
Sternbewertung TCS Beurteilung ²⁾	★★★★ sehr empfehlenswert	★★★★ sehr empfehlenswert	★★★ empfehlenswert	★★★ empfehlenswert	★★★ empfehlenswert	★★★ empfehlenswert	★★★ empfehlenswert
+ Stärken - Schwächen	+ Sehr aus- gewogener Reifen + Gut in allen sicherheits- relevanten Disziplinen + Bestnote auf nasser Fahrbahn + Gut im Treibstoff- verbrauch und im Verschleiss	+ Sehr aus- gewogener Reifen + Gut in allen sicherheits- relevanten Disziplinen + Gut im Treibstoff- verbrauch + Gut im Verschleiss	+ Gut auf trockener Fahrbahn + Gut im Treibstoff- verbrauch + Gut im Verschleiss - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾	+ Gut auf trockener Fahrbahn + Gut im Verschleiss - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn - Leichte Schwächen im Treibstoff- verbrauch ³⁾	+ Sehr gut im Verschleiss + Gut auf trockener Fahrbahn + Gut im Treibstoff- verbrauch - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾	+ Gut auf trockener Fahrbahn + Gut im Treibstoff- verbrauch + Gut im Verschleiss - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾	+ Bestnote auf nasser Fahrbahn + Gut im Treibstoff- verbrauch + Gut im Verschleiss - Schwächen auf trockener Fahrbahn ³⁾



								
Vredestein Sportrac 5	Aeolus PrecisionAce 2 AH03	Kumho Ecowing ES01 KH27	Michelin Energy Saver+	Sava Intensa HP	Semperit Comfort-Life 2	Hankook Ventus Prime 3 K125	Maxxis Premittra HP5	GT Radial Champiro FE1
C/B/70	C/B/71	C/B/69	C/A/70	C/C/67	E/C/71	C/A/71	C/A/70	C/B/70
58%	60%	64%	72%	66%	52%	74%	72%	52%
54%	66%	56%	50%	50%	50%	44%	64%	30%
46%	48%	46%	46%	46%	42%	50%	46%	54%
70%	60%	74%	74%	68%	74%	66%	64%	78%
90%	50%	50%	100%	80%	70%	60%	40%	80%
best.	best.	best.	best.	best.	best.	best.	best.	best.
54%	50%	50%	50%	50%	50%	44%	40%	30%
★★★★ empfehlenswert	★★★★ empfehlenswert	★★★★ empfehlenswert	★★★★ empfehlenswert	★★★★ empfehlenswert	★★★★ empfehlenswert	★★★★ empfehlenswert	★★★★ empfehlenswert	★★ bedingt empfehlenswert
+ Sehr gut im Verschleiss + Gut im Treibstoffverbrauch - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾ - Leichte Schwächen auf trockener Fahrbahn	+ Gut auf trockener Fahrbahn + Gut auf nasser Fahrbahn - Schwächen im Verschleiss ³⁾	+ Gut auf trockener Fahrbahn + Gut im Treibstoffverbrauch - Schwächen im Verschleiss ³⁾ - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn	+ Bestnote im Verschleiss + Gut auf trockener Fahrbahn + Gut im Treibstoffverbrauch - Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾	+ Sehr gut im Verschleiss + Gut auf trockener Fahrbahn + Gut im Treibstoffverbrauch - Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾	+ Gut im Treibstoffverbrauch + Gut im Verschleiss - Schwächen auf nasser Fahrbahn - Leichte Schwächen auf trockener Fahrbahn ³⁾	+ Gut auf trockener Fahrbahn + Gut im Treibstoffverbrauch + Gut im Verschleiss - Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾	+ Gut auf trockener Fahrbahn + Gut auf nasser Fahrbahn + Gut im Treibstoffverbrauch - Schwächen im Verschleiss ³⁾	+ Bestnote beim Treibstoffverbrauch + Sehr gut im Verschleiss + Leiser Reifen - Schwach auf nasser Fahrbahn ³⁾ - Schwächen auf trockener Fahrbahn

							
Barum Bravuris 4x4 ⁸⁾	General Grabber GT ⁸⁾	Apollo Apterra H/P	Hankook Dynapro HP2 (RA33) ^{7) 8)}	BF Goodrich g-Grip SUV	Bridgestone Dueler H/P Sport	Michelin Latitude Tour HP ⁸⁾	Yokohama Geolandar SUV ⁸⁾
E/C/72	E/C/71	F/C/71	C/C/70	C/B/69	E/B/70	C/C/69	E/C/70
48%	64%	46%	64%	70%	78%	64%	52%
56%	48%	44%	44%	42%	40%	32%	0%
50%	48%	50%	54%	46%	52%	48%	52%
68%	70%	70%	72%	80%	70%	72%	76%
70%	70%	70%	70%	70%	70%	100%	80%
best.	best.	best.	best.	best.	best.	best.	best.
48%	48%	44%	44%	42%	40%	32%	0%
★★★★ empfehlenswert	★★★★ empfehlenswert	★★★★ empfehlenswert	★★★★ empfehlenswert	★★★★ empfehlenswert	★★★★ empfehlenswert	★★ bedingt empfehlenswert	★ nicht empfehlenswert
+ Gut im Treibstoffverbrauch + Gut im Verschleiss - Schwächen auf trockener Fahrbahn ³⁾ - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn	+ Gut auf trockener Fahrbahn + Gut im Treibstoffverbrauch und im Verschleiss - Leichte Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾	+ Gut im Treibstoffverbrauch + Gut im Verschleiss - Schwächen auf trockener Fahrbahn - Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾	+ Gut auf trockener Fahrbahn + Gut im Treibstoffverbrauch + Gut im Verschleiss + Leiser Reifen - Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾	+ Bestnote beim Treibstoffverbrauch + Gut auf trockener Fahrbahn + Gut im Verschleiss - Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾	+ Bestnote auf trockener Fahrbahn + Gut im Treibstoffverbrauch + Gut im Verschleiss - Schwächen auf nasser Fahrbahn ³⁾	+ Bestnote im Verschleiss + Gut auf trockener Fahrbahn + Gut im Treibstoffverbrauch - Schwach auf nasser Fahrbahn ³⁾	+ Sehr gut im Verschleiss + Gut im Treibstoffverbrauch - Sehr schwach auf nasser Fahrbahn ³⁾ - Schwächen auf trockener Fahrbahn

BAUMGARTNER AG



Sommerreifen 2017

Neue Produkte von A bis Y

Wenn der Winter kein unerwartetes Comeback feiert, beginnt die Sommerreifen-Saison 2017 Mitte April. Noch ist also etwas Zeit, um sich auf den Kunden-Ansturm vorzubereiten. Zum Beispiel mit der Lektüre dieser Produkte-Vorschau.

Mario Borri, Redaktion

Abt. Artiglio Master Jolly Automatic

Die Master Jolly Automatic kann sämtliche Reifenarten bearbeiten, von Runflat-UHP-Reifen bis zu kleinen und grossen Ballonreifen. Dabei erlaubt das Corghi-Smart-System bei höchster Arbeitssicherheit und Arbeitsvereinfachung für den Bediener einen maximalen Schutz für Felgen und Reifen sowie schnelle und intuitive Benutzung der



Maschine. In Kürze sind die folgenden Haupt-Merkmale der Maschine zu bezeichnen:

- Universal-Reifenmontage-Vollautomat für alle PW/SUV-Räder von 12- bis 26-Zoll
- automatische Platzierung aller Werkzeuge in der horizontalen und vertikalen Achse
- Smart Corghi System: kontaktloser Montage-Vorgang für alle Reifentypen mit einer maximalen Stress-Reduktion für den zu bearbeitenden Reifen
- doppelter, kraftvoller Abdrücker mit kontrollierter Eindringkraft
- integrierter Radheber mit 85 kg Tragkraft
- ergonomisches Bedienerpult für sämtliche Manipulationen
- Wulstniederhalter mit WDK-Zulassung
- Motor-Inverter-Antrieb der neuesten Generation
- ergonomische Pedalgruppe.

Apollo Vredestein Comtrac 2

Seit seiner Markteinführung genießt der Vredestein Comtrac Ganzjahresreifen einen ausgezeichneten Ruf bei Fahrern von Liefer-

wagen und Kleinlastwagen – dank seiner Effizienz, dem angenehmen Fahrgefühl, dem exzellenten Handling und der stabilen Strassenlage. Der Reifen gilt als optimale Wahl für Autofahrer und Unternehmen, die Sommer wie Winter auf denselben Reifentypen setzen wollen. Das neue Konstruktionskonzept mit breiteren Längsrillen und einem offenen Schulterprofil sorgt für eine noch höhere Steifigkeit. Dank der neuen



Assistent®

EAN-No. 4000896205332

167-3 SA

Hazet Servicewagen 167-3SA

- Flexibel und stabil für alle Zwecke
- 7-fach höhenverstellbar (mittlerer Boden) um Platz für z. B. Kanister einstellen zu können
- Weiterer Boden und Anti-Rutschmatte optional lieferbar
- Stabile Stahlblech-Konstruktion, Tragkraft pro Boden: 50 kg
- Grosse Kugelgelagerte Räder (Ø 100 mm), 2 Lenkrollen (1 × mit Doppelstopp), 2 Bockrollen
- Einfaches Bewegen auch bei der hoher dynamischer Last
- Mit Fadenschutz – schützt die Lager vor Schmutz und Fäden
- Graue spurlose Elastikrollen ermöglichen ruhigen Lauf
- Stabiler Fahrgriff
- Geeignet für HAZET Safety-Insert-System, 2-komponenten-Weichschaum-Einlage

Germany Made in Germany

Aktionspreis 280.– statt 368.60 exkl. MwSt.

Generalvertretung Karl Ernst AG, Zürich, www.hazet.ch, lieferbar beim Werkzeug-Fachhändler.



h × b × t:
843 × 819 × 549 mm

Silica-Laufflächenmischung verringert sich zudem der Energieverlust. Die praktischen Ergebnisse dieser Anpassungen können sich sehen lassen: Der Vredestein Comtrac 2 Ganzjahresreifen glänzt bei 80 km/h auf nasser Strasse mit einem um 11,7 Meter verkürzten Bremsweg im Vergleich zum Vorgängermodell.

Continental PremiumContact 6

Der PremiumContact 6 wird ab diesem Frühjahr in einer breiten Lieferpalette im Handel verfügbar sein. Mit dem neuen Sommerreifenmodell schlägt Continental die Brücke zwischen einem komfortablen Limousinenreifen und einem Pneu für sportliche PW. Der neue PremiumContact 6 bringt Komfort, präzise Lenksprache, höchste Sicherheit und gute Umwelteigenschaften auf einen Nenner. Dazu wurden von den Reifeningenieuren neue Mischungen, ein

neuartiges Reifendesign mit Anleihen am Hightech-Sportreifen SportContact 6 sowie ein komfortabel abrollendes Profil entwickelt. So konnten die Fahrleistungen beim Handling, im Rollwiderstand, in der Laufleistung sowie im Komfort im Vergleich mit dem Vorgängermodell um bis zu 15 Prozent angehoben werden.

Der neue PremiumContact 6 wird in 70 Artikeln von 16 bis 21 Zoll Durchmesser für die Bereifung von PW und SUV hergestellt werden.

ESA-Tecar Spirit 5 UHP

ESA-Tecar-Reifen bestechen als Qualitätsprodukte dank der Produktion durch einen der weltweit grössten Premiumhersteller und regelmässige Weiterentwicklungen. Der exklusive Garagistenreifen meistert die Herausforderungen der Schweizer Strassen mittels überragender Sicherheit und gewinnt durch die Abdeckung der wichtigsten Reifendimensionen und den sehr attraktiven Preis.

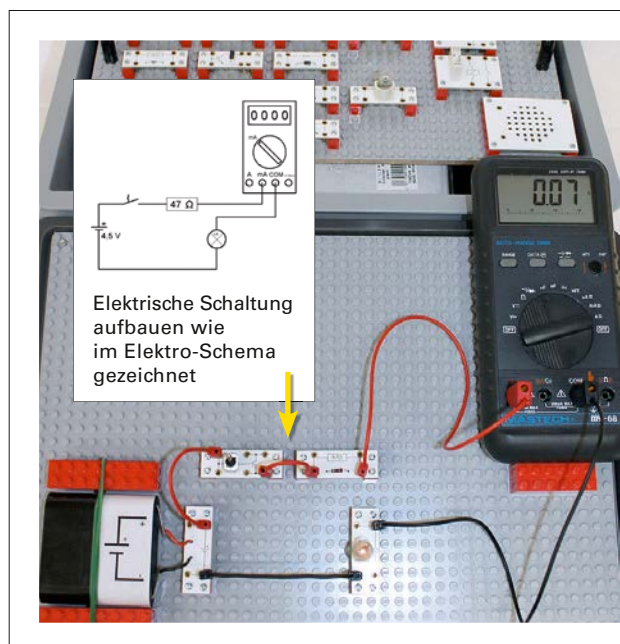
Die neue Generation Spirit 5 tritt nicht nur mit einem einheitlichen Namen sondern auch mit einem gleichartigen Reifendesign auf. Je nach Reifenbreite sind drei, vier oder fünf umlaufende Profilländer für die ruhige Strassenlage verantwortlich, das Profil bleibt aber ähnlich. Dank der grossen Zahl an wasserabführenden Laufflächenrillen wird das Wasser kanalisiert und von der Aufstandsfläche optimal weggeführt. Breite Profilländer im Schulterbereich und elliptische Profilländer verbessern das Bremsverhalten auf trockener Strasse und verstärken die Stras-



senhaftung. Das asymmetrische Design des Reifenprofils sorgt für bessere seitliche Stabilität bei allen Reifenbreiten. Das Fahrgefühl wird dadurch spürbar verbessert. Die aktuellste High-Performance-Konstruktion der ESA-Tecar-Reifen reduziert die Eigenverformung des Reifens und reduziert damit den Kraftstoffverbrauch zusätzlich.

Falken Azenis FK510 SUV

Mit dem Falken Azenis FK510 SUV setzt Falken ihre Strategie fort, ein umfangreiches Sortiment in wachsenden Segmenten anzubieten. Die Falken-Ingenieure haben den SUV-Reifen mit «Blade-Sipes» und einem «ACP»-Profil entwickelt. Ebenfalls haben sich die Ingenieure der «4D-Nano-Design»-Technologie bedient, die ein Höchstmass an Grip und eine verbesserte Abriebresistenz bietet. Ein neues, innovatives Karkassen-Design sorgt beim Azenis FK510 SUV für starkes



Elektrische Schaltung aufbauen wie im Elektro-Schema gezeichnet

ELEXBO Elektro EXperimentier BOX

Elektrik- und Elektronik-Ausbildung in der Garage

Mit Elexbo können Sie Ihre Lernenden optimal in den Fachgebieten Elektrik und Elektronik in Ihrem Betrieb üben lassen.

80 Schaltungen mit hochwertigen Bauteilen, Laborkabeln und umfassendem Lehrgang



Prix: CHF 948.-
Neu: 4 Monate gratis ausprobieren
Neu: AC-DC-Kit, Mosfet-Kit

Infos: www.elexbo.ch, Anfragen: cacagni@bluewin.ch
Phone: 079 794 96 27, Vertrieb: www.a-car.ch, www.hoschideal.ch



Lenkverhalten, insbesondere bei plötzlichen Lastwechseln während der Fahrt. Das exakt kreisförmige Karkassen-Profil erhöht die Seitenwandflexibilität, was zu einem hohen Fahrkomfort und zu ausgewogenen Gesamtfahreigenschaften führt. Der Falken Azenis FK510 SUV ist ab Frühjahr 2017 in 12 Dimensionen von 17 bis 22 Zoll in den Serien 60 bis 30 mit dem Geschwindigkeitssymbol «W/Y» verfügbar.

Interpneu Platin RP 100 Allseason

Der deutsche Reifen- und Felgengrosshändler Interpneu präsentiert zum Saisonstart einen neuen Ganzjahresreifen seiner Eigenmarke Platin. Nach den Erfahrungen von Interpneu wächst die Nachfrage nach Ganzjahresreifen mit Winterzulassung. Bei den Produkteigenschaften wurde daher neben der Erstausrüsterqualität besonderen Wert auf die M+S-Markierung und das Schneeflockensymbol gelegt. Optimales Handling, hohe Traktion sowie schnelle Wasserableitung und sichere Nasslaufeigenschaften standen bei der Entwicklung im



Vordergrund. Insgesamt kommen 40 Dimensionen von 13 bis 17 Zoll in den Reifenbreiten 165 bis 225 mm mit diversen Querschnitten und Speedindizes auf den Markt.

