

01 AUTO 88. JAHRGANG 2015 INSIDE

Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

- > **Das grosse Jahresgespräch mit AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli**
Seite 12-15
- > **Beruflich integriert statt das fünfte Rad am Wagen**
Seite 29
- > **Das Erfolgsrezept der Schweizer Automobil-Mechatroniker am 5-Ländercup**
Seiten 30-31



le GARAGE,
das unabhängige
Garagenkonzept Ihrer ESA



le GARAGE vereinigt leistungsstarke Garagen unter einem Dach und ebnet Ihnen damit den Weg in eine erfolgreiche und eigenständige Zukunft!

legarage.ch

le GARAGE
Die Marke Ihrer Wahl

25^[i]
auto

Schweizer Partner für Fahrzeugdaten

J A H R E

Internet-
und SMS
Occasionen-
Bewertung

Bewertung
Occasionen-
bewertung

Checken Sie den **Wert** Ihres Autos unter **autoi.ch**

Occasionen Bewertung leicht gemacht unter www.autoi.ch *

mobil



**Fahrzeug
auswählen**

schnell



**Kilometer und
Ausstattungen
eingeben**

professionell



**Die Occasionen-
Bewertung
ist fertig**



*auch für Smartphone

auto-i-dat ag - seit 25 Jahren entwickeln wir in der Schweiz
ausschliesslich für den Schweizer Automobilmarkt

auto-i-dat ag, Widmerstrasse 73h, CH-8038 Zürich, Tel. 044-497 40 40, Fax 044-497 40 41
office@auto-i-dat.ch, www.auto-i-dat.ch



Januar 2015

> Editorial	
– Optimistisch sein – Chancen nutzen	5
> Kurz notiert	6
> Politik	
– Wieder Schweizer Alleingang	9
– Intakter Wettbewerb für Händler	10
> Verband	
– Der AGVS am 85. Automobil-Salon Genf	11
– Jahresgespräch mit AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli	12
> Fokus	
– Skiferienzeit – Wintercheckzeit	16
> Tag der Schweizer Garagisten	
– Interview mit Dr. Christof Nägele von der Fachhochschule Nordwestschweiz	18
> Dienstleistungen	
– Stieger Software, der stabile Partner	20
– Pensionskasse MOBIL: das ändert sich 2015	20
– <i>wheels!</i> – das neue eMagazine von AutoScout24	21
– «asa-control» – die neue Online-Lösung der Branchenlösung BAZ	22
> Werkstatt und Kundendienst	
– Fulda-Challenge: Die in der Kälte siegten	24
– Das Garagenkonzept Autofit am Beispiel der Garage Forrer	25
– Das unabhängige Garagenkonzept der ESA geht neue Wege	26
– Durchschnittlicher AEC dauert 32 Minuten und kostet 34 Franken	27
> Beruf und Karriere	
– Informationen zum neuen Lehrgang Automobil-Verkaufsberater/-in	28
– Beruflich integriert statt das fünfte Rad am Wagen	29
– 5-Ländercup: Schweizer im Erfolgs-Trotti	30
– Business Academy	32
– Diplomübergabe an die eidgenössisch diplomierten Automobilkaufleute	34
– Weiterbildung auf dem Radar	36
> Sektionen	37
> Garagenwelt	38
> Impressum	39



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

Schützen Sie Ihre Lernenden und sich mit dem Safety Bag!



Inhalt Safety Bag kann von der Abbildung abweichen.

Der Safety Bag beinhaltet die gesetzlich vorgeschriebene persönliche Schutzausrüstung (PSA) wie Schutzbrille, Sicherheitsschuhe, Gehörschutzpfropfen, Schutzhandschuhe und eine Broschüre zur Arbeitssicherheit. Geliefert in einem praktischen Rucksack. Dieser Safety Bag kann auch ohne Sicherheitsschuhe bestellt werden.

Weitere Infos und Bestellformular auf www.safetyweb.ch.

Optimistisch sein – Chancen nutzen

Liebe Leserin, lieber Leser



■ Das wirtschaftliche Umfeld soll sich 2015 – nach Beurteilung von Branchenprognostikern – eher positiv entwickeln. Auch die im Auftrag des AGVS durch BAKBASEL vorhergesagten 297 000 Neuwagenverkäufe und 823 000 Handänderungen bei den Gebrauchten lassen auf ein gutes Autojahr schliessen. Die Modelloffensiven und die meist höheren Verkaufsziele der Hersteller werden den Wettbewerb unverändert intensiv prägen. Verstärkt durch die preisaggressiven Angebote der Parallelimporteure wird der Druck auf die Preise hoch bleiben. Unseren Mitgliedern wird erneut alles abverlangt werden, um erfolgreich im Geschäft zu bleiben. Bei sinkenden Margen im Neuwagen- und Occasionsgeschäft wird das Werkstatt- und Teilegeschäft zunehmend zur wichtigsten Ertragsquelle.

Diese Entwicklung bedingt eine noch konsequentere Nutzung der sich bietenden Chancen durch die Garagenbetriebe. Immer mehr Markengaragen fokussieren ihr Geschäft auf die Werkstatt und überlassen den Neuwagenverkauf den grösseren – meist – Mehrmarkengaragen, welche den Anforderungen der Hersteller besser folgen können.

Dies alles stellt sehr hohe Ansprüche an die Unternehmensführung und die Mitarbei-

tenden. Die Herausforderung – aber zugleich auch die Chance – besteht darin, mit den vielfältigen Dienstleistungen eines Garagenbetriebs die Kunden hervorragend zu bedienen und die Rendite des Betriebs sicherzustellen. Eine entsprechend breit gefächerte Aus- und Weiterbildung und das Angebot an passenden Dienstleistungen helfen dabei, die Veränderungen positiv zu nutzen. Der AGVS bietet seinen Mitgliedern zusammen mit den Sektionen eine grosse Palette an Leistungen an. Diese finden Sie unter www.agvs-upsa.ch, Rubrik Dienstleistungen.

«Gewinnendes Ambiente, damit sich Ihre Kundinnen und Kunden wohl fühlen.»

Die Chancen bleiben auch in einem zunehmend schwierigen Marktumfeld intakt, weil die Kunden zuverlässige und vertrauenswürdige Partner schätzen. Ihr freundliches und spontanes Verhalten gegenüber Ihren Kunden schafft ein gutes Umfeld, in dem Geschäfte gedeihen können. Wo kaufen Sie lieber ein? Dort wo Sie offen, freundlich, individuell, ehrlich und mit Optimismus betreut werden oder da, wo der «Griesgram» herrscht? Ich denke, da, ein gesundes Mass an Optimismus beeinflusst

die Stimmung positiv und ein überzeugend positiv auftretender Verkäufer erreicht mehr.

Ich erinnere mich dabei an einen Artikel über Arbeitspsychologie, wie wir besonderen Herausforderungen am besten begegnen sollen. Das Fazit: Konzentration auf die eigenen Bedürfnisse und Stärken, Prioritäten setzen, negative äussere Einflüsse fernhalten und die täglichen Erfolge aufschreiben. Verbünden Sie sich mit Kollegen mit einer optimistischen Lebenshaltung. Bestimmt haben Sie positiv gestimmte Kolleginnen und Kollegen. Suchen Sie vermehrt den Kontakt und sprechen Sie möglichst oft über positive Themen. Diese machen einen wesentlichen Anteil Ihres Erfolgs aus.

Der «Tag der Schweizer Garagisten» vom 20. Januar bietet Ihnen Gelegenheit zum Austausch mit Branchenpartnern. Es würde mich sehr freuen, Sie im Stade de Suisse begrüssen zu können.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen im Namen des Zentralvorstands und den Mitarbeitenden der Geschäftsstelle ein erfolgreiches neues Jahr mit vielen positiven Erlebnissen und bester Gesundheit.

Herzliche Grüsse

Urs Wernli, Zentralpräsident

www.agvs-upsa.ch/tagung2015



Weiter mit Bildung

→ Mit der STFW praxisnah zum Berufserfolg.

AUTOMOBIL-DIAGNOSTIKER

→ eidg. Fachausweis,
September 2015 - Juli 2017

GRUNDLAGEN LEHRGANG AUTOMOBILDIAGNOSTIKER

→ Aufbaukurs: Feb. 15 - Juli 15
→ Kurskurs: Mai 15 - Aug. 15

DISPONENT TRANSPORT UND LOGISTIK

→ eidg. Fachausweis,
August 2015 - Februar 2017

AUTOMOBIL-WERKSTATT- KOORDINATOR

→ eidg. Fachausweis,
September 2015 - Juli 2017



GRATIS ANMELDEN:
INFOVERANSTALTUNG
AUTOMOBIL-WERKSTATT-
KOORDINATOR
DIENSTAG, 17.03.2015
19.00 - 20.30 UHR

Tel 052 260 28 01
marketing@stfw.ch
www.stfw.ch/at



VW Passat ist «Das Schweizer Auto des Jahres 2015»

pd. Eine 14-köpfige Fachjury kürte den VW Passat zum «Schweizer Auto des Jahres 2015». Bei der Publikumswahl der



Der BMW i8 gewann die Publikumswahl.

Schweizer Illustrierten und ihrer Partner setzte sich nach 55924 abgegebenen Stimmen BMWs Plug-in-Hybrid-Sportler i8 als «Das Lieblingsauto der Schweizer» durch. In der Spezialkategorie «Das grünste Auto der Schweiz» setzte sich der VW Golf GTE, ebenfalls mit Plug-in-Hybridantrieb, durch. Und bei der Wertung «Das stylishste Auto der Schweiz» konnte der Ferrari California T die zehnköpfige Prominentenjury überzeugen. <

AMAG unterstützt PluSport

pd. Die AMAG verlängert die Unterstützung für PluSport, der Dachorganisation des Schweiz Behindertensports, und überreichte einen VW Golf Variant 1.4 TSI DSG als Geschenk. Hanni Kloimstein, Mitglied der Geschäftsleitung von PluSport: «Wir organisieren jährlich über 100 Sportcamps und viele Projekte. Dazu benötigen wir ein Einsatzauto, um unter anderem Sportmaterial an die Trainingsorte zu transportieren.» <

Pneuhaus in Rohr AG wird neuer Premio-Partner

pd. Erich und Marlis Gautschy haben den Betrieb mit eigener Tankstelle in Aarau Rohr im Herbst 2009 gekauft und seitdem fortlaufend ausgebaut. Neben Reifenservice und Einlagerung bietet das Team auch Dienstleistungen rund ums Auto an. So

helfen die Mitarbeiter beispielsweise bei Problemen mit der Autobatterie weiter und bieten kompetente Beratung rund um das Thema Felgen an. <

Bond-Autos geklaut

Noch bevor die Dreharbeiten zum 24. James-Bond-Streifen überhaupt starteten, machte dieser Schlagzeilen. Aus einem Parkhaus auf dem Gelände des Herstellers Jaguar Land Rover in Neuss wurden fünf Range Rover Sport gestohlen, die für die Dreharbeiten von «Spectre» vorgesehen waren. Dabei dürfte der Zusammenhang mit Bond indes nur eine untergeordnete Rolle spielen. In einem Ranking der Lieblingsmarken der Autodiebe nimmt Land Rover den ersten Platz ein. Allerdings



Der Range Rover Sport wird im neuen James Bond eine Rolle spielen.

könnten die Räuber die Rechnung ohne den Wirten gemacht haben resp. die Bond-Spezialbehandlung der Autos. Angeblich sollen die Frontscheiben ausgetauscht worden sein, damit sie bei Stunts schneller zerbrechen. Scherben bringen eben nicht immer Glück... <

Neuer Leiter der Automobilabteilung von Honda Suisse

pd. Mit Olivier Martin konnte Honda Suisse einen profunden Kenner der Automobilindustrie und der Schweizer Automobilbranche gewinnen. Nach seinem Diplom in Politikwissenschaft und einem Masterabschluss in Betriebswirtschaft begann seine Karriere 1995 im



Olivier Martin wechselt zu Honda.

Automobil-Sektor. Nach verschiedenen Führungspositionen übernahm Olivier Martin 2006 die Leitung von namhaften Händlerbetrieben in der Schweiz. Während den letzten fünf Jahren arbeitete er als Direktor für Verkauf und Händlernetz auf Importeurs-Ebene. <

BMW setzt exklusiv auf Shell

pd. Shell wird ab 2015 der einzige weltweit empfohlene Lieferant von Motorenölen für das After Sales-Geschäft der Marken BMW, BMW i, Mini und BMW Motorrad. Im Rahmen dieser Partnerschaft produziert Shell für die BMW AG Markenmotorenöle und liefert diese über den Schweizer Generalimporteur Maagtechnic AG an die Schweizer Händler. <

Expansion von Emil Frey

pd. Die Emil Frey Gruppe übernimmt die norddeutsche Kath Gruppe, die Handel und Service für die Marken Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Skoda und Seat anbietet. In den neun Kath-Autohäusern sowie drei Karosserie- und Lackzentren in Schleswig-Holstein und Hamburg sind knapp 700 Mitarbeiter und Auszubildende tätig. Das gesamte Personal werde übernommen, betonte Emil Frey. Das Unternehmen werde auch künftig unter dem Namen «Autohaus Kath» bzw. «Kath Gruppe» firmieren. Emil Frey ist nach Umsatz der grösste Autohändler Deutschlands. <

Anpassung der Verwaltungskostensätze per 2015

pd. Der Kassenvorstand der AK Mobil hat beschlossen, die Reserven zugunsten der Mitglieder zu senken und eine Anpassung der Verwaltungskostensätze per 1. Januar 2015 vorzunehmen. So gelten neu für alle Firmen und ihre Arbeitnehmenden wie auch für die Selbständigerwerbenden die gleichen fixen Sätze. Die bisherigen Mischsätze fallen weg. Neu wird auch ein Minimalbeitrag von 50 Franken/Jahr eingeführt, womit die Erstellung von Rechnungen für Kleinstbeträge entfällt. Für die Mehrheit der Kunden führt die Anpassung zu einer Senkung des Verwaltungskostenbeitrags. <

Anne Teixeira neue Marketingleiterin der André Koch AG



Anne Teixeira ist neu bei der André Koch AG.

pd. Anne Marie Teixeira (41) übernimmt die Leitung des Marketings bei der André Koch AG in Urdorf, einem der führenden Schweizer Lieferanten für hochwertige Autoreparaturlacke und Zubehör. Die gelernte Laborantin arbeitete mehrere Jahre für die Schweizer Getränke AG und Roche Molecular Diagnostics. Dabei spezialisierte sie sich auf die Leitung Qualitätskontrolle und ISO-Zertifizierung. Zur André Koch AG kam sie von der AkzoNobel Car Refinishes AG, wo sie zuletzt als Leiterin Supply Chain Office tätig war. <

Das Auto und die Super Bowl

srh. Die Autoindustrie gehörte stets zu den auffälligsten Werbepartnern im Rahmen der Super Bowl, der grossen Show und dem Final des American Footballs. Doch in diesem Jahr haben die Hersteller bisher kaum Werbezeit gebucht – weniger als die Hälfte der Plätze von vor drei Jahren. Dabei geben die meist aufwändig produzierten Werbeclips oft mehr zu reden als der Sport. So heimste Volkswagen 2011 für seinen Sport mit einem als Darth Vader verkleideten Jungen zahlreiche Preise ein. In den letzten Jahren leisteten



Dieser Spot brachte VW diverse Preise ein.

sich die Autobauer aus Detroit gar überlange Clips, um die Qualität der Hersteller aus der Autostadt hervorzuheben. Das hat allerdings auch seinen Preis: 30 Sekunden Werbezeit bei NBC kosten während der Super Bowl kosten während der Super Bowl kosten 4,5 Millionen Dollar... <

Jubiläum K. Graf Automobile AG

pd. Die K. Graf Automobile AG feierte anlässlich einer Jubiläums-Ausstellung 15 Jahre offizieller Scania Servicepartner. Im Jahr 1932 gründete Jakob Graf in Mettmensstetten eine Automobilwerkstätte, welche schon vier Jahre später mit Markenvertretungen und Postautokursen erweitert wurde. Im Jahr 1999 wurde dann der Vertrag als offizielle Scania Servicestelle unterzeichnet. Weit über 150 Kunden aus der Region feierten das Jubiläum bei Speis und Trank und gemütlicher Unterhaltung. <

Der Film zur Projektwoche

srh. Die Technische Berufsschule Zürich (TBZ) führte im vergangenen Jahr mit den Klassen Automobil-Assistenten



Schüler der TBZ waren an einer Projektwoche gefordert.

2013, Automobil-Fachmänner 2012, Automobil-Mechatroniker 2011 sowie Carrossier-Spenglerei 2011 ein Projektwoche durch, während der aus den drei Komponenten Bausatz für Seifenkiste, Industriebremse und Flansch eine funktionstüchtige und motorisierte Seifenkiste zu bauen galt. Wie erfolgreich die Lernenden unter der Projektleitung von Daniel Javet und Klaus

Schmid waren und wie die kleinen Rennwagen schliesslich aussahen, ist auf Youtube zu sehen: <http://youtu.be/oGJ3bFt-HIUA> <

Garage Trevisan AG in neuem Kleid

pd. Nach mehrmonatigem Umbau konnte die Garage Trevisan AG ihre Kunden anfangs November an ihrem neuen Standort an der Weiacherstrasse in Neftenbach begrüssen. In die neue Lokalität wurde rund 1,5 Millionen Franken investiert. «Der gesamte Betrieb wurde komplett umgebaut und die Verkaufs- und Werkstattfläche mehr als verdoppelt. Die Werkstatt ist technisch auf dem neuesten Stand und somit auf künftige Anforderungen vorbereitet», erklärt Thomas Schweizer, Betriebsleiter der Trevisan AG, über die neue Lokalität. <

Ihre Vorteile als le GARAGE-Partner:

- effiziente Betriebsplanung
- leistungsfähige Werkstatteinrichtungen
- einheitlicher Auftritt (Erscheinungsbild, Werbung, etc.)
- komplettes Produkte- und Dienstleistungsangebot
- Markenunabhängigkeit
- umfangreiche Weiterbildungsmöglichkeiten und viele mehr...

le GARAGE,
das unabhängige
Garagenkonzept Ihrer ESA



Rochade bei Fiat

pd. Marius von Saurma-Jeltsch (35) ist seit 1. Dezember 2014 neuer Director Sales Operations der Fiat Group Automobiles Switzerland SA. Sein Vorgänger, Andreas Mayer (42), übernimmt weiterführende Verantwortungen in der Konzernzentrale in Turin. Der gebürtige Deutsche Marius von Saurma-Jeltsch verantwortete zuletzt als Sales Manager die Region Nord Deutschland für die Marken Lancia, Jeep, Alfa Romeo und Abarth. <

Korrigenda auto-i-dat AG

In der Ausgabe vom Dezember hat sich leider ein Fehler eingeschlichen. Wir möchten festhalten, dass Eric Besch weiterhin der Funktion als Verkaufsleiter mit Prokura bei der auto-i-dat AG inne hat. Ruedi Müller verstärkt neu sein Verkaufsteam in der Deutschschweiz. <

Camincher neuer Generaldirektor von Peugeot, Citroën und DS



Beförderung für Gilles Camincher.

pd. Per 1. Dezember 2014 wurde Gilles Camincher (49) zum Generaldirektor Schweiz-Österreich ernannt. Camincher zeichnet in dieser Funktion für die Ergebnisse der drei Marken Peugeot, Citroën und DS sowie der Zentralbereiche in beiden Ländern verantwortlich. Der Franzose ist seit mehr als 25 Jahren für PSA Peugeot Citroën tätig. <

Schweizer ist Europas bester Hyundai-Techniker

pd. 20 Nationen aus ganz Europa messen sich in Offenbach (D) alle zwei Jahre an den «European Skill Competition» von Hyundai. In diesem Jahr brillierte die Schweiz ganz besonders: Stefan Bartholdi (36) von der Ernst Ruckstuhl Automobile AG in Thalwil holte den Titel als bester Hyundai-Techniker Europas in unser Land. An der «European

Skill Competition» werden die Hyundai Markenkenntnisse und die technische Fachkompetenz geprüft. Auf einen theoretischen (schriftlichen) Teil folgen praktische Arbeiten und die Fehlerdiagnose. <



B.K. Rhim (Präsident und CEO Hyundai Europe), Stefan Batholdi und Bas Kasteel (Vice President Customer Service) (v.l.n.r.).

