

AUSGABE 11 - NOVEMBER 2017

# AUTO INSIDE

Das Fachmagazin für die Schweizer Garagisten

Warum die Mobilität der Zukunft für Garagisten und Händler grosse Chancen birgt.

Seiten 10-14

Welche Herausforderungen bald schon auf die Nutzfahrzeugbranche zukommen.

Seiten 30-35

Was Automobil-Mechatroniker Riet Bulfoni an der Berufs-WM in Abu Dhabi erlebte.

Seiten 76-79



Wir lassen DICH nicht sitzen  
**bme die automotive Software**  
ist DEINE Zukunft



# Das **grösste** Batteriensortiment ...

Exide liefert seit über 100 Jahren Blei-Säure-Batterien an Automobilhersteller. Exide entwickelt die technisch fortschrittlichsten Produkte und waren 2004 die Ersten, die die Start-Stop-Batterien im europäischen Markt eingeführt haben. Automobilhersteller vertrauen auf die Qualität unserer Produkte und unsere Kompetenz in der Fertigung. Exide arbeitet mit führenden Automobilherstellern zusammen.

## ... mit dem **besten** Lieferservice



# TECHNOMAG

Technomag AG  
[www.technomag.ch](http://www.technomag.ch)

Über **250'000 Artikel** sofort lieferbar

# November 2017



10 «Die Politik muss jetzt ziemlich schnell einen Gang höher schalten»: Experten aus Wissenschaft, Wirtschaft, Garagengewerbe und Politik wollen die Chancen der Mobilität der Zukunft anpacken.



26 Ein Betrieb mit Geschichte und Ambitionen: Der Thomann Nutzfahrzeuge AG ist es nicht nur gelungen, zur Grossgarage zu werden, sondern auch, ihre Mitarbeiter und Lernenden zu fordern und zu fördern.



36 «Ich habe Benzin im Blut»: Die Lernende Noemi Bapst hat nicht nur die schweren Nutzfahrzeuge, sondern auch ihre 20 männlichen Werkstattkollegen im Griff.



**Titelseite:**  
BME AG – Ihr kompetenter Software-partner im Automobil-gewerbe. Die Komplettlösung von Garagisten, für Garagisten.

## Editorial

5 Garagisten prägen die künftige Mobilität

## 6 Kurz notiert

### Digitalisierung/Software

- 10 Die Überholspur zum vollautonomen Fahren
- 16 Garagen-Websites: Digitale Visitenkarten
- 18 Dealer Management Systeme
- 20 BME Chur: Von der Garage zur IT-Firma

### Nutzfahrzeuge

- 26 Zu Besuch bei Thomann Nutzfahrzeuge
- 28 «Jobtausch»: Schmerikon–Kenia–retour
- 30 Wie die Mobilität die Wirtschaft ankurbelt
- 32 transport-CH: Weshalb die Fachmesse ein Muss für die Branche ist
- 34 Matik: Ohne Weiterbildung bleibt die Automobilindustrie auf der Strecke
- 36 Noemi Bapst steht als Automobil-Mechatronikerin NFZ ihren Mann
- 38 Safia: Freude an Werkstatteinrichtungen

### Verband

- 44 BAK Economics: Die Prognosen zum Schweizer Autogewerbe 2018
- 46 Frischer Wind am Eurotax-Branchentreffen
- 50 Antrieb der Zukunft: Plädoyer für den Diesel

### Politik

- 53 Das Ja zur Anti-Stau-Initiative hat Signalwirkung
- 54 Datenschutz: Das neue Gesetz – und der neue Bürokratieaufwand
- 56 Prüfintervalle: So funktioniert es

## 57 Sektionen

### Werkstatt und Kundendienst

- 60 Der AutoEnergieCheck erhält Support
- 61 AEC-Newcomer September

### Beruf und Karriere

- 64 AGVS Business Academy
- 66 Brain-Village: Talentsuche an der Auto Zürich
- 67 Elektronische Lehrmittel
- 68 Erfreulich: 36 Fachausweise übergeben
- 70 Regionale Aus- und Weiterbildungskurse
- 73 Basisseminar Automobil-Verkaufsberater
- 75 Formula Student: Die Saison im Rückblick
- 76 WorldSkills 2017: Riet Bulfoni zieht Bilanz

### Management und Recht

- 81 Vorsorge bei der Pensionskasse

## 82 Garagenwelt und Impressum



## Ihr Partner für das kundenfreundliche Autohaus:

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

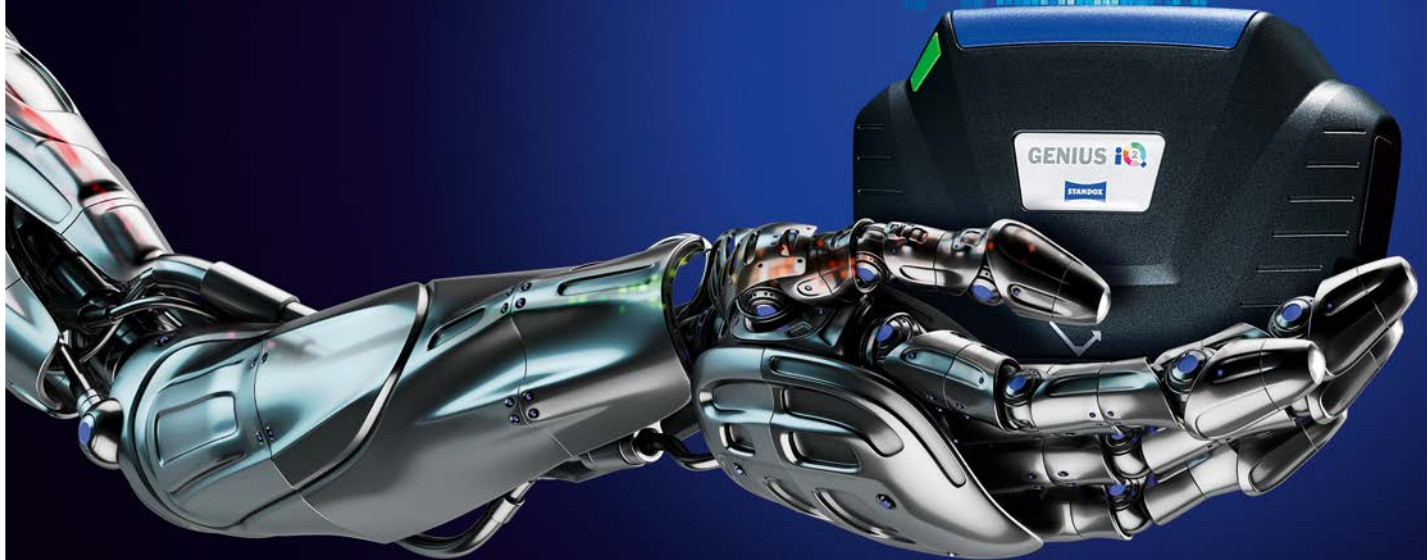
Profitieren Sie von unserer Erfahrung! Verlangen Sie ein unverbindliches und kostenloses Beratungsgespräch.



**AWS ARCHITEKTEN AG**  
Muristrasse 51  
CH-3006 Bern  
Telefon 031 351 33 55  
Telefax 031 351 33 68  
Homepage: [www.aws.ch](http://www.aws.ch)  
e-mail: [architekten@aws.ch](mailto:architekten@aws.ch)

**AGVS | UPSA**  
Auto Gewerbe Verband Schweiz  
Union professionnelle suisse de l'automobile  
Unione professionale svizzera dell'automobile

# DER FORTSCHRITT INS PERFEKTE FARBTON- MANAGEMENT.



## WILLKOMMEN IN DER ZUKUNFT DER FARBTONMESSGERÄTE.

Mit dem neuen, verbesserten Genius iQ heben Sie Ihr Farbtonmanagement auf die nächste Ebene. Es ist nicht nur die futuristische Technologie, die innovativ ist. Durch das fortschrittliche, ergonomische Design ist es unglaublich einfach zu bedienen.

Genius iQ misst nicht nur den Farbton, sondern auch den Effekt. Und Sie können ab sofort die Messdaten per Wi-Fi direkt zum Mischraum senden. In Kombination mit der hochmodernen Standwin iQ Farbtonsoftware erhalten Sie Zugriff auf über 200.000 Formeln. Und weil sie cloudbasiert sind, werden sie ständig mit den neuesten verfügbaren Daten aktualisiert. **Die Zukunft – bereits jetzt.**

**STANDOX**

# Garagisten prägen die künftige Mobilität

Liebe Leserin, lieber Leser

Der Mensch will mobil sein. Ich will selbst entscheiden, wann, wohin und wie ich mich fortbewege. Das Automobil wird uns dabei in Zukunft noch zweckdienlicher sein. Die technischen Fortschritte werden die Mobilität von morgen – in Verbindung mit den fast unendlichen Möglichkeiten der Digitalisierung – noch komfortabler und sicherer machen. Die Evolution in ein neues Zeitalter hat begonnen und wir stehen vor ähnlichen Veränderungen wie vor über 125 Jahren, als das Auto erfunden worden ist.

Damals wie heute löste der technologische Wandel grosse Unsicherheit aus. Aber die Vergangenheit zeigt: Es ist kein Zufall, dass aus dem Umbruch neue Aufgaben, neue Berufe, neue Existenzen und letztlich mehr Wohlstand hervorgegangen sind. So entwickelte sich beispielsweise der einstige Hufschmied der Kutschenmobilität zur vielseitigen Reparaturwerkstätte für Automobile.

Entscheidend, um bei solchen Evolutionsprozessen im Geschäft zu bleiben, war und bleibt die Vertrauensbasis der Kunden gegenüber ihrem Garagisten, dem Ansprechpartner mit dem Weitblick, die neuen Möglichkeiten als Chance zu erkennen. Die Rolle des Garagisten in der künftigen Mobilitätswelt besser zu verstehen, ist ein wichtiger Schritt in der



**«Entscheidend, um bei den aktuellen Evolutionsprozessen im Geschäft zu bleiben, bleibt die Vertrauensbasis der Kunden.»**

Bewältigung der unternehmerischen Zukunft. Darum hat der Zentralvorstand entschieden, das Thema der Mobilität zur Verbandsmission zu machen. Denn als Branchen- und Berufsverband ist es die zentrale Aufgabe des AGVS, Entwicklungen und Auswirkungen auf die Geschäftswelt der Garagisten zu interpretieren sowie Perspektiven aufzuzeigen. Grund genug, sich am 17. Januar 2018 am «Tag der Schweizer Garagisten» im Kursaal in Bern mit kompetenten Referenten und Diskussionsteilnehmern des Megatrends «Mobilität» anzunehmen. Im Fokus steht die künftige Rolle des Garagisten: Er soll erkennen, was

sich verändert – aber auch, was bleiben wird. Mit praktischen Beispielen von Berufskolleginnen und -kollegen sollen die Teilnehmer ermuntert werden, das digitale Potenzial auszuschöpfen. Denn die Garagisten prägen die künftige Mobilität massgeblich mit: Trotz der Digitalisierung stehen sie in ihrem mobilen Alltag mitten in den zahlreichen und immer rascher erfolgenden Veränderungen. Garagisten bleiben die vertrauten Dienstleister rund ums Auto.

Trotz Hindernissen bleibt die Zuversicht, dass es sich lohnt, Unternehmer zu sein. Dass es sich lohnt, sich für den Wohlstand der Gesellschaft starkzumachen, aber natürlich auch für jenen seiner Mitarbeitenden und seines Betriebs. Gemeinsam sind wir stärker. Solidarität untereinander – mit Mitgliedern, Partnern, Freunden und Ihrem Verband – ist wichtig, um erfolgreich zu bleiben. Ob während der Tagung oder am «Dîner des garagistes»: Das gesellige Beisammensein darf und soll am «Tag der Schweizer Garagisten» 2018 nicht zu kurz kommen. Ich freue mich, Sie an der Tagung begrüssen zu dürfen, wünsche Ihnen einen erfolgreichen Schlusspurt im laufenden Geschäftsjahr und alles Gute.

Herzliche Grüsse

Urs Wernli  
Zentralpräsident



**Weiter mit Bildung**

→ Mit der STFW praxisnah zum Berufserfolg.

**BETRIEBSWIRT  
IM AUTOMOBILGEWERBE**

→ Höhere Fachprüfung  
August 2018 - Juli 2020

**AUTOMOBIL-  
VERKAUFSBERATER**

→ eidg. Fachausweis  
August 2018 - Dezember 2019

**AUTOMOBIL-  
DIAGNOSTIKER PW/NFZ**

→ eidg. Fachausweis  
September 2017 - Juli 2020

**KUNDENDIENSTBERATER  
IM AUTOMOBILGEWERBE**

→ eidg. Fachausweis  
Januar 2018 - März 2019

**STFW**  
SCHWEIZERISCHE  
TECHNISCHE FACHSCHULE  
WINTERTHUR

JETZT ANMELDEN  
UND KARRIERE STARTEN!

**KUNDENDIENSTBERATER  
MIT EIDG. FACHAUSWEIS**

[www.stfw.ch/akb](http://www.stfw.ch/akb)

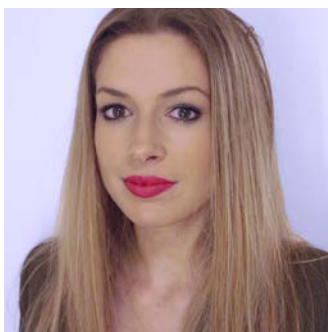
Tel 052 260 28 01  
[marketing@stfw.ch](mailto:marketing@stfw.ch)  
[www.stfw.ch/at](http://www.stfw.ch/at)



## Axalta: Neuer Techniker bei der Lackmarke «Cromax»

**Fabio de Giorgi**, bislang bei der Amag tätig, wird ab 1. Dezember 2017 neuer Techniker bei der Axalta Coating Systems Switzerland GmbH, genauer bei der Lackmarke «Cromax». Der 53-Jährige tritt in die Fussstapfen von **Laurent Bignolas**, der nach 20 Jahren mit seinem Wechsel in die Pädagogik an einer Berufsschule eine neue Herausforderung sucht. Fabio de Giorgi ist Vater von zwei erwachsenen Töchtern, Oldtimer-Fan und gelernter Carrosserie-Spengler. Nach seiner Lehre absolvierte der deutsch-, italienisch- und französischsprachige Fachmann eine Zusatzausbildung als Lackierer. Axalta lanciert überdies per 2018 den «Cromax Webshop».

## Neue Marketingchefin bei Yokohama



Sandrine Rotzetter.

Nach knapp vier Jahren als Marketing Coordinator von Yokohama (Suisse) SA hat sich **Carola Barth** entschieden, eine neue Herausforderung anzunehmen. Ihre Nachfolgerin heisst **Sandrine Rotzetter**. Die



Die Schweizer Bronzemedallengewinner: (v. l.) Markus Siebrecht (Audi AG), Philipp Lüchinger, Antonio Mezzaucella (beide Audi/Amag), Samidin Elshani (Garage Gautschi), Bernd Moedl (Audi AG), Victor Boljancu, Herve Santos Pedrosa, Matthias Lack, Marco Borer, Silvio Küffer (alle Garage Gautschi), Pascal Wild (Audi/Amag), Audi-Hostess Maria, Viviane Geppert (Moderatorin).

29-jährige Westschweizerin konnte in ihrer beruflichen Laufbahn Erfahrung im Bereich Marketing sammeln und war unter anderem in einem Ingenieurbüro und im Detailhandel tätig. Mit dem Bachelortitel in Medien- und Kommunikationswissenschaften bringt sie auch bildungstechnisch das Rüstzeug mit, um Yokohama landesweit optimal positionieren zu können, heisst es seitens des Unternehmens.

## Fiat Schweiz ehrt italienische Fernsehlegende

**Totò** hat Italien als Schauspieler, Drehbuchautor und Komödiant im 20. Jahrhundert massgeblich geprägt. Da der italienische Künstler über Jahre ein besonderes Verhältnis zur Marke Fiat hatte, ist Fiat Schweiz Hauptsponsor der Ausstellung «Totò Genio in Lugano». Die Ausstellung in der Villa Ciani in Lugano dauert bis zum 10. Dezember 2017.

## Die Schweiz belegt den dritten Platz an der Service-WM

Premium-Service in der Boxengasse des Circuito Montebianco in La Palma del Condado: An der Rennstrecke nahe Sevilla waren beim Weltfinale des Audi Twin Cup Reparaturqualität, Teamarbeit und Genauigkeit gefragt. Den Sieg unter 65 Teams von Audi-Partnerbetrieben aus 33 Ländern holte sich Deutschland vor den USA und der Schweiz, für die sich in der Vorentscheidung die **Garage Gautschi Langenthal** qualifiziert hatte. Zum Team Technik gehören: **Marco Borer, Matthias Lack** und **Victor Boljancu**. Team Service bildeten **Samidin Elshani, Silvio Küffer** und **Herve Santos Pedrosa**.

## Repanet und Auto-i-dat spannen zusammen

«Auto-i-dat AG hat sich entschieden, das grösste Netzwerk

ausgezeichneter Karosserie- und Fahrzeuglackierbetriebe, Repanet Suisse, aktiv als Partner zu unterstützen», meldet der Schweizer Spezialist für Fahrzeugdaten. Die grosse Mehrheit der Karosserie- und Fahrzeuglackierbetriebe nutze bereits die SilverDAT Kalkulation mit der Schadensplattform e-Service: «Die Zusammenarbeit zwischen Repanet Suisse und Auto-i-dat soll den Mitgliedern von Repanet Suisse in Zukunft zusätzliche Produkte und Services bieten.» Repanet ist das Werkstattnetzwerk der André Koch AG.



Neue Partnerschaft (v. l.): Wolfgang Schinagl (CEO Auto-i-dat AG), Enzo Santarsiero (CEO André Koch AG) und Tony Tulliani (Verkaufsleiter André Koch AG).

# Unternehmerische Freiheit

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

### Neuer Leiter Aftersales/ Services bei Audi Schweiz

**Philipp Lüchinger** ist der neue Leiter Aftersales/ Services für die Marke Audi in der Schweiz. Er folgt auf **Hugues Chatelain**, der sich ausserhalb der Amag Automobil- und Motoren AG neu orientieren möchte. Der 40-jährige Lüchinger ist dipl. Ingenieur



Philipp Lüchinger.

Automobiltechnik und verfügt über einen Executive Master of Business Administration mit Schwerpunkt Service Excellence. Französische und englische Sprachkenntnisse vervollständigen sein Profil. Bereits seit Januar 2007 ist der Familienvater für die Marke mit den vier Ringen tätig und konnte Erfahrungen als Produktbetreuer erwerben sowie das Händlernetz mit seinem Wissen unterstützen.

### Die neue Miss Yokohama kommt aus Spreitenbach

Für die 16. Ausgabe der Wahl einer Markenbotschafterin lud Yokohama (Suisse) SA Ende September in den Club «Soho» in Wangen an der Aare. Zwölf Frauen stellten sich der mittler-



Mariangela Logozzo.

weile traditionellen Suche nach einer jungen Dame, die dem japanischen Reifenhersteller auf dem Schweizer Markt ein Gesicht verleiht. Durchsetzen vermochte sich **Mariangela Logozzo**. Die 22-jährige Spreitenbacherin kurvt während ihres Amtsjahrs nun mit einem Fiat 500C 60<sup>th</sup> Anniversary durch die Schweiz – ein auf 60 Exemplare limitiertes Sondermodell zum 60. Geburtstag des Fiat 500.

### Neuer Technik-Chef von Audi Sport

**Oliver Hoffmann** (40) ist seit 1. Oktober neuer Leiter der Technischen Entwicklung der Audi Sport GmbH. Er tritt die Nachfolge von **Stephan Reil** (52) an und verantwortet damit die bevorstehende Produkt-offensive der Audi-Tochtermarke. Bis zum Jahr 2020 steigt die Zahl der Audi-Sport-Serienmodelle von 11 auf 16. Oliver Hoffmann war zuletzt in der Antriebsentwicklung der Audi AG tätig. Zu seinen früheren beruflichen Stationen im In- und Ausland zählen unter anderem das Qualitätsmanagement bei Automobili Lamborghini und

im ungarischen Audi-Werk in Győr sowie die Entwicklung der V10-Hochleistungstriebwerke im Audi R8. Der studierte Maschinenbauer ist 1977 in Hannover geboren.

### Porsche verstärkt seine Classic-Kompetenz

Das Porsche Zentrum Zürich in Schlieren macht einen weiteren Schritt in Sachen Classic-Kompetenz. **Ruedi**



Marco und Ruedi Brack.

**Brack**, in der Porsche-Szene seit vielen Jahren geschätzter Klassikexperte, verstärkt das Team in Schlieren. **Ruedi**

Brack war auf der Suche nach einer Nachfolgeregelung für seine Garage in Urdorf und so ergab es sich, dass zwei Porschebegeisterte zusammenfinden konnten. Porsche integriert die Brack Autogarage, die seit 1980 ihren Sitz in Urdorf hatte. Mit Oldtimer-Spezialist Brack stösst auch sein Sohn **Marco Brack** zum Porsche-Zentrum. Er ist als Werkstattkoordinator in Schlieren tätig.

### «Tacho» und «Auto Bild Schweiz» kooperieren

«Tacho» und «Auto Bild Schweiz» sind eine Kooperation eingegangen und unterstützen sich gegenseitig mit ihrem Know-how. Geplant ist unter anderem die Realisation gemeinsamer Geschichten. Die Sendung «Tacho» erzählt auf SRF in jeweils 25 Minuten die spannendsten Geschichten aus der Welt der Automobile. Auto Bild Schweiz wird vom A&W Verlag produziert und herausgeben.



Das Team von «Tacho» (v.l.): Ruedi Schwarz, Nina Vetterli, Salar Bahrapoori, Ändu Pauli.

le GARAGE,  
das partnerschaftliche  
Garagenkonzept Ihrer ESA



# le GARAGE

Die Marke Ihrer Wahl



Renzo Blumenthal präsentiert seinen neuen Renault Koleos.

**Renzo Blumenthal fährt den Koleos 4x4 Initiale Paris**

Seit seiner Wahl zum Mister Schweiz 2005 zählt **Renzo Blumenthal** zu den beliebtesten Schweizer Prominenten. Der vielseitige Bündner Bio-Bauer fährt seit zwölf Jahren Renault, wobei ihn die «Reise» vom Megane Cabriolet bis zum jüngsten Modell führte: Seit Oktober steuert er den neuen Koleos 4x4 Initiale Paris. Renzo Blumenthal: «Passt perfekt! Ich fahre fast 50 000 Kilometer im Jahr. Da sind Komfort und Sicherheit ein grosses Thema. Mein Fahrzeug muss auf Schnee

und Eis genauso zuverlässig funktionieren wie auf den Fahrten zu meinen Terminen. Es muss meinen Viehanhänger ziehen können, sollte aber auch an Veranstaltungen und bei meinen Repräsentationspflichten einen guten Eindruck hinterlassen. Und ich brauche ja inzwischen auch viel Platz für meine Familie...»

**Aufrichte im neuen Maserati-Kompetenzzentrum**

Mit der Aufrichte im Oktober hat Maserati Mittelland, Zbinden AG Hägendorf, eine weitere Etappe für den Neubau

der offiziellen Maserati-Vertretung für die Kantone Aargau und Solothurn erreicht. Der zweistöckige Neubau entsteht direkt gegenüber der Zbinden AG Hägendorf an strategisch wichtiger Lage mit einem grossen Einzugsgebiet. «Ich liebäugle schon seit längerer Zeit mit den exklusiven Modellen aus Modena und jetzt können wir ab Januar 2018 auf fast 500 Quadratmetern Ausstellungsfläche die gesamte Fahrzeugpalette auch in unserer Region anbieten», meint VR-Präsident **Adrian S. Kiefer** sichtlich erfreut.

**Auto-Schweiz: Marc Langenbrinck neu im Vorstand**

An einer ausserordentlichen Generalversammlung haben die Mitglieder von Auto-Schweiz den Vorstand der Vereinigung Schweizer Automobil-Importeure komplettiert. Dabei wurde **Marc Langenbrinck**, neuer Leiter von Mercedes-Benz Schweiz, einstimmig in das fünfköpfige Gremium gewählt. Die Wahl eines neuen Vorstandsmitglieds war nötig geworden, nachdem **Marcel Guerry** per 1. Oktober zum Leiter der Mercedes-Benz Italia S.p.A. ernannt worden war. Sein Nachfolger als CEO bei Mercedes-Benz Schweiz wird nun auch Einsitz im Vorstand von Auto-Schweiz nehmen. Der 48-jährige Marc Langenbrinck ist deutsch-französischer Staatsbürger und war zuletzt Leiter von Mercedes-Benz France SAS. **Kurt Egloff**, CEO der BMW (Schweiz) AG, bekleidet neu gemeinsam mit Amag-CEO **Morten Hannesbo** das Amt eines



François Launaz (l.) und Marc Langenbrinck.

Vizepräsidenten. Komplettiert wird der Vorstand unter dem Präsidium von **François Launaz** von **Philipp Rhomberg**, GL-Mitglied der Emil Frey Gruppe.

**Nicole Sahlmann neu bei SsangYong**



Nicole Sahlmann.

**Nicole Sahlmann** hat als General Manager die operative Geschäftsführung der SsangYong Schweiz AG übernommen. Sie folgt auf **Robert Stoepman**, der das Unternehmen verlässt. Nicole Sahlmann (46) kennt die Automobilbranche seit mehr als elf Jahren aus verschiedensten Funktionen im Marketing, Sales, Leasing und Fleet Management.

 **Täglich aktuelle News:**  
[www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch)



Vorfriede auf den Januar: Michael Kiefer, GL-Mitglied/Verkauf, Adrian S. Kiefer, Inhaber/VR-Präsident, und Matthias Kiefer, GL-Mitglied/Administration.

  
Vertrieb von Originalersatzteilen aller Marken  
+41 79 634 88 90, +41 78 895 75 60, [www.capda.ch](http://www.capda.ch)

**Neu: FGS, der Anhänger mit Liftachse und 100%-Achsausgleich**  
**Nutzlast bis 2,9 t**  
  
Autotransport-Anhänger und Aufbauten  
Besuchen Sie unsere Ausstellung oder verlangen Sie eine Vorführung.  
Auch in Kommunalausführung lieferbar.  
**T&W Technik**  
Dammstrasse 16, 8112 Otelfingen  
Tel. 044 844 29 62  
[www.fgs-fahrzeuge.ch](http://www.fgs-fahrzeuge.ch) 





**extra.**  
Prämiensystem

**Jetzt punkten.  
[www.extra-praemien.ch](http://www.extra-praemien.ch)**

Das Prämiensystem extra: Machen Sie mit!

Neue Partner, noch mehr Vorteile:  
**Das Prämiensystem extra**



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

Die Überholspur zum vollautonomen Fahren

# Wenn das Automobil automatisch mobil wird

Selbst die Spur halten. Rücksicht auf die Strassenbenutzer nehmen. Im Notfall reagieren: Der Strassenverkehr und somit das Auto soll sicherer und intelligenter werden. Bereits im Jahr 2030 soll der Quantensprung zum vollautonomen Fahren vollbracht sein. Doch welches Instrument spielt der Mensch in dieser Zukunftsmusik? Und geht die Freude am Fahren mit der zunehmenden Digitalisierung im und um das Auto verloren? **Tatjana Kistler**, Redaktion

SERIE

## ANTRIEB DER ZUKUNFT

■ «Wer besitzt in Zukunft die Autonomie beim Autofahren – Fahrer oder Technik, Mensch oder Maschine? Und wer bestimmt unser Mobilitätsverhalten?»: markige Worte von Markus Hutter rund um ein omnipräsentes Thema in der Automobilindustrie. Der Garagist und Inhaber der Hutter Dynamics mit Sitz in Winterthur und Schaffhausen lud zum laut Denken über das Autofahren der Zukunft ein.

### Selbstständige Autos oder Fahrer?

Eine Einladung, der prominente Gäste aus Wirtschaft und Politik folgten. «Das vollautonome Fahren ist eine Revolution», so BMW-Markenvertreter Markus Hutter. Eine

Revolution, die sowohl den Verkehrsfluss als auch das Fahrverhalten jedes Einzelnen beeinflusst und vor dem Garagisten und Markenhändler nicht haltmacht: «Ist die Fahrfreude dann ein überholtes Gefühl von gestern, sodass ich meinen 103 Mitarbeitern ein neues Geschäfts- und Verkaufsmodell vermitteln muss?»

---

**«Ist die Fahrfreude in Zukunft ein überholtes Gefühl, sodass ich meinen Mitarbeitern ein neues Verkaufsmodell vermitteln muss?»**

**Markus Hutter, Inhaber Hutter Dynamics**

---

Es bleibe Zeit, sich mit diesen Fragen eingehend zu beschäftigen. «Denn das vollautonome Fahren wird nicht so schnell Realität, wie man jetzt vielleicht annehmen könnte», betonte Hutter.

### Jetzt die Weichen stellen

Jetzt gelte es, die Weichen zu stellen, um die Schweizer Wettbewerbsvorteile in Wirtschaft und Wissenschaft nicht aus der Hand zu geben. Mögliche Fahrrichtungen zeigten Robotik-Professor Dr. Roland Siegwart von der ETH Zürich und Prof. Dr. Giorgio Behr von der ZF Friedrichshafen mit aktuellen Studien auf. Den politischen Rahmen steckte der Schaffhauser SVP-Nationalrat Thomas Hurter, Linienpilot und seit 2016 Zentralpräsident des Automobil Club Schweiz (ACS), aus. <



**Markus Hutter**, Garagist, ESA-Verwaltungsratspräsident und Inhaber der Hutter Dynamics, lud zum Gedankenaustausch rund um das Thema «Mobilität im Gespräch».

## Politik

# Das freudige Fahren gelangt an Kapazitätsgrenzen

Das Schweizer Verkehrsnetz ist während der Stosszeiten überlastet. Lösungen gibt es aber fast keine. Thomas Hurter, ACS-Zentralpräsident, SVP-Nationalrat und Pilot, erklärt, warum.

■ Der Kluge reist im Zuge: Eine Redensart, die längst nicht mehr dafür bürgt, in der Schweiz pünktlich am Arbeitsplatz anzugelangen. «Wir stossen an die Grenzen unserer Mobilität – sowohl auf den Schienen als auch auf den Strassen», sagt ACS-Zentralpräsident Thomas Hurter unmissverständlich. Und stampft damit jegliche Illusionen einer politischen Lösungsfindung ein. Hurter: «Weder Fahrtakterhöhungen im öffentlichen Verkehr noch Spurausbauten auf den Hauptstrassenverkehrsadern lindern die Not langfristig.»

## «Haben noch zwei bis drei Jahre Luft»

Der einzige Ausweg sei, Synergien zwischen öffentlichem und Individualverkehr zu forcieren (siehe Box) – oder beim Portemonnaie des Einzelnen anzusetzen: «Wir müssen die Ausnutzung der bestehenden Infrastruktur anstreben, was aber politisch gesehen schwierig wird.» Und das Problem drängt. Hurter: «Wir haben noch zwei bis drei Jahre Luft.»

## Kapazitätsgrenzen der Mobilität

Der technologische Fortschritt der Fahrzeugindustrie plage nicht nur den Garagisten mit weniger Werkstattkundschaft, sondern auch die Politik. «Die Autos werden immer effizienter, ergo fehlt es der Politik an Investitionsvolumen aus Mineralsteuereinnahmen für die Strasseninfrastruktur», umreist Hurter den Teufelskreis. Ein derzeit

favorisierter Lösungsansatz aus Bundesbern: Mobility Pricing (siehe Box).

## Aufhören, Diesel zu verteufeln

Nebst diesem Ansatz, die Spitzenauslastungen auf Strassen und Schienen zu durchbrechen, gelte es, als Staat für Kostentransparenz einzustehen und den Wettbewerb der Technologien zu fördern. «Die Tragik liegt darin, dass wir politisch zu sehr auf Regulationskurs sind, statt den wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Wettbewerb der Mobilitätsformen anzukurbeln», erklärt Hurter. Dazu gehöre es, sämtliche Antriebsformen im Auge zu behalten, «und nicht, wie zurzeit, den Diesel zu verteufeln.»

## Verkehr im stetigen Wandel

Die Freude am Fahren bleibe in Zukunft erhalten. Doch diese sei so vielgestaltig, wie es einst die Formen der Mobilität sein werden. Der ACS unterscheide dabei zwischen zwei Arten von Fahrten: «Bei Fahrten von A nach B muss die Effizienz im Vordergrund stehen. Ein Modell, an dem Firmen etwa mit Car-Pooling-Modellen oder dem autonomen Fahren bereits arbeiten.» Bei Fahrten in der Freizeit müsse und werde hingegen die Freude am Fahren weiterhin im Zentrum stehen.

Das Autogewerbe müsse noch viel stärker an Emotionen rund um das Wunderwerk auf vier Rädern appellieren: «An die Fahrfreude auf der einen Seite, an die Faszination

für Technologie und Fortschritt sowie an den ökologisch und effizient denkenden Nutzer auf der anderen.» <



**Thomas Hurter,**  
SVP-Nationalrat, Pilot und  
Zentralpräsident ACS.

## SBB und Autoindustrie schlagen Brücken

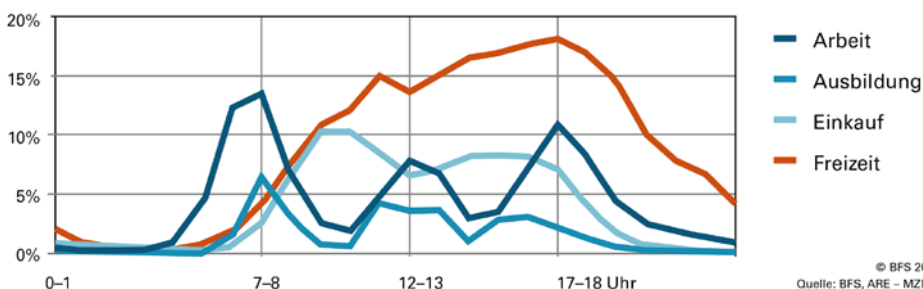
tki. «Die beiden Nr. 1 in Sachen Mobilität spannen ab sofort zusammen», unter diesem Slogan priesen die Schweizerischen Bundesbahnen (SBB) und VW Anfang Oktober ihre Mobilitätsaktion an. Bis Ende November stellt der Wolfsburger Autoriese allen Lagerfahrzeugkäufern einen SBB-Gutschein über 1000 Franken aus.

## Mobilität in der Schweiz in Zahlen

- 37 Kilometer legen Herr und Frau Schweizer täglich im Schnitt zurück.
- 90 Minuten lang sind die Menschen in der Schweiz pro Tag auf Reisen.
- Ein Einwohner der Schweiz bewegt sich pro Jahr im Schnitt 10371 Kilometer fort.
- 65 % dieser Kilometer werden in Personewagen zurückgelegt.
- Die meisten PW-Kilometer werden für Freizeitaktivitäten in Kauf genommen.
- Tendenz: Die Fahrdistanzen werden bei gleichzeitig immer kürzerer Fahrzeit stetig grösser.

## Mobile Personen im Tagesverlauf nach Zweck, 2015

Anteil der Bevölkerung unterwegs; im Inland



Weitaus der grösste Teil der in der Schweiz in Fahrzeugen absolvierten Kilometer steht im Dienst der Freizeit.

## Politisch die Spitzenzeiten brechen

pd. Mobility Pricing hat zum Ziel, Verkehrsspitzen zu brechen und eine gleichmässiger Auslastung der Verkehrsinfrastrukturen zu erreichen. Es ist ein verkehrsträgerübergreifendes Konzept, das Strasse und Schiene umfasst. Es unterscheidet sich damit vom Road Pricing, das ausschliesslich auf den Strassenbereich fokussiert (wie London oder Stockholm). Mobility Pricing ist für den Bund primär ein Instrument zur Lösung von Kapazitätsproblemen und nicht zur Finanzierung der Verkehrsinfrastruktur.

## Wissenschaft

# Schweiz könnte allen davonfahren

«Jeder Wandel birgt riesige Chancen, aber wir müssen rechtzeitig einsteigen»: Roland Siegwart, Robotiker und Hochschulprofessor, rät dem Wissenschaftsstandort Schweiz, dem vollautonomen Fahren einen Kickstart zu verpassen.

■ «Ich glaube, dass die Schweiz das erste Land mit autonom fahrendem Verkehr sein könnte», konstatiert Roland Siegwart, Leiter des Autonomous Systems Lab (ASL) am Institut für Robotik und Intelligente Systeme (IRIS) der Eidgenössisch Technischen Hochschule (ETH) Zürich. Dennoch habe der technologische Fortschritt zum vollautonomen Fahren eine grosse Hürde zu nehmen: Roboter müssen wissen, wo sie sind, komplexe Situationen erkennen und ihre Umwelt verstehen können.

## Baustellen in der Forschung

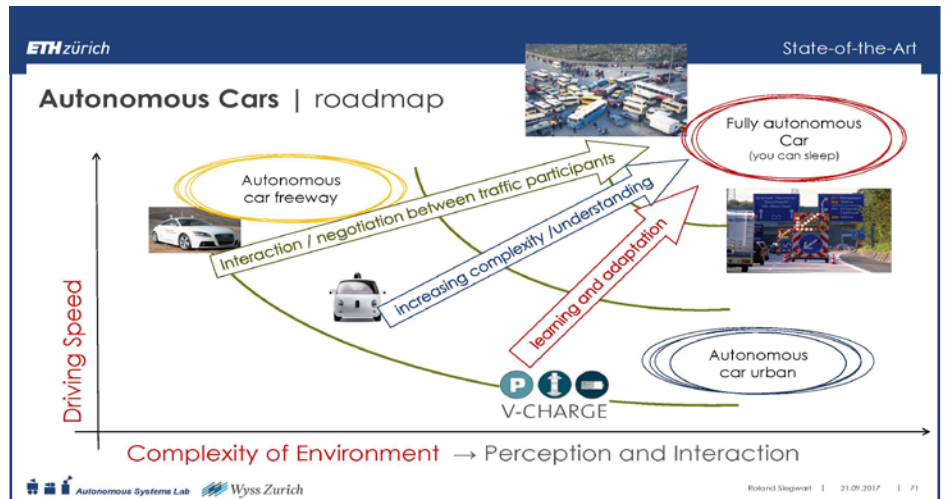
Nebel, Bauarbeiten, unverhoffte Bewegungen der schwächsten Verkehrsteilnehmer oder Tiere auf der Fahrbahn: Wo nicht Normverkehr nach Autobahnmodus herrscht, ist das Funktionieren des Strassenverkehrs auf die Anpassungsfähigkeit, Reaktionsschnelle und Zuverlässigkeit des Menschen angewiesen. «Obschon wir mit Laser oder GPS-Signalen technologisch dem menschlichen Erkennungssinn immer näherkommen, sind Roboter noch nicht auf demselben Niveau, um mit unsicheren Informationen umzugehen», erklärt Siegwart die Baustellen in der Entwicklung von autonomen Fahrzeugen.

## Virtuelle Alias-Realität im Bordcomputer

Während das «Sehen» mit gepulsten Laserstrahlen mittlerweile mit bis zu 30 Bildern in 360 Grad pro Sekunde machbar und in 3D-Pläne überführbar ist, bleibt eine technische Schwierigkeit: Wie sind diese gigantischen Informationen in Echtzeit ans Fahrzeug überführbar?

## Eine Dimension geht verloren

Eine Datenherausforderung, die das «Sehen»-Pendant Kamera teilweise überbrücken kann. «Im Jahr 2020 wird es schätzungsweise fünfmal so viele Kameras wie Menschen geben. Wir haben also Bilder, aber das vollautonome Fahrzeug bewegt sich in einer dreidimensionalen, unberechenbaren Realität, von der wir nur zweidimensionale Einzelaufnahmen haben.»



Mit zunehmender Fahrtgeschwindigkeit und Komplexität der Umgebung steigen die Anforderungen an ein vollautonom fahrendes Auto.

Spur-, Signalisationserkennung, Mechanismen zur Wahrnehmung anderer Fahrzeuge (siehe Grafik) – kamerabasierte Modelle haben derweil beim teilautonomen Fahren längst ihre Bewährungsprobe bestanden. Siegwart: «Das funktioniert alles wunderbar auf Autobahnen, aber bei der Ausfahrt oder bei Stau muss der Mensch ans Steuer.»

Kurzum: Der Mensch ist unschlagbar, wenn es darum geht, richtige Entscheidungen in komplexen Situationen zu treffen – «aber Computer sind besser, in einfachen, aber schnellen Entscheidungen, was uns ABS, ESP und Co täglich unter Beweis stellen.»