Michelin Pilot Sport 4 S

Schnellere Rundenzeiten, kürzere Bremswege, höhere Laufleistung: Der neue Michelin Pilot Sport 4 S für Supersportwagen und leistungsstarke Limousinen bringt dank exklusivem Technologiepaket mit Dynamic Response, Bi-Compound sowie Variable Contact Patch noch mehr Race-Performance auf die Strasse. Der Nachfolger des Erfolgspneus Michelin Super Sport ermöglicht exzellente Lenkpräzision, maximalen Grip auf trockenem und nassem Asphalt sowie herausragende Stabilität selbst im Hochgeschwindigkeitsbereich. Das bestätigten ausführliche Tests von unabhängiger Seite: So platziert sich das neue Topmodell des Premium-Reifenherstellers beim Bremsen auf trockener und nasser Fahrbahn sowie beim Trockenhandling auf dem Rundkurs souverän auf dem ersten Platz. Der sportliche Sommerreifen kommt zunächst in



44 Varianten für 19- und 20-Zoll-Räder auf den Markt. Zur Wahl stehen Reifenbreiten von 225 bis 345 Millimetern. Alle Ausführungen verfügen über den Geschwindigkeitsindex ZR (Y) für Höchstgeschwindigkeiten über 300 km/h.

Nexen Erstausrüster bei Porsche

Der koreanische Reifenhersteller Nexen Tire hat mit Porsche, dem international renommiertesten Fahrzeughersteller der Premium-Klasse, einen weiteren Partner für die Erstausrüstung gewonnen. Der neue Porsche Cayenne, ein SUV aus dem Luxus-Segment, wird mit dem N'Fera RU1 in



**Wir drehen
online richtig
auf.**



RONAL

speedline

Jetzt Felgen rund um die Uhr bestellen: ronal-wheels.com



der Grösse 255/55 ZR18 109Y XL ausgestattet. Entwicklungszentren in Korea und Europa haben diesen Spitzenreifen in enger Zusammenarbeit konzipiert. Produziert wird der Reifen in Changnyeong (Südkorea) einem der weltweit modernsten und umweltfreundlichsten Reifenwerke. Die Auslieferung an Porsche erfolgt direkt ab Werk in Korea.

Nokian Rockproof

Nokian Tyres, der nördlichste Reifenhersteller der Welt, präsentiert den neuen Nokian Rockproof. Er ist ein sicherer und treuer Begleiter, der auch schwierigste Bedingungen problemlos meistert, wie sie beispielsweise in Wäldern, in Steinbrüchen oder Bergbaugebieten auftreten. Er zeichnet sich durch eine extrem hohe Lebensdauer aus und leistet sowohl Profi-Fahrern als auch ambitionierten Offroad-Fans gute Dienste.

Die neue Nokian Rockproof Hybrid Technologie macht den Reifen noch sicherer und robuster. Sie verbindet ein ausgeprägtes Reifenprofildesign mit ausgezeichneter Beständigkeit auch bei rauen Geländebedingungen. Die Reifentechnologie wurde in Zusammenarbeit mit Nokian Heavy Tyres für SUV und Pick-Ups entwickelt und von Fachleuten in

Minen und Steinbrüchen in Europa und Nordamerika getestet. Damit bietet der Nokian Rockproof die hohe Lebensdauer von Heavy Tyres und den Komfort eines PW-Reifen.

Der Nokian Tyres Rockproof ist in acht Grössen ab Frühjahr 2017 in Europa verfüg-

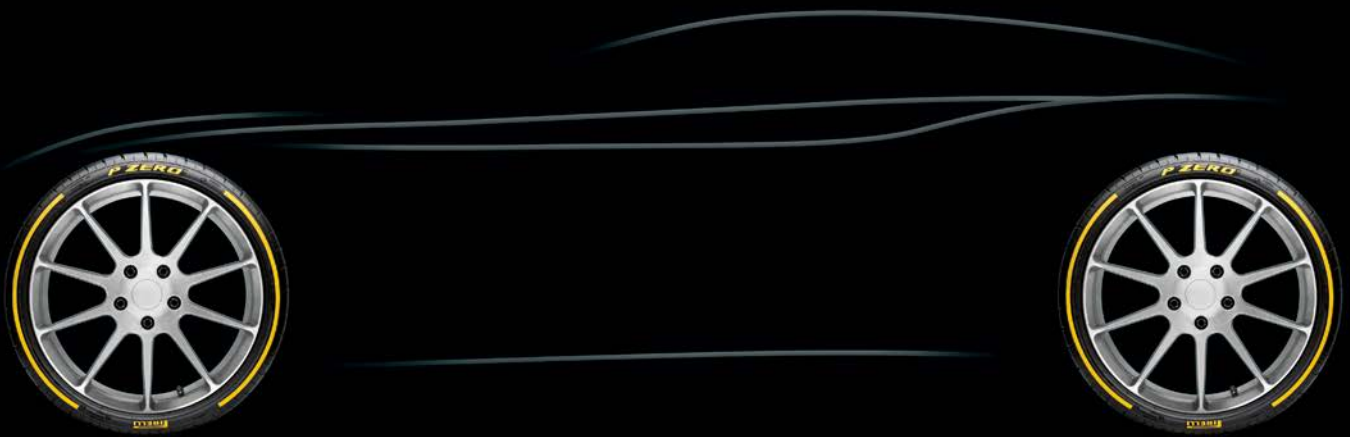
bar und hat den Speed-Index Q (bis 160 km/h). Das spezielle rote Rockproof-Logo wird an der Seitenwand des neuen Reifens in der Grösse 315/70R17 platziert. Die weiteren sieben Grössen erhalten das farbige Logo voraussichtlich später.



P ZERO™

ACCESSORISE THEM WITH YOUR FAVOURITE CAR.

(CAR NOT INCLUDED)



NEW GENERATION P ZERO™

TYRE life™ 24 Monate kostenlose
Reifenversicherung*
auf www.pzeroclub.ch

Pirelli P ZERO™. Massgeschneiderte Performance seit 1986.

Der neue P ZERO™ ist bereits verfügbar. Für weitere Informationen, kontaktieren Sie uns unter info@pirelli.ch
*Beim Kauf von mind. 2 PIRELLI PKW oder SUV Sommerreifen ab 17 Zoll oder Winterreifen ab 16 Zoll
beim teilnehmenden P ZERO™ CLUB Händler und entsprechender Registrierung unter www.pzeroclub.ch
Details und Teilnahmebedingungen unter www.pzeroclub.ch

PIRELLI
POWER IS NOTHING WITHOUT CONTROL

Pirelli: Erweitertes Portfolio

2017 führt Pirelli zwei neue Sommerreifen ein. Zum einen den Cinturato P7 Blue, ein High Performance-Reifen für die Mittel- und Oberklasse. Er bietet eine ungewöhnliche Kombination aus optimaler Nässe-Performance, geringem Rollwiderstand und hoher Laufleistung. Seine besondere Leistungsstärke auf Nässe verdankt er den wertvollen Erfahrungen, die Pirelli-Ingenieure bei der Entwicklung des Formel-1-Regenreifens gewannen. Im Vergleich mit dem Referenzreifen hat der P7 Blue einen um 9 Prozent kürzeren Bremsweg auf Nässe. Darüber hinaus ist er der erste Reifen, der in einigen Dimensionen auf dem EU-Reifenlabel mit einer Doppel-A Bewertung für Nassgriff und Rollwiderstand ausgezeichnet wurde.

Die zweite Neuheit ist der Scorpion Verde. Der Reifen setzt Massstäbe als der umweltfreundliche Hochleistungsreifen für SUV. Die Mischung des Green Performers ist extrem temperaturbeständig und weist auch auf nasser Fahrbahn hohe Werte bei Grip und Bremsleistung auf. Sein Profil senkt

das Aquaplaning-Risiko und schafft optimale Seitenhaftung. Zudem besticht der Scorpion Verde durch sein reduziertes Gewicht und den geringen Rollwiderstand. Für die kommende Sommersaison ist der Reifen verfügbar in 16 bis 22 Zoll.

Neben besten Sommerprodukten bietet Pirelli dem Endkonsumenten weiterhin die 24-monatige Reifenversicherung an. Jeder Endkonsument, der zwei oder mehr Pirelli-Reifen bei einem teilnehmenden Händler kauft, kann seine Reifen auf www.pzeroclub.ch registrieren und profitiert von der kostenfreien Reifenversicherung Tyrelife. Bereits über 850 Händler gehören zum Club. Infos unter www.pzeroclub.ch.

Yokohama Advan Fleva V701

Reifenhersteller wie Yokohama geben sich grosse Mühe mit dem Profildesign: Hier stellt jede Generation eine dramatische Weiterentwicklung dar, ist jeder Typ in seinen Eigenschaften anders. Der Advan Fleva V701 ist ein Highway-Performance-Sportreifen für die Strasse, der sich an ein breites Spektrum an Fahrzeugen wendet: egal ob Sportwagen, Limousine und Kombi oder Kompakt-Auto. Als Keyfeature bietet der laufrichtungsgebundene Reifen die ultimative Kontrolle über das jeweilige Fahrzeug und vermittelt sehr viel Fahrspass. Ab Frühjahr 2017 wird der Pneu in rund 15 Dimensionen zwischen 195/55R16 87V und 265/30R19 93W auf den Markt kommen. Hervorzuheben ist auch die exzellente Nasshaftung, die bezogen auf das europäische Reifenlabel



auf A-Niveau liegen wird. Massstäbe im Bereich Sportreifen setzen auch das niedrige Abrollgeräusch sowie der geringe Rollwiderstand, der zu einem umweltfreundlicheren Spritverbrauch beiträgt. <



Reifenservice für Profis



Reifenwärmer



Reifenmontiermaschine mit innovativen Funktionen



Hightech-Auswuchtmaschine für optimalen Reifenservice

Kompetenz durch Wissen



Ultraschall-Radwuchtmaschine

Besuchen Sie uns am Automobilsalon an der Kurzmesse vom 9.-13. März 2017
Halle 7, Stand 7220-SP



Spinnerei-Lettenstrasse 2 | 8192 Zweidlen ZH
Tel. +41 (0)44 867 02 78 | www.gassnerag.ch

BRIDGESTONE



INNOVATION
AWARD 2016
GEWINNER



DIE NÄCHSTE **REIFENPANNE** KOMMT BESTIMMT!

FÜR ALLE PKW MIT RDKS:
FAHREN SIE SORGLOS WEITER!*

BIS ZU 80 KM BEI MAX. 80 KM/H



DRIVEGUARD

* Mit dem Bridgestone DriveGuard Reifen können Sie bis zu 80 km bei max. 80 km/h weiterfahren. Die Fahrstrecke nach einer Reifenpanne kann je nach Fahrzeugbelastung, Aussentemperatur und Aktivierung des RDKS variieren. Laut dem EU-Reifenlabel werden Bridgestone DriveGuard Reifen mit der Nasshaftungsklasse A eingestuft. Bridgestone DriveGuard Reifen stehen derzeit für Transporter nicht zur Verfügung, sondern nur für PKW, die mit einem Reifendruck-Kontrollsystem (RDKS) ausgestattet sind.

Bridgestone Europe NV/SA, Zaventem
Niederlassung Spreitenbach · Schweiz

Mehr Informationen finden Sie auf unserer Webseite: www.bridgestone.ch/driveguard



Sponsored Content

CHECKBOX – das neue Garagenkonzept der ESA

■ Garagen haben unterschiedliche Kunden und unterschiedliche Bedürfnisse. Damit die Schweizer Garagisten eine noch breitere Auswahl haben, um ihren Betrieb richtig im Markt zu positionieren, präsentiert die ESA am Auto-Salon in Genf ein neues Garagenkonzept.

CHECKBOX unterscheidet sich in der Ausgestaltung stark von den beiden erfolgreichen Marken le GARAGE und BOSCH CAR SERVICE, sowohl visuell als auch inhaltlich. Das Konzept ist modular aufgebaut und richtet sich an eher kleine Garagenbetriebe. Auch bei diesem Angebot legt die ESA Wert auf eine hohe Qualität. Die Betriebe werden vor der Aufnahme entsprechend geprüft.

Mit dieser Ergänzung hat die ESA für jedes Bedürfnis das passende Konzept.

- le GARAGE für Garagisten, die grossen Wert auf ihre unternehmerische Freiheit

CHECKBOX

legen, gleichzeitig eine starke Marke als Partner wünschen und von den Dienstleistungen eines Konzeptpartners profitieren wollen.

- BOSCH CAR SERVICE für Garagisten, die sich eine starke internationale Marke als Partner wünschen, von den Dienstleistungen eines grossen Konzeptpartners profitieren wollen und die Möglichkeit haben, die entsprechenden Anforderungen zu erfüllen.
- CHECKBOX für Garagisten, die sich einer modernen Werkstattmarke anschliessen möchten, Dienstleistungen eines Konzeptpartners nur punktuell beziehen und

bereit sind, die mit dem Konzept verbundenen Vorgaben und Verpflichtungen einzuhalten.

Die ESA-Gebietsleiter und die Geschäftsstellen der ESA helfen interessierten Garagisten gerne weiter, das richtige Konzept zu finden. <

Meine
ESA+ **TECAR**
Zusammen sind wir stark

AutoScout24 im Zentrum der Geneva International Motorshow

AUTO
SCOUT 24

Erneut wartet **AutoScout24** für Sie in Genf mit einem Stand zentral in der Halle 5 auf. Besuchen Sie unser Sales-Team vor Ort und erfahren Sie die aktuellsten Informationen rund um den digitalen Fahrzeugverkauf. Gerne unterbreiten wir Ihnen attraktive Salon-Angebote bei einem Austausch in unserer Lounge. «La passion du vin» ermöglicht Ihnen, sich der Salon-Hektik bei gemütlicher Atmosphäre kurz zu entziehen und zu stärken. Zudem wird am



8. März 2017 die Young Driver Challenge am Stand lanciert. Unser Team erzählt Ihnen mehr über die neue Meisterschaft mit dem Ziel, das zukünftige Talent des Schweizer Rennsports zu finden.

Möchten Sie wissen, wann Ihr Ansprechpartner vor Ort ist? Unter www.autoscout24.ch/salon finden Sie sämtliche Informationen dazu.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!



AEC-Newcomer des Monats Januar: Ernst Sommer AG, Kirchberg SG

«Kunden staunen über die Einsparmöglichkeiten»

Die Ernst Sommer AG aus Kirchberg SG ist erst seit Herbst 2016 ein AEC-zertifizierter AGVS-Garagenbetrieb. Der Chef und seine vier Mitarbeiter machen durchwegs gute Erfahrungen mit der Dienstleistung. **Mario Borri**, Redaktion



V. l.: Firmeninhaber Ernst Sommer, Ramon Lehmann, Samuel Brägger und Daniel Bürge. Nicht auf dem Bild: Reto Hunziker.

«Durch die Informationen des AGVS ist mir der AutoEnergie-Check natürlich schon länger bekannt. Doch als ein Kunde letzten Herbst danach fragte, habe ich die Schulung gemacht und liess den Betrieb zertifizieren», erzählt Firmeninhaber Ernst Sommer seine AEC-Geschichte.

Reifendruck unterschätzt

Seither führt der Mitsubishi- und Daihatsu-Vertreter aus dem Toggenburg den AEC nach jedem Service und jedem Räderwechsel durch. Sommer: «Wenn wir unseren Kunden bei der Fahrzeugübergabe den AEC erklären, staunen sie jeweils nicht schlecht. Vor allem die Tatsache, dass mit dem richtigen Reifendruck der Verbrauch derart sinkt, ist den meisten nicht bekannt.»

Zwei von vier Mitarbeitern sind Lernende

Insgesamt 13 Checks haben der Chef und seine vier Mitarbeiter – darunter zwei Lernende – im Januar durchgeführt. Für eine Garage auf dem Land ist das ein guter Wert. Damit ist die Ernst Sommer AG verdienter AEC-Garagenbetrieb des Monats. Wir gratulieren! <

BOPP.

Lösungen statt nur Produkte

WIR HABEN
DIE PASSENDE LÖSUNG
FÜR IHRE
SCHLÜSSELÜBERGABE

Besuchen Sie uns am
Genfer Autosalon
vom **7. bis 19. März 2017**
Stand **7035**, Halle **7**

BOPP Solutions AG | Industriestrasse 6 | 8305 Dietlikon | Schweiz
T +41 44 883 33 88 | F +41 44 883 33 89 | info@bopp-solutions.ch | www.bopp-solutions.ch



AGVS Business Academy 2017

MÄRZ

MWST Grundkurs, 1 Tag

Der Grundkurs ist eine aktuelle und praxisnahe Einführung in die Mehrwertsteuer im Automobilgewerbe unter Anwendung von Fallbeispielen

- > 22. März 2017, Winterthur
- > 23. August 2017, Bern

Telefontraining für Automobilverkäufer, 1 Tag

Für Automobilverkäufer, die ihr Hauptwerkzeug «Telefon» perfektionieren wollen. Sie lernen, das Telefon zu Ihrem Vorteil einzusetzen, und die sichere Technik, um die Kontrolle über den Anruf zu erlangen. Lernen Sie den Umgang mit schwierigen Fragen zu Eintauch und Preisen sowie den Abschluss von Terminvereinbarungen und die Abfrage von Kundendaten.