Autoverkäufe im Rahmen der Prognosen

pd. Im Vergleich zum Vorjahresmonat gingen die Verkäufe von Neuwagen im abgelaufenen November um 4,9 Prozent zurück. Insgesamt wurden 23672 Einheiten abgesetzt, das sind 1210 weniger als im November 2013. Somit beläuft sich das kumulierte Minus (Januar bis November) im laufenden Jahr auf 3,1 Prozent bzw. 8689 Fahrzeuge. <

Bundesrätin setzt auf Tesla

Energieministerin Doris Leuthard präsentierte im Dezember ihren neuen Dienstwagen via Twitter. Es handelt sich um den Tesla S 85. Bereits 2013 hatte Leuthard das Elektroauto getestet und sich begeistert gezeigt. Bisher bestand die Dienstwagenflotte der Bundesratsmitglieder aus Mercedes und Audi. Ein Bundesrat darf indes frei wählen, welches Auto er für repräsentative Zwecke nutzen möchte. Ein Preislimit für die Staatskarosse gibt es nicht. <



Bundesrätin Leuthard und ihr neues Dienstfahrzeug.

Die Technologie in den fortschrittlichsten Fahrzeugen der Welt. Wer hat sie gestartet?



Das VARTA® Produktprogramm erfüllt die Anforderungen des fortschrittlichen Automobilmarktes und wurde entwickelt, um für jedes Fahrzeug die richtige Batterie anbieten zu können. VARTA SILVER AGM- und BLUE EFB-Batterien sind die neuesten Produkte in unserem Angebot. Sie überzeugen durch hohe Startleistung, eine längere Lebensdauer und eine bis zu drei Mal höhere Zyklenfestigkeit als herkömmliche Batterien. Dank unseres sauberen Produktionsprozesses sind sie außerdem umweltfreundlicher hergestellt. Wenn Sie auf hohe Leistung und Qualität Wert legen, brauchen Sie eine Premiumbatterie mit erstklassiger Zuverlässigkeit – steigen Sie um auf AGM- und EFB-Batterien von VARTA.

Erfahren Sie mehr unter: www.varta-automotive.com

Alles startet mit VARTA

CO₂-Debatte im Nationalrat

Wieder Schweizer Alleingang

Im Dezember beschloss der Nationalrat, dass ab 2021 für Neuwagen eine Limite von 95 Gramm CO₂-Ausstoss pro Kilometer gilt. Er folgt damit einem Beschluss der EU und schlägt gleichzeitig einen weiteren Alleingang ein, den am Ende der Konsument bezahlt. **Sascha Rhyner**, Redaktion

■ Bis 2021 will die EU die CO₂-Emission von Neuwagen auf 95 Gramm pro Kilometer drücken – und die Schweiz zieht mit, so gab es der Nationalrat in der Energiedebatte während der Wintersession vor. Doch während in der EU der Wert als Durchschnitt über alle Länder gilt, fährt die Schweiz hier ein Sonderzüglein. Die beiden EWR-Staaten Norwegen und Island hingegen schliessen sich der Mischrechnung der EU an. Für die Besonderheiten des Schweizer Automarktes interessierten sich die Nationalräte kaum. Verkehrsministerin Doris Leuthard sah den Minderheitsantrag, den der Berner FDP-National Christian Wasserfallen vortrug, als «unerwünschte Abschwächung».

Geld in die Bundeskasse

Die Vorlage muss zwar auch noch durch die zweite Kammer, doch Hoffnung auf Kurskorrektur ist kaum angebracht. «Ich gehe nicht davon aus, dass der Ständerat sich dagegen stellt. Wie werden also in den sauren Apfel beißen müssen», erklärt AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli. Käufer von grossen Fahrzeugen werden demnach einen Zuschlag bezahlen müssen. Der Gesetzesentwurf sieht aber auch vor, dass Autoimporteure für ihre verkauften Wagen pro Gramm CO₂-Überschreitung je 120 Franken zu entrichten haben – bei jährlich 250 000 verkauften Neuwagen kann dies die Branche teuer zu stehen kommen. «Die Busse bezahlt als erstes der Importeur, dann gibt ein



Der Nationalrat sagte Nein zu einer gemeinsamen CO₂-Politik mit der EU.

Garagist etwas von seiner Marge ab und schliesslich zahlt auch der Kunde noch einen Teil. Kassieren wird aber der Bund, der schon heute sehr viele Strassengelder einnimmt. Und er wird es erneut nicht in Strassenkassen tun, sondern in die Bundeskasse», ärgert sich Wernli.

Occasion statt Neuwagen

Schon letztes Jahr haben Schweizer Autohändler insgesamt 5,1 Millionen Franken Strafsteuern bezahlt, weil ihre Fahrzeuge zu viel CO₂ ausstossen. Von diesem Geld versickerte über ein Drittel in der Bürokratie und die verbleibenden 3,2 Millionen Franken flossen in den Infrastrukturfonds der Schweiz, wie die «Weltwoche» in ihrem Sonderheft Mobilität ausrechnete. Als Konsequenz könnten vermehrt Gebrauchtwagen statt Neuwa-

gen in die Schweiz gelangen. Denn für Occasionen gelten die CO₂-Vorschriften nicht. «Es werden Überlegungen bei einzelnen Mitgliedern von Auto Schweiz in diese Richtung gemacht», sagt Direktor Andreas Burgener. <

Billag kommt vors Volk

Das Referendum gegen das neue Radio- und Fernsehgesetz (RTVG) ist gemäss dem Schweizerischen Gewerbeverband (SGV) zustande gekommen. Bis Mitte Dezember wurden 65 000 Unterschriften gesammelt, 40 000 davon sind beglaubigt. Dies ist auch ein Erfolg für den AGVS, der sich gegen das neue RTVG einsetzt. Das Referendum wird voraussichtlich am 12. Januar eingereicht. Der SGV stösst sich vor allem daran, dass auch Unternehmen eine geräteunabhängige Abgabe zahlen sollen.

PK MOBIL ist die Pensionskasse der Berufsverbände AGVS ASTAG 2rad Schweiz VSCI

Auch 2015 sicher aufgehoben.

Die Pensionskasse MOBIL bedankt sich für Ihr Vertrauen und wünscht Ihnen für das neue Jahr gute Gesundheit und viel Erfolg.

PK MOBIL, Wölflistrasse 5, Postfach, CH-3000 Bern 22, Tel +41 (0)31 326 20 19, www.pkmobil.ch

PK MOBIL
CP

Sicher unterwegs in die Zukunft

10 Jahre WEKO-Regeln zur Förderung des Wettbewerbs: Rückblick und Ausblick

Intakter Wettbewerb für Händler

In einer neuen Studie zeigt die ZHAW, dass die KFZ-Bekanntmachung der WEKO auch zehn Jahre nach ihrem Erlass den Wettbewerb im Automobilgewerbe und somit auch die Situation der Händler und Werkstätten gegenüber den Werken, Generalimporteuren und Zulieferern stärkt. Für die WEKO war es ein Gebot der Stunde, ihr erfolgreichstes Regelwerk zur Dynamisierung des Wettbewerbs weiterzuführen. Die Branchenregeln sichern den Garagisten weiterhin ihre unternehmerische Planungssicherheit, namentlich das Führen mehrerer Marken gleichzeitig sowie einen minimalen zweijährigen Kündigungsschutz. **Katrin Portmann, AGVS**

■ Die neue Studie der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) zur Wettbewerbssituation im Schweizer Automobilgewerbe der Jahre 2011 bis 2014 knüpft nahtlos an zwei vorangehende Studien zur Wettbewerbssituation im Automobilgewerbe der Jahre 2002 bis 2008 und 2008 bis 2011 an. Die jüngste Studie bestätigt, dass die KFZ-Bekanntmachung der Wettbewerbskommission (WEKO) in den zehn Jahren ihres Bestehens den Wettbewerb im schweizerischen Automobilgewerbe mit nachhaltiger Wirkung belebt hat. Der Wettbewerb im Schweizer Automobilgewerbe funktioniert – und wird mit harten Bandagen geführt.

Wettbewerbsförderung in der Schweiz

Garagisten sind in einem Umfeld gestiegenen Konkurrenzdrucks aus dem In- und Ausland tätig. Der Preiswettbewerb geht nicht nur von anderen Marken aus (Interbrand-Wettbewerb), sondern auch von Händlern derselben Marke (Intrabrand-Wettbewerb). Die folgenden Massnahmen erlauben es dem Händler, sich in diesem Wettbewerbsdruck als Unternehmen erfolgreich zu positionieren:

- **Bedeutender Mehrmarkenvertrieb.** Der Mehrmarkenvertrieb hat seit Einführung der KFZ-Bekanntmachung kontinuierlich zugenommen und weist im Jahr 2014 einen Anteil von ungefähr 35% auf. Die Ausweitung des Angebots bei einem Händler stärkt dessen Wettbewerbssituation und schwächt gleichzeitig die Abhängigkeit von einem einzigen Importeur ab.
- **Gleiche Spiesse wie EU-Handel.** Die Regeln der KFZ-Bekanntmachung für den Neuwagenverkauf setzen die Margen unter Druck. Aus dem Margendruck resul-

tierte ein mehrjähriges Abbremsen des Preisauftriebs und eine Annäherung des Schweizer Preisniveaus an das Preisniveau der EU, was die Konkurrenzfähigkeit der Schweizer Händler gegenüber dem Ausland stärkt.

- **Mehr Wettbewerb bei Werkstätten.** Markenwerkstätten und -händler haben heute Zugang zu technischen Informationen und Originalersatzteilen für jede weitere Marke, und der Anteil unabhängiger Werkstätten hat von 23% (2002) auf 30,4% (2014) zugenommen.

Zweifelhafte Regulierung in der EU

Die Bedeutung der KFZ-Bekanntmachung für das Schweizer Autogewerbe zeigt sich dann, wenn die Schweizer Regeln mit den EU-Wettbewerbsregeln (Kfz-GVO) verglichen werden:

- **Kein Mehrmarkenvertrieb.** Das Recht des Händlers, ohne Zustimmung des Generalimporteurs mehrere Marken zu führen, gibt es in der EU nicht mehr. Der Importeur darf einem Händler untersagen, andere Marken zu führen.
- **Keine zusätzlichen Verkaufsstellen.** Das Recht des Händlers, weitere Verkaufsstellen zu errichten, gibt es in der EU nicht mehr. Der Händler ist an das vertraglich zugewiesene Gebiet gebunden und kann keine Zweigstellen mehr eröffnen.
- **Kein Kündigungsschutz.** Die ordentliche Kündigungsfrist von zwei Jahren sowie die ausserordentliche Kündigungsfrist von einem Jahr (mit Begründungspflicht) sind im EU-Recht nicht mehr vorgeschrieben. Eine sinnvolle Planung von Investitionen ist für die Händler schwierig geworden und die Abhängigkeit der Händler von den Werken und Generalimporteuren gestiegen.

Zusammenfassung und Ausblick

Mit der KFZ-Bekanntmachung hat die WEKO den Händlern und Werkstätten zusätzliche Möglichkeiten eröffnet, sich gegenüber den Werken und Generalimporteuren im Wettbewerb zu behaupten. Eine wettbewerbspolitische Kehrtwende, also die Übernahme der EU-Regeln für die Schweiz, hätte effiziente Vertriebsstrukturen und Wohlfahrtsgewinne in Frage gestellt. Erfahrungen aus unseren Nachbarländern haben gezeigt, dass sich die Markt- und Wettbewerbssituation seit dem Wegfall der Kfz-GVO für den Sales-Bereich markant verschlechtert hat. Die jüngste Praxis mit der KFZ-Bekanntmachung zeigt auf, dass die Vertragspartner der Händler und Werkstätten bereits jetzt jeden verfügbaren Spielraum zum Nachteil von Händlern und Werkstätten ausnutzen - und neue Spielräume ebenso ausnutzen werden. Der AGVS begrüsst den WEKO-Entscheid zur Weiterführung der KFZ-Bekanntmachung in der Schweiz. <

KFZ-Bekanntmachung

Reservieren Sie sich bitte schon heute den 19. März 2015 für das XIX. Atelier de la Concurrence zum Thema KFZ-Vertrieb. Einladung und weitere Informationen folgen in einer nächsten Ausgabe von AUTOINSIDE und im AGVS-Newsletter.

Weitere Informationen zur KFZ-Bekanntmachung finden Sie unter

www.agvs-upsa.ch;
Rubrik Politik, GVO/
KFZ-Bekanntmachung



INFO

Der AGVS bietet an seinem Stand einen Eco-Drive-Simulator und Diagnose-Tests

Probieren Sie's mit Gemütlichkeit

Der AutoEnergieCheck (AEC) und Diagnose-Tests werden die Hauptaktivitäten am AGVS-Stand am kommenden Automobil-Salon in Genf sein. Dieser gibt sich für seine 85. Ausgabe einen internationalen Touch mit neuem Auftritt als «Geneva International Motor Show» und neuem Logo. **Sascha Rhyner**, Redaktion

■ Der 85. Automobil-Salon in Genf wirft seine Schatten schon lange voraus. Auch beim AGVS laufen die Vorbereitungen für die grosse Autoausstellung im Genfer Pallexpo auf Hochtouren. Bereits jetzt ist klar, dass der Stand des AGVS zum gemütlichen Verweilen im hektischen Salon-Dschungel einladen wird. Die Lounge, die Stühle und Tische ersetzt, wird zu spannenden Diskussionen nicht nur rund um das Autogewerbe anregen.

Mit seinem Stand möchte der AGVS neben den AGVS-Garagisten auch die Meinungsbildner der Jugendlichen wie Bekannte, Freunde, Lehrer oder Verwandte ansprechen und da seine Bekanntheit steigern. So wird auch das Image als Be-



GENEVA
INTERNATIONAL
MOTOR
SHOW
5-15 MARCH 2015

Neues Logo zum 85. Salon

Der Stiftungsrat des Internationalen Automobil-Salons hat sich für ein neues Branding entschieden. Im ersten Schritt wurde ein neues Logo entwickelt. Der erste Automobil-Salon Genf fand 1905 statt, bevor er 1924 internationalen Status erlangte. Er gehört, zusammen mit Frankfurt, Paris, Detroit und Tokyo, zu den fünf von der OICA (Internationale Automobilherstellervereinigung) als «Majors» anerkannten Messen.

rufsverband gestärkt. Über die hohe Qualität der Ausbildung im AGVS legen auch die Resultate der Auszubildenden an internationalen Wettkämpfen dar, wie auch in diesem Heft auf den Seiten 30 und 31 zu lesen ist.

Als Attraktion bietet der AGVS-Stand verschiedene Diagnose-Tests und auch einen Eco-Drive-Simulator. Dieser wird Teil der Ecke sein, die dem AutoEnergieCheck gewidmet ist.

Gleichzeitig präsentiert der AGVS auch die Dienstleistungen seiner Partner. <



www.salon-auto.ch

Sind Sie unser neuer Partner?

Mit Ihrem Beitritt zum AutoCoach-Garagennetz bleiben Sie weiterhin ein unabhängiger Unternehmer und geniessen absolute Entscheidungsfreiheit. Sie profitieren von einem sauberen, prägnanten Auftritt, von einer hochwertigen Beschriftung, von einer hilfreichen Werbeunterstützung und von attraktiven Konditionen. Profitieren Sie jetzt von unserer Unterstützung und wählen Sie den Weg zum nachhaltigen Erfolg!



Für zusätzliche Informationen:
Technomag, 3000 Bern 5
Tel. 031 379 84 84
info@autocoach.ch



Jahresgespräch mit AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli

«Werden unser politisches Engagement verstärken»

Mobility, die Auseinandersetzung mit Doris Leuthard und ihrem ASTRA, die sich verändernde Rolle der Garagisten, die Digitalisierung, Margendruck und Lohndiskussion: 2014 war für den AGVS ein ereignisreiches Jahr. Reinhard Kronenberg und Sascha Rhyner, Redaktion

■ Urs Wernli, lassen Sie uns mit einem Rückblick auf 2014 beginnen. Was waren aus Ihrer Sicht die Höhepunkte für den AGVS im vergangenen Jahr?

Urs Wernli: Sicher der Bezug der Mobility zusammen mit unseren Partnern. Der AGVS hat dieses Projekt von A bis Z forciert und hatte daher eine grosse Verantwortung, dass es zum Erfolg gebracht wurde. Dann natürlich unserer Delegiertenversammlung in Anwesenheit von Nationalratspräsident Ruedi Lustenberger. Die Aufschaltung unserer neuen Websites gehört sicher auch in dieses Kapitel, weil davon die Wahrnehmung des AGVS nach innen wie aussen stark profitiert.

Mobility ist seit einem Jahr in Betrieb. Wie lautet Ihre Bilanz?

Wir sind sehr zufrieden mit der Entwicklung. Von der Mobility profitieren sowohl unsere Mitglieder und unser Verband als auch die ganze Branche: Wir haben mit der Infrastruktur eine hervorragende Basis für die Aus- und Weiterbildung unserer Berufsleute und durch die Konzentration aller Verbände der Auto- und Transportbranche können wir Synergien auf allen Ebenen viel effektiver nutzen. Davon profitieren direkt auch unsere Sektionen. Mobility hat die Strahlkraft unsers Gewerbes stark erhöht. Also: Es läuft sehr gut.

Wir haben die Höhepunkte angesprochen. Sprechen wir jetzt über die Tiefpunkte...

Aus der Sicht des Verbandes als auch für mich persönlich war das ganz klar das Versagen von Verkehrsministerin Doris Leuthard beim Thema Sicherheit auf Schweizer Strassen. Im Zuge unserer hart geführten Auseinandersetzung mit dem ihr unterstellten Bundesamt für Strassen ASTRA wurde einmal mehr klar, dass sie ihre Verantwortung als Ministerin für Verkehrs-

sicherheit zu wenig wahrnimmt. Stattdessen will sie den Strassenverkehrsämtern mit einer Regelung entgegenkommen, die es ihnen erlaubt, den unhaltbaren Zustand mit den Prüfrückständen zu legitimieren.

Viele AGVS-Mitglieder sind gespannt, wie die Auseinandersetzung zwischen dem AGVS und dem ASTRA in Sachen Verlängerung der Prüfintervalle enden wird. Was ist Ihr aktueller Informationsstand?