## Politik muss sich um Zulassung kümmern

Einen Schritt weiter ging Google beim vollautonomen Fahren im Sommer 2015. Mittlerweile sind 20 Exemplare des Google-Selbstfahrers in Gebrauch. Die Skepsis in Sachen Sicherheit ist aber gross. Siegwart zeigt die Gegenposition auf: «In den USA gibt es pro 100 Millionen gefahrene Meilen 1,09 Verkehrstote. Im Vergleich haben vollautonome Fahrzeuge einen unrealistischen Sicherheitsnachweis zu erfüllen: Um eine Zulassung zu bekommen, müssten 100 autonome Testfahrzeuge bei einer Durchschnittsgeschwindigkeit von 25 Meilen pro Stunde 12,5 Jahre non-stop fahren.»

## Problem verlagert sich auf Denkart

Aller Zuverlässigkeit zum Trotz bleibt die Hürde zwischen teil- und vollautonomen Fahren für die Wissenschaft unüberwindbar – «eine Zwischenstufe gibt es nicht», so Siegwart. «Dennoch neigt der Mensch dazu, die teilautonomen Systeme so zu fahren, als wären sie völlig ausgereift. Erst das macht die aktuelle Technologie gefährlich.»

Fakt ist auch, dass autonome Fahrzeuge die Strassen an weitere Kapazitätsgrenzen bringen werden. «Durch die Annehmlichkeiten des vollautonomen Fahrens wird der Mensch immer längere Strecken pendeln.» <



**Roland Siegwart,**  
Robotiker und  
Hochschulprofessor.

## Kompromisslösungen am Zug

tki. Nissan will heikle Verkehrssituationen für vollautonome Fahrzeuge mit einem Kompromissansatz zwischen Mensch und Maschine entschärfen. Der Konzern denkt eine Zentrale an, die in heiklen Situationen die Fernsteuerung einzelner Fahrzeuge übernimmt.

## Wirtschaft

# «Sind 2019 für das vollautonome Fahren bereit»

Giorgio Behr schätzt die Chancen intakt, dass die Schweiz einen wirtschaftlichen Vorteil aus der Mobilitätsentwicklung ziehen kann. Doch müsse die Diskussion vermehrt auf kombinierte Antriebsmodelle setzen.

■ «Die Politik muss jetzt ziemlich schnell einen Gang höherschalten»: Der Appell von Prof. em. Dr. Giorgio Behr, Vorsitzender des Aufsichtsrats der ZF Friedrichshafen AG, ist deutlich. Ein Warnschuss vonseiten des drittgrössten deutschen Automobilzulieferers und einem der weltweit führenden Unternehmen auf dem Gebiet der Antriebs- und Fahrwerktechnik an die Adresse der Politik: «Auf die Automobilindustrie kommen in den nächsten zwölf Jahren tiefgreifende Veränderungen zu – vom Markengiganten über die politischen Weichensteller bis hin zum Kleinstgaragisten», so Behr (siehe Grafik).

## Weg vom Entweder-oder-Denken

Entscheidend sei die Frage, ob die E-Mobilität und das autonome Fahren zur Evolution oder zur Revolution werden. Eine Auswirkung der veränderten Mobilität, über die man beim Zuliefermarkt zu wenig diskutieren, sei, wie die Industrie einst aussehen müsse: «Ein Beispiel: Tankstellen stehen bei der zunehmenden Elektrifizierung Milliardeninvestitionen bevor. Während die heutige Treibstoff-Transportindustrie zusammenbricht, müssen die Tankstellenbetreiber Platz und Ressourcen für die E-Zapfsäulen schaffen, mit längeren Tankstandzeiten umgehen können und sich Gedan-

ken über Nebenerwerbszweige machen», so der Unternehmer.

Hinzu kommt: Der Strom muss sauber werden, um dem Umweltverträglichkeitsgebot nachzukommen. «Fragen über Folgefragen, die eingedämmt werden könnten, wenn man vom Schwarz-Weiss-Denken wegkommt», fordert Behr. Der Lösungsansatz: «Ein Sowohl-als-auch-Denken bei der Antriebswahl.» So vernachlässige das derzeitige öffentliche Diesel-Bashing den Fakt, dass die häufigste Feinstaubursache im Verkehr zu 85 Prozent dem Abrieb von Reifen und Bremsen sowie durch Aufwirbelung vom Boden geschuldet sei. «Lediglich 15 Prozent des Feinstaubes rührt unter anderem von Autoabgasen her», hält der emeritierte Professor fest.

## Künstlicher Treibstoff erhält Infrastruktur

Behr propagiert den Einsatz von alternativen Treibstoffen, genauer von Brennstoffzellen und künstlichem Treibstoff. Namentlich den Antrieb durch Wasserstoff, der in Kombination mit einer Batterie weder die bestehende Logistik und Infrastruktur des Tankstellennetzes antastet noch die Gewohnheiten der Fahrer und den Willen zum Einsatz erneuerbarer Energien.

## Vollautonomes Fahren ab 2019 machbar

Diese Entwicklung der Mobilität dürfe das autonome Fahren trotz der vorherrschenden Debatte um ethische Skrupel (siehe Text Seite 12) nicht aussenvorlassen, betont Giorgio Behr weiter. Denn die Technik ist in den Startlöchern: «Die ZF Friedrichshafen sieht die Bedingungen erfüllt, dass wir bereits 2019 vollautonome Nutzfahrzeuge auf unseren Strassen haben könnten.» Technische Entwicklungen, mit denen die Politik nicht mithalten kann.

Fortsetzung Seite 14.

## Amag sucht mit deutschem Startup nach «Selbstfahrer»

Die Amag hat sich in Sachen autonomes Fahren zukunftsfähig gemacht: In Kooperation mit dem deutschen Start-up Kopernikus soll «eine Lösung für selbstfahrende Autos in der Schweiz» gefunden werden, wie das Unternehmen Mitte September bekanntgab. Kopernikus erforscht für die Amag, wie die Zukunft des selbstfahrenden Autos in der Schweiz sicher gestaltet werden kann. Dabei vernetzt sich der deutsche Partner mit ausgewählten Start-ups aus dem Silicon Valley. Das Ziel: Fahrzeuge, die noch nicht autonom fahren können, mit einer «Zwischensoftware» auszurüsten.

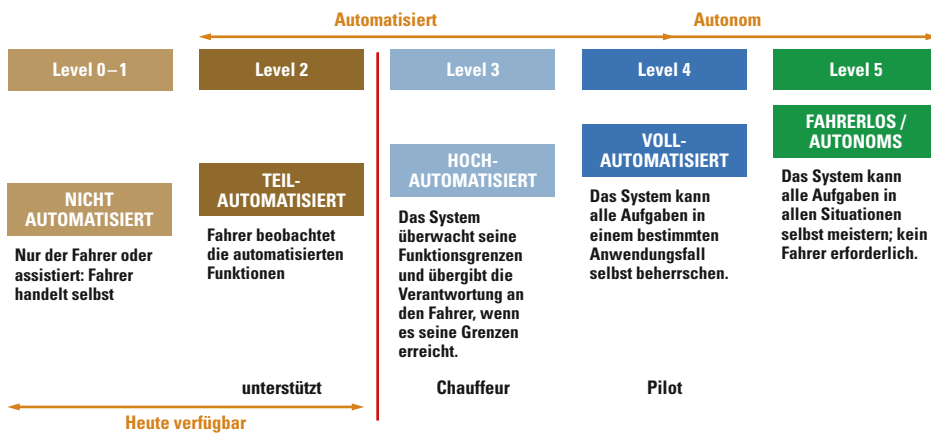
## Disruption: Tiefgreifende Veränderungen in der Automobilindustrie bis 2030



## Audi-Staupilot macht Fahrer zum Befehlsempfänger

Das weltweit erste System, das hoch automatisiertes Fahren auf Level 3 ermöglicht: Mit dieser Ankündigung präsentierte Audi im September den Staupiloten, der im A8 zum Einsatz kommen soll. «Das Auto übernimmt im Stau oder zähfließenden Autobahnverkehr bis 60 km/h die Fahraufgabe», so der Konzern. Der Fahrer müsse in dieser Situation nicht mehr permanent überwachen, sondern «lediglich wahrnehmungsbereit bleiben», um die Verantwortung wieder übernehmen zu können, sobald das Fahrzeug dazu auffordert.

## Level von autonomem Fahren



«Wir sind drauf und dran, den wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Wettbewerbsvorteil der Schweiz aus der Hand zu geben», moniert Behr. Doch gerade beim vollautonomen Fahren respektive der E-Mobilität dürfte bald schon vonseiten Chinas Pionierdrang zu erwarten sein – sowohl auf politischer Ebene als auch bei der Fahrzeugherstellung.

## Schweiz als Know-how-Träger

Ein Vorpreschen auf dem Weltmarkt, dem die Schweiz trotz ihres technologischen

Wissens kaum Paroli bieten kann? «Sehr wohl. Der chinesische Automobilmarkt ist auf unsere Fahrzeugkomponenten angewiesen. Es gilt also zu verhindern, dass wir den Wissensvorsprung um deren Konstruktion verlieren.» <



Prof. em. Dr. Giorgio Behr,  
Vorsitzender des  
Aufsichtsrats der  
ZF Friedrichshafen AG.

## Per Bremsassistent sicher an den Velos vorbei

tki. Bosch stellte kürzlich ein neues Notbremssystem auf Fahrradfahrer in Aussicht. Diese Assistenzfunktion soll einen Personewagen bei einer drohenden Kollision mit einem Fahrrad rechtzeitig automatisch aus 40 km/h zum Stillstand bringen. Das auf Video- und Radarsensoren beruhende Notbremssystem setzt auf den elektromechanischen Bremskraftverstärker iBooster, der binnen 190 Millisekunden die Bremsleistung aktiviert.

## Jaguar gibt dem Lenkrad das Kommando

tki. Einen anderen Ansatz in Sachen Mobilität der Zukunft verfolgt Jaguar Land Rover mit «Sayer», dem mit «künstlicher Intelligenz ausgestatteten Lenkrad der Zukunft». Die Forschung um den Jaguar Future Type geht so weit, dass der Strassenverkehrsteilnehmer künftig nur noch ein Lenkrad besitzen soll, mit dem er sich Zugang zu einem autonom fahrenden Auto verschaffen kann. «Das Lenkrad der Zukunft hat seine Basis in der Wohnung des Besitzers und kann neben den automobilen Lenkradfunktionen auch verschiedenste Aufgaben im Haushalt erledigen», so der Konzern. In Zukunft werde es das einzige Teil sein, das sich noch im persönlichen Besitz des Autonutzers befinde.

## Sicherheit ist Einstellungssache



Mangelhaft eingestellte Scheinwerfer sind ein Sicherheitsrisiko für Autofahrer – und damit Umsatzbringer für Werkstätten. Sofern Sie ein Werkzeug haben, das einfach zu bedienen ist und schnell zuverlässige Ergebnisse liefert. Scheinwerfereinstellgeräte der SEG-Serie von Hella Gutmann erfüllen genau diese Anforderungen: mit Schritt-für-Schritt-Anleitungen und bewährten nützlichen Einstellhilfen, die auf kürzestem Wege zum perfekt eingestellten Scheinwerfer führen. Nach den neuesten rechtlichen Standards und mit optimaler Anbindung an Diagnose und Dokumentation mit der mega macs Serie. Entdecken Sie die SEG-Serie von Hella Gutmann für Ihre Werkstatt und für Ihre Kunden. Bei Ihrem Hella Gutmann-Vertriebspartner oder auf unserer Homepage.

Tel.: 041-630 45 60  
E-Mail: swiss@hella-gutmann.com  
Ihr Hella Gutmann Vertriebspartner:

TECHOMAG

HELLA GUTMANN  
SOLUTIONS

Swisscom

# Wie sich KMU richtig schützen

Daten von Unternehmen sind einer ständigen Bedrohung ausgesetzt. Angriffe von Hackern sind längst nicht mehr einzeln auftretende Ereignisse. Auch Umweltereignisse können rasch zu erheblichen Schäden und Ausfällen im Betrieb führen. Umso wichtiger ist es, bereits im Voraus entsprechende Sicherheitsvorkehrungen zu treffen.

■ pd. Aktuell ist es vor allem die sogenannte Ransomware («Lösegeld-Software»), die Unternehmern und den IT-Abteilungen Sorgen macht: Mit einem Trick schleusen Hacker Trojaner auf PCs im Unternehmen ein, mit denen sie die gespeicherten Daten verschlüsseln und somit unbrauchbar machen – es sei denn, die Unternehmen zahlen ein Lösegeld, um die Daten freizukaufen. Doch auch anderen Bedrohungen wie Datendiebstahl, DDoS-Attacken (gezielte Überlastung von Webservern) oder jegliche Formen von Malware sind KMU ständig ausgesetzt. Um den Betrieb und seine Daten zu schützen, helfen nebst gesundem Menschenverstand insbesondere moderne Vernetzungs- und Speicherlösungen.

## Daten sicher in der Cloud speichern

Fast nirgends sind die Unternehmensdaten so sicher wie in der Cloud. Vor allem, wenn der Cloud-Anbieter seine Server in Rechenzentren in der Schweiz betreibt. Denn nur dann sind die Daten dem hiesigen Datenschutzgesetz unterstellt. Darüber hinaus gelten im Rechenzentrum des Anbieters – auch was den physikalischen Schutz betrifft – sehr hohe Sicherheitsanforderungen.

Wo ein Serverraum oder Datenarchiv im Keller einem Feuer ungeschützt ausgeliefert ist, sind die Daten in einem professionellen Rechenzentrum speziell vor Umweltereignissen wie Erdbeben, Hochwasser oder Blitzeinschlag geschützt. Auch Versorgungsunterbrüche, etwa Stromausfälle, können überbrückt werden. Entsprechend müssen KMU-Inhaber auch keine eigenen Server mehr anschaffen

oder betreiben. Das macht die Datenhaltung in der Cloud – ob als Daten-Back-up oder -Speicher – zu einer sehr sicheren Art und Weise, Unternehmensdaten zu speichern.

## Sicher auf Daten zugreifen

Nicht nur beim Speichern, sondern auch beim Zugriff auf Daten gibt es gewisse Sicherheitsvorkehrungen, die zu berücksichtigen sind.

Das beginnt zum Beispiel mit einem sicheren Passwort auf allen Geräten, mit denen Mitarbeitende auf Unternehmensdaten zugreifen, sowie eine professionelle Firewall. Sobald das Unternehmen mehrere Standorte hat und Mitarbeitende, die im Aussendienst oder von zu Hause aus arbeiten, ist ausserdem eine sichere Vernetzung aller Zugriffsorte unabdingbar. In diesem Fall bietet eine Vernetzung per VPN einen optimalen Schutz.

Mit einer VPN-Verbindung werden sämtliche Daten innerhalb des Firmennetzwerks verschlüsselt übertragen. Mitarbeitende, die sich ausserhalb des Firmennetzwerks befinden (Aussendienst oder Home Office), erhalten dann per Remote Access Service (RAS) Zugriff. Im Idealfall handelt es sich dabei um eine

Zwei-Faktor-Authentifizierung (zum Beispiel Passwort und Mobile ID).

Jedes Unternehmen – unabhängig von der Grösse und der Art der Dienstleistung – kann Opfer eines Angriffs aus dem Netz oder unvorhersehbarer Umweltereignisse werden. Daher sollten Unternehmer einen Plan haben, wie sie sich gegen diese Gefahren schützen und passend zur Unternehmensgrösse, Art der Tätigkeit und Branche präventive Schutzmassnahmen ergreifen. <

---

**Ein Serverraum  
oder Datenarchiv im Keller  
ist Feuer und Diebstahl  
meist ausgeliefert.  
In einem professionellen  
Rechenzentrum sind  
Daten speziell vor  
Umwelt ereignissen und  
unbefugten Zugriffen  
geschützt.**

---



**Rundum sicher mit Swisscom**

Mit unseren digitalen Lösungen für KMU können Sie die Chancen der Digitalisierung nutzen und Ihr Unternehmen flexibler, effizienter und sicherer machen.

Gestalten Sie mit uns die Zukunft Ihres Unternehmens. Speichern Sie Ihre Daten in unseren Schweizer Rechenzentren:

[www.swisscom.ch/digital](http://www.swisscom.ch/digital)  
Beratung: [verband.info@swisscom.com](mailto:verband.info@swisscom.com)

## Ratgeber

# Die Website – digitale Visitenkarte und Kundeninformation

«Wann haben Sie das letzte Mal Ihre Website besucht?», fragt AGVS-Kursexperte Beat Jenny. Denn die digitalen Visitenkarten eines jeden Unternehmens haben sich in den letzten Jahren massiv weiterentwickelt. «Dabei hat sich vor allem die Nutzung verändert», erklärt Jenny. So greifen heute bis zu 70 Prozent der Nutzer mobil auf eine Website zu, um sich ein erstes Bild von einem Betrieb und seinen Dienstleistungen zu verschaffen. **Tatjana Kistler, Redaktion**

## ■ Herr Jenny, wie können Garagisten mit Websites an Neukunden gelangen?

Stellen wir uns einmal vor, wie sich potenzielle neue Kunden über das Internet informieren: Sie haben sich vielleicht im Vorfeld auf einer Inserateplattform das Fahrzeugangebot einer Garage angesehen, sind interessiert, aber kennen das Unternehmen noch nicht. Ein kurzer Besuch auf der Website des Anbieters soll nun Vertrauen schaffen. Stimmt der digitale Eindruck mit dem ersten Bild überein, das aufgrund des Angebots gewonnen worden ist, fühlt sich der Kunde wohl und kann sich vorstellen, mit diesem Betrieb in Kontakt zu treten. Spätestens dann greift er zum Hörer oder in die Tasten, um diesen Betrieb zu kontaktieren.

### Eine Website soll also vor allem Vertrauen schaffen?

Genau. Gute Websites schaffen es, Vertrauen aufzubauen, sind technisch à jour und überzeugen mit einer einfachen, aber guten Struktur und einem gefälligen Design. Dabei sind die Menschen ein zentraler Faktor, denn es sind die Garagisten und ihre Mitarbeiter, die die Website persönlicher machen und so greifbarer werden. So werden Websites ohne Teambilder oder Bilder von Mitarbeitern schneller verlassen. Mein Tipp an die Garagisten: Machen Sie es dem Kunden einfach, sich mit Ihnen in Kontakt zu setzen. E-Mail-Adressen und Telefonnummern müssen unbedingt auf der Website veröffentlicht werden.

### Sie sprechen ein grosses Thema an: im Internet gefunden werden. Wie wichtig ist dies?

Ein Hauptziel einer Website muss es sein, von Google gefunden zu werden. Dazu benötigt es die richtigen Suchbegriffe, die auf der Website eingebunden werden müssen, sogenannte «Keywords». Die Garagisten müssen sich in die Rolle des potenziellen Kunden versetzen: Welche Suchbegriffe werden eingetippt – und gelangt der Kunde so auch auf meine Website? Deshalb: Gleich selber ausprobieren und überprüfen, ob ich mit meinen Keywords unter den ersten Google-Suchtreffern präsent bin. Erscheint die Website erst als zweite oder dritte Seite, dann sollte

man sich dringend überlegen, wie die Keywords optimiert werden können. Denn, ganz ehrlich: Suchen Sie auf der zweiten Seite? Es ist ratsam, bei Problemen mit Keywords die Agentur zu kontaktieren, mit der man zusammenarbeitet, und sich über das Thema SEO zu informieren.

### Dennoch: Eine Website kann leicht in der grossen Datenmenge des Internets untergehen. Wie kann ich mich von der Masse abheben?

Findet der potenzielle Kunde bei Ihnen mehr Informationen als sonst wo, dann haben Sie es geschafft, sich zu differenzieren und sein Vertrauen zu gewinnen. Dies ist gerade für einen Markenhändler nicht einfach, denn er muss die offizielle Webseite nutzen und kann meist kaum Anpassungen machen. Es gilt, die Vorgaben optimal mit Text und Bildern zu ergänzen, um Ihrer Seite ein persönliches Gesicht zu verleihen. Es lohnt sich, hier zu investieren.

### Wie sieht es bei den Mehrmarkenhändlern aus?

Wenn jede Marke eine eigene Website vorschreibt, wird es richtig aufwendig. Da rückt mal gerne die Website-Pflege in den Hintergrund. Man sollte sich überlegen, ob es sinnvoll wäre, eine zentrale eigene Website zu erstellen, um alle Inhalte eigenständig zu verwalten und zu entscheiden, welche Themen die Garage angreifen und umsetzen möchte. Diese Vielfalt der Markenvorgaben kann eine grosse Chance sein, denn es liegt in der Hand des Garagisten, bei der Google-Suche optimal präsent zu sein – über alle Marken hinweg.

### Wie kann der Garagist den Erfolg kontrollieren?

Google Analytics misst unseren Online-Showroomtraffic auf der Internetseite. Dieses kostenlose Instrument bringt in Erfahrung, wie viele Besucher auf der Website waren, wie häufig die Webadresse aufgerufen wurde, aus welchem Teil der Schweiz die Besucher kommen, wie lange diese welche Themen angeschaut haben und an welchem Punkt der Interessent die Website wieder verlassen hat. Garagisten sollten bei ihren Webagenturen sprich Verwaltern nach diesen Messzahlen fragen oder selbst Zugang zum Analytics-System verlangen. Denn nur so können sie erkennen, ob ihre Inhalte angeschaut werden.

### Website versus Facebook – brauchen wir heute beides?

Ja, denn es gibt einen klaren Unterschied: Eine Website ist eine statische, technisch geschlossene Informationsquelle mit dem primären Ziel, zu informieren und von Google gefunden zu werden. Auf Facebook erzählen Sie aus Ihrem Alltag. Es ist mit einer Hauszeitung mit Bildern, Videos, kurzen Texten und praktischen Informationen zu vergleichen. Facebook macht es uns technisch einfacher, Videos hochzuladen und Bilder zu integrieren. Dabei ist die Möglichkeit

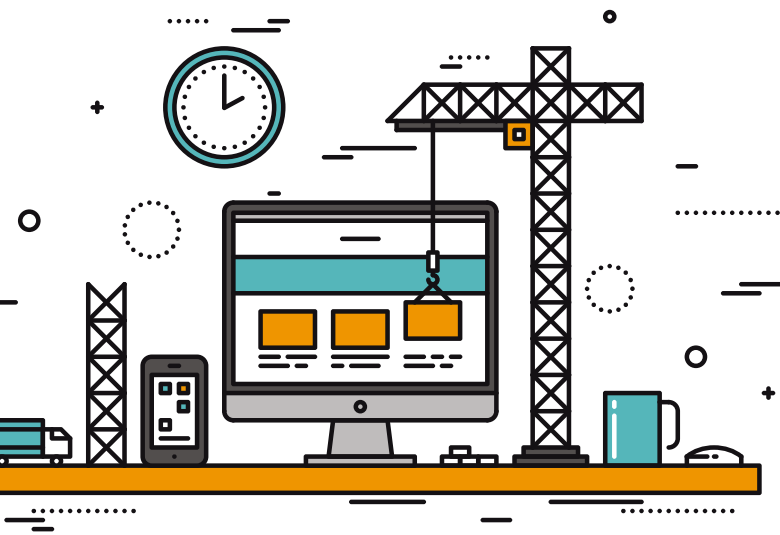


#### Beat Jenny

Der Dipl. Online Marketer arbeitet als Trainer, Coach und Berater exklusiv in der Automobilindustrie. Dabei greift er auf langjährige Erfahrung in Marketing und Kommunikation zurück. Die Vermischung von klassischen Verkaufsansätzen mit neuen Medien ist eine seiner Spezialitäten. Überdies unterrichtet Jenny beim AGVS als Dozent für Social Media und Videomarketing.

[www.trepos.ch](http://www.trepos.ch) / [www.beat-jenny.ch](http://www.beat-jenny.ch)





für alle Interessierten gegeben, einen Kommentar zu hinterlassen, Videos zu teilen oder der Garage einfach ein «Gefällt mir» zu geben. Facebook-Beiträge können generell nicht von Google gefunden werden.

### **Worin liegt der Unterschied von der Facebook-«Hauszeitung» zu einem Blog?**

Darin, dass ich mit meinen Blog-Einträgen von Google gefunden werde, weil diese direkt auf der eigenen Website veröffentlicht werden. Ein Blog ist eine Art Tagebuch, in dem mit Texten, Bildern und Begleitvideos Tipps und Tricks zum Thema Automobil weitergegeben werden können. Diese Beiträge lassen sich dann immer noch für Facebook und Co. weiterverwenden. Mit solchen Neuigkeiten erreicht man, dass interessierte Leser immer wieder auf eine Website zugreifen. Dies bedeutet zwar Aufwand, doch gerade in einer Zeit, in der sich alle Markensites ähnlicher werden, ist dies eine hervorragende Möglichkeit, sich zu unterscheiden. Wer bei Ihnen mehr und bessere Informationen findet, wird im Auge des Nutzers einzigartig.

### **Gibt es weitere Möglichkeiten, dem potenziellen Kunden trotz der digitalen Barriere persönlich entgegenzutreten?**

Die Online-Betreuung auf einer Webseite wird immer häufiger um Live-Chats ergänzt. Dies unterstützt den Besucher bei Fragen und eröffnet eine neue Möglichkeit, mit dem Händler direkt und einfach in Kontakt zu treten. Konkreter: Betritt ein Kunde unseren Online-Showroom, öffnet sich unten rechts auf dem Bildschirm ein Fenster und ein Mitarbeiter des Autohauses spricht ihn an – wie im realen Showroom. Hat der Kunde eine Frage, kann er diese ganz einfach in das Chat-Fenster eintippen und so Kontakt aufnehmen.

### **Die Online-Betreuung tangiert auch die Terminvereinbarung.**

Es entspricht dem Zeitgeist, dass es dem Kunden möglichst einfach gemacht werden sollte, ohne grossen Aufwand online einen Termin zu buchen. Hier gilt: Umso einfacher dieser Prozess ist, desto häufiger kommen Terminanfragen rein. Es lohnt sich für den Garagisten, sein Online-Terminool gleich selbst einmal auf die Probe zu stellen. Gibt es Lücken, die es nötig machen, trotzdem mit dem Kunden telefonisch in Kontakt zu treten? Ist dem so, muss dem Kunden die Möglichkeit gegeben werden, alle relevanten Fahrzeugdetails im Anmeldetool unkompliziert zu erfassen. Erst dann funktioniert die Online-Anmeldung.

### **Was mache ich, um die Website-Nutzer nachhaltig als Kunden zu gewinnen?**

Geben Sie Ihren Besuchern die Möglichkeit, sich für einen E-Mail-Newsletter anzumelden. Also mit aktuellen Nachrichten, die einen

Wissensmehrwert für die Leser bedeuten und Sie als vertrauenswürdigen Experten erscheinen lassen. Ein Newsletter sollte nicht nur ein Gefäss für Verkaufsaktionen sein. Zeigen Sie auf, warum genau Sie mein richtiger Garagenpartner sind.

### **All diese Massnahmen setzen eine funktionierende, gepflegte Website voraus – einen Ferrari, keinen Fiat Panda. Das kostet!**

Was ist es Ihnen Wert, um nachhaltig im Zeitalter des Internets als interessantes und vor allem versiertes Unternehmen wahrgenommen zu werden? Im Vergleich zu einem Print-Insert kann eine Website viel mehr: Sie ist interaktiv und vielfältig. Jimdo stellt beispielsweise eine einfache und gute Lösung zur Verfügung. Mit genügend Zeit, Designverständnis und Geduld kostet solch eine Website circa 200 Franken. Informieren Sie sich auch bei Ihrer Kundschaft – vielleicht findet sich darunter ein guter Webdesigner, jemand, der helfen kann, die perfekte Website umzusetzen und erst noch die Nutzersicht einbringt. Die Kosten für eine Agentur, die das Erstellen und den Unterhalt einer Website übernimmt, setzen bei etwa 4000 Franken an. <

### **Von der Idee bis zum Video: neues Kursangebot des AGVS**

«Videotraining im Autoverkauf» – der AGVS-Pilotkurs in Deutsch findet am Donnerstag, **1. Februar 2018**, in der Mobilcity Bern statt. Jetzt anmelden, die Plätze sind beschränkt!

Weitere Kursangebote wie «Social Media im Autoverkauf» finden sich in der AGVS Business Academy (siehe Seiten 64 und 65).



Weitere Infos unter:

[www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy](http://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/agvs-business-academy)

PK MOBIL, die Pensionskasse für AGVS ASTAG 2rad Schweiz VSCI

## Ein Strauss voller Vorteile für die PK MOBIL Kunden



BVG Zins 2017 **+1%**

PK MOBIL **2%**

Obligatorisch **1%**

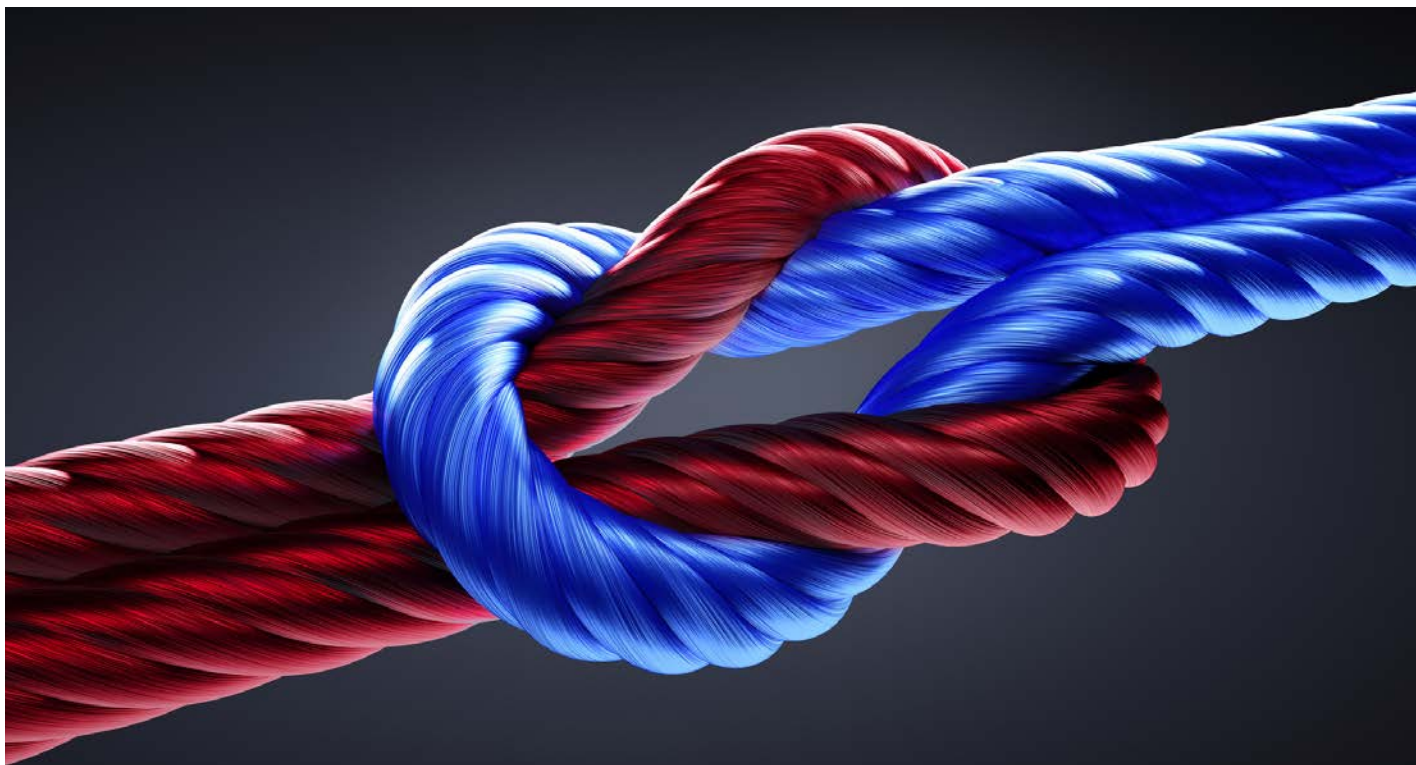
Risikobeiträge 2018

Senkung um **15%**

**PK MOBIL**  
**CP**

PK MOBIL Tel. +41 (0)31 326 20 19 [pkmobil.ch](http://pkmobil.ch)

Sicher unterwegs in die Zukunft



Dealer Management Systeme

# Schnittstellen-Entwicklung als Königsdisziplin

Ein zentrales Element der Digitalisierung ist die Nutzung von Software-Anwendungen über Systemgrenzen hinweg. Schnittstellen helfen, dieses Problem zu lösen. Sie gelten bei der Software-Entwicklung als Königsdisziplin, weil sie verschiedenste Welten miteinander verbinden müssen. Zu diesem Thema hat sich AUTOINSIDE beim DMS-Hersteller Stieger Software informiert, der langjährige Erfahrung auf dem Gebiet der Schnittstellen-Entwicklung hat.

■ kro. Um den Datenaustausch zwischen verschiedenen Software-Systemen, beispielsweise dem eines Importeurs, Autobewerbers oder Ersatzteillieferanten und dem des Garagisten, sicherzustellen, braucht es Schnittstellen. Diese sorgen dafür, dass sich Anwendungen aller Art einfach verbinden lassen und von einer einzigen Plattform aus angesteuert werden können – in unserem Beispiel dem DMS des Garagisten.

## Den Garagenalltag vereinfachen

Dabei geht es in der Hauptsache um die Möglichkeit eines schnellen Informationsaustauschs und fehlerfreien Datentransfers. «Beides vereinfacht die Arbeit des Garagisten ganz wesentlich», so Stephan Rissi, Leiter Marketing und Verkauf bei Stieger. «Ohne

reibungslos funktionierende Anbindungsmöglichkeiten zu Automobilherstellern oder meinen Partnerbetrieben stünde ich mit meiner Garage auf verlorenem Posten.» Erst damit ist der Garagist in der Lage, seine Arbeit effizient zu erledigen und obendrein eine Menge Zeit einzusparen, die er am besten in seine Kunden investiert.

## Prozessoptimierungen

Schnittstellen bieten aber noch viele weitere Vorteile, um die eigene IT-Lösung bestmöglich bei der Prozessoptimierung im Betrieb einsetzen zu können. Dank der Verbindung zwischen den einzelnen Modulen der Garagensoftware, wie dem Werkstattplaner, müssen Daten nur einmal erfasst werden und sind so jederzeit systemübergreifend ver-

fügar. Darüber hinaus bietet die intelligente Verknüpfung von Daten mittels Schnittstellen dem Garagisten wertvolle Informationen über sein laufendes Geschäft, so etwa zu wichtigen Betriebskennzahlen.

## Die Brückenbauerin

Was die nahtlose Zusammenarbeit anbetrifft, also den Brückenschlag zwischen verschiedenen komplexen Anwendungen Dritter und dem DMS von Stieger, verfügt die Schweizer Software-Schmiede vom Bodensee über jahrzehntelange Erfahrung. So hat Stieger mit mittlerweile über 850 Anbindungen das umfangreichste Schnittstellenangebot unter den DMS-Anbietern im Programm.

Die hohe Schnittstellenfähigkeit der Stieger-Software bietet dem Garagisten in

vielerlei Hinsicht Investitionssicherheit. Dank ihrer Flexibilität lässt sie sich problemlos und sicher an alle Veränderungen und zukünftigen Entwicklungen des Betriebs anpassen. Zudem lässt sie dem Garagisten die unternehmerische Entscheidungsfreiheit, um das vielfältige Angebot an Anbindungen zu nutzen, das die Schweizer Automobilbranche ihm bietet. Und dieses nimmt beständig zu.

### Enger Kontakt zu Partnern wichtig

Vor welche Herausforderungen stellt die Schnittstellen-Entwicklung ein Software-Haus? Stephan Rissi: «Diese können sehr vielfältig sein. Allein die Anzahl der jährlich gewünschten Schnittstellen ist die Herausforderung schlechthin.» Planung und Entwicklung setzen einen sehr engen Kontakt zwischen den Partnern voraus und seien daher zeitintensiv. «Die Grobkoordination fällt beispielsweise in mein Aufgabengebiet, wogegen es für die Feinplanung dann unsere Entwicklungsleitung braucht. Involviert sind auch unsere Projektleiter bezüglich Installation und Schulung und schliesslich unsere Support-Mitarbeitenden», erklärt Stephan

Rissi. Eine weitere Herausforderung sei, dass die Entwicklungszyklen immer kürzer werden, weil immer schneller immer mehr Schnittstellen gebraucht werden. «Letztes Jahr hat unser Haus allein davon um die 100 neu entwickelt. Die aufwendige Zertifizierung, insbesondere durch den Importeur oder Hersteller, nimmt einen Grossteil der Zeit in Anspruch. So vergehen schnell einmal 12 bis 18 Monate vom Start bis zur Implementierung ins System. Natürlich bringen wir uns von Anfang an auch als vollwertigen Partner bei Fragen zu Sinnhaftigkeit oder dem zu erwartenden Gebrauch und Nutzen einer Schnittstelle ein», so der Fachmann.

### Das Wohl des Garagisten im Fokus

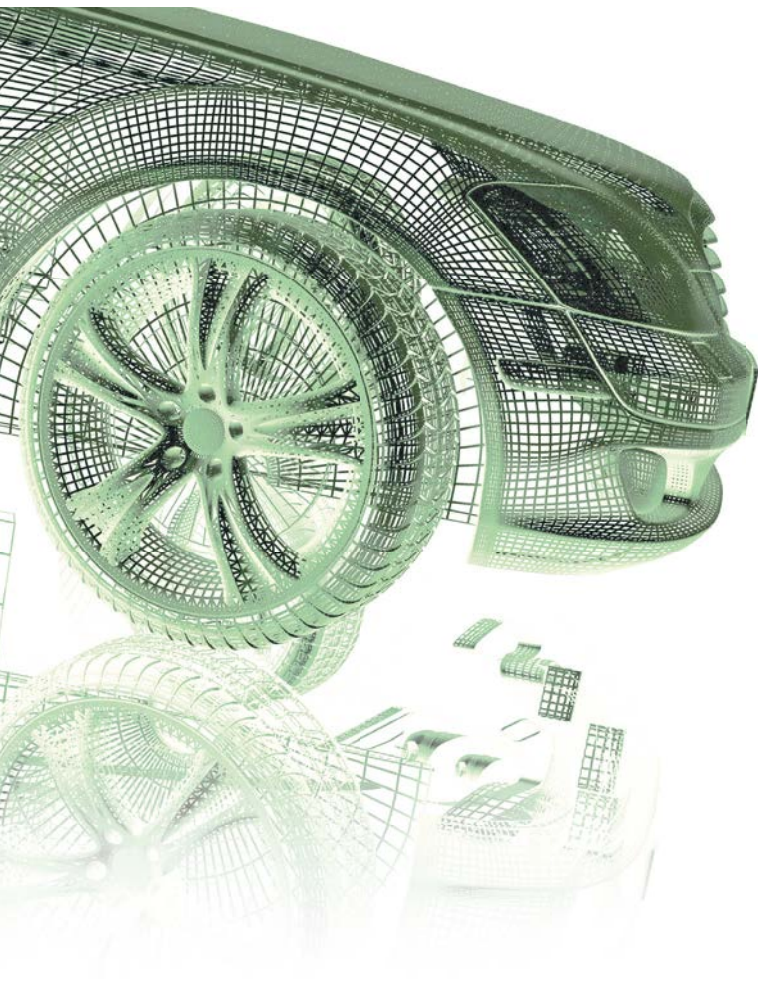
Und ganz zum Schluss geht es auch um die Kosten: «Denn vom Hersteller geforderte Schnittstellen müssen vom Garagisten bezahlt und wieder amortisiert werden können. Eine untergeordnete Rolle spielt für uns dagegen die Einführungen von Neuwagen und Updates seitens der Hersteller, da hier in erster Linie unsere Partner Eurotax beziehungsweise Auto-i-dat gefordert sind», fügt Stephan Rissi an. Diese müssen die neuen

Fahrzeugdaten in ihre Systeme einpflegen, die mit dem DMS bereits via von Stieger entwickelter Schnittstellen verknüpft sind.

### Digitalisierung voranbringen

Schnittstellen sind sozusagen die Fenster zur digitalen Welt um einen herum. Was kann Stieger tun, damit in Zukunft der Grad der Digitalisierung im Autohaus weiter zunimmt? Stephan Rissi: «Ausgehend von den Schnittstellen werden wir uns als Software-Entwickler in diesem Bereich weiter massiv engagieren und in neue und erweiterte Anbindungsmöglichkeiten investieren. Das gibt dem Garagisten die eingangs erwähnte Sicherheit, dass er sich auch in Zukunft auf seine Branchenlösung von Stieger verlassen kann.»