- > 30. März 2017, Bern

APRIL

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

Sie lernen alle Möglichkeiten der Benutzereinstellungen kennen. Sie nutzen die Möglichkeiten des «AutowertPro» als Kundeninformationssystem und für die Verkaufsförderung (CRM). Sie erstellen professionelle Fahrzeugofferten inkl. Finanzierung und Kaufvertrag.

- > 5. April 2017, Winterthur

MAI

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

Der Fortsetzungs- und Vertiefungskurs MWST soll bei den Teilnehmern die korrekte Anwendung der MWST fördern. Anhand von kurzen praxisbezogenen Fallbeispielen und im Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. Voraussetzung: Grundkurs. Ziel ist es u.a., die Neuerungen im Zusammenhang mit dem revMWSTG ab 01.01.2018 zu kennen und zu wissen, welche Abklärungen und Massnahmen im Jahr 2017 vorzunehmen sind.

- > 10. Mai 2017, Winterthur
- > 20. September 2017, Bern

Eurotax AutocalcPro-Kurs mit Eurotax-RepairEstimate, 1 Tag

Dieser Kurs vermittelt neuen Mitarbeitenden oder Anwendern mit AutocalcPro- und EurotaxRepairEstimate-Erfahrung vertiefte Informationen zu allen Programmteilen. Sie lernen alle Möglichkeiten inklusive Add-ons kennen, um effizient und schnell alle Funktionen nutzen zu können.

- > 11. Mai 2017, Bern

Instruction électrique pour les systèmes haute tension dans les véhicules électriques et hybrides, 2 jours

Les participants sont en mesure de créer des conditions sûres pour les travaux sur le système électrique de véhicules hybrides et électriques. Ils peuvent réaliser et contrôler les travaux sur la conduite d'alimentation du réseau.

- > 11 et 12 mai 2017 à Berne

Occasionsmanagement, 1 Tag

Für Automobilverkaufsberater, Geschäftsführer und Inhaber: Ausstellung sowie Präsentation der Occasionen. Den gesamten Eintauchprozess erarbeiten. Bestandsmanagement von Occasionen. Dynamische Preisstrategie anhand von Beispielen auf den Internetplattformen aufzeigen und erarbeiten. CRM: Kunden gewinnen und Kundenbindung.

- > 17. Mai 2017, Bern

Séminaire de gestion des occasions, 1 journée

Exposition et présentation des occasions, élaborer toute la procédure de reprise, gestion des stocks de véhicules d'occasion, montrer et élaborer une stratégie tarifaire dynamique à l'aide d'exemples sur les plates-formes internet, CRM: gagner et fidéliser les clients.

- > 11 mai 2017 à Paudex



Facebook, Xing, Twitter und WhatsApp im Autoverkauf, 1 Tag

Der Workshop «Facebook, Xing, Twitter und WhatsApp im Autoverkauf» zeigt neuartige Möglichkeiten auf, wie Sie die verschiedenen Plattformen für sich selber einsetzen können, um noch erfolgreicher zu verkaufen. Dieser Workshop ist speziell für die Automobilbranche konzipiert.

> 29. Mai, Bern

AUGUST

Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis

Die Weiterbildung umfasst 8 Module: Verkaufspsychologie und Persönlichkeitsbildung, Verkaufsmethodik und Verkaufskommunikation, Administration und Informatik, Arbeits- und Betriebsorganisation, Occasionshandel, Rechnungswesen, Recht und Versicherungen, verkaufsbezogene Produktkenntnisse, Marketingspraxis und Automobilmarkt.

> Start Lehrgang am 17. August 2017 in Bern, Dauer: drei Semester, berufsbegleitend

NOVEMBER

Elektro-Instruktion für Hochvolt-Systeme in Elektro- und Hybridfahrzeugen, 2 Tage

Dank dem 2-tägigen Kurs in Zusammenarbeit mit Electrosuisse und dem AGVS werden Sie bereits heute darauf vorbereitet, um sichere Voraussetzungen für Arbeiten an der elektrischen Anlage dieser Fahrzeuge zu schaffen.

> 13. und 14. November 2017, Bern

Workshop Mitarbeitergespräch, 1 Tag

Wie läuft das bei Ihnen als Führungsverantwortliche/r ab? Wollen Sie Ihre Mitarbeitergespräche noch effizienter und erfolgreicher gestalten? Sind Sie bereit, sich intensiv mit der wirksamen Mitarbeiterentwicklung auseinander zu setzen? Dann sind Sie bei diesem Workshop genau richtig!

> 22. November 2017, Bern

Diese und weitere interessante Themen finden Sie online in der Business Academy.

Retrouvez ces thèmes, et bien d'autres, dans la Business Academy en ligne.

Die Kurse sind in der jeweiligen Kurssprache ausgeschrieben. Les cours sont proposés dans la langue correspondante. D'autres cours seront proposés ultérieurement. Mise à jour sur www.agvs-upsa.ch.



www.agvs-upsa.ch, Rubrik: Berufsbildung/AGVS Business Academy



WIE SETZEN SIE IN IHREM BETRIEB DIE GESETZLICHEN PFLICHTEN ZU ARBEITSSICHERHEIT UM?

Die Branchenlösung unterstützt rund 2700 Betriebe aus dem Auto- und Zweiradgewerbe bei der Umsetzung der gesetzlichen EKAS-Richtlinie 6508 zum Thema Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz.

Wir stellen Ihnen die notwendigen Hilfsmittel für die Umsetzung zur Verfügung wie branchenspezifische Checklisten, Kurse und vieles mehr. Informieren Sie sich jetzt unter www.safetyweb.ch.

AGVS-Mitglieder profitieren von 25% Rabatt auf der Eintritts- und der Jahresgebühr der Branchenlösung BAZ.



Branchenlösung für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz des Auto- und Zweiradgewerbes (BAZ)
Geschäftsstelle, Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22
Gratisnummer 0800 229 229, Fax 031 307 15 16
E-Mail info@safetyweb.ch, www.safetyweb.ch



Fachausweisübergabe

230 frisch gebackene Automobilbildiagnostiker

Jedes Jahr beginnen rund 2500 junge Männer und Frauen eine Ausbildung im Autogewerbe. Viele von ihnen bleiben der Branche. 230 Absolventinnen und Absolventen dieser Lehrgänge konnten Ende Januar ihren Fachausweis abholen. Darunter auch Janik Automobilbildiagnostiker der Schweiz, sowie Shane Bruchez und Andrea Brunner als einzige Frauen. Mario Borri, Redaktion



Die meisten der 230 Diplomanden sind zur Fachausweisübergabe ins Classic-Center der Emil Frey Classics AG nach Safenwil gekommen.

Bilder: Beat Hug, Hug Productions

■ Die Lehrgänge Automobilbildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator boomen. Waren es im vergangenen Jahr 182 Fachausweise, die übergeben werden konnten, sind es im Abschlussjahrgang 2016 total 230 – 218 Diagnostiker und 12 Werkstattkoordinatoren. Zu den erfolgreichen Absolventen des Diagnostiker-Lehrgangs gehören auch Janik Leuenberger, amtierender Schweizer Meister bei den Automobil-Mechatronikern und mit 21 Jahren der jüngste Automobilbildiagnostiker der Schweiz, sowie Shane Bruchez und Andrea Brunner als die beiden einzigen Frauen.

193 Deutschweizer, 37 Romands

Aufgeteilt auf die Sprachregionen wurden 193 Fachausweise an Absolventen aus der Deutschschweiz und 37 an Absolventen aus der Romandie übergeben. Die Berufsprüfung zum Automobilbildiagnostiker gibt es in den Fachrichtungen «Personenwagen» und «Nutzfahrzeuge». Insgesamt haben 186 Absolventen die Fachrichtung «Personenwagen» und 32 die Fachrichtung «Nutzfahrzeuge» erfolgreich abgeschlossen.

Die Berufsprüfungen Automobilbildiagnostiker (AD) und Automobil-Werkstattkoordinator (AWK) mit eidgenössischem Fachausweis stehen



Moderatorin Nina Havel mit Arnold Schöpfer, dem Verantwortlichen beim AGVS für die Lehrgänge AD/AWK.



Der Präsident der Qualitätssicherungskommission Automobilbildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinatoren, Werner Bieli, begrüsst die anwesenden Diplomandinnen und Diplomanden.



Roman Bütler (l., Prüfungsexperte), Michel Tinguely (2. v. l., Ex-WorldSkills-Chefexperte) und Olivier Maeder (r., Leiter Bildung beim AGVS) gratulieren Janik Leuenberger zum Diplom. Mit 21 ist der jüngste Automobilbildiagnostiker der Schweiz.

und Automobil-Werkstattkoordinatoren

treu und bilden sich weiter. Zum Beispiel zum Automobildiagnostiker und zum Automobil-Werkstattkoordinator. Leuenberger, amtierender Schweizer Meister bei den Automobil-Mechatronikern und mit erst 21 Jahren der jüngste



sämtlichen Personen offen, die eine Ausbildung als Automechaniker, Automobil-Mechatroniker oder Automobil-Fachmann erfolgreich abgeschlossen haben.

Check von der ESA in der Höhe von 20 000 Franken

An den Feierlichkeiten in der Eventhalle der Emil Frey Classics AG in Safenwil nahmen insgesamt rund 325 Personen teil, darunter Prüfungsexperten, Vertreter aus der Autobranche, wie ESA-Geschäftsleitungsmitglied Reto Röthlisberger, und die AGVS-Verbandsspitze. Röthlisberger ist nicht mit leeren Händen gekommen. Traditionell brachte

er einen Check in der Höhe von 20 000 Franken mit, welche die Einkaufsorganisation für das Schweizer Automobil- und Motorfahrzeuggewerbe dem AGVS für die Berufsbildungsaktivitäten spendet. Arnold Schöpfer Verantwortlicher beim AGVS für die Weiterbildung zum Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator: «Der AGVS gratuliert allen Absolventen zum erfolgreichen Abschluss ihrer Weiterbildung. Es sind alles engagierte Fachleute, die im Berufsalltag zum positiven Image der Autobranche beitragen.» <

Liste der Absolventen – einmal umblättern!



Die Mitglieder und Ehrenmitglieder der Qualitätssicherungskommission Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinatoren mit Moderatorin Nina Havel.



Reto Röthlisberger (Mitglied der ESA-Geschäftsleitung).

Die erfolgreichen Absolventen

Berufsprüfung für Automobildagnostiker Personwagen

Achermann	Marc	Bözberg AG
Addor	Bruno	Gstaad
Aegerter	Mischa	Blankenburg
Aregger	Rafael	Niedergösgen SO
Balog	Simon	Wangen ZH
Belloni	Claudio	Bellach SO
Bernasconi	Yannik	Rheineck SG
Bienz	Marco	Kerns OW
Bieri	David	Birr AG
Bigler	Michel	Thun BE
Blatter	Patrick	Ulrichen
Blumer	Kevin	Wittenbach
Brühlhart	Stefan	Wünnewil FR
Brunner	Andrea	Kleinandelfingen
Buchser	Benjamin	Schlossrued
Bühlmann	Jonas	Kaltbrunn
Bürgenmeier	Lynn	Oberdorf BL
Bürki	Kevin	Schöftland AG
Conrad	Kevin	Schönried BE
Daimas	Anastasios	Balterswil TG
De Gregorio	Manuel	Suhr AG
Dettling	Benjamin	Luzern
Diener	Michael	Dübendorf ZH
Duss	Christian	Wolhusen LU
Ebner	Fabian	Wängi TG
Ebnöther	Martin	Hoffeld SG
Eggenberger	Nicola	Rüthi (Rheintal)
Erb	Christian	Oeschgen
Erne	Peter	Luzern
Farinacci	Massimo	Schöftland AG
Fernandes Gomes	Mario Jorge	Kloten
Filippone	Enzo Vasco	Ramsei
Fischer	Daniel	Ennetbürgen NW
Flückiger	Nicola	Günsberg
Flückiger	Simon	Oberburg
Frei	Patrick	Hemberg
Fröhlicher	Thomas	Rechterswil SO
Gaev	Dimitri	Reinach BL
Gafner	Kewin	Matten b. Interlaken
Germann	Alexander	Solothurn SO
Gertsch	Thomas	Bönigen
Gottstein	Benjamin	Safenwil AG
Gratz	Alexander	Bazenheid
Gschwend	Marco	Altstätten SG
Haller	Thomas	Fehraltorf
Harlacher	Chris	Weiach ZH
Heiz	Roland	Schupfart AG
Heller	Roland	Willisau
Hermann	Michail	Basel BS
Herrn	Sascha	Ins BE
Herzog	Adrian	Thal
Hilber	Jan	Bönigen
Hofmann	Marco	Aarberg BE
Horst	Marcel	Biglen
Ihasz	Reto	Unterreggen
Inderschmitt	Raphael	Glis VS
Isufi	Fatbardh	Wetzikon ZH
Jost	Steven	Arni BE
Käch	Michael	Beromünster
Kämpf	Roland	Schwendibach
Keller	Pascal	Brütten ZH
Keller	Sebastian	Appenzell
Keller	Tobias	Erlen
Kempf	Martin	Dornach
Kilcher	Jan	Düdingen
Knuchel	Christian Jakob	Scheuren BE
Kohli	Marcel	Homburg TG
Koller	Patrick	Alt St. Johann
Küffer	Silvio	Busswil b. Melchnau
Küffer	Thierry	Busswil b. Melchnau
Kündig	Peter	Küssnacht a. R. SZ
Künzle	Lukas	Watt ZH
Lauffer	Lukas	Wasterkingen
Lehmann	Marco	Dierikon LU
Lehmann	Thomas	Flumenthal SO
Leonardo	Diogo	St. Moritz
Leu	Matthias	Zürich
Leuenberger	Christof	Grenchen SO
Leuenberger	Janik	Madiswil
Liebergessell	Rico	Guntershausen TG
Lütolf	René	Othmarsingen AG

Lutz	Roman	Beringen SH
Maerten	Thomas	Thun BE
Mehmeti	Abdullah	Bassersdorf ZH
Meile	Sandro	Gossau SG
Messerli	Kurt	Gettnau LU
Michel	Roger	Emmen LU
Moncalieri	Enzo	Amriswil TG
Moser	Elvis	Untervaz
Mugheddu	Elia	Gränichen
Mühlebach	Adrian	Schwarzenberg LU
Mühlemann	Remo	Neuhaus SG
Müller	Matthias	Schwanden i. E. BE
Muri	Renato	Köniz
Nani	Marco	Kloten
Nussberger	Andreas	Steinebrunn
Oberländer	Janic	Romanshorn TG
Oberli	Tim	Bern
Patelli	Silvio	Bazenheid SG
Peretti	Andrea Richard	Chur
Pfeiffer	Eric	Adliswil ZH
Platz	Nino	Thusis GR
Pohl	Stephan	Einigen BE
Reicherter	Silvan	Russikon
Rieder	Benjamin	Wädenswil
Rohrer	Manuel	Kerns OW
Romano	Raphael	Gontenschwil AG
Rosano	Riccardo	St. Moritz
Rossi	Fabrizio	Kerns OW
Ruckstuhl	Patrick	Kägiswil
Rüdisühli	Marc	Hettenschwil AG
Rudolf von Rohr	Marc	Seon
Rüedi	Manuel	Rosshäusern BE
Rufener	Rafael	Heimisbach
Schach	Pascal	Hinwil ZH
Schär	Jan	Aeschi SO
Schenk	Ueli	Bowil
Schläpfer	Cedric	Walzenhausen AR
Schletti	Andreas	Lenk im Simmental BE
Schmid	Andreas	Aegerten BE
Schmidt	Dominic	Unterendingen
Schnider	Thomas	Ruswil
Sigel	Lukas	Münchwilen TG
Smalla	Christian	Jona SG
Spagnuolo	Giovanni	Emmenbrücke LU
Spicher	Claudio	Schmittlen FR
Stalder	Matthias	Ramersberg OW
Staub	Dominic	Schliern b. Köniz BE
Steiner	Dominik	Rothenburg LU
Stevic	Aleksandar	St. Gallen
Stoffel	Joël	Vispertenminen VS
Streit	Rico	Reinach AG
Streule	Martin	Weissbad
Streule	Remo	Uster
Tresch	Timo	Lenzburg
Truffer	Kevin	Naters VS
Tushi	Krenar	Felben-Wellhausen TG
Überschlag	Stefan	Abtwil AG
Urech	Roman	Seon AG
Walker	Sandro	Aultendorf
Wanger	Sandro	Wollerau SZ
Weber	Stefan	Biel-Bienne BE
Wegmüller	Thomas	Kerzers FR
Wenzl	Stephan	Schönenberg TG
Wepf	Mathias	Bern
Wicki	Thomas	Schwarzenberg LU
Wilhelm	Patrik	Engelburg
Willi	Claudio	Horw
Wöhrlé	Tobias	Eptingen BL
Wyss	Pascal	Frauenfeld TG
Zaugg	Alexander	Bern BE
Zeiter	Angelo	Münster
Zemp	Daniel	Häggingen AG
Zimmerli	Ramon	Sursee