Wir haben dafür gekämpft, dass die heute bestehenden vier Jahre bleiben. Das werden wir mit einiger Wahrscheinlichkeit nicht ganz schaffen. Aber wenn wir erreichen, dass nach fünf oder spätestens sechs Jahren zwingend kontrolliert sein muss, wäre das ein Erfolg. Entscheidend ist, dass die dann noch bestehenden Rückstände zur

Kontrolle an private Betriebe delegiert werden müssen. Dann wäre das unter dem Strich die bessere Lösung als die heutigen vier Jahre, die bei weitem nicht eingehalten werden. Dies vor allem auch, wenn wir uns vergegenwärtigen, dass die Wunschlösung der Strassenverkehrsämter bei sieben Jahren ohne Zwang lag.

Ist es nicht ab und zu frustrierend, wenn man sich für eine gute Lösung einsetzt und dann realisieren muss, dass Politik nicht zwingend auf gesundem Menschenverstand basiert?

Ich bin nie frustriert, allenfalls ernüchtert oder enttäuscht. Ich akzeptiere andere politische Haltungen, aber für mich sind solche Konfrontationen stets eine Motivation, das Bestmögliche herauszuholen.

Dreizehn Fragen in zwei Minuten SUV oder Sportwagen? SUV.

Wurst oder Entrecôte? Kann ich das Entrecôte haben?

Selbstfahrend oder selber fahren? Ich fahre gerne selber.

Plug-in oder voll Elektrofahrzeug? Plug-in.

Website, die Sie jeden Tag besuchen? agvs-ups.ch. Ich hoffe, Sie haben da keine andere Antwort erwartet...

Letzte Verkehrsbusse? Vor zwei Jahren.

Wie hoch? 80 Franken.

Grund? Überschreiten der Geschwindigkeit.

Im Lift stecken bleiben mit Doris Leuthard. Wer spricht zuerst? Sie.

Über ihren neuen Tesla? Das ist reine Imagepflege. Sie versucht, hier eine Vorbildrolle zu übernehmen, was aber nur bedingt funktioniert, weil der Verbrennungsmotor auf unabsehbare Zeit die Realität auf unseren Strassen sein wird.

Mit Fiat Chef Sergio Marchionne zum Lunch. Was ist das Thema? Die Kultur Italiens.

Eine Studie, die man in letzter Zeit unbedingt gelesen haben muss? Innovation im Automobilhandel von McKinsey. Der dafür Verantwortliche wird sie an der AGVS-Jahrestagung vom 20. Januar vorstellen kommen.

Radio oder CD im Auto? Radio Argovia. Oder das, was gerade reinkommt.

Wie gross ist der Anteil Ihrer Arbeit, den Sie inzwischen für Politik aufwenden?

Ich bin ja keiner, der die Stunden zählt, aber die politische Arbeit macht inzwischen einen erheblichen Anteil meiner Arbeit aus. Darunter fällt natürlich auch die enge Zusammenarbeit mit strasseschweiz, mit auto-schweiz, mit der ASTAG und dem Schweizerischen Gewerbeverband.

Angesichts der anstehenden Wahlen dürfte sich dieser Aufwand 2015 noch verstärken.

Auf jeden Fall. Wir werden unser politisches Engagement für die Anliegen unserer Mitglieder und auch die Interessen der Autofahrer noch deutlich verstärken, nicht nur im Bereich Strassenfinanzierung.

Das Auto polarisiert: zum einen übt es auf viele Menschen nach wie vor eine grosse Faszination aus, auf der anderen Seite scheint es noch immer noch Sündenbock für Umweltverschmutzung zu sein. Kämpft man da als Vertreter des Autogewerbes nicht ständig gegen Windmühlen?

Das Auto steht schon eher im Gegenwind, keine Frage. Aber der Einsatz dafür ist nicht ermüdend, sondern motivierend. Jedenfalls für mich und das ganze Team im AGVS Schweiz – und sicher auch für die Verantwortlichen in den Sektionen. Wir engagieren uns alle mit grosser Überzeugung für die individuelle motorisierte Mobilität, für unsere Mitglieder, für die über 80 000 Arbeitsplätze im Autogewerbe und damit für eine wichtige Grundlage unseres Wohlstandes in der Schweiz.

Die Rolle des Garagisten ist im Wandel. Wohin geht Ihrer Ansicht nach die Reise? Wohin steuern Sie das Schiff?

Ich steuere ja nicht alleine, sondern habe neun Kollegen im Vorstand, tausche mich auch intensiv mit den Sektionspräsi-

den aus und beziehe Fachleute in die Diskussion mit ein. Wir diskutieren intensiv darüber, wie sich die Rolle des Garagisten verändern muss, damit unsere Branche auch in Zukunft erfolgreich sein kann. Der Trend geht sukzessive in Richtung Mobilitätsberater. Die ökologische Sensibilisierung nimmt stark zu. Das heisst aber nicht, dass Optimierung im Bereich Ökologie und sinnvolle Motorisierung per se negativ sind. Die Autobranche hat durch Innovationen in den letzten Jahren massiv Energie eingespart. Fakt ist auch, dass der einzelne Garagist schon immer Mobilitätsberater war – er wird diese Rolle in Zukunft einfach noch etwas umfassender interpretieren. Hier werden wir als Verband noch Überzeugungsarbeit leisten müssen, um die entsprechende Akzeptanz bei Medien und Automobilisten zu bekommen, das ist uns allen klar.

Und wie steht es mit der Akzeptanz dieses Rollenverständnisses bei den AGVS-Mitgliedern?

Nüchtern betrachtet ist es so, dass vielen Garagisten nicht wohl ist, wenn sie sich einen grünen Mantel überziehen. Deshalb haben viele Mühe, sich mit diesem neuen Rollenbild auseinander zu setzen und sich damit zu identifizieren. Garagisten haben Benzin im Blut und ihre Reaktion ist alleine schon deshalb verständlich. Aber es

geht gar nicht um einen grünen Mantel, sondern darum, die Zeichen der Zeit zu erkennen. Die Mobilität wird sich in den nächsten Jahren massiv verändern, ob wir das wollen oder nicht. Diese Entwicklung müssen wir früh genug antizipieren, uns darauf einstellen und das Beste daraus machen, indem wir neue Geschäftsmodelle entwickeln. Das ist schneller gesagt als getan und nicht immer einfach, ich weiss.

Der AutoEnergieCheck (AEC) ist so ein Produkt, das in diese Richtung geht?

Genau. In solchen Dienstleistungen erkennen wir vor allem imagemässig zukünftiges Potenzial. Trotzdem ist der AEC noch kein Selbstläufer, was ich persönlich bedauere. Wir müssen hier nach wie vor viel Überzeugungsarbeit leisten.

Wie?

Wir müssen den Konsumenten aufzeigen, dass der Garagist ihnen nicht nur ein Auto verkauft und es repariert. Die individuelle Auswahl des Fahrzeuges und – wie es auch heisst – die Rundumberatung um das Fahrzeug wird immer wichtiger. Dazu gehört auch das Energiesparen. Das wertet das Image des Garagisten auf. Immer mehr AGVS-Mitglieder erkennen das und üben damit für ihre Branche eine Vorbildfunktion aus. Wir müssen das über diesen Weg schaffen, weil wir schlicht nicht die nötigen Mittel haben, um nachhaltige Dienstleistungen wie den AEC über



eine breit angelegte Kampagne in die Öffentlichkeit zu tragen. Also sind wir immer auf der Suche nach Multiplikatoren. Und jeder Garagist, der seinen Kunden diese und andere Dienstleistungen aktiv anbietet, ist so einer. Aber wir brauchen mehr davon.

Sie haben es schon erwähnt: Die Mobilität wird sich nachhaltig ändern. Wie sieht das Auto in zehn Jahren aus?

Um Gottes Willen, wenn Sie jemanden finden, der Ihnen diese Frage konkret beantworten kann, gratuliere ich Ihnen. Das Auto der Zukunft wird jedenfalls noch mehr ausgerüstet sein mit elektronischen Assistenzhilfen, die die Sicherheit im Verkehr zusätzlich erhöhen. Ob es in zehn Jahren wirklich schon führerlos fährt, glaube ich persönlich nicht, vielleicht auf bestimmten Streckenabschnitten, jedoch kaum generell. Aber wir haben ja mit Lars Thomsen jemanden an den nächsten «Tag der Schweizer Garagisten» eingeladen, der in der Lage ist, einen ziemlich klaren Blick in die Zukunft zu werfen. Ich bin sicher, dass das spannend wird.

Hauptthema des nächsten «Tag der Schweizer Garagisten» ist die Digitalisierung und ihre Auswirkung auf den einzelnen Betrieb. Kommen Sie mit diesem Thema nicht etwas spät?

Das glauben wir nicht. Der Garagist setzt sich mit diesem Thema ja schon einige Zeit auseinander und weiss, wie er die Digitalisierung nutzen kann. Wir wollen jetzt einfach eine nächste Stufe zünden und die ungeheure Komplexität des Themas für den Garagisten unternehmerisch und nutzenorientiert so konkret wie möglich herunter brechen.

Was erhoffen Sie sich von dieser Veranstaltung?

Primär, dass so viele Garagisten wie möglich kommen (lacht). Und dass wir dazu beitragen können, die hier und dort durchaus noch vorhandene Schwellenangst abzubauen. Erklärtes Ziel ist es, dass der einzelne Garagist nach der Tagung zurück in den Betrieb geht und inspiriert ist, die Digitalisierung noch effektiver für sein Geschäft zu nutzen. Was mich sehr freut ist die Tatsache, dass wir zum heutigen Zeitpunkt noch nie so viele Anmeldungen hatten und mit einer Rekordteilnehmerzahl rechnen dürfen.

Die Digitalisierung wird auch starke Auswirkungen auf das heutige Berufsbild haben. Heisst das, dass der heutige Automobil-Mechatroniker zunehmend zum IT-Spezialisten wird?

Nicht im Sinne, dass er Software schreibt. Aber er muss zunehmend ein höheres technisches Verständnis haben, um die Komplexität der Systeme verstehen und bewältigen zu können.

Der Beruf wird sich vollständig verändern?

Nein, das nicht. Jedenfalls nicht überall. Die technische Entwicklung wird selbstverständlich Auswirkungen haben auf die Grund- und auch auf die Weiterbildung. Aber es wird auch in Zukunft immer noch Leute brauchen, die mechanische Teile ersetzen und Reifen wechseln. Es ist ja heute schon so, dass wir verschiedene Berufsniveaus haben, angefangen vom Automobil-Assistenten bis hinauf zum Automobil-Mechatroniker oder zum Automobil-Diagnostiker. Bei Letztgenannten wird sich das Berufsbild sicher stärker ändern.

Die technische Entwicklung bei den Fahrzeugen sorgt aber auch dafür, dass ein Beruf im Autogewerbe noch interessanter wird.

Ja, das ist so. Das Auto wird immer energieeffizienter. Damit fällt ein Hauptargument unserer Gegner bald weg. Neben der Faszination

«Technische Entwicklung wird Einfluss auf die Ausbildung haben.»

«Das Auto wird energieeffizienter – damit fällt ein Hauptargument unserer Gegner weg.»



«Die Autobranche muss unbedingt mehr politisches Gewicht ins Parlament bringen.»



für das Auto an sich wird das auch unseren Nachwuchs zusätzlich erfreuen und motivieren.

Faszination und die technische Entwicklung ist aber nicht alles. Ein guter Lohn ist sicher auch etwas, das anziehend wirkt...

Unsere Mitglieder haben den Mindestlohn immer ohne äusseren Zwang angehoben und die Löhne in den AGVS-Betrieben seit Jahren laufend nachgebessert. Das gilt von den Lernenden bis zu den Kaderleuten. Dieser Prozess läuft jedoch diametral zur Entwicklung der Margen, das muss man klar sehen.

Und parallel dazu steigt der Druck der Importeure auf die Markenhändler, immer mehr zu investieren.

Richtig. Das ist leider keine neue Entwicklung, aber der Intervall wird immer kürzer. Das führt dann konsequenterweise auch dazu, dass sich Betriebe in Verkauf und Service spalten.

Registrieren Sie in dieser Entwicklung eine Dynamik?

Ja. Vor fünf Jahren hatten wir noch 600 freie Garagisten, die in einem der verschiedenen, markenunabhängigen Werkstattkonzepte gearbeitet haben. Heute haben wir 1000 Betriebe, die sich im Rahmen dieses Prozesses entweder freiwillig entschieden haben, unabhängig von einem Importeur zu arbeiten – oder von diesem dazu gedrängt wurden. Diese konzentrieren sich jetzt auf den Service und tätigen teils wohl auch einige Direktimporte. Gleichzeitig findet bei den Markenhändlern eine Konzentration statt, weil der Druck, immer mehr Volumen zu verkaufen, eindeutig steigt. Eine der Konsequenzen daraus ist, dass Grossbetriebe entstehen wie beispielsweise die Autowelt in Dübendorf, die Hutter Auto-Gruppe oder Galliker.

Unter dem Dach des AGVS sind Markenhändler und freie Garagisten gleichsam vertreten. Wie managt man einen solch heterogenen Verband?

Das können Sie nicht managen, das können Sie nur pflegen. Im Vordergrund steht das Interesse beider Mitgliedergruppen, möglichst erfolgreich im Geschäft zu sein oder mindestens möglichst gut über die Runden zu kommen. Für uns sind das primär geschätzte Unternehmer und Mitglieder – ob mit oder ohne Markenvertretung, ist dabei nicht entscheidend. Diese Betriebe zu unterstützen ist unsere oberste Pflicht und das gilt für beide Gruppen. Natürlich gibt es zwischen diesen beiden Gruppen Spannungsfelder, das will ich gar nicht negieren, aber sie sind nicht so gross, dass dem Verband dadurch unüberbrückbare Probleme entstehen.

Schauen wir zum Schluss noch voraus auf 2015. Welche Herausforderung steht für den AGVS im Vordergrund?

Die Wahlen. Die Autobranche muss unbedingt mehr politisches Gewicht ins Parlament bringen können, also Politiker, die unsere Interessen vertreten. Sich darauf zu konzentrieren wird für 2015 eine der Hauptaufgaben von uns, auto-schweiz, strasseschweiz, ASTAG und dem Schweizerischen Gewerbeverband sein. Im Kontext der Mobilität üben die Garagisten eine zentrale Rolle aus; das erkennen auch immer mehr Behörden und andere Branchenpartner. Deshalb darf ihre Stimme trotz globalen Anliegen nicht untergehen – sie muss im Gegenteil stärker wahrgenommen werden. Zweiter Schwerpunkt, der sich aber nicht auf ein einzelnes Jahr beschränkt, ist, die Autoberufe für Jugendliche so attraktiv wie möglich zu machen, damit unser Bedarf an jungen und geeigneten Berufsleuten auch langfristig gesichert ist. Der Nachwuchs ist unsere Zukunft. <

Vor den Winterferien ist ein idealer Zeitpunkt, um das Auto auf seine Wintertauglichkeit prüfen zu lassen

Skiferienzeit – Winterche

«Alles fährt Schii, Ski fährt die ganzi Nation», sang einst das Trio Eugster. In der Tat fahren auch heute noch viele Schweizer und traditionellen Skiferien. Dies ist die Möglichkeit für Garagisten, ihre Kunden auf einen ordentlichen Wintercheck und die optimale Pack in die Winterkurorte hinzuweisen. Anselm Schwyn, Journalist BR

■ Der bisher eher von lauen Temperaturen begleitete Start in den Winter (zumindest im Flachland) hat noch viele Schweizer Automobilisten warten lassen beim Montieren oder Neukauf der Winterreifen. Fatal für die, die wissen, dass Sommerreifen bei Temperaturen unter 7° Celsius aushärten und sich der Bremsweg so drastisch verlängert. Doch viele ignorieren das, mit Begründungen, dass sie ja vorsichtig fahren. Denen ist vielleicht mit folgenden Argumenten beizukommen:

- Winterreifen haben ein Profil, das auch bei starken Regenfällen das Wasser besser abtransportiert und so Aquaplaning verhindern kann.
- Sommerreifen werden viel öfter bis zum gesetzlichen Minimum von 1,6 mm Profil heruntergefahren – Winterreifen montiert man mit einem Profil unter vier Mil-

limetern nicht mehr, da sonst genau die beschriebene Wirkung des Profils bei Wasser, Matsch und Schnee auf der Fahrbahn nicht mehr zum Tragen kommt.

- AUTOINSIDE hat im Gespräch mit einer führenden Versicherung festgestellt, dass diese durchaus im Falle eines Unfalles Regress nehmen kann. Das Strassenverkehrsgesetz (SVG) räumt den Versicherungen dieses Recht ausdrücklich ein. Voraussetzung für einen allfälligen Rückgriff ist, dass der Unfall auf die mangelhafte Bereifung zurückzuführen ist. Grundsätzlich handelt es sich aber bei einem mangelhaft bereiften Fahrzeug um ein nichtverkehrssicheres Fahrzeug. Das Verschulden des Lenkers wiegt daher schwer, eine Grobfahrlässigkeit liegt vor. Zwar kann sich ein Autobesitzer gegen einen Regress wegen Grobfahrlässigkeit

in der Police schützen, aber er riskiert dann immer noch ein Bussgeld. Konkret: Sommerreifen sind im Winter in jedem Fall schlechter als Winterreifen.

Im Motorenraum lauern Risiken

Ein Wintercheck bringt den Kunden Sicherheit, bei jedem Wetter ein funktionierendes Fahrzeug anzutreffen. Zu den wesentlichen Punkten des Checks gehören deshalb neben der richtigen Mischung Frostschutzmittel und einer Wintermischung für das Scheibenwischerwasser auch die Überprüfung der Batterie (die sonst bei Minustemperaturen plötzlich den Geist aufgibt) sowie eine sichere Ausrüstung wie der richtige Skiträger oder gute Schneeketten. Gefrorenes Scheibenwasser oder noch schlimmer Kühlwasser kann zu teuren Schäden führen. Und auch die Bremsflüssigkeit, die



Moderne und hochwertige Schneeketten sind relativ leicht zu montieren.

Wintercheck

Viele Garagisten haben den Kunden schon im Herbst einen Wintercheck angeboten. Es könnte sich lohnen, diese Aktion auch vor den Skiferien den Kunden noch einmal in Erinnerung zu rufen. Hier die wichtigsten Punkte für den Wintercheck im Überblick, zusammengestellt von der Garage E. Pafumi, Rapperswil, und der Garage Gutknecht GmbH in Adliswil:

- Ladezustand und Belastung der Batterie
- Funktion Heizung und Lüftung
- Scheibenwischerblätter
- Scheiben- und Scheinwerferwaschanlage
- Motorölstand und Ölqualität bei Dieselmotoren mit DPF
- Dichtigkeit des Motorkühlsystems
- Kühlflüssigkeitsstand

FALKEN TYRES

MOBIL 1

CONTINENTAL

FORD

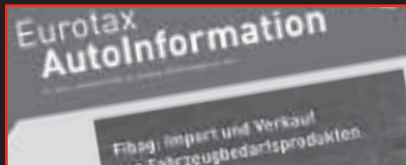
BRIDGESTONE

WYNN'S

GOODYEAR

CASTROL

DUNLOP



T: 062 285 61 30

F: 062 285 61 01

E: info@fibag.ch

ckzeit

Schweizerinnen im Februar in die Ausrüstung für die Fahrt mit Sack und



Ein sorgfältiger Check vor der Fahrt in die Skiferien durch den Garagisten ist in jedem Fall zu empfehlen.