Des Weiteren seien Komplettlösungen aus einer Hand das Ziel: «Durch die Vernetzung unserer voll integrierten Tools, was je nach Anzahl und Art die Erhöhung des Digitalisierungsgrads innerhalb des Betriebs zur Folge hat, lassen sich Prozesse schlanker, schneller und auch gewinnbringender gestalten und damit die Effizienz und Rentabilität weiter steigern.» <



## Erstklassige Fahrzeugdaten aus der Schweiz, für die Schweiz

Fahrzeugdaten als Basis für Ihre Entscheide. Das ist es, worum sich alles bei uns dreht. Wir erfassen alle Daten von Personenwagen, Nutzfahrzeugen und Motorrädern, die in der Schweiz zugelassen sind. Daraus entsteht unsere Datenbank, die bis ins Jahr 1980 zurück reicht. Das ist die Basis unserer breiten Palette an Produkten, die unseren Kunden ihre tägliche Arbeit erleichtern. Und das hat uns zum Schweizer Marktführer gemacht.

auto<sup>[i]</sup>

Schweizer Partner für Fahrzeugdaten

Ein Dealer Management System, entwickelt vom Garagisten für den Garagisten

# Ein Hauch von Silicon Valley

Was vor 15 Jahren mit einem ärgerlichen Problem in der Buchhaltung begonnen hat, ist heute ein erfolgreiches Startup in der IT-Branche. So erfolgreich, dass Walter Rageth den familieneigenen Garagenbetrieb verkauft hat und voll auf sein Software-Unternehmen setzt. **Sandro Compagno**, Redaktion



In Chur während 60 Jahren beinahe ein Synonym für Volvo: Walter Rageth hat zwei seiner drei Garagenbetriebe verkauft. Den dritten nutzt er quasi als «Testlabor» für seine Garagisten-Software.

■ Nein, wie im Silicon Valley sieht es an der Churer Rossbodenstrasse nicht aus. Wie eine Wand steht der Calanda da und schränkt den Blick nach Süden ein. Wendet man sich nach Norden in Richtung Stadt, fallen zwei neue Hochhäuser ins Auge, die in den blauen Himmel ragen. Handel und Gewerbe dominieren die Stadt, die kaum über Industrie verfügt, deren grösste Arbeitgeber die öffentliche Verwaltung, die Rhätische Bahn und die Kantonalbank sind. Am Fusse des Calanda, gleich neben der A13, reiht sich ein Garagenbetrieb an den nächsten, darunter die Garage Rageth. 70 Jahre war die Unternehmung in Familienbesitz und ist in Chur und Umgebung beinahe Synonym für Volvo. Seit 60 Jahren verkauft «der Rageth» die schwedische Traditionsmarke. Heute ist der Betrieb mit 27 Mitarbeitenden zwar immer noch mit Rageth angeschrieben, gehört aber seit diesem Oktober zur Emil Frey Gruppe.

## In 15 Jahren vom Excel-Sheet zum Software-System

«Als der neue Inhaber vor der Übernahme unsere Bücher unter die Lupe nahm, staunten dessen Finanzleute, welchen Umsatz wir mit unserem kleinen Team erwirtschaften konnten», sagt Walter Rageth stolz und ist schon mitten drin im Thema. Rageth ist Gründer und Inhaber der IT-Firma BME AG, deren Dealer Management System (DMS) die Prozesse im Betrieb vereinfacht und dadurch die Effizienz sowie die Rendite erhöht. BME steht für «Business Management Easy» und bietet eine komplette IT-Lösung für Garagenbetriebe. «Von Garagisten für Garagisten», unterstreicht Angelo Piga, Leiter Prozess- und Qualitätsmanagement, die Einzigartigkeit des DMS aus Chur.

Die Geschichte beginnt 2002: Walter Rageth führte damals die Kostenstellenrechnung des Familienbetriebs in einer Excel-Tabelle. «Und jedes Mal, nachdem uns der Buchhalter besucht hatte, waren alle Verknüpfungen weg», erinnert er sich. Deshalb beauftragte er einen Programmierer, ihm ein funktionierendes, anwenderfreundliches

# am Fusse des Calanda

Controlling-Tool zu entwickeln. Dieses Tool war derart überzeugend, dass es von Rageth in der Schweiz, Deutschland und Österreich patentiert wurde und rasch Abnehmer fand.

## «Die Kunden wollen eine All-in-one-Lösung»

Bei der Controlling-Software blieb es nicht. Rageth: «Wir haben rasch festgestellt, dass sich die Ansprüche des Markts im Wandel befinden. Die Kunden wollen eine All-in-one-Lösung.» 15 Jahre später bietet BME seinen Garagistenkunden eine Gesamtlösung an, die praxisnah alle Prozesse im Betrieb abbildet: Von A wie Auftragsverwaltung bis W wie Werkstattplanung. Schon ab einer Betriebsgrösse von fünf Mitarbeitenden könne sich der Einsatz der BME-Software lohnen, ergänzt Angelo Piga. Für kleinere Betriebe ist eine Art Light-Lösung in Entwicklung.

Aktuell beschäftigt BME 23 Mitarbeitende, davon sechs Programmierer. Noch dieses Jahr bezieht das Startup in Maienfeld neue, moderne Büroräumlichkeiten. «Wir haben dann alles unter einem Dach. Das macht die Kommunikationswege kürzer und einfacher», erklärt Walter Rageth. Noch arbeiten die Programmierer von zu Hause aus.

## «Garagisten merken nicht, wie ihnen die Rentabilität wegbricht»

Dass nicht irgendwo in Bangalore oder

Delhi, sondern in der Schweiz programmiert wird, ist den BME-Leuten wichtig. «Die Programmierung des Systems ist zu kompliziert. Es würde über diese Distanz gar nicht funktionieren», erklärt Walter Rageth, der sich täglich mit seinen Software-Entwicklern austauscht. Im Zentrum steht stets die Effizienz im Garagenbetrieb. Rageth: «Die Wertschöpfungskette für Garagisten wird immer kleiner. Auf der einen Seite fallen Erträge weg, beispielsweise durch die Elektrifizierung. Andererseits steigen die Ansprüche und Vorgaben der Hersteller und Importeure. Viele Garagisten bemerken nicht einmal, wie ihnen die Rentabilität wegbricht.» Die Schere zwischen produktiver Arbeit für den Kunden und unproduktiver Administration öffnet sich immer weiter.

«Wo hat der Garagist noch die Möglichkeit, seine Effizienz zu verbessern?» Walter Rageth beantwortet seine rhetorische Frage gleich selber: «Indem er die betrieblichen Abläufe vereinfacht und indem er in der Administration eine IT-Komplettlösung nutzt.» Es entfallen die Schnittstellen zwischen Programmen unterschiedlicher Anbieter, es gibt keine Mehrfacherfassung von Daten, alle Module sind kombinierbar. «Oft turnt der Garagist von Programm zu Programm, von System zu System, kopiert Daten hin und her, braucht für jede Anwendung ein anderes Passwort», ergänzt Angelo Piga.

## Testlabor in Vaduz

Bevor die Software auf den Markt gelangt, wird sie von BME in der Praxis geprüft. Aus diesem Grund ist IT-Unternehmer Walter Rageth doch noch ein wenig Garagist geblieben und führt einen seiner ursprünglich drei Betriebe weiter: In der Garage Rageth in Vaduz kommt jede neu entwickelte Software quasi auf den Prüfstand. Piga: «Welche Software-Firma hat schon ein eigenes Testlabor?»

Neben der Entwicklung gehört die Beratung zum Angebot von BME. «Damit helfen wir unseren Kunden, die PS auf den Boden zu bringen», sagt Walter Rageth und illustriert diese Erklärung mit einem Beispiel: «Stellen Sie sich vor, Sie machen die Fahrprüfung und kaufen sich einen Tag später einen Bugatti Veyron. Jetzt können Sie selber üben, bis Sie das Auto beherrschen, oder Sie engagieren jemanden, der Ihnen zeigt, wie Sie mit dem Wagen umgehen müssen.»

Rund 80 Garagen bringen ihre Pferdestärken auch dank des Systems von BME auf die Strasse. Doch mit dem Verkauf der Garage und dem Umzug nach Maienfeld will Walter Rageth ein neues Zeitalter einläuten: «Wir wollen die Kadenz erhöhen und expandieren. Auch über die Landesgrenzen hinaus.» Ein IT-Startup mit grossen Plänen. Nicht aus dem Silicon Valley, sondern aus dem Churer Rheintal. <



Die Garage Rageth in Chur ist der zweitälteste Volvo-Konzessionär der Schweiz. Seit 1. Oktober gehört der Betrieb zur Emil Frey Gruppe.

**Auto-Informatik AG**

www.auto-informatik.ch

**> Die INCA-Faktura Software-Linie für Garagen, Carrosserien und den Autohandel**

pd. INCA-Faktura ist das Resultat aus über 20 Jahren praxisorientierter Software-Entwicklung. Die Lösung zeichnet sich durch ihre einzigartige Benutzerfreundlichkeit sowie den modularen Aufbau aus. Bei Auto-Informatik kaufen die Kunden keine Lösung von der Stange, sondern erhalten ein massgeschneidertes Softwarepaket für ihre individuelle Betriebsgrösse. Mit dem umfangreichen INCA-Faktura Basismodul wird die Verwaltung der Aufträge, Kundendaten und Fahrzeuge zum Kinderspiel – egal ob für eine Einmann-Garage oder einen Grossbetrieb.

**Der digitalen Zukunft immer einen Schritt voraus**

Die neusten Ergänzungen der INCA-Faktura Software-Linie sind das Touch Modul und

Auftrag	Kontrollschild	Fahrzeug	Km. Stand	Kunde	Erfasst	Bringdatum	Auftragsart	
S 1054	RE 45228	Opel Agila	8555 km	Autoblum AG	21.04...	03.05.20...	Serv, Rep, Pneu	TT
S 1053	SO 58360	SEAT ATECA 1.4 Style 150PS 4D	112000 km	Meier Katja	21.04...	02.05.20...	Rep, Pneu	TT
S 1052	BL 58436	FORD FOCUS	212000 km	Kipfer Jonas	21.04...	01.05.20...	Serv, Pneu	TT
S 1051	SO 245463	Ford Focus	51203 km	Iten Carlo	21.04...	27.04.20...	Rep	TT
S 1050	SO 141888	Ford Galaxy 2.3	89224 km	Müller Anna	21.04...	28.04.20...	Serv, Rep	TT
S 1049	BL 87952	VW Sharan 4 MOTION	50856 km	Tobler Marcel	21.04...	28.04.20...	Rep	TT
S 1047	RE 254635	SEAT Ibiza FR 1.8 20V	150000 km	Schmid Sophie	21.04...	26.04.20...	Pneu	TT
S 1046	RE 786245	VW Golf	62546 km	Camenisch Claudio	21.04...	26.04.20...	Rep	TT
S 1045	BL 365987	Audi A6	87516 km	Zuberbühler Hanspeter	21.04...	25.04.20...	Rep	TT
S 1044	RE 36548	Opel Astra	126300 km	Schär Christian	21.0...	21.04.2...	Rep	TT

Mit dem umfangreichen INCA-Faktura Basismodul wird die Verwaltung der Aufträge, Kundendaten und Fahrzeuge zum Kinderspiel.

der Onlinewerkstattplaner. Das Touch Modul wurde speziell für den Mechanikerarbeitsplatz entwickelt. Die zentrale Funktion ist die Digitalisierung des Werkstattauftrags. Von der Annahme des Fahrzeugs bis zur Fertigstellung des Auftrags werden alle

Informationen direkt durch den ausführenden Mechaniker in der Garage erfasst. Arbeiten und Artikel werden direkt erfasst oder bequem per Barcode-scanner eingelesen. Dank der Digitalisierung des Werkstattauftrags reduziert sich die Administrationsarbeit. Mit dem

Online-Werkstattplaner können Kunden Termine jederzeit online buchen sowie Rechnungen und Fahrzeugdaten einsehen. Dieser 24-Stunden-Kundenservice der Extraklasse gibt Garagenbetrieben die Möglichkeit, auch ausserhalb der Öffnungszeiten für ihre Kunden da zu sein. <

**Softmotive**

www.softmotive.ch

**> Der starke Software-Spezialist mit individuellen Lösungen fürs Automobilgewerbe**

pd. Softmotive ist die Kombination aus bewährten Unternehmenslösungen (Software) sowie fundierten Branchenkenntnissen im Automobilgewerbe (Automotive). Als bewährter Partner für den Einzel- und Grosshandel im Automobilgewerbe konzentriert sich das Unternehmen seit über 15 Jahren auf die Einführung und Betreuung von integrierten Businesslösungen. Softmotive verfügt über ein erfahrenes Team mit Drive und effiziente Unternehmenslösungen mit Speed. Überzeugende Argumente, um zum Motor eines Unternehmens werden.

**Auf Incadea setzen**

Incadea, eine Marke von Cox Automotive, ist Microsofts strategischer internationaler Partner für den Fahrzeugeinzel-

und -grosshandel und realisiert innovative Branchenlösungen auf Basis der bewährten Unternehmenslösung Microsoft Dynamics NAV. Softmotive hat sich von Anfang an auf die Incadea Unternehmenslösungen für das Automobilgewerbe fokussiert und betreut seit 2001 exklusiv den Schweizer Markt. Die Incadea-Dealer-

Management-Solutions haben sich weltweit in 100 Ländern mit mehr als 100000 Anwendern bewährt. Auch in der Schweiz hat sich eine stetig wachsende Anzahl von Kunden vom einzigartigen Konzept sowie den Vorteilen der Incadea-Lösungen überzeugen lassen. Das umfangreiche Produktportfolio von Softmotive umfasst das Kern-

produkt, die Dealer Management Solution Incadea.dms.

**So lokal wie möglich**

Bei Bedarf besteht die Möglichkeit, ergänzende Anwendungen wie Incadea.bi zur Entscheidungsunterstützung oder die mobilen Incadea-Apps für den Fahrzeughandel respektive den Aftersalesbereich einzusetzen. Für den Bereich des Reifenhandels beziehungsweise für freie Werkstätten steht die Anwendung «Incadea.fastfit» zur Verfügung. In jedem Fall haben Kunden mit Softmotive und den Incadea-Dealer-Management-Solutions die Sicherheit, dass hinter diesen Lösungen und dem internationalen Netzwerk zuverlässige Partner stehen. So kann Softmotive der optimale Partner sein: So lokal wie möglich, so international wie nötig. <



Incadea realisiert innovative Branchenlösungen auf Basis der bewährten Unternehmenslösung Microsoft Dynamics NAV.

CDK

www.cdkglobal.ch

### > Digitaler Wandel für IT-Dienstleister

CDK Global als führender Anbieter von Dealer Management Systemen (DMS) für Garagen positioniert sich als Technologiepartner für die digitale Transformation, der sich Garagen derzeit gegenübersehen. Dabei werden die Vielfältigkeit und unterschiedliche Prozesstiefe der von den Fahrzeugherstellern vorgegebenen Anwendungen wie auch die Anforderungen der Garagen respektive Garagennetzwerke berücksichtigt.

#### Investition in die Zukunft

Dietmar Weinforth, Director R&D und Product Management DACH bei CDK Global, erläutert dazu: «Unsere Strategie rund um mobile Anwendungen bedient sich künftig einer DMS-unabhängigen Plattform und umfasst sowohl Online-Web-

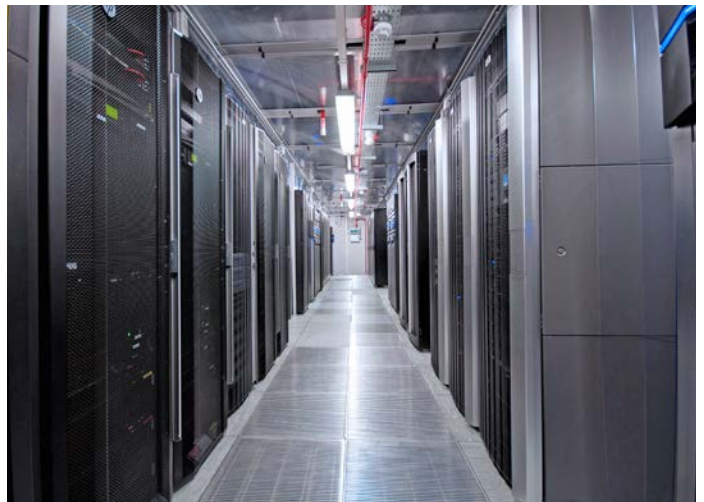
Applikationen als auch echte Apps. Unsere Ziel-DMS in der DACH-Region sind dabei auch «Autoline» und «Dracar+.»

CDK Global tätigt hierzu beträchtliche Investitionen in Forschung und Entwicklung, um die Herausforderungen identifizieren zu können, denen sich Garagisten weltweit gegenübersehen, und fördert gezielt die Entwicklung neuer Technologien, mit denen die Händler mit den stetigen Veränderungen beim Verbraucherverhalten Schritt halten können. Mittelfristig sieht CDK weiter das DMS mit einem CRM-Modul als Herz der vollumfänglichen Kundenbetreuung in allen Bereichen der Garage.

Dazu können neue Lösungen, die über die interne Nutzung in der Garage hinausgehen, und vermehrt Partnerlösungen integriert werden.

CDK Global ist in mehr als 100 Ländern an 26000 Händlerlösungen für IT und digitales Marketing für den Automobilhandel aktiv. CDK Global (Switzerland) GmbH mit Sitz

in Rütli unterstützt Kunden und Anwender im herstellereingebundenen Retail mit dem Dealer Management Systemen «Autoline» und «Dracar+» sowie ergänzenden Lösungen. <



Modernste Hosting-Center von CDK unterstützen den digitalen Service für Garagisten.

CEMO

CEMO-SHOP.CH



# MOBILE TANKANLAGEN FÜR ADBLUE®

UNIMAX AG | 5606 Dintikon | Telefon 056 616 70 30 | info@unimax.ch | unimax.ch

# UNIMAX®

## ESA

www.garagino.ch

**> garagino.ch – Erweitertes Serviceangebot jetzt mit Offertenfunktion**

pd. Mit dem jüngsten Release von garagino.ch – der Online-Plattform der Schweizer Garagisten – präsentiert sich das Serviceangebot im neuen Gewand. Der Bereich rund um die Arbeiten in der Werkstatt wurde sowohl inhaltlich als auch funktionell erweitert. So gibt es neu drei Arten von Dienstleistungen. Wie bisher kann der Automobilist fahrzeugunabhängige Dienstleistungen wie einen Reifenwechsel direkt über garagino.ch zum Fixpreis kaufen.

**Vorteil für Garage und Kunde**

Einzelne Services lassen sich zudem kostenlos anbieten. Zum Beispiel, wenn die Garage bestimmte Arbeiten standardmässig durchführt und dies als Instrument zur Kundengewinnung

beziehungsweise -bindung einsetzt. Muss der Aufwand einer Dienstleistung anhand technischer Fahrzeugdaten zunächst berechnet werden, bietet sich für den Endkonsumenten ab sofort die Möglichkeit zur Offertenanfrage.

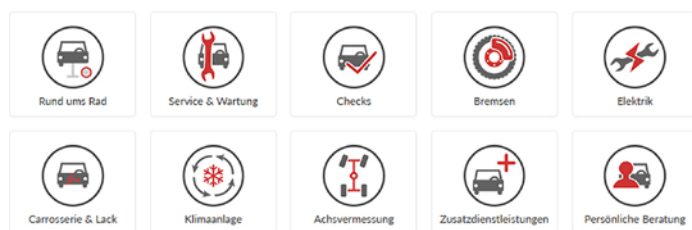
Im Gegensatz zu anderen Plattformen wird eine solche Anfrage nur an die zuvor gewählte Garage geschickt. Schliesslich sind neue Services verfügbar, die eine Begutachtung des Fahrzeuges vor Ort erfordern. In diesem Fall lässt sich über garagino.ch eine Terminanfrage absenden.

**Intuitive Bedienung**

Die Verwaltung des individuellen Garagenauftritts erfolgt zentral über das Garagino-Backend. Im

Administrationsbereich lassen sich Stammdaten wie Kontaktinformationen oder Bilder hinterlegen, Termin- und Offertenanfragen bearbeiten sowie die Verkaufspreise in wenigen Schritten kalkulieren. Die kürzlich überarbeitete Seitenstruktur verspricht für den Alltag eine noch intuitivere Bedienung. Bald

schon die ersten Anfragen für lukrative Servicearbeiten – ohne jegliche Vermittlungsgebühren – erhalten? Jetzt kostenlos anmelden unter [esashop.ch/myaccount!](http://esashop.ch/myaccount!) <



garagino.ch: die Online-Plattform für Schweizer Garagisten. Der Bereich rund um die Arbeiten in der Werkstatt wurde inhaltlich und funktionell erweitert.

**soft-nrg (Schweiz)**

www.soft-nrg.ch

**> Online-Terminvereinbarung einfach gemacht**

pd. Um betriebswirtschaftlich erfolgreich und konkurrenzfähig zu bleiben, braucht es neue Lösungen in der Organisation und der Datenverarbeitung. Die Steuerung und Koordination der Serviceterminen sowie ein

durchgängiges Informationsmanagement sind zentrale Faktoren, wenn es um die Auslastung der Werkstatt, den effizienten Einsatz des produktiven Personals sowie die Nutzung der Arbeitsplatzkapazitäten geht. Der Kunde

verlangt Qualität, beginnend vom ersten freundlichen, kompetenten Kontakt bei der Terminvereinbarung über eine zuverlässige kostengerechte Auftragsbearbeitung bis hin zur professionellen Betreuung in allen Servicebelangen. Um

diesen Qualitätsansprüchen gerecht zu werden, steht soft-net als Zusatzmodul für die Termin- und Kapazitätsplanung von soft-nrg (Schweiz) AG im Einsatz.

**Die Rezeption online auslagern**

Soft-net ist eine Online-Terminvereinbarung, die die Kundenterminwünsche mit den Servicekapazitäten der Werkstatt online abgleicht und vereinbart. Der Kunde ist damit jederzeit und überall flexibel. Werkstätten lagern ihre Rezeption online aus – das schafft optimale Planung, strafft interne Abläufe und spart jede Menge Zeit.

Informationen über die Leistungsfähigkeit der anderen Module finden sich auf der Website [www.soft-nrg.ch](http://www.soft-nrg.ch). <



Mit Soft-net die Rezeption online auslagern und somit interne Abläufe straffen: Das spart Zeit, die anders investiert werden kann.



**KM-U AG**

www.km-u.ch

**> «Werbas» – die führende Lösung für das Garagengewerbe**

pd. «Werbas» – die führende Softwarelösung für das Garagengewerbe – unterstützt die Kunden bei der Auftragsannahme bis hin zur Fakturierung. Zu den Zielgruppen gehören PW- und NFZ-Werkstätten, Servicebetriebe, Autohäuser, Carrosserie- und Spritzwerke, Fuhrpark- und Reparaturwerkstätten, Reisemobilbetriebe sowie Oldtimer-Restaurationsbetriebe.

**Breiter Marktzugang garantiert**

Als neutrale und modulare Softwarelösung bietet «Werbas» den Kunden einen breiten Marktzugang zu den unterschiedlichsten Handelsplattformen, Teileanbietern, Informations- und Schadenkalkulationssystemen. Schon

heute stehen Schnittstellen zu mehr als 270 Systemen zur Verfügung. Kontinuierlich entwickelt Werbas die Lösungen inklusive der Schnittstellen weiter. Für über 3500 Kunden ist Werbas ständig auf der Suche nach neuen Vorteilen und Erweiterungsmöglichkeiten.

**«Werbas Blue» – die digitale Zukunft**

«Werbas Blue» ist die webbasierte Zukunft der «Werbas»-Software, um auf die aktuellen Daten und Informationen zuzugreifen und diese direkt im System zu erfassen. Die Fahrzeugannahme, Schadenaufnahme oder Fotos erfolgen mit «Werbas Blue» direkt am Fahrzeug. Kunden- und Fahrzeugdaten liegen zugriffsbereit auf dem Werkstattserver. Genutzt wird das

System über Smartphone oder Tablet. So hat der Serviceberater die Möglichkeit, mit dem Kunden alle fahrzeugrelevanten Themen direkt am Fahrzeug zu besprechen. Zudem wird die Zeit für die manuelle Datenerfassung eingespart. <



«Werbas Blue» ist die webbasierte Zukunft, um auf die aktuellen Daten und Informationen zuzugreifen und diese direkt im System zu erfassen.

**Autocomp AG**

www.autocomp.ch

**> WSCAR – die Schweizer Garagensoftware**

pd. Die Autocomp AG ist ein Team von zwölf Leuten. Dieses betreut rund 550 Betriebe in der ganzen deutschsprachigen Schweiz, die die WSCAR-Software einsetzen. Die Autocomp AG ist schon über 30 Jahre in der Softwareentwicklung tätig. Die

Orientierung an den Kundenbedürfnissen und die Nähe zu den Garagenbetrieben hat der Autocomp AG zu grosser Akzeptanz in der Branche verholfen. Das EDV-Unternehmen arbeitet eng mit seinen Kunden zusammen und ist dadurch immer auf dem Laufenden,

was die neuesten Trends im Autogewerbe angeht.

Egal ob Garagenbetrieb, Autohändler, Reparaturwerkstatt, Carrosserie-, Zweirad- oder ähnlicher Betrieb: Der Kunde soll sämtliche administrativen Abläufe mit der Software abdecken können – von der Terminplanung über die Auftrags- erfassung, Materialwirtschaft, Fakturierung bis zur Finanz- und Lohnbuchhaltung.

telefonisch unterstützt. Die Supportmitarbeiter leisten eine umfassende Beratung, die weit über die Unterstützung bei der Bedienung der Softwarelösung hinausgeht. So werden täglich Fragen zur Buchhaltung, Mehrwertsteuer, zum Lohn oder zu besonderen Geschäftsvorfällen am Telefon beantwortet und mit dem Kunden Lösungen erarbeitet, die ihm die Arbeit erleichtern. <



Die Autocomp AG ist bestrebt, mit der WSCAR-Software eine Gesamtlösung für die Administration anzubieten.

**Schulung ist das A und O**

Die Autocomp AG legt Wert darauf, dass die Kunden eine solide Schulung erhalten, denn nur wer die Software kennt, kann sie optimal einsetzen. Zusätzlich kann der Kunde sein Wissen an Kursen erweitern. Im laufenden Betrieb wird der Kunde bei allen seinen Fragen

Thomann Nutzfahrzeuge AG

# «Wir dürfen stolz auf unseren Beruf sein»

Von 6 auf 200 Mitarbeitende in 22 Jahren. Die Thomann Nutzfahrzeuge AG gibt Gas. AUTOINSIDE besuchte den Hauptsitz in Schmerikon SG am oberen Zürichsee und erkundigte sich nach dem Erfolgsrezept. **Sascha Rhyner**, Redaktion

■ Gewisse Geschichten prägen fürs ganze Leben. So auch jene, die Luzi Thomann am kleinen Sitzungstisch in seinem Büro erzählt: «Im Gymnasium wollte ich Frauenarzt werden. Aber Pater Albert sagte mir damals, ich solle einen anständigen Beruf lernen. So entschied ich mich, Lastwagenmechaniker zu werden.» Mit dieser kleinen Episode möchte Thomann verdeutlichen, dass Lastwagenmechaniker einst ein Traumberuf war. «Früher gab es für zehn Lehrstellen 50 bis 60 Interessenten und heute sind wir froh, wenn wir unsere Lehrstellen überhaupt besetzen können.» Es widerspräche indes seinem Naturell, ginge Luzi Thomann mit seinem Betrieb die Herausforderung nicht getreu dem diesjährigen Firmenmotto «Taten statt Worte» selber an: «Wir wollen ein Topausbildungsbetrieb sein.»

## Lehrlingslager in Savognin

Dabei stehen nicht nur die Lernenden im Fokus. «Die Methodik hat sich stark verändert», erklärt Thomann. «Die Lernenden wollen heute selber entdecken und aus ihren Fehlern lernen. Deshalb müssen wir die Auszubildenden in entsprechenden Schulun-



Die Thomann Nutzfahrzeuge AG setzt nicht nur auf grosse und schwere Fahrzeuge.

gen weiterbilden.» Auch auf Berufsmessen geht die Thomann Nutzfahrzeuge AG eigene Wege: «Wir haben bei der Konzeption unseres Stands die Lernenden involviert und sie sollen auch mehrheitlich am Stand stehen. Sie verstehen am besten, wie die Jungen funktionieren und was sie erwarten.»

Als Highlight einer Ausbildung bei Thomann darf sicherlich das Lehrlingslager in Savognin, der Heimat von Luzi Thomann, angeführt werden. «Die Lernenden sollen sich in dieser Woche kennenlernen», erklärt Sepp Zraggen, Lehrlingsbeauftragter bei der Thomann Nutzfahrzeuge AG. «Wir haben fünf Standorte und da passt es, wenn sich unsere Lernenden schon vor der Berufsschule kennen.» Bereits in der zweiten Woche geht es für die neuen Lernenden in die Bündner Alpen, wo sie jeweils das Brennholz für das Maiensäss bereitstellen. Dieses dürfen die Mitarbeitenden im Winter für einige Tage gratis nutzen. Ausserdem gibt ein Fachlehrer der Gewerblichen Berufsschule Wetzikon einen Überblick über das Unterrichtsprogramm und verbringt den Tag mit den Lernenden. Unterstützt wird Zraggen von zwei bis drei Auszubildenden aus höheren Lehrjahren.

## Internationale Auszeichnungen als Antrieb im Betrieb

Aber nicht nur «Topausbildungsbetrieb» hat sich die Thomann Nutzfahrzeuge AG auf die Fahne geschrieben. Zuletzt viermal de suite und zum fünften Mal insgesamt holte sich die Firma den ersten Platz beim Omniplus-Servicewettbewerb Bus League – gegen





Blick in die Werkstatt am Hauptsitz in Schmerikon.



Das Lehrlingslager in Savognin gehört zu den Höhepunkten der Ausbildung.

europaweit 600 andere Servicebetriebe! «Es ist in unserem Betrieb ein grosser Ansporn, dass wir die Kriterien dafür erfüllen», sagt Zraggen, selber 2011 Weltmeister System-techniker Fahrwerk. Vom guten Abschneiden bei internationalen Wettbewerben würden natürlich direkt die Kunden profitieren, da es Qualitätsmerkmale zu erfüllen gebe.

### Kundenzufriedenheit: Qualität, Freundlichkeit und Flexibilität

Qualität, Freundlichkeit oder Flexibilität stehen an erster Stelle. «Kunden, die nicht 100-prozentig zufrieden sind, müssen nicht den vollen Betrag zahlen.» Die Abzüge hierfür seien mit 2000 bis 4000 Franken pro Jahr «verschwindend klein».

Auch andere Angebote und Dienstleistungen passt die Thomann Nutzfahrzeuge AG den sich verändernden Kundenbedürfnissen an. «Der Kunde will alles aus einer Hand und sich möglichst wenig um Service oder Reifen kümmern», sagt Luzi Thomann. Angebote wie Metermiete oder ein 24-Stunden-Pikettservice während des ganzen Jahres entsprechend diesen Anforderungen. «Wir offerieren zwei Preismodelle: Beim Budgetmodell kann eine Reparatur auch etwas länger dauern, weil wir dann arbeiten, wenn wir Lücken haben. Bei der Premiumwahl bestimmt der Kunde den Termin – auch einen Reifenwechsel um 22 Uhr.»

### 40 Arbeitszeitmodelle

Ein solch umfassender Kundenservice verlangt verschiedene Arbeitszeitmodelle – 40 sind es bei der Thomann Nutzfahrzeuge AG. Luzi Thomann: «Das macht uns sicher zu einem attraktiven Arbeitgeber.» So wurde der Betrieb 2007 im KMU-Handbuch «Beruf und Familie» des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco) porträtiert. Thomann präsentierte damals im Beisein von Bundesrätin Doris Leuthard das innovative und familienfreundliche Modell. «Ein 24-jähriger Single hat andere Bedürfnisse als ein 50-jähriger Familienvater.» Es gebe indes auch gesetzliche Einschränkungen – zum Beispiel bei kürzeren Mittagszeiten.

Für Luzi Thomann ist klar, dass ein umfassender Rund-um-die-Uhr-Service «eine Gratwanderung zwischen den Interessen von Kunden, Mitarbeitenden und der Firma» ist. Dies gelingt dem 50-jährigen offenbar erfolgreich. 1995 wurde die heutige Thomann Nutzfahrzeuge AG als Obersee Truck AG gegründet – mit sechs Mitarbeitenden. Inzwischen ist der Betrieb neben dem Hauptsitz in Schmerikon auch in Frauenfeld (2012), Arbon (2015) sowie an zwei Standorten in Chur (2005 und

2014) präsent und beschäftigt 200 Mitarbeitende, darunter 40 Lernende.

2020 ist der Umzug ins benachbarte Uznach geplant, wo derzeit auf rund 10000 Quadratmetern für einen zweistelligen Betrag ein neuer Hauptsitz entsteht. «Wachstum ist auch ein Zeichen, dass die Firma lebt», sagt Thomann. Dank effizienteren Abläufen könne er am neuen Standort die Arbeitsfläche für Service und Unterhalt fast verdoppeln. Stichworte sind kürzere Wege und digitalisierte Annahmen: «In der Autobranche können wir nur Geld verdienen, wenn wir effizienter werden.» Es gehe aber nicht nur um die Platzverhältnisse. «Ich möchte auch die Nachfolgeregelung frühzeitig aufgleisen. Dann fällt bei der Übergabe nicht alles auf einmal an.»

### «Wir haben riesiges Potenzial»

srh. Luzi Thomann wird am «Tag der Schweizer Garagisten» am 17. Januar 2018 in einer Diskussionsrunde mit Peter Goetschi (TCS-Zentralpräsident) und Bettina Schmid (Miteigentümerin der Garage B. Schmid AG) debattieren, wie sich erfolgreiche Betriebe heute aufstellen und worauf sie in ihrer täglichen Arbeit mit welchem Erfolg achten. «Wir haben zwar Hightech-Produkte, sind selber aber noch weit weg davon. In unserer Branche nehmen wir die Digitalisierung bisher zu wenig ernst», kritisiert Thomann. «Nur weil wir für die Ersatzteile einen Strichcode haben und eine elektronische Zeiterfassung, haben wir das Gefühl, Weltmeister zu sein. Dabei haben wir noch riesiges Potenzial.»

[www.agvs-upsa.ch/de/tagung2018](http://www.agvs-upsa.ch/de/tagung2018)



Firmeninhaber und Geschäftsführer Luzi Thomann (links) mit dem Lehrlingsbeauftragten Sepp Zraggen.

### Stolz auf den Arbeitgeber

«Wir erhalten immer wieder Bewerbungen, ohne dass wir eine Stelle ausgeschrieben haben», erzählt Thomann. Ein Zeichen, dass die Thomann Nutzfahrzeuge AG ein interessanter Arbeitgeber ist: «Die Leute sind stolz, bei uns zu arbeiten. Und wer gerne hier arbeitet, trägt zum guten Image bei.» Gleiches kennt Sepp Zraggen auch aus seiner Abteilung: «Unsere Lernenden hören immer wieder: «Wow, du hast eine Lehrstelle bei Thomann!»» Dazu gehört auch das Vermitteln eines guten Selbstwertgefühls: «Wir haben einen sehr spannenden und anspruchsvollen Beruf; darauf dürfen wir stolz sein.» <



Weitere Infos unter:  
[www.thomannag.com](http://www.thomannag.com)

### «Jobtausch» auf SRF

# Abenteuer in Kenia

■ srh. Am 27. Oktober 2017 hatte die Thomann Nutzfahrzeuge AG einen prominenten Auftritt im Schweizer Fernsehen. Zwei Mitarbeiter waren im Rahmen der Fernsehsendung «Jobtausch» im Juni während einer Woche in Kenia im Einsatz. Im Gegenzug kamen zwei kenianische Mechaniker nach Schmerikon. «Es war eine sehr intensive Woche», erinnert sich Luzi Thomann, der selber einmal zwei Jahre in Namibia gearbeitet hat. Die beiden kenianischen Gäste erlebte er als extrem begeisterungsfähig. «Dass wir im Betrieb gemeinsam den «Znüni» einnehmen, war für sie ein neues, spezielles Erlebnis.»

Stefan Eberhard und Thomas Gut lachen, wenn sie an ihr Abenteuer in Kenia zurückdenken. «Die Werkstatt war ein Hinterhof und der Boden öldurchtränkter Lehm», erzählt Eberhard. «Das Ersatzteillager war eine Wellblechhütte, in der die Teile auf den Regalen liegen – alt neben neu.» Werkzeug sei sehr rar gewesen. «Jeder Mechaniker hatte seine Schuhbox, die er abschloss. Das ist sein Heiligtum», so Gut. Als besonderes Privileg hätten sie das Multiset des Chefs benutzen dürfen: «Das war eine Ehre und sorgte für grosse Augen.»

Auch in Sachen Ordnung erlebten Gut und Eberhard einige ungewöhnliche Stories: «Sie zerlegten ein Automatengetriebe und dieses fiel sicher dreimal um. Irgendwie setzten sie es zusammen und es funktionierte.» Ausserdem seien während der ganzen Woche zwei Motoren in Einzelteilen auf dem Boden gelegen. «Am Freitag setzten sie ihn wieder zusammen – und er lief», erzählt Gut lachend.

### Probefahrt durch die Innenstadt

Nicht nur die Werkstatt und ihre Ausrüstung waren abenteuerlich. Gleich zweimal wurde ein Teil des Filmteams verhaftet. «Zum ersten Mal schon auf dem Weg vom Flughafen in die Stadt: Wir standen auf der Überholspur, während die Polizei mit unserem Chauffeur sprach. Beim zweiten Mal passierten wir mit laufender Kamera ein Polizeigebäude, worauf sofort Polizisten mit Gewehren heranstürmten. Als wir ihnen die Dreherlaubnis zeigten, war alles wieder gut.»

Mit leicht mulmigem Gefühl erinnern sie sich auch an eine Probefahrt durch die Innenstadt: «Wir fuhren über 100 km/h – auch an der Polizei vorbei. Der Chef sagte nur: «Das ist ein Rallyeauto, da muss man schnell fahren.»»

In Erinnerung bleibt die Gastfreundschaft. «Wir wohnten bei der Managerin, die uns ihr Schlafzimmer zur Verfügung stellte und selber auf der Couch schlief.» Und ohne Frühstück hätten sie das Haus auch nie verlassen dürfen. Am letzten Tag besuchten sie ohne Filmteam einen Safaripark in der Nähe von Nairobi. «Das war eine Herzensangelegenheit des Chefs», so Gut. <



Haben gut lachen: Thomas Gut und Stefan Eberhard in der kenianischen Werkstatt.

## Postkartenmailings

# Sympathisch auffallen

Ob Reifenwechsel, Prämienaktionen oder Ausstellungen: Garagen haben viele Gelegenheiten, sich bei ihren Kunden in Erinnerung zu rufen und so die Bindung zu stärken. Warum sich Postkartenmailings besonders gut dafür eignen und wie sie sich am einfachsten realisieren lassen, erklären die folgenden Antworten auf fünf häufige Fragen.

### ■ Warum sind Postkarten eine gute Wahl für die Kommunikation mit Kunden?

pd. Sie fallen sofort auf, geniessen viel Sympathie und bringen eine Botschaft schnell auf den Punkt. Ein weiteres Plus: Die Postkarte ist Werbeträger und Gutschein in einem. Garagen können ihre Kunden zum Beispiel auffordern, die Postkarte beim nächsten Besuch mitzubringen und so von einem Rabatt auf Zubehör oder auf eine Fahrzeugpflege zu profitieren.

### Für welche weiteren Gelegenheiten eignen sich Postkarten?

Erstens als Einladung für wiederkehrende Termine wie Reifenwechsel oder Abgaswartung. Zweitens lassen sich damit neue Modelle vorstellen, Prämienaktionen bewerben und Kundenanlässe ankündigen. Drittens können sich Garagen mit einer Postkarte bei ihren Kunden für die Treue bedanken und ihnen eine gute Fahrt wünschen. Solche sympathischen Gesten kommen gut an und stärken die Kundenbindung.

### Wie können Garagen ihre Postkarten selbst gestalten?

Schnell und einfach geht das mit dem Onlinedienst PostCard Creator der Schweizerischen Post. Damit braucht eine Garage kein grafisches Fachwissen, um Karten individuell zu gestalten, sondern lediglich ein ansprechendes Bild.

### Wie funktioniert PostCard Creator?

Der Onlinedienst führt die Nutzer Schritt für Schritt durch den Gestaltungsprozess. Sie wählen das gewünschte Format, laden ein Bild oder gleich mehrere hoch, verfassen die Texte und ordnen alles per Mausclick an. Nachdem die Adressen hochgeladen sind, lassen sich die Postkarten leicht personalisieren, um die Kunden direkt anzusprechen. Als Briefmarke kann ein Bild nach Wahl verwendet werden. Einen Entwurf können die Nutzer jederzeit speichern und zu einem späteren Zeitpunkt weiterbearbeiten. Ist die Postkarte fertig gestaltet, übernimmt die Post das Drucken, Adressieren und Versenden.