Berufsprüfung für Automobildagnostiker Nutzfahrzeuge

Altherr	Florian	Ottikon
Braun	Yanick	Fisibach
Buob	Dominik	Othmarsingen AG
Cappelli	Jonas	Wil SG
Dörig	Damian	Gossau SG
Erni	Silvan	Buttisholz

Fankhauser	Sascha	Steffisburg
Fürk	Simon	St. Gallen
Gämperli	Reto	Berg SG
Gerber	Simon	Dielsdorf
Gyr	Pierro	Einsiedeln
Henle	Claudio	Greifensee
Hinder	Fabian	Niederuzwil
Hofmann	Luca	Kilchberg ZH
Linz	Benjamin	Büsserach SO
Mächler	Pascal	Schübelbach SZ
Manser	Sandro	Basel
Mebold	Mathias	Balterswil TG
Meier	Markus	Herisau
Moser	Raphael	Dorf ZH
Müller	Roman	Oberägeri
Pally	Alexander	Domat/Ems
Schoch	Rolf	Humlikon
Schuler	Philipp	Schattdorf
Schwarzgruber	Nathanael	Winterthur
Schwyzler	Alex	Liesberg Dorf
Stadelmann	Simon	Dagmersellen
Steiner	Martin	Wil
Stöckli	Roman	Müslingen
Terzer	Dominik	St. Gallen
von Rickenbach	Gerhard	Alosen
Weissenberger	Christian	Hohentengen D
Wüst	Raphael	Oberriet
Zwahlen	Simon	Ettingen BL

Berufsprüfung für Automobildagnostiker Personwagen (F)

Adamo	Jessy	Evian
Ahmeti	Korab	Aigle VD
Bähler	Benjamin	Lisle VD
Beytrison	Marc	Evolène VS
Bonjour	Sébastien	Vanzy F
Bruchez	Shane	Le Châble VS
Bugnon	Yann	Pont (Veveyse) FR
Corthay	Anthony	Le Châble VS
Dénervaud	Valentin	Riaz FR
Duperret	Léonard	Bex VD
Fellay	Bastien	Le Châble VS
Gaspoz	Michaël	Vex
Geiser	Martin	Corgémont BE
Grosjean	Bastien	Biel-Bienne BE
Hubsch	Mathieu	Porrentruy JU
Libert	Gaëtan	Salavaud VA
Marchand	Quentin	Le Mouret FR
Matos Henriques	Igor	Nyon VD
Mayor	Gratien	Euseigne
Perrenoud	Dimitri	Yvonand VD
Perret	Serge	Oulens-Echallens VD
Pesenti	Mikael	La Cure VD
Pinto Domingos	Georges	Chamoson
Ribeiro Miguel	Antonio Fernando	Morteau
Roethlisberger	Nicolas	Loc
Roxo	Cristiano	Vaufelin BE
Schenker	Rory	Duillier VD
Solliard	Vincent	Savièse
Steinmann	Vincent	Versegères
Tamini	Grégoire Frédéric	Saillon
Wüst	Michaël	Savièse
Zingg	Jonathan	Court BE

Berufsprüfung für Automobil-Werkstattkoordinatoren

Egli	Florian	Uetendorf BE
Mäder	Marcel	Altendorf SZ
Radamonti	Marco	Freienbach SZ
Sobert	Michel	Elgg ZH
Ammann	Daniel	Zürich ZH
Ammann	Patrick	Tägerwilen TG

Berufsprüfung für Automobil-Werkstattkoordinatoren (F)

Besse	Bastian	Vétroz VS
Fonseca	Bryan	Sion
Frossard	Jean	Versegères VS
Jordan	Nicolas	Savièse
Buchard	Michaël	Leytron VS



Aktuelle regionale Veranstaltungen zur Aus- und Weiterbildung im Automobilgewerbe

AARGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Donnerstag, 9. März 2017, 18.00 Uhr
Weiterbildungszentrum Lenzburg
> www.wbzlenzburg.ch

BERN

Kundendienstberater/in Autogewerbe BP

Vorbereitungskurs auf die eidg.
Berufsprüfung
Start am 03. Mai 2017
> www.gibb.ch/Weiterbildung

Werkstattkoordinator/in Zertifikat oder BP

Vorbereitungskurs auf die eidg.
Berufsprüfung resp. Zertifikatsprüfung
Start am 18. August 2017
> www.gibb.ch/Weiterbildung

Infoveranstaltung Automobil-Verkaufsberater

Donnerstag, 6. April 2017
Donnerstag, 1. Juni 2017
Jeweils um 18.00 Uhr in der Mobilcity Bern
Anmelden unter:
> www.agvs-upsa.ch/node/18550

Lehrgang Automobildiagnostiker

Am IDM Thun und BZ Emme
Kursstart: August 2018
Informationsabend:
Bfe Burgdorf, Montag, 13. November 2017,
18.30 Uhr Mensa
IDM Thun, Dienstag, 16. November 2017,
18.30 Uhr, Zimmer 118
> www.idm.ch

HORW

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker und Automobil-Werkstattkoordinator

Donnerstag, 9. März 2017, 19.00 Uhr
Start Vorbereitungskurs im August 2017
AGVS Ausbildungszentrum Horw
> www.agvs-zs.ch

ST. GALLEN

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Kursbeginn 2017–2019,
Start jeweils im August
AGVS Ausbildungszentrum St. Gallen
> www.agvs-abz.ch

THURGAU

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker

Dienstag, 14. März 2017, 19.30 Uhr
Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden,
Zimmer A114

Lehrgang Automobildiagnostiker/-in mit eidg. Fachausweis Fachrichtung Personenwagen 2017-2019

Anmeldeschluss: 30. Mai 2017
Start des Lehrgangs:
Dienstag, 15. August 2017
Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden
Weitere Informationen (Lehrgänge,
Automobildiagnostiker):
> eb.gbw.ch

WINTERTHUR

Infoveranstaltung Kundendienstberater im Automobilgewerbe

Mittwoch, 12. April 2017, 19.00 bis 20.30 Uhr
Lehrgangstart: 13. Januar 2018
STF Winterthur
> www.stfw.ch/akb

Infoveranstaltung Dipl. Betriebswirt im Automobilgewerbe

Mittwoch, 12. April 2017, 19.00 bis 20.30 Uhr
Lehrgangstart: 23. August 2017
STF Winterthur
> www.stfw.ch/abwa

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker Automobil-Werkstattkoordinator

Mittwoch, 12. April 2017, 19.00 bis 20.30 Uhr
Lehrgangstart: 4./5. September 2017
STF Winterthur
> www.stfw.ch/ad
> www.stfw.ch/adwo

ZÜRICH

Infoveranstaltung Automobildiagnostiker, Automobil-Werkstattkoordinator und Betriebswirt

Mittwoch, 22. März 2017
Donnerstag, 4. Mai 2017
18.30 bis 20.30 Uhr
TBZ Zürich
> www.tbz.ch/weiterbildung/automobil-technik

ROMANDIE

Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile

Prochaine session: 26.4.2017 – 27.4.2019
Romandie Formation, Paudex
> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile

Prochaine session: 26.4.2017 – 27.12.2018
Romandie Formation, Paudex
> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA

Séance d'information: 28.3.2017, 18h
Prochaine session: 11.9.2017 – 30.6.2018
Romandie Formation, Paudex
> www.romandieformation.ch

Brevet fédéral de conseiller de service à la clientèle dans la branche automobile

Séance d'information: 25.4.2017, 18h
Prochaine session: 12.9.2017 – 29.6.2019
Romandie Formation, Paudex
> www.romandieformation.ch

Aus den Sektionen

Für eine Publikation im AUTOINSIDE melden Sie uns bitte jeweils Ihre Daten zu den aktuellen Infoveranstaltungen und Lehrgängen im Automobilgewerbe an myfuture@agvs-upsa.ch. Informationen zu allen Weiterbildungen erhalten Sie unter: www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/hoehereberufsbildung.



INFO

Fachliche Anforderungen für Berufsbildnerinnen und Berufsbildner werden angepasst

Ringgen um Artikel 10

Wer künftig Automobil-Mechatroniker ausbilden will, muss nicht mehr über einen eidg. Fachausweis als Automobil-Diagnostiker verfügen. Diesen Beschluss fällte die Berufsbildungskommission (BBK) des AGVS. Sandro Compagno, Redaktion



Arnold Schöpfer informiert die Mitglieder der Berufsbildungskommission über die Revision der technischen Grundbildungen.

■ Zu reden gab vor allem die Änderung von «Artikel 10 – Fachliche Anforderungen an Berufsbildnerinnen und Berufsbildner». Arnold Schöpfer stellte der Kommission das Revisionskonzept mit den neuen Ausbildungsvorschriften für Automobil-Assistenten, -Fachleute und -Mechatroniker vor. Wer heute einen Automobil-Mecha-

troniker ausbilden will, der muss über einen Eidgenössischen Fachausweis als Automobil-Diagnostiker verfügen. Diese Bedingung hindere viele kleinere Garagenbetriebe daran, selber Mechatroniker auszubilden, erklärte Schöpfer den anwesenden Ausbildungs-Obmännern aus den Sektionen.

Kompromiss mit Kantonen und SBFI

Die neue Lösung, die der AGVS in Zusammenarbeit mit den Kantonen und dem Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) entwickelt hat, senkt die fachlichen Anforderungen für Berufsbildner leicht ab. Wer einen Automobil-Mechatroniker

Für ihren langjährigen Einsatz geehrt

An der BBK-Sitzung im Januar in der Mobilcity wurde nicht nur über die Revision der technischen Grundbildungen gerungen. Olivier Maeder, Leiter Bildung beim AGVS, durfte vier Persönlichkeiten für ihr langjähriges Engagement in der Aus- und Weiterbildung ehren.

■ Jürg Fluri

Am 1. Mai 1995 begann Jürg Fluri seine Tätigkeit als Leiter der Abteilung Berufsbildung beim AGVS. Eine seiner ersten Arbeiten war die Umsetzung der neuen Reglemente 1994 für Automechaniker und Automonteuere. Später war der Solothurner massgeblich

an den Reformen der Höheren Fachprüfung vom eidg. dipl. Automechaniker zum Automobil-Kaufmann und zum diplomierten Betriebswirt im Automobilgewerbe beteiligt. Gross war das Engagement Jürg Fluris auch im Bereich der Berufsmeisterschaften, wo er sich dank den Erfolgen von Michael Matti

(Silber), Andreas Bühler und Lukas Hediger (Bronze) sowie Flavio Helfenstein (Gold) über einen kompletten Medalliensatz der World Skills freuen darf. Nach mehr als 20 Jahren Tätigkeit für den AGVS ging Jürg Fluri Ende November 2016 in den verdienten Ruhestand.

ausbilden will, muss neu folgende Bedingungen erfüllen:

- 3 Jahre Berufserfahrung als Automobil-Mechatroniker,
- von der Oda (Organisationen der Arbeitswelt) anerkannte fachtechnische Weiterbildung von mindestens 120 Stunden mit Abschluss,
- methodisch-didaktische Ausbildung von einer Dauer von 1 bis 2 Tagen (muss noch definiert werden).

Die methodisch-didaktische Ausbildung wird auch für die Berufsbildner von Automobil-Assistenten und Automobil-Fachleuten vorausgesetzt. Damit wird gemäss den Befürwortern auch die Qualität in den Ausbildungsbetrieben über alle drei Grundbildungen verbessert.

Eine Minderheit der Sektionsvertreter befürchtet eine Qualitätseinbusse in der Berufsausbildung, wenn man vom Grundsatz abweiche, dass nur ein Diagnostiker einen Mechatroniker ausbilden dürfe. Man öffne zwar den Kreis der Lehrbetriebe, stelle Christian Leu, Vizepräsident des AGVS Schaffhausen, fest: «Aber wir haben heute bei uns eher das Problem, geeignete Lernende zu finden, als geeignete Lehrbetriebe.» Der Zürcher Andreas Billeter bezeichnete die Vorlage als «gut-eidgenössischen Kompromiss». Er vertraue dem Verband, dass mit geeigneten Kursen ein Qualitätsabbau zu verhindern sei.

Kommissionspräsident Charles-Albert Hediger stellte fest, dass in den einzelnen Betrieben nicht zwingend der Diagnostiker ausbilde und drückte gleichzeitig Verständ-

nis aus für die Opposition: «Wenn Dinge sich ändern, dann gibt es immer Zweifel. Aber die Welt ändert sich und wir müssen uns mit ihr ändern.» Mit 28 Ja- zu 16 Nein-Stimmen bei drei Enthaltungen stimmte die BBK dem Artikel 10 der neuen Bildungsverordnung zu.

Die weiteren Abstimmungen zu den Grundbildungen verliefen weit weniger konträr: Die Gewichtung der Noten wird abgeschafft (Art. 18). Dafür wird im Qualifikationsverfahren der Automobil-Mechatroniker die bisherige Fallnote Berufskennnisse (BK) neu mit der Erfahrungsnote BK kombiniert. Der Mittelwert dieser beiden Noten muss mindestens die Note 4.0 betragen (Art. 19).

Das neue Reglement tritt ab 1. Januar 2018 in Kraft und wird zum Lehrbeginn im August 2018 wirksam sein. <



Ehrungen (v.l.): Olivier Maeder, Bildungsverantwortlicher beim AGVS, BBK-Präsident Charles-Albert Hediger, Kurt Fluri, Peter Blumenstein, Ernaldo Basetti, Ernst Frischknecht und AGVS-Präsident Urs Wernli.

Peter Blumenstein

Seit 2002 war Peter Blumenstein Experte für die Weiterbildung zum Automobil-Verkaufsberater (AVB). Von 2004 bis 2016 war er Präsident der AVB-Kommission und dadurch auch Mitglied der nationalen BBK. Dies tat der begeisterte Windsurfer auf seine bescheidene Art und Weise: Jahrelang verzichtete er auf eine Entschädigung für sein Engagement. Blumenstein hatte einst angekündigt, er werde aus der Qualitätssicherungskommission AVB zurücktreten, wenn Jürg Fluri pensioniert werde. Dies hat er nun wahr gemacht, nicht ohne vorher noch seine Nachfolge zu regeln.

Ernaldo Basetti

25 Jahre war der Zürcher in der Kommission kaufmännische Grundbildung (K-KG) tätig, von 2002 bis 2016 als Präsident. Von 1992 bis 2003 war Ernaldo Basetti Prüfungsexperte und -autor für kaufmännische Lernende in den Verbänden VSAI, VSCI und AGVS. Er machte sich stets für die kaufmännische Grundbildung stark und setzte sich für ein aktuelles und den Betrieben entsprechendes Berufsbild ein. «Es ist auch sein Verdienst, dass sich nach den beiden Reformen der Bildungsverordnungen dieser Lehrberuf wieder fest im Automobilgewerbe etablieren konnte», sagt Olivier Maeder.

Ernst Frischknecht

Mehr als 30 Jahre arbeitete Ernst Frischknecht im Vorstand der AGVS-Sektion Glarus und engagierte sich dort für die Berufsbildung. Aufgewachsen im Kanton Appenzell Ausserrhoden, fand er via Zeitungsinserat für eine Garage in den «Zigerschlitz». Dort wurde er zu einer der prägenden Figuren in der Sektion, die im Jahr 2016 ihr 50-jähriges Bestehen feierte. Ernst Frischknecht war eine der treibenden Kräfte beim Einzug der Glarner Lernenden in die gewerblich-industrielle Berufsfachschule in Ziegelbrücke. <



Unter Strom: Absolventen am ersten Hochvolt-Online-Test im November in der Mobilcity.

Zusammenarbeit AGVS und Importeure durch gegenseitige Anerkennung im Bereich Hochvolt verstärkt

Grundmodul Hochvolt – Erfolg auf der ganzen Linie!