- Bremsflüssigkeitsniveau
- Gefriersicherheit Kühlflüssigkeit / Scheibenwischwasser
- Gefriersicherheit Bremsflüssigkeit
- Bremsanlage / optische Prüfung
- Beleuchtung, Richtungsblinker, Warnblinkanlage
- Reifendruck und Reifenprofiltiefe
- Karosserie und Frontscheibe / optisch
- Türdichtung und Behandlung
- Türschlossbehandlung
- Auspuffanlage / optisch
- Handbremshebelweg
- Serviceheft, Fälligkeit Abgaswartung
- Riemen / optisch
- Generelle Sichtkontrolle auf eventuelle Mängel



Wasser aus der Luft aufnimmt, kann ab einem gewissen Alter gefrieren. Motorenöl ist bei kalten Temperaturen dicker als bei warmen Temperaturen. Mit dem falschen Öl (beispielsweise durch den Fahrzeughalter selbst nachgefüllt) können gewisse Motoren Schaden nehmen. Angefrorene Türgummis reissen beim Öffnen der Türe. Schutz davor bietet eine Behandlung durch Silikon, die zum Wintercheck dazu gehört.

Die Winterräumdienste und die Klimaerwärmung haben die Probleme auch in den Wintersportorten zuweilen entschärft, doch um unliebsamen Überraschungen oder unfreiwilligen Rutschpartien vorzubeugen, sollte die Winterausrüstung auf Vordermann gebracht werden. Vielerorts sind Schneeketten nach wie vor Pflicht, auch allradangetriebene Fahrzeuge sind nicht immer davon befreit. Schneeketten müssen exakt auf die radgrösse angepasst sein, da sonst Schäden am Fahrzeug entstehen können. Ausserdem sind moderne und hochwertige Schneeketten wesentlich einfacher zu montieren. <

Kundenbindung dank Give-aways



Das Freischaben der Scheiben am Morgen ist zwar nichts Angenehmes, doch ist für viele eben doch Alltag. So gehört der Eiskratzer noch immer zur Standardausrüstung eines Autos. Als kleines Geschenk für den Kunden schafft dies eine zusätzliche Kundenbindung und dieser wird sich auch gerne an den freundlichen Garagisten erinnern. Werbearbeit-Firmen bieten solche Eiskratzer mit einem Aufdruck nach Wunsch an.

FIAT/ALFA/LANCIA

YOKOHAMA

MG ROVER

MICHELIN

OSRAM

PIRELLI

BANNER

VREDESTEIN

GENERAL TIRE

Am Ball bleiben.

HotOffer Angebote von Fibag.

FIBAG

Fibag AG
Lischmatt 17
4624 Härkingen

www.fibag.ch

http://shop.fibag.ch

Lieferungen bis zu 3 Mal am Tag

Interview mit Dr. Christof Nägele von der Fachhochschule Nordwestschweiz

«Schnupperlehren erachte ich als sehr wichtig»

Im Wettbewerb um geeigneten Nachwuchs steht das Garagengewerbe in einem zunehmend härteren Wettbewerb mit anderen Branchen. Gut geplante und durchgeführte Schnupperlehren können ein wichtiges Instrument sein, um Jugendliche für einen Beruf zu gewinnen, sagt Bildungsexperte Dr. Christof Nägele von der Fachhochschule Nordwestschweiz.

Reinhard Kronenberg, Redaktion



Le colloque est soutenu par:



■ **Dr. Christof Nägele, eine soeben in Deutschland veröffentlichte Studie bei Jugendlichen vor der Berufswahl hat ergeben, dass 70% der Schülerinnen und Schüler entweder eine vage oder gar keine Ahnung haben, was sie für einen Beruf wählen sollen. Warum tun sich Jugendliche mit der Berufswahl so schwer?**

Dr. Christof Nägele: In dieser Studie wurden Jugendliche bis zu drei Jahre vor dem Eintritt in eine Ausbildung befragt. Da darf es nicht verwundern, wenn viele von ihnen erst eine vage oder gar keine Ahnung haben. Wir sehen bei uns, dass sich die Mehrheit der Jugendlichen am Ende des 9. Schuljahrs für eine weitere Ausbildung entschieden und einen Ausbildungsplatz gefunden hat.

Ganz einfach scheint der Prozess aber trotzdem nicht...

Nein, dies heisst nicht, dass der Berufswahlprozess und der Berufswahlentscheid einfach sind. Im Berufswahlprozess müssen eigene Erwartungen und Wünsche mit den sich bietenden Optionen in Einklang gebracht werden. So wird ein Mädchen mit Migrationshintergrund, das einen technischen Beruf ergreifen möchte, wahrscheinlich erfahren müssen, dass dieser Wunsch eher schwierig zu realisieren ist. Denn es zählen nicht nur die eigenen Interessen und Fähigkeiten. Implizite und explizite Regeln, Werte, Normen und Erwartungen von Eltern, Lehrpersonen oder Berufsbildenden sind zu beachten, da diese die Berufswahl steuern. Die individuellen Auswahlmöglichkeiten für Jugendli-

che sind so oft sehr stark eingeschränkt. Dieser Umstand macht den Berufswahlentscheid für einen Teil der Jugendlichen schwierig. Die von Ihnen erwähnte Studie zeigt vor al-

«Vielfältige Unterstützung ist für die Jugendlichen wichtig.»

lem, dass die Berufswahl ein intensiver und langwieriger Prozess ist und die Jugendlichen sich bewusst sind, dass dies keine einfache Entscheidung ist. Die meisten Jugendlichen können aber auf viele Ressourcen zurückgreifen und nutzen diese auch aktiv.

Sind Schüler von der Berufswahl grundsätzlich überfordert?

Nein, es deutet wenig darauf hin, dass die Jugendlichen grundsätzlich überfordert sind. Es gibt aber Gruppen von Jugendlichen, die systematisch mehr Schwierigkeiten haben, sich für einen Beruf zu entscheiden und eine Lehrstelle zu finden. Dies ist etwa dann der Fall, wenn der gewünschte Beruf und die verfügbaren Lehrstellen nicht zusammenpassen, wenn Tests und Aufnahmeprüfungen nicht gelingen, oder wenn auf Bewerbungen Absagen oder überhaupt keine Reaktion kommt. Deshalb ist es wichtig, dass die Jugendlichen auf vielfältige Unterstützung zählen können, zum Beispiel von den Eltern, der Schule, den Kolleginnen und Kollegen.

Erfreulich ist, dass technische Berufe nach wie vor sehr hoch im Kurs sind – leider vor allem aber nach wie vor bei Jungs...

...und aktuelle Studien und Berichte legen nahe, dass die Berufswahl nach wie vor – und eventuell sogar wieder vermehrt – aufgrund des Geschlechts gefällt wird. Auch wenn viele Berufe nach wie ein Geschlecht haben, gibt es doch zunehmend Berufe, in denen die Mädchen zahlreicher werden. Geschlechtsstereotypen sind hartnäckig, aber nicht unveränderbar.

Wie kann man Mädchen mehr für technische Berufe interessieren?

Viele Mädchen sind durchaus an technischen Fragestellungen interessiert. Es ist hinlänglich bekannt, dass Mädchen in technischen Disziplinen so kompetent sind wie die Jungen – oder die Jungen so gut sind wie die Mädchen. Es ist nicht das Können, das den Unterschied ausmacht, sondern das Sich-Zutrauen und Wollen. Viele Mädchen wollen einfach andere Berufe wählen als Knaben, was auch durch das Alter der Jugendlichen bedingt ist. Die Ausbildungs- und Berufswahl fällt zeitlich mit der Entwicklung der Geschlechtsrolle und des Selbstbildes zusammen. Deshalb sind Initiativen vielversprechend, bei denen Väter ihre Töchter mit an die Arbeit nehmen, wie z.B. am Nationalen Zukunftstag. Es sind Initiativen, bei denen



Dr. Christof Nägele erachtet Schnupperlehren als wichtig.

Väter ihren Töchtern die männliche Berufswelt nahebringen und ihnen aufzeigen, dass sie in dieser Welt als Frau willkommen sind. Und es sind Initiativen wichtig, welche die expliziten und impliziten Erwartungen die Arbeitgeber gegenüber jungen Frauen und Männern haben, thematisieren.

«Gute Schnupperlehren anzubieten ist mit einem Aufwand verbunden.»

Eine Ihrer Aussagen ist, dass sich das Interesse für bestimmte Berufe positiv entwickelt, wenn man in dieser Tätigkeit positive Erfahrungen machen kann. Ist das ein Plädoyer für mehr Schnupperlehren?

Ja, Schnupperlehren erachte ich als wichtig und vor allem dann sinnvoll, wenn sie als Teil des Berufswahlprozesses in diesen eingebettet sind. In einer guten Schnupperlehre können Jugendliche berufsbezogene Tätigkeiten ausprobieren und Erfahrungen sammeln. Es reicht nicht, sie einfach zusehen zu lassen. Das ist nach kurzer Zeit langweilig. Wichtig ist auch, dass die Jugendlichen bereits während der Schnupperlehre Rückmeldung zu ihrem Verhalten, Auftreten und ihrem

Zugang zu den berufsbezogenen Tätigkeiten erhalten. Dies setzt voraus, dass die Jugendlichen in der Schnupperlehre angeleitet und begleitet werden.

Viele Garagenbetriebe haben nicht die Möglichkeit, im Rahmen einer Schnupperlehre ständig jemanden im Betrieb zu haben und Fragen zu beantworten. Trotzdem wäre das für den Nachwuchs der Branche sehr wichtig. Wie könnte man dieses Dilemma auflösen?

Gute Schnupperlehren anzubieten ist mit einem Aufwand verbunden. Es braucht ein gutes Konzept, ein Programm und Personen, welche die Schnupperlehrlinge betreuen. Wie gesagt, nützt es den Jugendlichen wenig, wenn sie nur zusehen können, wie andere arbeiten. Dieser Aufwand, eine gute Schnupperlehre anzubieten, dürfte sich aber lohnen. Für die Jugendliche wie auch für Betriebe. Schliesslich stützen sich die meisten Lehrbetriebe auf die Erfahrungen während der Schnupperlehre, wenn sie einen Lernenden auswählen. <

Tagung 2015 «Digitalisierung»: Jetzt anmelden!

Die Digitalisierung bringt so viele Veränderungen wie kaum ein anderer Prozess zuvor: Komplexere Autos und damit höhere Anforderungen an die Berufe im Autogewerbe, ein verändertes Kundenverhalten und damit veränderte Geschäftsprozesse. Chancen und Gefahren liegen sehr nahe beieinander. Der «Tag der Schweizer Garagisten» vom 20. Januar 2015 im Stade de Suisse widmet sich ganz diesem Thema und seinen Auswirkungen auf das einzelne AGVS-Mitglied und den Verband selber. Für die Tagung kann man sich bereits anmelden – entweder online auf der AGVS-Website, wo Sie auch das ganze Programm finden, oder mit der Anmeldekarte, die der Einladung zur Tagung beigelegt ist. Die Einladungen haben Sie in den letzten Tagen per Post erhalten. Lesen Sie auch das Interview mit der Tagungsmoderatorin Miriam Rickli unter:

[www.agvs-ups.ch/
tagung2015](http://www.agvs-ups.ch/tagung2015)



INFO

Pick-up +  = Goldesel

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

HIRSCHI AG
Zieht.

Stieger Software, der stabile Partner

Zuverlässigkeit bringt Loyalität

Wenn Stieger unter sein Logo «We drive your business» schreibt, steckt dahinter weit mehr als nur ein Werbeslogan. Damit bringt der führende Schweizer Garagensoftware-Hersteller zum Ausdruck, dass er mit seinen Produkten und Dienstleistungen ein zentrales Markenversprechen den Kunden gegenüber einlöst: Zuverlässigkeit und Sicherheit zu jeder Zeit.

■ Stieger hat dieses Versprechen zur grundlegenden Philosophie des Unternehmens gemacht. Weit über die eigene Kundschaft hinaus weiss man draussen im Markt «mit Stieger funktioniert's einfach!». Um diese Sicherheit und Zuverlässigkeit dauerhaft bieten zu können, setzt der Marktführer täglich alle Hebel in Bewegung. Es gilt, dem eigenen hohen Anspruch gerecht zu werden. Stieger baut dabei auf eine über 30-jährige Erfahrung im IT-Bereich. Ein deutliches Zeichen für die Stabilität des Unternehmens. Kunden schätzen diese Beständigkeit und das entsprechend grosse Know-how und danken es mit langjähriger Treue. Aber auch die Mitarbeitenden von Stieger schreiben Loyalität zum Unternehmen gross. Kunden und Firma profitieren gleichermassen davon: wertvolles Know-how bleibt erhalten.

Da weiss man, was man hat!

Das Dealer Management System ist die Lebensader einer Garage. So ziemlich alles steht und fällt mit der IT-Lösung. Diese Verantwortung nimmt Stieger sehr ernst und hat sein Unternehmen kompromisslos darauf ausgerichtet. Einerseits durch die jahrzehntelange konsequente Spezialisierung auf das Automobilgewerbe, was ausgesprochene Marktnähe und -kenntnis bedeutet. Andererseits durch eine qualitätsorientierte Unternehmensorganisation der Bereiche Entwicklung, Support, Beratung und Verkauf. Als Generalunternehmen für integrierte Gesamtlösungen bietet Stieger ausschliesslich Eigenentwicklungen an, für die sie entsprechend verantwortlich zeichnet.

Anspruchsvoller Weg bis zur Marktreife

Innovationen wie die neue Stieger Annahme-App gehen einen langen Weg, bis sie ihre Marktreife erlangen und schlussendlich beim Kunden installiert werden. In aufwendigen Verfahren werden alle Funktionen auf Herz und Nieren geprüft und laufend verbessert. Mehrwöchige Test-Phasen am Markt geben zusätzlich wertvolle Rückschlüsse auf weitere Optimierungen. Einmal im Einsatz, sorgen Updates für sinnvolle Erweiterungen und Neuerungen. Auch darauf können sich die Kunden immer verlassen. <

www.stieger.ch

Pensionskasse MOBIL: das ändert sich 2015

Die Synergien zum Vorteil der Kunden nutzen

Die Kunden der Pensionskasse MOBIL dürfen sich freuen: Sie profitieren im neuen Jahr wiederum von einer höheren Verzinsung der Altersguthaben um 0,5%. Zudem wurde eine wichtige Verbesserung bei den Rentenumwandlungssätzen vorgenommen.

■ Die PK MOBIL ist seit 2014 noch mobiler: Die Pensionskasse der Berufsverbände AGVS, ASTAG, 2rad Schweiz und VSCI ist seit einem Jahr im neuen Kompetenzzentrum Mobilcity zuhause. Ebenfalls erfolgt ist die örtliche Zusammenführung in der Mobilcity mit ihrer Durchführungsstelle, der Ausgleichskasse MOBIL. Die Synergien kommen voll zum Tragen – und zwar nicht nur in den Bereichen Finanzen und Administration, was zu Kosteneinsparungen führt, sondern auch mit den einzelnen Trägerverbänden, die in der Mobilcity ansässig sind. Und es gibt noch weitere gute Neuigkeiten. Die PK MOBIL-Kunden, be-

stehende und neue, dürfen sich auch 2015 über viele Vorteile freuen:

Zusätzlicher Zins: Bei der Verzinsung der obligatorischen und ausserobligatorischen Altersguthaben profitieren die Kunden wie schon im Jahr 2014 von 0,50% zusätzlichem Zins. Der vom Bundesrat festgelegte Mindestzinssatz beträgt 1,75%; die PK MOBIL verzinst die Guthaben besser, nämlich mit 2,25%.

Erhöhung der Rentenumwandlungssätze für vorhandene, ausserobligatorische Altersguthaben: Per 1. Januar 2015 erhöht die PK MOBIL die Rentenumwandlungssätze in der ausserobligatorischen

Vorsorge für Männer auf 5,90% (bis anhin 5,84%) und für Frauen auf 5,77% (bis anhin 5,574%). Diese Anpassung führt zu höheren Altersrenten bei vorhandenen, ausserobligatorischen Altersguthaben.

Erfreulicher Ausblick für 2016: Nach 2008, 2011 und 2013 ist für 2016 aufgrund des aktuellen Geschäftsverlaufs eine weitere Senkung der Risikobeiträge vorgesehen. Dies bedeutet weniger Lohnabzüge für den Versicherten und tiefere Beiträge für den Arbeitgeber. <

www.pkmobil.ch

Gelungene Lancierung des eMagazines *wheels!*

wheels! – das neue eMagazine von AutoScout24

AutoScout24 bringt das erste rein digitale Auto-Magazin der Schweiz auf den Markt. Die Nullnummer wurde Anfang November 2014 im Rahmen der Auto Zürich Car Show das erste Mal der breiten Öffentlichkeit präsentiert. AutoScout24

■ Das eMagazine mit dem klingenden Namen *wheels!* bietet der Leserschaft ein interaktives Lese- und Informationsvergnügen auf dem Tablet. Fach- und Ratgeberbeiträge, Reportagen, Meinungstexte, Unterhaltung, Fahrzeugvergleiche und Neuwagen-Präsentationen: Das neue AutoScout24-eMagazine deckt ein breites Spektrum ab. In emotionalem Design und mit einer Prise Lifestyle versehen, richtet es sich an alle Auto-, Motorrad- und Lifestyle-Interessierten, welche multimedial aufbereiteten Inhalt schätzen.

«*wheels!* verpackt aktuelle und saisongerechte Themen in einem speziellen «Look and Feel», so Christoph Aebi, Director von AutoScout24. Es soll Frauen und Männer gleichermaßen ansprechen.

wheels! nutzt die Möglichkeiten aktueller Tablets

Mit nativen Werbevarianten, animierten Ads, Einbindung von Werbespots sowie Direktlinks bietet *wheels!* den Werbetreibenden alle denkbaren Integrationen und Funktionen, um Produkte im digitalen Umfeld zu inszenieren. Als erstes Auto-Magazin nutzt es die interaktiven Möglichkeiten aktueller Tablets.

Nullnummer überzeugt Werbekunden und Leser

Das Feedback auf die Lancierung an der Auto Zürich Car Show ist sehr positiv – die zahlreichen Leser am Stand von AutoScout24 waren begeistert. Das gleiche Bild zeigt sich auch bei den Werbekunden: «*wheels!* überzeugt mit attraktivem Inhalt und originellen Werbeformen», ist Anne Thorens, Manager Communication & Events von Mazda (Suisse) SA überzeugt.

Das eMagazine kann gratis im App Store und im Google Play Store für iPads und Android-Tablets heruntergeladen werden. *wheels!* erscheint ab 2015 zehnmal jährlich – vorerst auf Deutsch. Eine französische Version ist in Planung. <



wheels! fasziniert mit Rennberichten...



Attraktiv gestaltete Inhaltsseite erleichtert den Einstieg.



...und spannenden Kolumnen..