### Welche zusätzlichen Möglichkeiten bietet PostCard Creator?

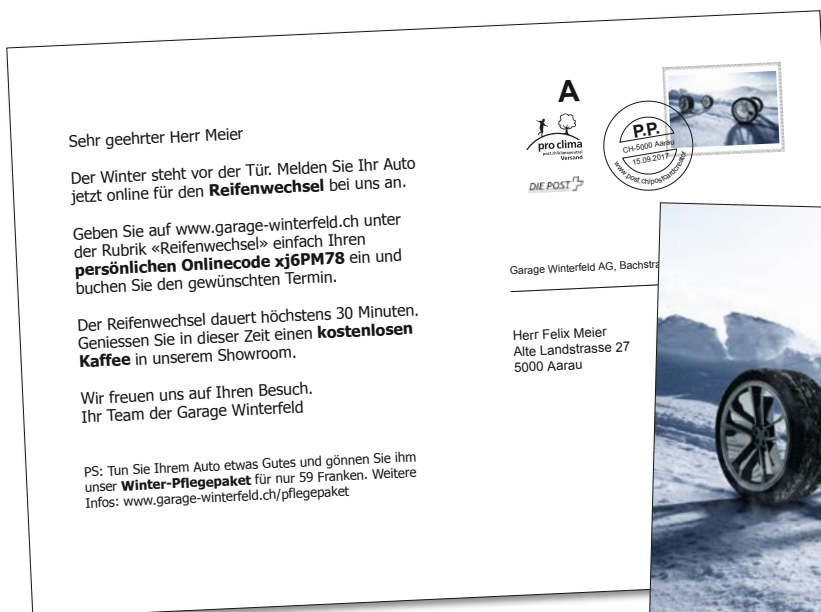
Einerseits können Garagen Postkarten mit perforierten Gutscheinen oder vorfrankierter Antwortkarte produzieren. Andererseits lassen sich mit dem Onlinedienst sogar Flyer und Kleinplakate gestalten. Die Post übernimmt auch dabei den Druck und schickt die Drucksachen den Garagen direkt zu. Dank PostCard Creator entfallen die Aufträge an den Grafiker und die Druckerei. <

### Spezialrabatt für AGVS-Mitglieder

Als Mitglied des AGVS profitieren Sie von der Partnerschaft mit der Schweizerischen Post. Auf den Produktionspreis von Mailings, die Sie via PostCard Creator realisieren, erhalten Sie 10 Prozent Rabatt.

Geben Sie beim Schritt «Versenden» einfach folgenden Aktionscode ein: **agvs311217**

Jetzt ausprobieren: [www.post.ch/postcardcreator](http://www.post.ch/postcardcreator)



Viele Autofahrer vergessen, die Winterreifen frühzeitig montieren zu lassen. Eine Postkarte erinnert sie auf sympathische Weise daran und macht sie gleich noch auf Zusatzdienste der Garage aufmerksam.



Interview mit Dominique Kolly, AGVS-Zentralvorstand sowie Gründer und Präsident der transport-CH

# «Eine florierende Wirtschaft erfordert eine hohe Mobilität»

Im AGVS-Zentralvorstand ist Dominique Kolly für den Bereich Nutzfahrzeuge zuständig. Der Gründer und Präsident des Schweizer Nutzfahrzeugsalons transport-CH wird am «Tag der Schweizer Garagisten» über die Garage der Zukunft sprechen. **Sandro Compagno**, Redaktion

■ **Herr Kolly, das Bundesamt für Raumentwicklung (RAE) hat die Verkehrsentwicklung in der Schweiz bis 2040 errechnet. Der Güterverkehr soll um 37 Prozent zunehmen. Stehen der Nutzfahrzeugbranche goldene Zeiten bevor?**

Diese Prognosen sind sehr interessant, aber ich würde nicht gerade von goldenen Zeiten sprechen, denn das wirtschaftliche Umfeld der Branche ist nicht wirklich glänzend. Hingegen kann ich bestätigen, dass eine florierende Wirtschaft eine höhere Mobilität sowohl von Gütern wie auch Personen erfordert. Und um einer verstärkten Mobilitätsnachfrage gerecht zu werden, spielt der Transport auf der Strasse nach wie vor eine zentrale Rolle.

**Welches sind die grössten Herausforderungen, die in den nächsten fünf bis zehn Jahren auf die NFZ-Branche zukommen?**

Herausforderungen gibt es viele, in erster Linie wirtschaftliche. Den immer schwereren Lasten, eine geringere Effizienz aufgrund von zunehmendem Stau sowie kleinere Margen bringen die Unternehmen der Branche immer häufiger in finanzielle Schieflage. Aber es gibt auch technologische Herausforderungen, denn Investitionsentscheidungen sind mit den alternativen Antrieben komplexer geworden und die vernetzte Telematik spielt eine immer wichtigere Rolle.

**Die Dieselmotoren erschüttern den PW-Bereich. Im Gegensatz dazu sind die mit AdBlue-Technik ausgerüsteten LKW reine Saubermänner. Wie lange wird Diesel noch der wichtigste Treibstoff im Güterverkehr sein?**

Dieselfahrzeuge haben noch lange nicht ausgedient, aber sie werden nach und nach ihre führende Position verlieren. Die Flotten der Zukunft werden zahlreiche Alternativen in Form von Hybrid-, Elektro-, Erdgasfahrzeugen usw. einschliessen. Aber ich denke, dass Dieselmotoren noch lange im Rennen sein werden.

**Viele Logistikunternehmen träumen von Drohnen oder Robotern, welche die Verteilung in den Städten übernehmen. Andere Szenarien sehen leichte Elektrotransporter für die Feinverteilung vor. Sind diese Technologien mehr Bedrohung oder Chance für die Branche?**

Beides, eine Bedrohung für jene, die sich nicht anpassen wollen oder können, und eine Chance für alle anderen.

**Welche Inputs respektive Antworten auf solche Fragen erwarten Sie von der transport-CH im November in Bern?**

transport-CH ist eine von Experten organisierte Fachmesse, an der zahlreiche Konferenzen, Kolloquien und nationale Ver-

sammlungen abgehalten werden, unter anderem die Tagung des Mobility-Forums beziehungsweise der Automotive Day mit dem zentralen Thema «Mobilität im Wandel – Alles in Bewegung». Ein Besuch der transport-CH gibt sicherlich Antworten auf diese Fragen, und mit der Teilnahme an einem der diversen Meetings kann sich jeder einbringen.

**Wie wichtig ist diese Messe für die Branche?**

Als Gründer und Präsident von transport-CH bin ich mir nicht so sicher, ob ich Ihnen eine objektive Antwort geben kann (lacht). Aber ernsthaft, ich denke wirklich, dass diese Fachmesse einem Bedürfnis der Branche entspricht, sonst würden nicht 270 Aussteller einen Teil ihres Marketingbudgets in diese Veranstaltung investieren. Ich war schon immer davon überzeugt, dass der Mensch den Kontakt, den Austausch und Informationen braucht, heute vielleicht sogar noch mehr als vor dem Zeitalter der digitalen Kommunikation und der sozialen Netzwerke.



Dominique Kolly an der transport-CH vor zwei Jahren.

**Welchen Einfluss haben die zunehmende Vernetzung und das autonome Fahren auf die NFZ-Garagen und die Ausbildung der Automobil-Mechatroniker NFZ?**

Unsere Berufe entwickeln sich unglaublich schnell und wir müssen unsere Kompetenzen und Ausbildungen laufend anpassen. Gerade eben ist eine Revision der beruflichen Grundbildung abgeschlossen worden, die im Herbst 2018 in Kraft treten soll. Wir denken bereits daran, die nächste Revision in Angriff zu nehmen.

**Der AGVS thematisiert an der transport-ch die Ausbildung und wirbt um Nachwuchskräfte. Blicken Sie in diesem Kampf um die Talente eher optimistisch oder pessimistisch in die Zukunft?**

Ich bin diesbezüglich sehr optimistisch, aber jedes AGVS-Mitglied muss einen Beitrag zur Attraktivität unserer Berufe leisten. In meinem Unternehmen bilden wir seit 38 Jahren Lernende aus. Zurzeit haben wir neun Lernende im Betrieb. Ein Berufsbildner setzt einen Teil seiner Zeit für deren Betreuung ein. Das bringt zwar grosse Verpflichtungen und Verantwortung mit sich, zwingt uns aber auch, uns zu hinterfragen und den Generationenwechsel zu unterstützen.

**Was kann der einzelne Garagist tun, um an die besten Lernenden zu kommen?**

Den Betrieb für Schnuppertage oder im Rahmen des Ferienpasses für Kinder öffnen und Schnupperlehren anbieten. Jede Gelegenheit nutzen, um den interessierten Jugendlichen die hervorragenden Möglichkeiten in unseren Berufen aufzuzeigen und ihnen vor allem eine erstklassige Berufsausbildung zu bieten, sodass sie ihre Zufriedenheit und ihren Stolz über ihre hochwertige Ausbildung in einer Garage in ihrem Umfeld kundtun.

**Seit 1. Juli 2017 müssen die ersten beiden Nachprüfungen an LKW nur noch alle zwei Jahre durchgeführt werden. Sie hatten einst gesagt, man müsse die Transportbranche auf ihre Eigenverantwortung hinweisen. Welche Mittel stehen Ihnen dabei zur Verfügung?**

Unser einziges Mittel besteht darin, unsere Kunden darauf hinzuweisen, dass – auch wenn die Wartungsintervalle heute viel länger sind – die Nachprüfungen nach wie vor notwendig sind. Die jährliche Prüfung erinnerte systematisch daran. Die Erfahrung zeigt mir, dass die Wartung oft vernachlässigt wird, in manchen Fällen sogar in erschreckendem Ausmass. <

**TAG DER SCHWEIZER GARAGISTEN 2018**  
Mittwoch, 17. Januar 2018, im Kursaal Bern

# MISSION MOBILITÄT

Die Rolle des Garagisten:  
was ändert – und was bleibt.

## Seien Sie dabei!

Informieren Sie sich, hören Sie Ferdinand Dudenhöffer, Marc Walder, Mario Illien und Norbert Haug, treffen Sie Kollegen und lassen Sie sich kulinarisch verwöhnen.

**Verpassen Sie nicht, sich anzumelden!**



**KOLLYgram**  
SWISS MADE

### Erfolgsgeschichte Kollygram

Die G. Kolly SA ist Spezialist für Nutzfahrzeuge von Iveco, Scania und Fiat Professional. Daneben verfügt die Unternehmung über 25 Jahre Erfahrung mit mobilen Wiegesystemen; das System Kollygram wurde im Jahr 1992 in den eigenen Werkstätten in Le Mouret FR entwickelt. Das System ist vom eidgenössischen Institut für Metrologie (Metas) zertifiziert. Es ist auf den Transport und die Verwiegung von Abfällen ausgerichtet und wird durch ein Identifikationssystem für Container ergänzt. Die erhobenen Daten werden anschliessend an das Online-Portal von Kollygram übermittelt, auf dem rund 200 bis 250 Kehrtrichtwagen, Lastwagen, Krane und Siloaufbauten erfasst sind. Die Kunden können diese Informationen in Echtzeit abrufen. Damit ermöglicht Kollygram eine transparente und effiziente Fakturierung von Abfällen. Das System wird in der ganzen Schweiz genutzt, unter anderem von internationalen Flughäfen, mehreren Städten sowie verschiedenen Gemeindeverbänden für Abfallentsorgung.

transport-CH

# «e-motions» am Schweizer Nutzfahrzeugsalon

Die neunte Austragung der transport-CH vom 16. bis 19. November auf dem Gelände der Bernexpo verspricht «e-motions» mit alternativen Antriebstechnologien. Der AGVS wird mit seinem neuen Berufsauftritt präsent sein. **Sandro Compagno**, Redaktion



Leichte und schwere Nutzfahrzeuge stehen vom 16. bis 19. November in Bern im Fokus. Alle wichtigen Aussteller sind vor Ort.

■ Der AGVS tritt in Bern gemeinsam mit dem Carrossierverband (VSCI), Les Routiers Suisses, Auto-Schweiz, dem Nutzfahrzeugverband (Astag), der Vereinigung Schweizer Transportdisponenten (VSTD) und dem Swiss Automotive Aftermarket (SAA) auf. Der Schweizer Garagistenverband wirbt mit seinem neuen, im September erstmals vorgestellten Berufsauftritt um Nachwuchskräfte. Im grosszügigen, 14 mal 28 Meter grossen «Verbandsdorf» hat jede der sechs Institutionen einen sogenannten «Tower», auf dem sie ihre Kernbotschaften anbringen kann.

Im Zentrum des Ausstellungsstandes steht der Transport-Parcours: Die Besucherinnen und Besucher haben wie schon 2015 die Möglichkeit, einen kleinen Modell-LKW

zusammenzubauen, ihn zu bemalen und über den Parcours fahren zu lassen. Anschliessend darf der kleine Lastwagen als Souvenir nach Hause mitgenommen werden. «Wir zielen damit natürlich auf die jungen Messebesucher, um diese für einen unserer Berufe zu motivieren», erklärt Sandra Nützi, beim AGVS für die transport-CH zuständig.

## Mehr Aussteller, mehr Fläche

Bei der letzten Austragung der transport-CH vor zwei Jahren waren 33 864 Personen auf das Messegelände der Bernexpo geströmt und hatten für einen neuen Besucherrekord gesorgt. 249 Aussteller (auch das ein Rekord) hatten damals ausgestellt. Die neunte transport-CH verspricht erneut, alle

## Mobility-Forum an der transport-CH

Früher Höhepunkt der viertägigen Nutzfahrzeugmesse auf dem Gelände der Bernexpo ist der 17. Automotive Day zum Thema «Mobilität im Wandel – alles in Bewegung». Die Liste der Referenten ist hochkarätig und umfasst Namen wie Jürg Röthlisberger (Direktor Bundesamt für Strassen Astra), Professor Christoph H. Onder (ETH Zürich) und Martin Kyburz (CEO Kyburz Switzerland). Die Tagung soll einerseits einen Ausblick auf die Entwicklung des Güterverkehrs geben, andererseits einen Einblick in die aktuellen F&E-Aktivitäten. Und natürlich wird das Networking nicht zu kurz kommen. Im Programmteil «Jugend und Zukunft» wird auch Riet Bulfoni einen kurzen Auftritt haben und von seiner Teilnahme als Automobil-Mechatroniker an den WorldSkills 2017 in Abu Dhabi berichten. [mobility-forum.org](http://mobility-forum.org)





An der transport-CH soll die Geselligkeit nicht zu kurz kommen.



Messeleiter Jean-Daniel Goetschi.

## Zeiten und Preise

### Öffnungszeiten

Donnerstag, 16. November	9.00 bis 18.00 Uhr
Freitag, 17. November	9.00 bis 18.00 Uhr
Samstag, 18. November	9.00 bis 18.00 Uhr
Sonntag, 19. November	9.00 bis 16.00 Uhr

### Eintrittspreise

Erwachsene	22 Franken
AHV, Lehrlinge, Studenten, Soldaten in Uniform	15 Franken
Gruppen (ab 12 Personen, pro Person über 16 Jahre)	15 Franken
Besucher mit Eintrittsgutschein	gratis
Kinder bis 16 Jahre in Begleitung eines Erwachsenen	gratis

Rekorde zu brechen. Die Anzahl Aussteller wuchs auf rund 270, die Ausstellungsfläche um 4000 auf total 52000 Quadratmeter. Knapp 100 der Aussteller sind im Aftermarket tätig, ihnen stehen zwei eigene Hallen zur Verfügung. Diese Zahl stellt nicht nur die Anzahl Aussteller in Halle 7 am Autosalon in Genf in den Schatten, sondern verspricht insbesondere für die Garagisten eine interessante Messe. Ob der Besucherrekord von 2015 erneut geknackt werden könne, sei schwer abzuschätzen, sagt Jean-Daniel Goetschi, CEO der Veranstalterin Expotrans SA, und ergänzt: «Am Donnerstag und Freitag haben wir die Beschaffer und Entscheider in der Messe. Am Wochenende kommen dann die Chauffeure und Fans. Wir freuen uns auf beide Besuchergruppen.»

### Teststrecke für alternative Antriebe

Durch den Bau der temporären Messehallen verschiebt sich die Teststrecke der transport-CH. An den Zufahrtsrampen zu den Messehallen wird eine rund 500 Meter lange Strecke mit einer Steigung von bis zu zehn Prozent eingerichtet. Dort können die Aussteller leichte und schwere Nutzfahrzeuge mit alternativen Antriebstechnologien fahren lassen. «Vom City-Transporter bis zum 40-Tönnner, vom Elektro- bis zum CNG-Antrieb» reiche die Palette, erklärt Jean-Daniel Goetschi.

Trotz dieser Neuerungen: Der Kern der transport-CH wird nicht angetastet. Auch 2017 werden alle wichtigen Aussteller aus dem Bereich der schweren und der leichten Nutzfahrzeuge inklusive aller «Aufbauer» vor Ort sein. Und auch der Geselligkeit wird in bewährter Form Rechnung getragen. Goetschi: «Die transport-CH ist auch ein Branchentreff. Ich höre von allen Seiten, wie sich die Leute auf die Messe freuen.» <



Weitere Infos unter:  
[www.transport-ch.com](http://www.transport-ch.com)



**IHR 4X4 SPEZIALIST  
FÜR GETRIEBE,  
LENKUNGEN  
UND ACHSEN.**

ZF Services Schweiz AG  
8604 Volketswil  
[zf.com/services/ch](http://zf.com/services/ch)





**CORTELLINI &  
MARCHAND AG**

**061 312 40 40**  
Rheinfelderstrass 6  
4127 Birsfelden

Der umfassendste  
**Auto-Steuergeräte-Reparatur-Service**  
von Cortellini & Marchand AG.

[www.auto-steuergeraete.ch](http://www.auto-steuergeraete.ch)

Sie suchen, wir finden –  
**Ihr Suchservice für Auto-Occasionsteile**

[www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch](http://www.gebrauchte-fahrzeugteile.ch)

Matik AG

# «Die Weiterbildung ist das A und O»

Digitalisierung und neue Technologien sind in der Nutzfahrzeugbranche grosse Herausforderungen. AUTOINSIDE sprach mit René Wasem, Leiter Marketing und Produktemanagement bei Matik, und fragte, was er von der transport-CH erwartet.

Sascha Rhyner, Redaktion

## ■ Herr Wasem, nach der Hausmesse ist vor der transport-CH. Was sind Ihre Highlights an der Nutzfahrzeugmesse?

Wir präsentieren den neuen E-Shop, den wir ab Datum der Messe für alle Kunden öffnen. Weiter haben wir Interessantes aus dem Bereich Werkstatteinrichtungen: Neben

Geräten für Hebe-, Klima- und Reifenservice zeigen wir Kalibriereinrichtungen für die modernen Assistenzsysteme mit Kamera und Laser von Texa. Weiter stellen wir auf dem Stand eine neue Handwerkzeugmarke vor: Neben Hazet zeigen wir mit KS-Tools eine gute Alternative. Daneben gibt es eine Übersicht über unser ganzes Produktprogramm mit Beleuchtung, Bremsen, Druckluftkomponenten etc.

## Welchen Stellenwert hat die transport-CH für Sie?

Die transport-CH ist *die* Richtmesse für unsere Branche. Alle wichtigen Teilnehmer der Branche stellen entweder

aus oder besuchen die Messe. So sieht man sich alle zwei Jahre an der transport-CH und kann sich nicht nur über Neuheiten informieren, sondern auch wichtige und gute Gespräche führen. Kunden, Partner – es sind alle Marktteilnehmer da!

## Ein Teil Ihrer Kunden hat Sie im September in Niederbipp besucht. Wer werden Ihre Gäste in Bern sein?

In Bern treffen wir alle unsere Kunden, denn wie gesagt: Jeder aus der Branche wird die transport-CH besuchen. Wir treffen auch immer wieder neue Kunden in Bern, die uns an der Messe kennenlernen, wodurch eine Zusammenarbeit ihren Ursprung finden kann. Das macht diese Messe so wertvoll: Wir können nicht nur bestehende Kunden erreichen, sondern auch Kunden, die noch nicht mit uns arbeiten. An der Swiss Automotive Show in Niederbipp, die ein voller Erfolg war, war dies leider nur begrenzt möglich. Dort haben uns unsere Kunden besucht und wir konnten in einem idealen Rahmen einen grossen Teil unseres Produktprogramms zeigen. Ausserdem konnte sich der Kunde direkt beim Hersteller über Produkte informieren und sein Wissen bestätigen oder sogar erweitern. Das wurde von den Kunden sehr intensiv genutzt und geschätzt.



René Wasem, Leiter Marketing und Produktemanagement bei Matik, im Gespräch mit AUTOINSIDE.

Langwiesenstrasse 2 | CH-8108 Dällikon | Telefon 044 847 64 64 | [www.baumgartnerag.ch](http://www.baumgartnerag.ch) | [garagen@baumgartnerag.ch](mailto:garagen@baumgartnerag.ch)

# GROSSER SERVICE

BAUMGARTNER AG – GARAGEN- UND WERKSTATTGERÄTE



**Am Auto-Salon haben Sie den neuen Web-shop präsentiert. Wie hat sich dieser nun in den ersten sechs Monaten bewährt? Wie waren die Rückmeldungen der Kunden?**

Am Auto-Salon im März haben wir eine erste Version des E-Shops gezeigt, mit dem wir in diesem Jahr auf den Markt gehen wollten. Von da an haben wir einigen Testkunden den Zugriff auf den Shop gegeben und diesen aufgrund der gemachten Erfahrungen weiterentwickelt. Nun sind wir so weit, mit dem neuen E-Shop rauszugehen und starten eigentlich erst jetzt, an der transport-CH, so richtig.

**Damals war der Teil für die Anhänger noch nicht integriert. Wann ist damit zu rechnen?**

Der Bereich Anhänger ist eine grosse Herausforderung, die wir noch meistern wollen. Eine Zeitangabe zu machen, ist verfrüht.

**Digitalisierung und neue Technologien sind auch im Nutzfahrzeugbereich ständige Begleiter. Welchen Einfluss hat dies auf die Arbeit in den Nutzfahrzeugwerkstätten?**

Diese Entwicklung schreitet in einer unwahrscheinlich grossen Geschwindigkeit voran. Die Herausforderung ist, dass die Werkstätten mit ihrem Know-how mithalten müssen; die Weiterbildung ist das A und O. Wir bieten im Übrigen mit unseren Partnern ein breites Ausbildungsangebot unter dem Namen «TechPool» an. Dies gilt aber nicht nur für die Werkstätten; auch wir vom Ersatzteilerhandel sind in der gleichen Lage. Jeder muss mit der Entwicklung Schritt halten und neugierig genug sein, um sich für die Zukunft zu rüsten. Gleichzeitig erbringen wir unsere Dienstleistung aber an Menschen, die mit ihrem Fahrzeug ihrerseits eine Dienstleistung erbringen. Hierfür müssen wir über das nötige Know-how verfügen und gleichzeitig auch schnell sein, damit das Fahrzeug nicht länger als unbedingt notwendig stillsteht. Wir investieren viel in neue Technologien und die Weiterbildung unserer Mitarbeiter. Denn – wie gesagt –



Nahe bei den Kunden: Das Ladenlokal der Matik AG an der Fischmättelstrasse in Bern ist seit 2014 offen.

für unsere Kunden bedeutet der Stillstand eines Fahrzeugs, dass in dieser Zeit keine Produktivität stattfinden kann.

**Was sind Ihre Empfehlungen an NFZ-Werkstätten, um deren Kunden den bestmöglichen Service bieten zu können?**

Meine Empfehlungen sind nicht neu oder revolutionär. Das Nutzfahrzeug ist als Ganzes zu betrachten: Anhänger wie auch Aufbau und alle angebauten Aggregate wie Geräte zu Transportkühlung oder Teile für Ladebordwände gehören zum Fahrzeug. Die Werkstätten haben dies erkannt und sich darauf eingestellt. Sie bieten heute die Dienstleistungen rund ums ganze Fahrzeug inklusive Anhänger und Aufbauten an. Auch wir sehen uns als ganzheitlicher Anbieter – nicht nur von Service- und Reparaturteilen, sondern auch von Anhängerteilen, Teilen für Aufbauten und Zubehör. Bei einem NFZ gibt es viele Komponenten, die bei einem intensiven Gebrauch – und ein Nutzfahrzeug ist eben tagtäglich im intensiven Gebrauch – eine Wartung, Reparatur oder Ersatzteile benötigen.

**Wie unterstützen Sie die Werkstätten dabei?**

Den bestmöglichen Service kann ich als Teilehändler bieten, wenn uns der Kunde als Partner für seine Teileversorgung sieht. So können wir gemeinsam das Portfolio weiterentwickeln und uns optimal auf die einzel-

nen Bedürfnisse des Kunden einstellen. So bringen wir die Teile schnellstmöglich zum Kunden – und das Fahrzeug kann wieder auf die Strasse. Mit unserem Aussendienst arbeiten wir an diesem Ziel und unterstützen so den Kunden in seinem Kerngeschäft. Auch haben wir neun Standorte mit ausgewiesenen NFZ-Spezialisten in der ganzen Schweiz, die den Kunden bei täglichen Problemen am Fahrzeug beraten und unterstützen.

**Welche sind aus Ihrer Sicht die nächsten Herausforderungen in der NFZ-Branche?**

Von einer Herausforderung haben wir schon gesprochen: Es gilt, mit den Entwicklungen Schritt zu halten. Eine weitere Herausforderung ist, mit einer guten Dienstleistung preislich attraktiv zu bleiben und gleichzeitig immer schneller zu werden. Dies in einem digitalen, globalisierten Umfeld, in dem die Kunden in der ganzen Welt einkaufen können. Es ist und bleibt eine grosse Herausforderung, preislich mit den Nachbarländern verglichen zu werden – mit einer Infrastruktur und den entsprechenden Kosten in der Schweiz. Dieser Herausforderung stellen wir uns täglich und meistern diese sehr gut. <



Weitere Infos unter: [www.matik.ch](http://www.matik.ch)

**BAUMGARTNER AG**



## Automobil-Mechatronikerin NFZ

# Frau Bapst steht ihren Mann

Sie fällt auf: Inmitten schweren Geräts und Mehrtönern schlängelt sich die filigrane Noemi Bapst auf der Suche nach dem Batteriemessgerät durch die Werkstatthallen der A. Reinhard Nutzfahrzeuge AG in Kallnach BE. Ein Porträt einer angehenden Automobil-Mechatronikerin NFZ mit Durchsetzungskraft. **Tatjana Kistler, Redaktion**

«Ich finde es super, dass sich Frauen für schwere Fahrzeuge begeistern können», sagt ein Mitarbeiter der A. Reinhard Nutzfahrzeuge AG und schaut seiner Kollegin zu, wie sie geschäftig an einem Iveco hantiert. «Ja, sie steht ihren Mann», sagt er vor sich hin. Und Noemi Bapst, die im Sommer ihre vierjährige Ausbildung zur Automobil-Mechatronikerin NFZ abschliessen wird, weiss tatsächlich, was zu tun ist.

Mit sanften Bewegungen, sachlichen Kommentaren und den richtigen Fragen zu Fahrzeug und Mechanik zeigt sie ihren gut 20 männlichen Arbeitskollegen: «Ich habe Benzin im Blut.»

## Initialzündung im Kindesalter

Eine Leidenschaft, die sie in die Wiege gelegt bekommen hat:

«Mein Vater, der auch hier als Werkstattleiter arbeitet, hat mich früher samstags immer mit in den Betrieb genommen.» Das unschlagbare Highlight: Die Fahrt hoch oben auf dem Panoramasitz, fast 15 Tonnen Gefährt unter sich. «Dass diese unglaublich komplexe Maschinerie derart reibungslos funktioniert, ist auch heute noch erstaunlich», erklärt die 19-Jährige ihre Faszination für die dicken Brummis.

## Es braucht auch starke Männer

Dementsprechend «normal» war für Noemi Bapst auch der Wunsch, das Hobby einmal zum Beruf zu machen. «Normal war das für meine Schulkollegen in der Oberstufe allerdings nicht», erinnert sie sich schmunzelnd. Die Tatsache aber, eine Ausbildung zu



erhalten, die Zukunft hat und im wörtlichen Sinn nie stehen bleibt, bewog die Berner Seeländerin, ihren Plan vor bald drei Jahren in die Praxis umzusetzen. «Ich glaube nicht, dass eine Frau als Automobil-Mechatronikerin Nachteile hat», sinniert sie und gibt sich selbstkritisch: «Doch ich bin überzeugt, ohne die Hilfe der Männer könnte ich den Garagenalltag nicht allein meistern.»

Sei es ein Schwungrad, das angehoben werden muss, oder eine Schraube, die sie nicht aus eigener Muskelkraft festziehen kann: Es warten täglich kleinere bis grössere Hürden auf die zierliche Lernende. Diese nimmt sie mit dem nötigen Respekt und der Hilfe der Arbeitskollegen aber mittlerweile gelassen. «Viel mehr beschäftigen mich derzeit die Lehrabschlussprüfungen.»

### Erschöpfung weicht der Routine

Alternator, Druckluftbremse, Achslast: Es kommt einiges an Berufsschulwissen zusammen. «Es ist wie bei der Autoprüfung: Du willst es unbedingt, doch wenn es soweit ist, packt dich die Angst», zieht Noemi Bapst einen Vergleich zum bevorstehenden Lehrabschluss. «Darum empfehle ich allen: Von Anfang Ordnung in die Unterlagen bringen und Zusammenfassungen schreiben.» Denn dafür fehle nach dem körperlich anstrengenden Arbeitsalltag oftmals die Energie.

«Während der ersten Lehrwochen fiel ich nach Feierabend nur noch ins Bett», blickt sie auf den Lehnanfang zurück. Diese Erschöpfung ist längst der Routine und Freude am Beruf gewichen. Für Noemi Bapst steht fest: «Ich will auf dem Beruf bleiben und baldmöglichst die LKW-Fahrprüfung machen.» Denn: «Was man repariert, sollte man auch fahren können.»

### In der Garage angekommen

«Es braucht schon Selbstbewusstsein», gibt die angehende Automobil-Mechatronikerin zu bedenken, «doch mit der Zeit legt sich die Nervosität und man gewöhnt sich an den Alltag unter Männern.» Und diese hat sie mittlerweile nicht nur wegen ihres Ordnungssinns und der von den Kollegen geschätzten «anderen Problemherangehensweise» fest im Griff. «Noemi ist ein richtiger Lausub, ich meine natürlich ein Lausmädchen», verspricht sich ein Arbeitskollege und beweist: Die Frauen sind in der Automobil-Berufswelt angekommen. <



### Noemi Bapst verleiht dem Beruf ein Gesicht

Auf 22 Seiten werden im **neuen Key Visual** die technischen Berufe des Autogewerbes wie auch jene im kaufmännischen und Detailhandelsbereich dargestellt. Die abgebildeten Fotomodelle sind allesamt Lernende der Autobranche – unter ihnen **Noemi Bapst** von der A. Reinhard Nutzfahrzeuge AG, die dem Beruf des Automobil-Mechatronikers, der **Automobil-Mechatronikerin NFZ** ein Gesicht gibt.

[www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/berufliche-grundbildung](http://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/berufliche-grundbildung)



Safia Garage- und Industriebedarf AG

# «Wir haben riesige Freude an unseren Produkten»

Die Safia ist einer der wichtigsten Werkstatteinrichter im Schweizer Autogewerbe. Wir haben vor der transport-CH mit Inhaber Louis Huwyler über die Messe und die anstehenden Herausforderungen gesprochen. **Sascha Rhyner**, Redaktion

## ■ **Herr Huwyler, beginnen wir konkret: Was sind die Highlights am Safia-Stand an der transport-CH?**

Wir haben ein Modell eines LKW-Bremsprüfstands dabei und zeigen die Software, die zentral ist, und das Display. Wir präsentieren auch ein Grubenmodell, wie es aussehen könnte. Das Highlight ist aber der Radgreifer mit einem Lastwagen, damit die Besucher das Gerät auch ausprobieren können. Für mich ist es an einer Ausstellung immer wichtig, dass man etwas berühren und fühlen kann.

## ■ **Welchen Stellenwert hat die transport-CH für die Safia?**

Wir sind seit Beginn dabei. Sie ist eine sehr gute Plattform und das Stelldichein der Schweizer Transportbranche. Und für uns als Berner ist sie natürlich ein bisschen ein Heimspiel (schmunzelt). Wir haben grosse Freude und sind stolz, dass eine so tolle Messe mit sehr guten Besucherzahlen in Bern stattfindet. An der Messe selber geht es vor allem um den Kontakt mit den Besuchern. Wir können unsere Neuigkeiten zeigen. Wir spüren die direkte Reaktion der Kunden, was sehr wertvoll ist.

## ■ **Digitalisierung und neue Technologien sind auch im Nutzfahrzeugbereich ständige Begleiter. Welche Veränderungen hat dies auf Garagen-einrichtungen?**

Generell sind im Nutzfahrzeugbereich natürlich die Gewichte, Kräfte und Fahrzeuge grösser. Das ist eine Herausforderung für sich. Spezielle Anforderungen gibt es für Gasfahrzeuge, die explosionsgeschützt sein müssen. Im Personennahverkehr müssen mehr Personen befördert werden, was heute in grösseren Städten mit Doppelgelenkbussen geschieht. Dafür braucht es in der Werkstatt 4-Stempelflitze, wobei wir eine



Louis Huwyler führt den Familienbetrieb Safia mit 40 Mitarbeitenden.

maximale Abweichung beim Anheben von 15 Millimetern haben – das ist technisch sehr anspruchsvoll und faszinierend. Allerdings sind Batterien bei Nutzfahrzeugen weniger eine Herausforderung für die Werkstatteinrichtungen als im PW-Bereich.

## ■ **Welchen Einfluss hat die Elektrifizierung im PW-Bereich?**

Unser Lieferant Stenhoj entwickelte Hebebühnen speziell für Elektrofahrzeuge. In diesen ist nicht mehr wichtig, dass der Motor gut zugänglich ist, weil es keinen eigentlichen Motor mehr gibt. Ein Elektrofahrzeug hat zwei bis vier Elektromotoren. Es wird immer zentral sein, dass Räder oder Bremsbeläge einfach ge-

wechselt werden können. Wichtiger ist aber, dass die Mechaniker die Batterien einfach austauschen können – und diese sind lang, breit und so hoch wie nur möglich. Wir verfolgen diese Entwicklung sehr interessiert und arbeiten mit den Herstellern zusammen, um zu wissen, in welche Richtung es geht.

## ■ **Wir sprachen vorher von der Digitalisierung. Welchen Einfluss hat diese auf Ihren Betrieb?**

Als ich den Betrieb 2010 von meinem Vater übernahm, tätigen wir grosse Investition im IT-Bereich – nicht nur zum Verständnis von meinem Vater. Wir richteten einen Webshop ein, der sehr gut läuft. Es ist erstaunlich, dass auch teure

Produkte online gekauft werden. Aber auch die IT des Betriebs haben wir aufgerüstet. Es war ein Anliegen, dass jeder Servicetechniker von jedem Punkt aus und zu jedem Zeitpunkt Zugriff auf unseren Server hat. Diese Investitionen haben sich sehr gelohnt. Das sieht übrigens jetzt auch mein Vater so (lacht).

**Wie wichtig ist für die Safia die Beratung, sprich wie viel Zeit investieren Sie und Ihre Mitarbeitenden dafür?**

Werkstatteinrichtungen sind sehr komplex, was häufig von den Garagisten unterschätzt wird. Wir stellen in jüngerer Zeit aber fest, dass wieder ein Bewusstsein für Qualität da ist. Und diese hat eben ihren Preis. Doch dieser rechnet sich mit der Zeit. Für uns ist deshalb die Beratung zentral, und wir verdienen nur etwas, wenn wir gut beraten. Wissen Sie: Wir haben riesige Freude an unseren Produkten. Wenn wir etwas im Sortiment haben, dann, weil wir es cool finden. Wir sind alle Freaks. Das spüren unsere Kunden. Und wir wollen Kunden, die die gleiche Freude haben wie wir.

**Was ist aus Ihrer Sicht wichtig in der Beziehung mit Ihren Kunden?**

Der Kundendienst ist das A und O in unserem Business, denn auch das beste Produkt kann kaputtgehen. Hier spüre ich manchmal, dass beim Kaufentscheid zu wenig Wert darauf gelegt wird. Deshalb ist mir wichtig, dass unsere Techniker topausgerüstet sind. Ich vergleiche das gerne mit einem Feuerwehrmann, der ausrückt. Er weiss ungefähr, was ihn erwartet, aber nicht

genau. Trotzdem sollte er das Problem vor Ort in Ordnung bringen können und nicht noch einmal ins Depot zurückmüssen, weil ihm etwas fehlt. Wir haben Zeit und Geld investiert, dass unsere Techniker vor Ort so viel wie möglich erledigen können. Je besser ausgerüstet das Serviceauto ist, desto höher ist auch die Produktivität. <

**Safia Garage- und Industriebedarf AG**

Die Safia (Société anonyme fournitures industrielles et automobiles) wurde 1907 in Genf gegründet. 1985 wurde die Firma durch Willy Huwyler vom damaligen Besitzer übernommen und seither in der Deutschschweiz weitergeführt. Sein Sohn, Louis Huwyler, hat im 2010 die Geschäftsleitung übernommen und führt die Firma seither. Aktuell wird die Expansion in der französischen Schweiz mit lokalen, neuen Mitarbeiter vorangetrieben. Neben Werkstatteinrichtungen für PKW und LKW Werkstätten vertreibt die Safia auch Investitionsgüter für die Industrie und ist ein führender Anbieter von Wälzlager und Keilriemen für die Industrie.

«Unsere Schwerpunkte sind Markengaragen und freie Garagen», sagt Louis Huwyler. «Wir haben grossen Respekt vor der Arbeit der kleinen und freien Garagen.» Safia ist auch bei Markenvertretern stark: «Die Hersteller verlangen immer mehr homologierte Hebebühnen und diese können wir bieten.» Im Nutzfahrzeugbereich liefert Safia Hebetchnik für die Armee und viele Werkstätten des öffentlichen Verkehrs wie in Zürich, La Chaux-de-Fonds, Luzern oder Winterthur. Derzeit wird für die Freiburgischen Verkehrsbetriebe eine riesige Anlage verbaut. Die mit 48 Metern Länge grösste Fertiggrube wurde bei der Thomann Nutzfahrzeuge AG in Schmerikon SG verbaut.

[www.safia.ch](http://www.safia.ch)



MIDLAND, GEPRÄGT  
DURCH 130 JAHRE  
ERFAHRUNG. MIDLAND.CH



ESA

# Die ESA an der transport-CH

Die ESA wird zum zweiten Mal mit einem eigenen Stand an der transport-CH, der wichtigsten Nutzfahrzeugmesse der Schweiz, teilnehmen.

■ pd. Auf dem grosszügigen Stand A002 in der Halle 1.1 im Messegelände der Bernexpo wird den Besuchern eine Vielfalt an ESA-Produktehighlights im Nutzfahrzeugbereich präsentiert.

## Paguro, die Auswuchtmaschine

Ein Höhepunkt: Paguro – die ausgezeichnete Auswuchtmaschine von CEMB. Diese Auswuchtmaschine hat einen Innovationsaward gewonnen. Die Paguro wird auf die Greifer der Reifenmontiermaschine gespannt, und schon steht dem Betreiber die perfekte Wuchtmaschine zur Verfügung. Ausserdem zeigt die ESA am Messestand live ihre vollelektronische Auswuchtmaschine C212 von CEMB.

## Hebetechnik im Fokus

Am ESA-Stand werden die Gäste zudem an der Nussbaum-Bartheke verwöhnt. Gerne beraten die Experten dabei über die unzähligen Möglichkeiten des Anhebens von Nutzfahrzeugen sowie über die Produkte ihrer Hebetechnik-Partner Nussbaum, Finkbeiner und Blitz.

## Die Kompakte von JohnBean

Die T8026 Reifenmontiermaschine für LKW-Felgen von 13 bis 26": Ideal für Reifenservicearbeiten an LKW- und Busreifen mit und ohne Schlauch auf Tiefbett- und Sprengring-Felgen. Gerne demonstrieren die ESA-Experten die Maschine und ihre technischen Raffinessen.



Die T8026 Reifenmontiermaschine für LKW-Felgen von 13 bis 26".

## Sherpa-Bremsprüfstand für LKW

Mit über 20 Jahren Erfahrung produziert Sherpa Prüfstände für LKW und PW. Der Bremsprüfstand BPS Twin 18.7 ist nicht nur für LKW bis einer Achslast von 18 Tonnen, sondern auch für PW ausgelegt. Der Prüfstand besteht aus zwei feuerverzinkten Rollensätzen und kann mit diversen Anzeigemöglichkeiten kombiniert werden.

## Bosch Diagnose: Neuheiten auf dem ESA-Stand

Neben den ganz neuen Batterielader BAT 645 und BAT 690 für 12- und 24-Volt-Batterien von Bosch wird ein Profi die Vorzüge der neuen KTS-Diagnosegeräte aufzeigen. Weiter präsentiert die ESA den Bosch-Leakfinder SMT 300, ein Gerät um Dichtigkeitsprüfungen und Falschlufsuchen an Fahrzeugen durchzuführen.