Grundsätzlich muss der Werkstattmitarbeiter «instruiert und sachverständig» sein, um Arbeiten an Hochvolt-Fahrzeugen durchzuführen. Die Verantwortung zur Beurteilung der Sachverständigkeit liegt aber letztlich beim Betrieb. Um die Beurteilung der Mitarbeiter-Kompetenzen im Bereich der Hochvolt-Grundlagen zu erleichtern, gibt es dazu nun einen einheitlichen Online-Test. Der einheitliche Kompetenzausweis dient als Nachweis der Grundlagen-Kenntnisse. Darauf aufbauend kann die Hochvolt-Kompetenz durch markenspezifische oder markenübergreifende Kurse vertieft und ergänzt werden. Manuela Jost, AGVS

■ Der AGVS trifft sich jährlich mit den Schulungsverantwortlichen der Importeure zum gemeinsamen Erfahrungsaustausch. Wo immer möglich, sollen Synergien genutzt und Doppelspurigkeiten in der Weiterbildung beseitigt werden. Dabei bildete auch das Thema «Hochvolt» in der Fahrzeugtechnik ein wichtiges Traktandum. Es wurde der Wunsch geäußert, dass ein einheitliches Grundmodul mit einer Online-Prüfung aufgebaut wird, die mit einem Kompetenzausweis AGVS / Electrosuisse abgeschlossen wird. Das gemeinsame Ziel stets vor Augen: die Regelung der gegenseitigen Anerkennung.

Der AGVS stellte die Onlineplattform zur Verfügung und ist mit Electrosuisse zuständig für den Inhalt und die Aktualität der Prüfungsfragen (Schweizer Gesetzgebung). Die Bildungspartner (AGVS-Ausbildungszentrum, Berufsfachschule oder Importeur) unterzeichneten eine Vereinbarung zur gegenseitigen Anerkennung,

wo unter anderem die gemeinsamen Lernziele für das Grundmodul (Dauer 1 Tag) festgelegt wurden.

Die Vermittlung des Kursinhaltes für diese Grundlagen erfolgt entweder direkt durch den anerkannten Ausbildungspartner. Hat der Teilnehmer nach dem Kurs den Online-Test bestanden, erhält er vor Ort den Kompetenzausweis AGVS / Electrosuisse. So ist gewährleistet, dass die Inhalte bei den Hochvolt-Grundlagen-Ausbildungen gleichermassen überprüft werden. Auch bei der eindeutigen Identifikation des Teilnehmers auf der Plattform konnte ein gemeinsamer Nenner gefunden werden: die Versicherten-Nummer.

Doppelspurigkeit ausgemerzt

Die markenspezifischen Kenntnisse müssen in Ergänzung zum



Mitte November 2016 konnte der erste Online-Test der Grundlagen in der Hochvolt-Technik in der Mobilcity Bern im Rahmen des AGVS-Hochvolt-Kurses in Zusammenarbeit mit ElectroSuisse erfolgreich durchgeführt werden.

Ein Erfolgsmodell mit Zukunft

Die Zusammenarbeit des AGVS mit den Technik- und Schulungsverantwortlichen der Importeure und Ausbildungspartner zeigt auf, dass über die Markengrenzen hinaus Gemeinsamkeiten bestehen und es immer wichtiger ist, zusammen Lösungen zu erarbeiten. Haben wir doch alle dasselbe Ziel: die Fachkräfte gut auszubilden und in der Branche zu halten. <

Hochvolt-Technik

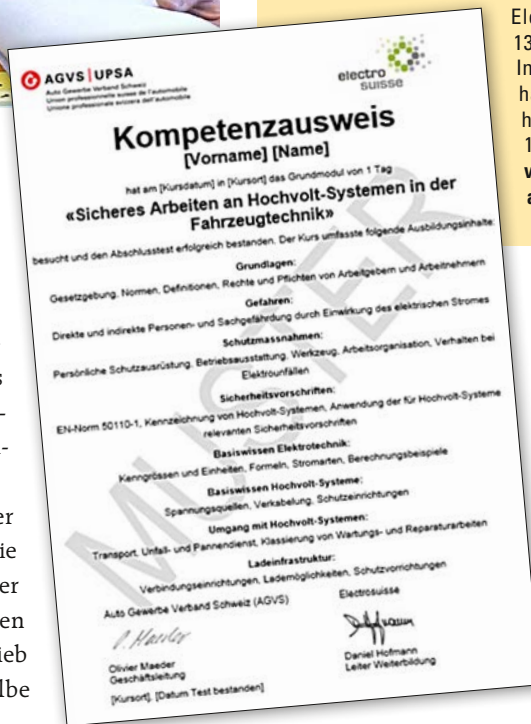
Ist Ihr Werkstattpersonal in Sachen Hochvolt-Technik noch nicht geschult, wenden Sie sich an den AGVS oder den Importeur / Ausbildungspartner:

Aktuelle Liste der Ausbildungspartner der gegenseitigen Anerkennung:
www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/hochvolt-zertifizierung

Elektro-Instruktion für Hochvolt-Systeme in Elektro- und Hybridfahrzeugen
 13. – 14. November 2017 in Bern (deutsch)
 Instruction électrique pour les systèmes haute tension dans les véhicules électriques/hybrides
 11. – 12. Mai 2017 à Berne (français)
www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy

Grundmodul jeweils noch durch den Importeur geschult werden. Wechselt der Werkstattmitarbeiter nach der Absolvierung des Hochvolt-Grundmoduls die Marke und hat diese Marke die Vereinbarung zur Anerkennung mit dem AGVS unterzeichnet, so muss der Mitarbeiter nur noch den markenspezifischen Teil absolvieren, nicht aber die Grundlagen.

Auch für den Betrieb ist dies ein grosser Vorteil, denn die finanziellen Ausgaben für die Weiterbildungen sind so besser investiert. Der Arbeitgeber profitiert somit von einem ganzen Tag, an dem der Mitarbeiter in seinem Betrieb produktiv arbeitet, anstelle nochmals dieselbe Theorie zu büffeln.



Der Kompetenzausweis
AGVS/Electrosuisse.



**TBZ
HF**

Technische Berufsschule Zürich
 Höhere Fachschule HF
 Sihlquai 101, 8005 Zürich
 admin.hf@tbz.zh.ch
 Informationen: www.tbz.ch

Weiterbildung Aus Leidenschaft zum Erfolg!

➔ Lehrgänge Automobiltechnik
 Info-Abende an der TBZ HF
 Mi 22.3.17 und Do 4.5.17, 18:30



Kundendienstberater/-in im Automobilgewerbe mit eidg. Fachausweis

Karriere im Automobilgewerbe

Kundendienstberater sind gesuchte Fachleute. Entwickeln Sie sich mit einem Vorbereitungslehrgang auf die eidg. Berufsprüfung in Bern, Winterthur oder Paudex im 2017 weiter – es hat noch freie Plätze! Olivier Maeder, AGVS

■ Als Bindeglied zwischen der Kundschaft und den Mitarbeitenden haben Kundendienstberater/-innen eine wichtige Position inne, die entscheidend zum wirtschaftlichen Erfolg der Garage beiträgt. Die kompetente Beratung der Kundinnen und Kunden, die Annahme von Aufträgen sowie das Terminieren und Überwachen von Service- und Reparaturarbeiten gehören zum breiten Aufgabenspektrum dieser Fachpersonen. Sie verkaufen Arbeitsstunden und leiten Zubehör, Neuwagen- oder Occasionsgeschäfte ein. Sie verfügen über technisches Verständnis und kennen die aktuellen technischen Innovationen der jeweiligen Marke. Administrative und organisatorische Tätigkeiten machen einen wesentlichen Teil der Arbeit aus. Kundendienstberater/-innen zeichnen sich aus durch verkäuferisches Flair, können gut kommunizieren und haben tadellose Umgangsformen. In der Weiterbildung lernen sie zudem, kompetent mit Kundenreklamationen umzugehen.

Voraussetzungen und Zulassungsbedingungen

Zur Ausbildung wird zugelassen, wer:

- das eidg. Fähigkeitszeugnis als Automobil-Mechatroniker, Automechaniker, Autoelektriker oder Fahrzeug-Elektriker-Elektroniker nachweist. Für die Schlussprüfung sind zudem mindestens zwei Praxisjahre im Kundendienstbereich des Autogewerbes nach der Grundbildung nötig.
- das eidg. Fähigkeitszeugnis als Automobil-Fachmann (Automonteur), Detailhandelsfachmann (Detailhandelsangestellter) der Branche «Autoteile-Logistik» oder Kaufmann im Automobilgewerbe (kaufmännischer Angestellter) nachweist. Für die Schlussprüfung sind zudem mindestens drei Praxisjahre im Kundendienstbereich des Autogewerbes nach der Grundbildung nötig.

- Für die Schlussprüfung sind in jedem Fall die erforderlichen Modulabschlüsse bzw. Gleichwertigkeitsbestätigungen vorausgesetzt.

Dauer: zwei, drei oder vier Semester berufsbegleitend

Kompetenzbereiche im Überblick / Module

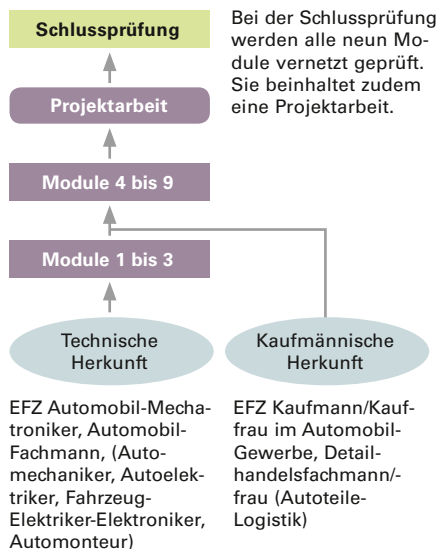
Die Ausbildung umfasst 9 Module. Jedes Modul wird durch eine Prüfung abgeschlossen und mit einem Attest bestätigt.

- 1 Wirtschaftslehre
- 2 Rechnungswesen
- 3 Administration und Informatik
- 4 Offert- und Auftragswesen
- 5 Marketing und Handel
- 6 Personal und Organisation
- 7 Recht und Versicherungen
- 8 Kalkulation
- 9 Arbeitstechnik und Kommunikation

Kandidatinnen und Kandidaten mit einem kaufmännischen Abschluss müssen die Module 1 bis 3 nicht absolvieren.

Weiterbildungsmöglichkeiten

Höhere Fachprüfung (HFP):
Diplomierter Betriebswirt/-in im Automobilgewerbe



Abschluss: «Kundendienstberater bzw. Kundendienstberaterin im Automobilgewerbe mit eidg. Fachausweis»

Bei der Schlussprüfung werden alle neun Module vernetzt geprüft. Diese beinhaltet zudem eine Projektarbeit. <



Es hat noch freie Plätze!

Nächster Lehrgangstart 2017!

Deutsch Module 1-9

Bern: Mittwoch, 03.05.2017 an der GIBB
Anmeldeschluss 24.03.2017
www.gibb.ch/weiterbildung

Deutsch Module 4-9

Winterthur: Samstag, 10.06.2017
an der STFW
Informationsveranstaltung Mittwoch,
12.04.2017 / 19:00 Uhr
www.stfw.ch/de/kursangebote

Französisch (Modules 1-9)

Paudex: Mardi, 12.09.17 (Modules 1–9)
CP Romandie Formation
Séance d'information Mardi,
25.04.17 / 18:00 Uhr
www.romandieformation.ch/brevets_et_diplomes

Weitere Informationen finden Sie unter www.agvs-upsa.ch «Aus- und Weiterbildung», «Höhere Berufsbildung». Auskünfte zur Weiterbildung erteilt Ihnen der Auto Gewerbe Verband der Schweiz (AGVS) auch telefonisch unter 031 307 15 15.



AQUARAMA
SWISS
CAR WASH SYSTEM
ferrum
WASCHTECHNIK

... der perfekte Partner, wenn es um profitable Auto-Waschanlagen geht!

AQUARAMA Swiss AG · 5036 Oberentfelden · 062 738 3100 · www.aquaramaswiss.ch

Zweite 5-Jahres-Überprüfung der Detailhandelsberufe in der Branche «Autoteile-Logistik»

Praktisches Arbeiten wird aufgewertet

Im Rahmen der zweiten 5-Jahres-Überprüfung wurde die AGVS Kommission Detailhandel vom Dachverband Bildung Detailhandel Schweiz (BDS-FCS) beauftragt, die Bildungsverordnungen und die Bildungspläne der Detailhandelsassistenten EBA und Detailhandelsfachleute EFZ zu überprüfen. Dabei wurden Bestehensnormen leicht angepasst.

Andreas Billeter und Egon Watzlaw, AGVS Kommission Detailhandel

■ Grundlage dieser periodischen Überprüfung war eine breit angelegte Umfrage des Fachverbandes BDS. Die Zielgruppen der Umfrage waren ausgebildete Detailhandelsfachleute, Detailhandelsassistent/-innen, Lernende, Ausbildungsbetriebe, die Ausbildungs- und Prüfungsbranchen, Berufsfachschulen und die Kantone.

Gleichzeitig prüfte die AGVS-Kommission die Leistungsziele für die allgemeine Branchenkunde «Mobil» und der speziellen Branchenkunde «Autoteile-Logistik».

Grundlegende Änderungen ab Lehrbeginn 2017

Auf Stufe Bildungsverordnung wurden die Bestehensnormen angepasst. Neu zählt der Qualifikationsbereich «Praktische Arbeiten» dreifach (bisher doppelt) und der Qualifikationsbereich «Detailhandelskenntnisse» zählt nur noch einfach (vorher doppelt). Damit wurde einem zentralen Anliegen der Ausbildungs- und Prüfungsbranchen entsprochen.

Auf Ebene Bildungsplan wurden im schulischen Unterricht die Leistungsziele der Schwerpunkte «Beratung» und «Bewirtschaftung» zusammengelegt.

Praktische Arbeiten wichtiger als Detailhandelskenntnisse: Auf Stufe Bildungsverordnung wurden die Qualifikationsbereiche von Detailhandels-Fachleuten angepasst.

Parallel dazu wurden die technischen Leistungsziele der allgemeinen Branchenkunde und der überbetrieblichen Kurse deutlich abgespeckt. Neu eingeführt wurden Leistungsziele in den Bereichen Kundenbeziehungen und der Verkaufsabwicklung. Die Grundbildungen im Detailhandel werden in Zukunft deutlich verkaufsorientierter ausgerichtet sein, was ein Anliegen der Automobilbranche war. <



Weitere Infos unter:
www.bds-fcs.ch



Pick-up +  = Goldesel

Die Nr. 1 für Anhängervorrichtungen, die Sie weiterbringen. www.hirschi.com

HIRSCHI AG
Zieht.

Sektion beider Basel

> **Adrian Mühlheim schafft Platz 4 im Wettbewerb zum «Lehrling des Jahres 2016»**

■ pd. Herzliche Gratulation an Adrian Mühlheim für den grossartigen vierten Rang anlässlich des Wettbewerbes zum «Lehrling des Jahres 2016».

Die Suche nach dem «Lehrling des Jahres» hat zum Ziel, die berufliche Grundbildung in der Region einer breiten Öffentlichkeit bekannt zu machen und das Image der Berufsbildung weiter zu steigern. Ausserdem bietet das Projekt eine Plattform für leistungsstarke und engagierte Lernende und deren Ausbildungsbetriebe. Die Kür des «Lehrling des Jahres» ist also beste Werbung für die Qualität unseres Berufsbildungssystems und den Wirtschaftsstandort Basel.

Wir freuen uns sehr, dass Adrian Mühlheim, Automobil-Mechatroniker EFZ, nicht nur den Einzug ins Finale geschafft hat sondern mit einem grossartigen vierten Rang brillieren konnte – herzliche Gratulation! <



Vorstandsmitglied Marcel Hollenstein, Adrian Mühlheim und Nicola Antonelli, Geschäftsführer ASAG Reinach (v.l.).



**ADRIAN
MÜHLHEIM**

AUTOMOBIL-
MECHATRONIKER EFZ

OPEL-CENTER BASEL

 **LEHRLING
DES JAHRES.CH**



Weniger Sorgen für Selbstständige.

Die Unternehmensversicherung der Suva bietet Selbstständigerwerbenden einzigartigen finanziellen Schutz bei Unfällen in Beruf und Freizeit sowie bei Berufskrankheiten. Übrigens: Auch mitarbeitende Familienmitglieder, die keinen AHV-pflichtigen Lohn beziehen, können sich versichern lassen. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.suva.ch/fuv.

suvarisk
Sicher versichert

Jetzt Offerte bestellen
unter 0848 820 820



Sektion Wallis

> Zum 100. Geburtstag von Ehrenpräsident Reynald Actis

■ sco. Wenn das kein Grund ist, die Gläser zu erheben! Reynald Actis, der langjährige Präsident und Ehrenpräsident der AGVS-Sektion Wallis, feierte in Sitten seinen 100. Geburtstag. Am 27. Dezember 1916 zur Welt gekommen, wurde Actis 1949 im Alter von 32 Jahren Sekretär der UPSA Valais. Von 1956 bis 1984 führte der Treuhänder die Sektion als Präsident. Actis war nicht nur Sekretär und später Präsident des Auto Gewerbe Verbandes im Wallis, er führte auch die Sekretariate des Bäcker- und des Metzgermeisterverbandes im Kanton. Ab 1984 präsidierte Sohn Serge Actis (†) die Walliser AGVS-Sektion, sein Nachfolger ist der heutige Präsident Charles-Albert Hediger. Hediger und die AGVS-Vorstandskollegen von 1983 luden den rüstigen Jubilar im Januar in ein Restaurant in Sitten, um mit ihm auf das vollendete Jahrhundert anzustossen. «Es ist unglaublich, wie fit Reynald Actis noch ist – und zwar körperlich wie geistig», staunt Hediger. Mit 100 Jahren schaut Actis noch täglich in seinem Treuhand-Büro in Sitten vorbei – und er fährt immer noch Auto...