Die Branchenlösung BAZ unterstützt Sie bei der Umsetzung der Arbeitssicherheit und des Gesundheit

«asa-control» – die neue

Im Schweizer Fahrzeuggewerbe beträgt die Unfallhäufigkeit 106 Unfälle je 1000 Beschäftigte (2013). Das sind rund 9000 Berufsunfälle aller berufsunfallversicherten Betriebe mit 71 Unfällen pro 1000 Beschäftigte. Wesentlich dazu beigetragen haben die Ausbildung Sensibilisierung für sicheres Arbeiten in den Werkstätten. **Karl Baumann, AGVS**

■ Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz basieren nicht nur auf Freiwilligkeit; sie sind vom Gesetzgeber vorgeschrieben. Hier die wichtigsten Bestimmungen des Bundesgesetzes über die Unfallversicherung (UVG) SR 832.20 sowie des Bundesgesetzes über die Arbeit in Industrie, Gewerbe und Handel (Arbeitsgesetz) SR 822.11.

Gesetzliche Grundlagen

Art. 82 UVG: «Der Arbeitgeber ist verpflichtet, zur Verhütung von Berufsunfällen und Berufskrankheiten alle Massnahmen zu treffen, die nach der Erfahrung notwendig, nach dem Stand der Technik anwendbar und den gegebenen Verhältnissen angemessen sind. Der Arbeitgeber hat die Arbeitnehmer bei der Verhütung von Berufsunfällen und Berufskrankheiten zur Mitwirkung heranzuziehen.»

Art. 6 ArG: «Der Arbeitgeber ist verpflichtet, zum Schutze der Gesundheit der Arbeitnehmer alle Massnahmen zu treffen, die nach der Erfahrung notwendig, nach dem Stand der Technik anwendbar und den Verhältnissen des Betriebes angemessen sind. Er hat im Weiteren die erforderlichen Massnahmen zum Schutze der persönlichen Integrität der Arbeitnehmer vorzusehen.»

Art. 82 UVG: «Die Arbeitnehmer sind verpflichtet, den Arbeitgeber in der Durchführung der Vorschriften über die Verhütung von Berufsunfällen und Berufskrankheiten zu unterstützen. Sie müssen insbesondere persönliche Schutzausrüstungen benutzen, die Sicherheitseinrichtungen richtig gebrauchen und dürfen diese ohne Erlaubnis des Arbeitgebers weder entfernen noch ändern.»

Art. 6 ArG: «Für den Gesundheitsschutz hat der Arbeitgeber die Arbeitnehmer zur Mitwirkung heranzuziehen. Diese sind verpflichtet, den Arbeitgeber in der Durchführung der Vorschriften über den Gesundheitsschutz zu unterstützen.» Grundsätzlich unterstehen alle Garagenbetriebe den EKAS Richtlinien 6508, da besondere Gefährdungen (EKAS Richtlinien, Anhang I, S. 11) vorhanden sind.



Die Teilnehmer eines Grundkurses für zukünftige KOPAS in den Betrieben in Theorie...

Die Bestimmungen der Verordnung über die Verhütung von Unfällen und Berufskrankheiten (VUV) gelten grundsätzlich für sämtliche Betriebe, die in der Schweiz Arbeitnehmende beschäftigen. Dies gilt auch für die Bestimmungen über den Beizug von Arbeitsärzten und anderen Spezialisten der Arbeitssicherheit. Die Betriebe müssen Spezialisten beiziehen, wenn dies zum Schutz der Gesundheit der Arbeitnehmenden und für Ihre Sicherheit erforderlich ist. Diese Richtlinie der EKAS konkretisiert die Beizugspflicht, sie verändert den Geltungsbereich der VUV nicht.

Auszug aus den «besonderen Gefährdungen» Anhang I. Betriebe mit...:

- ... besonderen Arbeitsplatzverhältnissen
- ... Brand- und Explosionsgefährdungen
- ... chemischen und biologischen Einwirkungen
- ... physikalischen Einwirkungen

Was passiert, wenn ein Betrieb diese EKAS Richtlinien nicht umsetzt: «Kommt ein Betrieb den Anforderungen dieser Richtlinie nicht nach und kann er nicht nachweisen, dass er die Schutzziele mit anderen Massnahmen erreicht, verfügt das Durchführungsorgan die erforderlichen Massnahmen gemäss Artikel 11c VUV.»

ASA-Richtlinie der EKAS

Die EKAS-Richtlinie 6508 über den Beizug von Arbeitsärzten und anderen Spezialisten

der Arbeitssicherheit (ASA-Richtlinie) erläutert die Pflichten des Arbeitgebers bezüglich Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz.

Diese Richtlinie

- regelt den Beizug von Arbeitsärzten und anderen Spezialisten der Arbeitssicherheit (ASA),
- verlangt eine Gefährdungsermittlung und Massnahmenplanung und
- verlangt eine zweckmässige Organisation der Zuständigkeiten und Abläufe innerhalb eines betrieblichen Sicherheitssystems.

Jeder Betrieb braucht ein Sicherheitssystem, das den betriebseigenen Gefährdungen und Gesundheitsbelastungen gerecht wird. Die EKAS zeigt verschiedene Wege auf, wie

Betriebe mit besonderen Gefährdungen gemäss Anhang I

3.1 mehr als 10 Mitarbeiter

Die Zuständigkeiten und Abläufe betreffend Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz sind schriftlich nachzuweisen. Die Betriebe müssen die getroffenen Massnahmen aufzeigen.

3.2 weniger als 10 Mitarbeiter

Die Betriebe müssen mit einfachen Mitteln und glaubhaft aufzeigen, dass konkrete Massnahmen getroffen worden sind (z.B. ausgefüllte Checklisten, getroffenen Massnahmen, Protokolle, Schulungsunterlagen und Schulungsnachweise).

schutzes in Ihrem Betrieb

Online-Lösung

pro Jahr. Die Unfallhäufigkeit ist in den letzten Jahren stetig gesunken. Sie ist jedoch noch immer deutlich höher als das Mittel von Sicherheitsbeauftragten für die Betriebe der Branchenlösung für das Auto- und Zweiradgewerbe (BAZ) und die vermehrte



...und Praxis-Unterricht in der Mobility in Bern.

Betriebe ein auf ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Sicherheitssystem aufbauen können

Wir zeigen Ihnen zwei Möglichkeiten zur Umsetzung der gesetzlich vorgeschriebenen EKAS Richtlinie 6508 auf:

1. Sie schliessen sich der verbandseigenen Branchenlösung BAZ an und erhalten sämtliche Unterlagen und Hilfsmittel, die Sie für die Umsetzung benötigen.
2. Sie erarbeiten sämtliche Unterlagen, wie z. B. Gefährdungsermittlungen, Checklisten, Organigramm, Schulungsnachweise (ca. alle zwei Jahre eine Schulung) selbst.

Branchenlösung BAZ als Königsweg

Das Auto- und Zweiradgewerbe hat ein solches branchenspezifisches Sicherheitssystem erarbeitet und von der EKAS genehmigt.

Vorteile des «asa-control»

- Tätigkeitsbezogene Gefährdungsermittlungen
- Begehungsprotokolle der Branchenbetreuer
- Dokumentenmanagement
- Unterweisungs- und Schulungshilfen inkl. Planung
- Wartungs- und Instandhaltungsnachweise
- Massnahmenplanung und Umsetzungskontrolle
- Unfall- und Krankheitsmeldungen, Statistiken
- Betriebsanweisungen und Gefahrenstoffe
- Gefahrstoffverzeichnisse (GHS)
- Checklisten

lassen. Die BAZ setzt sich aus verschiedenen Arbeitnehmer- und Arbeitgeber-Organisationen der Fahrzeug- und Mobilitätsbranche zusammen. Aufgrund ihrer breiten Abstützung und den zahlreichen Mitgliederbetrieben stellt die BAZ eine Art Königsweg zum ASA-System in der Fahrzeugbranche dar.

Das Sicherheitssystem umfasst alle wesentlichen Elemente der

Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes und bietet den Mitgliedern entscheidende Vorteile. Die Branchenlösung BAZ...

- ...stellt allen angeschlossenen Betrieben branchenspezifische Unterlagen zur Verfügung, um Risiken und Belastungen zu erkennen und Präventionsmassnahmen zu treffen;
- ...erleichtert den Betrieben mit einem Online-Tool die Umsetzung der ASA-Lösung im Betrieb (z.B. ASA-Kontrollen)
- ...ermöglicht jedem Betrieb, eine Kontaktperson für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz (KOPAS) aus- und weiterzubilden;
- ...berät die Betriebe in allen Fragen zu Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz und ermöglicht Ihnen den Zugang zum ASA-Pool (Beizug von Arbeitsärzten, Arbeitshygieniker und Sicherheitsingenieure). informiert laufend über Neuerungen (Vorschriften, Schutzmittel etc.);
- ...erleichtert den angeschlossenen Betrieben die Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben im Bereich Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz. Namentlich wird durch eine aktiv umgesetzte Umsetzung der Branchenlösung auf Betriebsstufe die Dokumentationspflicht nachgewiesen.

Seit 2014 unterstützt Sie die BAZ mit der neuen kompakten Onlinelösung «asa-control».

Nach einem ersten Einloggen geben Sie Ihre Betriebsdaten ein. Künftig stellt Ihnen das «asa-control» nur Ihre persönlichen Daten zur Verfügung. Ein mühsames Blättern und Suchen in einem Ordner entfällt, Sie bewirtschaften sämtliche Aufgaben in Zusammenhang mit der Arbeitssicherheit und dem Gesundheitsschutz im «asa-control».

Aus- und Weiterbildung der KOPAS

In Ihrem Betrieb ist eine Kontaktperson für die Arbeitssicherheit und den Gesundheitsschutz (KOPAS) zuständig. Sie besucht einen eintägigen obligatorischen Grundkurs, den die BAZ durchführt. In diesem Grundkurs erhält die KOPAS die nötigen Informationen zur Umsetzung der EKAS-Richtlinie 6508. Der erste Grundkurs ist in der Eintrittsgebühr inbegriffen.

Wir empfehlen der KOPAS, nach dem Grundkurs alle zwei Jahre eine halbtägige Weiterbildung (ERFA-Tagung) zu besuchen. Diese wird praxisorientiert an verschiedenen Standorten in der Schweiz durchgeführt. Das aktuelle Kursprogramm ist auf der Homepage ersichtlich, die Kosten für die ERFA Tagung ist in der Jahresgebühr inbegriffen.

Preisnachlass für AGVS-Mitglieder

Die Gebühren (Eintritts- und Jahresgebühren) sehen Sie auf unserer Homepage. Die Mitglieder eines Trägerschaftsverbandes profitieren sowohl bei der Eintritts- als auch bei der Jahresgebühr von einem Preisnachlass. <

Branchenlösung für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz des Auto- und Zweiradgewerbes (BAZ)

Geschäftsstelle
Wölflistrasse 5
Postfach 64
3000 Bern 22
info@safetyweb.ch

www.safetyweb.ch



INFO

Schweizer Team gewann die 14. Fulda-Challenge bei akritischen Temperaturen in Kanada

Die in der Kälte siegten

Sie haben gekämpft, gefroren, geschwitzt, gezittert, gebangt, und sie haben gelitten. Und wie. Sie haben alles gegeben, und nach sechs anspruchsvollen Wettkampftagen und zehn arktischen Disziplinen durfte das Schweizer Fulda-Challenge-Team Martina Ziegler und Urs Lüthi ihre wohlverdienten Goldnuggets nach Hause nehmen. René Knorr, Journalist BR

■ Die Fulda Challenge gilt als der wohl vielseitigste Zehnkampf unter arktischen Extrembedingungen. Bereits von 1996 bis 1999 unterstützte Fulda mit dem Yukon Quest das längste und härteste Hunderennen der Welt. Aus diesem Sponsoring entstand die Idee, inmitten der faszinierenden kanadischen Landschaft die Fulda Challenge zu veranstalten.

Aus Deutschland kamen in diesem Jahr die Rechtsanwältin und Judoka Julia Meyer, die Extremläufe zu ihren Hobbys zählt, und der Unternehmensberater Raffael Zeller, aus Österreich die Bilanzbuchhalterin Sandra Höllnsteiner, die Bergsteigen, Mountainbiken und Triathlon als Lieblingsaktivitäten auflistet, und der Projektmanager Markus Walzel.

2000 km durch Eis und Schnee

Aber auch die Prominententeams aus Deutschland waren eine echte Konkurrenz – zum Beispiel Spitzensurferin Janni Hönscheid, die in diesem August im «Playboy» zu sehen war und eigentlich lieber im Badeanzug als in Thermokleidern Sport treibt. Ihr Teampartner war TV-Moderator Frank Buschmann. Der Kommentator von «Schlag den Raab» warf allerdings wegen einer leichten



Die Deutschen Hönscheid (links) und Höller trotzten der arktischen Kälte auf ihre Weise.

Rippenprellung schon nach dem zweiten Einsatz das Handtuch. Mit von der Partie war auch Stuntfrau Miriam Höller, die im Yukon zusammen mit Marathonläufer, Ironman, Coach und Mentaltrainer Matthias Herzog ihre Fähigkeiten zeigte.

Mit einer beeindruckenden Schweizer Leistung und nach 2000 Kilometer Fahrt mit den Chevrolet Equinox auf Schnee und Eis endete die 14. Fulda Challenge 2014 im Nordwesten Kanadas.

Nach den Disziplinen Reifenmontage, Biathlon, Blindfahrt, ATV-Parcours, Bremsvermögen, Broomball, Distanzlauf zum Polarkreis, Schneeschuhlauf, Rückwärtsfahr-Parcours und Sparsamer Umgang mit Benzin konnte das Team Schweiz die meisten Punkte sammeln und



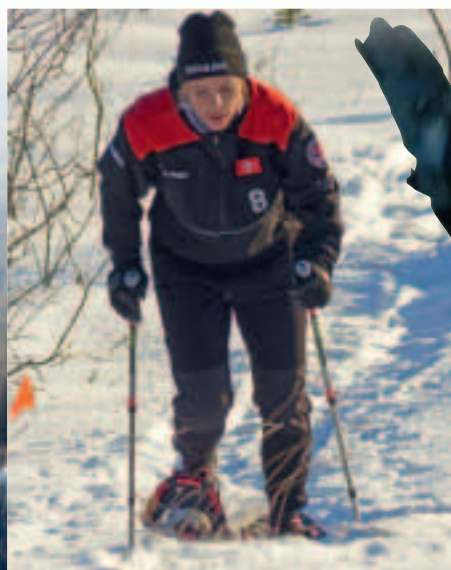
Die deutsche Formel-1-Legende Hans-Joachim «Strietzel» Stuck beobachtet Martina Ziegler.

Fulda voll im Element

Die Fulda-Winterreifen sorgen aufgrund ihrer für niedrige Temperaturen ausgelegten Vollsilika-Gummimischung und der Profilgestaltung mit weit über 1300 Lamellen auch bei Temperaturen deutlich unter minus 20 Grad Celsius für maximale Winterperformance. Die Laufflächenmischungen bleiben selbst bei niedrigsten Temperaturen elastisch und gewährleisten zuverlässig Haftung und Fahrstabilität.

schliesslich die Goldnuggets aus dem Klondike-Gebiet entgegennehmen. Den zweiten Platz belegten die Österreicher Höllnsteiner/Walzel. Platz drei in der Teamwertung erreichte das deutsche Duo Meyer/Zeller. <

www.fulda-challenge.com



Martina Ziegler beim Schneeschuhlauf auf dem Dawson City Skihill.



Das Garagenkonzept Autofit von der hostettler autotechnik ag am Beispiel der Garage Forrer

«Bleibe flexibel und schnell»

Garagenkonzepte werden in der Schweiz immer beliebter. In einer lockeren Abfolge stellt AUTOINSIDE deshalb einige Konzepte und jeweils eine Garage mit dem jeweiligen Konzept vor. In dieser Ausgabe wird die Garage Forrer in Bütschwil mit Autofit von der hostettler autotechnik ag porträtiert. Anselm Schwyn, Journalist BR

■ Bruno Forrer lächelt verschmitzt. «Ja, eine Markenvertretung hatte ich am Anfang, die hatte ich vom Vorgänger übernommen. Aber ich habe damals, 1992, sofort erkannt, dass es hier auf dem Lande einfacher ist ohne eine Markenbindung. Ich kann meinen Kunden jedes neue Fahrzeug beschaffen, das sie möchten, von jeder Marke und zu guten Konditionen. Dazu habe ich ein paar wirklich gute Occasionen auf dem Platz und das Angebot stimmt.

Für die Zukunft bereit

Vor zwei Jahren hat Forrer das Garagenkonzept von der hostettler autotechnik ag, Autofit, übernommen. Bereits morgens um 4.30 Uhr schickt er die ersten Bestellungen für Ersatzteile an die Vertriebszentrale. Ab 7.30 Uhr in der Früh und bis zu acht Mal pro Tag werden die Teile dann angeliefert. «So bleibe ich markenunabhängig flexibel und schnell», lobt Forrer das System. In diesem Herbst konnte er zudem einen Erweiterungsbau einweihen, der verschiedene Vorteile vereint und aufgrund des stetigen Wachstums des Betriebs notwendig wurde. «Das ganze Gelände ist jetzt



Die Firma hostettler autotechnik ag Sursee gratuliert der Familie Forrer und dem Architekten des Gebäudes (v.l. n.r.: Architekt Martin Raschle, Sohn Marco Forrer, Yvonne Forrer, Bruno Forrer, Bernhard Glaninger, Geschäftsführer hostettler autotechnik ag, Stefan Bersinger, stv. Geschäftsführer, Konzeptleiter Autofit, Stefan Koller, Filialleiter hostettler autotechnik ag Gossau)



20 Lamborghini des Schweizer Clubs zu Besuch am Tag der Eröffnung des Erweiterungsbau bei Forrer Automobile.

mit einer grosszügigen Tiefgarage darunter gebaut. Das gibt mir Lagerplatz beispielsweise für die Reifen, aber vor allem auch Vorteile für den Kundenservice, wenn ich das Kundenauto über Nacht einstellen kann. Das wünschen viele. Gleichzeitig habe ich noch eine Mietwohnung über dem Neubau realisiert, als zusätzliches Standbein. Der Neubau bietet Platz als Showroom, zusätzlich aber zwei sehr flexible Arbeitsplätze. Wir haben diese so eingerichtet, dass darauf auch Elektrofahrzeuge gewartet werden können. Als Garagist muss man sich für die Zukunft bereit halten.» Forrer hat elf Angestellte: zwei Mechaniker, einen Mechatroniker, vier Automonteure, einen Hilfsmechaniker und zwei Chauffeure – alles langjährige Mitarbeitende. Dazu kommen noch ein Lernender und einer im Vorlehrljahr.

Am Einweihungstag dröhnt der grosse Platz zwischen den beiden Werkstattgebäuden. Der Lamborghini-Club Schweiz ist zu Besuch. «Man muss etwas bieten, um die Leute in den Betrieb zu bekommen, Events sind da eine gute Sache.» strahlt Forrer. Angst vor der Zukunft hat er keine. Sein Sohn, gelernter Automobil-Mechatroniker, ist in einer grossen Garage in St. Gallen tätig und will das Unternehmen zu gegebener Zeit auch übernehmen. «Und die Ideen gehen uns so schnell auch nicht aus,» so Forrer. <

Autofit von hostettler autotechnik ag – ein Pionier der Garagenkonzepte

Mit der Marke Autofit ist die Hostettler Autotechnik AG einer der Pioniere auf dem Schweizer Markt und ist mit rund 260 Partnern auch eines der erfolgreichsten Garagenkonzepte der Schweiz.