Bosch BAT 690.

## Die ESA hilft weiter

Dies sind nur einige Highlights der ESA an der transport-CH. Selbstverständlich können sich die Messebesucher ebenfalls über Waschanlagen, Klimageservicegeräte, Werkzeuge und Verbrauchsgüter informieren und beraten lassen. <

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



Würth

www.wuerth-ag.ch

## > Mechanischer Drehmomentschlüssel mit Dreiviertel-Zoll-Antrieb

Der mechanische Drehmomentschlüssel in robuster Stahlausführung hat einen Messbereich von 160 bis 800 Nm beziehungsweise 120 bis 600 lbf in. Der Drehmomentschlüssel ist mit einer Doppelskala ausgestattet, die gut ablesbar Nm und lbf in anzeigt. Eine zusätzliche Skala erlaubt eine sehr genaue Einstellung des Drehmoments in 40-Nm-Schritten. Dazu braucht man nur ganz leicht am Griff zu drehen. Die akustische und fühlbare Wahr-

nehmung der Drehmomentauslösung verhindert ein Überdrehen der Schrauben.

Ein weiteres Produktmerkmal stellt der Umschalt-4kt-Antrieb dar. Dadurch kann der Schlüssel sowohl für den Rechts- als auch für den Linksanzug verwendet werden. Der Drehmomentschlüssel verfügt über ein Kalibrierungszertifikat.

### Das Sortiment für alle

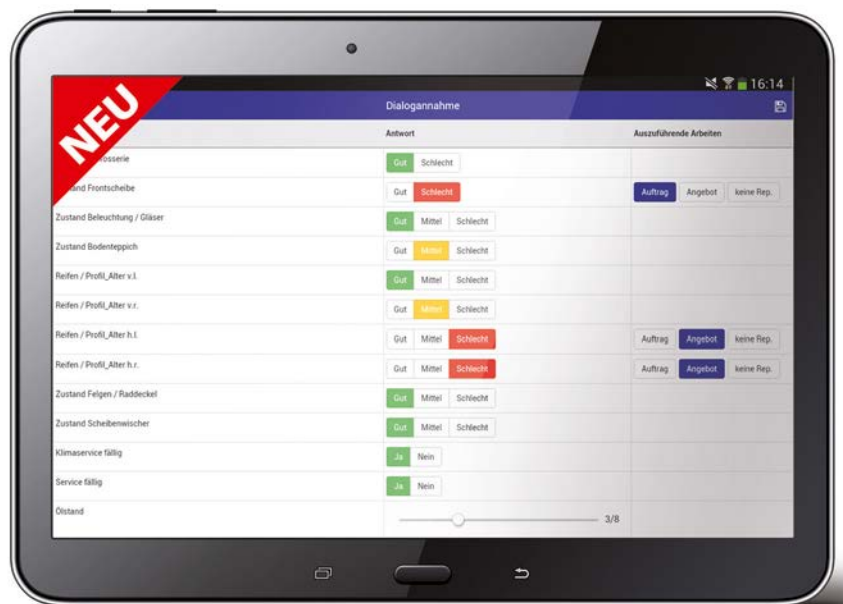
Die Würth AG Schweiz mit Sitz in Arlesheim (BL) be-

liefert Profihandwerker aller Branchen mit Befestigungs- und Montagmaterial. Das Verkaufsprogramm umfasst über 100 000 Teile und Abmessungen: Schrauben, -zubehör, Dübel, chemisch-technische Produkte, Möbel- und Baubeschläge, Werkzeuge, Maschinen, Installationsmaterial, Arbeitsschutz, Fahrzeugeinrichtungen und Lagermanagement. Das Unternehmen wurde 1962 gegründet und beschäftigt rund 600 Mitarbeitende. <



Der 3/4-Zoll-Drehmomentschlüssel von Würth macht die Arbeit in der Nutzfahrzeuggarage leichter und einfacher.

## Die Stieger Annahme-App: spart Zeit, verdient Geld!



brainshands.ch

Mit der neuen Stieger Annahme-App beschleunigen und vereinfachen Sie Betriebsprozesse bei der Fahrzeugannahme nachhaltig. Zusätzlich vernetzen Sie Service und Verkauf optimal und generieren mit dem cleveren Tool wertvolles Zusatzgeschäft. Ob auf Android oder iOS, Sie erhalten dank Vollintegration ins Stieger DMS alle relevanten Kunden-, Fahrzeug- und Auftragsdaten direkt per WLAN auf den Screen. Integrierte Checklisten helfen, wertvolle Zeit zu sparen, die Sie gewinnbringend in die Kundenberatung investieren. Fotos direkt ab Tablet werden genauso blitzschnell dokumentiert wie alle anderen Eingaben und einfach per Knopfdruck mit Ihrem Stieger DMS synchronisiert. Willkommen in Ihrem mobilen Profit-Center!

# STIEGER SOFTWARE

we drive your business



# 20 JAHRE

## AutoScout24

## 20 Jahre AutoScout24 – wir sagen Danke

Mit Ihrer Unterstützung ist AutoScout24 heute der grösste und meistbesuchte Online-Marktplatz der Schweiz mit täglich über 160'000 Fahrzeugen im Neuwagen- und Occasionsbereich. Zum 20-jährigen Jubiläum bieten wir Ihnen attraktive Sales-Aktionen, innovative Modelle zur Leadgenerierung und nützliche Dienstleistungen.






















Die Zufriedenheit und das Vertrauen der rund 96 Prozent aller Schweizer Garagisten ist unser täglicher Antrieb. Unser Ziel ist es, Ihre Ansprüche und Wünsche in unsere Dienstleistungen einzubinden und Ihren Arbeitsalltag so einfach wie möglich zu machen. An der diesjährigen Auto Zürich präsentieren wir Ihnen attraktive digitale Massnahmen.

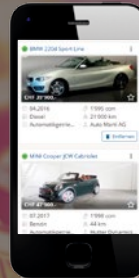
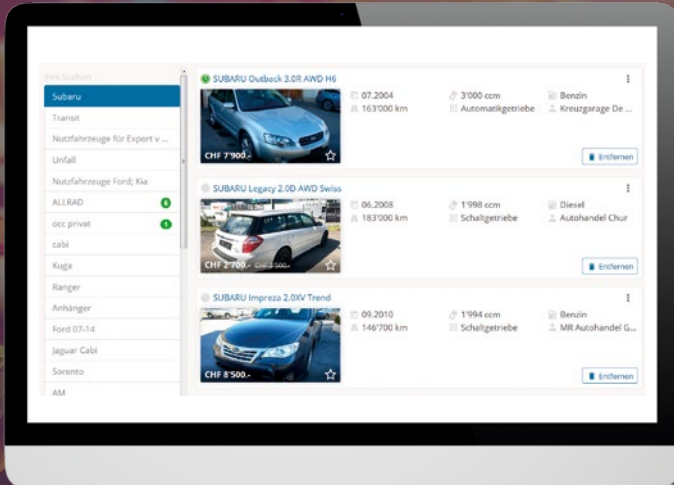
### Leads für die Marken – Unser Digitalisierungskonzept 2017

An der letztjährigen Auto Zürich erfassten wir das Kaufinteresse von über 10'000 Messe-Besuchern. Wir wollten erfahren, was ihre kurz- oder langfristigen Kaufabsichten

sind und an welchen Modellen Herr und Frau Schweizer interessiert sind. Aufgrund des erfolgreichen Resultats führen wir die Erhebung auch in diesem Jahr durch. Wollen auch Sie wissen, wie Ihre Marke oder gar spezifisches Modell bei den Besuchern der grössten Automobilmesse der Deutschschweiz abschneidet? Marco Fabbri (079 938 81 72), Key Account Manager AutoScout24, steht Ihnen gerne zur Verfügung.

Möchten Sie von unseren Sales-Aktionen profitieren oder einen persönlichen Austausch in der Kundenlounge geniessen? Ihre Ansprechpersonen sind wie folgt für Sie an der Auto Zürich anzutreffen:

Ihr AutoScout24-Verkaufsteam	Donnerstag 02.11.2017	Freitag 03.11.2017	Samstag 04.11.2017	Sonntag 05.11.2017
Christoph Aebi, Director				
Marco Fabbri, Key Account Manager				
Alessandro Lombardo, Teamleader Sales Ost				
José Lozano, Account Manager				
Maurizio Mancini, Key Account Manager				
Daniele Marangi, Head of Sales				
Carlo Migliore, Account Manager				
Reto Müller, Account Manager				
Claude Noirjean, Account Manager				
Juan Pedro Roman, Account Manager				
Martin Schläpfer, Account Manager				



### AutoRadar – So haben Sie Ihre Suchergebnisse als Erster auf dem Radar

Ein Fahrzeug, welches zu den Kriterien Ihres Suchauftrages passt, wird auf AutoScout24 ausgeschrieben. Damit Sie dieses Angebot nicht verpassen, erhalten Sie mit der neuen Dienstleistung AutoRadar eine Meldung vor allen Anderen auf das von Ihnen gewünschte Endgerät – egal ob Desktop oder Smartphone.

#### Die Vorteile auf einen Blick:

- Entspricht ein neu inseriertes Fahrzeug einem Ihrer Suchaufträge, erhalten Sie innerhalb von einer Minute (Fast Package) oder innerhalb von fünf Minuten (Normal Package) eine Meldung. Normalerweise erscheint diese Meldung erst nach 30 Minuten
- AutoRadar passt sich Ihren Wünschen individuell an. Erstellen Sie mehrere spezifische Suchen wie «nur Privatinsertenten» oder «nur Preisänderungen» und speichern diese ab
- Wählen Sie selbst, ob die Meldung automatisch als Pop-up oder mit einem Ton auf Ihrem Endgerät erscheint
- Funktioniert ohne Download auf allen mobilen Endgeräten

### Young Driver Challenge powered by Seat

Das gemeinsam mit Seat lancierte Förderprojekt befindet sich auf der Zielgeraden. Im August und September haben drei junge Nachwuchstalente ihre ersten Rennerfahrungen an einem ADAC TCR Germany Rennen erfolgreich bestritten. Wer von ihnen das Zeug hat, die nächste Rennsaison als Profi zu bestreiten, geben wir am 2. November 2017 an der Auto Zürich bekannt. Verpassen Sie den Event nicht.

1997

1999

2001

2003

2005

2007

2009

2011

2013

2015

HEUTE

Schweizer Autogewerbe 2018

# Sättigungseffekte sorgen

Die Nachfrage nach Automobilen ist in der Schweiz ungebrochen hoch. Für das gesamte Jahr 2017 prognostiziert BAK Economics 317 000 Neuanmeldungen. Aufgrund von Sättigungs- und Vorzieheffekten im Schlussquartal 2017 ist für das Jahr 2018 mit einer Korrektur um 4,2 Prozent auf 304 000 Neuimmatrikulationen zu rechnen. Für den Gebrauchtwagenmarkt erwartet BAK für 2018 eine Abnahme um 1,8 Prozent. **BAK Economics**



Die Konjunkturforscher von BAK Economics rechnen 2018 noch mit 304 000 Neuimmatrikulationen.

■ Bis August 2017 sanken die Preise neu angemeldeter Personewagen trotz historischem Tief im Durchschnitt nochmals um 2,2 Prozent. Die jüngste Abwertung des Frankens deutet jedoch auf steigende Preise oder zumindest auf den Wegfall von attraktiven Eurorabatten. Gemäss Einschätzung der Konjunkturforscher von BAK Economics können dadurch im laufenden Jahr noch einige vorgezogene Neukäufe motiviert werden; es wird mit 317 000 Immatrikulationen ein Ergebnis auf Vorjahresniveau erwartet.

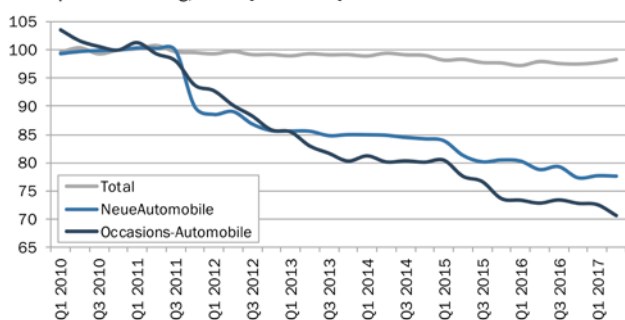
### Sättigungseffekte bestimmen 2018 den Neuwagenmarkt

Das Potenzial an (vorgezogenen) Neukäufen dürfte jedoch allmäh-

lich erschöpft sein. Das hat zur Folge, dass nächstes Jahr ein spürbarer Gegeneffekt das Bild der Neuimmatrikulationen zeichnen wird. 2018 ist bei einem erwarteten Rückgang von 4,2 Prozent noch mit 304 000 Neuanmeldungen zu rechnen.

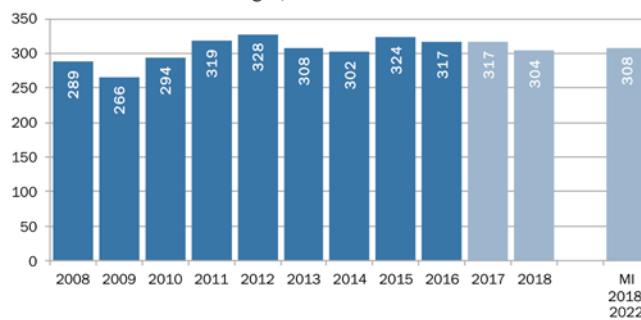
Einerseits hatte der Markt bereits 2013 und 2014 mit rückläufigen Neuwagenkäufen auf erste Sättigungstendenzen reagiert. Diese Entwicklung wurde durch die Mindestkursaufhebung 2015 aber schlagartig gewendet. Es ist davon auszugehen, dass sich solche Sättigungseffekte im nächsten Jahr wieder festigen. Für 2018 rechnet BAK zudem mit einer deutlichen Abwertung des Frankens zu einem Wechselkurs von 1,18 EUR/CHF hin.

Konsumentenpreisentwicklung, 2010 Q1 - 2017 Q2



Landesindex der Konsumentenpreise; Index, 2010 Q4 = 100  
Quelle: BFS, BAK Economics

Immatrikulationen neuer Personewagen, 2008-2023



In 1'000 Stück, MI = Mittelwert  
Quelle: auto-schweiz, BAK Economics

# für leichten Rückgang

Da nach der Mindestkursaufhebung die Wechselkursvorteile fast gänzlich an die hiesigen Konsumenten weitergegeben worden sind, ist nach Einschätzung von BAK beim vorherrschenden Margendruck im Neuwagengeschäft nicht viel Spielraum übrig. Dies deutet für 2018 auf wieder steigende Preise.

Nichtsdestotrotz bleiben die Immatrikulationen in der erwarteten Baissephase 2018 auf einem historisch hohen Niveau. Das von BAK im nächsten Jahr erwartete anziehende Wirtschaftswachstum dürfte sich stützend auf die Automobilbranche auswirken. Mittelfristig ist

ein höheres Durchschnittsniveau an Immatrikulationen der zukünftig höheren Bevölkerungsdynamik zu verdanken.

Für den Gebrauchtwagenmarkt prognostiziert BAK für 2018 ein Minus von 1,8 Prozent (855 000 Handänderungen). Die angebotsseitige Dynamik durch Occasionsfahrzeuge, welche durch die in den letzten Jahren getätigten Ersatzkäufe von Neuwagen auf den Markt geströmt sind, dürfte allmählich abebben. Mittelfristig profitiert der Gebrauchtwagenmarkt aber von der erwarteten Teuerung im Neuwagensegment. <

## Markus Hesse: «Viele Autofahrer haben ihren Wagen in den letzten Jahren erneuert»



sco. Markus Hesse (Bild) ist im AGVS-Zentralvorstand für den Bereich Handel verantwortlich. Trotz erodierender Margen hält er den Neuwagenhandel nach wie vor für einen zentralen Bestandteil einer Markenvertretung.

**Herr Hesse, die Ökonomen von BAK Economics prognostizieren einen Rückgang der Neumatrikulationen von rund vier Prozent. Sind Sie überrascht?**

Nein, es kann ja nicht immer nur mehr werden. Viele Autofahrer haben ihren Wagen in den letzten Jahren erneuert, irgendwann zeichnet sich die Sättigung ab.

**Die Anzahl der verkauften Neuwagen ist mit 300 000 immer noch sehr hoch. Was sagt diese absolute Zahl über die Marge aus?**

Eigentlich nichts. Ich sehe keinen kausalen Zusammenhang zwischen Stückzahlen und Marge in einem Markt mit den bestehenden Rahmenbedingungen.

**Dank des starken Frankens sind die Neuwagenpreise seit 2015 auf Talfahrt. Jetzt, wo der Eurokurs endlich wieder steigt, werden auch die Preise mitziehen. Können Importeure und Garagisten Preiserhöhungen am Markt überhaupt durchsetzen?**

Angebot und Nachfrage regeln den Markt grundsätzlich. Wenn die Währungen spielen, kann es durchaus sein, dass es eine leichte Anpassung geben könnte. In einem Jahr könnte ich diese Frage kompetenter beantworten (lacht).

**Die Margen schwinden. Wie wichtig ist das Neuwagengeschäft für den Garagisten heute überhaupt noch?**

Das Neuwagengeschäft ist nach wie vor ein ganz wichtiger Bestandteil einer Markenvertretung.

Ja, die Margen sind in den letzten Jahren erodiert, aber der lokale Kunde, der heute seinen Neuwagen kauft, kommt morgen vielleicht mit einem Glas- oder Karrosserieschaden. Was ich damit sagen möchte: Man sollte das gesamte Geschäftsmodell beurteilen und nicht nur einen Teilbereich.

PERSÖNLICH, NACHHALTIG, GESETZESKONFORM

## FÜR INTELLIGENTE ENTSORGUNG



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

0800  
Die Nummer 0800 Altola  
Le numéro 258652

### Webshop – einfach und bequem

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

30. Eurotax-Branchentreffen

# Marktdaten in real time – und die richtigen Fragen

Frischer Wind am traditionellen Eurotax-Branchentreffen: Martin Novak, der neue Managing Director von Eurotax Schweiz und Österreich, sagte, was die Eurotax-Kunden künftig von der neuen Organisation erwarten dürfen: die richtigen Fragen – und Marktdaten, die praktisch in real time erhoben werden. Reinhard Kronenberg, Redaktion

■ «Das Eurotax-Branchentreffen ist traditionell ein Termin, den sich viele wichtige Persönlichkeiten der Schweizer Autobranche im Terminkalender markieren – Ende September wurde einmal mehr klar, weshalb das so ist: Die Mischung zwischen relevanten Marktdaten, der Prämierung der Fahrzeuge mit dem höchsten Restwert (siehe Box) und die anregende Atmosphäre während des Dinners machen den Anlass zum Erlebnis. Und es war der perfekte Rahmen für Martin Novak, den neuen Managing Director von Eurotax Schweiz und Österreich, um sich einem breiten Publikum persönlich vorzustellen.

## Aktuelle Schadentrends

940 417: Das ist die Zahl an Fahrzeugen aller Marken und Modelle, deren Neuwagen-Anschlussgarantie im Jahr 2016 bei der CG Car-Garantie Versicherungs-AG ausgelaufen

ist. CG Car-Garantie analysiert diese Fahrzeuge auf die am häufigsten vorkommenden Schäden und erstellt daraus ihre im Autogewerbe stark beachteten Schadentrends.

## «Spezialisten sind immer gefragt.»

Axel Berger,  
Vorstandsvorsitzender der CG Car-Garantie

Axel Berger, Vorstandsvorsitzender der CG Car-Garantie (Interview auf Seite 48), stellt sie gleich selber vor. Für den Garagisten besonders interessant: Knapp 54 Prozent der Schäden treten innerhalb der ersten 10 000 km auf und der durchschnittliche Schaden beläuft sich auf 651 Franken.

Die teuersten Schäden treten dabei beim

Motor und der Kraftstoffanlage (inklusive Turbolader) auf. Das ist sowohl bei den Neuwagen als auch bei den Gebrauchtwagen der Fall; sie machen bei beiden Kategorien einen Fünftel aller auftretenden Schäden aus.

## Know-how als Aufgabe

Die weiteren Schäden unterscheiden sich bei Neuwagen und Occasionen nur noch graduell: Während bei den Occasionen Schäden am Motor am dritthäufigsten vorkommen, stehen diese bei den Neuwagen auf Platz 5.

Axel Berger verwies dabei auf den Umstand, dass Fahrzeuge immer komplexer werden – in einem modernen Fahrzeug seien inzwischen 3 km Kabel verlegt. Diese Entwicklung hat seiner Ansicht nach zwei wesentliche Aspekte zur Folge: Erstens droht durch die enormen Investitionen in neue Fahrzeugtechnologien die bisherige

Technologie (Diesel) vernachlässigt zu werden. Zweitens werden die Anforderungen an das Know-how des Garagisten ständig weiter steigen. «Das erhöht den Grad an Herausforderungen, aber auch jenen der Chancen», sagte Berger.

**«Bei aller Digitalisierung: Menschen werden auch in Zukunft bei Menschen kaufen.»**

Zukunftsforscher Lars Thomsen

**Wertschöpfungspotenzial**

Mit der Zunahme der Komplexität steigt laut Berger nämlich auch das Wertschöpfungspotenzial für zeitgemässe Garagisten. Verbunden mit dieser Feststellung war seine Empfehlung an die Werkstätten klar: «Beginnen Sie schon heute mit einer Spezialisierung und bilden Sie sich permanent fort!» Auf diese Art sei es möglich, den sich abzeichnenden Rückgang an Ersatzteilen und – vor allem – an Öl zu kompensieren, der sich durch die kontinuierliche Elektrifizierung der Fahrzeuge abzuzeichnen beginnt. «Spezialisten», so Berger, «sind nämlich immer gefragt.»

**«Bester Gebrauchtwagenhändler»**

Ausgezeichnet wurde an diesem Abend auch der «Beste Gebrauchtwagenhändler» der Schweiz. Aufgrund verschiedener Kriterien, die sowohl auf die angebotenen Fahrzeuge wie auch auf den Händler selber bezo-

**Eurotax-Restwert-Champions**

Auf Basis ihrer sehr zeitnahen Marktdaten haben die Datenspezialisten von Eurotax die Restwert-Champions in verschiedenen Kategorien ermittelt und prämiert.

**Die Basis dafür:** 3 Jahre Laufzeit, 50 000 km Laufleistung, Listenpreis 2014 als Basis. Der ermittelte Restwert steht dabei in Relation zum Listenpreis.

**In der Kategorie «City» (Kleinwagen) sind dies:**

- Platz 1:** Suzuki Swift (51,9% Restwert)
- Platz 2:** Skoda Fabia (50,4%)
- Platz 3:** Audi A1/S1 (49,8%)

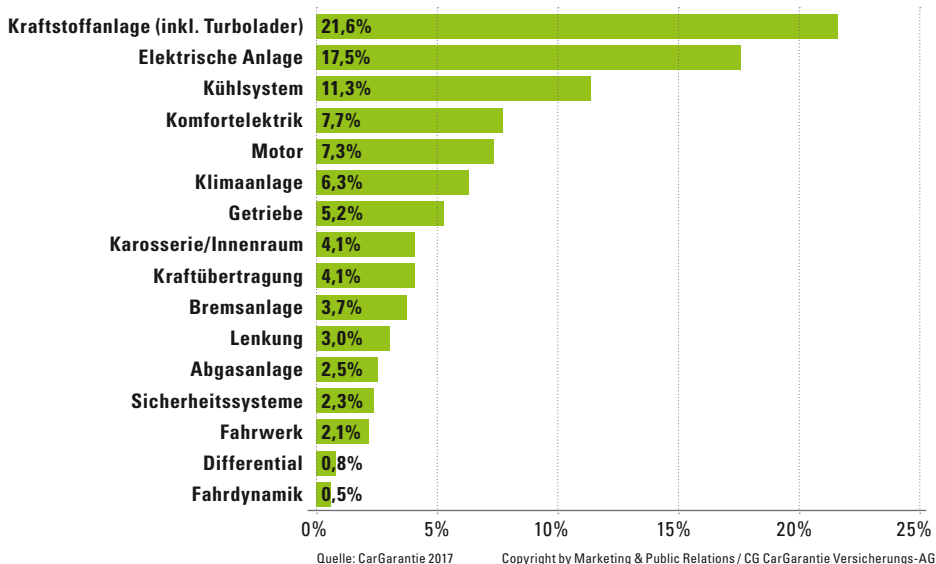
**In der Kategorie «Business»:**

- Platz 1:** Skoda Octavia (50% Restwert)
- Platz 2:** BMW 4er Grand Coupé (47,9%)
- Platz 3:** Audi A5 (47,5%)

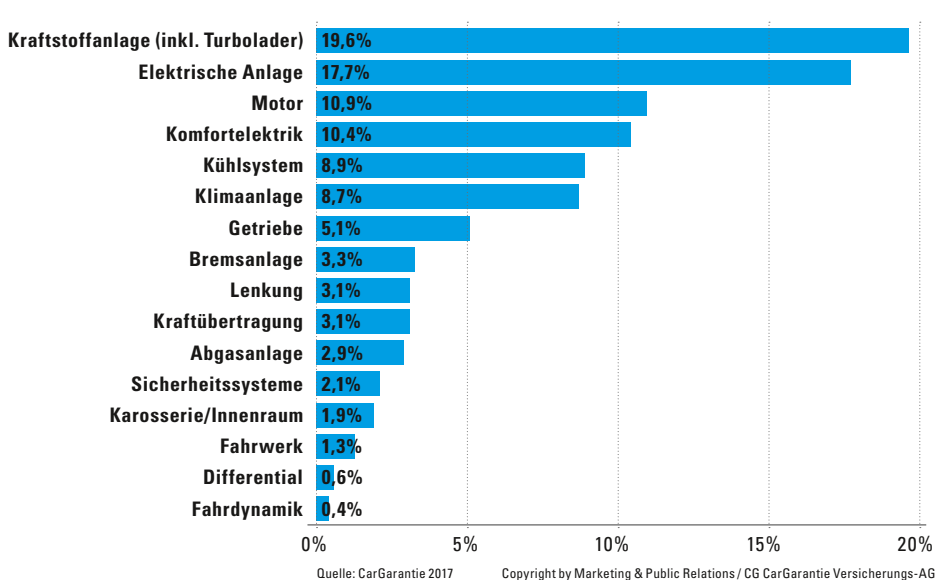
**In der Kategorie «SUV»:**

- Platz 1:** Porsche Macan (60,7% Restwert)
- Platz 2:** Range Rover Sport (55,1%)
- Platz 3:** BMW X4 (54,8%)

**Schadenhäufigkeit nach Baugruppen - Neuwagen**



**Schadenhäufigkeit nach Baugruppen - Occasionen**



gen sind, steht ganz oben auf der Treppe das Amag Occasionscenter Zürich. Geschäftsführer Bruno Blättler nahm die Auszeichnung im Namen seines ganzen Teams mit dem Hinweis in Empfang, dass so etwas nur zu schaffen sei durch eine konsequente Ausrichtung auf Dienstleistung, Zuverlässigkeit und Schnelligkeit in der Reaktion.

**Sich stärker positionieren**

Einen Ausblick in die (nahe) Zukunft bot Zukunftsforscher Lars Thomsen. Besondere Aufmerksamkeit verdienen für ihn die Trends «künstliche Intelligenz» und «Robotik»; Letztere habe das Potenzial, der gleich grosse Markt zu werden wie heute der Automarkt. Was die Autobranche betrifft, so sehen Thomsen und sein Team den Trend hin zu einer Abnahme des Besitzes, wäh-

rend aber gleichzeitig das Markenbewusstsein noch stärker werde, als es heute schon sei. Kunden würden künftig weniger Marken kaufen als Markenfamilien beitreten.

Für den Garagisten heisse das, dass er sich noch stärker als Vertreter der Marke positionieren sollte – auch und gerade seiner eigenen. Werte wie Verlässlichkeit, Haltung gegenüber den Kunden, Nähe und Vertrauen sowie die Fähigkeit, die Faszination für das eigene Produkt auf den Kunden zu übertragen, werden in Zukunft den Unterschied machen. «Bei aller Digitalisierung: Menschen werden auch in Zukunft bei Menschen kaufen», sagte Thomsen den anwesenden Garagisten – «und hierin liegt Ihre grosse Chance: Werden Sie zum Beziehungsmanager!» <

# «Garantien stärken Kundenbindung»

Die CG Car-Garantie Versicherungs-AG zählt mit über 2,1 Millionen Garantieverträgen und mehr als 23000 Vertragspartnern zu den renommiertesten Spezialversicherern Europas. Der Vorstandsvorsitzende Axel Berger gibt Einblick in die firmeninterne Auswertung auf der Basis von 688824 ausgelaufenen Occasionsgarantien und 251593 Neuwagenanschlussgarantien. **Reinhard Kronenberg**, Redaktion

■ **Herr Berger, wir nehmen an, dass zwischen den einzelnen Marken beträchtliche Unterschiede in der Schadenanfälligkeit bestehen. Erhalten die Hersteller diese Liste?**

Unsere jährliche Auswertung zur Schadenverteilung erfolgt auf der Basis von ausgelaufenen Occasionsgarantien und Neuwagenanschlussgarantien mit Laufzeiten von zwölf, 24 und 36 Monaten, die sich aus allen Marken und Modellen zusammensetzen. Allerdings betrachten wir nur das Gesamtergebnis und unterteilen nicht nach Marken und Modellen.

**Über die Jahre betrachtet: Welche Teile des Fahrzeugs haben sich in der Schadenhäufigkeit verbessert?**

Über einen Zeitraum von fünf Jahren betrachtet hat sich bei den Occasionen die elektrische Anlage von 20,6 Prozent auf 17,7 Prozent verbessert. Hingegen der Motor von 8,8 Prozent auf 10,9 Prozent und das Kühlsystem von 6,8 Prozent auf 8,9 Prozent verschlechtert. Alle anderen Baugruppen sind innerhalb eines Prozentpunkts konstant geblieben. Bei den Neuwagen hat sich die Bremsanlage von 5,8 Prozent auf 3,7 Prozent verbessert. Jedoch die Kraftstoffanlage (inklusive Turbolader) von 18,4 Prozent auf 21,6 Prozent sowie das Kühlsystem von 9,3 Prozent auf 11,3 Prozent verschlechtert. Alle anderen Baugruppen sind innerhalb eines Prozentpunkts auch hier konstant geblieben.

**Wie erklären Sie sich den Umstand, dass mit der Komplexität auch der Reparaturaufwand steigt, die durchschnittlichen Reparaturkosten aber praktisch gleich geblieben sind?**

Der Reparaturaufwand, also die

Stundenverrechnungssätze seitens der Betriebe, sowie die Ersatzteile verteuern sich ständig. Hingegen ist die Anzahl der Schäden in den letzten Jahren aufgrund von Qualitätsverbesserungen relativ konstant geblieben. Dies führt zu relativ stabilen durchschnittlichen Reparaturkosten.

**Die Schadenhäufigkeit spricht klar für den Abschluss einer Neuwagenanschlussgarantie. Mit welchen Argumenten kann ein Händler seinen Kunden sonst noch überzeugen?**

Heutzutage kauft ein Kunde nicht nur ein Fahrzeug, sondern vor allem Mobilität. Dabei denkt er in Fixbeträgen und möchte wissen, was ihn diese Mobilität im Monat kostet. Da neben den Neuwagen inzwischen auch ein Grossteil der Occasionen finanziert wird, ist es für den Käufer zudem wichtig, dass mittel- und langfristig keine zusätzlichen Kosten für sein Fahrzeug anfallen. Eine Garantie ist

eine wichtige Zusatzleistung, die sowohl den Neuwagen als auch die Occasion qualitativ aufwertet.

**Kann grundsätzlich für jedes Auto eine Garantie abgeschlossen werden?**

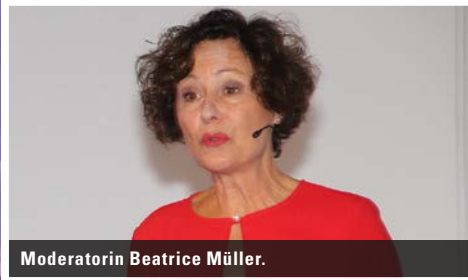
Ja, grundsätzlich kann für jedes gängige Fahrzeug eine Garantie abgeschlossen werden, sofern unsere Annahmerichtlinien eingehalten werden. Das heisst, das Fahrzeug darf nicht älter als zwölf Jahre ab Erstzulassung sein und nicht mehr als 180000 Kilometer Gesamtlauflistung aufweisen.

**Worauf ist bei einer Garantie aus Sicht des Händlers besonders zu achten?**

Zunächst einmal sollte er wissen, dass Garantien die Kundenbindung im Aftersales stärken. Und dass dieser Bereich eine wichtige Ertragssäule der Garage ist sowie das Gesamtgeschäft stabilisiert. Die Bindung an einen Händler entsteht zum grossen Teil durch eine hohe Zufriedenheit mit den angebotenen Serviceleistungen. Eine Dekra/ifa-Umfrage aus dem Jahr 2015 zeigt, dass Garagen, die Garantien bzw. Garantieverlängerungen, Leasing oder Flatrates besonders stark einsetzen, einen weit überdurchschnittlichen Deckungsbeitrag III im Aftersales erzielt haben. Ausserdem betreiben diese Händler intensives Servicemarketing durch Direkt-Mailing, Anzeigen, Flyer, Newsletter und verfügen über gut geschultes Personal. Daran lässt sich erkennen, dass die konsequente Umsetzung solcher Massnahmen direkt zum finanziellen Erfolg führt. <







Moderatorin Beatrice Müller.



Matthias Bischof (l., Sales & Marketing Director Eurotax Schweiz) und Joshua Rosenbauer (Director Sales Porsche Schweiz AG).



Lukas Hasselberg (l., PR Manager Opel Schweiz).



Matthias Bischof (v.l., Sales & Marketing Director Eurotax Schweiz), Roger Calisi (Direktor Vertrieb und Marketing Suzuki Automobile Schweiz AG), Bruno Blättler (Geschäftsführer Amag Occasion Center Zürich), Isabelle Deville (Fleetmanagerin Skoda), Joshua Rosenbauer (Director Sales Porsche Schweiz AG) und Martin Novak (Managing Director Eurotax Schweiz).



AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli (l.).



André Frey, Geschäftsführer Figas, im Gespräch.



Enzo Aiello, Brigitte Albrecht und Carmine Sarno von Eurotax Schweiz.



## Die Zukunft des Selbstzünders

# «Wir brauchen den Diesel»

Die Autobranche blickt optimistisch in die Zukunft. Sie weiss, dass die individuelle Mobilität künftig einen noch wichtigeren Stellenwert einnehmen wird, als sie das heute tut. Vorher jedoch hat sie ein gröberes Problem zu lösen: Sie muss den Verbrennungsmotor, insbesondere den Diesel, solange wie möglich fit halten. **Reinhard Kronenberg**, Redaktion

■ Beim Diesel muss zwischen zwei «Zeitzone» unterschieden werden: Gegenwart und Zukunft. Die Gegenwart zeigt sich aus Sicht des Dieselantriebs unfreundlich: Die Stickoxid-Diskussion (NO<sub>x</sub>) in Deutschland und die Gefahr von Fahrverboten in zahlreichen Städten haben im Bewusstsein der Autobesitzer und -käufer Spuren hinterlassen.



Ohne den Selbstzünders sind die CO<sub>2</sub>-Grenzwerte nicht zu erreichen.

## «Vorteile greifen nach wie vor»

Der Markt für Dieselfahrzeuge ist deswegen aber nicht substantiell eingebrochen – zumindest nicht in der Schweiz. Das zeigen sowohl die Marktdaten von Auto-i-dat als auch von Eurotax, den beiden führenden Anbietern von Fahrzeugdaten in der Schweiz (siehe S. 52). Eine nicht repräsentative Umfrage von AUTOINSIDE bei AGVS-Mitgliedern bestätigt dieses Bild.

Stellvertretend sagt Christian Müller von der Ford-Garage Wehntal: «Natürlich registrieren wir zum Teil eine gewisse Skepsis bei Käufern von Dieselfahrzeugen, aber die rationalen Vorteile des Dieselantriebs – tieferer Verbrauch und damit günstigerer Unterhalt sowie der deutlich tiefere CO<sub>2</sub>-Ausstoss – greifen nach wie vor.»

Flankierend stützen die von verschiedenen Herstellern angebotenen Umwelt- oder Eintauschprämien für ältere Dieselfahrzeuge den Neuwagenmarkt – in der Schweiz namentlich von Audi, BMW, Fiat, Ford, Hyundai, Mercedes-Benz, Renault, Seat, Skoda, Toyota und Volkswagen.

## Tiefere CO<sub>2</sub>-Grenzwerte ohne Diesel nicht erreichbar

Auch wenn das auf den ersten Blick als Widerspruch erscheinen mag – aber im Hinblick auf die Zukunft des Diesels scheint der Fall klar: Er wird als Antrieb auf Jahre, sogar Jahrzehnte hinaus weiterhin eine entscheidende Rolle spielen.

---

**Das Marktpotenzial wird innerhalb der nächsten 30 Jahre auf 325 Millionen Fahrzeuge steigen – eine Verdreifachung im Vergleich mit heute.**

---

Der Grund ist simpel: Sollen die ab 2021 geltenden und deutlich tieferen CO<sub>2</sub>-Grenzwerte von 95 Gramm pro Kilometer im Schnitt über die gesamte Flotte eines Herstellers überhaupt erreicht werden, gibt es gar keine Alternative. Mit dem Benziner sind sie nicht zu schaffen und die alternativen Antriebe Elektro, Gas und – erst recht – Wasserstoff

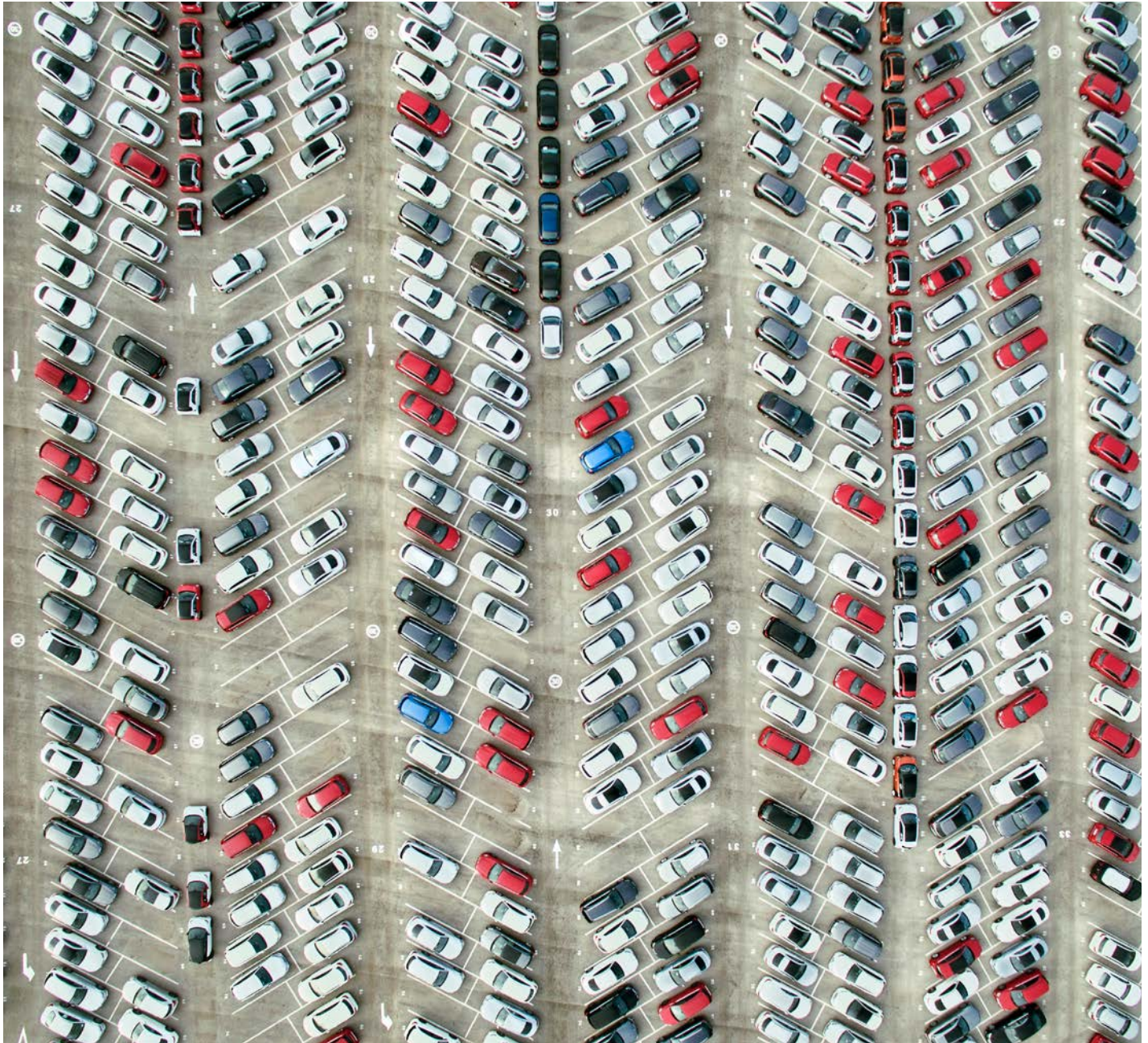


ABARTH - ALFA ROMEO - BANNER - BRIDGESTONE - CASTROL - CHRYSLER - CONTINENTAL - COOPER - DAIHATSU - DODGE - DUNLOP - FALKEN - FIAT - FIAT PROFESSIONAL - FORD -

## Sie suchen Autoteile, wir haben den Webshop dazu.

Bei uns erhalten Sie Original-Ersatzteile, Reifen, Schmiermittel, Batterien und Zubehör aus einer Hand. Qualitätsprodukte zu fairen Preisen - geliefert in der ganzen Schweiz bis zu 3 Mal pro Tag.