Die Firma wird in dritter Generation von Enkel Cyril geleitet, Neffe Pierre-Yves ist Sekretär der UPSA Valais.

An der Feier zu seinen Ehren habe Reynald Actis berichtet, eine Radio-Station habe ihn interviewen wollen, erzählt Charles-Albert



Der Jubilar mit seinen Vorstandskollegen (v.l.); Willy Ecoeur, Jean-Louis Moulin, Paul Antille, Reynald Actis, Charles-Albert Hediger und Jean-Claude Margelisch. Abgesehen von Charles-Albert Hediger war dies der Vorstand der UPSA Valais beim 50-Jahr-Jubiläum im Jahr 1983.

Hediger lachend: «Reynald Actis weigerte sich. Er sagte zum Reporter, er sei gerne bereit, ihm in 20 Jahren ein Interview zu geben!» <

**FASZINATION
AUTOBERUFE**

Für einen starken Nachwuchs in Ihrem Betrieb.
www.autoberufe.ch

AGVS | UPSA

PK MOBIL, die Pensionskasse für AGVS ASTAG 2rad Schweiz VSCI

Die PK MOBIL-Kunden haben das ganze Jahr Weihnachten.

BVG Zins 2017 **+1%**

PK MOBIL	2%
Obligatorisch	1%

Risikobeiträge 2018
Senkung um **15%**

**PK MOBIL
CP**

PK MOBIL Tel. +41 (0)31 326 20 19 pkmobil.ch

Sicher unterwegs in die Zukunft

Rekord und zufriedene Teilnehmer – der «Tag der Schweizer Garagisten» 2017 war ein Erfolg

Erfolgreich dank den Rück

Der «Tag der Schweizer Garagisten» 2017 war ein voller Erfolg – dies verdeutlicht nicht nur die Rekordzahl an Teilnehmenden, Anschluss durchgeführten Umfrage. Sascha Rhyner, Redaktion

■ Das Echo auf den «Tag der Schweizer Garagisten» 2017 war überwältigend: Über 600 Teilnehmer und Teilnehmerinnen verfolgten interessiert die Referate und Podiumsgespräche während des Tages und rund 400 liessen den Tag mit dem zum zweiten Mal durchgeführten «Dîner des garagistes» ausklingen. Beides sind Rekordwerte. Mit dem Thema «Der Garagist – Unternehmer mit Zukunft» und den Referenten wurde offensichtlich ein grosses Interesse geweckt – und die Erwartungen grösstenteils erfüllt. Dies zeigen die Resultate der im Anschluss durchgeführten Umfrage.

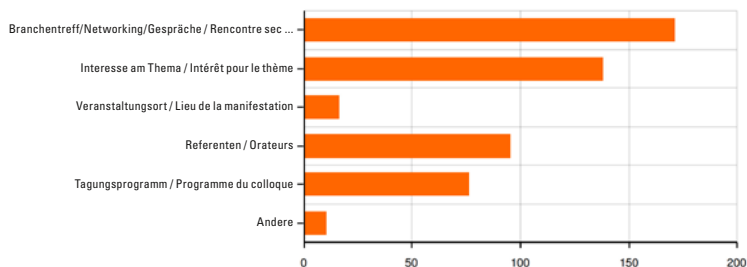
Schon die ersten spontanen Rückmeldungen nach dem «Tag der Schweizer Garagisten» 2017 im Kursaal Bern waren sehr positiv. Das Tagungsmotto und die Themenwahl gefielen 99 Prozent (!) der Antwortenden als «sehr gut» oder «gut»; die Veranstaltung generell bewerteten über 98 Prozent «sehr gut» oder «gut». Das Niveau der grössten Fachtagung der Schweizer Autobranche hat ein Niveau erreicht, wie es der Zentralvorstand stets als Ziel anstrebte. Einen massgeblichen Anteil haben dabei die Rückmeldungen von den Teilnehmenden, die so Jahr für Jahr ihren Beitrag zu einem erfolgreichen «Tag der Schweizer Garagisten» leisten.

Gute Noten für die Referenten

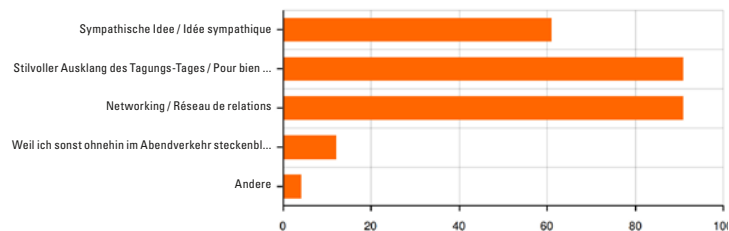
Durchweg sehr gute Noten erhielt der inspirierende Auftritt von Ernst «Aschi» Wyrsch. Über 70 Prozent beurteilten das Referat des früheren Hoteliers als «sehr gut» und kommentierten «interessant», «nützlich» und «sehr wichtig». Ebenfalls sehr gut bewertet wurden das gleichsam unterhaltsame und informative Podium mit den Unternehmern Ulrich Giezendanner und Christoph Blocher sowie der eher technisch orientierte Vortrag von Professor Willi Diez, Direktor des Instituts für Automobilwirtschaft in Geislingen.

Positiv waren die Rückmeldungen auch betreffend Tagungsort und Catering – beides wurde von 99 Prozent als «sehr gut» oder «gut» beurteilt. Der Kursaal Bern erwies sich für einen Event dieser Grösse als ideale Location. Auch aufgrund dieser Rückmeldungen hat die Geschäftsleitung des AGVS bereits entschieden, dass der «Tag der Schweizer Garagisten» 2018 abermals im Kursaal Bern stattfinden wird. Der von der Allianz zur Verfügung gestellte Shuttle-Service wurde geschätzt und wird für 2018 noch einmal optimiert.

Eine grosse Bedeutung messen die Teilnehmenden dem Austausch während des Tages zu. Neben dem generellen Interesse am Tagungsthema



Aus welchem Grund besuchten Sie den «Tag der Schweizer Garagisten»?



Aus welchem Grund nahmen Sie am «Dîner des garagistes» teil?

meldungen

sondern wird auch bestätigt durch die Resultate der im

war der Branchentreff mit der Möglichkeit zu Networking und Gesprächen der Hauptgrund für die Teilnahme. Die Feedbacks der Vorjahre veranlassten den AGVS, im Tagungsprogramm mehr Raum für diesen Austausch einzuräumen. Geschätzt wurde auch die Möglichkeit, dass Lernende in Begleitung mitkommen konnten – «als Anerkennung». Ein besonderer Dank geht an Tagungs-Hauptsponsor Quality1 sowie die Co-Sponsoren AutoScout24, Figas, ESA, Motorex, Eurotax und Pirelli.

Beliebtes «Dîner des garagistes»

Zur Erfolgsgeschichte entwickelt sich das von Auto-i-dat unterstützte «Dîner des garagistes», das zum zweiten Mal durchgeführt und von rund zwei Dritteln der Tagungsbesucher genutzt wurde. Dabei wird besonders der «stilvolle Ausklang des Tages» geschätzt.

Über 82 Prozent bezeichnen die Idee mit dem «Dîner» als «sehr gut» und «gut». Lob gab es im Feedback auch für die zweisprachige Moderation durch Patrick Rohr und Mélanie Freymond.

Die wertvollen Rückmeldungen der Umfrage werden helfen, das Programm für den «Tag der Schweizer Garagisten» 2018 sowie fürs «Dîner des garagistes» noch bedürfnisgerechter zu gestalten. <

Notieren Sie sich das Datum für den nächsten «Tag der Schweizer Garagisten»:

Mittwoch, 17. Januar 2018



«Tag der Schweizer Garagisten»
Berichte, Stimmen und viele Bilder auf
agvs-upsa.ch



Das emotionale Referat von «Aschi» Wyrsch erhielt von den Tagungsteilnehmenden eine sehr gute Bewertung.



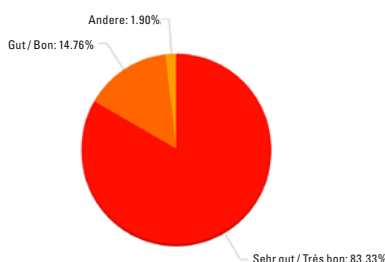
Die Zeit für den gegenseitigen Austausch wurde von den Teilnehmenden sehr geschätzt.



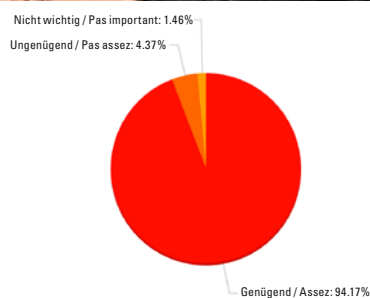
Der «Tag der Schweizer Garagisten» ist auch als Branchentreff wertvoll.



Der gemütliche Abschluss mit dem «Dîner des garagistes» wurde zahlreich genutzt.



Wie war die Veranstaltung organisiert?



Gab es für Sie genügend Zeit für persönliche Gespräche?

MIDLAND.CH



Ein Kunde bezahlt nicht - was tun?

Das Retentionsrecht – eine Emp

Ein Kunde bringt sein Fahrzeug zur Reparatur in die Garage. Beim Abholen des Fahrzeuges verweigert der Kunde die vereinbarte Barzahlung. Was kann der Garagist in einem solchen Fall unternehmen? Darf er das Fahrzeug zurückbehalten, bis die Rechnung beglichen wurde, oder dies gar veräussern? In vorliegendem Artikel finden Sie Antworten auf diese und weitere Fragen. *Olivia Solari, AGVS*



Nicht immer geht es so harmonisch zu: Eine Kundin holt ihren Wagen aus der Werkstatt ab.

■ Artikel 895 des Schweizerischen Zivilgesetzbuches (ZGB) sieht ein Retentionsrecht (Zurückbehaltungsrecht) vor, bei dem es sich um ein Pfandrecht handelt. So soll der Gläubiger den Pfandgegenstand bei Nichtbefriedigung durch den Schuldner verwerten können, um sich so aus dem Verwertungserlös zu befriedigen. Das Retentionsrecht ist an verschiedene Voraussetzungen gebunden, die nachfolgend besprochen werden.

Retentionsgegenstand

Als Sache gilt jeder körperliche Gegenstand, der beherrscht werden kann, so zum Beispiel ein Fahrzeug. Zusätzlich muss es sich um eine fremde Sache handeln; das bedeutet, die Sache darf nicht im Alleineigentum desjenigen stehen, der sie zurückbehält. Die Sache muss beweglich sein. Eine Sache ist dann beweglich, wenn sie nicht fest mit der Erdoberfläche verbunden ist.



ALUMETAL TURBOCHARGERS SA
0800 802236 turbo.alumetal.ch

Offizieller Importeur aller Turbolader-Marken
Mehr als 1000 Original-Turbolader sofort lieferbar



fehlung an den Garagisten

Verwertbarkeit

Die fremde bewegliche Sache muss verwertbar sein. Dies setzt voraus, dass die Sache einen Geldwert aufweist. Dieser Geldwert soll dem Gläubiger im Falle einer Verwertung in der Höhe der ihm zustehenden Forderung zukommen.

Besitz des Gläubigers mit Willen des Schuldners

Damit ein Retentionsrecht wirksam zustande kommt, muss sich die Sache im Besitz des Gläubigers befinden. Der Garagist muss die Möglichkeit des Zugriffs auf die Sache haben und wissen, wo sich diese befindet. Der Besitz entsteht in der Praxis dadurch, dass der Kunde dem Garagisten sein Fahrzeug beispielsweise zur Reparatur in dessen Besitz übergibt. Wichtig: Der Besitz darf nicht durch Zwang oder Täuschung des Gläubigers errichtet werden.

Konnexität und fällige Forderung

Es dürfen nur solche Forderungen gesichert werden, die in einem Zusammenhang zur zurückbehaltenen Sache stehen. Hat also ein Kunde eine Rechnung von einem früheren Fahrzeug nicht beglichen, so darf das neue Fahrzeug (wenn die neue Rechnung beglichen wurde) grundsätzlich nicht zurückbehalten werden. Im Zeitpunkt der Geltendmachung des Retentionsrechtes muss die Forderung fällig sein. Eine Forderung ist dann fällig, wenn der Schuldner verpflichtet ist, seine damit verbundene Leistung vereinbarungsgemäss zu erbringen.

Wann der Schuldner eine Forderung begleichen muss, ergibt sich regelmässig aus der vertraglichen Vereinbarung der Parteien. Sollte dieser nichts entnommen werden können, dann wird die Forderung sofort mit dem Vertragsabschluss fällig. Vollständigkeitshalber sei hier erwähnt, dass der Gläubiger das Retentionsrecht ausnahmsweise auch ohne Vorliegen der Fälligkeit geltend machen kann, nämlich dann, wenn der Schuldner zahlungsunfähig ist.

Keine hinreichende Sicherheit

Sofern der Schuldner eine dem Wert des Retentionsgegenstandes entsprechende Sicherheit geleistet hat, entfallen das Retentionsrecht und damit auch das Verwertungsrecht.

Verwertung

Wenn der Schuldner seine Forderung bei Fälligkeit nicht begleicht und nicht hinreichend Sicherheit leisten kann, dann steht dem Gläubiger das mit dem Retentionsrecht verbundene Verwertungsrecht zu. Dies muss ohne anderslautende Vereinbarung beim zuständigen Betreibungsamt verlangt werden. Der Gläubiger, in unserem Falle also der Garagist, hat dem Schuldner die Verwertung vorgängig mitzuteilen, denn nur so hat dieser die Möglichkeit, seine Schuld doch noch zu tilgen oder mindestens hinreichend Sicherheit zu leisten.

Empfehlung

Im Berufsalltag des Garagisten kommt es leider öfters zu Situationen, in denen ein Kunde seine Rechnung nicht bezahlt, das Fahrzeug aber bereits übergeben wurde. Das nachträgliche Eintreiben des Geldes

ist mit einem hohen administrativen Aufwand verbunden. Zur Verhinderung solcher oder ähnlicher Situationen empfiehlt der AGVS, mit dem Kunden im Vorfeld zu vereinbaren, dass die Bezahlung direkt bei der Rückgabe des Fahrzeuges erfolgt. Sollte der Kunde dann nicht bezahlen, darf der Garagist das Fahrzeug zurückbehalten.

Zusätzlich empfiehlt der AGVS die Verwendung von AGB, die Ihnen auf der Internetseite www.agvs-upsa.ch > Rubrik Dienstleistungen > Recht und Steuern > Werkvertrag, zur Verfügung stehen. Darin wird unter anderem geregelt, dass Sie als Garagist die Möglichkeit zur freien Verwertung (also eigenhändiger Verkauf des Fahrzeuges) haben, statt den Weg über das Betreibungsamt gehen zu müssen. Die AGB sind dem Kunden bei Vertragsabschluss zu übergeben, im Idealfall werden sie vom Kunden unterzeichnet. Zusätzlich empfiehlt es sich, diese auf der Internetseite und beim Empfang, der Werkstatt etc. aufzulegen. <

Kostenlose Erstberatung

Wenden Sie sich bei solchen und anderen Fragen an den Rechtsdienst des AGVS. Mitglieder erhalten eine Erstrechtsberatung kostenlos: Telefon 031 307 15 15 oder rechtsdienst@agvs-upsa.ch.