Bei Autofit haben die Garagisten Zugriff auf elf Auslieferungslager in der ganzen Schweiz, in denen über 100 000 verschiedene Teile für mehr als 7000 verschiedene Automodelle abrufbar sind. Der Lieferservice versorgt die Werkstätten mindestens zweimal täglich mit den Bestellungen. Grossen Wert legt der Anbieter auf den Online-Support für die Kalkulation und die Bestellung von Ersatzteilen (h-base) und den Support für technische Informationen wie

Einstellwerte, Fehlercodes, Schaltpläne, Einbauhilfen usw. Über «Quality1» können den Kunden Occasions- und Mobilitätsgarantien angeboten werden, Raiffeisen ist Leasing-Partner und Evotech Tuning-Partner. Mit dem ATE Bremsen Center hat Hostettler ein Garagenkonzept eingeführt, das eine Teilspezialisierung auf dem Gebiet der Bremse erlaubt. Hinter dem Konzept steht das Wissen von ATE ContinentalTeves. «Dieselpoint» und «Autoprofi» sind zwei weitere mögliche Angebote für die Garagen, sich am Markt zu spezialisieren oder für einen eigenen Auftritt zu sorgen, ohne dass der Zwang zu teuren Showrooms oder Vorführfahrzeuge besteht.

le GARAGE – das unabhängige Garagenkonzept der ESA geht neue Wege

Unabhängiger Auftritt dank flexiblen Paket

le GARAGE ist ein branchenfreundliches, wegweisendes Konzept der ESA, welches qualifizierten Garagen mit spezifischen Dienstleistungen und einem eigenständigen Marktauftritt die Zukunft sichern hilft. **Lukas Blaser, ESA**



le GARAGE-Betriebe fallen mit dem blau-gelben Logo auf.



Mit Smart Packages unabhängig und flexibel bleiben.

Das Konzept von le GARAGE vereint leistungsstarke Garagen und verschafft ihnen eine gute Marktposition. In der Schweiz nutzen bereits über 240 le GARAGE-Partner erfolgreich diese enge Zusammenarbeit. Das Konzept wird ständig weiterentwickelt und den Bedürfnissen des Marktes und der Partner angepasst. Die neusten Entwicklungen sind das Kommunikations-Tool und die Smart Packages.

Mehr kommunizieren, mehr werben, mehr Erfolg!

Mit dem innovativen Kommunikationstool haben die le GARAGE-Partner ein Werkzeug zur Verfügung, das hilft, mit ih-

SMART PACKAGES

ren Kunden oder möglichen Neukunden zu kommunizieren, für sich zu werben und so mehr Aufträge zu gewinnen. Einer der grossen Vorteile ist, dass der le GARAGE-Partner mit diesem neuen Tool seine Kommunikation personalisieren und individuell auf seine Bedürfnisse und seine Region anpassen kann. Mit diesem Tool kann er seine Geschäftsdrucksachen, Flyer/Postkarten, Kleber für Autobeschriftung, Stem-

pel und E-Mail-Newsletter individuell gestalten.

Smart Packages – Das flexible Paket für unabhängigen Firmenauftritt

In jedem Fall stehen Sie im Zentrum, bleiben unabhängig und selbstständig. Unsere langjährigen Erfahrungen, verknüpft mit den neusten Erkenntnissen, unterstützt die Partner in ihrem Tun und Handeln und verleiht dem Betrieb eine persönliche und ausdrucksvolle Erscheinung und Kommunikation.

Die Dienstleistungen können individuell nach Bedürfnissen abgerufen und benützt werden. <

Unser eisalter Winter-Check

CHF XX.-*

- Reifenprofiltiefe
- Beleuchtung (Lichttest)
- Bremsen (inkl. Fahrspur)
- Achse- und Lenkmanschetten
- Niveauekontrolle bei Brems- und Kühlfüssigkeit sowie Motoröl
- Batterie (Leistungsfähigkeit der Starterbatterie überprüfen)
- Aufhängung
- Wischerblätter und Scheibenwaschanlage
- Kühllampen (Spannung)

Was können Sie tun, damit der Winter Sie nicht eiskalt erwischt?

Zusätzliches Utensilienangebot: Winter-Check, Sommer-Check, Frühjahrs-Check

Garage NEUENSCHWANDER AG
Musterstrasse 94 | 3333 Musterdorf
Tel. 031 333 33 33 | Fax 031 333 33 32

Damit Sie der Winter nicht eiskalt erwischt.

Bei diesem Winter-Check wird Ihnen wieder warm unter der Haube.

le GARAGE
Die Marke ihrer Wahl

legarage.ch

le GARAGE
Die Marke ihrer Wahl

GARAGE NEUENSCHWANDER AG

le GARAGE
Die Marke ihrer Wahl

Mit dem neuen Kommunikationstool sind individualisierte Mailings möglich.

Der AGVS gewinnt dank einer Umfrage bei den AEC-Garagisten wertvolle Erkenntnisse

Durchschnittlicher AEC dauert 32 Minuten und kostet 34 Franken

Der AutoEnergieCheck (AEC) soll kontinuierlich weiterentwickelt und in seiner Attraktivität gesteigert werden. Mit einer breiten Umfrage bei jenen Garagisten, die den AEC bereits anbieten, hat der AGVS wichtige Erkenntnisse gewonnen. Jetzt sollen neue Elemente in den Test integriert werden. Markus Peter, AGVS

■ Die wichtigsten Erkenntnisse aus den 200 Rückmeldungen der AEC-Garagisten vorab: Der AEC als umweltfreundliche Dienstleistung kommt grundsätzlich an, verfügt aber noch über Entwicklungspotenzial. Die persönliche Einführung des Garagisten und seines Personals im Rahmen regionaler Präsenzs Schulungen finden die meisten Befragten gut, können sich aber vorstellen, ergänzende Kenntnisse mittels e-Learning zu erwerben. Der AEC kann – da er über das ganze Jahr angeboten wird – gerade in ruhigeren Zeiten helfen, die Werkstatt auszulasten.

Als Herausforderung beschreiben die Befragten namentlich den Umstand, dass es für den wichtigen Schritt von der Schulung bis zur erfolgreichen Umsetzung in der Praxis betriebsinterne Informations- und – vor allem – Motivationsmassnahmen braucht. Berichtet wird auch davon, dass es mitunter schwierig sei, den Kunden neben Winter-, Frühlings-, Ferien- und Sicherheitscheck auch noch den AutoEnergieCheck zu verkaufen. Auch seien viele Kunden nicht bereit, für einen zusätzlichen Check zu bezahlen. Dem begegnen die erfolgreichen AEC-Garagisten mit dem Hinweis auf das individuell auf Fahrzeug und Fahrleistung zugeschnittene Zertifikat mit den ausgewiesenen Sparpotenzialen in Litern Treibstoff, CO₂ und Franken. Zusammen mit der AEC-Vignette weist es den betreffenden Automobilisten als nachhaltig denkenden Verkehrsteilnehmer aus. Elegant ist übrigens auch die Lösung, den AEC als integrierten Bestandteil anderer, häufig auch vom Importeur vorgegeben Checks oder mit dem üblichen Service durchzuführen.

Positionierung als Mobilitätsberater

Durchschnittlich dauert ein AEC 32 Minuten. Dafür werden durchschnittlich 34 Franken in Rechnung gestellt. Das ist kein hoher Betrag und im Grunde genommen



Doppel-Olympiasieger Dario Cologna unterstützt den AutoEnergiecheck als Markenbotschafter.

nicht kostendeckend. Deshalb ist es wichtig, dass der AEC in einem grösseren Zusammenhang gesehen wird. Denn zum einen ist er ein hervorragendes Instrument für einen zusätzlichen Kontakt mit dem Kunden und damit zur Kundenbindung. Tatsächlich verzeichnet ein Anteil der Befragten diverse Folgeaufträge im Anschluss an einen AutoEnergieCheck. Zum anderen ist der AEC auch hervorragend dazu geeignet, den Garagisten als Mobilitätsberater zu positionieren.

Nebst dem Umstand, dass vielen Kunden die Zeit für ein ausführlicheres Beratungsgespräch fehlt, fällt auf, dass viele von ihnen es sich offenbar nicht gewohnt sind, in der Garage bezüglich umweltfreundlicher Mobilität und Energieeffizienz beraten zu werden. Ein grosser Anteil der befragten AEC-Garagisten berichtet aber von positiven Kundenreaktionen.

Auf Basis der Auswertung prüft der AGVS nun die Integration neuer Elemente zur weiteren Aufwertung des AEC wie beispielsweise die Nachrüstung mit LED-Tagfahrlicht. Im Bereich der Kommunikation

sind dieses Jahr übrigens weitere Schritte geplant, um den AEC auch nach aussen noch bekannter zu machen und die Nachfrage zu stimulieren. <

Der AutoEnergieCheck

Der AEC wurde vom AGVS mit Unterstützung des Programms EnergieSchweiz entwickelt. Die Dienstleistung entspricht der wachsenden Bedeutung der AGVS-Garagisten als Mobilitäts- und Energieberater und beinhaltet einen 30-Minuten-Check des Autos sowie ein Beratungsgespräch mit bis zu 500 Franken Sparpotenzial jährlich. Bisher wurde bereits bei rund 7000 Fahrzeugen der AEC durchgeführt, womit Einsparungen von rund 9000 Tonnen CO₂ ermöglicht wurden. Dies entspricht dem CO₂-Ausstoss eines Autos, das über 1000 Mal die Erde umrundete.

www.autoenergiecheck.ch



INFO

Informationen zum neuen Lehrgang 2015/16

Automobil-Verkaufsberater/-in mit eidg. Fachausweis

Die klassischen Verkaufsprozesse funktionieren so nicht mehr, viele Kunden orientieren sich immer mehr im Netz über die Produktpalette. Als Verkaufsberater/-in müssen Sie sich den neuen Anforderungen stellen. Kommen die Kunden ins Autohaus, ist Kompetenz des Verkaufspersonals gefragt.

■ Automobil-Verkaufsberater/-innen wird es in Zukunft weiter geben – es sind gefragte Mitarbeiter/-innen, die weiterhin gut verdienen werden.

Obschon sich die Kunden immer mehr im Internet informieren, wollen sie weiterhin kompetent beraten werden. Auch Onlineanfragen müssen ernst genommen und in-nerter kurzer Frist beantwortet werden. So können die immer herausforderungsreicher werden, persönlichen Kundenkontakte und Beziehungen aufrechterhalten oder sogar ausgebaut werden.

In rechtlichen wie versicherungstechnischen Fragen sind Verkaufsberater/-innen gefordert. Sie wirken als Mobilitäts- und Finanzberater in ei-

ner Person. Eine persönliche Weiterbildung ist deshalb unabdingbar.

Der AGVS bietet seit über 15 Jahren eine bewährte, berufsbegleitende Ausbildung zum/-zur Automobil-Verkaufsberater/-in an.

Die gezielte, zeitangepasste Ausbildung unterstützt Sie dabei, in der täglichen Verkaufspraxis marktorientiert und betriebswirtschaftlich zu denken und zu handeln.

Die Ausbildung wird in acht Modulen angeboten, welche einzeln abgeschlossen werden.

Wenn alle Module erfolgreich bestanden sind, steht der Weg offen, sich mit der Schlussprüfung den begehrten Titel «Automobil-Verkaufsberater/-in mit eidgenössischem Fachausweis» zu erwerben. <



Automobil-Verkaufsberater / Automobil-Verkaufsberaterin mit eidg. Fachausweis

Klassen der Mobilitätsberufe: Als/r Automobil-Verkaufsberater/-in sind/r für die Beratung, Verkauf und Service von Fahrzeugen zuständig. Sie sind für die Präsentation, Beratung und Verkauf von Fahrzeugen zuständig. Sie sind für die Beratung und Verkauf von Fahrzeugen zuständig. Sie sind für die Beratung und Verkauf von Fahrzeugen zuständig.

Ausbildung zum Automobil-Verkaufsberater

Die Informationsveranstaltung für den neuen Lehrgang 2015/16 findet am Dienstag, **17. Februar**, in der Mobilcity, Wölflistrasse 5, in Bern statt.

Kursstart: 20. August 2015

Zeit: donnerstags, 8.30 bis 17 Uhr

Dauer: 2 Semester

Kursort: AGVS, Wölflistrasse 5, Bern

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

INFO

IHR 4X4 SPEZIALIST FÜR GETRIEBE, LENKUNGEN UND ACHSEN.

ZF Services Schweiz AG
 8604 Volketswil
zf.com/services/ch

AMAG gewinnt neuen Mitarbeiter dank eines Arbeitsversuchs mit Compasso

Beruflich integriert statt das fünfte Rad am Wagen

Ein paar Monate nach einem Schnuppereinsatz, den die IV-Stelle Solothurn für R. bei der AMAG in Zuchwil organisieren konnte, wird eine Stelle frei. Der Vorgesetzte erinnert sich an den motivierten «Schnupperlehrling» und nimmt mit der IV-Stelle Kontakt auf. Daraufhin ermöglicht die IV einen dreimonatigen Arbeitsversuch – eine «Probezeit» die von der IV begleitet und mitfinanziert wird. Während dieser Zeit sieht der Vorgesetzte, dass R. gut und gerne arbeitet und beschliesst, ihn fest anzustellen.

Anna Liechti, Compasso



R. wollte schon immer gerne an Autos arbeiten.

■ Viele Unternehmen zögern, beeinträchtigte Arbeitnehmende einzustellen. Auch die AMAG Zuchwil hatte zu Beginn Zweifel, als es um die berufliche Integration von R. ging. Hält R. der Belastung der realen Arbeitswelt stand? Wird durch die Eingliederung die Wettbewerbsfähigkeit des Betriebes geschwächt? Welche finanziellen Auswirkungen bringt dies mit sich? Aber die anfänglichen Zweifel erhärteten sich nicht. Im Gegenteil: «R. ist in der Zwischenzeit ein geschätzter Mitarbeiter geworden, der unserer Garage auf jeden Fall einen Mehrwert bringt», meint Fritz Zwahlen, Vorgesetzter von R.

Gelungene Integration

Seit drei Jahren unterstützt R. das rund 30-köpfige Team in der Autoaufbereitung der AMAG Zuchwil. R. leidet an einer Lernschwäche und hat in einem geschützten Arbeitsumfeld eine Ausbildung als Schreiner gemacht. Aber eigentlich wollte er schon immer mit Autos arbeiten. Bei einem einmo-

natigen Praktikum bei der AMAG in Zuchwil konnte R. zum ersten Mal etwas Garagen-Luft schnuppern. Während diesem hat R. einen guten Eindruck hinterlassen. Als die AMAG Zuchwil kurz darauf eine Stelle zu besetzen hatte, hat man erneut mit R. Kontakt aufgenommen. Während eines dreimonatigen Arbeitsversuchs wurde zunächst seine Eignung für eine Festanstellung geprüft. Da sich die Zusammenarbeit bewährte, bot man ihm im Anschluss eine Stelle an.

Eine gelungene Integration, wie diejenige von R., stellt einen Gewinn für alle Beteiligten dar: Ein Arbeitsumfeld, das Platz für Individualität bietet, steigert die Zufriedenheit und Bindung der Mitarbeitenden, was zu niedrigerer Fluktuationsrate und guter Positionierung im Arbeitsmarkt führt. Hinzu kommt, dass Menschen mit einer Beeinträchtigung oft kompetente und motivierte Mitarbeitende sind, die sich durch eine grosse Betriebstreue auszeichnen. «Wir konn-

ten durch R. eine Person einstellen, die Freude an Autos hat und die anfallenden Arbeiten ebenfalls mit grosser Freude ausführt», erklärt Zwahlen.

Die IV als zentrale Unterstützerin für Arbeitgeber

Damit eine berufliche Integration gelingt, müssen einige Punkte beachtet werden. Dazu zählt einerseits die rechtzeitige Information der anderen Mitarbeitenden über die Neuanstellung der beeinträchtigten Person. Andererseits ist die reibungslose Zusammenarbeit zwischen Arbeitgeber, Arbeitnehmer, Eingliederungswerkstätten und der IV-Stelle von zentraler Bedeutung. Die Invalidenversicherung (IV) bietet Arbeitgebern eine Vielzahl von Unterstützungsmöglichkeiten. So kann sie zum Beispiel während bestimmten Eingliederungsmassnahmen einen finanziellen Beitrag leisten. Zudem finanziert sie befristete Arbeitsversuche, wie bei R. «Durch diesen Arbeitsversuch konnten wir den potentiellen Mitarbeitenden über längere Zeit kostenlos und ohne Druck testen, um die Eignung für die angedachte Arbeit zu prüfen und festzustellen, ob er in unser Unternehmen passt», so Zwahlen. Diese und weitere Angebote geben die finanzielle Sicherheit, den Schritt der Wiedereingliederung zu wagen.





Eine gelungene Integration stellt einen Gewinn für alle Beteiligten dar.

Projekt SOVE: eine zukunftsweisende Kooperation

Neben den vielfältigen Leistungen der IV unterstützen auch andere Sozialversicherungspartner und verschiedene Institutionen die berufliche Eingliederung. So bietet beispielsweise die Sektion Solothurn des

AGVS in Zusammenarbeit mit der Solothurner Vereinigung für Erwachsenenbildung (SOVE) Praktikumseinsätze für beeinträchtigte Jugendliche an. Ziel ist es, diese auf die berufliche Grundbildung in der automobilen Welt vorzubereiten und erfolgreich an Ausbildungsbetriebe zu vermitteln. Der Erfolgsfaktor liegt dabei klar in der Kooperation: den fachlichen Teil über-

nehmen kompetente Berufsbilder des AGVS, die SOVE fokussiert sich auf den sozialen Aspekt. «Diese Zusammenarbeit ist äusserst fruchtbar und wir konnten bereits mehrere Jugendliche erfolgreich vermitteln», bestätigt Thomas Jenni, Geschäftsführer des AGVS Solothurn. Das Projekt ist somit ein

gutes Beispiel dafür, wie Schweizer Arbeitgeber brachliegendes Potenzial an Arbeitskräften optimal nutzen. <

Compasso: Informationen für Arbeitgeber

Die AMAG Zuchwil gehört zu den Fallbeispielen, mit denen das Informationsportal www.compasso.ch aufzeigt, wie die berufliche Eingliederung von beeinträchtigten Menschen gelingen kann. Das schweizweite Informationsportal für Arbeitgeber orientiert gebündelt, praxisnah und zielgruppengerecht über die aktuellen Unterstützungsangebote der IV, der Suva und von Privatversicherern und zeigt auf, wie ein Unternehmen in unterschiedlichen betrieblichen Situationen konkret handeln kann.

www.compasso.ch



INFO

Jean Trotti und Fabian Britt sind für die WorldSkills Competitions 2015 in Brasilien qualifiziert

Schweiz doppelt an WorldSkills

Gleich zwei Schweizer landeten am 5-Ländercup in Bozen auf dem Podest. Der Freiburger Jean Trotti, der schon an den SwissSkills in Bern oben ausgeschwungen hatte, siegte und sein Ostschweizer Berufskollege Fabian Britt, der allerdings für Liechtenstein antrat, wurde Dritter. Beide qualifizierten sich für die WorldSkills Competitions Mitte August in Sao Paulo.