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



Nachfrage ungebrochen: 2050 dürften jedes Jahr rund 325 Millionen Autos verkauft werden.

verfügen nicht einmal mittelfristig über die nötigen Marktanteile, um den Diesel abzulösen.

Kommt dazu: Die Nachfrage nach Autos wird in den nächsten Jahrzehnten aufgrund des wachsenden Wohlstands, vor allem in den heutigen Schwellenländern, explodieren. Eine Prognose, die Professor Ferdinand Dudenhöffer, einer der weltweit anerkanntesten Experten der Automobilindustrie und Referent am «Tag der Schweizer Garagisten» vom 17. Januar 2018 im Kursaal in Bern, stützt.

**Marktpotenzial bleibt gigantisch**

In seinem neusten Buch «Wer kriegt die Kurve? Zeitenwende in der Autoindustrie» prognostiziert er das mögliche Marktpotenzial innerhalb der nächsten 30 Jahre weltweit auf 325 Millionen Fahrzeuge. Im Vergleich zu den 2016 weltweit verkauften 81 Millionen kommt das einer Steigerung um das Dreifache gleich. Und auch hier ist klar: Mit rein elektrifizierten Antrieben ist das auf keinen Fall zu schaffen – nicht nur in Bezug auf die Produktion, sondern auch auf den damit verbundenen Verbrauch von Strom.

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



und und und...

**Bestellen Sie jetzt unter:**

- > E-Shop: [shop.fibag.ch](http://shop.fibag.ch)
- > E-Mail: [orders@fibag.ch](mailto:orders@fibag.ch)
- > Hotline: 062 285 61 30

**FIBAG**  
**Fibag AG**  
 Lischmatt 17  
 4624 Härkingen

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

**Klare Bekenntnisse zum Diesel**

Es liegt auf der Hand, dass einzelne Hersteller die aktuelle Debatte nutzen, um sich als umweltfreundliche und zukunftsgerichtete Unternehmen zu positionieren. Volvo zum Beispiel hat kürzlich angekündigt, ab 2019 keine Autos ohne Elektromotor mehr zu bauen. Was in dieser Absichtserklärung untergeht, ist die Tatsache, dass reine Elektrofahrzeuge nur einen Teil ausmachen – der grösste Teil wird als Hybrid weiterhin einen Verbrennungsmotor haben.

**«Der Dieselmotor wird insbesondere in grösseren Fahrzeugen noch lange bestehen bleiben.»**

*Christian Bach, Empa*

Die deutschen Hersteller BMW, Mercedes-Benz und VW sind sich bei der Zukunft des Selbstzünders hingegen einig. «Wir brauchen den Diesel», bekräftigt Daimler-Chef Dieter Zetsche auch vor dem Hintergrund, dass der Diesel-Anteil gerade bei Oberklassemodellen und SUV besonders hoch ist. Bei Audi macht Entwicklungsvorstand Peter Mertens die folgende Rechnung: «Wir wollen 2025 – das sind immerhin noch acht Jahre – einen Anteil an Elektrofahrzeugen von etwa einem Drittel am Gesamtabsatz haben. Da sehen Sie die Relation: Die anderen zwei Drittel werden weiterhin konventionell unterwegs sein», sagte er noch im August gegenüber der «Automobilwoche».

**«Im Schwerverkehr ist der Verbrennungsmotor noch auf lange Sicht alternativlos.»**

*Jürg Röthlisberger, Astra-Direktor*

Und als ob es noch ein Zeichen bräuchte: Ford rüstet das erfolgreichste, weil meistverkaufte Modell überhaupt in den USA, den X-Large Pick-Up F-150, neu mit einem Dieselmotor aus. Man mag jetzt argumentieren, dass der Diesel im US-Markt mit 3 Prozent keine Rolle spielt – aber das Signal, das Ford für den Diesel aussendet, ist stark.

**Experten und Politik sind sich einig**

Der Schlüssel für künftige Antriebe wird deshalb in der Effizienzsteigerung der Verbrennungsmotoren liegen. «Der Dieselmotor wird insbesondere in grösseren Fahrzeugen noch lange bestehen bleiben», sagt Christian Bach, Abteilungsleiter Fahrzeugantriebssysteme bei der Empa in Dübendorf gegenüber AUTOINSIDE.

Dann kommt das Aber: «Dazu muss er allerdings rasch drei «Kurven» kriegen: Er muss sauberer, sparsamer und mit erneuerbarer Energie betrieben werden.»

So sieht das auch die Politik. Der Bundesrat setzt grundsätzlich auf eine «technologieneutrale Effizienzsteigerung», was bedeutet, dass der Verbrennungsmotor (und damit der Diesel) auch in seiner Zukunftsplanung eine entscheidende Rolle spielen wird. Jürg Röthlisberger, Direktor des Bundesamts für Strassen (Astra), ist zwar überzeugt, dass der Elektromotor künftig eine wichtige Rolle spielen wird – aber er ist genauso sicher, dass es den Verbrennungsmotor in Form effizienter Benzin- und Dieselantriebe brauchen wird: «Im Schwerverkehr ist er noch auf lange Sicht alternativlos.» <



Christian Bach, Abteilungsleiter Fahrzeugantriebssysteme Empa Dübendorf.

**AGVS bietet Dossier**

kro. Für den Umgang mit verunsicherten Kunden hat der AGVS für seine Mitglieder bereits im Sommer ein Argumentarium zusammengestellt. Es ist online verfügbar unter:



Weitere Infos unter:  
[www.agvs-upsa.ch/de/news/news-archiv/diesel-gipfel-was-das-agvs-mitglied-jetzt-wissen-muss](http://www.agvs-upsa.ch/de/news/news-archiv/diesel-gipfel-was-das-agvs-mitglied-jetzt-wissen-muss)

**Markt in der Schweiz gab nur leicht nach**

kro. Es war unvermeidlich und damit absehbar: Die in Deutschland grassierende Hysterie rund um mögliche Fahrverbote zeigten auch in der Schweiz Wirkung. Obwohl hierzulande ähnliche Massnahmen nicht absehbar sind, hat der Markt für Dieselfahrzeuge im laufenden Jahr gegenüber 2016 leicht nachgegeben. Der Branchenleader im Bereich Fahrzeugdaten, die Auto-i-dat AG, verzeichnete für das erste Halbjahr 2017 ein leichtes Minus von vier Prozent bei den Neuwagen. Eurotax registrierte gar ein Minus zwischen fünf und sieben Prozent, wie Martin Novak, Managing Director von Eurotax Schweiz und Österreich, gegenüber AUTOINSIDE bestätigt.

Allerdings weist René Mitteregger, Datenspezialist bei der Auto-i-dat AG, auf den Umstand hin, «dass die Neuzulassungen vor allem von Diesel-SUV im ersten Halbjahr 2017 noch zugenommen haben». In der unteren Mittelklasse legten sie um 6,2 Prozent, in der oberen Mittelklasse um 14,4 Prozent und in der Luxusklasse um stolze 20,2 Prozent zu.

**Gesuch Gefunden.**

Die Nr. 1 mit grösstem Lager und bequemem Onlineshop. [shop.hirschi.com](http://shop.hirschi.com)

**HIRSCHI AG**  
Zieht.

Resultat mit Signalwirkung

# «Ich hoffe, andere Sektionen greifen das Thema auf»

Der Kanton Zürich nahm die «Anti-Stau-Vorlage» mit überwältigender Mehrheit (61,3%) an. Der Zürcher Kantonsrat und Sektionspräsident Christian Müller erklärt, wie die Vorlage auch national zum Vorbild werden kann. Sascha Rhyner, Redaktion

Der zunehmende Verkehr im Kanton Zürich hinterliess seine Spuren auch im Abstimmungsresultat vom 24. September 2017. (Bild Tiefbauamt Kanton Zürich)

## ■ Christian Müller, was dürfen wir nach dem Ja zum Gegenvorschlag auf den Zürcher Strassen in Sachen Stau erwarten?

Christian Müller: Heute und morgen wird sich auf unseren Strassen leider noch nicht viel ändern. Wir erwarten aber, dass nun einige der sich längst in Planung befindenden Strassenprojekte schnell an die Hand genommen werden. Die schnelle Realisierung dieser Projekte sollte an den neuralgischen Stautstellen zu Verbesserungen führen. Ebenso erwarte ich, dass bei sämtlichen anstehenden Sanierungen, insbesondere bei der Strassenraumgestaltung innerorts, ein Bericht vorgelegt wird, wie sich die Massnahmen auf die Kapazität der Strassen auswirken. Und dann sind da noch die unsäglichen Bestrebungen der Stadt Zürich, überall Tempo 30 einzuführen – wie zum Beispiel auf der Europabrücke. Diese Vorhaben müssten jetzt eigentlich zurückgezogen werden.

## Inwiefern kann diese Abstimmung über-regional oder gar national Signalwirkung haben?

Die Abstimmung in Zürich wird auf jeden Fall Signalwirkung haben – und dies auf nationaler Ebene. Ein so deutliches Resultat zugunsten der gleichwertigen Behandlung des Verkehrsträgers Strasse wie des ÖV kann in der zukünftigen Verkehrsplanung auch auf Bundesebene nicht ignoriert werden. Dies muss dazu führen, dass die Lücken im Nationalstrassennetz endlich geschlossen

werden. Die Bevölkerung erwartet einen Ausbau der zahlreichen Verkehrsengpässe, insbesondere in den Agglomerationen. Dies wurde ja auch schon mit dem Ja zum NAF zum Ausdruck gebracht.



Christian Müller.

## Was war aus Ihrer Sicht ausschlaggebend für den überzeugenden Erfolg dieser Abstimmung – immerhin sagten 167 von 168 Gemeinden Ja. Und selbst das rot-grüne Zürich lehnte die Vorlage nur mit 53 Prozent Nein-Stimmen ab?

Es gibt im ganzen Kanton Zürich Kapazitätsprobleme im Strassennetz – kaum eine Gemeinde, die davon nicht betroffen ist, und kaum eine Fahrt, auf der man nicht mit Verkehrsstaus konfrontiert wird. Zudem wurde in der Vergangenheit an diversen Orten mit Temporeduktion und Spurabbau der Verkehrsfluss weiter behindert und es wurde

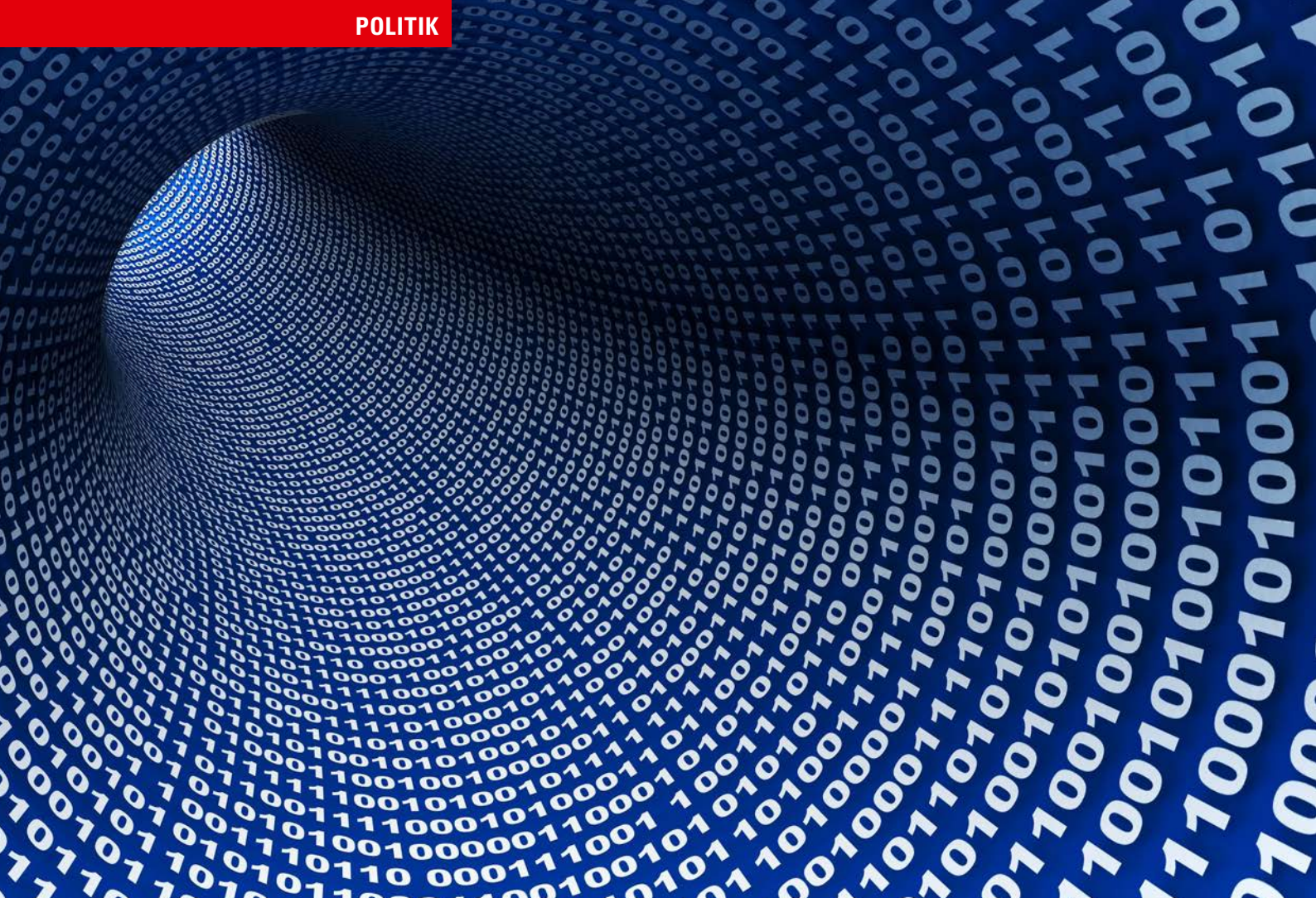
praktisch keine Strassensanierung ohne Fahrbahnhaltestellen für Busse geplant. Dass dies von der Bevölkerung nicht mehr toleriert wird, zeigt auch die Zustimmung zum Gegenvorschlag rund ums Seebecken der Stadt Zürich. Die Situation verschärft sich von Jahr zu Jahr. Die Bevölkerung spürt, dass die Kapazitäten schon heute nicht mehr ausreichen.

## Wissen Sie, ob andere AGVS-Sektionen ähnliche Vorstösse planen?

Zurzeit sind mir keine Pläne aus anderen AGVS-Sektionen zu ähnlichen Vorstössen bekannt. Die Vorlage wurde allerdings an diversen Anlässen besprochen und positiv aufgenommen. Ich hoffe, das deutliche Resultat führt dazu, dass dieses Thema in anderen Sektionen aufgegriffen wird.

## Wie sollten sie vorgehen, um ähnlich erfolgreich zu sein?

Eine Zusammenarbeit mit Gewerbe- und Automobilverbänden ist da hilfreich. Schliesslich ist das Gewerbe sehr stark von den fehlenden Kapazitäten betroffen. Die Staustunden verursachen einen enormen wirtschaftlichen Schaden. Es sollten in jeder Region genügend Politiker vorhanden sein, die sich als gewerbefreundlich bezeichnen. Wenn es gelingt, diese zu überzeugen, dass ein leistungsfähiges Gewerbe auch eine leistungsfähige Strasseninfrastruktur braucht, sollte ein ähnlicher Erfolg möglich sein. <



## Totalrevision des Datenschutzgesetzes DSG

# «Das neue Gesetz bringt zu viel Bürokratie mit sich»

Im September hat der Bundesrat den Entwurf und die Botschaft zur Totalrevision des Datenschutzgesetzes (DSG) verabschiedet. Die Vorlage ist für viele KMU mit bürokratischen Umtrieben verbunden. AGVS-Juristin Olivia Solari nimmt Stellung. **Sandro Compagno**, Redaktion

### ■ **Frau Solari, wie zufrieden ist der AGVS mit dem Entwurf zur Totalrevision des Datenschutzgesetzes?**

Der AGVS hat bereits in der Stellungnahme zum Vorentwurf deutlich zum Ausdruck gebracht, dass eine über das Ziel hinauschiessende Regulierung nicht angezeigt ist. Die vom Bundesrat verabschiedete Botschaft beinhaltet u.a. Informations- und Handlungspflichten für unsere Mitglieder, die für ein Unternehmen aus der Sicht des AGVS zu viel Bürokratie mit sich bringen.

### ■ **Wieso brauchte es überhaupt eine Totalrevision dieses Datenschutzgesetzes?**

In der EU überarbeitet der Europarat die auch von der Schweiz ratifizierte Konvention 108 (K108) zum Schutz des Menschen bei der automatischen Verarbeitung personenbezogener Daten. Der Verzicht

auf eine Ratifikation dieser Konvention hätte nach Meinung des Bundesrates für die Schweiz erhebliche negative Auswirkungen auf den grenzüberschreitenden Datenverkehr. Mit der Revision des Schweizerischen Datenschutzgesetzes nähert sich die Schweiz den EU-Regeln an. Dadurch sei gemäss Bundesrat sichergestellt, dass die Europäische Kommission den Datenschutz in der Schweiz als genügend anerkennt. Dies ist notwendig, damit Schweizer Unternehmen auch in Zukunft mit EU-Staaten einen freien Datenaustausch führen können.

**Im vorliegenden Entwurf ist von einem branchenspezifischen Verhaltenskodex die Rede, mit der geeignete Regeln für eine ganze Branche entworfen werden können. Das könnte die Sache für den einzelnen Gewerbebetrieb erheblich vereinfachen. Wird der AGVS für seine Mitglieder einen solchen Kodex erarbeiten?**

Der AGVS arbeitet in diesem wichtigen und komplexen Projekt mit dem Schweizerischen Leasingverband (SLV) und auto-schweiz zusammen. Es sind bereits gemeinsame Bestrebungen vorhanden und angedacht, als Branche vereint einen solchen Kodex auszuarbeiten. Wir werden unsere Mitglieder darüber laufend orientieren.

**Konkret: Was ändert sich mit dem neuen Gesetz? Worauf muss der Garagist in seiner täglichen Arbeit achten?**

Der Bundesrat plant, das revidierte Datenschutzgesetz Mitte 2018 in Kraft zu setzen. Das bedeutet, dass sich schon in naher Zukunft unsere Mitglieder bei jeder Verwendung von Daten überlegen müssen: «Darf ich diese Daten verwenden, weitergeben und weiss ich, was der Dritte dann mit den Daten macht?» Es wird zwingend nötig sein, dass der Kunde bei einem Besuch in der Garage, sei es beim Autokauf, Service oder Pneuwechsel, richtig über die Nutzung seiner Daten informiert wird und dass er vor allem in die Nutzung und Weitergabe einwilligt. Dies wird zwingend schriftlich erfolgen müssen, was ein Umdenken bei unseren Mitgliedern, aber auch bei unseren Kunden erforderlich wird. Weiter müssen unsere Mitglieder beispielsweise bereits im Planungsstadium eines Projekts die Vorgaben des Datenschutzes berücksichtigen. Auch sollen sie Datenschutz-Folgeabschätzungen erstellen und Verletzungen des Datenschutzes oder Datenverlust aktiv an den Eidgenössischen Datenschutz- und Öffentlichkeitsbeauftragten (EDÖB) liefern.

**Der Entwurf spricht von Maximalbussen von 250 000 Franken bei Verstössen gegen das DSG. Muss sich der Garagist auf existenzbedrohende Rechtsstreitigkeiten gefasst machen?**

Der Entwurf verzichtet zwar auf die Einführung von Verwaltungsstrafmaßnahmen, stattdessen soll die strafrechtliche Verantwortung der mit

Datenbearbeitungen befassten natürlichen Personen massiv ausgebaut und verschärft werden. Die vom Bundesrat beantragten Strafverschärfungen wie Bussen bis zu 250 000 Franken bei Vorsatz oder gar Freiheitsentzug von bis zu drei Jahren für Widerhandlungen können für den Garagisten als natürliche Person also tatsächlich existenzbedrohend werden. Neu richten sich die Sanktionen primär an die für die Datenbearbeitung verantwortliche natürliche Person und nicht an das Unternehmen, in dessen Interesse die Datenbearbeitungen erfolgen sollen. Handelt es sich bei unserem Mitglied also um eine juristische Person, zum Beispiel um eine AG oder GmbH, wird die Straftat den Vertretern der Geschäftsorgane zugerechnet.



AGVS-Juristin Olivia Solari.

**Die ganze Sache ist enorm kompliziert. Nur schon die erste Analyse, die der AGVS und der SLV gemeinsam vorgenommen haben, ist für Nicht-Juristen schwer verdaulich. Wie soll sich der einzelne Garagist durch dieses juristische Unterholz schlagen?**

Es handelt sich tatsächlich um ein sehr komplexes Thema. Und die trockene Juristensprache macht die Angelegenheit auch nicht unterhaltsamer. (lacht) Nichtsdestotrotz wird dieses neue Gesetz kommen, und je früher wir uns damit beschäftigen, desto besser. Mein Rat an unsere Mitglieder: Studieren Sie die sechs Seiten unserer Analyse; bei Fragen steht der Rechtsdienst des AGVS gerne zur Verfügung. Zusätzlich empfehle ich unseren Mitgliedern, sich bei internen Abläufen bereits jetzt zu hinterfragen, ob wohl alle Einwilligungen usw. vorhanden sind. Es muss nun eine schrittweise Sensibilisierung erfolgen, wobei der AGVS seine Mitglieder laufend unterstützen wird. <



Weitere Infos unter:  
[www.agvs-upsa.ch/de/branchenvertretung/  
datenschutzgesetz-dsg](http://www.agvs-upsa.ch/de/branchenvertretung/datenschutzgesetz-dsg)



Für ein neues **Erlebnis** im Autohandel

**Autoline DRACAR+**

Dealer Management Systeme von CDK  
– die **DNA** Ihres Business

Mehr über uns unter:  
[www.cdkglobal.ch/DNA](http://www.cdkglobal.ch/DNA)

## Prüfintervalle MFK

# Auf Kurs dank guter Zusammenarbeit

Seit neun Monaten gelten die neuen Prüfintervalle für die MFK. Demnach müssen Neufahrzeuge spätestens nach sechs Jahren das erste Mal zur periodischen Prüfung. **Sascha Rhyner**, Redaktion



Das AGVS-Testcenter in Zofingen.

■ In der Sendung vom 17. Oktober beleuchtete der «Kassensturz» den unterschiedlichen Vollzug und dessen Kosten bei der MFK in den Deutschschweizer Kantonen: Latenter Vorwurf war, dass einige Strassenverkehrsämter durch Nachprüfungen Gewinne machten. Dabei ist der Hintergrund einfach erklärbar: Die Fahrzeugkontrolle obliegt den Kantonen (auf Basis eines national gleichen Prüfungsbogens) und diese haben unterschiedliche Verfahren.

## Weitsicht im Kanton Aargau

Dies gilt im Besonderen auch für die periodische Prüfung von PW und die seit dem 1. Februar 2017 geltenden Prüfintervallen. Spätestens nach sechs Jahren muss ein Neufahrzeug zur MFK, heisst es neu im Gesetz. Der AGVS hatte gegen eine Verlängerung der Intervalle zulasten der Verkehrssicherheit gekämpft. «Wir können nicht gleichzeitig mit «Via sicura» die Verkehrssicherheit verbessern, um diese durch die Lockerung der Prüfintervalle wieder zu gefährden», sagt Toni Mancino, Präsident Testcenter AGVS Aargau.

Das neue Regime soll auch den teilweise massiven Überhängen bei der ersten Prüfung Einhalt gebieten. «Die Strassenverkehrsämter sind auf Kurs bei der Bearbeitung der Rückstände bei den Motorfahrzeugkontrollen», erklärt Monica Di Mattia von

der Vereinigung der Strassenverkehrsämter. «Die Kennzahlen dazu werden aber erst ab dem ersten Quartal 2018 bereitstehen.»

Wobei der Kanton Aargau diese Probleme nicht kennt und gar eine Vorbildrolle einnehmen könnte. Dank einem politischen Vorstoss vor über 20 Jahren prüfen die AGVS-Testcenter in Zofingen und Kleindöttingen heute rund 40000 Fahrzeuge im Jahr. Rund die Hälfte der Prüfungen seien periodische Kontrollen. «Die andere Hälfte sind freiwillige Prüfungen von Occasionen durch Garagisten oder Private.»

Weniger Arbeit wird trotz oder wegen der neuen Prüfintervalle nicht anfallen. «In den letzten Jahren betrug das jährliche Wachstum des Wagenparks im Kanton Aargau ein bis zwei Prozent», rechnet Mancino vor. «Dadurch gibt es automatisch

immer mehr Arbeit.» Das Aargauer Modell mit den privat zertifizierten Testcentern könnte auch für weitere Kanton als Vorbild dienen, zumal diese kostendeckend betrieben werden.

## Nach Astra-Vorgaben geprüft

«Die Zusammenarbeit mit dem Strassenverkehrsamt des Kantons Aargau ist hervorragend», lobt Mancino. «Die Strassenverkehrsämter sind federführend bei den Aufgebotsen. Gleichzeitig laufen unsere Systeme parallel. Die Experten im Testcenter werden vom Strassenverkehrsamt Aargau nach Vorgaben des Bundesamtes für Strassen ausgebildet. Die Einhaltung der Qualitätsstandards und Prüfvorgaben wird jährlich durch das Strassenverkehrsamt Aargau geprüft. Die beiden AGVS-Testcenter in Zofingen und Kleindöttingen sind ISO-zertifiziert.» Auch Di Mattia betont die gute Zusammenarbeit zwischen Bund, Kantonen und den privaten zertifizierten Prüfcentern.

Aus Sicht von Mancino dürfte die Neuregelung der Prüfintervalle für LKW (seit Juli 2017) im Binnenverkehr eine Entspannung bringen: «Weil die Lastwagen jedes Jahr zur Kontrolle mussten, gab es Kapazitätsengpässe. Es wird aber ein bis zwei Jahre dauern, um zu sehen, ob die Überhänge wirklich abgebaut werden können.» <



Toni Mancino, Präsident Testcenter AGVS Aargau und Geschäftsleitung der Stierli Automobile AG.



## Sektion Zürich

> 31. Auto Zürich: Mehr als ein Feuerwerk von Autoneuheiten



Glamour in der Messe Zürich: An der Eröffnung der Auto Zürich geht es immer auch ums Sehen und Gesehenwerden.

■ pd. Noch bis am 5. November schlägt die Auto Zürich die Brücke zwischen Gegenwart und elektrischer, digitaler Zukunft. Der Bogen reicht vom Sound der Formel 1 über das Summen der Elektromobilität bis hin zur digitalen Vernetzung. Das Sauber-F1-Team kehrt zurück an die Auto Zürich Car Show. Höhepunkt des Schweizer Formel-1-Teams sind die «fire ups» des aktuellen Ferrari-Motors. Bis Sonntag starten fünf Mechaniker aus Hinwil 15-mal den V6-Turbo des Sauber-Teams. «Ich freue mich sehr über die Rückkehr von Sauber», sagt Karl Bieri, Präsident der Auto Zürich Car Show.

«Diese Volksnähe unterstreicht die Swissness des Sauber-F1-Teams.» Auch die «elektrische» Formel 1, die Formula E, ist an der Auto Zürich vertreten und weckt die Vorfreude auf das Rennen im kommenden Juni in Zürich. Das dreifache Weltmeistersteam Renault e.dams mit dem Schweizer Fahrer Sébastien Buemi stellt seinen Rennwagen in Oerlikon aus. Weiter können sich die Besucher am Simulator virtuell mit Buemi messen. Auch bei der Formula Student mischen Schweizer unter Strom mit. Unter anderem präsentiert

der akademische Motorsportverein Zürich (AMZ) seinen rein elektrischen Rennwagen, der seit sieben Jahren bei verschiedenen Formula-Student-Rennen in Europa zum Einsatz kommt.

### Berufsmeisterschaften und «Brain-Village»

Wie die Zukunft aussehen könnte, zeigt der Elektronikfachhändler Euronics mit der CE Trend-Tour und der New Auto World in Halle 5: Das Auto soll dank Digitalisierung und Vernetzung wie das Smartphone zum Consumer-Electronics-Produkt werden.

Bei aller Zukunftseuphorie geht die Gegenwart nicht vergessen. Neben 41 Schweizer Premieren sowie Neuheiten aller wichtigen Automarken erhalten die vielfältigen Autoberufe ihren Auftritt. Das «Brain-Village» (siehe Seite 66) ist bereits zum dritten Mal dabei und trägt die Berufsmeisterschaften der Automobilberufe des Kantons Zürich aus. <



Weitere Infos unter:  
[www.auto-zuerich.ch](http://www.auto-zuerich.ch)

Erleben Sie die neue  
Online-Terminvergabe  
so easy, so smart, soft-net



**soft-nrg**  
automobile business solutions

## Sektion St. Gallen, Appenzell, Fürstentum Liechtenstein

> Automesse St. Gallen: Grösser, spannender, vielfältiger



Grosse Nachfrage nach Standfläche: Die Automesse St. Gallen in den Olma-Hallen.

■ pd. Auf 17 500 Quadratmetern präsentieren 75 Aussteller 33 Automarken sowie 80 Neuheiten und Ostschweizer Premieren. Zu den neuen Marken zählen Alpine, Citroën, DS Automobiles, Jaguar, Land Rover, Seat und VW. Die Markenvielfalt ist so gross wie nie zuvor.

Aufgrund der grossen Nachfrage nach Standfläche wächst die Automesse St. Gallen weiter. Die elfte Auflage wartet mit einer zusätzlichen Messehalle und einem vielfältigen Mix aus Neuheiten, Shows, Attraktionen auf.

Unter den 350 Fahrzeugen, die in den vier Hallen präsentiert werden, befinden sich neben den 80 Neuheiten und Ostschweizer Premieren auch Vorserienmodelle und Showcars – von A wie Alpine mit dem brandneuen A110 bis V wie VW mit dem mit Spannung erwarteten TRoc. Weitere Premieren sind unter anderen der neue elektrisch angetriebene Nissan Leaf, der neue BMW X3, der neue

Citroen C3 Aircross, Stinger und Stonic von Kia oder etwa der Grandland X von Opel.

Auch das Rahmenprogramm bietet Action: Die Live-Driftshow und der Top-Fuel-Drag-Racing-Dragester sorgen für Nervenkitzel. Ein weiterer Höhepunkt in Sachen Speed und Spannung verspricht das MotoDrone St.Gallen, das erste Indoor-Drohnen-Rennen in der Ostschweiz mit mehr als 30 teilnehmenden Piloten aus dem In- und Ausland. Zweiradfans kommen an der Automesse St. Gallen ebenfalls auf ihre Kosten: Im Bereich «Bike&Cycle» können die neusten Modelle getestet werden. Einen Gegenpol bildet die Sonderschau «Classic&Elegance». Zum 200-jährigen Velojubiläum werden Raritäten und historische Modelle ausgestellt.

Für umweltbewusste Messebesucher stehen im Messesektor «Green&Clean» Elektro-, Bio-/Erdgas- und Hybridfahrzeuge zum Testen bereit. <

NEU FÜR SIE  
**AutoRadar**  
 DIE POLE-POSITION FÜR IHREN FAHRZEUGEINKAUF

Erfahren Sie mehr: Besuchen Sie uns an der Auto Zürich in der Halle 4

AUTO  
 SCOUT 24

## Gebrauchtwagensalon in Genf

# Drei Tage zur Feier des 25-Jahr-Jubiläums

Zur Feier seines 25-jährigen Bestehens öffnete der Gebrauchtwagensalon vom 6. bis 8. Oktober im Messegelände Palexpo in Genf in Halle 6 seine Türen. Der langjährige Erfolg zeigt, dass die Erwartungen des Publikums in einem Markt mit erwiesener Stabilität erfüllt werden. **Jean-Pierre Pasche**, Redaktion

■ 25 glückliche Jahre für Besucher und Aussteller des Gebrauchtwagensalons in Genf, der vom Verein zur Förderung von Gebrauchtwagen APVO (Association pour la Promotion de la Voiture d'Occasion) organisiert wurde. Höhepunkt der Jubiläumsfeier war ein Wettbewerb. Sechs Personen gewannen einen Gutschein über 1000 Franken zum Kauf eines ausgestellten Fahr-

zeugs. Die Auswahl war riesig: Nicht weniger als 700 Fahrzeuge in einwandfreiem Zustand warteten auf neue Halter.

Der TCS bot eine Fahrzeugbewertung für den Kauf eines gebrauchten Fahrzeugs an, die verschiedenen Versicherer (Cembra Money Bank, Allianz, La Vaudoise, Generali und der TCS) waren dabei behilflich, den bestmöglichen Tarif zu finden. <

## Zahlen und Fakten

Der 25. Gebrauchtwagensalon in Zahlen:

- Anzahl zu verkaufender Fahrzeuge: 700
- Anzahl verkaufter Fahrzeuge: 168
- Durchschnittspreis: 22 125 Franken
- Günstigstes verkauftes Fahrzeug: 5 450 Franken
- Teuerstes verkauftes Fahrzeug: 86 590 Franken
- Erzielter Umsatz: 3 717 000 Franken



Von links nach rechts: Ami Roserens (Cembra Money Bank), Daniel Feniello (Präsident APVO), Florian Vetsch (Ehrenpräsident APVO), Denis Picard (Präsident der AGVS-Sektion Genf), Henri-Pierre Galletti (TCS-Sektion Genf) und Albert Bonelli (ehemaliger Präsident der AGVS-Sektion Genf).



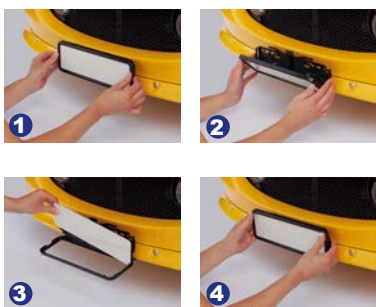
Vortrag des APVO-Präsidenten Daniel Feniello.

## Easyclick

flach, funktional, stylisch und einfach  
- das revolutionäre Wechselnummern-System.

Erhältlich in den Farben:

- Schwarz
- Chrom glänzend
- Chrom matt
- Schwarz-Carbon



Erhältlich im  
Autofachhandel oder  
Autogaragen

Easyclick

Easyclick

Tegro AG  
— MTS

Ringstrasse 3 | 8603 Schwerzenbach  
Tel. +41 (0) 44 806 88 88 | info@tegro.ch



Eine Autopflege-Serie auf höchstem Niveau!



## AutoEnergieCheck

## «Empfehle es weiter»



Der AEC war im Rahmen der europäischen Mobilitätswoche mit der Garage Gisler AG prominent an der Energiestadt-Veranstaltung in Erstfeld vertreten. Gemeindepräsidentin Pia Tresch erklärt, weshalb der Autocheck mit Umweltgedanken Vorbildcharakter hat. **Karl Baumann** und **Tatjana Kistler**, Redaktion



Pia Tresch, Gemeindepäsidentin Erstfeld.

**Frau Tresch, was hat Sie dazu bewogen, den AGVS, das heisst die Garage Gisler AG mit dem AEC, an Ihre Energiestadt-Veranstaltung in Erstfeld einzuladen?**

Verkehr und Mobilität sind wichtige Themen im Energiestadt-Massnahmenkatalog. Es ist uns als Gemeinde deshalb sehr wichtig, bei diesem Thema ebenfalls aktiv zu sein. Mit dem AEC erreichen wir über die Erstfelder Garagen viele Automobilistinnen und Automobilisten und bewirken mit einer einfachen Massnahme, dass diese energiesparend Autofahren und dabei erst noch Treibstoff einsparen – eine Win-win-Situation für alle Beteiligten.

**Wurde Ihre Erwartung am Energiestadtfest in Bezug auf die AEC-Präsenz erfüllt?**

Ja, die Garage Gisler AG hat sehr anschaulich mit einem praktischen Beispiel aufgezeigt, wie mit wenig Aufwand Energie eingespart werden kann. Auch hat sie anhand verschiedener Pneuprofile demon-

striert, dass auch bei der Wahl eines Autoreifens auf Energieeffizienz geschaut werden kann.

**Würden Sie diese Zusammenarbeit zwischen der Energiestadt und dem AGVS auch anderen Energiestädten empfehlen?**

Da der Verkehr einen grossen Anteil am Energieverbrauch und der CO<sub>2</sub>-Belastung in unserem Alltag ausmacht, sind gescheite Sparmodelle ohne Komfortverlust ein guter Weg, um gemeinsam ans Ziel zu kommen. Ich kann nur empfehlen, dass andere Energiestädte – wie es Altdorf auch schon gemacht hat – Kontakt mit dem AGVS suchen und gemeinsame Veranstaltungen anbieten. <

## AEC-Event Solothurn

## Die Gysin + Gerspacher AG demonstriert den AEC-Gedanken aus und mit eigener Kraft

pd. Bei strahlendem Wetter konnten die Mitarbeiter der Gysin + Gerspacher AG den AEC an den Mobilitätstagen der Stadt Solothurn präsentieren. «Für uns ein idealer Event, um der Bevölkerung diesen sinnvollen Check näherzubringen», freut sich Geschäftsführer Daniel Hürzeler. Was heisst es betreffend der Energieeffizienz, mit wenig Luft zu fahren? Ein AEC-Gedanke, den die Solothurner Garage aufgriff.

## Mit Praxisbeweis überzeugt

Die Besucher konnten anhand zweier Schubkarren, eine mit voller Luftfüllung, die zweite mit stark reduzierter Luft, den Unterschied mit der eigenen Muskelkraft testen. «Für viele gab dies den Ausschlag, in näherer Zukunft das persönliche Fahrzeug testen zu lassen. Jedoch gab es selbstverständlich auch zurückhaltende und skeptische Personen», bilanziert Hürzeler. Die Garage nutzte die Gelegenheit, den Standbesuchern die Technik des Elektrofahr-



AEC-Vertreter am Mobilitätstag Solothurn im Einsatz: «Für uns ein gelungener und für die Bevölkerung ein informativer Anlass», so das Fazit der Gysin + Gerspacher AG.

zeugs näherzubringen. «Als negative Punkte wurden die Reichweite und die längere Ladezeit beanstandet», räumt Hürzeler ein,

doch: «Im Ganzen war es für uns ein gelungener und für die Bevölkerung ein informativer Anlass.» <

## AEC-Event Grenchen

## Die Jura-Garage Oliver Frei setzt am AEC-Event auf Persönlichkeit

pd. In herbstlicher Kühle starteten die Vertreter der Jura-Garage Oliver Frei von Bettlach in Richtung Grenchen: Ziel war der Mobilitätstag. «Unser Stand war rasch aufgebaut

und die erste Schulklasse stürmte um 8 Uhr pünktlich das Gelände», erinnert sich Susanne Frei, die Geschäftsleiterin der Jura-Garage Oliver Frei.



In Mission AEC unterwegs: Vertreter der Jura-Garage Oliver Frei in Bettlach.

## Kundenkontakt gepflegt

Nach etwas verhaltenem Start floss ein reger Besucherstrom auf den Marktplatz. «Wir konnten viele unserer Kunden begrüßen und beraten, aber auch mit anderen Interessenten konnten spannende Gespräche geführt werden», zieht Susanne Frei ein positives Fazit, das die Rolle des Garagisten als persönlicher Ansprechpartner stärkt. Dem AEC-Partner gelang es, an diesem Event zwei Drittel der Gutscheine mit den Giveaways abzugeben. «Mal schauen, was eingelöst wird», hofft Frei auf guten Rücklauf.

## Marketingmassnahmen

Für die Kinder hatte die Garage zudem Seifenblasen-Utensilien bereitgestellt; zur Vertiefung der AEC-Aktion versandte sie nach dem Event-Wochenende 200 Prospekte mit der Pneu-Event-Einladung. <

## AEC-Newcomer September 2017: Amag Nyon

# Kleine Geste, grosser Unterschied

■ tki. Ein Newcomer im eigentlichen Sinn ist sie nicht, die Amag an der Route de Lausanne in Nyon VD. Während das AGVS-Mitglied im 2016 an vorderster Front für den AEC unterwegs gewesen war, wurde die Waadtländer Garage mit ihrem Engagement zugunsten der Nachhaltigkeit auf die Plätze verwiesen. Doch nun, im September 2017, ist sie als Newcomer zurück.