WÜRTH

**WIR SIND DA,
WO DIE REIFEN QUALMEN.**

WÜRTH
1962-2017
55
Jahre

NAH. NÄHER. WÜRTH!

www.wuerth-ag.ch

Sponsored Content

Rückfall in die dunkle Vergangenheit

Formelle Fehler führten früher bei MWST-Revisionen immer wieder zu erheblichen Steuerfolgen. Seit 2006 werden formelle Mängel nicht mehr geahndet, sofern der Steuerverwaltung kein Schaden entsteht (Pragmatismusartikel). Das seither deutlich bessere Verhältnis zwischen den Behörden und den Steuerpflichtigen wird durch die Willkür einzelner MWST-Revisoren immer wieder getrübt, wie folgender Fall zeigt. **Andreas Kohli**, FIGAS

■ Ein MWST-Revisor führte 2015 bei einer Garagengruppe eine Revision für die Jahre 2010 – 2013 durch. Dabei bemängelte er, dass auf den Eintauschwagen von Geschäftskunden die fiktive Vorsteuer geltend gemacht wurde. Nach seiner Interpretation des Gesetzes dürfe der fiktive Vorsteuerabzug nur bei nicht steuerpflichtigen Kunden angewendet werden. Diese Interpretation konnten wir nicht nachvollziehen. Aber auch nach diversen Kontaktaufnahmen beharrte er auf seinem Standpunkt und erstellte eine provisorische Einschätzungsmitteilung mit einer Nachforderung von über CHF 800 000.

Wer hilft?

Der MWST-Revisor erklärte sich zumindest einverstanden, auf eine Aufrechnung zu verzichten, sofern die einzelnen Kunden mittels Formular 1550 bestätigen, dass diese die Mehrwertsteuer auf den Eintauschwagen abgeliefert hätten. Insgesamt handelte es sich aber um rund 500 Transaktionen, was zu einem enormen administrativen Aufwand geführt hätte. Um diesem Aufwand entgehen zu können, wandten wir uns mit einer Stellungnahme zu den gesetzlichen Grundlagen an die zuständige Rechtsabteilung der MWST-Verwaltung. Diese verweigerte jedoch eine Beurteilung der Situation mit dem Hinweis, es müsse zuerst ein formeller Entscheid vorliegen.

Um das finanzielle Risiko zu reduzieren, blieb unserem Kunden nichts anderes übrig, als innerhalb der gewährten Frist seine rund

500 Kunden zu kontaktieren und zu versuchen, das Formular 1550 zu beschaffen. Dank der Kooperationsbereitschaft einer Mehrheit der Kunden konnte das Steuerrisiko auf CHF 180 000 reduziert werden. Die bereits vorher abgegebene Stellungnahme unsererseits wurde als Einsprache der neuen Einschätzungsmitteilung anerkannt.

In der Zwischenzeit unternahmen wir weitere Versuche, die rechtliche Situation informell zu klären, da der Instanzenweg immer wieder zu unschönen Überraschungen führen kann. Dabei stiessen wir auf interessante Äusserungen von MWST-Vertretern. Die MWST-Verwaltung habe Interesse, bei Problemfällen eine pragmatische Lösung zu finden, um das Beschreiten des meist mühsamen und langwierigen Rechtswegs zu vermeiden. Wir nahmen diese Vertreter beim Wort und schilderten ihnen die ganze Problematik des Falls mit der möglichen Auswirkung auf die gesamte Fahrzeugbranche.

Ende gut, alles gut?

Rund ein halbes Jahr später erhielt unser Kunde eine korrigierte Einschätzungsmitteilung, in der die MWST-Verwaltung vollumfänglich auf die Aufrechnung der fiktiven Vorsteuerabzüge verzichtete. Mit grosser Erleichterung nahmen wir und der Kunde diesen Bericht zur Kenntnis. Gleichzeitig blieb jedoch auch ein gewisser Unmut zurück. Wenn der Revisor nicht eine recht willkürliche Interpretation des Gesetzes vorgenommen hätte oder

sich zumindest die Rechtsabteilung der MWST von Anfang an kooperativer gezeigt hätte, wäre der immense Aufwand für die Kontaktierung der 500 Kunden entfallen.

Rechtsweg vermeiden

Bei Problemen anlässlich von MWST-Revisionen sollte stets vor Abschluss der Revision eine Lösung mit dem MWST-Revisor gefunden werden, da der Instanzenweg sehr steinig und unberechenbar ist. Die meisten MWST-Revisoren sind glücklicherweise sehr vernünftig und lösungsorientiert. Sollten Sie jedoch Meinungsverschiedenheiten mit einem MWST-Revisor haben, wenden Sie sich bitte an uns. <

Teilrevision des MWST-Gesetzes

Am 30. September 2016 haben National- und Ständerat der Teilrevision des Mehrwertsteuergesetzes grünes Licht erteilt. Damit steht der Inkraftsetzung ab 1. Januar 2018 nichts mehr im Weg. Die Änderungen betreffen verschiedene Punkte in den Bereichen Steuerpflicht, Steuerausnahmen, Verfahren und Datenschutz.

In Zusammenarbeit mit dem AGVS hat die FIGAS dazu eine zweiteilige Videoserie erstellt.

Video 1: Allgemeiner Überblick über die Veränderungen

Video 2: Beleuchtung von heiklen Punkten bei der korrekten MWST-Abrechnung



Videos anschauen unter:
www.agvs-upsa.ch

autocomp ag
Die Garagensoftware für alle kleinen und mittleren Betriebe

www.autocomp.ch 6015 Luzern



Hochglanz bis ins Detail

Die perfekte Polierkombi

- Innovativ
- Flexibel
- Vielseitig
- Präzise
- Kabellos



Neugierig?

Erfahren Sie mehr am Autosalon Genf. Sie finden uns in der **Halle 7 - Stand 7000**. Bei Abgabe des ausgefüllten Coupons erhalten Sie ein kleines Geschenk.

MTS
PROFESSIONAL CAR CARE

Meguiar's
SINCE 1901

RUPES

Vorname:

Nachname:

Email:

MTS Multi Technology Services GmbH
Flughofstrasse 52 www.oberflaechen.com
8152 Glattbrugg www.meguiars.ch

Kärcher

www.kaercher.ch

> Kärcher zum sechsten Mal bei der Rallye Dakar

pd. Nach dem grossen Erfolg der Kärcher Reinigungsstationen bei den letzten Ausgaben der Rallye Dakar, hat der Reinigungsgerätehersteller auch 2017, zum sechsten Mal in Folge, für die Sauberkeit der Fahrzeuge gesorgt. Neben der offiziellen Ausrüstung des Grossereignisses sponserte Kärcher auch wieder die Teams MINI X-raid und KTM.

In zwei Biwaks entlang der Strecke richtete Kärcher Reinigungsstationen ein, an denen

alle Teams ihre Fahrzeuge mit Hochdruckreinigern und Nass-/Trockensaugern von Staub und Schmutz befreien konnten, bevor sie über Nacht fit für den nächsten Tag gemacht wurden. Der beliebte Service stand in La Paz (Bolivien) und Salta (Argentinien) zur Verfügung.

Die Reinigungstechnologie von Kärcher ermöglicht Frischwassereinsparungen von bis zu 80 Prozent im Vergleich zur manuellen Wäsche. Hochdruckreiniger

sind eine umweltfreundliche Alternative, die in kürzerer Zeit ein besseres Ergebnis erzielt. In den Reinigungsstationen wird das Waschwasser aufgefangen und recycelt.

Im Verlauf der Rallye hat das Unternehmen mehr als 1500 Renn- und Begleitfahrzeuge einer gründlichen Wäsche unterzogen und so einen Beitrag zur Sicherheit der Fahrer geleistet. Die Unterstützung kam bei den Teams bestens an und bewies die Leistungsfähigkeit von Kärcher-Anlagen auch unter schweren Bedingungen.

Aufgrund der schweren Dürre in Bolivien hat Kärcher eine mobile Wasseraufbereitungsanlage vom Typ WTC 500 RO an die Regierung gespendet. Der bolivianische Präsident Evo Morales nahm im Beisein des deutschen Botschafters Matthias Sonn das Gerät in La Paz im Rahmen der Rallye Dakar von Vertretern des Reinigungsspezialisten entgegen. Als offizieller Ausrüster der Rallye kommt Kärcher seiner unternehmerischen Verantwortung vor Ort nach und hilft notleidenden Menschen mit seiner Technik und seinem Wissen. <

Neu: FGS, der Anhänger mit Liftachse und 100%-Achsausgleich

Nutzlast bis 2,9 t



Autotransport-Anhänger und Aufbauten
Besuchen Sie unsere Ausstellung oder
verlangen Sie eine Vorführung.
Auch in Kommunalausführung lieferbar.

T&W Technik

Dammstrasse 16, 8112 Otelfingen
Tel. 044 844 29 62
www.fgs-fahrzeuge.ch

carhelper.ch

Neue Werkstattkunden gesucht?

Neue Werkstattkunden dort erreichen,
wo sie unterwegs sind – online.

Ohne Abgebühren und versteckte
Kosten.

www.carhelper.ch/fur-garagen

Bosch

www.bosch-werkstattwelt.ch

> SCT 415: Standalone Lösung für den Multi-Target-Shop

pd. Universell einsetzbares Gestell zur Aufnahme der fahrzeugspezifischen Targets. Der Präzisionsmessbalken ist flexibel in der Höhe verstellbar. Die Ausrichtung zur Referenzierung auf Fahrzeuglängsmittellebene oder Chassis erfolgt lasergestützt. Die perfekte Kombination von FWA und FAS: Fahrwerkanalyse zur Einstellung von Spur/Sturz und Kalibrierung von Fahrerassistenzsystemen. hohe Flexibilität durch Multi-Target-Shop, volle Systemabdeckung, kurze Rüstzeiten: Wechsel von Kalibriertafeln und Ausrichtung vor Fahrzeug in wenigen Sekunden möglich, maximale Kalibriergenauigkeit durch präzise magnetische Aufnahme der Kalibriertafeln, Feineinstellung von Gier-, Nick- und Rollwinkel, konform mit den Spezifikationen

der Fahrzeughersteller, Linienlaser zur Ausrichtung am Fahrzeug, grüne Laser-Linie auch bei hellem Licht gut erkennbar. Lieferumfang: Präzisionsmessbalken mit 2 Schlitten zur magnetischen Aufnahme von Kalibriertafeln (ab Werk kalibriert), Belastbarer Fahrwagen mit stabiler Säule zur Aufnahme des Messbalkens, P-Assist Linienlaser-Modul zur schnellen, einfachen Ausrichtung des Messbalkens auf die Fahrzeugreferenzpunkte, 5-Meter-Massband, Senklot und Schlagschnur. Optional: P-Assist Ständerkonsolen für Vorder- und Hinterräder. <

**Bopp Solutions AG**

www.bopp-solutions.ch

> Lösungen statt nur Produkte

pd. «Lösungen statt nur Produkte» – das ist seit jeher das Versprechen der Bopp Solutions AG. Im neuen Katalog kann man sich davon überzeugen.

Schweizerisch: Bopp Solutions ist ein etabliertes Schweizer Handelsunternehmen, das es als Chance und als Herausforderung sieht, Problemstellun-

gen in Lösungsvorschläge umzuwandeln. Pragmatisch: Bopp sucht den Dialog. Der Anspruch ist, die Kunden im persönlichen Gespräch zu beraten und auf

die individuellen Wünsche einzugehen. Je besser Sie die Bedürfnisse der Kunden kennen, desto genauer können Sie evaluieren, welches Produkt den grössten Nutzen generiert. Praxisnah: Die Bopp Solutions AG legt grossen Wert darauf, die Eigenschaften der angebotenen Produkte sehr gut zu kennen. Das sorgfältig vorselektierte Sortiment gründet auf dem stetigen Austausch mit den Kunden in der Praxis. Das branchenspezifische Know-how und das perfekt funktionierende Lieferantennetzwerk ermöglicht es zudem, massgeschneiderte Lösungen anbieten zu können. Lösungsorientiert: Firmenchef Jean-Claude Bopp ist überzeugt, dass selbst das beste Produkt nur dann reüssiert, wenn es sich 100 Prozent mit den Erwartungen des Kunden deckt oder diese sogar übertrifft. <



**GARAGEN
BEDARF**
LÖSUNGEN
STATT NUR
PRODUKTE
BOPP.

Brembo

www.brembo.com/de

> ECE-R90: Zulassung für das gesamte Brembo Brems Scheiben- und Trommelsortiment

pd. Seit November 2016 gilt die Norm ECE-R90, die bislang die Anforderungen an Konstruktion, Fertigung und Leistung von Bremsbelägen und -backen geregelt hat, nun auch für Brems Scheiben und Bremstrommeln.

Als Brems Scheiben-Spezialist wirkte Brembo aktiv an der Arbeitsgruppe der Wirtschaftskommission für Europa und der UN mit und trug in erheblichem Umfang zu Gestaltung der neuen Norm bei. Mit dieser Norm soll sichergestellt werden, dass die als Ersatzteile verwendeten Scheiben und Trommeln hinsichtlich Funktionalität, Sicherheit und Effizienz über das gleiche Leistungsvermögen verfügen wie das Serienprodukt, das sie ersetzen sollen.

Alle freigegebenen Produkte sind an einem Zulassungscode

der Zertifizierungsbehörde erkennbar, der am Produkt und an der Verpackung zusammen mit weiteren Informationen angebracht ist.

Vor dem Hintergrund seiner aussergewöhnlichen Erfahrung in der Entwicklung und Fertigung von Bremsanlagen für die Erstausrüstung und den Ersatzteilmarkt bietet Brembo seit jeher ein Produktsortiment mit technischen Eigenschaften, die dem Original entweder entsprechen oder darüber hinausgehen und daher die Anforderungen der neuen Norm sogar übertreffen.

Brembo hat sich seit jeher intensiv der kontinuierlichen Verbesserung der sicherheitsrelevanten Komponenten von Bremsanlagen gewidmet und etliche Informationskampagnen in diesem Sinne initiiert. Insofern

steht das Unternehmen der Einführung der neuen Norm sehr positiv gegenüber, denn sie schliesst jetzt europaweit eine gesetzliche Lücke und schafft eine einheitliche Regelung.

Daher hat Brembo beschlos-



sen, ab sofort nicht nur die Komponenten amtlich genehmigen zu lassen, die an neu zugelassenen Fahrzeugen verwendet werden, sondern das gesamte Sortiment der Brems Scheiben und Trommeln, bestehend aus über 2200 Artikeln, mit denen 97 Prozent des europäischen Fuhrparks versorgt werden.

Die Forschungs- und Entwicklungsabteilung hat bereits 95 Prozent der im Katalog verfügbaren Produkte getestet und zugelassen. Dazu gehören die Produkte der Brems Scheibengruppe, die dem Original entsprechen, aber auch die sportlicheren und leistungsstärkeren Linien, wie die «geschlitzten» Scheiben der Marke «Brembo Max» sowie das neue Sortiment der gelochten Scheiben «Brembo Xtra». <

CG Car-Garantie Versicherungs-AG

www.cargarantie.ch

> RCI Finance Schweiz und CarGarantie kooperieren

pd. Die RCI Finance SA Schweiz hat in Kooperation mit der CG Car-Garantie Versicherungs-AG (CarGarantie) zwei neue Produkte für Occasionskunden entwickelt. Die RCI Finance Complet Garantie und die RCI Finance Comfort Garantie sind seit Januar im Markt verfügbar. Die beiden Produkte schützen zuverlässig vor unvorhersehbaren Reparaturkosten und unterscheiden sich durch ihren Complet- bzw. Bauteileumfang.

Jeder Kunde, der bei einem Renault-, Dacia-, Nissan- und Infiniti-Händler in der Schweiz eine Occasion kauft und über die RCI Finance SA finanziert, kann mit den beiden Produkten eine attraktive Reparaturkostenversicherung abschliessen. Er sichert sich damit für einen geringen monatlichen Fixbetrag Schutz und Kostentransparenz – und dies über eine Laufzeit von 12 bis 60 Monaten.

Die Complet Garantie umfasst alle werkseitig verbauten mechanischen, elektrischen, elektronischen, hydraulischen und pneumatischen Bauteile des Fahrzeugs mit nur wenigen Ausnahmen. Die Comfort Garantie deckt die wichtigsten und kostenintensiven Bauteile des Fahrzeugs ab. Dazu gehören beispielsweise auch die neuen Baugruppen Hybridantrieb und Elektroantrieb. Im Reparaturfall werden bei beiden Produkten die Lohnkosten zu 100 Prozent übernommen. Auch die Materialkosten werden bis 100 000 Kilometer Laufleistung zu 100 Prozent erstat-

et, danach gilt ein gestaffelter Kundenselbstbehalt. Neben den Modellen der RCI-Alliance können nahezu alle gängigen Fahrzeugtypen und -modelle versichert werden. Das Fahrzeug darf je nach Versicherungslaufzeit nicht älter als 12 Jahre sein.