■ «Es war eine noch deutlich grössere Herausforderung als bei den SwissSkills», sagte Jean Trotti nach seinem Sieg am 5-Ländercup in Bozen (ITA) erleichtert. Der 21-jährige aus dem Kanton Freiburg setzte sich dabei gegen Kandidaten aus Deutschland, Liechtenstein, Luxemburg, Österreich und dem Südtirol klar durch. «Ich bin es gewohnt, mit einer Kontrolllampe zu arbeiten, und hier wendeten wir einen Voltmeter an. Und wir haben auch etwas andere Kontroll-Prozesse, das hat mich schon etwas durcheinander gebracht.»

Trotti wird damit die Schweiz an den WorldSkills Competitions im August in Sao Paulo vertreten. «Die Schweiz hat einen Titel zu verteidigen», gibt er sich bereits kämpferisch und spricht auf die Erfolge der Schweiz bei den vergangenen WorldSkills 2011 (Gold in London) und 2013 (Bronze in Leipzig) an. «Ich habe kein konkretes Ziel, aber ich möch-

te soweit kommen wie möglich.» Mit dem St. Galler Fabian Britt ist ein zweiter Schweizer Automobil-Mechatroniker unter den ersten drei. Da er im Fürstentum Liechtenstein ar-

beitet, wird er für Liechtenstein an den WorldSkills 2015 teilnehmen.

Die starke Schweizer Mannschaftsleistung runden Janik Leuenberger und Michael Ulrich mit den Rängen 5 und 7 ab. Janik, mit 18 Jahren der jüngste Teilnehmer, hat dank seinem jugendlichen Alter in zwei Jahren nochmals die Chance, sich für die Berufsweltmeisterschaften zu qualifizieren. «Es war schon nochmals deutlich schwieriger als an den SwissSkills, weil pro Aufgabe nur eine halbe Stunde zur Verfügung stand – die einem vorkamen wie fünf Minuten», meinte Janik, der es indes offen liess, ob er noch einmal antreten wird: «Vielleicht gebe ich meine Erfahrungen dann meinen Lernenden weiter.» <



Trotti (Mitte) und Britt (rechts) reisen nach Brasilien.

Die Schweizer Automobil-Mechatroniker überzeugen am 5-Ländercup in Bozen (ITA)

Schweizer im Erfolgs-Trotti

Die Schweizer Automobil-Mechatroniker überzeugten am 5-Ländercup Ende November im Südtirol und vertreten dank Jean Trotti und Fabian Britt die Schweiz an den WorldSkills Competitions in diesem Jahr gleich doppelt (siehe Bericht links unten). Dies ist auch eine Auszeichnung für die Aus- und Weiterbildung im AGVS. Sascha Rhyner, Redaktion

■ Für Olivier Maeder, beim Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS) Geschäftsleitungsmitglied und verantwortlich für den Bereich Aus- und Weiterbildung, ist das die Bestätigung jahrelanger, konsequenter Arbeit, zu der namentlich auch all die in die Berufsbildung involvierten Verantwortlichen in den einzelnen AGVS-Sektionen beigetragen haben.

Olivier Maeder, was zeichnete die Schweizer Automobil-Mechatroniker am 5-Ländercup aus, welche besonderen Fähigkeiten hob sie von ihren Konkurrenten ab?

Neben der fachlichen Kompetenz, die bei allen Schweizer Kandidaten unbestritten war, sind die mentalen Stärken hervorzuheben. Auch unsere Schweizer Automobil-Mechatroniker Jean, Janik und Michael sowie der für Lichtenstein angetretene Fabian hatten den einen oder anderen Posten, der ihnen nicht optimal gelungen ist. Da war es dann jeweils entscheidend, die kurzen Pausen zwischen den einzelnen Posten optimal zu nutzen, um sich zu erholen und so bei der nächsten Aufgabe wieder mit voller Stärke angreifen zu können - so wie dies auch die Profisportler im Wettkampf tun.

Welchen besonderen Herausforderungen mussten sich die Teilnehmer am 5-Ländercup stellen?

Die 13 Kandidaten aus der Schweiz, Ös-

terreich, Liechtenstein, Südtirol und Deutschland mussten an einem Tag an zehn Praxisposten komplexe Aufgaben zu Motormechanik, Getriebe, Komfort- und Fahrzeugelektrik, Dieselelektronik, Bremssystem, Achsvermessung, Benzineinspritzsystem und Beleuchtungsanlage lösen. Im Vergleich zu den SwissSkills Bern 2014, wo die Kandidaten anderthalb Stunden pro Posten zur Verfügung hatten, war die Zeit im Südtirol mit 30 Minuten wesentlich kürzer. Was die Ausgangslage zusätzlich erschwerte war die Tatsache, dass es in der vorgegebenen Zeit praktisch unmöglich war, die Aufgabenstellungen zu 100% zu lösen.

Diese guten Leistungen sind auch eine Auszeichnung für den Ausbildungsweg, den der AGVS vorgibt?

Ja und darauf dürfen alle Beteiligten der AGVS Berufsbildung stolz sein.

Durch das gute Zusammenspiel der Lernorte Betrieb, Berufsfachschule und AGVS üK-Center sowie durch die anspruchsvollen



Jean Trotti beim Posten Bremssystem.

absolvieren und eine erfolgreiche berufliche Karriere im Automobilgewerbe zu lancieren.

Wie kann ein Lehrbetrieb einen motivierten Lernenden unterstützen, der in die Fussstapfen von Jean Trotti oder Lukas Hediger treten möchte?

Den ersten Schritt muss der Lernende selber tun. Erfolgreich sind die, die über die vierjährige Grundbildung im Betrieb, in der Berufsfachschule und in den üK-Kursen überdurchschnittliche Leistung erbringen. So dass sie u.a. die Voraussetzungen für die Teilnahme an den Vorausscheidungen zu den Schweizer Meisterschaften erfüllen.

Der Betrieb muss dem Lernenden die Möglichkeit bieten, anspruchsvolle und interessante Aufgaben selbständig ausführen zu können. Die Arbeiten müssen betreut und mit dem Lernenden kritisch besprochen werden, so dass sich daraus ein laufender Lernprozess ergibt. Neben der Förderung der qualitativen Ausführung der Arbeiten, muss der junge Fachmann quantitativ gefordert werden. Der Zeitdruck an den Berufswettbewerben ist enorm hoch, der Umgang mit diesem Druck muss trainiert werden um das im Wettkampf auch erfolgreich umsetzen zu können. <



Janik Leuenberger, hier bei der Benzineinspritzung, kann in zwei Jahren nochmals antreten.

AGVS Business Academy 2015

JANUAR

Basisseminar 2015 für Automobilverkäufer/innen

In 12 Tagen werden die jungen oder angehenden Automobilverkäufer/innen im Detail mit den eigentlichen Verkaufsbelangen auf ihre tägliche Arbeit vorbereitet.

> 19. Januar bis 3. Februar 2015, Bern

Formation Turbo pour vendeur auto

Une occasion de dynamiser votre service commercial vous est offerte dès le 19 janvier 2015.

Un accélérateur pour vos ventes! Cette formation, qui s'adresse également aux femmes, est utile à toutes les personnes de votre entreprise qui sont en contact avec la clientèle.

> 19 au 30 janvier 2015 à Paudex

FEBRUAR

Workshop DAB+ Digitalradio

Begleiten Sie Ihre Kundschaft beim Wechsel in die digitale Radiowelt. Es lohnt sich! Denn drei Viertel der Schweizer Bevölkerung hören im Auto Radio. Beim Radioempfang über die Luft ist DAB+ konkurrenzlos.

> 3. Februar 2015 (Nachmittag), Bern

Professionelle E-Mails und Briefe mit Wirkung, 1 Tag

Für alle, die im schriftlichen Kontakt mit ihren Kunden stehen. Möchten Sie die aktuellen Regeln der Kunst kennen und zeitgemäss schreiben? Dann sind Sie hier genau richtig. Ein Seminar auch für Leute, denen das Schreiben (noch) nicht so viel Freude macht! Immer wieder sind im Alltag knackig formulierte und korrekt geschriebene E-Mails und Briefe gefragt. In diesem Seminar befassen Sie sich intensiv damit, wie Sie aktuell, kreativ und floskelfrei schreiben. Damit legen Sie den Grundstein für eine moderne und wirkungsvolle Kommunikation.

> 3. Februar 2015, AMAG Dübendorf

Facebook, Xing und Twitter für Autoverkäufer

Speziell für die Automobilbranche konzipiert. Social Media ist nicht nur für Kunden ein wichtiger Informationskanal, sondern kann ganz gezielt von jedem Verkäufer zur Verkaufsunterstützung, Kundenpflege und für Branchen Know-How eingesetzt werden.

> 18. Februar 2015 (Nachmittag), Bern

Formation Turbo de Conseiller de service à la clientèle (réceptionniste)

Il en va de même pour la « Formation Turbo de Conseiller/ère de service à la clientèle » qui permet, en 10 jours seulement, et pour un investissement des plus avantageux d'acquérir de larges connaissances sur ce métier. Améliorez votre rentabilité et la satisfaction de vos clients en donnant les moyens à votre nouveau(elle) ou futur(e) conseiller/ère de service à la clientèle d'éviter des erreurs et d'optimiser le processus après-vente.

> 9 au 20 février 2015 à Paudex



MÄRZ

Eurotax AutowertPro-Kurs, 1 Tag

Sie lernen alle Möglichkeiten der Benutzereinstellungen kennen, nutzen das AutowertPro als Kundeninformationssystem und für die Verkaufsförderung (CRM).

> 25. März 2015, Winterthur

MWST Grundkurs, 1 Tag

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

> 25. März 2015, Winterthur

APRIL

MWST Fortsetzungs- und Vertiefungskurs, 1 Tag

Der Kurs soll bei den TeilnehmerInnen die korrekte Anwendung der MWST fördern. Anhand von praxisbezogenen Fallbeispielen und im Dialog mit dem Referenten kann das Wissen vertieft werden. (Voraussetzung: Grundkurs)

> 29. April 2015, Winterthur

MAI

Occasionsmanagement, 1 Tag

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

> 4. Mai 2015, Bern

Eurotax AutocalcPro-Kurs mit EurotaxRepairEstimate, 1 Tag

Dieser Kurs vermittelt neuen Mitarbeitern oder Anwendern mit AutocalcPro und EurotaxRepairEstimate Erfahrung, vertiefte Informationen zu allen Programmteilen.

> 7. Mai 2015, Bern

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

Cours UPSA / Electrosuisse : vous créez des conditions préalables sûres pour les travaux à effectuer sur les installations électriques de ce type de véhicules.

> 12 et 13 mai 2015

Die Kurse sind in der jeweiligen Kurssprache ausgeschrieben. Les cours sont proposés dans la langue correspondante. Weitere Kurse werden laufend ergänzt, eine aktuelle Übersicht finden Sie jeweils unter www.agvs-upsa.ch.



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



Tag der Schweizer Garagisten 2015

20. Januar 2015 STADE DE SUISSE Wankdorf Bern

Jetzt anmelden unter: www.agvs.ch/de/tagung2015

Die Tagung wird unterstützt von:





Die deutschsprachigen Diplomanden mit Jürg Fluri (Leiter Berufsbildung, links) und Peter Baschnagel (Präsident der Qualitätssicherungs-Kommission Höhere Fachprüfung, rechts).

Diplomübergabe an die eidgenössischen diplomierten Automobilkaufleute

«Nicht eine Frucht des Zufalls,

38 Absolventen der 297. und 298. Höheren Fachprüfung für Automobilkaufleute erhielten in feierlicher Gesellschaft ihr Diplom, dem Königsweg, wie es AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli beschrieb. Sascha Rhyner, Redaktion

■ Warm und heiss war es an diesem Freitagabend im Gasthof Schloss Falkenstein in Niedergösgen (SO). Nicht etwa, weil die Absolventen der Höheren Fachprüfung für Automobilkaufleute noch einmal Prüfungsangst hätten haben müssen. Sie waren sich ihrem Diplom sicher. Viel mehr sorgten die 38 erfolgreiche Absolventen mit ihren Begleiterinnen zusammen mit den Experten und Vertretern des AGVS bei der Feier am Fusse der Schlosskirche im festlich ge-

schmückten Saal für hohe Temperaturen. Der feierliche Rahmen – der Lehrgangsteiter HFP und Rechtslehrer Beat Bill von der Technischen Berufsschule Zürich demonstrierte am Keyboard auch noch seine musikalischen Fähigkeiten – drückt die «Wertschätzung aus, die Sie sich redlich verdient haben», wie Peter Baschnagel, Präsident der Qualitätssicherungs-Kommission Höhere Fachprüfung, sagte. Und Christian Rime, Vizepräsident der QSK-HFP und

Prüfungsleiter Romandie, betonte: «Dass Sie hier sind, ist nicht eine Frucht des Zufalls, sondern das Ergebnis harter Arbeit.»

Jahr der Berufsbildung

Während vier Semestern hatten sich die angehenden diplomierten Automobilkaufmänner – im Gegensatz zum Vorjahr war keine Frau unter den erfolgreichen Absolventen – intensiv mit Unternehmensstrategien, Finanzen, Controlling, Prozessen im Autohaus oder Fahrzeughandel auseinandergesetzt – berufsbegleitend. «Sie können nun ein Unternehmen erfolgreich in die Zukunft führen», erklärte Baschnagel. Und er lobte auch die Vertreter der Ausbildungszentren, welche die Diplomanden «auf ein hohes Ausbildungsniveau gebracht haben».

Als beeindruckende Demonstration des dualen Bildungswegs bezeichnete Olivier Maeder, Bereichsleiter Aus- und Weiterbildung, die Ausbildung. «Und Sie haben sich ein ganz besonderes Jahr ausgesucht: 2014 war das Jahr der Berufsbildung mit dem Höhepunkt der SwissSkills in Bern mit über 155 000 Besuchern und mehr als 1000 Wettkämpfern in 120 Berufen», sagte Maeder in seiner Ansprache an die Diplomanden und wies gleichzeitig darauf hin, dass man nie auslernt hat. «Die Technologie und deren Auswirkung auf die Sales und After Sales Prozesse entwickeln sich rasant.»



Beat Bill war an der Diplomfeier für einmal am Keyboard statt am Lehrerpult der TBZ.



Die französischsprachigen Diplomanden mit Christian Rime (Prüfungsleiter Westschweiz und Vizepräsident Qualitätssicherungs-Kommission Höhere Fachprüfung (QSK-HFP), ganz rechts), Baschnagel (links) und Fluri (2. von rechts).

sondern Ergebnis harter Arbeit»

Im Gasthof Schloss Falkenstein endete die zwei Jahre dauernde, berufsbegleitende Ausbildung – ein weiterer Schritt auf



AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli lobte das Engagement der Experten.

Das Diplom als Werbung

In die gleiche Kerbe schlug auch Zentralpräsident Urs Wernli. «Das duale Berufsbildungssystem wird gerne als Königsweg bezeichnet, weil es in kompakter Weise Theorie und Praxis miteinander verbindet. Deshalb sind so viele junge Leute in der Schweiz nicht ohne Arbeit», erklärte Wernli. Er sei stolz, dass die Diplomanden so viel in ihre Ausbildung investiert hätten. «Wir haben im Automobilgewerbe dauernd rund 8500 Personen in Ausbildung. Dass dies so weitergehen kann, dafür brauchen wir Sie!» Und so gab er den Diplomanden noch einen Rat mit auf den Weg: «Hängen Sie doch Ihr Diplom auf an Ihrem Arbeitsplatz. Es wird andere motivieren, das Gleiche zu tun.» <

i www.agvs-upsa.ch, Rubrik: Berufsbildung



Olivier Maeder wies auf die rasante Entwicklung der Technologie hin.

Eidg. Dipl. Automobilkaufleute

297. Höhere Fachprüfung: André Anderhub, Emmenbrücke; Ralph Bräker, Glashütten; Michael Brandes, Berg SG; Boris Bregy, Welschenrohr; Toni Durrer, Kerns; Remo Eberle, Amriswil; Thomas Frick, Gamprin-Bendern FL; Cyrill Fuentes, Sargans; Jorge Gameiro, Horw; Lukas Grossenbacher, Utzenstorf; Roger Hauswirth, Schlosswil; Stefan Hofmann, Chur; Thomas Hugo, Susten; Roger Hürzeler, Niederbüren; Benjamin Jölly, Ringgenberg; Martin Josi, Adelboden; Michael Klaus, Gossau SG; Pascal Landolt, Muhen; Ronny Lnenicka, Dottikon; Martin Lüthi, Hasliberg Hohfluh; Raffael Müller, Rümlang; Christian Oehrli, Rumisberg; Thomas Raemy, Zumholz; Thierry Reich, Trimmis; Adrian Ryf, Steffisburg; Christoph Schöni, Hindelbank; Stefan Strub, Gerlafingen; Stephan Wehrli, Wettingen.

298. Höhere Fachprüfung: Adriatik Bajrami, Vouvry; Patrick Délèze, La Muraz; Johan Huguenin, Sion; Julien Kalbermatten, Martigny-Croix; Antoine Lathion, Bieudron; Fabio Mastroianni, Savigny; Adrien Monnet, Saillon; Lionel Rey, Miège; Nicolas Rey, Vétroz; Eric Sciboz, Bioley-Magnoux.

Informationsabend RADAR in der Mobilcity

Weiterbildung auf dem Radar

Der AGVS und die Berner Fachhochschule informierten am 4. Dezember über die vielfältigen Weiterbildungen in der Automobilbranche und deren Zukunftsperspektiven.

■ Am anschliessenden Apéro stellten die 35 engagierten Interessenten individuelle Fragen an die Fachpersonen des AGVS, der Berufsschulen Bern, Biel, Burgdorf und Thun sowie an Gastredner Bernhard Gerster von der Berner Fachhochschule. Olivier Maeder, Bereichsleiter der Aus- und Weiterbildung des AGVS: «Sowohl die motivierten Interessenten wie auch wir Fachpersonen und der MechanixClub als Mitorganisator fanden den Anlass sehr gelungen. Wir freuen uns auf den nächsten Info-Anlass mit vielen Interessierten, die sich als Zukunft unserer Branche sehen.»



Der Informationsabend über die verschiedenen Möglichkeiten der Weiterbildung stiess auf ein reges Interesse.

Die technischen Fachspezialisten im Garagenbetrieb

Automobildiagnostikern/-innen nehmen eine Schlüsselfunktion im Garagenbetrieb ein. Sie kennen die Fragen und Zusammenhänge der Automobiltechnik in ihrer Fachrichtung. Daher zeigen sie eine hohe Affinität für technische Zusammenhänge und können diese ihren Ansprechpartnern erklären.

Automobildiagnostiker/-innen sind Spezialisten und Spezialistinnen für das Ermitteln von Fehlern an Fahrzeugkomponenten und -systemen, führen anspruchsvolle Reparatur-, Aus-, Um- und Nachrüstarbeiten aus, beraten Kunden lösungsorientiert und ermitteln Störungen an Fahrzeugen. Sie sind verantwortlich für die Ausbildung der Lernenden in den technischen Automobilberufen. Automobildiagnostiker/-innen benötigen zudem Ausdauer, analytisches Denken, Kundenorientierung und Kommunikationsfähigkeit.

> **Dauer: Vier Semester, berufsbegleitend**

Die Führungsperson in der Werkstatt

Die besonderen Eigenschaften von Automobil-Werkstattkoordinatoren/-innen sind Organisationstalent, analytisches Denken, Ausdauer und Kommunikationsfähigkeit. Sie sind sowohl Fachspezialisten als auch Führungspersonen und Auszubildende in Autowerkstätten.