## AEC geht einfach von der Hand

Der AEC gehe dementsprechend «einfach» von der Hand, wie Tiago Oliveira, Leiter Aftersales, festhält. Nebst dem Kundenbindungseffekt des AEC nimmt die Amag Nyon ein Umdenken in den eigenen Reihen wahr, das inzwischen weitere Kreise zieht. «Wir stellen fest, dass unsere Mitarbeiter inzwischen auf die Vorteile des AEC und dessen Massnahmen sensibilisiert sind. Oft sind es kleine Gesten, die den grossen Unterschied ausmachen», so Oliveira weiter. Dieses Umdenken der Mitarbeiter finde im Kundenumgang Niederschlag: «Die Kunden sind erfreut, dass sie durch das zusätzliche Wissen unserer Mitarbeiter auf eine nachhaltige und kostenschonende Fahrweise



Mit einer Teamleistung zum AEC-Newcomer-Erfolg: die Mitarbeitenden der Amag Nyon.

sensibilisiert werden.» Schliesslich zeichnet sich ein weiterer positiver Effekt für die Amag Nyon ab. «Anlässlich des erklärenden AEC-Gesprächs mit dem Kunden ist es möglich, auf die Qualität und den Verschleiss der Reifen hinzuweisen», erklärt Oliveira. Der Kunde könne somit sowohl auf den Kauf eines weniger Abrieb produzierenden Pneus als auch auf aerodynamisches Zubehör wie etwa Veloträger oder Dachboxen aufmerksam gemacht werden. <



Reparaturkostenversicherung

# Garantien senken die Kaufhürde

Moderne Fahrzeuge werden technologisch immer komplexer – so auch die Schäden. Das kann ins Geld gehen. Besonders beim Kauf von Occasionen sind die Kunden skeptisch. Eine Garantie schafft Abhilfe.



Eine schnelle Schadenfreigabe ist auch deshalb wichtig, damit der Wagen rasch vom Lift kommt.

■ kro. Sie sind die zentralen Schlüsselbegriffe und die Basis jedes erfolgreichen Geschäfts: Sicherheit und Vertrauen. Verschiedene Faktoren legen diesen Grundstein: der Name der Garage, die Marke des verkauften Fahrzeugs, der Verkäufer selber. Im Gebrauchtwagengeschäft gibt es aber ein zusätzliches Argument, das praktisch in jedem Fall wirkt: eine Gebrauchtwagen-Garantie. «Jeder Käufer hat Respekt vor allfälligen Schäden», sagt Reto Eberhard, Verkaufsberater bei der J. Stocker AG in Neuenhof: «Eine Garantie trägt entscheidend dazu bei, diesen Respekt zu minimieren.»

## Häufigster Schadenfall: die Wasserpumpe

Die Statistik bestärkt die Kunden in ihrem Respekt vor Schäden. Moderne Fahrzeuge werden immer komplexer – und was komplex ist, ist in der Regel anfälliger. Allein die Zahl von bis zu 100 Steuergeräten im Fahrzeug erhöht die Schadenwahrscheinlichkeit. Eine Annahme, die Schadenauswertungen an Occasionen durch Quality1 bestätigen: Am häufigsten treten Schäden an der Wasserpumpe auf, gefolgt vom Turbolader, dem Alternator, den Steuerketten und den Xenon-Lampen.

Was die Kosten für die Reparatur be-

trifft, stehen Schäden am Motor an erster Stelle. Gemäss Erhebungen von Quality1, dem führenden Schweizer Anbieter von Gebrauchtwagen-Garantien, liegen die durchschnittlichen Reparaturkosten beim Motor bei 7071 Franken. An zweiter Stelle folgen Schäden am Turbolader (2902) und der Mechatronik (2813). Bestärkt werden vorsichtige Kunden durch die Resultate aus weiteren Untersuchungen: Über die Hälfte aller Schäden an Gebrauchtwagen erfolgen innerhalb der ersten 10000 Kilometer, knapp ein Drittel sogar innerhalb der ersten 5000.

Die Häufigkeit nimmt dann laufend

ab, steigert sich ab 25 000 Kilometer aber wieder signifikant.

### Schnelle Schadenfreigabe

Reto Eberhard ist täglich mit diesen Befürchtungen konfrontiert und bestätigt, dass sich eine Garantie in Verkaufsverhandlungen positiv auswirkt. Die Garantie, die Eberhard anbietet, ist zwar im Marktvergleich etwas teurer, deckt aber sämtliche Schadenursachen ab.

**«Wenn ich den Wagen auf dem Lift habe, brauche ich rasch eine Rückmeldung des Reparaturkostenversicherers.»**

Reto Eberhard, Verkaufsberater bei der J. Stocker AG

Wichtig bei der Wahl des Garantiepartners ist für Eberhard aber vor allem, dass die Schadenfreigaben rasch erfolgen: «Wenn ich einen Wagen auf dem Lift habe, dann brauche ich rasch eine Rückmeldung – ich kann den Lift nicht ewig blockieren.» Kommt dazu: Je schneller Freigabe und Reparatur vonstattengehen, desto kürzer die Leihfrist für den Ersatzwagen. «Aber auch hier steht das Bedürfnis des Kunden im Vordergrund», betont Eberhard, «denn er will seinen reparierten Wagen so bald als möglich zurück.» Und ein zuverlässiger, speditiver Garantiepartner hilft

dem Verkäufer dabei, auch dieses Bedürfnis des Kunden besser und schneller zu befriedigen. «Genau diesen zuverlässigen, kunden- und serviceorientierten Partner haben wir mit Quality1.»

### Information an Kunde ist Pflicht

Ein weiterer Vorteil von Fahrzeuggarantien: Sie sind bei den Kunden beliebt. Selbst Konsumentenschutzorganisationen empfehlen sie. Die meisten Reparaturkostenversicherungen – was eine Fahrzeuggarantie im Grunde genommen ist – können bequem in die Leasingraten eingebunden werden. Das gilt auch für Neuwagenanschlussgarantien, die lückenlos die reguläre Herstellergarantie verlängern.

Bei allen Vorteilen, die eine Fahrzeuggarantie praktisch zum Selbstläufer macht, muss der Garagist seiner Informationspflicht nachkommen. Kunden müssen dringend über die Leistungsabdeckung ins Bild gesetzt werden. Denn viele Kunden verstehen das Wort Garantie faktisch als unbeschränkte Garantie auf alles. Dieses Informationsdefizit kann nicht nur zu unnötigen Diskussionen führen, sondern im schlimmsten Fall zum Rechtsstreit.

### Kooperation mit dem AGVS

Der AGVS hat die Bedeutung der Reparaturkostenversicherung schon früh erkannt. «Weil es damals kein Produkt auf dem Markt gab, das den von uns gewünschten Leistungsumfang garantieren konnte, haben wir uns mit allen damaligen Marktteilnehmern in Verbindung gesetzt»,

**«Weil es damals kein Produkt auf dem Markt gab, das den von uns gewünschten Leistungsumfang garantieren konnte, haben wir uns mit allen damaligen Marktteilnehmern in Verbindung gesetzt.»**

Markus Aegerter, Geschäftsleitungsmitglied beim AGVS

sagt Markus Aegerter, Geschäftsleitungsmitglied beim AGVS. Gefunden hat man einen verlässlichen Partner bei Quality1. «Das gemeinsame Produkt «AGVS Garantie by Quality1» war von Beginn an erfolgreich», bilanziert Aegerter – «und ist es bis heute.» <



Reto Eberhard, Verkaufsberater bei der J. Stocker AG in Neuenhof.

**transport CH**  
 9<sup>e</sup> SALON SUISSE DU VEHICULE UTILITAIRE  
 SCHWEIZER NUTZFAHRZEUGSALON  
 SALONE SVIZZERO DEL VEICOLO COMMERCIALE  
 & Aftermarket  
 16-19 NOV 2017 www.transport-CH.com BERNEXPO



Truck Phone  
0848 421431

**matik**  
TRUCK & TRAILER PARTS



**Ihr Partner für Nutzfahrzeugteile, Zubehör und Dienstleistungen**

Barbengo | Bern | Chur | Collombey | Dietlikon | Etagnières | Kriens | Niederbipp | Sion | St. Gallen

www.matik.ch



# AGVS Business Academy

## NOVEMBER

### Occasionsmanagement

Eintägiger Kurs für Automobil-Verkaufsberater, Geschäftsführer und Inhaber: 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.

> 7. November 2017, Bern

### Séminaire de gestion des occasions

Groupes cibles: Propriétaires, directeurs, vendeurs automobiles. Contenu: Expositions et présentation des occasions, élaborer toute la procédure de reprise, gestion des stocks de véhicules d'occasions, montrer et élaborer une stratégie tarifaire dynamique à l'aide d'exemples sur les plateformes Internet, CRM: gagner et fidéliser les clients. Durée : une journée.

> 9 novembre 2017, Paudex

### Workshop Mitarbeitergespräch

Wollen Sie Ihre Mitarbeitergespräche effizienter und erfolgreicher gestalten? Sind Sie bereit, sich intensiv mit der wirksamen Mitarbeiterentwicklung auseinanderzusetzen? Dann sind Sie in diesem eintägigen Workshop genau richtig!

> 22. November 2017, Bern

### Facebook, Xing, Twitter et WhatsApp dans la vente automobile

Les différentes plateformes des réseaux sociaux comme Facebook, Xing, Twitter et WhatsApp nous offrent de nouvelles possibilités pour communiquer avec nos clients, gagner des clients et les fidéliser sur le long terme. Cet atelier est spécialement conçu pour la branche automobile.

> 28 novembre 2017, Paudex

## DEZEMBER

### Berufs- und Praxisbildnerschulung Kaufmann/-frau EFZ (BiVo 2012)

Einführung in die kaufmännische Grundbildung in der Branche Automobil-Gewerbe (BiVo 2012) für Ausbildungsverantwortliche.

> 13. Dezember 2017, Winterthur

### Finanzielle Führung in Garagenbetrieben

Kennen Sie die Finanzzahlen in Ihrem Unternehmen und wissen Sie, wie Sie diese beurteilen müssen? Dieser Kurs richtet sich an Inhaber und Führungskräfte von Garagenbetrieben, die sich eine solide Kompetenz in Finanz- und Controlling-Fragen aneignen oder diese vertiefen wollen. Sie lernen, wichtige Finanzentscheidungen im Betrieb zu beurteilen, vorzubereiten und durchzuführen.

> 15. oder 29. November 2017, Bern

### Direction financière de garages

Connaissez-vous les indices financiers de votre entreprise et savez-vous comment vous devez les évaluer? Ce cours s'adresse aux propriétaires et cadres de garages souhaitant acquérir une compétence solide ou approfondir leurs connaissances sur les questions de controlling et financières. Ils apprennent à évaluer, préparer et réaliser les décisions financières importantes dans l'entreprise.

> 22 novembre 2017, Paudex



## JANUAR

**Facebook, Xing, Twitter und WhatsApp im Autoverkauf**

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

> **24. Januar 2018, Bern**

**Steigerung der Produktivität und Rentabilität im Aftersales-Geschäft**

Am Ende dieses Kurses sind die Teilnehmer in der Lage, mit den wichtigsten Kennzahlen zu arbeiten und Massnahmen zur Steigerung der Produktivität umzusetzen. Umsätze und Erträge sollen durch mehr Effizienz und damit verrechenbare Stunden im Aftersales-Geschäft erhöht werden. Zu Ihrer Unterstützung erhalten Sie Checklisten, Beispiele und ein einfaches Excelsheet zur Berechnung und Überwachung der wichtigsten Kennzahlen.

> **31. Januar 2018, Bern**

## AUGUST

**Automobil-Verkaufsberater/in mit eidg. Fachausweis**

Die Weiterbildung umfasst acht Module, die einzeln abgeschlossen werden können:

- Verkaufspsychologie und Persönlichkeitsbildung
- Verkaufsmethodik und Verkaufskommunikation
- Administration und Informatik
- Arbeits- und Betriebsorganisation / Occasionshandel
- Rechnungswesen
- Recht und Versicherungen
- verkaufsbezogene Produktkenntnisse
- Marketingpraxis und Automobilmarkt

Verkaufsberater wirken als Mobilitäts- und Finanzberater in einer Person. Eine Weiterbildung ist deshalb unabdingbar.

Diese branchenspezifische Weiterbildung unterstützt Sie dabei, in der täglichen Arbeit verkaufs-, marktorientiert und betriebswirtschaftlich zu denken und zu handeln. Sind alle Module erfolgreich bestanden, steht der Weg offen, den eidgenössischen Fachausweis zu erlangen.

> **ab August 2018 berufsbegleitend während drei Semestern, Bern**

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

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

EDUQUA



[www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch), Rubrik: Berufsbildung/AGVS Business Academy



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

**Be different, be better!**

Tel. +41 56 648 70 80  
[verkauf-ch@christ-ag.com](mailto:verkauf-ch@christ-ag.com)  
[www.christ-ag.com](http://www.christ-ag.com)



**Christ**  
WASH SYSTEMS

## Brain-Village an der Auto Zürich

# Mehr Platz und Heavy Metal

Bereits zum dritten Mal ist das Brain-Village Teil der Auto Zürich (2. bis 5. November). Erneut werden in diesem Rahmen die Zürcher Berufsmeister gekürt – mit einigen Premieren. **Sascha Rhyner**, Redaktion



Konzentrierte Arbeit im Brain-Village-Zelt im Kampf um kantonale Berufsmeistertitel.

■ «Man kann getrost sagen, dass sich das Brain-Village etabliert hat», sagt Initiant und Organisator Peter Krieg. Für die dritte Austragung, erneut im Rahmen der Auto Zürich, wächst der Event: «Wir haben die Meisterschaften ausgeweitet und brauchen mehr Platz. Wir stellen nun zwei Zelte auf.» Ausserdem dokumentiert ein Truck die neue Partnerschaft mit dem Schweizerischen Nutzfahrzeugverband Astag.

## Vier Titel werden vergeben

Neu werden in diesem Jahr in den Zelten vor der Messe Zürich vier Berufsmeister gekürt – erneut in Zusammenarbeit mit der TBZ, der STFW und der AGVS-Sektion Zürich. Neben dem Titel für den besten Automobil-Mechatroniker, der «Königsdisziplin» (Peter Krieg), werden auch die Champions in den weiteren Grundbildungen gesucht: «Die Automobil-Fachmänner und Automobil-Assistenten sind im Gewerbe gefragt und gesucht, deshalb wollen wir diese Berufe auf diese Weise zusätzlich fördern.» Wie im Vorjahr qualifiziert sich der kantonale Meister der Automobil-Mechatroniker für die nationalen Titelkämpfe.

Überdies werden zehn Migranten um

Meisterehren kämpfen. «Diese Meisterschaften organisieren wir in Zusammenarbeit mit dem Kanton und der Berufsbildungskommission», erklärt Krieg. «Die Teilnehmenden werden jeweils von einer zusätzlichen Person betreut. Davon erhoffen wir uns ein mediales Interesse ausserhalb der Branche.» Organisatorisch bedeutet dies, dass verschiedene Aufgaben gestellt werden

müssen: «Für die Assistenten und die Migranten braucht es mehr «Heavy Metal» und weniger Diagnose.»

## Ideale Plattform, um die Autoberufe zu präsentieren

Das Brain-Village soll auch als Plattform genutzt werden, um die Autoberufe einer breiten Öffentlichkeit zu präsentieren. «Die Auto Zürich als zweitgrösste Automesse in der Schweiz bietet dafür das ideale emotionale Umfeld und ist attraktiver als eine gewöhnliche Berufsmesse», ist Krieg überzeugt. Im Vorfeld wurden alle Sekundarschulen im Kanton Zürich angeschrieben. «Im letzten Jahr hatten wir 250 Schülerinnen und Schüler im Brain-Village. Auch Eltern haben sich mit ihren Kindern für die Autoberufe interessiert.»

Neben Berufsmeisterschaften und Berufsinformationen lädt das Brain-Village auch zum Get-together: «Es soll Mittel- und Treffpunkt für den Garagisten sein. Wir haben bis 21 Uhr geöffnet. Besucher können also den Besuch der Auto Zürich gemächlich im Brain-Village ausklingen lassen.» <



Weitere Infos unter:  
[www.brain-village.ch](http://www.brain-village.ch)



Eric Meier, Sieger 2016, mit der Zürcher Bildungsdirektorin Silvia Steiner bei der Siegerehrung.

## Elektronische Lehrmittel

# Digitales Lernen in der Berufsschule

Ab Sommer 2018 wird die neue Bildungsverordnung in den technischen Autoberufen des AGVS wirksam. Dies hat auch eine Änderung im Unterricht zur Folge.



Der AGVS rät Ausbildungsbetrieben, in den Lehrverträgen künftig genau festzuhalten, wie die Kosten für Unterrichtsmaterialien in der Berufsschule unterstützt werden.

■ pd. Ab diesem Schuljahr werden an den Berufsfachschulen nur noch digitale Unterrichtsmedien eingesetzt, weshalb alle neu eintretenden Lernenden ein eigenes Notebook mitbringen müssen.

Für die Automobilberufe sind Geräte mit Touch-Screen und Pen (Eingabestift) empfohlen – ganz nach dem Prinzip «Bring

Your Own Device» (BYOD). Das neue elektronische SVBA-Lehrmittel wird neu auch für die Automobil-Assistenten und fachrichtungsbezogen angeboten.

So ist gewährleistet, dass alle Lernenden ein auf ihre Ausbildung zugeschnittenes Lehrmittel erhalten. <

### Tipp für Lernende und Betriebe

Der AGVS rät, dass der Lernende die **Kosten** für das Notebook, der Betrieb jene für die Software und das E-Book übernimmt (**Office 365** wird in der Regel von den Schulen gratis angeboten). Betrieben wird empfohlen, dies bereits jetzt in den neuen **Lehrverträgen genau festzuhalten**, die ab Sommer 2018 wirksam werden.

**SAFIA**  
Garage- und Industriebedarf AG *since 1907*



Ihr Spezialist für Garage- und Werkstatteinrichtungen **safia.ch**

### FINKBEINER mobile Radgreifer Hebebockanlagen

Ausführung als 4er, 6er oder 8er Anlage in wireless oder kabelgebunden. Tragkräfte wahlweise 2.5 to, 5.5 to, 7.5 to oder 8.5 to pro Hebebock. Radgabel verstellbar für unterschiedliche Raddurchmesser. Antrieb elektrohydraulisch für präzise Steuerung und wartungsarmen Betrieb. Bedienung an jeder Säule.

Besuchen Sie uns an der **transport-ch.com** vom 16.–19. NOV 2017 in der **Halle 3.2, Stand B021**



3027 Bern – 8105 Regensdorf – 031 990 99 99 – info@safia.ch – safia.ch



# Fachausweise für die Zukunft

19 Automobil-Verkaufsberater und 17 Kundendienstberater konnten in Laupersdorf SO im Beisein von Thomas Jäggi (AGVS/rechts) «Sie dürfen stolz darauf sein, sie haben hart dafür gearbeitet», lobte AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli in seiner Ansprache.

■ Der Rahmen hätte nicht passender gewählt sein können: Der AGVS lud die erfolgreichen Diplomanden – 33 Absolventen und drei Absolventinnen (siehe Box) – ins Eventmuseum Energy Park nach Laupersdorf im Solothurner Jura. Das Privatmuseum beherbergt einige der faszinierendsten Automobile des 20. Jahrhunderts – von Studebaker über Facel bis zu Panhard und Saab – sowie eine herausragende Sammlung an historischen Tanksäulen.

## «Ausliefern nach der Schule, Probefahrten am Wochenende»

In diesem inspirierenden Ambiente begrüßte AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli die 36 Absolventinnen und Absolventen. Dass das eingangs erwähnte präsidiale Zitat zur harten Arbeit keineswegs aus der Luft gegriffen ist, belegt die Karriere von Marcel Hurter. Der stellvertretende Verkaufsleiter von Kenny's in

Wettingen schaffte es während seiner Ausbildung zum Automobil-Verkaufsberater in den «Star Club», den exklusiven Zirkel der besten Mercedes-Verkäufer, und erklärte sein Erfolgsrezept: «Nach der Schule habe ich Fahrzeuge ausgeliefert und am Wochenende machte ich Probefahrten.» Der 31-Jährige blickt auf eine vielfältige Karriere im Autogewerbe zurück: Lehre als Automechaniker, Wechsel in den Detailhandel, Ressortleitung, Kundendienst, Verkauf... «Mich fasziniert alles, was Motoren hat», sagte Marcel Hurter und zeigte auf einen blauen Oldtimer-Traktor im Hintergrund: «Am liebsten hätte ich so etwas.»

## «Wir werden uns anpassen müssen»

Der Energy Park in Laupersdorf ist der automobilen Vergangenheit gewidmet. Doch AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli blickte in seiner Rede vor allem nach vorne. «Die individuelle Mobilität wird sich in den nächsten

Jahren und Jahrzehnten massiv verändern.» Er nannte die vier Megatrends Konnektivität, autonomes Fahren, Sharing sowie Elektrifizierung und Hybridisierung: «Aber der Benzin-, Diesel- und Gasmotor werden bleiben!» Er werde oft gefragt, welche Zukunft die Garagen haben, so Wernli: «Wir werden uns anpassen müssen. Aber das haben wir bisher stets getan. Die Autoberufe werden sich wandeln, die Garagisten werden zum Rundumbetreuer in der Mobilität. Der Kunde vertraut dem Garagisten und seinen Mitarbeitenden und wird auch in Zukunft auf dessen Dienstleistungen angewiesen sein.» Somit brauche es weiterhin Fachkräfte, die den Verkauf, die Beratung, den Unterhalt und den Service sicherstellen, sagte Wernli.

## «Dieses Diplom kann Ihnen niemand nehmen!»

Auch Peter Linder, Präsident der Quali-



AGVS-Zentralpräsident Urs Wernli bei seinem Referat.



Marcel Hurter erhält sein eidg. Fachausweis von Patrick Ganière.



# des Autogewerbes

und Patrick Ganière (Präs. OSK-AVB/2.v.r.) ihre Fachausweise entgegennehmen.

Sandro Compagno (Text) und Arjeta Berisha (Bilder)

tätssicherungskommission Kundendienstberater (OSK-KDB), blickte in seiner Ansprache in die Zukunft: «Niemand kann gesicherte Aussagen machen. Sicher ist aber eines: Jede Veränderung ist eine Chance. Ihr alle seid die Zukunft unseres Gewerbes!» Patrick Ganière, Präsident der Qualitätssicherungskommission der Automobil-Verkaufsberater (OSK-AVB), erinnerte die Absolventen daran, dass Motivation und Begeisterung zwar eine gute Basis für den beruflichen Erfolg seien, dass es dazu aber auch Know-how brauche: «Dieser Fachausweis hilft ihnen, nicht nur mit Motivation unterwegs zu sein. Dieses Diplom kann Ihnen niemand nehmen!»

Christian Weber hat seinen Fachausweis als Automobil-Verkaufsberater vor einem Jahr erworben. Heute ist der gelernte Automobil-Mechatroniker Mitinhaber des väterlichen Betriebs, der Peter Weber AG in Zuchwil: «Ich habe immer gesagt: Wenn ich den

Schritt in die Geschäftsleitung mache, dann will ich mir fundiertes Wissen im Verkauf aneignen.» Nur ein Jahr nach Abschluss seiner Ausbildung amtierte Christian Weber bereits als Prüfungsexperte. Der junge Familienvater beschreibt die Expertentätigkeit als «enorm lehrreiche Erfahrung. Ich habe gelernt, wie andere verkaufen. Wenn man 20 Automobil-Verkaufsberater im Showroom hat, dann sieht man 20 Stile, wie man ein Auto verkaufen kann. Jeder macht es auf seine eigene Art».

Mit Geschnietzeltem an Calvados-Sauce und Kartoffelgratin sowie einem Schluck Jeninser Pinot Noir liessen die drei Absolventinnen und 33 Absolventen, ihre Partner, die Prüfungsexperten sowie die AGVS-Vertreter einen würdigen Anlass ausklingen. Und blickten inmitten von Automobilhistorie durchaus optimistisch in eine Zukunft, die Veränderungen und somit grosse Chancen mit sich bringen wird. <

## Die Diplomanden

### Automobil-Verkaufsberater mit eidgenössischen Fachausweis

Muhammet Akkoyun (Rheinfelden AG)  
Micael Alves Teixeira (Luzern LU)  
Luciano Aulisio (Diessenhofen TG)  
Michael Bergmann (Olten SO)  
Raffaele Bisacca (Zürich ZH)  
Filippo D'Arrigo (Münchenstein BL)  
Osman Durdemir (Liestal BL)  
Alain Howald (Wangenried BE)  
Marcel Hurter (Schneisingen AG)  
Kai Knup (Müllheim Dorf TG)  
Egzon Lushi (Alpnach Dorf OW)  
Marc Mollet (Mamishaus BE)  
Arianita Musiqi (Oensingen SO)  
Patrick Ramisberger (Tegerfelden AG)  
Marco Tornisello (Oftringen AG)  
Lukas Trächslin (Pratteln BL)  
Eduardo Vaccari (Birsfelden BL)  
Marko Veljkovic (Emmen LU)  
Stefan Zehender (St. Margrethen SG)

### Kundendienstberater mit eidgenössischem Fachausweis

Manuel Arcidiacono (Urtenen-Schönbühl BE)  
Dominik Brunner (Spreitenbach AG)  
Christian Curto (Hausen AG)  
Ivan Di Iorio (Kerzers FR)  
Halil Emini (Frauenfeld TG)  
Fais Etemi (Kollbrunn ZH)  
Aldo Giangualano (Diepoldsau SG)  
Günther Adrian Eglisau ZH  
Heinz Heldstab (Netstal GL)  
Asim Kurtovic (Churwalden GR)  
Besmir Llugagjija (Oberriet SG)  
Ramon Reidt (Schiers GR)  
Dusan Stefanov (Oberengstringen ZH)  
Noemi Toma (Uster ZH)  
Tania Waser (Baar ZG)  
Christian Wehrli (Gretzenbach SO)  
Mélania Oliveira (Neuchâtel NE)



Der Charme der Vergangenheit: Tanksäulen aus den 1910er- bis in die 1960er-Jahre.

# Aktuelle regionale Veranstaltungen zur Aus- und Weiterbildung im Automobilgewerbe

## AARGAU

### Automobildiagnostiker

#### Informationsabende:

Dienstag, 14. November 2017, 18.00 Uhr;

Mittwoch, 24. Januar 2018, 18.00 Uhr

Start: Mittwoch, 5. September 2018

Weiterbildungszentrum Lenzburg

> [www.wbzlenzburg.ch](http://www.wbzlenzburg.ch)

### Betriebswirt im Automobilgewerbe

Kursstart: 17. August 2018

Handelsschule KV Aarau

> [www.hkvaarau.ch](http://www.hkvaarau.ch)

## BERN

### Automobildiagnostiker

Kursstart: Mittwoch, 15. August 2018

> [GIBB Bern, www.gibb.ch](http://GIBB Bern, www.gibb.ch)

### Betriebswirt im Automobilgewerbe

Kursstart: Freitag, 17. August 2018

> [GIBB Bern, www.gibb.ch](http://GIBB Bern, www.gibb.ch)

### Infoveranstaltung «Radar»

AGVS, MechaniXclub, Berner Fachhochschule und die regionalen Berufsschulen informieren über Weiterbildungen und Zukunftsperspektiven der Automobilbranche.

Donnerstag, 23. November 2017,

ab 19.00 Uhr, AGVS, Mobilcity,

Wölflistrasse 5, 3006 Bern

> [www.mechanixclub.ch](http://www.mechanixclub.ch)

### Automobil-Werkstattkoordinator

Informationsanlass: 7. November 2017

18.30 – 20.00 Uhr, Zimmer H229

Kursstart: Freitag, 17. August 2018

> [GIBB Bern, www.gibb.ch](http://GIBB Bern, www.gibb.ch)

### Workshop Jugendliche & Eltern

#### Berufswelt Automobil und Transport

15. November 2017, 14.00 – 17.30 Uhr

Mobilcity, Wölflistrasse 5, Gebäude 9, Bern

### Workshop für Jugendliche, Eltern, Lehrpersonen & Laufbahnberatende Berufswelt Automobil und Transport

16. November 2017, 14.00 – 17.30 Uhr

Mobilcity, Wölflistrasse 5, Gebäude 9, Bern

> [www.fokus-technik.ch/anmeldung](http://www.fokus-technik.ch/anmeldung)

### Kundendienstberater

Kursstart: Mittwoch, 31. Januar 2018

> [GIBB Bern, www.gibb.ch](http://GIBB Bern, www.gibb.ch)

### Automobil-Verkaufsberater

Informationsanlass: 1. März 2018, 18 Uhr

Start Lehrgang: August 2018

> [Mobilcity Bern, www.agvs-upsa.ch](http://Mobilcity Bern, www.agvs-upsa.ch)

## CHUR / ZIEGELBRÜCKE

### Automobildiagnostiker

Anmeldeschluss: 29. März 2018

Lehrgangstart: 24. August 2018

ibW Höhere Fachschule Südostschweiz, Chur

> [www.ibw.ch](http://www.ibw.ch)

#### Informationsabende:

15. März 2018, 19.00 Uhr, Berufsschule

Ziegelbrücke; 16. März 2018, 19.00 Uhr,

AGVS Ausbildungszentrum, Chur

## HORW

### Automobildiagnostiker und

### Automobil-Werkstattkoordinator

Start Vorbereitungskurs: August 2018

AGVS Ausbildungszentrum Horw

> [www.agvs-zs.ch](http://www.agvs-zs.ch)

## SOLOTHURN

### Lehrstellenbörse

14. November 2017 ab 14 Uhr,

OZ Derendingen

## ST. GALLEN

### Automobildiagnostiker

Kursstart: August 2018,

neu mit Einführungstagen

AGVS Ausbildungszentrum St. Gallen

> [www.agvs-abz.ch](http://www.agvs-abz.ch)

## THURGAU

### Automobildiagnostiker

Lehrgangstart: August 2018

Gewerbliches Bildungszentrum Weinfelden

> [eb.gb.w.ch](http://eb.gb.w.ch)

## WINTERTHUR

### Kundendienstberater Automobilgewerbe

Start Lehrgang: 12. Januar 2018, STFW

> [www.stfw.ch/akb](http://www.stfw.ch/akb)

#### Informationsanlass

### Weiterbildungen im Automobilgewerbe

Dienstag, 16. Januar 2018,

19.00 – 20.30 Uhr, STFW

### Betriebswirt im Automobilgewerbe

Start Lehrgang: 22. August 2018, STFW

> [www.stfw.ch/abwa](http://www.stfw.ch/abwa)

### Automobildiagnostiker

### Automobil-Werkstattkoordinator

Start Lehrgang: 5./6. September 2018, STFW

> [www.stfw.ch/ad](http://www.stfw.ch/ad)

> [www.stfw.ch/adwo](http://www.stfw.ch/adwo)

### Automobil-Verkaufsberater

Start Lehrgang: 21. August 2018, STFW

> [www.stfw.ch/aavb](http://www.stfw.ch/aavb)

## ZÜRICH

#### Informationsanlass

### Weiterbildungen im Automobilgewerbe:

Donnerstag, 9. November 2017, Montag,

4. Dezember 2017, 18.30 – 20.30 Uhr,

TBZ Zürich

> [www.tbz.ch/weiterbildung/](http://www.tbz.ch/weiterbildung/)

**automobiltechnik**

### Betriebswirt im Automobilgewerbe

Start nach neuem Konzept: 23. Februar 2018,

TBZ Zürich

> [www.tbz.ch/weiterbildung/](http://www.tbz.ch/weiterbildung/)

**automobiltechnik**

### Aus den Sektionen

Für eine Publikation im AUTOINSIDE melden

Sie uns bitte jeweils Ihre Daten

zu den aktuellen Infoveranstaltungen und

Lehrgängen im Automobilgewerbe an

[myfuture@agvs-upsa.ch](mailto:myfuture@agvs-upsa.ch).

Informationen zu allen Weiter-

bildungen unter

[www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/hoehereberufsbildung](http://www.agvs-upsa.ch/de/berufsbildung/hoehereberufsbildung)



**Lehrgang Fahrzeugrestaurator**

Fachrichtung Automobiltechnik (2018)

Fachrichtung Carrosseriespenglerei (2019)

Fachrichtung Carrosserielackiererei (2018)

Die nächsten Lehrgänge starten Anfang 2018. Anmeldungen und Informationen: > [www.fahrzeugrestaurator.ch](http://www.fahrzeugrestaurator.ch)

**ROMANDIE**

**Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile**

Séance d'information: 31 octobre 2017, 18h

Prochaine session: 18 avril 2018 – 2 mai 2020

Centre Patronal de Paudex

**Brevet fédéral de conseiller de vente en automobile**

Séance d'information: 14 novembre 2017, 18h

Prochaine session: 25 avril 2018 – 27 novembre 2019

au Centre Patronal de Paudex

**Brevet fédéral de coordinateur d'atelier automobile UPSA**

Séance d'information: 20 mars 2018, 18h

Prochaine session: 10 septembre 2018 – 30 juin 2019

au Centre Patronal de Paudex

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

Séance d'information: 18 avril 2018, 18h

Prochaine session: Printemps 2020, Centre Patronal de Paudex

> [www.romandieformation.ch](http://www.romandieformation.ch)

**VALAIS**

**Diplôme fédéral de gestionnaire d'entreprise de la branche automobile**

Soirée d'information: 23 novembre 2017, 18h30, Centre valaisan de perfectionnement continu, Sion > [www.cvpc.ch](http://www.cvpc.ch)

**Diagnosticien d'automobiles**

Prochain session: Automne 2018

Ecole Professionnelle Technique et des Métiers, Sion

**Coordinateur d'atelier automobile**

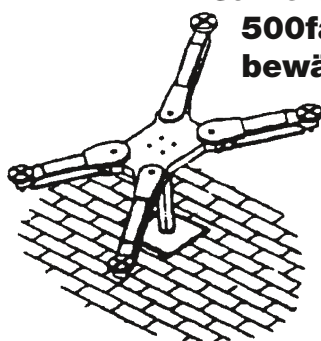
Prochain session: Automne 2018

Ecole Professionnelle Technique et des Métiers, Sion

> [www.formationcontinuevalais.ch](http://www.formationcontinuevalais.ch)

**gesag 1-Säulenlift**

**Sanierung  
500fach  
bewährt**



Wir haben für Sie die  
**kostensparende  
Lösung**



Gouchertweg 2  
3252 Worben bei Biel  
Tel. 032 384 39 17  
Fax 032 384 03 69  
info@gesag.ch  
[www.gesag.ch](http://www.gesag.ch)

Klarheit statt bla bla:  
**5 Jahre Garantie.**

Profis in der Kfz-Werkstatt brauchen keine leeren Versprechungen – sondern Qualität, auf die sie sich verlassen können. Deshalb gewähren wir registrierten Partnern 5 Jahre Garantie auf alle ContiTech Produkte für den Automotive Aftermarket. Jetzt registrieren: [www.contitech.de/5](http://www.contitech.de/5)

# transport **CH**

## 9. Schweizer Nutzfahrzeugsalon & Aftermarket

16. – 19. Nov. 2017 BERNEXPO  
[www.transport-CH.com](http://www.transport-CH.com)

# e-motions



die Mobiliar



auto schweiz  
suisse





## Basisseminar 2018 für Automobil-Verkaufsberater/innen

# In zehn Kurstagen ans Ziel

Der zehntägige Vorbereitungskurs zur Automobil-Verkaufsberaterin respektive zum Automobil-Verkaufsberater ist ein Bedürfnis. Der AGVS führt den Lehrgang 2018 zweimal durch. Es hat noch freie Plätze.

■ ab. Der Beruf des Automobilverkäufers/der Automobilverkäuferin stellt für viele Menschen einen Traumberuf dar. Personen, die in anderen Branchen im Verkauf tätig sind, aber auch Interessentinnen und Interessenten aus anderen Berufen, hegen die Absicht, in den Automobilhandel einzusteigen. Der AGVS und auto-schweiz bieten allen genannten Interessenten die Möglichkeit, sich in einem zehntägigen Kurs umfassend auf ihre zukünftige berufliche Tätigkeit im Automobilhandel vorzubereiten.

## Breite Zielgruppe

Das Angebot richtet sich an Personen aus dem Garagengewerbe, aber auch an Personen aus anderen Berufen/Branchen, die in den Automobilhandel einsteigen möchten sowie Automobilverkäufer/innen mit wenig oder bis zu maximal einem Jahr Praxiserfahrung.

## Lerninhalte und -ziele

In zehn Kurstagen werden die jungen oder angehenden Automobilverkäufer/innen im Detail mit den eigentlichen Verkaufsbelangen – Verkaufspsychologie, Kommunikation, Verkaufsmethodik – auf ihre tägliche Arbeit vorbereitet. Nebst den direkten Verkaufs-

fächern erhalten die Kursteilnehmer/innen wichtige Informationen und Unterlagen zu Teilgebieten, die sie ebenfalls kennen müssen: Versicherungsfragen, Teilzahlung/Leasing, Mehrwertsteuer, Occasionswagenbewertung, Rechtskenntnisse.

Die Teilnehmer erhalten Grundkenntnisse des Automobilverkaufs und wissen, was vom ersten Kundenkontakt bis zum Abliefern des Fahrzeuges oder zum Service après-vente zu tun ist. Sie sind in der Lage, die Kunden kompetent und zuvorkommend zu beraten.

## Aktiver Unterricht in Kleingruppen

Der Unterricht beinhaltet unter anderem Einzel- und Gruppenarbeiten, aktive Diskussionen sowie gemeinsames Erarbeiten der Grundlagen. Die Teilnehmerzahl ist auf 22 Personen beschränkt, wobei Rücksicht auf die Reihenfolge der Anmeldungen genommen wird.

Weiterführende Auskünfte erteilt die AGVS-Beraterin Arjeta Berisha via E-Mail an [arjeta.berisha@agvs-upsa.ch](mailto:arjeta.berisha@agvs-upsa.ch) oder unter Telefon 031 307 1545. <



Weitere Infos unter:  
[www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch)

## Die Kursdetails auf einen Blick

**Trägerorganisationen:** Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS) & Vereinigung Schweizer Automobil-Importeure (auto-schweiz)

**Teilnahmebescheinigung:** Am Ende des Seminars erhalten die Teilnehmer ein Zertifikat.

**Dauer:** 10 Tage, Start Montag, 22. Januar 2018

**Seminargebühr:** CHF 3505.- zuzüglich MWST inkl. Einzelzimmer, Vollpension; CHF 2180.- zuzüglich MWST ohne Hotelzimmer

Die Gebühren beinhalten eine Seminar-dokumentation, das Mittagessen sowie die Pausenverpflegung.

**Kursort:** Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS), Wölflistrasse 5, 3006 Bern

**Übernachtungen:** Best Western Hotel Grauholz, Autobahn A1, 3063 Ittigen



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

Die Branchenlösung unterstützt rund 2800 Betriebe aus dem Auto- und Zweiradgewerbe bei der Umsetzung der gesetzlichen EKAS-Richtlinie 6508 zum Thema Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz.

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

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



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



Neu mit VIN

## EurotaxClaimsManager.

Die komplette  
Schadenfallabwicklung  
aus einer Hand.



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

**Eurotax**...  
Part of Autovista Group

## Formula Student

# «Wir sind sehr zufrieden»

Die Saison 2016/17 war die elfte Rennsaison des Akademischen Motorsportvereins Zürich (AMZ) und markierte einen würdigen Start in das zweite Jahrzehnt des Teams. Neben Studierenden der ETH Zürich ist auch die Hochschule Luzern am Projekt beteiligt.



Das AMZ-Electric-Team mit «Pilatus» im Einsatz.

■ amz/tki. Mit dem autonomen Rennfahrzeug «Flüela driverless», stellte sich das AMZ-Team erstmals seit der Einführung dieser elektrischen Kategorie im Jahr 2010 einer komplett neuen Herausforderung. «Der Mut, unbeschrittene Wege zu gehen, ist ein Eckpfeiler des Teams und so wurde auch für die Formula Student Electric wieder ein Fahrzeug realisiert, welches mit innovativen Konzepten grosse Erfolge eingefahren hat», ziehen die Teamverantwortlichen einen positiven Schlussstrich unter die Saison.