Giuseppe Caruso, Product Manager Insurance & Fleet Manager RCI Finance SA: «Die beiden RCI Finance Garantieprodukte kommen dem Wunsch vieler Kunden nach kalkulierbaren Kosten für ihre Mobilität sowie der Vermeidung von Folgekosten nach dem Fahrzeugkauf entgegen. Für den Handel stellt die Garantie ein langfristiges Kundenbindungsmittel und eine wichtige Qualitätsaussage dar. Wir freuen uns, dass wir mit CarGarantie einen so erfahrenen Garantiespezialisten als Partner gewonnen haben.» <

Giuseppe Caruso, Product Manager Insurance & Fleet Manager RCI Finance SA:

«Die beiden RCI Finance Garan-

tieprodukte kommen dem Wunsch vieler Kunden nach kalkulierbaren Kosten für ihre Mobilität sowie der Vermeidung von Folgekosten nach dem Fahrzeugkauf entgegen. Für den Handel stellt die Garantie ein langfristiges Kundenbindungsmittel und eine wichtige Qualitätsaussage dar. Wir freuen uns, dass wir mit CarGarantie einen so erfahrenen Garantiespezialisten als Partner gewonnen haben.» <

**ADS 110: Das Klimaservicegerät für Profis**

Dieses vollautomatische Klimaservicegerät für die Profianwendung unterstützen Sie bei allen Servicetätigkeiten an Fahrzeugklimaanlagen in Ihrer Werkstatt.



Durch das kompakte Design, das geringe Gewicht, die spezielle konstruktive Gestaltung der Rückgewinnungseinheit ist das ADS 110 unter anderem der richtige Partner für den mobilen Einsatz auch auf unwegsamem Gelände direkt am Einsatzort der Fahrzeuge.

In der Entwicklung unserer Geräte spielte der Umweltgedanke eine wesentliche Rolle. Durch Auswahl umweltfreundlicher Materialien bis zum Einsatz neuer Technologien zur Verminderung des Kältemittelverlustes während des Services wird die Umweltbelastung auf ein Minimum reduziert.

Auto-Salon – Aktionsangebot ab CHF 3050.–

SCHENK INDUSTRIE AG, 6403 Küssnacht a.R.
Tel. 041 854 88 88, www.schenk-industrie.ch

Von Ihrem langjährigen Partner in Abgasmessung und Diagnostik:

SCHENK

Systems for a mobile world

Schenk Industrie AG

www.schenk-industrie.ch

> Air Condition Diagnostic System ADS 110

pd. Dieses vollautomatische Klimaservicegerät für die Profianwendung unterstützt Sie bei allen Servicetätigkeiten an Fahrzeugklimaanlagen in Ihrer Werkstatt.

Durch das kompakte Design, das geringe Gewicht, die spezielle konstruktive Gestaltung der Rückgewinnungseinheit ist das ADS 110 unter anderem der richtige Partner für den mobilen Einsatz auch auf unwegsamem Gelände direkt am Einsatzort der Fahrzeuge.

In der Entwicklung unserer Geräte spielt der Umweltgedanke eine wesentliche Rolle.

Durch die Auswahl umweltfreundlicher Materialien bis zum Einsatz neuer Technologien zur Verminderung des Kältemittelverlustes während des Services wird die Umweltbelastung auf ein Minimum reduziert.

Funktionen im Überblick:

- Vollautomatischer Ablauf für schnellen und einfachen Service
- Manueller Ablauf für Wartungsarbeiten an der Klimatechnik
- Auswahl des Fahrzeugs über eine umfangreiche Datenbank

- Automatische Druckprüfung
- Leckage-Suche mittels Kontrastmittel oder Stickstoff (optional)
- Spülfunktionen (optional). <

**Meyle AG**

www.meyle.com

> Sortiment an HD-Spurstangenköpfen weiter ausgebaut

pd. Die Modellvielfalt grosser schwerer Fahrzeuge nimmt seit Jahren zu. Weil besonders die Spurstangenköpfe unter hohen Gewichten und schlechten Strassenverhältnissen leiden, hat Meyle jetzt sein Sortiment an technisch verbesserten HD-Spurstangenköpfen erneut erweitert. Ab sofort können Werkstätten auch Fahrzeuge der X5- und X6-Serien von BMW, den Fiat 500L und die M-Klasse von Mercedes Benz mit den technisch verbesserten Teilen reparieren. Dabei profitieren die Werkstatt und ihre Kunden zusätzlich von den vier Jahren Ga-

rantie, die der Hamburger Hersteller auf alle Meyle-HD-Teile gibt.

Meyle bietet bereits für mehr als 68 Millionen Fahrzeuge die passenden Meyle HD-Spurstangenköpfe an. Die Kugelköpfe in den Meyle-HD-Teilen sind deutlich grösser ausgelegt als bei den OE-Versionen. Das verlängert ihre Lebensdauer, da die auf die Kugel wirkenden Kräfte über eine grössere Oberfläche besser verteilt werden und damit die Flächenpressung auf den Kunststoffsitze des Kugelgelenks reduziert wird. Von dieser Verbesserung



profitieren vor allem schwere SUV oder Fahrzeuge, die im Stadtverkehr schlechten Strassenverhältnissen ausgesetzt sind. Aus diesem Grund haben die Meyle-Ingenieure das Meyle HD-Prinzip auch auf Spurstangenköpfe für

folgende Anwendungen angewandt:

- BMW: X5 (F15) (11/12-) und X6 (F16) (08/14-)
- Mercedes Benz: BM 163 (M-Class) (02/98-06/05)
- Fiat: 500L (09/12-) <

**Ihr Spezialist in Getriebetechnik.**

Revisionen von Automaten- und Schaltgetrieben, Verteilergetrieben, Differentialen und Wandlern.

**AUTOMATEN-MEYER AG**

6014 Luzern · Telefon 041 259 09 59 · www.automaten-meyer.ch

**CORTELLINI & MARCHAND AG**061 312 40 40
Rheinfelderstrass 6
4127 Birsfelden

Der umfassendste
Auto-Steuergeräte-Reparatur-Service
von Cortellini & Marchand AG.

www.auto-steuergeraete.ch

Sie suchen, wir finden –
Ihr Suchservice für Auto-Occasionsteile

www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch

MultiPart Garantie AG

www.multipart-garantie.ch

> Viele Auszahlungen bei MultiPart Garantie AG

pd. Der Januar ist für viele Autohändler immer ein ganz besonderer Monat. Denn in dieser Zeit zahlte MultiPart Schweiz seinen angeschlossenen Händler die Rückerstattung des Restbudgets aus den Vorjahres-Garantie-Rückstellungen zurück. Es sind nicht 10 oder 20 Prozent, es sind 80 Prozent und können je nach Umsatz und Schadensverlauf dann mehrere Tausend oder gar bis zu 15000 Franken sein. Mit dem Geschäftsgrundsatz: «Wir sorgen für mehr Ertrag beim Oc-

casions-Händler» beweist MultiPart Schweiz AG zum wiederholten Male die Zuverlässigkeit und die Fairness im partnerschaftlichen Händler-Garantie-Konzept. In der Zeit der sinkenden Margen

ist da jede Rückerstattung willkommen. Auch mit dem Occasions-Controlling kann MultiPart dem Autohändler wertvolle Hinweise geben, um noch effizienter arbeiten zu können. MultiPart hat



grenzüberschreitend nicht umsonst die günstigsten Werte für Schadensbedarf und Schadenshöhe. Auf die kommt es entscheidend an, wenn unter dem Strich der optimale Ertrag stehen soll. Sollten Sie auch dabei sein wollen, wirtschaftlicher und erfolgreicher zu handeln, dann vereinbaren Sie einen Gesprächstermin mit einem AD-Mitarbeiter. MultiPart AG, Seestrasse 91, 6052 Hergiswil/NW, Tel. 079/933 26 60. <

Carhelper

www.carhelper.ch

> Carhelper bringt Garagen neue Werkstattkunden

pd. Die fortschreitende Digitalisierung macht auch vor dem Garagengewerbe nicht halt. Kunden suchen online nach den besten Angeboten für Versicherungen, Hotels oder Gebrauchtwagen oder Servicedienstleistungen.

Carhelper ist ein junges Schweizer Start-Up, das sich auf die Online-Vermittlung von Werkstattarbeiten spezialisiert. Autofahrer können über carhelper.ch bei Garagen Offerten für einen Service einholen und direkt buchen.

«Wir sind uns der aktuellen und künftigen Herausforderungen im Gewerbe bewusst.», sagt der Gründer und gelernte Automechaniker Matthias Gerber. «Um ein

verlässlicher Partner für die digitale Zukunft zu sein, richten wir uns sowohl auf die Bedürfnisse der Kunden wie auch der Garagen aus. So schaffen wir auf beiden Seiten ein positives Erlebnis.»

Durch sorgfältige Auswahl von Garagen stellt Carhelper sicher, dass nur passende Betriebe für Offerten angefragt werden. So verlieren Garagen keine Zeit, Offerten für aussichtslose Aufträge zu schreiben. Pro Auftrag werden jeweils lediglich drei Schweizer Garagen angefragt, wodurch die Wahrscheinlichkeit, den Auftrag zu erhalten, bei hohen 33 Prozent liegt.

Das Offerieren ist bei Carhelper kostenlos und mit keinen Aboge-

bühren verbunden. Nur wenn die Garage einen Auftrag ausführt fällt eine geringe Vermittlungsgebühr von 10 Prozent (bis Ende Juni 2017 sogar nur 5%) auf den Auftragswert an. Mit Carhelper haben Garagisten ein äusserst einfaches und kosteneffektives Tool, um neue Werkstattkunden zu gewinnen und langfristig zu binden.

Da Erstofferten selten abschliessend sind, bietet Carhelper die Möglichkeit, Zusatzarbeiten bequem über die eigens entwickelte Plattform zu erfassen und direkt dem Kunden mitzuteilen. So sind alle Kosten stets dokumentiert und für den Kunden die Abrechnung einfach verständlich.

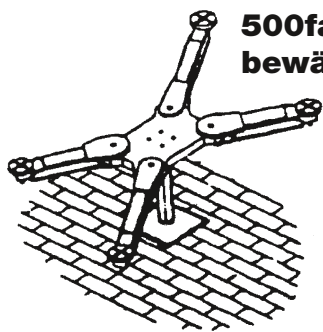


carhelper.ch

Durch eine umfassende Datenbank sind ca. 95 Prozent aller Garagen in der Schweiz erfasst und können angeschrieben werden, wenn eine passende Anfrage vorliegt. Garagen, die sich kostenlos registrieren, werden bevorzugt angeschrieben. Carhelper Partner profitieren zusätzlich von tieferen Vermittlungsgebühren. Garagen, die sich einen verlässlichen Partner für die digitalisierte Zukunft sichern möchten, finden unter www.carhelper.ch/fur-garagen weitere Informationen und ein detailliertes Erklärvideo. <

gesag 1-Säulenlift

Sanierung
500fach
bewährt



Wir haben für Sie die
kostensparende
Lösung

gesag

Gouchertweg 2
3252 Worben bei Biel
Tel. 032 384 39 17
Fax 032 384 03 69
info@gesag.ch
www.gesag.ch

**IHR 4X4 SPEZIALIST
FÜR GETRIEBE,
LENKUNGEN
UND ACHSEN.**

ZF Services Schweiz AG
8604 Volketswil
zf.com/services/ch

Nachruf

Abschied von Curt Habegger

Am 1. Februar 2017 ist Curt Habegger, ESA-Direktor von 1973-1994, im 88. Altersjahr gestorben. Mit seiner Initiative, seinem grossen Einsatz und seiner vorbildlichen Identifikation mit der ESA hat Curt Habegger einen wesentlichen Beitrag zur erfolgreichen Entwicklung der Einkaufsorganisation der Schweizer Garagisten geleistet. Monique Baldinger (AGVS) und Matthias Kruppen (ESA)

■ Mit seiner Initiative, seinem grossen Einsatz und seiner überaus vorbildlichen Identifikation mit der ESA hat Curt Habegger in den über 20 Jahren als Direktor wesentlich zur erfolgreichen Entwicklung der Einkaufsorganisation der Schweizer Garagisten beigetragen. Er war massgeblich an der Erreichung von vielen wichtigen ESA-Meilensteinen beteiligt.

Einführung ESA-Reifen-Eigenmarke

So wurde unter seiner Führung im Jahr 1977 die ESA-Reifen-Eigenmarke eingeführt und damit der Grundstein für die Erfolgsgeschichte des exklusiven Garagistenreifens gelegt. Seit der Gründung von TECAR International im Jahr 1992, die Curt Habegger mitinitiierte, wird der Reifen unter dem Brand ESA-Tecar bis heute äusserst erfolgreich vertrieben.

Aufbau moderner Logistikinfrasturktur

Weiter war er der Treiber für die Erarbeitung des heutigen Logistikkonzeptes. Dieses legte den Grundstein für den Auf-



Curt Habegger, ESA-Direktor von 1973 bis 1994.

bau einer modernen Logistikinfrasturktur, die der ESA erlaubte, dank optimalen, ausgebauten Logistik-Dienstleistungen die Kunden immer besser zu beliefern und ihre Marktstellung massiv auszubauen.

Verständnis für Kundenanliegen

In seiner Rolle als Direktor/Delegierter des Verwaltungsrates, und damit auch mit seiner Verantwortung für die Mitarbeitenden in der ganzen Schweiz, hat er es immer wieder verstanden, auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten die ESA auf Kurs zu halten. Sein Weitblick, das Verständnis für die Anliegen der Kunden, aber auch seine jahrelange Erfahrung haben ihm dabei geholfen.

Engagiert in der Nachwuchsförderung

Unvergessen bleiben auch seine Auftritte an den jährlichen ESA-Generalversammlungen, bei welchen er jeweils mit grosser Leidenschaft und viel Engagement die Geschäftsjahre Revue passieren liess. Er hat sich auch viele Jahre engagiert in der Meisterprüfungskommission für Automechaniker.

Der ESA-Verwaltungsrat, viele ESA-Mitglieder und der AGVS-Zentralvorstand sowie die AGVS-Geschäftsstelle werden die Verdienste von Curt Habegger niemals vergessen und ihm stets ein ehrendes Andenken bewahren. <

Das auflagenstärkste Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

90. Jahrgang, 11 Ausgaben in deutscher und französischer Sprache
WEMF-beglaubigte Auflage per Oktober 2016: 11 882 Exemplare davon 8947 in Deutsch, 2935 in Französisch

Herausgeber

Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)
www.agvs-upsa.ch

Verlag

AUTOINSIDE
Wölflistrasse 5, Postfach 64, CH-3000 Bern 22
Telefon: +41 (0)31 307 15 15
verlag@agvs-upsa.ch, www.autoinside.ch

Administration und Aboverwaltung

Jahresabonnement
CHF 110.- inkl. MWST,
Einzelnummer
CHF 11.- inkl. MWST
Kontakt: Alain Kyd
Telefon: +41 (0)31 307 15 15
alain.kyd@agvs-upsa.ch, www.agvs-upsa.ch

Redaktion

AGVS-Medien
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich
Telefon: +41 (0)43 499 19 81
newsdesk@agvs-upsa.ch

Redaktionsteam: Mario Borri
(mbo, leitender Redaktor Mobilität)
Sandro Compagno (sco, Leiter Content
Management), Reinhard Kronenberg
(kro, Leiter Publizistik), Sascha Rhyner
(srh, Redaktor Mobilität), Jean-Pierre Pasche
(jpp, Korrespondent Westschweiz),
Bruno Sinzig (si, Spezialgebiet Bildung),
Raoul Studer (rst, Spezialgebiet Politik).

Weitere Beiträge von: Monique Baldinger,
Andreas Billeter, Reto Blättler, Manuela Jost,
Andreas Kohli, Matthias Kruppen, Olivier
Maeder, Olivia Solari, Egon Watzlaw, Urs Wernli.

Gestaltung: Robert Knopf, Christoph Pfister

Vermarktung

AGVS-Medien
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich
Kontakt: Erich Schlup, Key Account Manager
Telefon: +41 (0)43 499 19 83
Mobile: +41 (0)79 256 29 23
vermarktung@agvs-upsa.ch

Gesamtverantwortung Redaktion und Vermarktung

Georg Gasser
AGVS-Medien
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich
Telefon: +41 (0)43 499 19 99
ggasser@agvs-upsa.ch

Druck/Versand

galledia AG
Burgauerstrasse 50, CH-9230 Flawil
www.galledia.ch
Kontakt: Michael Rottmeier
Telefon +41 (0)58 344 97 44
michael.rottmeier@galledia.ch

Nachdruck oder Vervielfältigung von Artikeln
auch auszugsweise nur mit Zustimmung der
AGVS-Medien. Für unaufgefordert einge-
sandte Manuskripte und Bilder übernehmen
wir keine Haftung. Für den Inhalt der
verlinkten Seiten sind ausschliesslich
deren Betreiber verantwortlich.



gedruckt in der
schweiz

AGVS | UPSA

Auto Gewerbe Verband Schweiz
Union professionnelle suisse de l'automobile
Unione professionale svizzera dell'automobile