> **Dauer: Vier Semester, berufsbegleitend**

Die Kenner der Kundenbedürfnisse

Automobil-Verkaufsberater/-innen sind umfassend informierte, flexible Ansprechpartner für eine immer anspruchsvoller werdende Kundschaft. Durch ihr freundliches, kompetentes Auftreten schafft diese Fachperson Vertrauen und zufriedene Kunden. Dank ihrer Abschlussstärke tragen sie massgeblich zur Neuwagen- und Occasionswagen-Zielerreichung bei.

> **Dauer: Zwei Semester, berufsbegleitend**

Die Drehscheibe im Garagenbetrieb

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 tragen zur Zielerreichung des Teile- und Zuberhörumsatzes bei.

> **Dauer: Zwei Semester, berufsbegleitend**

Der Aufstieg zum Unternehmer oder zur Unternehmerin

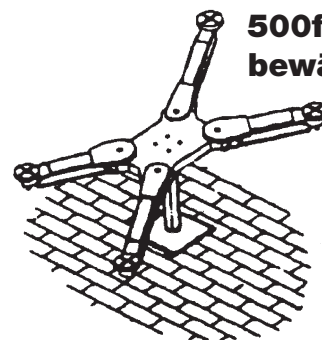
Zukünftige Betriebswirte und Betriebswirtinnen im Automobilgewerbe sind geborene Unternehmer/-innen. Sie sind interessiert, ein modernes Autohaus mit allen dazugehörigen Dienstleistungen zu leiten und tragen gerne Verantwortung.

Betriebswirte führen die verschiedenen Bereiche wie Finanzwesen, Fahrzeughandel (Neu- und Occasions-Fahrzeuge), Kundendienst, Werkstätten, Ersatzteilhandel und Administration.

> **Dauer: Vier Semester, berufsbegleitend <**

📄 www.autoberufe.ch

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

Sektion Waadt

> Komplementarität zwischen dualer Ausbildung und Universität

■ Anlässlich der 5. Berufsmesse im Palais de Beaulieu in Lausanne wiesen die Redner aus dem Bereich der Strassenmobilität auf die Wichtigkeit der berufsbegleitenden Ausbildung hin. Die duale Ausbildung ist keine Sackgasse: Es gibt zahlreiche Möglichkeiten, die Berufsausbildung an den Universitäten fortzusetzen.

Der Schweiz geht es dank einem dichten Netz an KMU gut. Die Stärke der KMU liegt in der Ausbildung ihrer Mitarbeitenden. 50% der jungen Menschen beginnen nach der obligatorischen Schulzeit eine Lehre. Das duale Bildungssystem entwickelt sich kontinuierlich weiter, um den Bedürfnissen der Unternehmer und ihrer Kunden zu entsprechen. Seit Kurzem bietet der Waadtländer Berufsverband Association Professionnelle des Entreprises Vaudoises de Vidange zwei neue Ausbildungen an. Diese Ausbildungen sind ein wichtiger Bestandteil der lokalen Wirtschaft. Unser duales Bildungssystem schafft Reichtum. Es setzt nicht nur wie in unseren Nachbarländern auf die universitäre Ausbildung, was zu Arbeitslosigkeit führt. Die Be-



V.l.n.r.: Nicolas Leuba, Präsident der AGVS-Sektion Waadt, Hélène Bra, Präsidentin FCR Waadt, und Jean-Pierre Giobellina, Präsident ASTAG Waadt.

ständigkeit und der Fortbestand unseres dualen Bildungssystems können jedoch nicht ohne das bedingungslose Engagement sowohl der Jugendlichen als auch der Unternehmen bestehen. Ohne Mobilität käme die Wirtschaft zum Erliegen. Die Waadtländer Akteure FCR, ASTAG und AGVS dringen deshalb auf die Beibehaltung des dualen Bildungssystems, auf das nun auch unsere Partner im Ausland aufmerksam werden.

Die Mobilitätssektoren müssen attraktiver für die Jugend werden, damit wichtiges Fachwissen bewahrt werden kann. Die Berufsmesse ist eine sehr gute Plattform, um das Schweizer Know-how im Bereich der Lehre zu präsentieren. Die 5. Berufsmesse zählte mehr als 30 000 Besucher, über hundert Aussteller und mehr als 500 Grund- und höhere Ausbildungen. <

Jean-Pierre Pasche, Journalist BR

Sektion St. Gallen, Appenzell, Fürstentum Liechtenstein

> Jugendlieben und andere Happenings an der Ostschweizer Auto-Erlebnismesse

■ An der achten AutoMobil 2014 waren 50 Garagen, Dienstleister, Tuningspezialisten und Zubehöranbieter aus der Region vertreten und präsentierten ihre Neuheiten und Modell-Premieren. Die Aussteller äusserten sich sehr positiv über den Verlauf der AutoMobil und das Interesse des Publikums. Sie

berichteten von einer hohen Zahl an wertvollen Kundenkontakten.

Im Rahmen der Ostschweizer Messe für Mobilität fanden die VCS-Preisverleihungen statt. Zum ersten Mal wurde der «sicheressauto.ch-Innovationspreis» verliehen. Volvo wurde im Bereich Sicherheit für seinen Not-

bremsassistenten mit Fussgänger- und Velofahrerererkennung ausgezeichnet. Der Innovationspreis «Auto-Umweltliste» ging an Audi, die mit ihrer e-gas-Technologie ermöglicht, Elektrizität in speicherbaren Treibstoff umzuwandeln.

Die 70er und 80er Jahre

In jedem Jahrzehnt gab und gibt es Autos, die durch Design oder Technologie ein Spiegel ihrer Zeit sind. Das zeigte eindrücklich die Sonderschau «Jugendlieben», die Fahrzeuge der 70er- und 80er-Jahre in den Mittelpunkt stellte. Ölkrise, Sonntagsfahrverbote und ein Höchststand bei den Verkehrstoten: Die Autoindustrie reagierte in den 70er-Jahren mit neuen Konzepten, die Autos wurden sparsamer, sicherer und praktischer. Die Kombination aus quer eingebautem Motor, Frontantrieb und Schrägheck mit grosser Heckklappe setzte sich durch. Auch der VW Golf ist ein Kind der 70er Jahre. Die 80er-Jahre waren ein PS-starkes Jahrzehnt. Es kamen Strassensportwagen auf den Markt, die bis heute Stoff automobilier Träume sind. <



Gross und Klein staunten an der 8. AutoMobil in den Olma-Hallen in St. Gallen. (Foto: Saboteur.ch/AutoMobil)

Autoricardo.ch

www.autoricardo.ch

> autoricardo.ch lanciert Kunden-Chat

Ab sofort können Händler auf autoricardo.ch die Inserate-Besucher direkt anzusprechen. «Jedes Auto wird bei uns rund 10 Mal pro Tag angeschaut», erklärt Marcel Stocker, Managing Director bei autoricardo.ch. «Hätte der Verkäufer diese Besuchergruppen bei sich auf dem Platz, wäre es das Natürlichste der Welt, dass er hinausgeht und den Leuten seine Beratung anbietet – und

genau diese Möglichkeit bietet unser neuer Kundenchat.»

Der Chat erscheint nur, wenn der Verkäufer auch bereit ist zum Chatten. Der Chat läuft im Hintergrund und spricht die Besucher der Autos automatisch mit einem personalisierten Text an. Antwortet ein Besucher auf die Chat-Ansprache, erhält der Verkäufer eine Meldung und kann das Gespräch persönlich weiterführen. Hat der Verkäufer keine Zeit zu chatten, loggt er sich aus und der Chat wird auf seinen Fahrzeuginseraten nicht mehr angezeigt.

Um den Chat zu nutzen, kann sich jeder autoricardo.ch-Verkäufer auf chat.autoricardo.ch registrieren. Dies ist in zwei Minuten erledigt und ermöglicht dem Verkäufer, in persönlichen Kontakt zu den täglich über 100 000 autoricardo.ch-Besucher zu treten. <

**Meyle**

www.meyle.com

> Einfache Ersatzteil-Suche mit der «MEYLE Parts»-App

Die Wulf Gaertner Autoparts AG startet ab sofort die kostenlose neue App «MEYLE Parts». Sie bietet umfangreiche Informationen zum Meyle-Sortiment und zu den damit abgedeckten Fahrzeugmodellen. So erleichtert sie Werkstätten die Recherche von benötigten Ersatzteilen.

Unkomplizierte Suche für mehr als 17 500 Meyle-Teile – die «MEYLE Parts»-App macht es möglich: Sie bietet vier verschiedene Einstiegsmöglichkeiten über die Suche nach Artikel-, Gebrauchs- und OE-Nummern oder über das Fahrzeugmodell. Entscheidet sich der Automobil-Mechatroniker für den Einstieg über das Fahrzeugmodell, kann er über Hersteller,

Modelle und Fahrzeugtypen bis hin zur gesuchten Baugruppe navigieren. Dort werden ihm dann die Teile angezeigt, die Wulf Gaertner Autoparts in dieser Baugruppe für dieses Fahrzeug anbietet.

Wählt der Nutzer ein Teil aus einer Baugruppe aus, kann er sich hierzu technische Informationen ansehen. Auch Ergänzungsartikel, Stücklisten und OE-Nummern werden angezeigt.

Ab sofort steht die neue «MEYLE Parts»-App im Apple App Store und im Google Play Store zum Download zur Verfügung. Sie ist in 23 Sprachversionen kostenlos erhältlich. In Kürze wird es eine weitere Version der App für das iPad mit erweiterten Funktionen geben. <

**ContiTech**

www.contitech.ch

> Der dynamische eHorizon zeigt den Weg in die Zukunft

Auf der CES 2015 zeigt der internationale Automobilzulieferer Continental die vorausschauenden Fähigkeiten des elektronischen Horizonts, eHorizon. Mit der Software konnten Flottenbetreiber, die auf Scania-

Lastwagen setzen, seit 2012 laut einer Schätzung von Continental bereits über 63 Millionen Liter Diesel oder umgerechnet 105 Millionen Franken einsparen. «Im Prinzip erlaubt der eHorizon der Fahrzeugelektronik auf Basis von Kartendaten einen Blick in die Zukunft. So kann sich das Fahrzeug frühzeitig auf die kommende Strecke einstellen und aktiv den Verbrauch reduzieren», erklärt Helmut Matschi, Mitglied des Continental-Vorstands und Leiter der Division Interior.

Auf der Consumer Electronics Show in Las Vegas vom 6. bis 9.



Januar demonstriert Continental zusammen mit seinem Kollaborationspartner IBM und dem Location Cloud-Entwickler HERE nun eine neue Evolutionsstufe des eHorizon. Der so genannte «dynamische eHorizon» ermöglicht durch Vernetzung mit der ortsbezogenen Cloud (Location Cloud) von HERE Echtzeit-Aktualisierungen der digitalen Karte und berücksichtigt dank Big Data und Analytics der Connected Car Cloud von IBM auch dynamische Ereignisse, wie Wetter, Unfälle oder Staus. <

Nokian Tyres

www.nokiantyres.ch

> Erster Winterreifen der Welt mit A-Energie-Klasse

Nokian Tyres führt den energiesparendsten Winterreifen der Welt, der die A-Klasse des EU-Reifenlabels erreicht, im Januar 2015 ein. 30% niedrigeren Rollwiderstand und grössere Reichweite haben Elektro-Autos mit dem neuen Nokian Hakkapeliitta R2 gemäss Vergleichstests. Der grüne nordische Nokian Hakkapeliitta R2 wurde für den BMW i3 entwickelt.

Die Innovation aus Finnland vereint extrem niedrigen Rollwiderstand, erstklassigen Griff und aussergewöhnlichen Fahrkomfort. Die Energieeinsparungen aufgrund des niedrigeren Rollwiderstands erhöhen die Reichweite des Fahrzeuges.

Die Lamellen oder Rillen der symmetrischen Lauffläche funk-

nieren aktiv unabhängig vom Grifffniveau und der Temperatur. Die Mischung des neuen Nokian Hakkapeliitta bietet aussergewöhnlichen Griff bei Eis, Schnee und nassen Strassen und bringt eine exzellente Verschleissfestigkeit. Das Rapsöl, das für die Gummimischung verwendet wird, vergrössert die Reissfestigkeit und erhöht seine Haltbarkeit.

Das pfeilartige Laufflächenprofil und die Sicherheits-Innovationen wie Griff-Partikel in Kristallform und Pumpen-Lamellen des Cryo Kristall Konzeptes gewährleisten ausgeglichenes, verbessertes Handling und exzellenten Wintergriff, selbst auf nassem Eis. <



Goodyear Dunlop

www.goodyear.eu/ch

> Nasshaftung von Winterreifen: Wie Unfälle verhütet werden können

Im Winterhalbjahr verunfallen doppelt so viele Personenwagen auf nasser Fahrbahn wie im Sommerhalbjahr. Der Anteil haftungsrelevanter Situationen bei Verkehrsunfällen auf nasser Strassenoberfläche liegt im Winter bei 81 Prozent. Das kann mit guten Reifen mit mindestens vier Millimeter Profiltiefe verhindert werden.

«Der hohe Anteil verunfallter Personenwagen verdeutlicht die grosse Bedeutung der Nasshaftung von Reifen, um das Unfallrisiko zu reduzieren», erklärt Lars Hannawald von der Verkehrsunfallforschung an der TU Dresden, die seit 1999 25641 Winterunfälle aufgezeichnet und explizit auf Reifen untersucht hat. «Bei mehr als jedem fünften von einem PW verursachten Unfall mit Personenschaden im Winterhalbjahr das Fahrzeug auf den falschen Pneu unterwegs, denn mit Sommerreifen auf Schnee und Eis steigt

das Risiko, einen Unfall zu verursachen, um 75 Prozent an.»

«Der differente Bremsweg von Winterreifen unterschiedlicher Reifenlabel kann auf Schnee und Eis drastische Folgen mit einem bereits aus 50 km/h bis zu 40 Prozent bzw. 10 Meter längeren Bremsweg haben», erklärt Thomas Salzinger vom deutschen TÜV Süd.

«Über 90 Prozent aller im Markt angebotenen Winterreifen weisen die Einstufung C oder E auf», weiss Salzinger und erklärt, «dabei beträgt der Unterschied des Bremswegs aber auch auf nasser Fahrbahn zwischen einem Reifen mit einem Mittelwert der Klasse C und einem Reifen mit einer Nasshaftung an der Untergrenze der zweitrelevantesten Klasse E mehr als 20 Prozent. Bei einer Vollbremsung aus 100 km/h können dies zehn Meter oder mehr sein.»

Nicht nur die richtige Reifen-



Auf nasser Fahrbahn kann man ganz schön ins Schleudern kommen.

kennzeichnung, sondern auch die Profiltiefe, die im Winter mit Vorteil immer mindestens vier Millimeter betragen sollte, und Reifen, die nicht älter als vier Jahre sind, können insbesondere auf winterlicher und nasser Fahrbahn als entscheidende Faktoren zu unbeschwertem und vor allen Dingen unfallfreiem Fahren beitragen.

«Die Bestandteile moderner Winterreifenmischungen wie Polymere, Füllstoffe und Weichmacher

sind inzwischen wesentlich effizienter und können besser verarbeitet werden», sagt Saburo Miyabe, seit 20 Jahren Reifenentwickler bei Goodyear Dunlop. «Funktionalisierende» Polymere verringern die innere Reibung des Reifens und verbessern somit den Rollwiderstand; Silika als Füllstoff, pflanzenbasierte Öle und Traktionsharze als Weichmacher sorgen für ein verbessertes Nassbremsen und Nasshaftung.
René Knorr, Journalist BR

Premio Reifen + Autoservice

www.premio.ch

> Einzigartig: Getriebeölwechsel bei HE Reifen-Service AG

Die HE Reifen-Service AG in Kloten hat sich als erster Partner von Premio Reifen + Autoservice in der Schweiz ein spezielles Gerät für den Getriebeölwechsel angeschafft. «Unsere neue Getriebeölpumpe saugt altes Öl und gelöste Rückstände aus dem Getriebe. Alles wird gefiltert und gereinigt. Am Ende füllen wir gut

zehn Liter neues Getriebeöl ein», so Patrick Eberhard von HE-Reifen-Service. Im Betrieb wird dieselbe Anlage verwendet wie auch in der Mercedes oder BMW Garage. Passend dazu sind sämtliche Adapter vorhanden. So kann markenunabhängig gearbeitet werden.

Der Service kann nach Vor-

schrift innerhalb des vorgeschriebenen Serviceintervalls oder bei

anfänglichen Funktionsstörungen des Getriebes gemacht werden. <

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 Kommunalverwaltung lieferbar

T&W Technik
Dammstrasse 16, 8112 Otelfingen
Tel. 044 344 29 62
www.fgs-fahrzeuge.ch

AUTOINSIDE – Offizielles Organ Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)

88. Jahrgang, 11 Ausgaben in deutscher und französischer Sprache, WEMF-/SW-beglaubigte Auflage 13/14: 11 415 Exemplare davon 8545 Deutsch, 2870 Französisch

Herausgeber

Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)
info@autoinside, www.agvs-ups.ch

Verlag

AUTOINSIDE
Wölflistrasse 5, Postfach 64, 3000 Bern 22
Tel. +41 31 307 15 15, Fax +41 31 307 15 16
verlag@autoinside.ch, www.autoinside.ch
Katrin Portmann (Verlagsleitung und
publizistische Leitung)

Abonnemente

Jahresabonnement Schweiz
CHF 110 inkl. MWST,
Einzelnummer CHF 11, Ausland auf Anfrage
Tel. +41 31 307 15 22, Fax +41 31 307 15 16
abo@autoinside.ch, www.autoinside.ch

Redaktion

AUTOINSIDE
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich
Tel. +41 43 499 19 81, Fax: +41 43 499 19 78
redaktion@autoinside.ch
Redaktionsteam: Reinhard Kronenberg (kro),
Sascha Rhyner (srh), René Knorr (rk),
Jean-Pierre Pasche (jpp), Anselm Schwyn (as),
Bruno Sinzig (bs)

Weitere Beiträge von:

Karl Baumann, Lukas Blaser, Anna Liechti,
Markus Peter, Katrin Portmann, Urs Wernli

Gestaltung

Heini Schmid, Robert Knopf

Anzeigen

Kneisel Media
Schlossmatte 15, Postfach 1220
CH-3110 Münsingen
Tel. +41 79 755 04 44 / +41 31 791 11 56
Fax +41 31 791 11 52
autoinside@bluewin.ch, www.autoinside.ch
Günther Kneisel

Druck / Versand

galledia ag
www.galledia.ch

Die erscheinenden Meldungen sind nach
bestem Wissen recherchiert. Der AGVS
übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit,
Vollständigkeit und Aktualität der Artikel.



gedruckt in der
schweiz

AGVS | UPSA

Auto Gewerbe Verband Schweiz
Union professionnelle suisse de l'automobile
Unione professionale svizzera dell'automobile



**Besuchen Sie unseren neuen
Shop Rund ums Rad**

shop.pneu-service.ch



**Der hostettler Pneu-Shop ist nun ebenfalls im shop.
autotechnik.ch und h-base.com integriert.**



NEXEN TIRE