Eine Saison, die vor allem mit dem elektrischen Fahrzeug «Pilatus», das andere Standbein des AMZ, alles andere als einfach ihren Anfang genommen hatte: Insgesamt nahm der AMZ in dieser Saison an vier

Wettkämpfen teil – am Formula Student East am Euroring in Ungarn, FS Austria am Red-Bull-Ring in Österreich, FS Germany am Hockenheim-Ring in Deutschland und FS Spain am Circuit de Catalunya in Spanien. Ein mechanischer Schaden zwang das Team auf den letzten Metern des Debütrennens zwar zur Aufgabe, doch mit einem zweiten Platz im «Engineering Design und Cost» im Gepäck und Verbesserungen war «Pilatus» im zweiten Rennen in Österreich nicht mehr zu bremsen: erste Plätze im «Endurance» und «Autocross» und in der Effizienzwertung sowie zweite Plätze im «Engineering Design» und «Skidpad» sicherten dem AMZ den siebten konsekutiven Gesamtsieg in der Elektrokategorie von Österreich.

Am wichtigsten Rennen der Saison auf dem Hockenheim-Ring preschte der AMZ trotz Zeitstrafe mit seinem Elektroboliden auf den zweiten Gesamtrang vor, während das Rennen in der Driverless-Klasse gar gewonnen werden konnte. «Und ein Preis machte uns besonders stolz: wir gewannen das prestigeträchtige «Engineering Design Event» in beiden Klassen», freut sich der neue AMZ-CEO Nirushan Arumugam.

Zum Saisonabschluss gelang dem 42 Mitglieder zählenden Team nochmals ein Glanzresultat, womit die Saison mit fünf Siegen und zwei zweiten Plätzen in den acht gewerteten Disziplinen und der überragenden Gesamtpunktzahl von 982 aus 1000 Punkten abgeschlossen werden konnte. <

# WERBAS



[www.werbas.ch](http://www.werbas.ch)

Das DMS-System für jede Garage - die digitale Zukunft!

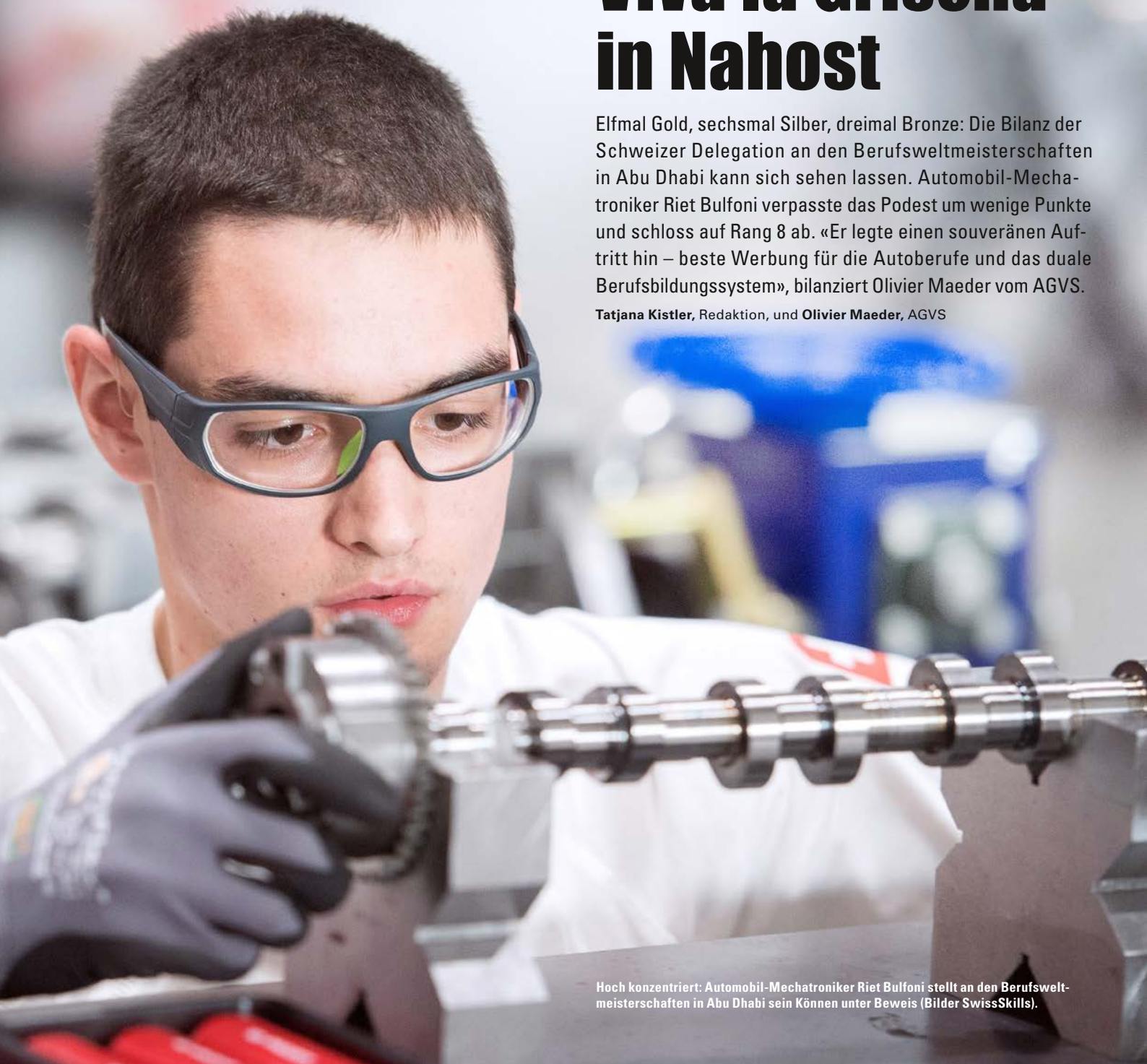
Vertrieb Schweiz: KM-U AG | 6343 Rotkreuz | +41 (0)41 798 29 29

WorldSkills Abu Dhabi 2017

# Viva la Grischa in Nahost

Elfmal Gold, sechsmal Silber, dreimal Bronze: Die Bilanz der Schweizer Delegation an den Berufsweltmeisterschaften in Abu Dhabi kann sich sehen lassen. Automobil-Mechatroniker Riet Bulfoni verpasste das Podest um wenige Punkte und schloss auf Rang 8 ab. «Er legte einen souveränen Auftritt hin – beste Werbung für die Autoberufe und das duale Berufsbildungssystem», bilanziert Olivier Maeder vom AGVS.

Tatjana Kistler, Redaktion, und Olivier Maeder, AGVS



Hoch konzentriert: Automobil-Mechatroniker Riet Bulfoni stellt an den Berufsweltmeisterschaften in Abu Dhabi sein Können unter Beweis (Bilder SwissSkills).

■ «Einerseits bin ich schon ein wenig enttäuscht», gibt Riet Bulfoni unverblümt zu. Denn der bodenständige Automobil-Mechatroniker und WM-Fahrer befindet sich auf dem Weg zur Diplomübergabe: «Für eine Medaille hat es nicht gereicht.»

Trotz der Enttäuschung, an zwei wichtigen Posten nicht die volle Leistung abgerufen zu haben, bleibt Zeit, sich zu freuen: über ein internationales Abenteuer im Zeichen der Autoberufe, über einen Ausflug in die weltbekannte Ferrari World, über «grossartige Unterstützung» und schliesslich auch, nach vier Tagen Wettbewerbsdruck heim nach Scuol reisen zu können. «Es waren die anstrengendsten Tage meines Lebens», so der 22-Jährige.

## Fachwissen und Nervenstärke

«Die Aufgabenstellungen forderten den WorldSkills-Teilnehmern nicht nur körperlich, sondern auch mental alles ab», erklärt Olivier Maeder von der AGVS-Geschäftsleitung, der für den Bereich Bildung verantwortlich zeichnet. Grund genug für ihn, Riet Bulfoni vor Ort zu betreuen. «Auch wenn solch ein Grossanlass minutiös geplant ist, tun sich erfahrungsgemäss immer kurzfristig Schwierigkeiten auf», sagt Maeder schmunzelnd und muss unweigerlich an Bulfonis ersten Wettkampftag denken.

Am ersten Posten am Nachmittag galt es, Fehler in der elektrischen Anlage, unter anderem an der Lichtanlage, zu diagnostizieren und

zu beheben. «Eine Aufgabe, die Riet entspannt in Angriff nahm», so Maeder, «doch vorgängig waren die Kandidaten informiert worden, dass der am nächsten Vormittag geplante Posten «Engine Test» nicht durchgeführt werden kann.» Grund: Die dafür benötigten Motoren waren in Paris hängengeblieben.

### Konkurrenz auf Spitzenniveau

Obschon der Scuoler WM-Fahrer den organisatorischen Faux-pas gewohnt sportlich nahm, bedeutete dies, an den folgenden drei Wettkampftagen ein ebenso sportlich gestecktes Programm zu absolvieren. «Das setzte nicht nur mentale Stärke und hoch fokussierte Arbeit voraus, sondern auch Selbstbewusstsein», erörtert Maeder im Hinblick auf die starken internationalen Mitbewerber.

Eine Beobachtung, die von den SwissSkills-Verantwortlichen bestätigt wird: «Die Konkurrenzsituation an WorldSkills hat sich im letzten Jahrzehnt laufend verschärft, immer mehr Nationen – insbesondere aus Asien und auch aus Südamerika – bereiten ihre jungen Berufsleute über mehrere Jahre sehr spezifisch auf die Anforderungen an den WorldSkills vor.»

### Knacknuss Motorenmanagement

Dass ausgerechnet Riet Bulfonis Steckenpferd, das Motorenmanagement, zur Bewährungsprobe werden würde, enttäuschte doppelt: «Die Minuten verstrichen und ich fand einfach keine Fehler», hält der sichtlich enttäuschte WorldSkills-Teilnehmer fest.

Der mitgereiste Flavio Helfenstein, seines Zeichens Berufsweltmeister Automobil-Mechatronik 2011, relativiert: «Ich rechne Riet hoch an, dass er sich nach seinem Taucher gefangen und wieder Topleistungen erbracht hat.»

### Weiter im Programm

Doch keine Zeit, sich über verlorene Chancen und Punkte aufzuregen. Bereits einige Stunden später stand der Posten «Brakes» auf dem Programm. «Nachdem Riet anfänglich relativ hektisch zwischen Modell und Arbeitstisch hin- und hergerannt war, war er so richtig warmgelaufen», konstatiert Maeder. Die Beurteilung des Experten zur geleisteten Arbeit freute Riet nach dem verpatzten Start in den Tag umso mehr – «nearly perfect» lautete das Fazit.

### Garagist als Experte im Einsatz

Am Posten «Bremsen» hatte der Luzerner Garagist Flavio Helfenstein ebenfalls einen Grosseinsatz zu meistern. Während der vier Wettkampftage beurteilte er zwölfmal zwei Stunden lang Automobil-Mechatronik-Kandidaten.

### Unterstützung motiviert

Dass die lange, intensive Vorbereitung in der Schweiz im Nahen Osten nicht vor Fehler schützen wurde, wurde Riet Bulfoni am Ende des intensiven dritten WM-Tags schmerzlich bewusst. «Das war ein komischer Tag», erzählte er im Interview mit SwissSkills erschöpft. Nach dem Einbruch am Motorenmanagement sei er am Boden und deprimiert gewesen. «Aber ich hatte viel Unterstützung hier vor Ort, auch vom SwissSkills-Team. Sie haben mich wieder aufgebaut und so konnte ich am Nachmittag wieder voll zuschlagen.»

Den Hauch Bündner Mentalität, den die gut 50 mitgereisten Fans – darunter auch Radiotelevisiun Svizra Rumantscha – im und um das WorldSkills-Gelände versprühten, schien Wirkung



Unter Beobachtung: Während den jeweils zweistündigen Aufgaben werden die Kandidaten permanent beaufsichtigt.



Kulturen, Begegnungen, Teamgeist: Riet Bulfoni mit Mitgliedern des SwissSkills-Teams beim Empfang in Abu Dhabi, dem Emirat am Persischen Golf.



Am 21. Oktober wurden die soeben zurückgekehrten WM-Fahrer und Begleitpersonen – Olivier Maeder (v. l.), Riet Bulfoni und Flavio Helfenstein – von Michel J. Tinguely auf heimischem Boden willkommen geheissen (Bild zvg).



Ehrensache: Riet Bulfoni führt bei der Eröffnungszерemonie die Schweizer Delegation der WM-Fahrer an.

**«Riet hatte noch so viel Zeit zur Verfügung, dass er sogar den Boden sauberwischte – und das vor den Augen seiner mitgereisten Mutter.»**

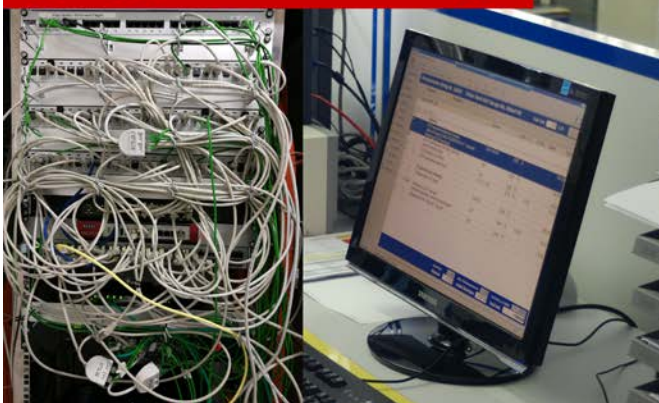
*Olivier Maeder, AGVS-Geschäftsleitung*

zu zeigen. Auf einmal lief für Riet Bulfoni wieder alles perfekt: «Ich fand am Posten «Elektrik/Elektronik» Fehler um Fehler und hatte gar noch Zeit zur Verfügung». Wobei: Einen kapitalen Fehler machte er doch. «Riet hatte noch so viel Zeit zur Verfügung, dass er sogar den Boden sauberwischte – und das vor den Augen seiner mitgereisten Mutter», fügt Maeder lachend an. Ein Zusatzengagement, über das er sich mit Mama nochmals unterhalten müsse, so Bulfoni mit einem Augenzwinkern.

### **Der AGVS ist zufrieden**

Olivier Maeder ist sich gewiss: Die Vorbereitung und Begleitung der WorldSkills hat sich sowohl für die Autoberufe als auch für den Verband gelohnt. Solch ein Grosseinsatz lasse das Gewerbe näher zusammenrücken: «Ein grosser Dank geht an Riets Support-Team in Abu Dhabi, unter anderem bestehend aus seiner Familie, seiner Freundin Désirée Schweizer, seinem Chef Flurin Denoth von der Central-Garage Denoth in Scuol, seinem Berufsschullehrer, seinem üK-Werkstattlehrer, seinen Diagnostiker-Lehrern, unseren Automobil-Mechatroniker-Schweizer-Meister Janik Leuenberger und natürlich an Flavio Helfenstein.»

**Weitere Impressionen online unter [autoberufe.ch](http://autoberufe.ch) und auf dem Facebook-Kanal Autoberufe - metiersauto - professioneauto.**



*Neue Software beschaffen*

- inkl. Terminplaner
- inkl. Lohnbuchhaltung

*Interessanter Anbieter:  
[www.autocomp.ch](http://www.autocomp.ch)*

*Zuverlässige Hardware-Betreuung suchen*

- arbeiten von zuhause
- schnelle Reaktion bei Störungen
- keine Viren !!! mehr

**Software und Hardware für Garagen und Werkstätten**

## Zeitdruck und Schwerstarbeit

Der Posten «Fahrwerk/Lenkgeometrie» appellierte am vierten WM-Tag nochmals an die Muskelkraft des Mitarbeiters der Central-Garage Denoth in Scuol. So musste Bulfoni innerhalb von 120 Minuten unter anderem diverse fehlerhafte Bauteile auswechseln. «Das Messprotokoll des Achsvermessungscomputers druckte Riet zeitgleich mit der Schluss sirene aus», schildert Maeder die zeitlich eng bemessene Aufgabenstellung.

Nach der Mittagspause wartete mit der Aufgabe «Engine Tune» schliesslich ein Motor auf Riet, der nicht starten wollte. Maeder: «Die Geduld unseres Teilnehmers wurde arg strapaziert, da es der Experte mit der Instruktion der Aufgabe äusserst genau nahm.» Eine Drucksituation, aus der sich Riet Bulfoni indes hinausmanövrieren konnte, lief es dem Engadiner doch nach der ersten Viertelstunde kontinuierlich besser. «Riet fand Fehler um Fehler», zeigt sich der AGVS-Fachmann zufrieden. Auch die Arbeitskulissee dürfte zur Höchstform Bulfonis beigetragen haben. Während der letzten halben Stunde sammelten sich mehr und mehr Schweizer Supporter an, um Riets Wettkampfs purt zu feiern.

## Ein Diplom im Gepäck

Zu feiern gab es am späten Abend der Schlusszeremonie am 19. Oktober zwar keinen Podestplatz, Fakt ist aber: Riet Bulfoni geht als Teil der bisher erfolgreichsten Schweizer Berufs-WM-Delegation in die Geschichte ein. Als A chtplatzierter in einem 35-köpfigen Teilnehmerfeld hinter den Spitzenkandidaten Min-Heng Chen (Gold, Chinesisch Taipei), Wenhao Yang (Silber, China) und den beiden drittplatzierten



Familie und Verband im Rücken: Riet Bulfoni mit Schweizer Meister Janik Leuenberger (l.), seinen Liebsten und Olivier Maeder (r.), beim AGVS für Bildung zuständig, der dem WM-Fahrer mit Rat und Tat zur Seite stand.



Wenn Berufsbildung Schule und beste Werbung macht: Viele Bündner Bekannte lassen es sich nicht nehmen, Riet Bulfoni, Irina Tuor und Silvio Tönz nach Abu Dhabi zu begleiten.

Yuya Shimohara (Japan) sowie Muhammad Asyraf Yusni (Malaysia) zwar ohne Edelmetall, aber mit neuem Wissen und Erfahrungen im handwerklichen Rucksack. «Und er darf ein Diplom, die sogenannte «Medaillon of Excellence», mit nach Hause nehmen – das sieht auch ein wenig aus wie Edelmetall», schliesst Maeder, zwischen

Abschlusszeremonie und Flughafen optimistisch gestimmt, dass das Schweizer Autoberufshandwerk im Nahen Osten beste Werbung erhalten habe. <

# Alles für innere Schönheit.

petex CARPOINT



**CHEMUWA**



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

Ratgeber

# Tipps für einen gelungenen Arbeitsbeginn



■ pd. Um Garagisten bei ihrer Personalpolitik zu unterstützen, haben wir in der letzten AUTOINSIDE-Ausgabe zusammengefasst, wie sie sich durch Employer Branding als attraktive Arbeitgeber positionieren können. In dieser Ausgabe geben wir Tipps, was Unternehmen

vor der Einstellung von neuen Mitarbeitenden und an deren ersten Arbeitstagen beachten sollten. Denn bevor neues Personal beginnt, sollten unbedingt einige Dinge organisiert und geklärt werden.

## Administratives im Vorhinein klären

Der Arbeitsvertrag sollte unbedingt vor Arbeitsbeginn unterschrieben werden. Einige Daten des künftigen Mitarbeiters, die nicht den Bewerbungsunterlagen entnommen werden können, wie AHV-Nummer, Bankdaten etc. sollten eingeholt werden. Bei Ausländern ist ein gültiger Ausländerausweis notwendig/muss beantragt werden.

## Arbeitsplatz vorbereiten

Das Wichtigste für einen guten Arbeitsstart ist der Arbeitsplatz. Dieser sollte von Anfang an parat sein und freundlich aussehen. Dazu sollten alle notwendigen Werkzeuge und Arbeitsmittel zur Verfügung gestellt werden und bereits zu Beginn einwandfrei funktionieren. Folgende Fragen sind dabei zu klären:

- ✓ Ist der Computer vollständig installiert?
- ✓ Hat der Mitarbeitende Zugang zu den notwendigen Programmen und zum Firmenserver?
- ✓ Wurde eine persönliche E-Mail-Adresse angelegt?
- ✓ Steht das Werkzeug zur Verfügung respektive wurde es bestellt?
- ✓ Sind Stifte, Notizblock und wichtige Arbeitsmittel am Schreibtisch, sprich sind die benötigten Geräte am Arbeitsplatz?

## Schlüssel, Badge und Co. organisieren

Um sicherzustellen, dass die Mitarbeitenden von Beginn an Zugang zu den notwendigen Räumlichkeiten haben, sollten ausserdem noch folgende Fragen geklärt werden:

- ✓ Benötigt das Personal einen Schlüssel, um in das Betriebsgebäude zu gelangen?
- ✓ Muss bei der Eingangstür ein Code eingegeben werden? Wie wird dieser den neuen Mitarbeitenden zur Verfügung gestellt?
- ✓ Brauchen die Mitarbeitenden einen Zugangsausweis bzw. einen Badge für die Zeiterfassung?
- ✓ Bekommen sie eine Essenkarte oder Ähnliches?

## Personal über Neuzugang informieren

Das bestehende Personal möchte wissen, wer wann und wo im Unternehmen beginnt, und sollte daher idealerweise einige

Wochen vor Arbeitsbeginn des neuen Mitarbeitenden informiert werden – etwa mündlich oder schriftlich im Intranet. Diese Transparenz gegenüber den Mitarbeitenden ist sehr wichtig.

## Einführungsgeschenk besorgen

Dies ist zwar kein Muss, aber es sorgt für eine gehörige Portion Motivation, wenn die neue Person am ersten Arbeitstag ein kleines Einführungsgeschenk erhält. Egal, ob eine Flasche Wein, eine Schachtel Pralinen oder eine schöne Kaffeetasse: Der Mitarbeiter wird es zu schätzen wissen, dass die Firma an seinen Arbeitsbeginn gedacht hat. Ein gemeinsames Mittagessen mit dem Team ist am ersten Arbeitstag beziehungsweise in der ersten Arbeitswoche ebenfalls zu empfehlen. So können sich das Team und der/die Neue näher kennenlernen.

## Erste Aufgaben und Einführungsprogramm organisieren

Damit der neue Mitarbeiter in den ersten Stunden und Tagen in der Werkstatt oder im Büro nicht planlos herumsitzt, sollte man sich im Vorhinein gut überlegen, welche Aufgaben dieser am Anfang erledigen kann.

- ✓ Allgemeine Unternehmensunterlagen wie Informationsbroschüren oder Firmenpräsentationen zur Verfügung stellen, sodass sich der Mitarbeiter in den ersten Tagen in die Unternehmenskultur einlesen und einleben kann.
- ✓ Ein Einführungsprogramm planen, um den neuen Mitarbeiter mit Experten aus dem Unternehmen – auch aus anderen Abteilungen – zusammenzubringen. Diese erklären ihre Aufgabe und Rolle. So macht sich der neue Mitarbeiter schnell einen Überblick zur Firmentätigkeit, lernt das Team kennen und macht sich eine Übersicht über die Unternehmensstruktur.
- ✓ Manchmal – vor allem in grösseren Unternehmen – lohnt sich ein «Götti» für den neuen Mitarbeitenden. Dieser kümmert sich um den Neuzugang, beantwortet Fragen und ist erste Ansprechperson. Dies muss nicht zwingendermassen der Vorgesetzte oder das Personalmanagement sein. <

**JobCLOUD**  
▶ jobs.ch | jobup.ch

JobCloud ist das führende Unternehmen im Schweizer Online-Markt mit mehr als 20 Jahren Erfahrung. Es

betreibt unter anderem **jobs.ch** sowie **jobup.ch**, die beliebtesten Jobportale der Deutsch- bzw. der Westschweiz. Weitere Informationen auf [www.jobcloud.ch](http://www.jobcloud.ch), wo auch regelmässig Ratgeber, Checklisten und Beiträge zum Thema Rekrutierung und Personalpolitik erscheinen.



Figas Autogewerbe-Treuhand der Schweiz AG

# Optimierung bei der Pensionskasse

Die Wahl der Vorsorgeeinrichtung und der Vorsorgepläne hat sowohl für den Arbeitgeber als auch für die Mitarbeitenden grosse finanzielle Auswirkungen. Beim Arbeitgeber fällt der Personalaufwand je nach Strategie höher oder tiefer aus. Bei den Mitarbeitenden sind die Auswirkungen des Vorsorgeplans auf die Rente oder das Alterskapital noch viel grösser. **Andreas Kohli, Figas**

■ Oft werden Vorsorgelösungen abgeschlossen und für unbestimmte Zeit nicht mehr hinterfragt. Dabei können sich aufgrund von Veränderungen im Umfeld Anpassungen aufdrängen. Nachstehend werden einige wichtige Punkte im Zusammenhang mit der Pensionskasse erläutert.

## Kaderversicherung

In vielen Betrieben sind die Mitarbeitenden nur mit den obligatorischen Mindestleistungen versichert. Je nach Situation ist jedoch eine überobligatorische Versicherung in Form einer Kaderversicherung empfehlenswert. In etlichen Betrieben besteht das Kader vorwiegend aus dem Inhaber und Familienmitgliedern. Sofern es der Geschäftsgang zulässt, können mit einer Kaderversicherung indirekt Gewinnanteile in die private Vorsorge überführt werden. Eine Kaderversicherung macht den Arbeitgeber auch für übrige Kaderleute attraktiv. Damit hat der Arbeitgeber Vorteile, um bestehende Kadermitarbeiter im Betrieb halten zu können. Und bei der Rekrutierung

stellt die Erwähnung der Kaderversicherung den Arbeitgeber in ein positives Licht.

## Einkauf in Pensionskasse

Bei hohen Lohnbezügen ist der Einkauf in die Pensionskasse ein gutes Mittel, um die meist hohe Steuerbelastung zu reduzieren. Die letzten drei Jahre vor der Pensionierung können Einkäufe in die Pensionskasse nur steuerlich in Abzug gebracht werden, wenn kein Kapitalbezug erfolgt, sondern das Altersguthaben in Rentenform bezogen wird. Besonders für selbständig Erwerbstätige, die vor einer Nachfolgelösung stehen, ist der Einkauf in die Pensionskasse eine interessante Form, die oft umfangreichen stillen Reserven steuerneutral zu reduzieren. Eine optimale Einkaufsstrategie ist nur mit einer frühzeitigen Vorsorgeplanung möglich.

## Arbeitgeberbeitragsreserven

Die Bildung von Arbeitgeberbeitragsreserven (AGBR) bei der Pensionskasse ist ein legales Instrument, um den Unternehmensgewinn zu optimieren und Steuern zu sparen. Die Reserven im Umfang von maximal fünf Jahresbeiträgen des Arbeitgebers können mittels einmaliger Einzahlung oder über mehrere

Steuerperioden geäuftnet werden. Die maximale Höhe kann jederzeit bei der Pensionskasse angefragt werden.

Die AGBR können nur für die Begleichung der Arbeitgeberbeiträge verwendet werden. Bei einem maximalen Reservebestand dauert es somit fünf Jahre für dessen Auflösung. Eine Rückerstattung der Prämie an den Arbeitgeber ist ausgeschlossen. Dies ist insbesondere bei einer geplanten Nachfolgeregelung zu beachten. Eine Einzahlung bedingt, dass der Arbeitgeber über die notwendige Liquidität verfügt.

## Rente oder Kapitalbezug

Ob Sie Ihr Pensionskassenguthaben als Rente beziehen oder mindestens einen Teil davon auszahlen lassen, ist ein Entscheid mit weitreichenden Folgen. Dabei sind unter anderem folgende Kriterien zu beachten:

**Kann ich mit Geld umgehen?** Das Alterskapital besteht oft aus mehreren Hunderttausend Franken. Bei einem Kapitalbezug stellt sich die Frage, wie dieses Geld verwendet wird. Bei geschickten Investitionen – zum Beispiel in Immobilien oder Aktien – kann der jährliche Ertrag ähnlich hoch sein wie eine vergleichbare Rente, mit dem Unterschied, dass das Kapital erhalten bleibt. Für risikoscheue Anleger macht eine Auszahlung aufgrund der fehlenden Anlagemöglichkeiten jedoch kaum Sinn.

**Wie sieht die Lebenserwartung aus?** Wenn schon die Eltern und Grosseltern ein biblisches Alter erreicht haben und keine Krankheit vorliegt, kann der Versicherte mit einer erhöhten Lebenserwartung rechnen. Dies spricht für einen Rentenbezug. Ebenfalls ist zu prüfen, welche Leistungen die Pensionskasse im Todesfall dem Ehegatten und allenfalls unterstützungsbedürftigen Kindern ausrichtet. <

Ein finanziell  
unbeschwerter Lebens-  
abend will vorbereitet sein:  
Die Figas hilft.



Weitere Infos unter:  
[www.figas.ch](http://www.figas.ch)

**Stop&Go**

www.stop-go.de

**> Marder Stop&Go präsentiert die doppelte Kontaktplatte mit raffinierter Schneid-Klemm-Technik**

pd. Jährlich mit Beginn des Frühlings brechen für Autofahrer unsichere Zeiten an. Die Paarungszeit der Steinmarder beginnt; die männlichen Tiere verteidigen ihr Revier. Dieses befindet sich zum Verdruss vieler Fahrzeugbesitzer meist in den engen, mit Kunststoff verkleideten Motorräumen, die dem neugierigen «Automarder» Wohlühlbedingungen bieten.

**Kontaktplatte optimiert**

Beim Innovationsführer Marder Stop&Go hat man sich seit über 30 Jahren einer effizienten und nachhaltigen Marderabwehr verschrieben. Der Fokus liegt sowohl auf der Entwicklung neuer als auch auf der Verbesserung bestehender Produkte, um einen noch nachhaltigeren Schutz vor möglichen Beissattacken zu gewährleisten. Jüngstes Ergebnis

ist die Optimierung der millionenfach bewährten doppelten Kontaktplatte, die fortan noch mehr Schutz bei zugleich noch einfacherer Montage bietet.

Diese wird ab sofort und exklusiv von Stop&Go mit einer raffinierten Schneid-Klemm-Technik angeboten. Angesichts dieser intelligenten Kombination ist es nunmehr möglich, die Arretierung und Verbindung der Plus-/Minus-Edelstahlkontaktplatten mit dem zweiadrigen Hochspannungskabel durch einen Klick herzustellen.

**Einfache Anwendung**

Dabei bohrt sich ein Dorn mittels Zusammendrücken der Platten durch das Kabel und stellt damit eine hohe Kontaktkraft und beste Leitfähigkeit sicher. Als Qualitätsbeleg signalisiert ein mechanisches Klicken dem

Monteur die Kontaktherstellung und eine stabile Befestigung.

Diese Verbindung musste bis dato über das Eindrehen von zwei Schrauben erfolgen, was unter Anbetracht immer enger werdender Motorräume ein zuweilen schwieriges und zeitintensives Unterfangen war. Nach wie vor besitzt jede Kontaktplatte einen Plus- und Minuspol, sodass der Marder keine PW-Masse berühren muss, um einen Impuls zu bekommen. <



Stop&Go bietet mit nur einem «Klick» und minimaler Einbauzeit maximalen Schutz vor Marderschäden im Motorenraum – ganz ohne Schrauben.

**Nigrin Black Label**

www.nigrin.ch

**> Premiere an der Auto Zürich 2017**

pd. Nigrin schaut auf 120 Jahre erfolgreiche Unternehmensgeschichte zurück. Doch für Nostalgie bleibt wenig Zeit – Nigrin schlägt ein neues Kapitel in der Autopflege auf und erfindet sich mit einer exklusiven Produktlinie neu. «Wir werden mit Nigrin Black Label das Segment der Autopflege auf ein neues Niveau heben», sagt Olaf Menzel, Category Management/Marketing Autopflege bei

Nigrin. Anspruchsvollen Autofans stehen neu sieben Sets zur Verfügung, die jeden Bereich der Autopflege abdecken.

Mit der neuen Black-Label-Produktserie setzt Nigrin ein Zeichen in der High-End-Autopflege. Die «7 Shades of Black» bieten Autoliebhabern ein neues Mass an Luxus bei der Pflege ihrer Fahrzeuge.

Die Produktpalette reicht von Reifenpflege und Felgenreini-

gung über Lackpflege und Lackreinigung bis zur Lederpflege, zu Politur- und Wachslösungen und zum Hochglanz-Lackschutz. Individuell entwickelte Komponenten und dazugehörige Werkzeuge finden sich für anspruchsvolle Autofans in edlen Set-Boxen wieder.

An der Auto Zürich sind alle Produkte erstmals in der Schweiz erhältlich. Zu finden ist die Marke am Stand A 12 der Bricoville Autozubehör AG in Halle 6.

Ebenfalls an diesem Stand sind die Easyklick Fix- und Wechselnummerrahmen zu finden: Der raffinierte oder fast schon revolutionäre Nummerrahmen aus ABS-Kunststoff, entwickelt für Auto- und Motorradnummern, begnügt sich mit einer maximalen Aufbauhöhe von nur 16 Millimetern.

Die flache Bauweise erlaubt eine optimale Ausleuchtung des Kennzeichens. Das Sichtfeld der Rückfahrkamera wird dadurch nicht beeinträchtigt.

Einzigartig sind die seitlich innen liegenden Federtasten zum Öffnen des Rahmens. Easyklick lässt sich so einfach bedienen, wie kein zweites Wechselnummernsystem. <



Erstmals in der Schweiz wird die Produktlinie Nigrin Black Label an der Auto Zürich präsentiert.

**ContiTech**

www.contitech.de

**> Fünf-Jahres-Garantie erobert den Markt**

pd. Fünf Jahre Garantie auf alle im PW verwendeten Produkte aus dem Produktprogramm Automotive Aftermarket – so lautet das klare Versprechen von ContiTech, das sich Werkstätten in 47 Ländern durch ein einmaliges Registrieren sichern können. Unter dem Link [www.contitech.de/5](http://www.contitech.de/5) ist eine solche Registrierung in 16 Sprachen möglich.

Die Garantie gilt ab dem Zeitpunkt der Anmeldung. Sollte ein Produkt einen Material- oder Produktionsfehler aufweisen, übernimmt ContiTech die Reparatur oder den Ersatz. Bei normalem Verschleiss, Miss-

achtung der Herstellervorgaben oder Fremdeinwirkungen wie unsachgemäßem Einsatz greift die Garantie nicht. Die Abwicklung erfolgt über den Händler. Dabei sind Teilekauf und Einbaudatum mit entsprechenden Belegen nachzuweisen. Das Produkt muss darüber hinaus von qualifiziertem Fachpersonal eingebaut worden sein.

Werkstätten scheinen vom neuen Serviceangebot überzeugt zu sein: Annähernd 1000 Interessenten haben sich bereits registriert.

Und auch neue Angebote im Portfolio sind von der fünfjährigen Garantieleistung betroffen. So

gilt das Versprechen beispielsweise auch auf Steuerketten-Kits. Schon für das dritte Quartal 2017 plant ContiTech die Markteinführung. Mit gleich 43 unterschiedlichen Kits im Startsortiment deckt das Unter-

nehmen dabei die wichtigsten Fahrzeuganwendungen und alle Problemotoren ab, bei denen häufige Ausfälle der Steuerkette oder der Steuerkettenkomponenten auftreten. <



ContiTech gibt Werkstätten eine Garantie von fünf Jahren auf alle Produkte aus dem Programm des Automotive Aftermarkets.

**VORSCHAU AUTOINSIDE 12 – DEZEMBER 2017**

Die nächste Ausgabe erscheint am 1. Dezember 2017 mit folgenden Schwerpunktthemen:

**Onlineplattformen**

Die Digitalisierung macht vor dem Autogewerbe nicht halt. Sei es auf B2C- oder auf B2B-Ebene: Immer mehr Prozesse spielen sich online ab. AUTOINSIDE taucht ein in eine Welt, die nur noch aus Nullen und Einsen zu bestehen scheint.

**transport-CH**

Alle zwei Jahre wird Bern zum Mekka der Nutzfahrzeugbranche. Wir haben uns an der transport-CH umgesehen und berichten von den neuesten Trends bei den schweren und leichten Nutzfahrzeugen.

**Autozubehör**

In einer Welt mit schwindenden Margen ist Zubehör eine Chance, die Rendite zu erhöhen. Welche Produkte und Dienstleistungen lohnt es sich anzubieten?

**AUTO  
INSIDE****Das auflagenstärkste Fachmagazin für die Schweizer Garagisten**

90. Jahrgang, 11 Ausgaben in deutscher und französischer Sprache  
WEMF-beglaubigte Auflage per September 2017: 12289 Exemplare davon 9172 in Deutsch, 3117 in Französisch

**Herausgeber**

Auto Gewerbe Verband Schweiz (AGVS)  
[www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch)

**Verlag**

AUTOINSIDE  
Wölflistrasse 5, Postfach 64, CH-3000 Bern 22  
Telefon: +41 (0)31 307 15 15  
[verlag@agvs-upsa.ch](mailto:verlag@agvs-upsa.ch), [www.autoinside.ch](http://www.autoinside.ch)

**Administration und Aboverwaltung**

Jahresabonnement  
CHF 110.– inkl. MWST  
Einzelnummer  
CHF 11.– inkl. MWST  
Kontakt: Alain Kyd  
Telefon: +41 (0)31 307 15 15  
[alain.kyd@agvs-upsa.ch](mailto:alain.kyd@agvs-upsa.ch), [www.agvs-upsa.ch](http://www.agvs-upsa.ch)

Jetzt abonnieren unter  
[www.agvs-upsa.ch/abo](http://www.agvs-upsa.ch/abo)

**Redaktion**

AGVS-Medien  
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich  
Telefon: +41 (0)43 499 19 81  
[newsdesk@agvs-upsa.ch](mailto:newsdesk@agvs-upsa.ch)

Redaktionsteam: Tatjana Kistler (tki, leitende Redaktorin Mobilität)  
Sandro Compagno (sco, Leiter Content Management), Reinhard Kronenberg (kro, Leiter Publizistik), Sascha Rhyner (srh, Redaktor Mobilität), Jean-Pierre Pasche (jpp, Korrespondent Westschweiz), Bruno Sinzig (si, Spezialgebiet Bildung), Raoul Studer (rst, Spezialgebiet Politik).

Gestaltung: Robert Knopf, Christoph Pfister

**Vermarktung**

AGVS-Medien  
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich  
Kontakt: Erich Schlup, Key Account Manager  
Telefon: +41 (0)43 499 19 83  
Mobile: +41 (0)79 256 29 23  
[vermarktung@agvs-upsa.ch](mailto:vermarktung@agvs-upsa.ch)

**Gesamtverantwortung  
Redaktion und Vermarktung**

Georg Gasser  
AGVS-Medien  
Flurstrasse 50, CH-8048 Zürich  
Telefon: +41 (0)43 499 19 99  
[ggasser@agvs-upsa.ch](mailto:ggasser@agvs-upsa.ch)

**Druck/Versand**

galledia AG  
Burgauerstrasse 50, CH-9230 Flawil  
[www.galledia.ch](http://www.galledia.ch)  
Kontakt: Michael Rottmeier  
Telefon +41 (0)58 344 97 44  
[michael.rottmeier@galledia.ch](mailto:michael.rottmeier@galledia.ch)

Nachdruck oder Vervielfältigung von Artikeln auch auszugsweise nur mit Zustimmung der AGVS-Medien. Für unaufgefordert eingesandte Manuskripte und Bilder übernehmen wir keine Haftung. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschliesslich deren Betreiber verantwortlich.



gedruckt in der  
**schweiz**

**AGVS | UPSA**

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



Online  
bestellen und  
Happy Points  
sammeln.

[www.d-store.ch](http://www.d-store.ch)

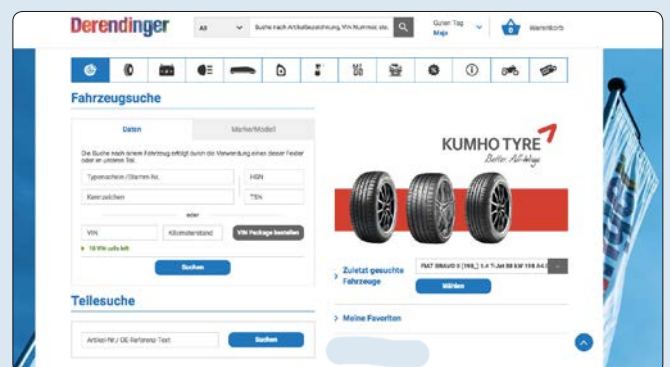
# Einfacher – schneller – präziser. D-Store von Derendinger.

D-Store, der neue Onlineshop von Derendinger vereint **Effizienz, Schnelligkeit und Präzision** in einer neuen, modernen und komfortablen Plattform. D-Store liefert umfangreiche technische Informationen sowie spezifische Kataloge für die Reifensuche, Batterien, Leuchtmittel, Zubehör, Schmiermittel und vieles mehr.

Die Fahrzeugsuche mittels Eingabe der **Chassisnummer** (VIN-Abfrage) **erlaubt eine eindeutige Fahrzeugidentifikation** mit allen Ausstattungsmerkmalen und Optionen ab Werk. Somit wird die Suche nach Ersatzteilen genauer und gleichzeitig werden mögliche Fehlerquellen reduziert.



Schneller zum Ziel mit  
«VIN»/Chassis-Nr. Abfrage



**Derendinger**